



Tezhib ve hat eserleri Hünkar Kasrı'nda

Tezhip sanatının özgün örneklerinin sunulduğu Aşk-ı Tezhib ve Hat San'atı isimli sergi, Yeni Cami Hünkar Kasrı'nda açıldı. Tezhip ve minyatür sanatçısı Sabriye Şeker'in eserlerinin yer aldığı sergi, 30 Kasım'a kadar sanatseverleri ağırlayacak. **Sümevra Yarış Topal ■ 19'da**



'İhracata ilk adım'la milyon dolara ulaştılar

Şu ana kadar hiç ihracat yapmamış ya da sürdürülebilir ihracat potansiyeline ulaşmamış firmaları ihracatçı haline getiren İhracata İlk Adım Programı'nın 17. etap başvuruları tamamlandı. 20 yıldır gerçekleşen program sayesinde sıfırdan milyon dolarlık ihracata ulaşan firmalar var. **Mesude Demirhan ■ 8'de**

İLERİ TEKNOLOJİ İÇİN cömert teşvik zamanı



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, kasım ayı Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, "İleri teknolojiye cömert teşvik verme zamanının geldiğine inanıyorum" dedi.

YÜZDE 3 SEVİYESİNDE

İhracattaki yüksek teknoloji ürün payının yüzde 3.5 olduğunu belirten Avdagiç, "Teşviklerin de yüzde 3'ü bu ürünlere veriliyor. Şayet yüksek teknoloji üretimini artırmak istiyorsak, bu firmalara daha fazla destek sağlamalıyız" diye konuştu.

TEKNOLOJİ FONU

Düşük teknoloji ekonomilerin yaşadığı riske dikkat çeken Avdagiç, "Doğrudan yabancı yatırım çekmek için uzun dönemli vergi teşvikleri sağlamalıyız. Teknoloji Transferini Hızlandırma Fonu Türkiye Projesi'ni hayata geçirmeliyiz" dedi. **■ 10-11'de**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

15 KASIM 2024 YIL: 66 SAYI: 3335

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.istanbulticaretgazetesi.com

YEŞİL DÖNÜŞÜMDE B PLANI AVANTAJ

Trump'ın yeniden ABD Başkanı seçilmesiyle yeşil dönüşüm takviminin uzaması gündeme geldi. Böyle bir durum, kaynaklarını çeşitlendiren Türkiye'ye süre avantajı oluşturacak.

COP29'DA GÜNDEM

İklim değişikliği ve yeşil dönüşümle ilgili hedeflere ulaşılmasında çoğu ülkenin en büyük problemi finansman. Ayrıca bu dönüşümün tarife dışı engelleme dönüştürme dair endişeler ve korumacı eğilimler diğer önemli problemler. Bakü'deki COP29 zirvesinde de emisyonu azaltmaya yönelik hedeflerin, belirlenen takvimden daha geç gerçekleşme ihtimali gündeme geldi.

TÜRKİYE LEHİNE

Küresel finansman eksiklikleri ve büyük ekonomilerin ağır ilerlemesi Türkiye'yi de etkiliyor. Yeşil dönüşüm ve tedarik güvenliği için enerji kaynaklarını çeşitlendirmeye yönelik Türkiye, küresel bir B planı devreye girerse bundan da avantaj sağlayacak. Türkiye, olası gecikmeyi uluslararası fonlara daha kolay erişim ve sanayiye destekleme için lehine kullanacak. **■ 9**



Barış ÇABACI

Rüzgarın yol haritası yatırıma dönüşecek **■ 5**

Donald Trump'ın dönüşü ve Çin **Fatih Oktay ■ 8**

istanbulticaretgazetesi.com

EKONOMİDEN HABERİNİZ VAR

App Store'dan
Google Play
AppGallery

QR kodu

İTO Haber 1885

İTO Başkanı Avdagiç'in çağrısı yanıtlı: Yeni nesil yazarkasa POS uygulaması ertelendi

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yeni nesil yazarkasa POS'larda kredi kartı ile döviz tahsilatı yapılabilmesi için tüm bankaların yazılımlarının güncellenmesi gerektiğini belirterek uygulamanın ertelenmesini talep etmişti. Hazine ve Maliye Bakanlığı, iş dünyasının sesine kulak vererek uygulamanın 10 Ocak 2025 tarihine kadar ertelendiğini duyurdu. **■ 7**



G.Afrika'yla ticarete bölgeye özel çözüm

Afrika kıtasının büyük ekonomisi Güney Afrika ile ticarete, bölgeye özel çözüm önerileri gündemde. Türk firmalarına çağrıda bulunan Cape Town heyeti, bölgeyle ticareti geliştirmek için yerel fırsatların değerlendirilmesinin önemine işaret etti. **Adem Orhun ■ 12**



DMO ile kamuya KOBİ'lerden tedarik

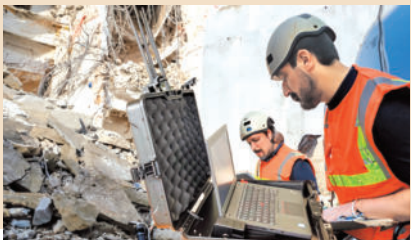
Devlet Malzeme Ofisi (DMO), İstanbul Ticaret Odası üyeleri de dahil bin 700 tedarikçiden ürün alıyor. DMO'nun özellikle kamu ve üniversite hastanelerinin ihale süreçlerini yönettiği sağlık market uygulamasıyla KOBİ'lerden de tedarik yapıyor. **Osman Kuvvet ■ 15**

Global fuarlarda maraton sürüyor

İTO, 2024 fuar maratonunu gayrimenkul, gıda, kırtasiye ve içerik sektörlerinde düzenlenen fuarlarla sürdürdü. Firmalar, Endonezya, Suudi Arabistan ve Dubai'deki fuarlarda yeni işbirliklerinin adımlarını attı. **■ 13-18**



Acil durumlara taşınabilir baz istasyonu



Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'ndeki SigatOS adlı girişim, taşınabilir acil durum haberleşme sistemi geliştirdi. Girişim, PECS cihazıyla arama kurtarma ekiplerine etkili bir haberleşme platformu sağlıyor. Taşınabilir GSM baz istasyonu olarak çalışan cihazla, depremlerde enkaz altında kalan insanlarla iletişim kurmak mümkün. **■ 2'de**

ARF, özel sektöre de hizmet verecek

TÜBİTAK bünyesinde devreye alınan 'ARF Süper Bilgisayar'ı, özel sektörün de kullanması için çağrı hazırlığı tamamlandı. ARF Süper



Bilgisayar; üretimden savunmaya, ilaç tasarımı hastalık tespitine kadar birçok alanda araştırmacıların ihtiyaç duyduğu simülasyonları eş zamanlı gerçekleştirebilecek. **■ 20**



'Zamansız' hayaller yapay zekayla hayat bulacak

Ömür Kırbıştı **■ 16**



Çikolatanın tadı azalacak

Ekim ayından bu yana kötüleşen hava koşulları, arz konusundaki sıkışmalar kakao fiyatlarının yukarı yönlü hareketlenmesine sebep oldu.

Fiyatların yükselmesinde çikolata tüketimine yönelik üretim artışının da etkili olduğu belirtiliyor. **Mesude Demirhan ■ 4'te**



Eski lastiklerden tatlı su üretimi

Ayşe Başak **■ 17'de**

Taşınabilir GSM baz istasyonu ile enkaz altındakilerle iletişim kuruluyor



BTM'nin teknoloji girişimi SigintOS'un geliştirdiği taşınabilir acil durum haberleşme sistemi PECS, arama kurtarma ekiplerine zorlu koşullarda güvenilir ve etkili bir haberleşme platformu sağlıyor. Taşınabilir GSM baz istasyonu olarak çalışan cihazla, depremlerde enkaz altında kalan insanlarla iletişim kurmak mümkün.

TUĞÇE ÖZKUŞ

BTM'nin ileri düzey haberleşme ve savunma sanayi ürünleri geliştiren teknoloji girişimi SigintOS, pek çok elektronik donanımın tek bir işletim sistemi içerisinde sorunsuz ve stabil çalışmasıyla öne çıkıyor. Girişimin kurucusu Murat Şişman, SigintOS'un 2018 yılında alanında tek ve benzersiz bir işletim sistemi olarak ortaya çıktığını belirterek, "GSM, radyo frekans alıcı/verici ve sinyal

istihbaratına yönelik geliştirilmiş pek çok elektronik donanımın tek bir işletim sistemi içerisinde sorunsuz ve stabil çalışması bu zamana kadar mümkün değildi. SigintOS; piyasadaki tüm sinyal işleme donanımının tek bir işletim sistemi içerisinde sorunsuz olarak tak çalıştır özelliğiyle kullanılmasını sağlayarak sektördeki en önemli ihtiyacı karşıladı" dedi.

ÖNCE İSTİHBARAT İÇİN

Şişman, taşınabilir acil durum haberleşme sistemi PECS'in (Portable Emergency Communication System) de altyapı ve fonksiyonlarının daha önce geliştirilmeye başlanan, askeri ve istihbarat alanında kullanılması hedeflenen bir projenin farklılaştırılması neticesinde ortaya çıktığını söyledi. Şişman, ülkemizde sıkça yaşanan doğal afetler sonrasında çalışmayan GSM şebekeleri, göçük altında bulunan insanlara ulaşamayan GSM sinyalleri ve mobil şebekelerin mahalle aralarına girememesi neticesinde taşınabilir ve kompakt yapıda bir GSM haberleşme sistemine ihtiyaç olduğunu ve PECS'in arama kurtarma ekipleri için hayati önem taşıyan bir cihaza dönüştürüldüğünü söyledi.

KESİNTİSİZ 8 SAAT

PECS'in yalnızca 9 kg ağırlığında el çantası şeklinde taşınabilir bir GSM şebekesi olduğunu belirten Murat Şişman, "İçerisindeki batarya ile 8 saat aralıksız çalışabiliyor ve şebeke elektriği ile şarj olduğu sırada da çalışmaya devam ediyor" dedi. PECS'in aynı anda iki farklı GSM operatörü olarak yayın yaparak, çevredeki tüm cep telefonlarının kendi üzerine otomatik olarak bağlanmasını sağladığını da vurgulayan Şişman, detayları şöyle aktardı: "Bir arama kurtarma faaliyeti sırasında ekip operatörü PECS üzerindeki yazılımla saniyeler içerisinde iki farklı operatör bilgilerini sisteme girerek GSM şebekesi oluşturabiliyor. Bu şebeke, 50 metre çapta yayın yaparak yalnızca göçük altındaki insanların sisteme bağlanabilmesini sağlıyor. Ayrıca portatif antenleri sayesinde göçüğün en alt kısımlarına kadar yayın yapabiliyor. Göçük altında bulunan cep telefonları, PECS'ten gelen sinyalleri gördüğü anda sisteme otomatik olarak bağlantı kuruyor. Her bir cep telefonu içerisindeki SIM kart bilgilerinde hangi operatöre kayıtlı olursa olsun bu sisteme hiçbir sorgu olmadan otomatik olarak bağlanıyor."

HER OPERATÖRLE UYUMLU

PECS'in dünyadaki tüm operatörlere ait SIM kartlar ve cep telefonları ile yüzde 100 uyumlu çalıştığını söyleyen Murat Şişman, PECS üzerine bağlanan cep telefonlarıyla sesli görüşme, SMS mesajlaşması yapılabildiği gibi bu cep telefonlarına internet erişiminin de sağlandığını ifade etti. Yardıma muhtaç insanlarla PECS'in başındaki operatörün sesli görüşmeyi dilediği an gerçekleştirildiğine dikkati çeken Şişman, bu özellik sayesinde arama kurtarma ekipleriyle göçük altındaki insanların haberleşebildiğini kaydetti. Şişman, aynı zamanda sisteme bağlanan tüm cep telefonlarına ait Uluslararası Mobil Abone Kimliği (IMSI) numaralarının da sistemin ekranında anlık olarak görüntülediğini,

böylece göçük altındakilerin kimlik bilgilerine de anında ulaşılabilirdiğini vurguladı.

ARAMA KURTARMA

PECS'in hedef pazarının, dünya üzerindeki tüm arama kurtarma organizasyonları olduğunu altını çizen Murat Şişman, "PECS, gerek kamu gerek sivil arama kurtarma ekiplerinin ihtiyaçlarını

karşılamak üzere özel olarak geliştirildi. Global pazarda yer alabilmesi için tüm ülkelerle uyumlu şekilde altyapısı oluşturuldu. Arama kurtarma organizasyonlarının yanı sıra askeri ve istihbarat alanında da yer edinmeyi amaçlıyoruz. Bu iki alanda da pek çok ihtiyacı mevcut hali ile karşılayabilen PECS, farklı ihtiyaçlar için farklı fonksiyonlarını kolaylıkla içerisine entegre edebiliyor" dedi.

MUADİLİ YOK

"PECS'in en önemli özelliği, taşınabilmesi ve batarya ile çalışabilmesi" diyen Şişman, bu konuda muadil bir ürünün pazarda bulunmadığını söyledi. Şişman, "Ayrıca kolay kullanımı, aynı anda iki farklı GSM şebekesi olarak çalışabilmesi, istenilen şebekenin istenilen frekans ve bant üzerinde yayın yapabilmesi, daha önce hiçbir operatörün sunmadığı özellikler" diyerek, PECS'in ayrıcalıklarını anlattı.

ZAMAN VE DOĞRU BİLGİ

Özellikle arama kurtarma ekipleri için özel olarak tasarlanmasında belli özelliklerin ön planda tutulduğuna dikkat çeken Şişman, şu bilgileri paylaştı: "Arama kurtarma faaliyetlerindeki en kritik şey, zaman ve doğru bilgidir. Deprem gibi büyük felaketler sonrasında ilk 72 saat GSM haberleşmesi tam anlamıyla sağlanamaz. Bu da arama kurtarma ekiplerinin yardıma muhtaç insanlarla haberleşmesi konusunda büyük sıkıntı doğurur. Ticari operatörlere ait araç tipi mobil şebekeler bölgede çalışsa da göçük altına bu araçlardan sinyal iletimi mümkün olmuyor. Göçük altındaki insanlarla haberleşmenin önemi, bu tip kritik durumlarda muazzam faydalar sağlıyor. En önemlisi ise göçük altındaki insanın kendisini yalnız hissetmemesi, arama kurtarma ekibinin kendisini kurtaracağını farkında olarak yaşama tutunması. Göçük altındakilerin konumunu ve sağlık durumunu cep telefonu haberleşmesi dışında öğrenebilmek oldukça zordur."

BTM İLE HEYECANLANDIK

Murat Şişman, BTM sürecini ise şu sözlerle anlattı: "Özellikle teknoloji alanında birçok harika fikir, yatırım bulamadığı için ya fesh ediliyor ya da ülke dışında kendisine yer buluyor. Bu üzücü durum karşısında BTM'nin sunduğu olanaklar bizi oldukça heyecanlandırdı. BTM ile olan sürecimiz yeni başladı diyebiliriz. Bizi BTM'ye yakınlaştıran en önemli olgu, İstanbul Ticaret Odası gibi önemli bir kurumun desteği. Yatırımcılara ulaşma ve sonrasındaki süreçlerle ilgili profesyonel destek açısından BTM'nin bize büyük faydalar sağlayacağı aşikâr."

Sahte ihbarlardan da koruyor

PECS'in bir diğer önemli özelliğinin ise sahte ihbarlardan korunmayı sağlaması olduğuna dikkat çeken Murat Şişman, "Birçok felaket sonrasında arama kurtarma ekiplerini en zor duruma

sokan şeylerden biri de sahte ihbarlar. Kasası, cüzdanı veya kıymetli eşyasının kurtarılması için göçük altında kaldığını belirten sahte SMS mesajları gönderen birçok insan, gerçek arama

kurtarma faaliyetlerinin yapılmasını engeller. PECS tam da bu noktada, gerçekten göçük altında olan insanlarla haberleşme sağladığı için sahte ihbarların da önüne geçiliyor" dedi.

JEC WORLD 2025

Paris - Fransa
4 - 6 Mart 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

JEC WORLD 2025 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Esra Yılmaz	Ferit Oğuztürk	Esra Avcıoğlu
0212 455 65 10 0530 874 89 73 esra.yilmaz@ito.org.tr	0212 455 61 01 0537 304 52 55 ferit.oguzturk@ito.org.tr	0212 455 61 10 0530 386 92 66 esra.avcioglu@ito.org.tr

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



Proje bazlı teşviklerde yeni karar

TEKNOLOJİ Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında desteklenmesine karar verilen yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı 100 milyon Türk Lirası, diğer yatırımlar ya da Ar-Ge harcaması için ise 2 milyar Türk Lirası olarak belirlendi.

Yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı Verilmesine İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre program kapsamında desteklenmesine karar verilen yatırımlar, KOSGEB veya TÜBİTAK tarafından da doğrudan desteklenebilecek.



EPDK'dan lisans ve süre kararı

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumunca (EPDK), Petrol Piyasası Lisans Yönetmeliği ve Elektrik Piyasası Lisans Yönetmeliği kapsamında yeni kararlar alındı.

Konuyla ilgili kurul kararları, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, petrol piyasasında dağıtıcı ve ihrakiye teslim lisansı başvurusunda bulunan tüzel kişinin aktif toplamının dağıtıcı lisansı için minimum ödeyeceği miktar 125 milyon lira olarak güncellendi.

Getirilen geçici madde kapsamında bu maddenin yayım tarihinden önce lisans alan dağıtıcı lisansı sahiplerinin, belirlenen aktif toplam miktarını sağladıklarına ilişkin son 3 ay içinde düzenlenmiş yeminli mali müşavir onaylı bilançolarını, 1 Haziran 2026 tarihine kadar EPDK'ya sunması gerekiyor.

Kurul toplantısında elektrik piyasasında faaliyet gösteren dağıtım ve görevli tedarik şirketlerinin gelir ve tarife düzenlemelerine esas parametrelerin geçerli olacağı beşinci uygulama dönemi, 1 Ocak 2026-31 Aralık 2030 olarak belirlendi.

**QR KODLA
BİZE BAĞLANIN**

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/Qr_Code/141124.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

3 bin lirayı aşan faturaya e-arşiv zorunluluğu

e-fatura ve e-arşiv fatura uygulamasına dahil olmayan mükelleflerce düzenlenecek faturaların vergiler dahil toplam tutarının, 1 Ocak 2025'ten geçerli olmak üzere 3 bin lirayı aşması durumunda e-arşiv faturası düzenleme zorunluluğu getirildi. Uygulama, 1 Ocak 2026'dan itibaren fatura tutarına bakılmaksızın geçerli olacak.

E-FATURA ve e-arşiv fatura uygulamasına dahil olmayan mükelleflerce düzenlenecek faturaların vergiler dahil toplam tutarının, 1 Ocak 2025 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, 3 bin lirayı aşması durumunda, 1 Ocak 2026 tarihinden itibaren de fatura tutarına bakılmaksızın e-arşiv faturası düzenleme zorunluluğu getirildi.

Gelir İdaresi Başkanlığı'na (GİB) hazırlanan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Tebliğle, henüz elektronik belge olarak düzenlenemeyen gider pusulasının elektronik ortamda düzenlenememesine, belgenin taraflarca ıslak imzayla imzalanması yerine tarafların bilgilerinin elektronik ortamda ya da iletişim araçları yoluyla doğrulanabilmesine imkan sağlandı.

Halen elektronik ortamda düzenlenebilen müstahsil makbuzu da taraflarca ıslak imzayla imzalanmak yerine, bilgilerin elektronik ortamda ya da iletişim



araçları yoluyla doğrulanabilecektir.

FİNANSMAN VE ÖDEME KURULUŞLARI

Ayrıca finansman ve tasarruf finansman şirketleriyle ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşlarına banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi işlemlerine istinaden e-dekont düzenleyebilme imkanı getirildi.

Gerek risk analiz çalışmalarının etkinliğinin artırılması gerekse muhasebe ve beyan süreçlerinin etkinleştirilmesi amacıyla e-fatura ve e-arşiv fatura uygulamasına dahil olmayan mükelleflerce düzenlenecek faturaların da vergiler dahil toplam tutarının 1 Ocak 2025 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 3 bin lirayı aşması halinde, 1 Ocak 2026 tarihinden itibaren ise

tutarına bakılmaksızın, e-arşiv fatura olarak düzenlenmesi zorunlu olacak.

E-İRSALİYE ŞARTI

Diğer taraftan, İnşaat Demiri İzleme Sistemi'ne dahil olma zorunluluğu olan mükelleflerden, brüt satış hasılatı 1 milyon liranın üzerinde olanlara, e-irsaliye uygulamasına dahil olma yükümlülüğü getirildi.

Tebliğe göre eksikliği tespit edilen özel entegratörlere özel usulsüzlük cezası kesilecek ve eksikliğin giderilmesi istenecek. Verilen süre içerisinde söz konusu eksiklikleri gidermeyenlerle giderilmesi istenen eksikliği aynı takvim yılı içerisinde birden fazla kez tespit edilenlerin özel entegratörlük izinleri GİB tarafından iptal edilebilecek.

'e-defter'de kapsam genişliyor

Vergiye uyumu artırma çalışmaları kapsamında, bilanço esasına göre defter tutan mükelleflerin tamamı, yeni yıldan itibaren elektronik defter (e-Defter) uygulaması kapsamına alınıyor.

Hazine ve Maliye ile Ticaret Bakanlıklarınca hazırlanan Elektronik Defter Genel Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, bilanço esasına göre defter tutan mükelleflerin tamamı, 1 Ocak 2025'ten itibaren e-Defter uygulamasına dahil olacak. Söz konusu mükelleflerin defterleri elektronik ortamda tutulacak.

SEDDK'dan doğal afet düzenlemesi



SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sisteminin Tarife ve Talimatları ile Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ'i, Resmi Gazete'de yayımlandı. SEDDK'dan konuya ilişkin gönderilen bilgi

notunda, 2023 Aralık'ta DDAS-Ticari ve DDAS-Finansman ürünlerine başvurabilecek KOBİ'lerin kapsamının genişletildiği ve sistem bünyesine dahil edildiği anımsatıldı. Yeni yapılan düzenleme ile sistem kapsamında sunulan DDAS-Ticari ve DDAS-Finansman ürünlerine doğal afet ek teminatı da dahil edildi.



Stratejik finansmana 50 milyon TL şartı

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı, finansal kaynaktan yararlanmak üzere başvuru yapacak yatırımcılara, son verilen mali yıl bilançosunda yer alan özkaynak tutarının en az 50 milyon TL olması şartını getirdi.

Resmi Gazete'de yayımlanan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yapılacak stratejik öncelik ve teknik değerlendirmeye dair tebliğde değişiklik yapan tebliğe göre, bu finansal kaynaktan yararlanmak üzere başvuru yapacak yatırımcıların, son verilen mali yıl bilançosunda yer alan özkaynak tutarının en az 50 milyon TL olması gerekiyor.

Ayrıca finansman programından yararlanan yatırımcılar, finansman kullanımlarından doğan faiz veya kâr payı ödemeleri için ilgili teşvik belgesi kapsamında herhangi bir faiz desteği alamayacak ve kâr payı desteği de sağlanmayacak.

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

Yazılım Güncelleme Ücretsiz

Sunucu ve Bilgi İşlem Maliyeti Yok

Sektörel Yazılımlara Entegrasyon Ücretsiz

Mobilden Erişim

Bulutta Yedek

VADE FARKSIZ
3 TAKSİT
1.000 KONTÖR HEDİYE

uyumsoft | girusTİCARİ

İklim krizi kakaonun tadını kaçırdı

Kakao vadeli işlemleri, ton başına 7 bin 800 doların üzerine çıkarak, ekim ortasından bu yana en yüksek seviyesine ulaştı. Uzmanlara göre, kakao fiyatlarının özellikle son bir yılda çok hızlı yükselmesinin en önemli nedenlerinden biri, Batı Afrika'da yaşanan hava koşullarındaki değişiklikler.

KAKAO fiyatları, uzun süredir yaşanan rekolt kayıpları yüzünden hızla artmaya devam ediyor. Kısa sürede fiyatını katlayan kakao, aynı zamanda gıda üreticilerinin girdi maliyetlerini de etkiledi. Avrupalı bazı üreticiler çikolata gramajlarını düşürerek, maliyet artışıyla başa çıkmaya çalışırken, yaklaşan Noel nedeniyle talep daha da artıyor.

YÜZDE 45'İ FİLDİŞİ SAHİLİ'NDEN

Fildişi Sahili ve Gana, dünyadaki kakao üretiminin yüzde 60'ını karşılıyor. Ancak Fildişi Sahili ve Gana'daki büyük kakao fabrikaları, tohum maliyetlerini karşılayamadığı için üretimi kısma veya durdurma kararı almaya başladı. En önemli üretici Fildişi Sahili'nde ise daha düşük bir kakao hasadı bekleniyor. Fildişi Sahili, dünya kakao arzının yaklaşık yüzde 45'ini gerçekleştiriyor. Ancak Nijerya ve Gana gibi diğer kakao üreticisi ülkelerdeki hasat da beklentilerin oldukça altında. Kakao arzında sorunların ana nedeni, uzun süreli kuraklık ve şiddetli yağmur gibi kötü hava koşulları gösterilirken, bitki hastalıkları da



mahsulü etkiliyor. İklim koşulları nedeniyle kakao hasadının azalması, çikolata üreticilerini fiyat artırımına yapmaya itmişti. Üretim kesintisinin sürmesiyle çikolata fiyatlarının daha da sert artabileceği tahmin ediliyor.

ARZ ENDİŞELERİ

Trading Economics verilerine göre; kakao vadeli işlemleri, arzın sıkışmasına ilişkin endişeler arasında ton başına 7 bin 800 doların üzerine çıkarak ekim ortasından bu yana en yüksek seviyesine ulaştı. ABD limanlarında tutulan kakao stokları, son 17 aydır düşüş eğilimindeydi ve 11 Kasım itibarıyla 1.698.375 torba ile

19 yıllık yeni bir düşük seviyeye geriledi. Ayrıca en büyük üretici Fildişi Sahili'nden gelen arz konusundaki yenilenen endişeler fiyatlara yukarı yönlü baskı ekledi. Bayiler, Fildişi Sahili'nin kakao düzenleyicisinin, uzun süreli yağmurlar, sel ve kahverengi çürüklük mantar hastalığının yayılması da dahil olmak üzere ekim ayından bu yana kötüleşen hava koşulları nedeniyle 2024-2025 sezonu için kakao ihracat sözleşmesi satışlarını yakın zamanda yüzde 40 oranında azalttığını bildirdi. Uzmanlara göre, 11 Kasım'da Gana ve Nijerya'nın bazı bölgelerinde kuru ve sıcak hava koşulları yaşanmasının nisan ayında başlaması planlanan orta mahsul kakaoyu etkileyebileceği belirtiliyor.

Üretim açığı 4 kat arttı

Uzmanlar, kakao fiyatlarının özellikle son bir yılda çok hızlı yükseldiğini ifade ederek, bunun en önemli nedenlerinden birinin Batı Afrika'da yaşanan hava koşullarındaki değişiklikler olduğunu söylüyor. Özellikle kakaodaki üretim açığının önceki döneme göre yaklaşık 4 kat arttığını vurgulayan uzmanlar, "Üretim açığı bu kadar yüksek olunca fiyatların da yukarıya doğru gitmesi kaçınılmaz oldu. Bu durumda çikolatada fiyat artışlarından ziyade boyutlar küçülebilir. Bu durum, Avrupa'da bazı çikolata üreticilerinde görülmeye başlandı" diyor.

İsviçre: Yıllık kişi başına 8.8 kilo çikolata tüketen İsviçreli, sadece tüketmekle kalmıyor, aynı zamanda üretiyor. Dünyada bilinen birçok çikolata markası İsviçreli.

Avusturya: Kişi başına yıllık 8.1 kilo çikolata tüketiyor.

Almanya: Dünyada en çok çikolata tüketen ülkeler arasında üçüncü sırada yer alan Almanya'da, kişi başı tüketim 7.9 kilo.

İrlanda: Yıllık kişi başına çikolata tüketimi 7.9 kilo olan İrlanda, çikolatada en çok İngiltere'yi tercih ediyor.

Birleşik Krallık: En çok çikolata tüketen ülkeler listesinde 5. sırada yer alan Birleşik Krallık, yıllık kişi başı 7.6 kilo çikolata tüketiyor. Birleşik Krallık'ta en çok tercih edilen çikolatalar ise karamel dolgu ve sade olanlar.

İsveç: Yılda kişi başı ortalama 6.6 kilo çikolata tüketen İsveç'te birçok çikolata çeşidi üretiliyor.

Estonya: Yıllık ortalama kişi başı 6.5 kilo çikolata tüketen Estonyalılar, her geçen gün çikolata endüstrisini büyütüyor.

Norveç: Norveç, sadece balıkları değil, çikolatayı da çok fazla tüketiyor. Yılda ortalama 5.8 kilo çikolata tüketen Norveçliler, özellikle Paskalya tatilinde daha fazla çikolata tercih ediyor.

Polonya: Tatil zamanlarında çikolata tüketiminin artmasıyla dikkatleri üzerine çeken Polonya, yılda ortalama 5.7 kilo çikolata yiyor.

Belçika: Çikolata üretiminde dünyada isim yapan ve çikolata denildiğinde akla ilk gelen ülkelerden biri olsa da Belçika, diğer ülkelere göre daha az çikolata tüketiyor. Yılda 5.6 kilo çikolata tüketen Belçika, listenin 10. sırasında.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %
Petrol (Brent, \$/Varil)	72.1	-3.0 -10.4
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.89	7.4 -2.4
Doğalgaz (Dutch TTF, EURO/MWh)	43.9	8.5 -7.9
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	142.2	-0.5 15.1

METALLER

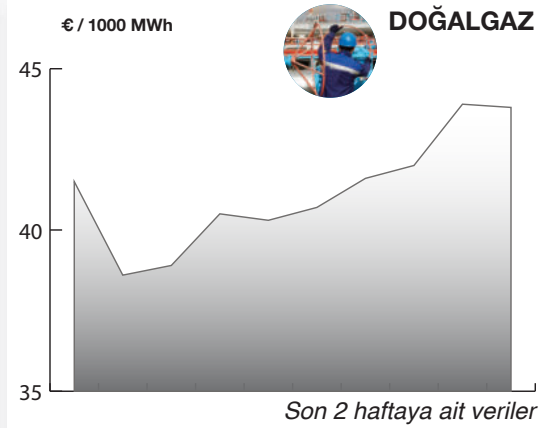
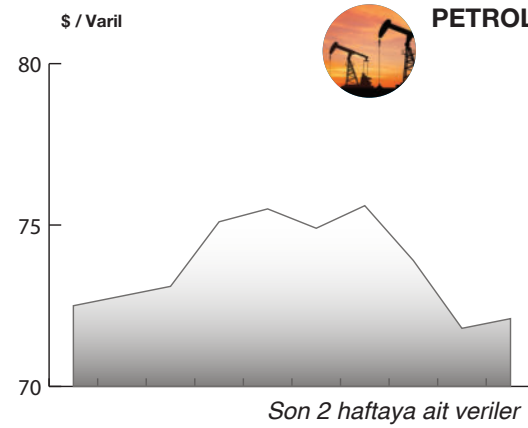
Altın (\$/Ons)	2.605	-4.5 33.0
Gümüş (\$/Ons)	30.9	-3.7 33.8
Platin (\$/Ons)	953	-3.3 5.7
Bakır (\$/Ton)	9.002	-6.2 10.2
Alüminyum (\$/Ton)	2.563	-3.6 16.0
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	469	-2.8 -19.1
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	103.1	-1.8 -19.9
Kurşun (\$/Ton)	1.980	-1.0 -13.2
Kalay (\$/Ton)	29.926	-6.6 -39.0
Çinko (\$/Ton)	2.917	-4.4 14.7
Nikel (\$/Ton)	15.777	-1.2 -1.0

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	208	-0.1 -5.4
Mısır (\$/Bushel)	4.33	4.1 -7.3
Mısır (\$/Ton)	170	
Pamuk (\$/Lb)	0.69	0.6 -10.6
Kakao (\$/Ton, Londra)	7.495	3.1 68.1
Kahve (\$/Lb)	2.58	2.8 50.9
Şeker (\$/lb)	0.21	-2.7 -21.7
Kereste (\$/m³)	241	2.0 6.8
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.350	1.8 53.0
Palmye Yağı (\$/Ton)	1.187	5.0 46.0
Baltık Kuru Yükle Endeksi	1.558	10.9 1.8
Emtia Endeksi (CRB Index)	333	-1.5 6.1

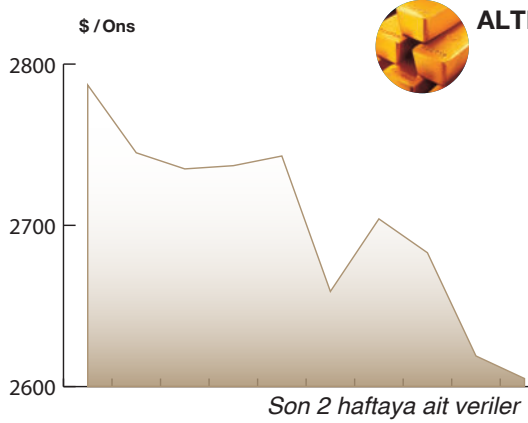
Veriler, 12 Kasım 2024 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



ABD'nin üretimi artıyor

ABD'de Donald Trump'ın başkan seçilmesiyle beraber ABD dolarının değer kazanması ve Fed'in faiz indirim sürecinin yavaşlayacağı beklentisiyle Brent petrolü yüzde 3 düşerek 72 dolara kadar geriledi. Çin kaynaklı talep endişelerinin devam etmesi de fiyatın baskılanmasına neden oluyor. OPEC+'ın üretim artışı kararını ertelemesine rağmen ABD'nin petrol üretiminin ağustos ayında tüm zamanların rekorunu kırarak günlük 13.4 milyon varile çıkması, zayıf seyrin bir başka nedeni olarak gösteriliyor.

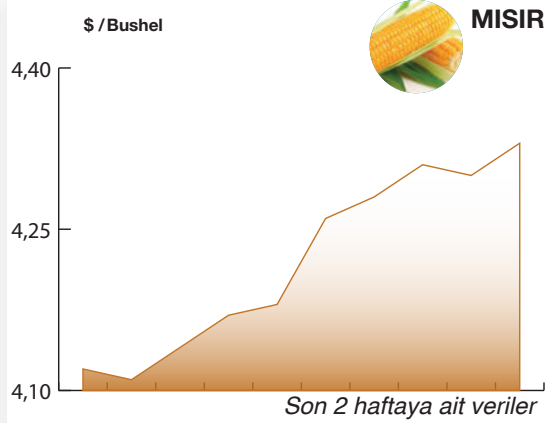


Rüzgar döndü

Altın fiyatları, ABD seçimleri sonrası haftalık yüzde 4.5 düşüşle 2 bin 600 dolara geriledi. ABD'de Trump'ın başkan seçilmesi ve enflasyonist bir ortam oluşacağı, böylece Fed'in faiz indirimine riske girebileceği beklentisi, düşüşün en önemli nedeni. Nitekim daha önce aralık ayında yüzde 80 olan faiz indirimi beklentisi, yüzde 60'a düşmüş durumda. Dünya Altın Konseyi'ne göre, 12 Kasım itibarıyla para piyasası fonlarından Kuzey Amerika kaynaklı 809 milyon dolarlık çıkış olurken, bunun bir kısmı ise Asya kaynaklı para girişi ile karşılandı.

Kasırga etkisi sürüyor

Meksika Körfezi'nde etkili olan Rafael kasırgası nedeniyle ABD doğalgaz fiyatları, haftalık yüzde 7.4 artışla 2.89 dolara yükseldi. Kasırgadan günlük 482 bin varil ham petrol ve 310 milyon kübik feet doğalgaz üretimi etkilenmiş durumda. Bu rakamlar, sırasıyla üretimin yüzde 25 ve yüzde 16'sına karşılık geliyor. Avrupa'da ise havaların soğuması ve yüzde 93 seviyesindeki stoklarla ilgili kaygılar nedeniyle doğalgaz fiyatları haftalık yüzde 8.5 artışla 43.9 Euro'ya çıktı.



Üretim düşüşü endişesi

ABD'de mısır ekim alanlarında görülen verim düşüşünün etkisiyle mısır fiyatları yüzde 4.1 yükseldi. Son bir aydaki yükseliş, yüzde 8'e ulaştı. ABD Tarım Bakanlığı tarafından yayınlanan WASDE raporunun Kasım sayısında, dönüm başına verimin son bir ayda 183.8 bushelden 183.1 bushale, 2024-25 sezonu için üretim tahmininin ise 60 milyon bushel düşüşle 15.14 milyar bushale gerilediği açıklandı. Ukrayna ve Brezilya gibi üretici ülkelerde de üretim düşüşü tahmini yapılıyor.

Yenilenebilir enerjide Dünya Bankası rüzgarı

Türkiye'nin yenilenebilir enerjiye yatırım sürecini destekleyeceğini açıklayan Dünya Bankası, deniz üstü rüzgar enerjisi alanındaki potansiyele de dikkat çekiyor. Dünya Bankası'nın hazırladığı 'Türkiye İçin Deniz Üstü Rüzgar Enerjisi Yol Haritası' ise projenin hayata geçirileceğinin garantisi olarak değerlendiriliyor.

TÜRKİYE, 2035 yılına kadar 120 bin megavat rüzgar ve güneş enerjisi kurulu gücüne ulaşmayı hedefliyor. Bu süreçte ihtiyaç duyulan yatırım miktarı 80 milyar dolar seviyesindeyken, enerji iletim altyapısının geliştirilmesi için gereken yatırım tutarı ise 28 milyar dolar olarak hesaplanıyor. Rüzgar enerjisi kurulu gücüne bakıldığında, Türkiye 12 bin 369 megavat ile Avrupa'nın 6. büyük ülkesi konumunda. Rüzgar sanayinde ise 5. sırada. Geçtiğimiz yıl elektrik üretiminin yüzde 10.3'ü rüzgardan elde edildi. Rüzgar enerjisindeki etkinliğin 2035 Yenilenebilir Enerji Stratejisi çerçevesinde daha fazla artırılması planlanıyor. Bu süreçte deniz üstü rüzgar enerjisi yatırımları da önemli bir rol üstlenecek. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, geçen yıl deniz üstü rüzgar enerjisi için aday Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanı'na (YEKA) ait sahaların büyüklüklerini belirlemişti; bölgelerde teknik çalışmalar devam ediyor.

Dünya Bankası, Türkiye'nin deniz üstü rüzgar enerjisi alanındaki potansiyelini değerlendirmek



amacıyla hazırladığı 'Türkiye İçin Deniz Üstü Rüzgar Enerjisi Yol Haritası' raporunda bu alanda neler yapılabileceğini analiz etti. Çalışma hakkında değerlendirmelerde bulunan Dünya Bankası Türkiye Direktörü

Humberto Lopez, Türkiye'nin 2035'e kadar yenilenebilir enerji kurulu gücünü 90 gigavat artırarak 120 gigavata ulaşmasını hedefleyen enerji dönüşümü planını desteklediklerini belirterek, "Bu, güneş enerjisi, karasal ve deniz üstü rüzgar enerjilerinden oluşacak" dedi. Lopez, Dünya Bankası'nın hazırladığı yol haritasında, Türkiye'deki deniz üstü rüzgar enerjisinin ekonomik potansiyeli, Marmara, Karadeniz gibi bölgelerdeki potansiyel, farklı bölgelerdeki rüzgar hızları, suyun derinliği, korunması gereken alanlar gibi tüm detayların ele alındığını da söyledi.

YOL HARİTASI

Dünya Bankası'nın, Türkiye'nin denizlerdeki rüzgar enerjisinin gelişimini hedefleyen bu projesinin de 2035'e kadar uzanacağını düşündüğünü dile getiren Lopez,



"Bu yol haritası ise projenin hayata geçirileceğinin garantisi. Türkiye, Dünya Bankası'nın deniz üstü rüzgar enerjisi yol haritası oluşturduğu sekizinci ülke oldu. Yenilenebilir enerjilere baktığınızda, güneş enerjisi, karasal ve deniz üstü rüzgar enerjilerinin bir kombinasyonuna sahipseniz istediğiniz şey tüm bu farklı alanları ülke potansiyeline göre çeşitlendirmektir. Türkiye'de önemli miktarda karasal rüzgar enerjisi ve güneş enerjisi üretme kabiliyeti ve potansiyeli var" diye konuştu.

IFC DE DESTEKLİYOR

Uluslararası Finans Kurumu (IFC) Yenilenebilir Enerji Başuzmanı Sean Whittaker da Dünya Bankası'nın hazırladığı Türkiye İçin Deniz Üstü Rüzgar Enerjisi Yol Haritası'na ilişkin

değerlendirmelerde bulundu. Bankanın, küresel deniz üstü rüzgar enerjisini geliştirmeye yönelik bir programı devreye aldığını, kendisinin de bu programın kurucu ortağı ve eş lideri olduğunu belirten Whittaker, "Türkiye için deniz üstü rüzgar enerjisi yol haritasını da bu program çatısı altında geliştirdik" diye konuştu. Programı ülkelerin finanse edilebilir projelere sahip olmaları adına gereken süreyi hızlandırmalarına yardımcı olmak için kurduklarını anlatan Whittaker, "Deniz üstü rüzgar enerjisini finanse etmeyi çok istiyoruz. Şu anda Çin dışında hiçbir gelişmekte olan pazarda deniz üstü rüzgar enerjisi yok" dedi.

KAPASİTE TAHMİNLERİ

Söz konusu yol haritasında,

Türkiye'nin deniz üstü rüzgar enerjisi alanını geliştirirken takip etmek isteyebileceği iki yolun ortaya konulduğunu aktaran Whittaker, şöyle konuştu: "Bu yol haritası, 'İşte fırsatlar, işte zorluklar, bunlar ise gerekecek finansman' diyor. 'Üretim maliyeti, tedarik zinciri geliştirme ve altyapı gelişimi açısından sonuçları bunlar' diyor. Çünkü deniz üstü rüzgar enerjisi çok karmaşık. Dolayısıyla tüm bunları bir arada değerlendirmek gerekiyor. Yol haritası, Türkiye'nin yapması gerekenleri söylemiyor fakat önündeki iki seçeneğe işaret ediyor. Yüksek büyüme senaryosuna göre, Türkiye 2050 yılına kadar 27 gigavat kurulum, düşük büyüme senaryosuna göre de 16 gigavat kurulum yapabilir. Yol haritasının amacı, hükümetin karar alma sürecinde bilgilendirmek."



Enerjide 28 milyar dolarlık finansman da görüşülüyor

Dünya Bankası Türkiye Direktörü Humberto Lopez, Türkiye'nin 2035 yılı yenilenebilir enerji hedefi doğrultusunda, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile enerji iletim altyapısının dönüşümünde ihtiyaç duyulan yaklaşık 28 milyar dolarlık planın finansmanı için görüştüklerini de söyledi. Türkiye'nin enerji dönüşümündeki 3 noktaya dikkati çeken Lopez, şöyle konuştu: "Bir yanda enerji üretimi var ki, bu ağırlıklı olarak özel sektör faaliyeti. Bu, gelecek yıllarda yaklaşık 80 milyar dolar yatırım gerektirecek. İkinci bir kısım ise enerji iletim. Bu da kamu sektörünün alanına giriyor. Üçüncü kısım da enerji dağıtımı. Bu da özel sektörü ilgilendiriyor. Dünya Bankası, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile birlikte enerji dönüşümünü desteklemek üzere gelecek yıl 750 milyon dolarlık ilk projeyi hayata geçirmek için çalışıyor. Enerji iletim kısmı için de birkaç yıl içinde benzer miktardaki ikinci proje ile geleceğiz. Son olarak da Enerji Bakanlığı ile iletim için yaklaşık 28 milyar dolara ihtiyaç duyacağımız bir planın finansmanını sağlamak ya da uygun hale getirmek için neler yapılabileceğini görüşüyoruz."

İhracat potansiyeli yüksek

Deniz üstü rüzgar enerjisinde Türkiye'nin motivasyon kaynaklarından birinin bu alandaki ihracat potansiyeli olduğunu belirten IFC Yenilenebilir Enerji Başuzmanı Sean Whittaker, şunları söyledi: "Türkiye'nin bu alandaki kapasitesini artırması, diğer piyasalarda da lider olmasına fırsat sunacaktır. Türkiye'nin bazı yüzzer rüzgar çiftlikleri geliştireceğini ve yüzzer rüzgar endüstrisi büyüdükçe bu alandaki uzmanlığını ihraç etmek için iyi bir konumda olacağını düşünebiliriz. Türkiye, dünyanın en büyük 12. karasal rüzgar pazarıdır. Çok fazla kanat yapıyor, kule yapıyor. Gerçekten iyi bir endüstri var ve çok rekabetçi. Türkiye'nin ürettiği bileşenlerin çoğu ihracata yönelik. Dolayısıyla deniz üstü rüzgar enerjisinde de aynı rekabet avantajına sahip olması mantıklı."

Sektör izin süreçlerinde hız talep ediyor



Rüzgar enerjisi yatırımları için sektörün bazı beklentileri olduğunu belirten Türkiye Rüzgar Enerjisi Birliği (TÜREB) Başkanı İbrahim Erden, "Yatırımların yapılması için ilk başta gerekli izin süreçlerini en hızlı şekilde tamamlamayı, devletimizin ilgili kamu kurumlarının da bu süreçleri hızlandırıcı desteklerini bekliyoruz" diye konuştu. Erden, bu kapsamda enerji yatırımlarını hızlandırmayı hedefleyen 'süper izin' mekanizmasının hayata geçirilmesine yönelik hazırlıkların devam ettiğini anımsatarak, "İnşallah bu yılın sonu ya da gelecek yılın başında Meclis'ten geçtiğinde bu izin süreçlerinin hızlandığını memnuniyetle göreceğiz" dedi.

NRW'DE HİDROJEN: EN KÜÇÜK AMA GELECEĞİ EN PARLAK ELEMENT.

EUROPE'S | | | HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya'nın en büyük hidrojen ağını keşfedin: Kuzey Ren-Vestfalya (NRW). Çok sayıda araştırma kurumu ve dünyanın en büyük yeşil hidrojen depolama tesisi projesi ile NRW, geleceğe yönelik en ideal koşulları sunan hidrojen ekonomisini oluşturarak, Avrupa çapında enerji pazarında lider bir rol oynamaktadır. NRW'ye hoş geldiniz!



www.nrwglobalbusiness.com

NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

OBJEKTİF
NEDEN
OLMADAN

Belirli süreli iş sözleşmelerinde bakiye süre ücretinden kaçınılabilir mi?

İŞÇİ ve işverenler, çalışma mevzuatında yer alan emredici hükümlere uymak şartıyla diledikleri şekilde sözleşme yapma imkanına sahip. İş sözleşmesinin akdedilmesiyle birlikte taraflar arasında karşılıklı hak, sorumluluk ve yükümlülükler oluşuyor. Bu hak, sorumluluk ve yükümlülükler açısından akdedilen sözleşmenin belirli veya belirsiz süreli olması büyük önem taşıyor.

Çalışma mevzuatımızda kural olarak iş sözleşmelerinin belirsiz süreli olması asıl, belirli süreli olması istisna niteliğindedir. İş Kanunumuzda iş ilişkisi bir süreye bağlı olarak yapılmadığı halde sözleşme belirsiz süreli sayılıyor. Belirli süreli işlerde veya belli bir işin tamamlanması veya belirli bir olgunun ortaya çıkması gibi objektif koşullara bağlı olarak işveren ile işçi arasında yazılı şekilde yapılan iş sözleşmesi, belirli süreli iş sözleşmesi kabul ediliyor. Belirli süreli iş sözleşmesi, esaslı bir neden olmadıkça, üst üste birden fazla yapılamaz. Aksi halde iş sözleşmesi başlangıçtan itibaren belirsiz süreli sayılır.

Yargıtay, objektif şartlar bulunmadığı hâlde belirli süreli olarak yapılmış iş sözleşmesinin, belirsiz süreli olduğunun kabulü yönünde kararlar veriyor. İnceleme konusu emsal nitelikteki kararda, iş hukukunda 'işçiyi koruma amacı' nüansından hareketle belirli süreli iş sözleşmesine göre çalışan işçinin bu sözleşmesi belirli kabul edilerek bakiye süre ücretine hükmedilmiştir.

Kararı veren daire başkanlığı:

Yargıtay 9. Hukuk Dairesi

Karar bilgileri: Esas No. 2022/6021,

Karar No. 2022/6943

Yasal dayanağı: 4857 sayılı İş Kanunu'nun 11, 25 ve 32. maddeleri, 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun 438. maddesi ile 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu'nun 2. maddesinde yer alan hükümler.

KARARIN KONUSU

Davacı vekili, dava dilekçesinde özetle, taraflar arasında yapılan iş sözleşmesinin belirli süreli olduğunu ve üç yıl olarak kararlaştırıldığını, müvekkilinin bu sözleşmeye güvenerek önceki işinden istifa ettiğini ve işçilik alacaklarından vazgeçtiğini, davalı işverenin haksız ve dayanaksız feshi ile ağır bir zarara uğradığını, bu nedenle ücret, transfer ücreti ve bakiye süre ücreti alacaklarının tahsilini talep etti.

Davalı vekili ise cevap dilekçesinde; davacının fabrika müdürü olarak değil, kimyager olarak sözleşmenin imzalanmasından 13 gün sonra işe başladığını ve ... tarihinde sigorta girişinin yapıldığını, davacının işe girmeden önce kendisinin konusunda

İsa
KARAKAŞ

İşçi ve işveren arasındaki iş sözleşmelerinin iş ilişkisi bağlamında İş Kanunu'nun amacı, ruhu ve belirtilen esaslar dikkate alınmadan belirli veya belirsiz süreli olarak yapılması, tarafları gereksiz yargılama, tazminat ve diğer külfetlerle karşı karşıya bırakabilir. Yargıtay, emsal nitelikteki kararla belirli süreli iş sözleşmesine göre çalışan işçiye bakiye süre ücreti ödenmesine hükmetti.

uzman olduğunu, Ar-Ge çalışmalarına katıldığını, eğitim aldığını, fabrika üretimini artırarak kâra geçireceğini iddia ettiğini belirtti. Davalı vekili, davacının işe geç başladığını, eski işyerindeki çalışma belgesi ile diploması istenmesine rağmen bu belgeleri teslim etmekten kaçındığını, işvereni esaslı konularda yanılttığını, geçmişteki başarılarını kanıtlamadığını, transfer ücretine hak kazanmadığını ve iddialarının gerçeği yansıtmadığını savunarak, davanın reddini istedi.

YEREL MAHKEME
VE İSTİNAF

İlk Derece Mahkemesi; objektif neden bulunmadan taraflar arasında imzalanan sözleşmenin belirsiz süreli olacağına ve belirsiz süreli iş sözleşmelerinde bakiye süre ücretinin istenmeyeceği Yargıtay kararı ile sabit olduğundan davacının bakiye süre ücreti alacağının bulunmadığına karar verdi. Mahkeme; taraflar arasında serbestçe kararlaştırılabilen bir para borcu olduğunun belirtildiği, iş karşılığı olan ücret ve ekleri ile transfer ücretinin hukuki niteliklerinin farklı olduğu, davacının 'geçmişteki başarıları ve gelecekte işyerine yapacağı katkı' şartını yerine getiremediği, dolayısıyla bu alacağa ilişkin talebinin yerinde olmadığı, davacının gerekli vasıflar veya şartlar kendisinde bulunmadığı hâlde bunların kendisinde bulunduğu iddia ederek işvereni yanılttığı gerekçeleriyle sözleşmesinin haklı sebeple feshedildiği, davacının ödenmeyen ücret alacağı bulunduğunu, transfer ve bakiye süre ücreti alacaklarının bulunmadığı gerekçesiyle davanın kısmen kabulünü kararlaştırdı.

İlk Derece Mahkemesi'nin bu kararına karşı istinaf başvurusunda bulunulmuş üzerine; Bölge Adliye Mahkemesi de İlk Derece Mahkemesi'nin kararında isabetsizlik bulunmadığı gerekçesiyle davalı vekilinin istinaf başvurusunun esastan reddine karar verdi.

İŞÇİ LEHİNE

Davacı vekilinin kararı temyizi üzerine inceleme konusu Yargıtay kararında şu hükümlere yer verildi: "Dairemizin içtihatlarında 4857 sayılı Kanun'un 11. maddesinde öngörülen hükümün işçiyi koruma amacıyla düzenlendiği dikkate alınarak, objektif şartlar bulunmadığı hâlde belirli süreli olarak yapılmış olan iş sözleşmesinin, belirsiz süreli olduğunun işveren tarafından ileri sürülmesinin 4721 sayılı Kanun'un 2. maddesi uyarınca hakkın kötüye kullanımını teşkil ettiği, 4857 sayılı Kanun'un 11. maddesine dayanarak sözleşmenin belirsiz süreli olduğunu ileri sürme hakkının sadece işçiye ait olması gerektiği kabul edilmiştir. Bakiye süre ücreti tutarı tazminatın istenebilmesi için iş sözleşmesinin haklı bir sebeple bulunmaksızın işverence feshedilmiş olması gerekir. Somut uyumsuzlukta, taraflar arasında üç yıllık belirli süreli iş sözleşmesi düzenlendiği, aşkın feshin haklı sebebe dayandığını işverence ispatlanamadığı anlaşılmaktadır. Sözleşmenin belirsiz süreli olduğu hususu davalı tarafca ileri sürülemeyeceği gibi objektif neden bulunup bulunmadığı hususunda mahkemece de resen değerlendirme yapılamaz. 6098 sayılı Kanun'un 438. maddesi uyarınca, davacının bakiye süre ücret tutarı tazminat isteğinin indirim hususu da değerlendirilmek suretiyle hüküm altına alınması gerekirken, yazılı şekilde reddine karar verilmesi hatalıdır. Taraflar arasında düzenlenen iş sözleşmesinde, transfer bedeli olarak davacıya ödeme yapılacağına kararlaştırıldığı, ödeme için bir koşul öngörülmediği anlaşılmıştır. Buna göre davacının transfer ücreti alacağı talebinin kabulü gerekirken reddi hatalı olup bozmayı gerektirmiştir."

İŞ DAVALARINDA
YARGITAY
KARARLARI

Belirli iş sözleşmesi için objektif neden şart

İş sözleşmesinin belirli veya belirsiz süreli yapılması, hem işçi hem de işveren açısından farklı sonuçlar doğuruyor.

Gerek iş mevzuatında gerekse yerleşik yargı içtihatlarında belirli süreli iş sözleşmesi yapılabilmesi için objektif nedenin bulunmasının elzem olduğu, aksi takdirde sözleşmeye kullanımı teşkil ettiği, sözleşmenin belirsiz süreli olduğunu ileri sürme

sözleşmesinin sonuçlarının doğacağı açıktır. İnceleme konusu Yargıtay kararında, İlk Derece Mahkemesi ve Bölge Adliye Mahkemesi de aynı yönde hüküm tesis etmiştir. Emsal nitelikte olan bu kararla belirli süreli iş sözleşmesinin, belirsiz süreli olduğunun işveren tarafından ileri sürülmesinin hakkın kötüye kullanımını teşkil ettiği, sözleşmenin belirsiz süreli olduğunu ileri sürme

hakkının sadece işçiye ait olması gerektiği yönünde nüans vurgulanmıştır.

Gereksiz yargılama, tazminat ve diğer külfetlerle karşılaşmamak için işçi ve işveren arasında akdedilecek iş sözleşmesinin, özellikle İş Kanunu'nun amacı ve ruhuna uygun olarak belirlenmesi, ayrıca Yargıtay kararlarının da dikkate alınarak tesis edilmesi, her iki tarafın lehine olacak.

SIAL CHINA
2025

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
19 - 21 Mayıs 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

MİKRO VE
KÜÇÜK
İŞLETMELER İÇİN
TEŞVİK TUTARI
23.591 TL/m²

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

SIAL CHINA 2025 GENEL BAKIŞ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin Destek Yönetim Sistemi (DYS) hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması
- Talep edilmesi halinde Vize Davet Mektubu temini

KATILIM BİLGİSİ

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



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

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın
Yönetmeni
Tamer Çerçi

Sorumlu
Yazışları Müdürü
Şükrullah Dolu

Gazete Yayın
Sorumlusu
Dilşah Sarıhasan

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Haber Merkezi
**Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal,
Şeraf Kılıçlı, Barış Cabacı, Mesude Demirhan**

www.istanbulticaretgazetesi.com
Necmi Uysal, Hamit Eteevrans

Reklam
Cengiz Kazan

Abonelik
Abdülkadir Yıldız

Grafik
Osman Kuvvet

Fotoğraf
Kamil Çatak

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 150 TL'dir.
Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 15.11.2024

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

İTO Başkanı Avdagiç'in çağrısı yanıt buldu:

Yeni nesil yazarkasa POS uygulaması ertelendi

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yeni nesil yazarkasa POS'larda kredi kartı ile döviz tahsilatı yapılabilmesi için tüm bankaların yazılımlarının güncellenmesi gerektiğini belirterek, uygulamanın ertelenmesini talep etmişti. Hazine ve Maliye Bakanlığı, iş dünyasının sesine kulak vererek, uygulamanın 10 Ocak 2025 tarihine kadar ertelendiğini duyurdu.

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, banka POS cihazlarının devreden çıkması ve tüm kartlı ödemelerin yeni nesil yazarkasa POS cihazlarıyla yapılması zorunluluğunun yılsonuna kadar ertelenmesi için Hazine ve Maliye Bakanlığı ile görüşmelerini açıklamıştı. Erteleme talebinin gerekçesinde, yeni nesil yazarkasa POS'larda kredi kartı ile döviz tahsilatı yapılması için tüm bankaların yazılımlarının güncellenmesi gerektiği ve bazı bankaların bu

güncelleme için ilave bir zamana ihtiyaç duyduğu kaydedilmişti. Ertelemenin, kredi kartı ile dolar /Euro cinsi satış yapan firmaların sıkıntı yaşamadan sorunun çözülmesini sağlayacağı da belirtilmişti.

AVDAGİÇ'TEN TEŞEKKÜR

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı, daha önce 15 Kasım 2024 tarihi olarak belirlenen tüm kartlı ödemelerin sadece yeni nesil yazarkasa POS



cihazlarıyla yapılması zorunluluğunun, Bakanlık tarafından 10 Ocak 2025 tarihine kadar ertelendiğini duyurdu.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, uygulamanın ertelenmesinin ardından yaptığı açıklamada;

"Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Gelir İdaresi Başkanlığı, iş dünyasının sesine kulak verdi. Banka POS cihazlarının devreden çıkması ve tüm kartlı ödemelerin yeni nesil yazarkasa POS cihazlarıyla yapılması zorunluluğu yeni yıla ertelendi. İş dünyamızın sorunlarına her zaman çözüm odaklı yaklaşan Hazine ve Maliye Bakanlığı'na ve Gelir İdaresi Başkanımız Sayın Bekir Bayrakdar'a teşekkür ederiz" ifadelerini kullandı.

e-ihracattaki hedef rehberle de desteklenecek

Ticaret Bakanlığı, e-İhracat Pazarları ve Ülke Gümrük Uygulamaları Rehberi'ni yayınladı. Çalışmanın, aynı zamanda Türkiye'nin genel ihracatı içinde e-ihracatın payının yüzde 10'a çıkarılması hedefine de katkı sunacağı belirtiliyor.

ŞEREF KILIÇLI

DİJİTAL dönüşümün getirdiği yenilikler ve internet kullanım oranlarının artışı ile yükselme eğiliminde olan e-ticaret, tüketici alışkanlıklarını da değiştirdi. Küresel e-ticaretin toplam perakende satışlar içerisindeki payı 2023 yılında yüzde 19.4 oranında gerçekleşirken, bu oranın 2027 yılına kadar yüzde 22.6'ya ulaşması öngörülmüyor. Yurt dışı çevrimiçi alışveriş olarak tanımlanan sınır ötesi e-ticaret ise hem alıcılar hem de satıcılar için pek çok fırsatı ve kolaylığı içerisinde barındırıyor. Sınır ötesi e-ticaret ile konvansiyonel ihracat karşılaştırıldığında, e-ihracat özellikle satıcılar yani ihracatçılar için de birçok avantaj sağlıyor.

E-İHRACAT VERİLERİ

Türkiye'nin e-ihracat verilerine bakıldığında; 2022'de yaklaşık 2.17 milyar dolar olan e-ihracat, 2023'te yüzde 131 artış göstererek 5 milyar doları aştı.

e-ihracatın genel mal ihracatındaki payı ise yüzde 0.91'den 2023'te yüzde 2.1'e yükseldi. Bu yılsonunda 8 milyar dolarlık e-ihracata ulaşılması ve e-ihracatın toplam mal ihracatı içindeki payının da yüzde 3'ü aşması hedefleniyor. Bir diğer amaç da e-ihracatın toplam ihracat içindeki payını 2028'e kadar yüzde 10'a çıkarmak. Bu süreçte; teknolojik ilerleme ve küresel ticaret dinamikleri doğrultusunda, e-ihracatla Türk marka ve ürünlerinin küresel pazarlara başarıyla sunulmasına katkı vermek de kritik önem taşıyor.

PAZARLAR İÇİN STRATEJİ

Ticaret Bakanlığı, 'Uzak Ülkeler Stratejisi'ni merkeze alarak e-ihracat özelinde belirlenen potansiyel ülkelere yönelik kapsamlı bir çalışma gerçekleştirdi. e-İhracat Pazarları ve Ülke Gümrük Uygulamaları Rehberi, ihracatçıların potansiyel pazarlara yönelik strateji ile yol haritalarını oluştururken ihtiyaç duyabilecekleri her bilgiye tek bir

kaynaktan ulaşabilmelerini sağlamayı amaçlıyor. Çalışmanın, aynı zamanda Türkiye'nin genel ihracatı içinde e-ihracatın payının yüzde 10'a çıkarılması hedefine de katkı sunacağı belirtiliyor. İki ana bölümden oluşan rehber, farklı ülkelerin potansiyellerini ve eğilimlerini inceleyerek, ihracatı küresel ölüme daha da güçlendirmeye yönelik detaylı verileri ve analizleri de sunuyor.

FIRSATLAR ANLATILIYOR

e-İhracat Pazarları ve Ülke Gümrük Uygulamaları Rehberi, ülkelerin e-ticaret ekosistemlerinin genel durumunu ve gümrük uygulamalarının kilit noktalarını yansıtırken önemli fırsatlara da dikkat çekiyor. İki ana bölümden oluşan rehberin ilk kısmı olan 'E-İhracat Pazarları' bölümünde; sosyoekonomik



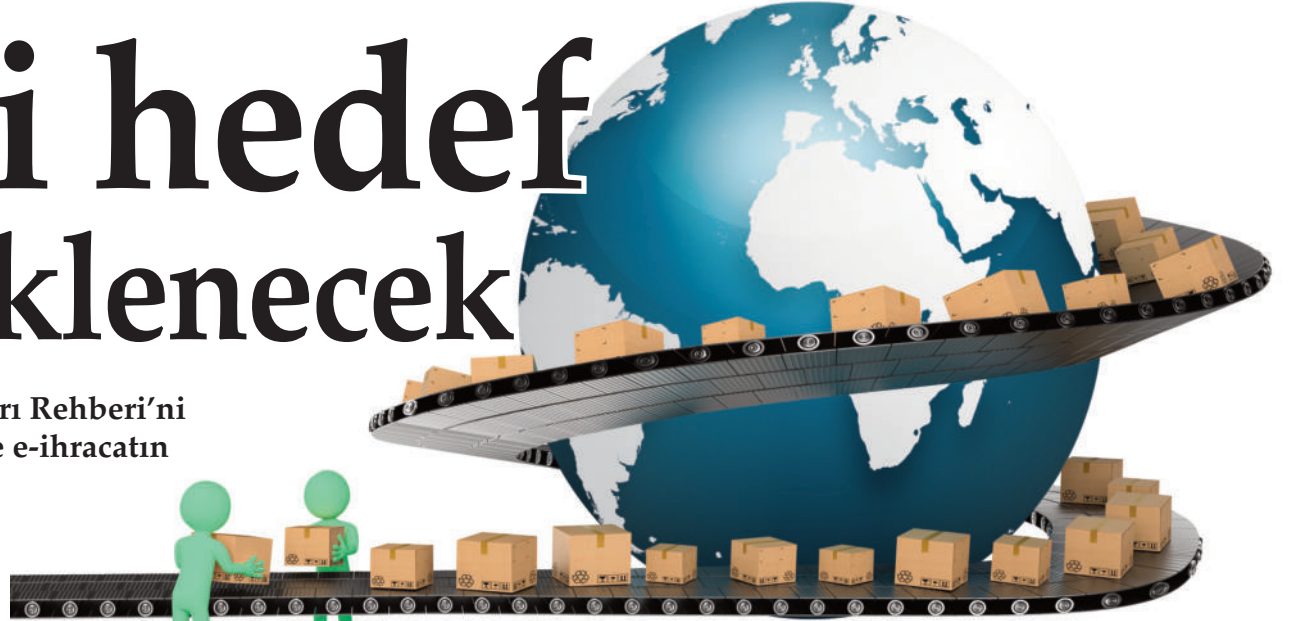
analizler, ödeme sistemleri, sosyal medya eğilimleri, e-ticaret mevzuatı ve hızlı kargo altyapısı gibi birçok önemli konuda pazara giriş stratejileri oluşturmak için kılavuz bilgiler sunuluyor. Rehberin ikinci bölümü olan 'Ülke Gümrük Uygulamaları' ise dış ticaret ve gümrük süreçlerine yönelik derinlemesine bilgiler içeriyor. Bu bölümde, sınır ötesi e-ticaret işlemlerine dair genel prosedürlerden ülkelere özgü vergi uygulamaları, yasaklar, muafiyetler ve zorunlu belgeler gibi detaylı bilgilere kadar ihracatçıların gümrük süreçlerini kolaylaştıracak kapsamlı içerikler de yer alıyor.



dolar), Avustralya (1000 Avustralya doları), Güney Kore (150 dolar) belirli koşullarda önemli gümrük muafiyetlerine sahip. Belirtilen limitlere kadar ihrac edilen eşyalar için gümrük vergisi ödenmiyor.

Sınır ötesi e-ticaretteki gümrük muafiyetleri

e-İhracat Pazarları ve Ülke Gümrük Uygulamaları Rehberi'nde ülkelerin bireysel gönderilere uyguladıkları bazı muafiyetler de yer alıyor. Bu muafiyetler, ticarete konu gönderinin hedeflenen ülkeye teslimat sürelerindeki öncelikler sebebiyle satıcıların mikro ihracatı (satıcının malı, ülkesinden siparişe bağlı olarak doğrudan varış ülkesindeki tüketiciye göndermesi) değerlendirilmesine imkân sağlayabiliyor. Bireysel gönderilerde gümrük muafiyetlerinin olmaması ya da düşük tutarlarda olması durumunda ise satıcının, uygulanan gümrük vergilerini ödeyerek o ülkede malını hazır bulundurması tercih edilebiliyor. Bu bağlamda, ABD (800 dolar), Çin (770



Kişi başı e-ticaret harcamasında ABD birinci

Rehberde, ülkeler bazında yapılan toplam e-ticaret harcamalarının, harcamaya yapan nüfusa bölünmesi ile yıllık bazda çevrim içi ortalama tüketim harcamaları da hesaplanmıştır. Yapılan hesaplama göre;

2023 yılında ABD, kişi başı 4 bin 110 dolar ile kişi başı e-ticaret harcaması kategorisinde belirlenen ülkeler arasında birinci sırada yer alıyor. Güney Kore 3 bin 220 dolar, Japonya 2 bin 830 dolar, Avustralya 2 bin 109 dolar, Çin bin

450 dolar ve Kanada 2 bin 710 dolar ile yıllık ortalama 1.000 doların üstünde tüketim yapılan ülkeler arasında. Rehberde dünya ortalamasının bin 537 dolar, Türkiye ortalamasının bin 195 dolar olduğu da belirtilmiştir.

**DOĞRU VERİ ANALİZİ
KARLI YATIRIM!**

CCIM 101

**2-6 Aralık
İzmir**

**9-13 Aralık
İstanbul**

FINANSAL ANALİZ

- CCIM Nakit Akışı Modeli:** Yatırım kararlarını güvence altına almak için CCIM Nakit Akışı Modelini kullanma
- Fiyatlandırma:** Piyasa ve verilere göre doğru fiyatlandırma teknikleri
- Vergilendirme ve Finansal Kaldıraç:** Vergilendirme ve finansal kaldıraçın nakit akışı üzerindeki etkilerini ölçme
- Yatırım Getirisini Ölçme:** Yatırımın geri dönüş süresini ve kârlılık oranını hesaplama

- Risk Azaltma Stratejileri:** Riskleri yönetme ve minimize etme
- Finansal Temeller:** İç Getiri Oranı (IRR), Net Mevcut Değer (NPV), Cap Rate (Sermaye Getiri Oranı), Sermaye Birikimi, Sermayenin Yıllık Büyüme Oranı verilerini etkin kullanma
- Case Studies:** Gerçek vakalar üzerinden pratik yapma

Hemen Kaydolun

0540 224 6266

ccimistanbul@mekik.org

BENİ OKUT!



www.ccim.com

KOBİ'lere ihracatın kapılarını kalıcı olarak açmayı sağlayan İhracata İlk Adım Programı'nın 17. etabı başlıyor. Daha önceki etaplara katılan girişimciler, İTO ile ihracata ilk adımı nasıl attıklarını anlatıp, tecrübelerini aktardı.



İhracatın kapısını nasıl araladıklarını anlattılar

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası İhracata İlk Adım Programı (İİAP), yoğun rekabeti beraberinde getiren küreselleşme sürecinde KOBİ'lerin ihracata ilk adımı atması için gerçekleştiriliyor. Program, bugüne kadar 16 defa düzenlendi. İİAP'ın 17. etabı da İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca başkanlığında yapılan toplantıyla tanıtıldı. İİAP'ın 17. etabının Tanıtım Toplantısı'na, danışmanlar Şefik Ergönül, Hüseyin Yazıcıoğlu, Ceyhan Yeşilşerit ve Nihat Turhan ile program üyeleri katıldı.

Programın temel prensipleri ve genel işleyişi hakkında sunumların yapıldığı toplantıda, İİAP'ın önceki etaplarında yer alan firma temsilcileri, program hakkında deneyimlerini aktardı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, ekonomiye doğrudan katkı sağlayacak bir işbirliğini hayata taşımak için bir arada olduklarını belirterek, şöyle konuştu: "İTO olarak, özel sektör ve işin uzmanlarını bir araya getirerek, ülkemize ihracatçılar kazandırarak olmanın gururunu ve heyecanını taşıyoruz. Türkiye, 40 yıl önce kendi kendine yetmeye çalışan ekonomisiyle çok daha dışa kapalı bir tanım yükledi. Bugün ise yıllık 615 milyar dolarlık dış ticarete sahibiz. Yılda 100 milyar dolarlık hizmet ihracatı gerçekleştiren, yurt dışına sattığı malların yüzde 94'ü sanayi ürünlerinden oluşan dev bir ülke haline geldik. İhracat yapmadığımız ülke neredeyse kalmadı.

Otomotiv, savunma sanayi, tekstil ve kimyada kendi markalarıyla dünyada boy gösteren bir ekonomi haline geldik. Ancak ülkemizin potansiyeli bu rakamların çok daha ötesinde. Bu potansiyeli ileri taşıyacak olanlar da sizlersiniz."

YENİ REKORLAR

Eyyüpkoca, İTO olarak kanunla verilmiş pek çok görevin yanında üyelere yurt dışında yeni pazarlar oluşturmak, onları küresel ticarete entegre etmek için çalıştıklarını dile getirerek, şu bilgileri verdi: "Uluslararası fuarlarla düzenlediğimiz milli katılım

organizasyonları, alım heyetleri, tedarikçi günü etkinlikleri, inceleme gezileri yanında ihracata yönelik en önemli faaliyetlerimizden biri de 2005 yılından bu yana aralıksız ve kesintisiz olarak

düzenlediğimiz İhracata İlk Adım Programı. Bu programla daha önce hiç ihracat yapmamış ya da ihracat yapmış ama sürekli hale getirememiş üyelerimize ihracatın kapılarını kalıcı olarak aralıyoruz. Sizleri gerekli donanım kavuşturmak, kalıcı ve bilinçli ticaret aktörü haline getirmek, temel amacımız. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz 16 etapta 342 firmamız, küresel pazarlara entegre hale geldi ve ülkemize döviz kazandırmaya başladı. İnanıyorum ki, bu etabın sonunda da güzel neticeler elde edeceğiz. Bu sinerji, ülkemizi ihracatta rekorlara taşıyacak. Programımızın yeni fırsatları ve iş imkanlarına kapılarını açmasını diliyorum."



Eğitime başladığımızda ihracatımız yoktu

Ebru Sular: Türkiye'de bildiğiniz birçok kozmetik firmasının danışmanlık hizmetleri, üretim tesisleri kurulumunu yapan bir aile şirketi. İhracatın çok önemli olduğunu bilmemize rağmen süreçleri çok iyi bilmediğimiz ve korktuğumuz için 'iç piyasada biraz daha güçlenelim' dedik. Ancak yurt dışındaki ekonomik koşullara, üretim maliyetlerinin artış hızına bu ticari model ile yetişmemiz çok zor. İhracat, sizin yurt içinde daha fazla ilerleyebilmeniz için çok önemli. Programa katılarak eğitim aldık, 16 haftamızın her anı dolu dolu geçti. Ödeme koşullarında hangilerinin daha güvenli yöntemler olduğunu, sadece ödeme koşullarındaki korkaklık neticesinde müşteriyi kaçırmadan kendimizi nasıl güvenceye alabileceğimizi, ticaret yapabileceğimiz modelleri gördük. Programa başladığımızda neredeyse hiç ihracat yapmıyorduk.

İhracatla krizi kriz olarak yaşamazsınız

Sevim Erengil: İhracata İlk Adım Programı'nın 14. etabına katıldım ama seçilmeden önce 4 yıl içinde hep başvurdum. Dönem dönem ihracat yaptım, ancak hiçbirini sürdürülebilir olmadı. Bulduğumuz coğrafyada değişen konjonktürel sebepler var. İhracat bizim için gerçekten çok önemli. Ben çok kriz gördüm, krizleri fırsata çevirdim, bunu başardım ama her krizi kriz olarak yaşamayabilirsiniz. Bunun formülü ihracat. Programın her aşamasında, bildiklerimizde yanlışlarımızı ve eksikliklerimizi gördük.

NASIL BAŞARDILAR?

Tek çıkış yolu ihracat

Program Danışmanı Hüseyin Yazıcıoğlu, KOBİ'lerin sayısının 4 milyona yakın olduğunu belirterek, ülkeye dış ticaret, üretim, istihdam, katma değer açısından katkısının ise yüzde 50'lerde olduğunu vurguladı. 2005'ten bu yana devam eden İhracata İlk Adım Programı'na heyecanla geldiklerini ifade eden Yazıcıoğlu, "İhracatın hem girişimciye hem de ülkeye katkısını hâlâ fark edemedik. Program, bireysel özgüvenden tutun da muhasebe ve finans kayıtlarına, üretim maliyetlerinden enflasyon muhasebesine kadar birçok

alanda katkı sağlıyor. Alternatif pazarlarda müşteri bulmanız gerekiyor. Dünyanın bir tarafında kriz varken, diğer tarafında nefes alıracak firmalar buluyorsunuz" dedi. Program danışmanlarından Nihat Turhan ise her 4 firmadan sadece 3'ünün, 3 yıl ihracata devam edebildiğini belirterek, "İhracata girenlerin yüzde 75'i ihracattan çıkıyor. Burada olmamızın sebeplerinden biri de o yüzde 75'i azaltmak. İhracatçıları oldukları pazarda tutmak veya gerçekten kalıcı olacak pazara yönlendirmek" diye konuştu.

Programda ikinci yılımız ihracatta milyon doları aştık

İsmail Yalçınkaya: İstanbul'da triko imalat firmasıyız. Yurt içinde bildiğiniz birçok markanın da üreticisiyiz. İTO Örne Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi Üyesiyim. Aslında yurt içi pazarda iyiyiz. Bir dış ticaret uzmanı alalım, ihracata başlayalım derken, İTO'nun İhracata İlk Adım Programı (İİAP) ile tanıştım ve 15. etabına katıldım. Özellikle mikro KOBİ'lere hitap eden bir program. Şirketinizde çalışan bir ya da iki kişi, tam olarak dış ticaret uzmanı olmasa da İİAP ile güzel bir eğitim alacak. Böylece dış pazara açılmamızda rol oynamanızı sağlayacak. Programda ikinci yılımız ve ihracatta milyon doları aştık.

Donald Trump'ın dönüşü ve Çin

ABD başkanlık seçimleri, Donald Trump'ın galibiyetiyle sonuçlandı. Trump'ın ortaya çıkışında çok büyük bir rol oynamış olan Çin, bu geri gelişten de en çok etkilenmesi olası ülke konumunda bulunuyor. Trump'ın başkanlığı tekrar kazanması beklenen bir gelişmeydi; Covid sürecini son derece kötü yöneterek çok sayıda vatandaşın ölümüne yol açmış olmasına karşın 2020 seçiminde katılan seçmenlerin yüzde 47'sinin oyunu alabilmişti. ABD'de Trump'ın yükselişi ve diğer batı ülkelerindeki popülist liderlerin yükselişi, aynı dinamiklere dayanıyor. Bu gelişmelerin ardında gelişmiş batı ülkelerinde orta sınıf ve altındaki insanların 1970'lerin sonlarından başlayarak bozulan ekonomik durumları var. Bunun da ardında bir yandan dünyanın diğer ülkelerinin sanayi becerilerini artırarak batı ülkeleri ile giderek genişleyen bir alanda rekabet eder hale gelmesi, öte yandan da küreselleşme ile batı pazarlarının gelişmekte olan ülke pazarlarının da batılı yatırımcılara daha fazla açılması var. Bu gelişmelerin sonucu olarak eskiden tüm dünyanın sınavı ürün ihtiyacını geliştirmiş ülke çalışanları üretirken, şimdi yeni gelişen ülkelerin işçileri birçok üründe kendi ülke ihtiyaçlarını karşılayanın yanında ülkelerindeki yabancı yatırımcı tesislerinde çalışarak o ülkelerin ihtiyacını karşılayacak ürünleri de üretiyorlar. Bu, gelişmiş ülke çalışanları için on yıllardır azalan iş olanakları ve artmayan reel ücretler; o da umutsuzluk, mutsuzluk ve bu insanların derdlerine çözüm vaat eden popülist liderlere ilgi anlamına geliyor.

Dünya genelinde ilerleyen bu süreci hızlandıran ve etkisini büyüten Çin oldu. Çin'in dünyaya tam anlamıyla açılmaya başladığı 1990'lı yıllarda zengin OECD ülkelerinde çalışan kişi sayısı 400 milyondur. Çin'in ABD başkanlık seçimleri, Donald Trump'ın galibiyetiyle sonuçlandı. Trump'ın ortaya çıkışında çok büyük bir rol oynamış olan Çin, bu geri gelişten de en çok etkilenmesi olası ülke konumunda bulunuyor. Trump'ın başkanlığı tekrar kazanması beklenen bir gelişmeydi; Covid sürecini son derece kötü yöneterek çok sayıda vatandaşın ölümüne yol açmış olmasına karşın 2020 seçiminde katılan seçmenlerin yüzde 47'sinin oyunu alabilmişti. ABD'de Trump'ın yükselişi ve diğer batı ülkelerindeki popülist liderlerin yükselişi, aynı dinamiklere dayanıyor. Bu gelişmelerin ardında gelişmiş batı ülkelerinde orta sınıf ve altındaki insanların 1970'lerin sonlarından başlayarak bozulan ekonomik durumları var. Bunun da ardında bir yandan dünyanın diğer ülkelerinin sanayi becerilerini artırarak batı ülkeleri ile giderek genişleyen bir alanda rekabet eder hale gelmesi, öte yandan da küreselleşme ile batı pazarlarının gelişmekte olan ülke pazarlarının da batılı yatırımcılara daha fazla açılması var. Bu gelişmelerin sonucu olarak eskiden tüm dünyanın sınavı ürün ihtiyacını geliştirmiş ülke çalışanları üretirken, şimdi yeni gelişen ülkelerin işçileri birçok üründe kendi ülke ihtiyaçlarını karşılayanın yanında ülkelerindeki yabancı yatırımcı tesislerinde çalışarak o ülkelerin ihtiyacını karşılayacak ürünleri de üretiyorlar. Bu, gelişmiş ülke çalışanları için on yıllardır azalan iş olanakları ve artmayan reel ücretler; o da umutsuzluk, mutsuzluk ve bu insanların derdlerine çözüm vaat eden popülist liderlere ilgi anlamına geliyor.

Dünya genelinde ilerleyen bu süreci hızlandıran ve etkisini büyüten Çin oldu. Çin'in dünyaya tam anlamıyla açılmaya başladığı 1990'lı yıllarda zengin OECD ülkelerinde çalışan kişi sayısı 400 milyondur. Çin'in ABD başkanlık seçimleri, Donald Trump'ın galibiyetiyle sonuçlandı. Trump'ın ortaya çıkışında çok büyük bir rol oynamış olan Çin, bu geri gelişten de en çok etkilenmesi olası ülke konumunda bulunuyor. Trump'ın başkanlığı tekrar kazanması beklenen bir gelişmeydi; Covid sürecini son derece kötü yöneterek çok sayıda vatandaşın ölümüne yol açmış olmasına karşın 2020 seçiminde katılan seçmenlerin yüzde 47'sinin oyunu alabilmişti. ABD'de Trump'ın yükselişi ve diğer batı ülkelerindeki popülist liderlerin yükselişi, aynı dinamiklere dayanıyor. Bu gelişmelerin ardında gelişmiş batı ülkelerinde orta sınıf ve altındaki insanların 1970'lerin sonlarından başlayarak bozulan ekonomik durumları var. Bunun da ardında bir yandan dünyanın diğer ülkelerinin sanayi becerilerini artırarak batı ülkeleri ile giderek genişleyen bir alanda rekabet eder hale gelmesi, öte yandan da küreselleşme ile batı pazarlarının gelişmekte olan ülke pazarlarının da batılı yatırımcılara daha fazla açılması var. Bu gelişmelerin sonucu olarak eskiden tüm dünyanın sınavı ürün ihtiyacını geliştirmiş ülke çalışanları üretirken, şimdi yeni gelişen ülkelerin işçileri birçok üründe kendi ülke ihtiyaçlarını karşılayanın yanında ülkelerindeki yabancı yatırımcı tesislerinde çalışarak o ülkelerin ihtiyacını karşılayacak ürünleri de üretiyorlar. Bu, gelişmiş ülke çalışanları için on yıllardır azalan iş olanakları ve artmayan reel ücretler; o da umutsuzluk, mutsuzluk ve bu insanların derdlerine çözüm vaat eden popülist liderlere ilgi anlamına geliyor.

oyuna katılması, gelişmiş ülke üreticileri için 600 milyonluk bir ek işgücü ve bu işgücünden yararlanmak üzere yatırım yapmak için çok çekici ortam ve koşullar ortaya çıkardı. Bu, Batı'daki çalışanlar için rekabet koşullarının iyice güçleşmesi anlamına geliyordu. Çin, üretim kapasitesi ve becerilerini çok hızlı bir şekilde artırdığından bu etki hızlı bir şekilde büyüdü. Yani Çin için bu zorlayıcı lideri ortaya çıkaranın esas olarak Çin'in kendisi olduğu söylenebilir.

Trump, ilk döneminde Çin'den ithal edilen malların önemli bir bölümüne ek vergiler getirmiş; Çinli şirketlerin teknolojik gelişimini engellemeye yönelik ürün ve bilgi ihracı, yatırım kısıtlamaları getirmiş; yabancı şirketlerin üretim zincirlerini Çin'den çıkartmalarını sağlayacak uygulamalar peşinde olmuş; ABD'deki Çinli akademisyenler ve Çinli öğrenciler için yaşamı zorlaştıran politikalar uygulamaya başlamıştı. Biden, Trump dönemi ek vergilerini olduğu gibi korudu ve teknoloji kısıtlama politikalarını, daha da sıkılaştırarak sürdürdü. Biden yönetiminin belirgin farkı, müttefiklerle ilişkilerdeydi: Trump, Çin yanında ABD'nin müttefiklerine de vergiler getiriyor, tehditler savuruyor, NATO'nun işe yararlığını sorguluyordu, Biden ise müttefiklerle ilişkileri güçlendirip Çin'e karşı işbirliği sağlamaya önem verdi. Trump'ın ikinci döneminde de benzer politikalar izlemesini bekleyebiliriz. Nitekim Trump, bu seçim döneminde göreve geldiğinde Çin mallarına yüzde 60 vergi getireceğini açıkladı.

Çin'i ne bekliyoruz? Yeni Trump yönetimi yüzde 60 vergi vaadini tüm Çin mallarına uygulayacak olsa ABD sanayisi büyük darbe alır, enflasyon da büyük sıçrama yapar. Bu nedenle bu vaat, ancak başka

fatih@fatihoktay.com



YENİ KUŞAK ÇİN

Fatih OKTAY

kaynaklardan kolayca temin edilebilecek belli bir grup mal için uygulanabilir. Ancak yine de ABD'ye ihracat konusunda Çin zorlu bir döneme giriyor gibi görünmüyor. Teknoloji kısıtlamaları konusunda Biden yönetimi Trump'tan devraldığı politikaları öylesine sıkılaştırdı ki, yeni Trump döneminde daha da sıkılaşma için fazla alan kalmamış durumdadır. Öte yandan, artık Çin de ABD'ye küçük çaplı ihracat ve teknoloji kısıtlamaları uygulamaya başladı. Yeni dönemde karşılıklı hamlelerle bir sıcak teknoloji savaşına sahif olabiliriz.

Trump, Çin'i en çok da dış politika alanında zorlayabilir. Trump'ın Tayvan, Kuzey Kore, Güney Çin Denizi ile ilgili konularda izleyebileceği yüksek riskli politikalar, Çin Komünist Partisi'ni zor durumlarda bırakabilir ve bölgede sıcak çatışmaya varabilecek gelişmelere yol açabilir. Öte yandan Trump, ABD'nin kaynaklarını Çin'e odaklamasını sağlamanın yanında Rusya'yı Çin'e karşı batı kampına çekme amaçlarını da güderek Ukrayna'da savaşın durmasına ve Rusya ile ilişkilerin iyileşmesine yönelik politikalar izleyebilir. Rusya'nın kısa dönemde böyle bir politika değişikliğine gitmesi olası değilse de Trump'ın açtığı yol, orta dönemde böyle bir sonuç verebilir; bu da Çin için çok olumsuz bir gelişme olur.

Tüm bunlara rağmen Trump, Çin için kötü olmayabilir. Geçen dönemdeki politikaları sürerse, müttefiklerin Çin'e karşı ortak politikalar izlemesi zorlaşır ve bu Çin'e yarar sağlar. Öte yandan, Trump'ın prensiplerden çok somut yararları gözetip iş adamı yaklaşımı, iki tarafı birden rahatlatan anlaşmalarla da sonuçlanabilir.

Yeni Trump dönemi, Çin için 'yüksek düzeyde belirsizlik' olarak tanımlayabiliriz.

AUTOMECHANIKA RIYADH 2025

Riyad, Suudi Arabistan
28 - 30 Nisan 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



OTOMOTİV SATIŞ SONRASİ SEKTÖRÜ SUUDİ ARABİSTAN'DA BULUŞUYOR!

NEDEN AUTOMECHANIKA RIYADH 2025 ?

- Suudi Arabistan'ın 2030 Vizyonu doğrultusunda Automechanika Riyadh 2025'te yerel ve uluslararası alıcılara ulaşma imkanı,
- 67 ülkeden 13.088 profesyonel ziyaretçi, sergilenen 1.300'ü aşkın ürün
- Otomotiv Satış Sonrası endüstrisindeki; aksesuarlar ve özelleştirme, araç bakımı, elektronik sistemler, lastikler ve aksesuarlar, onarım ve boyama, parça ve bileşenler, yağlar gibi çok geniş bir yelpazede ürün ve hizmetlere erişim, son yenilik ve teknolojiler

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 1.100 ABD Dolar / m² (Nakdiye ve Gümrük hizmetleri dahil)
: 1.050 ABD Dolar / m² (Nakdiye ve Gümrük hizmetleri hariç)

Minimum Stant Alanı : 9 m²



Murat Özturan

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

Esra Avcıoğlu

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

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

Bankalardan sürdürülebilirlik finansmanı için kredi

Uluslararası kalkınma bankalarının desteği ve yerel özel bankaların kapasitesi yeşil dönüşümün süratini etkiliyor. Türkiye'deki bankalar bu kapsamda sürdürülebilirlik temalı projeler için art arda kredi temin ediyor. 2024 yılı içinde birçok banka sürdürülebilirlik temalı kaynak bularak, iş dünyasının kullanımına sundu. Türk Eximbank, geçtiğimiz aylarda, sürdürülebilirlik odaklı faaliyetler için 796 milyon dolar sendikasyon kredisi temin etti. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) da 190 milyon dolar tutarında sendikasyon kredi

anlaşmasına imza attı. Banka, Türkiye'nin yeşil dönüşüm hedeflerinin gerçekleşmesi yönünde destek olacak. Ayrıca, İş Bankası 915 milyon dolarlık, Türk Ekonomi Bankası (TEB), 450 milyon dolarlık, Ziraat Bankası 1.7 milyar dolarlık, Akbank 600 milyon dolarlık, Garanti BBVA 435 milyon dolarlık sürdürülebilirlik temalı kredi kaynağı sağladı. Bu kaynaklar, KOBİ'lerin yeşil ve çevre dostu projelerinin finansmanı ile kurumsal firmaların yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği projelerinde kullanılacak.

**Sayısallaştırılmış yeni hedefler**

Dönüşümün hesaplanmasıyla ilgili olarak gelecek yıl yeni bir metnin kabul edilmesi bekleniyor. Buna göre 2025 yılında ülkeler, Yeni Kolektif Sayısallaştırılmış Hedef (NCQG) adı altında

iklim finansmanı için güncellenmiş bir taahhütte bulunacak. Bu yeni hedefin, 2009'da Kopenhag'da belirlenen yıllık 100 milyar dolarlık taahhüdün yerini alması bekleniyor.

İklim değişikliği ve yeşil dönüşümle ilgili hedeflere ulaşılmasında çoğu ülkenin en büyük problemi finansman. ABD'nin yeni dönemde bu sürece muhalif olması halinde dönüşüm takvimi uzayacak. Ancak B planı devreye girerse, bu durum Türkiye'ye dönüşümü sağlaması ve sanayisini koruması için avantaj sunacak.

Tasarım: Barış Cabacı



Yeşil dönüşümde gecikme avantaja dönüşebilir

ATMOSFERDEKİ sera gazı birikimini ve iklim üzerindeki insan kaynaklı tehlikeli etkiyi durdurmak amacıyla yeni adımlar atılıyor. Bu kapsamda Paris İklim Anlaşması ve Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (COP) gibi uluslararası girişimlerle küresel seferberlik başlatıldı. Geçen yıl Birleşik Arap Emirlikleri'nde yapılan COP28'in ardından bu yıl Azerbaycan, COP29'a ev sahipliği yaptı. Bakü'deki COP29'da iklim dönüşümünün maliyetleri, en önemli gündem maddelerinden biri oldu. Çünkü ABD'de başkanlık yarışını yeniden kazanan Donald Trump ve Avrupa'daki bazı liderler, yeşil dönüşüme mesafeli duruyor.



Barış CABACI

MALİYET VE ENDİŞELER

Dönüşümde en büyük zorluklardan biri finansman. Çünkü ülkelerin üretim süreçlerinde yüksek maliyetli dönüşümler yapması gerekiyor. Birçok ekonominin maliyet ve pazar hakimiyetini koruma endişesi, karbon emisyonunu azaltmaya yönelik adımları akamete uğrattırıyor. Bu da emisyon hedefleri için belirlenen takvimin sarkması ihtimalini gündeme getiriyor. Türkiye ise bir yandan yeşil dönüşüm için hazırlıklarını sürdürürken, diğer yandan enerji kaynaklarını çeşitlendiriyor. Yeşil dönüşümde olası bir gecikmenin, Türkiye'ye vakit kazandıracağı gibi dönüşüm maliyetini daha katlanabilir hale getirebileceği belirtiliyor.

COP29'DA TEMKİNLİ BEKLEYİŞ

Bu arada COP29'a katılımdaki dikkat çeken ayrıntılar, yeşil dönüşümün beklendiği kadar hızlı ilerlemeyeceği yönündeki yorumları kuvvetlendirdi. Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen, Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron, Almanya Başbakanı Olaf Scholz, Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, Çin Devlet Başkanı Xi Jinping, Kanada Başbakanı Justin Trudeau, Brezilya Devlet Başkanı Lula da Silva ve Kral Charles gibi liderler zirvede yer almadı. En büyük karbon salıcılarından olan Hindistan'ın Başbakanı Narendra Modi'nin katılmama kararı da iklim işbirliği konusundaki endişeleri artırdı. Bunların yanı sıra Donald Trump'ın küresel ısınmayı defalarca 'aldatmaca' olarak nitelendirmesi ve ABD'yi Paris Anlaşması'ndan yeniden çekeceği endişesi, iklim ve yeşil dönüşüm konusunda topyekûn işbirliği şansını zayıflatı.

DÖNÜŞÜM 'KOZ' OLABİLİR

Öte yandan, Biden hükümetinin iklim elçisi John Podesta, COP29'da yaptığı açıklamada, otomotiv ve tarım sektörlerinin karbon ayak izini azaltmaya yönelik yatırımlarını sürdürdüğünü ve dönüşüm sürecinin ABD için hâlâ stratejik bir 'koz' olduğunu vurguladı. Podesta, Trump'ın Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'nden (UNFCCC) çıkma ihtimalinin uluslararası işbirliğine büyük bir darbe olabileceğine de dikkat çekti. Uzmanlar, Paris Anlaşması'ndan cayma ihtimalinin diğer ülkeleri de etkileyebileceği endişesini taşıdığını belirtti.

FİNANSMAN FIRSATLARI

Bu gelişmeler, Türkiye'yi de yakından ilgilendiriyor. Türkiye, ihracatının önemli bir bölümünün yeşil dönüşümün hız kazandığı Avrupa Birliği ülkelerine yaparken, büyük ekonomilerin yeşil dönüşüme geçişte yavaş hareket etmesi Türkiye'ye süre kazandırıyor. Yani küresel çapta bir B planı devreye girerse Türkiye bundan da avantaj sağlayacak. Bu geçiş sürecini daha kontrollü ve zamana yayarak planlayan Türkiye, karbon ayak izini azaltmaya yönelik projeler için uluslararası fonlara erişim imkanını genişletmeyi hedefliyor. Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası ve çeşitli kalkınma bankalarıyla kurulacak işbirliklerinin Türkiye'nin iklim projelerine finansman sağlamasında kritik rol oynaması bekleniyor.

Yeşil finansman kaynaklarına erişimin kolaylaşmasıyla Türkiye; yenilenebilir enerji, verimlilik, sürdürülebilir altyapı ve atık yönetimi gibi alanlara yatırım yapmayı planlıyor. Bu yatırımlar, Türkiye'nin ihracatta rekabet gücünü artırırken, küresel tedarik zincirinde daha güçlü bir konuma ulaşmasına katkı sağlayacak.

Uzun vadeye yaymak olumlu yansıyacak

Türkiye'nin enerji çeşitlendirmesi ve yeşil dönüşüm alanında attığı adımların oldukça başarılı olduğunu belirten Mimar ve Mühendisler Grubu Başkanı ve Enerji Uzmanı Bülent Şen, bu sürecin zamana yayılmasının Türkiye'ye önemli avantajlar sağlayacağını vurguladı. Şen, "Bunu daha uzun vadeye yaymak, Türkiye'nin mevcut altyapısını verimli bir şekilde



dönüştürmesine imkan tanıyor. Bu sayede, hem kamu hem de özel sektör üzerindeki maliyet yükü zamana yayılabilir. Böylece finansman yönetiminde daha avantajlı bir konum elde ediliyor. Aynı zamanda, enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji teknolojilerindeki hızlı gelişmelerden faydalanarak, en güncel ve uygun maliyetli teknolojilerle enerji altyapımızı güçlendirebiliriz" dedi.



Türkiye, 2053 hedefine ilerliyor

Türkiye, iklim hedeflerine uyum sağlama ve sürdürülebilir dönüşüm için yoğun çalışmalarını sürdürüyor. COP29'da açıklanan 'Uzun Dönem İklim Stratejisi' ile Türkiye, başta enerji olmak üzere sanayi, ulaşım, tarım ve ormancılık gibi 18 sektörde emisyon azaltma hedefleri ortaya koydu. Türkiye, yenilenebilir enerji yatırımlarıyla kurulu gücündeki yenilenebilir enerji payını 2053 yılına kadar yüzde 50'ye, nükleer enerjinin payını ise yüzde 30'a yükseltecek. Böylece toplam enerjinin yüzde 80'ini karbonsuz hale getirecek. Türkiye'nin bazı ana sektörlerdeki hedefleri de şöyle:

Sanayi: Çimento sektöründe yüzde 93, demir-çelikte yüzde 99, alüminyumda yüzde 75 oranında emisyon azaltılması hedefleniyor.

Ulaştırma: Temiz demiryolu taşımacılığının payının yüzde 5'ten yüzde 22'ye çıkarılması ve 2035 yılına kadar elektrikli araç sayısının 4.2 milyona ulaştırılması planlanıyor.



Tarım: Toprakların yüzde 10'unda organik tarım yapılması hedefleniyor.

Hayvancılık: Biyogaz tesisleriyle karbondioksit dışı emisyonun azaltılması amaçlanıyor.

Ormancılık: Ormanların korunması, yeşil alanların

artırılması ve yutak alan kapasitesinin yükseltilmesi hedefleniyor.

Atık yönetimi: Sıfır atık prensibiyle geri dönüşüm oranının yüzde 70'e çıkarılması ve düzenli depolama sahalarına atık gönderilmesinin sonlandırılması planlanıyor.

İklim finansmanında kritik eşik

Oluklu Mukavva Sanayicileri Derneği (OMÜD) Genel Sekreteri ve Çevre-Enerji Uzmanı Umay Yılmaz, yeşil dönüşümün sağlanabilmesi için finansman kaynaklarının açısından kritik bir zirve olma özelliğini taşıyor. Son dönemde yaşanan doğal afetler ve aşırı hava olayları, iklim eylemi konusunda acil harekete geçilmesi gerektiğine dair küresel bir farkındalık oluşturdu. Ancak bu eylemlerin gerçekleşmesi için finansman oldukça önemli. 2009'daki Kopenhag Zirvesi ile gelişmiş



ülkelerin, gelişmekte olan ülkeler için yıllık 100 milyar dolarlık bir fon sağlaması bekleniyordu; ancak bu hedef ne yazık ki tam anlamıyla hayata geçirilemedi. Şu anda vazgeçilmez olduğunu belirterek, şunları söyledi: "COP29, iklim finansmanı açısından kritik bir zirve olma özelliğini taşıyor. Son dönemde yaşanan doğal afetler ve aşırı hava olayları, iklim eylemi konusunda acil harekete geçilmesi gerektiğine dair küresel bir farkındalık oluşturdu. Ancak bu eylemlerin gerçekleşmesi için finansman oldukça önemli. 2009'daki Kopenhag Zirvesi ile gelişmiş

bu eksikliği gidermek için Yeni Ortak Sayısal Hedef (New Collective Quantified Goal) olarak adlandırılan yeni bir mekanizma üzerinde çalışılıyor ve bu mekanizmanın 2025'te yürürlüğe girmesi planlanıyor. Türkiye olarak bize düşen, istikrarlı bir iklim politikası çerçevesinde ilerleyerek, uluslararası finansman fırsatlarını değerlendirmek ve elde edilen kaynakları acil iklim önceliklerine yönlendirmek."

İLERİ TEKNOLOJİ İÇİN cömert teşvik zamanı



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ileri teknolojiye yabancı sermaye yatırımlarına cömert teşvikler sağlanması zamanının geldiğini belirtti. Avdagiç, şunları söyledi: “Doğrudan yabancı yatırım çekmek için uzun dönemli vergi teşvikleri sağlamalıyız. Teknoloji Transferini Hızlandırma Fonu Türkiye Projesi’ni işlevsel şekilde hayata geçirmeliyiz.”

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
ŞEREF KILIÇLI-BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda’nın kasım ayı olağan Meclis Toplantısı’nın açılışında yaptığı konuşmada, dünyadaki ve Türkiye’deki ekonomik gelişmelerle ilgili değerlendirmelerini paylaştı. Avdagiç, Türk sanayisinin katma değer odaklı dönüşümü amacıyla emek yoğun sektörler için bir dönüşüm planı hazırlanması ve bu süreçte de istihdam kaybını önleyecek desteklerin güçlendirilmesinin önem taşıdığını söyledi. Şekib Avdagiç, “Enflasyonla mücadelede elbette sadece iç talebin baskılanması yetmez. Potansiyel enflasyonist etkisi yüksek alanlarda üretimi destekleyecek finansal mekanizmaları da harekete geçirmeliyiz. Buna paralel olarak verimlilik artırıcı teşvik ve destekleri de günün koşullarına göre yeniden tasarlamalıyız” dedi.

TEKNOLOJİ TRANSFERİNİ HIZLANDIRMA FONU

İleri teknolojiye yabancı sermaye yatırımlarına cömert teşvikler sağlama zamanının geldiğini belirten Avdagiç, “Doğrudan yabancı yatırım çekmek için mevcut teşvik sistemini bütünsel bir yaklaşımla gözden geçirmeli, yatırımın niteliğine, büyüklüğüne ve stratejik önemine göre uzun dönemli vergi teşvikleri sağlamalıyız. Bu kapsamda ayrıca teknoloji transferine hız kazandıracak politikaları yeniden tasarlamalı ve Teknoloji Transferini Hızlandırma Fonu Türkiye Projesi’ni işlevsel şekilde hayata geçirmeliyiz” diye konuştu.

YÜKSEK TEKNOLOJİNİN PAYI YÜZDE 3.5

Avdagiç, Türkiye’nin genel ihracatındaki yüksek teknoloji ürünlerinin payının yalnızca yüzde 3.5 olduğuna dikkat çekti. Bu alandaki teşviklerin de düşük kaldığını belirten Avdagiç, “Toplam teşviklerin yalnızca yüzde 3’ü yüksek teknoloji ürünlerine veriliyor. Burada bir korelasyon olduğunu görüyoruz: Yüksek teknoloji üretimini artırmak istiyorsak, bu alandaki firmalara daha fazla destek sağlamalıyız” dedi. Yüksek teknoloji üretimi yapan firmalara yönelik teşviklerin artırılması durumunda, ülke ekonomisine ve

Türkiye’nin genel ihracatındaki yüksek teknoloji ürünlerinin payının yalnızca yüzde 3.5 olduğuna dikkat çeken Avdagiç, “Toplam teşviklerin yalnızca yüzde 3’ü yüksek teknoloji ürünlerine veriliyor. Burada bir korelasyon olduğunu görüyoruz. Yüksek teknoloji firmalarına daha fazla destek sağlamalıyız” dedi.



Yeni rektörden sunum

İstanbul Ticaret Üniversitesi’ne 3 ay önce rektör olarak atanan Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Hanifi Parlar ve Prof. Dr. Berk Ayvaz, Oda Meclis Toplantısı’nda üniversitenin çalışmalarına ilişkin bir sunum gerçekleştirdi. Sunumda, İstanbul Ticaret Üniversitesi’nin, 2024-2025 URAP (University Ranking by Academic Performance) Türkiye sıralamasında 26 basamak birden yükselerek, 98. sıraya yerleştiği ve tıp fakültesi bulunmayan üniversiteler arasında 30. sıraya yükseldiği belirtildi. Toplantı sonunda İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken ve Başkan Avdagiç, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek’e günün anlam ve önemine binaen hatıra tablo takdim etti.

istihdama katkının da ciddi oranda artacağını vurgulayan Avdagiç, Türkiye’nin küresel pazarda rekabet gücünü artırabilmesi için ileri teknoloji alanında daha güçlü adımlar atılması gerektiğine işaret etti.

SÜBVANSİYON SAVAŞLARI

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ABD’de Donald Trump’ın kazandığı seçim sonrasındaki gelişmelerin, dünyanın yeni korumacılığı sonucunda olarak bir ‘sübvansiyon savaşları’na doğru gittiğini gösterdiğini vurguladı. Avdagiç, “Nihayetinde tüm bu sübvansiyonlar sadece küresel ekonomiye zarar vermekle kalmayacak, aynı zamanda gelişmiş ve gelişen ya da yoksul ekonomiler arasındaki uçurumu daha da derinleştirecektir” değerlendirmesinde bulundu.

TRUMP’IN AJANDASINDAKİ 2 BAŞLIK

Trump’ın ajandasında iki önemli başlık bulunduğu dikkati çeken Avdagiç, “İçeride

Türk sanayisinin katma değer odaklı dönüşümü amacıyla emek yoğun sektörler için bir dönüşüm planı da hazırlanması gerektiğini vurgulayan Avdagiç, bu süreçte istihdama yönelik desteklerin artması gerektiğini belirtti. Avdagiç, üretimi destekleyecek finansal mekanizmaların harekete geçirilmesi gerektiğini söyledi.

vergii indirimleri ve ithalatta yüksek gümrük vergilerinin yön vereceği daha katı korumacılık bulunuyor. Aynı şekilde yeni ve daha şiddetli ticaret savaşlarının başlaması, Rusya ile uzun yıllardır süren savaşın Ukrayna’ya desteğin çekilmesi, küresel güvenlik ve jeopolitik gerginliklerin seyrinin değişmesi bekleniyor” dedi.

Avdagiç, şunları söyledi: “Beklentilerle ilgili daha spesifik bir örnek vereyim. Hangi ülkeden geldiğine bakılmaksızın; ithal ürünlerin tamamına yüzde 10’luk genel tarife ve Çin’den yapılan ithalata yüzde 60’lık tarife dahil olmak üzere konulacak ilave vergiler, muhtemelen küresel çapta etkisi en fazla hissedilen araçlar olacak. Küresel ticaretin önünde önemli bir bariyer oluşturabilecek bu vergiler, büyümeyi ve kamu maliyesini de ciddi ölçüde baskılayacak risk taşıyor.”

Avdagiç, Trump ve güncel koşullara karşı ileri teknolojiye odaklanılması gerektiğinin altını çizerek, “Türkiye’nin, bu nevi tedbirlerle Trump’ın dünya ekonomisinde oluşturacağı korumacılık ve ticaret savaşları ile daha da zorlaşacak süreci başarıyla geride bırakacağına inanıyorum” dedi.

YENİ KÜRESEL KONJONKTÜR

“Yeni küresel konjonktür, üretim deseni düşük teknoloji harcı alem mallardan oluşan ekonomileri çok daha şiddetli sarsabilir” diyen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: “Otomobil pazarındaki hızlı değişim, bunun örneği. İleri teknoloji üretimin kısa süre içinde orta ve düşük teknoloji üretim üzerinde ne ölçüde büyük yıkımlara yol açabileceğine hep birlikte tanık oluyoruz.”

Sabır ve kararlılıkla devam etmeliyiz



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, enflasyon tarafında ise TÜFE’nin aylık bazda yüzde 2.88 artış kaydettiğini, yüksek bazın etkisiyle düşüşünü sürdüren yıllık enflasyonun da yüzde 48.58’e indiğini ve Temmuz 2023’ten bu yana en düşük seviyesine gerilediğini hatırlatarak, şunları söyledi: “Enflasyondaki düşüş hızının yavaşlaması, dezenflasyon sürecinin uzayabileceğini gündeme getirdi. Nitekim Merkez Bankası, enflasyon tahminlerini yukarı yönlü revize etti. TCMB, 2024 sonu için yüzde 38 olan enflasyon orta nokta tahminini yüzde 44’e yükseltti. 2025 yılı tahminini de yüzde 14’ten 7 puanlık

artışla yüzde 21’e çıkardı. Biliyoruz ki, kararlılık ve sabır enflasyonla mücadelenin en önemli silahı. Fedakarlıklarımızın karşılığını almak için sürecin tamamlanmasına odaklanmalı ve eksiklik görülen alanlarda tahkimatı süratle güçlendirmeliyiz.” Avdagiç, kritik geçiş döneminde, zayıf iç talep koşullarını da dikkate alarak ihracatın finansmanına daha güçlü destek sağlanmasının yerinde olacağını, teşviklerin etkinliğini artırmak ve hedef sektörlerde rekabet gücünü korumak için selektif desteklere yönelmenin doğru bir yaklaşım olacağını kaydetti.

Enflasyonla mücadele programının etkileri

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, küresel gelişmeler ışığında Türkiye ekonomisine bakıldığında Enflasyonla Mücadele Programı’nın ekonomi üzerindeki kısıtlayıcı, ancak geçici olduğunu düşündükleri etkilerinin belirginleşmeye başladığını söyledi. Avdagiç, “Bir yandan iç talebin kısılması, diğer yandan dış pazarlarda ekonomik aktivitenin yavaşlaması, hem üretim hem de ihracat üzerindeki baskıyı artırıyor. Yatırım eğilimi zayıf seyrederken, özellikle emek yoğun kimi sektörlerde de

rekabet gücü giderek zayıflıyor. Sanayi üretimimiz eylülde aylık bazda sınırlı da olsa bir toparlanma kaydetti, ancak yıllık bazda daralma sürüyor. 10 aylık ihracat yüzde 3.2 oranında artarak 216.4 milyar dolara yükseldi. İthalat ise yüzde 7.2 daraldı ve 282 milyar dolara geriledi. Mevcut trendin sürmesi halinde 2024 yılı ihracatının 264-265 milyar dolar, ithalatın 343-344 milyar dolar, dış ticaret açığının da yüzde 25 düşüşle 80 milyar doların altında gerçekleşmesini bekliyoruz” dedi.

MECLİS'TEN YANSIMALAR



Dış politikada strateji ve denge dönemi

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Oda'nın Kasım ayı Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, dış politikada güncel gelişmelere dikkat çekti. ABD'de Donald Trump'ın seçimleri kazanmasıyla birlikte dünyanın yeni bir döneme hazırlandığını vurgulayan Dr. Erhan Erken, "Trump'ın güçlü bir şekilde yeniden iktidar oluşu, bazı şeylerin değişmesine yol açabilecektir. Trump'ın yeni döneminde geçmişteki yaklaşımları da referans alarak muhtemel ilişkiler nasıl olabilir üzerinde bazı tahminler yapmak

mümkün" dedi.

Meclis Başkanı Dr. Erken, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Trump'ın yeni döneminde ABD-Türkiye ilişkilerinin seyrinin, Trump'ın kişisel diplomasi tarzı, ekonomik işbirliği vaatleri ve Türkiye'nin güvenlik kaygılarına yönelik yaklaşımıyla şekillenmesi beklenebilir. Geçen dönemde ABD-Türkiye ilişkileri yine sorunlu alanlar. Trump'ın ilk dönemiyle bugün arasında uluslararası ilişkilerde yeni meseleler ortaya çıktı. Çin faktörü ve ABD-Çin rekabeti

daha da ciddi bir hale gelmeye başladı. Rusya-Ukrayna savaşı sonrası Avrupa'daki müttefik ülkeler ciddi sorunlarla karşılaştı. Ayrıca İsrail'in Gazze'de adeta soykırıma başlaması gündeme yeni giren bir madde olarak ortaya çıktı. İsrail'in bu saldırılarını şiddetle kınadığımız da bu vesile ile beyan etmek isterim. İsrail'in bu şiddet gösterisine karşı başta ABD olmak üzere Batılı ülkelerin önleme yönünde bir aksiyon göstermemeleri, Türkiye ABD ilişkilerini bekleyen önemli bir sorun olarak ortadadır." İsrail'in sürekli artırdığı ateşi tüm Ortadoğu'ya sıçratma

tehlikesi olduğunu vurgulayan Meclis Başkanı, "İran ile ciddi bir savaş tehlikesi gündemdeki yerini koruyor maalesef. Bu dengeler içinde Türkiye'nin de Ortadoğu'da daha güçlü olması gerekiyor. İran ile İsrail'in muhtemel bir çatışmaya girmesini engellemeye yönelik ciddi gayrete ihtiyaç var. Suriye ve Mısır ile bozulan ilişkilerin de düzeltilmesi için diplomasi çalışıyor" dedi.

"Türkiye, NATO ve AB ile ilişkilerini sıcak tutarken BRICS ülkelerini de ilgi alanında bulundurmaya çalışıyor ki, uluslararası alanda

alternatiflerini artırabilsin" diyen Dr. Erken, şöyle devam etti: "Türkiye'nin yakın dönemde sürdürdüğü gibi Rusya ile işbirliğini de belli bir düzeyde tutması gerekiyor ki, denge sağlanabilsin. Trump, daha önce olduğu gibi ABD'yi içine kapayan bir tercihe sürüklerse, Türkiye finansal olarak etkilenebilir. Suriye'den asker çekme niyetini yine ortaya koyarsa Türkiye bu politikayla Ortadoğu'da belki daha da rahatlayabilir. Tabii Trump'ı saran derin ABD merkezleri, ona bu imkanı verir mi? İlerleyen zamanlarda göreceğiz."

Asgari ücret için cetvel belirlenmeli

Oğuz Akyüz-Takım Tezgahları ve Otomasyon Meslek Komitesi: Enflasyon yükü altında çalışmaya gayret eden KOBİ'ler asgari ücret karşısında ne yapacağını

bilmiyor. Türkiye'de pek çok sektör, yüzde 30-35 oranında işçi çıkarmaya hazırlanıyor. Bu, beyaz yakayı daha çok etkiliyor. Mevcut maliyetlerin üzerine yüklenen işçi maliyeti bizleri yıpratıyor. Bunun için asgari ücret artırımlarında her bir maaş skalası için artırım oranı belirlenmeli. Her bir çalışan asgari ücret oranında zam almamalı.

Hukuk olmadan kalkınma olmaz

Baış Avcılar-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi: Güven, istikrar ve hukuk çok önemli. Hukukun olmadığı yerde sağlıklı ekonomi olmaz. Dolar da yükselir, enflasyon da yükselir. Seçilmişler, hukukun üstünlüğüne inanan insanlardır. Bu gözetilmeli.

Hurdalar ihracatta gerekli

Ali Bakaner-Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi: Sektörümüz alüminyum ve bakır hurdalarının dönüşümünü de yapıyor. Ancak ithalatla gümrük uygulamaları konusunda sıkıntılar var. Alüminyum ve bakır hurdalarını dönüştürüp ara mamul olarak ihracat yapıyoruz. Bu hurdalar ihracatımızı artırmak için de gerekli. Ülkemiz de gelişmiş ülkeler gibi bu konudaki mevzuatı kolaylaştırma yoluna gitmeli. İşçi ve işveren anlaşmazlıklarındaki davalarda kararlar, hep işverenlerin aleyhine çıkıyor. Haklı kimse onun lehine karar verilmeli.

İnsanlık krizi geliyor

Melek Yıldız-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Baki'de Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 29. Taraflar Konferansı-COP29 yapılıyor. Odamızdaki çevreyle ilgili bir birimin de bu zirveye katılacağını duyduğum. Döndükten sonra belki bu konuda bizlere bir brifing verebilirler. Şu an yaşanılana iklim krizi demek hafif kalıyor. Sorun, artık bir

insanlık krizine doğru gidiyor. Su olmadan gıda olmaz. Su olmadan ticaret ve sanayi olmaz. Su olmadan yaşam olmaz.

Yıldız sistemi kaliteyi belirleyecek

Ahmet Gediz Tatar-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi:

Sektörümüzün gelişmesi için YILDES Projesi'ni hazırlıyoruz, yani Yıldız Derecelendirme Sistemi. Yakında kamuoyu ile paylaşacağız. Bu ne sağlayacak? Sektörümüzde işini hakkıyla yapan firmalara yıldız verilecek. Merdiven altı firmaların ve haksız rekabetin önüne geçecek. Yıldızlar; müşteri memnuniyeti, malzeme kalitesi ve yasal uyum gibi kriterlere göre verilecek. Tüketicilere güvenilir bir kaynak sunmak ve vergi kaçaklarının önüne geçmek hedefimiz.

Yenilenebilir enerji önemli bir fırsat

Ömer Ayberk Cengiz-Enerji Meslek Komitesi: Trump, Elon Musk'la yenilenebilir enerji konusuna da yeşil ışık yaktı. Bu anlamda

dinamik ve rekabetçi müzakerelerin olacağını öngörüyoruz. Türkiye'nin enerji stratejileri de globaldeki bu müzakerelerden etkileniyor. Türkiye'nin karbon emisyon ve yeşil enerji konusundaki hedefleri geçtiğimiz günlerde Cumhurbaşkanımız tarafından açıklandı. Yenilenebilir enerji konusunda yerli üretim gücü, Türkiye'nin enerji bağımsızlığına önemli bir katkı sağlayacak. Projeler yatırımcılar açısından önemli fırsatlar sunuyor.

Yenilenebilirde artış maliyetini düşürür

Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: Enerjiyi artık Çin ve diğer ülkeler diye kıyaslıyoruz. Güneş, rüzgar, ısı pompalarında ve çoğu alanda Çin'in payı

yüzde 50'nin üstünde. Yenilenebilir enerjide Avrupa'da söylem çok fakat mesela Almanya şu anda yüzde 30'a yakın enerjisini halen kömürden üretiyor. Türkiye'nin 2022 emisyonunu, 2021'den daha düşük. İngiltere, Türkiye'nin 2021 yılındaki en yüksek karbon emisyonuna 1906 yılında ulaşmış. Almanya ise 1911'de o seviyeyi yakalamış. Yani gelişmiş ülkeler bizim en yüksek emisyonlarınıza çok önce ulaşmışlar. Yenilenebilir enerji ne kadar artarsa, fiyatı da o kadar çok düşecek.

Devreden KDV'de indirim artık şartlı

Bayram Bilgin-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: Ağustos ayında çıkan 7425 sayılı yasada, şirketlerin devreden

KDV'lerinin indirim konusu yapılması şarta bağlandı. Uygun görülürse o indirim kullanılabilir. 5 yıllık bir süre var. Bu süreyi en azından daha kısa bir zaman dilimine indirmek konusundaki çalışma yapılabilir.

Kredi kartı ile tahsilat olsun

İshak Koçoğlu-Konut İnşaatı Meslek Komitesi: Yüksek miktardaki ödemelerin de kredi kartıyla yapılabilmesini talep ediyoruz. 6 Şubat

depremi sonrası vadeli ödemeler ortada kaldı. Bölgedeki firmalar, SGK ve vergi ödemelerini gerçekleştirmedi. Bu firmaların ödemeleri için yapılandırma talep ediyoruz. Böylece hem vergi toplanmış hem de bu firmaların önü açılmış olur.

Şampiyonlar ligine girmeye az kaldı

Özcan Altunkaya-Bilgi İletişim ve Medya Meslek Komitesi: Uluslararası danışmanlık şirketi Kearney'in 2024 Küresel Şehirler Raporu'na göre İstanbul

Küresel Şehirler Endeksi'nde 19. sırada yer aldı. Bu listede 150 şehir bulunuyor. Bu çok güzel bir başan. İstanbul, son 5 yılda hep yukarı doğru çıktı. Raporla İstanbul'un iş aktivitesi açısından 14. sırada yer aldığını görüyoruz. İnsan kaynağında 8. sıradayız. Kültürel aktivite alanında 14. sıradayız. Ama şampiyonlar liginde değiliz. Gerekli kriterleri sağlayarak neden şampiyonlar liginde yer almayalım?

İhracatta avantajlara sahibiz

Osman Varoğlu-Telekomünikasyon Meslek Komitesi: Kısa bir süre önce komite olarak ihracat konusunda bir toplantı düzenledik. Toplantıdaki hedefimiz, sektörü ihracata teşvik etmektir. İthalat yoğun bir sektörümüz var. İthalat 5.6 milyar dolar, ihracat 2.2 milyar dolar seviyesinde. İthalatta birinci taraf telsiz, telefon. Cep telefonlarında 2 milyar dolarlık ithalat, 75 milyon dolarlık ihracat var. Ancak ülkemizde 23 milyon

kurulu kapasite de var. Altyapı yatırımlarında da ağırlıklı olarak ithalata yöneliyoruz. Bu alanda yerli ve milli yatırımlara ihtiyaç var. En büyük rakip Çin ve Çin'in kapasitesiyle yarışılmaz. Ancak ihracatta biz de önemli avantajlara sahibiz. Sektör olarak, yakın coğrafyamızın 10 yıl önünde gidiyoruz.

e-Deftere altyapı hazır değil

Noman Sağ-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: e-Defter konusundaki tebliğ yayımlandı. Tebliğe göre, bilanço esasına göre defter tutan mükelleflerin tamamı, 1 Ocak 2025'ten itibaren e-Defter uygulamasına dahil olacak. Yani 2.5-3 milyon vergi

mükellefi, e-Deftere geçecek. Ancak yetmeyen bir altyapı var. e-Defter konusunda kademeli bir geçiş uygulanabilir.

İkinci el kombiler denetlenmeli

Ali Dönmez-Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi: Türkiye'de her yıl 150 bin adet ikinci el kombi satılıyor. Ancak bunların ne denetlemesi, ne de garantisi

var. Gaz kaçakları ve en nihayetinde patlamalar tercih değil, mecburiyet oluyor. Bu kombiler denetime tabi tutulmalı. Ayrıca gri suların toplanması konusunda İSKİ ile Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın yetkileri arasında farklar giderilsin ki, bu konuda ruhsat almak mümkün olsun.

Dönüştürmede iyi örnekler var

Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: İTO Başkanımız Sayın Şekib Avdağ, 4 Kasım'da yaptığı bir açıklamada, "Türkiye

Yüzyılında endüstrilerimizi dönüştürmemiz artık bir tercih değil, mecburiyet. Gelecek 10 yılı Türkiye'nin yüksek teknoloji ile kalkınacağı bir döneme çevirmek için çalışmaya şimdi başlamalıyız" diyordu. Bir gözlemimi aktarayım; Esenyurt'ta bir gıda firmasını ziyaret ettik. Firma yetkilileri, veri analitiği ve veri görselleştirmesi yaptıklarını söyledi. Ayrıca anlık olarak bunu 250 şubelerinde uyguluyorlarmış. Dönüştürmede iyi örnekler var.

Tarife farkından ceza geliyor

Serdar Keskin-Gümrük Müşavirleri Meslek Komitesi: Kabahatler Kanunu'na göre kabahat işleyen kişi ceza alır. Yanındaki kişi gümrüklerde

bu böyle olmuyor. Firmaya, beyannameye imza atana ve tüzel kişilere de ceza yazıyor. Biz, bize gelen evrak üzerinden beyan yapıyoruz, yani neyi görürsek onu beyan ederiz. Biz evraktan sorumluyuz. Beyanda bulunuyoruz, ancak sarı hattan kapatıyoruz. Kimseye sormadan numune alınıyor. Tarife farkından yani belge farkından ilgili kişiler gözaltına alınıyor. Hapse girme durumu dahi var.

ÇUHADAROĞLU

ÜRETİ-
YORUZPROJE-
LENDİRİ
YORUZ

interal interax interwall intersecure interdigi

Çuhadaroglu Metal Sanayi
Yakuplu Mah. Hürriyet Blv.No: 6-8
34524 Beylikdüzü, İstanbul -Türkiye

+90 212 224 20 20

www.cuhadaroglu.com

Çuhadaroglu Alüminyum Sanayi
Yakuplu Mah. Hürriyet Blv.No: 153
34524 Beylikdüzü, İstanbul -Türkiye

+90 212 867 05 00



G. Afrika'yla ticareti yerel çözümlerle geliştirelim

Güney Afrika Cumhuriyeti eski Ticaret ve Sanayi Bakanı Ebrahim Patel, İTO'yu ziyaretinde, iki ülke arasında ticareti geliştirmek için çok geniş bir alan olduğunu söyledi. Patel, "Doğal kaynakların değerlendirilmesinin yanı sıra yerel ihtiyaçlara Afrika'ya özel çözümler üreten firmaların ortaklığı ekonomileri geliştirecek" dedi.

ADEM ORHUN

ULUSLARARASI İşbirliği Platformu (UIP) tarafından bu yıl 15'inci kez düzenlenen Boğaziçi Zirvesi, İstanbul'da 'Geleceğe Köprüler Kurmak: Barış, Teknoloji, Sürdürülebilirlik' ana temasıyla gerçekleştirildi. Zirvenin açılışında düzenlenen panelde Güney Afrika Cumhuriyeti eski Ticaret ve Sanayi Bakanı Ebrahim Patel konuştu. Patel, İstanbul'daki temasları kapsamında İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Beraberinde akademisyen, iş adamı ve sinema sektöründen isimlerle İTO'yu ziyaret eden heyeti, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu ağırladı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsmail Kuralay, Senegal ve Çad eski Büyükelçisi Prof. Dr. Ahmet Kavas, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, Afrika araştırmalarıyla tanınan akademisyen Doç. Dr. Halim Gençoğlu (University of Cape Town) ve aktör Ahmet Yenilmez'in de katıldığı toplantıda, iki ülke arasındaki sosyal ve ticari ilişkilerin nasıl geliştirilebileceğine ilişkin fikir alışverişinde bulunuldu.

Görüşmede İTO'nun, üyelerini dünyanın her noktasında iş ve yatırım yapmaları için teşvik ettiğini vurgulayan Mehmet Develioğlu, "Özellikle fuar katılımları, heyet ziyaretleri, ikili görüşme organizasyonlarıyla bu adımları destekliyoruz. Halen Sahraaltı Afrika'da ticari ilişkilerimizde en büyük paya sahip ülke Güney Afrika'dır. Dostane ilişkilerimizin ekonomiye olumlu yansımalarını görüyoruz. Gelecekte de ikili dış ticaret hacminin ve yatırımların artması için sektörel fırsatların değerlendirilmesi elzem. İki ülke iş insanlarının gayretleri ve akademisyenlerin ufuk açıcı öncülüğü ticarete önemli rol oynayacak" dedi.

BRICS'İN KURUCUSU

Güney Afrika'da 15 yıl boyunca kabine üyesi olarak görev yapan Ebrahim Patel ise konuşmasında, Türkiye-Güney Afrika arasında potansiyel iş fırsatlarına dikkat çekti. Sultan Abdülaziz döneminde (1863) Güney Afrika'ya gönderilen Ebubekir Efendi'nin torunu olan Patel, şu bilgileri paylaştı: "Güney Afrika'nın nüfusu 63 milyon, kıtanın en büyük ekonomisine sahip ülkesi. Özellikle madencilik ve ziraat, en büyük ekonomik faaliyet alanları. Çelik üretiminde de gayet ileride bir ülke. Birçok otomotiv firması da fabrika kurdu. Ayrıca Güney Afrika, BRICS'in kurucu üyelerinden biri."

KAYNAKLARA İLGİ

Geçtiğimiz yıllarda imzaya açılan Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması'nın kitada 44 ülke arasındaki ticaretin formunu değiştireceğini belirten Patel, "Uluslararası bağlamda Afrika'ya bir ilgi var. Suudi Arabistan, Hindistan ve Çin başta olmak üzere birçok ülke yoğun ilgi gösteriyor. Bu ilginin sebebi kaynaklarla alakalı. Afrika deyince ekonomik faaliyetlerde en önemli şey hammadde. Demir çelik başta geliyor. Petrol, lityum, bakır, mangan gibi enerji sistemleriyle ilgili kaynaklar,

Afrika'ya olan ilginin sebebi. Bununla bağlantılı olarak yatırımlar ticari faaliyetleri artırıyor. Genç nüfus oranı, eğitim seviyesi ve orta gelirin ekonomik gücü de artmaya başladı" dedi.

İŞBİRLİĞİ ARTMALI

Türkiye ile Güney Afrika arasındaki ticari ilişkilerin arzu edilen seviyeden epey uzak olduğunu vurgulayan Ebrahim Patel, "Örneğin Türkiye'nin Afrika kıtasının tamamıyla olan dış ticaret hacmi Türkiye-Almanya dış ticaret hacminden daha düşük.



Dolayısıyla ikili ticari ilişkileri geliştirmek için bu alanda çalışmamız lazım" diye konuştu.

Türkiye ziyareti sırasında Ticaret Bakanı Ömer Bolat ile de bir araya geldiğini belirten Patel, "Ticari ilişkileri geliştirmek için neler yapılabileceğini konuştuk. İki ülkenin birbiriyle yarışan tarafları olduğu gibi birbirini tamamlayan tarafları da var" dedi.

YERİNE GÖRE ÜRÜN

Bazı Türk firmalarının Güney Afrika'da yatırımı olduğuna dikkat çeken Patel, şunları söyledi: "Arçelik'in üretim ve pazarlama faaliyetleri dikkat çekici. Firma, burada fırınla başladı, sonra diğer beyaz eşyaları da üretir hale geldi. Buradaki yerli işçileri çalıştırıyor. Ayrıca burada ürettiği beyaz eşyayı, Kenya gibi çevre ülkelere de satabiliyor. Bu firmanın değerli bir çözümü de var. Güneş enerjisiyle çalışan buzdolabı üretti. Bunun gibi Afrika'ya özel çözümler, sadece Türkiye'nin ticari faaliyetlerinin gelişmesi açısından değil, iki ülke arasındaki ortaklığı geliştiren yeni adımlar olabilir. Buna benzer birçok imkan var. Ticaret Bakanlığı yapmış biri olarak söylüyorum, Türkiye'nin Güney Afrika'da yürüttüğü ticari faaliyetlerde, bu örnekteki gibi birçok imkan var. Birçok şirket, Afrika'da ortak çalışmalarla benzer işler başarabilir. Cape Town'a gelin, ortaklaşa birçok şey yapabiliriz."

MADE IN STEEL 2025

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

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NEDEN MADE IN STEEL 2025?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Levent Çakır

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

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLEL

Küresel koşullar dezenflasyon programını zorlayacak

Türkiye, 2023 yılı haziran ayında bu yana dezenflasyon programı uyguluyor. Program sıkılaşma önlemleriyle iç talebi sınırlıyor. İhracat ve dış talep, program ve reel sektör için önemli bir çıkış ayağıdır. Ancak son gelişmelerle küresel koşulların dezenflasyon programını zorlamaya devam edeceği görülüyor.

1. Trump ile yeni küresel dönem

ABD başkanlık seçimlerini Cumhuriyetçi Parti adayı Donald Trump kazandı. Trump, 20 Ocak 2025 tarihinde göreve başlayacak. Trump, seçim öncesinde küresel siyaseti ve ekonomiyi yeniden şekillendirecek vaatlerde bulundu. Trump, yeniden büyük/güçlü Amerika idealine bağlı olarak dış politikada adımlar atacak. Rusya-Ukrayna savaşı ve Ortadoğu'daki çatışmaları bitirmeyi hedefliyor. Çin ile hegemonya mücadelesi süreci. AB ile ilişkiler yenilenecek. İklim değişikliğine inananmayan Trump, yeşil dönüşüme soğuk. Ekonomi alanında da ABD'nin çıkarlarını gözetken yeni bir ticaret politikası uygulamayı vaat ediyor.

2. Trump'ın ekonomi politikası ve etkileri

Trump, öncelikle ABD'nin ithalatına yeni ilave vergiler getirmeyi hedefliyor. Çin'den ithalata yüzde 60, diğer ülkelere ithalata ise yüzde 10-20 arasında vergi konulacak. Uygulanacak bu vergi artışları, muhtemelen küresel ölçekte yeni bir korumacılık dalgasına ve ticaret savaşlarına yol açacak. Trump, yatırımlar için daha düşük faiz oranları istiyor. Trump, göçmenlerin ülkeye girişine de karşı. İşgücü açığı oluşabilecek. Uygulanacak vergi artışlarıyla ABD ve dünya genelinde enflasyonun artması kaçınılmaz olacak. Trump, vergilerde de yüksek indirimler hedefliyor. Trump'ın ekonomi politikaları, ilk aşamada ABD dolarını güçlendirecek.

3. Trump ile en çok Çin, Almanya ve Meksika zorlanacak

ABD, en yüksek ticaret açığını Çin, Meksika, Vietnam ve Almanya'ya karşı veriyor. Trump'ın uygulayacağı yüksek ithalat vergileri, özellikle bu ülkelere yapılan ithalatı etkileyecek. Özellikle Çin ve Almanya sanayi olumsuz etkilenecek. Trump, Meksika ve Kanada için de vergileri arttıracak. Vietnam'a uygulaması belirsiz. Ayrıca Güney Kore ve Japonya gibi diğer Asya ülkeleri de yeni olası vergilerden olumsuz etki görecektir. Gelişen ülkelerin ise güçlü dolar ve dolar faizlerinin yüksek kalacak olmasıyla olumsuz etkilenmesi bekleniyor. Etkilerin şiddeti ithalat vergilerinin seviyesine ve kapsamına bağlı olacak. Türkiye'nin bu rekabet koşulları içinde avantajlar yakalaması olasılığı daha yüksek.

4. Parite ve emtia fiyatlarına Trump darbesi

ABD başkanlık seçimlerinin sonuçları pariteleri ve emtia fiyatlarını doğrudan etkiliyor. Trump'ın ekonomi vaatlerini uygulaması halinde ABD dolarının ilk aşamada güçlenmesi bekleniyor. Kısa vadede daha güçlü dolar öngörülüyor. Euro ve Yuan ile gelişen ülke para birimleri değer kaybedecek. Emtia fiyatları da ilk aşamada güçlü dolar nedeniyle zayıflıyor. Ancak ithalata vergiler getirilmesi halinde özellikle metal fiyatları tarafında artışlar olabilecek. Güçlenen dolar, altının da hızını kesti. Enerji fiyatları ise zayıf talep beklentisiyle sınırlı kalacak. Trump'ın yeni döneminde Ukrayna-Rusya savaşı ile Ortadoğu'daki çatışmaların akıbeti de emtia fiyatlarında belirleyici olacak.

5. TCMB enflasyon beklentilerini yükseltti

TCMB; 2024, 2025 ve 2026 sonu enflasyon hedeflerini yükseltti. Böylece eylül ayında açıklanan Orta Vadeli Program'ın enflasyon hedefleri sadece 2 ay sonra yukarı yönlü güncellendi. OVP itibarı için olumsuz bir gelişme oldu. TCMB, 2024 sonu enflasyon hedefini yüzde 44'e, 2025 sonu enflasyon hedefini yüzde 21'e çıkarttı. Enflasyon beklentilerindeki artışlar sonrası merkez bankasının uyguladığı sıkı para politikasının beklenenden daha uzun olması olasılığı da arttı. Enflasyon beklentileri ve enflasyondaki katılık, TCMB'nin hedefleri yükseltmesine yol açtı. TCMB, süreci kısaltmak için yeni adımlar atabilecek.

6. Reel sektör için koşullar zorlaşıyor

Dezenflasyon programının sürmesi için reel sektörün iktisadi faaliyetlerinin sağlıklı sürmesi gerekiyor. Ancak iç ve dış talep koşulları ile finansman koşulları bunu giderek daha zor hale getiriyor. İktisadi faaliyetler ve reel sektör, yılın geri kalanında dezenflasyon süreci politikalarından olumsuz etkilenmeye devam edecek. Sermaye yeterliliği, nakit akışı ve alacakların yönetimi önemli olacak. Bugüne kadar mali yapısı bozuk olan ve yüksek borçluluklara sahip firmalar sıkılaşma politikalarından etkilendi. Ancak önümüzdeki dönemde mali yapıları sağlam olan firmalar da kârsızlık ve daralan satışlar nedeniyle olumsuz etkilenmeye başlayacak. Özellikle ücret artışları seviyesi reel sektörün tamamı mı /devam mı kararını alacağı kırmızı çizgi olacak.

SON SÖZ DEZENFLASYON PROGRAMININ BAŞARISI İÇİN REEL SEKTÖRÜ RAHATLATAÇAK ADIMLARA İHTİYAÇ ARTIYOR.

İstanbul Ticaret Odası'nın Türkiye milli katılımını 3. kez düzenlediği SIAL Interfood Jakarta'ya katılan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Jakarta Büyükelçisi Prof. Dr. Talip Küçükcan, Ticaret Müşavirleri Burak Avcı ve Esra Eruysal Uygur ile değerlendirmelerde bulundu. Ahmet Özer, daha sonra fuar yetkilileri ile görüştü.



En büyük helal pazarına İTO ile birlikte giriş

Türk gıda sektörünün İTO ile global ölçekte süren SIAL Gıda Fuarları maratonunda yeni durak, SIAL Interfood Jakarta oldu. Global helal pazarının da lideri konumundaki Endonezya'dan sonra yılın son SIAL buluşması ise 5-7 Aralık 2024 tarihlerinde SIAL India olarak gerçekleşecek.



Bu yıl 10 trilyon dolara yaklaşan küresel helal pazarının en önemli bileşenlerinden birini, gıda ve içecek sektörü oluşturuyor. Endonezya ise 282 milyona yaklaşan nüfusuyla dünyanın en kalabalık Müslüman ülkesi ve global helal pazarının da lideri konumunda. Bu durum, dünyanın bütün gıdalarının yakın takibinde.

ÜÇÜNCÜ MİLLİ KATILIM

Dünyanın önde gelen gıda ve içecek fuarı SIAL, hem Endonezya pazarına hitap etmek hem de yakın coğrafyanın taleplerine cevap vermek üzere Jakarta'da da gerçekleşiyor. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) Türkiye milli katılımını üçüncü kez düzenlediği SIAL Interfood Jakarta Fuarı'na

Türkiye'den de katılım gerçekleşti.

YILIN SON RANDEVUSU

Böylelikle İTO'nun Türk gıdacılarını küresel gıda ve içecek sektörüyle buluşturma maratonu, Jakarta ile devam etmiş oldu.

Jakarta'daki fuara katılan İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer, Jakarta Ticaret Müşavirleri Burak Avcı ve Esra Eruysal Uygur ile bir araya geldi; katılımcı firmaları ziyaret etti ve sertifika takdiminde bulundu. SIAL Canada ile başlayan, SIAL China, SIAL Paris ve SIAL Interfood Jakarta şeklinde devam eden bu yılki SIAL Fuar maratonunun son durağı ise Hindistan olacak. 2024'ün son SIAL buluşması, 5-7 Aralık 2024 tarihlerinde SIAL India (Hindistan-Yeni Delhi) olarak gerçekleşecek.



Kadın girişimcilere e-ihracat eğitimi

E-İHRACATA başlamak isteyen kadın girişimcileri destekleyen 'Sınırları Kaldıran Kadınlar Programı Lansmanı ve Başlangıç Eğitimi', İTO'da gerçekleştirilecek. Yapı Kredi Bankası ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) destekleriyle yürütülen program kapsamındaki başlangıç eğitimi, 29 Kasım tarihinde İTO'da düzenlenecek. Amazon ve Etsy'de satış yapmak yöntemlerinin anlatılacağı eğitimde; hedef pazarlar, lansman stratejileri, rakip analizi, P&L hazırlama ve reklam türleri ve mantığı konuları ele alınacak.

10. Fellowship başvuruları başladı

HER yıl Türkiye'den ve dünyadan yayıncıları bir araya getiren Fellowship İstanbul'un başvuruları başladı. Bugüne kadar 92 ülkeden 2 bin 500 katılımcıyı buluşturan ve 10 binin üzerinde telif anlaşmasının imzalanmasına vesile olan programa 15 Aralık'a kadar ön başvuru yapılabilecek. Fellowship İstanbul 10. buluşması ise 25-27 Şubat tarihleri arasında gerçekleşecek.

Gayrimenkul sektöründen Riyad çıkarması

Bu yıl 'Geleceğin Yaşamı' temasıyla düzenlenen Cityscape Global Saudi 2024, birçok ülkeden gayrimenkul sektörü temsilcilerini ve yatırımcıları bir araya getirdi. Fuarın Türkiye milli katılımını İstanbul Ticaret Odası gerçekleştirdi.



TÜRKİYE milli katılımını İstanbul Ticaret Odası'nın gerçekleştirdiği emlak ve gayrimenkul sektörünün seçkin buluşma noktası Cityscape Global Saudi 2024, Suudi Arabistan'ın başkenti Riyad'da, 11-14 Kasım 2024 tarihlerinde Riyadh Exhibition and Convention Center'da gerçekleştirildi. Körfez ülkeleri başta olmak üzere birçok ülkeden yatırımcı ve sektör temsilcilerini bir araya getiren fuara, 300'den fazla firma katıldı. Fuarı, toplamda

160 binden fazla kişi ziyaret etti.

Cityscape Global Saudi Fuarı, Suudi Arabistan'ın Vizyon 2030 stratejisiyle gayrimenkul sektörünün en önemli fuarı olarak da gösteriliyor.

İTO HEYETİ

Fuar, Suudi Arabistan'daki gayrimenkul sektörünün ülke ekonomisinin hayati bir unsuru olması, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla'nın yaklaşık yüzde 7'sini oluşturması ve çok sayıda sektörü desteklemesi nedeniyle de öne çıkıyor. Cityscape

Global Saudi Fuarı'nda yatırımcılara 2025 yılına yönelik konut projeleri ve diğer alanlarda değeri 75 milyar riyalı aşan yatırım fırsatları hakkında da bilgi verildi.

Riyad'daki fuarı ziyaret eden İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç ile İTO Meclis Üyelerinden oluşan heyet, Riyad Ticaret Müşavirleri Mustafa İlker Özdem ve Hasan Murat Nesimoğlu ile bir araya gelerek, katılımcı firmalarla görüş alışverişinde bulundu.

TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2025 SPRING

Paris - Fransa
10 - 12 Şubat 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar:
16.978 TL/m²

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



TEXWORLD EVOLUTION PARIS YERİNİZİ ALINIZ

TEXWORLD

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

TÜRK TEKSTİLİ TREND ALANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

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

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

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



Siber saldırı sınavında ter döktüler

İstanbul Ticaret Üniversitesi Siber Güvenlik Bölümü ikinci sınıf öğrencileri, ilk kez online platform üzerinden canlı olarak siber saldırı ve savunma yöntemleri vize sınavına katıldı. Siber güvenlik laboratuvarlarında yapılan sınavda öğrenciler, sanal makinalar üzerinde teorik bilgilerini pratik becerilere dönüştürme fırsatı buldu.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Siber Güvenlik Bölümü, hızla gelişen siber güvenlik sektörüne yönelik nitelikli uzmanlar yetiştirme amacıyla önemli bir uygulamaya imza attı. İkinci sınıf öğrencileri, üniversitenin Küçükalyalı Yerleşkesi'ndeki siber güvenlik laboratuvarlarında ilk kez online ve canlı olarak yapılan siber saldırı ve savunma yöntemleri vize sınavına katıldı. Dijital ortamda gerçek zamanlı saldırı ve savunma tekniklerini deneyimleme fırsatı sunan sınav, öğrencilerin eğitim sürecine katkı sağladı.

GERÇEK ZAMANLI SINAV

Öğrenciler, sınav öncesinde gerekli teknik altyapıyı hazırlayarak, CyberExam platformu aracılığıyla sanal makinalar üzerinde teorik bilgilerini pratik becerilere dönüştürme fırsatı buldu. Sınav süresince network tarama, zafiyet analizi ve sömürü işlemlerini gerçekleştirerek, gerçek dünya senaryolarına uygun şekilde atak becerilerini geliştirdiler.

EĞİTİMDE YENİLİKÇİ YAKLAŞIMLAR

Sınav kapsamında öğrencilerden, bulundukları network üzerinde zafiyetleri

tespit etmeleri, bu zafiyetlere yönelik sömürü araçlarını kullanarak sistemi ele geçirmeleri ve süreçte topladıkları bilgileri sınav platformuna işlemeleri beklendi. Öğrenciler, sanal makinalar üzerinde gerçekleştirdikleri bu sınavla Wi-Fi ağ şifrelerini çözme, belirli dosya türlerine yönelik ataklar düzenleme gibi birçok teknik beceriyi uygulama imkânı buldu. Siber Güvenlik Bölümü, 2024 yılında ilk mezunlarını vermişti.



Donanımlı uzmanlar

Meslek Yüksekokulu Siber Güvenlik Programı Başkanı Öğr. Gör. İbrahim Gündüzgil, sınavla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "İkinci sınıf öğrencilerimiz platform üzerinden siber saldırı taktiklerini gerçek zamanlı olarak uyguluyor. Bu yöntemle öğrenciler, sektöre ihtiyaç duyulan donanımlı altyapıya sahip bireyler olarak hazırlanıyor. 14 hafta sonunda yapılacak final sınavında ise tüm dönem boyunca öğrenilen tekniklerle daha kapsamlı bir CTF (Capture the Flag) sınavı yapılacak. Bu sayede öğrencilerimizin pratik yeteneklerini geliştirerek, sektörde nitelikli uzmanlar haline gelmelerini hedefliyoruz."

Modern mimarlık mirası Küçükalyalı'da

İstanbul Ticaret Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü öğrencilerinin, modern miras yapılarının korunmasına dair kavramsal ve uygulamalı çalışmalarını içeren sergi, Küçükalyalı Yerleşkesi'nde sanatseverlerle buluştu.



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'nde Modern Mimarlık Mirasının Korunması dersi kapsamında gerçekleştirilen çalışmalar, Küçükalyalı Yerleşkesi'nde üçüncü kez sanatseverlerin beğenisine sunuldu. 2024 bahar yarıyılında söz konusu dersi alan öğrenciler tarafından hazırlanan serginin açılışına Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Berk Ayvaz, Enstitü Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Muhammet Ceylan, dersin hocası Dr. Öğr. Üyesi Aylin Şentürk, akademisyenler ve öğrenciler katıldı.

KAVRAMSAL ÇALIŞMALAR

Ders kapsamında öğrenciler, modernizm ile koruma arasındaki ilişkiyi kavramsal olarak ele alıp kendi seçtikleri modern dünya miras alanı üzerinde detaylı incelemeler gerçekleştirdi. Her öğrenci, seçtiği alanın korunma değeri, yapılan uygulamalar ve geliştirme süreçlerine dair analizler yaparak, alanın daha etkin korunmasına yönelik öneriler geliştirdi.

MODERN MİRAS ALANLARI

Öğrenciler, incelemeler sonucunda modern dünya miras alanları hakkında bilgi toplama, analiz yapma, değerlendirme ve sunum becerileri kazandı. Bu kapsamda öğrenciler, modernizm ve koruma konusundaki çıkarımlarıyla literatüre katkıda bulunmaya ve kültürel varlıkların korunarak yaşatılmasına dair toplumda bilinç oluşturmaya yönelik önemli bir adım attı.

MODERN YAPILAR

Modern miras, yalnızca eski yapıların tarihlerine sahip yapıların korunması gerektiği anlayışına meydan okuyan ve bu yapılarla dair daha geniş bir perspektif sunan UNESCO Dünya Kültürel ve Doğal Mirasının Korunmasına Dair Sözleşme çerçevesinde ele alınıyor. Dünya Miras Merkezi de bu bağlamda koruma literatürüne yenilikçi kavramları dahil eden bir kurum olarak öne çıkıyor. Sergi, Küçükalyalı Yerleşkesi'nde ziyaret edilebilir.

Yapay zeka sergisiyle farkındalık




ÜRÜN TANITIM TEMSİLCİSİ EĞİTİMİ

41. DÖNEM



Son Kayıt Tarihi : 18 Kasım 2024
Başlangıç Tarihi : 20 Kasım 2024
Bitiş Tarihi : 2 Ocak 2025
Eğitim Türü : Uzaktan Eğitim
E-posta : utt@ticaret.edu.tr
İletişim : 444 0 413 / 4704

Web Kayıt: sem.ticaret.edu.tr

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi, bu yıl ikincisi düzenlenen İnsan Sanat ve Teknoloji Sempozyumu (İSTES) kapsamında yapay zeka ile üretilmiş fotoğraflardan oluşan çarpıcı bir sergiye ev sahipliği yapıyor. Fakültenin Görsel İletişim Tasarımı Bölümü öğretim üyeleri tarafından hazırlanan sergi, teknolojinin sanatsal ifade üzerindeki etkisini ve insanı



yabancılaştıran unsurları gözler önüne seriyor.

BULANIKLAŞAN SINIRLAR

Sergideki fotoğraflar Doç. Dr. Gözde Sunal, Dr.



Öğr. Üyesi Muhammed Emin Albayrak ve Öğr. Gör. Alp Eren Erbay tarafından geliştirilmiş yapay zeka araçları Midjourney ve Adobe Firefly kullanılarak üretildi. 'Kontrast' teması etrafında şekillenen bu eserler, renk, şekil ve anlam zıtlıklarıyla izleyicilere çarpıcı bir görsel deneyim sunmayı amaçlıyor. İSTES'in bu yılki ana teması olan 'Tekno-Sanat, Gerçeklik ve Yabancılaşma'

temasını da vurgulayan sergi, teknolojinin yabancılaştırmacı etkisini ve sanata kazandırdığı yeni perspektifleri irdelemeyi hedefliyor. Fotoğraflar, izleyiciyi farklı ve düşündürücü bir dünyaya davet ederek, insan ve teknoloji arasındaki giderek bulanıklaşan sınırları keşfetmelerine imkan tanıyor. Sergi, Sütlüce Yerleşkesi'nde 30 Kasım'a kadar ziyaret edilebilir.

İş dünyasından DMO'ya hızlı çözüm önerileri

İstanbul iş dünyası, kamu alımlarında yaşadığı sıkıntıları ve taleplerini, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen çalışma toplantısında, Devlet Malzeme Ofisi (DMO) yetkililerine ilettiler. Toplantıda; yerli ürüne desteklerin çeşitlendirilmesi, muhammen bedel ve vade sürelerinin kısaltılması konuları dile getirildi.

OSMAN KUVVET

İş dünyası, kamu alımlarında yaşadığı sıkıntıları, İstanbul Ticaret Odası ile Devlet Malzeme Ofisi'nin (DMO) düzenlediği çalışma toplantısında masaya yatırdı. İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develiöğlu ve DMO Genel Müdürü Şinasi Candan'ın başkanlığında gerçekleşen toplantıda, DMO yöneticileri ile İTO Meclis ve Komite Üyeleri katıldı.

DMO kamu ihale süreçleri ve sektörlerin yaşadığı sorunların görüşüldüğü toplantıda, yerli ürüne verilen desteklerin çeşitlendirilmesi, muhammen bedel, vade sürelerinin mevcut koşullarda kısaltılması, hasta siparişlerinin iptallerinde karşılaşılan sıkıntılar ve çözüm önerileri ele alındı.

ETKİN İŞBİRLİĞİ

İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develiöğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, güçlü ekonomi ve sağlıklı ticaret hayatı için kamu ve özel sektörün işbirliği içinde olması gerektiğine dikkat çekti. İTO olarak kamu ve özel sektörü bir araya getiren platformlar ve programlar düzenlediklerini hatırlatan Develiöğlu, şunları söyledi: "Kamu satın alımları DMO tarafından yapılmaya başlandı. DMO, bu ihalelerin yapılmasında, son yıllarda gerçekleştirdiği dijital dönüşüm ve diğer uygulamalarıyla hem verimliliği artırıyor hem de ekonomik çözümler sağlıyor. Özellikle kamuda ihalesi tamamlanan malzemelerin teslim ve ödeme süreçleri ile buradaki yükümlülüklerin yerine getirilmesinin takibi, bu konulardaki kriterler, döviz hareketine bağlı fiyat revizyonu ve teknik sorunların çözümü, kamu ve özel sektörün güçlü iletişimi ve etkin işbirliğinden geçer."

YERLİ VE YENİLİKÇİ

DMO Genel Müdürü Şinasi Candan ise yerli ve yenilikçi Ar-Ge ürünlerinin kamuda kullanımının yaygınlaşmasına yönelik çalışmalar yürüttüklerini anlattı. Candan, DMO olarak yerli üretimi ve bölgesel kalkınmayı desteklemek için çalıştıklarını belirterek, bunun için e-satış portalı, sağlık market uygulaması, cazibe merkezleri kataloğu, KOBİ kataloğu, tekno katalog gibi uygulamaların olduğunu söyledi.

SAĞLIK MARKET

Candan, kurumun çalışmalarını ilgili



şu bilgileri verdi: "En önemli çalışmalarımızdan biri, 2018 yılında Sağlık Bakanlığı ile hayata geçirdiğimiz sağlık market uygulaması. Bu uygulamayla kamu ve üniversite hastanelerinin ihale süreçlerini yürütüyoruz. Sağlık markette 113 farklı ürünle başladığımız çalışma, günümüzde 10 bin ürüne ulaştı. İlaçlarda ise 3 bin çeşidi aştı. Kamu ve üniversite hastanelerinin talep ettiği tıbbi malzemelerin yüzde 62'si, ilaçların ise yüzde 93'ü DMO tarafından tedarik ediliyor.

1.700 TEDARİKÇİ

DMO olarak 2023 yılında 10 bin müşteri ile bin 700 tedarikçiyi buluşturduk. 39 bin ürün çeşidiyle 745 bin sipariş oluşturarak, 72.7 milyar liralık fatura hacmi oluşturduk. Ayrıca bölgesel kalkınmanın desteklenmesi amacıyla 'Cazibe Merkezleri Kataloğu' adıyla yaptığımız programla da 23 ilde faaliyet yürütüyoruz."

Sağlık market süreci nasıl işliyor?

- Tedarikçi ön kayıt
- e-teklif yetkilisi ekleme
- Ürün ekleme
- Çerçeve anlaşma imzalanması
- Talep toplama (kamu)
- e-ihale süreci
- İhale onayı

Rakamlarla DMO katalogları

Tür	Firma	Ürün
e-ihale	886	55.134
Genel	362	14.054
Tekno	63	331
KOBİ	43	2.677
Cazibe merkezleri	10	1.636
Toplam	1.364	74.012

Sektörlerin talepleri

İlaçtan sağlığa, kırtasiyeden telekomünikasyona kadar hemen her sektörden iş insanlarının katıldığı toplantıda, DMO'dan talepler şu şekilde sıralandı:

- Sağlık marketten kataloğa geçen ürünlerde bayi olan tedarikçilerin mağduriyeti giderilmeli.
- İptal edilen siparişlerde tahsil edilen vergilerin iadesi ya da

- çözümünü sağlanmalı.
- Yerliye verilen destek çeşitlendirilmeli.
- Muhammen bedel konusunda piyasa çalışmasıyla gerçekçi fiyat belirlenmeli.
- Dış malzemeleri fiyatları da sağlık kataloğu gibi kapalı hale getirilmeli.
- DMO ihalelerinde 90 günlük vade süresi kısaltılmalı.



Yapay zekanın sektörlerinden pay almalıyız

MESUDE DEMİRHAN

TELEKOMÜNİKASYON Sektörü İhracata Yönelik Bilgi Paylaşım Toplantısı, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu'nun başkanlığında, İTO Telekomünikasyon Meslek Komitesi üyeleri ve sektör temsilcilerinin katılımıyla Cemile Sultan Koru Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Toplantıda, üretken yapay zekanın iş dünyasına etkisi ve yazılımcı ihtiyacı başta olmak üzere ihracat destekleri, fuar organizasyonları ve sektörel konular ele alındı.

Toplantıda konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu, bütün sektörlerin yazılımcıya ihtiyaç duyduğunu belirterek, SoftTo'da yazılımcı yetiştirildiğini söyledi. Geçen sene metaverse konuşulurken bu yıl artık yapay zekanın konuşulduğunu dile getiren Hazıroğlu, "Biz kullanıcı mı olacağız? Yoksa üretici mi olacağız?" sorusunu gündeme getirdi. Üretken yapay zekanın iş dünyasına etkisinin konuşulması gerektiğini ifade eden

Hazıroğlu, şöyle devam etti: "Çin'de düzenlenen Canton Fuarı'na her gittiğimizde yüzde 5-10 arasında Çin'de bir değişiklik oluyor. En son gittiğimde artık tekstilden üretim kısmını ayırıp, iş gücünü teknolojiye kullanmaya başladılar. 400 tane araba markaları var. Sanki Çin pandemi döneminde kapanıp, Ar-Ge yapıp, öyle sahaya çıkmış gibi görünüyor. Bilişim sektöründe olduğu gibi telekomünikasyon sektörü de geleceğimiz için çok önemli bir rol oynuyor. Sizlerin yapacağı çalışmalara katkı vermek ve ortak çözüm üretmek için buradayız. Yapay zekayı kullanıyoruz demekle kullanılmıyor. Yeni raporlara göre 86 milyon kişi yapay zeka nedeniyle işsiz kalacak. Ama 93 milyon iş alanı üretilecek. Sektörlerimiz bu 93 milyon içinde ne kadar pay alabilir ve gençlerimizi buraya nasıl yönlendirebiliriz? Bunu çalışmamız lazım."

İTO Telekomünikasyon Meslek Komitesi Başkanı Cemil Azun ise ihracatı önemsediklerini belirterek, "Sektör temsilcileriyle ihracat potansiyelini daha da yukarı çıkarmak için buradayız" dedi.

MWC BARCELONA 2025

Barselona / İspanya
3 - 6 Mart 2025

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ
İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

MWC BARCELONA 2025 DÜNYANIN TEKNOLOJİK DEĞİŞİMİNDE YER ALIYORUZ!

MWC BARCELONA 2025

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Akif Gönüllü
0212 455 61 19
0530 931 31 08
akif.gonullu@ito.org.tr

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

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

Hayalinizdeki mobil uygulamayı yapay zekayla geliştiriyor

Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren Artüssü, telefonlarımızda sıkça kullandığımız hayatımızı kolaylaştıran mobil uygulamaları üreten bir uygulama geliştiriyor. Yapay zeka desteği ve hızıyla öne çıkan 'yapay zeka destekli mobil uygulama geliştirici' sayesinde hayali kurulan, ancak bir türlü üretilemeyen birçok mobil uygulama hayata geçebilecek.

ÖMÜR KIRBAŞLI

GÜNÜMÜZDE mobil uygulamalar, trafikten doktora ulaşmaya, uçak bileti almaya, taksi çağırmaya, eczane bulmaya kadar aslında hemen her alanda hayatımızı kolaylaştırıyor. Teknopark İstanbul'da yerleşik Artüssü, günümüzün ve geleceğimizin en önemli sorununun 'zamansızlık' olduğu fikriyle hem fikirlerin hızlı bir şekilde hayata geçirilmesini sağlayacak hem de yazılımcıların işlerini kolaylaştıracak yapay zeka destekli 'mobil uygulama üreticisi' geliştirdi. Hayatımızı kolaylaştıran mobil uygulamaların daha kolay ve daha hızlı üretilmesini sağlayan 'yapay zeka destekli mobil uygulama geliştirici' çözümü sayesinde zamana yenilen başarılı olabilecek projeler de hayata geçebilecek. Artüssü kurucularından Yavuz Yıldız, İstanbul Ticaret'e geliştirdikleri projeyi ve hedeflerini anlattı.

DİJİTAL MEDYACI VE YAZILIMCILAR BULUŞTU

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

Şirketimiz, dijital medya sektöründeki arkadaşlarımızla yazılım geliştirme sektöründe bulunan arkadaşlarımızın bir araya gelmesi ve özellikle mobil aplikasyon geliştirme süreçlerini hızlandırma düşüncesi üzerine kuruldu. Şirketimizin hikayesi, aslında fikrimizin de hikayesini oluşturdu. Bizce günümüzün ve geleceğimizin en büyük



sorunu zamansızlık. Günlük hayatımızda kullandığımız, izlediğimiz, yediğimiz, içtiğimiz, kısacası tükettiğimiz her şeye zaman harcıyoruz. Tüketimlerimiz çeşitlendikçe zaman bulma sıkıntısı

where
digital
meets art

yaşıyoruz. Bu da demek oluyor ki; bir ürünü satmak için tüketicilerin zamanına talip olunuyor.

Tüketici de sizi temel olarak iki sebeple tercih ediyor; kullanım kolaylığı ve günümüze uygunluğu. İşte, tam bu sebeplerden dolayı fikrimiz ortaya çıktı.

ZAMAN VE TECRÜBE FAKTÖRÜ

■ **Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Herhangi bir mobil uygulamayı kullanırken hiçbirimiz arka planda o uygulamanın gelişim sürecini düşünmeyiz fakat bir sayfaya basit şekilde bir buton eklemek bile zaman gerektiriyor. Çünkü bir buton oluşturulan tüm şema ağacını değiştirebiliyor. Yani bir mobil uygulamayı verimli bir şekilde sıfırdan geliştirmek için zaman ve tecrübe gerekiyor. Fakat siz bu uygulamayı geliştirene kadar ürününüzün modası geçebilir veya fikir güzel olsa da

geliştirmeler sırasında çeşitli aksaklıklar çıkabilir. Zaten günümüzde ya da zamanında hayata geçirilememekten ya da teknik sorunlardan dolayı birçok fikir heba oluyor. Bunun önüne geçmek için 'yapay zeka destekli mobil uygulama geliştirici' uygulamamız ile hızlı ve kolay bir şekilde bir mobil app geliştirilmesine olanak sağlayacağız. Bu, hem fikirlerin hızlı bir şekilde hayata geçirilmesini sağlayacak hem de yazılımcı geliştiricilerin işlerini kolaylaştıracak.

YAPAY ZEKA DESTEĞİ SUNACAK

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

Geleneksel yöntemlere göre en önemli avantajımız zaman. Tabii ki fikre ve kapsamına bağlı olarak belki de bir gün içinde bir uygulama yapılabilecek. Hızın yanında kalite de çok önemli. Bunun için uygulama içinde çok fazla çeşitlilik sunacağız. Renkler, fotoğraflar, fontlar, butonlar istenildiği gibi dizayn edilebilecek. Bu da hayaldeki mobil app'in tam olarak hayata geçirilmesini sağlayacak. Uygulamamızın diğer önemli avantajı ise

teknopark
istanbul

MİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE

303



Yardımlaşma ve eğitimlerle ortak projeler geliştiriyor

■ **Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?**

Fikirseller projeleri hayata geçirmek için her şeyden önce rahat şekilde çalışabileceğiniz bir ortam gerekiyor. Bunun yanında teknolojik fırsatlar ve çeşitlilik de çok önemli. Teknopark İstanbul, sunduğu ofis ortamıyla çeşitli teknolojik hizmetlere ulaşabilme kolaylığıyla bizi mutlu ediyor. Kısa aralıklarla çeşitli etkinlik, seminer ve özel eğitimlerin olması, hem bizim hem de diğer proje sahipleri için yol gösterici oluyor. Burada diğer proje sahipleriyle tanışıp ortak projeler geliştiriyor, mevcut projelerimizi geliştirmek için birbirimize yardım ediyoruz. Bu açıdan da yeni ve teknolojik projelerin hayata geçirilmesi için Teknopark İstanbul çok önemli bir görev görüyor. Merkezi konumu da çok büyük bir avantaj. Her arkadaşımız kolay bir şekilde işe gelebiliyor. Teknopark İstanbul'a sağladığı fırsatlar için teşekkür ediyoruz.

TELEFON OLDUĞU SÜRECE UYGULAMA

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

Dünyanın her yerinde, her an mobil uygulama geliştiriliyor. Mobil uygulamalar üretmeye yani telefonları kullanmaya devam ettikçe uygulamamızın talep göreceğine inanıyoruz. Bu kapsamda hem yurt içi hem yurt dışı çalışmalarımız devam ediyor.

TÜM PAZARA HAKİM OLABİLİRİZ

■ **Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?**

Yurt içi ve yurt dışı pazarında mobil uygulama geliştiricisi aracı haline gelmek istiyoruz. Tam anlamıyla benzer bir ürün hayata geçirilmediği için bu alanda tüm pazara hakim olabiliriz. Temel hedefimiz, dünyanın her yerinde kolay bir şekilde kullanılan bir mobil uygulama geliştiricisi aracı olabilmek.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Yapay zekayla gerçek anlamda birebir pazarlama

Dijital pazarlamanın yeni dinamikleri, artık standartlaşmış içeriklerden daha fazlasını gerektiriyor. Markalar, yalnızca hedef kitlelerine ulaşmakla kalmayıp, her bir müşteriye özel bir deneyim sunmayı amaçlıyor. İşte bu noktada yapay zeka devreye giriyor; kişiselleştirilmiş e-posta gönderimi ve duygu analizi ile markalar, her bir müşteri için özgün ve duygusal olarak bağ kurabilecekleri bir iletişim kurabiliyor.

Kişiselleştirilmiş e-posta gönderimi, yapay zeka destekli içerik oluşturma araçları ile çok daha hızlı ve etkili hale geliyor. Örneğin, Persado gibi yapay zeka çözümleri, doğal dil işleme ve makina öğrenmesi algoritmaları kullanarak, farklı hedef kitleler için özel mesajlar üretiyor. Bu sayede markalar, binlerce veri noktasını analiz ederek hangi ifadelerin, hangi duygu tonlarının ve hangi mesaj tarzlarının en yüksek dönüşümü sağladığını keşfedebiliyor. Bir müşteri segmentine yönelik hazırlanan bir e-postada kullanılan ifadeler, diğer bir segmente göre tamamen farklı olabilir. Böylelikle, her müşteri grubuna özel bir dil geliştirilerek, pazarlama mesajlarının verimliliğini yüzde 50'ye varan oranda artırmak mümkün hale geliyor.

Duygu analizi

Müşterilerden gelen bir e-posta içeriği ya da sosyal medya gönderisinde tüm metnin bütüncül olarak incelenerek yazıdaki genel duygunun isabetli biçimde tespitini ifade eden 'duygu analizi', bu konuda pazarlamacıların elinde etkin olarak kullanılan farklı bir araç olarak öne çıkıyor. Örneğin, IBM Watson'ın sunduğu duygu analizi araçları sayesinde markalar, müşterilerin sosyal medya yorumlarından chat mesajları ya da e-posta yanıtlarına kadar geniş bir yelpazede duygu durumlarını analiz edebiliyor. Bu tür analizler, müşteri memnuniyetini artırmak için geri bildirimlere hızlıca yanıt verme, olası şikayetleri önceden belirleyip müdahale etme gibi birçok avantaj sunuyor. Üstelik bu analizler, markaların hangi içeriklerin, hangi duygusal tepkiyi tetiklediğini anlamalarına olanak tanıyarak, gelecekteki pazarlama stratejilerinin de şekillenmesini sağlıyor. Yapay zeka tabanlı duygu analizi, yalnızca müşteri ilişkileri yönetiminde değil, aynı zamanda pazarlama kampanyalarının başarısını ölçme ve optimize etme açısından da fayda sağlıyor. Örneğin, büyük bir kampanya sonrasında toplanan verilerde, hedef kitlenin çoğunlukla olumlu geri bildirim verdiği gözlemlendiğinde, benzer kampanyalar gelecekte daha sık tercih edilebiliyor. Tam tersine, olumsuz tepkiler belirlenirse, markalar bu sonuçlardan öğrenerek stratejilerini daha sağlıklı bir temele oturtabiliyor.

Müşteriye özgü içerik

Yapay zekanın sunduğu yüksek oranda hatta birebir ölçekte kişiselleştirme olanağı, markaların yalnızca geniş kitlelere değil, aynı zamanda bireysel olarak her bir müşteriye hitap etmesine olanak tanıyor. Bugünün dijital pazarlama dünyasında artık bir müşteriye adını kullanarak ulaşmak yeterli değil; onu gerçekten anlayan, onun duygusal dinamiklerini bilen bir içerik sunmak gerekiyor. Yapay zeka destekli araçlarla her bir müşteriye özgü içeriklerin hızla üretilmesi ve en uygun zamanda, en etkili formatta iletilmesi hem mümkün hem de fizibl hale gelmiş durumda.





Eski lastiklerden geliştirilen arıtma cihazı elektrik de üretiyor

Kanadalı bilim insanları, günde yaklaşık 4 litre tatlı su üreten yeni bir arıtma cihazı geliştirdi. Buluşun en iyi tarafı, düşük maliyeti ve ekstra fonksiyonları. Eski lastiklerden üretilen cihaz, sadece su arıtmakla kalmıyor, elektrik de üretiyor.

AYŞE BAŞAK

GÖRÜNÜRDE dünyada su sıkıntısı yok ama gezegenimizdeki suların çok azı içilebilir nitelikte. Okyanuslar tuzlu, nehirler ve göllerin çoğu artık çok kirli ve ne yazık ki, milyarlarca insan en temel ihtiyaçlarını karşılamakta zorluk çekiyor. Kanada'daki Dalhousie Üniversitesi araştırmacıları, geliştirdikleri yeni cihazla insanların düşük maliyetle kolayca içme suyu elde etmesine yardımcı olabilir. Cihazın temel tasarımı tanıdık: Yüzerek altındaki suyu emen ve güneşten gelen ısıyı kullanarak buharlaştıran ve kubbesinde toplayıp bir hazneye yönlendiren bir güneş damıtma cihazı!

GÜNDE 4 LİTRE

Su üzerinde yüzen ve kubbeli tasarımıyla dikkat çeken bu cihaz, testlerde başarılı oldu ve günde yaklaşık 4 litre kadar tatlı su üretti. Yani bir kişinin her gün ihtiyaç duyduğu su miktarının yaklaşık 1.5 katı kadar suyu arıtabildi. Çok sayıda insana hizmet etmek için daha büyük damıtma cihazları yapmak veya çok

sayıda cihazdan oluşan bir filoyu yüzdürmek planlar arasında.

MALİYETİ UCUZ

Buluşun en önemli tarafı, ucuza mal olması. Cihaz litre başına sadece 0.86 cent maliyetle su üretebiliyor ve yapımında altın ve gümüş gibi değerli metaller kullanılan benzer cihazların aksine bu buluşta ana malzeme, eski lastikler. Bu, hem maliyetleri büyük ölçüde düşürüyor hem de bu atık malzemelerin dönüştürülüp verimli bir işte kullanılmalarını sağlıyor.

ELEKTRİK DE ÜRETİYOR

Bir bonus olarak cihaz, termoelektrik etki yoluyla az miktarda elektrik de üretebiliyor. Havadan su toplayan, su kütleleri üzerinde yüzen çeşitli modellerde güneş enerjili damıtma cihazı tasarımları mevcut. Ancak bu yeni tasarım, çok ucuz olduğu için öne çıkıyor. Muadillerini geride bırakan buluş, gelişmekte olan ülkeler ve temiz suya ulaşmakta zorlanan dar gelirli toplulukların yaşadığı üçüncü dünya ülkelerinde bir avantaj olarak görülüyor. Ayrıca, ek iş olarak elektrik de üreten başka bir cihaz, şu an için mevcut değil.

Lastik nasıl işleniyor?

Lastikler, karbon açısından zengin kömür üretmek için piroliz adı verilen bir teknikle işleniyor. Ardından ışığı yakalayan ve suyu buharlaştırmak için ısıya dönüştüren plazmonik titanyum

karbürlerle karıştırılıyor. Neticede bu malzemeden kağıt inceliğinde bir tabaka elde ediliyor ve cihazın kubbesi altındaki yüzen köpüğün üst yüzeyine yerleştiriliyor.

Buzlanmayı 150 saat önleyen kesif

BUZLANMAYI önlemenin yeni bir yolunu, Northwestern Üniversitesi bilim insanları buldu. Araştırmacılar, ince grafen oksit katmanlarına sahip dokulu yüzeylerin 150 saatten fazla bir süre donmadan kalabileceğini keşfetti. Buz, kar ve don yüzeylerde biriktiğinde çok çeşitli soruna neden olabilir. Şehirde yaşam zorlaşır, yollar ve kaldırımlar kaygan ve tehlikeli hale gelir, elektrik hatları hasar görebilir ya da uçak kanatlarının aerodinamiği etkilenebilir ve hava ulaşımı aksayabilir. Buzlanmayı önlemek için sıklıkla tuz kullanılır, kazma ve kürekler ortaya çıkar. Tüm bunlar büyük emek ve maliyet gerektirir.

GRAFEN OKSİT KAPLAMA

Northwestern Üniversitesi bilim insanları, yüzeylerin buz tutmaması için yeni bir yol buldu. Yapraklardan esinlenerek, buzun yüzeylerde eşit şekilde yayılmasını



önleyen küçük tepeler ve vadiler içeren bir dokuya sahip sadece 600 mikrometre kalınlığında çok ince bir grafen oksit tabakası oluşturan bir yüzey kaplaması geliştirdiler. Grafen oksit kaplama, su buharını çekiyor ve daha sonra su moleküllerini kendi yapısı içinde hapsediyor. Böylece kapladığı yüzey donmayan bir bölge haline geliyor.

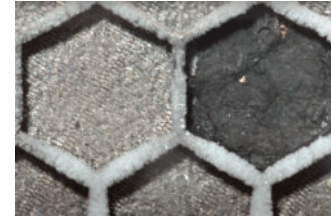
HER YERE UYGULANABİLİR

Testler gösterdi ki, buluşla kaplanan yüzeyler 150 saatten fazla bir süre boyunca yani yaklaşık bir

hafta boyunca don oluşumuna karşı yüzde yüz direnç gösterdi. Bu süre, diğer buz dirençli kaplama türlerinin tamamına oranla çok

uzun ve bunu pasif olarak yani elektrik vb. gerektirmeden yapabiliyor. Üstelik alternatiflerine oranla çizilmelere, çatlaklara karşı dayanıklılık göstererek yüzeyin ömrünü uzattığı da görüldü.

Araştırma ekibi, yeni yüzey kaplamasının, donun sorun haline geldiği araç ve uçak yüzeyleri, elektrik hatları, hatta kaldırımlar ve yollar gibi her yere uygulanabileceği görüşünde.



HANNOVER MESSE 2025

Hannover - Almanya
31 Mart - 4 Nisan 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRKİYE'NİN SANAYİ VE TEKNOLOJİ GÜCÜ HANNOVER MESSE'DE DÜNYAYLA BULUŞUYOR

HANNOVER MESSE 2025

- Dünyanın geniş kapsamlı sanayi fuarı
- 4.000'den fazla uluslararası katılımcı
- 150 ülkeden 130.000 profesyonel ziyaretçi
- 15 farklı ihtisas salonunda yaklaşık 230.000 m² sergileme alanı
- 2024 yılında Almanya ve Çin'den sonra en yüksek 3. ülke katılımı
- İstanbul Ticaret Odası tarafından 1992 yılından itibaren gerçekleştirilen Türkiye Milli İştirak Organizasyonu'nun yükselen başarı grafiği

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökhan Çapkin	Ferit Oğuztürk	Tanju Özbay
0212 455 61 16	0212 455 61 01	0212 455 47 73
0530 664 86 22	0537 304 52 55	0539 931 51 24
gokhan.capkin@ito.org.tr	ferit.oguzturk@ito.org.tr	tanju.ozbay@ito.org.tr

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

Akıllı kamera üreticisi işleri büyütüyor

OTOMOTİV sınıfı akıllı kamera sistemleri geliştiren yerli girişim Büyütech, Ford Otosan'ın kurumsal girişim sermayesi şirketi Driventure'dan önemli bir yatırım aldı. Teknolojik inovasyonları ve yerli üretim gücüyle dikkati çeken firma, yapay zeka destekli görüntüleme sistemleri gibi ileri teknoloji projelerle farklı sektörlerde de büyümeyi amaçlıyor. Büyütech, geçtiğimiz yıl Togg'un kamera tedarikçisi olarak da dikkat çekmişti.

28 MİLYON DOLAR

Akıllı kamera üreticisi olarak 2011 yılında kurulan Büyütech, Driventure'dan yatırım aldı. Geçtiğimiz yıl aldığı 4.23 milyon dolarlık yatırımla değerlemesini 28 milyon dolara çıkaran Büyütech, üretim kapasitesini artırmak amacıyla fabrikasını genişletti.

Driventure ile yapılan anlaşma kapsamında Büyütech, 'sürücü yorgunluk



algılama' teknolojisini 2026 yılından itibaren Ford Trucks'ın ağır ticari araçlarına entegre etmeyi planlıyor. Bu teknoloji, sürüş güvenliğini artırmayı hedefleyen yenilikçi bir çözüm olarak öne çıkıyor. Ayrıca Büyütech'in Gebze Bilişim Vadisi'ndeki Ar-Ge merkezinde Türk otomotiv endüstrisinin dünya çapındaki rekabet gücünü artıracak çözümler geliştirmeyi amaçladığı belirtildi.



Kağıt-kırtasiyedeki yenilikler Paperworld'de sergilendi

Dubai'de gerçekleştirilen Paperworld Middle East 2024 Fuarı, kağıt ve kırtasiye alanındaki küresel trendlere sahne oldu. Fuarın Türkiye milli katılımını 3. kez İstanbul Ticaret Odası düzenledi.

KAĞIT, kırtasiye ve ofis malzemeleri sektörlerini tek çatı altında buluşturan Paperworld Middle East 2024 Fuarı, Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai Emirliği'nde 12-14 Kasım tarihlerinde gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Odası'nın Türkiye milli iştirakini üçüncü kez düzenlediği fuarda, dünyaca ünlü markaların ve bölgesel oyuncuların, ofis ve okul malzemelerinden bayram dekorasyonlarına kadar çeşitli ürünler yer aldı.

Kağıt ve kırtasiye alanındaki küresel trendlere ilişkin yeni bakış açıları sunan kapsamlı tanıtımlar da yapıldı.

İTO DA FUARDA

Dubai Dünya Ticaret Merkezi'nde gerçekleştirilen Paperworld Middle East 2024 Fuarı'nın bu yılki etkinlik teması 'Küresel Bağlantılar Kurmak' oldu. Fuara, 40 ülkeden 600'den fazla firma katıldı. Paperworld Middle East Fuarı'nda; kağıt,

kırtasiye, ofis malzemeleri ve hediye eşya endüstrilerinin geleceğinin konuşulduğu forum da gerçekleştirildi.

Forumda; sürdürülebilirlik, yapay zeka ve tüketici davranışı gibi konular da gündeme getirildi. Fuarda incelemelerde bulunan İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Münir Üstün ve Gıyasettin Eyyüpkoca ile İTO Meclis Üyelerinden oluşan heyet, Dubai Ticaret Ataşeleri ile birlikte katılımcı firmaları ziyaret etti.

Dizi, film ve içerik sektörü Dubai'de Türkiye rüzgarı estirdi

Dünya çapında izleyici sayısı 400 milyona ulaşan Türk dizileri, içerik sektörünün prestijli etkinliklerinden olan Dubai International Content Market (DICM) 2024 Fuarı'nın da odak noktası oldu.

İÇERİK sektörünün prestijli etkinliklerinden olan Dubai International Content Market (DICM) 2024 Fuarı, 12-13 Kasım tarihlerinde düzenlendi. Türkiye milli katılım organizasyonunu İstanbul Ticaret Odası'nın gerçekleştirdiği fuar, kendi alanında MENA bölgesinin en önemli organizasyonları arasında yer alıyor.

Fuarda yerinde incelemelerde bulunan İstanbul Ticaret Odası



Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık ve beraberindeki heyet, Dubai Başkonsolosu Onur Şaylan ve Ticaret Ataşesi Muhammed Emin Erkal ile bir araya geldi; katılan firmalarla görüşti.

ULUSLARARASI BAŞARI

Fuarı değerlendiren İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık ve Dubai Başkonsolosu Onur Şaylan, Türk dizi, film ve içeriklerin



uluslararası başarılarına dikkat çekti. İstanbul Ticaret Odası'nın içerik sektörüne

yönelik fuarları, ATF Singapur ve Content Americas 2025 ile devam edecek.



Yapay zekanın yükselişi çip satışlarını artırıyor

YAPAY zeka uygulamalarının kullanımının yaygınlaşması, bununla ilgili donanım endüstrisini de etkiliyor. Hollandalı çip üretim teknolojileri firması ASML, 2030'da kadar güçlü bir büyüme beklediğini bildirdi.

Firma, yapay zekanın ivme kazanmasıyla teknoloji çipleri üreten makinalara olan yüksek talebin devam ettiğine dikkat çekti. Satışlarda yıllık ortalama artışın yapay zekayla en gelişmiş ekipmanlarına olan güçlü talebin desteğiyle yüzde 8 ile

yüzde 14 arasında olacağı tahmin edildi.

Firmadan yapılan açıklamada, şirketin satışlarının 2030'a kadar 44-60 milyar Euro aralığında bir seviyeye yükselmesinin beklendiği belirtildi. Bu da 2024 gelirinin iki katı anlamına geliyor.

CES 2025

Las Vegas - Amerika Birleşik Devletleri
7 - 10 Ocak 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TEKNOLOJİ ve TÜKETİCİ ELEKTRONİĞİNİN PRESTİJLİ FUARI CES 2025'E İSTANBUL TİCARET ODASI FARKIYLA KATILIN!

CES 2025

- Tüm teknoloji ekosistemini tek bir etkinlikte sergileyen tek ticaret fuarı
- 12 farklı mekanda yaklaşık 250.000 m² sergileme alanı
- 161 ülke ve bölgeden yaklaşık 4.400 uluslararası profesyonel katılımcı ve start-up
- % 50'yi aşkın üst düzey karar verici pozisyonunda 138.000 profesyonel ziyaretçi
- 292 konferans, 1.150 uluslararası konuşmacı
- Teknoloji dünyası ve tüketici elektroniğinin en son yeniliklerini keşfetme imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar resmi web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı Temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 2.100 ABD Dolar / m²
Minimum Stant Alanı : 6 m²



Murat Özturan

0212 455 62 21
0530 078 43 55
murat.ozturan@ito.org.tr

Esra Avcıoğlu

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

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

AB'de şirket iflasları 3. çeyrekte yüzde 2.7 arttı

AVRUPA İstatistik Ofisi (Eurostat), 2024 yılı üçüncü çeyrek dönemine ilişkin şirket iflas verilerini yayımladı. Verilere göre, üçüncü çeyrekte AB ülkelerinde şirket iflasları, yılın ikinci çeyreğine göre yüzde 2.7 yükseldi. Böylece AB'de

şirket iflasları, 2018'den bu yana ölçülen en yüksek seviyeye ulaştı.

Üçüncü çeyrekte önceki çeyreğe kıyasla faaliyet alanlarına göre iflaslarda en fazla artış olan sektörler şunlar oldu:

■ Ulaştırma: Yüzde 28.8

■ Bilgi ve iletişim teknolojileri: Yüzde 15.3

■ Konaklama ve yiyecek hizmetleri: Yüzde 9.8

Bununla birlikte aynı dönemde, yeni işletme kayıtları bir önceki çeyreğe kıyasla yüzde 2.2 oranında arttı.

Otomasyondaki zayıflama istihdama kaybettirecek

SIEMENS AG'nin 30 Eylül'de sonra eren 2024 mali yılının gelirleri, önceki yıla göre yüzde 3 artarak 75.9 milyar Euro'ya ulaştı. Şirketin net kârı da yüzde 5 artışla 9 milyar Euro'ya yükseldi. Ancak bazı alanlarda işten çıkarmalar olacağı bildirildi. Siemens AG Yönetim Kurulu Başkanı ve Üst Yöneticisi (CEO) Roland Busch, şirketin, otomasyon işinde devam eden zayıflık nedeniyle dünya çapında işten çıkarma yapabileceğini duyurdu. Busch, Siemens'in Münih'teki yıllık basın toplantısında yaptığı açıklamada, şirketin endüstriyel otomasyon işindeki önemli olumsuz gelişmelere yanıt olarak istihdamda daralmaya gidebileceğini



belirtti. Özellikle otomasyon iş kolunda zorluklar devam ederken elektrifikasyon, ulaşım ve endüstriyel yazılım ürünlerine yönelik güçlü talebin sürmesinden faydalandıklarını aktaran Busch, "Bazen yeniden mühendislik yapmak zorunda kalıyoruz; çünkü gelişmeler beklediğimiz

kadar olumlu olmadı. Dünya çapında bir veya iki ayarlama yapmamız gerekecek" dedi. İstihdam daralmasının dört haneli rakamların altında veya ortasında olacağı belirtildi. Siemens dünya çapında, dijital endüstriler bölümünde 70 binden fazla kişiyi istihdam ediyor.

Türk keneşi
nereye kadar?

‘Türk Devletleri Teşkilatı’na evrilen Türk Keneşi, teşkilatın küresel geleceği için mükemmel bir kültürel hareket noktasıdır. Bilindiği üzere keneş, köken olarak ‘nasihat alma, düşünce, görüş alışverişi’ manasıyla birlikte, Türk lehçelerinde daha çok ‘ittifak, birleşme’ anlamlarına gelir. ‘Türk Keneşi’ olarak isimlendirmede ise yine bu düşünceden hareketle devletler düzeyindeki bir ittifaktan bahsedilir. Bu yapılanmanın en üstünde devlet başkanları bulunur, altında ise eğitim, bilim, kültür, sağlık, spor gibi her alanda ittifakı sağlayacak birimler yer alır. Eski Türk devletlerinde danışman olarak görev yapan kişiler, ‘keneşi’ olarak ifade edilirdi. Bu kişileri aynı zamanda müzakere ve istişare yapan kişiler olarak da görmek mümkün.

Teşkilat, Türk Keneşi ismi ile Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Türkiye tarafından 3 Ekim 2009’da Nahçıvan Anlaşması’yla kuruldu. Türk dili konuşan ülkeler arasında kapsamlı işbirliğini teşvik etmek amacı ile kurulan Türk Keneşi, Birleşmiş Milletler Anlaşması’nun amaçları ve ilkelerinin yanı sıra uluslararası hukukun evrensel normlarını benimseyen bir kuruluştur.

2021 yılında İstanbul’da gerçekleştirilen Türk Keneşi/Konseyi Devlet Başkanları VIII. Zirvesi’nde, kuruluşun adı Türk Devletleri Teşkilatı olarak değiştirildi. Türk Devletleri Teşkilatı, üye ülkeler arasındaki işbirliği mekanizmalarının en üstünde yer alan çatı kuruluş olarak konumlandırıldı. Bu çerçevede, TÜRKSOY, TÜRKPA, Türk İş Konseyi, Türk Akademisi ve Türk Kültür ve Miras Vakfı, ilişkili kurumlar olarak faaliyet gösteriyor.

★★★

Türk Devletleri Teşkilatı’nın kurucu belgesi olan Nahçıvan Anlaşması’ndan özetle kuruluşun temel amaç ve görevleri arasında şunlar bulunuyor: Taraflar arasında karşılıklı güvenin güçlendirilmesi, bölge ve bölge dışında barışın korunması, dış politika konularında ortak tutumlar benimsenmesi, ortak amaçlarla ilgili her alanda etkili bölgesel ve ikili işbirliğinin geliştirilmesi, ticari yatırımlar için uygun şartların oluşturulması, kapsamlı ve dengeli bir ekonomik büyüme, sosyal ve kültürel gelişim, bilim, teknoloji, eğitim ve kültür alanlarında etkileşimin genişletilmesi, hukuki konularda bilgi değişimi ve adli işbirliğini teşvik edilmesidir.

Bu hedefleri yerine getirmek üzere Türk Devletleri Teşkilatı’nın yapısı içerisinde Devlet Başkanları Konseyi, Dışişleri Bakanları Konseyi, Kıdemli Memurlar Komitesi, Aksakallar Konseyi ve Sekretarya bulunuyor.

Türk Devletleri Teşkilatı sadece üye ülkelerle sınırlı olmayıp diğer bir hedefi de Balkanlar, Kafkaslar, Orta Asya’ya yayılmış bulunan Türk devletleri ve Türk soylarının refahı, huzuru ve birlikteliğinin daha da muhkem hale getirilmesi olarak ifade edildi. Bununla birlikte düzenli olarak başkanlık düzeyinde gerçekleştirilen Gümrük İdaresi Başkanları, Diyanet ve Dini İdare Başkanları toplantıları da yapılıyor.

Diğer taraftan Türk Dünyası’nın kültürünü ve büyük şahsiyetlerini tanıtmak, yaygınlaştırmak ve benzer projelerin başlatılmasını teşvik etmek amacıyla ortak kültürel projeler yürütülüşe konulacak.

★★★

Türk Devletleri Teşkilatı’nda gelecek kurgusu için eğitime ve kültüre özel önem veriliyor. Eğitimle ilgili alınan kararlardan biri; Türk Üniversiteler Birliği üye ülkelerden 15 üniversite tarafından kurulmuş olmasıdır. Türkiye’nin küresel eğitim kuruluşu olan Türkiye Maarif Vakfı okullarının Türk dünyasındaki yararlı faaliyetlerinin desteklenmesi gerektiği belirtildi, Üniversiteler Birliği’nin Orhun Değişim Programı çerçevesinde işbirliği yapması tavsiye edildi. Türk Akademisi temsilcilerinden ve üye devletlerin ilgili kuruluşlarının temsilcileri ile birlikteliğinden bir komisyon marifetiyle ‘Ortak Türk Tarihi’, ‘Türk Dünyası Coğrafyası’ ve ‘Ortak Türk Edebiyatı’ ders kitaplarının hazırlanmasının kararlaştırılması, gelecek için umut vericidir. Bununla birlikte Türk Dünyası’nda kültürün birleştirici rolünün önemsenmesi ‘Türk Dünyası Tarih ve Coğrafya Atlası’nın oluşturulması ve bu çerçevede ‘Türk Dünyasının Kutsal Mekânları’ ve ‘Türk Dünyasının Seçkin Kişilikleri’ çalışmaları önem taşıyor.

Ayrıca kültürel miras çalışmalarının öneminin vurgulanmış olması, ilgili bakanların ve birimlerin ortak çalışmalar yapacak olması, gençlik ve spor alanlarında işbirliğinin kurgulanması, etnotarihsel sporların gelişimi için Dünya Göçebe Oyunları’nın devamlılığının sağlanması önemli. Tüm bunlarla birlikte teşkilatın kurduğu Türk Dünyası Ortak Alfabe Komisyonu’nun 34 harften oluşan Ortak Türk Alfabesi üzerinde uzlaşılması hepsinden önemli. Ortak Türk Alfabesi’nin geliştirilmesi, birçok kazanımı beraberinde getirecek.

Nihayetinde tüm bu işbirlikleri, teşkilatı; Türk Dünyası’nın en üst düzeydeki stratejik çatı kuruluşu haline getirecek ve üye devletler arasında mükemmel bir işbirliği zemini oluşturacak. Kazanım tam anlamıyla budur.

Prof. Dr.
Ahmet Emre
BİLGİLİAşk-ı tezhib ve hat sanatı
sergisi Hünkâr Kasrı’nda

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası, kültürel mirasa değer katmayı amaçlayan özgün etkinlikleriyle Yeni Cami Hünkâr Kasrı’nı sanatseverlerle buluşturmaya devam ediyor. Bu ay, Sabriye Şeker ve Nalan Oğul’un Aşk-ı

Tezhib ve Hat San’atı isimli sergisi, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu’nun katılımıyla bini aşkın ziyaretçinin eşliğinde kapılarını açtı. Sanatın çıkış noktasının ‘Anadolu kültürü’ olduğunu belirten sanatçılar, desenleri ve zengin yorumlarıyla sahip



olduğumuz kültürel değerleri yaşatmayı amaçlıyor. Sanatseverler, tezhip ve hat sanatına özgün 75’ten fazla eserin bulunduğu sergiyi, 30 Kasım’a kadar ücretsiz ziyaret edebilecek.

Sanatını ölçü ve hesaplarda
demlendiriyor

Tezhip ve minyatür sanatına 37 yılını veren müzehhibe Sabriye Şeker, sanatın bütünüyle matematik, hesap ve araştırmak olduğunu söylüyor. “Yaşam tarzım” dediği sanat yolculuğunda her an yeni kazanımlarla karşılaştığını ifade eden Şeker, “Yolun sizi değiştirmesine müsaade ederseniz, yoldaki size siz bile inanamazsınız” diyor.



TEZHİP ve minyatür sanatçısı Sabriye Şeker, sanata 37 yılını vermiş bir isim. Sanatın çıkış noktasının Anadolu kültürü olduğunu düşünen Şeker, “Modern anlayıştan faydalanyorum. Ama gelenek her zaman benim en büyük kılavuzum. İnanmazsınız belki çok ilgisiz de görünebilir ama sanat bütünüyle matematik, hesap ve araştırmaktır” diyor. Şeker, İstanbul Ticaret’in sorularını yanıtladı.



desenler kullanmam gerektiği gelir aklıma ve bir tasarım oluşur zihnimde hemen.

MÜTEVAZİ DURUŞ

Tezhibin kendisi bir sanat olmasına rağmen mütevazı bir duruşu var sanki değil mi?

Sanat
dönemleri
çok fark ediyor

“Aynı şeyleri yapıyor gibi görünsek de aslında öyle değil. Sanat dönemlerinin o kadar farkı var ki. Bunu ancak incelleme bakan biri anlayabiliyor.”

Buzdağının
görünen yüzü

“Bazı günler yedi gün yedi gece çalışıyorum. Fırça ile kalemi elimde aldığım andan itibaren her şeyi unutuyorum. Bir buzdağının altı gibi düşünün. Çok derinliği olan bir sanat. Siz içine girdiğiniz zaman anlıyorsunuz zaten.”

Beni
eğitmesine
izin verdim

“Sanat benim hayat felsefemi kökten değiştirdi. Değiştirmesine izin verdim. Başta çok sabırsız bir insandım ve ‘böyle de olur’ diyebiliyordum. Şimdi ise ince ince olana kadar sabırla yeniden yol alıyorum.”

Evet, tezhip çerçevesindeki sanat dalı her neyse inceleme onun görünür olmasını sağlıyor. Bunu o kadar zarafetle ve tevazu ile yapıyor ki, kendi inceliğini yalnızca onu tanımak isteyenlere sunuyor.

etmeye başladım. Şu an her biri alanında usta olan ve ders veren öğrencilerim var. Hepsi ile aile gibiyiz.

Meşguliyet en güzel tedavi yöntemi

Hünkâr Kasrı’nda açılan Aşk-ı Tezhib ve Hat Sanatı sergisinin ortak sanatçısı ve müzehhibe Sabriye Şeker’in öğrencisi Nalan Oğul da tezhip sayesinde hayatında çok farklı kapılar açıldığını ifade etti. Oğul, “Ben aslında çerçeve sanatçısıyım. Bu sanata ilk olarak Sabriye Hocamın eserlerini çerçevelerken ilgi duymaya başladım. Her biri birbirinden güzel eserleri gördükçe içimde bir şeylerin kıpırdadığını hissediyordum. Hocam da çok özveriyle bana tüm bildiklerini aktardı. Yıllardır kopmadık. Tezhip sayesinde hayatımda çok farklı kapılar açıldı. Hem bu sanatı icra ediyorum hem de bu sanata dair en güzel örnekleri toplamaya çalışıyorum. Meşguliyet, en güzel zihinsel tedavi yöntemi. Farkında olmadan onarıyorsunuz; bunun nasıl olduğunu, nasıl iyileştirdiğinizi göremiyorsunuz” şeklinde konuştu.

Kitap
İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: ÜMİT ÇAKAR

İstanbul Eminönü
Yeni Cami Külliyesi
ve Hünkâr Kasrı

Temelini 1597’de Safiye Sultan’ın attığı, ancak 60 yıl sonra Hatice Turhan Sultan’ın tamamladığı Yeni Cami Külliyesi; tarihi derinliği, yapımsındaki zorluklar ve Mimar Sinan geleneginden gelen son klasik Osmanlı eseri olmasıyla mimarlık ve sanat tarihimizin başyapıtlarından biridir.

Esere, külliyein genel olarak anlatıldığı bölümle başlanıyor. Bu bölümde külliyein yeri, konumu, ilk yapıışı, çevrede meydana gelen yangın, yeniden yapıışı, mimari yapı ve çevredeki değişimler aktarılıyor. Bir sonraki bölümde külliyein vakfiyesi ele alınırken, ardından külliyei yaptıran Hatice Turhan Sultan’ın hayatı hakkında kısaca bilgi veriliyor. Daha sonra külliyein birimlerine geçilerek cami, Hünkâr Kasrı, Mısır Çarşısı, türbe, çeşme-sebil ve muvakkithane anlatılıyor.

Yeni Cami Külliyesi’ni; mimari yapı, sanat değeri ve taşıdığı kültürel değerlerle yaşatmayı gaye edinen bu kitapta; sanat tarihi, mimarlık tarihi, kültür tarihi gibi birçok disiplini bir bütün olarak ele alıyor. Külliyein vakfiyesi, yapı özellikleri, süsleme ve çini programları, çevre değişimleri incelenerek detaylı bir biçimde aktarılıyor.

Abdullah Kılıç
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2022

Esirliğim İstanbul

Bir zamanlar ‘Binbir Gece Masalları’nı okurken, ilerde bir padişaha benim de hikâyemi Şehrazat gibi anlatacağım ve nemli, değerli taş tozlarıyla renklendirilen tezhipli sayfalara nakşedileceği aklıma hiç gelmezdi. Bazen insanın aklına gelmeyen şeyler başına geliyor. Fakat ben Şehrazat gibi canımı kurtarmak için masallar uydurmayacağım. Ne yaşıyordum, ne hissettiysem, olduğu gibi hikâyeye edeceğim. Benim hikâyem Elsa’yı tanımlama başlar padişahım. Ah o Elsa! Beni o göl köyünde bilginin cennetine götürsen eşsiz kadın! Hayatta anlam yüklediğim her şeyi ondan öğrendim.

Hasan Baran
Klaros Yayınları

www.kitapistanbul.org.tr

ARF özel sektöre destek verecek

TÜBİTAK bünyesinde devreye alınan 'ARF Süper Bilgisayar'ı, özel sektörün de kullanması için çağrı hazırlığı tamamlandı. Dünyanın en donanımlı 313. süper bilgisayarı olan ARF'yi, yakın zamanda özel sektör de çalışmalarında kullanacak.

DÜNYANIN en donanımlı 313'üncü süper bilgisayarı olan ARF, yakın zamanda özel sektörün hizmetine sunulacak. Özel sektörün de kullanması için TÜBİTAK bünyesinde çağrı hazırlığı tamamlanan ARF Süper Bilgisayar, üretimden savunmaya, ilaç tasarımından hastalık tespitine kadar birçok alanda araştırmacıların ihtiyaç duyduğu simülasyonları eş zamanlı gerçekleştirebilecek.

EN GÜÇLÜ 313. BİLGİSAYAR

Türkiye Bilişim Derneği (TBD) tarafından düzenlenen 'Kamu-BİB'27 (Kamu Bilişim Merkezleri Yöneticileri

Birliği) BİMY'31 (Bilgi İşlem Merkezi Yöneticileri) Bütünleşik Etkinliği'nde konuşan Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Muhammet Kasım Gönüllü, ARF'ye ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Matematikçi ve bilim insanı Ordinaryüs Prof. Dr. Cahit Arf'ın ismini taşıyan 'ARF Süper Bilgisayar'ın, 35 bin dizüstü bilgisayara eşit bilgi işlem kapasitesine sahip olduğu bilgisini veren Gönüllü, "ARF, dünyanın en donanımlı 313'üncü süper bilgisayarı" dedi.

55 BİN ÇEKİRDEKLİ

Gönüllü, yatırımı 2023'te gerçekleştirilen doğrudan sıvı soğutmalı süper bilgisayar

ARF kümesinin, yaklaşık 55 bin çekirdekten oluştuğuna dikkati çekerek, "Sistem, TRUBA'nın kaynak kapasitesi 80 binden fazla hesaplama çekirdeğine erişiyor. ARF ile üretimden savunma sanayine, ilaç tasarımından hastalık tespitine kadar birçok alanda araştırmacıların ihtiyaç duyduğu simülasyonlar eş zamanlı gerçekleştirilebilecek" dedi.

Gönüllü, dijital ikizlerin oluşturulması, iklim değişiklikleri, yüksek doğruluklu aerodinamik tasarım ve doğrulama çalışmaları gibi büyük sistemlerin uzun süreli modellenmesi ve büyük dil modelleriyle yapay zeka geliştirilmesinin ARF sayesinde mümkün olacağını sözlerine ekledi.

Büyük dil modelleriyle yapay zeka geliştirilecek

Türkiye'nin küresel rekabet gücünü artıracak ARF Süper Bilgisayar'ın, yapay zeka teknolojilerinin en önemli parçası olduğunu vurgulayan Muhammet Kasım Gönüllü, şunları kaydetti: "TÜBİTAK bünyesinde ARF Süper Bilgisayar'ı devreye aldık. Aynı zamanda AB Süper Bilgisayar ortak girişimi EURO HPC kapsamında kurulan MareNostrum'a ortak olduk. Bunu da bu sene devreye aldık. Özel sektörün, ARF Süper Bilgisayar'ı kullanması için çağrı hazırlığımızı tamamladık. Yakın zamanda kamuoyuna duyuracağız ve özel sektörümüz bu bilgisayarları kullanacak."

TUSAŞ ve Baykar ilk 50'de

Türkiye'nin milli hava aracı üreticileri Türk Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) ve Baykar, dünyanın en büyük 50 havacılık sanayi şirketi arasında yer aldı. TUSAŞ, 2.67 milyar dolarlık satışla 38. sırada konumlanırken, Baykar da 1.8 milyar dolarlık satışla 49. oldu.



Cemile Sultan
KOLUĞU

24 KASIM ÖĞRETMENLER
GÜNÜ MENÜSÜ
İLK DERS

ZENGİN KORU TABAĞI

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

TENEFFÜS

ETLİ BEZELYELİ AVCI BÖREĞİ

ÖĞRETMENLERİMİZİN FAVORİSİ

BEEF SUPREME

BONFİLE DİLİMLERİ, ÇITIR PATATES, BADEMLİ
PILAV VE SEBZE BUKETİ, ÖZEL SOS İLE

ÖĞRETMENLERİN KALBİ KADAR TATLI

TARÇINLI KAZANDIBİ

OKUL KANTİNİ

LİMİTSİZ MEŞRUBAT

ÇAY & HAZIR KAHVE

$\pi = 3.14$

22 KASIM TARİHİNDE 19.00'DA GERÇEKLEŞECEKTİR
REZERVASYON İÇİN: 0216 308 49 43

1.700₺
1.250₺

TÜRK Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) ve Baykar, küresel çapta büyük bir başarıya imza atarak, dünyanın en büyük 50 havacılık sanayi şirketi arasına girdi. Küresel havacılık sektörüne yönelik analizler yapan FlightGlobal adına Counterpoint Market Intelligence tarafından 2023 faaliyetlerine dayalı hazırlanan listede, en büyük 100 havacılık şirketi sıralandı. Havacılık sektöründe önde gelen firmaların yıllık raporları ve kamuya açık belgelerine dayanarak oluşturulan listeye göre, Covid-19 salgını sürecinden büyük darbe alan sivil havacılık sektörü, güçlü bir geri dönüş gerçekleştirirken, Boeing ve Airbus gibi devler, listenin zirvesine yerleşti.

BOEING ZİRVEDE

Boeing, 77 milyar 794 milyon dolar satış rakamıyla listede ilk sırada yer aldı. Boeing'i 70 milyar 829 milyon dolarla Airbus izledi. Savunma sanayine yönelik havacılık çözümleri ağırlıkta olan RTX 68 milyar 920 milyon, Lockheed Martin 67 milyar 571 milyon, Northrop Grumman 39 milyar 290 milyon dolar satış rakamlarıyla Boeing ve Airbus'ı takip etti. Listede GE Aerospace 31 milyar 770 milyon dolar ile 6, Safran 25 milyar 107 milyon dolar ile 7, L3Harris 19 milyar 419 milyon dolar ile 8, Leonardo 16 milyar 549 milyon dolar ile 9, BAE Systems 14 milyar 757 milyon dolar ile 10. sırada yer aldı. Sektördeki önemli aktörlerden Rolls-Royce 14 milyar 210 milyon dolar ile 11, Bombardier 8 milyar 46 milyon dolar ile 16, Thales 5 milyar 777 milyon 21, SpaceX 4 milyar 543 milyon dolar ile 28. olarak dikkati çekti.

KÜRESEL BAŞARI

2023 yılına ait en büyük 100 havacılık şirketi listesinde Türkiye'den iki şirket yer aldı. TUSAŞ 38. sıradan, Baykar ise 49.



sıradan listeye ilk kez girdi. ANKA, AKSUNGUR, ATAK, T70, HÜRKUŞ, GÖKBAY gibi platformları yurt içindeki ve dışındaki kullanıcıların kullanımına sunan TUSAŞ, ANKA III, HÜRJET ve Milli Muharip Uçak KAAAN gibi hava platformlarını geliştirmeyi sürdürüyor. TUSAŞ, 2023'teki 2 milyar 674 milyon dolar satış rakamıyla havacılık sanayindeki ilk 50 şirket arasında yer almıştı.

İHRACAT ŞAMPİYONU

Baykar ise 1 milyar 805 milyon dolarlık satış rakamıyla listeye girdi. TB2 ile en fazla ülkeye, silahlı insansız hava aracı ihraç eden Baykar, 2023'te bu başarıya Bayraktar AKINCI TIHA'yı da ekledi. Dünyanın en büyük SİHA ihracatçısı olan Baykar, 2021, 2022 ve 2023 yıllarında Türkiye'nin savunma ve havacılık sanayindeki ihracat şampiyonu oldu. Son yıllarda gelirlerinin yüzde 90'ından fazlasını ihracattan elde eden Baykar'ın, halihazırda imzalanan sözleşmelerinin yüzde 97.5'i ihracata yönelik. Bayraktar TB2 ve Bayraktar AKINCI için 35 ülkeyle ihracat anlaşması yapan Baykar, bu gelirlerle Bayraktar TB3 ve Bayraktar KIZILELMA platformlarını geliştiriyor.

