



Sedefli tablolar Hünkar Kasrı'nda



Sedefkar Bahadır Özkan'ın ahşap üzerine uyguladığı sedeflerden oluşan hat

formatındaki 40'1 aşkın eseri, Yeni Cami Hünkâr Kasrı'nda sergileniyor. **Sümevra Yarış Topal ■ 19'da**

Hedefimiz sanayinin direncini artırmak



✓ İTO'yu ziyaret eden Cumhurbaşkanlığı İttifakı'nın İstanbul Büyükşehir Belediye Başkan adayı Murat Kurum; hedeflerini açıkladı, iş dünyasının beklentilerini dinledi. Kurum, mevcut sanayideki direnci artırmanın ve özellikle çip ile insansız hava teknolojileri gibi alanları geliştirmenin öncelikli olduğunu anlattı.

✓ İstanbul'da sanayi yatırımı yapan herkesin iş yerini dirençli hale getirmek için projeler hazırladıklarını belirten Kurum, "Amaç, işçi kardeşlerimizin, esnafımızın rahat edeceği, vatandaşımızın daha iyi şartlarda hizmet alacağı alanları inşa etmek" dedi. ■ 7'de



Sıkı para politikası reformla desteklenebilir

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, enflasyonla mücadelede başarı için para politikasındaki sıkılığın maliye politikasıyla desteklenmesi gerektiğini vurguladı.

YAPISAL REFORMLAR

Avdagiç, "Para politikasındaki sıkılık maliye politikasıyla desteklenmedikçe enflasyonla mücadele programı sınırlı kalabilecek. Bu nedenle para ve maliye politikasının uyumuna ve yapısal reformlara önem verilmeli" diye konuştu.

MERKEZDE DEĞİŞİKLİK

Merkez Bankası'ndaki başkanlık değişim sürecinin doğru bir iletişimle yönetildiğini belirten Avdagiç, "Başkan değişikliğinin politika değişikliği ile ilgisinin bulunmadığı yönündeki kararlılık beyanları, piyasalara güven verdi" dedi. ■ 10-11



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

9 ŞUBAT 2024 YIL: 66 SAYI: 3297

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com

Turizm gelirine İstanbul modeli

Popüler kentler ziyaretçi kaybederken, İstanbul hem sayıda hem gelirde atağa kalktı. Turist sayısı zirveye çıkan İstanbul, gelirde de rol model oldu.

YÜZDE 30 DAHA FAZLA HARCIYORLAR

- En çok hangi ülkeden turist geliyor?
- En çok konaklama yapılan semtler
- En çok kazandıran kategoriler
- Uluslararası kongreler
- Yılın mottosu gece müzeciliği

TESİSLER VE ULAŞIM

Türkiye'ye geçen yıl gelen 56.7 milyon turistin yaklaşık 20 milyonu İstanbul'u ziyaret etti. Ülke genelinde 952 dolar olan kişi başı turist harcaması ise İstanbul'da yüzde 30 farkla 1242 dolara ulaştı. Yeni ve kaliteli tesislerle modern ulaşım imkanlarının yanı sıra turizmi çeşitlendirmek meyvelerini verdi. İstanbul'da; en çok harcama yapılan kategoriler kültür, gastronomi, alışveriş, kruvaziyer, sağlık ve kongre oldu.

12 AY AKTİVİTE

Yılın her günü her çeşit ziyaretçiye hitap eden imkanları öne çıkaran İstanbul, 12 ay turizm hedefini başardı. Sağlıkta iki numara olan şehir, kongre turizminde de tekrar yükselmeye başladı. Kültür sanat etkinlikleri, kaliteli turistin şehre olan ilgisini her ay canlı tutarken, İstanbul lezzetlerini tatmak vazgeçilmez aktivite oldu. Turistler geçen yıl İstanbul restoranlarında 1.2 milyar dolarlık harcama yaptı. ■ 9



Tekstil ve hazır giyim Avrupa'nın vitrininde

Tekstil ve hazır giyim sektörü, Avrupa'nın önde gelen hazır giyim, kumaş, aksesuar ve moda fuarlarından Texworld Evolution Paris'e, 97 firmayla çıkarma yaptı. Sonrasında İstanbul Hazır Giyim ve Moda Fuarı'nı (IFCO) organize eden sektör, İstanbul-Paris hattında yeniliklerini dünyaya sundu, yeni dönemin siparişlerini aldı. ■ 12'de



e-ticarete hız ve trend kazandırıyor

Girişimcilerin ve mikro işletmelerin ilgiyle hızla büyüyen e-ticaret, KOBİ'ler için de dış pazarlara açılma yolu oldu. Ancak bu işin püf noktalarına dikkat etmek gerekiyor. Tek sayfada ödeme imkanı ciroyu yüzde 10 artırırken, yavaş açılan bir internet sitesi müşterileri kaçırıyor. Küçük işletmelerin, küresel satış fırsatı yakalamak için trendleri izlemesi gerekiyor. **Adem Orhun ■ 8'de**

En hızlı büyüyen 23 şirket İstanbul'dan

Bu yıl 72. yaşını kutlayan TOBB'un öncülüğünde, TEPAV ve TOBB ETÜ işbirliğiyle Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi belirlendi. Sonuçlara göre, en hızlı büyüyen şirketlerin 23'ü İstanbul, 19'u Ankara, 9'u ise Adana'dan çıktı. ■ 18

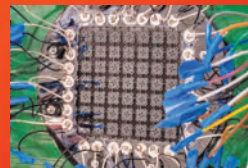


AB'nin lastikte 'basınç sensörü' şartına yerli çözüm

AB'nin kararına göre 3.5 ton ve üstü araçlarda lastik basınç sensörü şart. Teknopark İstanbul'da yerleşik Diyagno Teknoloji de araç lastiklerinde basınç değerlerini ölçen eş zamanlı sıcaklık verilerini anlık bildiren sensörler geliştirdi. Veriler, filo yöneticilerinin ekranlarından, web veya mobil uygulamadan anlık izlenebiliyor. **Ömür Kırbıştı ■ 16'da**

Ses dalgaları pil atığını azaltacak

Elektronik bir cihaz için yeterli titreşim enerjisi üreten, pilsiz bir sensör geliştirildi. Ses dalgalarına tepki veren bu sensör, bazı tıbbi cihazlara güç sağlayacak. Yeni ürünün, çevreyi kirlüten pil atığını azaltması bekleniyor. **Ayşe Başak ■ 17'de**



Araç kiralamada tek uygulama

BTM girişimlerinden Devamapp; elektrikli scooterlar, araç kiralama platformları, kiralanabilir her türlü elektrikli küçük araçlar ve toplu taşıma için tek uygulama tasarladı. ■ 2'de

Yüzer GES'lerde çifte potansiyel

Türkiye'nin yüzer güneş enerjisi (GES) potansiyeli, toplam elektrik gücünün yüzde 75'ine denk geliyor. Üstelik bu yüzer santraller elektrik üretirken, su kaynaklarındaki buharlaşmayı da önüyor. ■ 4'te





Mobilitede rekabetçi ve düşük maliyetli pazaryeri

BTM girişimlerinden Devamapp, mobilite araçlarını ve şarj istasyonlarını tek platformda bir araya getiriyor. Ulaşımda kolaylık arayanlara ihtiyaç duydukları tüm mobilite çözümlerini sunan Devamapp, mobilite şirketleri için de rekabetçi ve müşteri edinme maliyetlerini düşüren bir pazaryeri imkanı sağlıyor. Girişim, Türkiye’de mobilitenin super app’i olmayı hedefliyor.

BAHAR DAĞAŞAN

BTM girişimlerinden Devamapp, tüm mobilite ve elektrikli araç ihtiyaçlarını tek bir uygulamada karşılıyor. Elektrikli scooterlar, saatlik araç kiralama platformları, kiralanabilir elektrikli küçük sınıf araçlar ve toplu taşıma mobilite çözümleri ile yolculuğu kolaylaştırıyor. Devamapp, yoğunlaşan trafikte kullanıcılara kolay ulaşım sağlarken, mobilite şirketleri için de rekabetçi ve müşteri edinme maliyetlerini düşüren bir pazaryeri sunuyor.

KAPSAMLI DESTEK

Devamapp kurucu ortağı Ahmet Özçelik, fikrin ortaya çıkış sürecini, İstanbul Ticaret’le paylaştı. Özçelik, şöyle konuştu: “Mikromobilite kullanıcılarının yüzde 87’si, nadiren kullanacakları bir uygulamayı indirme konusunda gönülsüz. Elektrikli araç sahipleri de telefonlarında 3 ila 5 arasında şarj uygulaması ve birden çok sadakat kartı taşımaktan muzdarip. Kullanıcıların yükünü artıran bu durum, mobilite firmalarına da yaptıkları iletişim çalışmalarının yüzde 35’inden geri dönüş alamamasına yol açarak zarar veriyor. İşte Devamapp, giderek yoğunlaşan trafikte hem kullanıcılara hem ulaşım firmalarına ortak bir çözüm sunuyor.” Özçelik, uygulamanın OCPP, OCPI alt yapıları bulunan şarj istasyonlarında istasyon verisi okuma, ödeme yapma, plug and share entegrasyonuna elverişli

ile Türkiye’de mobilitenin super app’i olmayı amaçladıklarını belirterek, “Dünyada ise Londra, araç ve bireysel şarj istasyonu açısından büyük bir pazar. Regülasyonlar hızlı ilerlemeye olanak tanıyor” dedi. Özçelik, gelir modeli olarak da B2B markalara freemium hizmet, reklam işbirlikleri, OCPP ve OCPI süreçlerinin entegrasyonu esnasında Devamapp üzerinden gerçekleşecek ödeme komisyonu gibi yöntemler belirlediklerini paylaştı.

süreçlerin yönetimi, elektrikli scooter, saatlik araç kiralama, elektrikli bisiklet gibi mobilite çözümlerinin tamamını tek bir platformda toplayarak kapsamlı bir destek sunduğunu söyledi.

ŞARJ İSTASYONU GELİRİ

Devamapp’ın Türkiye’de ve dünyadaki benzer girişimlerden ayrılan en önemli özelliğini, bireysel şarj istasyonlarını kiralanmaya açması şeklinde açıklayan Ahmet Özçelik, “Bu özellik sayesinde kullanıcılar, evlerinde veya ofislerinde yer

alan bireysel şarj istasyonlarını CarCircle aracılığıyla diğerlerinin kiralamasına uygun hale getirip gelir elde edebilecek” dedi. Özçelik, yöneticilerin yaşanabilir akıllı kentler geliştirmesine destek olan sürdürülebilir ulaşım raporları hazırladıklarını ve oyunlaştırma modelleriyle de kullanıcılarına interaktif deneyim sunduklarını ekledi.

TÜRKİYE’NİN SUPER APP’İ

Ahmet Özçelik, Devamapp



Haydi Yola Çıkalım

Kullanmak istediğiniz mobilite aracınızı kampanya ve uygun teklifler ile görün. Rotanızı oluşturun ve yolculuk zamanı...



Bitti



Selam Ekoloji Dostu

Mobilite araçları artık tek platformda. Devamapp ile aracınızı seçin ve yolculuğunuzu planlayın.



Devam Et

SIAL CANADA 2024

Montreal / Kanada
15 - 17 Mayıs 2024

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR!

SIAL CANADA

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 1.500 ABD \$ / m²
Katılım bedeli : 12 m²



Sibel Tayanç

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

Çağrı Oluç

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

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



Hedefinizde mutlaka Sahne XL yer alsın

BTM ile yollarının kesişme hikâyesinden de bahseden Ahmet Özçelik, geçtiğimiz aralık ayında Sahne XL’ye çıkarak girişimini tanıtmaya imkanı yakaladı. Özçelik, Sahne XL sürecini şu sözlerle anlattı: “Sahne XL’ye katılmak en büyük hayallerimden biriydi. BTM’nin başvuru dönemlerini de sıkı takip ediyordum. Yolculuğumuz başladığında BTM’nin sağladığı eğitimlerin içeriklerinden çok faydalandık. Bir girişimcinin hakim olması gereken bilgiler kapsamlı,

net ve interaktif biçimde donanımlı eğitimciler tarafından verildi. Tanıştığımız değerli mentorların sektörel yönlendirmesi sayesinde güzel deneyimler elde ettik. Sahne XL Demo Day süreci ise keyifli, yorucu ve bir o kadar da geliştiren bir zaman dilimiydi. Tüm BTM girişimlerine, mutlaka Sahne XL’yi hedeflerine koymalarını tavsiye ediyorum. Bu hedefe ilerlerken girişimlerinde belirledikleri birçok metriğin gerçekleştiğini fark edecekler.”

Yatırımcılar erken aşamada destek vermeli

Türkiye’deki girişimcilik ekosistemi değerlendiren Ahmet Özçelik, “Giderek büyüyen bir ekosisteme sahibiz” dedi. Ahmet Özçelik, yatırımcılara da şu çağrıda bulundu: “Yatırımcılarımız ilk etapta çok fazla metriği ele alarak destek konusunda tereddüt etmek yerine gelecek gördükleri işlere güvenerek erken aşamada yatırım desteği sağlarsa ekosistemin büyüme hızını artırarak yabancı yatırımcıların da dikkatini çekebiliriz.”



Çin menşeli dış lastiğe damping kararı

ÇİN menşeli 'ağır vasıta, zirai araç ve iş makineleri dış lastikleri (kauçuktan yeni dış lastikler)' ithalatında dampinge karşı uygulanan önlemin devam etmesi kararlaştırıldı. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Bu kapsamda, otobüs ve kamyonlarda kullanılan dış lastiklerden yükleme endeksi 121'i geçenler, tarım ve orman taşıtları ve makinelerinde kullanılan türde olanlar, yapı, madencilik veya sanayi elleçleme taşıtları ve makinelerinde kullanılan türde olanlar ve yalnız ağır vasıta, zirai araç ve iş makineleri dış lastikleri için dampinge karşı CIF bedelinin yüzde 60'ı oranında önlem uygulanmasına devam edilmesi kararlaştırıldı.



Lisanslı depolara faaliyet kolaylığı

LİSANSLI depo işletmelerine faaliyet izni verilirken istenen belgelerde sadeleştirmeye gidildi. Ticaret Bakanlığı'na hazırlanan Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, lisanslı depo işletmelerine faaliyet izni verilmesi aşamasında istenilen bazı belgeler, bürokratik işlemlerin azaltılması amacıyla ilk başvuruda alınmayacak. Yeni ücret tarifesı, tarifenin yürürlüğe girdiği tarihten önce depoda bulunan ürünler için yeni tarife tarihinden itibaren uygulanacak. Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürlüğü'nün lisanslı depolarda depolanan ürünler için tahakkuk eden depolama ücretleri, aylık dönemlerde, Genel Müdürlükçe lisanslı depo işletmelerine ödenecek. Ödemeler, usul ve esasların Ticaret Bakanlığı'nın internet sitesinde yayımlanmasından itibaren yapılmaya başlanacak. Bu yılın ocak ayında onaylanan lisanslı depo ücret tarifesı, lisanslı depolardaki tüm ürünler için uygulanacak.

Renksiz ve düz cam ithalatına önlem

Almanya ve İsveç menşeli sodyum perkarbonatlar ile Rusya menşeli renksiz düz cam ithalatında dampinge karşı önlem uygulanması kararlaştırıldı. Önlemlerin süresi 5 yıl olarak belirlendi.

TİCARET Bakanlığı tarafından hazırlanan ithalatta haksız rekabetin önlenmesine ilişkin tebliğler, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

SODYUM PERKARBONATLAR

Buna göre, Almanya ve İsveç menşeli sodyum perkarbonatlar ile Rusya menşeli, 'diğerleri' eşya tanımlı renksiz düz cam ithalatına yönelik başlatılan ve İthalat Genel Müdürlüğünce yürütülen nihai gözden geçirme soruşturması tamamlandı. Soruşturma sonucu, mevcut önlemin yürürlükten kalkması durumunda zararın devam etmesinin veya yeniden meydana gelmesinin

muhtemel olduğu saptandı.

Bu kapsamda, Almanya menşeli ürüne yönelik CIF bedelinin yüzde 5'i ve 12'si, İsveç menşeli ürüne yönelik de yüzde 12'si oranında dampinge karşı kesin önlem uygulanması kararlaştırıldı.

DÜZ CAM

Rusya menşeli renksiz düz cama yönelik de türüne göre yüzde 8 ile 10 oranlarında dampinge karşı kesin önlem uygulanacak. Söz konusu önlemler, yürürlük tarihinden itibaren 5 yıl sonra yürürlükten kalkacak. Önlemlerin sona erme tarihinden önce nihai gözden geçirme soruşturması başlatıldığı takdirde uygulama, soruşturma sonuçlanıncaya kadar yürürlükte kalmaya devam edecek.



Döviz dönüşümlü KKM'de tarih uzatıldı



DÖVİZ dönüşümlü Kur Korumalı Mevduat'ta (KKM) tarih uzatıldı. Buna göre, Kur Korumalı Mevduat Hesabı

kapsamında, yurt içi yerleşik gerçek kişiler, 31 Ocak 2024 itibarıyla bankalarda mevcut olan altın, dolar, Euro ve

İngiliz sterlini cinsinden döviz tevdiat hesabı ve döviz cinsinden katılım fonu hesaplarını TL'ye çevirebilecek.

Türk Lirası zorunlu karşılığa faiz

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), parasal aktarım mekanizmasının güçlendirilmesi, Türk Lirası (TL) mevduat payının artırılması ve Kur Korumalı Mevduat'tan (KKM) TL mevduata geçişin desteklenmesi amacıyla TL zorunlu karşılıklara faiz uygulayacak.

TCMB'nin konuya ilişkin duyurusu yayımlandı. Buna göre, parasal aktarım mekanizmasının güçlendirilmesi, TL mevduat payının artırılması ve KKM'den TL mevduata geçişin desteklenmesi amacıyla



belirlenen koşulları sağlayan mevduat bankalarının 1 aydan uzun vadeli TL mevduat ve KKM hesapları için tesis edilen zorunlu karşılıklarına 3 ayda bir

faiz uygulanacak.

Katılım bankalarının TL cinsinden tesis edilmesi gereken zorunlu karşılık tutarında, benzer etkiyi sağlayacak şekilde indirim yapılacaktır.



Diş fırçasına 3 yıl koruma

Diş fırçası ithalatında 3 yıl süreyle korunma önlemi uygulanması kararlaştırıldı. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, söz konusu ürünün ithalatında korunma önlemi olarak 3 yıl süreyle ek mali yükümlülük uygulanacak. Ek mali yükümlülük, adet başına ilk yıl 0.13 dolar, ikinci yıl 0.11 dolar ve üçüncü yıl 0.09 dolar olarak belirlendi.

TARİFE KONTENJANI

Ayrıca kararla belirlenen ülkeler ve gümrük bölgeleri menşeli eşyanın, korunma önlemi uygulamasından muaf tutulması amacıyla tarife kontenjanı açıldı.

Tarife kontenjanı miktarı, ek mali yükümlülüğün uygulandığı her bir dönemde, belirtilen ülkeler ve gümrük bölgeleri menşeli eşyanın tamamı için 6 milyon 289 bin 963 olarak belirlendi. Her bir ülke veya gümrük bölgesi menşeli eşya için bir dönemde verilecek tarife kontenjanı ise 2 milyon 96 bin 654'ü geçemeyecek.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO ESKİ BİNASI (ÜNİVERSİTE) REKONSTRÜKSİYON PROJESİ KAPSAMINDA PANAROMİK ASANSÖR YAPIM İŞLERİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi, Rüstem Paşa Mah. Ragıp Gümüşpala Cad. 371 Ada, 10 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 371 Ada, 10 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO ESKİ BİNASI'nın (ÜNİVERSİTE) birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi PANAROMİK ASANSÖR İŞLERİNİN YAPILMASI
İşin Süresi	150 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	13 Şubat 2024 14:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul.
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Canan TALAZ canan.talaz@hfmmarlik.com 0 546 479 2616 Rıdvan YAZICIOĞLU ridvan.yazicioglu@ito.org.tr 0 212 455 6457

İnovasyon'un Zirvesindeyiz!

Bu yıl İnovaLİG'i lider olarak tamamladık. İnovasyon Organizasyon ve Kültürü Kategorisinde Birincilik Ödülü Aldık.

Yenilikçi yazılım çözümlerimizle her sektörden her ölçekteki binlerce firmanın dijital dönüşüm yolculuğunu tasarlıyoruz. Geleceği şekillendiren teknoloji ve inovasyon ile Türk yazılım sektörüne sunduğumuz değerden gurur duyuyoruz.

www.uyumsoft.com

uyumsoft

QR KODLA BİZE BAĞLAN

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/080224.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Yüzer GES'lerle su kaynakları buharlaşmayacak

Yüzer güneş enerjisi santralleri (GES) ile elektrik üretiminin yanında suyun buharlaşmasının önüne geçilerek su kaynaklarının korunması da amaçlanıyor. Türkiye'nin yüzer GES potansiyeli ise yaklaşık 80 bin megavat olarak hesaplanıyor. Bu rakam, Türkiye'nin elektrikteki mevcut kurulu gücünün yüzde 75'ine karşılık geliyor.

TEMİZ enerjinin küresel elektrik üretimindeki payı yeni teknolojilerle yükselirken, son yıllarda ekosistemin korunmasında etkili olabilecek tasarımlarla kullanıcılara sunulan güneş enerjisi santrallerine ilgi artıyor. Bireysel olarak güneş enerjisinden elektrik üretimi ve bunun şebekeye aktarılmasına yönelik kamusal düzenlemeler ise tüm dünyada güneş enerjisine yönelim hızını koruyor. Covid-19 salgınının ardından yapılan ekonomik toparlanma planları ve Eylül 2021'de patlak veren küresel enerji krizi sebebiyle birçok ülke enerji ihtiyacını karşılamada güneş enerjisini daha etkin kullanmak için politikalar geliştirmeye devam ediyor.

KANUN DÜZENLEMESİ

Enerji alanındaki yatırımlarını artırmaya devam eden Türkiye, mevzuat konusunda da gerekli adımları atıyor. Yeni düzenlemeler içeren Maden Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi, TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu'nda kabul edildi. Bu kapsamda, içme-kullanma suyu temin edilen rezervuarlar ve sulak alanlar ile Kıyı Kanunu kapsamında kalan kıyı ve sahil şeritleri hariç olmak üzere denizler, baraj gölleri, suni göller ve tabii göllerin Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığına yenilenebilir enerji kaynak alanı olarak ilan edilen alanlarında imar planı yapılmaksızın yenilenebilir enerji üretim

santralleri kurulabilecek.

TÜRKİYE ARAŞTIRMASI

Türkiye'nin yüzer GES potansiyeli hakkında Güneş Enerjisi Sanayicileri ve Endüstrisi Derneği (GENSED) Genel Sekreteri Hakan Erkan açıklamalarda bulundu. Erkan, içme suyu hariç tutularak göl, gölet ve barajların yüzde 10'unun panellerle kapatılması durumunda Türkiye'nin yüzer GES potansiyelinin yaklaşık 80 bin megavat olarak hesaplandığını söyledi. Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ) Raporuna göre, Türkiye'nin elektrikteki toplam kurulu gücü Ocak 2024'te, 107 bin 41 megavata ulaştı. Yani yüzer GES alanındaki söz konusu 80 bin megavatlık potansiyel, Türkiye'nin elektrikteki mevcut kurulu gücünün yüzde 75'ine karşılık geliyor.

MALİYET PARAMETRELERİ

Yüzer GES yatırım maliyetlerinin su derinliği, malzeme, işçilik kalitesi, çevre şartları gibi değişkenlere bağlı olduğunu da belirten GENSED Genel Sekreteri Hakan Erkan, "Yüzer GES yatırım maliyetleri proje toplam gücü, sahadaki rüzgar ya da dalga potansiyeli, şebekeye uzaklığı gibi birçok parametreye göre farklılık göstermekle beraber 1 megavatlık yüzer GES için yatırım maliyetini yaklaşık 700 bin dolar olarak düşünebiliriz. Türkiye'de test amaçlı birkaç projenin yapıldığı ve üzerinde çalışmaların devam ettiği biliniyor" dedi.



Saha tipi panellere göre daha verimli

Yüzer GES teknolojisi hakkında değerlendirmelerde bulunan Güneydoğu Enerji Araştırmaları Derneği (GEADER) Başkanı Ömer Çelebi de barajlarda ve göletlerde kurulacak yüzer güneş panellerinin saha tipi panellere

göre daha verimli olduğunu söyledi. Çelebi, yüzer GES'lerin suyun buharlaşmasını azaltarak ve su yosunlarının büyümesini engelleyerek ekosisteme katkı sunacağını belirterek, "Türkiye'nin güneş enerji potansiyeli zaten yüksek

seviyede. Güneş ışınlamı, güneşlenme süresinin ve baraj-gölet veya sulama kanal sayılarının oldukça fazla olduğu Güneydoğu'da su kaybının önlenmesi için bölgede yüzer güneş enerji santralleri daha çok kurulacak" diye konuştu.

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

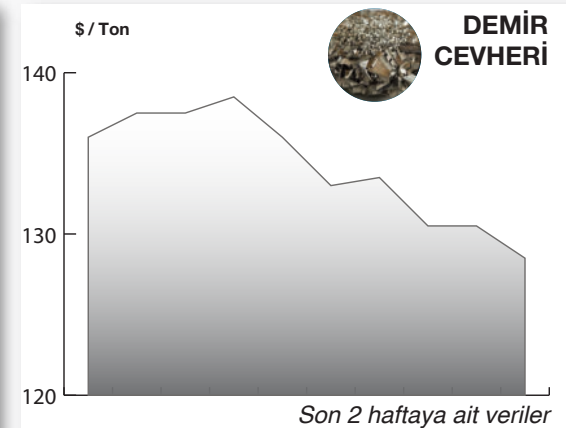
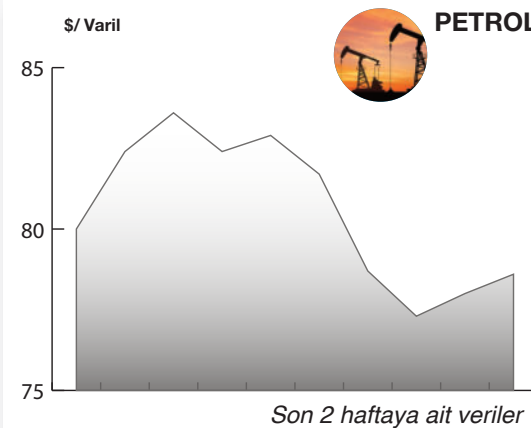
Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

			Değişim %
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	78.7	-4.8 -5.9
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.01	-3.4 -22.1
	Doğalgaz (Dutch TTF, EURO/MWh)	28.6	-2.4 -46.6
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	119	0.8 -50.2
METALLER	Altın (\$/Ons)	2.033	-0.1 8.4
	Gümüş (\$/Ons)	22.3	-3.4 0.4
	Platin (\$/Ons)	905	-2.0 -7.8
	Bakır (\$/Ton)	8.293	-2.0 -6.4
	Alüminyum (\$/Ton)	2.234	-1.8 -10.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	560	-0.3 -7.5
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	128.5	-5.5 3.6
	Kurşun (\$/Ton)	2.118	-2.1 2.5
	Kalay (\$/Ton)	25.063	-3.6 -39.0
	Çinko (\$/Ton)	2.416	-6.0 -23.0
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	15.616	-3.2 -41.7
	Buğday (\$/Ton)	218	-1.5 -23.6
	Mısır (\$/Bushel)	4.35	-2.7 -35.5
	Mısır (\$/Ton)	171	
	Pamuk (\$/Lb)	0.87	2.9 2.8
	Kakao (\$/Ton)	5.351	9.2 118.6
	Kahve (\$/Lb)	1.88	-3.6 6.2
	Şeker (\$/lb)	0.23	-1.5 11.1
	Kereste (\$/m³)	235	-2.6 1.1
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	835	-1.2 -26.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	810	-0.9 -8.7
	Baltık Kuru Yüke Endeksi	1.516	8.5 151.4
	Emtia Endeksi (CRB Index)	309	-1.6 4.7

Veriler, 6 Şubat 2024 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler

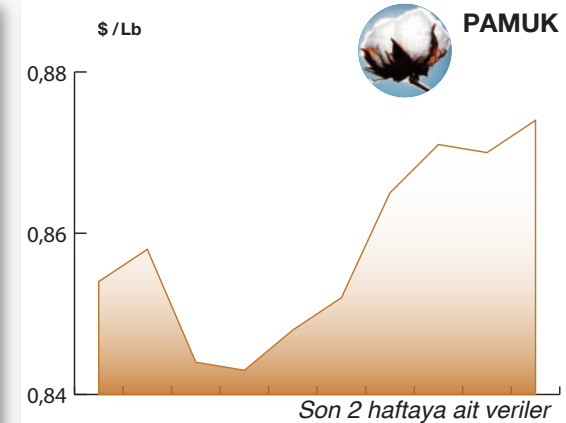
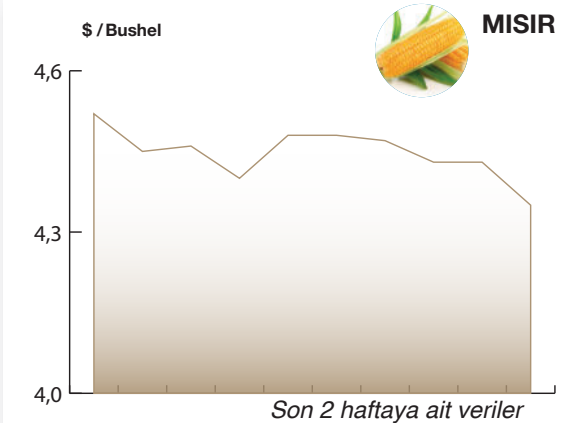


80 doların altında

Ortadoğu'daki gelişmelerin etkisiyle bir süredir 80 doların üzerinde seyreden Brent petrolü geçen hafta 77 dolara kadar geriledi. Hamas'ın İsrail'in ateşkes teklifine olumlu cevap verdiği haberleri, düşüşün en önemli nedeni. Ancak Ukrayna'nın Rusya'ya yaptığı drone saldırısı ve Rusya'nın petrol ihracatındaki gerileme, fiyat üzerinde yukarı yönlü baskı yaratıyor. Diğer taraftan, OPEC+ ilave kesinti konusunda çok istekli görülüyor. Ocak ayında günlük kesintinin, anlaşma yapılan 1 milyon varilin altında kalarak 490 bin varil olduğu tahmin ediliyor.

Çelik talebi belirleyici

Demir cevheri fiyatlarındaki çıkış kısa sürdü. Geçen hafta yüzde 5.5 düşen fiyatlar, 128 dolara geriledi. Çin'de ekonomik sorunların devam etmesi ve ekonomisinin konut sektörüne bağımlılığını azaltmak istemesi nedeniyle çelik talebinde belirsizliğin sürmesi, demir cevheri üzerinde baskı yaratıyor. Çin'den gelen son verilere göre, aralık ayında yeni konut fiyatları 2015 yılından beri en keskin düşüşünü gösterdi. Ayrıca Çin limanlarındaki demir cevheri stokları bir önceki haftaya göre yüzde 1.3 artışla 126.3 milyon tona yükseldi.



Üretim fazla

Düşük talep ve özellikle Güney Amerika kaynaklı yüksek üretim, mısır fiyatlarını üç yıl önceki seviyeye geriledi. ABD Tarım Bakanlığı tarafından, önemli bir mısır üreticisi ve ihracatçı olan Arjantin için yapılan 55 milyon tonluk üretim tahmini, yüzde 3 artışla 56.5 milyon tona yükseltildi. Bir diğer önemli mısır üreticisi Brezilya'da da son alınan yağışlarla birlikte kuraklık kaygısının ortadan kalkması, üretim artışı beklentisini güçlendirdi. Düşen talep ve yüksek üretim beklentisine rağmen ABD'de çiftçiler mısır ekim alanlarında çok küçük bir kesintiye gitti.

Talep yüksek

Pamuk fiyatlarında kasım ayında başlayan yukarı yönlü hareket devam ediyor. Çin ve Vietnam'dan gelen güçlü taleple geçen hafta yüzde 2.9 artan fiyatlar, son 1 yıldır geçemediği 90 cent sınırına yaklaştı. ABD Tarım Bakanlığı verilerine göre haftalık satışlar, bir önceki hataya göre yüzde 69 artışla 349 bin balyaya ulaştı. İhracat ise haftalık 396 bin balyaya ulaşarak sezonun rekorunu kırdı. WASDE raporuna göre, küresel pamuk üretiminin Ocak ayında aralık ayına göre Çin ve Arjantin'deki üretim artışlarının etkisiyle 200 bin balya artması bekleniyor.

Makina sektörü, geçtiğimiz yıl küresel pazardaki daralmaya rağmen ihracatını yüzde 11 artırmayı başararak, 28.1 milyar dolar seviyesini yakaladı. Yeni hedef ise 30 milyar dolar. Bu süreçte sektörün nitelikli insan kaynağının ve finansman imkanlarının güçlendirilmesi, atılacak yeni adımları kolaylaştıracağı kaydediliyor.



Makinada istikrarlı büyüme 30 milyar doları da getirecek

ŞEREF KILIÇLI

TÜRK makina sektörü, istikrarlı yükselişini sürdürüyor. Küresel makina ihracat pazarının 2023 yılında yüzde 1 daralmasına rağmen Türkiye'nin serbest bölgeler dahil toplam makina ihracatı yüzde 11 artarak 28.1 milyar dolar seviyesine yükseldi. En fazla ihracatı yapılan 3 ürün grubu; evsel ve endüstriyel soğutma makineleri, içten yanmalı motor ve aksamı ile inşaat ve madencilik makineleri olırken, sektörün kilogram başına ihracat fiyatı ortalaması da 6.2 dolardan 7.2 dolara çıktı. Türkiye'nin bu alandaki önde gelen pazarları arasında Almanya, Rusya, ABD, İtalya ve Birleşik Krallık yer alıyor. 2024 ihracat hedefi de 30 milyar dolar olarak belirlendi. Sektörün, Avrupa Yeşil Mutabakatı ile entegrasyona erken başlamanın avantajını da önümüzdeki süreçte değerlendirmesi bekleniyor.



Mustafa Büyükdede de toplantının katılımcıları arasında yer aldı. Makina sektörünün hem yüksek katma değer hem de ihracat açısından büyük bir kapasiteye sahip olduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Salih Sami Atılğan, şöyle konuştu: "Sektör, nitelikli insan kaynağı ihtiyacı ve modernizasyon konusunda atılacak adımlar için de önemli bir adres. Makinaların verimliliği ve teknolojik

seviyeleri genel itibarıyla ekonominin tümündeki rekabet gücünü belirleyen göstergeler arasında. Ayrıca makina sektörü ülkemizin toptan kalkınmasında kritik bir role sahip. Türkiye'nin ihracatının geldiği yerde de büyük katkısı var. Sektör, 1990 yılından bu yana üretim bazında her yıl yaklaşık yüzde 20 oranında büyümeye gerçekleştirdi. Büyük çoğunluğu KOBİ düzeyinde olan firmalarımız her türlü makina ve makina aksamı ile parçalarını üretebilecek kapasiteye de sahip."

KÜMELENME MODELİ

Yeşil dönüşüm sürecinin sektörlerin geleceğini de şekillendirdiğine dikkat çeken Atılğan, "Ar-Ge yatırımlarını artırarak yeni teknolojilerin ve ürünlerin adresi olma yolunda hareket etmeliyiz. Tüm bunları gerçekleştirirken finansman ihtiyacı sektör açısından en önemli konulardan birini oluşturuyor. Üretimdeki ölçek meselesi ve nitelikli insan kaynağı ihtiyacı da öncelikli gündemler arasında. Bu meseleleri aşmaya yönelik en önemli araçlardan biri de sektörel kümelenme. Firmaların kendi alanında kümelenmeleri ve güç birliği oluşturmaları; finansmana erişim, rekabet gücü ve istihdam gibi konularda önemli sonuçların ortaya çıkmasına vesile olabilir" dedi.

DOĞRU MODEL KULLANILMASI FİNANS ÇÖZÜMÜ GETİRİR

Firmaların kendi içlerinde nasıl finansman çözümleri oluşturabileceği konusunda 3. Göz Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Baydar, şu tavsiyelerde bulundu: "KOBİ'lerin seri üretim gücü ve kısa sürede mal teslim edebilmesi büyük avantaj. Ancak satın almada uygun vadede hammadde tedariki yapılamıyorsa finans sıkışıklığı olacak demektir. Yani satın almada vade doğru yönetilmeli. Ayrıca satın almada hammaddeyi uzun vadeli almak da yeterli değil. Çünkü müşteriden tahsilat yapana kadarki giderlerin karşılanması için de kaynağa ihtiyaç var. Bu noktada finansman birimi risklere karşı uyarmalı. Seri imalat maliyeti düşürür



fakat stokta beklerse maliyet bakiyeli. Mamulü müşteriye satma sürecinde, stokta minimum bekletilmeli. Stok devir hızına sürekli bakılmalı. Ayrıca stok devir hızı artırılmalı. Doğru satın alma ve stok yönetimi maliyeti düşürür. Pazarlamanın başarılı olması ise doğru hedef kitleyi sağlar." Halka arzların da önemli bir finansman modeli olduğunu belirten Baydar, "Halka arzı sadece hisse senedi satışı olarak düşünmeyin. Halka arzın arkasından gelebilecekler de hesaba katılmalı. Global iş ortaklıklar, know-how ticareti, uluslararasılaşma gibi önemli artılar da var. Ardından gelebilecekleri düşündüğünüzde, halka arz bir giriş kapısı" dedi.

'RUHSAL VARLIK YÖNETİMİ'NE DE ÖNEM VERİLMELİ

Firmaların, 'Ruhsal Varlık Yönetimi' diye tabir ettiği konuya gerekli önemin verilmesi gerektiğini vurgulayan Hikmet Baydar, "Ruhsal Varlık Yönetimi meselesi tüm firmalarda görülen ortak bir mesele ve mutlaka çözülmeli. Çünkü bu meselenin ardından finansman geliyor. Ruhsal Varlık Yönetimi, insan kaynaklarını dinamik tutmak, geleceğe hazırlamak ve yenilik üretmek için çok önemli bir unsur. Çalışanların tamamına ortak bir hedef vermek ve onlara farklı olduklarını hissettirmek gerekiyor. Mesela bir firmada satış başarılıysa, üretim, finansman, pazarlama, satın alma yani diğer unsurlar da başarılıdır. Hepsini birbirini etkiler" diye konuştu.

HER AŞAMADA YENİLİKÇİ OLUNMALI



KOBİ'lerin başarısının nitelikli insan kaynağına bağlı olduğunu belirten Sinerjik Grup HRPeak CEO'su Burhan Koca, şöyle konuştu: "Neden nitelikli insan kaynağı? Çünkü KOBİ'ler sınırlı bütçelerle

faaliyetlerini sürdürüyor ve kaynaklarını verimli kullanmaktan başka seçenekleri yok. Hangi iş yapıyorsanız yapın, kolaylaştırmalı ve teknolojiyle rekabet avantajı oluşturmalsınız. Sadece yükselirken

değil, sektörde bir numarayken de yenilikçi olmak gerekiyor. Bunları ise nitelikli insan kaynağıyla yapabilirsiniz. Kullandığınız sistem de doğru olmalı, yani doğru ölçümleme de yapılabilir. Başarının bir parçası olduğunu çalışanlarınıza hissettirirseniz çalışanlar daha çok motive olur. İnsanlardan şirketi tek başına sahiplenmesini beklemek haksızlıktır. Birlikte sahiplenmek önemli. Çalışanların ayrılmamasında önemli bir etken de iletişim eksikliği. Firmanın çalışanlara bir gelecek vaat etmesi gerekiyor. Yani çalışanların o firmanın ufkundan ne kadar haberi var? Nitelikli insan kaynağının yurt dışına gitmesi de tartışma konusu. Ancak nitelikli insan kaynağının yurt dışına gitmesi kadar önemli olan hatta daha önemli olan projelerin de yurt dışına gitmesidir. Bu nokta da unutulmamalı."



İHALE İLANI

İhale Makamı	Istanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO ESKİ BİNASI (ÜNİVERSİTE) REKONSTRÜKSİYON PROJESİ KAPSAMINDA SOĞUK ODA YAPIM İŞLERİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi, Rüstem Paşa Mah. Ragıp Gümüşpala Cad. 371 Ada, 10 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 371 Ada, 10 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO ESKİ BİNASI'nın (ÜNİVERSİTE) birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi SOĞUK ODA YAPIM İŞLERİNİN YAPILMASI
İşin Süresi	60 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	20 Şubat 2024 16:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul.
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Canan TALAZ canan.talaz@hfimimarlik.com 0 546 479 2616 Rıdvan YAZICIOĞLU ridvan.yazicioglu@ito.org.tr 0 212 455 6457

ZAMANIN DİJİTAL NABZINDA. AMA BİR ADIM ÖNDE.

EUROPE'S |||| HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Almanya'nın başka hiçbir eyaleti, benzer yoğunlukta bir teknoloji şirketleri ağına sahip değil. Dünyanın en güçlü süper bilgisayarlarından bazılarını sahip lider siber güvenlik enstitüleri ve araştırma merkezleri burada faaliyet gösteriyor. NRW'ye hoş geldiniz!



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

SGK primlerine tabi tutulacak yemek, çocuk ve aile yardımları

Yeni asgari ücretin yürürlüğe girmesiyle birlikte bu aydan itibaren SGK'ya yapılacak kısmen prime tabi ödemelerin hesabını formüllere göre yapmak mümkün. Söz konusu ödemelerin mevzuata uygun olarak beyanı, büyük önemi haiz. Aksi takdirde işverenler ağır idari para cezaları ile karşılaşabileceği gibi faydalandıkları teşvik ve destekler de riske girebilir.

SOSYAL Güvenlik Kurumu (SGK); emeklilik, sağlık ve diğer tüm sosyal güvenlik yardımlarını işveren ve çalışanlardan aldığı primlerle finanse ediyor. Hal böyle olunca kurum, primlerin zamanında ve gerçeğe uygun bir şekilde eksiksiz bildirilmesi noktasında son derece hassas davranıyor. İşverenlerin SGK'ya her ay yapmış olduğu ücret ve diğer ödemeleri mevzuata uygun olarak beyan etmeleri büyük önemi haiz. Aksi takdirde ağır idari para cezaları ile karşılaşabilecekleri gibi halihazırda faydalanılmakta olan teşvik ve desteklerin de riske edilmesi söz konusu.

1 Ocak 2024 tarihinden itibaren geçerli olacak yeni asgari ücretin yürürlüğe girmesi ile en son yapılan diğer değişiklikler çerçevesinde bu aydan itibaren SGK'ya yapılacak kısmen prime tabi ödemelerin hesabı bu yazımızda izah ediliyor.

COCUK YARDIMINA İLİŞKİN PRİMLERİN HESABI

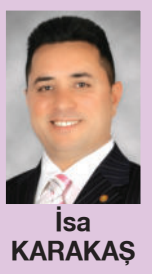
Çalışan sigortalının hizmet akdinin devam etmesi şartıyla ve fiilen çalışmasının olup olmadığı üzerinde durulmaksızın; sigortalı veya isteğe bağlı sigortalı sayılmayan, kendi sigortalılığı nedeniyle gelir veya aylık bağlanmamış olan çocuklarından 18 yaşını, lise ve dengi öğrenim veya Mesleki Eğitim Kanunu'nda belirtilen aday cırak, cırak ya da işletmelerde mesleki eğitim görmesi halinde 20 yaşını, yüksek öğrenim görmesi halinde 25 yaşını doldurmuş ve evli olmayan çocukları ile yaşına bakılmaksızın kanuna göre malûl olduğu tespit edilen evli olmayan çocuklar için çocuk zammı adı altında yapılan ödemelerin, çocuk başına 16 yaşından büyükler için belirlenen aylık asgari ücretin yüzde 2'si aylık prime esas kazançların hesaplanmasında dikkate alınmayacak.

Bu durumda, çocuk zammı adı altında yapılan ödemelerden prime esas kazanç dahil edilecek tutar;

Brüt aylık asgari ücret x yüzde 2 x Çocuk sayısı (İki çocuğa kadar) = İstisna tutarı

Ödenen çocuk zammı – İstisna tutarı = Prime esas kazanç dahil edilecek çocuk zammı formülü vasıtasıyla hesaplanacak.

Buna göre 1 Ocak 2024 ile 31 Aralık 2024



İsa KARAKAŞ



tarihleri arasında; 20.002,50 TL x yüzde 2 = 400,05 TL (aylık) primlerden istisna edilebilecek.

AYLIK AİLE YARDIMI İSTİSNASININ HESABI

Sigortalılara aile zammı adı altında yapılacak ödemelerin, sigortalının hizmet akdinin devam etmesi şartıyla fiilen çalışmasının olup olmadığı üzerinde durulmaksızın, sigortalının eşinin kanuna tabi zorunlu sigortalı olmayı gerektirecek şekilde çalışmaması ve kurumdan gelir veyahut aylık almaması durumunda, 16 yaşından büyükler için belirlenen aylık asgari ücretin yüzde 10'u, aylık prime esas kazançların hesaplanmasında dikkate alınmayacak. Bu durumda, aile zammı adı altında yapılan ödemelerden prime esas kazanç dahil edilecek tutar;

Brüt aylık asgari ücret x yüzde 10 = İstisna tutarı

Ödenen aile zammı – İstisna tutarı = Prime esas kazanç dahil edilecek aile zammı formülü vasıtasıyla hesaplanacak.

Buna göre; 1 Ocak 2024 ile 31 Aralık 2024 tarihleri arasında; 20.002,50 TL x yüzde 10 = 2.000,25 TL (aylık) tutarındaki kazançları, prime esas kazanç dahil edilmeyecek.

ÇALIŞANLARA ÖDENEN YEMEK PARALARI

Çalışanlara yemek parası adı altındaki ödemelerin, işyerinde veya müştemilatında işveren tarafından yemek verilmemesi şartıyla fiilen çalışan gün sayısı dikkate alınarak 16 yaşından büyükler için belirlenen günlük asgari ücretin belirli bir oranında SGK primlerinden istisna tutuluyor.

SGK, uzun yıllardan beri yemek paraları ödemelerinin asgari ücretin yüzde 6'sını istisna kapsamında uygulamakta iken 1 Aralık 2022 tarihinden itibaren bu oranı yüzde 23,65'e yükseltti.

Diğer yandan, 1 Ocak 2024'te yürürlüğe giren yeni asgari ücret yaklaşık yüzde 49 oranında artırılarak 20.002,50 TL'ye yükseltildi. Bütün bu değişiklikler, 2024 Ocak ayından itibaren çalışanlara yemek parası olarak yapılacak ödemelerin kısmen prime tabi tutulması uygulamasını değiştirdi.

Bu durumda, yemek parası adı altında yapılan ödemelerden prime esas kazanç dahil edilecek tutar;

Brüt günlük asgari ücret x yüzde 23,65 x (Ay içinde fiilen çalışan gün sayısı) = Yemek parası verilen gün sayısı = İstisna tutarı

Ödenen yemek parası – İstisna tutarı = Prime esas kazanç dahil edilecek yemek parası formülü vasıtasıyla hesaplanacak.

Buna göre; 1 Ocak 2024 ile 31 Aralık 2024 arasında; 666,75 TL x yüzde 23,65 = 157,69 TL SGK primlerinden istisna edilecek günlük yemek parasıdır. Diğer yandan, sigortalılara ay içinde yemek parası olarak nakit ödeme yapılmaksızın, çalıştıkları işyerinin dışında yemek üretimi yapan başka firma veya şahıslar tarafından (örneğin yemek kuponu karşılığında) gerek işyerinde, gerekse işyerinin dışında yemek verilmesi halinde, işverenlerce bu firma veya şahıslara fatura karşılığı yemek bedeli olarak ödenen fatura bedelleri prime esas kazanç dahil edilmeyecek.

Özel sağlık sigortası primlerinde istisna tutarları

Sigortalı adına ay içinde özel sağlık sigortası primi ve bireysel emeklilik katkı payı adı altında işverence yapılan ödemeler toplamının aylık asgari ücretin yüzde 30'una isabet eden kısmı, prime esas kazanç dahil edilmeyecek. Kalan tutar ise öndendiği ayın prime esas kazancına

dahil edilecek. Buna göre, özel sağlık sigortası primi ve bireysel emeklilik katkı payı adı altında işverenlerce yapılan ödemelerden prime esas kazanç dahil edilecek tutar; Brüt aylık asgari ücret x yüzde 30 = İstisna tutarı
Özel sağlık sigortası primi + Bireysel emeklilik katkı payı –

İstisna tutarı = Prime esas kazanç dahil edilecek özel sağlık sigortası primi ve bireysel emeklilik katkı payı tutarı formülü vasıtasıyla hesaplanacak. 1 Ocak 2024 ile 31 Aralık 2024 tarihleri arasında; 20.002,50 TL brüt asgari ücret esas alınarak belirtilen formül vasıtasıyla istisna tutarı hesaplanacak.

SIAL CHINA 2024

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
28 - 30 Mayıs 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ASYA'NIN PRESTİJLİ GIDA VE İÇECEK FUARI SIAL CHINA 2024'E KATILIN, ASYA PAZARINA ULAŞIN!

SIAL CHINA 2024

- Asya'nın etkin gıda ve içecek fuarı
- 180.000 m² sergileme alanı, 12 tematik salon
- 2023 yılında 70'den fazla ülkeden 5.000'e yakın uluslararası katılımcı
- 2023 yılında 100'ün üzerinde ülke ve bölgeden 175.000'i profesyonel gıda ve içecek sektörü temsilcisi 300.000'i aşkın ziyaretçi
- Katılımcı firmaların %90'ın üzerinde memnuniyeti
- Asya pazarına erişim, yeni iş olanakları keşfetme, etkin marka tanıtımı ve stratejik işbirlikleri kurma fırsatları
- Her ölçekten alıcıya ulaşabilme imkanı
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 2012 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye milli standının yükselen grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 970 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²



Sena Yakar	Sibel Tayanç	Murat Özturan	Gülün Gürsoy
0212 455 61 18	0212 455 61 11	0212 455 62 21	0212 455 61 17
0530 664 86 18	0530 664 86 18	0530 078 43 55	0530 151 42 33
sena.yakar@ito.org.tr	sibel.tayanca@ito.org.tr	murat.ozturan@ito.org.tr	gulin.gursoy@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni Tamer Çerçi	Basın ve Süreli Yayınlar Müdürü Şükrullah Dolu	Sorumlu Yazışları Müdürü Doğan Erdoğan
Gazete Yayın Sorumlusu Dilşah Sarıhasan	Yayın Direktörü Canan Bilgin	Dijital Yayın Sorumlusu Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi
**Adem Orhun, Sümeyra Yanış Topal,
Şeref Kılıçlı, Banış Cabacı, Mesude Demirhan**

www.istanbulticaretgazetesi.com
İlker Başöz, Necmi Uysal, Hamit Eteevrans

Reklam Cengiz Kazan	Abonelik Abdülkadir Yıldız	Grafik Osman Kuvvet	Fotoğraf Kamil Çatak
---------------------------	----------------------------------	---------------------------	----------------------------

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres
belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube
(Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 09.02.2024

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ
Tel: 0212 455 61 23

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



Atina'yla ticari işbirliği anlaşması

ADEM ORHUN

ATİNA Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sophia Kounenaki Efraimoglou ve beraberindeki heyet, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç tarafından ağırlanan Atina heyetinde, telekom ve inşaat sektörlerinden şirketlerin yöneticileri de yer aldı. Görüşmede, Atinalı Başkan Efraimoglou'na, Oda'nın faaliyetleri hakkında bazı bilgileri aktaran Avdagiç, İTO'nun yurt dışında katılım organizasyonu yaptığı fuarları ve İstanbul Fuar Merkezi'ni

(İFM) anlattı. Türkiye ile Yunanistan arasındaki ticari ilişkileri geliştirmek istediklerini belirten Avdagiç, Atinalı firmaları İstanbul'daki fuarlara davet etti. Avdagiç'in dikkat çektiği diğer bir yer de Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) oldu. BTM'deki girişimlerin potansiyelini anlatan İTO Başkanı, küresel arenaya açılmaya hazırlanan bu girişimlerin, Atinalı yatırımcılar için de fırsat olduğunu kaydetti. Görüşmede İTO ile Atina Ticaret ve Sanayi Odası arasında işbirliği anlaşması imzalandı.

AMAC İstanbul sanayisinin direncini artırmak



Hedefler ve beklentiler konuşuldu

Cumhur İttifakı'nın İstanbul Büyükşehir Belediye (İBB) Başkan adayı Murat Kurum, İTO'yu ziyaret ederek İTO Başkanı Şekib Avdagiç ile görüşti. Murat Kurum, ziyaret ile İstanbul için hedeflerini anlattığını ve beklentileri dinlediğini söyledi. Avdagiç ise Kurum'un ziyaretinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek, uzun,

kapsamlı ve verimli bir toplantı yaptıklarını, görüş alışverişinde bulunduklarını belirtti. Avdagiç, "Bu seçim yarışında kıymetli bakanıma başarılar diliyorum. Allah neticeyi şehir, ülkemiz ve şahsı için hayırlara vesile kılsın diyorum" dedi. Ziyaret sonrası Murat Kurum'u İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken ve İTO Yönetim Kurulu uğurladı.

İTO'yu ziyaret eden Cumhurbaşkanlığı İttifakı'nın İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı adayı Murat Kurum; hedeflerini açıkladı, iş dünyasının beklentilerini dinledi. Kurum, mevcut sanayideki direnci artırmanın ve özellikle çip ile insansız hava teknolojileri gibi alanları geliştirmenin öncelikli olduğunu anlattı.

CUMHUR İttifakı'nın İstanbul Büyükşehir Belediye (İBB) Başkan adayı Murat Kurum, İstanbul Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaret etti. İTO Başkanı Şekib Avdagiç ile görüşen Kurum, görüşmenin ardından gazetecilere açıklamalarda bulundu. Kurum, ziyaret ile İstanbul için hedeflerini anlattığını ve beklentileri dinlediğini söyledi.

İSTANBUL'UN GELECEĞİ

Kurum, İstanbul'da yaşayan her kesimle görüşmeleri sürdürdüklerini belirterek, "İstanbul'un geleceğinin yatırımda, üretimde, istihdamda, kalkınmada ve alın terinde olduğu inancıyla bu ziyaretleri yapıyor ve buna katkı sağlayan herkesi destekliyoruz. Çünkü biz yenilikçi ve girişimci, ekonomide oyun kurucu bir İstanbul vadediyoruz. Bu hedefle de kalıcı istihdam, güçlü ticaret, güçlü ev ekonomisi diyoruz" ifadelerini kullandı. Yüksek katma değerli üretimi ve genç istihdamını belediye olarak güçlü şekilde destekleyeceklerini kaydeden Kurum, İstanbul'u nitelikli üretimin merkezi haline getirecek adımları atacaklarını söyledi.

LOJİSTİK PROJELERİ

Ulaşım projelerine değinen Kurum, "Yeni lojistik liman projemizle, İstanbul'un her yerine hizmet verecek lojistik merkezleriyle hem şehrimizdeki ihtiyacı gidermiş olacağız hem de şehrin içindeki trafik yükünü şehrin kuzeyine taşımış olacağız. Günlük trafiğin yaklaşık yüzde 25'ini de böylelikle şehrin kuzeyine taşımış oluyoruz" diye konuştu. Kurum, dirençli İstanbul projelerine işaret ederek, "İstanbul'da sanayi yatırımı yapan herkesin işyerini, fabrikasını dirençli hale getirmek için elimizi taşın altına koyacağız. Buradaki amaç, İstanbul'a yeni sanayi tesisleri gelsin değil, mevcut sanayideki direnci artırmak, orayı güçlü hale getirmek ve altyapısıyla birlikte işçi kardeşlerimizin, esnafımızın rahat edeceği, vatandaşımızın hizmetleri çok daha iyi şartlarda alacağı alanların inşasını gerçekleştirmek olacak" dedi.

Sıfır emisyon hedefi 2040'ta

Sanayiye yönelik projelerine ilişkin de Murat Kurum, şunları kaydetti: "Tüm fabrikalarımızda 'endüstriyel simbiyoz' dediğimiz, bir fabrikanın atığının diğer bir üretim tesisi tarafından kullanıldığı geri dönüşüm anlayışıyla uygulamalarımızı süratle hayata geçireceğiz. Öncelikle İBB'nin ihtiyaç duyduğu enerji kaynağını yenilenebilir enerjiden karşılayacağız. Ardından İstanbul'un sanayisiyle birlikte tüm sanayi tesislerimizin enerji ihtiyacını HES, GES gibi yenilenebilir enerjiden karşılamak suretiyle İstanbul'un havasını da koruyacağız. Burada hedefimiz, tüm Türkiye'de olan 2053 sıfır emisyon hedefini İstanbul'da 2040'ta yakalamak olacak."

Yüksek teknolojiye özel enstitüler

Özellikle çip ve insansız hava teknolojilerine ayrı önem verdiklerini anlatan Kurum, bunların yanında biyoteknoloji, yapay zeka, uzaktan çalışma ve robot teknolojilerine dair de özel enstitüler kuracaklarını kaydetti. Kurum, enstitülerle ilgili olarak, "Enstitülerimizde ara teknik elemanlar yetiştirilecek. Gençlerimizi bu manada yetiştirmiş olacağız. İstanbul ticaretinin en önemli ihtiyacı ara teknik eleman. İBB olarak kuracağımız akademilerle, İTO'muzla, İSO'muzla birlikte bu akademilerde gençlerimizi yetiştireceğiz ve ara eleman olarak sanayimize, üretimimize destek vereceğiz" dedi.



Üretilen tek şey topraktır.

Gayrimenkullerinizi birlikte yönetelim değerinde alıp satalım

net.yatirim
netyatirimgayrimenkul
nettrakya
+90 532 671 87 30



e-ticarete hız ve trend takibi kazandırıyor



Girişimcilerin ve mikro işletmelerin ilgiyle hızla büyüyen e-ticaret, KOBİ'ler için de büyüme ve dış pazarlara açılma yolu oldu. e-ticaret uzmanları günümüzde hızlı açılabilen bir internet sitesinin ve tek sayfada ödeme yapma imkanının, ciroyu artırdığını söylüyor. Küçük işletmeler için dikkat çekici bir nokta da küresel e-ticaret platformlarında satış fırsatını yakalamak için trendleri izlemek gerektiği.



ADEM ORHUN

GENEL ticaret içinde payı yüzde 20'ye ulaşan e-ticaret, her yıl daha fazla girişimciyi bu alana çekiyor. Milyonlarca tüketici de e-ticaret siteleri veya platformları üzerinden alışveriş yapıyor. Girişimcilerin yanı sıra mikro işletmeler ve KOBİ'ler, e-ticareti kullanarak hem yurt içinde büyüme hem de dünyaya açılma fırsatı buluyor. Konuya olan ilginin giderek arttığı ortamda



İstanbul Ticaret Odası art arda seminerler düzenliyor. Bu kapsamda İTO'nun Eminönü'ndeki ana binasında

'e-ticarete yeni trendler ve fırsatlar' semineri düzenlendi.

Seminerin açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, 6 Şubat

depremlerinde vefat edenlere rahmet diledi. Hazıroğlu, böyle felaketlere rağmen geride kalanların hayata devam ettiğini, üretimin, tüketimin ve ticaretin

sürdüğünü hatırlattı.

İTO'nun geçtiğimiz günlerde e-ihracat teşvikleri semineri düzenlediğini hatırlatan Hazıroğlu, bu seminerin de e-ticaret yapanlar için faydalı olacağını kaydetti.

Hazıroğlu, şöyle konuştu: "Ürünün teslimi, kargo hizmetlerinin kalitesi ve hızı, garanti koşulları, tüketici güveninin ve geri bildirimlerin sağlanabilmesi çok önemli. Bilhassa KOBİ'ler için önemli fırsatların olduğu sanal pazarlarda yol bulmak bazen zorlu olabiliyor. Dolayısıyla hukuki, teknik, finansal çözümlerde yol gösterici kişi ve kurumların varlığı çok kritik. Deneyimlerin ve bilginin paylaşılması, e-ticaretteki fırsatların daha iyi değerlendirilmesini sağlar."

ALTYAPI VE HIZ

Seminerin ilk konuşmacısı İKAS Teknoloji İş Geliştirme Müdürü Umut Akgül, e-ticaret sitesi kurma ve e-ihracat konularındaki hizmetlerini anlattı, girişimcilerin sorularını cevapladı. Girişimcilerin e-ticaret sitesinde altyapılarının uygun olmasının, fırsatları kaçırmalarına sebep olduğunu belirten Akgül, "Şayet altyapınız uygun değilse, bu işe yatırdığınız paranızın yüzde 10-15'ini masada bırakıyorsunuz demektir. Halbuki bu tür kayıpların önlenmesi ve fırsatların değerlendirilmesi için çözüm yolları var" dedi.

Akgül, bazı örnekleri şu şekilde açıkladı: "Çok önemli bir konu, sitenizin açılış hızı. Şayet 2-3 saniyelik bir gecikme oluyorsa ziyaretçilerin yüzde 87'si alışverişten vazgeçiyor. Bunu önlemek mümkün. Ayrıca sayfanızda gezinip sepete ürün ekleyenlerin bir kısmı alışverişini tamamlamıyor. Yani sepeti bırakıyor. Onlara, sepeti hatırlatabilirsiniz. Sepet hatırlatma aracımız sayesinde ciroda yüzde 10.7 oranında artış elde ettik. Diğer bir konu, ödeme işleminin yapıldığı sayfa. Bu adım ne kadar sade ve kısa olursa o kadar iyi. Tek sayfada ödemeyi tamamlama imkanıyla ciroda yüzde 10 artış elde ettik."

EL YAPIMI ÜRÜNDE ETSY

Seminerde, Toolsy kurucusu Kerem Başali de Etsy üzerinden nasıl satış

yapıldığını, nelere dikkat edilmesi gerektiğini anlattı. Etsy'nin, endüstriyel ürünlerin değil, el yapımı veya kişiselleştirilmiş ürünlerin satılması için kurulmuş bir site olduğunu vurgulayan Başali, "Etsy'nin ana pazarı ABD. Amerikalılar'ın alışveriş alışkanlıkları Avrupalılar'dan farklı. O pazarda insanlar takdir etmeyi çok seviyor. Geri bildirim konusunda bonkörler. Bu durum müşteri memnuniyetini sağlamak konusunda daha özenli olmayı da gerektiriyor. Biz de Toolsy uygulamamızla site üzerinde farklı ve ayrıntılı araştırma imkanları sunuyoruz" dedi. Giriş seviyesi için en kolay yerlerden birinin Etsy olduğunu belirten Başali, "Yeni başlayanlara hızlı (Express) gönderim yollarını kullanmasını tavsiye ediyorum. Biraz tanıdıktan, yorum ve puan aldıktan sonra kargo seçeneklerini duruma göre çeşitlendirmek daha uygun olur. Burada özellikle trendleri takip etmek işe yarıyor. Yani bir filmdeki objenin rengi olur, bir hareket olur, popüler olan konuları takip etmek gerekiyor. Ayrıca Etsy'nin reklam uygulamasını tavsiye ediyorum. Tabii burada da reklam harcamanızı, dönüşleri verimli bir seviyeye getirdikten sonra dengede tutmanız lazım" diye konuştu.

KURULUŞ VE YÜKÜMLÜLÜKLER

Seminerin üçüncü konuşmacısı Mükellef Satış Müdürü Yunus Uzel oldu. Uzel, e-ticaret ve e-ihracat amacıyla şirket kurma, banka hesabı açma ve hukuki konularda ihtiyaç duyulan hizmetleri ve çözümleri anlattı. ABD, Avrupa ve İngiltere pazarına açılmak isteyenler için önerilerini dile getiren Uzel, "ABD, liberal ekonomi, düşük gelire düşük vergi, çifte vergilendirmeyi önleme, serbest ticaret anlaşmalarıyla avantajlı. Avrupa ise hızlı şirket kuruluşu, gelişmiş startup ekonomisi, e-residency, lojistik avantajları, oturum izni konusunda imkanlara sahip" dedi.

Kuruluş ve hesap açılışlarının yanı sıra online muhasebe konusunda çözümleri olduğunu belirten Uzel, diğer birçok konuda da partnerleri üzerinden çözüm bulunabildiğini kaydetti.



Ekonomi yeni yıla hareketli başladı

Dünya ve Türkiye ekonomisi yeni yıla oldukça hareketli başladı. Ancak bu hareket, iktisadi faaliyetlerdeki bir hareketlenmeden çok politika uygulamaları ve beklentilerdeki gelişmelerden kaynaklanıyor.

1. Küresel ekonomide ana senaryo çalıyor

Küresel ekonomi, 2024 yılının ana senaryosu içinde ilerliyor. Ana senaryo, enflasyon oranlarında düşüşün sürmesi ve büyük merkez bankalarının yıl içinde faiz indirmeye başlamasıdır. Bu takvim içinde yılın ikinci çeyreğinde beklentilerde iyileşme, yılın ikinci yarısında ise iktisadi faaliyetlerde toparlanmanın başlaması bekleniyor. Yılın ilk çeyrek dönemi ise durağan geçecek. Ocak ayı verilerine göre, enflasyonda düşüş sürüyor. Yine sanayi ve hizmet sektörlerindeki zayıf performans da devam ediyor. Jeopolitik risklerin yeni fiyat sıçramaları yaratmaması halinde 2024 yılının beklenen ana senaryosu gerçekleşmiş olacak.

2. Büyük merkez bankaları faiz indiriminde temkinli

Ocak ayı içinde büyük merkez bankaları yılın ilk faiz toplantılarını yaptı. Büyük merkez bankaları, enflasyonla mücadelede temkinli duruşlarını sürdürüyor. ABD Merkez Bankası Fed, faiz indirimi için mart ayını erken gördü ve muhtemelen haziran ayı için indirim sinyali verdi. Avrupa Merkez Bankası, faiz indirimlerini henüz tartışmadıklarını açıkladı. Banka, ilk faiz indirimini muhtemelen Mayıs veya Haziran ayları için planlıyor. İngiltere Merkez Bankası ise yaz sonu veya sonbaharda faiz indirimine başlayacak. Ayrıca büyük merkez bankaları, faizlerde piyasaların beklediğinden daha az sayıda indirim yapacağı işareti veriyor.

3. Türkiye'de merkez bankası başkan değişimi ve olası etkileri

Yeni programın önemli ayaklarından birini, para politikasındaki değişim ve enflasyonla mücadelede sıkı para politikası uygulanması oluşturuyor. Bu çerçevede 2023 Haziran ayında merkez bankası başkanı ve daha sonra da yönetimi değişti. Yeni başkan ve yönetim, sıkı para politikasını kararlılıkla uyguladı. Yine liralasma dönemindeki düzenlemelerin azaltıldığı veya kaldırıldığı bir geçiş dönemi yönetildi. Sıkı para politikası ve normalleşme başarı ile uygulanırken merkez bankası başkanı görevinden ayrıldı. Yeni merkez bankası başkanı, mevcut yönetimin bir üyesi ve yönetim de aynen korunuyor. Buna bağlı olarak yeni başkan ile merkez bankası sıkı para politikasını ve normalleşme sürecini aynen sürdürecektir. Görev değişimi, ekonomik ve finansal bir dalgalanmaya neden olmayacak.

4. Merkez Bankası sıkılaştırmayı artırır mı?

Önceki merkez bankası başkanı, 25 Ocak tarihli son faiz toplantısı sonrasında dezenflasyon süreci için yeterli parasal sıkılaştırma seviyesine ulaşıldığını açıklamıştı. Yeterli parasal sıkılaştırma seviyesi kapsamında merkez bankası politika faizini yüzde 45'e çıkarttı. Kredi faiz oranları da yüzde 50 seviyesinin üzerinde. Kredi sıkılaştırması devam ediyor. Banka, finansal piyasalara aktardığı TL likiditesini en aza indirdi. Başkan değişimi sonrasında bankadan sıkılaştırmanın artırılması beklentisi öne çıkıyor. Banka, muhtemelen yerel seçimler sonrası sıkılaştırma seviyesini artıracak. Politika faizi artışı, bireysel kredilerde yeni sıkılaştırma, TL likiditesinin azaltılması ve kredi kartlarında sınırlamalar beklenmeli. 8 Şubat tarihinde yapılacak Merkez Bankası enflasyon raporu sunumu, yeni sıkılaştırma beklentileri çerçevesinde önemli olacak.

5. Programa yeni bir soluk gerekiyor

Programın devam etmesine ilişkin endişelerle programın enflasyonla mücadelede başarılı olacağına dair beklentilerdeki zayıflama, programa yeni bir soluk ihtiyacı yaratıyor. Sıkılaştırma politikası ile yüksek maliyet artışları arasında reel kesim baskı altında kalıyor. Yine reel kesim, TL'nin yeniden değerlendirilmesinden rahatsız. Yüksek ücret artışlarına rağmen hane halklarının satın alma gücü yüksek enflasyon nedeniyle erimeye devam ediyor. Reel kesim ve hane halklarının programa olan güveni azalıyor. Türkiye'nin risk primi de yeniden 300 puanın üzerine çıktı. Yerel seçime kadar program aynen sürecek. Ancak yerel seçimler sonrası özellikle enflasyonla mücadele ve ihracatın desteklenmesi için yeni önlemler gerekecek.

SÖZ İÇERİDE VE DIŞARIDA ANA SENARYO RİSKLERİ VE BELİRSİZLİKLERE RAĞMEN ÇALIŞIYOR.

JEC WORLD 2024

Paris - Fransa
5 - 7 Mart 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2024

- 106 ülkeden 1200 katılımcı
- 40.000'i aşkın profesyonel ziyaretçi
- Toplam değeri 105 Milyar Doları aşan sektör firmalarına erişim
- Küresel kompozit topluluğuyla buluşma ve yeni işbirlikleriyle iş ağı oluşturma imkanı
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2013 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli : 975 Euro / m²
Minimum Stant Alanı : 9 m²



Esra Yılmaz / Dr. Murat Özturan / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0530 874 89 73 / 0212 455 62 21 / 0530 078 43 55
0212 455 61 10 / 0530 386 92 66
GSM : 0533 959 30 57
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / murat.ozturan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

İstanbul 12 ay turizmle dünyanın zirvesinde



Türkiye'ye geçen yıl gelen 56.7 milyon turist yaklaşık 20 milyon İstanbul'u ziyaret etti. Son dönemde 12 ay turizmde ve turist başına gelirde tüm illere rol model olan İstanbul, ağırladığı turist sayısı ile de dünya lideri oldu.



Türkiye, geçen yıl 54 milyar 315 milyon dolarlık turizm geliri elde etti. Bu gelirin 24 milyar dolarını sağlayan İstanbul'da; en çok harcama yapılan turizm kategorileri ise kültür, gastronomi, alışveriş, kruvaziyer, sağlık ve kongre turizmi şeklinde sıralandı.

TÜRKİYE, geçen yıl 56.7 milyon turist ağırladı ve 54 milyar dolar gelir elde etti. Uzun süredir turizmde katma değeri yükseltmek için çalışan Türkiye'de artık kişi başına düşen turist harcaması artarak, ortalama 952 dolara ulaştı. Turizmde katma değer artmasına öncülük eden İstanbul'u ise 2023'te yaklaşık 20 milyon turist ziyaret etti. Turizm gelirlerinin 24 milyar dolarını da İstanbul sağladı. Öte yandan, turizmi 12 aya yayan İstanbul, tüm illere de rol model oluyor.

İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü'nün verdiği bilgilere göre, İstanbul'da 12 ay turizm için 12 ayrı kategori oluşturuldu. İstanbul'a en çok gelir getiren kategorilerin başında kültür, gastronomi, alışveriş, kruvaziyer, sağlık, kongre ve inanç turizmi geliyor.



Barış CABACI

TOP 100 LİSTESİNDE

Euromonitor International'ın hazırladığı 2023 yılı dünyanın en iyi 100 şehri listesinde birinci seçilen Paris'i, ilk 10'da sırasıyla Dubai, Madrid, Tokyo, Amsterdam, Berlin, Roma, New York, Barselona ve Londra takip etti. İstanbul da bu listede yerini yüzde 26 yükselterek



23. sırada yer aldı. Söz konusu araştırmada İstanbul, 2023 yılında yaklaşık 20 milyon uluslararası ziyaretçisiyle dünyanın en popüler destinasyonu olarak tanımlandı.

İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü'nün verdiği bilgilere göre, geçen yıl İstanbul'a gelen turistler ortalama 2.37 gün konaklama yaptı. Bu konaklamada 1.242 dolar harcayan turistlerin en çok konaklama yaptığı ilçeler

ise; Beyoğlu, Fatih, Şişli ve Beşiktaş oldu. Etkinliklerin de başkenti olmak için yatırımlarını artıran İstanbul'da geçen yıl UEFA Şampiyonlar Ligi Final maçı oynandı. Bu etkinlik için gelen turistler İstanbul'da ortalama 3 gece konakladı ve kişi başına ortalama 346 dolar harcama yaptı. Bu rakam, geçen yılın günlük en yüksek harcaması olarak kayıtlara geçti.

EN FAZLA İNGİLİZLER HARCADI

Turistler nakit harcamanın yanı sıra kartla alışverişlere de yoğunlaştı. Mastercard verilerine göre, Türkiye'de yabancı turistlerin yabancı kartlarla yapılan işlem sayısı adet bazında 2022'ye kıyasla 2023'te yüzde 12 arttı. Yabancı kartlarla yapılan alışverişlerin ciro miktarı ise 2023'te yüzde 63 büyüdü. Yapılan alışverişlerin yüzde 67'sinde banka kartı, yüzde 33'ünde ise kredi kartı kullanıldı. Ciro bazında en çok alışveriş yapılan şehir yüzde 46 ile İstanbul oldu. İstanbul'u yüzde 20 ile Antalya, yüzde 9 ile Muğla, yüzde 4 ile İzmir ve yüzde 2 ile Aydın takip etti. Alışveriş yapılan kartların menşesine göre ciro bazında en yüksek alışveriş yapan kartlar Birleşik Krallık'tan gelen turistler tarafından gerçekleştirildi. Ciro bazlı yıllık en büyük beş ülke sırasıyla Birleşik Krallık, Almanya, ABD, Hollanda ve Suudi Arabistan oldu.

YILIN MOTTO'SU GECE MÜZECİLİĞİ

İstanbul'da kültür ve festivaller için düzenlenen tur paketlerine geçen yıl ilgi yoğunlaştı. TÜİK verilerine göre geçen yıl sadece tur paketlerine 1.5 milyar dolar harcandı. 2020'de İstanbul'da başlayan Kültür Yolu Festivali, 2028'de 35 ile yayılacak. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, 2024 değerlendirmesinde şunları söyledi: "Kişi başı gecelik harcaması artan, konaklama dışı harcaması fazla olan turistlere daha fazla konsantrasyon olacağız. Beyoğlu ile başladığımız Kültür Yolu Festivali artık bir global marka haline gelmeye başladı. Bundan sonra yurt dışında çok popüler olan kültürel etkinlikleri de Türkiye'ye

getireceğiz. Bu yıl gece müzeciliğinde İstanbul'u önemli bir noktaya getirmeyi hedefliyoruz."



İSTANBUL'A 7 YILDIZ

Geçen yıl Türkiye'ye gelen turistler harcamalarının 2 milyar dolarını sadece gastronomiye ayırdı. Bu rakamın 1 milyar 200 milyon doları ise İstanbul'daki restoranlarda harcandı. Euromonitor'a göre, turistler en çok Tripadvisor ve Michelin Guide'in tavsiye ettiği restoranlara gitti.

Michelin Guide, 2024'te yıldız almaya hak kazanan restoranları geçtiğimiz hafta açıkladı. Heyecan yaratan listede yıldız alan restoranlar kadar Bib Gourmand (düşük fiyata yüksek lezzet) ve tavsiye listesindeki restoranlar da dikkat çekiyor. Michelin Guide İstanbul seçkinde yıldız kazanan restoranlar Michelin Yıldızlarını korurken, iki yeni restoran daha yıldız almaya hak kazandı. Böylece yıldızlı restoran sayısı 7'ye çıktı. İstanbul'un gastronomi grafiği ise şöyle:

- Toplamda 53 restoran seçime girdi
- İki Michelin yıldızlı 1 restoran
- Bir Michelin yıldızlı 5 restoran
- Michelin yeşil yıldızlı 1 restoran
- Bib Gourmand 10 restoran
- Tavsiye edilen 38 restoran

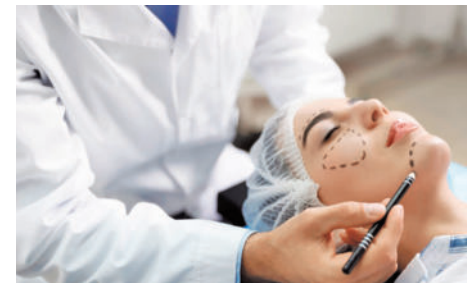
11 ULUSLARASI KONGRE

Pandemi döneminde güç kaybeden kongre turizmi, 2023 itibarıyla eskiye dönüş sinyalleri verdi. Turizm sektörünün en yüksek gelir sağlayıcı kolu olan kongre turizminin, dünya çapında 2025'te 1.43 milyar dolar, 2030'da ise 1.78 milyar dolar hacme ulaşması bekleniyor. Kongre ziyaretçileri, geleneksel turistlere göre

yaklaşık yüzde 30 daha fazla harcama gerçekleştiriyor. Bu nedenle dünyada birçok şehir, çok daha fazla kongre ve konferansa ev sahipliği yapmak için birbiriyle yarışıyor. Turizm faaliyetlerini sezon dışına yayma avantajı da sunan kongre turizmde Türkiye'de önde gelen şehirler ise İstanbul, Antalya ve İzmir olarak sıralanıyor. İstanbul'a ziyaretçi sayıları 250 ila 8 bin arasında değişen 11 uluslararası kongre kazandırıldı.

SAĞLIKTA DÜNYA İKİNCİSİ

Sağlık turizmde de önde gelen ülkeler arasında yer alan Türkiye, 2023'te 1.4 milyon sağlık turisti ağırladı. Bu turistlerin 560 bini İstanbul'a geldi ve 920 milyon dolar harcandı. Sektörün 2024 beklentisi, 800



bin turist ve 1.2 milyar dolarlık harcama.

Öte yandan, Türkiye'deki tıbbi hizmetlerin kalitesi, Joint Commissions International (JCI), Healthcare Organizations' Accreditation of Healthcare Organizations (JCAOH) ve International Organization for Standardization (ISO) gibi uluslararası kurumlar tarafından onaylandı. JCI tarafından akredite edilen 45 hastaneye 2023'te iki hastane daha eklendi. Bu hastanelerin 30'u İstanbul'da hizmet veriyor. Türkiye, JCI belgesi olan sağlık kuruluşları arasında dünyada ikinci sırada.



En çok ziyaret edilen şehirler

İstanbul	20.2 milyon
Londra	18.8 milyon
Dubai	16.8 milyon
Antalya	16.5 milyon
Paris	15.5 milyon
Hong Kong	14.7 milyon
Bangkok	12.2 milyon
New York City	11.7 milyon
Cancún	10.8 milyon
Mekke	10.8 milyon

Kaynak: Euromonitor

İstanbul'a gelen yabancı ziyaretçiler (2023)

Rusya	1.842.210
Almanya	1.238.171
İran	973.265
ABD	803.845
Birleşik Krallık	654.156

S. Arabistan 569.212

Kaynak: İstanbul İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü

İstanbul'da turizm çeşitleri

Kültür turizmi
Gastronomi turizmi
İnanç turizmi
Kongre turizmi
Sağlık turizmi
Alışveriş turizmi
Kruvaziyer turizmi
Ekoturizm
Yat turizmi
Spor turizmi
Eğitim turizmi
Şehir turizmi

Turizmin yıldızı İstanbul

Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği (TTYD) Başkanı Oya Narin, uluslararası araştırmaların Türkiye'nin 2024 yılında Avrupa'da en çok ziyaret edilen ikinci ülke olarak Fransa'yı geçeceğini tahminleri ile beklentilerini desteklediklerini söyledi. Narin, "Bunu başaracaksa 12 ay turizmle gerçekleştirebiliriz. İstanbul,



bu hedefimizin en önemli sağlayıcısı olacak. Türk turizmi bugünlere yapılan değerli konaklama tesisleri, hava limanları ve ulaşım atağı ile ulaştı. Üyelerimiz ile 200 bin yatağın üzerinde kapasite, 15 bin uçak koltuğu, 15 havalimanı, 15 bin yat kapasiteli marina ve ülkemizdeki tüm kruvaziyer limanları, 6 adet tur operatörü

ile turizme yaklaşık 60 milyar dolarlık yatırım yaptık ve yapmaya devam ediyoruz" dedi. Turizm gelirlerinde İstanbul'un öncü olduğunu belirten Oya Narin, markalaşmanın da önemini vurgulayarak, "Turizm sektörü olarak milli gelire doğrudan yüzde 5, dolaylı olarak yüzde 12 katkı sağlıyoruz. Dünyada markalaşan iller, turizmin yıldızı oluyor. İstanbul'da bunu başardık" diye konuştu.

Fuar tanıtımları etkili oluyor

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, uluslararası alanda belirsizliklere karşın Türkiye'nin 2023 yılında turizmde başarılı sonuçlara ulaştığını bildirdi. Hem ziyaretçi sayısında hem de gelirlerdeki artışın çok sevindirici olduğunu belirten Eresin, İstanbul Ticaret'e şu açıklamaları yaptı: "Çeşitli sebeplerle özellikle şehir otellerinin doluluk ve

gelirlerinde gerileme olsa da 2024 yılı için iyimser beklentiler içindeyiz. Katıldığımız fuarlar, gelecek için oldukça belirleyici. En son katıldığımız Rimini, Londra, Cannes, Madrid ve Cidde uluslararası turizm fuarlarından gelen işaretler olumlu. İstanbul stantlarında da ilginin yoğun olması yeni yılda İstanbul'a yoğunluğun yüksek olacağını gösteriyor.



Avrupa'dan, ABD'den ve Latin Amerika'dan gelen kültür turlarının, uzun hafta sonu seyahati yapan turistlerin ve kruvaziyer misafirlerinin doğal olarak ilk uğradıkları ve gezdikleri yer İstanbul. Tur programları da İstanbul ve diğer illere göre yoğunlaşıyor. Bu da Türkiye'nin 60 milyar dolarlık hedefte İstanbul'un en yüksek payı alacağını gösteriyor."

Para ve maliye politikası uyumuna önem verilmeli



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Meclis Toplantısı'ndaki konuşmasında, enflasyonla mücadelede başarı için para politikasındaki sıkılığın maliye politikasıyla desteklenmesi gerektiğini söyledi. Avdagiç, "Faiz artışı dezenflasyon sürecinin en etkili silahı, ancak yegane silahı da değil" değerlendirmesini yaptı.

Para politikasındaki sıkılığın maliye politikasıyla desteklenmediği sürece, enflasyonla mücadele programının sınırlı kalabileceğini vurgulayan Avdagiç, "Bu nedenle para ve maliye politikasının uyumuna ve bu uyumu destekleyecek yapısal reformlara önem verilmeli" diye konuştu.

Merkez Bankası'ndaki başkanlık değişim sürecinin yanlış anlamalara meydan vermeyecek şekilde doğru bir iletişimle yönetildiğini belirten Avdagiç, "Başkan değişikliğinin politika değişikliği ile ilişkisinin bulunmadığı yönündeki kararlılık beyanları, piyasalara güven verdi" dedi.

ŞEREF KILIÇLI-BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın şubat ayı Meclis Toplantısı'nda iş dünyasındaki gelişmeleri değerlendirdi. Para ve maliye politikalarının uyumlu olması gerektiğine dikkat çeken Şekib Avdagiç, "Faiz artışı dezenflasyon sürecinin en etkili silahı, ancak yegane silahı da değil. Para politikasındaki sıkılık, maliye politikasıyla desteklenmediği sürece, enflasyonla mücadele programı sınırlı kalabilir. Bu nedenle para ve maliye politikasının uyumuna ve bu uyumu destekleyecek yapısal reformlara önem verilmeli" ifadelerini kullandı.

KARARLILIK BEYANLARI

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanlığı'na atanan eski başkan yardımcısı Dr. Fatih Karahan'a başarılar dileyen Avdagiç, "Biz Sayın Karahan'ın başkanlığında Merkez Bankası'nın ülkemize ve iş dünyamıza kalıcı kazanımlar sağlayacağına inanıyoruz. Merkez Bankası'ndaki başkanlık değişim süreci, yanlış anlamalara meydan vermeyecek şekilde doğru bir iletişimle yönetildi. Başkan değişikliğinin politika değişikliği ile ilişkisinin bulunmadığı yönündeki kararlılık beyanları, piyasalara güven verdi" dedi.

SALDIRILARA DİKKAT

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Meclis konuşmasında son dönemde gerçekleştirilen terör saldırılarına da dikkati çekti. Avdagiç, "Çağlayan Adliyesi önünde gerçekleştirilen terör saldırısını lanetliyorum. Sarıyer'deki Santa Maria İtalyan Kilisesi'ne yönelik saldırıyı telin ediyorum. Bu olaylar, Fatih Camii imamına saldırı ile başlamıştı. Bütün ülkemizin huzurunu hedef alan saldırıların birbiri ardına gelmesinin rastlantı olmadığını çok açık" ifadelerini kullandı.

Avdagiç, "İş dünyası olarak şunun

altını çizmek isterim. Terör örgütlerini maşa gibi kullanıp, Türkiye'de kaos oluşturmak isteyenler, bunu asla başaramayacaklar. Dün olduğu gibi bugün de teröristlere karşı kenetlenip bir ve beraber olacağız, hedeflerine ulaşmalarına asla izin vermeyeceğiz. Türkiye'nin büyüklüğü ve milletimizin kararlılığının bu saldırıları akim bırakacağından zerre şüphem bulunmuyor" dedi.

DEPREME HAZIRLIK BEKLİYORUZ

6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinin birinci yılının geride kaldığını kaydeden Avdagiç, "Milletimizin ve devletimizin gayretiyle bölgemiz yeniden imar edilmeye başlandı. Bunun somut sonuçlarını ilk etap deprem konutlarının teslim törenlerinde gördük. Açılan kamu hizmet binalarında gördük. Bu illerimizin hepsi, tahmin edildenden daha kısa sürede ayağa kalkacak, imarıyla olası depremlere karşı bizim iftiharımız olacak" dedi.

"İstanbul ve depreme hazır olma" konusunun üzerinde ısrarla durduklarını vurgulayan Avdagiç, şunları söyledi:

"31 Mart'ta Mahalli Seçimler yapılacak. İş dünyası olarak, hangi partiden olursa olsun, seçilecek her belediye başkanından; Türkiye'nin deprem bölgesinde olduğu gerçeğini unutmadan, beldelerini depreme hazırlamalarını, bu yöndeki tedbirleri hayata geçirmelerini istiyor ve bekliyoruz. Bir deprem ülkesi olan Türkiye'de depreme karşı hazırlıklı olmadan gerçek anlamda 'sürdürülebilir bir kalkınmanın' mümkün olmayacağını altını bir kez daha çiziyorum."

Astronot Gezeravcı yeni ufuklar açtı

İlk Türk astronot Alper Gezeravcı'nın uzay seyahatine değinen Avdagiç, şöyle konuştu: "Gezeravcı, bu seyahatle çocuklarımıza, uzay ve hava teknolojileri bakımından yeni ufuklar açmıştır. İnaniyorum ki, Gezeravcı ile birlikte Türkiye'de uzay rüzgârı tüm bereket ve verimliliğiyle esesektir. Kendisini tebrik ediyor, kendi roketlerimizle uzaya gideceğimiz günleri, yaşarken görmeyi temenni ediyorum."

Deprem teyakkuzu istiyoruz

Şekib Avdagiç, İstanbul'da, bütün yerel yöneticilerin deprem teyakkuzu içinde olmaları gerektiğini vurguladı. Avdagiç, şöyle devam etti: "İstanbul'da yasalarla belediye teşkilatının kurulduğu 1855 yılından beri belediyelerimiz 'belde halkını koruyup huzur ve sükun içinde yaşatma' göreviyle vazifelendirilmiştir. 2024 yılında da belediyelerimizden ve başkanlarımızdan aynı şeyi yani deprem teyakkuzu içinde olmalarını istiyoruz."

Küresel ekonomideki sorunlar Türkiye ekonomisi için de risk

Avdagiç, konuşmasında jeopolitik risklere ilişkin şunları söyledi: "Ukrayna'daki savaş devam ediyor ve Orta Doğu'daki gerginlikler daha da artıyor. Husiler tarafından Kızıldeniz geçişli rotaların kesintiye uğratılması, küresel görünüm için ciddi bir tehdit oluşturuyor. Başlıca nakliye şirketleri Kızıldeniz üzerinden nakliyeyi durdurdu ve gemilerini Atlantik Okyanusu'na yönlendiriyor. Küresel ekonomide sorunların

önemli bir bölümü Türkiye ekonomisi için de riskler oluşturuyor. Türkiye'nin önemli dış pazarlarındaki zayıf ekonomik aktivite, ihracat performansını olumsuz yönde etkileyebilir. Bununla birlikte Kızıldeniz krizinin oluşturduğu navlundaki artışın ve Uzakdoğu'dan tedarikte yaşanan sıkıntıların ardından, Batı'nın belli oranlarda tedariki Türkiye'ye kaydırması olası görünmektedir."

Turist, İstanbul'da üretimi ve ticareti canlandıran kişidir



İTO Başkanı Avdagiç, mart ve nisan ayı ile birlikte turizm sektöründe yeni sezonun resmen açılacağını hatırlattı. İstanbul Ticaret Odası olarak TUGEV ve ICVB vasıtasıyla İstanbul'un küresel turizm pastasından aldığı payı artırmak amacıyla çalışmalar sürdürdüklerini belirten Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: "Bir yandan şehrimize yeni toplantı ve kongreler kazandırmaya çabalarırken, diğer yandan da genel sektörle ilgili faaliyetlerde bulunuyoruz.

Geçen hafta sektörümüzle ilgili olarak Cidde'de turizm zirvesi tertipledik. İstanbul Ticaret Odası ile İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu olarak Suudi Arabistan'ın önde gelen turizm paydaşlarıyla 'B2B İş Birliği Toplantısı' gerçekleştirdik. Burada İstanbul turizm sektörü temsilcileri ve Türkiye Oteller Birliği ile Suudi Arabistan'dan 52 turizm sektör paydaşını bir araya getirdik. Ülkemizin ve şehrimizin turizm sektörünün mevcut potansiyelinin de üzerine çıkarabilmek için birçok uluslararası tanıtım ve işbirliği çalışması yürütüyoruz. İstanbul'un küresel pazardaki değerini yükseltmek, özellikle iş seyahatleri ve kongre turizmi sektörlerinin gücünü artırmak amacıyla son 5 yıldır bu sektörlerle büyük yatırımlar yapıyoruz, yapmaya devam edeceğiz. Çünkü İstanbul'a gelen her turist, yaptığı harcamalarla İstanbul'da üretimi ve ticareti canlandıran kişi demektir. Üyelerimize doğrudan ve dolaylı katkısı olan kişilerdir."

MECLİS'TEN YANSIMALAR



Sıkıntılı dönemlerde birinci sınıf fikirleri ortaya çıkarabiliriz

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, şubat ayı Meclis Toplantısı'nda konuştu. Dr. Erhan Erken, önceki ay Necip Fazıl Fikir-Araştırma Ödülü alan Prof. Dr. Ahmet Ayhan Çiğil'in konuşması üzerinden bazı konulara dikkat çekti. Erken, önce Prof. Dr. Çiğil'in şu sözlerini paylaştı: "İslâm dünyasının bugün önemli problemleri var. Yoksulluk, göçmenlik, savaşlar, çökmiş devletler... Ancak İslâm dünyası karşılaştığı krizlerden daima birinci sınıf düşüncelerle, çok kaliteli fikir ve düşünce insanlarının ürettiği fikirlerle çıkmıştır. Sıkıntılı dönemlerde İslâm dünyasının içerisinde tasavvufî düşünce ve

metafizik alanında önemli kişiler ortaya çıktı ve fikirlerini, yorumlarını insanlarla paylaşmaya başladı. Ders halkaları oluşturdular." Ayhan Çiğil'in bunlar arasında Sadrettin Konevi'yi, Muhyiddin İbn Arabî'yi, Mevlana Celaleddin Rumi'yi özellikle zikrettiğini belirten Erhan Erken, "Ben de ilave olarak Ahilik organizasyonun kurucusu Ahî Evran'ı da eklemeyi yararlı buluyorum" diye konuştu. Bunun gibi zatların katkılarıyla Anadolu coğrafyasının daha sonraki dönemlerde ciddi bir birliğe kavuştuğunu hatırlatan Erken, "Ahilik organizasyonunun etkileri bugün bile meslek örgütlerimizin

içerisinde devam ediyor. Bugün 'Anadolu irfanı' sözünün altını kazısanız bu birinci sınıf düşüncelerin tesirini görebilirsiniz" dedi.

İKTİSAT GÖRÜŞLERİ

Bu noktada Batı'dan bir örnek veren Erken, şöyle devam etti: "1929 Büyük Ekonomik Buhranı'nın etkilerini inceleyen büyük iktisatçı John Maynard Keynes, birinci sınıf bir düşünce üreterek kendinden sonraki dönemlere adeta damga vurmuştur. Klasik iktisatçılara göre hükümetler piyasaya hiçbir şekilde müdahale etmemeli. Onlar, piyasadaki sorunların kendiliğinden

ortadan kalkacağını savunuyorlardı. Ancak 1929 Buhranı, bu varsayımların geçerli olmadığını gösterdi. Keynes'e göre ekonomide ciddi sorunların yaşandığı ortamlarda hükümetler, para ve maliye politikaları aracılığıyla ekonomiye müdahale etmeli, piyasayı canlandırmalı ve ekonominin tam istihdama yaklaşmasına yardımcı olmalı. Prof. Dr. Çiğil'in de işaret ettiği gibi toplumların özellikle sıkıntılı ve krize düştüğü dönemlerde acil tedbirler önemli olmakla birlikte asıl olan derin düşünceler ve birinci sınıf fikirlerin ortaya çıkabilmesidir. Bu fikirlerin de hem içinde bulunulan

dönemi hem de daha geniş bir alanı kuşatabilmesi, insanlık adına önemli bir hizmet olacaktır. Bunun için birinci sınıf bir insan eğitimi ile bu tür fikirlerin ortaya çıkacağı ortam şarttır. Bunun için teşvik edici olabilmek gerekir. Tüm insanlığın kurtuluşuna hizmet etmeyen bir kurtuluş, bizim de kurtuluşumuz olamaz. Bizler de 142. yaşına basan İTO'da bu toplumun belli alanlardaki temsilcileri olarak toplumumuzda birinci sınıf fikirlerin ve derin düşüncelerin teşvikçisi olmamızın önemli olduğuna inanıyorum. Tıpkı bana bu ilhamı veren değerli Ayhan Çiğil Hocamız ve merhûme Alev Alatlı gibi."

İhracatta kg değerini yükseltmeliyiz



Necmi Sadıkoğlu-Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi: Dünyadaki olumsuz

gelişmeler, ticari hayatımız başta olmak üzere birçok alanı etkiliyor, etkilemeye devam edecek. Savaşlar ve saldırılar ülkeleri korumacı bir politikaya yönlendiriyor. Özellikle son dönemde bölgeselleşmenin de arttığını görüyoruz. Babu'l Mendeb Boğazı'ndaki olaylar ve Panama'daki iklim krizi navlunda da sorunları artırdı. Küresel ticaret yolları 150 yıl öncesine döndü. Bu durum gelişmekte olan ülkeler için bir avantaj sağlıyor. Türkiye de jeopolitik konumu nedeniyle bu durumdan olumlu etkileniyor. KOBİ'lerimizin siparişleri artıyor. Bu avantajı göz önünde bulundurarak, 2023'teki ihracat rakamlarını yakalamak ve kg başına ihracatımızı artırmak için inovasyon, markalaşma, Ar-Ge ve tasarımsal ürünlere yatırım yapmamız gerekiyor. Çünkü Türkiye'nin kg başına ihracat değeri, maalesef olması gerekenin altında gerçekleşti. İhracatta kg değerini yükseltebilmek için tasarım ve markalaşmaya önem vermemiz gerekiyor.

Atıl nüfusu iş hayatına kazandırılmalı



Ahmet Gediz Tatar-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi: Depreme karşı

tedbir almamız gerekiyor. Bu konuda 7'den 70'e herkesi bilinçlendirmemiz lazım. Binaların depreme dayanıklı olması için yalıtım ve izolasyonun önemini İTO ile birlikte herkese anlatmamız gerekiyor. Oda'lar olarak bizler icra makamı değiliz fakat daha fazla söz sahibi olmak için çalışmalıyız ve gerekli değişiklikleri yapmalıyız. İTO, yılda 40'ı aşkın fuara milli katılım düzenliyor ve bu fuarlara birçok destek veriyor. İTO üyeleri olarak fuarlar için verilen desteklerden bihaberiz. Bu konuda meslek komiteleri toplantılarında 30 dakikalık bilgilendirilme yapılmasını talep ediyorum. Türkiye'de atıl olarak duran 5 milyon gencimiz var. Bu gençleri iş hayatına kazandırmamız gerekiyor. Komite olarak İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ile işbirliği yaparak sektörümüze eleman kazandıracak bir program düzenlemek istiyoruz. İzolasyon, yalıtım ve restorasyon alanında gençleri eğiterek sektörümüze nitelikli

eleman kazandırılmalı ve atıl nüfusumuzu iş hayatına katalım.

Enerji sektöründe teknik eleman sıkıntısı var



Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: Enerji küresel düzeyde farklı boyuta geldi. Avrupa'nın

enerjide 2050 vizyonu var. Hangi duruma geleceklerinin çerçevesini çizmiş durumdalar. Yenilenebilir enerji yatırımları için yarın değil, bugün önemli. Çünkü yarın yaparsanız, geç kalmış sayılabilirsiniz. Enerjide geçiş süreniz ne kadar uzarsa o kadar zarardasınız. Türkiye'nin enerjide ithalat bağımlılığı yüzde 70'ten yüzde 68'e düştü. Yüzde 1'lik düşüş bile büyük bir rakam. Türkiye enerjide çeşitlendirme politikası izliyor. Enerjide ithalat bağımlılığımızı azaltmak zorundayız. Yenilenebilir enerjiyi destekliyoruz. Güneş daha kolay. Ancak rüzgarın baz etkisi teknik olarak daha yüksek. Rüzgarı destekliyoruz. Kömürde yerli kaynaklardan üretim devam ediyor. Kömürde yeni santral kurmak kolay değil. Çünkü finansmanı zorlaştırıldı. Bana göre kömürün alternatifi nükleer enerji. Nükleer enerjide ayrıca SMR adı verilen küçük modüller reaktörler gündemde. Körfez ülkeleri de fosil yakıtları yenilenebilir enerji yatırımlarıyla dengelemeye çalışıyor. Avrupa doğalgazda konfor sıcaklığını 19 dereceye düşürerek enerji verimliliğinde inanılmaz işler yapıyor. Bir derecelik düşüş, 22 milyar metreküp daha az doğalgaz tüketimi demek. Benim düşüncem, enerjide 2035'ten sonra hızlı bir geçiş olacak, hidrojen de maliyetler düşecek. Avrupa hidrojene geçiyor. Türkiye'nin hidrojen de avantajı var. TANAP gibi doğalgaz hatlarıyla hidrojen de taşımak mümkün. Türkiye'de enerji sektöründe firmaların teknik eleman konusunda sıkıntısı var.

İhracatta döviz kuru önemli bir unsur



Şenol Aras-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi: Enflasyon ve

döviz kuru konusunda piyasada farklı tahminler var. Merkez Bankası Başkanı Fatih Karahan, yıl sonu enflasyon hedeflerinin yüzde 36 olduğunu açıkladı. Hepimiz enflasyonun düşmesini destekliyoruz. Ancak sanayi ve ihracatta durgunluk sinyalleri de artıyor. Meslek grubumuzdaki arkadaşlarımız, döviz kurunun enflasyonun

gerisinde kalması sebebiyle rekabet güçlerinin gerilediğini söylüyor. Döviz kuru enflasyon oranında artmalı. İhracat pazarlarında büyüme önemli fakat bu döviz kurunun önemsiz olduğu anlamına gelmiyor. İhracatta döviz kuru önemli bir unsur. Türkiye gibi gelişmekte olan diğer ihracatçı ülkelerde yapılan araştırmalar da bunu destekliyor. Merkez Bankası araştırma raporlarında da döviz kurunun ihracatta önemli bir etken olduğunu görüyoruz. İhracat için dış pazarlardaki durumun önemine dikkat çekilirken bazı sektörlerde ise döviz kurunun daha önemli olduğu belirtilmiş. Yani reel kurun ihracat üzerindeki etkisi tespit edilmiş. İhracatın kalıcı temelleri için teknoloji, inovasyon ve kalite belirleyici. Bunu elbette kabul ediyoruz. Ancak şu anda kur artışının enflasyon altında kalması, rekabet gücünü de olumsuz etkiliyor. Yapılan anketler, rekabet gücümüzün pandemi öncesine göre daha düşük olduğunu da gösteriyor. Kısa vadede fabrika ayarlarına dönmeliyiz, yani ekonomide makro dengeler sağlanmalı. Enflasyon yüzde 5, sonra yüzde 2 seviyesine gerilemeli. Enflasyonda böyle bir düşüş sağlandığında, ihracatta döviz kuru belirleyici olmaktan çıkacak. Teknoloji, inovasyon ve kalite belirleyici olacak.

Makinalar tamam, personel arıyoruz



Mehmet Doğan-Altyapı İnşaatı Meslek Komitesi: Personel

eksikliği depremde de karşımıza çıktı. Birçok inşaat makinasını deprem bölgesine göndermemize rağmen kullanacak personel bulunamadı. Medyada da görüldüğü gibi operatör maaşları gündem oluyor. Sektörümüzdeki eleman eksikliği o kadar fazla ki, artık elemanlarımız ücretlerini kendi belirler hale geldi. Tüm çalışanlarımız bizim için değerli ve daha fazla çalışmamız olması için yeni projeler geliştirmemiz gerekiyor. Çünkü makina ve araç yatırımlarımızı artırırken eleman konusunda oldukça dar boğaza girmiş durumdayız. Ana eleman konusunda kısa vadede çözüm için kesin adımlar atmalıyız.

KABİS konusunda son aşamaya geldik



Hidayet Yıldırım-Taşt Kiralama ve İlgili Hizmetler Meslek Komitesi: Sektörümüz için 2023 yılı zor

bir yıl oldu. Faizlerin yükselmesi, krediye erişimin zorlaşması, otomobil tedarikinde ilk 9 ayda yaşanan sorunlar gibi olumsuzluklar vardı. Global ekonomideki olumsuz koşulların 2024 yılında da devam edeceği kanaatindeyim. Komite olarak sektörümüzün sorunlarına çözüm için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Sektörümüzün gündeminde üç konu var. Birincisi, Kiralık Araç Bildirim Sistemi yani KABİS adı verilen sistem. Sektörümüzün bu konudaki talep ve önerileri çerçevesinde İTO Yönetim Kurulu Üyemiz Salih Sami Atılğan'ın başkanlığında sektör temsilcileri, hukuk müşavirleri ve Emniyet Genel Müdürlüğü yetkililerinin de katıldığı istişare toplantıları yapıyoruz. Toplantılar neticesinde, KABİS

konusunda son aşamaya geldik. Diğer iki konumuz, işleten sıfatı ve emniyeti suistimal. Adalet Bakanlığı ile yaptığımız görüşmeler akabinde, bu konuların hukuku yönüyle ilgili olarak akademik görüş çalışmamız da var. Prof. Dr. Mahmut Koca ve Prof. Dr. Ömer Çınar'dan hukuki görüş de talep ettik. Hocalarımızdan gelecek görüş akabinde, kanuni düzenleme talebimizle ilgili raporumuzu Bakanlığımıza arz etmiş olacağız. Sektörün bu üç konusunun 2024 yılında da takipçisi olacağız. Çözümü konusunda İTO Yönetim Kurulu'ndan da destek rica ediyoruz. Ülkemize gelen turistlerin ilk karşılaştığı işletmeler, havalimanlarındaki araç kiralama şirketleri. Yani bu firmalar, ülkemizi temsil ediyor. Turizmdeki önemi de göz önünde bulundurularak sektörümüze mesleki

yeterlilik standartları getirilmeli. Mesleki yeterlilik standartlarında, genel konular da belirlenmeli. Bu hususta çalışma başlatılmasını talep ediyoruz. Hizmet ihracatının tanımında, hizmetin yurt dışında ikamet edenlere verilmiş olması var. Turizmdeki faaliyetlerimiz hizmet ihracatı olarak kabul edilmeli. Hizmet ihracatı kapsamına alınarak, teşvik ve desteklerden faydalanılması sektördeki yatırımları artırır. Bu konuda da İTO Başkanımız Şekib Avdagiç'ten destek rica ediyoruz.

Spor, birliği artırıyor



Ahmet Ural-Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi:

Aralık ayında İTO Spor'un yeni yönetimi seçildi. Yeni yönetime başarılar diliyorum. İTO Spor'un basketbol şubesinde küçük takım, genç takım ve yıldız takım olmak üzere 3 takımımız var. Bu takımlarımızın birçok başarısı bulunuyor. Genç takımımızla ilk hedefimiz İstanbul şampiyonu olmak. Başarılı sporcularımızı meclisimizde ağırlamalıyız. Öneri olarak İTO Spor'a yeni bir şube kazandırmalıyız. Mesela karate dalıyla başlayabiliriz. Bir diğer önerim ise İTO meclis üyeleri arasında bir futbol turnuvası düzenlenebilir. Spor müsabakaları hem tanışmamıza neden olur hem de birliğimizi artırır. Öte yandan üyelerimize millet bahçesinde yürüyüş etkinlikleri düzenlemeliyiz. Çünkü sağlam kafa sağlam vücutta bulunur.

ÇUHADAROĞLU

interal interax interwall intersecure interdigi



Avrupa'nın vitrininde İstanbul'un gündeminde



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

IFCO çıtayı yükseltiyor

İstanbul Hazır Giyim ve Moda Fuarı'nın açılışına katılan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, IFCO'nun 3. yaşına girerken beşinci fuarını düzenlediğine dikkat çekti. Bolat, "Konfeksiyonda, hazır giyimde dünyada en az 5 önemli markamızın olmasını hedeflememiz gerekiyor" dedi.

AVRUPA'nın en büyük hazır giyim fuarı olan İstanbul Hazır Giyim ve Moda Fuarı (İstanbul Fashion Connection-IFCO), İstanbul'da profesyonelleri bir araya getirdi. 7-10 Şubat'ta İstanbul Fuar Merkezi'nde ziyaretçilerini ağırlayan fuar, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından İstanbul Ticaret Odası (İTO) işbirliği ve Ticaret Bakanlığı desteğiyle düzenlendi.

özgün tasarımlarımız bu başarıda önemli bir rol oynadı. Bundan sonra da yol haritası belli; daha fazla tasarım, daha fazla markalaşma, daha hızlı teslimat. Konfeksiyonda, hazır giyimde artık dünyada en az 5 önemli markamızın olmasını hedeflemeliyiz. Orta Vadeli Program'ın son yılı olan 2026'da 200 bin ihracatçıya ulaşmak istiyoruz."

Bolat, Ticaret Bakanlığı olarak yıllık bütçelerinin yüzde 60'ını ihracat desteklerine tahsis ettiklerini, ihracatçıya desteklemeye devam edeceklerini belirtti.

STRATEJİK HEDEFLER

Açılışta konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe de küresel pazarlarda hazır giyim talebinin 1.5 yıldır yavaş seyrettiğine, bu durumda fuarların ve ticaret heyetlerinin önemini arttırdığına dikkat çekti. Gültepe, şunları söyledi: "Yılın ikinci yansından sonra küresel pazarların canlanacağını öngörüyoruz. Fuarımıza yurt dışından gösterilen ilgiyi bu hareketlenmenin ilk sinyalleri olarak algılıyoruz. Biz oyun planlarımızı ve stratejilerimizi uzun vadeli hedeflere göre kurguluyoruz. Uzun vadede 40 milyar dolarlık ihracatla ülkemizi moda endüstrisinin şampiyonlar liginde daha üst sıralara çıkarmak istiyoruz. Tasarımlı, inovatif ve markalı üretim kapasitemizi artıracak projeler geliştiriyoruz. Yeşil dönüşümü fırsatla çevirmek için sektörde farkındalığı artıracak projeler üretiyoruz."

PAZARIMIZI BIRAKMAYALIM

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ise konuşmasında, IFCO'nun İstanbul'u moda merkezi haline getirme hedefi için çok önemli katkılar sunacağına inandığını söyledi. Hazır giyim sektörünün de markalaşma ve yeşil dönüşüm gibi yeni dönemin beklentilerini karşılayacak adımları atması gerektiğini vurgulayan Avdagiç, bunun başarılabilmesi durumunda mevcut pazarları kaybetme riskiyle karşılaşılacağına dikkati çekti.

Özel bölümlerde iddialı koleksiyonlar

Fuarda konuşan İHKİB Başkan Yardımcısı Mustafa Paşahan, IFCO ile İstanbul'u küresel moda endüstrisinin buluşma noktası haline getirdiklerini belirterek, ilk dört IFCO'da 170'e yakın ülkeden 100 bini aşkın ziyaretçi ağırladıklarını aktardı. Önceki fuarlarda olduğu gibi 5. IFCO'ya da çok iddialı hazırladıklarını dile getiren Paşahan, şöyle devam etti: "Toplam 100 bin

metrekare alanda tüm ürün gruplarımızı tek çatı altında bir araya getirdik. Bu sezon yine özel bölümlerimiz var. Fuarımızda 600'e yakın seçkin firmamız yer alıyor. ABD, Almanya, İngiltere başta olmak üzere hedef ve uzak ülkelerden alım heyetlerini ağırlayacağız. Katılımcı firmalarımız ve ziyaretçilerimiz ikili iş görüşmeleri yaparak, yeni işbirliklerine imza atacaklar."

Tekstil sektörü, Avrupa'nın önde gelen hazır giyim, kumaş, aksesuar ve moda fuarlarından Texworld Evolution Paris'e 97 firmayla çıkarma yaptı. Sonrasında İstanbul Hazır Giyim ve Moda Fuarı'nı (IFCO) organize eden sektör, İstanbul-Paris hattında yeniliklerini dünyaya sundu, yeni dönemin siparişlerini aldı.



TÜRKİYE'nin lokomotif sektörlerinden tekstil, Paris ve İstanbul'da önemli organizasyonlara imza attı. İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından 6. kez gerçekleştirilen Türkiye milli iştiraki ile Texworld Evolution Paris'e katılan firmalar, yeniliklerini Avrupa'nın önde gelen hazır giyim, kumaş, aksesuar ve moda fuarında dünya vitrinine çıkarma imkanı buldu. Paris Expo Porte de Versailles Sergi Merkezi'nde düzenlenen fuar, binlerce profesyonelin ziyaret ettiği kaydedildi.

Doğan ERDOĞAN
PARİS

TÜRKİYE KATILIMDA İKİNCİ

Kumaş ve aksesuar sektörünün dünyadaki buluşma noktalarından biri olan fuara, 76 firma İTO'nun Türkiye milli katılım organizasyonu ile iştirak ederken bireysel olarak da 21 firma katıldı. Böylelikle Türkiye, toplamda 97 firma ile 19 ülke içinde fuarın ikinci büyük katılımcı ülkesi oldu.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, fuar kapsamında yaptığı açıklamada, Texworld Paris'in moda endüstrisinden binlerce katılımcıyı yılda iki kez Paris'te bir araya getirdiğini söyledi.

İLK 3 PAZARIMIZ

Türkiye'nin moda endüstrisinin en önemli tedarik noktaları arasında bulunduğunu bildiren Avdagiç, "Tekstilde Türkiye modası yükseliyor. Paris'te Türk firmalarının en kreatif ve kaliteli ürünlerini geniş bir ürün yelpazesi ile sunmalarından memnuniyet duyuyoruz" dedi.

Fuarın açılış programına katılan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu Üyesi Giyasettin Eyyüpkoca, İTO Meclis ve Komite Üyeleri, Genel Sekreter Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, Paris Büyükelçisi Yunus Demirel ve Başkonsolosu Serdar Belentepe ile birlikte katılımcı firmaları ziyaret ederek, değerlendirmelerde bulundu.



Avdagiç, Türkiye'nin tekstil ve hammaddeleri ihracatının 2023 yılında 11.6 milyar dolar olduğunu hatırlatarak, "Tekstil ve hammadde ihracatımızda 27 AB ülkesinin payı yüzde 40'a yakın. Tekstilde en önemli ilk üç pazarımız ise İtalya, Almanya ve ABD" bilgisini verdi. Texworld Paris'in moda sektöründe Avrupa'nın önemli vitrinleri arasında bulunduğu dikkati çeken Avdagiç, "Tekstil ve hazır giyim endüstrileri değer zincirinde yer alan Türk firmaları, Avrupa moda sektöründe önemli bir rol oynuyor. Bugün bulunduğumuz fuar da bu rolün altını çiziyor. Gerek İTO'nun

devreye alarak, nitelikli yatırımı ülkemize çekmeye odaklanmalıyız. Çünkü içinde bulunduğumuz yüzyılın en önemli özelliği, daima yenilikçilik, daima ileri teknoloji, daima yeni tasarımdır. Buna ayak uyduramayanlar, yarıştan düşecek. Son yıllarda dünyada yeşil tasarım konsepti öne çıkıyor. Yeşil tasarım bize tekstilde ve tüm sektörlerde sürdürülebilirliği mümkün kılacak bir bakış açısı kazandırıyor. Yeşil tasarım ilkelerini uygulamayı seçen şirketler, atığı azaltmanın, kaynakları yeniden kullanmanın, ürün ve malzemeleri geri dönüştürmenin yollarını bulabilirler."



Uzun vadeli bir strateji

düzenlediği Türkiye milli katılım alanında gerekse fuara bireysel katılan Türk firmaları, ilkbahar-yaz 2025 koleksiyonlarını geliştirmek isteyen küresel alıcılara, inovatif üretim uzmanlığını sergiliyor" diye konuştu.

GURURLANDIRAN UNSUR

İTO Başkanı Avdagiç, her sektörde olduğu gibi tekstil ve hazır giyimde de markalaşmanın önemli olduğunu dile getirdi. Markalaşma ve katma değerli üretimin, ihracatçıların tek çıkış yolu olduğunu işaret eden Avdagiç, şunları kaydetti:

"Bizi en çok gururlandıran unsur, firmalarımızın katma değer üretebilme kabiliyetidir. Bütün kapasitemizi bu stratejiye yönlendireceğiz. Lojistik imkanımızı

Tekstil ihracatındaki düşüşe işaret eden Şekib Avdagiç, "Ocak ayında da bir kayıp var. Bu bir yerde duracak. İhracata ilişkin diğer unsurları ihracatçıların lehine dönmesi lazım" dedi.

Kızıldeniz'de yaşanan gerilimin özellikle tedarik kaynağı olarak Çin'i ve Uzak Doğu'yu önceliklendiren firmalar için sıkıntı oluşturduğunu belirten Avdagiç, kalite, performans ve üretim anlamında bugüne kadar çok iyi performans gösteren Türk firmalarının tekrar hatırlanır olduğunu kaydetti.

Avdagiç, Türk ihracatçısının maliyet baskısını hissetmeye devam ettiğinin altını çizerek, "Bizim emek yoğun sektörlerde rakiplerimize göre maliyetlerimiz daha yüksek. Bu bir realite ve bunu dikkate alarak daha kaliteli, katma değeri yüksek, çevreye duyarlı ve teknolojik ürünler yapmalıyız. Avrupa'nın en çok üzerinde durduğu konu geri dönüşüm. Yeni regülasyonlar da geliyor. Bu süreçlere rakiplerimiz adapte oluyor ama maç devam ediyor, bu bir günlük olay değil, uzun vadeli bir strateji. Üreticilerimiz de tüketim noktasına olan yakınlıklarını dikkate alarak avantajlarını korumaya devam edecek. Bu uluslararası fuarlar hem rakiplerini görme müşteri beklentilerini anlama açısından önemli bir platform" şeklinde konuştu.

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Çin'in konut inşaat sektörü derdi

Çin ekonomisinin pandemi sonrasında eski büyüme hızlarına dönmekte zorlanmasında konut inşaat sektöründeki politika kaynaklı sorunlar önemli rol oynuyor. Ülke yönetimi, ekonominin ana motoru konumundaki bu sektörü zora sokan politikalar izliyor.

İnşaat sektörü, bu sektöre girdi sağlayan sektörlerle beraber ele alınınca Çin ekonomisinin yüzde 20, bazı değerlendirmelere göre yüzde 25, hatta yüzde 30'unu oluşturuyor. Sektörün sabit kıymet yatırımları toplamın yüzde 25, ülke GSYH'sinin de yüzde 15'e varan bir bölümünü oluşturuyor. Bunun da yüzde 70 kadarı konut inşaat sektöründen kaynaklanıyor. Bir çalışmaya göre bu sektörün faaliyetlerindeki yüzde 20'lik bir azalmanın, ülke GSYH'sinde yüzde 10'a varan düşüşe yol açması söz konusu. Öte yandan, Çin'de toprak devlet mülkiyetinde, arazilerin inşaat için kullanım hakkı yerel yönetimlerce satış yoluyla veriliyor ve bu yerel yönetimlerin en önemli gelir kaynaklarından birini oluşturuyor.

Talebi azaltacak politikalar

Tüm bunlara karşın devlet, uzun zamandır bu sektörün faaliyetlerini sınırlamaya çalışıyor. Bu yöndeki ilk kapsamlı girişim, 2008 küresel krizinden hemen önce başlamış, talebi kırmak için devlet konut kredisi faizlerini, asgari peşin ödeme tutarlarını, satışta vergi muafiyeti için konutun elde tutulması gerekli süreyi artırmak, birden fazla konut alımlarına konut talebini azaltacak politikalar izlemeye başlamıştı. Ancak 2008 krizi ülkeyi etkilemeye başlayınca bu tedbirler gevşetilmişti. Bundan sonra birkaç kez daha benzer yöntemlerle talebi kısararak sektörü yavaşlatma girişimi olmuş, her seferinde ekonomiyi etkileri karşısında bir süre sonra geri adım atılmıştı. Pandemi döneminden doğal olarak olumsuz etkilenen sektör, sonrasında da firma bazında kredi sınırlaması uygulaması ile karşılaştı. 2020 Ağustos ayında açıklanan Üç Kırmızı Çizgi düzenlemesiyle sektör firmalarının sağlayabilecekleri finansman, borçlar / varlıklar, borçlar / öz kaynak, nakit değerler / kısa vadeli borçlar ile ilgili belirlenen ölçütleri karşılamalarına bağlanıyordu. Bu firmaların çoğu için önemli finansman kısıtlaması, birçoğu için de hiç dış finansman sağlayamama anlamına geliyordu. Bunun ardından sektörde vadesi gelen borçları ödeyememe, proje üzerinden satılmış inşaatları tamamlayamama olayları başladı. Bu olayların konut talebini düşürmesiyle şirketlerin finansman sıkıntısı arttı. Bunun da bu tür olayları artırmasıyla kendi kendini besleyen bir süreç girilmiş oldu. Sonuç olarak, sektörün sabit kıymet yatırımları 2022 yılında önceki yıla göre yüzde 10 dolayında düştü, tedbirlerin bir miktar gevşetilmesine karşın 2023 yılında düşüş aynı hızda devam etti. Günümüzde sektörün en büyük şirketleri iflasın eşiğinde. Öte yandan, ülke yönetimi tedbirleri gevşetmenin ötesinde sektörü desteklemeye başladı.

Kaynaklar üretken alanlara

Ülke yönetiminin, ekonominin tekerine çomak sokmak olarak algılanabilecek bu politikalarının ardında üç temel neden var. Birincisi, konut sektöründeki balon oluşumunu önlemek; 2000'lerin başlarından 2020'lere özellikle büyük şehirlerdeki konut fiyatları 6 kat dolayında artmış, ortalama konut fiyatı-yıllık gelir oranı 40 dolaylarına çıkmış bulunuyor. Ülke yönetimi ortalamada enflasyonun altında bırakmamaya dikkat etse de banka mevduat oranlarının düşük olması nedeniyle konut yatırım aracı olarak talep görüyor. Talep fiyatları artırdıkça talep artıyor, bu da fiyatları artırıyor. Böylece bir balon dinamiği oluşuyor. Konut sahipliğinin yüzde 90'ın üstünde olduğu, nüfusun azalmaya başladığı ve konut talebinin yüzde 90'lık bölümünün ikinci, üçüncü konut alımları ile ilgili olduğu ülkede bu sürdürülebilir bir süreç değil. Ülke yönetimi, balon iyice büyüyüp patlamadan durumu kontrol altına almak istiyor. İkinci neden, firmaların aşırı borçluluğunun ekonomi için genel bir sorun olması ve bu sorunun inşaat sektöründe yoğunlaşması; ülke yönetimi borç sorununu da büyüyüp bir krize yol açmadan kontrol altına almak istiyor. Öte yandan, ülke yönetimi konut inşaat sektörünün barınma ihtiyacını karşılamasının ötesinde büyümesini, ekonominin kaynaklarının verimsiz kullanımı olarak görüyor. Kaynakların sınav ve teknolojik gelişime katkı yapacak üretken alanlara yönlendirilmesi istiyor.

Taktik geri adımlar atsa da ülke yönetimi bu sorunu çözmekte kararlı görünüyor; bu alandaki başarı Çin ekonomisinin geleceği için belirleyici olacak.



FOTOĞRAF: OSMAN KUVET

Perakende çalışanlarına uzmanlık sertifikası

İstanbul Ticaret
Üniversitesi
Sürekli Eğitim
Merkezi

İşbirliği ile
düzenlenen
140 saatlik
'Perakende
Sektörüne
Yönelik Eğitim
Programı'
tamamlandı.

Eğitimle 89 kursiyer
perakende sektöründeki
uzmanlıklarını perçinleyerek
sertifikalarını aldı.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE ekonomisinin yüzde 70'ine hitap eden perakende sektörü çalışanları, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Ticaret Üniversitesi işbirliğiyle gerçekleştirilen 'Perakende Sektörüne Yönelik Eğitim Programı' ile uzmanlıklarına değer kattı. Perakende sektöründe faaliyet gösteren mağaza müdürleri, satın alma yöneticileri, bilgi işlem yöneticileri ve CEO'lara yönelik gerçekleştirilen eğitim programı kapsamında birbirinden farklı alanlarda 140 saatlik bir ders planı uygulandı. Yaklaşık üç ayı kapsayan eğitim programının sonucunda 89 kursiyer sertifika almaya hak kazandı. Eğitimini tamamlayan kursiyerler, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen bir programla sertifikalarını aldı.

NOKTA ATIŞI PROJE

Toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Özer gerçekleştirdi. Özer, perakendeciliğin sadece bir sektör olmadığını ifade ederek, "Büyük ölçüde insan psikolojisi ile ilgili olan bir alandan bahsediyoruz. Sektördeki yöneticileri bir araya getiren bu eğitimin nokta atışı bir proje olduğunu ifade etmek isterim. Burada esas olan, doğru kişileri uygun zamanda gerçekleştirebilir bir hedefte buluşturmak. Bugün burada bu tabloyu görüyorum" diye konuştu.

EKONOMİYİ
OMUZLUYOR

Toplantıda konuşan İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Abdulhamit Aşar da bu sektörün Türkiye ekonomisini omuzladığını ifade etti. Aşar, şunları söyledi: "Bu sektör gerek büyüklüğü gerek etkisi açısından çok önemli. Sektörde 10.2 milyon kişi çalışıyor ve Türkiye ekonomisinin yüzde 70'ini aşkın bir bölümü perakende sektörüne dokunuyor. Her bir iş sahasında olduğu gibi bu alanda da nitelikli insan kaynağı çok önemli. Bu eğitim, bu açıdan önemli bir boşluğu doldurma hedefinde."

23 BİN 500 FİRMA

İTO Perakende Ticaret Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Yavuz Altun da 23 bin 500 üyeli bir komite olduklarını ifade ederek,

İş sonrası
eğitim

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi bünyesinde düzenlenen eğitim dört ana başlıkta, katılımcıların iş saatleri göz önünde bulundurularak 19.00-21.00 saatleri arasında gerçekleşti. Alanında uzman eğitimciler tarafından sunulan program; sektördeki personel ve yöneticilerin istek, şikayet ve görüşleri dikkate alınarak şekillendirildi.

"Türkiye ekonomisinin önemli bir bölümünü temsil ediyoruz" dedi. Bu eğitimle birlikte hem bilgi hem de tecrübenin birleştiğini ifade eden Altun, eğitimin çok faydalı olduğuna inandıklarını söyledi. Toplantıda İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi Müdürü Dr. Öğretim Üyesi Osman Altay da bir teşekkür konuşması gerçekleştirdi.



İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Abdulhamit Aşar, kursiyerlere sertifikalarını takdim etti.

IFAT 2024

Münih / Almanya
13 - 17 Mayıs 2024

- Araç Üstü Ekipmanları, Cadde Temizliği
- Arıtma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Armatür, Hırdavat ve Bağlantı Elemanları
- Geri Dönüşüm, Katı Atık Sistemleri
- Pompa

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE
ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2024

- Sektörün önde gelen uluslararası ticaret fuarı
- 59 ülkeden 2.984 katılımcı
- 155 ülkeden 119.000 ziyaretçi
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2012 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrikleme 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
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
m² Katılım bedeli : 700 Euro / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönüllü / Levent Çakır / Murat Özturan / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 19 / 455 62 39 / 455 62 21 / 455 61 10

E-posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / levent.cakir@ito.org.tr

murat.ozturan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

GSM : 0530 874 89 73 / 0530 931 31 08 / 0539 455 52 66

0530 078 43 55 / 0530 386 92 66 / 0533 959 30 57

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

İş dünyasının ihtiyacına uygun eğitimin adresi: SEM

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (SEM), şirket ve kurumlara verdiği eğitimlerin yanı sıra bireysel eğitimlerle de farkını ortaya koyuyor. İş dünyasının dönemlik ihtiyacına göre belirlenen eğitim programları ile marka haline gelen İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi, şu ana kadar 40 bine yakın kişinin eğitim sertifikası almasını sağladı.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (SEM), sosyal sorumluluk bilinciyle toplumun her kesimine uygun eğitimler düzenlemeye devam ediyor. İş dünyasının ihtiyacına binaen eğitimler düzenleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi SEM'in, özellikle hukuk ve ürün tanıtım temsilciliği eğitimleri, İstanbul'da marka olarak biliniyor. Geçtiğimiz yıllarda gerçekleşen dolu felaketinin ardından verdiği boyasız göçük eğitimi ile 'İş dünyasının ihtiyacını gören merkez' olarak anılan İstanbul Ticaret Üniversitesi SEM, kurulduğu günden bu yana 40 bine yakın eğitim sertifikası verdi.

BEŞ ANA BAŞLIK

SEM, başta İstanbul Ticaret Odası olmak üzere, iş dünyasını temsil eden sivil toplum kuruluşları, dernekler, KOSGEB, İŞKUR, özel işletmeler, yerel yönetimler ve uluslararası kuruluşlar ile ortak yürütülen programların yanı sıra üniversite öğrencilerine ve personeline yönelik olarak da eğitimler organize ediyor. Eğitim programları; 'Uzmanlık Eğitimleri', 'Mesleki Eğitimler', 'Bireysel Gelişim Eğitimleri', 'Hukuk Eğitimleri', 'Yabancı Dil Eğitimleri' olmak

üzere beş ana başlık altında toplanıyor.

AKADEMİ VE SEKTÖR

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi, akademik ve sektör deneyimini birleştirerek farkını ortaya koyuyor. Eğitimlerde uluslararası standartlar baz alınırken; iş dünyasının sürekli değişen ihtiyaçları da göz önünde bulunduruluyor.

KURUMLARA ÖZEL

SEM'de İstanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenleri ve sektör uzmanlarıncı kurumlara özel danışmanlık hizmetleri de sunuluyor. Bu çerçevede kurumlara Strateji ve Yönetim Danışmanlığı, İnsan Kaynakları Danışmanlığı, Kurumsal Finansman Hizmetleri ve Yeniden Yapılandırma Hizmetleri Danışmanlığı veriliyor.

ŞİRKET AKADEMİSİ

SEM, ayrıca personeline eğitim vermek isteyen şirketlere 'şirket akademisi' kurmaları için de yardımcı oluyor. Kurumlardan gelen talepler doğrultusunda yapılan ortak çalışmalar sonucunda mevcut durum tespiti yapılıyor. Kurumun eğitim ihtiyaçları belirleniyor ve



eğitim check-up hizmetleri veriliyor.

SINAV MERKEZİ YÖNETİCİLİĞİ

SEM, Türkiye genelinde kamu ve özel sektör için kurumların ihtiyacı olan Giriş Sınavları, Görevde Yükselme Sınavları, Unvan ve Yeterlilik Sınavlarını büyük bir özen ve dikkat ile gerçekleştiriyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi Sınav Yöneticiliği kapsamında İhtiyaç Tespiti, Soruların Hazırlanması, Sınav Mekanı Temini, Ölçme Değerlendirme, Sınav Sonuç Raporlama aşamaları hız ve sıfır hata prensibiyle uygulanıyor.

SEM, sınıf ve toplantı alanlarını, eğitim faaliyetlerinde kullanılmak üzere kurumların

hizmetine sunuyor. Eğitim, seminer, toplantı, sunum-kokteyl alanı, workshop gibi etkinlikler için ayrıcalıklı ve ideal bir ortam sunan bu hizmet kapsamında sınıflar kiralanabiliyor.

SERTİFİKA İMKANI

SEM'de verilen eğitimleri başarıyla tamamlayanlara ilgili alanda tanınmış bir sertifika veriliyor. Bu sertifika, e-Devlet Kapısı olarak bilinen turkiye.gov.tr ortamından doğrulanabiliyor. Sertifika alan kişilerin belgeleri, aynı zamanda e-Devlet ortamında Çalışma Hayatım başlığı altında yer alan 'Yetkinliklerim' kısmında da yer alıyor.

Online eğitimler

SEM, birçok alanda yüz yüze ve online eğitimler veriyor. Bu kapsamda düzenlenen Perakende Satış Eğitimleri, İnsan Kaynakları Eğitimleri, Yönetim Eğitimleri, Dış Ticaret ve Lojistik Eğitimleri, Kişisel Gelişim Eğitimleri, Yabancı Dil Programları, Muhasebe-Finansman Eğitimleri, Hukuk Eğitimleri ve diğer tüm eğitimlerle ilgili ayrıntılı bilgi SEM'in internet sitesinden edinilebilir: sem.ticaret.edu.tr

GAYRİMENKUL DANIŞMANLIĞI

TAPU VE KADASTRO

Eğitim Tarihi : 21 Şubat 2024
Eğitim Süresi : 6 saat
Eğitim Ücreti : 1750 TL
Eğitim Sekli : Yüz yüze
Eğitim Yeri : İstanbul Ticaret Üniversitesi Sütlüce Yerleşkesi

Sertifika alarak E-Devlet Onaylıdır.

Bilgi ve Ön kayıt için: sem.ticaret.edu.tr

Sınav Merkez Yöneticiliği

1. İhtiyaç Tespiti

2. Soruların Hazırlanması

3. Sınavın Düzenlenmesi

4. Ölçme Değerlendirme

5. Sınav Sonuç Raporlama

* İşe Giriş Sınavları * Yeterlilik Sınavları * Kurum içi Yükselme Sınavları
* Unvan Değişikliği Sınavları * Yabancı Dil Sınavları

Bilgi için : sem.ticaret.edu.tr / sem@ticaret.edu.tr / 0212 266 70 22 - 23

ÜRÜN TANITIM TEMSİLCİSİ EĞİTİMİ

34. DÖNEM

Son Kayıt Tarihi : 20 Şubat 2024

Başlangıç Tarihi : 21 Şubat 2024

Bitiş Tarihi : 03 Nisan 2024

Eğitim Türü : Online

E-posta : utt@ticaret.edu.tr

İletişim : 444 0 413 / 4704

Web Kayıt: <https://utt.ticaret.edu.tr/kayit.html>



Öğrenciler, Antalya Diplomasi Forumu'na katılacak

ANTALYA'da 1-3 Mart 2024 tarihlerinde gerçekleşecek 3. Antalya Diplomasi Forumu'na (ADF 2024), İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencileri de katılacak. Bölgesel, küresel ve tematik meselelerin ele alınacağı forum, 'Krizler Döneminde Diplomasiyi Öne Çıkarmak' başlığıyla düzenlenecek.

Antalya Diplomasi Forumu, dünyanın her köşesinden devlet ve hükümet başkanları, bakanlar, üst düzey devlet görevlileri, diplomatlar, kanaat önderleri, uzmanlar ve akademisyenler ile hükümet dışı kuruluşlar, medya ve iş dünyası

temsilcilerini buluşturuyor. ADF 2024, küresel ve bölgesel meselelere yaratıcı çözümler öneren uluslararası bir diyalog platformu işlevini yerine getiriyor. ADF 2024'te, küresel ve bölgesel öneme sahip birçok konu, çeşitli panel tartışmaları, yuvarlak masa toplantıları ve yan etkinliklerle ele alınacak. Bu yıl foruma İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü ile Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Yüksek Lisans Bölümü'nden birer öğrenci de katılacak.

Mimarlık öğrencilerinden teknik gezi

MİMARLIK Bölümü öğrencileri, Teknoloji Transfer Ofisi'nin (TİCARET TTO) organizasyonu ile Allianz Teknik firmasının Deprem ve Yangın Laboratuvarı'na teknik gezi düzenledi. Öğretim Görevlisi Nur Sümeyye Yalçın Koçak'ın eşlik ettiği öğrenciler, Beykoz'da Türk-Alman Üniversitesi Kampüsü içerisinde yer alan Allianz Teknik Deprem & Yangın Test ve Eğitim Merkezi'ni gezerek çalışmalar hakkında bilgi aldı. Merkez görevlileri tarafından öğrencilere laboratuvarın faaliyetleri hakkında bilgi verildi ve deprem, yangın testlerinin nasıl yapıldığı uygulamalı gösterildi.





Liderlik: Bedelsiz hizmet

Yine bir seçim, yeniden bir tercih zamanı. Siyasi partiler, tanıtımlar, reklamlar, projeler, vaatler, söylemler...

Liderin taşıması gereken özellikleri yalın bir dille anlatan bir amcaya kulak verelim önce. Aile şirketi danışmanlığı için gittiğimiz şirin bir ilimizde bir kıraathanedeyiz. Soba başında sohbet ettiğimiz yaşlı amca bakın neler söyledi:

"Evladım, kravatına bakınca seni de siyasetçi sandım. Bu aralar eksik olmuyorlar... Aslında demokrasinin sonucudur seçimler ama işin cıvkı çıktı biraz. Herkes lider olmak ve şehri yönetmek istiyor. Mühim adam olmak gösterişle, süsle olmaz. Böyle güzel giyinmek, kendini anlatmak, olmadık projelerden bahsetmekle de olmaz. Bu memleket buralara kolay gelmedi. Emin ol izlitiyorum. Ben uzun zaman yurt dışında kaldım. Yılda bir iki kez Avrupa'ya gidiyorum. Oralar Türkiye'ye bakıyor, manzara çok değişmiş. Devletimiz yurt dışında giderek büyüyor. Ama kendi içimizdeki geçimsizlikler bitmedi gitti. Büyüdüğünüzüze inanmıyorum."

Devletini seven lider

Devleti, şehirleri, beldeleri idare edeceklerin bu ülkeye sevdalı olmaları gerekir. Bu bir disiplin, çalışma ve gayret işidir. Güzel sözlerden önce güzel insan olmaları şart. İnsanlara hizmetin bedeli olmaz. Bedeli olursa da hizmet olmaz. Evvela bu coğrafyayı, bin bir zahmetle kurulan devletimizi göstermelik değil gerçekten seveceksin. Bayrağımı, inancımı, değerlerimi, kültürümü, çeşitliliğimi yani bizi bitirilen ne varsa özümseyecek ve temsil edeceksin.

Kendini ve ailesini yönetemeyenler, şehri yönetmeye aday oluyor. Bu ülkenin gerçeklerinden habersizler aday oluyor. Koyu ideolojiyle gözlerini gerçeklere kapatmış kişiler, şehirleri idare edemez. Liderlik yapamaz.

Her konuda olduğu gibi bir şeyi sadece istemek yetmez. 'İstemek' kelimesinin gerektirdiği 'istemi' ve 'emeği' birlikte sergilemek şart. Ama sadece kendi kişiliğini yitirmek, şahsını her şeyin üstünde tutmak olmaz. Şehrin emini olmak yerine şehrin ağası olmaya çalışanlar az değil. Kıbrından dolayı yanına yaklaşılmasını kişi lider olsa ne olur...

Vatamı seven inanan bir kişi olarak hiçbir zaman uçlarda yer almadım. Bir ideolojik tarafım var ama her görüşe de saygılıyım. Birçok görüşten dostların var ve rahatça konuşuyoruz. Çoğu kişi hangi taraftan olursa olsun lider adaylarının ahlakından şikayetçi. Bu bizim için çok vahim bir durum. Elbette hizmete talip olmak ve bunun için çalışmak lazım. Ama bu toplumun en önemli hasleti ahlakıdır. Toplumun yöneteceklerin en önce bu ahlak testinden geçmesi şart..."

Hal ehli lider

Bu sözlerin sahibi amca, Almanya'da yıllarca çalışmış. Çalışkanlığı ile Türk işçi temsilcisi olmuş. Alman yerel hükümeti işçi sorunlarıyla ilgili onun görüşlerine başvurmaya devam ediyor. Şimdilerde emeklilik yıllarını yaşayan ama dünyadan kopmayan bu güzel insanın gönlü memleketi için çarpmaya devam ediyor.

Liderlik; karşılığını beklemeden vermeye talip olmaktır. Bedeninizle, duygularınızla, düşüncelerinizle, kalbinizle işe sarılmaktan söz ediyoruz. Liderlik, hümetin, merhametin ve muhabbetin kaynağı olabilmektir.

Liderlik; yönetmeye aday olduğunuz aileyi, şirketi, ilçeyi, şehri öncelikle sevmeyi gerektirir. Bu, yürekte kopan bir sevgidir. Bu, ötekinin derdiyle dertlenmeyi başarmaktır ve her babayığının harcı değildir. Lider, hürsünü sergilemeye değil hizmet etmeye taliptir. Danışarak yol alır, haddini aşmaz.

Başarılı liderlerin ortak özelliklerine baktığımızda; üzerlerine güneş doğmadığını yani sabah erkenden hayata başladıklarını, çok çalışkan ve öğrenmeye âşık olduklarını görüyoruz. Temel kişilik donanımlarının merkezinde ahlak ve adalet yer alır.

Liderin ideolojik saplantıları olmaz. Seçim kazanmak uğruna ruhunu kaybetmez. Sadıktır ama sorgular, inançlıdır ama bilimin gereklerine aşınadır. Karizması ve hitabeti gelişmiştir ama kibre bulaşmaz. Benliğinin şişmesine izin vermez. Hatalarından bir şeyler öğrenmeyi başarır. Sürekli bir arayış ve gelişme halindedir. Sadece akıllara hitap etmez, gönülleri kazanmayı da bilir. Liderlik ettiği kitlenin istek ve ihtiyaçlarını kendi isteklerinin önünde görür.

Potansiyel sektörler

Türkiye ile Katar arasında enerji, altyapı, inşaat, teknoloji, savunma, turizm, tarım başta olmak üzere geniş bir işbirliği ve ticaret imkanı bulunuyor. Sürdürülen alt ve üst yapı projelerinin finansman ihtiyacı nedeniyle Katar, Finans Serbest Bölgesi'nde 3 yıl vergi muafiyeti ve yüzde 100 yabancı sermayeli firma kurma imkanı sunuyor. Katar'ın Ras Bufontas ve Um Alhoul serbest bölgelerinde, yatırım alanında yüzde yüz yabancı sermayeli firma kurma, 20 yıla varan kurumlar vergisi istisnası, rekabetçi işgücü maliyeti ve enerji fiyatlandırma imkanı bulunuyor.



Yatırımcılar nelere dikkat etmeli?

Katar'a Yönelik Ticaret ve Yatırım Fırsatları webinarında konuşan Türkiye Cumhuriyeti Doha Büyükelçisi Dr. Mehmet Mustafa Göksu, Türkiye'de yatırım yapacak Katarlı yatırımcılarla ilgili dikkat edilmesi gereken hususları 4 ana başlıkta özetledi:

- Ne kadar yatırım beklendiği veya yapılması istendiği
- Yatırımın peşin mi yoksa vadeli mi olacağı ve vade süresi
- Yatırım ile hangi haklara sahip olunacağı
- Yapılan yatırımın geri dönüş süresi

Katar'la ticaret hacmi 'Kalkınma Yolu'yla artacak



Türkiye, Katar ile ekonomik ilişkilerini de geliştirmeye devam ediyor. İthalatının yüzde 4.3'ünü Türkiye'den gerçekleştiren Katar, Kalkınma Yolu projesine de destek veriyor. Bu projeye birlikte hem lojistik hem de ticari yatırımlar alanında önemli işbirliği fırsatları doğacak.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, 'Katar'a Yönelik Ticaret ve Yatırım Fırsatları' konulu webinar gerçekleştirdi. Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık ve Türkiye Cumhuriyeti Doha Büyükelçisi Dr. Mehmet Mustafa Göksu'nun yaptığı webinar, 12 işbirliği anlaşması imzalanan Katar'la ticaret hacmini tekrar 1 milyar doların üzerine çıkarmak için yapılabilecekler ele alındı.

Webinar, Türkiye Cumhuriyeti Doha Ticaret Müşavirleri Muhammet Fatih Çetinkaya ile Sinem Eğlenen, Katar Yatırım Ajansı (Invest Qatar) Yatırımcı İlişkileri Kıdemli Yöneticisi Maryam Al-Malki sunum yaptı.

EKONOMİK İŞBİRLİĞİ

Katar ile Türkiye arasında imzalanan anlaşmalarla iki ülke arasındaki stratejik ve ticaret işbirliğinin her iki ülkenin de iş dünyası temsilcilerine oldukça önemli fırsatlar sunduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, "Katar'ın da desteklediği Kalkınma Yolu projesi ile bölgede ticaret ve lojistik daha etkin hale getirilecek. Bu anlamda projenin hayata geçmesi için Katar'ın katkısı çok kıymetli" dedi.

ENERJİDE FIRSAT

Webinar, konuşan Türkiye'nin Doha Büyükelçisi Dr. Mehmet Mustafa Göksu, Katar'da 2022 yılında düzenlenen FIFA dünya kupası için yapılan altyapı ve üst yapı projelerinde Türk firmaların 20 milyar dolarlık iş yaptığını hatırlatarak, "Dünya kupasının da etkisiyle Katar'ın turizm potansiyeli arttı. Katar'ın yıllık 42 milyon transit havayolu yolcusu var" dedi.

Göksu, Türk iş insanlarının yatırım yaparken, önce iş tanımlarını belirten ön görüşme yapmalarının önemli olduğunu ve ticaret müşavirlerinin de desteğiyle görüşmelerini etkin bir şekilde gerçekleştirebileceklerini söyledi.

Göksu, ayrıca 2027'de doğalgaz arzının yüzde 25'inin Katar tarafından sağlanacağına, bunun da Türk iş insanları için önemli fırsatlar sunacağına dikkat çekti.

2.3 MİLYAR DOLAR

Toplantıda, yatırım yapmak isteyen firmaların yerli ortak bulması gerektiği belirtildi. Bu ortaklığın yüzde 51 yerli, yüzde 49 yabancı olacak şekilde olması gerektiğine dikkat çekildi. Ancak kâr payı dağılımı yapılan ikinci bir anlaşma ile sağlanıyor.

Katar ile Türkiye arasındaki ticaret hacmi, 2022'de 2.3 milyar dolara yükselirken, Türkiye 1.5 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. Geçtiğimiz yıl bölgede meydana gelen olaylardan dolayı düşen ihracatı tekrar yükseltmek için iki ülke karşılıklı yatırım imkanlarını değerlendiriyor.

Webinar, Katar Finans Merkezi (QFC) İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Utku Üstünkaya, Katar Bilim ve Teknoloji Parkı (QSTP) yetkilisi Mohamed El Metalsi, Katar Serbest Bölge İdaresi yetkilisi (QFZA) Bader Al Saai de kurumları ve yatırımcılara sağladıkları destekler konusunda bilgi verdi.

135.CANTON FUARI 3.FAZ

Guanco - Çin Halk Cumhuriyeti
1 - 5 Mayıs 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TÜRK GIDA SEKTÖRÜ CANTON' DA DÜNYA İLE BULUŞUYOR

NEDEN 135. CANTON FUARI 3. FAZ ?

- Dünyanın en büyük fuarlarından
- Canton'un uluslararası ziyaretçileri ile profesyonel görüşmeler
- 19 ülkeden 112 uluslararası katılımcı
- 1.500.000 m²
- 34.393 katılımcı firma
- 130.000 uluslararası ziyaretçi

ÖNEMLİ BİLGİLENDİRME

- Firma talep ettiği stant alanını formda belirtecektir.
- Bilahare katılımcı firmaya tahsis edilecek alan belirlenecek ve firmaya teyit verilecektir.
- Kontenjan sınırlı olup, firmaların ilk ödeme tarihleri dikkate alınarak yerleşim gerçekleştirilecektir.

SEKTÖRLER

- Gıda
- İçecek

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 900 ABD Dolar / m²
Minumum stant alanı : 9m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Şeyma Ceren Pekcan

0212 455 65 07
0542 421 82 85
seyma.pekcan@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr

Ruken Ayata

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

in x f @ itokurumsal

Avrupa Birliği, karbon ayak izinin azaltılması için araçlarda bazı donanımları zorunlu hale getirdi. Buna göre göre 3.5 ton ve üstü araçlarda lastik basınç sensörü şart. Teknopark İstanbul'da yerleşik Diyagno Teknoloji de araç lastiklerinde basınç değerlerini ölçen eş zamanlı sıcaklık verilerini anlık bildiren sensörler geliştirdi. Şirketin geliştirdiği sisteme aktarılan bu veriler, filo yöneticilerinin ekranlarından, web veya mobilapp üzerinden anlık takip edilebiliyor.



AB'nin lastikte 'basınç sensörü' şartına yerli çözüm

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul firmalarından Diyagno Teknoloji, ilk etapta 3.5 ton ve üstü araçlar için kullanılacak ve yeni AB mevzuatına uygun lastik basınç sensörleri geliştirdi. Ürünlerini tamamen yerli ve milli imkanlarla iki farklı versiyonda geliştiren şirketin kurucusu Ulaş Çakmak, lastik basınç sensörlerini ve çalışmalarını İstanbul Ticaret'e anlattı.

YERLİLİK PRENSİBİ

■ Şirketinizi kısaca tanıtır mısınız? Lastik basıncı üzerine çalışma fikri nasıl ortaya çıktı?

Diyagno Teknoloji, araç içi IOT alanlarında özel çözümler ve donanımlar üretmek için kurulmuş bir teknoloji şirketi. Temel olarak araç içi ve araç dışı sensör üretimi hedefiyle yola çıktık. Türkiye'nin ilk yerli ve milli araç lastik sensörünü üretme prensibiyle 2022 yılında faaliyete geçtik. Kendi grup şirketimizin geniş filoları için Ar-Ge çalışmaları yürütmeye başladık. Yurt dışından kaynaklanan çözümleri inceledik ve lojistik operasyonlarımızın kabiliyetlerini göz önünde bulundurarak çeşitli alternatif ürünlerde araştırmalar yaptık. Bu araştırmaları saha ihtiyaçlarıyla birleştirerek özel bir çözüme gitmeye karar verdik.

İKİ FARKLI VERSİYON

■ Geliştirdiğiniz ürünün özellikleri neler, hangi faydaları sağlıyor?

Geliştirdiğimiz ürün ilk versiyonu sibop üstü kullanımlara uygun olan sibop üstü sök tak modelinde bir ürün. Tasarım çalışmalarının son aşamasına geldiğimiz ikinci modelimiz de jant içine gömülü olan otomotiv sanayinin tanımladığı şekilde bel tipi model. Ürünlerimizin ortak özelliği, lastiklerin asfalt yüzeydeyken pozisyonlarına bağlı anlık olarak basınç değerlerini yüksek ve alçak basınç olarak ölçüyor, eş zamanlı sıcaklık verilerini de anlık olarak verebiliyor. Bu iki farklı bilgi, bizim geliştirdiğimiz ara birim olan telematik (araç takip sistemleri) sistemine anlık veri gönderebilir ve filo yöneticilerinin izleme ekranlarına anlık verilen web veya mobilapp üzerinden anlık takip edilebilir. Geliştirilen sistemin telematik



uyumluluğu bulunuyor.

3.5 TON ÜSTÜ ARAÇLAR

■ Lastik basınç sensörü daha çok hangi araçlarda kullanılacak?

Aslında tüm araç tipleri için hazırlık yapıyoruz. Ama ilk aşamada 3.5 ton üstü olan araçlarda (N1-M1) bulundurarak çeşitli alternatif ürünlerde araştırmalar yaptık. Bu araştırmaları saha ihtiyaçlarıyla birleştirerek özel bir çözüme gitmeye karar verdik.

KULLANIMI ZORUNLU

■ Kısaca AB ve Türkiye'deki mevzuattan bahseder misiniz?

İki aşamalı bir süreç aslında: 1. Avrupa Birliği, R141 mevzuatına göre kullanımı zorunlu tutuyor. Eş zamanlı Paris iklim anlaşmasına göre (TBMM'nin bu konuda metabakat imzası bulunuyor) karbon ayak izinin takibinde önemli

Teknopark İstanbul prestij sağlıyor

■ Teknopark İstanbul'da yer almanın sizler için faydaları neler?

Teknopark İstanbul çok büyük bir ekosistem. Bu ekosistem size iyi bir network sağlıyor. Geliştirilen ürünler için fikir alışverişinde bulunabileceğiniz birçok kurum bulunuyor. Teknopark İstanbul bizlere

ürün ve diğer alanlarda geliştirme sağlamak için ek birçok program sunuyor. Çalışma arkadaşlarımız için konforlu bir ortam oluşturuyor. Müşteriler için teknopark start almış bir ürüne sahip olmak hem prestij hem de vergisel açıdan avantaj sağlıyor.

bir ölçümleme birimi olarak bulunuyor. Kesinleşmemiş süreçlere bağlı olarak bu uyumlulukları sağlayamayan araçların ek bir karbon vergisine tabi tutulması da gündemde.

2. Yönetmeliğin çıkış noktası şu: AB her 5 yılda bir yaptığı düzenli araştırmada her yıl 3.1 milyon insanın hayatını kaybettiğini saptıyor. Bu raporlardan sonra 2011 yılında genel bir mevzuat yayımlayarak yol güvenliği için çeşitli regülasyonlar çıkartıyor. Bu regülasyonlar neticesinde (EU) 2019/2144-düzenlemesi ile yeni kapsamlar belirleniyor. Yeni düzenlemeyle üretim hattı olan araçların yol güvenliği için bazı donanımlar

zorunlu hale getiriliyor. Bunlar arasında lastik basınç sensörü de bulunuyor.

■ Basınç ölçen cihaz dışında başka zorunluluklar da var mı?

Basınç ölçen sensörlerin haricinde bir dizi ek opsiyonel çözüm de ADAS kapsamında mevzuatta yer alıyor. Bunlar arasında, kör nokta asistanları, şerit takip sensörleri gibi yol güvenliği için önemli donanımlar da var.

DENEYİMLİ EKİP

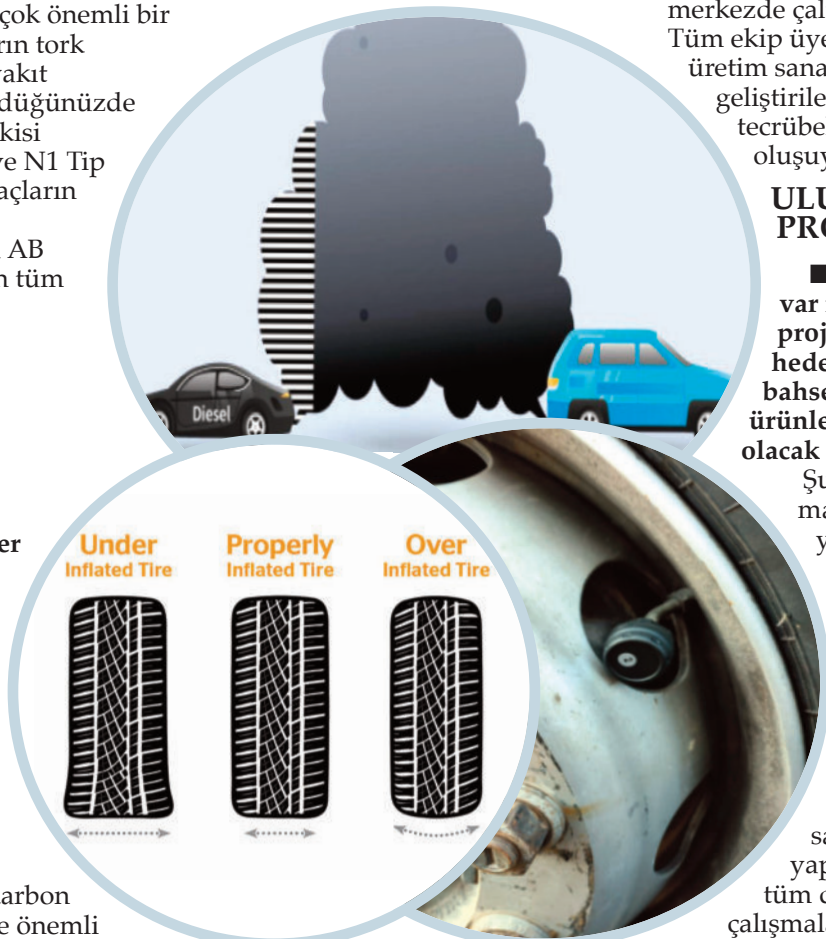
■ Nasıl bir ekiple çalışıyorsunuz?

Diyagno Teknoloji, kurumsal deneyimleri 20 yıla yakın olan kuruculardan oluşuyor. Teknopark bünyesinde bulunan bir ekibimiz var. Bir ekibimiz de Ankara merkezde çalışmalarını yürütüyor. Tüm ekip üyelerimiz otomotiv üretim sanayi özelinde geliştirilen çözümlerde tecrübeli ekiplerden oluşuyor.

ULUSLARARASI PROJE

■ Yurt dışından talep var mı? Geleceğe dönük projelerinizden bahseder misiniz? Yeni ürünler, farklı alanlar olacak mı?

Şu an uluslararası bir marka için bir proje yürütüyoruz. Proje kapsamında bu marka için ürün geliştirme yapıyoruz. Geliştirdiğimiz ürün tamamıyla yerli ve milli bir üründür. Temel prensipte otomotiv sanayinin iletişim alt yapısında kullanılacak tüm donanımlar için çalışmalarımız mevcut.



Nedensel yapay zeka

Yapay zeka, sağlıktan ekonomiye birçok alanda oyun değiştirici olmuştur. Yapay zekanın giderek daha fazla dikkat çeken bir dalı ise 'nedensel yapay zeka' (Causal AI). Bu alan, verideki nedensellikleri anlamak üzerine odaklanarak geleneksel yapay zeka yöntemlerinden ayrılır.

Geleneksel yapay zeka yöntemleri, genellikle bir veri seti içindeki korelasyonlara dayanır. Korelasyonlar yardımcı olabilir, ancak her zaman nedensellikte eşdeğer değildir. İşte burada nedensel yapay zeka devreye girer. Nedensel yapay zeka, bir veri setindeki nedensel ilişkileri keşfetmek ve anlamak için tasarlanmıştır. Bu, yalnızca desenleri tanımlamaktan öteye geçerek, neden bu desenlerin ortaya çıktığını anlamaya çalışır.

Neden-sonuç ilişkilerini anlamak, yapay zekanın sağlamlığını önemli ölçüde artırabilir. Ayrıca, yapay zekanın geçmiş verilerden yeni durumlara çıkarım yapma yeteneğini iyileştirir. Başka bir deyişle, nedensel yapay zeka, geçmişte ne olduğuna dayanarak gelecekteki durumlar hakkında tahminlerde bulunabilir. Bu özellik, geleneksel yapay zeka yöntemleriyle her zaman mümkün olmayabilir; çünkü bunlar eğitildikleri verilerden farklı durumlarla karşılaştıklarında zorlanabilir.

Sağlık ve ekonomide faydaları

Nedensel yapay zekanın uygulanması, özellikle sağlık ve ekonomi gibi alanlarda büyük fayda sağlar. Burada, olayların nedenlerini anlamak, daha etkili müdahalelere yol açabilir. Örneğin, nedensel yapay zeka doktorlara hastanın hastalığının temel nedenlerini anlama konusunda yardımcı olarak daha hedefe yönelik tedavi sağlayabilir.

Benzer şekilde, ekonomide nedensel yapay zeka, ekonomik trendlerin nedenlerini anlama konusunda politika yapıcılara daha etkili politikalar uygulama imkanı sunabilir. Finans sektörü, karmaşık ve dinamik bir yapıya sahip olduğundan, nedensel yapay zekanın sunduğu neden-sonuç analizi büyük bir önem taşır. Örneğin, finansal piyasalardaki dalgalanmaların ardındaki temel nedenleri anlama, daha doğru tahminler yapma ve risk yönetimini geliştirme konusunda finans uzmanlarına yardımcı olabilir. Ayrıca, nedensel yapay zeka, sahtekarlık tespiti ve ticaret stratejilerinin optimize edilmesi gibi alanlarda da finans sektörüne değerli katkılarda bulunabilir.

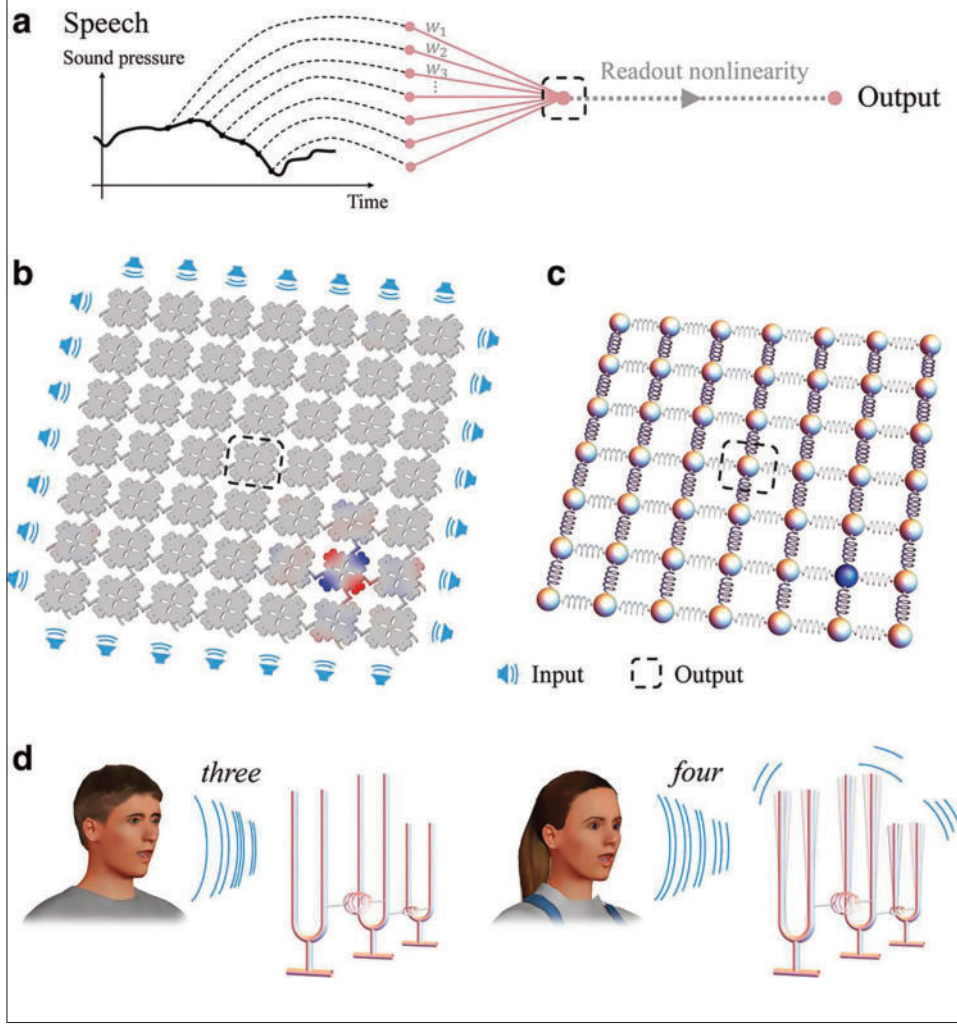
Sektörel avantajları

Perakende sektörü, büyük miktarda veri üreten ve karmaşık tüketici davranışlarına yanıt vermesi gereken bir sektördür. Nedensel yapay zeka, alışveriş eğilimlerini anlama, stok yönetimini optimize etme ve kişiselleştirilmiş müşteri deneyimleri sunma konusunda perakende şirketlerine avantaj sağlayabilir. Ayrıca, sektördeki rekabetin arttığı bir ortamda, neden-sonuç ilişkilerini anlamak, perakendecilere stratejik avantajlar sunabilir.

Eğitim sektörü, öğrenci başarısını artırmak ve eğitim süreçlerini iyileştirmek için teknolojiyi benimser. Nedensel yapay zeka, öğrenci performansının arkasındaki faktörleri anlama, öğretim metotlarını kişiselleştirme ve eğitim politikalarını geliştirme konusunda eğitim kurumlarına yardımcı olabilir. Örneğin, öğrenci başarısızlığının altında yatan nedenleri anlama, öğretmenlere erken müdahalede bulunma ve öğrencilere daha iyi rehberlik etme fırsatı sunabilir.

Bu örnekler, nedensel yapay zekanın birçok sektörde nasıl uygulanabileceğini ve bu uygulamaların nasıl sektörel avantajlar sağlayabileceğini gösteriyor. Sonuç olarak nedensel yapay zeka, yapay zeka dünyasındaki yeni ve heyecan verici gelişmelerden biri olarak öne çıkıyor. Verideki neden-sonuç ilişkilerini anlama yeteneği, onu geleneksel yapay zeka yöntemlerinden ayırıyor ve çeşitli alanlarda daha etkili çözümler için birçok olası kapısını aralıyor.

Ses dalgalarının enerjisi pil atığının azaltacak



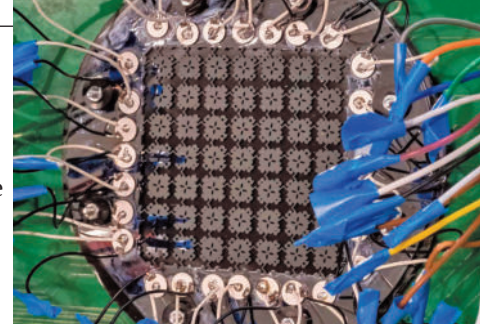
Elektronik bir cihaza güç sağlamak için yeterli titreşim enerjisi üreten, pilsiz bir sensör geliştirildi. Ses dalgalarına tepki veren bu yeni sensör, koklear implant gibi tıbbi cihazlara güç sağlayacak. Yeni ürünün, çevreyi kirleten pil atığını azaltması bekleniyor.

AYŞE BAŞAK

AKILLI telefonlardan oyuncaklara, uzaktan kumandalardan el fenerlerine kadar sık kullandığımız pek çok cihazda pillere bağımlıyız. Bunun sonucunda tüm dünyada her yıl 15 milyar pil çöpe atılıyor ve bunların çoğu çöp depolama alanlarında birikiyor. ETH Zürih araştırmacıları, ses dışında hiçbir şeye ihtiyaç duymayan pilsiz bir sensör geliştirerek bazı cihazlar için pil kullanımını geçmişte bırakmak üzere adım attı. Böylece atık pil sorununa katkı sağlamayı da hedefliyorlar.

MEKANİK İŞLİYOR

Araştırmacıların geliştirdikleri sensör tamamen mekanik olarak işliyor ve harici bir enerji kaynağına ihtiyaç duymadan, sadece ses dalgalarının içerdiği titreşim enerjisini kullanarak çalışıyor. Yalnızca belirli ses dalgalarını kullanabilen sensör, pasif konuşma tanıma özelliğine sahip ve belirli bir kelime ile ya da belirli bir ton veya gürültü üretildiğinde etkinleşiyor.



Yayılan ses dalgaları sensörün, elektronik cihazı çalıştırmaya yetecek büyüklükte bir elektrik darbesi oluşturacak kadar titreşmesini sağlıyor.

SİLİKON MALZEME

Sensör, tamamen silikondan oluşuyor ve geleneksel tipteki elektronik sensörler gibi ne toksik ağır metaller ne de nadir toprak elementleri içeriyor. Araştırmacılar, sensörün yapısını, bilgisayar modellemesi ve algoritmaları kullanarak, yay gibi davranan küçük çubuklarla birbirine bağlanan özdeş silikon plakalardan oluşan bir kafes kullanarak tasarladı. Bu küçük çubuklar belirli bir sesin

sensörü harekete geçirip geçirmeyeceğini belirliyor.

TEMELİ DİNLEYEBİLECEK

Araştırmacılar, sensör için çok sayıda potansiyel uygulama alanı öngörüyor. Örneğin, bir binanın temel çatlamasından kaynaklanan belirli bir sesi kaydederek depremleri ve binaları izlemek için kullanılabilir. Sensörün, sağırlık veya işitme kaybı nedeniyle koklear implant kullanan kişiler için kullanılabilirliği de düşünülüyor. Şu anda her implant, kullanılan ses işlemcisinin türüne bağlı olarak iki ya da üç pil gerektiriyor. Kişisel kullanıma göre değişmekle birlikte, tek kullanımlık piller 30-60 saat arasında dayanıyor ve sık sık değiştirilmeleri gerekiyor.

Detayları Advanced Functional Materials dergisinde yayınlanan konunun araştırmacıları, 2027 yılına kadar 12 farklı kelimeyi / komutu ayırt edebilecek, şimdi düşünülenlerden daha da küçük bir prototip sensörü piyasaya sürmeyi hedefliyor. Araştırmacılar, o zamana kadar yatırımcıların ilgisini çekemezlerse kendi startup'larını kuracak.

Güneş pillerinde rekor verimlilik

TEMİZ enerjinin umudu olarak görülen yeni güneş pili teknolojilerinden biri, büyük verimlilik artışı elde ederek rekor kırdı. Güney Kore'deki UNIST mühendisleri, şimdiye kadar verimlilikte ulaşılan yüzde 16.6'lık oranı aşmayı başardı. Mühendisler, yüzde 18.1'lik verimliliğe sahip kuantum nokta güneş pilleri üretti. Bu yenilenebilir enerjilerin geleceği için dev bir adım. Yapılan testlere göre görüntüleme teknolojileri ve sensörler bir yana bu teknolojinin en yararlı olabileceği yer, güneş pilleri.

FARKLI DALGALAR

Ticari güneş pilleri çoğunlukla ışık toplayan katman olarak dökme malzemelerden



yapılıyor; böylece tüm yüzey aynı dalga boylarını emiyor. Ancak kuantum noktaları, spektrumun farklı bir kısmına odaklanan birden fazla boyuta sahip olmayı mümkün kılıyor, bu da potansiyel verimliliği artırıyor. Ek ve önemli avantajları düşük maliyetleri ve üretimlerinin kolay olması. Öyle ki, püskürtülebilir bir çözelti haline

getirilebiliyorlar. Son araştırmada UNIST'teki bilim insanları, bu teknolojiyi geliştirmek için tarifte bir miktar değişikliğe gitti. Organik malzemelerde yapılan güneş pilleri direkt güneşe veya hava şartlarına daha az dayanıklı. İnorganik malzemelerden yapılanlarda da verimlilik azalıyor. Bu durum yeni bir

formül gerektirdi. UNIST ekibi, kuantum noktalarını organik perovskitten yaptı ve bunları bir alt tabakaya sabitlemek için noktaların birbirine daha yakın yerleştirilmesine olanak tanıyan yeni bir yöntem geliştirdi. Bu da verimliliği 2020'de ulaşılan yüzde 16.6'dan yüzde 18.1 gibi rekor bir seviyeye çıkardı. Bu rekor, Ulusal Yenilenebilir Enerji Laboratuvarı (NREL) tarafından onaylandı.

UZUN ŞÜRE GÜÇLÜ

Ayrıca yeni güneş pilleri, normal koşullar altında bin 200 saat, 80 santigrat derece altındaysa 300 saat boyunca verimliliklerini koruyabiliyor. Üstelik iki yıllık depolamadan sonra da aynı performansı gösterebildiler. Araştırma sonuçları, Nature Energy dergisinde yayınlandı.

HANNOVER MESSE 2024

Hannover - Almanya
22 - 26 Nisan 2024

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

T.C.
Ticaret Bakanlığı
tarafından açıklanan
devlet desteği tutarı
14.898 TL/m²

SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE 2024'TE BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE

- Dünyanın geniş kapsamlı sanayi fuarı
- 11 farklı ihtisas salonunda 226.000 m² sergileme alanı
- 4.000'den fazla uluslararası katılımcı
- 130.000 profesyonel ziyaretçi
- 14.000'den fazla ürün ve çözüm önerileri
- 21. yüzyılın trendlerini ve teknolojik gelişmelerini yakından inceleme olanağı
- Endüstriyel dönüşümde yenilikler
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 1992 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye Milli İştirak Organizasyonu'nun yükselen başarı grafiği

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Akışkan Gücü, Hidrolik, Pnömatik
- Dijital Ekosistemler
- Enerji
- Future Hub
- Yan Sanayi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli	: 800 Euro / m²
Minimum Stant Alanı	: 12 m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökhan Çapkin	Sibel Tayanç	Sena Yakar
0212 455 61 16 0530 664 86 22 gokhan.capkin@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanca@ito.org.tr	0212 455 61 18 sena.yakar@ito.org.tr

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

VEFAT VE BAŞSAĞLIĞI

Odamız Emekli Personeli

ALİ ÖZTÜRK'ü

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

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

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

En hızlı büyüyen 100 şirketin 23'ü İstanbul'dan



TOBB öncülüğünde, TEPAV ve TOBB ETÜ işbirliği ile Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi belirlendi. Açıklanan sonuçlara göre, en hızlı büyüyen şirketlerin 23'ü İstanbul, 19'u Ankara, 9'u ise Adana'dan çıktı.

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (ETÜ) işbirliğinde, şirketlerin 2019-2021 arası 2 yıllık ciro artışı dikkate alınarak yapılan Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi yarışması sonuçlandı. Türkiye 100 sonuçları; Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve iş dünyasının katılımıyla TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu'nun ev sahipliğinde, Ankara'da düzenlenen törenle açıklandı.

ORTALAMA BÜYÜME ORANI

Listede 27 farklı ilden ve 35 ayrı sektörden şirketler yer aldı. İlk 100'deki şirketlerin, 2019-2021 döneminde iki yılda ortalama büyüme oranı yüzde 569 oldu. Nominal gelirlerindeki artış oranı, Türkiye'nin nominal milli gelirindeki artışın 8 katı düzeyine ulaştı. En hızlı büyüyen şirketlerin 23'ü İstanbul, 19'u Ankara, 9'u ise Adana'dan çıktı. Ciro sunu 2 yılda yüzde 6 bin 628 oranında artıran Adana merkezli AFM Gıda Kimya Limited Şirketi ilk sırayı aldı. İstanbul firması Tobio Novelfarma İlaç Sanayi A.Ş. yüzde 5 bin 631 büyüme oranıyla ikinci, Aydın merkezli Ada İnşaat Mermer Limited Şirketi ise yüzde 1.744

büyüme oranıyla üçüncü oldu.

TOPTAN TİCARET ÖNDE

Açıklanan sonuçlara göre, 'Türkiye 100' listesinde 35 farklı sektöre ait şirket

tarafından yönetiliyor.

EĞİTİM SEVİYELERİ YÜKSEK

'Türkiye 100' listesindeki şirketlerde nihai karar merci konumundaki kişilerin eğitim seviyeleri yüksek. 75 şirketin en yetkili kişileri üniversite ve üzeri eğitim seviyesine sahip. Şirketlerin nitelikli insan kaynağına da sahip oldukları görülüyor. Toplam çalışanları içinde üniversite ve üstü seviyede eğitime sahip olanların oranı yüzde 50'den fazla olan şirket sayısı 36. Şirketlerde internet sitesi ve sosyal medya kullanımı da yaygın. 21 şirket, dijital platformlar (e-ticaret) üzerinden satış yapıyor.



bulunurken en fazla yoğunluk, toptan ticaret alanında görüldü. Bunu sırasıyla; bilgisayar programlama ve danışmanlık, mimarlık ve mühendislik faaliyetleri izledi. En hızlı büyüyen 100 şirketten 71'i, 76 ülkeye ihracat yapıyor. İhracat yapılan ülkeler arasında Almanya öne çıkıyor. Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketinin yarısından fazlasının finansman arayışında olduğu belirlendi.

'Türkiye 100' listesinde genç yöneticileri olan genç şirketler dikkat çekti. Şirketlerin yaş ortalaması 13.2 yıl. Şirketlerin kuruluş yılı 1987 ile 2018 arasında değişiyor. CEO'ların yaş ortalaması ise 46. CEO'su 35 yaşın altında olan 7 şirket yer alıyor. 100 şirket arasında 5 şirket kadınlar

TOBB 72 yaşında

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu, birliğin 72. kuruluş yıl dönümü nedeniyle mesaj yayımladı. Birliğin kurucularını ve emeği geçenleri saygı ve minnetle yad ettiklerini bildiren Hisarcıkıoğlu, 15 Mart 1950'de kuruluş kanunu yürürlüğe giren, 6 Şubat 1952'de ilk genel kurulunu yapan TOBB'un, 7 Şubat 1952'de organ seçimlerini tamamlayarak fiilen hayata geçtiğini hatırlattı.

75 firma Şikago pazarına girdi



ABD'nin en önemli ticaret ve lojistik merkezlerinden biri olan Şikago'da kurulan ilk Türk Ticaret Merkezi, 75 firmanın pazara girmesini sağladı.

MESUDE DEMİRHAN

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği ve Ticaret Bakanlığı'nun ortak çalışmalarıyla 8 Ocak 2021'de açılan TOBB Ticaret Merkezi (TTM), Türkiye'deki şirketlere ABD pazarına yönelik faaliyetlerinde altyapı, iş geliştirme, lojistik ve depolama hizmeti sağlıyor.

ABD'nin en önemli ticaret ve lojistik merkezlerinden Şikago'da kurulan ilk TTM'nin Türkiye ile ABD arasındaki 100 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşılabilmesi için köprü rolü oynaması hedefleniyor. TOBB TTM Şikago'nun tedarik zinciri oluşturulmasından yeni satış kanallarına, doğrudan yatırımlar ve ortak girişimlere kadar 4 ana stratejik hedefi var.

TİCARET FARKLI AMA KAZANÇLI

TOBB Ticaret Merkezi Şikago tanıtım semineri,

İstanbul Ticaret Odası Eminönü merkez binada gerçekleşti. ABD'yle ticareti geliştirmek isteyen Türkiye'deki firmaların dikkat etmesi gereken noktaları ve yol haritasına ilişkin ipuçlarını TOBB Ticaret Merkezleri Genel Müdürü Noyan Ciritoglu anlattı. Şikago pazarına şu ana kadar 75 firmanın girmesini sağladıklarını belirten Ciritoglu, şu bilgileri verdi: "Yaklaşık bin konteyner da ürün sattırdık. Bu girişime uzak ülkelere açılan ofislerle Türkiye Ticaret Merkezi kavramı ile başladık. Bunun yeterli olmayacağını görünce, danışmanlık ve iş geliştirme hizmetlerini ekledik. Çünkü ABD, bizim ticaretimize çok ters bir yapıda çalışıyor. Hem satış sözleşmeleri hem ürün sertifikasyonu, ölçü birimleri, her şey farklı ama kârlılıklar yüksek. Bize katılan firmalarımızı markalarıyla beraber tedarik zincirine dahil ediyoruz."

TÜRKİYE İÇİN BÜYÜYÖRÜZ

İstanbul Fuar Merkezi olarak ülkemizin uluslararası pazarlara açılan kapısı olmaya **büyüyerek** devam ediyoruz.



İstanbul'da belediyeciliğin geçmişi, geleceğe ne söyler?

İstanbul'da son yüz yıl içerisinde 31 belediye başkanı görev yapmış. Bunun en kısası 18 günlük süre ile Turan Ertuğ, en uzununu ise yaklaşık 11 yıl ile Lütfi Kırdar ve Kadir Topbaş paylaşmış. Bazıları atama ile bazıları seçimle işbaşına gelmiş. Bazıları da valilikle birlikte yürütmüş. Cumhuriyet sonrası İstanbul'un ilk Belediye Başkanı (Şehremini) Haydar Bey olmuştu. Cumhuriyet ilan edildiği sırada zaten İstanbul Valiliği yapmakta olan Haydar Bey, Şehreminiliği vekaletine de tayin edilmiştir. Daha sonra 'Şehreminiliği ve Şehremaneti' gibi unvanlar kaldırılarak 'Belediye' resmi ifade haline gelmiştir.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Aslında İstanbul'da 'belediye ve riyaseti' tarihine bakıldığında fethin hemen ertesi günü yani 30 Mayıs 1453'te Fatih Sultan Mehmet Han'ın Hızır Bey'i 'İstanbul Efendisi' unvanıyla, İstanbul Kadılığı'na tayin etmesi ile başlamıştır. Bugünkü anlamda aynı zamanda belediye başkanlığı sorumluluğunu da ihtiva eden İstanbul Kadılığı, şüphesiz Devleti Aliye'de büyük önemi haiz bir görevdi. Nitekim Hızır Bey'in de sorumlulukları belirtilirken "narhu ondan başkası koyamaz, esnafın birinci derecede müracaat edeceği mercidir; esnafa, çarşı pazara belediye vergisini koymak, denetlemek, cezalandırmak ona aittir" gibi hükümler de bunu ifade etmektedir. Şehremaneti geleneği 'Kadı, İhtisap Ağası, Şehremini, Belediye Reisi ve Belediye Başkanı' gibi unvanlarla kesintisiz olarak günümüze kadar devam etmiştir.

1923 yılında Ankara'nın başkent ilan edilmesinden sonra doğal olarak önceliğin yeni başkente verilmesi, dikkatleri İstanbul'dan uzaklaştırmış, zaten sınırlı olan kaynaklarda önceliği Ankara almıştır. Bu durum genel harbin ve işgal dönemlerinin yükünü de çekmiş olan İstanbul için belediye hizmetlerinde büyük sıkıntılar oluşturmuştur. 8 Mart 1984 tarihli Büyük Şehirlerin Yönetimi Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile İstanbul'da iki kademeli büyükşehir belediye yönetimi modeline geçilmiş ve 1984'te yapılan mahalli seçimlerde İstanbul'un ilk büyükşehir belediye başkanı Bedrettin Dalan olmuştur. 27 Haziran 2008 tarihinde 5747 sayılı kanun ile ilk kademe belediyelerinin tüzel kişilikleri kaldırılmış ve bu belediyelerin bazıları mahalle olarak bir ilçeye katılırken, bazıları birleşerek yeni ilçe belediyeleri kurulmuştur. Eminönü belediyesinin de tüzel kişiliği kaldırılarak Fatih ilçesine dahil edilmiştir.

İstanbul'un yüzyıllık yönetim deneyimi göstermektedir ki, İstanbul ülkeye hizmet ve siyasi liderlik açısından stratejik önemi haizdir. Zira İstanbul, günümüzde demografik ve sosyolojik olarak küçük bir Türkiye'dir. Aynı zamanda bir finans merkezidir. Gelinek nokta itibarıyla bu şehrin konumu ve fonksiyonu belirlenmiş, Cumhuriyetin ilk yıllarındaki biraz da günün koşulları gereği ortaya çıkan Ankara-İstanbul çekişmesi ortadan kalkmıştır. Her iki şehir de birbirlerini tamamlayıcı özellikleri ve rolü itibarıyla görünen bir başka önemli husus ise atama veya vekil olarak değil, seçimle iş başına gelen başkanların bu şehre daha belirgin hizmet ettikleridir.

Yüzyıllık İstanbul belediyeciliği içerisinde bir diğer önemli husus ise ülkeyi uzun süre yönetecek bir lider çıkarmış olmasıdır. 27 Mart 1994-6 Kasım 1998 tarihleri arasında Büyükşehir Belediye Başkanlığı görevi yapan Recep Tayyip Erdoğan'ın siyasi bir lider olarak belirmesi ve kurduğu partinin genel başkanlığına seçilerek aralıksız bütün genel seçimleri de kazanarak Başbakan ve Cumhurbaşkanı sıfatı ile ülkeye hizmet ediyor olmasıdır.

Sözün özü; sadece ülkemizin değil, bu coğrafyanın en önemli yönetim merkezi geleneğine sahip olan İstanbul; kültür, sanat, eğitim, finans, ticaret, turizm, insan kaynağı varlığı ve yönetimi açısından küresel bir bakış açısına sahip, medeniyetlerin harmanlandığı vazgeçilmez bir şehir hükmündedir. Türkiye'yi ve İstanbul'u yönetenler, bu şehrin geçmişine bakarak yeni yüzyılını kurgulamakla mükelleftirler.



Sedef kakma eserler Hünkâr Kasrı'nda

OSMAN KUVVET

YENİ Cami Hünkâr Kasrı'nda bu ay, sedef ve pirinç kullanılarak yapılan, kakma sanatından seçme eserler yer aldı. 'Midâd'dan Âhen'e (Mürekkkepten Demire) isimli sergi, sanatçı Bahadır Özkan tarafından kakma tekniğiyle yapılan ayet, hadis ve tasavvuf

büyüklerinin sözlerinin yer aldığı hat eserlerinden oluşuyor.

Serginin açılışını İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Bahadır Yaşık ve Münir Üstün ile Meclis Katip Üyesi Ercan Özboyacı birlikte gerçekleştirdi. Açılışa, İTO Meclis Üyeleri ve sanatseverler de katıldı. Sergiyi, 3 Mart'a kadar ücretsiz olarak gezmek mümkün.

Ağaç ve sedefi 'sessizlikle' buluşturuyor

İcra edilen sanatın yüzde 50'sinin tercih yoluyla oluşturulduğunu, gerisine sanatın bizzat kendisinin karar verdiğini söyleyen sedefkâr Bahadır Özkan, sessizlikten beslendiğini ifade ediyor. Özkan'ın ahşap içine yerleştirdiği sedeften oluşan hat formatındaki 40'ı aşkın eseri, Yeni Cami Hünkâr Kasrı'nda sergileniyor.

SEDEFİN çok hassas bir malzeme olduğunu, doğru konumlandırıp kesildiği takdirde çabucak kınlabildiğini söylüyor usta sedefkâr Bahadır Özkan. Çocukluk yıllarında başlayan sanat merakını, "Hobi başka bir şey, dert edinmek başka bir şey" diyerek, Topkapı Sarayı baş sedefkârı Hulki Yavuz'dan dersler alarak taçlandıran Bahadır Özkan, Yeni Cami Hünkâr Kasrı'nda eserlerini sanat meraklılarıyla buluşturuyor. Ücretsiz gezilebilecek sergi, 3 Mart'a kadar açık olacak. Her birini ince ince el emeği ile işlediği 40'ı aşkın eserini sergileyen Özkan, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı.



Sümeysa Yavuz TOPAL



oluşturuyorum. İfade ettiğim gibi kadim hattatların eserleri benim esin kaynağım. Tamamen el işçiliği ile kestiğim bu malzemeleri ahşabın içine bir yapboz yapar gibi yerleştiriyorum.

CIMBIZ İLE ÇALIŞMA

Sedef çok hassas bir malzeme, işleme sürecini nasıl yönetiyorsunuz?

Kırdığım da oldu. Ancak zamanla malzeme ile hemhal olmaya başlıyor insan. Kestiğim ahşap ile sedefin bir yapbozun parçaları gibi birbirine tam oturması gerekiyor. Bunu tamamen dokunuşlarla hissederek yapıyorsunuz. Öyle bir hesap yapılmalı, aqlar ona göre ayarlanmalı ki, hiçbir yapııştırma olmadan tamamen geçme yöntemiyle malzemeler birbiri ile bütünleşsin. **Bazı parçalar çok küçük...** Tabii mimlik parçalarımız var. Özellikle hareketler çok ince. Bunların hepsini kıl testere ile kesip cimbizla yerlerine yerleştiriyorum.

AĞAÇ SEÇİMİ

Ağaç malzemeyi her bir esere özgü mü seçiyorsunuz?

Vengi, Brezilya çınarı, yerli çınar, maun gibi ağaçları kullanıyorum. Ancak sanatta yüzde 50 sanatçının tercihi geçerlidir. Elbette bir irademiz var fakat ağaç çok sürprizli bir malzeme; ham hali başka, cilalı hali

başka... Bu nedenle bazen hattın bizzat kendisi, içinde hayat bulmak istediği ağacı tercih ediyor diyebiliriz.

Eserlerinizi icra ederken nelerden motive oluyorsunuz?

Kimi sanatçılar müzikle çalışmayı sever, kiminin farklı ritimleri vardır. Ben tamamen sessizlikten güç alıyorum. Atölyemde kestiğim her bir malzemenin farklı sesi vardır. Ağacın sesi bambaşkadır, pirincin, sedefin sesi bambaşka. Bu seslerin her birinin farklı durağı oluyor. Özellikle ağacın o tok sesi bana çok iyi geliyor.

Külliyyatta bir satır

"Sanat bir nasip işidir. Bize de bir yol gösterildi. Ben de bu yoldan yürümeyi tercih ederek nasıldım. Türk sanatının milyonlarca satırdan oluşan külliyyatında bir satır olabildiysem ne mutlu bana."

Hal yolculuğu

"Ben usta hattatların eserleri ile besleniyorum. Sanatın dokunduğu her şeyi disipline etmesi gibi bir yönü var. Önce sabır, sonra bütünleşme hali geliyor. Benim ilk eserim 'Mülk Allah'ındır' yazılı olan hat çalışmasıydı. Son eserim ise bir 'Hiç' yazısı..."

Terbiye metodu

"İcra ettiğim sanatta, aslında tüm sanat dallarında diyebilirim, bir yoğunlaşma hali vardır. Her bir uyarandan vazgeçip o işe tüm duyularını yönlendirme hali... Aslında tasavvufi ruh terbiyesi metodu ile çok özdeşleşir. Bu yüzden sanatın ruhlara iyi gelen bir yönü vardır."



Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

Afrika masumiyet (Afrika Innocence)

En büyük toplulukların yaşadığı kıtalardan biri olan Afrika, hem Türkiye hem de dünya için çok önemli bir yere sahip. Bu eserde ise keşfedilmemiş ve yıllarca geri planda kalmış bir kıtanın farklı gözlerden görülmesi mümkün. Eser, Coşkun Aydın'ın vizöründen Afrika kıtasından Nijer coğrafyasındaki insanların toplumsal yaşamları, gelenekleri, hayata bakış açılarının yansıtıldığı Türkçe, İngilizce ve Fransızca dillerinde hazırlanmış fotoğraf albümüdür. Fotoğraf ve hikayesi ile kıtaya ışık tutan bu değerli eser, tüm araştırmacılar tarafından oldukça ilgi gördü. Esere, İTO Dersaadet Kütüphanesi'nden ulaşabilirsiniz.

İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2020

Zeytinburnu'nun sosyo-ekonomik ve siyasal yapısı

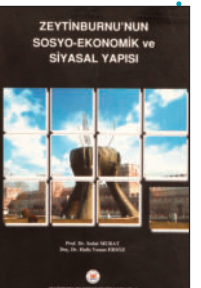
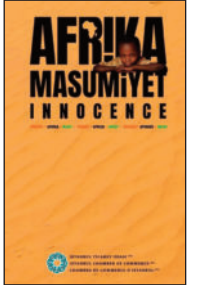
Eser, İstanbul'un en eski yerleşim yerlerinden biri olan, geçmişten günümüze çok büyük bir nüfusu barındıran, aynı zamanda ekonomik ve sosyal yapısı ile dikkat çeken bir öneme sahip Zeytinburnu ilçesi ile ilgili hazırlanmış en detaylı çalışmalardan biri. Çok sayıda farklı kültürü barındıran bu ilçede, en aşağıdan en üst kademeye kadar hem ekonomik hem de sosyal bir sınıflama yapısı görmek mümkün.

Şehrin ticaret merkezlerinden bazılarına da ev sahipliği yapan Zeytinburnu, oldukça önemli bir geçiş ve ticaret noktası. Eser, araştırma ve raporlara kaynak olma özelliğine sahip.

Halis Yunus Ersöz

Zeytinburnu Belediyesi Kültür Yayınları

www.kitapistanbul.org.tr





46 ana kategoride gerçekleşecek

Bu yıl gerçekleştirilecek TEKNOFEST'te çip tasarımından jet motor tasarımına, turizm teknolojilerinden tarım teknolojilerine kadar 46 ana kategori yer alacak. Yarışmalara başvurular, 20 Şubat'a kadar yapılabilecek.

UZAY, havacılık ve teknoloji festivali TEKNOFEST, bu yıl 46 ana ve 117 alt kategoride teknoloji yarışmalarına ev sahip sahipliği yapacak.

Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı (T3 Vakfı) ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yürütücülüğünde düzenlenen TEKNOFEST'te, teknoloji yarışmaları, hava gösterileri, konserler, çeşitli konularda söyleşiler ve etkinlikler gibi birçok faaliyet gerçekleştiriliyor.

TEKNOFEST; 2018 ve 2019'da İstanbul'da, 2020'de Gaziantep'te,

2021'de İstanbul'da, 2022'de Samsun'da ve Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de, 2023'te ise İstanbul, Ankara ve İzmir'de düzenlendi. Festivalin bu yıl yeni adresi Adana olacak.

20 ŞUBAT'A KADAR

'TEKNOFEST ile Gelecek Sensin' sloganıyla prestijli yarışmalarda yüksek performans sergileyecek teknoloji tutkunlarına 30 milyon lira ödül ve 55 milyon liranın üzerinde malzeme desteği sağlanacak.

Her yıl bir önceki seneye göre daha fazla yarışma kategorisinin

açıldığı ve Türkiye tarihinin en büyük ödüllü teknoloji yarışmalarının yer aldığı TEKNOFEST teknoloji yarışmaları, bu sene 46 ana ve 117 alt kategoride düzenlenecek.

Çip tasarımından jet motor tasarımına, turizm teknolojilerinden tarım teknolojilerine kadar çeşitli kategorilerde gerçekleştirilecek TEKNOFEST 2024 teknoloji

yarışmalarına başvurular, 20 Şubat'a kadar yapılabilecek.

4.5 MİLYON ZİYARETÇİ

2018 yılında İstanbul'da 550 bin kişiyi ağırlayan TEKNOFEST, 2019'da yine megakentte 1.7 milyon kişi tarafından ziyaret edildi. Covid-19 salgını sebebiyle 2020'de Gaziantep'teki TEKNOFEST ziyaretçilere kapalı olarak gerçekleştirilmişti.

İstanbul'da 2021'de 1 milyon ziyaretçiyi ağırlayan festival, 2022'de ilk kez yurt dışında 300 bin ziyaretçinin katılımıyla Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de düzenlendi. 2022'de Samsun'da gerçekleştirilen TEKNOFEST Karadeniz'e ise 1.2 milyon kişi katıldı.

Çeşitli disiplin ve kategorilerde teknoloji yarışmalarına ev sahipliği yapan etkinlik, Cumhuriyet'in 100. yılında İstanbul'da 2.5 milyon, Ankara'da 943 bin ve İzmir'de 1.1 milyon olmak üzere toplam 4.5 milyondan fazla ziyaretçiyi ağırladı.



**Yalnız çocuklarınıza değil,
torunlarınıza da güvenli bir gelecek
bırakmak için...**

"YATIRIMCILIK HAKKINDA
GELMİŞ GEÇMİŞ EN İYİ KİTAP."

Warren Buffett

Dünyaca ünlü değer yatırımcısı

"HAYATINIZ BOYUNCA TEK BİR
YATIRIM KİTABI OKUYACAKSANIZ,
BU OLSUN."

Forbes

Türkiye'nin ve dünyanın çoksatın listelerinden hiç düşmeyen bu efsanevi kitapta, başarılı yatırımcılara yön veren ilkelerin, bu yatırımcıların hocalarının ağzından en yetkin anlatımını bulacaksınız.

Bu kitaptaki ilkeleri özümseyip dikkat ve istikrarla uygulayarak;

- Yatırımcı profilinizi, riske bakış açınızı öğrenerek kendiniz için doğru yatırım stratejisini oluşturacak,
- Birikimlerinizi krizlere, enflasyona ve panik dalgalarına karşı koruyacak,
- Orta ve uzun vadede akılcı, sürdürülebilir ve reel getiriler elde edecek,
- Özel emeklilik fonlarınızı etkili ve verimli yönetmeyi öğrenecek,
- Akıllı bir yatırımcı için panik dalgalarının ve fiyat düşüşlerinin fırsat olduğunun bilincine varacaksınız.

Toplu alımlar için; kurumsal.epsilonyayinevi.com

@psilon®



TEKNOFEST 2018:

2 düzenleyici kuruluş, 28 paydaş kurum, 14 farklı kategoride teknoloji yarışması, 2 milyon liradan fazla ödül, 2 milyon liradan fazla maddi destek, 4 bin 333 takım başvurusu, 20 binden fazla kişi başvurusu, 750'den fazla finalist takım, 2 binden fazla finalist kişi, 550 bin festival ziyaretçi sayısı.

TEKNOFEST 2019:

2 düzenleyici kuruluş, 53 paydaş kurum, 19 farklı kategoride teknoloji yarışması, 2 milyon liradan fazla ödül, 4 milyon liradan fazla maddi destek, 81 il, 122 ülke, 17 bin 373 takım başvurusu, 50 binden fazla kişi başvurusu, 2 binden fazla finalist takım, 10 binden finalist kişi, 1 milyon 720 bin festival ziyaretçi sayısı.

TEKNOFEST 2020:

2 düzenleyici kuruluş, 63 paydaş kurum, 21 farklı kategoride teknoloji yarışması, 3 milyon liradan fazla ödül, 4 milyon liradan fazla maddi destek, 81 il, 84 ülke, 20 bin 197 takım başvurusu, 100 binden fazla kişi başvurusu, 1.260'tan fazla finalist takım, 5 binden fazla finalist kişi, Covid-19 sebebiyle ziyaretçiyi kapalı gerçekleştirildi.

TEKNOFEST 2021:

2 düzenleyici kuruluş, 72 paydaş kurum, 35 farklı kategoride teknoloji yarışması, 5 milyon liradan fazla ödül, 7 milyon liradan fazla destek, 81 il, 111 ülke, 44 bin 912 takım başvurusu, 200 binden fazla kişi başvurusu, 2 bin 200'den fazla finalist takım, 13 binden fazla finalist kişi, 1 milyon festival ziyaretçi sayısı.

TEKNOFEST 2022:

2 düzenleyici kuruluş, 98 paydaş kurum, 40 farklı kategoride teknoloji yarışması, 7 milyon liradan fazla ödül, 22 milyon liradan fazla maddi destek, 81 il, 107 ülke, 154 bin 34 takım başvurusu, 600 binden fazla kişi başvurusu, 5 bin 960'tan fazla finalist takım, 27 binden fazla finalist yarışmacı, 1 milyon 250 bin festival ziyaretçi sayısı.

TEKNOFEST 2023:

2 düzenleyici kuruluş, 123 paydaş kurum, 44 farklı kategoride teknoloji yarışması, 20 milyon liradan fazla ödül, 20 milyon liradan fazla malzeme desteği, 81 il, 100 ülke, 337 bin 744 takım başvurusu, 1 milyondan fazla yarışmacı başvurusu, 3 binden fazla finalist takım, 12 binden fazla finalist yarışmacı.