

Başvuru için son gün 31 Ağustos

BTM'nin küresel doğan startup'lara yönelik projesi Winglobal'de yeni çağrı dönemi başladı. Girişimcilik ekosistemini güçlendirecek projede, girişimciler 8 haftalık bir programa dahil olacak. Kayıt için son başvuru tarihi 31 Ağustos. ■ 2



Detaylı bilgi ve başvuru için www.winglobal.org sitesini ziyaret edebilirsiniz.



8 ülkeden 350 alıcı İstanbul'a geliyor

İstanbul Ticaret Odası, şehrin, uluslararası arenada tekstil ve kumaş sektöründe de merkez olması için Textile B2B İstanbul etkinliği olan 'Gate of Business' organizasyonunu yeniden düzenliyor. 8 ülkeden 350 alıcıyı buluşturan etkinlik, 14-15 Eylül'de Elite World Europe Hotel'de gerçekleştirilecek. ■ 7

İç giyimde hedef 1 milyar dolar ihracat

İstanbul Yeşildirek'te düzenlenen Linexpo Sokak Festivali'nde ürünler yurt dışından gelen alıcılara tanıtıldı. 150 bin kişiye istihdam sağlayan sektörün hedefi ihracatta 1 milyar dolar çatasını aşmak. ■ 7

Herkesin kazancı için maske özenle takılmalı aşı mutlaka olunmalı



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagic; iş yerlerinin açık kalması, turistlerin gelmeye devam etmesi, okulların açılabilmesi ve ihracat için mutlaka aşı yaptırılması, özenle maske takılması çağrısı yaptı.

ETKİLİ SİLAHIMIZ AŞI

Halkın sağlığı, piyasaların etkin ve açık kalabilmesi için vaka sayılarının 20 binleri geçmemesinin önemini vurgulayan Avdagic, "Aşı, Covid-19'a karşı tek silahımız ve bu çok tesirli aracı sonuna kadar kullanmak mecburiyetindeyiz. Tüm üyelerimizi, tüm İstanbulluları ve tüm halkımızı aşı olmaya çağırıyoruz" dedi.

MASKE TAM TAKILMALI

Oda'nın Ağustos ayı Meclis toplantısında konuşan Başkan Avdagic, ödenen onca bedele rağmen maskeye hâlâ yeterince önem verilmediğini belirtti. Avdagic, "İşletmelerimiz ve insanımız maske takmayanların, maskesini burnunun altına tutanların tehdidi altında" diye konuştu. ■ 10-11

İTO afetzedelerin yanında

İstanbul Ticaret Odası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından orman yangınlarında zarar gören vatandaşlar için düzenlenen kampanyaya 4 milyon TL katkıda bulundu.

Edebiyatla komşumuzu daha iyi tanıyacağız



UNESCO, 2021'de, Gürcistan'ın başkenti Tiflis'i Dünya Kitap Başkenti ilan etti. Türkiye, 2022 yılındaki Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'na 'Odak Ülke' olarak katılacak. Gürcistan Yayıncılar Birliği'nin Başkanı Gvansta Jobava, iki ülkenin edebiyatla birbirini daha iyi tanıyabileceğini belirtti. **Bariş Cabacı ■ 19**

GELECEĞİ tasarlayacakların tercihi

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin, tanıtım günleri devam ediyor. Tanıtılan bölümler arasında Mimarlık, Endüstriyel Tasarım, Moda ve Tekstil Tasarımı'nın yanı sıra popüler mühendislik bölümleri de var. Üniversitenin hedefi geleceği tasarlayan gençleri yetiştirmek. ■ 14

'Sayıların efendisi' ile kim korkar matematikten

Matematik derslerinin en zorlu konularından biri de kesirler. BTM girişimcisi, Sayıların Efendisi oyunu ile öğrencilerin, zorlandığı konuları keyifli ve eğlenceli bir şekilde öğrenmesini sağlıyor. ■ 2



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

13 AĞUSTOS 2021 YIL: 63 SAYI: 3171 ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

MESLEKLI İSTİHDAM DÖNEMİ

Eğitim, öğretim ve istihdam sürecini güçlendirmeyi hedefleyen Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), iş dünyasının ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda 225 kurumla işbirliği yaptı. MEB, ayrıca genç işsizleri kısa süreli eğitimlerle meslekli kariyere hazırlamayı planlıyor.

MEB İLE ÖĞRENECEKLER

Sektörlerin nitelikli çalışan ihtiyacını karşılamak için MEB Mesleki Eğitim Genel Müdürlüğü, eğitim-istihdam-üretim bağınu kuvvetlendiriyor. Böylelikle genç işsiz ve lise mezunları kısa süreli mesleki eğitim merkezinde beceri kazanarak, iş hayatına hazır olacak. Ortaöğretim ve üstü mezun genç işsizlere de yeni meslekler kazandırmak mümkün olacak.

KARIYER HAVUZU ÖNERİSİ

Birçok sektörün temsilcisi ise meslek lisesi mezunları için özel bir 'Meslekli kariyer havuzu' kurulmasını öneriyor. Sektör temsilcileri, 'İş dünyası-okul' işbirliğinin artmasıyla hem gençlerin istihdama kavuşacağını hem de üretim performansının artacağını söylüyorlar.

HEDEF BECERİ KAZANDIRMAK

Milli Eğitim Bakanı Prof. Dr. Mahmut Özer de meslek liselerinin, döner sermaye kapsamındaki üretimden geçen yıl 503 milyon lira gelir elde ettiğini, 2021 hedefinin ise 1 milyar lira olduğunu açıkladı. Bakan Özer, asıl hedeflerinin gençlere beceri kazandırmak olduğunu söyledi. ■ 9'da



Müge BİBER



Milli Eğitim Bakan Yardımcısı Ahmet Emre Bilgili'nin 'Meslek eğitimi tecrübesi ile dış açılım' başlıklı köşe yazısı ■ 19'da



Geleneksel halı motiflerine MODERN DOKUNUŞ



Yükselen Markalar Projesi'nin 14 başarılı girişimcisi arasında yer alan Reha Doğan, geleneksel halı desenlerini modernize ederek, dönemler arası halılar tasarlıyor. Reha Doğan'ın hedefi, markasının yurt dışındaki pazar payını büyütmek. **Müge Biber ■ 15**



Güney Kore ile ticarete ortaklık zamanı

Türkiye, STA partneri Güney Kore ile ticaretinde her yıl 4.6 milyar dolar açık veriyor. Türkiye'nin Seul Ticaret Müşaviri Ayşe Ferdağ Tekin: "Bu sorunu, Güney Koreli firmaları Türkiye'ye çekerek çözebiliriz" dedi. **Adem Orhun ■ 13**

Fast-food sektöründe 10 yılda milyar dolar

Bitki bazlı et üretimi yapan Impossible Foods'un değeri 10 yılda 10 milyar doları aştı. Impossible Foods'un hedefi, daha sağlıklı, daha ucuz ve sürdürülebilir besinler üretmek. **Ceyhan Kuburlu ■ 18**



Tüketicinin zihnini analiz eden kazanacak

Tüketicilerdeki zihinsel süreci anlayabilmeyi sağlayan satış yöntemini iyi analiz eden firmalar rekabet konusunda bir adım öne geçiyor. **Şeref Kılıç ■ 12'de**



BTM'yi arkadaşımından duydum

BTM Ön Kuluçka Programı'nda olan bir arkadaşım sayesinde BTM'den haberim oldu. Çağrı dönemi öncesi form doldurmakta biraz kararsızdım. Ekosisteme dahil olup son değerli eğitimlerin tecrübelerini dinlemek ve bu yolda BTM ekibinin desteğini her adımda hissetmek 'iyi ki' dedirtti. Projeimin ortaya çıktığı günden bu yana kat ettiği yolu somutlaştırmak ve yatırım almayı hak eden yönünü ortaya çıkartmak adına Ön Kuluçka Programı büyük katkı sağladı.

Girişimci ekosistemi gayet dinamik

Türkiye'de birçok alanda olduğu gibi girişimcilik ekosistemi de son derece dinamik. Geçtiğimiz yıl yapılan patent başvurularındaki önemli artış bunu doğrular nitelikte. Eğitim alanında da özgün içeriklerin üretilip tescillenmesini temenni ediyoruz. Doğru ürün ve yol haritası ile ülke sınırlarını aşan, hayal ettiklerinin ötesine geçmeyi başaran girişimleri görmek ve onların da aslında bir fikirle ortaya çıktığı gerçeğini hatırlamak bizi motive eden şeylerden en önemlisiydi. Bireysel girişimlerimizle uluslararası bir başarı elde etmemizin de benzer şekilde girişimcileri motive edebileceği fikri bizi heyecanlandırıyor.

Sayıların Efendisi matematik öğretiyor

BTM girişimcisinin geliştirdiği 'Sayıların Efendisi', matematiği eğlenceli bir şekilde öğretmek için tasarlandı. Danimarka'daki bir yarışmada "En İyi Eğitsel Oyun" seçilen Sayıların Efendisi, matematik öğretirken, Türkiye'nin tarihsel zenginliklerini de oyuncularla tanıştırıyor.

Tuğçe ÖZKUŞ

MATEMATİK derslerinin en zorlu konularından biri olan kesirleri eğlenceli bir şekilde öğrenmek artık mümkün. Bunun için geliştirilen Sayıların Efendisi oyunu, öğrencilere disiplinlerarası eğitsel bir eğlence de sunuyor. İstanbul Ticaret Odası tarafından kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimcilerinden olan Bilgen Demirdaş, Mative Game ve Sayıların Efendisi oyununu Ticaret okurları için anlattı. Bize kendinizden kısaca bahseder misiniz?



Matematik öğretmeni ve oyun geliştiricim. Kurucusu olduğum Mative Game çatısı altında eğitsel oyunlar tasarlıyorum. Ayrıca çoğu öğrencinin korkulu rüyası olan matematiği sevdirmeye ve akademik başarıyı artırmaya yönelik danışmanlık hizmeti veriyorum.

BEKLENTİLERE ÇÖZÜM

Mative Game girişiminizi ve yenilikçi yönünü anlatabilir misiniz?

Mative Game, meslekteki deneyimlerimizi ürüne ve hizmete dönüştürme fikriyle doğdu.

Öğrenciye özel kişiselleştirilmiş eğitim destek programının yanı sıra yerel ihtiyaçlara evrensel çözümler sunan özgün materyal tasarımlarıyla sahada faaliyet göstermeye başladık. Ödüllerle tescillenmiş yenilikçi yönümüz ulusal ve uluslararası eğitim platformlarındaki ortak beklentileri doğru belirleyip bu çerçevede çözüm üretmek.

Sayıların Efendisi ürününüzden bahseder misiniz?

Sayıların Efendisi, ilköğretim kademesindeki en uzun ünitelerden biri olan "Kesirler" in birçok kazanımını eğlenceli şekilde öğrenme deneyimi sunan disiplinlerarası bir eğitsel oyun. Bir matematik oyunu olmasının yanı sıra oyuncularını Türkiye'nin tarihsel zenginlikleri ve dünyanın ünlü piramitleriyle tanıştıran Sayıların Efendisi, 2019 yılında Danimarka'da yapılan bir yarışmada "En İyi Eğitsel Oyun" seçildi.

Girişiminiz kaç kişiden oluşuyor?

Proje lideri, üretim ve AR-GE sorumlusu, grafik tasarımlar uzmanı ve web tasarımı uzmanı olmak üzere dört kişilik bir ekibiz.

GELİR MODELİ

Hedef kitleniz kimlerden oluşuyor? Gelir modeliniz nedir?

Hedef kitlemiz çocuklar, öğretmenler ve satın almada karar verici konumunda olan ebeveynlerden oluşuyor. Ürün satışı ve danışmanlık hizmetleriyle işletme gelir modelimizdir.

SUNUM SAHNESİ

Sahne XL etkinliği sizin için nasıl geçti?

Sahne XL, projemin yatırımı hak eden potansiyelini ortaya çıkarma ve daha önce

tecrübe etmediğim farklı deneyimler sunma yönüyle oldukça katkı sağlayıcı oldu. Çevrimiçi stantlar aracılığıyla yüz yüze iletişime oldukça yakın bir ortam sağlanması da sürecin verimini artırdı.

PAZAR HEDEFLERİ

Global ve Türkiye pazarında kendinizi nerede konumlandırıyorsunuz? Hedefleriniz neler?

Kutu oyunu bazlı bakıldığında profesyonel üretim ve dağıtım kanalına ulaşıldığı noktada ürünümüzün çok büyük bir ihtiyaca cevap vereceği ortada. Türkiye pazarındaki kullanıcılar açısından temel eğitim materyali niteliği taşıyan eğitsel oyunumuzun mağazalarda, oyuncakçılarda ve kitapçıların raflarında yerini alması öncelikli hedefimiz.



Yerelde ve globalde hak ettiği ödüller göz önünde bulundurulduğunda oyunumuzun dijital platforma aktarılması versiyonunun çok daha büyük kitlelere kaliteli eğitsel oyun deneyimi sağlayacağını ön görüyoruz. Uzun vadedeki hedefimiz dijital ortama taşıdığımız oyunumuzun farklı kazanımlara yönelik versiyonları ve güncellenen formatıyla kullanıcıya işlevsel bir ürün deneyimi sağlamak.

KUTU OYUNLARININ YERİ

Türkiye'deki oyun sektörü ile ilgili neler düşünüyorsunuz? Kendinizi nerede konumlandırıyorsunuz?

Kutu oyunu anlamında iç pazarda özgün ürüne rastlamak ne yazık ki zor. Var olan orijinal ürünler de genelde yabancı markaların Türkiye versiyonu. Eğitsel oyun alanındaki girişimimizin elde ettiği ulusal ve uluslararası başarıların bu alanda faaliyet göstermeyi hedefleyen girişimcileri yüreklendirdiğini görüyoruz. Salgın koşullarının değiştirdiği eğitim ortamlarına dahil olmayı başaran dijital versiyonla rakiplere göre avantajlı bir konumda olacağımızı düşünüyoruz.

PSI 2022

Düsseldorf - Almanya
11 - 13 OCAK 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



AVRUPA'NIN PROMOSYON ÜRÜNLERİ FUARINDA YERİNİZİ ALIN

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarlarından
- 3 ayrı salonda yaklaşık 40.000 m² sergileme alanı
- 35 ülkeden 720 katılımcı
- 81 ülkeden 16.367 ziyaretçi
- 59.kez düzenlenecek PSI'nin her yıl yükselen ziyaretçi grafiği
- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü PSI (Promotion Product Service Industry) nın 6.000 uluslararası üreticisi, ithalatçısı ve distribütörü ile buluşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Minimum Stant Alanı : 9m²
Katılım Bedeli : 5.952 TL/m²



Çiğdem Terzi Esendennir / Pelin Karamahmutoglu / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 65 06 / 0212 455 61 10

GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : cigd.terzi@ito.org.tr / pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

Winglobal ONLINE

ÇAĞRI DÖNEMİ BAŞLADI

SON BAŞVURU TARİHİ 31 AĞUSTOS

Detaylı Bilgi ve Kayıt İçin www.winglobal.org

Eğitimler

Mentorluk

Seminerler

Uluslararası Yatırımcı Eşleştirmeleri



Tıbbi maske ve eldivende ön izin kalktı

TİCARET Bakanlığı'nun İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallara İlişkin Tebliği Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, kişisel koruyucu donanım yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen koruyucu maske (gaz, toz ve radyoaktif toz filtreli maskeler) ve Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında piyasaya arz edilen tıbbi steril/non-steril eldiven ihracatında ön izin alınması uygulamasına son verildi. Koronavirüs salgını önlemleri nedeniyle geçen yıl ihracı ön izne bağlı mallar listesine dahil edilen koruyucu maske ve eldiven ürünleri bu listeden çıkarıldı.

Enerjide 10 şirkete lisans

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), 10 şirkete lisans verdi, 2 şirketin lisans süresini uzattı, 2 şirketin lisansını iptal etti. EPDK'nin konuya ilişkin ilanı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, elektrik piyasasında faaliyet göstermek isteyen 1 şirkete üretim lisansı, 2 şirkete ise tedarik lisansı verilirken, 2 şirketin üretim lisansı sona erdirildi.

Petrol piyasasında 1 dağıtıcı, 1 madeni yağ, 1 depolama lisansı ve 1 ihrakiye teslimi lisansı verildi. Aynı piyasada, 1 firmanın madeni yağ lisansının, 1 firmanın da dağıtıcı lisansının süresi uzatıldı. Öte yandan, Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) piyasasında 3 şirket dağıtıcı lisansı aldı.



EPDK'dan akaryakıt dağıtım promosyon kararı

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) promosyon maliyetlerine ilişkin kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, petrol ve LPG piyasalarında dağıtıcı lisansı sahipleri, düzenleyecekleri finansal promosyonlardan kaynaklı maliyetlerinin toplamda en fazla 1000'de 1'lik kısmını, bu promosyonlara katılan bayilerden talep edebilecek.

**QR KODLA
BİZE BAĞLANIN**

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/1208.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

Yangın bölgesine sigorta kolaylığı

MANAVGAT, Bodrum ve Marmaris'te meydana gelen orman yangınları nedeniyle bu bölgelerdeki poliçe yenilenmeleri bir ay uzatıldı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (SEDDK) yapılan açıklamada,

afet bölgesi ilan edilen yerlerde zarar gören vatandaşlar tarafından zorunlu trafik sigortası yaptırılması veya yenilenmesinde yaşanabilecek olası gecikmelerin göz önünde bulundurulacağı ve 31 Ağustos'a kadar zorunlu trafik sigortası

yaptırması gerekenler için ilave prim uygulanmayacağı, sigortalıların hasarsızlık indirim hakkı kullanımının olumsuz etkileneceği aktarıldı. Öte yandan hayat ve sağlık sigortalarında tazminat ödemelerine öncelik verilecek.



Sigortacılıkta tahkim yönetmeliği değişti

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) yeni yönetmeliği yürürlüğe girdi. SEDDK'nin Sigorta Tahkim Komisyonu'nun yetki ve görev alanı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile uyumlu hale getirildi.

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK), Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'i Resmi Gazete'de yayımlandı.

SEDDK'den yapılan açıklamada, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nun sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörlerine ilişkin düzenleme ve denetleme görev ve yetkilerinin, 47 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumuna (SEDDK) devredildiği hatırlatıldı.

682 BİN BAŞVURU

Alternatif uyuşmazlık çözüm merkezlerinden biri olan Sigorta Tahkim Komisyonu'na kuruluş tarihinden bugüne dek yaklaşık 682 bin başvuru gerçekleştirildiği aktarılan açıklamada, şu bilgi verildi:

"Komisyona 2020 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 6.68 oranında bir artışla 128 bin 878 adet başvuru yapıldı. Bu başvurular 4 aydan kısa bir sürede, Komisyon nezdinde görev yapan, alanında ihtisaslaşmış hakemler tarafından karara bağlandı."

Diğer yandan, Komisyonunda görev yapan hakemlerin tarafsızlık ve bağımsızlığı hususu da 6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu ile 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na uygun şekilde yeniden düzenlendi.

SGK yeni Sağlık Uygulama Tebliği çıktı

SOSYAL Güvenlik Kurumu, SGK Sağlık Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, 11 Ağustos'ta yayımlandı.

Tebliğde, 1.7.1 numaralı maddenin birinci fıkrasında yer alan 'Belçika' ibaresinden sonra gelmek üzere 'Çekya' ibaresinin eklendiği kaydedildi. Tebliğin 2.4.1.A numaralı maddesinin birinci fıkrasında yer alan 401.150 ibaresinden sonra 401.170 ibaresi eklendi.

Tebliğde yapılan birçok ek ve değişiklikten bazıları şöyle oldu: "Evli olmakla birlikte daha önceki evliliklerinden çocuk sahibi olup olmadığına bakılmaksızın evlat edinilmiş çocukları hariç mevcut evliliğinde çocuk sahibi olmayan genel sağlık sigortalısına en fazla üç deneme (siklos) ile sınırlı olmak üzere uygulanan IVF tedavilerine ilişkin giderler, (belirtilen) şartların birlikte gerçekleşmesi halinde kurumca karşılanır. Ayrıca sağlam çocuk doğmasına yönelik Preimplantasyon Genetik Tanı (PGT) ve IVP tedavisiyle ilgili değişiklikler de yapıldı.

Cumhurbaşkanlığı kararı

Açıklamada, SEDDK tarafından hazırlanan ve 10 Ağustos 2021 tarihli ve 31564 sayılı



Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile uyumlu olacak şekilde netleştirildiği bildirildi.

Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Yönetmelik ile SEDDK'nin Sigorta Tahkim Komisyonu'nun iş ve işlemlerine ilişkin yetki ve görev alanının

ATM ve EFT ücretlerine DÜZENLEME

MERKEZ Bankası, bankalarca ticari müşterilerden alınabilecek ücretlere ilişkin usul ve esasları yeniden belirledi. Eklenen madde ile proje finansmanı, satın alım ve birleşme finansmanı, özelleştirme finansmanı ve yapılandırılmış finansman ile bunların refinansmanı için özel kredi sözleşmeleri veya genel kredi sözleşmesine ek sözleşme ve protokoller kapsamında kullanılan krediler karşılığında alınan ücretler ticari krediler kategorisi kapsamında değerlendirilemeyecek.

Ticari müşterilerin para ve kıymetli maden transferleri kapsamında EFT işlemlerinden alınabilecek ücretler de yeniden belirlendi. Bu kapsamda EFT işlemlerinden alınabilecek ücret sınırı, işlem tutarının 1.000 TL ve altında olması halinde ATM'den yapılan işlemler için 2 liradan 4 liraya yükseltildi. İşlem tutarının bin ile 50 bin lira arasında olması halinde ATM işlemleri için daha önce 5 lira olarak belirlenen ücret sınırı ise 8 liraya çıkarıldı.



uyumsoft®

e-Fatura Zorunluluk Değil,
Konfordur!

Faturalarınızı Elektronik Ortamda Hızlı ve Sorunsuz Göndermek İçin Buradayız!

**25 Yıllık
Tecrübe**

**7/24
Destek**

**%100
Memnun
Müşteri**

e-Fatura

**Mekan
Bağımsız
Çalışma**

[f](#) [t](#) [@](#) [in](#) [v](#)

/ uyumsoft

(0212) 467 33 33

www.uyumsoft.com

Türkiye'nin rüzgar enerjisi kurulu gücü 10 bin megavatı aşarken, bu alanda faaliyet gösteren şirket sayısı 3 bin 580'i buldu. Bu sayede doğrudan ve dolaylı istihdam da 25 bin kişiye ulaştı. Yılın ilk yedi ayında, Türkiye'de üretilen 187.3 milyar kilovatsaatlik elektriğin 16.8 milyar kilovatsaati rüzgar enerjisinden elde edildi.

Enerjide rüzgar güçlü esiyor

TÜRKİYE'nin elektrik kurulu gücü 98 bin 800 megavat seviyesine yükseldi. İklim değişikliğiyle mücadele ve cari açığın azaltılması için Türkiye'nin elektrik üretim portföyünde önemli bir yer tutan temiz enerji kaynakları, bu kapasitenin 51 bin 900 megavatını oluşturdu. Türkiye'nin temiz enerji kurulu gücü içinde hidroelektrikten sonra en yüksek kapasiteye sahip rüzgar enerjisi kurulu gücü 10 bin 10 megavata

ulaşmasıyla, bu alanda yeni bir eşik aşıldı.

25 BİN KİŞİYE İSTİHDAM

Türkiye Elektrik İletim AŞ'nin (TEİAŞ) verilerine göre, bu yıl ocak-temmuz döneminde Türkiye'de üretilen 187.3 milyar kilovatsaatlik elektriğin 16.8 milyar kilovatsaati rüzgar enerjisinden elde edildi. Bu dönemde rüzgar enerjisinin toplam elektrik üretimindeki payı yüzde 9 olarak

kayıtlara geçti. Rüzgar enerjisinin Türkiye'nin toplam elektrik kurulu gücündeki payı yüzde 10'a ulaşırken, rüzgar enerjisi toplam yenilenebilir enerji kurulu gücünün ise yüzde 19.3'ünü oluşturdu. Böylelikle, Türkiye'nin rüzgar enerjisi kurulu gücü 10 bin megavatı aşarken, bu alanda faaliyet gösteren şirket sayısı 3 bin 580'e, doğrudan ve dolaylı istihdam ise 25 bin kişiye ulaştı.

45 ülkeye ihracat

Rüzgar enerjisinde yatırım kararının ardından elektrik üretimine kadar geçen süre yaklaşık 5 yılı buluyor. Rüzgar enerjisi yatırımlarında maliyetin yüzde 80'ini türbin oluşturuyor. Projelerden önce sahalarda türbinin kurulacağı yerin potansiyelinin tespit edilmesi için en az 2 yıl güç ölçümleri gerçekleştiriliyor. Toplamda 8 bin parçadan oluşan rüzgar türbinlerinin ana parçalarını kule, kanat, jeneratör, nasele iç aksamaları, kule içi aksamaları oluşturuyor. Bu parçaların büyük bir kısmı Türkiye'de üretiliyor. Türkiye'nin rüzgar enerjisi sanayisi, enerji kaynakları içinde yüzde 65 ile en fazla yerliliği sağlayan sektörlerden biri olarak öne çıkıyor. Rüzgar türbinlerinin kapasiteleri proje ve sahanın özelliklerine göre değişiklik gösteriyor. Özellikle türbinlerin üretimi proje bazlı gerçekleştiriliyor. Piyasada yaklaşık 6 megavat kapasiteli türbinler bulunuyor. Bu kapasitede bir türbin yaklaşık 6 bin hanenin ihtiyacını karşılayabilecek miktarda elektrik üretebiliyor. Böyle bir türbinin maliyeti ise 3 milyon Euro'yu buluyor. Türkiye'deki 77 rüzgar ekipmanı üreticisi şirket, 6 kıtada 45 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Önde gelen iller

Rüzgar enerjisinde il bazında en yüksek kapasite yaklaşık 1700 megavatla İzmir'de bulunurken, bunu 1300 megavatla Balıkesir, yaklaşık 850 megavatla Çanakkale,

750 megavatla Manisa ve 420 megavatla İstanbul izledi. Hatay ve Kırklareli 415'er megavat, Aydın 400 megavat, Afyonkarahisar 325 megavat, Kayseri 272 megavat, Osmaniye

260 ve Konya 242 megavat, Muğla 220 megavat, Bursa 205 megavat ve Mersin yaklaşık 200 megavatla rüzgar enerjisi kurulu gücü en yüksek 15 şehir arasında yer aldı.



Küresel çimento talebi yüzde 30 artabilir

ABD başta olmak üzere, hükümetlerin Covid-19 salgınından yara alan ekonomileri tekrar ayağa kaldırmak için açıkladığı trilyonlarca dolarlık altyapı yatırım paketlerinin inşaat sektöründe yeni bir atılım başlatması bekleniyor. Geçtiğimiz günlerde, Financial Times'da yer alan analize göre Meksika'dan Avrupa Birliği'ne ABD'den Asya'ya inşaat hızla büyüme süreci, inşaat malzemelerine olan talepte büyük bir artışı da beraberinde getirecek. İnşaat malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin yöneticileri ABD Başkanı Biden'ın altyapı paketiyle çimento talebinin yüzde 20 ila 30 artabileceğine dikkat çekiyor. ABD'de Başkan Joe Biden 1 trilyon dolarlık bir altyapı projesi açıkladı. Brüksel'de 800 milyar Euro'luk iyileşme fonundan ulusal paketlere onay vermesi başladı. Bu bütçelerin bir kısmı eskiyen altyapıların değişiminde ve altyapı yatırımlarında kullanılacak. İngiltere Başbakanı Boris Johnson da gelecek 5 yılda harcanmak üzere altyapı için 600 milyar sterlin ayırdıklarını açıkladı.

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

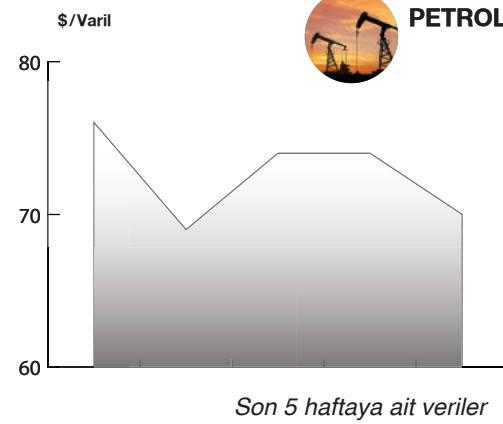
Uluslararası emtia piyasaları



En hareketli ürünler

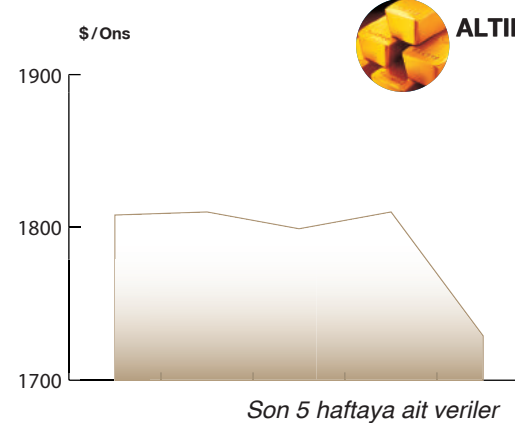
	Güncel	Haftalık	Yıllık
	Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	70.01	-3.4 74.8
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	4.09	0.7 88.8
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	144.7	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
METALLER	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	167	19.4 228.7
	Altın (\$/Ons)	1.729	-4.7 -14.7
	Gümüş (\$/Ons)	23.34	-8.7 -18.4
	Platin (\$/Ons)	999	-5.0 0.9
	Bakır (\$/Ton)	9.409	-1.2 47.9
	Alüminyum (\$/Ton)	2.574	-0.5 44.2
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	752	0.4 34.4
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	165.5	-13.6 40.9
	Kurşun (\$/Ton)	2.319	-4.8 23.4
	Kalay (\$/Ton)	36.395	-0.1 105.6
TARIM ÜRÜNLERİ	Çinko (\$/Ton)	2.978	0.3 25.8
	Nikel (\$/Ton)	18.718	-3.1 32.3
	Buğday (\$/Ton)	235	3.1 32.8
	Mısır (\$/Bushel)	5.51	0.0 77.2
	Mısır (\$/Ton)	225	
	Pamuk (\$/Lb)	0.92	1.1 48.4
	Kakao (GBP/Ton)	1.688	2.4 -1.2
	Kahve (\$/Lb)	1.81	2.8 60.2
	Kahve (\$/Ton)	3.990	
	Şeker (\$/Lb)	0.2	11.1 53.8
	Şeker (\$/Ton)	441	
	Kereste (\$/m³)	214	-17.4 -25.7
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.024	-0.9 48.8
	Baltık Kuru Yük Endeksi	3.371	2.7 126.2

Veriler, 10 Ağustos 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.



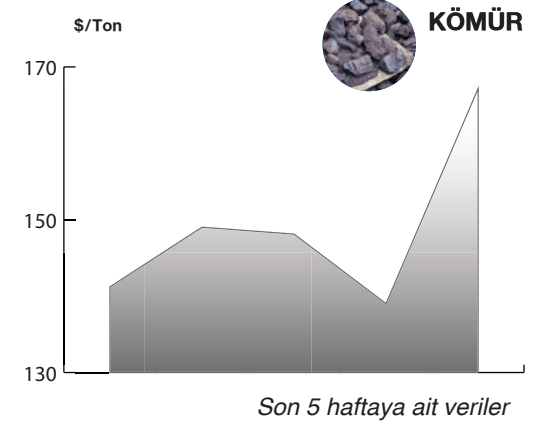
Mutasyon endişesi

Brent petrolü, Biden'ın 1 trilyon dolarlık altyapı yatırımını açıklaması ve ABD petrol stoklarında üç haftadır görülen düşüşten destekle tekrar 70 doların üzerine çıktı. Çin hükümeti, Covid-19 delta mutasyonu ile artan vakaların önüne geçmek için iki ay sürecek ve günlük 1 milyon varil talep azalmasına sebep olacak seyahat kısıtlamalarını uygulamaya koydu. Ayrıca, mutasyonun ekonomiyi etkilemesi durumunda Çin Merkez Bankası'nın yeni destek paketi açıklayacağı beklentisi yüksek.



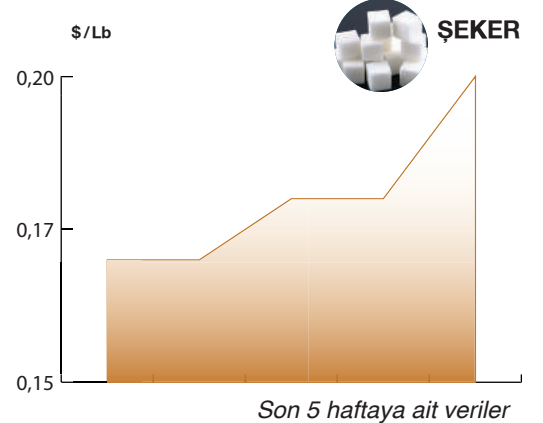
Son bir yılın altında

Enflasyon kaygıları ile 2.5 ayda 1900 dolara kadar çıkan ve son haftalarda 1.800 dolar seviyelerinde seyreden altın fiyatları, enflasyon kaygılarının azalması ve sürecin geçici olduğu haberleri ile 1.730 dolara kadar geriledi. Temmuzda ABD'de hem reel faizlerin hem altın fiyatlarının düşük seyretmesi, enflasyonun geçici olduğu ve altının enflasyondan korunma aracı olarak görülmediğinin işareti olarak değerlendirilebilir. Ancak, artan Covid-19 vakaları altın için destek oluşturuyor.



Kömür zirvede

Önceki hafta kömür kullanan elektrik santrallerin erken kapatılmasına yönelik haber ile yüzde 6.5 değer kaybeden kömür fiyatları geçen hafta 167 dolara çıktı. Çin, endüstriyel eyaletleri Zhejiang, Jiangsu and Guangdong'da sıcak hava dalgasının oluşturduğu enerji ihtiyacını karşılamak üzere, Shanxi ve Xinjiang eyaletlerindeki 15 kömür madenini 1 yıl için devreye aldı. Kolombiya'daki kapalı kömür madeni, Avustralya ve Endonezya'da sel baskınları kömür arzında sıkıntıya neden oluyor.



Brezilya'da kuraklık

Şeker fiyatları arz tarafındaki gelişmeler ile geçen hafta yüzde 11 prim ile dört yıllık zirveye ulaştı. Dünya üretiminin yüzde 21'ini ve ihracatın yüzde 45'ini karşılayan Brezilya'da kuraklık ve don nedeniyle üretimin 2021/22'de yüzde 11.8 düşeceği haberleri artışı en büyük nedeni. Bazı tahminler düşüşün yüzde 27'ye çıkabileceği yönünde. Hindistan'ın üretiminin beklentilerin biraz üzerinde 31 milyon ton olacağı haberinin fiyat artışını sınırladığını bekleniyor.

Samsun Yurt Savunma Tüm İştirakleriyle

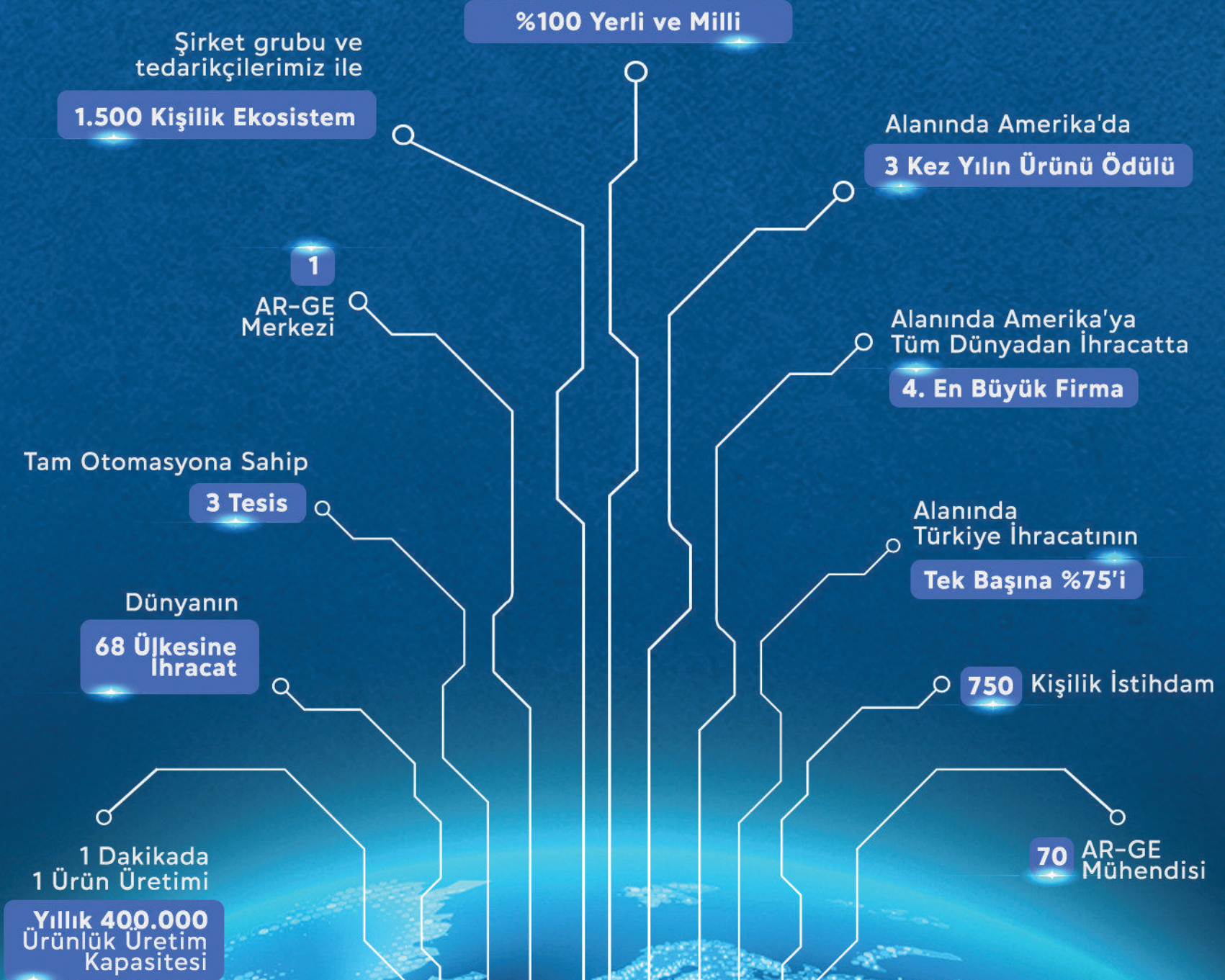
IDEF'21'DE

15. Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı

17-20 Ağustos 2021

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi

6. Salon 613A – 613B





İç giyimde hedef 1 milyar dolar ihracat

Pandemiye rağmen büyüyen sektörler arasında yeralan iç giyim sektörü, İstanbul'u dünyanın en büyük açık hava fuarına dönüştürmek istiyor. Sektörün ana hedefi ise 1 milyar dolar ihracat yapmak.



YAKLAŞIK 150 bin kişiye istihdam sağlayan iç giyim sektörü, 17 milyar dolarlık hazır giyim sektöründe yüzde 4'lük bir paya sahip. Sektör özellikle pandemi sürecinde de büyümeye devam etti. 2020 yılında hazır giyim ihracatı yüzde 3.3 oranında azalırken, iç giyim ihracatı yüzde 2.2 oranında arttı. Bu oran 2021 Ocak-Mayıs döneminde yüzde 4.4'e yükseldi. Sektör temsilcilerinin bu yıl giyim ve çorap ihracatındaki hedefleri ise 1 milyar doları geçmek.

ACIK HAVA FUARI

İç giyim sektörünün büyümesinde katkıları olan Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD) tarafından geçtiğimiz hafta İstanbul Yeşildirek'te Linexpo Sokak Festivali düzenlendi. Festivalde İspanya'dan Tanzanya'ya kadar geniş bir coğrafyadan, 119 ülkeden gelen iç

giyim alıcılarını buluştu. Dernek Yönetim Kurulu Başkanı Nazım Kanpolat, 6 sokakta yapılan bu festivali geliştirerek İstanbul'un 6 önemli tekstil merkezine yaymayı hedeflediklerini belirterek "İstanbul'u dünyanın en büyük açık hava fuarına dönüştürmek istiyoruz" dedi.

NEW YORK VE SIDNEY'E YENİ OFİSLER

Linexpo Sokak Festivali nasıl geçti?

- Festivale 119 ülkeden alıcı geldi.
- 2 bin 200 alıcı, 4 gün boyunca alışveriş yaptı.
- Festival kapsamında İHKİB desteğiyle Türkiye'ye gelen alım heyetleri Türk üreticilerle buluştu
- Türk iç giyim üreticisi marka yetkilileriyle alıcılar başarılı iş birliklerine imza attı.

Yaklaşık 150 bin kişilik bir istihdama sahip olan sektörün en önemli ticaret üssü Eminönü Yeşildirek, bünyesindeki 500 firma ile Avrupa ve Çin arasındaki bölgenin en büyük iç giyim üretim kapasitesini oluşturuyor. Bu güçle yeni pazarlar oluşturmak isteyen TİGSAD, ihracatı arttırabilmek için New York ve Sidney ofislerini açıyor. Derneğin hedefi, katma değeri yüksek ürünlerle Made In Turkey markasını dünyanın her noktasına ulaştırmak.

Dijital üretimin geleceği bu webinarda

EKONOMİK konular, kamu teşvikleri, elektronik ticaret, elektronik pazarlama, değişen mevzuat düzenlemeleri ile sosyo-kültürel konularda video konferans yöntemiyle seminerler organize eden İstanbul Ticaret Odası (İTO), yeni bir etkinlik düzenliyor. İTO üyelerine yönelik olarak hazırlanan 'Robotik Simülasyon ve Dijital Üretim Geleceği' webinarı, 26 Ağustos'ta gerçekleştirilecek. İTO'nun Youtube kanalından 14.00-15.30 saatlerinde canlı yayınlanacak webinar, dileyen herkesin katılımına açık olacak.



Webinarda Omron Türkiye Ürün Pazarlama Müdürü Emrah Atalan "Robotik Uygulamalarda Yeni Teknolojiler", Arçelik Dijital Fabrika IT Müdürü Turgay Öztürk ise "Endüstri 4.0 Uygulaması - Ulmi Lighthouse Fabrikası" hakkında bilgiler verecek.

8 ülkeden 350 alıcı İstanbul'a geliyor



İstanbul Ticaret Odası, şehrin, uluslararası arenada tekstil ve kumaş sektöründe de bir merkez olması için çeşitli etkinlikler düzenliyor. Bunlardan biri de Textile B2B İstanbul etkinliği olan 'Gate of Business' organizasyonu.

ÜÇÜNCÜ KEZ BİRARADA

Bu yıl 14-15 Eylül'de üçüncüsü düzenlenecek olan organizasyon İstanbul Elite World Europe Hotel'de gerçekleştirilecek. İTO, bu organizasyon ile kumaş ve tekstil aksesuarları sektöründeki üyeler için 8 ülkeden 350 alıcıyı İstanbul'a getiriyor.

Gate of Business'te katılımcı ülkeler

Rusya Federasyonu

Ukrayna

Belarus

Kazakistan

Kırgızistan

Sırbistan

Bulgaristan

Polonya



IFAT 2022

Münih / Almanya
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

- Arıtma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Geri Dönüşüm, Katık Atık Sistemleri
- Araç Üstü Ekipmanları, Cadde Temizliği
- Pompa

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

- Sektöründe dünyanın lider fuarı
- 260.000 m² de 18 salon ve açık alan
- 58 ülkeden 3.305 katılımcı
- 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2012 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mızca hazırlanan katalogda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 5.520 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI¹⁸⁸²

Esra Yılmaz / Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 19 / 455 61 10

E-Posta : esrayilmaz@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

GSM : 0533 959 30 57

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

Sanayiciler imalat çalıştayı yapacak



OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, sektörleri mercek altına aldığı istişare toplantılarını sürdürüyor. Sanayi İhtisas Toplantısı, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Adil Coşkun'un başkanlığında gerçekleştirildi. Toplantıya, Oda

Meclis ve Komite Üyelerinin yanı sıra sektör temsilcileri de katıldı. Katılımcılar, sektörel ilgili tespitlerini ve önerilerini dile getirirken, gelecek ay çalıştay yapılması kararlaştırıldı. İmalat sanayiinin içinde bulunduğu durum ve yaşanan gelişmelerin değerlendirileceği çalıştay, online yapılacaktır.



İkinci el araçta, nöbetçi noter sevinci

2019 yılında hayata geçirilen nöbetçi noterlik uygulaması ile hafta sonları da ikinci el araç alım satımı yapılabilir. Salgın nedeniyle ara verilen uygulama 31 Temmuz itibarıyla yeniden başladı. Motorlu araç satıcıları, uygulamanın tekrar başlamasıyla ikinci el araç ticaretinin hız kazandığını belirtti.

MOTORLU Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) Genel Başkanı Aydın Erkoç, nöbetçi noterlik uygulamasının Adalet Bakanlığı ve Türkiye Noterler Birliğinin çalışmaları sonucu 2019'da hayata geçirildiğini belirterek Covid-19 salgını nedeniyle ara verilen uygulamanın 31 Temmuz itibarıyla yeniden başladığını söyledi.

VATANDAŞA RAHATLIK

Uygulamaya ara verilen dönemde ikinci el araç ticareti yapan tacirlerden ve noterlerden çok ciddi talep geldiğine işaret eden Erkoç, şunları kaydetti:

"Tacirler, hafta sonu gelen müşterilerin alacakları araca karar verdikten sonra devir işlemlerini gerçekleştirmek için yetkili tek kurum olan noterlerin açılmasını beklemek zorunda kaldıklarını söylüyorlardı. Bu durum, bir taraftan ikinci el araç ticaretini azaltırken, diğer taraftan çalışan vatandaşlarımızın işlerini aksatıyordu. Uygulamanın tekrar başlamasıyla hafta başını beklemek gerekmeyecek."

Vatandaşların hafta içinde fırsat bulamadıkları için otomobil alışverişine hafta sonları çıktıklarını dile getiren Erkoç, "Otomobil ticaretinde iş hacmi en yoğun cumartesi ve pazar günleri oluyor. Nöbetçi noter uygulaması sayesinde vatandaşların işlem yapmak

için hafta içini beklemesine gerek kalmıyor. Nöbetçi noterlik uygulamasının tekrar başlamasıyla ikinci el araç ticareti hız kazandı" dedi.

ÇALIŞMA SAATİNDE ESNEKLİK TALEBİ

Erkoç, yeni uygulamayla nöbetçi noterlerin cumartesi günleri saat 16.00'ya, pazar günleri ise 14.00'e kadar hizmet verdiğini ifade etti. Sektör temsilcilerinin çalışma saatlerinin esnetilmesini istediklerini aktaran Erkoç, sözlerini şöyle tamamladı: "Örneğin Ankara'da Esenboğa Havaalanı'na çok yakın mesafede bulunan ve kolay ulaşımı ve bünyesinde bulunan yüzlerce oto galeri sayesinde yüksek oranda ziyaretçi ağırlayan Otonomi'de de nöbetçi noterimizle araç almak isteyen vatandaşlarımıza hafta sonları da hizmet

veriyoruz. Türkiye'nin her yerine 1 saat mesafede olduğumuz için hafta sonu herhangi bir ilimizden gelen vatandaşımız aracını alıp memleketine dönmek istiyor. Ancak nöbetçi noterlerin çalışma saatleri kısıtlı olduğu için bu pek mümkün olmuyor. Bunun yanında çalışanlar için tatil günü olan pazar günleri insanlar, alım satım işleri için daha ileri saatlerde fırsat bulabiliyor. Nöbetçi noterlerin çalışma saatleri biraz daha ileri alınabilirse vatandaşlarımızın alışverişi kolaylaşır."



Light + Building 2022

Frankfurt / Almanya
13 - 18 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DEKORATİF AYDINLATMA VE AKILLI BİNA TEKNOLOJİLERİ LIGHT + BUILDING FUARI'NDA YERİNİ ALIYOR

LIGHT + BUILDING 2022

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 55 ülkeden 2717 katılımcı
- 117 ülkeden 220.864 ziyaretçi
- 10 ayrı ihtisas salonunda yaklaşık 260.000 m2 sergileme alanı
- Dekoratif Aydınlatma ve Akıllı Bina Teknolojileri ihtisas alanlarında Türkiye milli katılımı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 5.760 TL / m²



Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanc

Tel : 0212 455 61 19 / 455 61 17 / 455 61 11
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulgin.gursoy@ito.org.tr / sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 664 86 18

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



MYK 6 yeni meslek standardı yayımladı

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından yayımlanan Ulusal Meslek Standartlarına Dair Tebliğ, 11 Ağustos tarihli mükerrer Resmi Gazete'de yayımlandı.

Tebliğde 6 meslekle ilgili meslek standartları ek olarak yer aldı.

MYK Sağlık ve Sosyal Hizmetler sektöründe; Laboratuvar Hayvanları Bilimi Derneği, MYK Cam, Çimento ve Toprak sektöründe; Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası (ÇEİS), MYK Bilişim Teknolojileri sektöründe; MYK Çalışma Grubu, MYK Sağlık ve Sosyal Hizmetler sektöründe; Ankara Ticaret Odası (ATO), MYK İnşaat sektöründe; Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası (İNTES) ve Türkiye Hazır Beton Üreticileri Birliği Derneği İktisadi

İşletmesi tarafından hazırlanan meslek standartları ilgili sektör komiteleri tarafından incelenerek MYK Yönetim Kurulu tarafından onaylandı ve yayımlandı.

Son standartlarla birlikte Ulusal Meslek Standartları'nın sayısı 865'e ulaştı. Son açıklanan standartlar şunlar oldu:

- Laboratuvar Hayvanı Bakıcısı (Seviye 3)
- Laboratuvar Hayvanı Teknik Personeli (Seviye 4)
- Çimento Merkezi Kumanda Operatörü (Seviye 5)
- Beton Transmikser Operatörü (Seviye 3)
- Bilgi İşlem Teknik Destek Sorumlusu (Seviye 5)
- Aktar (Seviye 5)

Sektörlerle birlikte MESLEKLİ KARIYER



İş dünyasının desteği önemli

İTÜ

Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Okul Müdürü Prof. Dr.

Hüseyin Toros, İstanbul Ticaret'e yaptığı açıklamada, "Milli Eğitim Bakanlığı'nın '2023 Eğitim Vizyonu' ile birlikte meslek liseleri artık daha çok ön planda olacak" dedi. Daha fazla öğrenci ve ailenin meslek lisesini tercih etmeye başladığına dikkat çeken Prof. Dr. Toros şunları söyledi: "Basında, meslek liselerinden bir işletme gibi bahsediliyor olması da bu tercihlerin artmasında etkili oldu. Bunların etkisiyle bu okullarda doluluk oranı yüzde 98'lere ulaştı. Puanı ile fen lisesine girebilecek öğrenciler bile artık meslek lisesini tercih ediyor. İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası'nın da meslek liselerini desteklemesinin önemi büyük."

İTO hamilik yapıyor

İstanbul Ticaret Odası, 2015'te meslek liselerine yönelik 'hamilik' projesini başlattı. Bu kapsamda İTO'nun çeşitli sektörlerden meslek komitesi üyesi 102 iş insanı, İstanbul'daki 53 Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde hamilik yapıyor. Hamiler aracılığıyla öğretmenlere güncel teknolojilere ilişkin eğitimler veriliyor. Sektör uzmanlarınca öğrenci ve öğretmenlere seminerler düzenleniyor. Okullara makina ekipman desteği sağlanıyor. Öğrencilerin iş dünyasıyla iç içe bir eğitim almaları için okul ve sanayi arasında güçlü bir bağ kurulması sağlanıyor.

Tüm mezunlar teknisyen olabiliyor

MEB Mesleki Eğitimi Geliştirme Genel Müdürlüğü, mesleki ve teknik eğitim sisteminin geliştirilmesine yönelik olarak ihtiyaç duyulan alanlarda sektör ve STK'larla eğitimde iş birliği kapsamında toplamda 225 kurum/kuruluşla 207 protokole işlerlik kazandı. İstihdam edilebilirliği sağlama amacıyla, bugüne kadar yalnızca 3795 sayılı kanunda belirtilen mesleki ve teknik eğitim okul türlerinden mezunlara teknisyen unvanı verilmekte iken 6764 sayılı kanun ile yapılan değişiklikle tüm meslek lisesi mezunlarına teknisyen unvanı verilmesi sağlandı.

Eğitim, öğretim ve istihdam çevrimini güçlendirmeyi hedefleyen Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), 3 bin 574 mesleki teknik eğitim okulunda 105 dalda eğitim veriyor. Bakanlık, iş dünyasının ihtiyaç ve taleplerine paralel olarak 225 kurum ve kuruluşla işbirliği protokolü yaptı.

MEB, mesleki eğitim merkezlerindeki öğrencilerin istihdamında yüzde 90'lar hedefini yakaladı. Bakanlık, önümüzdeki dönemde ise eğitim-istihdam-üretim ilişkisine katkı sağlayacak. MEB, genç işsizleri kısa süreli eğitimlerle meslekli kariyere hazırlamayı planlıyor.

PANDEMİ döneminde sergilediği performansla adından söz ettiren meslek liseleri, sadece eğitim alanında değil üretimde de dikkatleri çekti. Meslek liseleri döner sermaye kapsamındaki hijyen ürünleri üretimiyse, pandemi sürecinde topluma adeta ilaç gibi geldi ve yıldızlaştı. Geçtiğimiz hafta Milli Eğitim Bakanlığı'na atanan Prof. Dr. Mahmut Özer'in paylaştığı bilgiye göre meslek liseleri döner sermaye kapsamındaki üretimden 2018 yılında 248 milyon lira gelir elde etti. Söz konusu gelirin geçen yıl 503 milyon liraya yükseldiğini belirten Prof. Dr. Mahmut Özer, bakan yardımcısıken 2021 hedefini 1 milyar lira olarak açıklamıştı.

ASIL AMAÇ BECERİ

Mesleki eğitimden sorumlu bakan yardımcısı iken meslek liseleriyle yakından ilgilenen Prof. Dr. Mahmut Özer'in bakanlığa atanmasıyla bu eğitim kurumlarındaki performansın daha da yükselmesi bekleniyor. Prof. Dr. Mahmut Özer, 3 bin 574 mesleki teknik eğitim okulundaki kapasite artışının gerekçesini ise şöyle açıklıyor: "Buradaki amacımız sadece üretim yapmak değil, aynı zamanda öğrencilerimizin uygulama becerilerini artırmak. Eğitim, öğretim ve istihdam çevrimini güçlendirmek."

YATIRIMLAR ARTIYOR

Mesleki eğitimin mottosunu, "Eğitim, öğretim ve istihdam çevrimini güçlendirmek" şeklinde özetleyen Prof. Dr. Mahmut Özer'in yaklaşımı iş dünyası tarafından hayati değerde görülüyor. Çünkü Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre ilk 6 aydaki sabit yatırım tutarı geçtiğimiz yılın ilk 6 ayına göre yüzde 6.9 arttı. Haziran 2021 döneminde düzenlenen teşvik belgesi tutarı ise bin 36 adet oldu. Bu yatırımların yeni 22 bin 195 kişilik istihdam oluşturması bekleniyor. Artan yatırımlarla birlikte birçok sektör, eğitilmiş insan gücü bulmakta zorlanıyor.

KARIYER HAVUZU ÖNERİSİ

Böyle bir süreçte uygulamalı eğitimden geçmiş iş gücü, hemen her sektörde aranan bir nitelik. Nitekim İstanbul Ticaret Odası'nın gerçekleştirdiği sektörel istişare toplantılarının hemen hepsinde aynı talep dile getiriliyor. Sektör temsilcileri, çözüme yönelik olarak meslek lisesi mezunları için özel bir 'Mesleki kariyer havuzu' kurulmasını da öneriyorlar. 'İş dünyası-okul' ilişkisinin güçlendirilmesiyle hem bu nitelikli gençlerin istihdamı kavuşacağını hem de üretim performansının artacağını vurguluyorlar.

SEKTÖRLERLE İŞBİRLİĞİ

Mesleki ve teknik eğitimde 55 alan ve 203 dalda eğitim verilen eğitimin sadeleştirilerek 47 alan ve 105 dalda



İşsiz de mesleki eğitim

MEB Mesleki Eğitim Genel Müdürlüğü, önümüzdeki dönemde eğitim-istihdam-üretim ilişkisini güçlendirmek amacıyla eğitim-sektör işbirliklerinin artırılacağını açıkladı. İşsizliğin dünya ve Türkiye için en temel problemlerden birisi olduğu noktasından hareket edilerek oluşturulan gündem şöyle özetlendi: "Bu kapsamda genç işsizler başta olmak üzere lise mezunu vatandaşlarımızın kısa süreli mesleki eğitim merkezinde uygulanacak eğitim programlarıyla mesleki beceriler kazandırılması hedeflendi. Mevzuat çalışmalarını devam ederken, ortaöğretim ve üstü mezun genç işsizlerimize yeni meslekler kazandırılması yönünde bir yol daha açılacak."

2023 strateji çalışmaları

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından Ulusal Genç İstihdam Stratejisi Eylem Planları (2021-2023) hazırlıkları devam ediyor. Genç istihdamının artırılmasını amaçlayan eylem planı için ilgili paydaşlarla hazırlık toplantıları gerçekleştiriliyor. Toplantılara kamu kurum ve kuruluşları, sosyal taraflar, meslek kuruluşları, sivil toplum kuruluşları, uluslararası kuruluşlar ve üniversite temsilcileri tarafından katılım sağlıyor. "Eğitim-istihdam ilişkisinin güçlendirilmesi", "Ne eğitimde ne istihdamda olan (NEET) gençlerin istihdamının artırılması" ve "Geleceğin işleri" temel politika eksenlerine ilişkin eylem planları ile sektörel eylem planlarına yönelik görüş ve değerlendirmeler alınıyor. Söz konusu toplantıya MEB adına Mesleki Eğitim Genel Müdürlüğü iştirak ediyor.

verilmeye başlandığını açıklayan MEB Mesleki Eğitim Genel Müdürlüğü, öğrencilerin mesleklerine özgü derslerle geçişimlerinin önüne geçmek için yeni programda meslek derslerinin dokuzuncu sınıfta



başlamasının sağlandığını kaydetti. İmzalanan işbirliği protokolleri ile sektörlerin ihtiyacına göre özel programlar hazırlandığı ve mesleki eğitimde uygulanmaya geçildiği açıklamada şunlar kaydedildi: "İstihdam oranı yaklaşık yüzde 90'lar seviyesinde olan mesleki eğitim merkezi öğrencilerinin mesleki açık öğretim lisesi vasıtasıyla lise diploması alma imkanlarının yanında öğrenim gördükleri merkezde diploma almalarına yönelik olarak gerekli düzenlemeler yapılarak uygulamaya konulmuştur. Yapılan bu değişiklik ile mesleki eğitim merkezi programlarına 2020 yılında bir önceki yıla göre 9. sınıfa kayıt oranı yaklaşık yüzde 45 oranında artı."



Öne çıkan meslek liseleri

İstanbul Teknik Üniversitesi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi: İki yıl önce Liselere Geçiş Sınavı'nda (LGS) kendisine en yüksek puan diliminde yer bulmuş öğrencileri alan okulda denizcilik, bilişim teknolojileri, elektrik-elektronik teknolojileri eğitimi veriliyor. İTÜ hocalarının da ders verdiği okulda uygulama laboratuvarları da yer alıyor.

Şile Ayet Azer Aran Savunma Sanayi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi: Savunma sanayi alanında sektörün ihtiyacına yönelik donanımlı insan gücü yetiştiren okulda makine ve tasarım teknolojileri, savunma mekanik sistemleri, endüstriyel otomasyon teknolojileri alanında eğitim verilecek.

İstanbul Havalimanı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi: Uçak bakımı, ulaştırma hizmetleri ile yiyecek ve içecek hizmetleri alanında eğitim verecek. Yıldız Teknik Üniversitesi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İGA Havalimanı İşletmesi ve Türk Hava Yolları Teknik A.Ş. tarafından destekleniyor.



Teknopark İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi: Bilişim teknolojileri ağı işletmenliği ve siber güvenlik dalında yabancı dili İngilizce olarak eğitim veren lise, teknoloji geliştirme bölgesi statüsünde olan Teknopark İstanbul'un bünyesinde yer alıyor.

Mehmet Rıfat Eyyap Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi: Türkiye'nin ilk yazılım lisesi. Geleceğin yazılımcılarının yetişeceği okulda proje tabanlı uygulamalı yazılım eğitimi verilecek. Mezunların ISO desteği ile istihdam önceliği olacak.



Maske özenle takılmalı aşı mutlaka olunmalı



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç; iş yerlerinin açık kalması, turistlerin gelmeye devam etmesi, insanlarımızın yurtdışına gidebilmesi, okulların açılabilmesi ve ihracatın devamı için mutlaka aşı yaptırılması, özenle maske takılması çağrısı yaptı.

MÜGE BİBER
ŞEREF KILIÇLI - BARIŞ CABACI

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın Ağustos ayı olağan Meclis Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada; ekonominin gidişatına, İstanbul'un geleceğine, vaka artışlarından toplum sağlığına ve ticaretin sürdürülebilirliğine yönelik mesajlar verdi. Önce kaybedilen cana ve ödenen bedele rağmen aşılardan kaçınmanın ve maske-mesafe kuralına uyulmamasının kabul edilebilir bir durum olmadığına dikkat çeken Şekib Avdagiç; iş yerlerinin açık kalması, turistlerin gelmeye devam etmesi, insanlarımızın yurtdışına gidebilmesi, okulların açılabilmesi ve ihracatın devam edebilmesi için mutlaka aşı olunması ve özenle maske takılması çağrısı yaptı.

VAKAYI YÖNETEBİLİRLİK

20 binleri aşan vaka sayılarının toplum sağlığı ve ticaretin sürdürülebilirliği için büyük tehdit olduğunu vurgulayan Başkan Avdagiç; halkın sağlığı, piyasaların etkin ve açık kalabilmesi için vaka sayılarının 20 binlerde tutulması ve aşağı yönlü yönetilmesinin önemine dikkat çekerek şöyle devam etti: "Aşılarmızı mutlaka ama mutlaka yaptırmamız gerekiyor. Aşı, Kovid-19'a karşı tek silahımız ve bu çok tesirli aracı sonuna kadar kullanmak mecburiyetindeyiz. O yüzden tüm üyelerimizi, tüm İstanbulluları ve tüm halkımızı aşı olmaya çağırıyoruz."

YARIM MASKE TEHDİDİ

"Kovid-19 salgını etkisinden ve gücünden hiçbir şey kaybetmedi. Sadece bizler ona biraz daha alıştık, yol açtığı tahribatlara ve ölümlere alıştık" diyen Şekib Avdagiç, sosyal mesafeye ve maskeye hala yeterince önem verilmediğini belirterek şöyle devam etti: "İş yerlerimiz, işletmelerimiz ve insanımız

Halkın sağlığı, piyasaların etkin ve açık kalabilmesi için vaka sayılarının 20 binleri aşmamasının önemli olduğunu belirten Avdagiç, "Aşılarmızı mutlaka yaptırmamız gerekiyor. Aşı, tek silahımız ve bu çok tesirli aracı kullanmak mecburiyetindeyiz" dedi.

maske takmayanların ve maskesini burnunun altına tutanların ciddi tehdidi altında. Neredeyse 'maske karşıtlığı'na dönüşen yaklaşım ve uygulamalar var. Sosyal mesafe karşıtlığı, aşılama karşıtlığını geçmiş durumda.

Kovid-19 aşısı, 'Maskeni niye doğru takmıyorsun?' diyenlere 'Ama ben aşımı oldum' cevabını vermeleri için yapılmıyor. Maske takmamak için mi aşı olduklarını sanıyorlar, gerçekten anlamakta zorluk çekiyoruz. Maskesini burnunun altında takanlar, sosyal mesafeye dikkat etmeyenler bana göre maske karşıtıdır. Çünkü, uzmanların da dediği gibi, sadece aşılama ile pandemiyi bitirmek mümkün değil" diye konuştu.

ÖDÜLENDİRME ÖNERİSİ

Kovid-19'un resmen duyurulmasının üzerinden 20 ay, ülkemizde ise ilk vakanın görüldüğünden 18 ay geçtiğini hatırlatan Avdagiç, "Maalesef pandemi hepimizden bir adım önde gidiyor. Ona çelme takmak, ancak aşıyla, gerçek anlamda maske takmakla, sosyal mesafeye dikkat etmekle ve hijyenle mümkün olacaktır. Salgını o zaman durdurup biz öne geçeceğiz. Bunu bir kez daha vurgulamak istiyorum" diye konuştu.

Aşılamanın ödüllendirilmesiyle hızlandırılması tarafında yer aldıklarını hatırlatan Avdagiç, şöyle devam etti: "Bu amaçla İTO olarak hepimizden bir adım önde gidiyor. Ona çelme takmak, ancak aşıyla, gerçek anlamda maske takmakla, sosyal mesafeye dikkat etmekle ve hijyenle mümkün olacaktır. Salgını o zaman durdurup biz öne geçeceğiz. Bunu bir kez daha vurgulamak istiyorum" diye konuştu.

Ödenen onca bedele rağmen maskeye hâlâ yeterince önem verilmediğini vurgulayan Başkan Avdagiç, "İş yerlerimiz, işletmelerimiz ve insanımız maske takmayanların, maskesini burnunun altında tutanların ciddi tehdidi altında" uyarısında bulundu.

'2022 İTO'nun yeni projeleri için açılım yılı olacak'

İTO Başkanı Avdagiç, 2022 yılının İTO'nun yeni projeleri için açılım yılı olacağını ifade ederek, "İTO eski merkez binamızı aslına uygun olarak yeniden inşa çalışmalarımız sürüyor. Kasım 2022'de tüm inşaat bitmiş olacak. Tarihi Liman Han projemizde çalışmalarımız, zorlu zemin şartlarına rağmen gayet iyi gidiyor. Ocak 2022'de alanı teslim alacağız. Merkez Bina Yanı Ek Bina'yı da Kasım 2022'de teslim almış olacağız. Merkez binamızın yanındaki arsaya da Türkiye'nin önde gelen mimarlarından oluşan bir heyetimizin nezaretinde, şehrin tarihsel dokusuna ve İTO'ya yaraşır mimari projeler hazırlıyoruz. Hedefimiz, göz bebeği projelerimizden biri olan BTM'yi buraya taşımak" diye konuştu.

Kültür-sanat ve üniversite kenti İstanbul, aynı zamanda sanayi şehridir

Haziran ayında düzenlenen teşvik belgeleri hakkında da bilgiler veren Şekib Avdagiç, savunma sanayi projeleri dışında İstanbul'a yönelik cazip teşvik verilmemesinden yakındı. İstanbul'un bir kültür-sanat ve üniversite kenti olduğunu belirten Avdagiç, "İstanbul aynı zamanda bir sanayi şehridir, sanayinin merkezidir. Sanayi İstanbul'dan atılmaz" diye konuştu.

Ahilik ilkeleriyle ticaret



2021 yılının Cumhurbaşkanlığı tarafından 'Ahi Evran yılı' ilan edildiğini hatırlatan Başkan Avdagiç, "Ahiliğin kurucusu olan, üretim ve ticaret anlayışımızın temelini atan, bizlere rol model olan Ahi Evran'ın bu yıl 850. doğum yıldönümünü kutluyoruz" dedi ve konuşmasını şöyle sürdürdü: "Sözlerimi onun söylediği ve Ahilerin vazgeçilmez ilkesi olan bir nasihatle bitirmek istiyorum. Şöyle diyor Ahi Evran: 'Harama bakma, haram yeme, haram içme. Doğru, sabırlı, dayanıklı ol. Yalan söyleme. Kimseyi kandırma. Kanaatkâr ol. Dünya malına tamah etme. Yanlış ölçme. Eksik tartma. Kuvvetli ve üstün durumda

iken affetmesini, hiddetli iken yumuşak davranmasını bil ve kendin muhtaç iken bile başkalarına verecek kadar cömert ol.'

TÜRK TUCCARININ DA TEMELİ

Bizi, 'İnsanın insanın kurdu olduğu' kapitalist bir anlayıştan 'İnsanın insanın dostu ve yâreni olduğu' bir anlayışa taşıyan bu sözlerin, ticaretimize her daim hakim olmasını diliyorum. Küresel ısınmaya yol açan, doğayı mahveden üretim anlayışına karşı tek çöçümüz, İTO'nun da, Türk tüccarının da temeli olan Ahiliğe sarılmak olduğunun bir kez daha altını çiziyorum."

Gurur projemiz: Üniversite

İTO yönetimi olarak, pandemi dönemi ve sonrası için meclis ve komite üyeleriyle gerçekleştirilen sektörel istişare toplantılarının devam edeceğini belirten Başkan Avdagiç, "Bu toplantılarımızı en kısa zamanda tamamlayarak,

raporlaştıracamız" dedi. İstanbul Ticaret Üniversitesi için "Bizim sadece sosyal sorumluluk projemiz değildir, onur ve gurur projemizdir" diyen Şekib Avdagiç şunları söyledi: "Akademik yöneticilerimizle birlikte

üniversitemizin niteliğini artırmak için var gücümüzle çalışırken, sizlerden de bu tercih döneminde desteklerinizi bekliyoruz. Her çalışmamızda olduğu gibi Üniversitemizde de birlikte başaracağız."

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Kooperatifler tek bakanlık altında toplanmalı

Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Memleketimizde yaşanan sel felaketinden dolayı tüm halkımıza geçmiş olsun diliyorum. Yardıma koşan başta devlet ve STK'lar olmak üzere herkese Allah kuvvet versin. Bizler her zaman dayanışma ruhu içinde olmalıyız. İTO da TOBB nezdinde yardımlarını yaptı. Ege ve Akdeniz'de çıkan orman yangınlarında da zarar gören herkese geçmiş olsun. Perpa olarak biz de kaymakamlıklarla temasa geçerek yardım yaptık. Toplum dayanışma içinde olmalı. Hepimiz bu mücadeleye el veriyoruz. Mali müşavirlerin tatili temmuz ayı içindedir. Hazine ve Maliye Bakanlığı böyle düzenlemiş. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ise bu tatili tanımıyor. Kısa Çalışma Ödeneği ile ilgili çalışma süreçlerini başlattı ama 'mali tatildeyiz' dememize rağmen istiyorlar. Bu tatilimizi bütün bakanlıklar tanımalı. Barolardaki gibi zorunlu tatil olduğunu tanımalılar. Bir diğer husus ise Kooperatif Genel Kurullarının pandemi sürecinde yapılamayıp ertelenmesi. Bu konuda birkaç düzenleme oldu ama kooperatiflere iki ayrı bakanlık bakıyor. Bir kısmı Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na bir kısmı da Ticaret Bakanlığı'na bağlı. İki bakanlığında düzenlemeleri farklı. Büyük sanayi merkezleri ve ticaret merkezlerinin kooperatiflerinin bir araya gelerek düzenlemeler hakkında görüş ve önerilerimizi sunacağımız bir toplantı düzenlemesini istiyoruz. Pandemi sürecinde vaka sayıları artıyor. Çok dikkatli olmalıyız, aşı ile ilgili mutlaka teşvik edici çalışmalar yapmalıyız. Perpa olarak biz elimizden geleni yapıyoruz. Bunun yaygınlaştırılması gerekiyor.

Sürdürülebilir ekonomi ve çevre konusunda toplantı yapılmalı

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Hem yangın hem de sel felaketinde hayatını kaybeden vatandaşlara rahmet diliyorum. Yaşadığımız son yangın felaketinde Türkiye'de 1 yıl içinde yanan ormanların 9 katı büyüklüğünde alan yandı. Dünyada da aynı örnekleri görüyoruz. Yangının çıkma nedeniyle ilgili çeşitli söylentiler var. Devlet bunun üzerinde çalışıyor. Ateş düştüğü yeri yakar derler ama yangınlar hepimizin ciğerini yaktı. Devletin öncülüğünde bu alanları en kısa zamanda inşallah yeşillendireceğiz. Sahip çıkmak hepimizin vazifesi. İBB Çevre ve Sağlık Komisyonu'nda 3 yıl başkanlık yaptım. Özellikle alışveriş poşetlerinin azaltılması ve geri dönüşüm ile ilgili önemli konularda üzerine çalışmalarda bulundum. İklim değişikliği insanlığın en önemli problemi. Sel felaketleri yaşanıyor, gıda güvenliği tehlikeye giriyor. Dünyayı ve bizleri neler bekliyor? Hava kirliliği, ormanların yok olması, su sıkıntısı, türlerin soyunun tükenmesi, sera gazının etkisiyle dünyanın her geçen gün ısınması ve artan nüfusla birlikte doğan çarpık kentleşme. Yaşanabilir bir dünya için bu sorunlar çözülmeli. Çevre sorunlarının en büyük kaynağı insanoglu.

Bu gelecek nesilleri etkiliyor. Dünyayı, denizlerimizi, şehirlerimizi ve bütün yaşam alanlarını ilgilendiriyor. Ülkenin birçok yerinde çıkan yangınlar, sel felaketleri, müsilaj ile karşı karşıya kalan Türkiye için uzun zamandır tehlike çanları çalıyor. Kriz anlarına hazır olmak ekonomin en can alıcı noktalarından biri. Sürdürülebilir ekonomilerde hem teoride hem pratikte sağlıklı ekonomi eşittir çevre politikası. Her çevre felaketi ekonomiye vurulan bir darbe. Marmara'daki müsilaj da öyle. Balıkçılık zarar gördü. İnsanlar balık yemekten korkuyor. İTO olarak hem iş dünyası hem de akademisyenler bir araya gelerek "Sürdürülebilir Ekonomi ve Çevre Kirliliği" adı altında bir toplantı düzenlenmelidir.

Yanan ormanlarımız fidanlarla yeniden kazanılacaktır

Kadir Gümüş-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Orman yangınları tüm dünyada bu mevsimde oluyor. İklim değişikliği nedeniyle olduğu gibi sabotaj ve kundaklama da olabiliyor. Devletimiz onları da elbette ki bulup çıkaracaktır. Ülkemizde orman yangınları başladığından itibaren bilgi kirliliği yaşandı. Evet devletin eksiklikleri de olabilir fakat devletin tüm birimleri sahadaydı. Gayretlerini ve canla başla çalışmalarını da gördük. Allah hepsinden razı olsun. Ormanlarımız yanarken, insanların evleri-hayvanları yanarken bazıları sosyal medyadan maalesef yardımlar konusunda da bilgi kirliliği yaptı. Azerbaycanlı kardeşlerimiz, itfaiyesiyle, askeriyeye bize yardım etmeye geldi. Sosyal medyada, Azerbaycanlı kardeşlerimize bile 'burada ne işleri var' diye laf edenler oldu. Yanan ormanlarımız fidan dikilerek yeniden kazanılacaktır, bazı alanlar makidir, yeniden yeşerecektir. Son 15 yılda orman yangınlarıyla mücadele için yapay göletler yapıldı. Yapay göletlerin özellikle son orman yangınlarında çok işe yaradığını da gördük. Yüzlerce su tankeri de bu göletlerden su olarak yangınlara müdahale etti. Bu yıl çıkan orman yangınları, 17-18 yıldaki çıkan yangınların toplamına eşit. Yurtdışından gelen destekler de bu süreçte düzgün bir şekilde yönetildi. Allah devletimize zeval vermesin. Yangınlarla mücadele eden görevlilere de emekleri için teşekkür ediyoruz.

Bürokrasi hızlarsa daha iyi netice alınır

Bayram Bilgin-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: Sanayileşme artsın, katma değerli üretim artsın, iş arayanlar iş bulsun. Hayalimiz ekonomimiz büyüsin. Ekonomimizdeki gelişmeyle dünyada söz sahibi olalım istiyoruz. Bu konuda hepimiz aynı şeyleri düşünüyoruz. Tüm bunlar yapılırken iş dünyasının devam eden bir hayatı da var. Kamu otoritesiyle işbirliği yapacağız. Ancak bürokraside sıkıntılar olduğu konusunda tespitlerim var. Bu aksaklıkların ekonominin sürecine de sıkıntı vereceği kaygısını taşıyorum. Bürokrasi hızlarsa iş dünyasıyla birlikte daha iyi netice elde edeceğini düşünüyoruz. Meseleye sistemsel olarak bakmak lazım. Bürokratik sistem ve hiyerarşik yapının daha etkin

ve iş dünyasına entegre çalışabilmesi için neler yapılabilir bakmak gerekiyor. Bir bürokratin mevzuata hakim olma kabiliyeti var mıdır? Yani liyakat konusu önemli. Liyakatsiz biri olursa üretime zarar verir. Bürokrasinin ağır işlemesi ve moral bozmasının örnekleri var. Mesela bir vergi idaresi bir mükellefe hatalı bir tahakkuk yapmış. Mükellef bu işlem hatalı bunu düzelt diyor. İlgili vergi dairesi ise haklısınız fakat ben bunu üst makama sormam lazım diyor. Üst makama da soruyorlar haklısınız fakat ödeyin deniliyor. Ankara'ya da durumu iletiyorlar yine benzer bir yazı yazılıyor. Burada meseleyi kim çözecek? Tabi ki hukuk çözecek. Vergi mahkemesi mükellefe 'yapılan bu işlem haksız derhal ihtamameleri iptal edin' diyor. İdare itiraz ediyor, dava üst mahkemeye istinafa gidiyor. Üst mahkemede mükellefe yapılan haksız işlemi iptal edin diyor. Buna rağmen bürokrasinin yazışma süreci halen devam ediyor. Emin olun böyle binlerce durum var. Böyle durumlar ekonominin gelişmesine de zarar veriyor. Bürokrasinin biriyile ilgili işlem yaparken nesnel kriterlere göre karar vermesi gerekiyor. Mesela SGK'da da böyle sorunlar yaşanıyor. Orada da bir ihtilaf çıktığında önce öde sonra itiraz et deniliyor. Gayri faal firmalarla ilgili yine binlerce ihtilaf çıkıyor, dosyalar vergi dairelerinde birikiş. Buna da entegre yoluyla kolay çözüm bulunabilir. Amacımız bürokrasinin azalması ve kolaylık sağlanmasıdır.

Öğrencilerin barınma ihtiyaçlarına çözüm bulunmalı

Mustafa Hakan Özelmacı-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: Ülke genelinde bu yılın Ocak-Haziran döneminde 1 milyon 262 bin 848 gayrimenkul satış işlemi yapıldı. En çok satış işlemi yapılan iller arasında 161 bin 451 satışla İstanbul ilk sırada yer aldı. Ocak-Haziran'da yabancılara yapılan konut satışları ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 43.7 artarak 20 bin 488 olmuştur. Yine bu sayının yaklaşık yarısı İstanbul'da gerçekleşti. Şehrimizde kira fiyatları son bir yılda yaklaşık yüzde 40 arttı. Gerek evlilik, gerek kentsel dönüşüm ihtiyaçları bunun da yanında pandemi döneminde yeni inşaat arzının sınırlı kalması fiyatların hızlı bir şekilde yükselmesine neden oldu. Ayrıca yüzde 42 seviyesinde artan inşaat maliyetleri ile kredi faiz oranlarının yüksek olması, fiyatları yukarı yönlü olarak etkiliyor. Şu anda metrekaresi değeri olarak 29 TL seviyesinde olan kiralar, İstanbul'da yaşamı zorlaştırmaya devam ediyor. Eylül ayındaki öğrenci talebi ile de fiyatların çok daha yüksek bir seviyeye çıkacağı görülüyor. Özellikle İstanbul'da öğrencilerin barınma ihtiyaçlarının çözümüne ilişkin politikalar geliştirilmeli.

Kamu alacaklarımıza çözüm istiyoruz

Kazım Eryaşar-İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi: Doğal afetlerde kaybettüğümüz canlarımızı rahmetle anıyorum. Küresel ısınma artık gözle görülür hale geldi. Yakın zamana kadar hiçbir ülke bunlara dikkat etmiyordu. Yeni düzenlemeler ve yeşil

mutabakat kapsamında her ülkenin gündemi en az zarar ile üretim olarak belirlendi. Üye arkadaşlarımla bu konuda öncü olmalıyız ve sektöre çözümler üretmeliyiz. Geçen yıl kamudan alacaklarımız hakkında yüzde 25 feragat ile bir ödeme planlaması düzenlendi ve taraflar olarak anlaştık. Ürünlerimizi teslim ettikten sonra 180 gün içinde ödeme yapılacağı konusunda da bizlere söz verildi. Pandemi dönemi dahil bizler hiçbir kurumu malzemesiz bırakmadık. Fakat 15 aydır ödemelerimizi alamıyoruz. Bizler sadece üniversiteler ve hastanelere ürün satabiliyoruz. Bizlere para vermeden ürün satma diyorlar ama sektörümüz maalesef öyle dönmüyor.



Sektör olarak bu konunun acilen çözülmesini, verilen sözlerin tutulmasını istiyoruz.

'Tüketici heyeti' şartı gözden geçirilsin

Ali Uluoğlu- Fotoğrafçılık Meslek

Komitesi: İstanbul Tüketici Hakem Heyetinde görev yapmaktaydım. Bu seneye kadar yedek üyeyken asil üye oldum. Birçok STK'dan ve çeşitli kurumlardan üye seçiliyor, İstanbul Ticaret Odası'ndan da ben seçildim. Buraya seçilmenin bazı şartları var. Bunlardan bir tanesi de tercihen üniversite mezunu olmak. Ben de lise

mezunuyum. Fakat denetleyici kurumdaki bir müfettiş, bu maddenin zorunlu olduğunu söyleyerek benim üyeliğimi sonlandırdı. Yakın zamanda İTO'dan yeni bir üye istenecek. Bu konunun başkanımızın takibinde ilerlemesini istiyorum. Ben o kuruma emek veriyorum, zaman harcıyorum.

'Bir oldukça, zarar ziyan aşılır'

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, her komiteden bir Meclis Üyesi ile toplantı yaptıklarını, diğerlerinin uzaktan erişimle iştirak ettiğini söyledi. Geçtiğimiz haftalarda birçok ilimizde çıkan yangınları hatırlatan Öztürk Oran, "Orman dediğimizde sadece ağaçtan bahsetmiyoruz. Hayvanıyla, içindeki doğal yaşamıyla, bitkilerle birlikte çok büyük bir yaşam alanından söz ediyoruz. Doğal denginin çok önemli bir parçası ormanlar" dedi.

Devletin desteğinin yanı sıra afetlere karşı en önemli silahlardan birinin milli dayanışma ve bir arada durmak olduğunu ifade eden Oran şöyle konuştu: "Orman yangınlarındaki zararların ortaya çıkmasının ardından Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, iş dünyasının yardımseverliğinin de çati

kuruluşu oldu. Hem oda ve borsalar, hem de firmalar düzeyinde büyük bir yardım kampanyası başladı. İstanbul Ticaret Odası olarak da 4 milyon liralık bir yardımda bulunuldu. Biz, bir oldukça, zarar ziyan giderilir. Millettin dayanışması yaralara merhem olur."

Oran konuşmasına şöyle devam etti "Her yıl ağustos ayında, milletimizin üç büyük zaferini hatırlıyor ve anıyoruz. 957 yıl önce... 16 Ağustos günü Kars'ın kapılarından geçen milletimizin Anadolu'ya girişi yine bir Ağustos ayında gerçekleşen Malazgirt Zaferiyle taçlanmıştı. Anadolu'da milletimizi boğmaya çalışan düşmana karşı hürriyet tokadı da 1922 yılının Ağustos ayında atılmıştı. Şanlı tarihi miras bırakan ecdadı rahmetle anıyoruz. 30 Ağustos Zafer Bayramının 99'uncu yılını kutluyor, Mustafa Kemal Atatürk'ü

ve silah arkadaşlarını rahmetle, şükranla yâd ediyoruz. 9 Ağustos'ta da Muharrem ayı başladı. Hicri yılbaşınızı tebrik ediyorum. Barış ve kardeşlik, her daim yolumuzu aydınlatсын."

Küresel enflasyon dalgasından ülke olarak nasibimizi alırken, e-ihracat, esnek çalışma modelleri ve yeşil üretim gibi geleceğin konularında önemli tecrübeler kazanıldığını hatırlatan Oran, "İnanıyoruz ki, Türkiye bu süreçten pandemiye fırsata çevirmeyi başarmış ve eskisinden çok daha güçlü bir ülke olarak çıkmayı başaracak" dedi.

“Ofis Bölme Sistemleri
Office Partition Systems”

T: (0212) 867 05 00
F: (0212) 867 05 50
W: cuhadaroglu.com
E: interax@cuhadaroglu.com.tr

interwall
ÇUHADAROĞLU

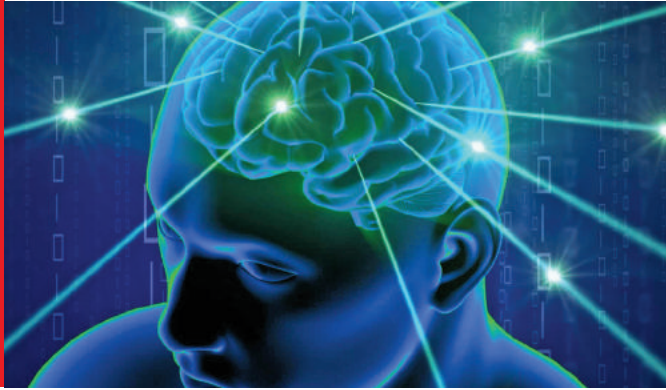


Satışta yapılan büyük hata

Mert Aydın, satış sürecinde yapılan en büyük hatalardan birini ise şöyle anlattı: "Müşterinin sizinle neden görüştiğini anlamadan ona asla herhangi bir şey önermeyin. Bu satıcıların yıllar boyunca yaptığı en büyük ortak hatalardan biridir. Yaşadığı sıkıntı konusunda mutabık kaldıktan sonra bir çözüm önerisi getirin. Yani müşterinin sıkıntısını anlamadan onun da bunu görmesini sağlamadan direkt bir şeyler önermek hatadır. Çözüm en son söylenecek şeydir. Öncelikle, doğru bir iletişim kurmak ve ihtiyacını anlamak için doğru soruları sormak gerekiyor."



Her müşterinin zihninde bir satın alma düğmesi var. Nöro satış yöntemiyle satın alma düğmesini keşfeden girişimciler, rakiplere fark atıyor. Satış sürecinde reaktif değil proaktif olanlar geleceği de kazanıyor.



Nöro satış keşfeden rakiplere fark atıyor

ŞEREF KILIÇLI

İNSANLARDAKİ sinir sisteminin araştırılmasına dayalı bir bilim dalı olan Nörobilim, ticari hayat alanında yapılan araştırmalarda da öne çıkıyor. Özellikle satış sürecinde müşteri davranışını anlamanın etkileri analiz ediliyor. Satıcıların yaptığı en büyük hatalardan birinin, satın alma (karar verme) sürecinin nasıl çalıştığını bilmemek olduğu belirlendi.

İTO'DAN WEBİNAR

Üyelerine eğitim faaliyetlerini aralıksız sürdüren İstanbul Ticaret Odası, bu kez 'Nöro Satış Yöntemleriyle Müşteri Kazanma' yöntemlerini webinar ile anlattı. Oda'nın youtube kanalından canlı yayınlanan webinar'da, Academy Neuro Kurucusu Mert Aydın sunum yaptı.

SATIN ALMA DÜĞMESİ

Herkesin zihninde bir satın alma düğmesinin var olduğunu belirten Mert Aydın şöyle konuştu: "Satın alma düğmesi demek karar verme noktası demektir. Bu mekanizmanın nasıl çalıştığını bilerseniz işiniz kolaylaşıyor. Bu mekanizmada karar alma süreçleri nasıl çalışıyor, nasıl karar alınıyor, müşteriyi harekete geçiren motivasyonlar neler, markaya yaklaştıran ya da uzaklaştıran sebepler neler gibi kritik bilgiler var. Eğer bunları yakalayabiliyorsanız, o zaman nereye dokunmanız gerektiğini de biliyorsunuz. Evet satın alma düğmesi var fakat herkesin zihninde farklı bir yerde. Farklı bir yerde olmasının sebebi ise herkesin motivasyonunun farklı olması. Mesela ev alırken araba alırken, arkadaş seçerken hepimizin kriterleri farklıdır. Satıcının en temelde bilmesi gereken şey karşısındakinin motivasyonudur. Müşterinin satın alma nedenini, yani onu harekete geçiren sebebi ortaya çıkarabilirseniz çözüm önerinizi kurgulayabilirsiniz."

YENİLİKÇİ SATIŞ ANLAYIŞI

Nörobilimin geleneksel değil yenilikçi satış anlayışının doğru olduğunu ispatladığını vurgulayan Aydın, yenilikçi satışın insanların ne istediğini anlamak ve bunu yapmalarına yardımcı olmak olduğunu söyledi. Aydın bu süreci şöyle özetledi: "Bu anlayışa sahip biri önce güven telkin etmeye ve uyumu yakalamaya çabalar. Müşterinin konfor alanına girince doğru sorularla yaşadığı sıkıntıyı anlamaya çalışır. Odaklanmak gereken şey insanlarla ilişkiyi doğru tesis edebilmek. Çünkü insanlar size güvenmedikçe konfor alanına almaz. Almadıkları zaman onlara istediğiniz soruları yöneltemezsiniz. Motivasyonu ortaya çıkarmanın yolu sorular sormaktan geçer. Soru olmadığı zaman müşterinin gerçek nedenini anlayamıyorsunuz. Gerçek nedeni anlayamayınca doğru bir önermede bulunamıyorsunuz."

REAKTİF DEĞİL PROAKTİF

Satış sürecinde reaktif değil proaktif olunması gerektiğinin de altını çizen Mert Aydın şu tavsiyelerde bulundu: "Önce kendimize şunu soracağız, şu andaki koşullara göre mi hareket eden biriyiz, yoksa zihnimizde satış ile alakalı geleceğe dair bambaşka bir resim mi var? Eğer mevcut koşullara göre hareket ediyorsanız, nerede duracağınızı, ne kazanacağınızı, hayattan ne alacağınızı o koşullar belirliyor. Ancak siz koşullara değil de geleceğinize odaklandığınızda, bundan sonrasının neler olabileceğini hayal edip onun planını yapmak için

gereken adımları atmaya başlıyorsunuz. O zaman hayatın dizginlerini yeniden ele almaya başlıyorsunuz. Artık nereye varacağınız ve kazancınız konusunda sizin aldığınız sorumluluk ve risk ile ortaya koyduğunuz çaba belirleyici olmaya başlıyor. Proaktif olmak demek, bir şeyler olmadan evvel geleceğe yatırım yapmaya başlamak demektir."



7 önemli fark

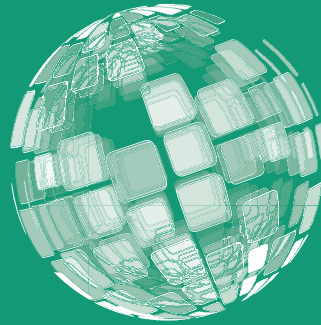
Mert Aydın, geleneksel satış anlayışı ile yenilikçi satış anlayışı arasındaki 7 önemli farkı şöyle sıraladı:

- 1** Geleneksel anlayış almak üzerine kurulu. Müşterisini istemediği bir şeyi yapmaya zorlayan satıcı almak üzerine odaklıdır. Yenilikçi anlayış ise vermek üzerine kuruludur. Doğru sorularla sıkıntıyı teşhis edip çözüm sunar. Felsefesi, kazandıracağız ki kazanacağızdır.
- 2** Geleneksel anlayış kontrolcüdür, dizginleri hep elinde tutmak ister. Karar verici olan müşteri ona bu sebeple mesafe koyar. Yenilikçi anlayış ise müşteriye özgürlük hissi verir.
- 3** Geleneksel anlayış sonuç odaklıdır, o sonuçla da duygusal bağ kurarlar. Müşterinin satın almama sinyali daha agresif davranmasına neden olur. Ancak her sonuç sebepleriyle vardır. Yenilikçi anlayış sebeplere odaklanır.
- 4** Geleneksel anlayış konuşmaya odaklıdır. Yenilikçi anlayış ise soru soran ve dinleyen taraftadır.
- 5** Geleneksel anlayışta sipariş alındıktan sonra dosya kapanır. Ancak yenilikçi anlayışta sipariş alınması aslında ilişkinin başladığı noktadır. Ondan sonraki mesele işi geliştirebilmektir.
- 6** Geleneksel satış anlayışı kendini öne çıkarmak üzerine kuruludur. Kendinizi öne çıkardığınız sürece müşteriyi itersiniz. Yenilikçi anlayış ise itmeye değil çekmeye odaklıdır. Müşteri merkezde olursa, müşteriyi çekersiniz.
- 7** Geleneksel satış anlayışı, fiziksel olana odaklanır. Yenilikçi anlayış ise duygusal olana odaklanır. Bir insana verebileceğiniz en değerli hediye ona kendisini ifade etme imkanı vermektir.

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran / Arnavutluk
23 - 26 Kasım 2021
Genel Ticaret

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İHRACATIN BALKANLARA AÇILAN KAPISI

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

- 26 yıl süresince fuarın yükselen başarı grafiği,
- Arnavutluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- Her Yıl Fuarın ana girişinde yer alan Türkiye Milli İştirakinin başarılı grafiği
- Yaklaşık 10.000 ziyaretçi, 15 ülke, 200 katılımcı,
- Profesyonel ikili görüşmeler,

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C Ticaret Bakanlığı teşvik işlemlerine ilişkin dosya masrafı
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Türkiye Milli Katılımı Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 3.550 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç / Şeyma Pekcan / Aylin Odabaş

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr/seyma.pekcan@ito.org.tr/aylin.odabas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

İklim, AB Yeşil
Mutabakatı ve Çin

Avrupa Komisyonunun 2019 sonunda açıkladığı Yeşil Mutabakat programının ana konusunu iklim sorunu oluşturuyor. Atmosferdeki insan kaynaklı sera gazı birikimi dünyayı tehlikeli bir noktaya getirmiş bulunuyor. Eğer çok köklü önlemler alınmazsa dünya seller, kuraklıklar, kasırgalar gibi aşırı iklim olayları ile giderek daha sık ve ciddi boyutlarda karşı karşıya gelecek, deniz düzeyi giderek yükselecek, bunlara bağlı olarak yaşam koşulları kötüleşecek, tarımsal üretim olumsuz etkilenecek, en kötü senaryolarda dünya mevcut insan medeniyetini destekleyebilir olmaktan çıkacak.

Yeşil Mutabakat programı AB ülkelerinde karbondioksit ve diğer sera gazlarının salımının 2050 yılına kadar sıfırlanmasını öngörüyor. Bu hedef doğrultusunda 2020 sonunda, 2030 yılına kadar AB kaynaklı sera gazı yayımlarının 1990 seviyesinin yüzde 55 altına çekilmesi hedefi benimsendi ve Paris Anlaşması çerçevesinde taahhüt olarak açıklandı. Geçtiğimiz ay ortasında da 2030 hedefine yönelik yasal düzenlemeler ile ilgili kapsamlı bir program açıklandı.

Bu hedeflere ulaşmanın ana araçlarından birisini karbondioksit başta olma üzere sera gazlarını doğaya salmanın bu işi geçekleştirenler için maliyetli hale getirilmesi geliyor. Bu için AB'de seçilen yöntem, sera gazı yayımının (emisyon) bir borsa üzerinden fiyatlandırılması. Dünyanın bu nitelikte ilk büyük düzenlemesi olarak, deneysel nitelikte 2005'te kurulan AB Emisyon Ticaret Sistemince kapsanan üreticiler, toplamı yıllık olarak belirlenen ve giderek azalan yayım kotalarını ihale yoluyla (geçiş döneminde bazıları tahsis yoluyla) alıyorlar. Söz konusu dönem içinde bu şekilde elde edilen kotaların üzerine çıkıldığında ilgili kuruluşun ceza ödemesi ya da borsa üzerinden kotasının altında kalan kuruluşlardan ek kota alması gerekiyor. Böylece atmosfere sera gazı yaymanın bir piyasa fiyatı oluşmuş oluyor.

Firmalar sistem içine alınacak

Yeşil Mutabakat programı sera gazı yayımının maliyetinin giderek artması ve giderek daha çok sektör ve firmanın bu sistem içine alınmasını öngörüyor. Bu ve diğer çevre hedeflerine yönelik diğer düzenlemelerin AB üreticilerine ek maliyetler getirmesi söz konusu. Bu durumda AB üreticilerinin AB pazarında rekabet gücünün düşmemesi için AB pazarına giren ürünlerin ilgili ülke ve üreticilerin üstlendikleri iklim sorununun çözümü ile ilgili maliyet düzeyine bağlı olarak vergilendirilmesi öngörülüyor. Bu uygulamanın, AB üreticilerini korumanın ötesinde diğer ülkeleri de AB'dekine benzer uygulamalara yönlendirmesi bekleniyor.

Ekonomik büyüme stratejisi

AB Komisyonu programı bir ekonomik büyüme stratejisi olarak niteliyor. Tüm dünyada şirketlerin ve bireylerin bu program çerçevesinde iklim ve çevre dostu ürün ve yöntemlere yönelmesi, elektrikli otomobiller, temiz üretim süreçleri, enerji koruyucu binalar, temiz enerji üretimi ve saklanması gibi alanlarda büyük talep oluşturacak. AB, bu talebe kendi şirketlerinin cevap vermesi, böylece yeni teknolojiler, üretim sektörleri, üretim ve istihdam sağlanması hedefliyor.

Çin ne yapıyor?

Programın bir de uluslararası politika alanındaki yaran var. Bu programla AB, büyük bir küresel sorunun çözümünde başı çeken, standart oluşturan bir konuma gelmeyi hedefliyor.

Çin ne yapıyor? O da aynısını yapıyor. Ülke yönetimi 2015 yılında Paris Anlaşması sürecinde ülke sera gazı salımlarını 2030 yılına kadar indirmeye başlama taahhüdünü vermişti. Bu taahhüt 2020'nin sonlarında 2060 yılına kadar ülke karbondioksit salımlarını sıfırlama hedefiyle yükseltildi.

Öte yandan 2013-2014 yıllarında ülkenin yedi yöresinde deneme nitelikli bölgesel karbon borsaları kuruldu, ardından da geçtiğimiz günlerde Çin'in emisyon ticaret sistemi ulusal düzeyde faaliyete geçti. Sistem şimdilik yalnız 2000 dolayında enerji üreticisini kapsıyorsa da işlem hacmi olarak AB'nin önünde dünyanın en büyüğü konumuna oturmuş bulunuyor.

Çin de bu konuya aynı zamanda uluslararası saygınlık yanında bir teknolojik ve ekonomik gelişme stratejisi açısından yaklaşıyor. Daha önce burada ele aldığımız gibi, çevre ve iklim dostu politikaların da desteği ile Çin günümüzde elektrikli otomobiller, bunların aküleri, güneş enerjisine dayalı enerji üretim sistemleri gibi birçok yeşil teknoloji alanında dünyanın bir numaralı üreticisi konumuna gelmiş bulunuyor ve iklim dostu politikaların ortaya çıkaracağı pazarda büyük pay edinmeyi planlıyor.

Kısacası Çin de uzunca zamandır kendi Yeşil Mutabakat programını sürdürüyor.

G. Kore ile ticaretteki
açığı ortaklık kapatırAB kalitesinde ürün
ihracatı potansiyeli

Seul Ticaret Müşaviri Ayşe Ferdağ Tekin, Avrupa Birliği kalite altyapısına uygun üretilen Türk ürünlerinin, ikili ticaret dengesine olumlu katkı sağlamakta kalmayıp, Koreli tüketicilerin refahı ve ürün çeşitliğini de artıracağını kaydetti. Tekin, "Ülkemizin, gerek tarım gerekse sanayi ürünlerinde Güney Kore'ye önemli bir ihracat potansiyeli bulunuyor" dedi.

Global verilerle
paralel

Güney Kore'den ithal edilen ilk 20 ürünün toplam tutarı 2.3 milyar ABD Doları olarak hesaplanıyor. Bunlardan, en çok ithal edilenlerin ilk beşinin sıralaması ise şöyle:

- Kimyasal ürünleri
- Kan ürünleri
- Demir çelik ürünleri
- Otomotiv-yedek parça
- Tekstil ürünleri

Bu 20 ürün bazında Türkiye'nin global ithalatına bakıldığında ise toplam tutarın 12.2 milyar dolar olduğu görülüyor. Yine dünya genelinden ithalatta bu ürünler içinde ilk beşteki sıralama şöyle gerçekleşti: Kimyasal, otomotiv-yedek parça, demir-çelik, kan ürünleri, tekstil.

Türkiye, STA partneri Güney Kore ile ticaretinde yılda 4.6 milyar dolar açık veriyor. İhracatta sıfır gümrük imkanına rağmen ara malı ithalatı dengeyi bozuyor. Buna çözüm olarak Güney Koreli firmalarla Türkiye'de üretim öneriliyor.

ADEM ORHUN

GÜNEY Kore ile imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması (STA), dokuzuncu yılına girerken, ikili ticarete yeni fırsatlar iş dünyasını bekliyor. İki ülke arasında 2013'te 6.5 milyar dolar olan ticaret hacmi 2020'de 6.8 milyar dolar oldu. STA ile Türkiye menşeli birçok malın bu ülkeye ihracatında sıfır gümrük vergisi uygulanmasına rağmen; ticaret dengesi ithalat yönünde gelişti. Ticaret açığının 4.6 milyar dolar olduğunu belirten Türkiye'nin Seul Ticaret Müşaviri Ayşe Ferdağ Tekin, ticari ilişkilerde yeni adımlara ihtiyaç olduğunu ifade etti.

ÇOĞU ARA MALI

Güney Kore'den ithal edilen ürünlerin çoğunun ara malı olduğuna dikkat çeken Tekin, 2020'de Güney Kore'den ithal edilen ilk 20 ürünün, bu ülkeden yapılan ithalatın yüzde 40.9'unu oluşturduğunu söyledi. Tekin, Güney Kore'den ithalat verilerinin genel ithalat verileriyle gösterdiği benzerliğin, Türkiye'nin üretimde ara malı bağımlılığını teyid ettiğini kaydetti. Tekin, "Tedarik güvenliği ve dolayısıyla ihracatımız ve dünya pazarlarındaki rekabetçiliğimiz açısından tehdit oluşturmaktadır" diye konuştu.

Demir-çelik, 300213 GTP'li kan ürünü, kimyasal, otomotiv ve yedek parça, tekstil alanlarında önde gelen ürünlere dikkat çeken Tekin şu bilgileri paylaştı: "Güney Kore bahse konu ürünlerin dünyadan ithalatında tedarikçi ülkeler arasında ilk sıralarda. Bunda, STA sonrası gümrük vergilerinin sanayi ürünlerinde karşılıklı olarak kaldırılması etkili oldu. Güney Kore, güçlü üretim altyapısıyla bu ürünlerde üçüncü ülkelere karşı rekabet avantajı elde etti.

PETRO-KİMYA

İç üretim sektörün taleplerini karşılayamadığı için Güney Kore'nin gelişmiş petrokimya sanayinde faaliyet gösteren firmalardan ithalat yapıyor. Gerek yerli yatırımların artırılması gerekse Güney Koreli ve diğer ülkelerdeki firmaların yatırımlarının ülkemize çekilmesi suretiyle sektörün ara malı ihtiyaçlarının karşılanması, tedarik güvenliği ve katma değerli ürün ihracatımızın artırılmasında oldukça önemli.

BİO-TEKNOLOJİ VE İLAÇ

Güney Kore'nin ilaç, bio-teknoloji ve tıbbi cihazlar sanayii dikkate alındığında, iki ülke arasında gerek eğitim gerekse sektörel işbirliği alanlarının oldukça geniş olduğu dikkat çekiyor. Bu sektörlerde oluşturulan katma değer ve bu sektörlerin önümüzdeki dönemde öneminin daha da artacağı göz önünde bulundurulduğunda mezkur alanlarda ikili işbirliği imkânları artırılmalı."

OTOMOTİV SANAYİSİ

Ticaret Müşaviri Tekin, otomotiv ve yedek parça ithalatıyla ilgili olarak da şunları söyledi: "Firmalarımızla otomotiv ve yan sanayinde Güney Koreli ve diğer ülkelere yatırım ve ortaklıkların ülkemize çekilmesi için çalışmaların artırılmasında fayda var. Ayrıca Güney Koreli ve küresel otomotiv firmalarının son dönemde çalışmalarını batarya ve hidrojen ile çalışan elektrikli otomotiv ihracatına yoğunlaştırdığı görülüyor. Güney Koreli otomobil firmalarıyla elektrikli araç ve araç yazılımı konusunda işbirliği faaliyetlerinin yoğunlaştırılması oldukça önemlidir."

REKABETÇİLİĞİ ETKİLİYOR

Tekin, Güney Kore'den ithalat verilerinin genel ithalat verileriyle gösterdiği benzerliğin, Türkiye'nin üretimde ara malı bağımlılığını teyid eder nitelikte olduğunu kaydetti. Tekin, bu durumun, tedarik güvenliği ve dolayısıyla Türkiye'nin ihracatı ve dünya pazarlarındaki rekabetçiliği açısından tehdit oluşturduğuna dikkat çekti. Ticaret Müşaviri Tekin bu riske karşı önerisini de şöyle dile getirdi "Gerek yerli yatırımların artırılması gerekse Koreli ve diğer ülkelerdeki firmaların yatırımlarının Türkiye'ye çekilmesi suretiyle sektörün ara malı ihtiyaçlarının karşılanması mümkündür. Böylece tedarik güvenliği ve katma değerli ürün ihracatımız artırılabilir."

PAPERWORLD
2022Frankfurt / Almanya
29 Ocak - 1 Şubat 2022Kirtasiye,
Büro Malzemeleri
ve Yazı Gereçleri
FuarıKIRTASIYE FUARININ ZENGİNLİĞİ
PAPERWORLD'DE BULUŞUYOR

PAPERWORLD

- Uluslararası Kirtasiye, Büro Malzemeleri ve Yazı Gereçleri Fuarı
- 69 ülkeden 1.591 katılımcı
- 141 ülkeden 30.723 ziyaretçi
- % 69 uluslararası ziyaretçi
- % 85 uluslararası katılımcı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve katalogunda firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mızca hazırlanan katalogta firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 12 m ²
Katılım bedeli	: 5.760 TL / m ²

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İdil Aslantas

Tel : 0212 455 61 13
E-Posta : idil.aslantas@ito.org.tr
GSM : 0533 959 30 57

Sibel Tayanc

Tel : 0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr

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

Dünyayı şekillendirecek mimar ve tasarımcılar

TİCARET Mimarlık ve Tasarım Fakültesi, uluslararası standartlardaki atölye ve laboratuvarlarında, geleceğin dünyasını şekillendirecek mimar ve tasarımcılar yetiştiriyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi'nde okuyan öğrenciler, geleceğin dünyasını şekillendirmek için birinci sınıftan itibaren uygulamalı eğitimle tanışıyor.

Temel öncelikleri; sosyal, çalışkan, gelişmelere ayak uydurabilen, yaratıcı, sistemli çalışan, iş dünyasında yer almaya hazır tasarımcılar, mimarlar ve iç mimarlar yetiştirmek olan fakültede şu bölümler bulunuyor:

- Mimarlık
- İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı
- Endüstriyel Tasarım
- Moda ve Tekstil Tasarımı

UYGULAMALI DERSLER

Fakültede dersler, kuramsal ve uygulamalı olarak yürütülen bilgisayar teknolojilerinden yararlanılarak veriliyor. Nitekim bu doğrultuda öğrenciler, okula adım attıkları ilk andan itibaren uygulamalı derslerle tanışıyor; uluslararası standartlardaki atölye ve laboratuvarlarda, icra edecekleri mesleğin inceliklerini öğreniyorlar. Öğrencilerin mezun olabilmesi için bitirme projelerinden başarılı olmaları gerekiyor.

Fakültede, öğrencilerin sanatsal, mesleki ve bilimsel ufkunu geliştirmek için sık sık ulusal ve uluslararası çalıştaylar, sergiler ve konferanslar düzenleniyor. Yurt içi ve yurt dışı teknik araştırma gezileri de, öğrencilerin iletişim, düşünme, öğrenme ve belgeleme becerilerini

kazanmalarına önemli katkılar sağlıyor.

YURT DIŞI İŞBİRLİĞİ

Mimarlık Bölümünde alanında uzmanlaşmış, uluslararası deneyimlere sahip öğretim üyeleri ve yardımcıları ile öğretim veriliyor. Bölüm; mimarlık eğitimi, yurtdışı mimarlık okulları ile bağlantılı olarak temel teorik dersler ve seçmeli derslerin yanı sıra mimari tasarım stüdyolarından oluşan bir program üzerinden yürütülmesine de önem veriyor. Bu sayede bölüm; her çeşit binanın plan ve projelerinin hazırlanmasını ve denetlenmesini gerçekleştirecek donanımlı elemanların yetiştirildiği bir program olarak dikkat çekiyor.

ESTETİK VE BİLGİYİ BİRLEŞTİRİYORLAR

İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü, dört yıllık programıyla sektöre eğitilmiş yeni profesyoneller kazandırıyor. Bölümün amaçlarından biri, estetik ve bilgiyi bütünleştiren, ekonomik çözümler üretebilen, ulusal ve uluslararası düzeyde etkin iç mimarlar yetiştirmek. Bunun için bölüm; ulusal ve uluslararası çalıştaylar, sergiler ve konferanslarla öğrencilerin sanatsal, mesleki ve bilimsel açıdan ufkunu geliştirmeye odaklanıyor. İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü, yurt içi ve yurt dışı teknik, kültürel ve araştırma gezileriyle öğrencilerin iletişim, düşünme, öğrenme ve belgeleme becerilerini geliştirmelerini sağlıyor. Uluslararası öğrenci ve öğretim



üyeleri değişim programlarıyla da öğrencilerin kültür birikimleri ve mesleki görgüleri artırılıyor. Bölümde dersler, çağdaş bilgisayar teknolojilerinden yararlanılarak veriliyor. Öğrenciler büro ve şantiye stajlarıyla derslerde edindikleri bilgi ve becerileri uygulama ve mesleği daha yakından tanıma olanağına sahip oluyor. Öğrencilere teknoloji, üretim, yönetim ve organizasyon

konularında da bilgi ve beceri kazandırılıyor.

SERİ ÜRETİMİN KAHRAMANLARI

Otomobilden buzdolabına, cep telefonundan kaleme kadar kullandığımız sayısız ürünün seri üretiminin arkasında endüstriyel tasarımcılar var. Endüstriyel Tasarım Bölümü, geleceğe damga

vuracak ürünleri tasarlayacak bireyleri yetiştiriyor. Bölümün temel önceliği; gelişmelere ayak uydurabilen, yaratıcı, iş dünyasında yer almaya hazır endüstriyel tasarımcılar yetiştirmek olarak tanımlanıyor. Ayrıca, öğrencilere, mesleki eğitimin yanı sıra teknoloji, üretim, yönetim, pazarlama ve organizasyon konularında da bilgi ve beceri kazandırılıyor.

Modaya yön veriyorlar

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü ile de fark yaratıyor. Bölümde moda, tasarım, tekstil, deri, ayakkabı, saraciye, tekstil işletmeciliği ve tekstil pazarlama konuları yer alıyor. Öğrenciler ilk iki

yılda ortak eğitim, son iki yılda moda tasarımı, tekstil, deri, ayakkabı ve saraciye ile tekstil işletmeciliği ve pazarlama konularında uzmanlaşıyor. Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü, sürekli kendini yenileme ilkesi üzerine kuruldu.

Mesleki gezilerle ve çeşitli konferanslarla zenginleşen eğitim ve öğretimle, dünya pazarında yer alabilecek, tasarımcılar yetiştirilmesi hedefleniyor. Bölüm, ileri düzey eğitim veren dünyadaki benzer bölümlerin sahip olduğu

tüm imkanları bünyesinde barındırıyor. Bölümde üç tasarım stüdyosu, bilgisayarlı tasarım laboratuvarı, üç farklı dokuma atölyesi, boya ve baskı laboratuvarı ile giyim ve defile hazırlama atölyesi bulunuyor.

Geleceğin mühendisleri bu laboratuvarlarda

TİCARET Mühendislik Fakültesi yüzde 100 İngilizce ve İngilizce destekli bölümlerinde tam donanımlı laboratuvarları ile alanında yetkin mühendisler yetiştiriyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin kuruluş yılı olan 2001 yılında eğitim hayatına başlayan Mühendislik Fakültesi, beş bölümlü mühendislik eğitiminde fark oluşturuyor.

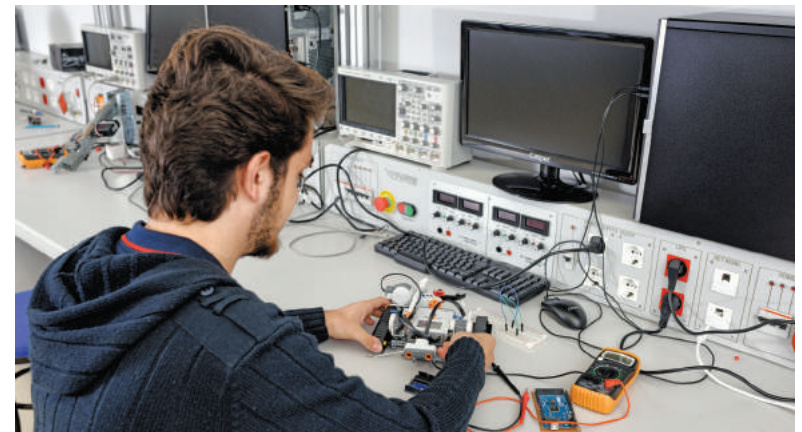
Küçükyaşı Yerleşkesi'ndeki fakülte, yüzde 30 İngilizce destekli eğitim veren Bilgisayar ve Endüstri Mühendisliği, tamamen İngilizce eğitim veren Elektrik-Elektronik ve Mekatronik Mühendisliği bölümleriyle Türkiye'ye alanlarında yetkin mühendisler kazandırıyor. Fakültenin, Erasmus kapsamında Avrupa'daki seçkin üniversiteler ile öğrenci ve öğretim üyesi değişim anlaşmaları mevcut.

SEÇKİN STAJ YERLERİ

Mühendislik Fakültesi'nin, Teknopark İstanbul ile de çok sıkı bağlantıları bulunuyor. Öğrenciler, Türkiye'nin teknoloji üssündeki seçkin firmalarda staj yapabiliyor, mezuniyet sonrasında iş bulma imkanına sahip oluyor.

Fakültenin Bilgisayar Mühendisliği Bölümü müfredatta donanım ve yazılıma aynı düzeyde yer veren, evrensel ölçekte bilgisayar mühendisliği eğitimi yapan Türkiye'deki sayılı bölümlerden biri kabul ediliyor. Bölüm bünyesinde şu laboratuvarlar mevcut:

- Fizik Laboratuvarı
- Mantıksal Tasarım Laboratuvarı
- Mikroışlemcili Sistem
- Bilgisayar Grafikleri
- Bilgisayar Sistemleri
- Bilgisayar Ağları Laboratuvarı
- Kriptoloji Laboratuvarı



1. SINIFTA LABORATUVAR

Üniversitenin en fazla tercih edilen bölümlerinden Elektrik-Elektronik Mühendisliği'nde, ilk iki yıl temel mühendislik ve elektrik-elektronik dersleri okutuluyor. Son iki yıl seçmeli derslerle öğrencilerin elektrik veya elektronik mühendisliği konularında uzmanlaşması sağlanıyor. Bölümde, öğrencilerin daha birinci yıldan başlayarak laboratuvarlara girmeleri gerekiyor. Ayrıca bölümde uygulanan danışmanlık sistemiyle bir akademisyen, öğretim hayatı boyunca öğrenciyi yakından takip ediyor.

YARININ YÖNETİCİSİ

Endüstri mühendisliği, üniversitenin de en fazla tercih edilen bölümleri arasında. Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde, farklı bilim dallarından faydalanılarak, çok boyutlu bir eğitim veriliyor.

Geleceğin yöneticilerinin yetiştirilmesi için mühendislik, analiz ve tasarım metodlarıyla birlikte matematik, fizik ve sosyal bilimlerden yararlanılıyor. Bölümde bilgisayar ve CIM laboratuvarı bulunuyor.

YÜZDE 100 DOLU

Gelecek kariyeri planlayan gençler arasında çok popüler olan Mekatronik Mühendisliği Bölümü, her dönem yüzde 100 doluluk oranına ulaşıyor. İngilizce eğitim veren bölümdeki derslerin çoğu uygulamaya yönelik. Endüstriyel Otomasyon, Robotik ve Dijital Kontrol dersleri öğrenciler tarafından keyifle takip ediliyor. Öğrenciler 2. ve 3. sınıf sonlarında otomotiv, havacılık, savunma sanayi, yazılım, otomasyon vb. konularda çalışan firmalarda en az 20 günlük zorunlu staj yapıyor. Derslerinde başarılı olan öğrenciler, Teknopark İstanbul'daki firmalarda daha geniş kapsamlı staja tabi tutuluyor.



GATE OF BUSINESS
Textile

8 ülke
350 firma
ticaretin
merkezi
İstanbul'da

[Katılım Kontenjanla Sınırlıdır]

KUMAŞ VE TEKSTİL YAN SANAYİ SEKTÖREL ALIM HEYETİ

KATILIMCI ÜLKELER

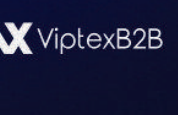
Rusya Federasyonu
Ukrayna
Belarus
Kazakistan
Kırgızistan
Sırbistan
Bulgaristan
Polonya

ELITE WORLD EUROPE HOTEL
14-15 EYLÜL 2021

Başvuru: tekstilb2b@ito.org.tr
Son başvuru tarihi: 16.08.2021







Aile şirketinin amatör ruhu

Umur Bugay'ın yazdığı, Zeki Ökten'in yönettiği, başrollerini Kemal Sunal, Şener Şen ve Ayşen Gruda'nın paylaştığı, Çöpçüler Kralı sinema filmini çoğumuz biliriz. Hayatın zorluklarını ve güzelliklerini insan ilişkileri üzerinden başarılı biçimde anlatan bu filmi, her izlediğimizde farklı bir mesaj bulabiliriz. Film, bir dönem Türkiye'sinin toplumsal yaşamının yanı sıra insanların ruh dünyası ve davranışlarındaki renkliliği de mizahi bir dille yansıttır.

Çöpçüler Kralı filminden hareketle kurumsallaşma sürecindeki aile şirketlerinin aynı zamanda amatör ruhlarını yitirmemeleri gerektiğinden söz edeceğiz. Unutanlar için filmin konusunu kısaca hatırlayalım:

Filmin kahramanı çöpçü Şaban, temizlikçi bir kıza aşık olur ve evlenmek ister. Kızın ailesi, belediyede görevli zabıta dururken, kızını çöpçüye vermek istemez. Aile, annesinden korktuğundan bir türlü kıza istemeye gelmeyen zabıtayı kışkırtmak ve evliliği hızlandırmak için kıza Şaban'a verecekmış gibi yaparlar. Başarılı da olurlar. Zira zabıta, annesine rağmen gidip ister kıza. Kendisine yol görünen Şaban, ısrarla kıza buluşmak isteyince kızın ağabeylerinin hüsnuna uğrar ve bir kovalamaca başlar. Şaban, can havliyle kaçarken elinde süpürgesiyle bir sahnede bulur kendini.

ÇÖPÇÜLER KRALI

Dayak yememek için sahnede kalmak zorunda olduğundan "Maden Dağı Dumandır" türküsünü söyler. Elindeki süpürgeyle öylesine doğal ve kendi halinde söylediği türküyü dinleyenler çok beğenirler. Durumdan hoşnut olan gazino sahibi, Şaban'a iş teklif eder ve Şaban profesyonel türkücü olur. Üstü başı düzeltilir, süpürgesi yenilenir. Şaban, doğal ortamlarda efkârlanırken yanık sesiyle söylediği türküler, alışık olmadığı bol ışıklı sahne ortamında söylemeye başlar. Ama doğal halinden çıkan süslü Şaban, dinleyicilerin beğenisi bir yana, kaçarak innmek zorunda kalır sahneden.

Hayatta kalma düşüncesiyle doğal olarak söylenen türküler beğeni toplamıştır. Oysaki doğallığın yitirildiği, profesyonellik adına sadece notaların önde olduğu aynı sesin dillendirdiği türküler, beğenilmez. Çünkü profesyonellik adına sesin doğallığı ve amatör ruh yitirilmiştir. Bu durum, hayatın birçok alanında ve aşamasında geçerlidir.

Canlı bir sosyal sistem olan aile şirketlerinin önünde birçok sorun vardır. Bunların en önemlisi, aile şirketinin, zamanla gereken değişim ve gelişmeyi sağlayamama, kuralları hâkim kılamama ve kurumsallaşamama tehlikesidir. Aslında her kurum işlerinin kurumsal hale gelmesini, kuralların hâkim olmasını ister. Ancak bu isteğin uygulamaya geçememesinin başlıca nedeni, mevcudu kaybetme endişesidir çoğu zaman.

Kişiler bir iş kurdukları için onu korumak, geliştirmek ve ayakta kalmasını sağlamak üzere bütün güçleriyle çalışıp didinirler. Kuruluş ve gelişme döneminde kurallar, kaideler, yönetmelikler, çalışma saatleri, işin gerektirdiği çalışma koşulları ve benzeri çok önemli değildir. Ortak amaç, işin yapılması ve başarıya ulaşılmasıdır.

DÖNÜŞÜM SÜRECİ

Doğal halinden uzaklaşan Şaban'ın bildiği türküyü söyleyememesi gibi kurumsallaşma çabası olan kurum, özünü ve doğal halini yitirirse tökezler ve bildiği işi yapamayabilir. Bunun içindir ki birçok aile şirketi, değişim ve dönüşüm sürecinin risklerini göze alamadıkları ve mevcut düzenlerini yitirecekleri endişesiyle kurumsallaşmaya soğuk bakarlar.

Oysaki bir değişim, dönüşüm ve yeniden yapılanma süreci olan kurumsallaşma, özü yitirmeden dikkatli bir şekilde yönetildiğinde sistemin, uzun yıllar sürdürülmesinin teminatıdır.

Unutulmamalıdır ki kurumsallaşmanın hedefi, kurumun ilk yıllardaki aşkı, heyecanı ve potansiyelini yok etmek değil, tersine sınırlı ve süreli olan bu heyecanı, sürekli ve sistemli hale getirmektir. Bütün mesele, kuruluş ve ilk yıllardaki heyecanın, çalışma azminin ve isteğin azalmamasıdır. Hedef, bu heyecanın, tüm aile üyeleri tarafından da paylaşılmaması ve kalıcılığını sağlamaktır. Aile ve kurumun, öz değerlerini koruyarak yenilenmesi ve amatör ruhunu yitirmeden kurallı bir hayata kavuşması gereklidir.

Geleneksel el halısına modern dokunuş

**YÜKSELEN
MARKALAR**

14



Hedefim Türkiye'ye yakışır marka olmak

Sürekli yeni tasarımlar ile daha büyük kitlelere ulaşıp iş hacmini büyütmek ve bu sayede kadınlara istihdam olanağı sağlamak istiyorum. Bunun yanı sıra yurtdışındaki pazar payını büyütürken Türkiye'ye yakışır bir marka olmak öncelikli hedeflerim arasında.

Görsel sanatlar ve görsel iletişim tasarım mezunu olan Reha Doğan, geleneksel halı motiflerini modernize ederek, zamansız halılar tasarlıyor. Doğan, Feyz Contemporary Rugs markası ile yurtdışındaki pazar payını büyütmeyi hedefliyor.



Hem moral bulduk hem öğrendik

Pandemi döneminde dünyadaki tüm gelişmeler değişken ve belirsiz iken bu şartlarda sektörde uzman kişilerin böylesine kapsamlı bir projede hikayelerini ve iş planlarını anlatmaları özellikle

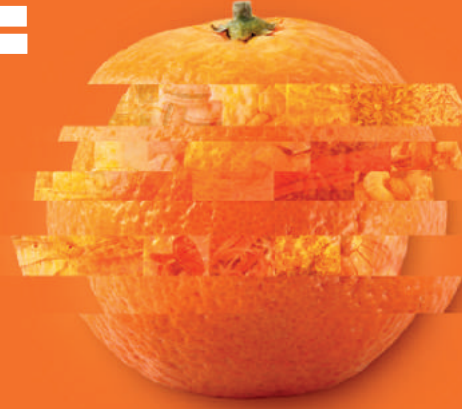
de böyle bir dönemde bizlere çok iyi moral ve bilgi kaynağı oldu. Güzel ve iyi işler yapmaya motive eden güzel bir programdı. İTO'ya ve TOBB'a,

kadın girişimciler ile ilgili yaptıkları projelerden ötürü teşekkür etmek isterim.

SIAL MIDDLE EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Aralık 2021

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



GIDA SEKTÖRÜNÜN ORTA DOĞU'DAKİ KALBI SIAL MIDDLE EAST KAPILARINI AÇIYOR

SIAL MIDDLE EAST

- 50 ülkeden 1.143 katılımcı
- 550 VIP alım heyeti
- Profesyonel ikili görüşmeler
- 23.000 ziyaretçi
- Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Hindistan, İran, Mısır'dan alım heyetleri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu ve aydınlatma
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 5.985 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanc
Tel : 0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18

Çağrı Oluç
Tel : 0212 455 61 05
E-Posta : cagri.oluc@ito.org.tr
GSM : 0532 171 42 03

444 0 486 | ito.org.tr | [İ](#) [T](#) [T](#) [T](#) [T](#) [T](#) [T](#) /itokurumsal

İSTANBUL Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen Yükselen Markalar Projesi ile üreten kadın girişimcilerin markalaşmalarına, küresel değer üretmelerine yol açıldı. Yükselen Markalar Projesi'nde başarılı olan 14 markanın hikayesini anlattığımız seri tamamlanıyor. Bu hafta girişim sayfamızda, Feyz Contemporary Rugs markası ile zamansız halılar tasarlayan Reha Doğan var. Doğan, markalaşma hikayesini İstanbul Ticaret'e anlattı.

GEÇMİŞ İLE GELECEK ARASINDA

● Kendi markanızı kurmaya nasıl karar verdiniz?

Çocukluğumdan beri sanat ve sporla iç içe büyüdüm. Görsel sanatlar ve görsel iletişim tasarım mezunuyum. 2015 yılında yoğun iş ve spor kariyerimi radikal bir kararla bırakıp tasarım geçmişimi üretimle nasıl birleştirebilirim, ben ne seviyorum ve ne yaparsam mutlu olurum fikriyle 2016 yılında Feyz Contemporary Rugs markasını kurdum. Motiflerin anlamları, hikayeleri ve dokuyan kadınlar her zaman ilham kaynağım oldu. Sanat tarihi, arkeoloji ve mimari disiplinlerden de çok etkilieniyorum ve takip ediyorum. Bütüne bakıldığında geçmiş ve gelecek arasında ben ne var edebilirim düşüncesiyle Feyz Contemporary rugs markasını kurdum diyebilirim.

ÖZEL DOKUMA TEKNİĞİ

● Markanızdan bahseder misiniz?

Feyz Contemporary Rugs ürünleri gelenekseli modernize eden, zamansız, farklı disiplinlerden beslenen ve bunları birbiriyle harmanlayan, geçmiş ve geleceği referans alan bir halı tasarım markası. Feyz ürünlerini diğer markalardan ayıran en önemli özelliği ise tasarımlarında kullandığımız etkileyici desenler, özel dokuma tekniği, iplik kalitesi ve işçilikle birleşmesi.

BAŞARIDA EN BÜYÜK ADIM İNANMAK

● Kadın girişimcilere önerileriniz neler?

Aslında her gün kendime söylediğim ve yapmaya çalıştığım şeylerden bahsedebilirim. Öncelikle sektörü iyi takip edip sektördeki boş alanları

veya yeni trendleri çok iyi gözlemlemeleri gerekiyor. Girişimcilerin markalarını doğru tanımlaması, düzenli bir araştırma yapması disiplinli olması da çok önemli. Gerekli kadar risk alması ve mutlak eksik olmayan alanlarda kişisel gelişimin sağlanması gerektiğini düşünüyorum. Bunların yanında ise en önemlisi de sevdikleri ve inandıkları işleri yapmalarının başını yolundaki en büyük adım olduğuna inanıyorum.



KALİTEYE ÖNEM

● Müşteri profiliniz kimlerden oluşuyor?

Müşteri profilimiz tasarım ve dekorasyona ilgisi olan, farklılık arayan, kaliteye önem veren yerli ve yabancı kişilerden oluşuyor.

ŞOŞYAL MEDYADAN ÖĞRENDİM

● Yükselen markalar projesine girmenize ne etken oldu?

Projeyi sosyal medya kanallarında gördüm ve İTO'nun bu projesinde yer alma fikri beni çok heyecanlandırdı. Üzerinde uzun zamandır emek harcadığım markama güvenle projede başarılı olabileceğime inandım ve sonuçta projede yer alarak kazanan markalar arasına girmeyi başardım.

Otonom traktörlerle Tarım5.0 hamlesi

Teknopark İstanbul firmalarından MOVE ON, Türkiye'nin Tarım5.0'a geçişini sağlayan yerli çözümler üretiyor. Firmanın TASAI adlı projesi ile traktörleri değiştirip dönüştürerek otonom hale getiriyor.



SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK Kuluçka Merkezi firmalarından MOVE ON, sürüm ve hasat dahil tarladaki tüm süreçleri yöneten yerli otonomi sistemleri geliştiriyor. Tarımda yapay zekâ kullanımını yaygınlaştıran firma, trend teknolojileri Türk tarımına ilk elden aktarıyor. Türkiye'nin, ABD ve Çin ile eş zamanlı Tarım5.0'a geçişini sağlayan MOVE ON, tarımda tam otonomi üzerine çalışan tek yerli firma. MOVE ON'un geliştirdiği eşsiz sistemler; TAS, TASAI ve HARVESTAI, her marka ve modeldeki traktör ve tarım ekipmanında kullanılabilir. İnsan gücü kullanımını en aza indirip, girdi maliyetlerini düşürüyor, ürün kalitesini ve değerini artırıyor. İstanbul Ticaret'in sorularını MOVE ON'dan Ömer Faruk Koç ve Çetin Kosifoğlu cevapladı.

ÇİFTÇİ ÇOCUKLARI MÜHENDİSLER

MOVE ON'u tanıtır mısınız?
MOVE ON olarak biz "yapay

zeka tabanlı derin teknolojiler" mottosu ile çalışan çiftçi çocuğu mühendisler olarak genç ve dinamik bir startup'ız. Tarım5.0 ve endüstriyel dijital dönüşüm alanlarında sürekli ilerlemeyi ve gelişmeyi amaç edinmiş bir derin teknoloji girişimiyiz.



MULTİDİSİPLİNER YETKİNLİKLER

Yeni nesil komplike tarım teknolojilerini günümüzün ve geleceğin teknolojisi olan yapay zeka ile geliştiriyoruz. Bilgisayar, elektrik-elektronik ve mekatronik gibi multidisipliner yetkinliklere sahibiz.

MALİYETLERİ DÜŞÜRÜYOR

Geliştirdiğiniz otonom çözümler neler?

Bu çözümlerimizin başında yaklaşık 1.5 yıllık Ar-Ge sürecinde geliştirdiğimiz TASAI var. Her iki çözümümüz de girdi maliyetlerini düşürüyor, en az insan hatası ile en kaliteli ürün alınabilmesini sağlıyor. Tıpkı bir traktör operatörünün gözleri ile görüp elleri ile direksiyonu çevirmesi gibi insan yetilerini örnek olarak çalışıyorlar.

OTONOM TRAKTÖR

TASAI nasıl bir sistem?

Çin ve Amerika ile aynı anda Türkiye'yi Tarım5.0 liginde söz sahibi yapacak olan TASAI; tam otonomi sağlayan yapay zeka tabanlı otonom traktör eklentisi. TASAI ile traktörleri değiştirip dönüştürerek otonom hale getiriyoruz. Traktörün üzerine taktığımız lidar, kamera, aç



sensörü ve benzeri sensörlerden aldığımız verileri yapay zeka yazılımlarımızla işliyoruz ve anlamlandırıyoruz. TASAI ile rota planlama, engel algılama, hat takibi, bitki sağlığı takibi ve toprak analizi yapabiliyoruz. Aynı anda operatörden de bilgi alarak traktör dümenlemesi gerçekleştirebiliyoruz.

ENGELLERİ ALGILIYOR

Gerçek zamanlı çalışan TASAI sistemleri ile traktörün üzerinde bulunan sensörler ve yapay zeka yazılımlarımız

TAS ile çimin tarladan hasadı sırasında traktör ve makine tamamen TAS'ın kontrolüne bırakılarak eller serbest sürüş yaptırılıyor. Kesim genişliğini sabit tutup, yerde kalan çim zayıyatını yüzde 1'e indiriyor. Bir tuşla devreye giren TAS ile traktör yarı otonom ilerliyor. Böylece operatörün sürekli çim sırasını takip edip, direksiyona yön verme zorunluluğu kalmıyor. TAS ile sistem yarı otonom ilerlediği için tarlada kesilmeden kalan çim zayıyatının önüne geçebiliyoruz. Bu sayede çim üreticilerine yaklaşık 5 ayda 80 dekar arazide yatırım geri dönüşü sağlayarak ürünlerini daha değerli hale getiriyoruz.

sayesinde traktörün önüne çıkan elektrik direği, hayvan, sulama kuyusu, insan ve benzeri engelleri anında algılayıp traktörü durdurabiliyoruz veya yeni rota planlaması ile traktörün işini icra etmesini sağlayabiliyoruz.

ÇİM ZAYİATINA SON

TAS'ın faydalarını anlatır mısınız?

TAS, rulo çim kesme makinaları için geliştirilen kural bazlı traktör otomatik dümenleme sistemi. Aynı anda çim kesme makinasına ve traktöre entegre olabiliyor. Yazılım, elektronik, mekanik ve hidrolik olmak üzere birçok disiplini bir arada bulunduran

TAS VE TASAI

Her marka traktörde kullanılabilir mi?

Evet.. Çözümlerimiz, marka ve model fark etmeksizin bütün traktör ve tarım ekipmanlarında kullanılabilir. Ürünlerimiz tüm traktörlere güncelleştirme, yükseltme şeklinde eklenti olarak uygulanabilir.

TASAI'nin özellikleri

- Üst üste bindirme, çift ekim ve ekilmemiş açık alan bırakma sorunlarını önler.
- Önündeki engelleri tanıyıp, uyarı vererek traktörü durdurabiliyor.
- Traktöre uzaktan müdahale etme imkanı veriyor.
- 23 milisaniyelik görüntü analizi ile gerçek zamanlı rota çıkarıyor.
- Operatör kaynaklı hataları en aza indiriyor.
- 130 dekar ve üzeri arazide yüzde 7'lik verim artışı sağlıyor.
- Yatırım geri dönüşünü bir yılda gerçekleştiriyor.
- Yakıt ve zaman tasarrufu sağlıyor.
- Rota planlama, engel algılama, hat takibi, bitki sağlığı takibi ve toprak analizi yapabiliyor

Robotik hasat

"Yeni geliştirdiğimiz bir diğer çözümümüz ise HARVESTAI. Yapay zeka yazılımları ile kamera görüntülerinden meyve, sebze tanıma ve sınıflandırma işlemleri yapan ileri teknoloji robotik hasat teknolojisi. HARVESTAI serada sıra aralarında otomatik olarak ilerleyebiliyor. Sebze ve meyveleri olgunluklarına göre sınıflandırabiliyor ve olgunlaşan sebze ve meyveleri otonom bir şekilde hasat edebiliyoruz."



Yerlinin avantajları

"TAS sistemimiz, Hollanda menşeli bir benzerinden üçte bir düşük maliyetli ve daha ileri teknoloji. Teknik destek ihtiyacı olduğunda Hollanda firması günlük 1000 Euro alırken, bu desteği biz 7/24 ücretsiz sağlıyoruz. Bekletmeden, anında müdahale ile sorunları yerinde çözüyoruz."



Büyük veriden marka içgörüsüne

Günümüzün hızla dijitalleşen dünyasında üretilen verinin boyutu da, sosyal medya devrimi, nesnelerin interneti, sensör teknolojileri ve benzeri gelişmelerin de etkisiyle üssel biçimde artıyor.

Büyük veri, geleneksel mantıkla veri tabanı sistemlerinde işlenen verinin aksine dünyanın en büyük süper bilgisayarında kurulu da olsa geleneksel mantıkla yönetilemeyen ve işlenmesi mümkün olmayan veri kümeleri olarak açıklanabilir. Bu yönüyle, internet tabanlı birçok bilgisayarın arka planda veriyi dağıttık biçimde yönettiği bulut (cloud) bilişim kavramı, büyük verinin yönetilmesinde zaruri hale gelmektedir. Verinin türünü anlatmak için kullanılmakta olan büyük veri kavramı, aynı zamanda verinin analiz edilmesi, depolanması ve işlenmesi için kullanılan teknolojiyi de anlatır. Bu doğrultuda çeşitlilik içeren sosyal medyada paylaşılan resimler, video içeriği, sensörler vb. pek çok kaynaktan gelen, farklı biçimde verilerdir.

★★★

Büyük veriyi tanımlarken onu diğer veri kümelerinden ayırmak için 3V notasyonu kullanılır. 3V, Volume (Hacim), Velocity (Hız) ve Variety (Çeşitlilik) kelimelerinin baş harflerini temsil eder. Verinin büyüklüğü ve boyutu, Volume; toplanmış veriyle zaman kaybı yaşamadan, anında harekete geçilmesi Velocity; verinin kaynak çeşitliliği ile biçimsel farklılığı ise Variety olarak ifade ediliyor.

Marka İlişki Haritaları

Sosyal medya yönetim ve takip amaçlı yazılım ürünlerinin birçoğu, sosyal medyanın yaşamımızın bir parçası olduğu 2008'li yıllardan bu yana herkese açık ortamda paylaşılan tüm Twitter, Facebook ve Instagram paylaşımları vb. tüm sosyal medya içeriklerini saklıyor. Bu tür şirketler, müşterisi olan firmalara devasa boyuttaki bu büyük veri üzerinden geçmişe dönük anlamlı sorgular yapabilmesini mümkün hale getirdi. Özellikle İngilizce dilinde yazılmış sosyal medya paylaşımları üzerinde başarıyla uygulanmakta olan "duygu (sentiment) analizi" bir cümleinin bütününe bakarak yazılımsal olarak bu paylaşımın yüzde kaç oranında nasıl bir duyguyu barındırdığını belirleyebiliyor. Milyonlarca sosyal medya paylaşımı üzerinden yapılan bu tür analizler sonucunda toplumun bir markanın kendisi, rakipleri ya da belli bir kavram hakkına ne düşündüğünü tüm çıplaklığıyla ortaya koyuyor.

★★★

"Marka ilişki haritası" olarak adlandırılan ve uzun analizlerin sonucunda özet olarak çıkarılan yapılar markanın merkezinde olduğu bir görsel üzerinde çeşitli boyutlarda markanın kamuoyu tarafından nasıl algılandığını, ilk akla gelen rakipler, ürün gamları, özellikler / sıfatlar ve ilgili kavramlar, merkezde en ilgililer olmak üzere gösteriyor. Bu tür analizler marka ve rakipleriyle ilgili çoğu kez markanın bile farkında olmadığı önemli iç görüşler sunabilmekte ve ürün ve hizmet geliştirme kararlarına ışık tutabilmekteler.

Gölleri kurtarmak için OKSİJEN TAKVİYESİ

Danimarka Teknik Üniversitesi'nden bilim insanları göllerdeki oksijensizlik ve yosun sorununun önüne geçmek için yeni bir yöntem geliştirdi. Sollero Gölü'ndeki bir pilot projenin başarılı olması göllerin temizlenmesi için umut oldu.

AYŞE BAŞAK

Marmara Denizi'nde yaşadığımız müsilaj kirliliğinin görünür kısmını atlatsak da bilim insanları tehlikenin hâlâ sürdüğünü ve denizde oksijen oranının hâlâ çok düşük olduğunu söylüyor. Kirliliğin önüne geçmek için kirleticileri kontrol altına almak, su kaynaklarını kirletmemek, atıkları arıtmak uygulayabileceğimiz en büyük önlem.

Ote yandan deniz, okyanus ve göllerdeki kirlilik evrensel ve çok boyutlu bir sorun. Farklı ülkelerde bilim insanları birikmiş kirlilik ile mücadele için farklı çözüm yolları arıyor. Bu bilimsel çalışmaların dikkat çekici örneklerinden biri de Danimarka'da geliştirildi ve Sollero Gölü'nde denendi. Proje kapsamında, gölü oksijenlendirmek için geliştirdikleri elektrotları çok başarılı bir şekilde kullanan araştırmacılar özellikle göllerde yaygın olarak tespit edilen oksijen eksikliğini bu şekilde giderebileceklerini düşünüyorlar.

AVRUPA İÇİN DE TEHLİKE

Oksijensizlik ve yosun sorunu tüm Avrupa göllerinin yüzde 75'inden fazlasında izleniyor. Özellikle sanayi devrimi sonrasında yüksek fosfor içeriğine sahip atık suların doğrudan



göllerde boşaltılması sonucunda göllerin dibinde büyük tortular oluştu. Bu tortular yüzünden göl suyunda bakterilerin, ölü bitkileri, bahıkları ve algleri parçalamasına yetecek kadar oksijen bulunmamaya başladı. Tüm bunların sonucunda da göller genellikle hem bulanık hem de kokulu bir hal aldı. Atık politikaları değişse de doğaya verilen zararın hemen geri alınması mümkün değil.

BASİT VE UCUZ

Son yıllarda, göllerin dibini oksijenlendirmenin birçok farklı yolu denendi. Danimarka Teknik



Üniversitesi'nden Profesör Stefan Trapp'a göre, bu girişimler genellikle hem pahalı hem de sadece sınırlı bir etkiye sahip. Prof. Trapp, konu hakkında şunları söyledi: "Yeni yöntemimiz hem basit hem de ucuz. Uygulamaya, sırasıyla gölün sathına ve dibine iki çelik ağın indirilmesiyle başlıyoruz. İki ağ bir tel ile birbirine bağlanıyor ve bir tür elektrik pili oluşturuyoruz. Bunu önce laboratuvarında ve ardından Sollero Gölü'ndeki bir pilot projede test ettik ve çok umut verici sonuçlar elde ettik. En derin su katmanlarındaki fosfor içeriğinde yüzde 94'e varan azalmalar oldu."

Denizlerde de kullanılabilecek

Sollero Gölü'ndeki iki çelik ağ ile uygulanan pilot projede elde edilen sonuçlar olumlu. Gelecekte yapılması planlanan büyük çaplı denemelerin de sonuçları tatmin edici olursa, bu yeni yöntemin göl

suyu iyileştirmelerinde önemli bir rol oynayacağı şüphesiz. Ayrıca bilim insanları yöntemin oksijen tükenmesi problemlerinin yaşandığı deniz alanlarında da kullanılmasının mümkün olabileceğini düşünüyor.



3D yazıcıyla hem yalıtım hem boya

Üç boyutlu yazıcı teknolojisi geliştirildikten hemen sonra çok çeşitli alanlarda kullanılır oldu. 3 boyutlu yazıcı üreten şirketlerden biri de COBOD. COBOD'un uzmanlık alanı binalar, evler yapabilen 3 boyutlu yazıcılar. Şirketin CEO'su Henrik Lund-Nielsen konu hakkında şunları söyledi: "2015-2017 arasında, basında 3 boyutlu beton baskıya ilişkin sansasyonel haberler yer aldı. Ancak mimarlar ve sektördeki diğerleri teknolojiyi kullanmak istediğinde, bunun hiç olgunlaşmamış bir teknoloji olduğunu gördüler."

SADECE 50 SAAT

COBOD'un ise 2017 yılında geliştirdiği yazıcının 50 metrekarelik bir binanın

duvarlarını basması sadece 50 saat sürdü ve bu gelişme teknolojinin yeniden ilgi görmesini sağladı.

Teknolojiyi hızla geliştirdiklerini vurgulayan şirket yetkilileri dört yılda büyük bir büyümeye hızına imza attıklarını söylüyor. COBOD, bugün onlarca ülkeye yazıcılarını pazarlıyor.

Teknolojisi geliştirilmiş yeni yazıcıları ise yolda. Bu yazıcı sadece duvarlar üretmekle kalmayacak, duvarlara yalıtım yapacak ve boyayacak. CEO Henrik Lund-Nielsen yeni 3 boyutlu yazıcı için "Sanırım ona yazıcı değil, çok işlevli bir inşaat robotu diyeceğiz" diyor. Şirketin, 3D bina yapımı için üniversiteler ile işbirliği halinde olduğu da belirtildi.

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

- ➔ Ortalama 40 Seminer ve Eğitim, 20 Bilgilendirme Toplantısı
- ➔ Binlerce Yan Sanayicinin Tedarikçilerle Buluşturulması
- ➔ Ortalama 38 Ticari Heyet
- ➔ Binlerce Üyenin Dünyadaki İş Ağlarına Dahil Edilmesi
- ➔ 40'a Yakın Uluslararası Fuar
- ➔ Birçok Online Hizmet



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

in @ /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr

Foodtech'in öncüsü 10 milyar doları geçti

IMPOSSIBLE™

IMPOSSIBLE™
WHOPPER™100%
WHOPPER
0% BEEF

Lezette de iddialılar

Impossible Foods tarafından yapılan 'burger'in gerçek et gibi tatması yeterli değil. Şirketin kurucusu Brown, piyasaya sürmeyi planladığı nihai hamburgerlerin, gerçek et ve peynirle yapılanlardan daha

da iyi bir tada sahip olmasını istiyor. Çünkü değişimi başlatabilmelerinin tek yolu bu. "İnsanların alışkanlıklarını değiştirmek istiyorsanız, onlara ellerinde olanın daha iyisini vermelisiniz" diyor profesör Brown.

Silikon Vadisi son zamanların en büyük yatırımlarını gıda inovasyonuna yapıyor. Çünkü geleceğin mutfağı onlara emanet. Impossible Foods adlı şirketin hedefi, daha sağlıklı, daha ucuz ve sürdürülebilir besinler üretmek. 10 yıl önce kurulan şirketin değeri bugün tam 10 milyar doları aştı.

CEYHUN KUBURLU

GIDA üretimi ve ulaşılabilirlik her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Bugün dünya gıda devleri birbiri ardına bu konuda önemli çalışmalara imza atarken, yeni nesil teknolojiler de bu alanda öne çıkıyor. İnsanlığın ortak sorunu açlığa çözüm bulmak için yola çıkan foodtech (gıda teknolojileri) pazarı hem girişimcilerin hem de yatırımcıların ilgisini çekiyor. Bu kuruluşların başında da 2011 yılında biyokimya profesörü Patrick O. Brown tarafından kurulan Impossible Foods şirketi geliyor.

Bitki bazlı et üretimi yapan Impossible Foods'un değeri 10 milyar doları aşarken, bu alanda birçok kuruma da ilham veriyor. İşte dünyanın sorununa çözüm bulmak için yola çıkan Impossible Food'un hikayesi...

NASIL KURULDU?

Impossible Foods'un kurucusu Brown, yabani hayat düzeninin bozulmasına, ekolojik dengenin çökmesine ve iklim değişikliğinin hızlanmasına karşı bir çözüm aradı. Ona göre hayvansal besinleri tamamen bitkilerden, tohumlardan ve hububatlardan üretmek mümkündü. Hem de tadından, görüntüsünden ya da yerken verdiği hissiyattan ödün vermeden.



Patrick Brown kafasındakileri ilk kez ortaya koyduğunda inandırıcı bulunmadı. Ancak yıllar geçtikçe Brown'un fikirleri hayata geçmeye başladı, birçok yatırım aldı.

Başlangıçta katıklara çözüm bulmak için kurulan şirket, genetiği değiştirilmiş soyadan protein içeren yeni tarifi ile daha yalın ve ızgara yapmanın daha kolay olduğu bir burger elde etti.

HAMBURGERİ TUTULDU

Impossible Cheeseburger! Brown, gerçek etle yapılan burgerlerden hiçbir şekilde ayırt edilemeyen bu 'burger'i hazırlamak için ete neyin et tadı verdiğini moleküler düzeyde araştırmış, sonra da bu maddenin

hangi bitkilerde bulunduğunu belirlemişti. Brown, böylece yüzlerce farklı tarif deneyerek, imkansız gibi görünen 'burger'i ortaya çıkardı.

Şirketin kurucusu Brown, bunun daha bir başlangıç olduğunu ve gıda konusunda çok önemli gelişmeler kaydettiklerini söyledi.

MİLYARLIK YATIRIM

2011'de Patrick O. Brown tarafından kurulan Impossible Food gibi alternatif protein ürünü şirketleri yatırımcıların yakın markajına girdi. Bitki bazlı burgeri, soya proteininden üreten şirketin piyasa değeri, Nisan 2021'de 10 milyar dolara ulaştı.

Impossible Food, toplamda 52 yatırımcıdan 1.6 milyar dolar yatırım aldı. Google Ventures, Khosla Ventures, Viking Global Investors, UBS, Bill Gates, Kal Penn, Katy Perry,



Hong Kong milyarderi Li Ka-shing's Horizons Ventures, Jaden Smith, Jay-Z, Serena Williams, Will.i.am isimler yer alıyor. Şirketin ürünleri Burger King, Little Caesars, Wendy's gibi zincir restoranlarda kullanılmaya başlandı.

İSTANBUL TİCARET ODASI HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

- Faaliyet Belgesi (E-imzalı)
- Dış Ticaret Belgeleri
- Tescil Başvuru Sonucu Sorgulama
- Aidat Sorgulama / Ödeme
- Ödeme Dekontu Sorgulama

Google Play ya da
App Store'dan
hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

IMPOSSIBLE
PRODUCTS

Meslek eğitimi tecrübesi ile dışa açılım

Ülkemiz, yıllardır ‘mesleki eğitimi rasyonel ve ülke şartları içinde nasıl başarılır?’ konusunu tartışıyor. Meslek eğitiminin çözmeden de eğitimde rahatlamamanın olmayacağını iyi biliyor. Felsefe olarak meslek meselesinin memleket meselesini olduğuna kimsenin itirazı yok. Ancak bunun mutlaka slogandan öteye gitmesi gereken bir iş olduğuna da herkes inanıyor.

Temel olarak bildiğimiz ve inandığımız bir şey var. Yaptığımız iş her ne ise onu bütün boyutları ile çekici hale getiremez, bunu sürdürülebilir kılamaz ve güncelleme işini yapamazsanız kendiliğinden bir başarısızlık hali ortaya çıkıyor. Aslında ülkemizde meslek liselerinin stratejik problemi budur. Turizmde ticarete, sağlıktan denizcilğe ve bütün teknik alanlara kadar çok geniş bir yelpazede var olan meslek eğitimindeki başarılı olma durumu ülke için stratejik bir mahiyet arz etmektedir.

★★★

Son yıllarda meslek eğitiminin altında yatan başarıda aslında bu cazibe yaratma yaklaşımı var. Turizmle başlayan, sanayinin her dalı ve diğer bütün farklı sektörlerle iyi bir iş birliği ortaya çıkarma başarısı meslek eğitimindeki çekiciliğin ortamını oluşturan temel unsurlardan biridir. Ülkemizin kendi alanındaki ünlü ve köklü kuruluşları ile karşılıklı yarara dayanan rasyonel bir işbirliği, ticaret ve sanayi odaları ve sektörlerle yakın ve karşılığın olduğu bir ortaklık zemini oluşturma, okuldan işe ve yüksek öğretime geçiş imkanının gerçekçi varlığı, özel eğitim öğrencilerinin meslek edinmesini kolaylaştıran uygulamalar ve tüm bunlara ilaveten *model okul* kurmanın cazibe oluşturmada stratejik katkısı, maksadın hasıl olmasını getiren netice olmuştur. Şimdi, mesleki eğitimde paradigma değişimini başlatan kişinin Milli Eğitimde Bakan konumuna gelmesi bu ivmeyi kesinlikle artıracak ve bütün ülke sahnaa yayacaktır.

İnsanlık borcumuz

Meslek eğitimi alanındaki bu başarı hikayemizi ve edinilen tecrübeyi, buna zaruri derecede ihtiyaç duyan ve bizim açımızdan öncelikle gönül coğrafyamız olarak gördüğümüz ülkelerin istifadesine sunmak hem bir insanlık borcumuz hem de kadim gelenegimizin bir yansıması olacaktır.

Afrika ülkelerinin ihtiyacı

Söz konusu bu ‘mesleki eğitim’ tecrübesini, ihtiyaç duyan ülkelerin hizmetine sunma yaklaşımı, ülkemizin siyaset geleneğine çok uyacağını düşünüyoruz. Günümüzde özellikle Afrika’nın birçok ülkesi, meslek eğitimine şiddetle ihtiyaç duymaktadır. Fakat misyonerlik ve sömürge anlayışında olan ülkeler, yıllarca bu topraklarda eğitim işini sadece elit eğitimi ile sınırladılar. Bundan da kasıt; kendilerine bağlı bir yönetici elit çıkartmak ve bunu kendi amaçları doğrultusunda kullanarak sömürge anlayışlarına devamlılık kazandırmaktır. FETÖ’nün yaptığı da aslında bunun benzer bir versiyonu idi. Gerçekte ise; sadece Afrika değil ihtiyaç duyan tüm gönül coğrafyamıza ülkemizin mesleki eğitim tecrübesini aktarmak ve önderlik etmek bizim siyaset felsefemize çok uygun düşer, çok da yakışır.

İki boyutlu uygulama

Bu tecrübe aktarımının iki boyuttan yürütülmesinde büyük fayda vardır. Bir; o ülkelerin eğitim bakanlıkları ile yapılacak protokoller çerçevesinde, mevcut meslek okullarını iyileştirme hedefli işbirliği tesis edilerek icra edilir diğeri ise Maarif Vakfının Okulları aracılığı ile yapılabilir.

Maarif Vakfı bu misyonla Türkiye’nin bu alandaki tecrübesini ihtiyaç duyan diğer ülkelere taşıyarak ve meslek eğitimine girerek küresel bir işlev yüklenebilir. Meslek eğitimindeki bu iki boyuttan elde edeceğimiz başarı ise Maarif Okullarının hem ülke nezdinde daha rasyonel bir karşılığının olmasını getirir hem de gönül coğrafyası inşasına ciddi bir katkı sunmuş olur.

Gelecek; insan ve toplum merkezli, insanîyet ve İslamiyet ekseninde, pergel metaforu yaklaşımı kurgusu ile gönlünü katarak çalışanların olacaktır.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili

Birbirimizi edebiyatla daha iyi tanıyabiliriz

İstanbul Ticaret Odası’nın katıldığı Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı’nda dikkat çeken isimlerden biri de Gürcistan Yayıncılar Birliği Başkanı Gvantsa Jobava idi. Türkiye’nin gelecek yıl fuarın odak ülkesi olacağını hatırlatan Jobava, “İnsanların birbirini daha iyi tanıması için edebiyat önemli. ‘Odak Ülke Türkiye’ bu süreci hızlandıracak” dedi.

BARIŞ CABACI

UNESCO, Gürcistan’ın başkenti Tiflis’i 2021 Dünya Kitap Başkenti ilan etti. Böylelikle Tiflis bu unvanı alan 21’inci kent oldu. Gürcistan’ın Sovyetler Birliği’nin dağılmasından sonra bağımsızlığını kazanmasıyla attığı en önemli adımlardan biri de Uluslararası Kitap Fuarı oldu. Pandeminin ardından fiziksel fuarların başlamasıyla Gürcistan, bu yılki kitap fuarında 100’den fazla çevirmen, yayıncı ve sanatçıyı ağırladı. Her sene düzenlenen fuar, yurt içi ve yurt dışından 100 bin ziyaretçiyi ağırlıyor. Türkiye gelecek yıl fuarın odak ülkesi olacak. Ancak bu işbirliği çok eskilere dayanıyor. Gürcistan Edebiyat Çevirmenleri Birliği’ne göre, ilk Türkçe-Gürcüce çeviri 1940’da Nazım Hikmet eserleriyle başlamış. Gürcistan Yayıncılar Birliği Başkanı Gvantsa Jobava, bu işbirliğinin nasıl gelişebileceğine ilişkin İstanbul Ticaret’in sorularını yanıtladı.

KÜLTÜREL YAKLAŞIM

Türkiye 2022 Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı’na ‘Odak Ülke’ olarak katılacak. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk heyetini Odak ülke kapsamında Tiflis Uluslararası Kitap



Hayatımın anlamı ve işi

Gvantsa Jobava, kitaplarla dolu bir evde doğdu. Bu nedenle kitaplar ile oynadı. Büyüdüğüce oynadığı kitapları okumaya, anlamaya başladı. Bu ilgi, yazdığı şiirlerle sürdü. Bununla yetinmeyen Jobava ilgisini çeken kitapların kapak tasarımları üzerinde denemeler yaptı. Kapak tasarımına yöneldi. Eğitim hayatını da kitaplara göre belirleyen Jobava, edebiyat ve yayıncılık alanında uzmanlaştı. Jobava, ilk iş deneyimini ise şöyle anlatıyor: “Üniversiteden mezun olur olmaz bir çocuk kitapları basan bir yayinevinde işe başladım. Anladım ki edebiyat ve yayıncılık benim hayatımın işiydi.”

Genç yaşta yayıncılar başkanı

Yayıncılık hayatınızı anlatır mısınız?

Yayıncılığın Gürcistan’ın gelişimi ve geleceği için önemli bir role sahip olduğunu fark ettim. İlk isimden sonra 2010’da İntelekti yayinevine hak yöneticisi (Gürcü yayıncıların çıkarlarını, haklarını koruyor ve tanıtır) olarak transfer oldum ve şu an uluslararası ilişkiler müdürü ve editörüyüm. 2013 yılında daha 27 yaşındayken Gürcistan Yayıncılar Birliği Başkan Yardımcısı seçildim. İki yıl sonra bu birliğin başkanı oldum. Ayrıca 2018’de Uluslararası Yayıncılar Birliği’nin (IPA) Yönetim Kurulu Üyesi oldum. Yayıncı olmak demek insanları okumaya, daha iyi eğitim almaya ve böylece özgür olmaya teşvik etmek demek. En önemlisi kitap olmadan özgürlük asla mümkün değil.



Gürcistan Yayıncılar Birliği Başkanı Gvantsa Jobava

Fuarı’nda ağırlamak için sabırsızlanıyoruz. Türkiye, komşu ülkemiz ve yakın dostumuz. Ayrıca İstanbul Ticaret Odası’nın farklı etkinliklerdeki tecrübesi bizler için büyük bir avantaj olacak. Fakat iki ülke birbirini iyi tanımıyor. Türk ve Gürcü vatandaşlarının birbirlerini daha iyi tanıması için edebiyat bizlere yardımcı olacak. Gürcü yayıncılar ile Türk yayıncılar zaten temas halinde. Son yıllarda Gürcü yazarların eserleri de Türkçeye çevrildi. Bu kültürel süreci bizim gibi kurumlar da teşvik etmeli. Bu sebeple 2022 yılında Türkiye’nin İTO aracılığıyla odak ülke katılımıyla



yazarları, yayınevlerini ve dağıtımcıları ülkemizde ağırlamaktan büyük memnuniyet duyacağız. Devamının da gelmesini bekliyoruz.

Telif hakları da önemli

Gürcistan Yayıncılar Birliği’nin amaçları nedir?

Gürcistan Yayıncılar Birliği, Gürcistan kitap sektörünün gelişiminde önemli bir rol üstleniyor. Birliğin esas amaçları arasında; yayıncıların ve dağıtımcıların genel menfaatlerini korumak ve onlara gerekli özgürlük ortamını sağlamak. Telif haklarının korunması ve mesleki etik kurallarının belirlenmesi, ulusal veya uluslararası kitap fuarlarının düzenlenmesi, festivaller ve diğer mesleki etkinliklerin düzenlenmesi ve Gürcü yayıncıların ve dağıtımcıların bu etkinliklere iştirakinin desteklenmesi Birliğin amaçları arasında yer alıyor. Bunun

yanında birliğimiz birçok proje ve etkinlik gerçekleştiriyor. Ayrıca yaptığımız projeler hakkında şunları söyleyebilirim: Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı, Tiflis Yeni Yıl Fuarı, Gürcistan’ın farklı şehirlerinde gerçekleştirilen bölgesel kitap fuarları, Dünya Kitap ve Telif Hakları Günü, Yüksek Sesle Kitap Okuma Günü, Kamu Kütüphanelerinin envanter yenileme projeleri gibi...

YARATICI ENDÜSTRİYE YÖNELDİK

Kariyerinizde yaşadığınız zorlukları nasıl çözdünüz?

Gürcistan Yayıncılar Birliği Başkanlığı’ndan önce hiçbir kurumda yönetici olarak görev yapmamıştım. Sovyet ideolojisi ve görüşlerinin izlerinin kaldığı bir ülkede kuşaklar arası farklılıklar ve zıtlıklar yüzünden genç yaşta olmam her zaman benim için sorun oldu. Bu yüzden özellikle devlet kurumlarında üyelerin ve ortakların güvenliğini ve saygısını kazanmak zor, yorucu ve stresliydi.

Gürcistan Yayıncılar Birliği Başkanı olduktan sonra üyeler arasındaki bozuk ilişkiler, finansal problemler ve otorite eksikliği gibi birtakım sorunlarla karşılaştık. Bu durumu kökten düzeltmemiz gerekiyordu. Çalışanlar ve yönetim kurulu üyeleri, yaratıcı endüstrinin geleceği için değişiklikler yaptı ve yapmaya devam ediyoruz. İşin sırnı ise ilk başta ben inandım, sonra etrafımdaki herkes inanmaya başladı.

BAŞKANLARIN YÜZDE 90’I KADIN

Gürcistan yayıncılık sektöründe kadınların yeri nedir?

Kadınlar açısından yayıncılık sektörü umut vaat ediyor. Gürcistan Yayıncılar Birliği istatistiklerine göre, sektörümüzde kadın ve erkek yönetici oranı yüzde 50 ve bu durumdan gurur duyuyoruz. Gürcistan Yayıncılar Birliği’nde toplam 7 üyemiz var ve bunların 6’sı kadın. Ayrıca tüm çalışma arkadaşlarımızda kadın. Birliğimizin son 10 yıldaki başkanlarının yüzde 90’ı da kadın. Gürcistan’da yayıncılık ve edebiyat alanında gözle görülür bir kadın hakimiyeti var. Gürcistan’da yayıncılık sektöründe kahraman olarak görülen örnek kadın rol modeller var.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI | tolunay.dayi@ito.org.tr

Aile İşletmelerinde Dijital Pazarlama Süreçleri

Tedarikten üretime, insan kaynaklarından lojistiğe kadar pek çok işletme sürecinde olduğu gibi özellikle pazarlama, satış, dağıtım, tutundurma, halkla ilişkiler, marka ve itibar yönetimi, imaj gibi işletmenin müşteriye bakan yönleri yaşanan dijital dönüşümden en çok etkilenen süreçlerin başında geliyor. Bu kitapta; dijital dönüşümün pazarlama süreçlerine olan etkileri aile işletmeleri özelinde değerlendiriliyor.

Kolektif Nobel Bilimsel Eserler

Liderlik ve Motivasyon Teorileri

İyi bir liderliğin nasıl olduğuna ve nasıl daha etkili bir lider olunabileceğine ilişkin sorular gündemden düşmüyor. Bu kitabın amacı; örgütlerin rekabetçi kalmasında önemli bir rol oynayan liderlik ve motivasyon olgularına, literatürün gözden geçirilerek, iş dünyasındaki uygulamalara, akademisyenlere ve kendini geliştirmek isteyen okuyuculara ihtiyaç duydukları bilgileri sağlamak. Kitapta, klasik ve modern liderlik teorilerinden pandemi liderliği teorisine değin birçok teori anlaşılır şekilde ortaya konuluyor.

Yavuz Şekirmazyürek Hiperlink

Finansal Muhasebe

Bu kitapta; Muhasebe Hesabı ile İlgili Temel Bilgiler, Hesaplara Göre Ticari Mal Kayıt Yöntemleri, Senet Hesapları, Menkul Kıymetler, Duran Varlıklar ve Emortismanlar, Temel Finansal Tabloların Düzenlenmesi, KDV ve Muhasebe Hesapları, Defterler, Tekdüzen Muhasebe Sistemi, Muhasebe Belgeleri, Ticari Mal Maliyeti İzleme Yöntemleri, Nazım Hesaplar, Muhasebe Fişleri ile Tekdüzen Hesap Planındaki Hesapların İşleyişi ve Uygulamaları konuları yer alıyor.

Gürbüz Gökçen Beta Yayınları



HAYALLERİNE GÜÇLÜ DESTEK

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ TERCİHİNİZE

İTO İLK 5
TERCİH İÇİN

%20
DESTEK

AYRICA HUKUK VE
MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ
SIRALAMAYA GÖRE EK

+%20
DESTEK

+%10
DESTEK

TERCİH BURS
1. TERCİHE AYLIK

600₺
NAKİT BURS

2. TERCİHE AYLIK

500₺
NAKİT BURS

BAŞARI SIRALAMA
BURSU

İLK 5.000'E AYLIK

1.500₺

5.001 - 10.000 ARASI AYLIK

1.000₺

İTO ÜYE EŞ VE
ÇOCUKLARINA

%15
İNDİRİM



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

Detaylı bilgi için: www.ticaret.edu.tr