

Ticaret Bakanı'ndan iş dünyasına mesajlar

Ticaret Bakanı Mehmet Muş'u ziyaret eden İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu, İstanbul tüccarının gündemine dair bilgiler paylaştı. İTO bünyesinde gerçekleştirilen sektörel

istişarelerde gündeme gelen görüş ve öneriler de Bakan Muş'a sunuldu. Bakan Muş, gerekenler için hızlı aksiyon alacaklarını belirtirken, İTO yönetimine şu müjdeli haberleri de verdi:

■ Hizmet ihracatçısına da Eximbank kredisi kullanılacak.
■ **Afrikalı alıcılara vize işlemi çok makul sürede tamamlanacak.**

■ Ortadoğu'daki ticaret merkezi Birleşik Arap Emirlikleri ile normalleşme süreci hızla geliştirilecek.
■ **Ro-Ro taşımacılığı ile ilgili çalışmalar**

devam ediyor.
■ Yayıncılık sektörünün yurt dışına açılımına destek sürecek.
■ **e-ticaret ile ilgili kanuni düzenleme çalışması yapılıyor.**

■ Yemek siparişi firmalarının rekabeti önleyici uygulamaları takip ediliyor.
■ **Haller kanunu ile ilgili çalışma yürütülüyor.** ■ 13'te



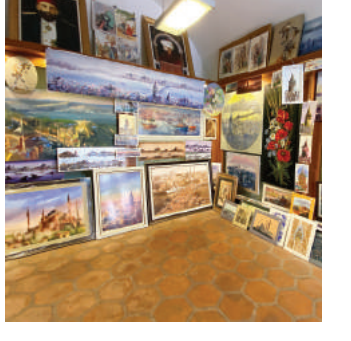
İTO Giyimkent yeniden faaliyette

İstanbul Ticaret Odası Giyimkent Bölge Temsilciliği, Esenler'deki yenilenen yerinde hizmet vermeye başlayacak. Tadilat işlemleri tamamlanan temsilcilik, İTO üyelerine hizmete 27 Eylül itibarıyla Esenler'de devam edecek. ■ 12'de



Hünkar Kasrı dükkanlarında sanatla buluşma heyecanı

Pandemi nedeniyle kapılarını geçici olarak kapatan Yeni Camii Hünkar Kasrı'ndaki sanat dükkanları, yeniden sanatseverlerle buluşmaya başladı. Dükkanlarda, karakalem resimden takı tasarımlarına, filografiden ebru ve minyatüre kadar birçok sanat eseri sevenlerin beğenisine sunuldu. ■ 19'da



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

24 EYLÜL 2021 YIL: 63 SAYI: 3177

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

İstanbul'dan geleceğe

Küresel İnovasyon Endeksi'nde Türkiye, 10 basamak birden ilerledi. Türkiye, 'İnsan Sermayesi ve Araştırma' bileşenleriyle dikkat çekerken, İstanbul da teknoloji kümelenmeleriyle endekste iki basamak yükseldi. İstanbul; oyun, yapay zeka, veri analitiği ve startup etkinlikleri açısından öne çıktı. Ar-Ge'den kümelenmeye, girişimcilikten tekno-parklara nihayetinde ticareti etkileyen hamleler İstanbul'a bu başarıyı getirdi. ■ 11'de

take off

*Kalkışa-uçuşa geçmek



FARKINDALIK

Havacılık etkinliği olarak başlayan, ancak artık milyonları teknolojiye 'yakın' eden TEKNOFEST, bir festival olmaktan öteye geçti. Festival, çocuktan yetişkine toplumun her kademesinde teknoloji farkındalığını artırdı, tasarlayıp üretmek gelişme arzusunun tetikledi. ■ 8

KOÇLUK

Girişimleri ticarileştiren, fikirlerin ürüne dönüşmesi için destek veren BTM, girişimcilerin kalkış üssü oldu. 4.5 yılda girişimler için 500 milyon liralık değerlendirme ile 100 milyon lira yatırım yapıldı. İnovatif fikirler, BTM mentorlarının koçluğuyla sahaya çıktı. ■ 2

KÜMELENME

Daha birkaç yıl önce 'iki avuç' firmayla kurulan Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi (SAHA İstanbul), yüzlerce sanayiye tek yumruk yaptı. Firmalara know-how desteği verip rehberlik eden bu kümelenme, çığır açıcı işlerin ocağı olacak. ■ 11

AR-GE

Geleceğe yatırım mottosuyla teşvik edilen Ar-Ge merkezlerinin sayısı 1000'e dayandı. Önemi artan derin teknoloji girişimciliği de boş bırakılmadı. Türkiye, bu dinamik pazara 2015'te girdi ve bin 307 firma deep.tech girişi yaptı. Teknopark İstanbul'a derin teknoloji için 100 milyon liralık yatırım yapıldı. ■ 10

TEDARİK

Rekabet şartlarında sanayi ürünlerinin parçaları farklı firmalardan temin ediliyor. Türkiye, karadan havaya her türlü araç ve cihazın parçalarını üretebiliyor. Usta KOBİ'ler, marka firmalara partner olup geliştirirken, Türkiye'nin teknoloji liderleri, tedarikçilerini İstanbul'da arıyor. ■ 9



Tarihi Yarımada'da kitap molası

Köklü geçmişinde yüzlerce kitap yayımlayan İTO; Kitap İstanbul projesiyle İstanbul'un kültürüne ve ekonomisine yönelik prestij kitapları okuyucunun beğenisine sunuyor. Okuyucular, Eminönü'ndeki fiziki mağazanın yanı sıra www.kitapistanbul.org.tr adresinden de kitapları satın alabiliyor. Dilşah Keftioğlu ■ 19'da



Korsan yayına 'karşı' öneri

Dizi ve içerik ihracatçıların en büyük sorunu korsan yayınlardır. Bazı ülkelerin Türk içeriklerini korsan şekilde yayınlamasından büyük gelir kaybı yaşayan sektöre, İTO önderliğinde yeni bir denetleyici platform kurulması önerildi. Osman Kuvvet ■ 15



TİCARET'te amfiler 21. kez doluyor

Bu yıl 9 bin 600 öğrencinin eğitim göreceği İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde 21. akademik yıl açılış töreni Söğütözü Kampüsü'nde yapıldı. TİCARET, 88 ülkeden 1.000 kişiyle uluslararası öğrencilerin en çok tercih ettiği üniversite oldu. ■ 14'te



Gayrimenkulde döviz getirene teşvik geliyor

Ticaret Bakanlığı'na bağlı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü, döviz kazandırıcı gayrimenkul satışı yapanlara teşvik verileceğini duyurdu. Müge Biber ■ 12



BTM MENTORLARI BULUŞTU



Başkan Avdagiç, bugüne kadar girişimcilerin fikirlerinin ticarileşmesi yönünde BTM'nin verdiği destek kadar mentorların onlara gösterdiği yolun da önemli olduğunu söyledi.

Girişimleri yılın ilk 8 ayında değerlendirme üzerinden aldığı yatırımlarla 2020'yi geçen Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), desteklerini arkasında hissettiği mentorları bir araya getirdi. Cemile Sultan'da gerçekleşen 'Mentorlar Buluşması'na, BTM'nin 40'a yakın mentoru katıldı.

TUĞÇE ÖZKUŞ

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM), bugüne kadar elde ettiği başarılarında desteklerini arkasında hissettiği mentorları kahvaltılı bir sohbet toplantısında bir araya getirdi. Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirilen ve 40'a yakın mentorun yer aldığı buluşmaya, İstanbul Ticaret Odası ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç de katıldı. Başkan Avdagiç, bugüne kadar girişimcilerin fikirlerinin ticarileşmesi

noktasında BTM'nin verdiği destek kadar mentorların onlara gösterdiği yolun da önemli olduğunu söyledi. Avdagiç, şu bilgileri paylaştı: "BTM istatistiklerine göre mentorlar, en fazla yüzde 18'lik oran ile pazarlama, yüzde 16 ile bilişim ve yüzde 15 ile hizmet sektörüne yönelik destek verdi. BTM'de bugüne kadar 4 bin 250'den fazla girişimci desteklendi. 4 yıl içerisinde BTM mentor sayısını 4 katına çıkardı. Bu, büyük bir başarı" dedi.

HEM BİLGİ HEM TECRÜBE

Mentor kelimesinin mitolojide yer aldığını hatırlatan Avdagiç, "Mitolojiye göre İthaka Kralı, Truva savaşına giderken oğlunu Mentor isimli birine emanet ediyor ve kendisinin yokluğunda oğluna akıl hocalığı yaparak yetiştirmesini istiyor. Ancak savaş uzayınca kralın gelmesi de gecikiyor. Ve mentor bildiği her şeyi kralın oğluna aktarıyor. İşte mentor kelimesi buradan geliyor ve sadece bilinmesi gerekenleri değil, bütün tecrübesini aktarması olarak biliniyor. Sizler de BTM girişimcilerine değerli fikirlerinizle katkıda bulunuyorsunuz" diye konuştu.

TURCORN DA ÇIKARACAĞIZ

"İnanıyorum ki, sizlerin de değerli katkılarıyla ülkemizden birçok Turcorn çıkacak" diyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Ancak her girişim, Turcorn olacak diye bir şeyi artık kabul etmiyorum. Her işletme milyar dolarlık cirolara ulaşamayabilir. Ülkemizin 10 milyon, 50 milyon, 100 milyon dolarlık işletmelere de ihtiyacı var. O nedenle herkesin Turcorn olmasından ziyade, birçok nitelikli işletmenin olmasını daha çok önemsiyorum."

TEKNİK DİREKTÖR SİZLERSİNİZ

2021 yılının 'Yunus Emre Yılı' olduğunu anımsatan Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yunus Emre'nin ifadeleriyle söylersek, BTM'nin planları, mentorlarımızla 'ete kemiğe bürünüp' girişime dönüştü. Memnuniyetle ifade etmek isterim ki, bizim yönetiminiz BTM'yi bir 'tabela dernek' olmaktan çıkartıp, öncü bir girişimcilik merkezi haline getirmek için ne gerekiyorsa yaptı. Bu hedefe ulaşmakta da başarılı olduk. Aldığımız sonuçlar bunu gösteriyor. Sözgelimi, sadece 2017'den bu yana 500 milyon lira değerlemeye ulaşan 38 girişimin 100 milyon lira civarında yatırım alması, bu başarının somut örneğidir. Daha da önemlisi şu: BTM girişimleri bu yılın ilk 8 ayında, 'girişimcilik için en iyi yıl' olarak gösterilen 2020'nin tamamı kadar değerlendirme üzerinden yatırım aldı. İşte bu 'başarı tabelası'nda yazan skorun ardında, takımın çalıştırıcısı, teknik direktörü olan sizlerin büyük payı bulunuyor. Hepimiz çok iyi biliyoruz: Girişimcilik, geleceğin en önemli ekosistemi. BTM olarak gelecek planlarımızı, ülkemizin ve gençlerimizin beklentilerini dikkate alarak yapıyoruz. Büyük hayaller kurmakla kalmıyoruz, büyük planları da hayata geçiriyoruz. Ama şurası önemli: Bizim büyük planlarımızın, gerçekten büyük olması ancak sizinle mümkün. Dolayısıyla bu noktada bizim, mentorlarımız olarak sizlerden beklediklerimiz büyük. Hep birlikte hızlı hareket etmek zorundayız. Dünya ile aynı hızda hareket edersek yerimizde sayarız. Peki, bu hızı ve büyüklüğü nasıl sağlayacağız? Mentor sayımızı daha da güçlendirerek."

Kadın girişimci oranı yüzde 23

BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı, BTM'nin dünya genelinde 700'den fazla kuluçka merkezi arasından 'Dünyanın En Gelecek Vadeden Merkezi' seçildiğini anımsatarak, bu başarıda girişimciler kadar mentorların da katkısı olduğunu ifade etti. Etkinlikte BTM'nin tanıtıldığı ve çeşitli verilerin aktarıldığı kısa bir video da gösterildi. Söz konusu verilere göre, BTM girişimcilerinin yüzde 77'si erkek, yüzde 23'ü kadın girişimcilerden oluşuyor. BTM'deki kadın girişimci sayısının dünya ortalamasının üzerinde olduğu belirtilen etkinlikte, girişimcilerin 490 milyon liradan fazla değerlendirme ile yatırım aldığı, satış tutarının ise 100 milyon liraya yaklaştığı ifade edildi.

BTM'den iki önemli yatırım daha

EĞİTİM programları için sertifikaları dijital ortamda kaybolmadan saklayabilme imkanı sunan BTM girişimlerinden Sertifier, TechOne VC liderliğindeki yatırım turunda Alima Ventures, Portera Ventures ve Techventure gibi yatırım şirketlerinin yanı sıra Çetin Dalva ve Kemal Tamer'in de katılımıyla 2.5 milyon dolar değerlendirme üzerinden 300 bin dolar yatırım aldı. Aldığı ilk yatırımdan sonra pazardaki büyümesine odaklanan ve bir yılda 79 ülkeden 1000'den fazla kurumsal aboneye sahip olan Sertifier, aylık ortalama yüzde 40 büyüme göstererek aylık gelirini 10 bin doların üzerine çıkarmayı başardı. Bir diğer yatırım haberi ise BTM'nin ilk girişimlerinden ForFarming'den geldi. Geleneksel tarımda yaşanan sorunları geliştirdiği algoritma ile ortadan kaldıran ve izlenebilir tarım ile en verimli üretim koşullarını sağlayan ForFarming, TechOne VC ve Bilişim Vadisi GSYF (APY Ventures) liderliğinde Korun Teknoloji, Kerim Kotan ve Yalın Karadoğan'ın da katılımıyla 3.2 milyon dolar değerlendirme üzerinden 450 bin dolar yatırım aldı. Üreticiler için teknolojiyi erişilebilir kılan girişim, bu yatırım turu ile beraber global pazarda daha çok üreticiye ulaşmayı hedefliyor.



Cityscape

CITYSCAPE GLOBAL DUBAI 2021

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
9 - 11 Kasım 2021

Türkiye Milli Katılımı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ KÖRFEZ PAZARINDA BULUŞUYOR

Cityscape Global Dubai

- Expo 2020 Dünya Fuarı alanında dünya emlak piyasası ile buluşma imkanı
- Körfez bölgesinin en önemli gayrimenkul fuarlarından
- 25 ülkeden 276 katılımcı ve 95 ülkeden 45.000 ziyaretçi
- Profesyoneller ve yatırımcıların fiziki ve online buluşması
- Altı ay boyunca katılımcı ve ziyaretçiler ile online görüşmeler

Katılımcı Sektörü

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

Türkiye Milli Katılım Hizmetleri

- Stant İnşaatı, LCD, market sergileme alanı
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Profesyonel ikili Görüşmeler
- İletişim ve İkrar hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı
- Türkiye milli katılım broşüründe katılımcı bilgilerinin yer alması

Katılım Bedeli

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 6.930 TL / m²

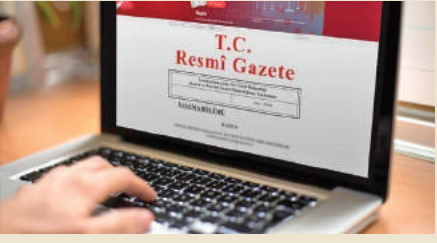


İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç / Şeyma Ceren Yurttaş / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 445 65 12 / 0212 455 65 07 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [f](#) [t](#) [@](#) /itokurumsal





10 ilde 20 taşınmaz satılıyor

ÖZELLEŞTİRME İdaresi Başkanlığı (ÖİB), 10 ildeki 20 taşınmazı satış yöntemiyle özelleştirecek. Resmi Gazete’de yayımlanan ilana göre, özelleştirilecek taşınmazlar, Giresun, Kırşehir, Adana, Kütahya, Mersin, Zonguldak, Hatay, Erzincan, Muş ve Tokat illerinde yer alıyor. Özelleştirmelerde, her bir taşınmaz için farklı geçici teminat tutarı ve ihale şartnamesi bedelleri belirlendi. Son teklif verme tarihleri, taşınmazlara göre değişmekle birlikte 18, 19 ve 20 Ekim olarak tespit edildi. İhalelere katılacak teklif sahiplerinin, her bir taşınmaz için ayrı ihale şartnamesi almaları, ayrı teklif sunmaları ve teklif ile şartnamede istenilen belgeleri idareye son teklif verme tarihinde saat 18.00’e kadar elden teslim etmeleri gerekiyor.

Girlevik 2-Mercan Hidroelektrik Santrali özelleşiyor

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı Özelleştirme İdaresi Başkanlığı (ÖİB) tarafından Denizli’deki Girlevik 2-Mercan Hidroelektrik Santrali ve bu santral tarafından kullanılan taşınmazlar ‘işletme hakkının verilmesi’ yöntemiyle özelleştirilecek. Başkanlığın Resmi Gazete’de yayımlanan ilanına göre, santralin işletme hakkının verilmesi için birden fazla teklif sahibinden kapalı zarfla teklif almak ve görüşmeler yapmak suretiyle pazarlık usulüyle ihale yapılacak. İhale, pazarlık görüşmelerine devam edilen teklif sahiplerinin katılımıyla yapılacak açık artırma ile sonuçlandırılacak. Geçici teminat bedeli 1 milyon 500 bin lira olarak belirlenen ihaleye katılmak için istekçilerin tekliflerini kapalı zarf içerisinde 23 Kasım saat 17.00’ye kadar elden teslim etmeleri gerekecek.



Jeotermal arama sahaları ihalesi

MANİSA’da bulunan 7 jeotermal kaynak arama sahası, açık teklif usulüyle ihale edilecek. Manisa Valiliği Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı’nun ihale ilanı, Resmi Gazete’de yayımlandı. Buna göre, Demirci, Turgutlu, Kula, Salihli, Yunus Emre ve Alaşehir ilçelerinde bulunan 7 jeotermal kaynak arama sahası, 7 Ekim’de açık teklif usulüyle ayrı ayrı ihale edilecek. Muhammen bedelleri 83 bin lira ile 278 bin lira arasında değişen sahaların ihaleleri, saat 10.00’da Manisa’da Şehzadeler Belediyesi encümen toplantı salonunda gerçekleştirilecek.

Vergide yeni düzenlemeye hazırlık

Türkiye Büyük Millet Meclisi’nin açılmasıyla gündeme gelmesi beklenen vergi düzenlemeleri, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay yönetimindeki toplantıda değerlendirildi.



CUMHURBAŞKANI Yardımcısı Fuat Oktay başkanlığında, vergilerle ilgili düzenleme ihtiyaçlarına yönelik değerlendirme toplantısı yapıldı. Cumhurbaşkanlığı Külliyesi’ndeki toplantıda, Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu Başkanı Cevdet Yılmaz, AK Parti Grup Başkanvekili Mustafa Elitaş, Genel Başkan Yardımcıları Vedat Demiröz ve Hayati Yazıcı,

Cumhurbaşkanlığı Hukuk Politikaları ve Ekonomi Politikaları Kurulu Üyeleri, Cumhurbaşkanlığı Hukuk ve Mevzuat Genel Müdürü ile ilgili kurum ve kuruluşların üst düzey yöneticileri katıldı.

GÖNÜLLÜ UYUM

Toplantıda, yatırımları ve vergi güvenliğini güçlendiren, yatırımları teşvik eden, ihtilafları sonlandıran ve mükelleflerin gönüllü uyumunu gözeten

uygulamaların hayata geçirilmesine yönelik atılacak adımlar değerlendirildi.

Bu kapsamda, esnaf, çiftçi ve mesleki faaliyetlerde bulunanlara yönelik gelir vergisi istisnaları, vergide elektronik defter ve kayıt uygulamalarına ilişkin düzenlemeler ile mükelleflerin karşılıklı anlaşma veya uzlaşma yöntemiyle ihtilaflarını giderebilmeleri için sağlanacak kolaylıklar ile diğer vergisel düzenleme ihtiyaçları ele alındı.

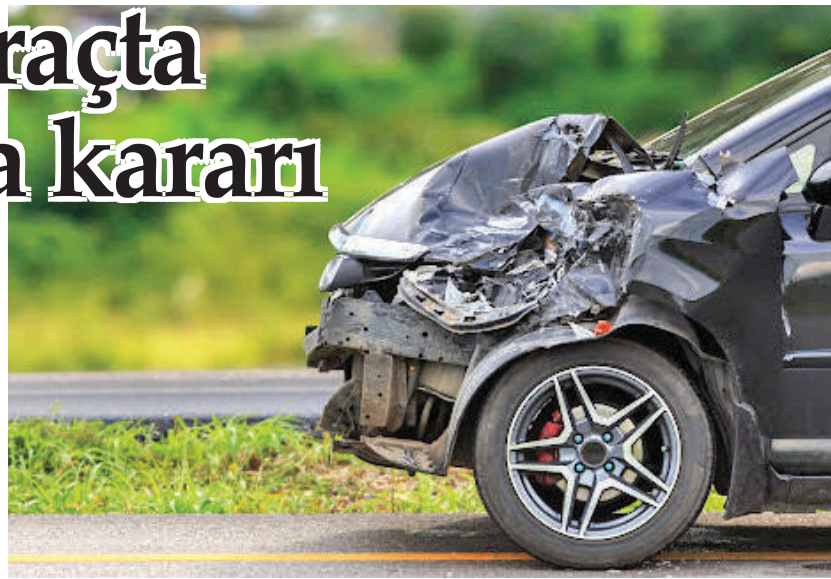
Verasetle intikalde muafiyet rehberi



GELİR İdaresi Başkanlığı, 2021 için veraset yoluyla kalan mallarla ilgili vergi rehberi hazırladı. Başkanlığın rehberine göre, 2021 için veraset yoluyla intikal eden tablo, kılıç, madalya gibi eşyalar veraset vergisinden muaf olacak. Veraset yoluyla intikal eden malların, çocuklar ve eşten her birine düşen miras paylarının 334 bin 534 TL’si, eşin tek başına mirasçı olması halinde 669 bin 479 TL’si, örf ve âdete göre verilmesi gelenek olmuş hediye, cihaz, yüz görümlüğü; sadakalar, yarışma ve çekilişler ile şans oyunları hasılatından alınan verginin 7 bin 703 TL’si vergiden istisna tutulacak. Veraset ve intikal vergisinden istisna olan diğer bazı gelirler şöyle:

- Dul ve yetimlere bağlanan aylıklar,
- Dul ve yetimlere verilen evlenme ikramiyeleri,
- Hizmet sürelerini doldurmamış bulunanların dul ve yetimlerine aylık yerine toptan yapılan ödemeler,
- Cumhurbaşkanınca vergi muafiyeti tanınan vakıflara kuruluşu için veya kurulduktan sonra tahsis olunan mallar.

Hasarlı araçta 2. el parça kararı



DANIŞTAY, sigorta ilişkisinin tarafı olmayan ve doğrudan zarar gören üçüncü kişilerin araçlarında meydana gelen hasarlarda, orijinal parça yerine ‘yeniden kullanılabilir parça’ kullanılmasına imkan tanıyan düzenlemenin yürütmesini durdurdu.

Türkiye Barolar Birliği’nden (TBB) yapılan açıklamaya göre, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar başlıklı tebliğ, 20 Mart 2020’de Resmi Gazete’de yayımlandı. TBB ise tebliğdeki bazı maddelerin Anayasa’ya, Karayolları Trafik, Avukatlık ve Hukuk Muhakemeleri Kanun’larına aykırı olduğu

gereğesiyle iptali talebiyle dava açmıştı.

YÜRÜTMESİ DURDURULDU

Danıştay 8’inci Dairesi, bu davadaki ilk kararını verdi ve tebliğdeki sigorta ilişkisinin tarafı olmayan ve doğrudan zarar gören

üçüncü kişilerin araçlarında meydana gelen hasarın rızaları alınmaksızın, yeniden kullanılabilir parça ile giderilmesine imkan tanıyan düzenlemenin yürütmesini durdurdu. Danıştay, ayrıca tebliğdeki hesaplama yöntemlerine ilişkin bazı maddelerin ve eklerin yürütmesini de durdurdu.

TOKİ’den ikinci KAMPANYA



TOPLU Konut İdaresi Başkanlığı’nın (TOKİ) ikinci indirim kampanyası başladı. Kampanyada, kalan borcunun tamamını ya da en az yüzde 25’ini ödeyenlere yüzde 22 indirim uygulanacak. TOKİ, her yıl indirim kampanyası yapıyor. Ancak bu yıl yoğun talep üzerine ikinci kez kampanya düzenlendi.

PEŞİN ÖDEMEEYE İNDİRİM

Borcunun tamamını ödeyip tapusunu hemen almak isteyenler veya en az yüzde 25’ini ödeyenler yüzde 22’lik indirimden yararlanacak. İndirimden, ödemeleri 2020 Haziran sonu başlayanlar yararlanabilecek.

Borcunun en az yüzde 25’ini kapatmak isteyenler için kredi imkanı da sağlanıyor. Gayrimenkul satış sözleşmesi imzalanan bankalardan konut kredisi çekilebilecek. Taksit sayısı 12 aydan az olanlar kampanyadan yararlanamayacak. Ayrıca geriye dönük taksit ve emlak vergisi borçlarının da bulunmaması gerekiyor. Kampanya için son başvuru tarihi 19 Ekim olarak belirlendi.

uyumsoft®

e-Fatura Zorunluluk Değil,
Konfordur!

Faturalarınızı Elektronik Ortamda Hızlı ve Sorunsuz Göndermek İçin Buradayız!

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

e-Fatura

%100 Memnun Müşteri

Mekan Bağımsız Çalışma



f t i n u
/ uyumsoft

(0212) 467 33 33
www.uyumsoft.com



**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/2309.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Doğal gazda vadeli ticaret dönemi



Kontratlar sürekli işleme açık

Abdullah Tancan, piyasa tabanlı bir formülasyonla baz fiyat hesabı oluşturulduğunu belirterek, VGP'deki fiyat kurgusunu şu şekilde açıkladı: "Bu formüle göre VGP için baz fiyat hesabında STP, TTF, Henry Hub ve Brent petrol fiyatları belli katsayılarla ağırlıklandırıldı. Dolayısıyla hub endeksli bir fiyat kurgusu oluşturuldu. Piyasa tabanlı fiyat tespiti, daha gerçekçi bir fiyat tahmini ortaya çıkaracak. Böylece piyasamızın öngörülebilirliğine katkı sağlayacak ve yatırımcılar için ileriye yönelik olarak gerçeğe yakın fiyat sinyalleri oluşturacak. Kontratlarımız hesaplanan bu baz fiyatla işleme açılacak ve asıl fiyat teslimat dönemine kadar katılımcılarımızın piyasamızda sunacakları teklifler ve gerçekleşen eşleşmelerle GGF olarak ifade ettiğimiz gösterge fiyatlarıyla oluşacak. Piyasamız tamamen şeffaf olarak çalışacak. Kontratlar piyasada sürekli ticaret mantığıyla işlem görecektir. Finansal dönemde kontratlar sürekli işleme açık olacak ve el değiştirebilecek. Böylece piyasada derinlik, likidite ve arbitraj imkanları piyasa katılımcıları için artmış olacak."

Türkiye'de doğal gaz ticaretinin vadeli kontratlarla yapılmasını sağlayacak Vadeli Doğal Gaz Piyasası (VGP), 1 Ekim'de işleme açılacak. VGP'de katılımcılar, maliyet ve satışlarını önceden netleştirerek fiyat belirsizliği kaynaklı riskleri azaltabilecek.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı ve EPİAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Tancan, dünyadaki gelişmiş doğal gaz ticaret merkezlerine (hub) bakıldığında ticaretin önemli bir kısmının vadeli kontratlarla yapıldığını, yüksek işlem hacimlerinin ve likiditenin vadeli kontratlarda oluştuğunu belirtti. Bu açıdan Vadeli Doğal Gaz Piyasası'nın (VGP) Türkiye piyasası için çok önemli bir adım olduğunu söyleyen Tancan, şu bilgileri paylaştı: "VGP ile mevcut doğal gaz piyasamızda ürün çeşitliliği ve alternatif ticaret kanalı imkanı sağlanmış olacak. Vadeli kontratlar işlem görmeye başladığında özellikle talep tarafındaki piyasa katılımcılarımız portföylerini uzun dönemli ve

daha esnek bir şekilde yönetebilecek. Katılımcılar; takip eden aylar, çeyrekler ve yıllar için maliyetlerini, satışlarını önceden netleştirebilir, fiyat belirsizliğinden kaynaklanan risklerden korunma imkanı ve fırsatı elde edecek."

REKABETÇİ FİYATLAR

Tancan, vadeli piyasanın işlem hacmi ve likiditenin yanı sıra sürdürülebilirlik ve öngörülebilirliğin artmasına da katkı sağlayacağını ifade ederek, "Likit ve derinlikli bir piyasa yapısına ulaştığımızda piyasamızda oluşacak rekabetçi referans fiyatların sanayicilerimize ve tüketicilerimize çok olumlu, faydalı ve verimli yansımaları olacak. VGP'de oluşan işlem hacmi ileriye dönük belirsizlikleri

minimuma indireceğinden arz güvenliğine de katkı sağlayacak" dedi.

KARADENİZ GAZI DAHİL

Türkiye'nin Karadeniz'deki gaz keşfinin de sisteme dahil edilmesinin arz güvenliğine önemli bir katkı sağlayacağını kaydeden Tancan, şöyle devam etti: "Bakanlığımız hedefleri

çerçevesinde Karadeniz gazının 2023 yılında piyasaya arz edilmesi planlanıyor. Özellikle yerli gazımızın sisteme dahil edilmesiyle net ithalatçı ülke konumundan çıkıp ihracatçı ülke statüsüne geçiş olacağız. Karadeniz gazının çıkarılması ve sisteme dahil edilmesi, ülkemizin makroekonomik dengelerini de etkileyecek. Türkiye doğal gaz piyasası, sahip olduğu bu çeşitlilik ve kendi gazımızın da VGP'de alış satış işlemlerine dahil olmasıyla oluşacak yüksek işlem hacmi neticesinde güçlü bir referans fiyat oluşmasına imkan tanıyabilecek. Bu açıdan baktığımızda VGP'nin ülkemiz için bir dönüm noktası olduğunu söyleyebiliriz. VGP, ülkemizi ticaret merkezi, diğer adıyla hub olma hedefine bir adım daha yaklaştıracak."



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

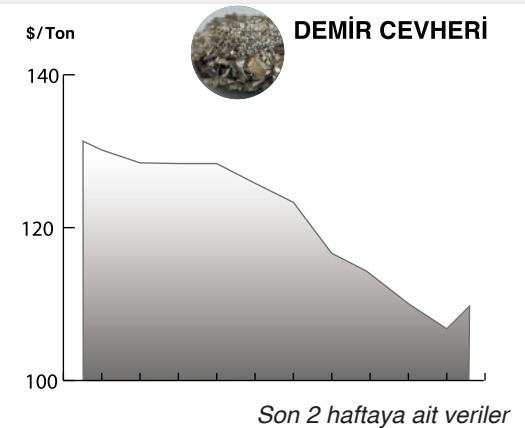
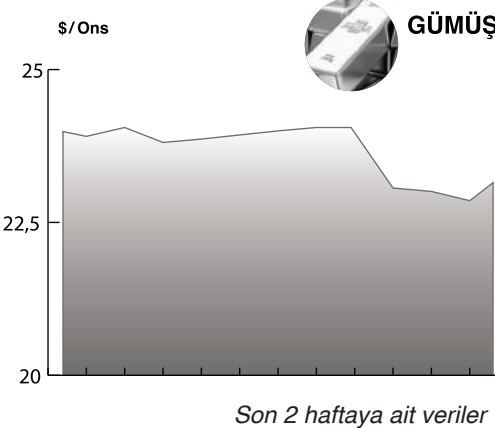
Uluslararası emtia piyasaları



GüncelHaftalıkYıllık				
Değişim %				
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	74.2	0.1	79.1
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	4.78	-10.0	159.8
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	169.1		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	177.5	0.1	238.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.775	-1.6	-7.2
	Gümüş (\$/Ons)	22.56	-5.0	-9.4
	Platin (\$/Ons)	956	2.2	8.0
	Bakır (\$/Ton)	9.145	-2.8	33.8
	Alüminyum (\$/Ton)	2.863	1.2	60.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	856	5.7	58.6
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	106	-13.8	-12.0
	Kurşun (\$/Ton)	2.169	-4.5	15.9
	Kalay (\$/Ton)	34.724	1.3	91.6
	Çinko (\$/Ton)	3.017	-0.6	21.6
	Nikel (\$/Ton)	19.075	-2.9	29.8
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	245	0.8	26.9
	Mısır (\$/Bushel)	5.17	-1.3	40.1
	Mısır (\$/Ton)	211		
	Pamuk (\$/Lb)	0.92	-3.2	43.8
	Kakao (GBP/Ton)	1.801	2.6	-4.7
	Kahve (\$/Lb)	1.84	-1.1	64.3
	Kahve (\$/Ton)	4.057		
	Şeker (\$/lb)	0.19	0.0	46.2
	Şeker (\$/Ton)	419		
	Kereste (\$/m³)	257	28.4	4.8
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.028	-3.9	40.9
	Baltık Kuru Yük Endeksi	4.304	2.0	227.5

Veriler, 22 Eylül 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler

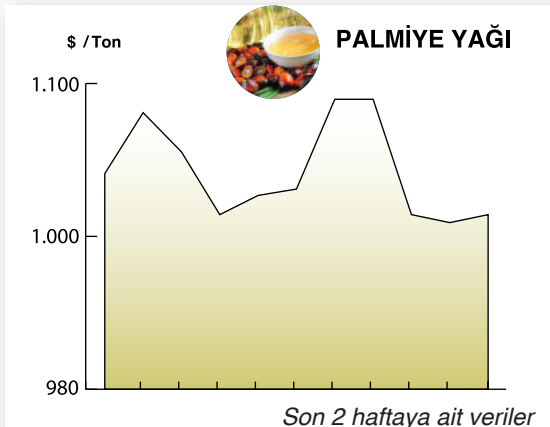
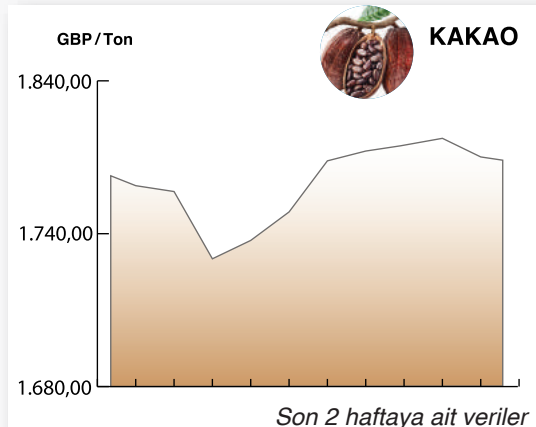


Gümüş için zor günler

Gümüş fiyatları, 22.5 dolar ile 2020 Temmuz ayından beri en düşük seviyesine geriledi. ABD ekonomisine ilişkin verilerin beklenenden iyi gelmesi, Amerikan Merkez Bankası'nın geri alım programına başlaması beklentilerini artırıyor. Bu durum ise ABD dolarının değer kazanmasına ve dolayısıyla değerli metallerin azalmasına neden oluyor. Gümüş, daha önce bu seviyelerden destek bularak iki kez dönüş yaptıktan 22 dolar seviyesi oldukça önemli. ABD dolarının kısa vadede değer kaybetmesi halinde yukarı yönlü bir hareket görülebilir.

Evergrande tedirginliği

Demir cevheri fiyatları, yüzde 15'lik düşüş ile Temmuz 2020'den beri en düşük seviyesini gördü. Çin'in çelik üretiminde kısıtlamaya gitmesi ve demir cevheri arzının hızlı bir şekilde artmasına ilave olarak Çinli gayrimenkul firması Evergrande'nin ödeme güçlüğüne girmesi ve inşaat sektöründen gelecek çelik talebinin düşmesi beklentisi, geçen haftaki düşüşün en önemli nedeni. Nitekim Bloomberg'in hesaplamalarına göre, Çin'de ev satışları yüzde 20 düşmüş durumda.



Talep canlanıyor

Kakao fiyatları olumlu ve olumsuz haberlerin çatıştığı ilginç bir hafta geçirdi. Fonların uzun kakao pozisyonlarının 2.802 kontrat artarak son 6 ayın en yükseği olan 32.227'ye ulaşması ve 1-19 Eylül döneminde Fildişi Sahili'nin yıllık ihracatının yüzde 7 artması, fiyat üzerinde baskı yarattı. Dünyanın en büyük kakao işleyicilerinin ağustos ayında işledikleri kakao miktarının yüzde 22.4 ve ABD'de çikolata satışlarının yüzde 6.3 artması, talebin canlanmaya başladığını gösteriyor.

Hindistan vergi düşürdü

Palmye yağı fiyatları, 950-1.025 dolar arasında işlem gördü ve haftayı yüzde 3.9 kayıp ile kapadı. Hindistan'ın palmye yağında da ithalat vergilerini düşürmesi, yatırımcılarda talep artışı beklentisini artırırken, Endonezya ve Malezya'da üretimin artması, fiyatlara etkisini sınırlı kıldı. Kargo verileri, Malezya'nın eylül ayının ilk 20 gününde ihracatının yüzde 38 arttığını gösteriyor. Asya-Pasifik bölgesinin toplam 6 milyon tonluk ithalatının 3 milyon tonu Malezya tarafından karşılanıyor.

Enerjide zor bir kışa hazırlanın

Enerji fiyatları son bir yılda kelimenin tam anlamıyla aldı başını gitti. Türkiye'nin kullandığı Brent petrolün varili bir yıl önce 40 dolar seviyesindeydi. Yüzde 100'e yakın bir artışla 75 dolar seviyesini aştı. Aynı artış hemen hemen Batı Teksas petrolü için de geçerli. Doğalgaz vadeli kontratların fiyatlarındaki gelişme ise petrol fiyatlarındaki artış çok aştı. Doğalgaz adeta petrolle bir ara açılan fiyat farkını kapatmak için atak üzerine atak yapıyor. Son bir yıldaki artış oranı yüzde 170'e yaklaştı.

Sadece petrol ve doğalgaz mı? Bir yıl önce tonu yaklaşık 50 dolar düzeyinde bulunan buhar kömürü fiyatları yüzde 250'lik artışla 180 dolar düzeyine tırmandı. Herkes 'çevre kirliliği', 'iklim değişikliği', 'yeşil mutabakat' filan derken, herkesin kaçacağı düşünülen kömür, son bir yılda fiyatı en fazla artan emtia arasına yerleşti.

Talep daha da artacak...

Afganistan'dan Rusya'ya, hatta Çin'e uzanan pek çok jeopolitik gerekçe de dahil olmak üzere, enerjideki fiyat artışları için öne sürülen nedenler çeşitli. Ancak en önemli nedenin arz ve talep arasındaki dengesizlik olduğu ortada. İşin ekonomi politik yönü de var tabii... Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) üyeleri Rusya'nın da oluruyla petrol fiyatlarını yukarıda tutmak istiyor. Sonuçta onların işine de fiyatların yukarıda tutulması geliyor. Bütçelerini düzeltiyorlar.

Böylece geçtiğimiz yıl salgın nedeniyle gerileyen enerji fiyatları, kapanmaların hafiflemesiyle birlikte yükseldi. Özellikle kendini Batı'ya göre daha hızlı toparlayan Asya'dan gelen talep nedeniyle hızla artarak son yılların en yüksek düzeyine ulaştı.

Enerji piyasası uzmanları ve de bu piyasayı yakından izleyen bankaların araştırma birimleri, enerji talebinin bu yıl artmaya devam etmesini bekliyor. 2022'de ise talebin daha da yükselmesi öngörülüyor.

Fiyatlar da yükselecek...

Bu çerçevede enerji fiyatlarının bir süre daha yüksek seyredeceği söylenebilir. Hele ki, Türk Lirası bazında...

Zira dolar bazında yükselen enerji fiyatlarının üstüne döviz kurlarındaki artışları da eklememiz gerekiyor. Böylece, Türk Lirası bazında çok daha keskin artışlar karşımıza çıkıyor. TL olarak baktığımızda, dünyada enerji fiyatları son bir yılda petrolde yüzde 95, doğalgazda yüzde 200 ve buhar kömüründe yüzde 280 yükseldi.

Sektör kaynaklarına dayandırılan haberlere göre, elektrik ve doğalgaz fiyatlarında artan maliyetlerden ötürü ekim ayında yüzde 15'e varan oranda artış bekleniyor.

Yıl sonuna kadar artışların yüzde 30 civarında olmasını bekleyen uzmanlar çoğunluğu oluşturuyor.

Uzmanlara göre, büyük ihtimalle öncelikle elektrik fiyatları yükselecek. Veriler, Türkiye'nin bu yılın ilk 7 ayında tükettiği elektriğin neredeyse yarısını

doğalgaz ve ithal kömür kullanarak ürettiğini gösteriyor. Dolayısıyla, enerji fiyatlarındaki artışların elektrik faturalarına yansımaması düşünülemez.

Öte yandan, Türkiye'de doğalgazın yüzde 93'ünü ithal eden Botaş'ın son dönemde izlediği strateji ile mümkün olduğunca doğalgazı ucuza verme çabasının da sonuna yaklaşıyor olabiliriz. Nitekim kuruluşun önceki Doğal Gaz Dairesi Başkanlarından Arif Aktürk, önümüzdeki günlerde doğalgaz fiyatlarının 'cep yakacağını' söylüyor. Aktürk'e göre, kışın gelmesi ile spot alımlar artacak ve spot fiyatlar dünyaya entegre olduğu için maliyet artışları ister istemez yüksek oranda doğalgaz fiyatlarına yansıtılacak. Türkiye'de



doğalgaz fiyatları 2022 başına kadar yaklaşık yüzde 30 zam görecektir.

Üretimi etkileyecek...

Türkiye ekonomisinin enerji fiyatlarındaki son gelişmelerden ciddi şekilde etkileneceği aşikar. Demir-çelikten çimentoya, gıdadan ulaştırmaya kadar...

Sektör temsilcileri, "Ucuz enerjinin hayatımızda olmayacağı bir döneme girdiğimizi görüyoruz" diyerek, bu gerçeği net bir şekilde dile getiriyor. Sanayiciler, özellikle doğalgazın maliyette büyük pay sahibi olduğu sektörlerde özel bir fiyat uygulaması talep ediyor. Çimentocular, enerjideki fiyat artışlarının maliyetlerini yüzde 100 artırdığını belirtip, "KDV indirimi gibi ilave bir destek olmazsa artışın süreceğini" kaydediyor.

Öte yandan, Türkiye yüzde 80'e varan oranda doğalgaz ve ithal kömür ile ısınıyor. Bu çerçevede, sanayici ve üreticilerin dışında, hizmet sektörü ve vatandaşın yakıt faturalarının da büyük ölçüde artması sürpriz olmayacaktır.

Tablo böyle... Yükselen ithalat faturası, cari açık, artan döviz kuru ve enflasyon artışlarıyla birlikte ele alındığında zor bir kış için hazırlanmaktan başka çare yok. "Hazırlanalım da ne yapalım" dersiniz, onu da müsaadenizle önümüzdeki Eko-Mercek'lerde ele alalım.



**EKO
MERCEK**

Hakan GÜLDAĞ

a.hakan.guldag@gmail.com

Dünyanın da Türkiye'nin de elektrik talebi büyüyor

Elektrik talebi, son 10 yılın en hızlı büyümesine doğru ilerliyor. Muhtemelen bu yıl talebin yüzde 4.5 veya farklı bir ölçüyle söylersek 1000 TWh'nin üzerinde büyümesi bekleniyor. Bu miktar, 2020'deki

düşüşün neredeyse beş katı. Ve elektriğin nihai enerji talebindeki payını yüzde 20'nin üzerine çıkarıyor.

Türkiye'nin elektrik tüketiminin bu yıl dünya ortalamasının biraz üzerinde yüzde 5 düzeyinde artacağı öngörülüyor. Şu ana kadarki gelişmeler de bu yönde...

Öncelikle, bu gelişmeyi büyüme verileri destekliyor. Evet, OECD 2021 yılı için küresel ekonomide büyüme tahminini yüzde 5.7'ye indirdi. Ancak mevcut veriler hâlâ küresel ekonominin 1950'lerden bu yana en güçlü büyüme yaşanacak yıllardan birinde olduğumuzu destekliyor.

İkinci olarak, OECD Türkiye ekonomisine ilişkin büyüme beklentisini yükseltti. Tahminini yüzde 8.4 olarak yukarı yönlü revize etti. Kaldı ki, yaptığımız hesaplamalar baz etkisiyle bu oranın yüzde 10'un üstüne çıkma ihtimali de var.

Türkiye, üretmeye ve ihracata devam ediyor. Üretirken ciddi biçimde elektrik enerjisi kullanıyoruz. Enerji maliyetleri üzerinde dünyadan kaynaklanan gelişmeler, iç piyasaya da yansıyor.

Tabii bir de işin kur boyutu var. Biliyorsunuz Merkez Bankası geçen hafta faiz indirdi. Doğru yaptı, yanlış yaptı tartışmasından bağımsız

olarak, yükselen kurlar ister istemez enerji fiyatlarını TL bazında yukarıya itiyor. Ve Merkez Bankası ne zaman TÜFE'nin altında faiz verse ABD Doları ve Euro'nun artış eğilimi güçleniyor. Araştırmalar, 2010 yılından bu yana politika faizinin negatif reel faize tekabül ettiği üç dönemin üçünde de, doların TL karşısında minimum yüzde 25, maksimum yüzde 38 değer kaybettiğini gösteriyor.

Bu nedenle, son gelişmelerin üzerine konuştuğum uzmanlar, elektrik fiyatlarında 2022 yılında yüzde 50 artış beklentisinin oluşma ihtimalinin güçlendiğine dikkat çekiyor.

TEXWORLD PARIS 2022

Paris - Fransa
7 - 9 Şubat 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEXWORLD PARIS 2022 İLE TEKSTİL DÜNYASININ KALBİNDE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN TEXWORLD?

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Sektörün trendlerini yaşayabilme fırsatı
- 55.000 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 1038 katılımcı
- 14.862 ziyaretçi
- En büyük 2.yabancı ülke katılımı : Türkiye

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı	: 12 m²
Katılım bedeli	: 9.120 TL/m²

Güllin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 83 / 0212 455 61 10

GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 386 92 66

E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr

esra.avcioglu@ito.org.tr

Faks : 0212 520 15 26

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

Odamız Meclis Üyesi

MEHMET ZEKİ SAYIN'I

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

İTO camiası olarak, merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine ve iş âlemimize sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Karbon vergisi ödemek yerine yeşil sanayiye yatırım yapalım

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, yeşil dönüşümü görmezden gelme bedelinin ton başına 60 Euro'dan sadece bir yılda 2 milyar Euro'yu aşabileceğini söyledi.

Avdagiç, iş dünyasına, 'AB'ye karbon vergisi ödemek yerine yurt dışına gidecek bu finansmanı karbon salımını azaltacak yatırımlar için kullanma' çağrısında bulundu.



90 bin ihracatçı Yeşil Mutabakatı ajandalarına eklemeli

Şekib Avdagiç, firmaların Yeşil Mutabakatı ciddi şekilde gündemine alması gerektiğini belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: "İlk etapta ve mutlaka 90 bin ihracatçı firma başta olmak üzere ajandalarının ilk maddesine acilen Yeşil Mutabakatı eklemeli. Hükümet de bunu harekete geçirecek önlemleri ivedi uygulamaya koymalı. Şurası bir gerçek ki, iş dünyamızın bugün kaçındığı yeşil dönüşüm bedeli, yarın ya sipariş kaybı ya da karbon vergisi olarak yine bizim cebimizden çıkacak. Sadece 90 bin ihracatçı firmamızın cebinden de değil, vergi ve istihdam kaybı olarak tüm ekonomimizin cebinden çıkacak bir kayıp..."

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "Sanayicimiz, yeşil dönüşüm için harcamaktan kaçındığı her Euro'yu AB'ye vergi olarak verip, 'Biz harcamıyoruz, buyurun siz harcayın' demiş olacak. Yeşil dönüşümü görmezden gelmenin bedeli ton başına 60 Euro'dan sadece bir yılda 2 milyar Euro'yu aşabilir" dedi. Avdagiç, AB'nin ithal ettiği her ürün için bir karbon emisyon sınır değeri koyacağını ve 'çevre dostu' üretim yapılması halinde AB ülkelerine ihracatın gerçekleşmeyeceğini ya da vergi ödeneceğini söyledi.

İLK UYGULAMA 1 OCAK'TA

Türkiye'nin AB'ye yıllık ihracatının 70 milyar doları bulunduğunu ifade eden Avdagiç, 'karbon vergisi' adı verilen bu verginin ilk uygulamasının 1 Ocak 2023'te başlayacağını, 2026'dan itibaren ise tam olarak yürürlüğe gireceğini bildirdi.

Avdagiç, şunları kaydetti: "AB, belirlediği sınır değerlerini aşan ürünler için ton başına bugün 60 Euro civarında olan ve sürekli güncellenen bir gümrük vergisi uygulayacak. Türkiye olarak tam zamanında bu yeni düzene uygun bir sanayi tesis etmezsek iş dünyası olarak ton başına 60 Euro'dan yıllık 2 milyar Euro'yu aşkın bir karbon vergisi yükü ile karşılaşacağız. Başka bir deyişle, sanayicimiz, yeşil dönüşüm için harcamaktan kaçındığı her Euro'yu AB'ye vergi olarak verip, 'Biz harcamıyoruz, buyurun siz harcayın' demiş olacak. Yeşil dönüşümü görmezden gelmenin bedeli ton başına 60 Euro'dan sadece bir yılda 2 milyar Euro'yu aşabilir."

İş dünyasına, 'AB'ye karbon vergisi ödemek yerine yurt dışına gidecek bu finansmanı karbon salımını azaltacak yatırımlar için kullanma' çağrısında bulunan Avdagiç, "Bu para sadece ihracatımızın değil, Türkiye'nin cebinden çıkan bir kayıp olacaktır" dedi.

Biz istiyoruz ki, bu tutarları AB'ye vergi olarak ödemek yerine yatırım yapalım, vergimizi, istihdamımızı, üretimimizi arttırıp bu fonu ülkemiz için kullanalım. Böylece hem ödeyeceğimiz 'sınırdaki karbon vergisi' düşer hem de AB firmalarının Türkiye'yi daha çok tercih etmesini sağlayıp rekabet avantajı elde edebiliriz."

Sürecin köklü yatırımlar gerektirdiğini belirten Avdagiç, "Yeşil yaşama geçişi 'yeşil badana' olarak görme hatasına düşülmemesi son derece önemli. Küçük revizyonlarla geçirilecek bir süreç değil. Çünkü AB'nin yeşil dönüşümü, bir badanadan çok daha fazlasını, önemli bir tadilatı içeriyor" ifadelerini kullandı.

Yeşil dönüşüm uzmanları yetiştirmeliyiz

İTO Başkanı Avdagiç, Yeşil Mutabakat taslağında bu verginin öncelikli olarak uygulanacağı ürünlerin çimento, demir-çelik, alüminyum, gübre ve elektrikle sınırlı olduğunu, ancak zamanla bu ürün listesinin artırılmasının da mümkün görüldüğünü kaydetti.

Avdagiç, "Bu ürün listesi ile bakıldığında yapılacak

düzenlemeden dünyada en fazla etkilenecek 3 ülke Çin, Rusya ve Türkiye. İhracatın bir kısmının bile ciddi anlamda önemli olduğu bu süreçte ne gelir kaybına ne de pazar kaybına tahammülümüz yok. Uluslararası rekabet gücümüzü korumak için yeşil dönüşüm ve dijital dönüşümü tamamlamak zorundayız" diye konuştu.

Yeşil sanayinin sadece ticaretin sağlığı için değil, iklim değişikliği ile mücadele ve dünyanın sürdürülebilirliği açısından da olmazsa olmaz olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Ayrıca yeşil dönüşüme hakim nitelikli iş gücü yetiştirmek için de hızla adımlar atılması son derece önemli. Kendi yeşil dönüşüm uzmanlarımızı yetiştirmeliyiz" dedi.



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 katalogta 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
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönülcü / Esra Avcioğlu

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

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

GSM : 0533 959 30 57

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



Milli teknolojiyle geleceğe take off

Türkiye, milli teknoloji hamlesiyle gelişme, özgün fikirler ve yerli ürünlerle güçlü ülke olma hedefine doğru hızla ilerliyor. Bu hedef yolunda geliştirilen ürünler, TEKNOFEST sayesinde artık herkesin görebileceği kadar yakın.



TEKNOFEST'te tanıtılan birçok ürünün öğrenciler tarafından tasarlanması, ziyaretçilerin yoğunluğunu da çocukların oluşturması dikkat çekti. Yediden yetmişe herkesi teknolojiye ve havacılığa 'yakın' eden festival, Türkiye'nin gelecek nesilleri için take off etkisi yaptı.



Ortak ülkü güçlü Türkiye

TEKNOFEST Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Bayraktar, açılışta yaptığı konuşmada, "TEKNOFEST için yola çıkarken bir hayalimiz var diyorduk. İşte bugün hayallerimiz gerçeğe dönüşmeye, filiz vermeye başladı. Bugün, yüksek teknoloji geliştiren Türkiye

hayalimizi, yarışmalara başvuran 200 binden fazla genç ve milletimizle paylaşıyoruz. Türkiye'nin 81 ili, TEKNOFEST'te buluşup aynı heyecan ve aynı ideal için çaba gösteriyor. Bu gençler sayesinde ortak ülkümüzü, tam bağımsız ve güçlü Türkiye hedefine her geçen gün bir adım daha yaklaşıyoruz" dedi.



ADEM ORHUN-BARIŞ CABACI

TÜRKİYE, yüksek teknolojiye yatırımlar ve yapay zeka destekli ürünlerle gelişme hedefine adım adım yaklaşıyor. Firmaların dijital dönüşüm çabalarının, Ar-Ge çalışmalarının ve girişimlerin yanı sıra teknoloji yarışmaları, toplumun her kesiminde bu gelişme vizyonuna olan farkındalığı artırdı. Toplumda bu bilinci besleyen en kuvvetli gelişme ise bu yıl dördüncüsü yapılan Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali (TEKNOFEST) oldu. Atatürk Havalimanı'nda 21-26 Eylül'de düzenlenen festivalde, insanlı ve insansız hava araçları sergilendi, her yaşta ziyaretçiler merak ettikleri uçakları yakından inceledi, orta okuldan üniversiteye her kademedeki öğrencinin projeleri tanıtıldı, yarışmacıların heyecanı paylaşıldı.

ÖNCE YARIŞMACI SONRA PROFESYONEL

Festivalde bu yıl 35 farklı alanda yüzlerce takım, teknoloji yarışmalarında boy gösterdi. Geçtiğimiz haftalarda ön turları yapılan yarışmaların finalleri de TEKNOFEST çadırlarında gerçekleştirildi. Bu yarışmalarda kimi takım- İHA'larını kimi de su altı araçlarını yarıştırdı. Festivalin diğer çadırlarında da Türkiye'nin dört bir yanındaki okullardan finale kalan öğrencilerin afet, sağlık ve sosyal ihtiyaçlar için geliştirdikleri çözümler ve ürünler sergilendi. Yarışan araçların, sergilenen projelerin birçoğu ticari ürün olma potansiyeli taşıması açısından da festival yeni kapıları araladı. Festivalde yarışanların birçoğunun geleceğin profesyonelleri

olması bekleniyor.

Öğrencileri ve eğitimcileri buluşturduğu kadar mühendisleri, tasarımcıları ve birçok sektörden iş insanlarını da ağırlayan festival, geleceğin potansiyel yatırımlarının da mekanı oldu.

YENİ NESİLLER KUVVETLİ GELİYOR

Bu yıl dikkat çeken gelişmelerden biri de özellikle ilkökul kademesindeki çocukların daha açılış sabahında gruplar halinde festival alanını doldurmasıydı. Minikler, 3 boyutlu yazıcılardan roketlere, simülatörlerden İHA'lara kadar



Paradigma değişimini yakalayacağız

TEKNOFEST kapsamında Türkiye'den ve dünyadan girişim ekosisteminin tüm paydaşlarını bir araya getiren Take Off Uluslararası Girişim Zirvesi de gerçekleştirildi. Zirvede konuşan Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı ve T3 Vakfı Mütevelli Heyeti Üyesi Mehmet Fatih Kacar, Türkiye'de hem yerel hem de küresel yatırım fonlarının, melek yatırım ağlarının aktif olarak faaliyet gösterdiğini belirterek, "Türkiye, pek çok uluslararası yatırımcının odağındaki ülkelerden biri" dedi.

Otomotiv sektörünün büyük bir hızla dönüştüğünü hatırlatan Kacar, "Muhtemelen 5-10 yıl sonra sürücüsüz otomobillerle seyahat ediyor olacağız. Başka ülkelerin 100 yıldır yüzlerce milyar dolar harcayarak geliştirdikleri teknolojilerin peşinden gitmek yerine, yükselen alanlara yönelerek bu paradigma değişimini yakalamayı hedefliyoruz. Benzer bir fırsat penceresi sağlık teknolojilerinde de var. 90'lı yıllarda insan genom haritası projesi başlatılmıştı. Nihayetinde insan genom haritası çıkarıldı. Bu, kişiselleştirilmiş tıp uygulamalarının önünü açıyor. Belki 1-2 yıl sonra bu alanda gelişen şirketlerin değerlerinin yükseldiğini göreceğiz" diye konuştu.



düzinelerce aracı ve cihazı merakla inceledi, özel kuvvetlerin kullandığı dürbünleri tecrübe etmekten, robotların parçalarının ne işe yaradığını sormaktan geri durmadı. Paydaşların, katılımcıların ve yarışmacıların planlı katılımlarının yanı sıra birçoğu ailelerini peşlerinde çeken çocukların merakı ve heyecanı, 'Dijital Türkiye' vizyonuna giden kalkışın gerçekleştiğini ortaya koydu.



Yan sanayicilerle 'tam millileşme' buluşması

BARIŞ CABACI

KIBRIS Barış Harekatı'ndan sonra Türkiye'ye uygulanan silah ambargosu, savunma sanayinin yerleşmesini zorunlu hale getirdi.



Bu zorunluluk, Türkiye'yi kendi kendine yetebilmekten çıkarıp, savunma sanayinde dünya ligine taşıdı. Teknolojiyi savunma sanayine entegre eden firmalar, artık tedarikçilerinden de

teknolojik çözümler bekliyor. Savunma sanayi firmaları ASELSAN, ROKETSAN, TUSAŞ ve HAVELSAN, 'tam millileşme' mottosuyla KOBİ'lerle işbirliğini artırıyor. Son yıllarda hız kazanan ürün

İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri', savunma sanayinin dev firmalarıyla sanayici KOBİ'leri bir kez daha buluşturdu. Tam millileştirme mottosuyla yerlilik oranını artıran ASELSAN, ROKETSAN, TUSAŞ ve HAVELSAN, yeni tedarikçi adaylarını belirledi.

yerleşirme çalışmaları kapsamında ASELSAN tedarikçilerinin yüzde 90'ı, ROKETSAN'ın yüzde 70'i, TUSAŞ'ın yüzde 75'i, HAVELSAN'ın da yüzde 70'i yerli firmalardan oluşuyor.

543 FİRMA

İstanbul Ticaret Odası



İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği tedarikçi günlerine 543 firma katıldı

Yan Sanayi Borsası'nın (YSB) düzenlediği 'Tedarikçi Günleri' kapsamında önceki hafta savunma sanayi firmaları, yan sanayi firmalarıyla buluştu. ASELSAN, ROKETSAN, TUSAŞ ve

HAVELSAN, muhtemel yeni tedarikçileri olacak YSB üyesi 543 firmayla satın alma masasına oturdu. Etkinliğe, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Adil Coşkun da katıldı.

aselsan

En büyük gücü KOBİ'ler



ASELSAN Kaynak Oluşturma ve Tedarikçi İlişkileri Yönetimi Müdürü Burak Sarı, ASELSAN ailesinin en önemli parçasının KOBİ'ler olduğunu söyledi. ASELSAN'ın, Türkiye'ye teknoloji kazandırdığını vurgulayan Sarı, "Biz üretim alanında KOBİ'lerimizle ilerlemek zorundayız" dedi.

Sarı, ASELSAN'ın 2017 yılındaki 1.4 milyar dolarlık cirosunun, yerleşme hareketiyle 2020'de 2.3 milyar dolara yükseldiğini belirtti.

TEDARİKÇİ ARIYOR

ASELSAN'ın fiber optik kablaj, hassas mekanik üretici tedarikçisi bulmakta zorlandığını söyleyen Sarı, İstanbul Ticaret aracılığıyla bu alanlara yatırım yapılması gerektiğini de vurguladı. Derin teknoloji girişimlerinin uzun vadeli yatırımlar olduğu için girişimcilere çekinmemelerini öneren Burak Sarı, "Gelecek burada" mesajını verdi.

5 BİNİ İSTANBUL FİRMASI

2017'den bu yana tedarikçilere 6 milyar dolarlık sipariş verdiklerini kaydeden Sarı, bu siparişlerin 4 milyar dolarının yerli tedarikçilerden temin edildiğini söyledi.

ASELSAN'ın yerleşme oranının yüzde 65 olduğunu belirten Burak Sarı, "46 ilde partnerimiz var. 15 bin tedarikçimizin 5 bini İTO ve İstanbul Sanayi Odası (İSO) üyesi. İTO ve İSO üyesi tedarikçilerimizle bu yıl 160 milyon dolarlık işbirliği yaptık" dedi.

Nasıl ASELSAN tedarikçisi olunur?

- İlk adım olarak www.aselsan.com.tr adresinden millileştirme çalışması için www.gucumuzbir.com adresinden giriş yapılır.
- Tedarikçi adayı başvuru formu doldurulur.
- Uygun olan firmalar ASELSAN'ın tedarikçi veri tabanına kaydedilir.

Başvuru süreçleri için:
satinalma@aselsan.com.tr

roketan



Yurt içinden alım yapıyor

ROKETSAN Yan Sanayi Geliştirme ve Millileştirme Müdürü Özgüç Onur Güneri, 500 sanayi firması arasında 56. sırada yer aldıklarını söyledi. Teknoloji odaklı bir firma oldukları için dünyada Ar-Ge yatırımı yapan üçüncü firma olduklarını belirten Güneri, şu bilgiyi verdi: "Ürünlerimizin yüzde 92'sini yurt içinden temin ediyoruz. Bu alımların yüzde 70'ini KOBİ'lerden gerçekleştiriyoruz. İstanbul'da yaklaşık 600 tedarikçi bulunuyor. Amacımız yerli, milli ve sürdürülebilir tedarik zinciri oluşturmak."

İstanbul Ticaret'e açıklamalardan bulunan Özgüç Onur Güneri, çoğu alanda tedarikçi bulmakta zorlanmadıklarını, bu yüzden yerleşme adımlarının hızlandığını söyledi. Güneri, "Tedarik alanında yüksek teknolojiye, kompozitlerin

kimyasal ürünlerinde, hassas makineler, hassas işlemlerde ve spesifik elektronik ürünlerde tedarikçi bulmakta darboğaza giriyoruz. KOBİ'lerin bu alanlara yönelerek ürünler geliştirilmesi gerekiyor" dedi.

EN ÖNEMLİ PAYDAŞLARIMIZ

Tedarikçi yol haritasında en önemli paydaşların Ticaret Odaları olduğuna dikkat çeken Güneri, şöyle konuştu: "İstanbul Ticaret Odası üyeleri, milli savunma sanayine önemli katkı sağlıyor. İTO YSB'nin ülke ekonomisine katkısı büyük. Gelişecek olan yeni teknoloji ve sanayi hamlelerinin de buradan çıkacağını düşünüyorum."

Nasıl ROKETSAN tedarikçisi olunur?

- Tedarikçi olmak isteyen firmaların www.roketan.com.tr adresinden başvuru yapması gerekir.
- Başvurular ön değerlemeye tabi tutulur.
- Ön değerlemede uygun bulunan yeni tedarikçi firmalara, e-posta yoluyla evrak ve eksikler bildirilir.
- Bu adımların ardından tedarikçiler kalifikasyon üretim sürecine girer.
- Tüm adımları geçen firmalar ROKETSAN'ın onaylı tedarikçisi olur.

TÜRK HAVACILIK UZAY SANAYİ

Alanında dünya ikincisi



TUSAŞ Yardımcı Sanayi Operasyonları / Alt Sözleşme Yöneticisi Anıl Çağlar, İstanbul Ticaret'e yaptığı açıklamada, TUSAŞ'ın dünyada Airbus, Boeing gibi birçok uçağın yedek parça temininde dünyada ikinci sırada olduğunu söyledi.

KOBİ'lerin kendilerini sadece bir alanda değil, ürünlerin her evresinde geliştirmesi gerektiğinin altını çizen Çağlar, Tedarikçi Günleri'nde İTO YSB üyeleriyle bir araya gelerek, yeni tedarikçilerini bulmaktan dolayı memnun olduklarını söyledi.

TASARIMA YÖNELİN

Çağlar, Türkiye'nin her bölgesinde TUSAŞ'ın tedarikçisi olmak isteyen firma olduğunu belirterek, "Ancak alt sistemlerde tedarikçi bulmak oldukça zor. Standart tedarikçilerden ziyade tasarımlarını kendi yapabilien özellikle aviyonik sistemler, elektronik, mekanik çözümler, hidrolik sistemler vb. alt sistemlerin birçoğunda tedarikçi bulmakta zorlanıyoruz. Hem tasarım yapabilien hem de ürünlerine üretim aşasında müdahale edebilen KOBİ'ler arıyoruz. Havacılık sanayinde ağırlıklı olarak yerli tedarikçilerle işbirliğine giderek 2027'de ciromuzu 10 milyar doların üzerine çıkarmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

SAVUNMANIN KALBI

Marmara bölgesinin Türk savunma sanayinin kalbi olduğunu söyleyen Anıl Çağlar, İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası üyelerinin, tedarikçi bulmak için büyük bir fırsat olduğunu vurguladı. Çağlar, "TUSAŞ yardımcı sanayi operasyonları kapsamında üretilen parça miktarı 3 milyon 500 bin adede ulaştı" dedi.

Nasıl TUSAŞ tedarikçisi olunur?

- TUSAŞ tedarikçisi olmak isteyen firmaların gerekli evrakları ve bilgileri www.tusas.com ve yerlivemilli@tai.com.tr adresine yüklemesi gerekir.
- Ön değerlendirme sürecinden sonra firmalara geri dönüş yapılır.
- Son adım olarak da ürünler kalite üretim merkezinin kontrolünden geçirilir.

HAVELSAN



Güvenlik için yerli tercih

HAVELSAN, kurulduğu 1982 yılından bu yana Türkiye'nin yazılım mühendisliği alanındaki ihtiyacı karşıyor. Bugüne kadar ürünlerin yaklaşık yüzde 70'ini yerli tedarikçilerden temin ettiklerini belirten HAVELSAN İş Ekosistem Müdürü Yavuz Ekici, derin teknoloji, yapay zeka alanlarında çalışma iş ortaklarına önem verdiklerini ve start-upların gelişmesi için çalıştıklarını söyledi.

YAPAY ZEKALİ ORTAK

İstanbul Ticaret'e konuşan Ekinci, "Türkiye'nin yazılım teknolojilerinde dünya liginde yer alabilmesi için KOBİ ve iş ortakları, yapay zekalı makina öğrenmesine yönelmeli. Yazılımlarının her adımını yapay zekayla tamamlayacak firmalar HAVELSAN için önemli. Bu alanda açık var" dedi.

ODAK TEKNOLOJİ ALANLARI

HAVELSAN'ın iş ortaklarıyla odak teknolojik alanları şunlar:

- Simülasyon
- Komuta kontrol sistemleri
- Anayurt güvenlik
- Millî ERP
- Siber güvenlik ürün çözümleri
- Data link çözümleri
- IoT sistemleri
- Yeni nesil ağ
- Büyük veri ve analiz
- Kara destek sistemleri
- Görüntü sistemleri

Nasıl HAVELSAN tedarikçisi olunur?

- Firmaların iseko@havelsan.com.tr adresine başvuru yapması gerekir.
- Ön onay değerlendirme sınırından geçen firmaların, tedarikçi portalına kayıt olması gerekir.
- Bu alandan sonra firmalar; idari, kalite ve teknik alanda denetlenir ve değerlendirilir.
- Firma, sınıflandırma kayıtlı aday puanına göre tedarikçi grubuna dahil olur.
- İhale teklif süreci ve ardından performans değerlendirilmesi yapılır.

DERİN TEKNOLOJİ NEDİR ?

Deep.tech ya da derin teknoloji kavramı, bundan tam 7 yıl önce VC firması Propel(x)'in CEO'su Swati Chaturvedi tarafından ortaya atıldı. Bu kavram, derin teknolojiler geliştiren girişimleri, iş modeli inovasyonunu, artırılmış hizmet iyileştirmelerini genel teknolojik girişimlerden ayırmak için kullanılıyor.



Gelecek derin teknolojide

Dünyada girişimcilik ekosistemini artık derin teknoloji belirliyor. Küresel ihtiyaçların çeşitlenmesi, pandemi, iklim değişikliği ve siber saldırı benzeri genel bir kriz olasılığının artması, derin teknolojinin gelişmesini hızlandırdı. Türkiye'de de derin teknolojiye dönüşüm hızlandı.

MÜHENDİSLİK ve bilimsel araştırmalar üzerine çalışılan alanları kapsayan derin teknoloji, insanlığın karşı karşıya kaldığı çevre ve tıbbi sorunları çözmeyi amaçlıyor. Bu nedenle dünya teknoloji merkezlerinde önümüzdeki yıllarda tek konuşulan teknoloji alanı derin teknoloji olacak gibi gözüküyor.

TEKNOLOJİK GİRİŞİMLERİ GEÇTİ

Küresel girişimcilik ekosistemi, yaklaşık 3 trilyon dolar değerle, bir G7 ülkesi GSYİH'si kadar değer üretiyor. Geçtiğimiz yıl girişimcilik ekosisteminin risk sermayesi yatırımları 300 milyar dolara yaklaşarak, son 20 yılın en üst seviyelerine ulaştı. Bu sermaye birikimi genel olarak kısa vadeli ve teknoloji odaklı yatırımlardan oluşuyor. Yatırımcılar unicornlar çıkararak bu girişimlerin meyvesini aldı. Büyük finansman yükü ve riski ortadan kaldırmak için zamana ihtiyacı olan daha karmaşık teknolojiler ise artan toplumsal ihtiyaçlara rağmen nispeten daha az sermaye çekti. Bu durumdan özellikle bilim ve Ar-Ge üzerine inşa edilen, ancak iyi tanımlanmış bir pazarı olmayan derin teknoloji de nasıplandı.

2010-2011 yılları arasında teknolojik girişimlerin payı yüzde 77.2 olurken, derin teknolojinin payı yüzde 22.8 idi. 2017-2018 yıllarında bu oran teknolojiye yüzde 55, derin teknolojiye de yüzde 45'e yükseldi. 2020'de ise derin teknoloji payını yaklaşık yüzde 52'ye yükselterek, klasik teknolojik girişimleri geride bıraktı.

DÜNYADA YATIRIMLAR

Dünyada yaklaşık 51 ülkede bin 350 şehirde derin teknoloji yatırımı var. Dünyanın en büyük 10 şirketinden 7'si teknoloji alanında faaliyet gösterirken, aynı zamanda



derin teknolojiye yatırımlarını da artırdı. Bu 7 şirket böylelikle birçok büyük şirketle ortaklığa yöneldi.

FOTONİK VE ELEKTRONİK

Dünya genelinde derin teknolojiye yapılan yatırımlarda en büyük payı fotonik ve elektronik aldı. Yatırımın en düşük yapıldığı alan ise kuantum bilgisayarları oldu.

ABD VE ÇİN LİDER

Derin teknoloji yatırımlarının yüzde 81'i ABD ve Çin tarafından gerçekleştirildi. ABD derin yatırımlar için 33 milyar dolar ayırırken, Çin ise 14.6 milyar dolarlık yatırım yaptı. Ancak yakında AB ülkelerinin genç dinamik nüfusu ve pazar büyüklüğü ile bu yatırımlarda lider olması bekleniyor.

TÜRKİYE'DE DURUM

Türkiye de bu yeni ve dinamik pazara 2015 yılında girdi ve bugüne kadar bin 307 firma deep.tech girişimi yaptı. Bunların 107'si bazı sebepler yüzünden kapandı. Kalan firmalardan sadece 172'si yatırım aldı. Bu firmaların aldığı yatırım miktarları ise henüz ürün gelişimine yetecek

seviyede değil.

PATENT SAYISI ARTTI

Derin teknoloji ürünleri eşsiz olmasının yanında uzun vadeli yatırımlar gerektiriyor. Maliyetler de bu denli yüksek oluyor. Bu nedenle derin teknoloji ürününün patent aşamaları da önemli. Patent sayısını dikkate aldığımızda dünyada bugüne kadar 2.5 milyon patent başvurusu ile yeni malzemeler ve nanoteknolojinin birinci sırada olduğu görülüyor. Son 5 yılda ise en büyük artış yüzde 341 ile otonom araçlar, robotlar ve mekatronik kategorisinde gerçekleşti. Patent başvurularının artış oranı incelendiğinde, en büyük artışın yüzde 27 ile yapay zeka, veri ve görüntü işleme alanında gerçekleştiği görülüyor.

407 GİRİŞİM PATENTLİ

Türkiye'de faaliyet gösteren bin 200 girişim arasında patent alan 407 derin teknoloji girişimi mevcut. Bu girişimlerin toplam bin 100 patenti var. Ayrıca Türkiye'de derin teknolojiye ait özel fonlama şirketleri faaliyette. Bu şirketler, sadece derin teknoloji girişimleri fonluyor.

Devlet desteği var

Derin teknolojiye yatırım yapmak isteyen girişimciler devlet desteklerinden de yararlanabiliyor. Desteklerden yararlanmak isteyenler, TÜBİTAK BİGG Girişimcilik Programı'na başvurabiliyor. Bugüne kadar hibe alan girişimlerin oranları şöyle:

- %70: 0-50 bin \$
- %20: 50 bin-100 bin \$
- %8: 100 bin-250 bin \$
- %1: 250 bin-500 bin \$
- %1: 500 bin ve üstü \$

Derin teknoloji neden zor?

- Güçlü araştırma tabanı
- Ağır endüstrileşme süreci
- Büyük yatırım ihtiyacı
- Henüz tanımlanmamış ürünlerin pazarlanması

Derin teknoloji kategorileri

- Yapay zeka, veri ve görüntü işleme
- Artırılmış ve sanal gerçeklik
- Otonom araçlar, robotlar ve mekatronik
- Endüstri 4.0 alanındaki girişimler



Ana sektörler

- Tarım
- Otomotiv ve ulaşım
- Tüketici ürün ve hizmetleri
- Savunma ve havacılık
- Enerji
- Çevre ve su
- Finans
- Gıda
- Sağlık
- Üretim ve yapı
- Mobil telekomünikasyon
- Perakende

Deep.tech girişimlerinin yüzde 45'i İstanbul'da

- %45: İstanbul
- %24: Ankara
- %9: İzmir
- %5: Kocaeli
- %3: Eskişehir
- %2: Bursa
- %12: Diğer

TÜRKİYE LİDERLİĞE OYNUYOR

Türkiye toplam girişimler içinde derin teknoloji ürünlerinin payının yüzde 25'e ulaşmasını hedefliyor. Son yıllarda sayısı hızla artan teknoparklar sayesinde bu hedefe ulaşmak mümkün olabilecek. Bu nedenle Teknopark İstanbul'a derin teknoloji için 100 milyon liralık yatırım yapıldı. Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, İstanbul Ticaret'e bu alandaki çalışmalarını anlattı.

1.7 MİLYAR \$ YATIRIM

Türk girişimler tarafından yurt dışında kurulan 60 derin teknoloji girişiminin 1.7 milyar dolarlık yatırım aldığı



söyleyen Topçu, şunları kaydetti: "Ülkelerin ve insanların geleceği tamamen derin teknolojilerle şekillenecek. Çünkü dünyayı değiştirecek ve geliştirecek çözümler derin teknoloji ile sağlanıyor.

Pandemi, birçok alanda teknolojik girişimin yaranını gösterdi. Şüphesiz bu dönemde derin teknolojik çözümler insanlık adına önemli çözümler de buldu. Türkiye'nin derin teknoloji alanında daha fazla söz sahibi olması gerekiyor. Bu hedef için hem savunmada hem derin teknolojide Ar-Ge üssü olan Teknopark İstanbul ve Cube Incubation faaliyetlerine tüm

hızıyla devam ediyor. Yapılan tüm yatırımlar ve belirlenen yol haritası ile Türkiye bu alanda liderliğe oynayacak."

SATIŞ-PAZARLAMA

Derin teknoloji girişimlerinin klasik girişimlere göre birçok açıdan zorlandığını söyleyen Bilal Topçu, satış ve pazarlamanın bunların başında geldiğini belirtti. Topçu, "Girişimcilerin yüzde 64'ü sermaye ihtiyacı duyuyor. Bu zorluğun ardından sırasıyla tutucu pazar yapısı, doğru bağlantılara ulaşma ve ürün geliştirme süreçlerinin uzunluğu geliyor" dedi.

Bilal Topçu, bu sorunların çözümünü yönelik şu önerilerde bulundu: "Girişimler satış ve pazarlama konularında nitelikli iş gücüne erişebilir ve Ar-Ge dışı alanlarda deneyimli

ortaklarla eşleşebilirlerse pazara ulaşma konusunda başarılı olabilirler. Yeni deep.tech merkezimiz de hem yönetsel tecrübesi hem derin teknoloji şirketlerinin iş süreçlerinde gerek duyacağı tüm fiziki koşulları sunma ve dış kaynaklara ulaşmada önemli bir köprü olacak."

Topçu, kısa zaman içerisinde uluslararası arenada önemli bir derin teknoloji merkezi olmayı hedeflediklerini belirterek, "Türkiye'deki derin teknoloji girişimlerinde hizmet sağlanan ana sektörlerde sağlık, üretim ve yapı öne çıkıyor. Bu iki sektöre ek olarak savunma ve havacılık sektörlerine odaklandık. Türkiye'nin gücünü artıracak girişimleri bu merkezden birlikte çıkaracağız" dedi.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Platform ekonomisi-1

Platform ekonomisine giriş

Geçtiğimiz yazıda taksi örneğinden yola çıkarak platform iş modelinin hemen her sektörde tüm dünyada iş yapma biçimini değiştirmeye başladığından bahsetmiş, sosyal medyada Facebook'un tek bir medya üretmeden medya sektörünü, konaklama sektöründe Airbnb'nin tek bir oda sahibi olmadan otelciliği, Uber'in de tek bir taksi sahibi olmadan taksi işini yıkıcı biçimde domine ettiğini belirtmiştik. Platform ekonomisi mantığında, tüm detaylarıyla doğru biçimde tasarlanmış iş modelleri kendini ispatladığında viral etkiye sahip olup kısa zamanda ölçeklenebilmektedir. Bu yazı dizisinde platform ekonomisinin önemi ve platform iş modelinin nasıl kurgulanması gerektiğini detaylarıyla inceleyeceğiz.

Platform iş modeli dendiğinde aklı ilk gelen Uber, Facebook, Airbnb gibi yapılar olmakla birlikte finansta Bitcoin ve kripto paraların, mobil telefon devriminde AppStore ve ardından oluşturulmuş Google Play'in, eğitimde Coursera ve Skillshare'in, perakendecilikte Amazon'un, bunların dışında Wikipedia ve Kickstarter'ın platform iş modeliyle tasarlanmış başarılı platform ekosistemleri olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'den çıkan ve çok başarılı olmuş platform ekonomisi örnekleri olarak Sahibinden.com ve Getir.com'u verebiliriz.

Önümüzdeki yıllarda sağıktan enerjiye, tarımdan eğitime birçok sektörde iş modellerinin etkisini artırarak devam ettireceği öngörülüyor. Dijitalleşme süreciyle yaşamımıza giren platform ekonomisinin mantığını iyi anlamak, küreselleşen dünyada hızla oyun dışında kalmamak için olmazsa olmaz olarak görülmeli. Çünkü bu süreç, hemen her sektörde, hemen her işletme için başa gelebilecek en büyük tehdit olduğu gibi aynı zamanda karşılaşılabilecek en büyük fırsattır.

Platform iş modeli nedir?

Esasen platform iş modeli bir değer oluşturmak için üretici ve tüketicileri verimli biçimde eşleştirerek etkileşimi sağlayan ve açık katılımı özendiren bir iş modeli türüdür.

Buradaki kritik unsur, dijitalleşme süreci sayesinde karmaşık yazılımlar kullanarak yer ve zaman bağımsız biçimde daha hızlı ve daha kolay eşleştirme yapmanın mümkün hale gelmesidir. Örneğin taksi ihtiyacı olan bir yolcunun ihtiyacına en uygun, en yakındaki müsait taksiyi yönlendiren Uber platformu, çok çeşitli parametreleri (rota optimizasyonu, sürücülerin memnuniyet skoru vb.) kullanarak en verimli eşleştirmeyi yapmaya çalışır.

Platform iş modelinin, bilginin önemli bir bileşen olduğu hemen her sektörde er ya da geç yıkıcı bir etkiye sahip olacağı söylenebilir. Bilgi bazı sektörlerde ürün şeklindeyken (eğitim, haber vs.) Uber örneğindeki gibi bazı sektörlerde ise (arz talep dağılımının şeffaf biçimde görülmesi, fiyat değişimlerinin takibi vb. ihtiyaçlar nedeniyle) bilgisi erişim kritik önemdedir. Bu yönleriyle hemen hemen tüm sektörlerde platform ekonomisinin yıkıcı etkisi olacağından söz edilebilir.

Platform ekonomilerinde hızlı ve kolay biçimde ölçeklenmek söz konusudur. Burada 20. yüzyıldaki ölçek ekonomilerine göre belirgin bir farklılığın olduğunu söylemek mümkündür. 20. yüzyılda ölçek ekonomisi dendiğinde itici güç arz ve talebin arz kısmı iken 21. yüzyılda platform ekonomilerinde ölçek ekonomisindeki itici güç talep yönündedir. Talep yönünde ağı katılmak olabildiğince kolaylaştı. Ağa yeni giren bir düğümün neden olduğu ilave (marjinal) maliyet sıfıra yakındır.



Türkiye'ye yönelik artan tedarik talebi sürecek

Pandemi salgını sonrası ortaya çıkan koşullar Türkiye'ye yönelik talebi önemli ölçüde artırmaya başlamış bulunuyor. Bu artan talep, Türkiye'nin ihracatına her ay daha kuvvetli yansıyor. Türkiye yılın ilk 9 ayında bu potansiyeli önemli ölçüde değerlendirmeye başladı. 2021 yılında ihracatımız 210 milyar dolar seviyesini de aşacak. 2021 yılındaki gelişmeler gösteriyor ki, Türkiye'nin ihracatı için önemli potansiyel yaratan yeni eğilimler giderek de kalıcı hale geliyor. Bunun işaretleri özellikle Avrupalı alıcının 2022 yılı hazırlıklarında ve buna yönelik temaslarında görülüyor.

1. 2005 eğilimi tersine dönüyor

Türkiye, 2005 yılında başlayan dünya ticaretindeki serbestleşme ile Asya ve Çin'e kayan üretim ve tedarik zincirlerinden en olumsuz etkilenen ülkelerden biri oldu. Asya ve Çin'in ucuz üretim ve tedarik olanakları ile ortaya çıkan bu etki, 2020 yılına kadar sürdü. Ancak 15 yılın ardından tedarikte Asya ve Çin'e yüksek ölçüde bağımlı hale gelen pazarlar ve alıcılar, pandemi sonrasında tedarik güvenliği için keskin bir dönüş içine girdi. Pazarlar ve alıcılar alternatif tedarikçiler ile tedariklerini daha güvenli ve dengeli hale getirmeye başladı. Sürdürülebilirlik ile gelen yakından tedarik eğilimi de bu süreci hızlandırıyor.

2. Türkiye'ye artan tedarik talebi

Türkiye, böylece 15 yılın ardından yeniden en çok aranan tedarikçi ülkelere biri olma fırsatını yakaladı. Ülkelerden biridir; çünkü birçok ülke alternatif tedarikçi olarak küresel tedarik zincirlerinin yeniden yapılması içinde yer almaya çalışıyor. Bu konuda da çok önemli bir rekabet yaşanacak. Bu rekabette kazanımların kim olacağını belirlemede kamunun hedefleri ve destekleri de kilit rol oynayacak.

3. Türkiye yeni dönemde kilit bir tedarikçi olabilir

2021'de yüksek ihracat artışı ile Türkiye kazananlardan biri olmaya yakın. Pandeminin hemen sonrasındaki telaş içinde Türkiye, özellikle Avrupa'ya yakınlık avantajını kullanarak ihracatını 40 milyar dolardan fazla artırmayı başardı. Ancak bundan sonraki yıllarda alıcıların telaşı da ortadan kalkacak ve ihracat için rekabet kızışacak. Bu çerçevede devreye girmesi beklenen kamu hedefleri ve destekleri konusunda yeni açıklanan 2022-2024 orta vadeli programı önemli bir yol göstericidir. Orta vadeli program, 2022'de ihracatta yüzde 9.4 artış ve 230.9 milyar dolar ihracat hedefi belirledi. 2023 ve 2024 yılları için ise yıllık artış oranları yüzde 4.8 ve yüzde 5.4 ile temkinli ve mütevazıdır. Program, bu hali ile ihracatın 2021 ve 2022 yıllarında yeni koşullardan yararlanacağını, 2023 ve 2024 yıllarında ise yeni koşulların etkisinin azalacağı varsayımını kullanmış gibi duruyor.

4. İhracat şansını iyi değerlendirmeliyiz

Türkiye, ortaya çıkan koşulların karşısında pro-aktif politikalar izleyebilirse yeni koşullardan artan oranda yararlanabilecek. Pazarlar ve alıcıların ihtiyaçlarını her yönü ile karşılayan, özellikle sürdürülebilirlik ile uyum sağlamış bir üretim ve ihracat yapan Türkiye, 2021 ve 2022 yıllarını hazırlık yılları olarak geçip 2023 ve 2024 yıllarında çok daha yüksek ihracata ulaşabilecek. Bu çerçevede orta vadeli programda ihracatın desteklenmesine yönelik başlıklar, ihracatçının ihtiyaçlarını karşılamaktan uzak kalmış gibi görünüyor.

5. İhracata destekler yeni koşulları ve ihtiyaçları gözetmeli

İhracatçının yeni küresel koşullardan uzun yıllar ve kalıcı olarak yararlanabilmesi için öncelikle hızla yeni üretim kapasiteleri oluşturulması gerekiyor. Mevcut bölgesel yatırım teşvikleri, yeni kapasiteler yaratılması konusunda artık güncelliğini kaybetmiş gibidir. Türkiye'nin neresinde olursa olsun bir an evvel yeni kapasite yatırımları desteklenmeli. Yine ihracatta avantaj sağlayacak sürdürülebilirlik uyum yatırımları da daha geniş kapsamlı ve bölge farkı gözetmeden desteklenmeli. Dijital alt yapıların oluşturulmasına yönelik yatırımlar da yeterince desteklenmiyor. Kalkınma planında Eximbank'ın sermayesinin 10 milyar TL artırılması hedefi bir an önce hayata geçirilmeli. Alacak sigortaları daha etkin kullanılmalı. Çok yüksek yenilenebilir enerji fiyat tarifeleri gözden geçirilmeli. Uzak pazarlar için navlun destekleri ve lojistik merkezler hızla hayata geçirilmeli. Ve en önemlisi, Türk Lirası'nda istikrar sağlanmalı ve enflasyon düşürülerek rekabeti engelleyen maliyet artışları en aza indirilmeli.

SON SÖZ TÜRKİYE, İHRACATTA VE DIŞ TİCARET FAZLASI VEREBİLME KONUSUNDA YAKALADIĞI TARİHİ FIRSATI İYİ DEĞERLENDİRMELİ.

Küresel İnovasyon Endeksi'nde Türkiye sıçrama yaptı

BİRLEŞMİŞ Milletler'in (BM) İsviçre merkezli uzman kuruluşu Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) tarafından hazırlanan 2021 Küresel İnovasyon Endeksi, 'KOVID-19 Krizinde İnovasyonu Sürdürmek' ana temasıyla açıklandı. 132 ülkenin değerlendirildiği endekste Türkiye, tarihindeki en iyi sıralamaya ulaşarak 41'inci sıraya yükseldi. Türkiye, bu yıl endekste ulaştığı 10 basamaklık sıçrayışla ilk 50 ligine tekrar girerek, bu ülkeler arasında en büyük artış kaydeden ülke oldu. Endekste yer alan 132 ülke içinde ise Türkiye, en büyük sıçrama kaydeden ülkeler arasında 2. sırada yer aldı. Türkiye, ayrıca orta-üst gelir grubu ülkeler grubunda da 4'üncü sıraya çıktı. Gelir grubu sıralamasına göre, Türkiye'nin önünde Çin, Bulgaristan ve Malezya yer aldı. Çin ise geçtiğimiz yıl yakaladığı artış trendini koruyarak 12. sıraya yerleşti.

EN İYİ PERFORMANS

Orta-üst gelir grubu ülkeleri arasında Türkiye, 7 ana bileşenin altısında, grup ortalamalarının üzerinde performans sergiledi. Türkiye'nin en iyi performans gösterdiği bileşen ise 'İnsan Sermayesi ve Araştırma' oldu. Bu bileşende Türkiye, 26'ncı sırada, 'Yaratıcı Çıktılar' bileşeninde ise 35'inci sırada yer aldı. Türkiye bu yıl, inovasyon çıktılarında, inovasyon girdilerinden daha iyi performans sergiledi.

İSTANBUL FARKI

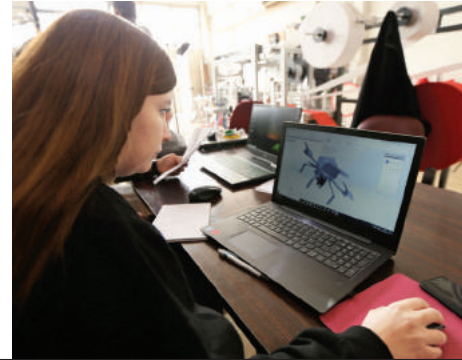
Raporda, ayrıca İstanbul ve Ankara'nın önde gelen iki bilim ve teknoloji kümelenmesine ev sahipliği yaptığı vurgulandı. İstanbul'un iki basamak yükselişle dünyadaki en iyi bilim ve teknoloji kümelenmeleri arasında 49. sırada yer aldığı belirtildi. Küresel

Ülkelerin inovasyon performansını ölçen ve 132 ülkenin yarıştığı Küresel İnovasyon Endeksi'nde Türkiye, 10 basamak birden yükselerek 41'inci sıraya çıktı ve tarihindeki en iyi sıralamaya ulaştı. Türkiye'nin en iyi performans gösterdiği bileşen ise 'İnsan Sermayesi ve Araştırma' oldu.



İnovasyon Endeksi'nin açıklandığı lansmanda, bu yıl ilk kez Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile raporun kurumsal partneri; 61 ihracatçı birliği, 27 sektör ile 100 bin ihracatçının tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne de yer verildi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı



Mustafa Varank, inovasyon ekosistemlerinin temel dinamiklerini dikkate alarak yeni stratejiler, reformlar ve

programlarla Küresel Yenilik Endeksi'nde Türkiye'nin sıralamasını daha da iyileştirmeyi hedeflediklerini vurguladı.

80 farklı gösterge ile kıyaslanıyor

Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) tarafından 14 yıldır yayınlanan Küresel İnovasyon Endeksi, ülkelerin inovasyon performansını 'Kurumlar', 'İnsan Sermayesi ve Araştırma', 'Altyapı', 'Pazarın Çok Yönlülüğü', 'Firmaların Çok Yönlülüğü', 'Bilgi ve Teknoloji Çıktıları' ile 'Yaratıcı Çıktılar' olmak üzere 7 ana bileşen altındaki 80 farklı göstergeyle kıyaslıyor. Endeksteki göstergelerin veri kaynakları arasında yer alan UNESCO, OECD, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kuruluşların veri

tabanlarında istatistik bilgilerin doğruluk ve güncelliği sağlandı. 2020 raporunda 51. sırada yer alan Türkiye'nin endeksteki dört göstergeye ait verileri eksik ve 8 göstergeye ait verileri güncel değilken, 2021 raporunda verisi eksik ve güncel olmayan 8 gösterge güncellendi. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı sorumluluğunda ve TIM koordinasyonunda, görev gücündeki sorumlu kurumlar tarafından yapılan çalışmalarla 2021 raporunda önemli ilerleme sağlandı.

Teknolojide işbirliğine SAHA İstanbul modeli



SAVUNMA, Havaçılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği'nin (SAHA İstanbul) 4. Olağan Genel Kurul Toplantısı, Bilişim Vadisi Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, bundan sadece 6 yıl önce kurulan SAHA İstanbul'un kısa sürede Türkiye'nin en büyük sanayi kümelenmesi haline geldiğini hatırlattı. Bakan Varank, sistemli ve özverili çalışmanın ürünü olan bu gelişimi memnuniyetle takip ettiklerini kaydetti.

ÖRNEK İŞBİRLİĞİ

SAHA İstanbul'un kamu-üniversite ve sanayi işbirliğinin en güzel örneklerinden biri olduğuna işaret eden Varank, "Bir yandan firmalara rehberlik ederken, diğer yandan komiteleriyle milli savunma, havaçılık ve uzay sanayi için adeta işin mutfağında bizzat çalışıyor. Ülkemizin ihtiyaç

duyduğu ürün ve sistemlerin yerli ve milli imkanlarla geliştirilmesi için paydaşlar arasında adeta katalizör görevi görüyor. Biz de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olarak SAHA İstanbul ile yakın diyalog içindeyiz" diye konuştu.

NEREDEN NEREYE

Genel kurula iştirak eden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 20 yıl önce 17 adet olan savunma sanayi şirketlerinin sayısının günümüzde bin 700'e, proje portföyünün ise 70 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştığı bilgisini paylaştı. Başkan Avdagiç, Twitter'daki paylaşımında, "SAHA İstanbul, 600'ü aşan üye sayısı ile Avrupa'nın bu konudaki 2. büyük kümesi oldu. İTO Yönetimi olarak, 2015 yılında, İTO bünyesindeki Sanayi İhtisas Komitesi'nin kurucusu olduğu SAHA İstanbul'un başarıları ile gurur duyuyoruz" değerlendirmesini yaptı.



İstanbul 'küresel çapta yükselen ekosistemler' arasında 15. sırada

İstanbul, 2021 Küresel Startup Ekosistemleri Raporu'na göre, 'Küresel Yükselen Ekosistemler' arasında 15. sırada yer aldı. İstanbul Kalkınma Ajansı'ndan yapılan açıklamaya göre, küresel girişimcilik araştırmaları yapan Startup Genome ve Küresel Girişimcilik Ağı tarafından hazırlanan '2021 Küresel Startup Ekosistemleri Raporu' (GSER), Londra Teknoloji Haftası'nda kamuoyu ile paylaşıldı. Dünyanın önde gelen 140 girişimcilik ekosisteminin mercek altına alındığı raporda, bölgesel değerlendirmelere dayalı sınıflandırmalar ile alanında uzman kanaat önderlerinin görüşlerine yer verildi. Startup Genome'a Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ile birlikte İstanbul adına üye

olan İstanbul Kalkınma Ajansı da rapora verileri ve uzman görüşleriyle katkıda bulundu.

Rapora göre;

■ İstanbul 'Küresel Yükselen Ekosistemler' arasında 15. sırada yer aldı.

■ İstanbul, son 2.5 yıl içerisinde 181 milyon doları erken aşama fonlama olmak üzere toplam 4 milyar dolar ekosistem değeri oluşturdu.

■ İstanbul, teknoloji tabanlı girişimcilerde maliyet etkin yetenekli personel çalıştırabilme kapasitesini ölçen 'yetenek istihdamı' klasmanında ilk 10 Avrupa ekosistemi içerisinde yer aldı.

■ İstanbul'da; oyun, yapay zeka, büyük veri ve veri analitiği sektörleri; yetenek, destek kaynakları ve startup etkinlikleri açısından öne çıktı.

Döviz getiren gayrimenkul satışına teşvik geliyor



Tadilat tamamlandı İTO Giyimkent, yeniden faaliyette

İSTANBUL Ticaret Odası Giyimkent Bölge Temsilciliği, Esenler'deki yenilenen yerinde hizmet vermeye başlayacak. Tadilat işlemleri tamamlanan temsilcilik, İTO üyelerine hizmete yine Esenler'de devam edecek. Giyimkent Bölge Temsilciliği, Esenler'deki binada fiziki koşulların iyileştirilmesi amacıyla başlatılan inşaat çalışmaları nedeniyle 8 Mart'tan bu yana Yeşilköy'deki İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nde (İDTM) faaliyetlerini sürdürüyordu. Esenler'deki tadilat işlemlerinin tamamlanmasıyla birlikte temsilcilik, 27 Eylül gününden itibaren İTO üyelerine hizmet vermeye başlayacak. Böylelikle İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'ndeki geçici hizmet sona ermiş olacak.

Giyimkent Bölge Temsilciliği
Oruç Reis Mahallesi
Giyimkent Sitesi
12. Sokak No:82
Esenler / İstanbul

Gayrimenkul sektörü, yabancılara konut satışından uzun vadede 20 milyar dolarlık döviz girdisi hedefliyor. Ticaret Bakanlığı'na bağlı olarak yeni kurulan Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü de döviz kazandırıcı gayrimenkul satışına yönelik teşvik hazırlığı yapıyor.

MÜGE BİBER

HİZMET ticareti, GSYH'nin yüzde 56.2'sini, istihdamın ise yüzde 54.9'unu oluşturuyor. Küresel salgın nedeniyle yaşanan daralma, başta turizm sektörü olmak üzere Türkiye'nin hizmet ihracatında da kendisini gösterdi. 2019'da 63.6 milyar

dolar olan hizmet ihracatı, 2020'de bir önceki yıla kıyasla yüzde 45.3 azalarak 34.8 milyar dolar gerçekleşti.

İHRACATI ARTIRMA HEDEFİ

Ticaret Bakanlığı, temmuz ayında hizmet ihracatını daha da artırmak ve uluslararası hizmet ticareti konularını ele almak amacıyla bünyesinde Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü'nü kurdu. Müdürlük, küresel çapta söz sahibi markaların oluşturulması için devlet yardımı programlarını hazırlayacak ve uygulayacak.

GAYRİMENKUL HİZMETİ

Müdürlük bünyesinde hizmet vermeye başlayan Fuarçılık, Gayrimenkul Hizmetleri ve Uluslararası Hizmetler Daire Başkanlığı yetkilileri, İstanbul Ticaret Odası yönetimi ile online bir toplantı gerçekleştirdi. İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Yakup Köç ve İbrahim Doğan Salman ile İTO Meclis üyelerinin katıldığı toplantıda, hizmet sektöründe yer alan gayrimenkul sektörüne ilişkin gelişmeler ele alındı.

20 MİLYAR DOLAR

Yakup Köç toplantıda yaptığı konuşmada, inşaat ve gayrimenkul sektörünün ülke



ekonomisinde önemli bir yeri bulunduğunu söyledi. Köç, sektörün faaliyetlerinin artmasının, başta ülke ekonomisi olmak üzere birçok sektöre pozitif etkisi olacağını belirterek, şöyle konuştu: "Bu bilinçle Oda olarak dijital platform 'Home Turkey Home' projesini hayata geçirdik. Platformun çalışmalarını doğrultusunda, yabancılara yönelik konut satışlarından elde edilen gelirin uzun vadede 20 milyar dolara kadar ulaşmasını ve önemli bir döviz girdisi sağlanmasını hedefliyoruz."

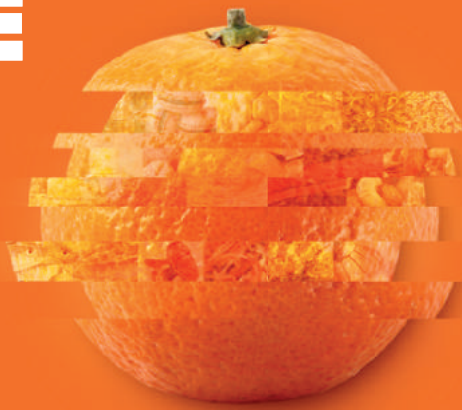
ÖNEMLİ DÖVİZ GİRDİSİ

Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürü Dr. Emre Öztelli ise yabancıya gayrimenkul satışının artırılmasının amaçlandığını ifade ederek, önemli bir döviz girdisi sağlayan gayrimenkul satışlarının hız kazanması amacıyla firmalara sunulacak teşviklerin de müjdesini verdi. Hazırlık aşamasında olan teşviklerle ilgili çalışmanın yılsonuna kadar tamamlanması bekleniyor.

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



Sibel Tayanç
Tel : 0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanca@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18
444 0 486 | ito.org.tr |

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



İhracatta hedefi aştılar nitelikli eleman arıyorlar

İstanbul Ticaret Odası Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi işbirliği ile sektörün durumunu değerlendiren bir araştırma yapıyor. Araştırmada elde edilen sonuçlardan biri de nitelikli ara eleman ihtiyacı oldu.

MÜGE BİBER

DEMİR ve demir dışı metaller sektörünün ihracattaki payı, bu yılın ilk 6 ayında yüzde 46.4 artarak 6.6 milyar dolar oldu. Sektörün son 12 aylık ihracatı ise yılsonu hedefi olan 10 milyar doları aştı. Sektör şimdide kadar 10.5 milyar dolarlık ihracat yaptı. Aynı dönemde alüminyum sektörü 2.55 milyar dolar ile değer bazında ilk sırada yer alırken, onu 1.25 milyar dolarlık ihracat ile bakır takip etti. Sektör, temmuz ayında 930 milyon dolarlık ihracat ile yüzde 23.3 artış sağlayarak, Türkiye'nin genel ihracatından yüzde 5.7 pay aldı.

ARAŞTIRMA PROJESİ

İstanbul Ticaret Odası Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi de, sektörün hedeflerine ulaşma yolunda hızla ilerlemesi için İstanbul Ticaret Üniversitesi işbirliği ile araştırma projesi hazırlıyor. Komite, proje kapsamında İTO Cemile Sultan Korusu'nda

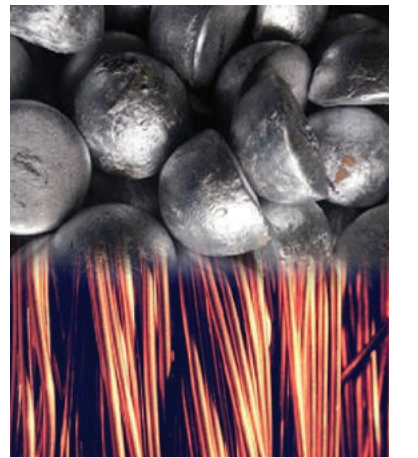
bir çalışma toplantısı düzenledi.

ORTAK TESPİT

İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden Dr. Öğretim Üyesi Muhittin Adıgüzel'in de yer aldığı toplantıda, sektörün sorunları ve çözüm önerileri ele alındı. Sektörün farklı yönlerden profilinin çıkarıldığı toplantıda, katılımcıların üzerinde birleştiği konu, nitelikli ara eleman ihtiyacı oldu.

90 BİN TON ÇİNKÖ

Toplantının açılışında söz alan İTO Meclis Üyesi Ali Bakaner, Türkiye'nin 225 bin ton çinko ihtiyacı olduğunu belirterek, yaklaşık iki ay sonra Siirt Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyete geçecek çinko tesisinde 90 bin ton üretim gerçekleştirilebileceğini söyledi. Bakaner, bu tesisin açılması ile beraber ilerleyen yıllarda kapasitenin artarak ülkenin çinkoda dışa bağımlılığının önüne geçileceğini kaydetti.



Sektörün çözüm beklediği konular

- Sanayide ara eleman bulunamaması
- Nitelikli ara eleman için devletin meslek liselerini ve meslek yüksek okullarını desteklemek için çalışma yapması
- NACE ve GTİP kodlarının tekrar düzenlenmesi
- Hurda ithalatındaki ticaretin genişletilmesi
- Kendi tasarımını satan firma sayısının az olması
- Katma değerli ürün elde etmek için Türkiye'de tasarım ve Ar-Ge merkezi kurulması gerekliliği
- Üniversite-sanayi işbirliğinin daha dinamik olması
- Sektöre özgü Ar-Ge politikasının geliştirilmesi
- Organize sanayi bölgelerinde yeterince yer olmaması. OSB'lerde arsa maliyetlerinin fazla olması
- Dışa bağımlılık

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Çin'de teknolojinin durumu ve geleceği

Geçtiğimiz on yıllarda ucuz işçilikle dünya insanların yaşamlarına giren Çin, bunu artık giderek teknoloji ile yapıyor. Huawei iletişim ağı cihazları, dünyanın birçok yerinde cep telefonu altyapısının önemli bir bileşenini oluşturuyor; ülke yönetiminin engellemelerine karşın ABD'de kırsal bölgelerin cep telefonu altyapısı hâlâ büyük ölçüde Huawei ürünlerine dayalı olarak çalışıyor. Akıllı cep telefonlarında ABD'nin teknolojik yaptırımları ile Huawei bir numaradaki yerini kaybederken, Xiaomi Apple'ı geçip dünyada iki numaraya yükseldi; dünyanın en çok satan 5 akıllı telefon markasından üçü Çinli şirketlere ait. DJI, dünya drone piyasasının açık ara lideri konumunda bulunuyor; ABD'de silahlı kuvvetler ve emniyet dahil birçok devlet kurumunda bu şirketin cihazları kullanılıyor, ülke yönetimi bunları kullanım dışı bırakmaya çalışıyor ama zorlanıyor. Aynı durum yapay zeka tabanlı görüntü ve ses tanıma sistemleri için geçerli. Yeşil teknolojilerde Çin, dünyada lider konumuna gelmiş bulunuyor. Güneş enerjisi modülü üretiminde Çinli şirketler dünya piyasasının büyük bölümüne hâkim durumda. Bu şirketlerin piyasaya girmesiyle güneş enerjisi maliyetleri 2010 yılından 2020 yılına yüzde 85 düştü; bu, güneş enerjisinden yararlanmayı dünyada ekonomik duruma getirdi. Çin, elektrikli otomobillerde ülke bazında dünyanın açık ara en büyük pazarına sahip ve bu pazarda Tesla dışındaki yabancı şirketler önemli varlık gösterebilmiş değiller; piyasaya büyük ölçüde yerli şirketler hakim durumda bulunuyor. Bu şirketler şimdiye kadar dünyaya açılmamışsa da gözlerini dünyanın ikinci büyük pazarı Avrupa'ya dikmiş durumdalar. Çin, dünyanın en gelişmiş internete dayalı ticaret ve hizmetler ekosistemine sahip. Bu alanda faaliyet gösteren şirketler genel olarak henüz batı pazarlarına büyük bir açılım gerçekleştirmemişler de TikTok, Facebook ürünlerini geçerek dünyada en çok indirilen uygulama konumuna gelmiş bulunuyor.

Bağımlı olduğu alanlar

Bütün bunlara karşın Çin henüz teknoloji meselesini halletmiş değil. Çinli şirketlerin ürünlerinde kullandıkları entegre devre çipleri en son teknolojiye Çin'de üretilmiyor. Entegre devre çiplerde teknoloji ilerledikçe çip içindeki transistörler daha küçük aralıklarla yerleştirilebiliyor. Bu alanda dünyada başı çeken Tayvan'ın TSMC şirketi, bunları 3 nanometre aralıklı yerleştirebilirken, Çin'in en iyi şirketi ancak 14 nanometreye inebiliyor; bunu yaparken de yabancı kaynaklı makina ve malzemeler kullanıyor. Çinli şirketler henüz ancak 28 nanometre aralıklı çip üretebilecek cihaz ve malzemeler üretebiliyorlar. Çinli şirketler otomobil üretiminde büyük yol almış olsalar da bu üretimde kullanılan hassas takım tezgahlarının üretiminde geri durumdalar. Çinli bilim insanları, kuantum bilgi işlem ve iletişim gibi alanlarda dünyada liderliğe oynasalar da bu çalışmalarda kullanılan hassas ölçüm cihazlarında dışarıya bağımlı durumdalar.

15 yılda tam teknoloji gücü

Bu bağımlılıklarla ve ABD ilerlemesini durdurmak için elinden geleni yaparken Çin teknoloji konusunu halledebilecek mi? Büyük bir olasılıkla evet. Çin, büyük bir insan kaynağı ve yatırım yapma potansiyeline ulaşmış bulunuyor; bu potansiyeli durdurmak artık çok güç görünüyor. Öte yandan Çin, piyasa sistemine geçtikten sonra teknolojik gelişmesini Japonya ve Kore örneklerinden farklı olarak yabancı rekabetine açık olarak gerçekleştirmeye çalışıyordu. Bu zorluklar yaratıyordu; örneğin Çinli çip üretim cihazı üreticileri yerleşmiş yabancı üreticilerle rekabet edip satış yapamadıklarından gelişmiyorlardı; ABD'nin Çin'e bu ürünlerin satışını engellemesiyle yerli şirketlerin satışlarında patlama oldu ve gelişme potansiyelleri aniden arttı.

Önümüzdeki 10-15 beş yıl içinde Çin'i tam bir teknoloji gücü olarak göreceğiz sanırım.

İTO yönetiminden Ticaret Bakanı'na ziyaret

Ticaret Bakanı Mehmet Muş'u ziyaret eden İTO Yönetim Kurulu, sektörel istişare toplantılarında gündeme gelen konulardaki görüş ve önerileri bakana sundu. Bakan Mehmet Muş, gerekenler için hızlı aksiyon alacaklarını belirtti.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdağ, yönetim kurulu üyelerinin de katılımıyla Ticaret Bakanı Mehmet Muş'a bir ziyaret gerçekleştirdi. Buluşmaya Bakan Yardımcısı ile ilgili bürokratlar da iştirak etti. Söz konusu ziyarette İTO heyeti, Bakan Muş'a İstanbul tüccarının gündemine dair

bilgiler sundu. İTO bünyesinde gerçekleştirilen sektörel istişarelerde gündeme gelen görüş ve öneriler Bakan Muş'a sunuldu.

HİZMET İHRACATINA EXIMBANK KREDİSİ

İTO heyetinin dile getirdiği görüş ve önerileri ekibiyle birlikte dinleyen Bakan Mehmet Muş, gerekenler için

hızlı aksiyon alacaklarını belirtti. Hattı bazı müjdeli haberler de verdi. Görüşmede Bakan Muş, Eximbank kredilerinin hizmet ihracatçılarına da kullanılması ve teminat mektubunun çözümü konusunu takip edeceğini dile getirdi.

AFRİKALI ALICIYA VİZE

Ziyarette, özellikle Afrika bölgesinden gelen iş insanlarının yaşadığı vize sıkıntısının kıtaya yapılan ihracatı olumsuz etkilediği dile getirildi. Bakan Muş, sorunun çözülmesi ile ilgili önemli mesafe alındığı, İçişleri ve Dışişleri Bakanlıkları ile mutabakat sağlandığı, Odaların da bu mekanizmanın içine alınmasının mümkün olabileceği ve böylelikle vize alma sürecinin çok makul sürede sonuçlandırılmasının hedeflendiği müjdesini verdi.

EMİRLİKLERLE YENİ DÖNEM

Ortadoğu'nun ticaret merkezi Birleşik Arap Emirlikleri ile yaşanan süreç de gündeme geldi ve bunun ticarete etkileri üzerine fikir teatisi yapıldı. Toplantıda konuşulanlara göre, BAE ile ilişkiler düzenliyor ve Dubai Expo'ya Türkiye de katılacak. Söz konusu fuara Bakan Muş da bizzat katılarak, sürecin hızlı gelişmesine katkıda bulunacak.



Fotoğraf: Kamil Çatak

Bakanlığın gündemi

Ziyarette edinilen izlenimlere göre bakanlığın çalışma yaptığı gündemlerle ilgili bazı konular şöyle:

■ Ro-Ro taşımacılığı ile ilgili bakanlığın çalışmaları olduğu ifade edildi.

■ Yayınılık sektörünün yurt dışına açılımına

destek sürecek.

■ e-ticaret ile ilgili kanuni düzenleme çalışması yapılıyor.

■ Yemek siparişi firmalarının rekabeti önleyici uygulamaları takip ediliyor.

■ Haller kanunu ile ilgili bakanlık tarafından çalışma yapılıyor.

Ziyarete kimler katıldı?

İTO ziyaretinde Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ile ihracat Genel Müdürü Özgür Volkan Ağar da hazır bulundu. Şekib Avdağ başkanlığındaki İTO heyetinde ise Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ile Yönetim Kurulu Üyeleri Burhan Polat, Yakup Köç, İbrahim Doğan Salman ve Münir Üstün ile Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel yer aldı.

İhracat menziline artıracak 15 HEDEF ÜLKE

Hedef 8 bin kilometre

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, Türkiye'nin ihracat menziline ortalama 2 bin 500 kilometre olduğunu, bu menzilin 8 bin kilometreye çıkarılmasının hedeflendiğini bildirdi. Muş, "Çalışmaları devam eden Uzak Ülke Stratejimiz ile ihracatçılarımızı Uzak Doğu'ya, Latin Amerika'ya taşımak istiyoruz. Bu yöndeki çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz" dedi.



Ticaret Bakanlığı, Uzak Ülke Stratejisi ile ihracatın menziline artıracak. Hedef 15 ülke ile ihracatçıların Uzak Doğu ve Latin Amerika'ya açılması öngörülüyor.

TİCARET Bakanlığı, mal ve hizmet ihracatının menziline artırma, coğrafi olarak uzak, ihracat potansiyeli yüksek ülkelerle ticareti geliştirme hedefine yönelik 'Uzak Ülkeler Stratejisi'ni hayata geçirmek için çalışmalarını hızlandırdı. 2022-2024 yıllarına ilişkin Orta Vadeli Program'da da yer verilen 'Uzak Ülkeler Stratejisi' için sektör

paydaşlarından da görüşleri talep edildi.

8 AYDA 15 MİLYAR TL

Bakanlık tarafından sivil toplum kuruluşlarına gönderilen yazıda, strateji kapsamında 15 ülke belirlendiğine işaret edilerek, bu ülkeler ABD, Brezilya, Çin, Endonezya, Filipinler, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Japonya, Kanada, Malezya, Meksika, Şili, Tayland ve Vietnam olarak sıralandı.

Ticaret Bakanlığı ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, Türkiye, bu yılın 8 aylık döneminde söz konusu ülkelere 15 milyar 286 milyon 326 bin liralık ihracat gerçekleştirdi.

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

KARŞILIKSIZ ÖĞRENİM BURSLARI HAKKINDA

Odamız 2021 - 2022 Eğitim Öğretim Yılı Burs Başvuruları 6 Ekim - 22 Ekim 2021 tarihleri arasında internet sitemizden online olarak alınacaktır.

Aşağıda sayılan şartları taşıyan öğrencilerimiz anılan tarihler arasında başvurularını www.ito.org.tr adresinden yapabilecekler ve burslarla ilgili tüm süreci yine bu adresten takip edebileceklerdir.

Mevcut bursiyerlerimizin yeniden başvuru yapmasına gerek bulunmamaktadır.

Lisans Burslarında Uzaktan Eğitim (Covid-19 nedeni ile yapılan uzaktan eğitim hariç) ve Açıköğretim öğrencilerinin başvuruları değerlendirilmeye alınmamaktadır.

Lisans Bursları

İstanbul il sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yükseköğrenim (lisans) öğrencileri (açıköğretim ve uzaktan öğretim hariç) ile vakıf üniversitelerine ÖSYM tarafından %100 burslu olarak yerleştirilen yükseköğrenim (lisans) öğrencilerine verilir. Lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, yükseköğrenim hazırlık ve birinci sınıfında 22, ikinci sınıfında 24, üçüncü sınıfında 25, dördüncü sınıfında 26 yaşındaki büyük olmayan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dâhil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluştan tam zamanlı olarak çalışmayan, ara sınıf başvurularında yıllık genel başarı ortalaması 4 üzerinden en az 2,50 veya 100 üzerinden en az 65 olan öğrenciler burslarımıza başvurabilir.

Yüksek Lisans Bursları

İstanbul il sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencileri (formasyon programları hariç) ile sadece İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencilerine verilir. Yüksek lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dâhil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluştan tam zamanlı olarak çalışmayan, lisans bitirme veya yüksek lisans genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 76,66 olan öğrenciler burslarımıza başvurabilir.

Doktora Bursları

Doktora bursları, sadece İstanbul Ticaret Üniversitesi ve İstanbul il sınırları içerisinde bulunan devlet üniversitelerinde okuyan öğrencilere veya yurt dışında bulunan yükseköğrenim kurumlarında öğrenim gören doktora öğrencilerine verilir. Yurt dışı doktora bursu, başvuru esnasında doktora programının bölümü, çalışma alanı ve tez konusunu resmi belge ve beyan ile ileten öğrenciler içinden Burs Komitesince onay verilen doktora öğrencilerine tahsis edilir.

Doktora programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan ve Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dâhil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, yüksek lisans bitirme veya doktora genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 76,66 olan doktora öğrencileri burslarımıza başvurabilir.

Türkiye'nin 15 ülkeye 8 aylık ihracatı

ABD	7,9 milyar \$
Çin	2,2 milyar \$
Brezilya	699,5 milyon \$
Endonezya	180,2 milyon \$
Filipinler	65 milyon \$
Güney Afrika	518,8 milyon \$
Güney Kore	362,5 milyon \$
Hindistan	664,2 milyon \$
Japonya	286,5 milyon \$
Kanada	949,8 milyon \$
Malezya	257 milyon \$
Meksika	442,2 milyon \$
Şili	356,5 milyon \$
Tayland	145,9 milyon \$
Vietnam	194,8 milyon \$

Uzak Doğu'da potansiyel büyük

TİM Başkanı İsmail Güllü, Türkiye'nin en büyük ihracat pazarının Avrupa ülkeleri olduğunu ve bu pazarın ihracatta yüzde 57'lik paya sahip bulunduğunu söyledi. Güllü, özellikle Uzak Doğu ülkelerinde çok büyük bir ekonomi ve potansiyel olduğuna dikkat çekti.

En büyük gücümüz sizsiniz

Üniversite Mütevelli Heyeti ve İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Mart 2020'de, pandemi sürecinin başlaması ile en hızlı tedbirleri alan üniversitelerden biri olduğunu hatırlattı ve geline süreçte yüz yüze eğitime başlamanın kendisini mutlu ettiğini söyledi.

Oran, pandemi sürecinin TİCARET için akademik takvimde bir kayba yol açmadığının altını çizerek, zorlu sürecin içinden başarıyla çıkan üniversite yönetimi ve akademisyenlere teşekkür etti.

En büyük servetin nitelikli eğitim almış, dünyayı bilen, ufku geniş genç nesiller olduğunu vurgulayan Oran, öğrencilere de tavsiyelerde bulunarak, "Yaşanan her zorluğu aşmamızda biliniz ki, en büyük kuvvet sizlersiniz" dedi.

Öğrencilerimizin daima yanındayız



İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, açılışta yaptığı konuşmada, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), Sürekli Eğitim

Merkezi ve Teknoloji Transfer Ofisi gibi birimleri ile daima öğrencilerinin yanında olduğunu söyledi.



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin, 2021-2022 akademik yılı açılış töreni Sütluçe Kampüsü'nde sınırlı katılımı ile gerçekleştirildi. Toplam 9 bin 600 öğrencinin eğitim gördüğü TİCARET, uluslararası öğrencilerin de en çok tercih ettiği üniversitelerden biri. TİCARET'te 88 ülkeden 1.000 uluslararası öğrenci okuyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi 21. akademik yılı açılış töreni, Sütluçe Kampüsü Konferans Salonu'nda yapıldı. Covid-19 salgını nedeniyle sınırlı katılımın olduğu programa Üniversite Mütevelli Heyeti ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, İstanbul Galata Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Özgür Çengel, Özbekistan İstanbul Başkonsolosu Amirsaid Agzamhocaev, Rusya İstanbul Konsolosu Rüstem Gafurov, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Abdül Halim Zaim ve Prof. Dr. Elçin Aykaç Alp ile dekanlar, enstitü müdürleri, bölüm başkanları ve akademisyenler katıldı. Program, internet üzerinden canlı yayınlandı.

Programın açılış konuşmasını yapan Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, üç yarıyıldır yüz yüze eğitim yapılamadığını, yeni dönemde öğrencilere kavuşmanın heyecanını yaşadıklarını söyledi.

YENİ BÖLÜMLER AÇILACAK

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin her geçen yıl başarılarını katlayarak artırdığının altını çizen Rektör Prof. Dr. Oğurlu, akademik kadroya yeni isimlerin katıldığını ve üniversitenin her geçen gün daha da güçlendiğini vurguladı. Akademisyen kalitesi

yanında üniversiteye giriş puanlarının ve öğrenci kalitesinin de arttığını belirten Prof. Dr. Oğurlu, salgın şartları izin verdiği ölçüde yüz yüze eğitime devam edileceğini kaydetti.



Prof. Dr. Oğurlu, zamanın ihtiyaçlarına uygun yeni bölümler açmayı planladıklarını belirterek, sekiz yeni bölüm için YÖK'e başvurulacağını açıkladı. Prof. Dr. Oğurlu, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin yeni bölümlerle en çok tercih edilen üniversiteler arasında yerini alacağını söyledi.

88 ÜLKEDEN 1.000 ÖĞRENCİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 9 bin 600 öğrencisi olduğunu hatırlatan Rektör Prof. Dr. Oğurlu, 88 ülkeden 1.000 uluslararası öğrencinin TİCARET'te okuduğunu, uluslararası öğrencilerin de en çok tercih ettiği üniversitelerden biri olduğunu söyledi.

MEKAN MÜJDESİ

Üniversitenin mekan problemine de değinen Prof. Dr. Oğurlu, "İstanbul'un en iyi yerlerinde konumlanmış yerleşkelerimize rağmen üniversitemizin bir mekan sorunu ne yazık ki var. Bu konuda önümüzdeki bir yılda İstanbul Ticaret Odası ve mütevelli heyetimizin katkılarıyla güzel gelişmeler yaşanacak. Bunun da müjdesini vermiş olayım" dedi.

PAPERWORLD 2022

Frankfurt / Almanya
29 Ocak - 1 Şubat 2022

Kırtasiye,
Büro Malzemeleri
ve Yazı Gereçleri
Fuarı

KIRTASIYE FUARININ ZENGİNLİĞİ
PAPERWORLD'DE BULUŞUYOR

PAPERWORLD

- Uluslararası Kırtasiye, 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 m²
Katılım bedeli : 5.760 TL / m²



İdil Aslantaş

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 | @itokurumsal



İslam İktisadı Atölyesi tamamlandı

İSLAM İktisadı Araştırma Merkezi (İKAM) tarafından organize edilen ve bu yıl 9'uncusu düzenlenen İslam İktisadı Atölyesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ev sahipliğinde 'Kalkınma ve Az Gelişmişlik Sorunsalı' başlığıyla gerçekleştirildi.

Her yıl farklı bir tema ile düzenlenen atölye çalışması; Türkiye, Mısır, İngiltere, Pakistan, ABD, Katar, Cezayir Suudi Arabistan, Güney Afrika, Endonezya, İtalya, Bangladeş ve Kanada gibi birçok ülkeden İslam iktisadı alanında çalışmalar yapan akademisyenlerin katılımıyla gerçekleştiriliyor. Bu atölyelerle farklı çalışmaların paylaşılmasına ve

tartışılmasına aracı olunurken, her atölyenin sonunda, tebliğlerden ve tartışmalardan çıkan tespit ve öneriler bir sonuç bildirgesiyle kamuoyuna duyuruluyor.

'Kalkınma ve az gelişmişlik' probleminin ele alındığı bu yılki atölyede; bu konudaki sorunları ele almak ve İslam iktisadı bağlamında uygulanabilir çözümler önermek amacıyla iktisat disiplininin deneyimli akademisyenler bir araya geldi.

Programın açılışında konuşan İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, hak merkezli, insanlar arasında menfaat çatışmasını değil, birlikteliğini savunan adil bölüşümlü bir ekonomik

yapının tanzim edilmesinin hepimizin görevi olduğunu söyledi.

Üç gün süren atölyede akademisyenler bildiriler sunarken, İslam İktisadı Ödülleri de takdim edildi.



İslam İktisadı Uygulama Ödülü, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay tarafından Karzı Hasen Vakfı adına Mütevelli Heyet Başkanı Mehmet Koca'ya takdim edildi.



Lider bir gönül insanıdır

Evet, gerçek lider aynı zamanda bir gönül adamıdır. Lider, kişilik özellikleri bakımından karizmatiktir, değişiktir, farklı bir duyuş ve his yeteneğine sahiptir, insanları etkileme, yönlendirme, uyumlaştırma gücüne sahiptir. Yeri geldiğinde en önemli kararları gözünü kırpmadan verebilir. Bu kararlar belki de binlerce insanı etkileyebilir, çok önemli maddi veya sosyal değişimlere neden olabilir. Ama onların bu görünen davranışlarının arkasında bambaşka bir derinlik, renklilik ve adeta bir arayış mevcuttur. Denilebilir ki, liderin günlük işleri yürütmeleri, sorumlulukları öylesine çoktur ki, bu tür içsel bir derinliğe geçemez. Hatta denilebilir ki lider, günlük maddi uğraşlardan daha derinde yer alan manevi ve sosyal eylemlere yer ve zaman bulamaz. Oysa ki gerçek lider, madde dünyasındaki etkinliği kadar belki de bundan daha da ileride olarak gönül dünyasında da bir derinliğe, renkliliğe sahiptir. Hatta gönül dünyasındaki bu derinliğin esasen lideri lider yaptığı, farklılaştırdığı, diğerlerinden ayrı bir yere koyduğu söylenebilir.

İç alemlere yolculuk

Lider, kelimelere sığmayan yüklü anlamları ile tam olarak bir gönül insanıdır. İç alemlere önemli bir yolculuk ve keşif söz konusudur. Kendi derinliği gönlü ile ilgilidir. Kendi varlığını, evrendeki sorumluluğunu merak eder. Kendi gönlü ile hem hal ve barış içindedir ki, başka gönülleri kırmaz, kıramaz. Çünkü bilir ki, her insanın gönlüne yansıyan bir ilahi kudret vardır. İnsanların az veya çok taşıdıkları bu ilahi kudret aşkına onları görür, tanır, sever ve kötü bir şey düşünmez. Daha da önemlisi, her insanın yansıttığı bu ilahi duruş ve yaratılmışların en önemlisi olması sıfatıyla kısıcası her insanın aslında tüm kainatı temsil eden küçük bir örneklem olması nedeniyle onlara hizmet etmeyi adeta misyon edinir. İşte bu nokta çok önemli. Evet, lider kendi benliğinden ödün vererek, kendi benliğini engel olmaktan çıkarak, insanların gönül aynalarına bakar, orada onların taşıdıkları güzellikleri, özü görür ve bu öz uğruna onlarla birlikte olur, onlara adeta kendisini adar, hizmet eder, çıkarlarını korur, hayat ve refah düzeylerini geliştirir.

'Ben' çıkmazı

Lider, sırrı dökülmüş, paslanmış ve baktığınızda bulanık görüntü veren bir ayna olmamak için önemli bir mesai harcamalı. Günlük maddi uğraşların yanında ona gönül zenginliğini sağlayacak çeşitli kültürel, geleneksel ya da kendi inançları doğrultusundaki arayışlarını sürdürmeli. Burada karşımıza çıkan en önemli engel, tek kelime ile 'ben' çıkmazıdır. Kendi gönlünü tamamen kişisel ihtiraslar, istekler, sonu gelmez arzular ile dolduran lider; yaratandan dolayı yaratılanları hoş görmek bir yana kendisini adeta onların eksikliklerini bulmaya adanmış hisseder. Bu ise bir felaketir.

Günümüzde yaşadığımız kimi liderlik uygulamalarına bakıldığında hiçbir uzlaşmanın, çözüm alternatiflerinin üretilmemesi yanında tek amaç olarak üretilen çözümleri baltalamaya ve 'hayır'a odaklanmış eğilimlerin giderek çoğaldığını üzülen gözler görüyor ve yaşıyoruz. Böyle bir liderin yani kendi benlik takıntısını aşır insanlarla buluşmayan liderin çözüm odaklı olması zorlaşır. Çünkü çözüm sürecinin tek tarafı olmaz.

Bir gönül insanı olarak lider, en öncelikle kendi benliğinin gölgesinden kurtulmuş olarak kendi gönlüne yönelir ve kendisiyle barışı, uyumu sağlar. Bu uyum diğer gönüllülerle sağlanacak uyum ve barışın da anahtarıdır aslında. Benlik çıkmazını aşmış olan lider, kendi ihtiraslarının gölgesinde ısrat yapmaz, davranışları tek tarafı olmaz, kendisini ezici biçimde ortaya çıkarmaz, kendisinin öne çıktığı tek konu başkalarına hizmettir. Başkalarına hizmet aşkı çoğu zaman kendi benliğini, bedenini, hatta varlığını unutturur. Yakın tarihimizde özellikle savaş meydanlarında birliği için, bayrağı için, vatanı için gözünü kırpmadan ölüme sürükleyen Mehmetçik bunun abidelerinin örneklerindendir.

İşte bu aşk ve heyecan, yani başkalarına bir şeyler yapma dürtüsü ile lider ihtiraslarını yener, diğer insanların yardımcısı olur ve ancak bu şekilde kimsesizlerin kimsesi olur.

'Sierra Leone'de Türk ürünleri fuarı düzenleyebiliriz'



BATI Afrika ülkesi Sierra Leone'nin Büyükelçisi Mohamed Hassan Kaisamba, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret ederek, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ile bir araya geldi. İTO Meclis Üyesi ve Gambiya İstanbul Fahri Konsolosu Aygün Karakaş da toplantıda hazır bulundu. İki ülke arasındaki ticaretin ve işbirliğinin nasıl

artırılabilmesine dair görüşlerin ve alternatiflerin değerlendirildiği ziyarette, Türkiye'nin Afrika stratejisi ve Türk Hava Yolları'nın bölgedeki uçuş ağı da ele alındı.

YATIRIMA DESTEK

Konuklardan, bölgedeki Türk ve Avrupalı yatırımcılar ve ülkedeki ticaret kültürüyle ilgili

de bilgi alan Dr. İsrail Kuralay, pandemi sürecinin ardından Sierra Leone'de bir Türk ürünleri fuarı düzenlenebileceğini söyledi. Toplantıda Türkiye ve İstanbul'a yatırım yapmak isteyen Sierra Leone'li iş adamlarına her türlü desteğin verileceği, İstanbul Ticaret Odası'nın bu anlamda her türlü fikre açık olduğu belirtildi.

Yurt dışında korsan yayına karşı platform



Dizi ve içerik ihracatçıların en büyük sorunu korsan yayınlar. Sektör temsilcileri, belirli ülkelerde yoğunlaşan ve gelir kaybına sebep olan bu yayınların önlenmesi için bir platform kurmaya hazırlanıyor.

Sahte sözleşme

Dizi ve içeriklerde bazen sahte sözleşmeler bile düzenlendiğini belirten

katılımcılar, korsanla mücadele edilebilmesi için bir bilgi havuzu oluşması gerektiğini

ve bunun bakanlıkla da paylaşılmasının faydalı olacağını dile getirdi.

DÜNYA çapında gösterime giren yabancı dizilerin dörtte biri Türk yapımı. Türkiye'deki firmaların yaptığı diziler, 150 ülkede televizyon izleyicisiyle buluşuyor. Böylece sektör 500 milyon dolar ihracat hacmine ulaştı. Ancak kitap ve müzikte olduğu gibi dizinin de korsan yayını, yapımcıların başını ağrıttıyor. Zira özellikle bazı ülkelerde televizyonda Türk dizileri sözleşmesiz (korsan) şekilde ekrana veriliyor. Bu durum ihracata sekte vururken, gelir kaybına da sebep oluyor. Sektör temsilcilerinden alınan bilgiye göre, yaşanan kayıp firma başına 8-10 milyon doları buluyor. Dizi ve içerik sektörü, yurt dışı pazarında artan korsan yayınların önüne geçmek için yürüttüğü çalışmalarda yeni bir aşamaya geldi. Sektör temsilcileri, bu amaçla bir platform kuracak. Sektör, ihracat kaybına neden olan korsan hususunda devletle birlikte çalışacak.



YAYINCILAR VE HUKUKÇULAR

Dizi, film ve içerik sektörünün yaşadığı bu sorun, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen toplantıda ele alındı. İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay'ın başkanlık ettiği toplantıya, Ticaret Bakanlığı yetkilileri, sektör temsilcileri ve uzman hukukçular da katıldı.

Toplantıda paylaşılan bilgiye göre korsan yayıncılık, yapımcıdan senariste, yönetmenden oyunculara kadar herkesi etkiliyor. Dizi ve içerik sektöründe ihracat yapan 10'a yakın büyük firma bulunuyor. Sektör firmaları, dijital mecradaki korsanla bir ölçüde mücadele edebiliyor. Ancak televizyon kanallarında izinsiz yayınlanan dizi ve filmler, çoğu zaman tespit edilemiyor ya da edilse de bazı ülkelerde sonuç alınmıyor. Bu nedenle de dizi ve içerik üreticileri gelir kaybına uğruyor.

BİRLİK ÖRNEĞİ

Toplantıdaki konuşmasında, daha önce bu alanda yapılan çalışmaları da hatırlatan İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, korsan yayınlar için kitap ve müzik sektöründe bazı adımlar atıldığını söyledi. Kuralay, "Kitap korsan yayınlarının önüne geçmek için bir üst kurul oluşturuldu. Müzik konusunda da meslek birlikleri konuyu yakın takip ederek çok önemli mesafeler kat etti. Bu toplantı ile dizi ve film sektörü için de benzer bir yapı kurmak için ilk adımı attık" dedi.

ÖNE ÇIKAN ÜLKELER

Sektör temsilcileri ise korsanla mücadelenin birlik ile çözülebileceğini vurguladı. Sektör temsilcileri sorunun, televizyonda lisanssız ve korsan içeriklerin artmasından kaynaklandığını belirtti. Sektör mensupları, ayrıca dizilerin lisanssız kullanımının en çok Kuzey Afrika ve Orta Doğu ülkelerinde görüldüğüne dikkat çekti. Toplantıda Kabil, Tiflis, Tahran, Abu Dabi, Dubai, Pakistan'ın korsan içeriğin en yaygın olduğu şehir ve ülkeler olduğu bilgisi paylaşıldı.

Digital | mipcom 2021

Cannes / Fransa
11 Ekim - 30 Kasım 2021

Türkiye Katılımı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital Platform
- Format
- Sinema/TV Filmi
- TV Dizisi

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜ'NÜN BULUŞMA NOKTASI DIGITAL MIPCOM'DA YERİNİZİ ALIN!

- Firma profilinin yayınlanması
- MIPCOM katılımcıları ile network imkanı
- Sektörel konferanslara katılım
- İçeriklerin yer aldığı online katalog ve projelere erişim
- Katılımcı firmanın 3 projesini tanıtmak imkanı
- Firma profilini ve kişi bilgilerini inceleme sayılarının raporlanması
- MIPJunior katılımcılarına ve konferanslarına erişim imkanı

KATILIM BEDELİ

- Firma kayıt ücreti : 5.000 TL
- İlave firma temsilcisi kayıt bedeli 1.500 TL
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

BANKA BİLGİSİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
IBAN (TL) : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve **"DIGITAL MIPCOM 2021 Katılım Bedeli"** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Begüm Ece / Zeynep Şengül / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 09 / 455 61 06
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : begum.ece@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr

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



Bitkisel peynir mayası

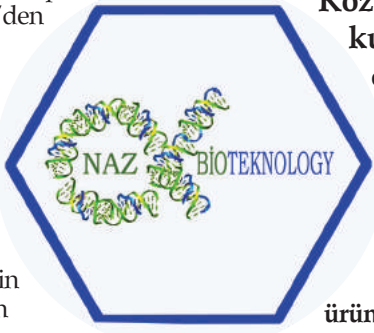
“TÜBİTAK projesi ile 5 bitkiden izole edilen proteaz enzimi ve bazı mantar türleri ile peynir üretmeyi başardım. Her iki projem de ticarileşebilir durumda; tek eksik yatırım sermayesi.”



Parfüm profesöründen nano altınlı saç boyası

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik Naz Biyoteknoloji firmasının kurucusu Prof. Dr. Nazan Demir, nano altın içeren saç boyası üreten bir ilke imza attı. Nano altın, nano gümüş, nano bakır partiküller içeren saç boyaları için ulusal patent başvurusunu 2020 yılında yapan Prof. Dr. Demir, ürünlerini ticarileştirmek için yatırımcı bekliyor. Kozmetik sektöründe 20'den fazla patent ve marka tesciline sahip olan Prof. Dr. Demir, 100'den fazla koku ve kozmetik formülü geliştirdi. Türkiye'nin ilk parfüm profesörü olarak anılan Demir, öğrencileriyle kozmetik kimyası ve biyoteknoloji alanlarında başarılı çalışmalar yapıyor. İstanbul Ticaret'in sorularını Prof. Dr. Nazan Demir cevapladı.



KOZMETİĞE AKADEMİSYEN İMZASI

Prof. Dr. Nazan Demir kimdir? Klinik biyokimya, mutasyon analizleri, kanser gibi alanlarda çalışmalar yaptı. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi'nde (MSKÜ), üniversite çatısı altında parfüm üreten ilk kozmetik / parfüm işletmesinin mimarı oldu. Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü ile Türkiye için ilk olan Kozmetik Ürünler Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin (KOZMER) kurulmasına öncülük ederek bu birimlerin yöneticiliğini yaptı. Muğla'da çeşitli kozmetik ürünler, kolonya ve dezenfektan üreten bir fabrika kurulmasına da ön ayak oldu.

YÜKSEK TEKNOLOJİ

Naz Biyoteknoloji'yi tanıtır mısınız? Kozmetik ve ilaç sanayi için yüksek teknoloji içeren bitkisel ürünler üzerine Ar-Ge yapıyoruz. Halen piyasada ND Beauty markası ile satışı olan 10 ürünümüz var. Yine patentleri firmamıza ait; doğal hammaddeler ve nano partiküller içeren 10 farklı renkte saç renklendirici, saç bakım ürünü, nano altın-gümüş ve bakır partiküller içeren saç boyalarımızı ticarileştirmek için yatırımcı arayışındayız.

LOKMAN HEKİM'İN İZİNDE

Bitkisel ürün geliştirme fikri nasıl doğdu?

Atatürk Üniversitesi'nde klinik biyokimya araştırmalarımda bitkilerle de çalışırdım. Bitkisel droglar, parfüm ve başka ürünler yapmak bilimsel hobimdi. 1997 yılında yara kapatıcı kantaron kremi geliştirdim. Doğum yerim Lokman Hekim'in yattığı yer olan Tarsus. Kadim bir şifacılık kültürüne sahibiz.

Naz Biyoteknoloji, altın-gümüş ve bakır nano parçacıklar içeren nano boyaları üreterek bir ilke imza attı. Firmanın kurucusu Prof. Dr. Nazan Demir, Türkiye'nin ilk parfüm profesörü olarak tanınıyor. 20'den fazla ürünün tescilini yaptıran Prof. Dr. Demir, Muğla'da 'Kozmetik Vadisi' kurma çalışmalarını da yürütüyor.

20 PATENT VE MARKA

Patentli kaç ürününüz var?

Kozmetik ve parfümle ilgili 20'den fazla patent ve marka tescilim var. Laboratuvarımda yüzlerce koku ve kozmetik formülü bulunuyor, ticarileşmeleri için destek bekliyorum. Türkiye'de bilim insanlarının ekonomide değer yaratmaları çok önemli. Tıpkı BioNTech aşısını üreten Prof. Dr. Uğur Şahin'in hikayesinde olduğu gibi. Küresel ölçekte markalar geliştirebiliriz. Gelişmiş ülkelerin bilim insanlarına sunduğu destekleri Türkiye de sunabilmeli.

DESTEK SAĞLANIRSA...

Kozmetik Vadisi Projesi hangi aşamada?

Projemiz atıl durumda iken Tarım Bakanımız Bekir Pakdemirli'den tam destek geldi. Kendisine iki yıl önce Zeytinköy'e yaptığı bir ziyaret sırasında projeyi anlattık. Bakanımız, akademik destekli kadın istihdamına yönelik projenin, özellikle yangında büyük zarar gören Zeytinköy, Dağpınar ve etrafındaki mahallelere sağlayacağı katkılardan dolayı her zaman takipçisi olacağını belirtti. Destek gerçekleşirse Türkiye'nin endemik zenginliğini dünya çapında bir kozmetik markasına ve bir kozmetik biyokümesine dönüştürebiliriz.

KOZMETİK ÜRETİM TESİSİ

Tesiste neler üretiliyor?

Güney Ege Kalkınma Ajansı'nın (GEKA) desteği ile kurulan Kozmetik Üretim Tesisi'nde, üniversite için kolonya, sıvı sabun ve doğal dezenfektan imalatı yapıyoruz. Pandemi döneminde organik kolonya, kantaronlu sıvı sabun gibi özel üretimler yapmaya başladık. Ayrıca bölge insanına eğitimler veriyoruz.



13 kitap yazdı

“Parfüm (Laboratuvarıda Yapılan Sanat), Ülkemizin Bitkisel Hammadde Kaynakları, Bitkisel Hammadde Kaynaklarımızın Ekonomik Değeri, Covid-19 (Cin Şişeden Çıktı mı), İlaç ve İksir, Şifacı, Süveyda, Setenay, Laligül, Semiramis, Puduhepa, Nefertiti, Liya isimli kitapları kaleme aldım.”

YERLİ PARFÜM FORMÜLLERİ

KOZMER'in önemi nedir?

Türkiye'nin ilk ve tek Kozmetik Ürünler Uygulama Araştırma Merkezi'nde yaklaşık 30 yüksek lisans ve doktora tez danışmanlığı yaptım. Ürettiğimiz birçok yerli parfüm formülünü ticarileştirmek için yatırımcıya ihtiyaç duyuyoruz. Bakanımızın destek sözünden sonra Kozmetik Vadisi Projesi'ni tekrar canlandırmak için çalışmalara başladık. Yerli kozmetik şirketleri ve parfüm üreticileri ile işbirliği oluşturarak, Türkiye'yi dünya çapında kozmetik ve parfüm üreticisi yapabiliriz.

PARFÜM EĞİTİMİ

Türkiye; gül, lavanta gibi en kıymetli bitkilerinden elde edilen uçucu yağlarını Fransa'ya satmak yerine kendi parfüm sektörü için kullanabilir. Katma değeri uçucu yağ ve kuru bitkiden çok daha fazla olan ürünleri bizzat üretebilir. Kozmetik Vadisi'nde parfüm eğitimleri de vermek istiyoruz. Ben, Türkiye'nin tek akademik parfümörüyüm.



Vazgeçilmez özellikler

“Kıymetli nano metaller içeren boyalar, kalıcı olmalarının yanı sıra saçta; hacim, sağlamlık, canlılık, olağanüstü bir ışıltı, parlaklık kazandırıyor, harici uygulandığı için sağlığa zarar vermiyor. Nano partiküllerin dokusunu onarıp, düzleştirip kalınlaştırdığı saçlar daha kolay şekil alıyor, rengin ışıltısı zamanla azalıyor. Bu özellikleri ile vazgeçilmez olacaklar.”

Kraliçe kokuları

“Antik Anadolu kraliçelerinin hayatlarını, karakterlerini, o dönemde yetişen çiçekleri inceleyerek yıllarca bilgi topladım. Dünyada ilk defa onların adını taşıyan parfümler geliştirdim. Nefertiti, Semiramis, Puduhepa, Liya, bu parfümlerde ve isimlerini taşıyan kitaplarda tekrar hayat buldular.”

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Eurostars-3 Programı'nın ilk çağrısına davet

2021-2027 yılları arasında yürütülecek Eurostars-3 kapsamında, yenilikçi KOBİ'lerin Ar-Ge, yenilik kapasiteleri ve üretkenliklerini artırmalarına destek verilerek, küresel değer zincirlerine ve yeni pazarlara erişimlerine yardımcı olmaları amacıyla Eurostars-3 Programı'nın ilk çağrısı açıldı.



Eurostars-3, Eureka Sekreteryası ve 37 üye ülke işbirliğiyle Ufuk Avrupa / Avrupa Yenilik Ekosistemleri çalışma programı altında, 'Yenilikçi KOBİ'ler İçin Avrupa Ortaklığı (European Partnership on Innovative SMEs-INNOVSMES)' adıyla oluşturulan bir ortaklıktır.

Çağrıya kimler başvurabilir?

Çağrıya, ülkemizde yerleşik firmaların ve ülkemiz araştırmacılarının birlikte sundukları proje başvuruları alınacak. Sermaye şirketleri önderliğinde yükseköğretim kurumları, kamu araştırma merkez ve enstitüleri, eğitim ve araştırma hastaneleri ile araştırma altyapıları başvurabilirler. Proje konsorsiyumlarında yenilikçi bir KOBİ'nin koordinatör olarak yer alması gerekiyor. Ayrıca çağrıya proje önermek isteyen Türk ekiplerin, projeyi birlikte gerçekleştirecekleri yabancı paydaş ile proje ortağı olarak kendilerinin anlaşmaları gerekiyor.

Hangi konularda proje sunulabilir?

Eurostars-3 kapsamında açılan çağrılarda herhangi bir teknoloji alanı ve sektör ayrımı yapılmaksızın, yenilikçi KOBİ'lerin liderliğinde sivil amaçlı Ar-Ge projeleri destekleniyor.

Destek kapsamı nedir?

Çağrı, 1709-Eureka-Eurostars 2021/TEYDEB 1709 Programı doğrultusunda gerçekleştirilir.

Proje bütçesi ve destek oranları

Proje bütçesi, çağrı bütçesini (2.5 milyon Euro) geçemez. Sermaye şirketi dışındaki kurumların bütçesi toplam proje bütçesinin en fazla yüzde 50'si kadar olabilir.

Destek oranı; büyük ölçekli kuruluşlar için yüzde 60, KOBİ ölçeğindeki kuruluşlar için yüzde 75, genel bütçe kapsamındaki kamu idareleri ile özel bütçeli idareler ve vakıf üniversiteleri, eğitim ve araştırma hastanesi, kamu araştırma merkez ve enstitüleri için yüzde 100'dür.

Başvuru nereye yapılacaktır?

Uluslararası proje başvurusu <https://www.eurekanetwork.org/> eurostars adresinden Eurostars sekreteryasına yapılır. Ulusal başvurular, PRODIS üzerinden TÜBİTAK'a yapılacaktır.

Çağrı takvimi

● Eurostars uluslararası çağrı açılış tarihi: 2 Eylül 2021
● Çağrı kapanış tarihi: 4 Kasım 2021 (Saat:14.00 Brüksel saati)
● Ulusal çağrının açılış tarihi: 15 Ekim 2021
● Kuruluş bazlı ön kayıt için son tarih: 10 Kasım 2021 (Saat: 17.00)
● Ön proje başvuruları için son tarih: 16 Kasım 2021
● Eurostars Uluslararası Değerlendirme: 17 Kasım 2021-26 Ocak 2022
● İlk aşama sonuçlarının Eurostars sekreteryası tarafından duyurulması: 2-15 Şubat 2022
● Konsorsiyum anlaşmalarının imzalanıp Eureka Sekreteryası'na iletilmesi: 15-29 Mart 2022
● Uluslararası kabul edilen projelerin ikinci aşama proje başvurularının alınması: 15 Mart 2022-1 Eylül 2022
Bilgi için: Dr. Elif Doğan Arslan
Tel: 0312 298 1416
eurostars@tubitak.gov.tr
1709@tubitak.gov.tr

Şehirleri, ışık saçan bitkiler aydınlatacak

Işık yayan bitkiler, yakın gelecekte kentsel elektrik aydınlatma şebekelerinin yerini alabilecek. Bilim insanları, bitki yapraklarına gömülebilen özel nano-parçacıkları kullanarak ışık yayan bir bitki tasarladı.

AYŞE BAŞAK

MASSACHUSETTS Teknoloji Enstitüsü mühendisleri, bitki yapraklarına gömülebilen özel nano-parçacıkları kullanarak ışık yayan bir bitki tasarladı. 10 saniyelik şarjdan sonra bitki, dakikalar boyunca parlak bir şekilde ışıldıyor ve tekrar tekrar şarj edilebiliyor.

BİTKİ BAZLI AYDINLATMA

Araştırmacı Michael Strano, "Işığı emecek, bir kısmını depolayacak ve yavaş yavaş yayacak parçacıklara sahip ışık yayan bir bitki oluşturmak istedik. Araştırmanın sonucunda bitki bazlı aydınlatmanın

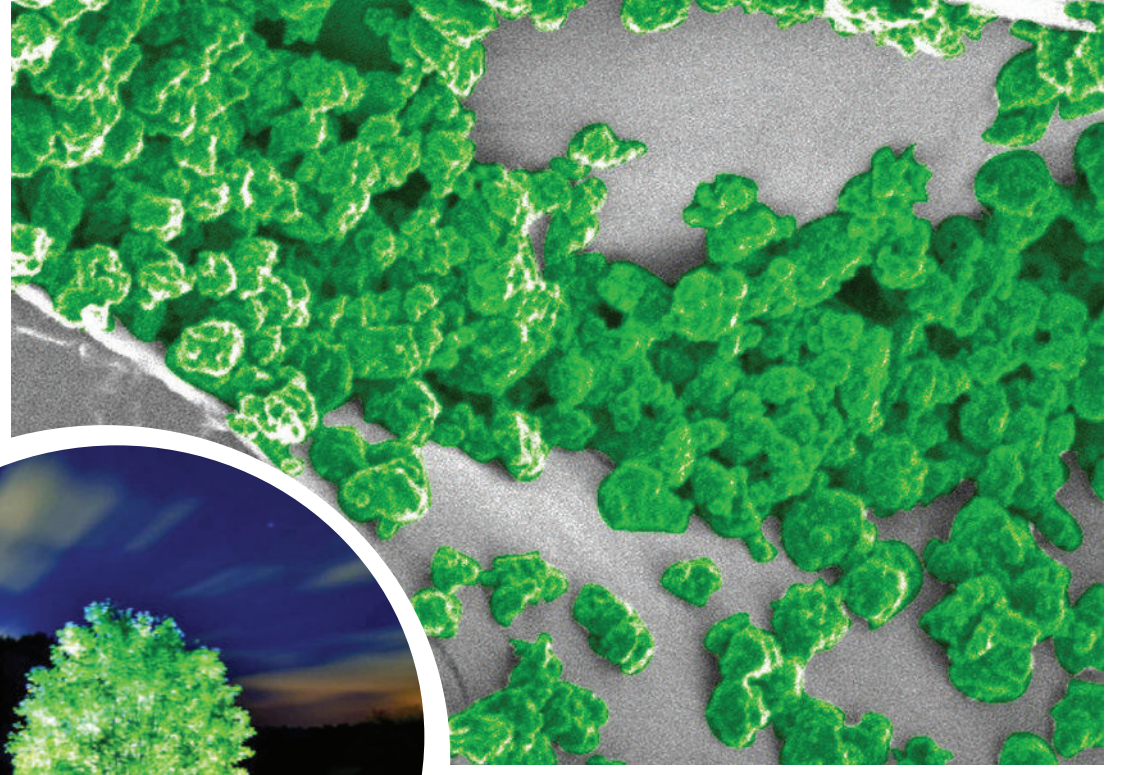
gelişimi açısından büyük bir ilerleme kaydettik" diyor.

Strano'nun laboratuvarı, bitkilere farklı türlerde nano-partiküller yerleştirerek, yeni özellikler kazandırmayı amaçlayan yeni bitki nano-biyonik alanında birkaç yıldır çalışıyor. İlk nesil ışık yayan bitkiler, ateş böceklerine ısıltı veren lusiferaz ve lusiferin enzimlerini taşıyan nano-partikülleri içeriyordu. Araştırmacılar, bu parçacıkları kullanarak birkaç saat boyunca çok loş ışık yayan su teresi bitkileri üretmişti.

DAHA UZUN SÜRELİ IŞIK

Yeni çalışmada Strano ve meslektaşları, ışığın süresini uzatabilecek ve daha parlak hale getirebilecek bileşenleri bir araya getirmeyi amaçladı.

Elektriği depolayabilen ve gerektiğinde serbest bırakabilen elektrik devresinin parçası olan bir kapasitör kullanma fikrini de geliştirdiler. Parlayan bitkiler söz konusu olduğunda, ışığı fotonlar şeklinde depolamak için bir ışık kondansatörü kullanıp hemen ardından da zaman içinde yavaş yavaş serbest bırakılabileceğini deneylerde izlediler. Peki, bu çalışmanın nihai hedefi ne? Araştırmacılar, yakın gelecekte ışık yayan bitkilerin mevcut kentsel elektrik aydınlatma şebekelerinin yerini alabilecek sürdürülebilir bir alternatif olduğunu düşünüyor.



10 saniyelik şarjla 1 saat ışık



Araştırma sonuçları, bitkilerin 10 saniyelik mavi LED'e maruz kaldıktan sonra yaklaşık bir saat boyunca ışık yayabildiğini gösterdi. Yayılan ışık ilk beş dakika boyunca çok parlak ve güçlüyken sonrasında şiddeti yavaş yavaş azaldı. Ekip, erken çalışmalarını 2019'da Smithsonian Tasarım Enstitüsü'ndeki deneysel bir sergide göstermiş ve bitkilerin en az iki hafta boyunca tekrar tekrar şarj edilebildiğini duyurmuştu.

ACI KAYBIMIZ

Genel Müdürümüz

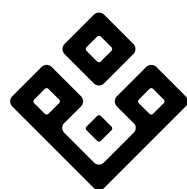
Sayın **İkram GÖKTAŞ** Bey'in kıymetli valideleri

Sayın

NEBAHAT GÖKTAŞ'ı

kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

Merhumeye Allah'tan rahmet, kederli ailesine, yakınlarına ve tüm Vakıf Katılım camiasına başsağlığı dileriz.

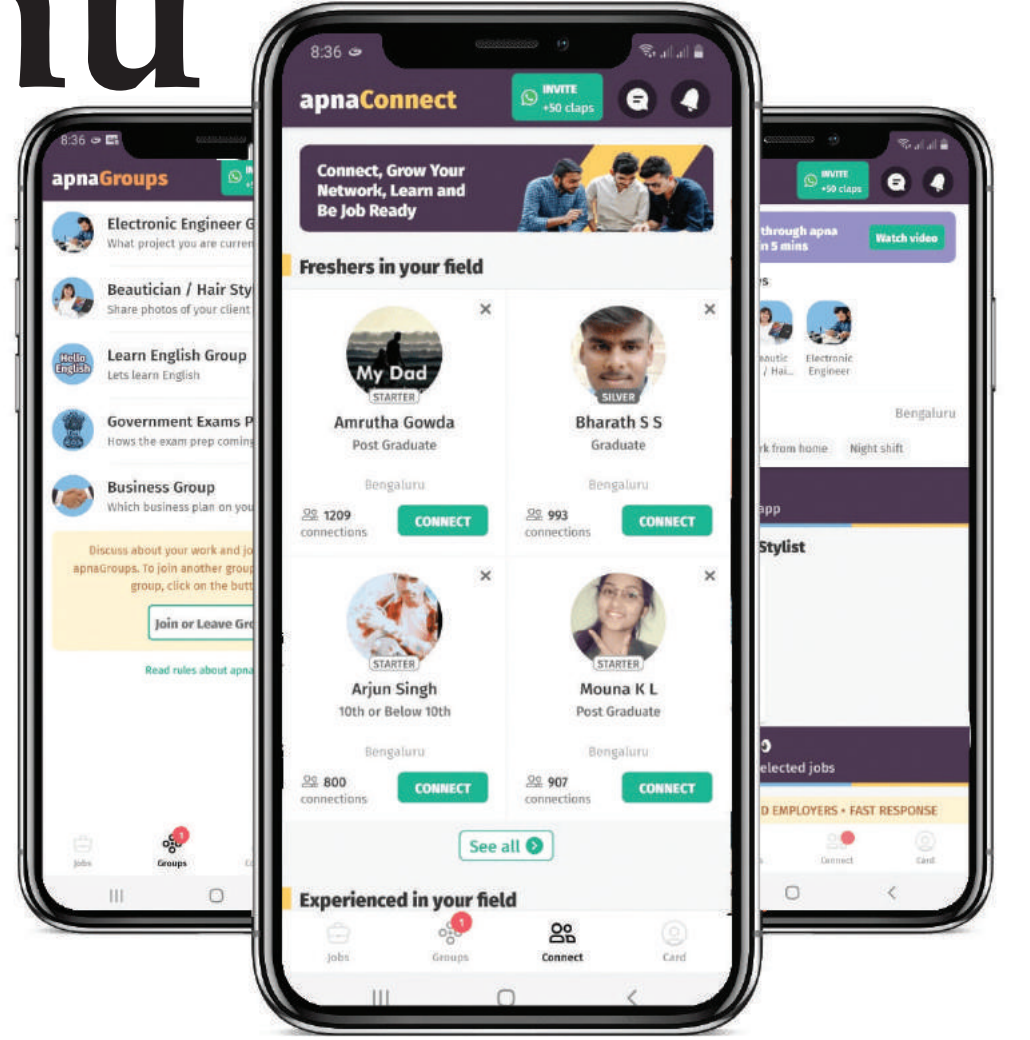


VAKIF KATILIM

Apple mezunu 'EN HIZLI' unicorn oldu



Dev teknoloji şirketleri, adeta üniversite gibi hizmet vermeye başladı. Bu şirketlerin yetiştirdiği birçok girişimci ise milyar dolarlık şirkete dönüşüyor. Apple mezunu Hintli bir girişimcinin yaklaşık 23 ay önce hayata geçirdiği uygulama da, 1 milyar dolarlık değeri aşarak, Hindistan'ın en hızlı unicorn'u oldu.



CEYHUN KUBURLU

DÜNYANIN dev şirketleri, artık adeta üniversite gibi çalışıyor. Google'dan Facebook'a, Amazon'dan Apple'a kadar birçok dünya devinde yetişen girişimciler, bugün milyar dolarlık uygulamaları hayata geçiriyor. Ancak bunların içerisinde öyle biri var ki, Hindistan'ın en hızlı unicorn'u olmayı başardı. Çok değil, takvim yaprakları Eylül 2019'u gösterdiğinde hayata geçirdiği Apna uygulaması ile gündeme gelen Hintli Nimit Parikh, bugün 1 milyar dolarlık şirketin de kurucusu.

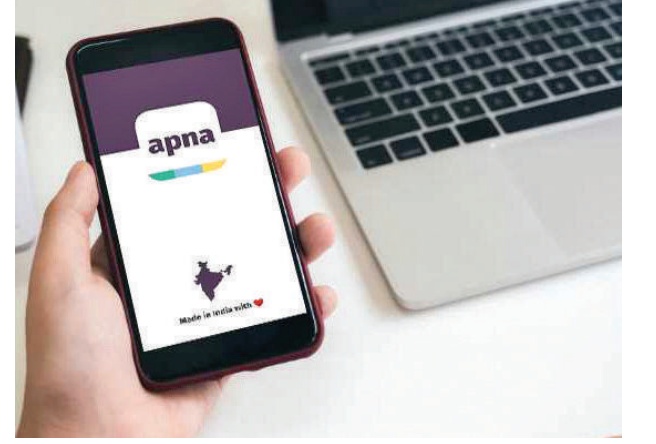
23 AY ÖNCE BAŞLADI

Hindistan'da sadece 23 ay önce, mavi ve gri yakalı çalışanların iş bulmasına yardımcı olan bir ağ olarak faaliyete geçen Apna, Tiger Global liderliğinde gerçekleşen C Serisi turda 100 milyon dolar yatırım aldı. Yeni yatırımla birlikte şirketin değerlemesi 1.1 milyar dolara ulaşırken, bu değerlendirme Apna'ya, Hindistan'ın 'en hızlı' unicorn'u unvanını kazandırdı. C Serisi'ne Owl Ventures, Insight Partners, Sequoia Capital India, Maverick

Ventures ve GSV Ventures da katıldı.

17 MİLYON İŞ GÖRÜŞMESİ

Hindistan şehirleri, köylerden iş arayan yüz milyonlarca düşük vasıflı işçiye ev sahipliği yapıyor. Birçoğu, koronavirüs nedeniyle dünyanın en büyük ikinci internet pazarındaki işlerini kaybetti. Bir Apple mezunu tarafından kurulan Apna ise bu tür milyonlarca mavi ve gri yakalı



işçinin becerilerini geliştirmelerine, topluluklar ve toprak işleri bulmalarına yardımcı oluyor. Apna sayesinde kullanıcılar, profesyonel ağlarını büyütürken network oluşturabiliyor, becerilerini geliştirebiliyor ve iş imkanları bulabiliyorlar. Aralarında Zomato, Bharti, AXA, Urban Company, BYJU'S, PhonePe, Burger King, Delhivery, Teamlease ve G4S Global şirketlerinin de bulunduğu müşterilere hizmet veren Apna toplulukları, geçen ay 17 milyon üzerinde profesyonel görüşmeye aracılık etti.

70'TEN FAZLA GRUP

Apna'yı hayata geçirmeden önce Apple'da çalışan girişimin kurucusu Nimit Parikh, mavi yakalılarla görüşüp onların sorunlarını anlayabilmek için önce elektrikçi ve kat yöneticisi olarak gizli göreve gitti. Bu esnada da çalışan ve işveren arasında bir bağlantı sorunu olduğunu fark etti. Parikh, çalışanların, yaptıkları işte kimlerin kendilerine ihtiyaç duyduklarını bulamadıkları gibi birbirleriyle bağlantılı olmadıklarını da saptadı. Halihazırda 70'ten fazla grubu bünyesinde barındıran Apna, bu sorunun çözümü için kolları sıvamış durumda.



Çalışanlar için ölçeklenebilir ağ altyapısı

Adını bir 2019 Bollywood şarkısından alan girişim, özünde, çalışanlar için ağ boşluğu sorununu çözüyor. Apna, bu çalışanların doğru işverenlerle bağlantı kurabilmeleri ve işleri güvence altına alabilmeleri için şu anda piyasada olmayan, ölçeklenebilir bir ağ altyapısı oluşturuyor. Uzmanlar, "Apna'nın iş bulma, başvuru ve işveren aday etkileşimi sürecini dijitalleştirmeye odaklanması, işe alım sürecinde devrim yapma potansiyeline sahip" dedi. Girişimin birden fazla dilde mevcut olan kendi adını taşıyan Android uygulaması, bugün marangozlar, ressam, saha satış acenteleri gibi yetenekli profesyoneller için 70'ten fazla topluluğa sahip. Uygulamada, kullanıcılar birbirlerine bağlanıyor, potansiyel müşterilere yardımcı oluyor ve işlerini geliştirmek için ipuçlarını paylaşıyor. Uygulama ayrıca insanlara becerilerini geliştirme, mülakat performanslarıyla pratik yapma ve daha da fazla iş için uygun hale gelme fırsatı sunuyor.

50'den fazla ülkeye yayılabilir

Apna'nın son yatırım turu ile birlikte hızlı bir büyüme yakalayacağını belirten uzmanlar, "Uygulama kısa sürede

Hindistan'ın tümüne yayılacak. Bu konuda yeni pazar çalışmaları da devam ediyor. ABD'de de kısa sürede faaliyete

geçecek. Apna, birkaç yıl içerisinde 50'den fazla ülkede uygulamaya alınabilir" değerlendirmesinde bulundu.

ATF ONLINE+
1 Aralık 2021 - 30 Haziran 2022
Singapur

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV ve YAPIM SEKTÖRÜNDE
ASYA'NIN EN PRESTİJLİ SANAL FUARI

• Animasyon • Format
 • Belgesel • Sinema/TV Filmi
 • Dijital Platform • TV Dizisi

İSTANBUL TİCARET ODASI'NIN ORGANİZASYONU İLE İÇERİK SEKTÖRÜNÜN ASYA KITASINDAKİ EN ÖNEMLİ ETKİNLİĞİNDE SEKTÖR PROFESYONELLERİ BULUŞUYOR

ATF ONLINE +

- Asya kıtasının içerik sektöründeki lider buluşma noktası
- 30 Haziran 2022 tarihine kadar farklı başlıklarda drama, çocuk, format ve belgesel temalı programlara erişim imkanı
- Sektörün ilgiyle takip edilen trendlerinin tanıtıldığı etkinlikler
- 2400 üst düzey sektör temsilcisinin katılımı
- 800 format ve içerik alıcısı
- 70 konferans oturumu

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Firma kayıt ücreti
- Her firmaya 3 temsilci için kayıt imkanı
- Katılımcı firma bilgileri logosu ve tanıtım videosunun yayınlanması
- Online ikili görüşme hizmeti ve randevu temini
- Türkiye ülke sunumunda firma projelerinin tanıtılması
- 30 Haziran 2022 tarihine kadar online sisteme erişme imkanı

ÖDEME PLANI

Katılım bedeli : 4.000 TL



Begüm Ece / Mustafa Çağlayan / Zeynep Ülker / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 08 / 455 61 09 / 455 61 06
 GSM : 0533 959 30 57
 Faks : 0212 520 15 26
 E-posta : begum.ece@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | in@f@t@ / itokurumsal

Modern tıbbın insaniyet sınavı; yoğun bakımda ölüm

‘Sevdiğim pek çok insanı, hastanelerin yoğun bakım servislerinde kaybettim. Vedalaşmadan, son kez konuşmadan, elini tutmadan. Yalvar yakar yanlarına girmeme izin veren doktorlara dokunmama, sarılmama izin vermedi. Bir itaatsizlik eder de dokunurum diye başımda bekleyen hemşirelerin gözetiminde, mahrem hiçbir söz edemedim ya da camların ardından baktım onlara son kez. Bedenlerinde onları yaşatmaya yetmeyeceği en başından belli olan sayısız iğne delikleri, soğuk sesler çıkaran makineler ve vücutlarına takılı borularla gittiği ölüme.’



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Geçtiğimiz haftalarda rahmetli validemizi ebedi aleme uğurladık. Son günlerinde sürekli yanında bulunarak bakımını yapan ve kendisine ailece minnettar olduğumuz kız kardeşime şu şekilde bir vasiyeti olmuş. ‘Beni hastanede öldürmeyin, yoğun bakım odasına da götürmeyin, son günlerimi orada geçirmek istemem’ demiş. Şükür ki, vasiyeti kabul buyruldu ve emri Hak evinde vaki oldu. Bu vesile ile modern tıbbın henüz insani bir çözüm üretmediği yoğun bakım odalarında can vermenin kültürel, manevi ve iktisadi boyutunu yeniden gündeme getirmek istedik. Aslında alıntılarımız baştaki sözler her şeyi olanca açıklığı ile ortaya koyuyor.

Hayat dersi

Ölüm kültürümüzde ve geleneğimizde ‘yoğun bakım’ üniteleri yokken veya yaygın değilken, özellikle yaşlılıkta ölümün son anları aile/ akrabalık çevresinde; dualar, niyazlar ve Kur’an-ı Kerim okumaları içinde emri Hakun vaki olması yönünde bir gayret halinde olunurdu. Manevi anlamda ölümün ‘güzel’ olması elbette nasip meselesidir ama tüm aile ve akrabaların samimi gayreti bu yönde olurdu. Hastanın son günleri ailesi ve akrabalarıyla iletişimi kopmadan geçirilir ve bu sürecin özellikle yaşayanlara yönelik hayat dersi alınması yönünde de kuvvetli bir anlayış bulunurdu.

Yoğun bakım üniteleri hastaya öyle bir ortam sunuyor ki, belirli durumlar dışında bütün yakınlarından soyutlanmış olunuyor. Böylece geride kalanlar açısından ‘ölüm nedir, son nefes nedir’ çerçevesindeki geleneksel kültürümüz giderek ortadan kalkıyor. Yoğun bakım ile ilgili fotoğraf farklı boyutlardan bu şekilde görünüyor. Ticari kaygılarla hasta yakınlarını istismar etme ve onları yüklü bir fatura ile baş başa bırakma hali de ortaya çıkabiliyor. Hastanelerin yoğun bakım servisleri sayesinde ‘son günler’ denilen dönemler için aslında umut bile doğuyor. Ama madalyonun öbür yüzünde son bir umudun izini sürerken ölüme yalnız gitmek için bir başka gerçeği.

İnsani yönü

Yoğun bakımda vefat eden hastanın ve yakınlarının psikolojisi ve ekonomisi üzerine çok şeyler söylenebilir. Birincisi; doktorların hastayı yoğun bakımda tutmasına hiçbir hasta yakını itiraz edemez. Çünkü çok az bir ihtimal de olsa hastanın yaşama şansının olduğu söylendiğinde bu reddedilemez. İkincisi; umudun tükendiği akli verilerle sabit olan bir hastayı da ısrarla yoğun bakımda tutmanın anlamı bulunmadığı ifade edilebilir. Çünkü kişinin evde, yatağında ölebilme hakkı var ve bu bizzat saygıyı hak ediyor.

Bu konu elbette çok boyutlu ve bir o kadar da hassastır. Bu yüzden de böyle bir seçimin kararını tek bir hekimin vermesi bekenemez. Her bir vakıanın tek tek değerlendirilerek; hekim, tıp etik uzmanı, psikolog, alan uzmanı hukukçular ve ilahiyatçılar arasında tartışılmalı.

Kaçınılamaz biçimde ölüme giderken son anlarını evinde, sevdikleriyle mi geçirmek istersin, yoksa son ana kadar hastanenin yoğun bakım ünitesinde, borulara bağlı halde savaşıp mı? Bu soru genelde hasta ya da yakınları tarafından cevaplanması beklenen bir soru değil. Zira insanın hastalığın son dönemlerinde kendi kararlarını verebilecek durumda olmadığını da hepimiz biliriz.

Önemli olanın yazımızın başında da belirttiğimiz üzere tıp biliminin geliştirdiği ve yaşamaya ilişkin umudun sürdüğü mekanlar anlamına da gelen yoğun bakım ünitelerinin insani yönünün geliştirilmesi ve ölümün yakınlaştığı dönemlerin ailevi ve manevi bir ortamda geçirilmesi tarafında bir yaklaşımın benimsenmesidir. İnsaniyetin ve İslamiyetin birleştiği yer de burasıdır.



Konularına göre sanat dükkanları ve sanatçıları

- Resim ve el işi: Hatice Akıncı
- Filografi: Bahtiyar Abanoz
- Yağlı boya: Perihan Yüksel
- Modern hat: Yasemin Bircan
- Ebru ve minyatür: Asiye Yaman
- Takı tasarımı: Idris Mehmet Tarlaşbaşı, Hafize Tüfekçi

Eminönü kültür-sanat vitrini yeniden açıldı

İTO'nun restore ederek kültür-sanat hayatına kazandırdığı Yeni Camii Hünkâr Kasrı'ndaki sanat dükkanları, yeniden kapılarını açtı. Pandemi nedeniyle kapılarını kapatmak durumunda kalan sanat dükkanlarında karakalem resimden takı tasarımına, filografiden ebru ve minyatüre kadar farklı sanat dalları temsil ediliyor.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

KÜLTÜR sayfamızın dikkatli takipçilerinin hatırlayacağı üzere İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Tarihi Yarımada için bir kültür yolu önerisinde bulunmuştu. 12 Mart 2021 tarihli gazetemizin kültür sayfasına yansıyan Başkan Avdagiç'in bu önerisi şöyleydi: “İstanbul’un Kültürel Yüzü kitabımızda bahsi geçen ve bir zamanların önemli kültürel mekanların ihyasıyla ilgili bir proje olursa, İstanbul Ticaret Odası olarak biz de gerekli desteği veriz. Sözelimi Kültür ve Turizm

Bakanlığımız ya da İstanbul Valiliğimiz bu amaçla pilot bir proje başlatsa, kamunun koordinatörlüğünde İstanbullu tüccar da üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmekten kaçınmayacaktır.”

BULUŞMA ADRESİ

“Beyazıt-Cağaloğlu-Sirkeci hattı, kültür ve sanat dünyasının buluşma adresine yeniden dönüştürülmeli” diyen Şekib Avdagiç, şöyle devam ediyordu: “Çünkü Tarihi Yarımada, sadece tarihi eserlerden ibaret değil. Buraya ruhunu veren, binaları taş olmaksızın kurtarıp bir medeniyetin nakşedildiği ve yankılandığı

yapılara çeviren kültür ve sanattır. Ama bu, nostaljik bir çalışma olmamalı. Bu semtlerde kültür ve sanat devlet eliyle, belediyeler eliyle, STK’lar marifetiyle ve diğer kurumlar eliyle teşvik edilip desteklenmeli. Binalar ya modern yüzü kitapçılara ya bir galeriye ya bir sanat evine ya bir eğitim merkezine ya da sanatsal ve kültürel kafelere dönüştürülmeli. Bu bölgenin önemli bir şansı var. Burası üniversite bölgesi... Üniversite öğrencilerinin, yazarların, sanatçıların buluştuğu ortak mekanlarla tarih, burada yeniden yazılabilir.”

SANAT DALLARI

Söz konusu önerinin ‘fikri takibi’ni yapıyoruz. Bu arada kültür yolunun nihayetlenmeyeceği yer olan Eminönü’nde sanat dükkanları yeniden açıldı. İTO’nun restorasyonunu yaparak kültür hayatına kazandırdığı Yeni Camii Hünkâr Kasrı altında yer alan ve pandemi nedeniyle kapılarını kapatmak durumunda kalan sanat dükkanları, yeniden faaliyette. Karakalem resimden takı tasarımına, filografiden ebru ve minyatüre kadar farklı sanat dallarının temsil edildiği dükkanlarda sanatçılar hem eserlerini sergiliyor hem de sanatseverlere deneyimleme imkanı sunuyor.



İstanbul kitapları mola verin

139 yıllık köklü geçmişinde yüzlerce yayın, proje ve etkinliği hayata geçiren İTO; Kitap İstanbul adlı projeye İstanbul’un tarihine, kültürüne ve ekonomisine yönelik yayınladığı prestij kitapları yanında diğer eserlerini de okuyucunun beğenisine sunuyor. Eminönü’ndeki merkez bina önündeki şık mekanda kitapseverler, İTO’nun mevcudu olan bütün yayınları yanında diğer eserlerini de bulabiliyorlar. Kitap İstanbul’da İstanbul’u çocuklara anlatan kitaplara da yer veriliyor. İTO’nun kuruluş amacı doğrultusunda şehir hafızasını canlı tutmayı ve İstanbul’un dünyaca daha iyi tanınmasına katkı sağlamayı hedefleyen Kitap İstanbul, fiziki olarak bizzat gelemeyenlere de çözüm sunuyor. Eminönü’ndeki kitap satışı noktası

dışında, www.kitapistanbul.org.tr online satış sitesinden de okuyuculara hizmet veriyor.

TEMATİK KÜTÜPHANE

Bir asırdır çeşitli içeriklerle Oda üyelerinin yanı sıra araştırmacılara da hizmet veren Oda kütüphanesi, bugün Kitap İstanbul adı ile İstanbul teması altında oluşturulan koleksiyonunu Tarihi Yarımada’nın Bahçekapı mevkiinde okurlarıyla buluşturuyor. Tematik kitaplarıyla butik bir kütüphane olan Kitap İstanbul, İstanbul’u okumak isteyen okurlarını/araştırmacıları davet ediyor. Okuyucu sağlığı için randevu sistemi ile hizmet veren kütüphanede kitaplar arasında kaybolmak isteyenler için faydalı ön bilgiler: Çalışma saatleri: Pazartesi-Cuma 09.30-17.00 Kitap İstanbul: 0212455 63 26

Sıra sergilerde

Yeni Camii’nin güneydoğu köşesinde yer alan ve hünkâr mahfiline geçişi sağlayan Hünkâr Kasrı, üç katlı olarak inşa edilmiş. Alt ve orta kat kesme küfeki taşı, üst kat taş ve tuğlaların kullandığı alması örgülü duvarlara sahip. Basık kemerli bir kapıdan geçilerek girilen kasrın uzun ve rampalı bir yolu var. Uzun yıllar kaderine terk edilen bu rampalı yol ve tamamlayıcı üniteleri, İTO tarafından restore edilerek kültür hayatına kazandırılmış. Tarihi mekan düzenli olarak her ay yine İTO tarafından organize edilen bir sergiye ev sahipliği yaptı. Geleneksel sanatların birçok dalındaki sergiyi sanatseverlerle buluşturan mekan, pandemi nedeniyle kapılarını zorunlu olarak kapatmak durumunda kalmıştı. Pandemi riskinin ortadan kalkması halinde sergilerin de yeniden programlanacağı belirtiliyor. Ancak bunun için biraz daha sabır gerekiyor.

İSTANBUL TİCARİET Sur semtleri trenle canlanacak



Sirkeci'den Kazlıçeşme'ye uzanan eski banliyö hattı yeniden canlanıyor. Yeni teknolojiyle donatılmış trenlerin çalışacağı 8.5 kilometrelik hattın paralelinde yaya ve bisiklet parkurları, sosyal alanlar ve parklarla yeni bir yaşam alanı oluşacak.

MARMARAY hattının yapım çalışmaları sebebiyle yaklaşık 10 yıl önce atıl hale gelen Sirkeci'deki banliyö hattı yenilenerek hizmete açılacak. Sirkeci'den başlayıp, Cankurtaran'dan devam eden

ve Yedikule'den sonra sur dışına çıkan yüzeydeki hat, yeni projeyle hayat bulacak. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nun projesi sayesinde trenle yüzeyden ulaşım yeniden başlayacak. Ayrıca rayların paralelinde uzanan bisiklet yolu, yaya alanları ve sosyal tesislerle şehir, yeni bir yaşam alanı kazanacak. Böylece Fatih'in Marmara Denizi'ne bakan, ancak yaklaşık 10 yıldır adeta yalnızlaşan semtlerinde turizm ve ticaret de canlanacak.

YENİ PROJE YENİ PLAN

2018 yılında bu

hatla ilgili olarak yapım ihalesi açılmış, ancak ihale yeterli rekabet şartları oluşmadığı için iptal edilmişti. Geçen süre zarfında Bakanlık ve Fatih Belediyesi öncülüğünde yeni proje hazırlandı. Kazlıçeşme-Sirkeci Kentsel Ulaşım ve Reakreasyon Odaklı Dönüşüm Projesi'nin tanıtım toplantısı geçtiğimiz günlerde yapıldı.

2023'TE ÇALIŞACAK

Projeye göre, eski banliyö hattından farklı olarak, tek ray olacak ve modern vagonlar işleyecek. Bu vagonlar, toplam 8.5 kilometrelik hat üzerinde ring seferi yapacak. Hattın kenarı boyunca 7.5 kilometrelik bisiklet ve 6.5 kilometrelik yaya yolu ile Fatih'in eski semtlerinin sur boyu da elden geçirilmiş olacak.



Projeyle birlikte Sirkeci ve çevresi, bir turizm ve ticaret bölgesi olarak yeniden şekillenecek, sergi salonları, müze ve kütüphaneler, dinlenme ve yürüyüş alanlarıyla canlılık kazanacak. Böylece Cankurtaran, Kumkapı, Yenikapı, Cerrahpaşa, Kocamustafapaşa ve Yedikule semtlerinin, sahille bağlantısı da güçlendirilecek. Projenin 2023 yılının ilk çeyreğinde tamamlanıp hattın hizmete açılması planlanıyor. Proje dahilinde 27 sanat yapısı, 9 yaya ve

12 karayolu geçidi ile 3 yaya ve bir de karayolu üst geçidi bulunuyor.

YENİ İSTASYON

Toplam 8 istasyonlu raylı sistemde eskisinden farklı olarak Cerrahpaşa istasyonu da yapılacak. Böylece Cerrahpaşa ve Samatya'daki hastanelere ulaşım imkanı da sağlanacak. Cerrahpaşa istasyonu, aynı zamanda hemen karşısındaki Yenikapı etkinlik alanına ulaşımı da kolaylaştıracak.

İSTANBUL SEVDALISI KİTAP TUTKUNLARININ YENİ ADRESİ KİTAP İSTANBUL

Yüzlerce seçkin eser, açılışa özel indirimlerle sizleri bekliyor.

kitapistambul.org.tr

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Kitap İstanbul
İSTANBUL TİCARET ODASI

Cemile Sultan
KORUSU

Kitap İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı Kuru Tesisleri İktisadi İşletmesidir.