



Kahvenin ilk fırını turizm rotasında

Turizm gelirlerini artıran deneyim ekonomisi, kahve turizmiyle de köpürüyor. Kahve turizminde tarlaların yanı sıra, fabrika, dükkan ve fırınlar da kültür rotası oluşturuyor. İstanbul'da Osmanlı döneminin en eskisi olan Beta Han kahve kavurma fırını da şehirdeki kahve turizminin önemli duraklarından biri olmaya aday. **Sümeysra Yarış Topal ■ 19**

2025 e-ihracat yılı olacak



- Ticaret Bakanlığı, 2025 yılını e-ihracat yılı ilan etmeye hazırlanıyor.
- Etsy'de reklam desteğinin yanı sıra pazaryeri desteği de verilecek.
- Ebay'da otomotiv ürünlerinde de artı destekler devreye girecek.
- Hedef ülkeler arasına alınacak Suudi Arabistan'da pazaryeri destekleri de sağlanacak.
- Mikro ihracatçı için yeni bir program da platform üzerinden uygulanacak. **Barış Cabacı ■ 15**

Sınırları kaldıran kadınlar e-ihracata hazırlanıyor

e-ihracata yönelik eğitimler ve danışmanlıkla kadın girişimcilerin rekabet gücünü artırmayı amaçlayan 'Sınırları Kaldıran Kadınlar' programının üçüncü dönemi başladı. 25 kadın girişimcinin ücretsiz e-ihracata hazırlanacağı programda, online kanallardan ihracat yapmaları için destek de sağlanacak. **Osman Kuvvet ■ 18**

Tüketicilere kolaylık ticareti hızlandıracak

Nakit alışverişte bankadan ödeme limiti güncellendi, elden ödemelere getirilen 7 bin lira sınırı 30 bin TL olarak belirlendi. Böylece 30 bin liranın üzerindeki ödemelerin bankadan yapılması zorunlu oldu.



NAKİT ÇÖZÜM

Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren güncellemeye dair X hesabından paylaşım yapan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Düzenleme, nakit ödemeyi tercih eden tüketicilerin alışverişini kolaylaştırarak, ticarete hız verecek bir destek oldu" değerlendirmesini yaptı. Başkan Avdagiç, iş dünyasının önemli bir ihtiyacına çözüm ürettikleri için Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Gelir İdaresi Başkanı Bekir Bayraktar'a teşekkürlerini ilettili.



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

6 ARALIK 2024 YIL: 66 SAYI: 3338

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com

Kış mevsiminde de sebze bereketi

JEOTERMAL SERACILIKLA

Türkiye, birçok şehirde kurulan jeotermal seralarda sebze üretiyor. Jeotermal seracılık, kış şartlarında üretimdeki düşüşü telafi ederken, fiyat istikrarına da katkıda bulunuyor.

BAKANLIK PROJESİ

Jeotermal ısıtım sara kapasitesinde Avrupa'nın birinci ülkesi Türkiye. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın proje imkanyla kurulan Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgeleri'nde de jeotermal seracılık uygulamaları önemli bir yer tutuyor. Bu kapsamda birçok şehirde yeni seralar açılıyor, çilekten domatese çeşitli ürünler sıcak seralarda üretiliyor.



TEDARİK VE İHRACAT

Jeotermal sayesinde Ağrı'da -40 derecelere varan soğukta domates, Van'da muz, Erzurum'da çilek yetiştiriliyor. Bu seralarda yaz kış ürün alınabilmesi, dekar başına ürün miktarını da artırıyor. Tedarik sorunlarına karşı güvence sağlayan uygulama, fiyat dalgalanmalarını önlerken, ihracat için de fırsatlar oluşturuyor. Jeotermal seralar, sebze ve süs bitkileri ihracatçılarına da avantaj kazandırıyor. **■ 9'da**



Mesude DEMİRHAN

En çok yetiştirilenler

Ağrı	Domates
Erzurum	Çilek
Van	Muz
Sivas	Domates
Bolu	Turuncgiller



'Yarısı Bizden'e başvurular katlanacak

İstanbul'da riskli yapıların dönüşümü için başlatılan 'Yarısı Bizden' kampanyası kentsel dönüşümde katalizör oldu. İşlemlerin hızlanması için mevzuatta gerekli değişiklikler de bir bir yapıyor. Marmara

Kentsel Dönüşüm Genel Müdürü Sezayi Köse, "Sisteme giriş hızla artacak. Sahada tıkanan firmalarımız bize geldiğinde, çözüm yollarını birlikte arıyoruz" dedi. **Adem Orhun ■ 8'de**

Enerji piyasalarında Trump hazırlığı

Enerji piyasaları, ABD'nin petrol üretimini ve LNG ihracatını artırmayı planlayan Trump'a hazırlanıyor. Trump'ın

enerji hedefleri için kurduğu Ulusal Enerji Konseyi, üretim ve ihracatın artırılmasında kilit rol oynayacak. **Şeref Kılıç ■ 4'te**



AVRUPA'NIN UMUDU AFRIKA DOĞALGAZI ■ 5



TİCARİ DİPLOMASİ

İngiliz firmalardan güç birliği daveti ■ 12

Malezyalılar STA'daki fırsatlara dikkat çekti ■ 11

Azerbaycan'la ticaret yapmak isteyenlere ipucu ■ 10

Pakistan'dan direkt temas çağrısı ■ 12



KOSGEB dönüşüm destekleri tanıtılacak

KOBİ'lere sağlanan destekler 11 Aralık'ta İTO'da düzenlenecek seminerde tanıtılacak. Etkinlikte, KOSGEB Dijital Dönüşüm, TEKNOYATIRIM, Girişimci Destek Programı ve Yeşil Sanayi Destek Programı anlatılacak. **■ 17'de**



BTM girişiminden dijital çözümler

BTM girişimlerinden PitGrowth, kurumsal firmaların dijital dönüşüm süreçlerinde ihtiyaç duydukları teknoloji hizmetlerine kolayca ulaşmalarını sağlıyor. PitGrowth, Türkiye'deki teknoloji şirketleriyle kurumların işbirliklerini güçlendirmeyi de hedefliyor. **■ 2'de**



Bosch, tedarikçisini İTO'da aradı

Bosch firması 'Tedarikçi Günleri' kapsamında İstanbul Ticaret Odası'nda yan sanayicilerle buluştu. Yan Sanayi Borsası'na kayıtlı 15 firma, tedarikçi olmak için Bosch yetkilileriyle görüşti. **Osman Kuvvet ■ 6**

Gece elektrik üreten güneş paneli

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Light Way Kimya, güneş panellerini gece de enerji üretir hale getirmeye hazırlanıyor. **Ömür Kırbaşı ■ 16**



Şirketlere dijital dönüşüm çözümleri buluyor

PITGROWTH



BTM güçlü network desteği sağladı

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) sayesinde edindiği deneyimlerden de bahseden Özkan Yağız, girişimcilik yolculuğunda en önemli desteğin mentorluk

olduğunu aktardı. Yağız, ekip kurma, finansal planlama ve ölçeklenme gibi zorluklarla başa çıkmasına yardımcı olan bu desteğin yanı sıra, BTM'nin sunduğu güçlü

network sayesinde sektördeki önemli oyuncular ve yatırımcılarla tanışarak yeni iş fırsatları yaratma imkânı elde ettiklerine de dikkat çekti.

BTM girişimlerinden PitGrowth, kurumsal firmaların dijital dönüşüm süreçlerinde ihtiyaç duydukları teknoloji hizmetlerine kolayca ulaşmalarını sağlıyor. PitGrowth, Türkiye'deki teknoloji şirketleriyle kurumların işbirliklerini güçlendirmeyi de hedefliyor.

BAHAR DAĞAŞAN

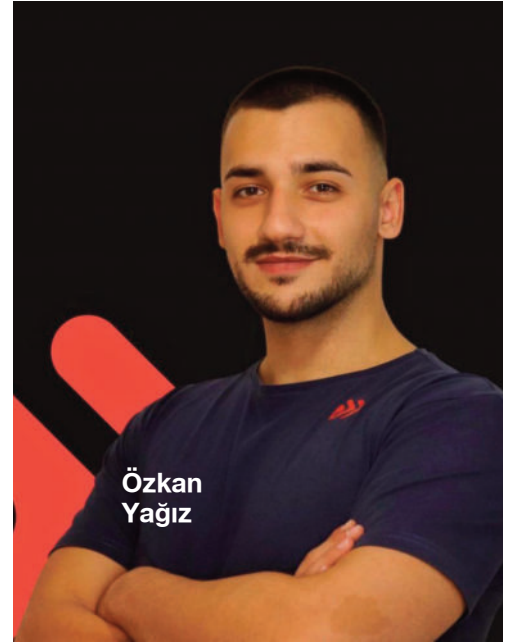
BTM girişimlerinden PitGrowth, kurumsal işletmeleri teknoloji firmalarıyla buluşturarak operasyonel verimliliği artırıyor. Platform, tanıtım yapmakla beraber teknoloji firmalarının başarı hikayeleri, değer önerileri gibi tüm detayları sergiliyor. PitGrowth, teknoloji şirketlerinin ürün ve hizmetlerinden kullanım senaryolarına kadar tüm bilgilere platformda yer vererek, kurumların kendilerine en uygun çözümleri bulmalarını da sağlıyor. Gelişmiş filtreleme ve yarı semantik arama özellikleriyle desteklenen platform, Quick Match adlı eşleştirme aracıyla en uygun işletmeleri bir araya getiriyor.

VERİ GÜVENLİĞİ

Şirketlerin referans ve başarı hikayelerini yayınlayarak pasif bir profil oluşturmanın ötesine geçtiği PitGrowth, potansiyel işbirliklerini hızlandıracak fırsatlar da yaratıyor. Kullanıcılarının güvenliğini ön planda tutan girişim, her şirketin giriş yaptıktan sonra doğrulama sürecini otomatik olarak başlatıyor ve veri gizliliğini güçlü güvenlik protokollerine dayandırarak koruyor. Ayrıca şirketlerin güvenilirliğini sağlamak için oylama, referanslar ve güncel başarı hikayeleri gibi ayrıntılara da yer veriliyor.

DOĞRU TEKNOLOJİ

Girişimin Kurucu Ortağı Özkan Yağız, teknolojinin hızla evrildiği günümüzde doğru teknoloji sağlayıcılarına olan ihtiyacın arttığını belirterek; PitGrowth'un firmaların ürün, hizmet ve çözümlerini ayrıntılı biçimde görünür kılmayı amaçladığını kaydetti. PitGrowth'un sunduğu



avantajlara da değinen Yağız, aynı zamanda teknoloji firmalarının satış sunumlarını gerçekleştirmelerine olanak tanıyan PitStop adlı etkinlikler düzenlediklerini de söyledi.

GÜÇLÜ BÜYÜME HEDEFİ

Girişiminin gelecek hedeflerine de değinen Özkan Yağız; öncelikli olarak Türkiye pazarında güçlü bir büyüme amaçladıklarını ve sonrasında Birleşik Arap Emirlikleri, Finlandiya, İngiltere, Hollanda ve Almanya gibi ülkelerdeki teknoloji şirketlerini platforma dahil etmeyi planladıklarını belirtti. Yağız, bu stratejiyle Türkiye'deki teknoloji sağlayıcıları ile yurt dışındaki kurumsal şirketlerin işbirliklerinin güçlenmesini hedeflediklerini vurguladı. Yağız, ayrıca bu hedeflerin yanında, PitGrowth'un farklı pazarlar arasında iletişimi sağlayacak özel çözümlerle küresel teknoloji ekosisteminde daha fazla yer almayı planladığını da aktardı.

SIAL CANADA 2025

Toronto / Kanada
29 Nisan - 1 Mayıs 2025

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları

T.C. TİCARET BAKANLIĞI
TARAFINDAN KILAVUZLANAN
TEŞVİK TUTARI
11.791 TL/m²

MİKRO VE KÜÇÜK
İŞLETMELER İÇİN
TEŞVİK TUTARI
17.687 TL/m²



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 ihracatçı 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



Sibel Tayanç

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

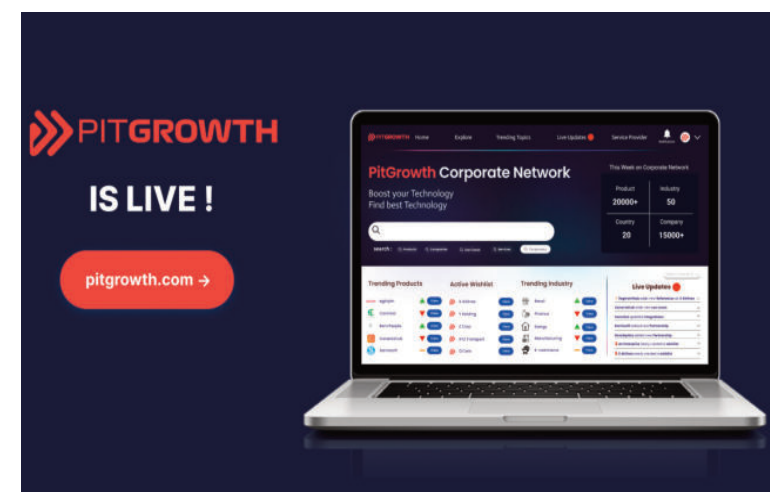
Çiğdem Terzi Esendemir

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

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

2024'te en çok talep gören hizmetler

PitGrowth; operasyonel verimliliklerini artırmak isteyen kurumsal firmalar, teknoloji çözümleri sunan teknoloji tedarikçileri, dijital dönüşüm çözümleri arayan yatırımcılar ve teknoloji ekosistemine katkı sağlayan kuluçka merkezleri, hızlandırıcılar ve teknoparklar gibi geniş bir hedef kitleye hitap ediyor. Girişimin Kurucu Ortağı Özkan Yağız'ın aktardığı son raporlara göre, 2024 yılında en çok talep gören hizmetler; müşteri deneyimi, fabrika teknolojileri, elektrik santrali çözümleri, mobil personel devam kontrol sistemi (PDKS) ve sürdürülebilirlik konularına yoğunlaşıyor.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO ESKİ BİNASI (ÜNİVERSİTE) REKONSTRÜKSİYON PROJESİ KAPSAMINDA İÇ MEKAN AYDINLATMA ARMATÜRLERİNİN TEMİNİ 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 İÇ MEKAN AYDINLATMA ARMATÜRLERİNİN TEMİNİ
İşin Süresi	30 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	10 Aralık 2024, saat 15:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Canan TALAZ canan.talaz@hfmimarlik.com 0546 479 26 16 Enes KARAGÜL enes.karagul@ito.org.tr 0212 455 64 49



Mülkiyet devrine kolaylık

TAPU işlemlerinde mülkiyet devri işlemleri, herhangi bir tapu müdürlüğünden doğrudan karşılanabilecek.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın Yetki Alanı Dışında ve Tarafların Farklı Birimlerde Bulunmaları Halinde Tapu İşlemlerinin Yapılmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik'i, Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmeliğe göre, tarafların farklı birimlerde bulunmaları halinde yapılacak mülkiyetin devrini amaçlayan sözleşmelerle yetki alanı dışında kayıtlı bulunan taşınmazlarla ilgili yapılacak tapu işlemleri, elektronik ortamda taşınmazın bulunduğu tapu müdürlüğünden yetki alınmaksızın gerçekleştirilebilecek.

Yeni düzenlemeye göre, 21 Kasım 2023'ten önce düzenlenen vekaletnamelerle yetki alanı dışı işlemler yapılamayacak.

İthalatta gözetim kararları

BAZI forkliftler ile kaldırma ve elleçleme tertibatı olan yük arabalarının ithalatında gözetim uygulanması kararlaştırıldı. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğle söz konusu uygulamaya ilişkin usul ve esaslar belirlendi. Buna göre, bazı forkliftler ile kaldırma ve elleçleme tertibatı olan yük arabalarının ithalatında birim gümrük kıymetleri kilogram başına olmak üzere 4 ila 8 dolar arasında değişen tutarlarda gözetim uygulanacak. Söz konusu ürünler, İthalat Genel Müdürlüğü'nün düzenleyeceği gözetim belgesiyle ithal edilebilecek.



Kırsal kalkınmada süre uzadı

KIRSAL kalkınma destekleri kapsamındaki tarıma dayalı yatırım projelerinin tamamlanma tarihi, 30 Nisan 2025'e kadar uzatıldı.

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan Kırsal Kalkınma Destekleri Kapsamında Tarıma Dayalı Yatırımların Desteklenmesi Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, mücbir sebepler hariç, hibe sözleşmesinin imzalandığı takvim yılının kasım ayının son iş günü olan projelerin tamamlanma süresi 30 Nisan 2025'e kadar uzatıldı.

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://ito.org.tr/documents/QR_CODE/2905122024.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Sona eren mücbir ertelemeye ödeme takvimi

Depremden etkilenen mükellefler bireysel başvuruyla mücbir sebepten yararlanmaya devam edecek. Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş ve Malatya illeri ile Gaziantep'in İslahiye ve Nurdağı ilçelerindeki mükelleflerin mücbir sebep süresince ertelenen beyannamelerine ilişkin beyan ve ödeme süreleri için özel bir takvim oluşturuldu.

KAHRAMANMARAŞ merkezli depremlerden etkilenen Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş ve Malatya illeri ile Gaziantep'in İslahiye ve Nurdağı ilçelerindeki mükellefler için mücbir sebep hali sona ererken, deprem vergi ödevlerini yerine getiremeyecek şekilde etkilendiğini belirten mükellefler, bağlı bulundukları vergi dairelerine gerekli belgelerle bireysel başvuru yapabilecek.

Deprem döneminden beri devam eden mücbir sebep hali, kademeli olarak sonlandırılırken, son olarak mücbir sebep hali devam eden Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş ve Malatya illeri ile Gaziantep'in İslahiye ve Nurdağı ilçelerindeki mükellefler için mücbir sebep hali 30 Kasım'a uzatılmıştı. Bu il ve ilçelere yönelik mücbir sebep hali sona erdi.

4 FARKLI TARİH

Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş ve Malatya illeri ile Gaziantep'in İslahiye ve Nurdağı ilçelerindeki mükelleflerin mücbir sebep süresince ertelenen beyannamelerine ilişkin beyan ve ödeme süreleri için özel bir takvim oluşturuldu.

Buna göre, KDV beyannameleri üzerine ödenecek vergiler için 4 farklı ödeme zamanı belirlendi. Ödemelerin

ilki aralık ayında başlayacak, izleyen ödemeler bu tarihi takip eden ay sonlarına kadar yapılacak. Belirlenen takvim şöyle:

■ Gelir stopaj vergisi beyannameleri üzerine tahakkuk eden vergiler için de 4 farklı ödeme tarihi saptandı. Bu vergilerin ilki 28 Şubat 2025'e, sonuncusu ise 2 Haziran 2025'e kadar ödenecek.

■ 2022 ve 2023 yılına ilişkin yıllık gelir ve kurumlar vergisi beyannameleri de 31 Ocak 2025 tarihine kadar verilecek. Bu beyannameler üzerine tahakkuk eden vergiler, sırasıyla 28 Şubat 2025 ve 2 Nisan 2025 tarihlerine kadar ödenecek.

■ Motorlu taşıtlar vergisinin 2023 yılı ikinci taksiti ile 2024 yılı birinci ve ikinci taksitlerine ilişkin ödemelerin 31 Aralık'a kadar yapılması gerekiyor.

■ Gerekli şartları taşımaları kaydıyla ödenecek vergiler faiz alınmadan 24 aya kadar taksitlendirilebilecek.

YAPILANDIRMA BAŞVURULARI

Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş, Malatya ile Gaziantep'in İslahiye ve Nurdağı ilçelerindeki vergi dairelerine 31 Aralık 2022 tarihinden öncesine ilişkin borcu olanların, ilgili kanun kapsamındaki yapılandırma başvurularını 28 Şubat 2025 tarihine kadar yapması gerekiyor.

Araç satış ve devrinde yeni dönem

ARAÇ satış, devir ve tescil yönetmeliğinde değişiklik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Noterliklerde yapılacak araç satış ve devir işlemlerinde alıcı adına zorunlu mali sorumluluk sigortası aranacak. Plaka basım talep belgesi veya buna ilişkin elektronik bildirim, plakayı basan kuruluş tarafından en az 3 yıl süreyle muhafaza edilecek.

Yönetmeliğe göre, Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından tescil edilecek araçlar ve iş makinaları ile tescile tabi motorlu araçlara takılarak kullanılacak yapıda römork ve yarı römorkların (traktör römorkları takıldığı traktörden ayrı olarak tescil edilmez) tescilleri noterler tarafından yapılacak, araç tescil belgesi ile plaka basım talep belgesi verilecek.

E-DEVLETEN TESCİL

Kaybedilen plakanın yeniden basımı için plaka basım talep belgesi oluşturulması, iletişim bilgilerinin güncellenmesi ve araca ait özet tescil bilgileri raporu oluşturulması işlemleri, e-Devlet üzerinden yapılabilecek.

ENGELLİLERCE KULLANILAN ARAÇLAR

Engelli kişinin sağlık raporunda belirtilen tertibatın, araca ilave aparatlarla taktırlmış olması halinde tescil kaydına "Engelliliğine uygun hareket ettirici özel tertibat yaptırılan ve özel tüketim vergisinden müstesna olarak iktisap edilen aracın bizzat engelli tarafından kullanılması gerekmektedir" şerhi işlenecek.

NOTER ŞARTI

Tescil edilmiş araçların satış ve devirleri; motorlu taşıtlar vergisi, gecikme faizi, gecikme zammı, vergi cezası ve trafik idari para cezası ile geçiş ücreti borcu ve taşıt üzerinde satış ve devri kısıtlayıcı herhangi bir tedbir bulunmadığının, aracı alacak kişi adına zorunlu mali sorumluluk sigortasının bulunduğu tespit edilmesi halinde noterler tarafından yapılacak. Noterler tarafından yapılmayan her çeşit satış ve devir işlemi geçersiz sayılacak.

3 YIL MUHAFAZA EDİLECEK

Plaka basım talep belgesi veya buna ilişkin elektronik bildirim, plakayı basan kuruluş tarafından en az 3 yıl süreyle muhafaza edilecek. Tescil plakalarında, plaka basım işlemini gerçekleştiren kuruluşun mührü bulunacak.



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



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO ESKİ BİNASI (ÜNİVERSİTE) REKONSTRÜKSİYON PROJESİ KAPSAMINDA ZEMİN KAT MERMER DÖŞEME KAPLAMASI 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 inşaat tamamlanmış İTO ESKİ BİNASI'nın (ÜNİVERSİTE) birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi MERMER DÖŞEME KAPLAMASI İŞLERİNİN YAPILMASI
İşin Süresi	20 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	9 Aralık 2024, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Resadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Canan TALAZ canan.talaz@hfmimarlik.com 0546 479 26 16 Murat ÖZEL Murat.Ozel@ito.org.tr 0212 455 64 57



İstanbul'da kasım ayı fiyat hareketliliği

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), kasım ayı İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi ile Toptan Eşya Fiyatları İndeksi verilerini açıkladı. Buna göre, kasımda bir önceki aya göre kentte perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi yüzde 3.07, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 2.68 arttı. Geçen yıl kasıma göre değişim oranlarını gösteren İTO'nun 1995 bazlı Ücretliler Geçinme İndeksi yüzde 57.99, Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 42.72 olarak gerçekleşti.

SEKTÖREL DEĞİŞİM

Kasımda perakende fiyatlarda bir önceki aya göre, giyim harcamalarında yüzde 5.65, konut harcamalarında yüzde 5.25, gıda harcamalarında yüzde 3.28, ev eşyası harcamalarında yüzde 1.54, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 1.08, diğer harcamalar grubunda yüzde 0.15 artış gerçekleşirken, ulaştırma ve haberleşme harcamalarında yüzde 0.81, kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 1.27 azalış kaydedildi. Kasımda toptan fiyatlarda bir önceki aya göre, işlenmemiş maddelerde yüzde 8.08, inşaat malzemelerinde yüzde 5.44, gıda maddelerinde yüzde 2.41, madenlerde yüzde 1.01, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 0.55 artış, kimyevi maddelerde yüzde 7.57 azalış gerçekleşirken, mensucatta ise fiyat değişimi görülmedi.

Enerji piyasalarında Trump HAZIRLIĞI

Enerji piyasaları, ABD'nin petrol üretimini ve LNG ihracatını (sıvılaştırılmış doğalgaz) artırmayı planlayan Trump'a hazırlanıyor. Trump'ın enerji hedefleri için kurduğu Ulusal Enerji Konseyi'nin üretim ve ihracatın artırılmasında kilit rol oynayacağı da belirtiliyor.

ŞEREF KILIÇLI

DÜNYANIN en büyük petrol üreticisi ve en büyük LNG (sıvılaştırılmış doğalgaz) ihracatçısı ABD'nin 47. Başkanı seçilen Donald Trump, 20 Ocak 2025'teki yemin töreninin ardından Beyaz Saray'daki ikinci dönemine başlayacak. Trump'ın başkanlığa dönüştüğün uluslararası enerji piyasasında da önemli etkiler oluşturması bekleniyor. Reuters Haber Ajansı'na göre; Trump ekibiyle birlikte, gaz ihracatını ve petrol üretimini artırmak için kapsamlı bir enerji planı hazırlıyor. Plan çerçevesinde Joe Biden'ın beklettiği yeni LNG projeleri için ihracat izinlerinin ivedilikle onaylanması ve ABD kıyıları ile federal topraklarda petrol sondajının artırılması da hedefleniyor. Trump'ın ABD'nin Stratejik Petrol Rezervi için Kongre'den yeni fon sağlanmasını isteyeceği de belirtiliyor.

YENİ EKİP

Öte yandan, enerjide hedeflenen politikaların uygulanması için seçilen ekip de dikkat çekiyor. Trump, geçtiğimiz ay Enerji Bakanlığı için

Liberty Energy CEO'su Chris Wright'ı aday gösterdiğini duyurmuştu. Açıklamasında, Wright'ın nükleer, güneş, jeotermal, petrol ve gaz gibi birçok enerji alanında uzman olduğunu, özellikle Amerikan kaya gazı devrimine öncülük ederek, enerji bağımsızlığını desteklediğini de vurgulamıştı. Nitekim Wright da hidrolik kırılma yönteminin ABD'nin 'enerji hakimiyetine' ulaşmasında merkezi bir rol oynadığını savunuyor. ABD basını ise Chris Wright'ın bir petrol şirketinin kurucusu olmasına dikkat çekiyor. Wright'ın kaya petrolü ve kaya gazı çıkarma yöntemi olan 'hidrolik kırılma' dahil olmak üzere petrol ve gaz endüstrisinin savunucusu olarak bilindiğinin altı çizilirken, 2019 yılında tehlikeli olmadığını göstermek için su ve kimyasallardan oluşan hidrolik kırılma sıvısı içtiği hatırlatılıyor. Chris Wright'ın 'iklim krizi' terimine karşı olduğu, "2050 yılına kadar Sıfır Enerji Yoksulluğu, Net Sıfır 2050'ye kıyasla daha üstün bir hedeftir" tezini işlediği de gündeme getiriliyor.

KONSEY KURULDU

Enerji politikaları konusunda Trump'ın attığı önemli bir adım da Ulusal Enerji Konseyi oldu. Trump,



Ulusal Enerji Konseyi'nin kurulduğunu duyurmasının ardından başkanlığına Kuzey Dakota Valisi Doug Burgum'u atadı. Yeni kurulan Ulusal Enerji Konseyi'nin, enerji izinleri, üretimi ve dağıtımı gibi alanlarda bürokrasiyi azaltmayı, inovasyonu teşvik etmeyi ve özel sektör yatırımlarını artırmayı hedeflediğinin altı çizildi. Açıklamadaki, "ABD'nin enerjiye hakim olmasıyla enflasyonu düşüreceğiz. Çin ve diğerlerine karşı yapay zeka silahlanma yarışını kazanacağız. Amerikan diplomatik gücünü artıracacağız ve dünya çapındaki savaşları sona erdireceğiz" ifadeleri de dikkat çekti. Analistler, Ulusal Enerji Konseyi'nin Trump'ın Avrupa ve diğer bölgelerdeki müttefiklerine daha fazla petrol ve öteki enerji kaynakları satma vaadinde de kilit rol oynayacağını belirtiyor. Bazı analistler ise Trump'ın petrol ve gaz üretimini artırıp fiyatları düşürerek Rusya üzerinde baskı oluşturmayı

deneyebileceği görüşünü savunuyor.

60 DOLAR ENDİŞESİ

Önümüzdeki yıl için petrol fiyatlarında düşüş senaryoları tartışılırken, Rusya Merkez Bankası da 'Finansal İstikrar İncelemesi' başlığıyla ilginç bir rapor yayınladı. Küresel büyümeye ve petrol fiyatlarında olası düşüşe yönelik endişelerin bulunduğuna işaret edilen raporda, "Brent petrolün varil fiyatı eylülde 70 doların altına düştü. Sonrasında Ortadoğu'daki çatışmalar nedeniyle eğilimi devam edebilir" değerlendirmesine yer verildi. Rusya'da bütçenin petrole varil başına 60 dolar bandına göre hazırlandığına dikkat çekilen raporda, "Petrol fiyatlarındaki mevcut seviye Rus ekonomisi için tehlike oluşturmazken, varil başına 60 doların altına inmesi halinde ekonomi ve mali piyasalarda zorluklar yaşanabilir" analizi de yapıldı.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %
Petrol (Brent, \$/Varil)	73.8	1.2 -2.6
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	3.0	-10.3 18.2
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	48.4	4.0 23.2
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	135	-4.1 -9.1

METALLER

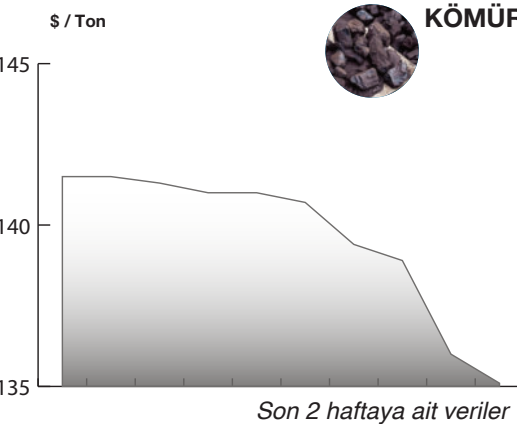
Altın (\$/Ons)	2.648	0.3 30.6
Gümüş (\$/Ons)	31.9	4.6 34.0
Platin (\$/Ons)	953	2.4 3.8
Bakır (\$/Ton)	9.010	1.4 7.9
Alüminyum (\$/Ton)	2.606	-0.2 22.2
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	485	2.1 -16.7
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	106	3.9 -20.9
Kurşun (\$/Ton)	2.030	2.0 1.8
Kalay (\$/Ton)	28.424	-1.1 -39.0
Çinko (\$/Ton)	3.086	0.2 28.2
Nikel (\$/Ton)	15.790	-1.2 -4.9

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	199	-0.1 -15.7
Mısır (\$/Bushel)	4.23	0.5 -9.2
Mısır (\$/Ton)	167	
Pamuk (\$/Lb)	0.69	-1.1 -10.4
Kakao (\$/Ton, Londra)	9.397	-4.8 109.7
Kahve (\$/Lb)	3.03	-2.9 63.8
Şeker (\$/lb)	0.21	-1.4 -7.2
Kereste (\$/m³)	252	0.3 8.6
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.315	0.7 46
Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.200	10.2 55.6
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.237	-21.8 -63.0
Emtia Endeksi (CRB Index)	342	-0.6 15.5

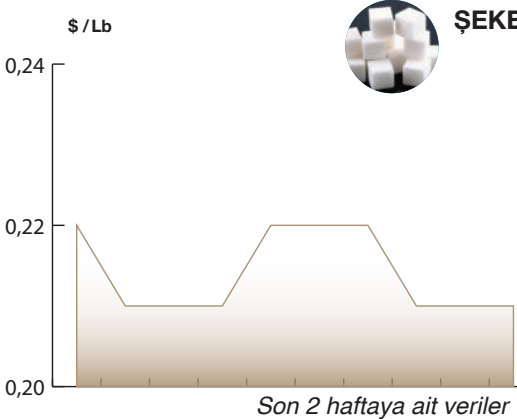
Veriler, 3 Aralık 2024 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



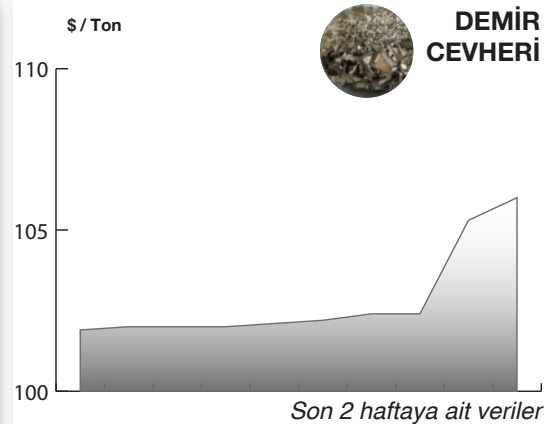
Alternatif kaynaklar

Kömür fiyatları, yüzde 4.1 düşüşle 135 dolara geriledi. Çin'de madenlerdeki güvenlik incelemeleri sonrası üreticilerin üretimlerini artırmaları ve alternatif enerji kaynaklarında, özellikle Yunnan eyaletindeki yağış sonrası artan elektrik üretimi, düşüşün en önemli nedenleri. En büyük kömür tüketicisi ülkesi olan Çin'de ekim ayı kömür üretimi yıllık bazda yüzde 4.6 artış gösterdi. Çin'in kömüre dayalı enerji üretiminin yıllık yüzde 10 artması, kömür fiyatlarının bu yılın mart ayındaki en düşük seviyesine göre halen yüzde 25 üzerinde işlem görmesine neden oluyor.



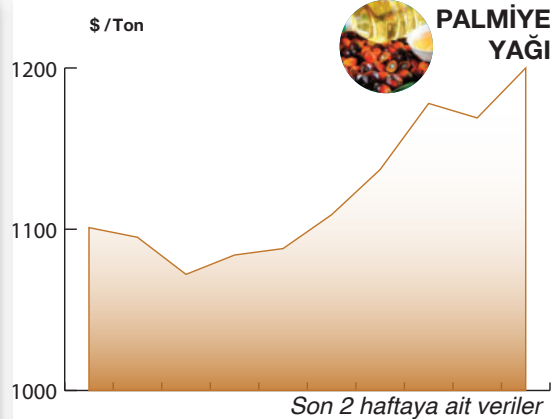
İhracat arttı

Şeker fiyatlarında kademeli düşüş devam ediyor. Geçen haftaki yüzde 1.4 düzeyindeki düşüşte, en büyük şeker kamışı üreticisi Brezilya'da para birimi realin ABD doları karşısında değer kaybetmesi sonrası üreticilerin pozisyonlarını likidite etmeleri ve ihracata yönelmeleri etkili oldu. Brezilya'nın ihracatının artmasıyla dünya şeker stoklarının artması bekleniyor. Öte yandan Uluslararası Şeker Organizasyonu, 2024-25 dönemi dünya şeker açığı tahminini 2.51 milyon tona indirirken, 2023-24 dönemi üretim fazlasını da 1.31 milyon tona yükseltti.



Yeni destek beklentisi

Çin'in ekonomiyi canlandırmak amacıyla yeni destek paketlerini devreye alacağı beklentisiyle demir cevheri fiyatları 106 doların üzerine çıktı. Çin politbürosunun kasım ayı toplantısına ilişkin açıklamanın yapılmaması, yeni destek paketinin yolda olduğu yorumlarına neden oldu. Beklenti oluşmasının bir diğer nedeni de ABD Başkanı seçilen Donald Trump'ın, Çin'e ve BRICS ülkelerine yeni para birimi oluşturmaları halinde yüksek gümrük vergileri uygulayacağını açıklaması oldu.



İthalatı azalıyor

Malezya'daki sel baskınları, palmiye yağı fiyatlarını haftalık yüzde 10.2 artışla bin 200 dolar sınırına yaklaştırdı. Artışın bir diğer nedeni de kasım ayının ortasında bin 100 doların altına gerilemesi sonrası gelen alımlar oldu. Ancak daha fazla çıkışı, Malezya'dan gelen ihracat rakamları engelledi. Malezya'nın kasım ayı palmiye yağı ihracatının yüzde 9.3 ila yüzde 10.4 arasında düşmesi bekleniyor. Hindistan'ın da 2023-24 dönemi ithalatının 9.8 milyon tondan 9.2 milyon tona gerileyeceği öngörüldü.

Avrupa'nın umudu Afrika doğalgazında

Avrupa'nın önümüzdeki yıllarda doğalgaza bağımlılığını özellikle yenilenebilir enerji kaynaklarıyla azaltma hedefiyle yurt dışı gaz talebinin yüzde 30 oranında düşmesi bekleniyor. Fakat bu hedefin henüz gerçekleşmesi mümkün görünmüyor. Bu nedenle Avrupa'nın kısa vadede Rus doğalgazına olan bağımlılığını Afrika ile azaltmayı tercih etmesi söz konusu.

DÜNYA genelinde enerjiye olan talep her geçen gün tahminlerin de ötesinde artıyor. Petrol ve doğalgazın giderek en önemli kaynaklar arasında yer alması, Afrika'yı Avrupa, Asya ve ABD için adeta vazgeçilmez bir merkez kıtaya dönüştürüyor. Uluslararası enerji şirketleri bir an evvel herhangi bir coğrafyada çıkacak ve en köklü ilişkileri sarsan gerginlikler karşısında yeni çözüm yolları üretmek zorunda kalıyor. Rusya'nın 2022 Şubat ayında Ukrayna'ya savaş ilanı, olabilecek en kötü ihtimalde ve bir anda tüm dengeleri sarstı. Yüksek maliyeti sebebiyle bir türlü hayatiyet kazanamayan Afrika'nın hidrokarbür boru hatlarıyla ilgili çalışmalar hızlı bir şekilde yeniden gündeme getirildi. Bunlar içinde Nijerya'nın Wari şehrindeki doğalgazını Büyük Sahra Çölü üzerinden veya Batı Afrika sahillerinden İspanya'ya kadar ulaştırılacak boru hattı ciddi ciddi hayata geçirilecek görünüyor.

Avrupa'nın önümüzdeki yıllarda doğalgaza bağımlılığını özellikle yenilenebilir enerji kaynaklarıyla azaltma çalışmaları sayesinde taleplerinde yüzde 30'luk bir azalma yaşanacağı tahmin ediliyor. Fakat bunun henüz uygulaması mümkün görünmüyor ve mutlaka Rus doğalgazına bağımlılığı Afrika ile azaltmak, en kısa ve hızlı tercihe dönüştü. Zaten mevcut ihtiyacının yüzde 60'ını bu kıtadan temin ediyor.

ORTADOĞU'DA TÜKETİM FAZLA

Doğalgazda Katar, ABD ve Avustralya'nın önemli üreticiler olduğu günümüzde Afrika ülkeleri de bu alanda kendilerinden söz ettirmeye başladı. 2020'de dünya doğalgaz kaynaklarının hacmi 188 trilyon metreküpü

200 milyar dolarlık maliyet

Nijerya-Cezayir veya Nijerya-Fas doğalgaz boru hattının yapılmasına karar verilmesinden sonra bölgede büyük bir ekonomik canlılık yaşanacak, binlerce insana istihdam sağlanacak. Bu doğalgaz boru hatları yanında Doğu Afrika bölgesinde de yenilerinin yapımı başlananlar dahil toplam 26 bin kilometrelik çalışmalar Afrika'nın geleceği için büyük katkı sağlıyor. Afrika doğalgazının Avrupa için boru hatları ile özellikle Hindistan ve diğer ülkeler için ise sivilaştırılmış hale gelmesi için 60 farklı gaz sahasında altyapı çalışmaları gerekiyor. Halen yapım aşaması devam edenler ve gelecek yıllar için planlananlarla birlikte 103 milyar dolarlık bir harcama gerekiyor. Birçok ülkede şu anda hem boru hatları hem de likit gaz dönüştürme altyapıları için 200 milyar dolara yakın bir maliyete ulaşacak yatırımların başlatılması ciddi beklentilere sebep oluyor.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

50 bin metreküp iken Fransa'da sadece 600 metreküp.

YÜZDE 40'I İHRAÇ

Afrika'da doğalgaz dendiğinde ilk akla gelen ülkeler kıtanın kuzeyindeki Cezayir, Libya, Tunus ve Mısır, enerjilerinin yarısını bu kaynaktan elde ediyor. Sahra Altı Afrika'da ise doğalgaz sahalarını devreye alan ülkeler Nijerya'dan

sonra Moritanya, Senegal, Mozambik, Tanzanya, Etiyopya ve Angola. Kıta genelinde 19 ülkede doğalgaz üretiliyor. Özellikle doğalgazdan elektrik üretimi gittikçe önemseniyor ve 2000'de 9, 2010'da 15 ve 2018'de 18 ülke elektrik ihtiyacını bu yolla karşılıyordu. 20 yıl içinde yüzde 25 olan doğalgazdan elektrik üretimi yüzde 40 seviyesini gördü. Yine henüz 30 Afrika ülkesi elektrik üretirken, 2021 öncesinde tüm üretimin yüzde 70'i Kuzey Afrika'da, yüzde 23'ü Batı Afrika'da, yüzde 3'ü Güney Afrika bölgesinde ve yüzde 3'ü de Orta Afrika bölgesinden çıkarılıyordu. Cezayir, Mısır ve Nijerya yüzde 87'lik orana sahipken bunlar dahil diğer 5 ülke toplam üretimleri yüzde 98 seviyesinde. Yeni doğalgaz sahalarının devreye alınmasıyla kıtanın dünya piyasasındaki payı yüzde 8'i geçti. Elde edilen gazın yüzde 40'ı ihraç ediliyor. Aynı zamanda kendi ihtiyaçları için artan talepler sebebiyle 2012-2022 yılları arasında Afrikalıların tüketimi üretimlerinden daha fazla oldu.

ORTAK İMZA

Doğalgazın petrol yanında giderek değer kazanmasıyla birlikte bunların nasıl taşınacağı konusu gündeme geldi. Bu konuda öncülük yine Cezayir'in oldu ve Fas üzerinden İspanya'ya, oradan da tüm Avrupa ülkelerine gönderilmek üzere 1050 kilometrelik Mağrip-Avrupa doğalgaz boru hattı devreye sokuldu. Doğalgaz, her bir ülkenin kendi kullanımı amacıyla kıta içinde veya ihracı için iki şekilde taşınabilirdi. Birincisi, LNG denen likit gaza çevrilip satın alan ülkelere doğalgaz taşıyan tankerlerle pazarlamak ya da gazoduc denen boru hatları ile göndermekti. Nijerya doğalgazının 1980'lerde önem kazanması üzerine özellikle Cezayir, 4 bin 128 km'lik kısaca NIGAL veya Trans-Saharan Gas-Pipeline (TSGP), yani Büyük Sahra'yı güneyden kuzeye geçecek hattı planladı. İlk anlaşma iki ülke arasında 3 Temmuz 2009'da sağlandı. 2017'de bu bağlantıyı sağlayarak bu boru hattıyla Nijer üzerinden bunu Akdeniz'e, oradan da GASLI adını verdiği boru hattıyla Sardunya adasına bağlanıp peşinden İtalya'ya geçirecek ve Avrupa piyasasına sürebilecek. Bu projenin maliyeti takriben 35 milyar dolar olarak kabul ediliyor ve gerçekleştiğinde yıllık 30 milyar metreküp doğalgaz taşınacağı belirtiliyor. Bu hattın işletmesinin yüzde 90'ı Cezayir petrol ve doğalgaz şirketi Sonatrach ve Nijerya Milli Petrol Şirketi'nde (NNPC)



aştı. Sadece 2021'de üretim 4 milyar metreküpü geçti. Enerji dışında taşımacılık, ziraat, soğutma ve ısınma için elektrik ihtiyacı gibi pek çok alanda 4 kat arttı. Tüm ülkeler dahil edildiğinde sadece yüzde 6.5'lik nüfus oranına sahip ABD, 750 milyar metreküp ve Rusya 400 milyar metreküp gibi neredeyse üçte birlik kısmını tüketiyor. Çin ve İran'da da tüketim oldukça fazla. Ortadoğu ülkelerinde doğalgaz tüketimi nüfusa oranla yüksek. Örneğin Katar'da kişi başına

olacak. Ancak Nijerya'nın en büyük sıkıntılarından biri güvenlik endişesi. Bir diğer konu da özellikle bu ilk teşebbüsün bir türlü uygulamaya konulamaması sebebiyle 2016 yılı sonrasında Fas Krallığı'nın Nijerya ile yeni bir doğalgaz boru hattı projesini gündeme getirmesi. Cezayir ise bu niyetini her ortamda dile getirdi. 2022'de yeni bir yol haritası belirlenerek ortak bir metin hazırlandı. Bu anlaşmanın imzalanmasında Ukrayna-Rusya Savaşı etkili oldu.

Mozambik 2 trilyon metreküp ile ilk sırada

Afrika doğalgazı kıtanın kendi ihtiyacından çok Avrupa ve Asya'da başta Hindistan olmak üzere birçok ülkenin iştahını kabartıyor. Senegal ve Moritanya arasındaki Atlas Okyanusu bölgesindeki doğalgaz kaynağı ve Mozambik ile Tanzanya açıklarındaki Hint Okyanusu doğalgaz kaynağı ile ilgili tahminler doğru çıkarsa Afrika'nın bu kaynağa en fazla sahip ülkeler sıralaması yeniden yapılacak. Buna göre Mozambik 2 trilyon 307 milyar, Senegal 778.7 milyar, Moritanya 574.8 milyar, Tanzanya 512.5 milyar, Cezayir 192.6 milyar, Mısır 192.6 milyar, Nijerya 155 milyar, Angola 143.6 milyar, Libya 102.2 milyar, Güney Afrika 96.3 milyar, Etiyopya 42.5 milyar ve Fas'ın ise 39.4 milyar metreküplük bir kaynağa sahip.



Bu ay tamamlanması bekleniyor

Batı Afrika Ekonomik Topluluğu üyesi 13 ülkenin ortaklaşa benimsedikleri ve Batı Afrika Doğalgaz Boru Hattı (West African Gas Pipeline), Mağrip-Avrupa Doğalgaz Boru Hattı ya da Afrika-Atlantik Doğalgaz Boru Hattı da denen Nijerya-Fas doğalgaz boru hattı. Hattın Nijerya'daki doğalgaz sahasından başlayıp sahil boyunca kuzeye doğru ilerleyecek ve genelde kara tarafında, bazen de Atlas Okyanusu'na inerek su altından

döşenecek hattın uzunluğunun 5 bin 660 kilometre ile 6 bin 500 kilometre arasında değişeceği tahmin ediliyor. Her ne kadar Cezayir-Nijerya hattından neredeyse 2 bin kilometre uzun olsa da maliyetinin 20-25 milyar dolar arasında tahmin edilmesi, Batı Afrika Ekonomik Birliği üye ülkelerinin tamamına yakınının projede yer alması gerçekleşme ihtimalini artırıyor. Her iki doğalgaz hattının Nijerya'yı Cezayir ya da Fas, hatta her ikisi

üzerinden Avrupa'ya bağlama teşebbüsü büyük maliyetler gerektirse de artık bu konuda özellikle Fas Krallığı ile karşılıklı anlaşmalar 2024 Aralık ayı içinde tamamlanacak görünüyor. 2022 yılında Senegal-Moritanya ortak deniz sahasında bulunan doğalgazın çok yüksek kapasiteli olması ve bu hatta bağlanmasıyla birlikte hem tüm bölge hem de Avrupa ülkeleri Rusya doğalgazı karşısında başka çıkış yollarına da kavuşacak.



NRW. OTOMOBİLLERİN ROBOTLAR TARAFINDAN PARK EDİLDİĞİ VE OTOMATİK PİLOTLAR TARAFINDAN SÜRÜLDÜĞÜ YER.

EUROPE'S || i || HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Otomotiv sektöründeki 800'den fazla işletmenin mobilite ihtiyaçlarını karşılamak için dünya çapında geleceğe yönelik çözümler geliştirdiği yer. NRW'ye hoş geldiniz!



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

Tekstilde eleman açığına çare meslek kursları



Özellikle emek yoğun sektörlerde nitelikli eleman sorunu sürerken, tekstil sektörü bu açığı meslek kurslarıyla kapatmak için harekete geçti. Kuru temizleme, boyahane ve çamaşırhaneler, İSMEK ile ortak çalışma yaparak bu alandaki açığı kapatmaya hazırlanıyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İŞKUR'un 2023 yılında yaptığı İş Gücü Piyasası Araştırma Raporu'na göre, İstanbul'da sadece imalat sektöründe 24 bin 821 nitelikli elemana ihtiyaç duyuluyor. Alt sektörlerle birlikte İstanbul'da toplam 56 bin 400 kişilik yetmiş personele ihtiyaç duyulurken, tekstil de bu alanda açığı olan en büyük sektörlerden biri. Kuru temizleme, boyahane ve çamaşırhane gibi emek yoğun sektörler, bu soruna çözüm bulmak için meslek kurslarıyla işbirliği yapmak istiyor. İstanbul Meslek Edindirme Kursları (İSMEK) ile bir protokol hazırlığı yaparak bu sorunu çözmek için adım atan sektör mensupları, İTO Tekstil Terbiye Meslek Komitesi tarafından düzenlenen çalışma toplantısında bir araya geldi.

100 BİN KİŞİ

Toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca gerçekleştirdi. Tekstil sektörünün alt dallarıyla birlikte İstanbul'da 100 bine yakın üyesi olduğunu ifade eden Eyyüpkoca, "Türkiye'nin en çok istihdam oluşturduğu, en çok ihracat yaptığı, en fazla rekabetçiliğe sahip olduğu sektör tekstildir. Tekstil sektöründe başardıklarımız, bize diğer sektörlerde neler başarabileceğimizi gösteriyor. İşte bu yüzden tekstil sektörümüzün her bir dalı, ilgi ve alakayı hak ediyor" diye konuştu.

ADIMLAR ATIYORUZ

İTO Tekstil Terbiye Meslek Komitesi Meclis Üyesi Hüseyin Karasu da toplantıdaki konuşmasında, en büyük sorunlarının nitelikli eleman eksikliği olduğunu vurgulayarak, "Bu konuda çözüm önerilerini değerlendiriyoruz. İSMEK ile imzalanacak protokolle açığı kapatmak için çalışma başlattık. Ayrıca sektör olarak KDV sorununun da çözülmesi için ilgili mercilere taleplerimizi ilettik. Tekstilde KDV oranının yüzde 20'den yüzde 10'a düşmesini talep ediyoruz" dedi.

HAKSIZ REKABET

Toplantıda haksız rekabet konusu da gündeme geldi. Aşırı düşük fiyat veren işletmelerin bu alandaki rekabetçiliği zedelediği ifade edilerek, "Taban ve tavan fiyat tarifi belirlenerek bu makas hakkaniyetli bir zemine oturtulabilir mi?" önerisi konuşuldu. Ayrıca enerji ve su maliyetlerinin nasıl çözülebileceği, tüketici hakem heyetlerinde sektör mensuplarının bulunması konusu da toplantıda gündeme getirilen başlıklar arasında yer aldı.



Yurt dışında proje yönetimi ihracatın da önünü açar

MESUDE DEMİRHAN

Mekanik ve doğalgaz tesisatı, inşaat sektörünün önemli kalemleri arasında yer alıyor. Sektör temsilcileri, başarılı işlere imza atan mühendislik firmalarının yurt dışında daha çok proje üstlenmeye teşvik edilmesini gerektiğini söylüyor.

İSTANBUL Ticaret Odası Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi Sektörel Çalışma Toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç başkanlığında, Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcilerinin katılımıyla Cemile Sultan Kuru Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Toplantıda; ara eleman sorunu, gri suların kullanımı, mühendislik firmalarının yurt dışında proje üstlenmesinin teşviki ile sektörün ihtiyaçları ele alındı.

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç, İTO'nun 815 bin üyeye ulaştığını ve Türkiye'de her 4 firmadan 1'inin İstanbul'da olduğunu söyledi. İstanbul'un üretim ve ticaretin kalbi olduğunu vurgulayan Köç, "İTO olarak ana görevimiz ve misyonumuz, özel sektörün iş dünyasının yaşadığı problemleri çözüm önerileriyle beraber derlemek, toparlama, diğer sektörlerin problemleriyle konsolide etmek, bürokrasi ve siyaset arasında da bunların çözümüne yönelik köprü olmak" dedi.

ELEMAN İHTİYACI

Eleman açığına da değinen Köç, özellikle mavi yaka tarafında her sektörün ciddi problem yaşadığını dile getirdi. Meslek

liselerinde yetişen öğrencilerin sektörün ihtiyacını karşılamada yetersiz olduğuna dikkat çeken Köç, "İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde de mesleki eğitim okulumuz var. Eğitim programı, sektörün ihtiyaçları ve talepleri dikkate alınarak yeniden şekillendirilebilir. Hem Odamızın hem de üniversitemizin bu noktada bir desteği var. Sektör olarak bu konuda talepte bulunabilirsiniz" diye konuştu.

FİRMALAR TEŞVİK EDİLMELİ

Köç, inşaat sektörünün en büyük sektör olduğunu belirterek, bunun içinde de mekanik ile doğalgaz tesisatının önemli kalemlerden biri olduğunu aktardı. Sektörün son yıllarda hem projelendirme hem de mühendislik yönüyle de gelişen bir alan olarak dikkat çektiğini kaydeden Köç, şu bilgileri

verdi: "Yurt dışında yaşadığımız en büyük problem, projeleri maalesef Avrupalı firmaların hazırlaması. Proje yönetimini onlar yapıyor. Proje için kullanılacak malzemeleri de maalesef proje yönetimini yapan firmalar belirliyor. Bu alanda ürünlerimizin tanınmış ürün statüsünde Avrupa'ya girmesi de zor oluyor. Bu sebeple mühendislik firmalarımızın yurt dışı projelerini üstlenmeye teşvik edilmesi lazım. Bu, aynı zamanda ürünlerin ihracatının da önünü açacak."



Gri suların kullanımı arttı

İTO Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi Başkanı Ali Dönmez, ara eleman açığıyla ilgili İTO'nun yaptığı çalışmalar hakkında şu bilgiyi verdi: "İstanbul'da yaklaşık 36 mesleki eğitim lisesi ve 60 meslek eğitim lisesi var. Kendi imkanlarımızla İTO'nun katkısıyla laboratuvarlar yenileniyor. Tesisat dersinde ders gören bir öğrenci, kombiyi nasıl sökeceğini ve takacağını bizzat

yerinde öğreniyor. İTO'nun katkılarıyla artık son 4 yıldır bu öğrencilerimiz meslek lisesi diploması da alabiliyor. Yetmiş nitelikli eleman olarak mezun oluyorlar. Öğrencilerimizi işyerlerimizde yetiştirip, sektöre de fayda sağlayabiliriz. Nitelikli eleman açığımızı da bu şekilde kapatabiliriz."

Dönmez, gri suların kullanımının yasallaştığını hatırlatarak, çevre ve şehircilik projelerinde ikiye ayrıldığını

söyledi. Devletin üstlendiği 60 bin metrekaire ve üzeri projelerde daha verimli olabilmesi için gri su kullanıldığını anlatan Dönmez, "İkinci olarak da İSKİ'nin onayladığı ruhsat projeleri var. İSKİ'de 30 bin metrekaire üzerinde parsel bazlı yapılan tüm yatırımlarda gri suların kullanımı zorunlu. Su, artık dünyada en değerli varlık olacak. Gelecekte sadece su konuşacağız" dedi.

Bosch, tedarikçisini İTO'da aradı

Bosch firması 'Tedarikçi Günleri' kapsamında İstanbul Ticaret Odası'nda yan sanayicilerle buluştu. Yan Sanayi Borsası'na kayıtlı 15 firma, tedarikçi olmak için Bosch yetkilileriyle görüştü.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası, 'Tedarikçi Günleri' organizasyonlarıyla yerli ve yabancı büyük firmalarla yan sanayi firmalarını satın alma masasında buluşturuyor. İTO'nun organizasyonunda, tedarikçi firmalarla B2B masasına oturan büyük firmaların yetkilileri, bu sayede yeni işbirliklerine imza atıyor.

15 FİRMA İLE GÖRÜŞME

İstanbul Ticaret Odası'nın Eminönü'ndeki merkez binasında düzenlenen 'Tedarikçi Günleri' etkinliğinin konuğu, bu kez Bosch oldu. Mobilite, sanayi teknolojileri, dayanıklı tüketim malları, enerji ve bina teknolojileri sektörlerinde faaliyet gösteren firma yetkilileri, yan sanayicilerle bir araya geldi. Bosch; makina, iklimlendirme, talaşlı imalat alanlarında faaliyet gösteren 15 yan sanayici ile görüştü.



3 bin 500 üyeli borsa

Yan Sanayi Borsası (YSB), Tedarikçi Günleri ile hem yabancı hem de yerli ana sanayici firmaları yerli yan sanayici firmalarla buluşturuyor. Yan sanayici firmalar, YSB'nin 3 bin 500'e yakın firmadan oluşan yan sanayici veri tabanından seçiliyor. Yan sanayicilerin yüzde 48'i

İstanbul'da, yüzde 63'ü ihracatçı konumunda. Yan sanayici firmalar, Tedarikçi Günleri ile ürün ve teknolojilerini tanıtmaya, üretim yapma, portföy çeşitlendirme ve uzun süreli iş ortaklığı kurma imkanına sahip oluyor.

Geçen yıl düzenlenen Tedarikçi

Günleri'ne 13'ü yerli, 14'ü yabancı olmak üzere toplam 27 ana sanayici firma katıldı. İTO, bu etkinliklerde söz konusu ana sanayici firmaların 1.239 yan sanayici ile buluştu. Bu yıl ise İTO, 27 ana sanayici firmayı yaklaşık 1.400 yan sanayici ile bir araya getirdi.

*İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ*

*Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU*

*Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel*

*Genel Yayın
Yönetmeni
Tamer Çerçi*

*Sorumlu
Yazışları Müdürü
Şükrullah Dolu*

*Gazete Yayın
Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan*

*Yayın Direktörü
Canan Bilgin*

*Haber Merkezi
**Adem Orhun, SümeYra Yarış Topal,
Şeref Kılıçlı, Barış Cabacı, Mesude Demirhan***

*www.istanbulticaretgazetesi.com
Necmi Uysal, Hamit Eteevrans*

*Reklam
Cengiz Kazan*

*Abonelik
Abdülkadir Yıldız*

*Grafik
Osman Kuvvet*

*Fotoğraf
Kamil Çatak*

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres
belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube
(Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 06.12.2024

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

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

Türk lezzetleri SIAL India'da

SIAL India 2024 Fuarı, 25'ten fazla ülkeden 700'ün üzerinde katılımcı ve binlerce ziyaretçi ağırladı. Fuarda Türk lezzetleri de İTO'nun milli katılım organizasyonu ile büyük ilgi gördü. SIAL India B2B görüşmeleri, paneller ve canlı şef etkinlikleriyle yiyecek ve içecek sektörüne yön veriyor.

DÜNYANIN önde gelen gıda inovasyonu ve ticaret fuarlarından biri olan SIAL India 2024, Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de kapılarını ziyaretçilere açtı. 5-7 Aralık tarihleri arasında gerçekleşen prestijli etkinlik, dünyanın dört bir yanından sektör profesyonellerini bir araya getirerek, yenilikçi gıda ürünlerini, teknolojilerini ve çözümlerin tanıtılmasını sağladı. SIAL India, bu yıl yaklaşık 700'den fazla katılımcıyı ve 25'ten fazla ülkeden gelen 25 binin üzerinde ziyaretçiyi ağırladı. Gıda ve içecek sektörünün tüm alanlarını kapsayan fuar, yeni iş bağlantıları kurmak isteyen profesyoneller için büyük bir fırsat sundu.



MİLLİ İŞTİRAKİ İTO'DAN

Dünyanın en çok iş bağlantısı yapılan gıda fuarlarından biri olan SIAL India'da Türk firmaları da yer aldı. 1980'li yıllardan bu yana SIAL gıda fuarlarına katılım organizasyonunu yürüten İstanbul Ticaret Odası, Hindistan'ın Yeni Delhi şehrinde gerçekleştirilen SIAL India 2024 Fuarı'nın da Türkiye milli iştirak organizasyonunu düzenledi.

SIRADAKİ FUARLAR İÇİN

İstanbul Ticaret Odası, SIAL India'nın tamamlanmasının ardından önümüzdeki yılın fuarlarına hazırlanmaya başladı. İTO'nun 2025 yılında gıda sektörüne yönelik çalışmalarını <https://www.ito.org.tr/tr/fuarlar> adresinden takip edebilirsiniz.

4 TEMEL ETKİNLİK

Yeni Delhi'deki SIAL India 2024, yalnızca ürün sergileme platformu değil, aynı zamanda küresel gıda sektörü için bir

inovasyon ve işbirliği merkezi olarak öne çıktı. Üç gün süren etkinlik boyunca katılımcılar, B2B toplantıları, paneller ve canlı oturumlarla yeni fırsatlara kapı araladı. Sektör liderlerinin katıldığı panellerde, gıda endüstrisinin geleceğine yönelik trendler, sürdürülebilir üretim ve teknoloji entegrasyonu gibi konular ele alındı. Etkinlikte öne çıkan temalar ve faaliyetler şöyle:

SIAL Tech: Yeni nesil gıda üretim teknolojileri, paketleme çözümleri ve lojistik sistemleri tanıtıldı. Bu bölüm, sektördeki dijital dönüşümün hızını ve potansiyelini gözler önüne serdi.

Innovation Zone: Dünyanın dört bir yanından katılan firmalar, yenilikçi ürün ve hizmetlerini sergiledi. En dikkat çeken ürünler, SIAL'in diğer fuarlarında da tanıtılmak üzere seçildi.

Live Cooking: Ünlü şeflerin katılımıyla düzenlenen canlı yemek şovları, hem yerel hem de uluslararası lezzetlerin tanıtılmasına olanak sağladı. Bu oturumlar, gastronomi alanında yenilikçi fikirlerin ortaya çıkmasına katkıda bulundu.

Konferans ve paneller: Sektörün önde gelen isimleri, gıda sürdürülebilirliği, pazar dinamikleri ve tüketici eğilimleri gibi konularda bilgi ve deneyimlerini paylaştı.

4 BİNE YAKIN B2B

Fuarda düzenlenen 3 bin 500'ün üzerinde iş görüşmesi, katılımcılara küresel pazarlara açılma ve tedarik zincirlerini genişletme fırsatı sundu. Hindistan'ın büyüyen gıda pazarı, özellikle Türk firmaları için önemli bir odak noktası oldu. Zeytinyağı, bakliyat ve kuru meyve başta olmak üzere birçok ürünün tanıtımını yapan Türk firmaları, Hindistan'ın taleplerini karşılamaya yönelik stratejik adımlar attı.



500 milyar dolara ulaşacak pazar

SIAL India, gıda sektöründe inovasyonu desteklemekle kalmayıp, sürdürülebilirlik konusundaki farkındalığı artırmayı da hedefledi. Etkinlik

boyunca işlenen temalar ve gerçekleştirilen faaliyetler, katılımcıların sektörün geleceğine dair yol haritaları oluşturmalarına olanak tanıdı. Hindistan'ın 2031

yılına kadar 500 milyar dolarlık bir pazar büyüklüğüne ulaşması beklenirken, bu tür etkinliklerin küresel işbirliği açısından önemi giderek artıyor.



Katılımcılarla değerlendirme

Türkiye milli standının odak noktası olduğu fuarda incelemelerde bulunan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer ve Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç; T.C. Yeni Delhi Büyükelçisi Fırat Sunel ve T.C. Yeni Delhi Ticaret Müşaviri Yeliz Gürlek ile birlikte katılımcı firmalarla görüş alışverişinde bulundu. Açılış töreninde, SIAL Fuarları'nın 60. yılı kutlandı.

Gıda, üretim ve ticaretin stratejik ürünü

İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, İTO'nun yarım yüzyılı aşkın süredir uluslararası fuarların milli iştirakini gerçekleştirdiğini hatırlattı. 810 bin üye ve Türkiye ekonomisinin gücünü, sektörlerin dinamizmini dünya

sahnelerine taşıırken her zaman daha iyisini, daha güzelini yapmak için gayret ettiklerini vurgulayan Özer, "Hiç kuşkusuz küresel üretim ve ticaretin stratejik ürünü olarak gıda, Türkiye ekonomisi için de kritik öneme sahip. Bu

anlamda SIAL fuarlarına da farklı bir pencereden bakıyoruz. Çin, Kanada, Hindistan ve Endonezya'da SIAL fuarlarına milli katılım gerçekleştiriyoruz. Hindistan fuarı da Asya pazarlarına açılmamız için önemli" dedi.

BLACK Friday

13 ARALIK

Değerli Konuşmacılarımızla Ticarete Yeni Ufuklar Açacağımız Bu Özel Etkinliğe Davetlisiniz!

Barış Kılıçarslan
Üst Düzey Kazanç Prensipleri

Ebru Zeybekoğlu
Topluluk Önünde Konuşma Sanatı

Yusuf Murat Genç
Gayrimenkul ve Ticaretin İpuçları

George Wilson
Gayrimenkulde Ticari Okur Yazarlık

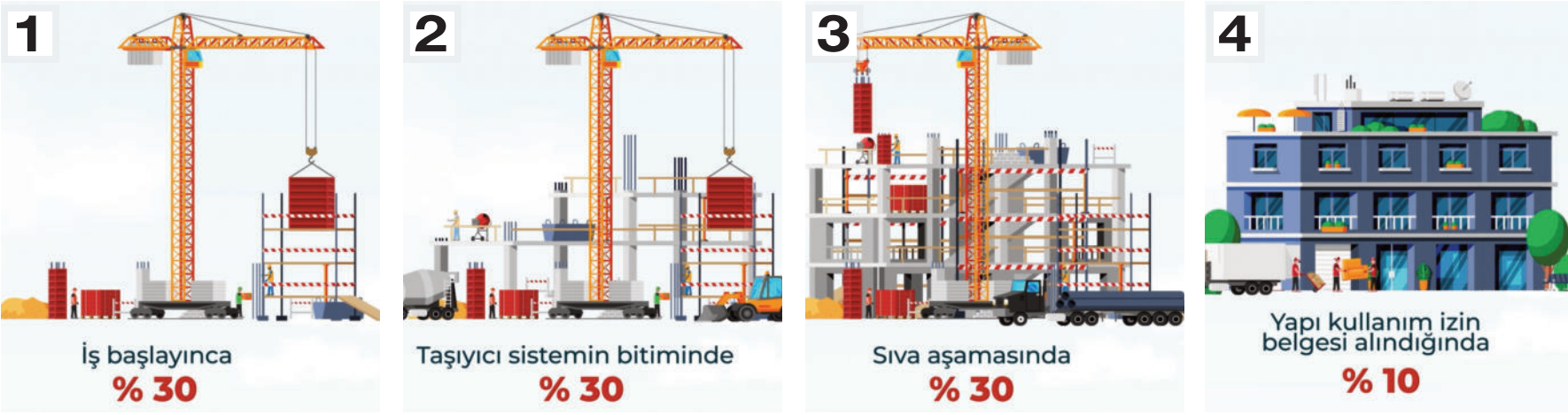
Yusuf Kurucu
Lider Duruşun Temeli: Kendine Liderlik

Hemen Kaydolun

0540 224 6266

KOZYATAĞI KÜLTÜR MERKEZİ

‘YARISI BİZDEN’E BAŞVURULAR KATLANACAK



İstanbul'da riskli yapıların daha hızlı dönüşümü için 'Yarısı Bizden' kampanyası katalizör oldu. Hak sahiplerine hibe ve kredi desteği, tebligat ve tahliye işlemlerinde mevzuat değişikliği süreci hızlandırdı. İTO'da sektör temsilcilerinin sorularını cevaplayan Marmara Kentsel Dönüşüm Genel Müdürü Sezayi Köse, "Sahada tıkanan firmalarımıza bize geldiğinde, yaşadıkları problemleri aşmalarını sağlayacak çözüm yollarını birlikte arıyoruz" dedi.



Kentsel dönüşümdeki sorunlara hızlı çözüm

ADEM ORHUN

İSTANBUL'da kentsel dönüşüm çalışmalarını hızlandıran 'Yarısı Bizden' kampanyasının uygulanmasına dair bilgiler, yetkililer ve sektör mensuplarının katıldığı bir toplantıda paylaşıldı. İstanbul Ticaret Odası Konut İnşaatı Meslek Komitesi öncülüğünde düzenlenen 'Kentsel Dönüşümde Yarısı Bizden Kampanyası Bilgilendirme Toplantısı' büyük ilgi gördü. Müteahhitlik, hukuk, danışmanlık ve finans hizmeti veren şirketlerin yetkililerinin izlediği toplantının açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal yaptı. Akbal, devletin sağladığı imkanlarla sektör firmalarının gayretinin sahaya yansımalarıyla vatandaşların güvenli konutlara sahip olma yolunda çoğu engeli daha rahat aşabileceğini söyledi.

SOSYAL İHTİYAÇLAR

Meslek Komitesi Başkanı Mükremin Tekin de kentsel dönüşümün sadece binaların yıkılıp yeniden yapılması olmadığını dikkat çekerek, güvenlik, sağlık ve belediye hizmetleri açısından faydaları olan dönüşüm için mülk sahiplerinin ve özel sektörün sorunlarının çözülmesi gerektiğini vurguladı. Toplantının moderatörlüğünü yapan İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç, "Maalesef kentsel dönüşümde istenen seviyeye yakın değiliz. Ancak mevzuatta gerekli iyileştirmelerin yapıldığını görüyoruz. Dosyalar tamamlandıkça, özel sektörün gayreti de sahada kendisini gösterecektir" diye konuştu. Toplantıda Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Marmara Kentsel Dönüşüm Genel Müdürü Sezayi Köse, Yarısı Bizden kampanyasındaki ilk sonuçlarını ve bu süreçte mevzuatta yapılan değişiklikleri anlatarak, sektör mensuplarından gelen soruları cevapladı. Riskli binaların dönüşümünün, kamunun yanı sıra ilçe belediyelerinin, vatandaşların ve özel sektörün gayretiyle yapıldığını belirten Köse, "Buradan açık bir çağrım var. Sahada tıkanan varsa bizim genel müdürlük, özel sektöre de

vatandaşlara da açık. Gelin, çözüm yollarını birlikte arayalım, kanunlar dahilinde gerekli desteği verelim" dedi.

KAPIYA TEBLİGAT

Riskli binaların yıkılmasının acil ihtiyaç olduğunu belirten Köse, şu bilgiyi paylaştı: "Burada özellikle tebligatta süreç tıkanıyordu. Tebligat adresi bulunamayan, yurt dışında olan veya kendisine ulaşamayan birçok malik var. Çoğu kişiye ulaşmak mümkün olmuyordu. Fakat artık tebligat problemi çözüldü. Kentsel dönüşüm kapsamında yıkılması gereken riskli binaların tahliyesi için yapılacak tebligat, ilgili binanın kapısına asılıyor. Belediyeler de en geç 89'uncu gün dolunca binanın elektrik ve su hizmetini kesiyor. Tahliye de zorluk çıkıyordu. Önceki adımlar tamamlandığında emniyet eliyle zorla tahliye imkanı mevzuata girdi. Bundan sonra da prosedüre göre yıkım işlemine geçiliyor."

50+1 YETİYOR

Binadaki maliklerin tamamının anlaşmasının her zaman mümkün olmadığına dikkat çeken Köse, "Bu konuda da mevzuat değişikliği yapıldı. Daha önce üçte iki olan şart, 50+1'e indirildi. Artık bu oranla ruhsat alınabiliyor. Yani 1-2 malik tarafından sürecin engellenmemesi için önemli bir yol açıldı. Bu aşamada ilçe belediyeleri bazen gerekli yazıları vermeye imtina ediyor. Ancak biz bu konuda ilgili uyarılarımızı yaptık" dedi.

SAYI ARTACAK

Kentsel dönüşüm kapsamında uzlaşma, tahliye, proje derken sürecin 8 ayı bulduğunu belirten Köse, "Şimdi sisteme günde 15-16 başvuru giriyor. Ancak yazın, projelerin ve dosyaların tamamlanmasıyla sayının hızla katlanacağını öngörüyoruz" diye konuştu. Bu imkanlardan daha fazla vatandaşın yararlanması için tanıtım çalışmaları yaptıklarını anlatan Köse, "Bu noktada bize destek olan İTO yönetimine de teşekkür ediyorum. Açık çağrımızı da tekrarlamak istiyorum. Riskli binasını dönüştürmek isteyen vatandaşlarımıza bilgi vermek ve sahada, süreçte problem yaşayan inşaat firmalarına çözüm üretmek için hazırız. Yeter ki şehrimizde kentsel dönüşüm hızlansın, şehrimiz daha güvenli hale gelsin" dedi.



Önce tespit, sonra sözleşme

İstanbul'un 39 ilçesinde riskli yapı sahiplerinin tamamı kampanyaya başvurabiliyor.

Yeni projedeki yapının (otopark ve sığınak hariç), eskisinin 1.5 katından büyük olmaması gerekiyor. Binasının riskli olup olmadığını merak edenler, lisanslı kuruluşlara karot örneği baktırarak risk durumunu tespit ettiriyor.

Kat irtifakı kurulduktan sonra hak sahibi tespiti

yaptırmak üzere ilçe belediyesine başvuruluyor.

Bakanlıkça belirlenen randevu gününde hak sahibiyle hibe taahhütnamesi ve kredi sözleşmesi imzalanıyor.

Tek bina yerine alan bazı site benzeri büyük dönüşümlerde tam uzlaşma sağlanması halinde Kentsel Dönüşüm Başkanlığı, TOKİ ve Emlak Konut işbirliğiyle destek verilebiliyor.

Hem hibe hem kredi

- İstanbul'daki kentsel dönüşüm uygulamalarında hak sahiplerine her bir konut için 700 bin liraya kadar hibe, 700 bin liraya kadar kredi veriliyor.
- Malik, krediyi almak veya almamakta serbest.
- Bu kapsamda yıkılan binalardaki işyerleri için 350 bin liraya kadar hibe, 350 bin liraya kadar kredi imkanı bulunuyor.

- Kredi verilirken, hak sahiplerinin gelir ve kredi puanının ne olduğuna bakılmıyor.
- Kentsel dönüşüm için 1 Nisan 2023'ten sonra ruhsat alan binalar için 'Yapım Yardımı' veriliyor.
- İlçe belediyelerine yapılan başvurudan sonra dosya Bakanlık sistemine düşüyor. Devamında da kurum, hak sahibi vatandaşı davet ediyor.



Güncel makro verilerin çizdiği tablo

2024'ü geride bırakmak üzereyiz. Haliyle, 2024'e dair makroekonomik tablo büyük ölçüde netleşmiş durumda. Özellikle geçtiğimiz iki haftada açıklanan veriler, makroekonomik gidişata dair önemli bilgiler sundu.

Yılın üçüncü çeyreğine ait gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH) verisi, ekonomik büyümenin yavaşladığını gösteriyor. Türkiye ekonomisi üçüncü çeyrekte 2023'ün aynı dönemine kıyasla yüzde 2.1 oranında büyüme kaydetse de yılın ikinci çeyreğine göre iktisadi aktivite yüzde 0.2 oranında daraldı. İç talep ve dış ticaretin ekonomik büyüme katkısı çok yakın oranlarda gerçekleşti. Dış ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki 2.2 puanlık katkının yüzde 90'ının ithalattaki daralmadan kaynaklandığını görüyoruz. İhracat artışının katkısı görece sınırlı kaldı.

Ekonomideki yavaşlamaya rağmen işsizlik rakamlarının bugüne kadar fazla yükselmemesi oldukça kıymetli. Bu durum, ekonomideki soğumanın toplum tarafından daha derinden hissedilme riskini sınırlıyor. Fakat büyüme rakamlarının detayları, emek piyasasına dair tetikte olunması gerektiğine dair ipuçları veriyor. Sanayi sektörü ve özel sektör yatırımlarının daralması, 2025'in ilk yarısında istihdam rakamlarına olumsuz yansiyebilir.

Enflasyonla mücadele edebilmek için uygulanan sıkı para politikası ve buna bağlı olarak zorlaşan finansal koşulların, ekonomiyi soğutucu etkiler oluşturmaması kaçınılmazdır. Enflasyonu maliyetsiz bir şekilde düşürmek pek mümkün değildir. Büyüme rakamlarındaki mevcut seviyeler, bu sürecin bir yansıması.

Enflasyonla mücadelede zorlu dönemeç

Son günlerin bir diğer kritik verisi, kasım ayı enflasyonuydu. Yıllık enflasyon baz etkisiyle birlikte gerilemeyi sürdürse de aylık enflasyon, piyasa beklentilerinin üzerinde geldi. Evet, enflasyon rakamlarında son altı aydır iyileşme yaşanıyor. Ancak 2024'te döviz kurlarının oldukça yatay bir seyir izlemesine, asgari ücret artışının yalnızca bir kez yapılmasına, küresel emtia fiyatlarının makul seviyelerde kalmasına ve ekonominin yavaşlamasına rağmen dezenflasyonda kaydedilen ilerlemenin tatmin edici bir düzeyde olduğunu söyleyemeyiz. Bu durum, enflasyonla mücadelenin tek başına para politikasıyla yürütülemeyeceğini net olarak gösteriyor. Maliye politikası kanalından gelebilecek destek ve yapısal politikalar çok büyük önem arz ediyor. 2025'te enflasyonla mücadele yolunda bu konulara daha fazla ağırlık vermemiz gerekiyor.

Yine de enflasyonla ilgili çok fazla umutsuzluğa kapılmamalıyız. Her ne kadar TÜFE'de aylık oran yüzde 2.44 gibi beklentilerin üzerinde bir oranda gerçekleşse de burada gıdadan kaynaklı mevsim etkisinin ön planda olduğunun altını çizmek lazım. Mevsimlik ürünler hariç TÜFE ve çekirdek enflasyon rakamlarının aylık yüzde 1.50'li rakamlara gerilemesi, dezenflasyonun gelecek seyrini açısından umut veren bir gelişme.



Gayrimenkulde sektörel istişare

KONUT yatırımlarının ve barınma ihtiyacının sürekli gündemde olması sebebiyle sektör mensupları sık sık fikir alışverişinde bulunuyor. İstanbul Ticaret Odası Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi de sektörel istişare için yaptığı toplantıları sürdürüyor. Komite, bu kapsamda Konut Geliştiricileri ve Yatırımcılar Derneği (KONUTDER) ile bir araya geldi. Çalışma toplantısında Komite Başkanı ve Meclis Üyesi Hakan Akdoğan ile komite üyeleri hazır bulundu. Toplantıya KONUTDER'i temsilen Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal katıldı. Akbal toplantıda, "Sektörün, problemleri çözmek ve birçok hedefe ulaşmak için ortak paydada buluşması önemli. Ayrıca taleplerin sadeleştirilerek eşgüdüm içinde ilgili kurumlara iletilmesi daha etkili olacaktır" diye konuştu.

Jeotermal seralar 4 mevsim gıda arzına çare olacak

Jeotermal enerji zengini olan Türkiye, birçok noktada kurulan jeotermal seralarla kışın sebze ihtiyacını önemli oranda karşılamaya başladı. Jeotermal seracılık kış mevsiminde azalan üretim nedeniyle fiyatların yükselmesini de frenleyebilecek.



Bu üretim biçimiyle Ağrı'da -40 derecelere varan soğukta domates, Van'da muz, Erzurum'da çilek yetiştiriliyor. 1500'den fazla doğal jeotermal kaynağı bulunan Türkiye'nin farklı bölgelerindeki jeotermal seracılıkla artan sebze arzının fiyatları dengeleyeceği belirtiliyor.

TÜRKİYE, dünyanın en zengin jeotermal kaynaklarına sahip ülkeleri arasında. Mevcut kurulu gücüyle Türkiye, Avrupa'da lider; dünyada ise 4'üncü sırada yer alıyor. Jeotermal kaynaktan enerji üretiminin yanında birçok farklı alanda ekonomi ve değer oluşturulabiliyor. Jeotermal seracılık, bu kullanım alanlarının başında geliyor. Özellikle pandemi sonrasında sağlıklı, kaliteli ve ucuz gıdaya ulaşımın ne kadar önem taşıdığını gören ülkeler, jeotermal seracılık uygulamalarına ilgiyi artırdı. Bu konuda öncü ülkeler arasında yer alan Türkiye, orta ve uzun vadeli planlarıyla kalkınma hedefleri arasında da yenilenebilir enerji ve jeotermal enerjiyi kullanmaya başladı.



Mesude DEMİRHAN

ilerleyen yıllarda daha da artması bekleniyor. Katma değeri ve ihracat kabiliyeti çok yüksek olan tropikal meyve üretiminden süs bitkilerine kadar çok farklı ürünler jeotermal seralarda üretilecek.

-35 DERECEDE ÜRETİM

Ağrı'dan İzmir'e, Kırşehir'den Yozgat'a, Sivas'tan Ankara'ya ve Kayseri'ye kadar Anadolu ve Trakya'nın her kentinde jeotermal seracılığa yönelik büyük bir ilgi var. Nevşehir'in Kozaklı ilçesinde, Afyon Sandıklı'da, Ağrı'nın 1925 metre rakımlı ilçesi Diyadin'de eksi 35 derecede domates üretiliyor ve bu üretimin Antalya'da üretilen domatesten daha rekabetçi fiyata sahip olduğu belirtiliyor. Ağrı'da üretilen domates İstanbul,

Derneği (JED) Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kındap, şu an 8.5 milyar seviyesinde olan dünya nüfusunun 2050 yılında 10 milyar, Türkiye nüfusunun ise 100 milyon üzerinde olacağına dikkat çekti. Artan nüfusun gıda ve su ihtiyacını karşılamak için daha fazla tarımsal üretime ve yatırıma ihtiyaç olacağını vurgulayan Kındap, "Jeotermal sera uygulamaları, Türkiye'nin bu alanda net ihracatçı olmasını sağlamasının ötesinde, kendi vatandaşımıza sağlıklı gıdayı ulaştıran özellikleriyle Türkiye'yi yeniden kendi kendine yeter seviyeye çıkaracak" dedi.

YENİ SERALAR GELİYOR

Ali Kındap, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın 42 ilde 61 Organize Tarım Bölgesi (OTB)

7 BİN DÖNÜMLÜK POTANSİYEL

150 bin dönüm jeotermal ısıtılmalı sera potansiyeline sahip olan Türkiye, bugün itibarıyla 7 bin dönüm jeotermal ısıtılmalı serada üretim yapıyor. Mevcut potansiyelin oldukça altında olan bu kapasiteyle bile Türkiye; dünyada 7'nci, Avrupa'da ise 1'inci sırada yer alıyor. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın sağladığı proje olanaklarıyla kurulan Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgeleri'nde de (TDİOSB) jeotermal seracılık uygulamaları önemli bir yer tutuyor. Yatırımcılara uygun kredilerle jeotermal ısıtılmalı sera yapabilmek imkanı tanıyan TDİOSB'lerde 30 bin dönümde potansiyel sera alanı bulunuyor.

EGE İLK SIRADA

Bir jeotermal cenneti olan Anadolu'da 1500'ün üzerinde doğal jeotermal çıkış noktası var. Bu nedenle elektrik enerjisi üretilmeyen kaynak sıcaklığında jeotermal seracılık uygulamaları kolaylıkla yapılabilir. Ege Bölgesi, jeotermal sera uygulamalarında yüzde 61.64 ile ilk sırada yer alıyor. Yılın 365 günü üretim yapılabilen seraların en önemli girdi maliyetini enerji kullanımı oluşturuyor. Jeotermal kaynaklarla ısıtılan seralar, sıvı ve gaz yakıtla ısıtılan seralara göre çok daha ekonomik ve verimli sonuç veriyor. Kesintisiz üretimin yapılabildiği jeotermal seracılığın en önemli avantajı ise üretim maliyetlerinin düşük olması.

EN ÇOK DOMATES

Türkiye'deki jeotermal seralarda büyük oranda sebze üretimi yapılıyor. En fazla üretimi yapılan ürün ise domates. Ancak bu çeşitliliğin



Ankara, Antalya başta olmak üzere Türkiye'nin birçok iline ve yurt dışına gönderiliyor. Van'da muz, Erzurum'da ise çilek yetiştirmek mümkün. Bu şehirlerdeki verimlilik ve rekolte seviyesinin bu alanda dünyada söz sahibi olan ülkelerle yarışabilecek seviyede olduğu vurgulanıyor.

NET İHRACATÇI OLURUZ

İstanbul Ticaret'e konuşan Jeotermal Enerji

belirlediğini ve bunların 41'inde tüzel kişilik kazandırma çalışmalarının da tamamlandığını hatırlattı. Tüzel kişilik kazanan OTB'lerin 14'ünün altyapı çalışmalarında ise son aşamaya gelindiği bilgisini veren Kındap, "2025 ve sonrasında bu bölgelerin peyder pey üretime başladığını göreceğiz. Jeotermal Enerji Derneği olarak OTB'lerin yer seçiminin jeotermal kaynakların hemen üzerinde ya da çok yakınında olmasını önemsiyoruz" dedi.

İllere göre jeotermal serada yetiştirilen ürünler

İLLER	ÜRÜNLER
Ağrı	Domates
Erzurum	Çilek
Van	Muz
Sivas	Domates
Bolu	Turunçgiller, domates



Jeotermal sera alanlarında son durum

- İzmir-Dikili (3000 dönüm), Denizli Sarayköy (700 dönüm), Ağrı-Diyadin (1300 dönüm) ve Aydın Efeler'de (741 dönüm) kurulan bölgeler jeotermal kaynakla ısıtılıyor ve üretime başladı.
- Balıkesir Gönen'de 8 bin dönüm, Nevşehir Kozaklı'da 1350 dönüm, Erzurum Akyazı'da 1000 dönüm, Aydın Kadıköy'de 777 dönüm, Kayseri Kocasinan'da 122 dönüm jeotermal kaynaklı Organize Tarım Bölgelerinin kuruluş çalışmaları devam ediyor.
- Özel sektör şirketleri de jeotermal seracılık yatırımlarını hızlandırıyor.



Maliyet avantajı sağlıyor

- Hijyen ortamında insan sağlığı dikkate alınarak elde edilen sera ürünleri, bozulmadan daha uzun süre muhafaza ediliyor. Yıl boyunca sağlıklı ürünler elde edilebiliyor.
- Daha fazla kişi istihdam edilebilmesi nedeniyle ekonomiye de katkı sunuyor.
- Topraksız olarak üretim yapılıyor. Böylece hastalıklara karşı daha dirençli bir ortam sağlanıyor.
- Hastalıklara karşı daha az ilaç kullanımı gerektiğinden ürünlerde kalıntı sorunu da yaşanmıyor.
- Jeotermal kaynakla çalışan seralarda yaz kış ürün alınabilmesi, dekar başına ürün miktarının diğer seralara göre 2-3 kat daha fazla olması verimlilik artışı sağlıyor.
- Jeotermalden elde edilen ucuz ısı enerjisi sayesinde diğer seraların ısınma için kullandığı fosil kaynaklara göre büyük maliyet avantajı elde ediliyor.



Konuşulanların aksine Türkiye'de tarım gerçeği

Türkiye; coğrafi konumu, verimli toprakları ve ürün çeşitliliğiyle tarım sektöründe geçen yıl 35 milyar doları aşan dış satımla tüm zamanların en yüksek ihracatına imza attı. Türkiye, 2023 yılında elde edilen 68.5 milyar dolarlık tarımsal hasılla Avrupa'da birinci, dünyada ise ilk 10 ülke arasında yer aldı. Türkiye'nin tarım ve su politikasıyla ilgili yeni gelişmeleri paylaşan Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, 2025'te 52 yeni baraj ve gölet inşa ederek, 512 milyon metreküp suyu depolayacaklarını açıkladı.

2025 YATIRIMLARI

Borulu kapalı sulama sistemlerinin oranını yüzde 6'dan yüzde 35'e çıkardıklarını



söyleyen Yumaklı, bu rakamı 2028'e kadar yüzde 45'e yükselteceklerini anlattı. Suyu daha az kullanan yapay zeka destekli sulama otomasyonu ve elektronik su yönetim sistemlerini yaygınlaştıracaklarını dile getiren Yumaklı, 2025'te 7 bölgede 20 pilot sahada bu sistemi kuracaklarını bildirdi.

Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü'nce (DSİ) yapımı tamamlanan 564 tesisin toplu açılış töreninde konuşan Yumaklı, bakanlık olarak tarım, orman ve su alanlarının sürdürülebilir yönetimi konusunda önemli çalışmalar yürüttüklerine dikkati çekti.

195 YENİ TESİS

DSİ'nin son 22 yılda, tarım, enerji, çevre ve hizmet sektörlerinin can damarı olan su alanında sayısız rekorlara imza attığını ifade eden Yumaklı, şu bilgileri verdi: "Yeraltı sularını beslemek ve buharlaşmayı önlemek için yeraltı depoları ve suni besleme tesisleri inşa edeceğiz. Halihazırda 145 olan bu sayıyı, 2028'e kadar 195'e çıkaracağız."



Azerbaycan'la ticaret 3 yılda yüzde 58 arttı

Türkiye ile Azerbaycan arasında 2021 yılında imzalanan Şuşa Beyannamesi'nin üzerinden üç yıl geçti. İki ülke arasında ticaret hacmi son üç yılda yüzde 58 artarken, ticaret potansiyelini daha da geliştirmek için temaslar sürüyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE ile Azerbaycan arasında imzalanan Şuşa Beyannamesi'nin üzerinden üç yılı aşkın bir zaman geçti. Her zaman 'bir millet iki devlet' mottosuyla kardeş ülkeyle ilişkiler üst seviyede tutulmaya çalışılırken 2021 yılında imzalanan Şuşa Beyannamesi, bu ilişkiler için milat oldu. Türkiye ile Azerbaycan arasında imzalanan ve 'müttefiklik' kavramının ilk kez vurgulandığı Şuşa Beyannamesi ile taraflar, tüm önemli konularda, uluslararası ve bölgesel kuruluşlarda birbirlerini tam destekleyeceklerini taahhüt etmişti. Bu taahhüdün getirdiği rüzgarla iki ülke arasındaki ticaret hacmi son üç yılda yüzde 58 oranında arttı.

250 MİLYONLUK NÜFUS

Bağımsız Türk devletlerine giriş kapısı niteliğinde olan Azerbaycan'la ticaret, aynı zamanda 250 milyonluk Orta Asya nüfusuna da erişim anlamı taşıyor. Azerbaycan'la ilişkileri daha üst seviyeye taşıma çalışmalarından biri de İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşti. MÜSİAD Azerbaycan yetkililerinden oluşan bir heyet, İTO'yu ziyaret etti. Heyeti, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu karşıladı.

MESAFELER YAKINLAŞACAK

Görüşmede, iki ülke ilişkilerini değerlendiren Develioğlu, bir millet iki devlet anlayışına canı gönülden katıldıklarını belirterek, "Karabağ'ın bağımsızlık gününün üzerinden de dört yıl geçti. Azerbaycan için önemli olan her milli gün, bizim için de önemlidir" dedi. Develioğlu, "Bu kadar uzak mesafeleri yakınlaştırmamız gerekiyor. MÜSİAD'ın bu yapılanması bizim için çok anlamlı. Ticaret seviyemiz artıyor, ancak yeterli değil. Bu alandaki potansiyeli değerlendirmek bizim elimizde. Azerbaycan bizim özel gündemimizde" diye konuştu.

SORUMLULUĞUN FARKINDAYIZ

Toplantıda konuşan MÜSİAD Azerbaycan Başkanı Reşat Cabirli de MÜSİAD Azerbaycan'ın 2018 yılından bu yana aktif olduğunu ifade etti. Cabirli, "İki ülke arasında ilişkiler çok kuvvetli. Tüm alanlarda işbirliğine açtık. 2021 yılı, bizim için bir milat oldu. O günden bu yana işbirliklerimiz gözle görünür şekilde arttı. Şuşa Beyannamesi'nin üzerimizde oluşturduğu önemli sorumluluklar var. Bunların farkındayız. Kardeşlik şuurumuzu ortaklık potansiyelinde buluşturarak global ekonominin bir parçası olmaya çalışıyoruz. Karşılıklı yatırımlarımızın artması için gayret gösteriyoruz" diye konuştu.

İş insanlarına ipuçları

MÜSİAD Azerbaycan, 'Azerbaycan'a Gelmek İçin 101 Neden' başlıklı kitabında, Azerbaycan'la ticaret yapmak isteyen iş insanlarına şu ipuçlarını sunuyor:

- Azerbaycan'ın Bağımsız Devletler Topluluğu'na üye olması ve burada üretilen ürünlerin gümrük vergisi olmaksızın üye ülkelere ihraç edilebilmesi,
- Devlet destekli Elet Serbest Ekonomik Bölgesi,
- Geniş bölünmemiş tarım arazileri,
- Vizesiz ve pasaportsuz seyahat imkanı,
- Zengezur Koridoru,
- Genç ve dinamik nüfus.



TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2025 SPRING

Paris - Fransa
10 - 12 Şubat 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar:
16.978 TL/m²

Mikro ve Küçük
İşletmeler Desteğe
Esas Tutar:
25.467 TL/m²



TEXWORLD EVOLUTION PARIS YERİNİZİ ALINIZ

TEXWORLD

- Kumaş ve aksesuar sektörünün buluşma noktası
- Sektörün trendlerini yaşayabilme fırsatı
- Çin, Kore, Hindistan, Japonya başta olmak üzere 13 ülkeden uluslararası katılımı
- 55.000 m² ürün sergileme alanı
- Dünyadan 8.000 profesyonel ziyaretçi
- En büyük 2. katılımcı ülke: **Türkiye**

TÜRK TEKSTİLİ TREND ALANI

- Türkiye Milli Standlarında yer alan Trend Alanında ürünlerini sergileme imkanı
- Trend Alanında, yeniliğin ritmini yerelliğin kolektif bilgisi ile paylaşarak Türk moda endüstrisinin değerinin tanıtılması

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.050 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



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

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

Sena Yakar
0212 455 61 18
0537 304 51 20
sena.yakar@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



Ticari entegrasyonun ve doların geleceği

Dünya ekonomisi soğuk savaş döneminin son ve zorlu etabından bu yana, Vietnam Savaşı ve arkasından gelen petrol krizleri ve finansal çalkantılardan bu yana en zorlu dönemini yaşıyor. ABD dolarını küresel rezerv para yapan Bretton Woods Anlaşması, 1970'lerin başlarında dağılmış olsa da dünyanın önde gelen ekonomilerinin üzerinde mutabık kaldıkları 'centilmenlik anlaşması', doların ve dolara endeksli uluslararası ödeme sisteminin asla bir 'silah' olarak kullanılmayacak olmasıydı. 2000'li yılların başlarına kadar süreç bu şekilde ilerledi. Ancak, 21. yüzyıla girilmesiyle birlikte daha özenli, uluslararası teamüllere daha saygılı bir ABD yönetim anlayışından, daha özensiz, uluslararası teamüllere giderek daha duyarsız, 'vahşi batı' kurallarına daha sık başvuran bir ABD anlayışına geçiş, doların ve dolar cinsinden uluslararası ödemeler sisteminin de bir silaha dönüşmesine sebep oldu.

Stratejik otonomi

E7 ülkelerinin tümü, son 10 yılda 'dolar' bazlı artan tehditten ve 'ya benimsin ya da kara toprağın' tarzı fütursuz yaklaşımdan yüksek düzeyde rahatsızlığa bağlı olarak, yeni nesil uluslararası ödeme sistemi arayışlarını hızlandırdı. Kimi çevrelerce ciddiyle alınmıyor izlenimi verilse de E7 ülkelerinin kendi para birimleriyle aralarındaki ticareti katlamaları da göz ardı edilmemeli. Önde gelen 40 ekonominin tümü, 3. Dünya Savaşı tehditlerinin ağırlık kazandığı bir ortamda, 'stratejik otonomi'ye ağırlık vermeleri gerektiğinin farkında. Ancak, tarım-gıda, enerji, kritik mineraller, dijital teknolojiler ve savunma gibi stratejik alanlarda 'kendine yetebilen' ekonomi olmak, bugünden yarına hemen çözülebilecek konular değil. Bu nedenle, önümüzdeki yakın dönemde, bir yandan E7 ekonomileri kendi aralarındaki ticari entegrasyonu geliştirme arayışlarını sürdürecektir, bir yandan da bilhassa Avrupa Birliği'nin Afrika ve Latin Amerika ile ticari entegrasyon arayışlarını hızlandırma gayretlerine şahit olacağız.

Yüksek ithalat duvarları

Peki, ülke ekonomisinde sektörleri yüksek ithalat duvarları ile korumak mümkün mü? Yüksek ithalat duvarları, yurt dışına yönelmiş olan o ülke kökenli firmaların, şirketlerin yeniden çıktığı ülkeye geri dönmelerini tetikler mi? Yaşanan tüm zorluklara rağmen küresel ticari entegrasyonun bugün ulaştığı seviye, bu soruların cevabının 'hayır' olduğunu gösteriyor. Çünkü ülkenin yerli üreticileri her ne kadar yurt dışından ithal edilen ürünlerle aynı özelliklere sahip ürün ürettiklerini ifade etseler de günün sonunda pek çok ithal edilen ürünün çeşitli nedenlerle ülke içerisinde muadilinin olmadığı anlaşıyor. Bu nedenle, yurt içinde yerli üreticiyi korumak adına uygulanan yüksek ithalat vergisi, günün sonunda ekonomiye yüksek enflasyon olarak da dönüyor.

20 Ocak'ta görevi devralacak olan Donald Trump'ın haftalardır yaptığı açıklamalar, şimdiden ABD ekonomisinde yüksek enflasyon ve tüketicinin satın alma gücünü zorlayacak gelişmeler olarak değerlendiriliyor. Küresel ticari entegrasyonun bu derece derinleştiği bir dünyada, 2000 yılında ABD'nin küresel imalat sanayinde payı yüzde 25 iken, Çin'in payı sadece yüzde 6 idi. 2030 yılında ise Çin'in imalat sanayinde payı yüzde 45'e ulaşırken, ABD'nin payı yüzde 11'e gerileyecek. Bu nedenle, E7 ekonomilerini 'dolar'la, 'dolar bazlı ödeme sistemleri' ile tehdit etmek, küresel imalat sanayinde E7 ülkelerinin artan ve artacak ağırlığını durdurmaya doğal olarak yetmeyecektir.

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



İngiltere'deki Müslüman iş insanlarından güç birliği çağrısı

OSMAN KUVVET

KÜRESEL İslam Ekonomileri Durum Raporu 2023-2024'e göre, 2012 yılında 1.62 trilyon dolar olan Müslüman tüketicilerin harcamaları, 2022 yılında 2.29 trilyon dolara yükseldi. Rapora göre, İslami finans varlıklarının toplam değeri ise 3.96 trilyon dolar olarak tahmin ediliyor. Müslüman iş insanları, güç birliği amacıyla faaliyet alanlarını da genişletiyor. İngiltere merkezli Müslüman İşadamlarını Destekleme Derneği (SMBF) de İstanbul Ticaret Odası'na ziyaretinde, "Güçlerimizi birleştirelim, ticaretimizi büyütelim" çağrısında bulundu.

KARDEŞLİĞİN GEREĞİ

Bu sene ikinci kez İTO'yu ziyaret eden SMBF heyetini, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu karşıladı. Develioğlu, Türkiye'nin dünyanın önemli ekonomik oyuncularını arasında olduğunu belirttiği konuşmasında, "İslam medeniyeti ortak paydası içinde ekonomik ve kültürel ilişkilerimizin daha da gelişmesini, kardeşliğimizin bir

gereği olarak görüyoruz. Sizlerle ticari ilişkilerimizin, 'karşılıklı kazan kazan' ilkesi ekseninde kesintisiz diyalogla ilerlemesi bizim için önem arz ediyor. Her türlü işbirliğine hazırız" dedi.

GELENEĞİ OLAN BİR KURUM

Toplantıda SMBF Başkanı Dr. Mohammed Usman Khalid de İstanbul Ticaret Odası ile işbirliğinin İngiltere'de faaliyet gösteren Müslüman iş insanları için önemli fırsatlar barındırdığını ifade etti. "Bizler iş insanıyız, her zaman önümüze bakmalıyız" diyen Khalid, "Burada çok hızlı gelişen bir network ağına var. Sizin gibi köklü bir kurumun bize yardımcı olması, yolumuzda emin adımlarla yürümemiz için önemli" diye konuştu. Khalid, iki ülke arasındaki ticaret ve üretim bağını geliştirmek istediklerini söyledi.

İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel'in de katıldığı toplantıya medikal, finans, gayrimenkul, sağlık, teknoloji, kağıt, pazarlama ve e-ticaret gibi birbirinden farklı sektörlerde faaliyet gösteren iş insanları iştirak etti.

Ticaret için Pakistan'a bekliyorlar

İstanbul'da fuara katılan Pakistan iş dünyasının temsilcileri, İTO'yu ziyaret etti. Pakistan İşveren Federasyonu (EFP) Yönetim Kurulu Üyeleri, "İki ülke arasındaki ticaret hacmini artırmak için sektör bazında direkt temasları artırmalıyız. Türk firmalarının Pakistan'a ziyaretlerini bekliyoruz" dedi.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası, uluslararası arenada ve ikili ticarete iş hacmini genişletecek görüşmelerin çekim merkezi olmaya devam ediyor. Bu temaslardan biri de Pakistan iş dünyasının temsilcileriyle gerçekleşti. Pakistan İşveren Federasyonu (EFP) Yönetim Kurulu Üyeleri Mahmood Arshad ve Syed Hasnain Mazhar, İTO'yu ziyaret etti. İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu'nun ağırladığı konuklar, iki ülke ekonomik

ilişkilerinin geliştirilmesi için daha fazla eyleme ihtiyaç duyulduğunu belirtti. EFP Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda Pakistan Ekonomi Konseyi Başkanı olan Mahmood Arshad görüşmede, iki ülke firmalarını bir araya getirecek ve ihracat-ithalat için direkt işbirliği sonucu beklenen yeni etkinlikler düzenlemek istediklerini ifade etti.

5 MİLYAR DOLARA ÇIKARALIM

İki ülke arasında 1 milyar doların biraz üzerinde olan ticaret hacmini



üç yıl içinde 5 milyar dolara çıkarmak istediklerini söyleyen Arshad, "Firmaları daha fazla bir araya getirmemiz lazım. Niyetten öte somut sonuçlar için direkt eylem istiyoruz. Türk firmalarının Pakistan'a sektör bazında ziyaretlerini bekliyoruz" dedi.

Syed Hasnain Mazhar da MÜSİAD Expo'da Pakistan'ın da yer aldığını belirterek, "Orada imzalanan mutabakat zaptı sayesinde atılacak adımlarla iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin hareket kazanacağını umuyoruz" diye konuştu.

İTO Başkan Yardımcısı Develioğlu da İTO'nun yabancı heyetleri ağırlamanın yanında, diğer ülkelerden İstanbul'a gelen firmaların karşılığında Türk firmalarını çıkarıp eşleştirdiğini, sık sık B2B etkinlikleri düzenlediğini kaydetti. Develioğlu, "Ticaretimizin gücünü, dostluğumuzun gücü gibi artırmak istiyorsak Pakistan'la karşılıklı ziyaretleri artırmalıyız" dedi. Develioğlu, iki ülke iş adamlarının hem online hem de yüz yüze etkinliklerle bir ağıda buluşturacaklarını söyledi.

İstanbul'da fiyat denetimleri artacak

İstanbul Ticaret İl Müdürü İsmail Menteşe, kasım ayında İstanbul'da yaklaşık 9 bin 207 işletmeyi ve 288 bin 903 ürünü denetlediklerini, bu konudaki çalışmalarının süreceğini bildirdi.

TİCARET Bakanlığı, asgari ücretteki artış ihtimalini şimdiden fiyatlamaya çalışan ve maliyet içindeki payını dikkate almadan fiyatları haksız şekilde artırmaya yönelik girişimlerde bulunan işletmeleri yakından takibe aldı. Bakanlık, Türkiye'nin tüm illerinde denetimlerini sıklaştırdı.

Denetimlerin İstanbul ayağında Ticaret Bakanlığı ekipleri kentin tüm ilçelerinde yerel ve ulusal marketler başta olmak üzere temel gıda ve ihtiyaç ürünlerine yönelik fahiş fiyat ve etiket denetimi yaptı. Ticaret İl Müdürü İsmail Menteşe'nin katılımıyla yapılan denetimlerde ekipler işletmeleri, etiket, tüketicinin bilgilendirilmesi için gereken yükümlülükleri yerine getirip getirmediği, gramaj, fiyat, stokçuluk gibi çok sayıda başlıkta inceledi.

OÇAKTA CEZALAR YÜKSELECEK

Denetimler sırasında



açıklama yapan Menteşe, 25 ilçede 45 ekiple denetimlerin sürdüğünü belirterek, şunları söyledi: "Yaptığımız denetimlerde baktığımız ürünlerin fiyatlarını aldık, not ettik. Ocak ayında da buralara tekrar gelip bakacağız. Bunun yanı sıra fiyat etiketlerinde yönetmelik kapsamında olması gereken zorunluluklar var. Bunlar uygun değilse her birine

2 bin 200 lira ürün başına idari işlem uyguluyoruz."

Alım satım fiyatları arasındaki farklar, stokçuluk gibi sıkıntılarda uygulanan idari para cezalarının da ocak ayı itibarıyla yüzde 43.93 artacağını hatırlatan Menteşe, "Kasım ayında İstanbul'da yaklaşık 9 bin 207 işletmeyi ve 288 bin 903 ürünü denetledik, denetimlerimiz aralıksız sürecektir" dedi.

SIAL CHINA 2025

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
19 - 21 Mayıs 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

T.C. TİCARET BAKANLIĞI
TARAFINDAN AÇIKLANAN
TEŞVİK TUTARI
15.727 TL/m²

MİKRO VE
KÜÇÜK
İŞLETMELER İÇİN
TEŞVİK TUTARI
23.391 TL/m²

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

ASYA'NIN PRESTİJLİ GIDA VE İÇECEK FUARI SIAL CHINA 2025'E KATILIN, ASYA PAZARINA ULAŞIN!

SIAL CHINA 2025 GENEL BAKIŞ

- Dünyanın en geniş coğrafyası Asya'nın etkin gıda ve içecek fuarı
- 200.000 m² sergileme alanı, 12 Tematik Salon
- 2024 yılında 70'den fazla ülkeden 5.000'e yakın uluslararası katılımcı
- 2024 yılında 110'un üzerinde ülke ve bölgeden 175.739 profesyonel gıda ve içecek sektörü temsilcisi / 300.000'i aşkın ziyaretçi
- Asya pazarına erişim, yeni iş olanakları keşfetme, etkin marka tanıtımı ve işbirlikleri kurma fırsatları
- Her ölçekten alıcıya ulaşabilme imkanı
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 2012 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye Milli İştirak Organizasyonu'nun yükselen grafiği
- Katılımcı firmalar nezdinde 2024 Türkiye Milli İştiraki Organizasyonu Genel Memnuniyet oranı % 96

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 ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması
- Talep edilmesi halinde Vize Davet Mektubu temini

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 Euro/m²
Minimum stant alanı : 12 m²



Tanju Özbay	Murat Özturan	Gülün Gürsoy	Sibel Tayanc
0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr	0212 455 62 21 0530 078 43 55 murat.ozturan@ito.org.tr	0212 455 61 17 0530 151 42 33 gulun.gursoy@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanc@ito.org.tr

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

6.3 trilyon dolardan 14 trilyon dolara yükseldi

10 yılda teknoloji milyarderleri servetini ikiye katladı

KÜRESEL ekonomide belirsizliğin arttığı bir ortamda dolar milyarderlerinin serveti 2015-2024 arasında 6.3 trilyon dolardan 14 trilyon dolara yükseldi. İsviçre merkezli yatırım bankası UBS'in '2024 UBS Milyarder Hedefleri Raporu'na göre, aynı dönemde dolar milyarderlerinin sayısı da yüzde 50 artarak 2 bin 682'ye çıktı. Dünyanın en büyük ekonomisine sahip ABD'de milyarderlerin sayısı, sanayi ve teknoloji sektörünün öncülüğünde 751'den 835'e yükselirken, servetleri 4.6 trilyon dolardan 5.8 trilyon dolara ulaştı. Dünyanın ikinci büyük ekonomisine sahip Çin'de ise milyarderlerin



hem sayısında hem de servetlerinde azalış görüldü. Çin'de 2024 yılında milyarder sayısı 520'den 427'ye inerken, bunların servetleri ise 1.8 trilyon dolardan 1.4 trilyon dolara geriledi.

İSVİCRE'YE İLĞİ YOGUN

Avrupa'nın en büyük ekonomisi Almanya'da ise 109 milyarderin serveti 576 milyar

dolar oldu. UBS'in raporuna göre; son 10 yılda servetlerinde en yüksek artışı teknoloji milyarderleri kaydetti. Teknoloji milyarderlerinin servetleri, yapay zeka, siber güvenlik, fintek, 3D baskı ve robotik alanında yaşanan imvenden dolayı üç kat artarak 2.4 trilyon dolara ulaştı. Raporla, pandemiden sonra daha fazla milyarderin daha az vergi, siyasi istikrar, iyi sağlık hizmetleri ve iyi okullar arayışıyla ikamet ettiği yerlerini değiştirdiği aktarıldı. Ayrıca son 10 yılda İsviçre, Singapur, Birleşik Arap Emirlikleri ve ABD'ye milyarderlerin ilgisi arttı.



Türkiye-BAE arasındaki ticaret yüzde 107 arttı

Türkiye'nin Abu Dabi Büyükelçisi Tugay Tunçer, Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri arasında imzalanan anlaşmalarla ticaret hacminin yüzde 107 arttığını ve 20 milyar doları aştığını söyledi.



GEÇTİĞİMİZ hafta Dubai'de düzenlenen WORLDEF e-ticaret forumunda açıklamalarda bulunan Türkiye'nin Abu Dabi Büyükelçisi Tugay Tunçer, görevde bulunduğu 3.5 yıl boyunca Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) arasında önemli ekonomik değişimlere tanıklık ettiğini dile getirdi. Tunçer, iki ülkenin pandemi sonrası ekonomik ilişkilerde hızlı bir ivme yakaladığını kaydetti.

5 ORTAKTAN BİRİ

Tunçer, Türkiye ile BAE arasında imzalanan kapsamlı ekonomik ortaklık anlaşmasının bu artışta önemli bir rol oynadığını ifade ederek, şunları söyledi: "Bu anlaşma, BAE'nin imzaladığı ilk 5 ekonomik ortaklık anlaşmasından biri. Bu

çerçevede, iki ülke arasındaki ticaret hacmi yüzde 107 arttı ve 20 milyar doları aştı. BAE, şu anda Türkiye'nin en büyük 10 ticaret ortağı arasında yer alıyor. Özellikle iki ülkenin ekonomilerinin birbirini tamamlıyor olması, bu büyümenin temel nedenlerinden biri."

ASYA VE AFRIKA'YA AÇILAN KAPI

Tunçer, anlaşmalar sayesinde ticaretin hızla geliştiğini ve Dubai'nin Türk şirketleri için bölgesel merkez haline geldiğini vurguladı. Büyükelçi Tunçer, Dubai'nin yalnızca BAE'ye değil, aynı zamanda Körfez, Afrika ve Uzak Doğu pazarlarına açılan bir kapı olduğunu kaydederek, "Birçok Türk şirketi Dubai'de ofis açarak Körfez, Afrika ve Uzak Doğu pazarlarına erişim sağlıyor. BAE'nin 10 milyonluk nüfusuna rağmen ticaret hacminin bu denli

yüksek olması, bu ülkenin ekonomik projeksiyonunun çok daha büyük olduğunu ortaya koyuyor" ifadelerini kullandı.

HEYETLER TİCARETİ ARTIRIYOR

İki ülke arasındaki ticaret hacminin artmaya devam edeceğini öngördüğünü belirten Büyükelçi Tunçer, şunları söyledi: "2024'te ticaret hacmi yüzde 15 artış gösterdi ve bu artış eğiliminin devam edeceğini düşünüyoruz. İki ülke arasındaki ticari engelleri kaldırmak için ortak çalışmalara devam ediyoruz. Karma Ekonomik Komisyon (JETCO) ve iş konseyleri gibi platformlar, bu süreci destekliyor. Türk ve BAE iş dünyası arasında düzenli toplantılar yapıyor. İstanbul Ticaret Odası, TUSİAD ve MÜSİAD gibi kurumlardan iş heyetleri sık sık BAE'ye geliyor" diye konuştu.

Kendi işini kuracak gençlere kefaletsiz kredi



TÜRKİYE'nin önde gelen devlet bankalarından Halkbank, girişimcilik ekosistemini büyütmek için harekete geçti. Kadın girişimcilerden sonra genç girişimcileri de desteklemek için Halkbank, iki yeni kredi paketini uygulamaya başlıyor. 'Genç İşi Kredis'i' ve 'İlk Adım Kredis'i' için başvurular, 9 Aralık'tan itibaren yapılabilir. İki kredide de limit 1 milyon TL olacak. Kendi işini kurmak isteyen girişimci gençler ise kefaletsiz bu kredi paketlerinden yararlanabilecek.

35 YAŞ ALTINDAKİLER

Halkbank, Genç İşi Kredis'i'nden imalat ve bilişim-yazılım sektörlerinde azami 3 yıldır faaliyet gösteren, şirketin asgari yüzde 50 ortağı olan, 35 yaşın altındaki genç girişimciler yararlanacak. Genç İşi Kredis'i'nde azami limit 1 milyon TL olacak. Ancak projeye göre genel müdürlük bu miktarı daha da arttırabilecek. Kredi Garanti Fonu kefaletiyle sağlanacak kredinin vadesi 36 ay, faizi ise piyasa şartlarından uygun olacak. Genç İşi Kredis'i paketinde genç girişimcilere 60 ay vadeye kadar 3 milyon TL azami limitli

yatırım kredisi de kullanılacak.

MEZUN OLDUĞU ALANDA İŞ KURANLAR

Halkbank'ın gençler için hazırladığı ikinci kredi paketi olan İlk Adım Kredis'i'nden ise 29 yaşını aşmamış, mezun olduğu alanda kendi işini kurmak isteyen genç girişimciler yararlanacak. Krediyeye başvuracak genç girişimcinin ya şirketin sahibi ya da yüzde 50 ortağı olması şartı gerekiyor. Azami 1 yıllık faaliyet süresine sahip şirketler, bu krediyeye başvurabilecek. Kredinin vadesi 36 ay, azami limiti 1 milyon TL olacak.

KGF TEMİNATI

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, her iki kredi desteğiyle gençlere finansmana erişim imkanı sunduklarını belirterek, "Teminat gösterme imkanının zor olduğunu biliyoruz. Bu nedenle yeni kredilerimize Kredi Garanti Fonu'nun (KGF) garanti desteğini getirdik. Bu sayede gençlerimiz teminat göstermeden bu desteği alacak. Öte yandan, İstanbul Finans Merkezi'nde gençlerimiz için girişimcilik merkezi kuracağız" dedi.

100 maden sahası ihaleye çıkıyor

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğüne (MAPEG) 100 maden sahası ihale edilecek. Konuya ilişkin ilan, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, 100 maden sahası ihale edilmek üzere ilan, Resmi Gazete'de yayım tarihinden itibaren en az 15 gün süre ile <https://www.mapeg.gov.tr> adresinde yer alacak. İlanda, ihalesi yapılacak sahalardan ileri, erişim numarası, maden grubu, ihale şartnamesi, pafta-koordinat bilgileri, alanları ve ihale tarihleri



bulunacak. İhaleler kapalı teklif ve açık artırma usulü ile yapılacak. Başvurular MAPEG tarafından değerlendirildikten sonra, ihalesi yapılan sahalara başvuru yapılmaması halinde yeniden ihale edilecek. Kapalı teklifi genel müdürlükçe belirlenen taban ihale bedelinden az olan müracaatlar değerlendirmeye alınmayacak.



Otonom araçların sürüş sistemine yeni şartlar

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Tam Otonom Araçların Otonom Sürüş Sistemine İlişkin Motorlu Araçların Tip Onayı Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, N (en az dört tekerlekli, motorlu yük taşıma araçları) ve M (moped) kategorisindeki araçların otonom sürüş sistemi ile donatılmasına ve bu sistemlere ilişkin tip onayı için özel test prosedürleri ve teknik gerekliliklere ilişkin hükümler ve bunların uygulanmasına ait usul ve esaslar belirlendi.

Yönetmelik, Avrupa Birliği standartlarına göre hazırlanırken, otonom sürüş sistemlerinin de yasal çerçevesi çizildi.

Otonom sürüş sistemlerine ilişkin tip onayı üç senaryo kapsamında değerlendirilecek. Bu kapsamda, belirlenmiş alanlarda insan ve mal taşımacılığı için imal edilen tam otonom araçlar, sabit güzergah arasında çalışanlar ile belirli otopark tesislerinde otonom park sistemini kullanan araçlar yer alacak.

JEC WORLD 2025

Paris - Fransa
4 - 6 Mart 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

JEC WORLD 2025 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

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

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

TOBFED Akademisi otomotive nitelikli işgücü kazandıracak

İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Türkiye Araç Satış Sonrası Hizmetler Federasyonu (TOBFED), TOBFED Akademisi'nin kurulması amacıyla işbirliği protokolü imzaladı. Akademi, sektör çalışanlarının yetkinliklerini geliştirmek ve otomotive nitelikli işgücü kazandırmak için faaliyetler yürütecek.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ile Türkiye Araç Satış Sonrası Hizmetler Federasyonu (TOBFED), TOBFED Akademisi'nin kurulması amacıyla işbirliği protokolü imzaladı. Protokol kapsamında eğitim programlarının geliştirilmesi, sektörel etkinliklerin düzenlenmesi ve akademik projelerin hayata geçirilmesi hedefleniyor. Protokol, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sütluçe Yerleşkesi'nde Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar ile TOBFED Genel Başkanı Serkan Bakırtaş tarafından imzalandı. Törene, ayrıca İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi Müdürü Dr. Öğr. Üyesi Osman Altay, TOBFED Genel Sekreteri Hale Kuyucu, TOBFED İdari İşler Koordinatörü Selda Akgedik ve TOBFED Stratejik Planlama ve İş Geliştirme Direktörü Ertuğrul Ot katıldı.

EĞİTİM VE DANIŞMANLIK

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ve TOBFED işbirliğiyle hayata geçirilecek TOBFED Akademisi, otomotiv sektörüne yönelik eğitim ve danışmanlık faaliyetleriyle

sektörel gelişime katkı sağlamayı amaçlıyor. Akademi, sektör çalışanlarının yetkinliklerini geliştirmek ve sektöre nitelikli işgücü kazandırmak için faaliyetler yürütecek.

SERTİFİKA PROGRAMLARI

TOBFED Akademisi kapsamında, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademik desteğiyle çeşitli eğitim programları düzenlenecek. Eğitimler sonucunda katılımcılara başarı sertifikaları ve mesleki yeterlilik belgeleri verilecek. Eğitimler yüz yüze, çevrimiçi ve uzaktan eğitim formatlarında gerçekleştirilecek.

TOBFED, eğitim içeriklerinin hazırlanması, eğitmenlerin belirlenmesi ve sektör ihtiyaçlarına uygun modüllerin geliştirilmesi konularında destek sağlayacak. İstanbul Ticaret Üniversitesi ise eğitimlerin yürütülmesi, akademik içeriklerin güncellenmesi ve gerekli mekanların temini gibi süreçlerde sorumluluk üstlenecek.

TOBFED Akademisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademik birikimi ve TOBFED'in sektörel deneyimiyle oluşturulacak eğitim programları ve projelerle otomotiv sektöründe yenilikçi yaklaşımlar sunacak.



Uluslararası işbirlikleri

Protokol, eğitim programlarının yanı sıra sosyal sorumluluk projelerini ve uluslararası işbirliklerini de kapsıyor. Taraflar, sektörel yeniliklerin takip edilmesi ve bu yeniliklerin eğitim programlarına entegre edilmesi amacıyla işbirliği yapacak. İstanbul Ticaret

Üniversitesi ve TOBFED, düzenli toplantılarla ortak faaliyetlerin planlanmasını ve yıllık değerlendirme raporlarının hazırlanmasını sağlayacak. Bu raporlar doğrultusunda, eğitim programlarının etkisi değerlendirilerek gelişim alanları tespit edilecek.



Göçmenlerin yerleşme sorunları göç seminerinde tartışıldı



SOSYOLOJİ Bölümü ve Sosyoloji Topluluğu tarafından düzenlenen Uluslararası Göç Semineri, Sütluçe Yerleşkesi'nde gerçekleştirildi. 'Göçmenin Yer(li)leşme Sorunu ve Farklı Toplumsal Dinamikleri' başlığıyla düzenlenen seminerde, göç olgusunun mekânsal ve toplumsal boyutları, alanında uzman isimler tarafından ele alındı. Sosyoloji Bölümü'nden Prof. Dr. Mustafa Poyraz, seminerin açılış konuşmasında, göç olgusunun bireyler ve toplumlar üzerindeki derin etkilerine dikkat çekti. Göçmenlerin eski ve yeni kimlikleri arasında yaşadığı dönüşüm sürecine değinen Prof. Dr. Poyraz, göç sürecinde ekonomik, sosyal ve siyasal dinamiklerin belirleyici olduğunu ifade etti. Göçün uluslararası ölçekte giderek daha karmaşık bir yapıya büründüğünü vurgulayan Prof. Dr. Poyraz, göç olgusunu anlamak için teori ve pratiğin birlikte ele alınması gerektiğini belirtti.

adaptasyon süreçlerine odaklandı.

ESENYURT'TAN UYUM ÖRNEKLERİ

Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Esenyurt Sosyal Hizmet Merkezi'nden Uzman Sosyolog Songül Demirel ise 'Göçmenin Mekâna Tutunması ve Komşuluk İlişkileri' başlıklı konuşmasında, sahadaki gözlemlerini paylaştı. Demirel, özellikle Esenyurt'ta Suriyeli göçmenlerin mekâna nasıl adapte olduklarını ve Türklerle kurdukları sosyal ilişkilerin olumlu örneklerini aktardı.

MEKÂNDA AİDİYET

Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nden Doç. Dr. İhsan Çetin de 'Göçmenlerin Yerleşme ve Kalıcılığa Sürecinde Sosyo-Mekânsal Boyut' başlıklı sunumunda, göçmenlerin yerleştikleri mekânlarda yalnızca fiziksel bir varlık oluşturmadıklarını, aynı zamanda kültürel izler bırakarak o mekâna aidiyet geliştirdiklerini ifade etti. Doç. Dr. Çetin, düşük kira bedelleri ve sosyal dayanışma gibi faktörlerin, göçmenleri belli bölgelerde kümelenmeye yönelttiğini belirterek, "Bu kümelenmeler toplumsal ayrışma ve gettolaşma riskini de beraberinde getirebilir" dedi.

AFGAN GÖÇMENLER

Seminerin ilk konuşmacısı olan Fransız antropolog Leo Lefort, 'Misafirlikten Yerliliğe mi? İstanbul'daki Afgan Göçmenlerin Hareket Alanındaki Belirsizlikler' başlıklı sunumuyla Afgan göçmenlerin Türkiye'deki günlük yaşamlarına, hukuki statülerine ve sosyal

Küreselleşme ve kentleşmenin aile yapısına etkileri 'Büyükşehirde Aile Olmak Çalıştayı'nda ele alındı.

Modern dünya aileyi tehdit ediyor

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ve İstanbul Aile Vakfı işbirliğiyle düzenlenen 'Büyükşehirde Aile Olmak' temalı çalıştayda, küreselleşme ve kentleşmenin aile yapısına etkileri, demografik sorunlar ve şehirleşmenin baskıları ile çözüm önerileri tartışıldı.

Çalıştayı açılış konuşmasını yapan İstanbul Aile Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Üner Karabıyık, modern dünyanın yıkıcı etkilerinin aile yapısını tehdit ettiğini belirterek, dijital teknolojilerin ve sosyokültürel terör faaliyetlerinin çocuklar üzerindeki olumsuz etkilerine dikkat çekti.

TOPLUMSAL DEĞER

İstanbul Valisi Davut Gül, yaptığı konuşmada, geniş aile yapısının toplumun önemli bir değeri olduğunu belirterek, İstanbul Valiliği'nin yürüttüğü 'Ailemiz İstanbul' projesi hakkında bilgi verdi. Gül, "Eğitimden spora, müzikten rehberliğe kadar



geniş bir yelpazede hayata geçirilen bu proje, toplumsal sorunlara çözüm sunmayı ve geleceğin güçlü bireylerini yetiştirmeyi hedefliyor" dedi.

AİLE VİZYON BELGESİ

Aile ve Sosyal Hizmetler Bakan Yardımcısı Dr. Sevim Sayım Madak da aile kurumunun bireylerin huzuru ve toplumların istikrarı için vazgeçilmez olduğunu ifade etti. 'Aile Vizyon Belgesi' ile aileyi güçlendirme ve sosyal riskleri azaltma yolunda önemli adımlar attıklarını

belirtti. Dr. Madak, çalıştayı modern dünyanın hızlı değişimleri karşısında aile kavramının yeniden tanımlanması için önemli bir fırsat sunduğunu dile getirdi.

İLK EĞİTİM KURUMU

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necip Şimşek ise ailenin eğitimin başladığı ilk kurum olduğunu, aile ve eğitimin birbirinden ayrı düşünülemeyeceğini ifade etti. Prof. Dr. Şimşek, "Üniversitemiz Kadın ve Aile

Uygulama ve Araştırma Merkezi ile birlikte 16 farklı araştırma merkezinde gerçekleştirdiği çalışmalarla, aile ve eğitim gibi toplumsal konularda öncü rol üstleniyor. Lisansüstü programlarla da nitelikli aile danışmanları yetiştirerek topluma katkı sunuyoruz" dedi.

DÜNYADAN ÖRNEKLER

Karabük Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Fatih Kırıksık da modern dünyanın bireyselleşme ve yalnızlaşma etkilerine karşı aileyi güçlendiren politikalar geliştirmenin önemine dikkat çekti. Prof. Dr. Kırıksık, İngiltere'de yalnızlaşmaya karşı özel bir bakanlık kurulması, Almanya'da tek başına yaşayan bireylerin artışı ve Japonya'da aile kiralama hizmetlerinin yaygınlaşması gibi örneklerin, aile yapısının zayıflamasıyla toplumsal sorunların nasıl derinleştiğini gösterdiğini ifade etti.

Avrupa Sosyal Haklar Komitesi üyeliğine yeniden seçildi

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yusuf Balcı, 2025-2030 dönemi için Avrupa Sosyal Haklar Komitesi üyeliğine yeniden seçildi. 6 yıldır bu görevi sürdüren Prof. Dr. Balcı, Avrupa Konseyi Bakanlar Komitesi'nde yapılan oylamada 5 aday arasında en yüksek oyu aldı. Prof. Dr. Balcı, Avrupa Sosyal Haklar Komitesi üyeliği süresince sosyal hakların korunması, geliştirilmesi ve uluslararası işbirliğinin güçlendirilmesi



adına önemli çalışmalara imza attı. Avrupa Sosyal Haklar Komitesi, Avrupa Sosyal Şartı'nın uygulanmasını denetleyen ve sosyal hakların korunmasını teşvik eden, Avrupa İnsan Hakları Mahkemesinden sonra en önemli bağımsız denetim organı olarak faaliyet gösteriyor. Prof. Dr. Yusuf Balcı'nın yeniden seçilmesi, ülkemizin Avrupa Konseyi içindeki konumu açısından da büyük önem taşıyor.



‘Eyvah biz geldik’ (2)

Aile ve aile şirketi olarak bu dönemin farkında mıyız? Bu temel soruya hem aile şirketi yetişkin kuşağının hem gençlerin acele ile ‘eve’ cevabını verdiklerini duyar gibiyiz. Hatta bir kısmınızın içinden “Biz zaten bunları biliyoruz” dediğini de tahmin ediyoruz. Elbette ki gençlik döneminin burada aktardığımız ve daha aktarmadığımız birçok özellikleri mevcut. Özellikle yetişkin kuşağın kendisi de bu dönemden geçti ve önemli deneyimleri var. Var da bu deneyimler de çoğu zaman yetmiyor. Yani bu dönemi bilmek, temel özelliklerinin farkında olmak gerekli ama ne yazık ki yeterli değil.

Bakınız, öyle aile şirketi örnekleriyle karşılaşıyoruz ki, bırakın bu başkalaşım döneminin farkında olmayı; bu dönemi tam anlamıyla görmeyen, iskalayan yahut görmek istemeyen, gençlerle sadece günlük iletişimi değil, ruhsal yakınlığı yitiren kusacası onları kaybeden aileler az değil. Nitekim tam bu dönemde aile ile kurulamayan sağlıklı etkileşim ve iletişim nedeniyle aileden hızla uzaklaşan; dış çevrenin, arkadaş çevresinin kurbanı olan, çeşitli sıkıntılı alışkanlıkları edinen ve ailenin sahip olduğu temel değerler sisteminden ayrı düşerek başka değerlerin müptelası haline gelen ya da getirilen gençler maalesef az değil. Bunun içindir ki, aile şirketinin değerli büyükleri, anneleri, babaları ve daha yetişkin kuşaklarına tekrar yinelenmek isteriz ki; lütfen işinizi, fabrikanızı, üretiminizi, markanızı, pazarınızı, çalışanlarınızı, mali işlerinizi yakından takip ediniz. Ama tüm bu yakın takipler, göz bebeğiniz olan ailenizi ve çocuklarınızı ihmal nedeni de olmasın.

Her gün ısrarla ve âdeta büyük özveri ile takip ettiğiniz bankalardaki hesap hareketleriniz kadar çocuklarınızı da yakından takip ediniz. Verdiğiniz harçlık, okul taksiti, üst baş alımı, kusacası onun maddi ihtiyaçlarını karşılamamanın ötesine geçin mutlaka.

Anne ve babalar kadar genç kardeşlerimizin de odaklanması gereken temel sorular var elbet. Aile şirketinin genç kuşak temsilcisi kardeşlerimizin ve anne babalarının ortak biçimde sormaları ve cevap vermeleri gereken birkaç temel soruyu paylaşalım. Bunlar biraz sordurucu sorular olsa da cevap verme cesaretini göstermeliyiz.

- Aile şirketinin genç üyeleri eve ne zaman geliyor?
- Evde bir görevleri ve sorumlulukları var mı?
- Arkadaşları kimler?
- Okuldaki genel davranışları nasıl?
- Kimlerin boyası ile boyanıyorlar?
- Sigara içiyorlar mı?
- Hayatlarında daha çok ne tüketiyorlar?
- Yaşamlarında ne üretiyorlar?
- Kimler onlara ağabeylik-ablalık yapıyor ya da onlar kimlerin ağabeyi veya ablası?
- Kendileri ile iç barışları var mı?
- Kendileri dışındaki dünyayı, canlıları, cansızları seviyorlar mı?
- Boş zamanlarında neler yapıyorlar?
- Okuldaki ders öğretilenleri, rehberlik hocaları gençlerimiz için ne diyor?
- Bu gençler, hayatın pratiğine dair ne öğreniyorlar? Neler biriktiriyorlar?
- ‘Ben’lik takıntılar var mı?
- Harçlık anlayışları ve para harcama alışkanlıkları nasıl?
- Kişisel gelişimleri ne durumda?
- Ne olmak istiyorlar? İleriye dönük kişisel hedefleri neler?
- Ruh sağlıkları yerinde mi?
- Nerelere ve kimlerle takılıyorlar?
- Ne kadar yalan söylüyorlar?
- Ahlaklılar mı?
- Dini inançları ve ibadet alışkanlıkları var mı?
- Adalet duyguları gelişkin mi?
- Neler okuyorlar?
- Hangi oyunları oynuyorlar?
- Nelerden vazgeçemiyorlar?
- Sevgi derinlikleri var mı?

Bu ve benzeri sorular çoğaltılabilir. Lütfen dikkat! Gençlerin yanında anne babaların, başta kendileri, sonra çocukları için bu soruları objektif biçimde yanıtlamaları çok önemli. Özellikle genç kardeşlerimizin bu temel soruları kendi hedefleri için en doğru biçimde yanıtlamaları, bundan sonra atılacak yeni adımlar için belirleyicidir. Lütfen kendinize karşı dürüst olun. Kendinizi eleştirmekten korkmayın! Amacınız kısa dönemli çıkarlar ve kazanımlar değil, uzun vadeli kazanımlar olmalı. Amacınız ‘ben’lik arzularına takılıp kalmak değil; içinde yer aldığınız aileyi, kurumu, toplumu anlamak ve üstlenebileceğiniz en iyi rolü almaya aday olmaştır.

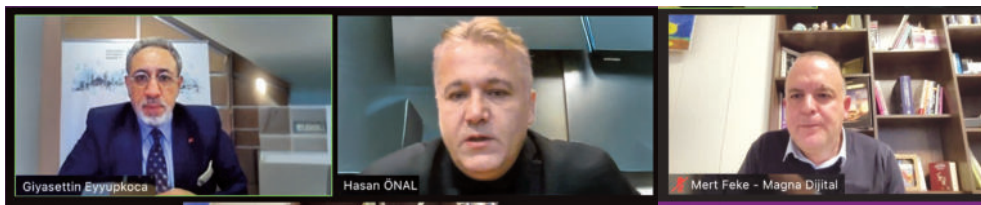
Tüm bunlar için öncelikle kendimizi tanımamız önemli ve belirleyicidir. Her insanın farklı kişilik ve zeka donanımına sahip olduğunu, ancak bu temel ve ham konumdaki donanımların; uğraş, çalışma, efor, eğitim ve çaba ile pratiğe ve performansa dönüşebileceğini hiç ama hiç unutmamamız.



2025 e-ihracat yılı olacak

Dijital ürün pasaportuna dikkat

AB üyesi ülkelerde yeni yılın şubat ayı itibarıyla artırılmış ürün sorumluluğu kapsamında yerel temsilcilikler açılması gerekeceğini söyleyen Hasan Önal, “Yeni yıl itibarıyla firmaların ürünlerinin arkasında durması daha çok gündeme gelecek. Bir diğer önemli gündem de dijital ürün pasaportu. 2027’de tekstil sektörüyle başlayacak bu uygulama birçok sektöre de yayılacak” dedi.



17 e-pazaryerine destek var

B2B için kolayihracat.com, B2C için E-Kolay İhracat Platformu (E-Kip) tercih edilmesi gerektiğini belirten İhracat Genel Müdürlüğü E-İhracat ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanı Hasan Önal, “E-kip 3 ay önce çalışmaya başladı. Şubat ayına kadar da eksiklerimizi gidererek platformu tam kapsamlı devreye alacağız” diye konuştu. e-pazaryerlerine desteklerini artırdıklarını belirten Önal, şunları söyledi: “Geçen aya kadar 15 e-pazaryeri destek kapsamında,

kılavuza dahil oldu. Geçen ay ise Birleşik Arap Emirlikleri’ne ait Namshe, Nijerya merkezli ve Afrika’nın dijital kapısı Jumia platformunu da destek kapsamında aldık. Jurnia; Afrika kıtasında 11 ülkede faaliyet gösteriyor. e-ihracat destekleri kapsamında Afrika ülkeleri artı yüzde 20 olup, Mısır’da ilave olarak pazaryeri komisyonu desteği verilmeye başlandı. Bu pazaryerlerine yenilerini eklemeye devam edeceğiz. İlk çeyrek hedefimiz ise bu sayıyı 20’ye yükseltmek.”

e-ticaretin küresel büyüklüğünün yılsonunda 6.4 trilyon doları aşması beklenirken, Türkiye e-ihracatta hızlı adımlar atıyor. Ticaret Bakanlığı, 2025 yılını e-ihracat yılı ilan etmeye hazırlanıyor. İstanbul Ticaret Odası’nın devreye alacağı Uçtan Uca E-İhracat Merkezi ve E-İhracata İlk Adım Programı ile de KOBİ’lerin uluslararası pazarlara açılması hızlanacak.

BARIŞ CABACI

E-TİCARET pazarının büyüklüğü geçen yıl 5.7 trilyon dolara ulaştı. Bu rakamın 2024 sonunda yüzde 10 artarak 6.4 trilyon doları aşması, 2026’ya kadar 8.1 trilyon dolara çıkması bekleniyor. Geleneksel ticaret hızla e-ticaret platformlarına yönelirken, Türkiye de bu dönüşümde önemli adımlar atıyor. Bu kapsamda üyelerini bilgilendirmek isteyen İstanbul Ticaret Odası, ‘E-İhracat Destekleri: Uçtan Uca E-İhracat Çözümleri’ webinarını düzenledi.

UÇTAN UCA E-İHRACAT

Toplantının açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca yaptı. Eyyüpkoca, Oda’nın e-ticaret çalışmalarını hızla ilerlettiğini ve bu bilgiyi verdi: “Firmalarımızın uluslararası pazarlarda daha etkin bir şekilde yer almasını, ülke ekonomisinin geleceğini de şekillendirecek. Bunu hepimiz biliyoruz. Özellikle de teknolojiyi kullanmak ve e-ticaret dünyasında yer almak, çok kıymetli bir etkiye sahip. Bu noktada, Uçtan Uca E-İhracat Merkezi kuşku yok ki, geleceğin ekonomisini bugünden tasarlamak için stratejik bir adım olacak. İTO olarak bu merkezle üyelerimizi e-ihracata kazandıracağız.”

EĞİTİMLE BAŞLANACAK

Uçtan Uca E-İhracat Merkezi’nin üyelerin e-ihracat süreçlerini kolaylaştırmak ve kapasitelerini artırmak amacıyla tasarlandığını belirten Eyyüpkoca, “Merkez, e-ihracat yolculuğunun her aşamasına yönelik adım adım çözüm önerileri sunacak, firmalarımızın sektörel gelişimlerine katkı sağlayacak. Aynı zamanda eğitim ve danışmanlık hizmetleriyle de tüm gereksinimler tek bir çatı altında toplanmış oluyor. Buradan hareketle de yerel ve uluslararası paydaşların katkılarıyla oluşturulacak işbirlikleri üzerinden güçlü etkileşim kanalları inşa edilecek. Merkez bünyesinde sunulacak e-ihracat danışmanlık hizmeti, özellikle KOBİ’lerimizi hedef alıyor” dedi. Eyyüpkoca, şöyle devam etti: “Bir yeni müjdemiz de 17 yıldır düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz ve birçok üyemizin ihracata ilk adım atmasını sağlayan İhracata İlk Adım Programı’nın yeni bir kardeşi olacak. O da E-İhracata İlk Adım Programı (E-İİAP). Yeni dönemde bu programı başlatacağız.”

2025 MÜJDESİ

Yeni yılla birlikte birçok desteğin de beraberinde geleceğinin müjdesini veren İhracat Genel Müdürlüğü E-İhracat ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanı Hasan Önal Önal, 2025 yılını e-ihracat yılı ilan edeceklerini bildirdi. Önal, şunları söyledi: “Burada birkaç müjde vermek istiyorum. Etsy’de kişiselleştirilmiş ürünlerin satışı gerçekleştiği için sadece reklam desteği veriyorduk. Burada yeni bir adım atarak pazaryeri desteği de vermeye başlayacağız. Bunun yanı sıra Ebay’da otomotiv ürünlerinde de artı destekler vermeye başlayacağız. Bunların yanı sıra hedef ülkeler arasına Suudi Arabistan’ı da alıyoruz. Yeni yıl itibarıyla Suudi Arabistan’da pazaryeri destekleri de sağlayacağız. Mikro ihracatçının en önemli destekçisi olan Trendyol için de bir destek programı hazırlıyoruz. İhracata yönelik olacak bu destek, pazaryeri destekleri arasına girecek. Bu konular 2025’in ilk destekleri olacak. Bunun gibi birçok destek, 2025’te başlayacak. 2025’i, e-ihracat yılı ilan edeceğiz.”

MADE IN STEEL 2025

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

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN MADE IN STEEL 2025?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 650 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 12 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 306**

Gece elektrik üreten güneş paneli

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Light Way Kimya, G-GES projesiyle güneş panellerini gece de enerji üretir hale getirmeye hazırlanıyor. Şirketin üzerinde çalıştığı Luminos projesinde ise gece ışık saçan bitkiler yer alıyor. Şirket, kozmetik alanına da ışık yayan makyaj ürünleri geliştiriyor. Ar-Ge çalışmalarıyla öne çıkan şirketin projeleri, şimdiden Kuzey Amerika ve Avrupa'nın ilgisini çekiyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

Teknopark İstanbul'da yerleşik Light Way Kimya, enerji verimliliğini artıran, çevreye zarar vermeyen ve her alanda hayatı kolaylaştıran teknolojiler geliştiriyor. Elektriksiz ışık yayan gece lambaları, iş güvenliği ekipmanları, zemin ve yüzey kaplama malzemeleri, şehir aydınlatmalarında kullanılan yol çizgi boyaları ve levhalar gibi ürünleri bulunan şirketin yeni projeleri oldukça heyecan verici. Light Way Kimya, G-GES adıyla bilinen bir sistem üzerinde çalışıyor. Bu sistem, güneş panellerini gece de enerji üretir hale getirecek. Ayrıca kozmetikte karanlıkta ışık yayan yeni ürünler de yolda. Bitkilerin gece ışık yaymasını hedefleyen Light Way Kimya ve Enerji Teknolojileri ve Luciole Kozmetik kurucusu Hümeysra Ergin Işık, ürünlerini ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

DEPREM KORKUSUYLA BAŞLADI

■ Şirketiniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Bu fikir nasıl doğdu?

Light Way Kimya, enerjiye ve insanlara dokunan çözümler üretmek için yola çıktı. Bu hikaye benim, 1999 Marmara Depremi'ni yaşadığım o gece başladı. Sarsıntıyla birlikte karanlıkta kaldım, evden çıkamamanın nasıl bir çaresizlik olduğunu hissettim ve yenemediğim bir karanlık korkum başladı. Karanlığa mahkum olan herkes için bir şeyler yapmam gerektiğine karar verdim. Bu, sadece bir travmadan değil, bir hayattan, insanlara ışık olma arzusundan doğdu. Bugün, enerji verimliliğini artıran, çevreye zarar vermeyen ve her alanda hayatı kolaylaştıran teknolojiler geliştiriyoruz. Şirketimizin vizyonu basit ama güçlü: Dünyayı biraz daha aydınlık bir yer haline getirmek.

KARANLIĞI AYDINLATAN BİTKİLER

■ Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Ürünlerimiz arasında elektriksiz ışık yayan gece lambaları, iş güvenliği ekipmanları, zemin ve yüzey kaplama malzemeleri, şehir aydınlatmalarında kullanılan yol çizgi boyaları ve levhalar yer alıyor. Bu ürünler hem güvenliği artırıyor hem de enerji maliyetlerini düşürüyor. Ama asıl heyecan verici kısım, Ar-Ge projelerimizde gizli. Şu anda G-GES adıyla bilinen bir sistem üzerinde çalışıyoruz. Bu



Hümeysra Ergin Işık

sistem, güneş panellerini gece de enerji üretir hale getirecek. Ayrıca kozmetik sektöründe karanlıkta ışık yayan yeni ürünler geliştiriyoruz. Hedefimiz, ışık seviyesini 1000 lüks gibi inanılmaz bir seviyeye çıkarmak ve hatta bitkilerin gece ışık yaymasını sağlamak. Hayal edin: Gece ışık saçan bir bahçe ya da tarım alanı... Gelecek, ışıqla yazılıyor.

ENERJİ KESİNTİSİNE ÇARE

■ Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler? Yapay zeka ya da makina öğrenmesi gibi ileri teknolojiler kullanıyor musunuz?

En büyük farkımız, geleneksel yöntemlerin sınırlarını aşmak. Geleneksel sistemler enerjiye ve altyapıya bağımlıyken, biz elektrige ihtiyacı duymayan çözümler sunuyoruz. Örneğin, LumX pigmentimiz sayesinde enerji kesintisi sırasında bile güvenli bir aydınlatma sağlanıyor. G-GES ile güneş panelleri, sadece gündüz değil, gece de enerji üretecek. Bu, bir enerji devrimi olabilir! Ar-Ge yapay zeka ve IoT teknolojilerini entegre ederek enerji üretim ve yönetimini daha akıllı hale getiriyoruz. Bu sistemler, kullanıcıların enerji tüketimini optimize etmelerine ve karbon ayak izlerini azaltmalarına yardımcı oluyor. Teknolojiyi, insan hayatını kolaylaştırmak için kullanıyoruz.

ABD VE AVRUPA İLGİSİ

■ Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz? Yurt dışından talep var mı?

Ürünlerimizin global pazarda büyük bir heyecan yarattığını söyleyebilirim. Avrupa ve Kuzey Amerika'dan gelen talepler, yenilikçi çözümlerimizin ne kadar geniş bir kitleye hitap ettiğini

gösteriyor. Özellikle enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik konularına önem veren ülkelerden ciddi ilgi görüyoruz. Örneğin, elektriksiz ışık yayan ürünlerimiz, şehir aydınlatmalarından kırsal alanlardaki kullanımlara kadar geniş bir yelpazede tercih ediliyor. Kozmetik sektöründeki yenilikçi ürünlerimiz de büyük ilgi çekiyor. Bu ürünler sadece estetik değil, aynı zamanda çevre dostu ve sürdürülebilir.



SINIRISIZ ENERJİ

■ Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı? Hedefleriniz neler? Kesinlikle! Bizim için sınır yok. Gelecekte akıllı şehir çözümlerinden afet yönetimine kadar birçok alanda var olmak istiyoruz. Elektriksiz ışık yayan yol çizgi boyaları, trafik levhaları ve acil çıkış işaretleri gibi çözümlerimizle şehirlerin enerji tüketimini düşürmek ve güvenliğini artırmak istiyoruz. G-GES şu anda Ar-Ge aşamasında olan, enerji sürekliliği konusuna yenilikçi bir bakış açısı getiren bir proje. Geleneksel güneş enerjisi sistemleri sadece gündüz enerji üretimi sağlarken, gece enerji üretimini sürdürmemek gibi bir sınırlamaları var. Bu da hem enerji verimliliğini azaltıyor hem de depolama maliyetlerini artırıyor. G-GES'in temel avantajları, bu sınırlamayı ortadan kaldırarak hedeflemesi. Dahası, tarım sektörüne dokunan bir vizyonumuz var. Gece ışık saçan bitkiler geliştirmek gibi bir hayalimiz var ve bunu gerçeğe dönüştürmek için çalışıyoruz. Bu, sadece estetik bir yenilik değil, aynı zamanda sürdürülebilir bir enerji kaynağı olabilir.

Geleceği, enerjiyi doğru kullanan yazacak

"Light Way Kimya, yalnızca teknoloji üreten bir şirket değil; aynı zamanda daha iyi bir gelecek hayal eden ve bu hayali gerçekleştirmek için çalışan bir ekip. Bizim için ışık, sadece bir aydınlatma aracı değil, bir yaşam felsefesi. İnsanların hayatını kolaylaştıran, çevreyi koruyan ve sürdürülebilir bir dünya yaratan çözümler geliştirmek için buradayız. Gelecek, sadece enerjiyle değil, bu enerjinin doğru kullanımıyla yazılacak. Biz bunun bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz."

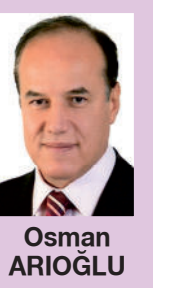
İlham aldığımız ekosistem

"Teknopark İstanbul, bir inovasyon üssü gibi. Burada sadece Ar-Ge için gerekli altyapıya değil, aynı zamanda güçlü bir teknoloji ekosistemine erişim sağlıyoruz. Üniversitelerle işbirliği yaparak bilgi paylaşımı yapabiliyor, farklı sektörlerden şirketlerle ortak projeler geliştirebiliyoruz. Teknopark İstanbul'un sunduğu teşvikler ve destekler de uluslararası pazarlara açılmamızı kolaylaştırıyor. Burası bizim için sadece bir çalışma alanı değil, aynı zamanda ilham aldığımız bir ekosistem."



Açıklanan rakamlar ışığında merkez ne yapar?

Üçüncü çeyrek büyüme verileri açıklandı. Türkiye son iki çeyrekte, mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış olarak yüzde 0.2 oranında negatif büyüdü. Cari fiyatlarla bakıldığında ise bir önceki çeyreğe göre yüzde 2.1 büyüme olarak gerçekleşti. İkinci çeyrekte daha önce cari fiyatlarla yüzde 2.5 olarak açıklanan büyüme verisi de yüzde 2.4 olarak revize edildi.



Osman Arioğlu

Yeni açıklanan büyüme verileri, ekonomide bir yavaşlama olduğunun en temel göstergesi durumundadır. Enflasyonla mücadelede ekonomide bir yavaşlama olması kaçınılmazdır. Önemli olan günün sonunda enflasyonda iniş sürecinin sağlıklı bir hale gelmesi ve enflasyon hedeflerinin tutturulabilir olduğunun görülmesidir.

Dış ticaret ve cari açık rakamları

Kasım ayında ihracatta kısmi bir yavaşlama, ithalatta da kısmi bir artış olduğunu gözlemliyoruz. İhracatta bir önceki yılın aynı ayına göre yaklaşık 700 milyon dolarlık bir azalma olmuştur, ithalatta yaklaşık aynı çerçevede bir artış söz konusu. İhracatın daha ziyade sanayi ürünleri tarafında azaldığını gözlemliyoruz. Bu da ekonomideki daralmayı teyit ediyor. İthalattaki cüzi artışın ise kış aylarının gelmeye başlamasından kaynaklandığını değerlendirebiliriz.

Ödemeler dengesi istatistiklerinde, açıklanan en son veri olarak Eylül sonu cari işlemler dengesinde risk oluşturacak bir durum söz konusu değil. Cari işlemler dengesinde olumlu seyir devam ediyor. Eylül ayında yaklaşık 3 milyar dolar aylık cari fazla verilmişken, dokuz aylık dönemde cari açık rakamı 5.3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı döneminde cari işlemler açığı 36.1 milyar dolardı.

Bütçe gerçekleştirmeleri

Bütçe gerçekleştirmelerine baktığımızda da ekim sonu itibarı ile deprem nedeniyle yapılan harcamalar da dikkate alındığında faiz dışı fazla verilemediğini, ancak öngörülene göre bütçe gerçekleştirmelerde durumun daha iyi olduğu görülüyor. Bütçe, ekim sonu itibarıyla 1,260 trilyon TL açıkla kapandı, faiz dışı denge olarak baktığımızda da 211 milyar liralık bir açık gerçekleşti.

Enflasyon gerçekleştirmeleri

Açıklanan en son istatistik olarak kasım ayı enflasyon verilerine göre; TÜFE'de kasım ayında yüzde 2.24 artış meydana geldi, buna karşılık ÜFE'deki artış yüzde 0.66 olarak gerçekleşti. Yıllık olarak bakıldığında ise TÜFE yüzde 47.09 artmışken, ÜFE gerçekleşmesi yüzde 29.47 oldu. Aylık değerlendirme olarak kasım ayında en çok fiyat artışı yüzde 5.1 ile gıda ve alkolsüz içecekler kısmında oldu, yıllık bazda gıdadaki artış; eğitim, konut, lokanta ve oteller ile sağlık harcamalarından sonra geliyor.

Çekirdek enflasyon ya da enerji, gıda, içecekler ve bütün ürünleri ile altın hariç TÜFE artışı yüzde 1.53 oldu. Bu oran, son 38 ayın en düşük seviyesidir.

Aralık ayında faiz indirimi olacak mı?

Bütün bu rakamları birlikte değerlendirdiğimizde; enflasyonla mücadele noktasında ekonomideki yavaşlama hissedilir oldu. Bunun bugünden bir stagflasyon olarak görülmesi doğru olmayacak. Yeni yılla birlikte asgari ücret ve kamusal ürünlerin fiyat artışları olacak enflasyonda doğal olarak bir artışa sebep olur. Sonuç çıkmasına neden olacak.

Merkez Bankası'nın 26 Aralık toplantısında faiz indirimi yapıp yapmaması konusunda bize göre ortaya çıkan rakamlar elini rahatlatıyor. Merkez Bankası, 200 baz puan civarında bir faiz indirimine gidip, ocak ayını pas geçebilir. Son iki çeyreklik yavaşlamayı değerlendirerek böyle bir karar alabilir. İkinci seçenek ise; her ne kadar çekirdek enflasyon kısa vadeli gelecek eğilimini göstermek bakımından olumlu bir intiba verse de bu yıl faize dokunmadan geçip, ocak ayından itibaren gerçekleşen enflasyon rakamları çerçevesinde indirim sürecini başlatma yoluna da gidebilir. Aralık ayı hesaplamasından çıkacak oran yüzde 2.93 iken, yüzde 2'lik bir gerçekleşme olması durumunda yıl sonu yüzde 45.76'lık bir TÜFE gerçekleşmesi ile kapatılmış olacak. Bu durum, son revize hedef ile fazla sapma yaşanmayan, ancak hedefin biraz üzerinde bir gerçekleşmesi anlamına gelecek.

Dijital göçebelik yükseliyor!

İş piyasalarında ve demografik yapılarda, teknolojinin ve globalleşmenin etkisiyle yepyeni dinamikler oluşuyor. Dijital göçebelik, bu değişimlerin merkezinde yer alan en dikkat çekici trendlerden biri. Yani yeni bir çalışma ve yaşam paradigması oluşuyor desek yanlış olmaz.

Bireylerin herhangi bir sabit ofis veya lokasyona bağlı kalmadan çalışabildiği bu yeni yaşam ve çalışma modeli, internet ve teknolojinin olanakları sayesinde hızla yaygınlaşıyor. Bu dönüşümde, uzaktan çalışma kültürünün pandemi süreciyle birlikte kendini kanıtlaması da önemli bir rol oynadı diyebiliriz.

Dijital göçebelik, yalnızca bireylerin hayatını değiştirmekle kalmıyor, aynı zamanda iş dünyasını ve demografik yapıları da köklü bir şekilde dönüştürüyor.

İş piyasalarındaki etkisi

Dijital göçebeliliğin gelişmesi ve daha akışkan hale gelmesiyle birlikte firmalar, sınır ötesi yeteneklere daha kolay ulaşabiliyor. Artık bir yazılım geliştirici, tasarımcı veya danışman dünyanın herhangi bir yerinden bir şirkete değer katabiliyor. Bu, küresel yetenek havuzunun her firma tarafından daha ulaşılabilir olması anlamına gelirken, başka bir açıdan ise piyasaları daha rekabetçi ve dinamik hale getiriyor ki, bu durum süreci iyi yönetebilmeye becerilerimizi geliştirmemizi gerektiriyor.

Gelişmiş ülkeler, daha düşük maliyetlerle hizmet alabilecekleri global yeteneklere yönelirken, yerel işgücüne olan talep azalabiliyor. Bu da geleneksel iş modellerinde köklü değişikliklere yol açacağına bir habercisi.

Dünyanın her bir yerindeki firmalar, dijital göçebeler için uzaktan çalışma süreçlerine yatırım yaparak hem maliyet avantajı elde ediyor hem de daha geniş bir yetenek havuzundan yararlanabiliyor.

Demografik yapılarda dönüşüm

■ Dijital göçebeler, büyük şehirlerin yoğun ve pahalı bölgelerinden daha sakin, uygun maliyetli şehirlere yönelerek yer değiştirme dinamiklerini etkiliyor. Pandemi döneminde kira fiyatlarındaki düşüş, bu değişimi destekleyen bir örnek oldu.

■ Dijital göçebeler fiziksel olarak gitmeseler de beyin ve birikim olarak farklı lokasyonlara hizmet edebiliyor. Bu da ülkeler arası beyin göçünü daha esnek hale getiriyor.

■ Dijital göçebeler, gittikleri yerlerde farklı kültürleri bir araya getirerek demografik çeşitliliği artırıyor. Bu, haliyle sosyal ve kültürel zenginleşme demek.

Bu süreci nasıl daha değerli hale getiririz?

■ Öncelikle firmalar, dijital göçebeler için cazip bir işveren haline gelebilmenin yolunu aramalı. Çünkü artık dünyanın herhangi bir yerinde yaşayan, tam da işinize yarayacak bir beyin sizin kadrolu elemanınız olabilir...

Dolayısıyla 'insan kaynakları yönetimi' departmanlarınızı 'küresel kaynak yönetimi' adıyla daha da genişletebilir, hibrit çalışma modellerine daha yakın durmaya çalışarak, dijital araçlara ve kültürel farkındalığa yatırım yapabilirsiniz.

■ Firmalar çalışan deneyimini zenginleştirmek ve bağlılığını artırmak için sanal etkinliklere yatırım yapmalı ve uzaktan çalışanlar için güvenli erişim sağlayan yazılımlar ve politikalar geliştirmeli.

■ Sadece Türkiye içinden değil, yurt dışından yetenekleri çekmek için uzaktan işe alım stratejileri geliştirmek önemli. Bunun için de firmaların global işe alım süreçlerine adapte olmaları gerekir.

Kamu olarak;

■ Uluslararası çalışanlar için hukuki altyapıyı güçlendirme çerçevesinde çalışma izinleri kolaylaştırılabilir, vergisel avantajlarla cazip olabilecek sağlık sigortası ve diğer yan haklar üzerinde iyileştirmeler yapılabilir.

■ Farklı ülkelerden gelen çalışanların kültürel çeşitliliğini desteklemek, topluma uyum sağlamasını kolaylaştıracak kültürel farkındalık ve entegrasyon programları geliştirilebilir.

■ Uluslararası etkinliklerde Türkiye merkezli fırsatlar öne çıkarılarak ülkemizin bölgesel avantajları vurgulanabilir.

Dijital göçebelik, sadece bir çalışma modeli değil, iş dünyası ve toplumlar için yeni bir paradigma değişimi anlamına geliyor. Bu değişimi anlayan ve ona hızla adapte olan firmalar ve ülkeler, bu trendi tehdit yerine fırsata dönüştürecektir.

Ülke olarak hem yerel hem de uluslararası yetenekleri çekerek, Türkiye'nin küresel iş piyasasındaki konumunu güçlendirecek adımlar atmamız mümkün...

Ülkemizin var olan beyinlerini dışarıya kaçırmamak, diğer ülkelerden iyi beyinleri çekmek için yapılması gereken ne varsa yapılması önemli.



Salih
KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Matbaacılıkta sağlıklı veriye ihtiyaç var

İTO Basım-Yayın Meslek Komitesi, çalışma toplantısında matbaacıları bir araya getirdi. Matbaacılar, personel ihtiyacı, yeni matbaacılar sitesi için yer tahsisi, kira sorunları ve sektörün veri eksikliği gibi konuları ele aldı.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Basım-Yayın Meslek Komitesi, 2. Matbaacılar Sitesi Yönetim Kurulu Üyeleri ve MÜSİAD Basım Yayın ve Medya Sektör Kurulu Üyeleri ile birlikte İTO Merkez Bina'da çalışma toplantısı gerçekleştirdi. İTO Basım-Yayın Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Halil Çelik'in moderatörlüğünü yaptığı toplantıya, İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken ve İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün katıldı. Toplantıda, matbaacılık sektörünün personel ihtiyacı, yapılması planlanan matbaacılar

sitesinin yer tahsisi konusunda yürütülen çalışmaların desteklenmesi ve kira hususunda yaşanan sıkıntılarla çözüm önerileri görüşüldü.

TÜM PAYDAŞLARLA GÖRÜŞME

Toplantının katılımcıları arasında MÜSİAD Basım Yayın ve Medya Sektör Kurulu Başkanı Sadettin Budak ve üyeleri, 2. Matbaacılar Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sarıkaya ve üyeleri yer aldı. Toplantının açılışında konuşan İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, sektördeki tüm dernek, STK ve paydaşlarla çalışma toplantıları

düzenleyerek, sektörün ihtiyaçlarına daha dinamik ve hızlı çözüm üretmeyi amaçladıklarını belirtti. Erken, bu toplantılara her ay sektörlerinin başka bir paydaşını davet ettiklerini, bu ay da matbaa sektörüyle bir araya geldiklerini dile getirdi.

MATBAACILIK SEKTÖR VERİSİ

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün de yeni matbaacılar sitesinin yıllardır görüşüldüğünü, uygun bir çalışma ve yer seçimiyle bu sorunun aşılabileceğini dile getirdi. Üstün, yetişmiş insan kaynağı konusunun tüm sektörlerin sorunu olduğunu dile

getirdi. Sektörün sağlıklı verisi bulunmadığına dikkat çeken Münir Üstün, İTOSAM'ın sektörlerle ilgili çalışmalarını hakkında bilgi verdi. Üstün, matbaacılık sektörünün de destek vermesi halinde çalışma yapabileceğini söyledi.

Toplantıda söz alan sektör temsilcileri de bazı Avrupa ülkelerinde işçilik ve maliyetlerin ülkemizden daha uygun olduğunu dile getirerek, bunun da iç pazarda sektörü zora soktuğuna dikkat çekti. Ayrıca, ilgili meslek liselerinde matbaa bölümlerinin artması ve gençlere bu mesleğin cazip hale getirilmesi gerektiği görüşü dile getirildi.

HANNOVER
MESSE 2025

Hannover - Almanya
31 Mart - 4 Nisan 2025

Desteğe
Esas Tutar:
10.261 TL/m²

Mikro ve Küçük
İşletmeler Desteğe
Esas Tutar:
15.391 TL/m²

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

HANNOVER MESSE 2025

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökhan Çapkın
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

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

11 ARALIK'TA

KOSGEB destekleri
İTO'da anlatılacak

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerinin ticaretini ve ihracatını artırmaya yönelik bilgilendirme seminerlerine devam ediyor. Bu kapsamda, 11 Aralık 2024 Çarşamba günü KOSGEB Destekleri Bilgilendirme Semineri düzenlenecek. Seminer, 14.00-17.30 saatleri arasında İTO Eminönü Merkez Bina'da Meclis Salonu'nda gerçekleşecek ve tüm üyelerin katılımına açık olacak. Seminerde; KOSGEB Dijital Dönüşüm Destek Programı ve KOBİ Teknolojik Ürün Yatırımı (TEKNOYATIRIM) Destek Programı, KOSGEB Girişimci Destek Programı ve Yeşil Sanayi Destek Programı hakkında bilgi verilecek. Seminere katılmak için şu linkten ulaşılacak başvuru formunun doldurulması gerekiyor:

<https://tr.surveymonkey.com/r/BYNSXFP>

Okul servis araçlarına
yaş düzenlemesi

İÇİŞLERİ Bakanlığınca, Okul Servis Araçları Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, okul servis aracı olarak kullanılacak yaş şartını haiz taşıtlardan sözleşme süresi içerisinde yaş şartını kaybedenler, içinde bulunulan eğitim ve öğretim yılı süresini aşmamak koşuluyla çalışmaya devam ettirilebilecek.

Okul servis araçlarını kullanan şoförlerin, D sınıfı sürücü belgesi için en az 2 yıllık, D1 sınıfı sürücü belgesi için en az 5 yıllık sürücü belgesi olacak. Büyükşehir belediyesi olan illerde Ulaştırma Koordinasyon Merkezi'nin (UKOME), diğer illerde ise İl Trafik Komisyonu'nun kararıyla zorunlu tutulması durumunda Mesleki Yeterlilik Kurumu ile ilgili Bazı Düzenlemeler Hakkında Kanun çerçevesinde mesleki yeterlilik belgesi bulunacak.



Kadınlar sınırları e-ihracatla aşacak



e-ihracata yönelik eğitimler ve danışmanlıkla kadın girişimcilerin rekabet gücünü artırmayı amaçlayan 'Sınırları Kaldıran Kadınlar' programının üçüncü dönemi başladı. 25 kadın girişimcinin ücretsiz e-ihracata hazırlanacağı programda, online kanallardan ihracat yapmaları için destek de sağlanacak.

OSMAN KUVVET

E-İHRACATA yönelik eğitimler ve danışmanlık desteğiyle kadın girişimcilerin rekabet gücünün ve global pazardaki paylarının artırılması amaçlanıyor. Bu kapsamda Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ve JPMorgan Chase desteğiyle yürütülen Sınırları Kaldıran Kadınlar programı için Yapı Kredi Bankası, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) da güçlerini birleştirdi. Sınırları Kaldıran Kadınlar programının 3'üncüsünün lansmanı ve projenin ilk eğitimi İTO'da düzenlendi.

YENİ TİCARET BİÇİMİ

300'e yakın kadın girişimcinin başvurduğu programın açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün yaptı. Üstün, e-ticaretin, sektör ve ülke fark etmeksizin bugünün en güncel konusu olduğuna dikkat çekti. Üstün, yüksek mağaza kiralari vermek yerine, lojistik olarak avantajlı bir depo kiralayıp, ürünleri sanal platformlar üzerinden satmanın, ticaretin geleceğini de başka bir boyuta taşıdığını söyledi. Dünyadaki perakende e-ticaret hacminin 6 trilyon doları aşacağını ve yüzde 22 seviyesinde olan e-ticaretin toplam ticaret içindeki payının 2040'ta yüzde 95'e ulaşacağını belirten Üstün,

"Sınır aşan ticaret yani ürününüzü hem ulusal hem de uluslararası pazarlardaki online mağazalarda alıp-satmak yeni ticaret yapma biçimimiz oldu. İhtiyacınız olan tek şey, küresel bir e-ticaret platformuna, yani pazaryerine satıcı olarak kaydolmak ve bir kargo şirketi ile anlaşma yapmak" dedi.

300 BAŞVURU OLDU

Kadın girişimcilerin desteklenmesine yönelik çalışmalarına değinen İTO Meclis Üyesi ve TOBB İKGK Başkanı Hatice Kal ise şu bilgileri paylaştı: "İTO'nun liderliğinde, İKGK olarak kadınları destekleyen birçok projeyi hayata geçirdik. Bunlardan biri de 2019'da hayata geçirdiğimiz Yükselen Markalar projesiydi. Bu projeye kadın girişimcilerimizin global pazara açılmaları ve ihracatçı markalar ortaya çıkarmaları için destek verdik. Bu yıl da kadınlar için Ur-Ge projesini hayata geçirdik. 300'e yakın başvurudan 25 firmayı seçtik. Bakanlık tarafından yüzde 75 destek verilen bu proje 3 yıl sürecek. Şimdi de Sınırları Kaldıran Kadınlar projesinin içinde olmaktan mutluyuz."

SÜRDÜRÜLEBİLİR VE REKABETÇİ

Kadınların iş dünyasında güçlenmesinin tüm toplumu ileriye taşıyacağını belirten Yapı Kredi Bankası İşletme ve Tarım Bankacılığı Segment Direktörü Nimet

Uluocak da "Bu projeye kadın girişimcilerimizin daha rekabetçi, daha güçlü ve sürdürülebilir bir şekilde iş dünyasında yer almalarını ve ihracat yapar konuma gelmelerini hedefliyoruz" dedi.

20 BİN KADINA DESTEK

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) yetkilisi Bilge Sezer Kayaoğlu ise kurum olarak 10 yılda 20 binden fazla kadına destek verdiklerine dikkat çekti. Kayaoğlu, bu projede seçilen 25 kadın girişimciye de e-ihracat desteği vereceklerini söyledi.

PAZARYERİ TAKTİKLERİ

Etkinlikte ayrıca, "Amazon ve Etsy'de nasıl satış yapılır?" eğitimi verildi. Programa katılan kadın girişimciler; geçen hafta düzenlenen iki günlük online eğitim kapsamında şirket kuruluşu, online ödeme sistemleri, ürün listeleme ve lojistik süreçler gibi konularda eğitim aldı. Eğitimler sonunda jüri tarafından 25 kadın girişimci seçilecek. Coniwi tarafından ücretsiz e-ihracat danışmanlığı verilerek girişimcilerin online kanallardan ihracat yapmaya başlaması için destek sağlanacak. Bu girişimciler, ayrıca bankacılık ürün ve hizmetlerinde avantajlar sağlayan Sınırları Kaldıran Kadınlar Paketi'nden faydalanabilecek.

3 ay sonra global pazarda olacaklar

Kadın girişimcilerin rekabet gücünü artırmak için Yapı Kredi, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ve J.P. Morgan işbirliğinde İTO ve TOBB İKGK desteğiyle yürütülen 'Sınırları Kaldıran Kadınlar' programında eğitimi tamamlayanlar arasından jüri tarafından

yapılacak değerlendirmeye 25 kadın girişimci seçilecek. Seçilen kadın girişimcilere Coniwi tarafından ücretsiz e-ihracat danışmanlığı verilecek. Girişimcilerin online kanallardan ihracata başlaması için destek sağlanacak. Kadın girişimciler,

bankacılık ürün ve hizmetlerinde avantajlar sağlayan Sınırları Kaldıran Kadınlar Paketi'nden de faydalanabilecek. Üç ay sürecek e-ihracat danışmanlığı kapsamında firmaların yurt dışında en az bir pazaryerinde satışa başlaması hedefleniyor.

Kadınlar Ur-Ge projesinin yol haritasını belirliyor

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) işbirliğiyle kadın girişimciler için çeşitli projeleri hayata geçiriyor. Bu projelerle kadınların ticari hayatındaki rollerini ve uluslararası alandaki rekabet kapasitelerini artıran çalışmalar yapılıyor. İTO ve TOBB İKGK ile birlikte hayata geçirilen Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) projesi de KOBİ'lerin küresel pazarda kümelenme anlayışıyla ihracattaki payını artırmayı hedefliyor.



Projeye seçilen 25 firma ile UR-GE Projesi İhtiyaç Analizi Raporu Değerlendirme Toplantısı, İTO Merkez Bina'da gerçekleştirildi. Toplantının açılışında

konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, kadınların iş dünyasında yer almasını önemsediklerini belirterek, bu dönemde kadınlarla ilgili birçok

proje yürüttüklerini söyledi. Üstün, bu projelerde canla başla çalışan İTO Meclis Üyesi ve TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) Başkanı

Hatice Kal'a, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan'a ve Kurul üyelerine teşekkür etti. Toplantıda, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan da hazır bulundu.

KATILIMCI GÖRÜŞÜ ALINDI

Proje yöneticisi danışman firma yetkilisi tarafından sektörlerin küresel ve ulusal, proje grubu, hedef pazar analizleri ile faaliyet planı hakkında detaylı bir sunum yapıldı. Katılımcı firmaların da görüşleri alınarak izlenecek strateji ve yol haritası değerlendirildi.



EBRD'nin Türkiye stratejik planı

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (The European Bank for Reconstruction and Development-EBRD), gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kalkınmayı desteklemek ve piyasa ekonomilerine geçiş süreçlerini hızlandırmak amacıyla 1990 yılında kurulan bir finansal kuruluştur. EBRD, Türkiye'de faaliyete başladığı tarihten itibaren 246 proje düzenledi ve 20 milyar Euro'dan fazla yatırım yaptı. Banka, geçtiğimiz haftalarda 2024-2029 dönemi için Türkiye'ye yönelik stratejik planını yayımladı. Yeni stratejik plan, Türkiye'deki ekonomik kalkınmayı desteklemek için önemli hedefler içeriyor.

2024-2029 Türkiye Stratejik Planı'nın temel hedefleri; ilerleyen beş yıllık süreçte finans sektörünün dayanıklılığını artırmak, yeşil ekonomik dönüşümü teşvik etmek ve bölgesel enerji bağlantısını güçlendirmek. EBRD, yenilikçi finansman modelleri, uluslararası işbirlikleri ve stratejik projeler aracılığıyla Türkiye'de birçok farklı sektörde sosyo-ekonomik kalkınmayı teşvik etmeyi amaçlıyor. Stratejide, belirlenen hedefler altı ana başlık altında toplandı: Yeşil dönüşüm, rekabetçilik, entegrasyon, dayanıklılık, iyi yönetim ve kapsayıcılık.

1. EBRD, yeşil dönüşüm alanındaki hedefler doğrultusunda; yenilenebilir enerji entegrasyonunun artırılması, enerji ve kaynak verimliliğinin geliştirilmesi ve net sıfır karbon hedefine yönelik adımlar atılması gerektiğini vurguluyor. Bu alanda planlanan projelerin hayata geçirmesi için Uluslararası Finans Kurumu (IFC) ve Asya Altyapı Yatırım Bankası (AIIB) ile işbirliği yapılacak.

2. Rekabetçilik hedefi doğrultusunda; özel sektör kuruluşlarının desteklenmesi, kurumsal yönetimin güçlendirilmesi, küçük ve orta büyüklükteki işletmelere (KOBİ) yönelik yatırımların teşvik edilmesi amaçlanıyor. Belirlenen bu hedefler kapsamında, KOBİ'ler için sermaye fonları düzenlenmesi ve IFC ile işbirliği yapılması planlanıyor.

3. EBRD'nin entegrasyon kapsamında belirlediği temel hedefler; ulaşım ve ticaret ağlarının altyapısının geliştirilmesi, dijital hizmet kalitesinin artırılması ve doğal afetlere karşı dayanıklılığın güçlendirilmesidir. Bu hedefler doğrultusunda kamu altyapı projelerinin desteklenmesi ve depremde etkilenen bölgelere finansman sağlanması için Uluslararası Finans Kuruluşu (UFC) ile ortaklıkların yapılması planlanıyor.

4. Dayanıklılık başlığı altında, uzun vadeli finansmana erişimin artırılması ve yatırımcı güveninin yeniden tesis edilmesi amaçlanıyor. Uzun vadede, Türkiye'deki finansal kurumların desteklenmesi ve daha kapsamlı bir finansal sisteme geçişin sağlanması hedefleniyor.

5. İyi yönetim hedefi doğrultusunda, demokrasinin güçlendirilmesi ve vatandaş odaklı kamu hizmetlerinin daha verimli bir şekilde sunulması hedefleniyor. Bu kapsamda, sivil toplumun karar alma süreçlerine katılımının artırılmasının önemi vurgulanıyor. EBRD, temel değişimi engelleyen faktörler üzerinde yaptığı inceleme sonucunda, kurumsal eksikliklerin ekonomik özgürlük yönünde ilerlemeyi yavaşlattığını ortaya koydu. Bu bağlamda, ekonominin güçlenmesi için yönetim alanında iyileştirmeler yapılması gerektiğini belirtti.

6. Kapsayıcılık başlığı altında finans ve kamu hizmetlerine erişimde bölgesel farklılıkların azaltılması, kadınların finansal katılımının artırılması ve gençlerde görülen yüksek işsizlik oranının azaltılması amaçlanıyor. Bu alanda geliştirilen projeler için Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ile işbirliği yapılması öngörülmüyor.

Genel çerçevede bakıldığında, 2024-2029 Türkiye Stratejik Planı, Türkiye'deki ekonomik, çevresel ve sosyal gelişime katkıda bulunmayı amaçlayan kapsamlı bir yol haritasıdır. EBRD, altı temel hedef doğrultusunda uluslararası işbirlikleri ve stratejik projeler içeren bütünsel bir yatırım planı oluşturdu. Bu strateji, Türkiye'de sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşılmasını sağlamak ve sosyo-ekonomik kalkınmayı desteklemek için hazırlanan önemli planlamalardan biridir.

Cüzdanda ve vicdanda
itaat ve itimat

Hayat bir tahterevalliye benzer. Ömrün akışı içerisinde tahterevalli çeşitli meselelerde örnek olarak verilir. Biz de misalimizde, 'cüzdanda ve vicdanda itaat ve itimat' hususunu ele alalım istedik.

Yalnız önce 'tahterevalli' sözcüğünün manasını bakalım. Tahterevalli kelimesinin kökeni Farsça'dır. Aslı 'taht-i revan'dır.

Malum taht, oturlan yerdir. Revan ise hareket eden, yürüyen, koşan, koşturulan manasındadır. 'Taht-i revan' zamanla 'tahterevalli' şeklini almıştır. Özünde bir denge unsurudur. Doğru yerde ve sağlam zemin üzerinde durma ve durdurma becerisidir.

Gelelim mevzuumuza. Tahterevallinin bir ucuna kendimiz oturmalı, diğer ucuna da aklımızı, vicdanımızı, merhametimizi ve bunlara bağlı cüzdanımızı koyarak, itaat ve itimat kavramları zaviyesinden durmadan akan hayat yolculuğumuza bakmalıyız. Yola revan oluşumuzu gözlemlemeliyiz.

★★★

Bir kimse, bu fani dünyada ne kadar yaşarsa yaşasın, geride bırakacağı en büyük mirası, maddi varlıktan öte inanılan ve güvenilen bir müessese ile kişiliği ve ismidir.

İtimatsız itaat, rüzgarın havada silip süpürdüğü bulutlara benzer. Önce küme halinde durur, sonra parçalara bölünerek gökyüzünde kaybolur. Güven de öyledir. Güveni kazanmak, iğneyle kuyu kazmaktır, kayıp ise birkaç saniyelik iştir. Bir hareket, bir söz, hatta bir ima bile güveni yok eder.

Bu sebeple, itimat yüklü itaat ve güven; ticaret başta olmak üzere aileden, toplumsal orta değerlerin temel direklerinden biridir. Büyükerimiz boşuna; 'Söz namustur, namus itimattır' dememiş. İtimat kaybolursa, o kişi veya kişilerin ne kadar zengin, ne kadar güçlü ve ne kadar maharetlî olduklarının kıymeti kalmaz.

İtimada dayalı itaat, ikiz kardeş gibidir. Peki, itimsatsız itaat olur mu? Elbette olur. Zaten günlük pek çok problemler, itimsatsız itaatler yüzünden meydana gelir. Çıkar öncelikli menfaat merkezli itaatler, anlık gösterişli itaatler, en zararlı insan hallerindendir. Ticari ahlakı da insan ilişkilerini de zehirler.

Ticaret, yalnızca mal alıp satmak değildir. Tahterevallinin iki tarafını da dengede tutabilmek için kişinin kendi vicdanıyla yaptığı bir anlaşmadır. İtimat, satıcı ile alıcı arasında kurulan bir köprüdür.

Bu durum tabii ki sadece ticaretle değildir. Resmi ya da özel kurum, kuruluş ve büyük, küçük bütün işyerlerinde geçerlidir. Bu köprüyü sağlamlaştıran ayaklar ise dürüstlük ve itaattir. Eskiler der ki; "Dürüstlüğü itaati olmayanın başkalarına inanması zordur."

★★★

Şimdilerde pek görülmez ama hâlâ küçük kasabalarımızdaki bazı dükkanlarda şöyle bir tabelaya rastlamak mümkün: "Veresiye verilir, kefil Allah'tır." Bu ifade, hem itimadın hem de itaatın özeti.

Ticaretteki bu güven alışverişinde tarafların niyeti oldukça ehemmiyetlidir. Söz buraya gelmişken Yunus Emre'yi hatırlamamak olmaz:

"Mal sahibi, mülk sahibi,
Hani bunun ilk sahibi?
Mal da yalan, mülk de yalan,
Var biraz da sen oyalan."

Günümüzde dünyanın muhtaç ve sahip olmak istediği hayatın gerçeği, vicdan ve cüzdan dengeli olarak, adil bir itimada dayalı itaat olsa gerektir. Ekonomik, sosyal, siyasal, eğitim ve kültürel alanda en çok eksikliği hissedilen hususların başında gelir.

İtimada dayalı bir gelecek özlemi; üreticilerden tüketicilere, yönetenlerden yönetilenlere, aileden hayata her devresinde beklenen bir durumdur.

Ticarette itaat ve itimat, geçmişin hikâyesi değildir; esas bütün geleceklerin anahtarıdır. Güven ve itimat, hayatın her anına yansıdığı süreç, huzurlu toplumlar ve bireyler meydana gelir.

İtimat; vicdanı rahatlatır, itaat ise kalbi diriltir. O yüzden denilir ki; "Tahterevallideki denge, cüzdanla vicdan arasındaki itimat ve itaatle oluşturulur."

Hüseyin
ÖZTÜRKKahvenin ilk kez
kavrulduğu han

Tarihte ilk defa bir içeceğe somut olmayan kültürel miras payesi verilen Türk kahvesine artan ilgi, İstanbul'da önemli yeni bir kültür rotası oluşturuyor. Kahvenin ilk kavrulduğu yer olarak bilinen fırın, Beta Han'da yer alıyor. Restore edilen Eminönü'ndeki Beta Han, içindeki Türk kahvesi müzesiyle İstanbul kahve turizminin önemli duraklarından biri.



DÜNYADA özel deneyim ekonomisi her geçen gün büyüyor. Dünya Turizm ve Seyahat Konseyi (WTTC) verilerine göre, deneyim ekonomisinin payının küresel ekonomi içindeki payı 2028 yılına kadar 8.2 trilyon dolara ulaşacak. Bu ekonominin içinde kahve turizmi de önemli bir pay alıyor. Özellikle Kolombiya, Peru, Ruanda gibi ülkelerde kahve turizmi ile ilgili özel projeler de yer alıyor. Kahve turizminde kahve tarlaları, kahve fabrikaları ve kahve dükkanları, özel ilgi ile gezilen rotalar arasında. İstanbul'da bulunan ve yapıldığı dönemde Osmanlı topraklarının bilinen en eski kahve kavurma fırını olan Beta Han kahve kavurma fırını da İstanbul kahve turizminin önemli duraklarından biri olmaya aday.

Sümeysa
YANIŞ TOPAL

İstanbul'da bulunan iki ayrı tahmishanede beş fırın yer aldığı yazıyor. Aynı kayda göre İstanbul tahmishanelerinde 450 kişi çalıştığı ve sonra kahvenin dövücüler tarafından 150 dibekte dövüldüğü yer alıyor. Tahmishane kayıtlarında en çok harcamanın odun için yapıldığı bilgisi de mevcut.

İstanbul'da kahve izini sürmek isteyenlerin haritasında önemli bir durak olan fırın, 2019 yılında restore edilerek ziyarete açıldı. Han bünyesinde geçtiğimiz hafta Türk kahvesi müzesi de hizmet vermeye başladı. Müzede Osmanlı kahve kültürüne dair objeler yer alıyor. Eski kahve fincanları, dibekler, cezveler ve kahve değirmenlerinin yanı sıra sarayda gerçekleşen kahve ritüelinde görevli kişilerin kıyafetleri de ziyaretçilerin ilgisine sunuluyor.

RESTORE EDİLDİ

İstanbul'da kahve izini sürmek isteyenlerin haritasında önemli bir durak olan fırın, 2019 yılında restore edilerek ziyarete

GÜNLÜK BEŞ OKKA
KAHVE

Tahmishane o yıllarda çok sıkı denetim altında faaliyet gösteriyordu. Kahveci esnafının vergisini tam vermesi için koyulan kurallarda attar esnafının günlük ne kadar kahve alacağı dahi belirlenmişti. Esnafın günlük beş okka kavrulmuş ve dövülmüş kahve alma hakkı vardı. Ayrıca kahvenin burada dövülüp kavrulduktan sonra nihai tüketiciye ulaşması şarttı. Devlet vergi kaçaklarının önüne geçmek için başka dükkanlarda, hatta evlerde bile kahve kavrulmasını yasaklamıştı.

450 ÇALIŞAN

Uzun yıllar İstanbul ve çevresinin kahve ihtiyacını karşılayan tahmishaneye ait 1838 tarihli bir kayıta, günümüze tek fırın gelmesine rağmen o yıllarda

YILLIK 500 TON

Eski adı Tahmis, yeni adı Beta



İkinci fırın Şam'da

Osmanlı topraklarının bilinen ilk fırını İstanbul'da açılma da ilerleyen yıllarda farklı bölgelerle de fırınlar açılmaya devam etti. Başbakanlık Osmanlı Arşivi kayıtlarına göre, Osmanlı topraklarının İstanbul dışındaki ikinci fırını 1616 yılında Şam'da açıldı.

Dünyadaki
kahve rotaları

Kahve turizminin en önemli rotası Kolombiya. Bölgeye gelen turistler, kahvenin yetiştirilmesinden üretim aşamasına kadar tüm süreci yerinde görebiliyor. Ayrıca yabancı tur şirketleri Peru, Ruanda gibi yerlere de kahve turizmi paketiyle turist götürüyor

Kitap
İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

İstanbul'da kırk yıllık
40 lezzet durağı

İstanbul'da Osmanlı döneminden bugüne özel lezzetleri ile kaliteli hizmet sunmaya devam eden ve İstanbul ile özdeşleşmiş, İstanbul yemek kültürünü yaşatan 40 firmayı içeren 'İstanbul'da Kırk Yıllık 40 Lezzet Durağı' adlı eserin güncellenmiş baskısıdır. İstanbul'un mutfak kültürü ve sosyal hayatın bir parçası olan restoran, lokanta gibi önemli mekânlara yer verilen bu eserde, herkesin merak ettiği ve manevi değeri de çok yüksek olan birçok yere değiniliyor.

İstanbul'a yolu düşen herkes muhakkak bu 40 mekândan birini görme isteği ile gezebilir. İşte bu eserde hem kültürel hafızanın korunması hem de İstanbul'un manevi yapısının bir çeşidi olan lezzet duraklarına da yer verilmesi amaçlandı. Nesilden nesile süren bu mekânların yaşam öyküsü herkesi şaşırtmaya devam edecek.

Sevim Gökaydız
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2019

Historical route network
of Anatolia

Anadolu, Asya ve Avrupa'nın köprüsü ve insanlık tarihinin en eski yerleşim yeri olarak dünya tarihinde çok önemli bir yere sahip olduğunu kanıtlıyor. Bu önemli coğrafyayı besleyen en önemli şey yıllarca süregelen bir kültürel ve sosyal bağ oluşumudur.

Bu değerli eserde, 16. ve 19. yüzyıllar arasında bu coğrafyadaki en önemli şehirler olan ve Osmanlı'ya başkentlik de yapmış olan şehirlerin bulunduğu merkezlerin yapısına değiniliyor. Tarihi açıdan ele alınan bu şehirler, aynı zamanda ticari ve sosyal hayatın da nasıl bir gelişim gösterdiğini ve yapısal durumunu da okuyucularına aktarıyor. Oldukça değerli ve kaynak niteliğinde olan bu eser, yıllar geçmesine rağmen hâlâ çok başarılı bir araştırma kaynağı olarak literatürde yer alıyor.

Usha M. Luther
Türk Tarih Kurumu

www.kitapistanbul.org.tr

Kamuda yapay zeka projeleriyle gelişecek

Finanstan akıllı eğitim teknolojilerine birçok alanda kamu kurum ve kuruluşlarının ihtiyacı olan yapay zeka çözümleri, TÜBİTAK'ın çağrısıyla hayata geçirilecek. Kamu Yapay Zeka Ekosistemi çağrısı kapsamında, önce kurumların ihtiyaçları belirlenecek. Özel sektör, kamu kurumları ve üniversiteler konsorsiyum halinde bu ihtiyaçlara göre proje geliştirecek.

TÜBİTAK, kamu kurum ve kuruluşlarının ihtiyaç duyduğu yapay zeka çözümlerinin geliştirilmesi, bilgi birikiminin bu çözümler için kullanılması ve yaygınlaştırılması amacıyla yeni çağrıya çıktı. TÜBİTAK Kamu Kurumları Araştırma ve Geliştirme Projelerini Destekleme Program 1007 kapsamında başlatılan 'Kamu Yapay Zeka Ekosistemi-2024' çağrısında şartlar ve mali destek tutarı da güncellendi.

Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanlığı'nın müşteri kurum olarak yer aldığı çağrıda, geçen yıl 10 milyon lira olan bütçe bu yıl 15 milyon liraya çıkarıldı.

PROJE KONULARI

Çağrıda yer verilecek temalar:

- Finans teknolojileri
- Akıllı üretim sistemleri
- Akıllı tarım
- Gıda ve hayvancılık

- İklim değişikliği
- Sürdürülebilirlik
- e-ticaret
- Akıllı eğitim teknolojileri

KİMLER YER ALACAK?

Konsorsiyum içinde özel sektör veya kamu Ar-Ge birimleri proje yöneticisi kuruluş şeklinde, üniversiteler ise proje yürütücüsü kuruluş olarak yer alacak.

Proje başvurusu yapacak konsorsiyumun TÜBİTAK BİLGEM Yapay Zeka Enstitüsü ile başvuru öncesi bir işbirliği protokolü imzalaması ve bu işbirliği protokolünün proje önerisi ekinde sunulması gerekecek.

BAŞVURU TAKVİMİ

İhtiyaç sahibi kamu kurumları, 18 Aralık 2024'e kadar Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanlığı'na başvuracak.

Kamu kurum ve kuruluşlarının ihtiyaçları ve teknik şartlar dokümanı, 18 Ocak'ta <https://tubitak.gov.tr/1007> adresinde duyurulacak. İhtiyaçlar ve şartlara ilişkin teknik koordinasyon Yapay Zeka Enstitüsü tarafından sağlanacak.

Hazırlanacak proje önerilerinin ise 18 Şubat 2025'e kadar sisteme kaydedilmesi gerekiyor. Çağrıya ilişkin detaylı bilgilere ve başvuru sistemine <http://ardeb-pbs.tubitak.gov.tr> bağlantısından ulaşılabilir.

Önce kurumlar bildirecek, sonra şartlar belirlenecek

Ulusal Yapay Zeka Stratejisi doğrultusunda çıkılan çağrıda, hedef kamu kurum ve kuruluşlarının, yapay zekaya dayalı ihtiyaçlarını belirlemek ve bunlara çözüm olacak projelerin gerçekleştirilmesini sağlamak. Bu kapsamda süreç şöyle işleyecek:

- Çağrının ilk aşamasında ihtiyaç sahibi kamu

kurumlarından başvurular alınacak.

- İkinci aşamada komisyon, öncelikli ihtiyaçları belirleyecek.

- 10 ihtiyaç başvurusu için teknik şartlar dokümanı hazırlanacak.

- Belirlenen teknik şartlara uygun şekilde hazırlanan proje başvuruları kabul edilecek.





yaparlar.com

77 yıllık üretim tecrübesinin son ürünü:

YAPAR Manuel Transpalet







YPT 25G
GALVANİZLİ TRANSPALET
▲ 2500 KG

YPT 25S
TERAZİLİ TRANSPALET
▲ 2500 KG

FLEX FPT 25
MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG

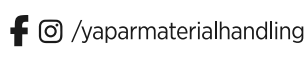
YPT 25
MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG



yaparistif.com



YERLİ ÜRETİM



/yaparmaterialhandling



YAPAR
İSTİF MAKİNELERİ

MANUEL TRANSPALET