



Faiz beklentisinde sürpriz değişim

ABD ekonomisinde resesyon ve Trump'ın ticaret politikalarına dair risklerin güçlenmesi, ABD Merkez Bankası'nın (Fed) 2025 yılı içerisinde faiz indirim beklentisini artırdı. ■5'te

GIDADA İSRAFA DUR DE!



- İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde başlatılan 'Gıdada İsrafa Dur De' kampanyası, Ramazan sofralarında israfın önüne geçmeyi hedefliyor.
- İTO'nun kampanyası, gereğinden fazla yemek hazırlama ve iftar sofralarını aşırı çeşitle donatma alışkanlığına karşı, bilinçli tüketimi teşvik ediyor.
- Kaynakların daha verimli kullanılmasıyla daha fazla kişinin gıdaya erişebileceğine dikkat çekilen kampanya, toplumu duyarlı olmaya davet ediyor.

Mesude Demirhan ■7'de

Türkiye yapay zekada startup ülkesi olmalı



TURK FİRMALARI İTO İLE MOBİL TEKNOLOJİ FUARINDA

Mobil teknoloji fuarı MWC'de konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Türkiye'yi yapay zekada bir startup ülkesi haline getirmeliyiz. Türk zekasıyla yapay zekayı ülkemizin kalkınma teknolojisi yapmalıyız" dedi. 5G'nin de 2030'da küresel ekonomiye 930 milyar dolar katkı sağlayacağını belirten Avdagiç, "Şirketlerin şimdiden altyapı ve personel yatırımı yapması lazım" diye konuştu.

Doğan Erdoğan ■12



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otlatıcı



7 MART 2025 YIL: 67 SAYI: 3351

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

istanbulticaretgazetesi.com



Güney Doğu Asya'nın avantajlı kapısı

Türkiye-Singapur Serbest Ticaret Anlaşması, birçok STA'dan farklı olarak mal ticaretinin yanı sıra hizmetler sektörünü ve kamu alımlarını da içeriyor. Singapur, hem hizmet ticareti hem de çevresindeki ülkelere erişim için önemli avantajlar sağlıyor. Adem Orhun ■11'de



Tekstilde 'teknik fırsatı' kaçırmayalım

Sağlıktan savunmaya birçok alanda katma değerli ürünler çıkaran teknik tekstil sektöründe rekabet artıyor. En büyük ihracatçı Çin pozisyonunu korurken, ABD ve Almanya bu alana yatırımlar yapıyor. Türkiye'de de yeşil dönüşüm kriterleriyle paralel olarak teknik tekstilde gelişme imkanının kullanılması gerekiyor. Mesude Demirhan ■8

İş kuracaklara 2 milyon lira ■2'de

Küresel güçlerin 'NADİR' PLANI

Küresel rekabette doğal kaynaklar öne çıkarken, dünya devleri nadir elementlerin paylaşımı için mücadeleye başladı. Ticaret savaşları, nadir toprak elementleri (NTE) etrafında şekilleniyor.



TÜRKİYE'NİN ÖNEMİ

ABD Başkanı Donald Trump'ın Ukrayna ve Grönland'ı madenler konusunda anlaşmaya zorlaması, nadir toprak elementlerinin önemini gösteriyor. Öyle ki ABD yönetimi, bu kaynağı ulusal güvenlik meselesi olarak görüyor. Küresel güçlerin NTE politikası, dev rezervlere sahip olan Türkiye'nin de önemini artırdı.

STRATEJİK AKTÖR

Nadir toprak elementlerine elektrikli araçlardan füze sistemlerine kadar birçok alanda ihtiyaç var. Rezerv ve işleme kapasitesinde Çin önde. Ancak Eskişehir'de tespit edilen rezerv dikkatleri Türkiye'ye çevirdi. Nadir elementte Türkiye, küresel piyasada stratejik aktör haline gelebilir. ■9



Barış CABACI



İstihdamı korumaya her ay 2.500 TL

KOSGEB, girişimcilerin ve KOBİ'lerin istihdamını korumalarına katkı sağlamak amacıyla 'İstihdamı Koruma Destek Programı'nı hayata geçiriyor. Kritik sektörlerdeki işletmelerde çalışan her personel için ayda 2.500 TL geri ödemesiz destek sağlanacak. ■10'da



Alışverişiniz yapay zeka asistanına emanet

Ömür Kırbışlı ■16

700 yıllık oyunu 44 yıldır yaşıyor



Geleneksel
Karagöz-Hacivat oyununu 44 yıldır yaşıyan Suat Veral, yaptığı 20 bin tasvir Çaylayan'da kurduğu müzede sergiliyor. Usta çırak ilişkisi içinde yeni ustaların yetiştiğini söyleyen Veral, "Bu aşkla yapılacak bir iş" diyor. **SümeYra Yarış Topal ■19'da**

BTM'de görev değişimi

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) Kurucu Genel Müdürü Dr. İbrahim Elbaşı, düzenlenen bir törenle yerini Dr. Önder Kul'a bıraktı.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) tarafından girişimciliğin desteklenmesi amacıyla Kasım 2016'da kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nde (BTM) görev değişimi yaşandı. Kurucu Genel Müdür Dr. İbrahim Elbaşı, BTM'nin Fulya'daki yerleşkesinde düzenlenen törenle yerini Dr. Önder Kul'a bıraktı.

Dr. İbrahim Elbaşı yönetimindeki BTM, kısa süre içinde dünyanın sayılı kuluçka merkezlerinden biri haline geldi. Kuluçka merkezlerini değerlendirme konusunda otorite olarak kabul edilen İsveç merkezli UBI Global, Silikon Vadisi de dahil dünya genelindeki tüm startup merkezleri arasında yaptığı değerlendirme sonunda henüz 3'üncü yılındayken BTM'yi 'Dünyanın En Çok Gelecek Vaat Eden Merkezi' seçti. BTM, iki yıl sonra yine UBI Global tarafından 'Dünyanın En İyi



3'üncü Kuluçka Merkezi' ilan edildi.

10 BİNDEN FAZLA GİRİŞİMCİYE DESTEK

BTM, kuruluşundan bu yana geride bıraktığı 7 yıl boyunca 6 bin 416 girişimden 10 bin 335 girişimciye destek verdi. Bu süreç içinde 135 BTM girişimine, 8 milyar 818 milyon lira değerlendirme üzerinden yatırım yapıldı.

Dr. İbrahim Elbaşı'dan görevi devralan Dr. Önder Kul, liseyi birincilikle

bitirdikten sonra Yıldız Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Yüksek lisansını Politecnico di Milano'da, doktorasını da Kültür Üniversitesi'nde yaparak mühendislik ekonomisi alanında uzmanlık kazanan Kul'un hem inşaat hem de turizm alanında yatırımları bulunuyor. Kul, aynı zamanda MÜSİAD YTK'da Afrika diploması sorumluluğu ve MÜSİAD Invest'te ise icra kurulunda görev yapıyor.

Girişimci Destek Programı yeni dönemi başladı

KOSGEB, küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) için 'Girişimci Destek Programı'nın yeni dönemini açtı. Bu program kapsamında iş kuracak ve geliştirecek girişimcilere 2 milyon liraya kadar destek verilecek.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, programın detaylarını açıkladı. Kacır, yaptığı açıklamada, "KOSGEB'in Girişimci Destek Programı ile iş kuracak ve geliştirecek girişimcilere 2 milyon liraya kadar destek sağlıyoruz. 2025 yılı 1. dönem başvuruları için son tarih 31 Mart 2025" dedi.

KOSGEB Girişimci Destek Programı kapsamında belirlenmiş sektörler öncelikli olmak üzere yeni kurulan işletmeler destekleniyor.

İş Kurma Desteği'ne, KOSGEB tarafından desteklenen sektörlerde faaliyet gösteren tüm işletmeler, 'NACE Rev. 2'ye göre imalat başlığı altında şu alanlarda faaliyette bulunan işletmeler başvurabiliyor:

- Telekomünikasyon
- Bilgisayar programlama, danışmanlık ve ilgili faaliyetler
- Bilişim altyapısı, veri işleme, barındırma ve diğer bilgi hizmeti faaliyetleri
- Bilimsel araştırma ve geliştirme faaliyetleri.

DESTEKLENECEK GİDERLER

Program kapsamında işletmenin personel giderleri, makina-teçhizat ve kalıp

giderleri, yazılım ve hizmet alımı giderlerine (eğitim, danışmanlık, belgelendirme, test ve analiz, pazarlama, tasarım, sınai mülkiyet hakları giderleri) destek sağlanıyor.

Program şartlarına göre işletmenin, kuruluş tarihinden itibaren bir yıl içerisinde desteğe başvuru yapması gerekiyor. Bu programın başvuruları 1-31 Mart tarihleri arasında alınıyor.

1631 PROJE YARARLANDI

Aynı destek programı kapsamında geçen yıl üç çağrı açıldığı ve bu üç çağrı döneminde toplam bin 631 projeye 2 milyar 200 milyon lira kaynak sağlandığı bildirildi.

Bakanlıktan konuya ilişkin yapılan yazılı açıklamada

'KOSGEB Girişimcilerini Seçiyor' mottosuyla 2024'te güncellenen Girişimci Destek Programı-İş Geliştirme Desteği'nde 2024 yılı 3. dönem başvuru süreci tamamlandı.

Geçen yıl birinci dönem başvuruları, 10 Mayıs-28 Haziran'da gerçekleşti ve 521 projeye 660 milyon lira destek sağlandı. Programın 2024'teki ikinci döneminde başvurular, 1-30 Ağustos'ta alındı. 543 projeye 725 milyon lira destek verildi.

Üçüncü dönem başvuruları ise 1-31 Aralık 2024'te gerçekleşti. İş Geliştirme Desteği kapsamında üçüncü dönemde 567 projeye 815 milyon lira destek verildi.

BTM girişimlerinden CODEIMO exit etti

BTM girişimlerinden CODEIMO, Shopify ekosisteminde yapay zeka destekli SEO çözümleri sunan uygulamasını, ABD merkezli bir yatırım firmasına 185 bin dolara sattı. 2024'ün ilk çeyreğinde geliştirmeye

başlanan AI SEO uygulaması, hızla büyüyerek erken ticarileşme aşamasına ulaştı ve uluslararası yatırımcıların ilgisini çekti. CODEIMO'nun kurucuları Ozan Yılmaz ve Salih Özkan, bu satışın

ardından yeni yapay zeka ve e-ticaret projeleri üzerinde çalışarak global pazarda büyümeyi ve daha büyük başarılar elde etmek için yenilikçi e-ticaret çözümleri geliştirmeye devam etmeyi hedefliyor.



CODEIMO'nun kurucuları Ozan Yılmaz ve Salih Özkan, yenilikçi e-ticaret çözümleri üzerinde yola devam etmeyi amaçlıyor.

GIDADA İSRAFA DUR DE!

İstanbul'da her yıl binlerce ton gıda israf ediliyor. Bugün, gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için gıda israfına dur diyelim!



/itokurumsal



İSRAFIN ÖNLENMESİ: KAYNAKLARIN VERİMLİ KULLANILMASI İLE MÜMKÜN OLUR.





Gümrük kıymeti hesaplamaya nakliye de dahil

TÜRKİYE'ye yurt dışından kargo yoluyla gelen eşyalara yönelik gümrük mevzuatında değişiklik yapıldı. Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre, artık eşyanın gümrük kıymeti belirlenirken Türkiye'ye girişine kadar yapılan nakliye giderleri de hesaplamaya dahil edilecek.

Geçen yıl yapılan düzenlemeyle değeri 30 Euro'yu aşan eşyaların ithalat işlemlerine tabi olması kararlaştırılmıştı. Yeni düzenlemeyle birlikte, gümrük hesaplamalarında kargo ücretinin dikkate alınmayacağı yönündeki önceki hüküm değiştirilerek, taşımacılık masraflarının eşya kıymetine eklenmesi zorunlu hale getirildi.

İplikte dampinge karşı önlem süreci

HİNDİSTAN ve Çin Tayvanı menşeli polisterlerden tekstüre iplik ithalatında uygulanan dampinge karşı önlem devam edecek.

Ticaret Bakanlığı'nın İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Bu çerçevede, söz konusu ürünün ithalatında uygulanan dampinge karşı önlem, CIF bedelinin yüzdesi 7.1'i ila 28.6'sı arasında değişen oranlarda devam edecek.



İnternette kurs tanıtımına KDV istisnası

GELİR vergisinden istisna tutulan internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden verilen bireysel kurs, eğitim, veri işleme ve geliştirme, ürün tanıtımı gibi faaliyetler kapsamındaki teslim ve hizmetlere KDV istisnası getirildi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nca hazırlanan KDV Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ yayımlandı.

Bu arada, indirimli orana tabi işlemlerden doğan KDV iade alacağı, ilgili yıl içinde mükelleflerin vergi, SGK primi gibi borçlarına mahsubunun yanında Hazine ve Maliye Bakanlığı'na belirlenen sektörler, mal ve hizmet grupları ve dönemler itibarıyla yılı içinde nakden iade edilebiliyor.

Sanayi ve ticarette yeni düzenlemeler yürürlükte

Hizmet, muayene, bakım, takip ve kontrol faaliyetlerinde zorunlu standartlara aykırı hareket edenlere para cezası uygulanacak. Yürürlüğe giren yeni düzenlemeyle TESK ve TOBB'un KOSGEB'e ödeyeceği aidatlar, Cumhurbaşkanlığı tarafından iki katına kadar artırılabilir.

TİCARETTE Tağşışın Men'i ve İhracatın Murakabesi ve Korunması Hakkında Kanun'da değişiklik yapan düzenlemeler, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre hizmet, muayene, bakım, takip ve kontrol faaliyetlerine ilişkin düzenleyici işlemlere veya ürün dışı zorunlu standartlara aykırı hareket eden gerçek veya tüzel kişilere, 12 bin 20 liradan 482 bin 204 liraya kadar idari para cezası uygulanacak.

ÖLÇÜ VE AYARLAR

Ölçüler ve Ayar Kanunu'nda yapılan değişiklik de yürürlüğe girdi. Bu kapsamda, kanunun idari cezalar başlığı altındaki fiiller haricinde, ölçü ve ölçü aletlerinin muayene, tamir ve ayar işlemlerine ilişkin olarak kanuna dayanılarak çıkarılan düzenleyici işlemlere aykırı hareket edenlere, 5 bin



liradan 50 bin liraya kadar idari para cezası verilecek.

KOSGEB'E İLİŞKİN HÜKÜMLER

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Teşvik ve Muafiyetleri Kanunu'nda da değişikliğe gidildi.

Başkanlığın gelirleri arasındaki Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu'nun (TESK) yıllık safi gelirinin yüzde 2'si, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) yıllık safi gelirinin yüzde 2'si nispetinde ödeyeceği aidatları, Cumhurbaşkanlığı iki katına kadar artırılabilir.

Düzenleme, 4 Haziran'da yürürlüğe girecek.

Beyanname için son tarih 2 Nisan

GELİR İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) internet sitesinde yer alan duyuruya göre mükellefler, gelir vergisi beyannamelerini 2 Nisan gününe kadar verebilecek.

Ticari, zirai ve mesleki faaliyetinden dolayı gerçek usulde vergilendirilen gelir vergisi mükellefleri, 2024 yılına ilişkin beyannamelerini elektronik ortamda gönderebilecek.

Geliri sadece ücret, kira, menkul sermaye iradı veya diğer kazanç ve iratların biri veya birkaçından oluşan mükellefler, yıllık gelir vergisi beyannamelerini Dijital Vergi Dairesi (Hazır Beyan Sistemi) üzerinden kolay ve güvenli şekilde verebilecek.

Geçen yılki gelirlere ilişkin yıllık gelir vergisi beyannameleri üzerinden tahakkuk eden gelir vergisinin birinci taksitinin damga vergisiyle birlikte 2 Nisan'a, ikinci taksitinin de 31 Temmuz'a kadar ödenmesi gerekiyor.

KONUT VE İŞYERLERİ

Gayrimenkulden gelir elde eden mülk sahiplerini yakından ilgilendiren kira beyanname verme süreci de başladı.

Mülk sahipleri, 1 Mart'tan itibaren 2 Nisan tarihine kadar (31 Mart ve 1 Nisan resmi tatil) beyannamelerini doldurabilecek.



Doğalgaz tarifesini değişmedi

BORU Hatları ile Petrol Taşıma A.Ş. (BOTAŞ), mart itibarıyla mesken ve sanayi abonelerinin kullandığı doğalgaz ile elektrik üretim amaçlı gazın satış tarifesinde değişiklik yapılmadığını bildirdi.

BOTAŞ'ın internet sitesinde yayımlanan tarife tablosuna göre, doğalgazda martta geçerli olacak mesken ve sanayi abonelerinin tarifesini elektrik üretim amaçlı tarife sabit kaldı.

Buna göre, BOTAŞ'ın konut tüketicileri için dağıtım şirketlerine martta uygulayacağı satış fiyatı, 1000 metreküp doğalgaz için 5 bin 631 lira olarak açıklandı.

Ekmelek üreticileri için tarife, 1000 metreküp doğalgaz için 8 bin 549 lira olarak belirlendi.

Elektrik üretim amaçlı tarifiede ise 1000 metreküp doğalgazın fiyatı 12 bin lira olarak duyuruldu.



İşveren ve vekillerine sınav şartı kalktı

ÇALIŞMA ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın (ÇSGB) işyerlerinde işveren veya işveren vekili tarafından yürütülecek iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerine ilişkin yönetmelikte yapılan değişiklik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre işveren ve vekilleri, iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerini yürütmek için artık sınava girmek zorunda olmayacak. Eğitimi tamamlayanlar doğrudan belge alabilecek. 50'den az çalışanı olan az tehlikeli işyerlerinde, işverenler aynı il sınırları içinde birden fazla işyerinin iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerini üstlenebilecek. İşveren vekilleri ise yalnızca tek bir işyerinde bu hizmeti sunabilecek. 50'den az çalışanı olan az tehlikeli işyerlerinde, sağlık raporları işyeri hekimleri dışında artık Çalışan Sağlığı Merkezi (ÇASMER), aile hekimleri veya diğer kamu sağlık hizmeti sunucularından da alınabilecek. Eğitimler artık üniversiteler, kamu kurumları, meslek kuruluşları ve işçi-işveren örgütleri tarafından da verilebilecek.



Uluslararası İcra ve Alacak Takibi

Uluslararası alacak probleminiz olduğunda, farklı dil, kültür ve kanunlarla karşı karşıyasınız demektir. Üstelik borçlunuzun ticari geleneği sizin alışık olduğunuz gelenekten çok farklı olabilir. Bu durum uluslararası alacak tahsilatını daha kompleks hale getirecektir.

Kural olarak, borçlunun yurt dışında yerleşik olması hakkındaki takip prosedürünün başlatılmasına engel değildir.

İşte tam bu noktada kurumumuz 25 yıldan fazla tecrübe ve sağladığımız bilgi ve birikim ile alacak problemlerinizde bünyemizde bulunan alanında uzman elemanlarımızla sizlere yardımcı olmaya hazırız.

- Avrupa'da alacağınız mı var?
- Daha fazla fırsat, daha az risk.
- Tahsilat yoksa, ücret yok.
- Hızlı ve garantili alacak takibi.
- Uluslararası icra takibinde uzman.
- Avrupa ödeme emri ilamsız icra takibi.
- Tercihinize göre uyarlanmış alacak tahsili ve danışmanlığı.
- Ülkelerin yerel kanunları ve ticari teamüllerinde derin bilgi ve tecrübe.

TURKISH DUTCH TRADE CONSULTING

Tomtom Mahallesi İstiklal Cad. Turhol İşhanı no: 189 Kapı-no: 3 Posta-kodu: 34433 Beyoğlu / İstanbul
Hollanda: +31 6 39 110 243 – Türkiye +90 212 963 1709
info@turkishdutchtrade.com - www.turkishdutchtrade.com

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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/050325.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.





İstanbul'da şubatta önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 3.19, toptan fiyatlar ise yüzde 2.33 arttı.

İstanbul'da şubat enflasyonu yüzde 3.19

İSTANBUL Ticaret Odası, İTO 2023=100 bazlı İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi ile Toptan Eşya Fiyatları İndekslerinin şubat ayı verilerini açıkladı. Buna göre, kentte; perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İTO İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi yüzde 3.19, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları Endeksi ise yüzde 2.33 arttı.

TÜKETİCİ FİYAT İNDEKSİ

İstanbul'da yaşanan fiyat değişimlerini gösteren İTO İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi'nin şubat ayında geçen yılın aynı aya göre değişim oranı yüzde 45.35 olarak gerçekleşti. Şubat ayında İstanbul Tüketici Fiyat Endeksi'nde; bir önceki aya göre çeşitli mal ve hizmetler grubunda yüzde 4.14, lokanta ve oteller grubunda yüzde 4.09, konut harcamaları grubunda yüzde 3.93, gıda ve alkolsüz içecekler grubunda yüzde 3.41, ev eşyası harcamaları grubunda yüzde 2.30, eğitim harcamaları grubunda yüzde 1.98, eğlence ve kültür harcamaları grubunda yüzde 1.48, ulaştırma harcamaları grubunda yüzde 1.40, alkollü içecekler ve tütün harcamaları grubunda yüzde 0.25, giyim ve ayakkabı harcamaları grubunda yüzde 0.14 artış izlenirken, sağlık harcamaları yüzde 0.95 azaldı.

İstanbul'da 2025 Şubat fiyat indeksinin belirlenmesinde çeşitli mal ve hizmetler, lokanta ve oteller, konut ve gıda harcamaları gruplarında yer alan bazı

ürün ve hizmetlerde izlenen resmi fiyat değişimleri etkili oldu.

2025 Şubat ayında en yüksek grup artışı yüzde 4.14 ile çeşitli mal ve hizmetler, en yüksek azalış 0.95 ile sağlık harcamaları grubunda izlendi.

TOPTAN EŞYA FİYATLARI İNDEKSİ

Toptan fiyat hareketlerini yansıtan ve 2025 Ocak ayında yüzde 2.83 artan Toptan Eşya Fiyatları Endeksi 2025 Şubat ayında yüzde 2.33 arttı. Şubatta bir önceki yılın aynı aya göre değişim oranı yüzde 35.10, yıllık ortalama değişim oranı ise yüzde 48.61 oldu.

Şubat 2025'te toptan fiyatlarda bir önceki aya göre, kimyevi maddeler grubunda yüzde 8.91, gıda maddeleri grubunda yüzde 3.37, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 2.29, madenler grubunda yüzde 1.77, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 1.11, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 0.57 artış gözlenirken, mensucat grubunda fiyat değişimi olmadı.

Yıllık ortalama bazda 2025 yılı şubat ayı gruplar itibarıyla artışlar sırasıyla, inşaat malzemelerinde yüzde 95.42, mensucatta yüzde 71.77, kimyevi maddelerde yüzde 49.29, gıda maddelerinde yüzde 46.39, yakacak ve enerjide yüzde 39.52, işlenmemiş maddelerde yüzde 36.80, madenlerde yüzde 31.60 artış şeklinde gerçekleşti.

HAM ÇELİK ÜRETİMİNDE DÜNYA 7'NCİSİ TÜRKİYE



ABD Başkanı Trump'ın vergilere ilişkin muafiyeti kaldırması, Türk çelik sektörünün ABD pazarında eşit şartlarda rekabet beklentilerini artırdı.

Çelikte ABD pazarında 'eşit rekabet' beklentisi

TÜRKİYE Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD), ocak ayına ilişkin çelik üretimi, tüketimi ve dış ticaret verilerini açıkladı. Buna göre, söz konusu ayda Türkiye'nin ham çelik üretimi, 2024'ün aynı aya kıyasla yüzde 1.9 azalarak 3.2 milyon ton oldu. Nihai mamul tüketimi ise bu dönemde yüzde 2.6 artışla 3.6 milyon tona çıktı.

İHRACAT ARTIŞI YÜZDE 14.6

Çelik ürünleri ihracatı, Ocak 2025'te 2024'ün aynı aya göre miktar yönünden yüzde 23 artışla 1.1 milyon ton, değer yönünden de yüzde 14.6 yükselişle 763.4 milyon dolar oldu. Alt kalemlerde ihracat yassı ürünlerde yüzde 6.6 artarak 374.4 bin ton, uzun ürünlerde yüzde 25.3 artışla 686.4 bin ton, yarı ürünlerde ise yüzde 401 yükselişle 61 bin ton olarak gerçekleşti.

İthalat, Ocak 2025'te geçen yılın

aynı aya göre miktar bakımından yüzde 24.9 artışla 1.7 milyon ton, değer yönünden yüzde 11.2 yükselişle 1.2 milyar dolar olarak hesaplandı. Bu sonuçlarla Türkiye, ocakta 3.2 milyon tonluk ham çelik üretimiyle Almanya'yı geride bırakarak dünyada 7'nci sıraya yükseldi.

TÇÜD Genel Sekreteri Veysel Yayan yaptığı değerlendirmede, "ABD Başkanı Donald Trump'ın Kanada, Meksika, Avrupa Birliği, İngiltere, Brezilya, Japonya ve Güney Kore gibi ülkelere getirdiği yüzde 25 oranındaki vergilere ilişkin muafiyeti kaldırması, Türk çelik sektörünün ABD pazarında söz konusu ülkelerle eşit şartlarda rekabet ettiği bir ortamın oluşacağı beklentilerini artırdı" dedi.

Yayan, şunları kaydetti: "Diğer taraftan, vergi uygulamasının, ABD iç piyasasında fiyatları yüzde 15 oranında artırdığına ilişkin bilgiler,

bu durumun diğer ülkelerin, girdi ve nihai mamul fiyatlarına kademeli bir şekilde yansıtılabileceği ihtimalini gündeme getirdi. AB'nin, ABD'nin uygulamasına sert karşılık vereceğine ve üçüncü ülkelerin ABD'ye yaptıkları ihracatın AB'ye yönelmesini engelleyici tedbirlerin alınacağına ilişkin açıklamaları, endişeye yol açtı."

KORUMACILIK SÜRECEK

Bu gelişmeler ışığında korumacılık adımlarının yıl boyunca devam edeceği ve 2025'in ticaret savaşlarının yoğunluk kazandığı bir yıl olacağı değerlendirilmesinde bulunan Yayan, "Sektörümüzün, Türkiye'nin cari açığının kapatılmasına en az 5 milyar dolar civarında bir katkıyı rahatlıkla yapabileceği hususu dikkate alınarak, ABD ve AB'nin yaptığına benzer bir şekilde ithalatı sınırlayıcı tedbirlerin alınması önem taşıyor" diye konuştu.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

ENERJİ

Petrol (Brent, \$/Varil)	70.8	-4.2	-13.7
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	4.3	3.1	137.9
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	42.8	-2.7	55.8
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	101.4	-0.6	-25.4

METALLER

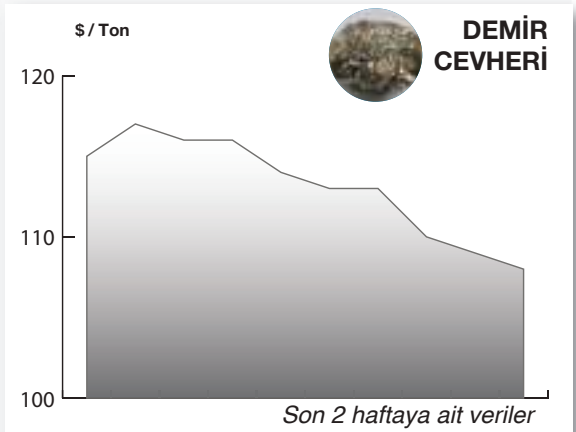
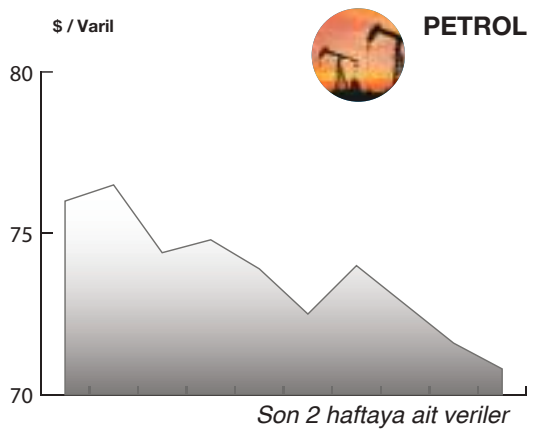
Altın (\$/Ons)	2.918	0.1	35.8
Gümüş (\$/Ons)	32.4	1.4	33.9
Platin (\$/Ons)	953	-2.1	7.9
Bakır (\$/Ton)	9.328	-0.4	10.3
Alüminyum (\$/Ton)	2.615	-0.9	17.2
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	451	1.6	-18.4
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	107	-5.3	-13.0
Kurşun (\$/Ton)	1.989	1.8	-1.6
Kalay (\$/Ton)	30.809	-7.0	15.9
Çinko (\$/Ton)	2.797	0.7	16.8
Nikel (\$/Ton)	15.755	4.0	-12.2

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	191	-9.0	-5.6
Mısır (\$/Bushel)	4.4	-8.3	5.3
Mısır (\$/Ton)	173		
Pamuk (\$/Lb)	0.62	-4.9	-36.0
Kakao (\$/Ton, Londra)	8.312	-6.2	13.0
Kahve (\$/Lb)	4.03	6.6	104.6
Şeker (\$/lb)	0.18	-15.5	-15.8
Kereste (\$/m³)	279	3.3	8.6
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.373	-0.7	68.0
Palmye Yağı (\$/Ton)	1.035	-2.9	21.1
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.262	21.5	-44.9
Emtia Endeksi (CRB Index)	364	-1.9	14.5

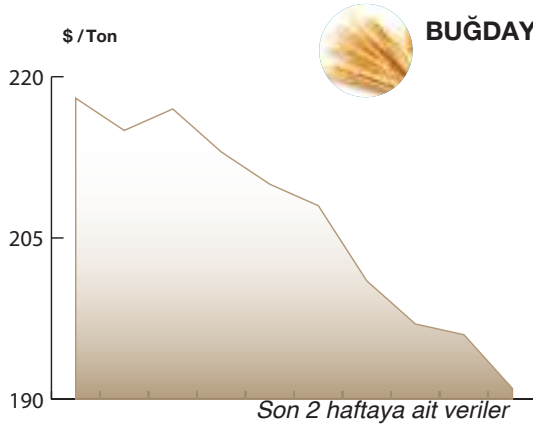
Veriler, 4 Mart 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



OPEC üretimi artırıyor

OPEC+ ülkelerinin nisan ayında günlük 138 bin varil üretim artışına başlayacak olmasının ve ABD Başkanının başlattığı gümrük vergisi savaşının yarattığı belirsizliklerin Brent petrolüne etkisi, haftalık yüzde 4.2 düşüş olarak yansdı. Ayrıca Ukrayna'nın daha önce reddettiği anlaşmayı ABD ile imzalayacağı haberleri de düşüşte etkili oldu. Petrol piyasasındaki diğer gelişmeler ise ABD petrol stoklarının haftalık 1.5 milyon varil azalması ve Chevron'a Venezuela için verilen petrol lisansının iptal edileceği haberleri.

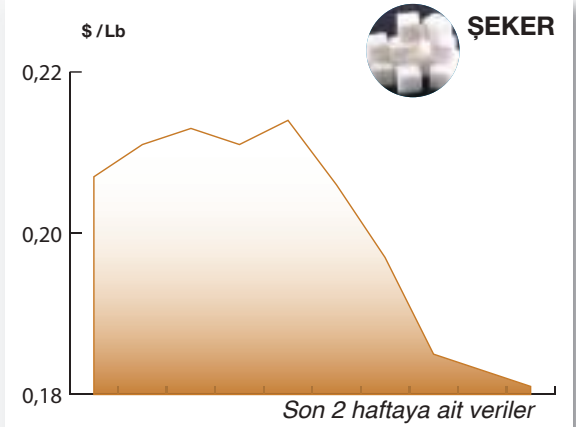


Çin vergisi düşüş getirdi

Buğday fiyatları, yüzde 9 düşüşle 191 dolara geriledi. ABD'nin gümrük vergisi artışlarıyla başlayan sürecin ticaret savaşlarına dönüşmesi, tarım emtialarında da etkisini gösteriyor. ABD'nin Çin'den ithal edilen ürünlere yüzde 20 vergi uygulamasına karşılık Çin'in de Amerikan tarım ve gıda ürünleri dahil birçok ürüne yüzde 10 ila 15 vergi uygulaması, buğday fiyatlarındaki düşüşün en önemli nedeni. Arz tarafında, ABD Tarım Bakanlığı buğday ekim alanlarına ilişkin projeksiyonunu 46.1 milyon acre'den 47 milyon acre'ye yükseltti.

Çin talebi düşük

Demir cevheri fiyatları yüzde 5.3 düştü. Çelik üretimindeki fazla kapasite ve inşaat sektöründeki sorunlar nedeniyle düşen talebin yanında ihracat imkânlarının da azalması sonucu Çin hükümetinin demir çelik üretiminde 50 milyon ton kesinti getirmesi, gerilemenin en önemli nedeni. Çin çeliğine Vietnam, Güney Kore, Brezilya ve Şili tarafından dumping vergilerinin artırılması, ihracat sıkıntısı yaşadığının göstergesi.



Hava tersine döndü

Son bir aydır arz kaygılarıyla yükseliş trendinde olan şeker fiyatlarında hava tersine döndü ve haftayı yüzde 15.5 düşüşle kapattı. Uluslararası şeker ticareti firması Czarnikow firması tarafından Brezilya'da üretimin 2025-26 sezonunda rekor kırarak 43.6 milyon tona ulaşacağını ve şeker üretiminin etanol üretimine kıyasla daha karlı olduğunun açıklanması, düşüşün en önemli nedeni. Uluslararası Şeker Organizasyonu (ISO), 2024-25 dünya şeker açığı tahminini 2.51 milyon tondan 4.88 milyon tona çıkardı.

Trump, kripto para rezerv planını açıkladı

Truth Social'dan ABD stratejik kripto rezervi planlarını duyuran ABD Başkanı Donald Trump, güçlendirmek istediği kripto rezervlerine XRP, SOL ve ADA'yı da dahil etti.

ABD'nin kripto para rezerv planı belli oldu. Truth Social'dan ABD stratejik kripto rezervi planlarını duyuran ABD Başkanı Donald Trump, güçlendirmek istediği kripto rezervlerine XRP, SOL ve ADA'yı da dahil ettiğini belirtti.

ABD'Yİ YENİDEN HARİKA YAPACAĞIZ

Trump, "Biden Yönetimi tarafından yıllarca süren yozlaşmış saldırıların ardından ABD kripto rezervi bu kritik sektöre yükseltecek. Bu nedenle dijital varlıklara ilişkin karamamem, XRP, SOL ve ADA'yı içeren bir Kripto Stratejik Rezervi için Başkanlık Çalışma Grubu'nun ilerlemesini sağladı. ABD'nin kripto başkenti olmasını sağlayacağım. Amerika'yı yeniden harika yapacağız" açıklamasını yaptı.

Trump, "Ve tabii ki Bitcoin ve Ethereum, diğer değerli kripto para birimleri gibi rezervin kalbi olacak. Ben de Bitcoin ve Ethereum'u seviyorum" dedi.

93 BİN DOLARIN ÜSTÜNÜ GÖRDÜ

Bitcoin, ABD Başkanı Trump'ın 'stratejik kripto rezervi'ne ilişkin



açıklamasının ardından yüzde 10'a yakın artarak 93 bin doların üzerine yükseldi.

Bu açıklamanın ardından analiz şirketi Coinmarketcap'ın verilerine göre, Bitcoin de dahil olmak üzere küresel kripto para piyasasının değeri 24 saatte yaklaşık yüzde 11'den fazla artarak 3 trilyon 110 milyar dolara ulaştı.

Piyasa değeri bakımından 2. sırada yer alan Ethereum'un fiyatı da yaklaşık yüzde 12 artarak 2 bin 457 dolara yükseldi.

ASIL YASAL ÇERÇEVE ÖNEMLİ

Trump'ın gündeme getirdiği 'stratejik Bitcoin rezervi' fikrinin nasıl bir yasal ve kurumsal çerçeve içinde hayata geçirilebileceği henüz belli değil. Bazı uzmanlar, ABD Hazinesi'nin halen çalışır durumda olan 'Kur İstikrar Fonu'



üzerinden Başkanlık Kararı ile kripto varlıkları alıp satmasını düzenleyen bir değişikliğin bunun için yeterli olacağını savunuyor.

Bazı uzmanlara göre ise Bitcoin özelinde kurulacak stratejik rezerv için çok daha detaylı hazırlanmış özel bir yasal çalışmanın ABD Kongresi tarafından onaylanması gerekecek.

KALICI OLMADI

Plana ilişkin bu belirsizlikler nedeniyle Bitcoin'deki yükseliş kısa sürdü. Bitcoin yeniden yüzde 10'a yakın düşerek 85 bin doların altına indi. Analiz şirketi Coinmarketcap'ın verilerine göre, Bitcoin de dahil olmak üzere küresel kripto para piyasasının değeri 24 saatte yüzde 10'dan fazla azalarak 2 trilyon 780 milyar dolara geriledi.



Gümüş altını tahtından edebilir

İSVİÇRE merkezli banka UBS'ten dikkat çeken altın ve gümüş tahmini geldi. UBS, altının ons fiyatının 2025 yılı içinde en fazla 3 bin 200 dolara ulaşacağı yönündeki tahminini korurken gümüşün ons fiyatının ise 12 ay içinde 38 dolara yükseleceğini öngördü.

İsviçre merkezli UBS, gümüş fiyatı tahminini yükseltti, altın için tahminini korudu.

UBS yayınladığı bir notta, bankanın devam eden altın rallisinde bir konsolidasyon ve küresel sanayi üretiminde ılımlı bir toparlanma beklemesi nedeniyle gümüşün 12 ay içinde ons başına 38 dolara

ulaşacağını tahmin ettiğini duyurdu.

UBS, bu tahminine yönelik olarak "Altının bu yıl 3 bin dolara ulaşacağı tahminimiz değişmedi. Ancak risk durumunda metalin 3 bin 100-3 bin 200 dolara ulaşabileceğini kabul ediyoruz"

yorumunu yaptı. UBS'nin bu tahminini duyurduğu hafta başında uluslararası piyasalarda altın 2 bin 869 dolar, gümüş 31.3 dolar seviyesinde işlem görüyordu.

Bu rakamlara göre hesap yapıldığında; UBS ons altında yüzde 11.53'lük bir artış öngörürken, gümüşte yüzde 21.40'lık bir yükseliş tahmin etti.



Faiz beklentisinde sürpriz değişim

ABD ekonomisinde resesyon ve Trump'ın ticaret politikalarına dair risklerin güçlenmesi, Fed'in 2025 yılı içerisinde faiz indirim beklentisini artırdı.

Piyasalarda, aralık ayından sonra bu yıl için toplam 75 baz puanlık bir faiz indirimi beklentisi ilk kez fiyatlanıyor. Ay başında ise sadece bir faiz indirimi beklentisi vardı. Bu değişim, Fed'in iki hafta sonra alacağı faiz kararından önce yaşandı.

Veriler, fabrika faaliyetlerinin geçen ayki sipariş ve istihdam daralmasıyla durgunluğa yaklaştığını gösterdi. Tedarik Yönetim Enstitüsü'nün (ISM) imalat sanayi Satınalma Yöneticileri Endeksi (PMI), şubat ayında 0.6 puanlık bir düşüşle 50.3'e gerileyerek piyasa



beklentilerinin altında kaldı.

ISM'nin fiyat göstergesi ise 7.5 puan artarak 62.4'e yükseldi. Şirketlerin malzeme fiyatları için ödedikleri ücretleri gösteren bu gösterge, Haziran 2022'den bu yana en yüksek seviyeye çıktı. Anket sonuçları, imalatçıların fiyat baskıları ve gümrük tarifeleri ile ilgili belirsizliklerle karşılaştığını, bazı sektörlerin büyürken diğerlerinin daraldığını ve istihdam ile üretimde yavaşlama yaşandığını

ortaya koydu.

Goldman Sachs CEO'su David Solomon, Sidney'de düzenlenen Australian Financial Review İş Zirvesi'nde yaptığı konuşmada, resesyon ve Trump'ın ticaret politikalarına dair risklere dikkat çekti.

TRUMP BELİRSİZLİĞİ

Solomon, küresel ticaret politikasını çevreleyen belirsizliklere rağmen ABD ekonomisinin resesyona girme ihtimalinin 'çok düşük' olduğunu ifade etti. Solomon, ABD Başkanı Donald Trump'ın ticarete dengesizlikler olduğu görüşüyle hareket ettiğini söyledi ve "Bunu tam olarak nasıl yapacağı ise bahsettiğim belirsizliklerden biri" 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!





**NRW.GLOBAL
BUSINESS**
Trade & Investment Agency

www.nrwglobalbusiness.com

SGK genel teşvik uygulamasında değişiklik

Özel sektör işverenlerinin çalıştırdıkları sigortalılara ilişkin malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi işveren hissesinin 4 puanlık kısmı, 2025 Şubat ayından itibaren Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından karşılanacak.

ÜLKEMİZDE 2000'li yılların başına kadar istihdamı destekleyici teşvik ve destekler bulunmuyordu. Başmüfettiş olarak görev yaptığım dönemlerde dürüst, yasal yükümlülüklerini ifa eden işverenlerin haksız rekabet konusunda son derece muzdarip olduklarını bizzat müşahade ettim. 2003 yılında benim de yer aldığım komisyonlarda istihdamın artırılması ve işsizliğin önlenmesi, kayıtlı istihdamın teşvik edilmesine yönelik çalışmalar yürütmüştük. Bu çalışmalarda denetimden gelen tecrübemizle özellikle teşvik ve desteklerin hayati öneme sahip olduğunun altını çizmiştik.

2005'li yıllardan itibaren SGK vasıtasıyla yürütülen istihdam teşvik ve destekleriyle SSK (4/1-a) kapsamında sigortalı çalıştıran özel sektör işyeri işverenlerine, kayıtlı sigortalı istihdamının artırılması, kadınlar, gençler ve engelliler gibi dezavantajlı grupların istihdamının artırılması, bölgesel, büyük ölçekli yatırımlarla stratejik yatırımların özendirilmesini teminen çeşitli kanunlarda yer alan sigorta primi teşvik, destek ve indirimlerden yararlanabilme imkânı sağlandı.

Öyle ki, bu teşvik ve desteklerin sayısı bazı yıllarda 20'ye yaklaştı. Halen 15 civarında istihdam desteği devam ediyor. Bu teşviklerin Orta Vadeli Program (OVP) gereğince etki analizi yapılarak yeniden düzenlenmesi öngörülmüyor.

1 ŞUBAT'TAN İTİBAREN

Bu çerçevede hükümet, 2008 yılından beri ülke genelinde tüm sektör ve işyerlerinde genel nitelikte uygulanan malullük, yaşlılık ve ölüm sigortası işveren hissesi 5 puanlık indirimi uygulamasında, 1 Şubat 2025 tarihinden itibaren değişikliğe gitti. Yapılan değişikliklerin uygulaması bu yazımızda izah edildi. 17 yıldan beri faaliyet konusu ve çalışan sayısı ayrımı olmadan tüm işyerleri için 5 puan indirim şeklinde olan genel teşvik uygulaması, şubat ayı itibarıyla değiştirildi.

En son 2025 Ocak ayına ait yapılan bordrolama ve 2025 Şubat ayında SGK'ya verilen muhtasar ve prim hizmet beyannamesinde eski uygulama aynen geçerli olarak uygulandı. 2025 Şubat ayından

itibaren özel sektör işverenlerinin çalıştırdıkları sigortalılara ilişkin malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi işveren hissesinin 4 puanlık kısmı, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından karşılanacak.

İmalat sektöründe faaliyet gösteren özel sektör işverenlerinin çalıştırdıkları sigortalılara ilişkin malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi işveren hissesinin; 2025 Şubat ila 2026 Aralık aylarında 5 puanlık kısmı, 2027 Ocak ayından itibaren 4 puanlık kısmı Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından karşılanacak.

Ancak Cumhurbaşkanı, malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi işveren hissesinin 5 puanlık kısmının karşılanma süresini, 31 Aralık 2027 tarihine kadar uzatmaya yetkili bulunuyor.

HAZİNECE KARŞILANACAK

2025 Şubat ayından itibaren özel sektör işverenlerinin çalıştırdıkları sigortalıların prime esas kazançları üzerinden hesaplanan malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi işveren hissesi indirim oranı 4 puan olarak uygulanacak. Bu uygulamayı bir örnekle somutlaştıracak olursak;

(X) Hizmet Limited Şirketi tarafından çalıştırılan 3 sigortalı için 2025 Şubat ayında 5510 kanun numarasıyla kurumumuza bildirilen muhtasar ve prim hizmet beyannamesindeki prime esas kazançlar toplamının 120 bin TL, prim ödeme gün sayısının 90 gün olduğu varsayıldığında, ilgili teşvik kanununda aranan şartların sağlanması kaydıyla bu 3 sigortalı için 2025 Şubat ayında ödenmesi gereken prim tutarı aşağıdaki gibi olacak:

● 120.000,00x%37.75= 45.300,00 TL

Destek öncesi işveren tarafından ödenmesi gereken prim tutarı (sigortalı hissesi ve işveren hissesi),

● 120.000,00x%4= 4.800,00 TL

Hazine tarafından karşılanacak tutar,

● 40.500,00 TL (45.300,00 TL-4.800,00 TL.)

Malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi işveren hissesinin 4 puanlık kısmı Hazine tarafından karşılandıktan sonra işveren tarafından ödenmesi gereken prim tutarıdır.



İsa KARAKAŞ



Kayıt dışı sigortalıya teşvik yok

Malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi işveren hissesi indiriminin, diğer sigorta prim destekleriyle aynı dönem için birlikte uygulanması durumunda, işyerleri bu indirimden öncelikle faydalananıyor. Bu durumda, sigortalının prime esas kazancı üzerinden malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi işveren hissesinden

4-5 puanlık indirim uygulandıktan sonra, kalan işveren hissesi dikkate alınarak diğer sigorta prim desteği uygulanacak. Son olarak teşvikten sorunsuz faydalanmak için kayıt dışı sigortalı, sahte sigortalı çalıştırmamak gerekiyor. Ayrıca SGK prim borcunun olmaması ya da taksitlendirilmiş olması gerektiğini belirtelim.

FOOD2CHINA 2025

Guanco – Çin Halk Cumhuriyeti
25 - 27 Eylül 2025

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

ÇİN'E GIDA İHRACAT POTANSİYELİNİ FOOD2CHINA İLE DEĞERLENDİRİN!

FOOD2CHINA 2025

- Bir buçuk milyara yakın nüfusa ulaşma imkanı
- Çin ithalatı içinde en yüksek paya sahip Guanco Bölgesine giriş imkanı
- 35 ülkeden 2000 katılımcı firma
- 60.000 profesyonel ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu tamamlanmış görüşme alanı
- Ürün sergileme vitrini
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması,
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı

KATILIM BİLGİSİ

**Dekorasyonu Tamamlanmış
Görüşme Alanı ile Katılım Bedeli**

: 2.000 ABD Dolar



İSTANBUL
TİCARET
ODASI¹⁸⁸²

Gülün Gürsoy

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

Şeyma Pekcan

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

İlhan ÇABUKOL

Genel Yayın Danışmanı

Tamer Çerçi

Haber Müdürü

Mete Dirice

Sorumlu Yazı

Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım

Dişah Sarıhasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrans, Mesude Demirhan, Necmi Uysal, Servet Sena Sorkun, Sümeyra Yarış Topal

Reklam

Cengiz Kazan

Grafik

Osman Kuvvet

Fotoğraf

Kamil Çatak

Abonelik

Abdülkadir Yıldız

Hukuk Danışmanları

Av. Ömer Temel, Av. Cüneyt Şamil Oğurlu, Av. Şeymanur İnce

istanbulticaretgazetesi.com

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KİSMEN 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: 07.03.2025

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ

Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza

No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00



Gemi adamları iâşe bedeli 325 liraya çıktı

İAŞE servisi kurulmayan gemi adamlarına ödenecek iâşe bedeli, 230 liradan 325 liraya yükseltildi.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın Gemi Adamları İâşe Bedeli Tespit Kurulu kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Karara göre Kurul, oy birliği ile bütün sahil mıntıkalarına ve göllere uygulanmak üzere her bir gemi adamına verilecek günlük nakdi iâşe bedelinin net 325 lira olmasını kararlaştırdı.

Halihazırda gemi adamlarına günlük iâşe bedeli olarak net 230 lira veriliyordu.

Kartopu gibi büyüyecek

İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde başlatılan ‘Gıdada İsrafa Dur De’ kampanyası, Ramazan sofralarında israfın önüne geçmeyi hedefliyor. Kampanya, gereğinden fazla yemek hazırlama ve iftar sofralarını aşırı çeşitle donatma alışkanlığına karşı bilinçli tüketimi teşvik ediyor. Kaynakların daha verimli kullanılmasıyla daha fazla kişinin gıdaya erişebileceğine de dikkat çekerek, toplumu bu konuda duyarlı olmaya davet ediyor.

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), başlattığı ‘Gıdada İsrafa Dur De’ kampanyasıyla Ramazan sofralarında artan gıda israfına dikkat çekerek, toplumu bilinçlendirmeyi amaçlıyor. 19 Şubat’ta duyurulan kampanya, geniş yankı uyandırırken, Ramazan ayı boyunca tüketicilerin farkındalığını artırmak için özel çalışmalar yürütülüyor. Bu kapsamda, ‘Gıdada İsrafa Dur De’ mesajının yer aldığı Ramazan imsakiyeleri dağıtılarak, vatandaşlara bilinçli tüketim çağrısı yapıldı.

Kampanyanın ilerleyen aşamalarında ise İstanbul genelinde düzenlenecek yüz yüze eğitimlerle ilk etapta 100 bin kişiye, dolaylı olarak da 500 bin kişiye ulaşılması hedefleniyor. İTO, israfın önlenmesiyle kaynakların verimli kullanılabilmesine ve bu sayede daha fazla insanın sofrasına katkı sağlanabileceğine dikkat çekiyor.

BİLİNÇLİ TÜKETİMLE İSRAFI ÖNLEYELİM

Ramazan ayı, paylaşma ve dayanışmanın en güzel şekilde yaşandığı mübarek bir aydır. Bu ayda, sofralarımızı kurarken daha özenli ve duyarlı olmamız gerekiyor. Özellikle iftar sofralarında ihtiyacın üzerinde yemek hazırlanması ve menülerin gereğinden fazla çeşitlendirilmesi, farkında olmadan israfı yol açabiliyor.

Oysa Ramazan ayının bereketini ve paylaşma ruhunu en iyi şekilde yaşamak için gıdanın doğru, ölçülü ve ihtiyaca uygun şekilde kullanılması büyük önem taşıyor. Bilinçli tüketim, hem sofralarımızdaki bereketi artırır hem de toplumsal dayanışmaya katkı sağlar.

Türkiye’de her yıl yaklaşık 19 milyon ton gıda israf ediliyor. Bu kaybın önüne geçebilmek için iftar sofralarının ihtiyaca uygun şekilde hazırlanması, planlı alışveriş yapılması ve yemeklerin doğru şekilde değerlendirilmesi gerekiyor.

SOFRALARIMIZI BEREKETLENDİRELİM

Ramazan ayını en güzel şekilde yaşamak ve sofralarda gereksiz israfın önüne geçmek için bilinçli alışveriş yapmak büyük önem taşıyor. Uzmanlar, alışverişe çıkmadan önce ihtiyaç listesinin hazırlanmasını ve gereken kadar ürün alınmasını öneriyor. Plansız yapılan alışverişler ihtiyaçtan fazla gıda alımına sebep olduğu gibi ev bütçesini de zorluyor.

Ayrıca, açlık hissiyle iftar için gereğinden fazla yemek hazırlama eğiliminin doğal olduğunu belirten uzmanlar, sağlıklı ve dengeli beslenmenin önemine dikkat çekiyor. Ölçülü porsiyonlar hazırlamak hem israfı önüyor hem de daha dengeli bir beslenme düzeni sağlıyor.

Ramazan ayının bereketini paylaşarak



artırmak, sofralardaki her lokmayı kıymetli görmek ve bilinçli tüketimle israfın önüne geçmek, bu mübarek ayın ruhuna en uygun davranışlardan biri.

KÜÇÜK PORSİYON SEÇENEĞİ

Ramazan ayında birlik ve dayanışmanın en güzel yaşandığı anlardan biri de toplu iftarlar. Birçok kurum ve hayırseverin toplu iftar organizasyonları bir gelenek haline geldi. Ancak restoran işletmeleri, misafirperverlik için geniş tutulan iftar menülerinde, hazırlanan yemeklerin bir kısmının tüketilmeden çöpe gittiğini gördüklerini söylüyor. Bu durumu engellemek için restoranlar ve işletmelerin porsiyon kontrolü gibi bazı önlemler alabileceği belirtiliyor.

Gündeme gelen bir diğer öneri ise restoranların, zengin menülerinde daha küçük porsiyon seçenekleri sunması. Özellikle açık büfe iftarlarda aşırı tabak doldurma alışkanlığının da önüne geçilmesi, israfı azaltmada önemli etken olabilecek. Müşterilere, rezervasyon sırasında ne kadar ve hangi yemekleri tercih ettiklerini belirleme imkânı sunulması da tasarruf için bir başka seçenek.

‘OLUMLU GERİ DÖNÜŞLER ALIYORUZ’



İstanbul İl Ticaret Müdürü İsmail Menteşe, kampanyayla ilgili çok olumlu geri dönüşler aldıklarını belirterek, gıdada 44 milyar dolarlık israfın çok büyük bir rakam olduğunu vurguladı. İsfaf edilen bu tutarın yanında

hükümetin yaptığı dev projelerin bile çok küçük kaldığını dile getiren Menteşe, “Bu, sadece gıdada olan israf. Daha diğer sektörleri hiç konuşmadık. İsrafi önleme kalkınmanın temel anahtarı. Kültürümüzde israf yok. İsrafi kontrol altına alabilirsek veya az da olsa karınca misali bir yol alabilirsek ülkemize büyük katkı sağlayacağını düşünüyoruz. İstanbul demek, Türkiye demek. Dış ticaretin yüzde 50’den fazlasının, iç ticaretin yüzde 25’inin döndüğü bir şehirde başarabildiğimiz her adım kartopu gibi büyüyecek” dedi.

ÖNCE EĞİTİM VE TAKİP

Menteşe, ‘Gıdada İsrafa Dur De’ kampanyasının bundan sonraki

süreciyle ilgili şu bilgileri verdi: “Projenin eğitim boyutu da olacak. Milli Eğitim Bakanlığı, projemizin paydaşlarından. İlkokul, ortaokul, lise ve üniversitelerde kampanyayla ilgili bilgilendirme yapılacak. Toplumun tüm bireylerine bu konuda profesyonel olarak gerekli eğitimler verilecek. Önce eğitim, sonra bu işin takip edilmesi ve çıktılarının elde edilebilmesi amaçlanıyor. Sürecin nasıl ilerlediği aşama aşama takip edilecek. İstanbul’da kayıtlı 830 bin şirket, 250 bin esnafımız var. Burada her bir işletmede küçük de olsa yapılan tasarrufun büyük katkısı ve çıktısı olacak.”

2030 hedefi israfı yarı yarıya azaltmak

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, israfın sadece tüketim aşamasında olmadığını, işin en başından itibaren başladığını, yani üretim, işleme, satış aşamalarında da meydana geldiğini belirtti. Avdagiç, tüm bu olumsuzlukları ortadan kaldırmak için Birleşmiş Milletler’in 2030’a kadar gıda kaybını ve israfını yarı yarıya azaltma hedefini koyduğunu hatırlattı. Avdagiç, “ABD’den Almanya’ya tüm ülkeler, bu

hedefe ulaşabilmek için kampanyalar yapıyor. Ülkemizde ise yılda 19 milyon ton gıda israf ediliyor. Bir başka deyişle her yıl yaklaşık 43.3 milyar doları çöpe atıyoruz. Bu rakamı düşürürsek üretimde verimlilik artar, fiyatlar dengelenir, ülke ekonomisine büyük katkı olur. Bundan dolayı bizde de kamu ve STK’lar tarafından israf karşıtı önemli kampanyalar düzenleniyor” diye konuştu.



YATIRIMLARINIZDA SÜREKLİLİK VE POZİTİF KAZANÇ YOLLARI

CCIM EĞİTİMLERİ İLE TANIŞIN!

7-11 Nisan 2025
İSTANBUL

CI 101
Finansal Analiz

21-25 Nisan 2025
İSTANBUL

CI 102
Piyasa Analizi

15-19 Nisan 2025
KUŞADASI

CI 103
Karar Analizi

26-30 Mayıs 2025
KUŞADASI

CI 104
Yatırım Analizi

Ccim.com

0 540 224 62 66

Dizi ve filmlerle farkındalık artar

İstanbul İl Ticaret Müdürü İsmail Menteşe, israfı dikkat çekmek ve farkındalığı artırmak için dizi ve filmlerde bu konunun işlenmesi gerektiğini belirterek, şunları söyledi: “Gıdada israf konusunun dizi ve filmlerde yer alması için yapımcılar ve senaristlerle bir araya gelinmeli. Yapılan israfın neye mal olacağı gösterilmeli. Böylece daha çok kesime ulaşabiliriz. Kalkınmanın temel önceliği çalışmak ve üretmek. Ancak, ürettiğimizi de israf etmeden doğru kullanmamız gerekiyor.”



Tekstilde 'teknik fırsat'ı kaçırmayalım

HANGİ SEKTÖRLERDE KULLANILIYOR?

Çin, teknik tekstilde en büyük ihracatçı konumunu korurken son yıllarda ABD ve Almanya da bu alana yatırımlarını artırdı. Türkiye'de de toplam tekstil ihracatında teknik tekstilin payı artıyor. Çevreci üretim zorunluluğu, savunma sanayindeki tercihler nedeniyle Türkiye'nin tekstildeki bu teknik fırsatı yakalamada geç kalmaması gerektiği belirtiliyor.

TÜRKİYE'nin istihdam deposu sektörlerinden biri olan tekstil, tasarım ve inovasyonla katma değerini artırmayı hedefliyor. Tekstil deyince akla giyim ürünleri gelse de sağlıktan savunmaya, otomotivden uçak sanayine kadar birçok alanda tekstil malzemesi kullanılıyor. Bu nedenle teknik tekstil ürünleri katma değer açısından olduğu kadar stratejik olarak da öne çıkıyor. Ancak tekstil ülkesi Türkiye'de teknik tekstil yatırımları henüz istenilen seviyede değil. Türkiye'nin 2023'teki teknik tekstil ihracatı 2 milyar dolar civarında. Sürdürülebilir ve çevre dostu malzemelere olan talep, altyapı modernizasyonu, havacılık ve savunma alanındaki uygulamalar, döngüsel ekonomi uygulamalarının yükselişi ve akıllı tekstildeki gelişmeler gibi faktörler büyümeyi destekliyor. Tekstilciler, bu nedenle teknik tekstilde de üretim, inovasyon ve ihracatı artırmaya yöneliyor.



Mesude DEMIRHAN

ÇİN BAŞI ÇEKİYOR

Gelişmiş dev ekonomiler de teknik tekstil sektörüne yatırım yapmayı sürdürüyor. Bu nedenle küresel teknik tekstil pazar büyüklüğü 2023'te 213 milyar dolara yükseldi. Pazar büyüklüğünün bu yıl 222 milyar dolar, 2027'de ise 267 milyar dolara ulaşması bekleniyor. 2029 yılında



da teknik tekstilin 362.7 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşacağı belirtiliyor. Teknik tekstil sektörüne en fazla yatırım yapan ülkeler arasında Çin, ABD, Almanya, Güney Kore gibi gelişmiş ekonomiler öne çıkıyor. Dünya teknik tekstil ihracatının önemli bir bölümünü Çin yapıyor. Almanya ikinci, ABD de üçüncü sırada yer alıyor.

ABD HIZ VERDİ

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ITHİB) Başkanı Ahmet Öksüz, pazardaki büyüme hedefleri doğrultusunda hem Avrupa'da hem de ABD'de tekstil yatırımlarının giderek arttığına dikkat çekti. Özellikle teknik tekstilde bu yatırımların yoğunlaştığını belirten Öksüz, "ABD, çok büyük miktarda pamuk üreten bir ülke. Pamuk ipliği yatırımları da yaptı. Bunun yanında teknik tekstilde de yatırımlarına devam ediyor. Bu ülkeler tekstil sektörüne verdikleri önemi hiçbir zaman azaltmadı. Sadece sektörü inovasyon, tasarım ve teknik tekstille dönüştürdü" dedi. ABD'de

sanayileşmenin Trump döneminde daha da önem kazanacağını belirten Öksüz, "Trump, diğer ülkelere ek vergiler getirerek korumacılığı en üst seviyeye çıkarıyor. Bununla birlikte kendi ülkesindeki yatırımları artırmayı hedefliyor" diye konuştu.

DAHA AKTİF İNOVASYON

Öksüz, tekstil üzerine uygulanan kompozitlerin hem hafif hem de dayanıklı malzemeler olduğu için askerlerin miğferlerinde de kullanıldığını söyledi. Önceden çelikten yapılan ve çok ağır olan kurşungeçirmez yelek yerine şu an daha hafif tekstil ürünün kullanıldığını dile getiren Öksüz, "Bunun dışında birçok alanda yanmayan ve su geçirmeyen nitelikli kumaş tercih ediliyor. Ayrıca uçak ve otomotiv sanayinde tekstil tabanlı daha hafif kompozit ürünler kullanılıyor" dedi.

Ahmet Öksüz, Türkiye'de teknik tekstilin durumunu ise şöyle değerlendirdi: "Türkiye'de teknik tekstil başladı, ancak daha işin başındayız. Ülkemiz açısından bu alanda gelecek var. Bu konuda Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerine önem verilmeli. Tekstil ile ilgilenen Ar-Ge merkezleri daha aktif olmalı. Yurt dışından belki şirket birleşmeleri ve satın alma yoluyla teknik tekstilde gücümüzü artırabiliriz. Bu ürünlerin birim fiyatı çok yüksek ve değerli. O nedenle herkes üretemiyor."



Katma değere eğilim

Türkiye teknik tekstil sektörü, 2024 yılında ihracat performansı dikkat çekti. Ocak-Eylül 2024 döneminde teknik tekstil ihracatı yüzde 1.4 artışla 1 milyar 678 milyon dolara ulaştı. Aynı dönemde, Türk tekstil ve hammaddeleri sektörü ihracatı ise yüzde 2.7 azalarak 8.5 milyar dolara geriledi. Bu düşüşe rağmen teknik tekstil ihracatındaki artış, sektörün yüksek katma değerli ürünlere yöneldiğini gösteriyor. 2024 yılında Türkiye'nin toplam tekstil ihracatı ise 9 milyar 495 milyon 379 bin dolar oldu.

ULASIM: Araçların daha hafif ve dayanıklı hale gelmesi için teknik tekstilden faydalanılıyor. Hava yastıkları, güvenlik kemerleri, ses ve ısı yalıtımı sağlayan malzemeler teknik tekstil ürünleri arasında yer alıyor. Ayrıca uçak ve trenlerde kullanılan hafif kompozit malzemeler, yakıt tüketimini azaltarak çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlıyor.

İNŞAAT VE ALTYAPI: Geotekstiller, inşaat sektöründe erozyon kontrolü, drenaj ve zemin güçlendirme gibi birçok alanda kullanılıyor. Su geçirmez kaplamalar ve yalıtım malzemeleri, binaların dayanıklılığını artırırken enerji tasarrufuna da katkı sağlıyor.

SAVUNMA: Askeri ve güvenlik amaçlı tekstiller, kurşungeçirmez yelekler, yanmaz kumaşlar ve kimyasal maddeye dayanıklı giysiler gibi alanlarda yaygın olarak kullanılıyor. Son teknolojiyle üretilen akıllı tekstiller, çevresel faktörlere göre renk değiştirme veya ısı dengeleme gibi özellikler sunuyor.

TARIM VE ÇEVRE: Bitki örtüleri, güneş ışığını düzenleyen özel kumaşlar ve biyobozunur tarım tekstilleri, tarımda verimliliği artırmak için kullanılıyor. Ayrıca filtreleme sistemlerinde kullanılan tekstil ürünleri, su ve hava kalitesini iyileştirerek çevre koruma alanında önemli bir rol oynuyor.

SPOR VE GİYİM: Spor giyiminde kullanılan nefes alabilir, su geçirmez ve esnek tekstil ürünleri, sporcuların performansını artırıyor. Özel anti bakteriyel kumaşlar, kötü koku oluşumunu önleyerek kullanıcıya konfor sağlıyor.

Küresel ticaret giderek zorlaşıyor

Küresel ekonomide ayrışma ve içine kapanma öne çıkarken, küresel ticaret giderek zor hale geliyor. Salgın sonrası yaşanan gelişmeler bu eğilimde etkili oluyor. Ayrıca yeni gelişmeler de ticareti zorlaştırıyor. Öncelikle salgın sonrası yaşanan gelişmeleri değerlendirelim. Salgın sonrası küresel tedarik zincirlerinde önemli bir kırılma yaşanmıştı. Asya ve özellikle Çin'e olan tedarik bağımlılığının yarattığı sıkıntılarla tedarik güvenliği önem kazandı. Bu amaçla tedarik kanallarının çeşitlendirilmesi, yakından tedarik ve kritik ürünlerin yerli üretimi eğilimleri ortaya çıktı. Rusya'nın Ukrayna'yı işgalıyla başlayan savaş ise jeopolitik kırılmalar yarattı. Rusya ile Batı arasında ticari ilişkiler koptu. Rusya'ya ticari yaptırımlar uygulanmaya başlandı. Diğer yandan, ABD ile Çin arasındaki hegemonya mücadelesi özellikle teknoloji savaşlarında belirgin hale geldi. Teknoloji ürünlerinin ihracatında önemli kısıtlamalar getirilmeye başlandı. Batı bloku ile güney ülkeleri kendi aralarında ticareti öne

çıkarmaya başladı.

Tüm bu gelişmelerle küresel ticaret 2024 yılında yeniden gerileme gösterdi. Ancak ABD'de yapılan seçimler sonrası yeni yönetimin uygulamayı hedeflediği politikalar ve diğer gelişen eğilimlerle küresel ticaret giderek daha da zor hale gelmeye başladı. Küresel ticareti zorlaştıran gelişen eğilimleri değerlendirelim.

Korumacılık eğilimi: ABD yeni yönetimi, ticarete tam bir korumacılık savaşına neden oluyor. Yeni yönetim tüm ülkelere yapılan ithalata ilave vergiler koymaya başladı. 2 Nisan tarihine kadar tüm ülkelere ithalat vergileri konulması hedefleniyor. ABD'nin ithalatta vergi koyduğu ülkeler de ABD'den yaptıkları ithalata vergi koyacak. Karşılıklı vergilemeler ticarete önemli daralma ve sapmalara yol açacak. Ülkeler alternatif pazar arayışı içinde olacak. Diğer ülkelerin de kendi aralarında özellikle Çin'e düşük vergi uygulamaları olasılığı artıyor.

Evinde üretim: Küreselleşmenin getirdiği en önemli sonuçlardan biri, sanayi üretimlerinin parçalanması,



Dr. Can GÜRLESEL

daha ucuz maliyetli yerlerde yapılması ve buralardan tedarik edilmesi olmuştur. Buna bağlı olarak küresel ölçekte bir tedarik zinciri ortaya çıkmış oldu. Günümüzde ise ülkeler artan oranda sanayilerini yeniden canlandırmaya ve sanayi üretimlerini artırmaya çalışıyor. Birçok kritik üründe mutlaka yerli üretime sahip olma eğilimi güçleniyor. Bu eğilim küresel tedarik zincirlerinin ve ticaretin zayıflamasına yol açacak.

Near shoring-friends shoring-no shoring: Salgın sonrası ortaya çıkan önemli bir eğilim yakından tedarik olmuştur. Tedarik güvenliğinin sağlanması amacıyla tedarikcinin daha çok yakın ülkelere yapılması eğilimi olmuştur. Bu eğilim kısmen devam ediyor. Diğer yandan, ABD ve Çin liderliğindeki küresel ayrışma dost ülkeler veya müttefikler arası tedarik

eğilimini ortaya çıkardı. Son ticaret verileri, ülkelerin ticaretinde dost-müttefik ülkelere ağırlık vermeye başladığını gösteriyor. Son olarak ise tedarik mümkün olduğu kadar yurt içinde sağlanması fikri güçleniyor. Bu henüz fiili bir eğilim haline gelmedi. Ancak bu eğilim, özellikle teknoloji ve savunma-havacılık-uzay sanayi alanlarında güçlenmeye başladı.

Emtia milliyetçiliği: Hegemonya mücadelesi, teknolojik gelişmeler ve küresel ayrışma, kritik emtia için de korumacılığı getirmeye başladı. Ancak bu korumacılık tersine çalışıyor ve ithal mallara karşı değil, yerli üretimin korunmasına dönük uygulamalar. Emtia milliyetçiliği olarak güçlenen bu eğilim, özellikle nadir metaller ve elementler için öne çıkıyor. Ülkeler sahip oldukları kaynakları sadece kendileri kullanmak istiyor. Bu da küresel ticaretin gelişmesini sınırlandıracak bir unsur olacak.

İhracat yasakları: Salgın sonrası tarım ve gıda ürünlerinde, Rusya-Ukrayna savaşı sonrası ise metaller ve madenlerde başlayan ihracat yasakları ve kontrolleri giderek genişliyor. İklim

değişimi ve hava olaylarıyla artan kuraklık sonucu ülkeler için gıda güvenliği çok kritik hale geldi. Bu nedenle ülkeler birçok üründe ihracat yasakları getiriyor. Aynı eğilim, birçok önemli ana metal sanayi ürününde ve metal cevherlerinde de yaşanıyor.

Yaptırımlar: Jeopolitik gelişmeler karşısında ülkelerin ticaretine yaptırımlar uygulanması giderek yaygınlaşıyor. Rusya-Ukrayna savaşı sonrası Rusya'ya uygulanan iki yönlü ticaret yaptırımları bunun en önemli örneği. Rusya'dan enerji ve diğer ürünlerin ithalatına yasaklar getirildi. Ancak Rusya, yaptırım uygulamayan ülkelere ağırlık vererek ticaretini sürdürmeye çalışıyor. Yaptırımlar ticaretin daralmasına yol açarken, ticaret sapmaları ve haksız ticaret vakaları da artıyor.

SON SÖZ TÜM BU EĞİLİMLER ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE İHRACATI VE KÜRESEL TİCARETİ ZORLAŞTIRMAYA DEVAM EDECEK.



ABD, NTE'ye neden odaklandı?

Nadir toprak elementleri ve kritik mineraller, modern teknolojilerde ve stratejik sektörlerde hayati bir rol oynuyor. Bunlardan bazıları şöyle:

- Elektrikli araçlar
- Yenilenebilir enerji sistemleri
- Askeri teçhizat
- Yüksek teknoloji cihazları



Ukrayna neden önemli?

Avrupa Birliği'nin Kritik Hammaddeler Yasası'na göre, Ukrayna 34 kritik mineralden 22'sinin yataklarına sahip. Ülkenin, dünyadaki kritik hammaddelerin yaklaşık yüzde 5'ine sahip olduğu tahmin ediliyor. Dünya Ekonomik Forumu'na göre Ukrayna, lityum, berilyum, manganez, galyum, zirkonyum, grafit, apatit, florit ve nikel için de önemli bir potansiyel tedarikçi olarak öne çıkıyor.

Avrupa'nın da ihtiyacı var

"Çin'in NTE konusundaki çalışmaları ulusal bir politikanın ürünü, 2013 yılında dünya ile paylaşılan Kuşak ve Yol Girişimi'nin bir parçası" diyor



SETA Enerji Araştırmacısı Büşra Zeynep Özdemir, Çin'in dünya genelinde değerli madenler tedarik zincirinin yüzde 70'ine yakınına kontrol ettiğini söyledi.

AB'nin iklim değişikliği ile mücadele çalışmaları için kritik hammaddelere ihtiyaç duyduğunu belirten Özdemir, şunları söyledi: "Bu nedenle 2030 ve 2050 yıllarına dek artması öngörülen talebini güvenilir, esnek, uygun fiyatlı ve çeşitlendirilmiş bir arz piyasası ile karşılamayı amaçlıyor. Öte yandan, Pekin yönetimi sahip olduğu know-how ile ortaklıklar ve yatırımlar aracılığıyla kritik madenler alanındaki çalışmalarını artırırken ABD ve AB'nin daha hızlı adımlar atması gerektiği aşikar. Savaşın sona ermesi halinde Rusya ile enerji ticaretine devam etmeye gönüllü AB üyesi ülkelerin Ukrayna ile anlaşmada zorluk yaşamaması söz konusu olabilir."

AB, ikinci bir güç istemiyor

Munzur Üniversitesi Nadir Toprak Elementleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Dr. Ceren Erüst Ünal, NTE rezervinde Çin'in 44 milyon ton rezervine birinci sıradayken ABD'nin 7. sırada olduğunu belirtti. Ünal, Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in nadir elementler konusunda "Amerikalılar da dahil olmak üzere yabancı ortakla memnuniyetle çalışınız" çağrısını şöyle



değerlendirdi: "Bu çağrı üzerine Trump ve Zelenski'nin Oval Ofis'teki görüşmesi yön değiştirmiş gözüküyor. Fakat yine de ABD'nin maddi kaynak sağladığı Ukrayna ile işbirliği yapmasının olası olduğunu düşünüyorum. Çünkü Rusya, Ukrayna'dan daha güçlü bir devlet olduğu için tercih Ukrayna olacak. AB'nin ve İngiltere'nin ise Ukrayna'nın yanında durmasının sebebi, kritik mineraller ve ABD'nin Çin'den sonra kritik metallerin ve buna bağlı üretilen teknolojilerin üretiminde büyük paya sahip olmasının önüne geçmek."

Küresel güçlerin 'nadir' planı

Küresel rekabette doğal kaynaklar öne çıkarken, dünya devleri nadir elementlerin paylaşımı için mücadeleye başladı. İlk olarak ABD ve Çin arasında alevlenen ticaret savaşları, nadir toprak elementleri (NTE) etrafında şekilleniyor.

NADİR toprak elementleri (NTE), artık ülkelerin ticaret ve rekabet politikalarını belirliyor. Nadir toprak elementleri, akıllı telefonlardan elektrikli araçlara, füze sistemlerinden yenilenebilir enerji teknolojilerine kadar pek çok alanda yaygın kullanılmaya başlandı. Çin'in bu alandaki baskın konumu ve arz zincirindeki kırılganlık endişeleri, gelişmiş diğer ülkeleri de yeni adımlar atmaya zorluyor. ABD'nin son hamleleri de NTE'nin önemine işaret ediyor.

ABD Başkanı Donald Trump, özellikle Grönland ve Ukrayna üzerinden şekillenen bir rekabet politikası oluşturarak, nadir elementlerde güvenli tedariki sağlamlaştırmayı hedefliyor. Bu adımların ekonomik, stratejik ve jeopolitik sonuçları tartışılırken, uluslararası politikalar ve olası anlaşmalar da gündemi belirliyor.

YAPTIRIM ARACI OLARAK KULLANILIYOR

ABD yönetimi, nadir toprak elementlerini ulusal güvenlik meselesi olarak görüyor. 2021'de Joe Biden yönetimi, bu kritik mineralleri ulusal güvenliğe öncelikli ilan ederek tedarikte friend-shoring (müttefik ülkeler üzerinden tedarik) ve on-shoring (yurt içinde üretim) stratejilerine ağırlık verdi. Bu politika, dünyanın temiz enerji dönüşümü ve yüksek teknoloji üretimi için hayati önemdeki nadir elementlerde Çin'e olan bağımlılığı azaltmayı amaçlıyordu. Zira halihazırda küresel nadir toprak elementi üretiminin yaklaşık yüzde 60'ını gerçekleştiren Çin, işleme kapasitesinin ise yüzde 90'ına sahip. Pekin yönetimi, geçmişte nadir toprak elementlerinin ihracatını kısıtlama kartını siyasi gerilimlerde kullandı. Pekin'in 2023'te ise nadir toprak elementi çıkarılmasına ve üretimine yasak getirmesi, Batı'da alarm zillerini çaldırdı.

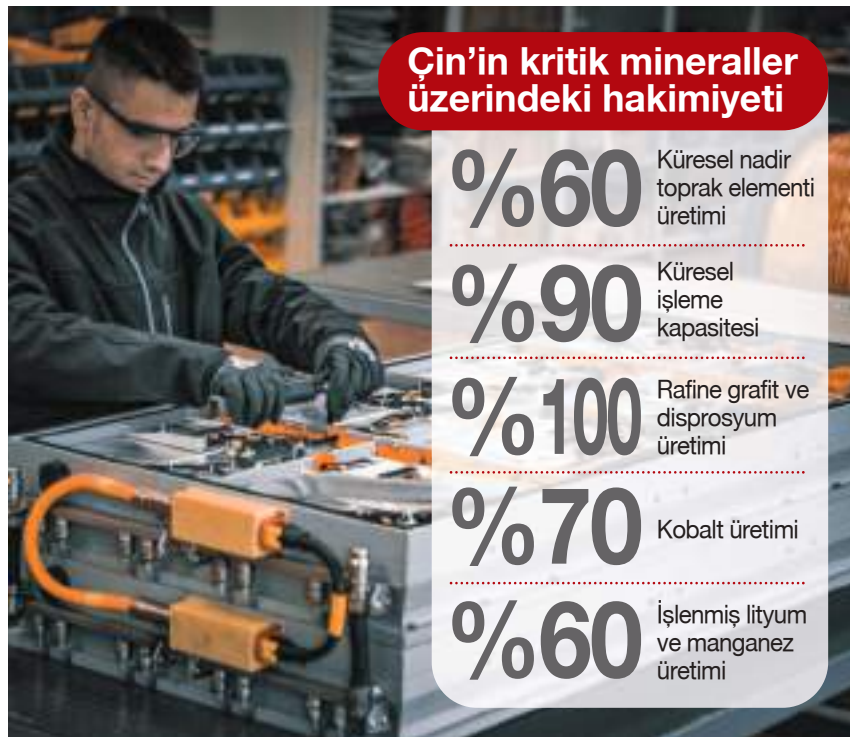
ABD GRÖNLAND'I NEDEN İSTİYOR?

Donald Trump ise ilk başkanlık döneminden bu yana Grönland'ı satın

almak istiyor. Avrupa'ya yakınlığı, ticari geçişlerde önemli bir ada olmasının yanı sıra Grönland; petrol, doğalgaz ve nadir toprak elementleri açısından oldukça zengin bir bölge. Adanın yer altı hazinelerinin toplam değerinin ise en az 2.5 trilyon dolar olduğu tahmin ediliyor.

DESTEK KARŞILIĞINDA KAYNAKLAR

ABD Başkanı Donald Trump, Ukrayna'ya destek veren bir önceki ABD Başkanı Joe Biden'dan farklı bir



Çin'in kritik mineraller üzerindeki hakimiyeti

%60	Küresel nadir toprak elementi üretimi
%90	Küresel işleme kapasitesi
%100	Rafine grafit ve disprosyum üretimi
%70	Kobalt üretimi
%60	İşlenmiş lityum ve manganez üretimi

politika izleyerek yeni bir cephe açtı. Trump, Ukrayna'ya Rusya ile savaşta yapılan yardımın milyarlarca doları bulduğunu söyleyerek, Ukrayna'dan bunun karşılığını ödemesini istedi. Böylece ABD, bu desteğin karşılığında kritik madenlere erişimi gündeme getirdi. Trump, 3 Şubat'ta Kiev'e bir öneri ileterek, 500 milyar dolar değerinde nadir toprak elementi talep eden bir anlaşmanın mümkün olabileceğini söyledi.

ÇERÇEVE ANLAŞMASINDA KRİZ

Stratejik ve Uluslararası Çalışmalar Merkezi'nin (CSIS) araştırmasına göre, Washington ve Kiev, askeri yardımlar ve güvenlik desteği karşılığında

Trump'ın Ukrayna ve Grönland'ı madenler konusunda anlaşmaya zorlaması da mücadelenin diğer cephesini oluşturdu. Küresel güçlerin NTE politikası, maden tedarikinde sayılı ülkeler arasında yer alan Türkiye'nin de önemini artırdı.

Ukrayna'nın yer altı kaynaklarının ortak işletilmesini öngören bir çerçeveye için uzlaştı. Buna göre, Ukrayna'ya ait gelecekteki maden, petrol, doğalgaz gelirlerinin yüzde 50'sinin, ortak oluşturulacak bir yatırım fonuna aktarılması öngörülüyor. Bu fon, hem Ukrayna'nın yeniden imanı hem de ABD'nin yatırım geri dönüşü için kullanılacak.

Ancak Ukrayna Devlet Başkanı Volodimir Zelenski, 500 milyar dolarlık borç olmadığını ileri sürerek, borç yerine yatırım ortaklığı

Prof. Dr. Nurullah Gür, Çin'in şu ana kadar kendi toprakları dışında, Asya ve Afrika olmak üzere diğer bölgelerdeki nadir toprak elementi yataklarının işletilmesine yönelik anlaşmalarla ABD'nin önünde yer almaya çalıştığını hatırlattı. ABD'nin de kendi kontrolündeki nadir toprak elementi



rezervlerini çeşitlendirmek istediğini belirten Gür, şunları söyledi: "Bu açıdan Ukrayna, ABD'ye çekici geliyor. Nadir toprak elementleri, bir anda Rusya ile Ukrayna arasında imzalanabilecek barış anlaşmasının önemli aktörlerinden biri haline geldi. AB, Rusya-Ukrayna savaşına güvenlik penceresinden bakıyor. Zira Ukrayna'nın düşmesi veya kırılganlaşması, AB ülkelerinin güvenliği açısından büyük bir tehdit. Dolayısıyla Avrupalıların bir numaralı gündem maddesi nadir toprak elementleri değil."

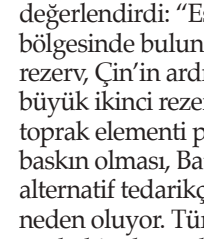
TÜRKİYE'DE REZERV BÜYÜK

Milli İstihbarat Akademisi Öğretim Üyesi Dr. Celal Erbay ise artan rekabet ortamında nadir toprak elementlerinde zengin ülkelerden biri olan Türkiye'nin durumunu şöyle

TÜRKİYE'DE REZERV BÜYÜK

değerlendirdi: "Eskişehir Beylikova bölgesinde bulunan 694 milyon tonluk rezerv, Çin'in ardından dünyanın en büyük ikinci rezervi. Küresel nadir toprak elementi piyasasında Çin'in baskın olması, Batılı ülkelerin alternatif tedarikçiler aramasına neden oluyor. Türkiye, bu alanda güçlü bir altyapı kurarak, Avrupa ve ABD pazarlarına tedarik sağlayan önemli bir ülke haline gelebilir. Küresel piyasada stratejik aktör haline gelebilir."

değerlendirdi: "Eskişehir Beylikova bölgesinde bulunan 694 milyon tonluk rezerv, Çin'in ardından dünyanın en büyük ikinci rezervi. Küresel nadir toprak elementi piyasasında Çin'in baskın olması, Batılı ülkelerin alternatif tedarikçiler aramasına neden oluyor. Türkiye, bu alanda güçlü bir altyapı kurarak, Avrupa ve ABD pazarlarına tedarik sağlayan önemli bir ülke haline gelebilir. Küresel piyasada stratejik aktör haline gelebilir."



BARIŞIN EN ÖNEMLİ AKTÖRÜ NTE

Nadir toprak elementlerinin, yeni nesil birçok teknolojinin üretiminde kullanılan çok kritik ara malzeme olduğunu belirten ekonomist

Finansmana erişimde önce tespit sonra hazırlık

KOBİ'lerin finansal okuryazarlığı, ticari faaliyetlerinde muhtemel risklerin ve fırsatların görülmesi için önem arz ediyor. İTO'daki seminerde SPK ve BİST yetkilileri, finansmana erişimde halka arz yönteminin hazırlık sürecine ve eğitime dikkat çekti.

ADEM ORHUN

FİNANSMANA erişim ve kredi konusunda zorlanan işletmeler için finansal okuryazarlık sanıldığından fazla önem taşıyor. İstanbul Ticaret Odası, bu kapsamda girişimcilerin ve şirket kurucularının bilgilendirilmesi için bir seminer düzenledi. 'KOBİ'lerin Ticari Faaliyetlerinde Finansal Okuryazarlığın Önemi' başlıklı seminerin açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı. Salman, firmaların kendi üretim ve ticari faaliyetlerini takip ettikleri kadar ekonomi konjonktürü hakkında da hassas olması gerektiğini söyledi.

Seminerin ilk konuşmacısı Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Ortaklıklar Finansman Daire Başkanı Yardımcısı Evrim Yıldırım Dursun, sermaye piyasalarında yatırım ve finansman



imkanları konusunda bir sunum yaptı. Finansal planlamanın bütçeden farklı olduğuna dikkat çeken Dursun, "Bu planlama, gelirleri artırmanın, giderleri azaltmanın yollarını gösteriyor" dedi. SPK'nın, finansal okuryazarlık konusunda koordinatör kurum olduğunu söyleyen Dursun, KOBİ'leri, SPK'nın kurduğu eğitim sitesini kullanmaya davet etti. Dursun, finansal okuryazarlik.spl.com.tr adresinde eğitim videoları olduğunu belirtti.



HALKA ARZDA KRİTERLER

Sunumunda, finansal kaynak bulmanın yollarından birinin halka arz olduğunu kaydeden Dursun, halka arz için gerekli finansal büyüklükleri şöyle açıkladı: "Finansal tablolarda aktif toplamının 2023 yılı için 1.5 milyar TL'den, 2024 yılı için 2.4 milyar TL'den yüksek olması gerekiyor. Ayrıca net satış hasılatının, 2023 yılı için 750 milyon TL'den, 2024 yılı için 1.2 milyar TL'den yüksek olması isteniyor."

KURUMSAL GELİŞİM

Seminerde, Borsa İstanbul A.Ş. Eğitim Servisi Yöneticisi Dr. Abdullah Cevdet Bayhan da 'Borsa İstanbul'da halka arz, piyasalar ve ürünler' konulu bir sunum yaptı. BİST'in kurumsal gelişim programları olduğunu belirten Bayhan, şu maddeleri sıraladı:

- Kurumsal Dönüşüm Programı (BİSTEP) (Orta ölçekli işletmeler veya aile şirketleri için)
- Kurumsal Şirketler İçin Halka Arza Hazırlık Programı (Başvuru yapmamış olanlar için)
- Halka Arz Öncesi Hazırlık Danışmanlığı Programı (Hazırlanan veya başvurmuş şirketlere uzaktan eğitim)
- Sermaye Piyasaları, Borsa İstanbul ve Yatırımcı İlişkileri Programı (Halka arz olmuş şirketler için)

BANKACILIK ÜRÜNLERİ

Başkent Üniversitesi'nden Doç. Dr. Burchan Sakarya ise bankacılık ürünlerinin etkin kullanımı hakkında bazı bilgileri paylaştı.

Doç. Dr. Sakarya, KOBİ finansal erişim sorunlarının başlıca şu başlıklarda gruplandığını söyledi: Yetersiz teminat, kredi notu, finansman maliyeti, kredi

değerleme, finansal okuryazarlık.

Doç. Dr. Sakarya, KOBİ'ler için finans kaynaklarını da şöyle açıkladı:

- Banka kredisi
- Devlet destekli kredi
- Kitle fonlaması
- Risk sermayesi
- Faktoring

İKİNCİ NESLİN ETKİSİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden Doç. Dr. Recep Ali Küçükçolak da konuşmasında, KOBİ'lerde ikinci neslin finansal okuryazarlığının güçlendirilmesinin ticari yaşam döngüsüne etkisine dikkat çekti.

Doç. Dr. Küçükçolak, şunları söyledi: "Finansal okuryazarlık, tasarruf ve yatırım planlamasını kapsar. Kredi okuryazarlığı ise kredi türleri, faiz oranları, geri ödeme koşulları ve kredi puanı gibi konuları içerir."

Küçükçolak, KOBİ'lerin bu konuda bilmesi gereken konuları şöyle ifade etti:

- Kredi türleri ve faiz oranlarının belirlenme mekanizması
- Geri ödeme planları ve erken ödeme avantajları
- Kredi puanının hesaplanma sistemi
- Borç yönetimi ve risklerin azaltılması

Halka arza hazırlanırken karşılanması gereken şartlar

- Şirketin ciddi hukuki sorununun olmaması
- Finansal tabloların raporlama standartlarına uygun hale getirilmesi
- Şirketin finansal tablolarını bağımsız denetime tabi tutması
- Finansal tabloların kamuya paylaşımına hazır olunması
- Şeffaflık ve kamuyu düzenli aydınlatmaya hazır olunması
- Kurumsal yönetim stratejilerinin oluşturulmuş olması

137.CANTON FUARI 3.FAZ

Guanco - Çin Halk Cumhuriyeti
1 - 5 Mayıs 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteye
Esas Tutar:
18.900 TL / m²

Mikro ve Küçük
İşletmeler Desteye
Esas Tutar:
20.250 TL / m²



TÜRK GIDA SEKTÖRÜ CANTON'DA DÜNYA İLE BULUŞUYOR

NEDEN 137. CANTON FUARI 3. FAZ ?

- Dünyanın önde gelen ticaret fuarında uluslararası ziyaretçiler ile buluşma imkanı
- 1.550.000 m²'de 55 farklı sektör
- 680'i yabancı olmak üzere 29.000'nin üzerinde katılımcı
- 215 ülkeden yaklaşık 250.000 profesyonel ziyaretçi
- En büyük ülke katılımı: TÜRKİYE

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 920 ABD Dolar / m²
Minumum stant alanı : 9m²



Şeyma Ceren Pekcan

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

Ruken Ayata

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



Emek yoğun sektörlerle istihdamı koruma desteği

KOSGEB, girişimcilerin ve KOBİ'lerin istihdamını korumalarına katkı sağlamak amacıyla 'İstihdamı Koruma Desteği Programı'nı hayata geçiriyor. KOSGEB, ocak ayında açıklanan kapasite geliştirme ve küresel rekabetçilik konulu destek programlarının ardından desteklenmesi öncelikli bazı sektörler için yeni program başlattı.

İstihdamı Koruma Desteği Programı ile kritik sektörlerde faaliyette bulunan işletmelerde çalışan her personel için 30 prim gün başına 2.500 TL geri ödemesiz destek sağlanacak.

Bu programa merkez veya şubesi NACE kodu; kısım C'ye uygun olan şu sektörlerdeki işletmeler başvurabiliyor:

- Tekstil ürünlerinin imalatı
- Giyim eşyalarının imalatı
- Deri ve ilgili ürünlerin imalatı
- Mobilya imalatı

Bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere, 2024 yılının son üç ayına ait aylık ortalama çalışan SGK prim gün sayısını 2025 yılında koruması durumunda çalışan başına, aylık 2 bin 500 TL geri ödemesiz olarak performans desteği sağlanacak. Süresi 12 ay olan program, 249 çalışanı olan bir işletme için desteğin üst limiti 7.47 milyon TL olacak. 31 Ocak'ta başlayan başvurular, 31 Mart'ta sona erecek.

Verilecek bu destek, emek yoğun imalat sanayi sektörlerindeki işletmelerin mali

yüklerini hafifletecek, çalışanların işlerini korumalarına yardımcı olacak ve istihdamın sürdürülebilirliğini güçlendirecek. Aynı zamanda, sanayi ve imalat sektörlerinde işgücü kaybının önlenmesine katkı sağlayarak ekonomik büyümeye destek olacak.

KAPASİTE VE REKABETÇİLİK

KOSGEB, iki ay önce de küresel rekabet ve kapasite geliştirme için iki ayrı destek programı başlatmıştı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, 6 Ocak'ta KOSGEB'in Küresel Rekabetçilik ve Kapasite Geliştirme Desteği Programlarının devreye alındığını açıklamıştı. Kapasite Geliştirme kapsamında 20 milyon TL'ye, Küresel Rekabetçilik kapsamında 50 milyon TL'ye kadar destek sağlanacak.

İŞ GELİŞTİRME DESTEĞİ

KOSGEB, ayrıca Girişimci Desteği Programı'na bağlı olan İş Geliştirme Desteği için de başvuruları almaya başladı. NACE kodlarında imalat başlığı altında telekomünikasyon, bilgisayar programlama ve bilişim alanları başlığı altında destek verilecek. Bu kapsamda geçen yıl işletme başına 1.5 milyon TL olan destek 2 milyon TL oldu. Geçen yıl üç dönem halinde verilen destek için yeni dönemin başvuruları mart ayı sonuna kadar sürecek.

Güney Doğu Asya'ya erişimde avantajlı kapı Singapur



Türkiye-Singapur Serbest Ticaret Anlaşması, birçok anlaşmadan farklı olarak mal ticaretinin yanı sıra hizmetler sektörünü ve kamu alımlarını da içeriyor. Singapur, hem hizmet ticareti hem de çevresindeki ülkelere erişim için önemli avantajlar sağlıyor.

ADEM ORHUN

TÜRKİYE ile Singapur arasında 2015 yılında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması (STA), 2017 yılında yürürlüğe girdi. Oldukça geniş kapsamlı olan, kamu alımlarını ve hizmetleri de ihtiva eden bu STA ile iki ülke ticaret hacminin büyümesi için çok avantajlı bir zemin oluşturuldu. Ancak iki ülke arasındaki ticaret, aradan geçen yıllara rağmen beklenen büyüklüğe ulaşmış değil. İstanbul Ticaret Odası da Türk firmalarının ve girişimcilerin dikkatini bu konuyla ilgili fırsatlara çekmek için bir seminer düzenledi.

Türkiye-Singapur Serbest Ticaret Anlaşması bilgilendirme toplantısı, Singapur Ticaret Bakanlığı'ndan temsilcilerin katılımıyla İTO'da gerçekleştirildi.

TİCARET SIRALAMASI

Toplantının açılışı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca tarafından yapıldı. STA'nın içeriğinin oldukça zengin olduğunu belirten Eyyüpkoca, "Singapur'un ihracatında Türkiye 5'inci sırada, ancak bu ülkenin Türkiye'den yaptığı ithalatta 39'uncu sıradayız. Görüldüğü üzere ticaret dengesinde daha çok çalışılacak alan var" dedi.

Toplantıda, Singapur Ticaret Bakanlığı Avrupa-Orta Asya Direktör Yardımcısı Yu Xing Tay bir sunum yaparak, ticarete fırsatlara dikkat çekti.

Yu Xing Tay, Güney Doğu Asya ülkelerinde endüstriyel kapasite gelişirken, inşaat malzemeleri ve ulaştırma konusunda da iş hacminin arttığını belirtti. Yu Xing Tay'ın dikkat çektiği alanlardan biri de büyüyen helal ürün piyasası oldu.

Sunumunda STA'nın firmalara sağladığı temel avantajlara dikkat çeken Yu Xing Tay, "Singapur'un karasal yüzölçümü çok büyük değil. Bu bakımdan fabrika veya üretim alanı gibi yatırımlardan çok, teknoloji, hizmet sektörü ve e-ticaret faaliyetleri öneriliyor. Bunun yanı sıra Singapur, çevresindeki ülkelere erişim için de avantajlı bir nokta. Girişimcilere bu durumu dikkate almalarını öneriyoruz" dedi.

İTHALAT TARİFELERİ

Seminerde paylaşılan bilgilere göre, STA kapsamında 2027 yılına kadar Türkiye'nin Singapur menşeli mal ithalatının yüzde 95'ine kadar olan kısmı için tarifeler kaldırılacak veya büyük oranda indirim yapılacaktır.

STA, gümrük işlemlerinin ve ticaretin kolaylaştırılması için düzenlemeleri de içeriyor. Özellikle çabuk bozulan ürünlerin gümrükten çekilmesi hızlandırılıyor.

STA, uygunluğun belgelendirilmesi



sürecini de içeriyor. İşletmelerin ürünlerinin menşeyini beyanı yeterli görülüyor.

HİZMET TİCARETİ

STA kapsamında, Singapur ve Türkiye, karşılıklı iki ülkenin hizmet tedarikçilerine yerel tedarikçileriyle aynı muameleyi sağlamakla yükümlü. İki ülkenin hizmet tedarikçilerinin birbirlerinin pazarlarında faaliyete başlamaları için yerleşik olmaları veya temsilcilik ofisi kurmaları gerekmiyor.

Türkiye'deki işletmeler STA aracılığıyla Singapur'un hizmetler sektörüne erişim hakkına sahip. İlgili sektörler arasında inşaat hizmetleri, perakende hizmetleri, ticari hizmetler ve konaklama hizmetleri bulunuyor. Bu durum, tüketim malları, sağlık, teknoloji (fintech, endüstri 4.0, e-ticaret) ve kentsel çözümler (ulaşım, çevre teknolojisi) gibi alanlarda Türk işletmeleri için fırsatlar barındırıyor.

E-TİCARETE KOLAYLIK

STA, iki ülke arasında e-ticareti kolaylaştıran hükümler içeriyor. Gümrük vergilerinden muaf elektronik iletişim; dijital ürünlere eşit muamele ve kişisel bilgilerin korunması bu kapsamda yer alıyor.

KAMU İHALELERİNDE FIRSAT

Türkiye-Singapur STA'sı, kamu alımlarına tercihli erişim fırsatı da sağlıyor. Singapur, AB ve Birleşik Krallık'a olduğu gibi Türkiye'ye de kamu alımları pazarını açtı. Türk işletmeleri, Singapur'un kamu alımları pazarına bu tercihli erişimden faydalanabiliyor.

Kamu ihaleleri için link:
www.gebiz.com.sg

Kilit hizmet sektörü fintech

Türkiye-Singapur STA tanıtım seminerinde konuşan Yu Xing Tay, iki ülke arasındaki kilit hizmet sektörünün 'fintech' olabileceğini belirtti. Yu Xing Tay, "İki ülke de ekonomide dijitalleşmeyi teşvik ediyor. Teknolojinin otomasyon ve diğer ilgili veri çözümleri sağlayarak finansal hizmetler sektörünü dönüştürmeye devam edeceğine dair ortak inancı paylaşıyoruz. Kripto para şirketleri, fintech çözümlerini oyun sektörüne sunmak üzere Türk şirketleriyle işbirliği yapıyor. Ayrıca finansal risk puanlamasında da işbirlikleri var" dedi.



Körfez'le ticaret için köprü oluruz

MESUDE DEMİRHAN

TÜRK-Arap Kardeşlik Platformu'ndan (TAK), Türkiye ile Ortadoğu ve Körfez ülkeleri arasındaki ticaret hacmini artırmak için işbirliği çağrısı geldi. TAK Başkanı Cemal Süreya ve beraberindeki heyet, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'la görüşti. Görüşmede TAK heyeti, "Türkiye'ye hizmet etmek ve katkı sunmak istiyoruz. Türkiye vatandaşı olarak sizlerle diğer ülkeler arasında köprü vazifesi görmek ve her konuda yardımcı olmak istiyoruz" çağrısında bulundu.

SOMUT PROJELERE ODAKLANALIM

İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman da yaptığı konuşmada, işbirliği için her türlü desteği vermeye hazır olduklarını belirtti. Salman, "Somut projelerle ilgili hem toplantı hem de



ikili görüşmeler yapalım.

Aynı zamanda webinar düzenleyebiliriz. Biz İTO olarak şehrimize elbette yabancı sermayenin gelmesini isteriz. Üyelerimizle işbirliği yaparak büyümelerini isteriz" dedi.

Türkiye ile Ortadoğu ve Körfez ülkeleri arasındaki ticaret hacmini artırmaya yönelik adımların ele alındığı toplantıda, web toplantıları ve B2B görüşmelerinin ticari işbirliklerini güçlendiren rolü vurgulandı.

ZEPS 2025 FUARI

Zenica - Bosna Hersek Federasyonu
10 - 13 Eylül 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DESTEĞE
ESAS TUTAR
7.375 TL/m²

2025
ZEPS

AVRUPA'NIN KALBİNDE BULUŞALIM!

ZEPS 2025

- Ülkemiz ile Bosna Hersek Federasyonu arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması
- Bosna Hersek'in her yıl artan ticaret hacmi
- Bölgenin en önemli genel ticaret fuarlarından
- İkili görüşme organizasyonu

İLGİLİ SEKTÖRLER

- Ahşap İşleme ve Mobilya
- Ayakkabı
- Bankacılık Hizmetleri
- BT ve Siber Güvenlik
- Bilgi Teknolojisi ve Telekomünikasyon
- Dekorasyon
- Enerji ve Ekoloji
- Geniş Tüketim
- Gıda ve Tarım
- İnşaat
- İş Güvenliği
- Kentsel ve Belediye Ekipmanları
- Kozmetik ve Kişisel Bakım
- Metal Endüstrisi
- Sağlık
- Tekstil ve Ürünleri
- Temizlik
- Turizm

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Her firmanın sektörüne ilişkin özel ikili görüşmeler düzenlenmesi
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Katılıma ilişkin hazırlanacak broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili İhracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 300 Euro / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Yeşim Yıldız

0212 455 61 15
0530 962 01 39
yesim.yildiz@ito.org.tr

Sibel Tayanç

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

Aylin Odabaş

0533 959 30 57
aylin.odabas@ito.org.tr

Tanju Özbay

0212 455 47 73
0539 931 51 24
tanju.ozbay@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

İstanbul'da ticaret ofisi var

Singapur hükümetinin İstanbul'da ticaret ofisi bulunuyor.

İlgili link: www.enterprisesg.gov.sg/grow-your-business/go-global/market-guides/europe/turkiye



STA REHBERİ İÇİN QR KOD

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, dünyanın en büyük mobil teknoloji fuarı MWC'de, "Türkiye'yi yapay zekada bir startup ülkesi haline getirmeliyiz. Türk zekası ile yapay zekayı ülkemizin kalkınma teknolojisi yapmalıyız" dedi.

Şirketlerin 5G ile robotik teknolojiler için altyapı ve nitelikli personel yatırımını şimdiden yapması gerektiğine dikkat çeken Avdagiç, "5G'nin 2030 yılında küresel ekonomiye 930 milyar dolardan fazla katkı sağlaması bekleniyor" diye konuştu.



Gençlere yatırım

Şekib Avdagiç, Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi'nin Ulusal Yapay Zeka Stratejisi kapsamında önemli hazırlıkları olduğunu belirterek, "TBMM Yapay Zeka Araştırma Komisyonu çalışmalar yürütüyor. Birçok faaliyet gerçekleştiriliyor. TÜBİTAK Yapay Zeka Enstitüsü, Türkçe büyük dil modelini geliştiriyor. Gençlerin yapay zeka beceri ve bilgiyle donatılması için çalışmalar var. Bu hazırlıkları olgunlaştırarak Türkiye'yi geleceğe taşıyacak ortak gayreti göstermeliyiz" dedi. Avdagiç, yapay zekada son örneklerin küçük bütçeyle ve gençlere yatırım yaparak yapay zeka modeli geliştirilebileceğini gösterdiğini belirtti.

Türkiye yapay zekada startup ülkesi olmalı

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, 5G iletişim altyapısının şirketler ve özellikle imalat sanayi için dönüm noktası olacağını belirterek, "Şirketlerimiz 5G ile robotik teknolojiler için altyapı ve nitelikli personel yatırımını şimdiden yapmalı. İş dünyamız 5G ve hatta 6G gibi yenilikleri şimdiden takip etmeli. 5G'nin 2030 yılında küresel ekonomiye de 930 milyar dolardan fazla fayda sağlaması bekleniyor" dedi. Mobil Dünya Kongresi olarak bilinen ve 'mobil şöleni' olarak da adlandırılan dünyanın en büyük mobil teknoloji fuarı MWC, 3-6 Mart 2025 tarihlerinde İspanya'nın Barselona kentinde kapılarını açtı. Fuarda bükülebilir esnek ekranlar, giyilebilir yapay zeka teknolojileri ve çok daha fazlası görücüye çıktı. Dünya GSM Birliği'nin (GSMA) düzenlediği fuarın bu yılki teması, 'Yakınsa. Bağlan. Oluştur' olarak belirlendi.

MİLLİ KATILIM İTO'DAN

Fuarda Türkiye'nin milli katılımını 2014'ten bu yana olduğu gibi bu yıl da İTO organize etti. Fira Gran Via Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen fuara, 21'i milli katılım kapsamında, 12'si bireysel katılım olmak üzere Türkiye'den 33 şirket katıldı. İTO iştiraklerinden Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ile Teknopark İstanbul'dan 4'er firma fuarda yer aldı.

Türk şirketleri, yenilikçi teknoloji ürünlerini MWC'ye 200'ü aşkın ülkeden gelen profesyonellere tanıttı. GSMA'nın duyurusuna göre, fuara 101 bini aşkın ziyaretçi katılıyor. Fuarda 5G, bulut ağı (cloudnet), ileri yapay zeka (AI), her şeyin interneti (IoT), teknolojinin ufkı (Tech Horizon) ve finans teknolojileri (Fintech) bölümleri yer aldı.

KALKINMA TEKNOLOJİSİ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, dünyanın en büyük mobil teknoloji fuarı MWC Barselona'da yaptığı açıklamada, Türk teknoloji şirketlerinin etkinlikte güçlü bir varlık göstermesinden mutluluk duyduklarını söyledi.

Avdagiç, Türkiye'nin yapay zekada bir startup ülkesi haline gelmesi gerektiğini belirterek, "Türk zekası ile yapay zekayı ülkemizin kalkınma teknolojisi yapmalıyız. Yapay zekanın

geleceğini tartışmayı ve bu alanda öncü bir aktör olmayı bir sonraki güne bırakma şansımız yok. Endüstrilerimizin katma değerini garanti altına almamızın tek yolu bu" dedi.

Türkiye Yüzyılı vizyonunda Türkiye'nin küresel düzeyde rekabet avantajını kullanabileceği ve stratejik önem taşıyan birkaç sektörün başat rol oynamasını öngördüklerini belirten Avdagiç, şöyle devam etti: "Yapay zeka ile birlikte bildiğimiz dünyayı değiştirecek büyük bir maceranın yeni bölümüne hazırlanıyoruz. Dijital çağda, genç ve teknolojiye yatkın nüfus avantajımızı da kullanarak 'yazılım, yapay zeka ve büyük veri analitiği' alanında küresel bir aktör haline gelebiliriz. Ancak bu şekilde yapay zekada ve ileri teknolojiye gelişmiş ülkelerin pazarı ve maruz kalını olmaksızın çıkıp, küresel belirleyeni olabiliriz. Bilhassa fintech, sağlık teknolojileri ve şehir teknolojileri gibi spesifik alanlarda büyüme potansiyelimiz yüksek."

TÜRKİYE'NİN ÖNCÜ MİMARİYİZ

"İTO olarak yüksek teknoloji ve yapay zekada Türkiye'nin öncü mimarlarından biriyiz. Türkiye'nin

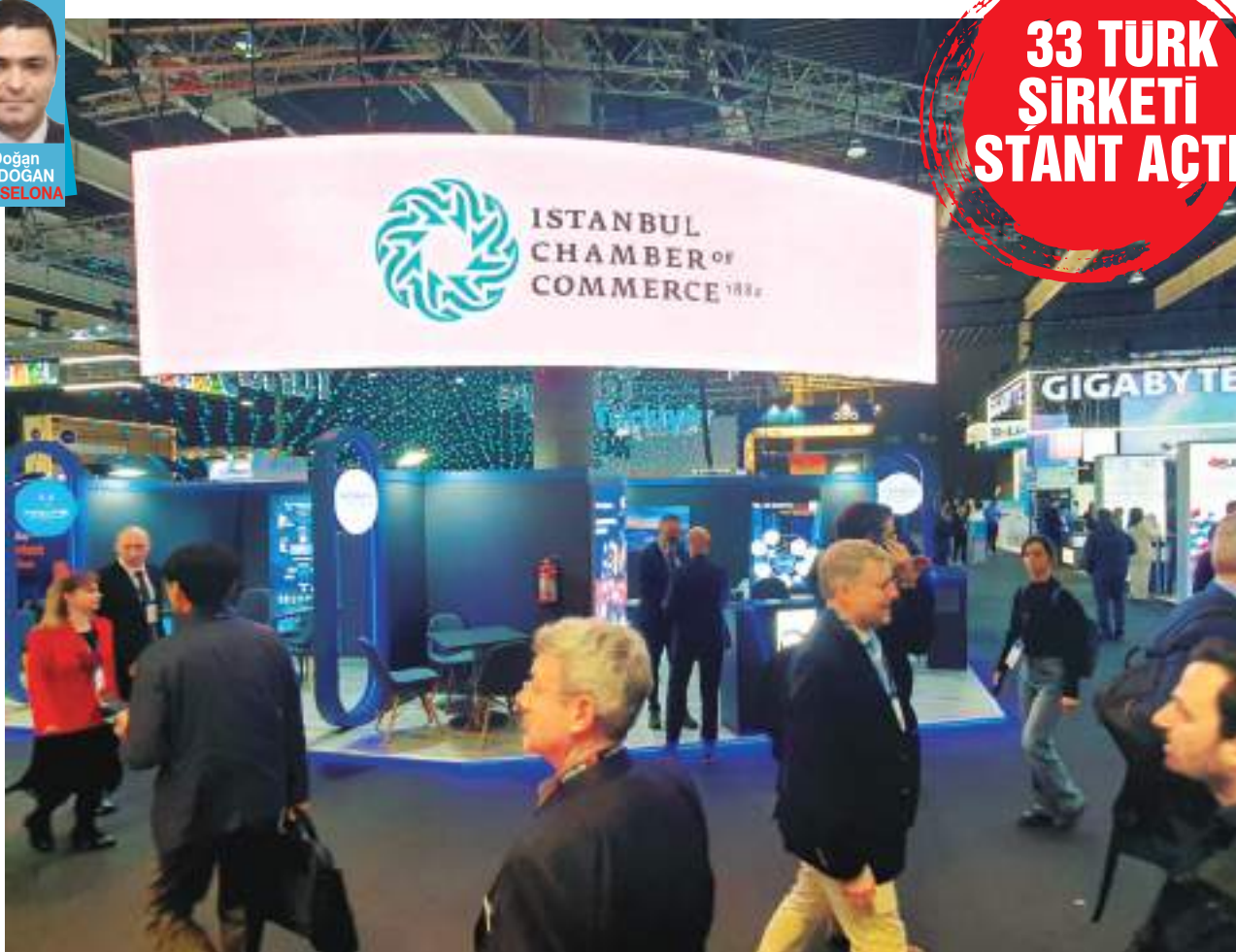
hedeflerine özel sektör temsilcisi olarak gerekli katkıyı sunuyor, hatta bunun ötesine geçip yeniliklerin işaretçisi oluyoruz" diyen Avdagiç, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ile Teknopark İstanbul'daki yüksek teknoloji yatırımcılarının ve SoftİTO Yazılım-Bilişim Akademisi'nin ülke ekonomisini daha da büyütmek için sürekli çalışmaya devam ettiğini söyledi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, milli yapay zeka uygulamalarını geliştirmek ve küresel yatırımları çekmek için yapay zeka yatırım ekosistemimizi bir an önce oluşturmamız gerektiğini vurguladı.

ABD ve Çin'deki gelişmelere karşılık olarak kısa bir süre önce İngiltere ve Fransa'nın da yapay zeka eylem planlarını açıkladıklarını hatırlatan Avdagiç, Türkiye Ulusal Yapay Zeka Stratejisi 2024-2025 Eylem Planı ile benimsenen öncelikli 71 stratejinin ve eylemin hayata geçirilmesinin önem taşıdığını kaydetti.

930 MİLYAR DOLARLIK KATKI

Şekib Avdagiç, 2026 yılında kullanıma geçilmesi beklenen ve 4.5G'den 10 kat hızlı veri iletişimi

33 TÜRK
ŞİRKETİ
STANT AÇTI



Yapay zeka girişimlerine destek artmalı

Şekib Avdagiç, yapay zeka girişimleri ile startup'lara desteklerin artırılması gerektiğini vurgulayarak, şunları söyledi: "Gelecekte şirketlerde bir dijital işgücü, bir de insan işgücü bulunacak. Bu kaçınılmaz gerçeği dikkate alarak, Türkiye'nin yapay zeka yatırımlarında ön sıralarda yer almasını ve milli teknoloji hamlesi içinde yapay zeka girişimleri ile startup'lara desteklerin artırılmasını önemli görüyoruz. Çip, veri merkezi, enerji çözümleri, robotik ve diğer tüm yönleriyle bir yapay zeka ekosistemini ülkemizde inşa etmeliyiz. Yapay zekanın geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasını teşvik eden bir ekosistem sergilemeliyiz. Elbette küresel anlamda resmi etik bir yasal çerçeve oluşturulmasına da Türkiye olarak katkı vermeliyiz. Özellikle savunma sanayi, kendi ürünleri için yapay zeka teknolojileri geliştiriyor. Türkiye'nin ilk milli SIHA'sı Bayraktar TB2'nin gelişmiş yapay zekaya sahip versiyonuyla donatılması örnek olacaktır. Savunma sanayi ilerleyen zamanda, farklı sektörlerde yapay zekanın kullanılmasına da öncülük edebilir."



imkanı sağlayacak 5G teknolojisinin Türkiye'de birçok şeyi değiştireceğini söyledi. Avdagiç, "5G iletişim altyapısı, şirketler ve özellikle imalat sanayi için dönüm noktası olacak. Şirketlerimiz 5G ile robotik teknolojiler için altyapı ve nitelikli personel yatırımını şimdiden yapmalı. İş dünyamız, 5G ve hatta 6G gibi yenilikleri şimdiden takip etmeli" dedi. Avdagiç, 5G'nin 2030 yılında

İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve Yönetim Kurulu Üyesi Murat Haziroğlu, Türkiye milli standını ziyaret ederek, katılımcı firmalarla görüştü. Avdagiç, ayrıca milli standı ziyaret eden Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih Sayan, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakan Yardımcısı Zafer Tanıkdaroğlu, Barselona Başkonsolosu Ayşe Zeybek ve İTO Meclis Üyeleriyle fuar hakkında değerlendirmelerde bulundu.

küresel ekonomiye de 930 milyar dolardan fazla katkı sağlamasının beklendiğini kaydetti.



İşbirlikleri tedarikçi günleriyle geliyor

OSMAN
KUVVET

İSTANBUL
Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası (YSB), yerli ve yabancı ana sanayicilerle Türk yan

sanayicileri 35 yıldır bir araya getiriyor. Dünya devi yerli ve yabancı ana sanayiciler, YSB üyesi firmalarla satın alma ve işbirliği masalarında buluşmaya devam ediyor.

Tedarikçi Günleri adıyla her ana sanayiye özel düzenlenen etkinliklerin bu kez konuğu HL Mando firması oldu.

Dünya genelinde 13 binden fazla çalışanı bulunan ve 2019'da kurulan Güney Kore merkezli HL Mando; Almanya, Çin, Güney Kore ve Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere pek çok ülkede otomotiv sektöründe faaliyet gösteriyor.



Halla Holding, otomotiv sektöründe 23 üretim tesisi, 20 Ar-Ge merkezi, 8 satış ofisi ve 7 araç test sahası ile hizmet veriyor. Halla Holding çatısı altında yer alan HL Mando, Avrupa, ABD ve Asya olmak üzere 3 kıtada 33 tesisiyle müşterilerine hizmet sunuyor.

13 FİRMA İLE GÖRÜŞME

HL Mando, İTO'daki Tedarikçi Günleri kapsamında; süspansiyon sistemleri, fren sistemi, direksiyon sistemi, elektrik, termal sistem, güç aktarım organları ve bakım alanlarında faaliyet gösteren 13 yan sanayici firma ile görüştü.

Kompoziti Paris'ten dünyaya tanıttık

Türkiye'den 49 firma, geleceğin sanayi malzemesi olarak adlandırılan ve insansız hava uçaklarından elektrikli otomobillere kadar giderek yaygınlaşan kompozitte yeni keşiflerini tanıtmak için Paris'te düzenlenen JEC World Fuarı'nda stant açtı.

KOMPOZİT malzemeleri ve teknolojileri alanında dünyanın en prestijli fuarı olarak nitelendirilen JEC World 2025 Fuarı'na katılan 49 Türk firması, yeni ürünlerini Paris'ten dünyaya tanıttı.

Elektrikli otomobillerden insansız hava uçaklarına kadar birçok alanda kullanılan kompozit malzemeleri üreten sanayiciler, Fransa'nın başkenti Paris'te 4-6 Mart 2025 tarihlerinde düzenlenen JEC World Fuarı'nda buluştu.

100 ülkeden 1.300 katılımcı ve 400 binden fazla profesyonel ziyaretçinin yer aldığı fuarda, hammadde makina ve malzemelere, yazılım ve hizmetlerden teknoloji süreçlerine kadar kompozit sanayinin tüm segmentleri, yenilikler ve keşiflerle birlikte uluslararası sektör temsilcilerine sunuldu. Fuarda, Türkiye de toplam 49 firma ile yer aldı.

YENİ İŞ BAĞLANTILARI

Fuarın milli katılım organizasyonunu 2013 yılından bu yana istikrarlı bir şekilde sürdüren İstanbul Ticaret Odası, bu yıl da Türk firmalarını Paris'e taşıdı. JEC World 2025'e İTO ile katılan 23 firma, 512 metrekaarelik alanda ürünlerini ve teknolojilerini sergiledi.

Firmalar, Türkiye milli standında İTO tarafından gerçekleştirilen ikili görüşme organizasyonu sayesinde uluslararası sektör mensupları ile bir araya gelme ve yeni iş bağlantıları kurma imkanı buldu.



Fuara katılan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türk sanayisinin gelişmiş gücünü daha da ileriye taşımak için JEC World 2025 Paris Fuarı'na Türkiye'den 23'ü milli katılım standında olmak üzere toplam 49 firmanın iştirak ettiğini söyledi.

TÜRK SANAYİNİN GELECEĞİ

Türkiye'nin, Avrupa kompozitler

pazarının önemli bir ülkesi olduğunu belirten Avdagiç, "Daha hafif ama daha sağlam kompozitler, Türk sanayisinin de geleceğini temsil ediyor. Türkiye milli iştirakini İstanbul Ticaret Odası'nın gerçekleştirdiği JEC World ile Türk firmalarının 'gelişmiş üretimin' kritik hammadde kompozit malzemeler sektöründeki etki alanını daha da büyötmeyi hedefliyoruz. JEC World 2025'te hammadde tedarikçilerimiz,

kompozit yarı ve ara ürün üreticilerimiz, kompozit nihai ürün üreticilerimiz ve işleme teknolojileri sunan firmalarımız, potansiyel müşteriler ve iş ortakları ile bir araya geldi" dedi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Paris Büyükelçisi Yunus Demire, Paris Başkonsolosu Kerem Yılmaz ve İTO Meclis Üyeleri ile birlikte katılımcı Türk firmaları ziyaret ederek fuar hakkında görüş alışverişinde bulundu.



Çin ekonomisinin 2024 yılı

Yapay zeka konuları öne çıktığından, Ocak'ın ikinci yarısında açıklanan ekonomi verilerini ele alamamıştık. Bu yazıda onu yapalım.

Ülke yönetimi, 2024 ekonomik büyüme hedefini yüzde 5 civarı olarak açıklamıştı, resmi verilere göre sonuç da tam yüzde 5 çıktı. Bu, makul bir büyüme hızıysa da 2008 öncesinin yüzde 10'ların üzerindeki rakamlarıyla karşılaştırılınca bir yavaşlama anlamına geliyor.

Yine konut sektörü sorunu

Daha önce de ele almış olduğumuz gibi Çin ekonomisinin son yıllardaki yavaşlamasının ardındaki en önemli etkeni, ülke yönetiminin, ekonominin motoru durumundaki konut inşaat sektörünü, finansman kaynaklarını keserek küçültme politikası oluşturuyor. Balon oluşumunu önlemek ve kaynakları daha üretken alanlara yönlendirmek amacıyla izlenen politika, bu sektördeki yatırımların durması, çimento, demir, cam gibi birçok sektör için talep azalması anlamına geliyor. Öte yandan, bu politika sonucu konut fiyatlarının düşmesi, en büyük finansal varlıkları

konutlar olan bireyler için öz varlık azalması, dolayısıyla da mal ve hizmetlere olan taleplerinin zayıflaması anlamına geliyor. Öte yandan politika, yerel yönetimlerin önemli gelir kaynakları olan arazi satış gelirlerini, dolayısıyla onların sorumluluğundaki altyapı yatırımlarını olumsuz etkiliyor. Politika, hem yatırım hem tüketim mal ve hizmetlerine olan talebi olumsuz etkileyerek büyümeyi aşağıya çekiyor.

Yatırım ve tüketim harcamaları

Açıklanan verilere göre, 2024 yılında sabit kıymet yatırımlarındaki artış, imalat sanayinde yüzde 7.2 iken, toplamda büyüme hızının altında, yüzde 3.2 olarak gerçekleşmiş. Bunun nedeni, söz konusu politika nedeniyle konut inşaat sektörü yatırımlarında yüzde 10'dan fazla düşüş olması, altyapı yatırımlarında ise artışın yüzde 4 dolayında kalması. Verilere göre, bireysel talep de ekonominin büyümesinden yavaş, yüzde 3.5 düzeyinde büyümüş.

Tüketim ve yatırım harcamalarındaki artışlar yüzde 3'ler dolayında kalırken ekonomi nasıl yüzde 5 büyümüş? Bu da

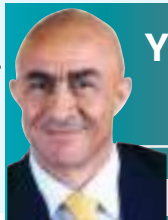
yüzde 7 dolayında artan ihracat sayesinde olmuş.

Ülke iç talebindeki zayıflık kendisini fiyatlarda gösteriyor; tüm dünya enflasyonla uğraşırken Çin'de fiyat düşüşleri bir sıkıntı konusu. Verilere göre, 2024'te tüketici fiyat artışları artıya geçip yüzde 0.2 olmuş, ancak üretici fiyatlarında yüzde 2 dolayında düşüş gerçekleşmiş.

ABD ve Çin ekonomisi karşılaştırması

Yazıyı bir noktaya dikkat çekerek bitirelim. Son zamanlarda ABD ekonomisinin geçen yıl Çin ekonomisinden hızlı büyüdüğü yolunda yorumları karşılaşıyor. ABD ekonomisinin büyümesi yüzde 2.8 iken böyle yorumlar yapılması, dolar bazındaki GSYH karşılaştırmalarının, enflasyondan arındırılmamış rakamlarla, diğer ülkelerin GSYH rakamlarının cari kurlardan dolara çevrilmesiyle yapıldığının gözden kaçırılmasından kaynaklanıyor. Böyle olunca enflasyonu yüksek olan ama ülke parası enflasyon oranında değer kaybetmeyen ülkelerin ekonomileri hayali bir büyüme gösteriyor.

fatih@fatihoktay.com



YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

137.CANTON FUARI 3.FAZ

Guanco - Çin Halk Cumhuriyeti
1 - 5 Mayıs 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esas Tutar:
18.900 TL / m²

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



CANTON FUARLARINDA DÜNYA İLE BULUŞUN

NEDEN 137. CANTON FUARI 3. FAZ ?

- Dünyanın önde gelen ticaret fuarında uluslararası ziyaretçiler ile buluşma imkanı
- 1.550.000 m² 'de 55 farklı sektör
- 680'i yabancı olmak üzere 29.000'nin üzerinde katılımcı
- 215 ülkeden yaklaşık 250.000 profesyonel ziyaretçi
- En büyük ülke katılımı: TÜRKİYE

SEKTÖRLER

- Anne, Bebek ve Çocuk Ürünleri
- Ayakkabı
- Evcil Hayvan Ürünleri
- Ev Tekstili
- Gıda, İçecek
- Fuar idaresinden firmanın katılım sağlayabileceği faz ve hol hususunda teyit alınacaktır.
- Kırtasiye ve Ofis Malzemeleri
- Kozmetik ve Temizlik Ürünleri
- Oyuncak
- Sağlık Ürünleri ve Tıbbi Cihazlar
- Tüketici Ürünleri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 920 ABD Dolar / m²
Minumum stant alanı : 9m²



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

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



Stratejik plan tamam sıra yürürlükte



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin geleceğini şekillendirecek yol haritasının belirlendiği 2025-2029 Stratejik Plan Çalıştay, Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirildi. Stratejik planın kısa sürede tamamlanıp yürürlüğe girmesi bekleniyor.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin önümüzdeki beş yıllık hedeflerinin belirlendiği 2025-2029 Stratejik Plan Çalıştay, Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirildi. Eğitimde yüksek kalite, uluslararasılaşma, dijital dönüşüm, Ar-Ge, inovasyon ve güçlü işbirlikleri öngören 5 yıllık planın kısa süre içinde tamamlanıp yürürlüğe girmesi hedefleniyor.

BİLİMSEL ARAŞTIRMALAR

İTO Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, iki gün süren çalıştayda yaptığı konuşmada, üniversitenin yalnızca iş dünyasına yönelik bir yapı olarak düşünülmemesi gerektiğini söyledi. Bilimsel araştırmaların ve akademik çalışmaların üniversitenin temel taşları arasında yer aldığını vurgulayan Dr. Erken, Müttevelli Heyet Başkanı olduğu dönemde yapılan faaliyetlerden örnekler vererek, stratejik plan çalışmasının önemine dikkat çekti.

RAFLARDA KALMAYACAK

Müttevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay ise çalıştaydan çıkacak sonuçların üniversitenin önümüzdeki dönemdeki yol haritasını belirleyeceğini söyledi. Stratejik planın yalnızca bir rapor olarak hazırlanıp rafa kaldırılmayacağını vurgulayan Dr. Kuralay, planın düzenli olarak takip edileceğini ve hayata geçirilmesi için somut adımlar atılacağını belirtti. Dr. Kuralay, İTO'nun üniversiteye verdiği güçlü desteğe de dikkat çekerek, "Üniversite yalnızca mevcut yerleşkeleriyle sınırlı düşünülmemeli. Dünya Ticaret Merkezi ile Teknopark



İstanbul gibi İTO'nun iştirakleri de üniversitenin kullanımına açık. İTO'nun üniversiteye desteği artarak devam edecek" dedi.

FIRSATLARI DEĞERLENDİRELİM

Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek, stratejik planlamanın yalnızca uzun vadeli hedefler belirlemek değil, aynı zamanda değişen koşullara uyum sağlamak, fırsatları değerlendirmek ve risklere karşı hazırlıklı olmak anlamına geldiğini belirtti. Prof. Dr. Şimşek, üniversitenin akademik dünyada rekabet gücünü artırabilmesi için kaliteli akreditasyon, uluslararasılaşma, dijital dönüşüm ve eğitim teknolojileri, yapay zeka, büyük veri ve Endüstri 4.0 entegrasyonu, toplumsal katkı ve sosyal sorumluluk, veriye dayalı yönetim ve yönetim, sürdürülebilirlik, belirli alan ya da alanlarda ihtisaslaşma, kariyer ve hayat boyu öğrenme, Ar-Ge ve inovasyon gibi alanlarda yapılanmanın önemine dikkat çekti.

İSTİHDAM ODAKLI EĞİTİM

Çalışmaya katılan YÖK Yürütme Kurulu Üyesi Prof. Dr. Erol Arcaklıoğlu ise YÖK olarak temel hedeflerinin nitelikli insan kaynağının geliştirilmesi,

akademik mükemmeliyet ve üniversite-sektör işbirliğinin güçlendirilmesi olduğunu belirterek, bu doğrultuda özellikle işgücü piyasasının beklentilerini dikkate alan ve mezunların istihdamını artıran modeller üzerinde çalıştıklarını ifade etti. YÖK tarafından yayınlanan 2024-2028 Stratejik Planı'nda dijitalleşme, istihdam odaklı eğitim modelleri, üniversite-sektör işbirliği ve uluslararasılaşma konularının ön plana çıktığını belirten Prof. Dr. Arcaklıoğlu, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin de bu başlıklar doğrultusunda gelişimini sürdürerek güçlü akademik ve sektörel işbirlikleri geliştirebileceğini kaydetti.

KALİTE YÖNETİMİ VE AKREDİTASYON

Yükseköğretim Kalite Kurulu (YÖKAK) Üyesi ve Rektör Danışmanı Prof. Dr. Vatan Karakaya da stratejik planlama ve kalite süreçlerinin birbiriyle entegre edilmesi gerektiğine ifade etti. Prof. Dr. Karakaya, üniversitenin kalite yönetimi süreçlerinde planlama, uygulama ve değerlendirme döngüsünü benimseyerek sürdürülebilir bir büyüme hedeflemesi gerektiğini kaydetti. Ayrıca, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin stratejik planının kurumsal akreditasyon sürecine katkı sağlayacağını da hatırlattı.

Jean Monnet Kürsüsü Kış Okulu tamamlandı



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Jean Monnet Kürsüsü (CESPEU) tarafından 24-26 Şubat tarihleri arasında düzenlenen 'AB'nin Döngüsel Ekonomi Politikaları ve Sürdürülebilirlik' temalı Kış Okulu programı, geniş bir akademik katılım ve yoğun ilgiyle tamamlandı. 9 ülkeden yaklaşık 120 katılımcının yer aldığı etkinlik, alanında uzman akademisyenlerin verdiği derslerle döngüsel ekonomi konusunu kapsamlı bir şekilde ele aldı.

Program boyunca, döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirlik

konularında çalışan akademisyenler ile lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileri bir araya geldi. Avrupa Birliği'nin döngüsel ekonomi politikaları, sürdürülebilirlik stratejileri ve uygulama süreçleri hakkında kapsamlı bilgilerin paylaşıldığı programda, 11 akademisyen ve uzman ders verdi. Akademisyenler, döngüsel ekonomi politikalarının Avrupa'daki gelişimi ve Türkiye'deki uygulanabilirliği konularında bilgi ve deneyimlerini katılımcılarla paylaştı.

Dersaadet Kütüphanesi'nin zengin koleksiyonundan yararlanacaklar

İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencileri, İTO Dersaadet Kütüphanesi'nin koleksiyonlarından yararlanabilecek, ödünç alma ve elektronik kaynaklara erişim imkanına sahip olacak.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, mensuplarının bilgi kaynaklarına erişimini genişletmek amacıyla İTO Dersaadet Kütüphanesi ile işbirliği protokolü imzaladı. Protokol kapsamında akademik ve idari personel, öğrenciler ve mezunlar, İTO Dersaadet Kütüphanesi'nin koleksiyonlarından yararlanma ve çeşitli kütüphane hizmetlerine erişme imkanına sahip olacak.

İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencileri ve personeli, kimlik kartlarını kullanarak ücretsiz olarak Dersaadet Kütüphanesi'ne üye olabilir ve ödünç alma hakkından faydalanabilir. Mezunlar ise depozito sistemiyle kütüphane kaynaklarından yararlanabilecek.

ELEKTRONİK KAYNAKLAR

Doktora öğrencileri ve akademik personel, kütüphaneler arası ödünç hizmeti (ILL) kapsamında ihtiyaç duydukları yayınları İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi aracılığıyla talep edebilir ve Dersaadet



Kütüphanesi üzerinden teslim alabilir. Ayrıca İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin elektronik kaynaklarına, uzaktan erişim sistemi üzerinden Dersaadet Kütüphanesi'ndeki

bilgisayarlar veya kişisel cihazlar aracılığıyla erişim sağlanabilecek.

ÇALIŞMA SALONLARI

Dersaadet Kütüphanesi;

gravür ve fotoğrafların sergilendiği, İstanbul'un yazılı ve görsel arşivine sahip İstanbul Koleksiyonu, İstanbul hakkında yerli ve yabancı araştırmacılar ve yazarlar tarafından birçok dilde yazılmış kitapların yanı sıra nadir eserler, kartpostal, harita ve rehberlerden oluşan zengin ve nitelikli bir içeriğe ev sahipliği yapıyor.

Dersaadet Kütüphanesi, bireysel ve grup çalışmaları için tasarlanmış olan okuma ve çalışma salonlarıyla da araştırmacıların rahatça çalışabilecekleri imkânları sunuyor.



Denizcilik psikolojisinde akademik çalışmalar artırılmalı



İNSAN ve Toplum Bilimleri Fakültesi Psikoloji Bölümü tarafından düzenlenen 'Denizcilik Psikolojisi: İnsan Zihninin Mavi Ufukları' I seminerinde, denizcilik sektöründe psikolojinin yeri, çalışanların ruh sağlığı ve mesleki dayanıklılık konuları ele alındı. Psikoloji Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Yasemin Kuş'un moderatörlüğünde

gerçekleştirilen seminere, Psikoloji Bölümü öğrencileri ve denizcilik sektörü çalışanları katıldı. Seminerde, alanında uzman isimler denizcilik psikolojisinin mevcut durumu ve geleceğine dair değerlendirmelerde bulundu. Denizcilik psikolojisinin henüz yeni bir araştırma alanı olduğu ve akademik çalışmaların artırılması gerektiği vurgulandı.



Tekstilde hedef pazarlar adres değiştiriyor

Tekstil sektörünün gündeminde girdi maliyetleri ve hedef pazarlardaki siyasi gelişmeler var. “Hedef pazarlar adres değiştiriyor” diyen tekstilciler, markalaşmanın ve pazar çeşitliliğinin şart olduğunu söylüyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE’nin küresel pazarlardaki marka yüzü olan tekstil; girdi maliyetlerinin yüksekliği, döviz kurundaki belirsizlikler ve hedef pazarlardaki siyasi gelişmeler gibi nedenlerle rekabette sorunlar yaşıyor. Tekstil sektörünün içinden geçtiği bu zor dönem ve çözüm önerileri, İstanbul Ticaret Odası Tekstil İhtisas Komitesi’nin toplantısında ele alındı.

SURİYE VE MISIR

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca’nın başkanlık ettiği toplantıda, Suriye ve Mısır’da yaşanan gelişmelerin sektöre etkileri de gündeme geldi. Toplantıda söz alan sektör mensupları, Avrupa’daki pek çok hedef pazarın adres değiştirdiğini dile getirerek, Mısır’ın bu alanda ön plana çıkmaya başladığına dikkat çekti. Toplantıda, ayrıca Suriye’de yaşanan gelişmeler neticesinde ilerleyen günlerde bu ülkenin de güçlü bir rakip olarak ortaya çıkabileceği vurgulandı. Sektör temsilcileri, genel olarak emek yoğun sektörlerin tehlike altında olduğunu belirterek, bu süreçte

markalaşmanın ve pazar çeşitliliğinin ayakta kalmak için önemli olduğu uyarısında bulundu.

NİTELİKSİZ DÜĞME

Toplantıda, düğme sektöründeki gelişmeler de ele alındı. Niteliksiz düğme ihracatının yerli düğme üretimini olumsuz etkilediği konuşulurken, “Sektörü ayakta tutmak amacıyla ithal düğmelere kg bazında 12 dolar üzerinden vergilendirme yapılarak bu ürünlerin ülkeye girişinin sağlanması” önerisinde bulunuldu.

Gelen talepleri değerlendireceğiz

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Gıyasettin Eyyüpkoca, sektörün geleceği için konuşulan tüm önerilerin önemli olduğunu ifade etti. Eyyüpkoca, “Bizler sektörün farklı kademelerinden gelen talepleri madde madde çalışarak raporlayıp ilgili mercilere konu hakkında sunumlar yapıyoruz. Konunun tüm taraflarını düşünmek zorundayız” diye konuştu.



Telekomünikasyonda gündem işgücü ve teknolojik dönüşüm

MESUDE DEMİRHAN

TELEKOMÜNİKASYON sektörü, dünya pazarlarında değişen rekabet şartları karşısında ihracatın artması için teknoloji odaklı gelişimin ve işgücünde dönüşümün önemli olduğunu belirtiyor. Son dönemde Çin’in emek yoğun sektörlerden teknoloji odaklı yatırımlara yönelmesi, dünyadaki gelişmeler ve bunun sektörel yansımaları, İstanbul Ticaret Odası Telekomünikasyon Meslek Komitesi Sektör Toplantısı’nda masaya yatırıldı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Hazıroğlu’nun başkanlık ettiği toplantıda telekomünikasyon, güvenlik, yangın ve alarm sistemleri sektörlerinde uluslararası fuar organizasyonları ve fuar teşvikleri konusunda bir sunum yapıldı. Ayrıca, Ticaret Bakanlığı destekleri, Ur-Ge projeleri ve sektörel ticaret heyetleri hakkında detaylı bilgiler de verildi.

KATMA DEĞERLİ ÜRÜN

Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcilerinin katılımıyla Cemile Sultan Kuru Tesisleri’nde yapılan toplantıda konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi

Murat Hazıroğlu, ithal ürünlerin çoğunun Çin’den geldiğine dikkat çekerek, bu alanda yaşanan değişimi şöyle değerlendirdi: “Tekstil ve üretim deyince özellikle Çin’i bilirdik. 1.5 milyar nüfusu olunca ciddi bir tüketimleri var. Ürettiklerini kendileri de tüketiyor. Ama kalite anlamında fazla bir problemleri kalmamış. Artık her fiyata ürün yapıyorlar. Dolayısıyla rekabet anlamında dünya piyasasında çok ciddi zorluk var. Özellikle tekstille alakalı üretimin bir kısmını Mısır ve Bangladeş’e kaydırdılar. Ayakkabı imalatını ise Vietnam’a yönlendirdiler. Tekstilden çıkardıkları işgücünü tamamen teknolojiye yönlendirdiler. Dünya piyasasında yer bulmak için bir şey yaparsak, katma değerli ürün üretmemiz lazım. Evet, iyi bir yere geldik. Ama daha iyisini beraber başarmamız lazım. Bunun için ne yapılması gerekiyorsa İTO olarak sizinle beraberiz. Ortak sesi çıkarmak için beraber hareket etmek istiyoruz. Özellikle satış yapma ve ihracatı artırabilme anlamında kendi ürünlerimiz olmalı. İşgücü ve teknolojiyi büyütmemiz lazım.”

Yerli üretimi artırmak istiyoruz

İTO Telekomünikasyon Meslek Komitesi Başkanı Cemil Azun, telekomünikasyonun ve bağlı sektörlerin, teknolojik dönüşümü en hızlı yaşadığı için kritik önemde olduğunu belirterek, şunları söyledi: “Yapay zeka, akıllı şehirler, bulut sistemleri ve siber güvenlik, işimizin ayrılmaz bir parçası. Ancak sektörümüzde hâlâ aşmamız gereken bazı önemli engeller var. Yerli üretimi artırmak, ithalat bağımlılığını azaltmak, kâr marjlarını yükseltmek, yeni teknolojilere adapte olmak ve sektörün dönüşümünü hızlandırarak uluslararası pazarlarda daha güçlü konuma gelmek istiyoruz.”

SIAL INTERFOOD 2025

Cakarta - Endonezya
12 - 15 Kasım 2025

- Tüm gıda ve içecek ürünleri
- Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları
- Etiketleme makinaları ekipmanları



300 MİLYONA YAKLAŞAN NÜFUSUYLA ENDONEZYA TÜRK GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR!

NEDEN SIAL INTERFOOD?

- Müslüman nüfusunda dünyanın en büyük ülkesi
- Toplam nüfusta dünyanın dördüncü büyük ülkesi
- Hane halkı yıllık gelirinin %50’sinden fazlasının gıda ve içecek harcamalarını kapsaması
- Türkiye - Endonezya arasında yükselen ticaret hacmi
- Dünya gıda fuarlarının etkin organizatörlerinden SIAL tarafından düzenlenen SIAL Endonezya’da; ABD, BAE, Belçika, Filistin, Güney Kore, Malezya, Polonya, Tayvan başta olmak üzere 47 ülkeden 895 katılımcı
- Cakarta dışında Endonezya’nın diğer şehirlerinden profesyonel ziyaretçiler
- Avustralya, Avusturya, Çin, Etiyopya, Güney Kore, Japonya, Malezya, Singapur, Tayvan, Vietnam başta olmak üzere 20 ülkeden 92.000 ziyaretçi
- İstanbul Ticaret Odası’nın SIAL Fuarları Türkiye milli iştirak organizasyonlarının yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı’nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya bedelinin karşılanması

KATILIM BEDELİ

Katılım bedeli : 1.000 Euro/m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Aylin Odabas
0533 959 30 57
aylin.odabas@ito.org.tr

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



İnsan kaynağımızı ‘biz’ yetiştirelim

MESUDE DEMİRHAN

İŞVERENLER, neredeyse hemen her sektörün ortak sorunu haline gelen eleman açığının giderilmesi için sürdürülebilir çözüm arayışında. İstanbul Ticaret Odası Hizmetler Sektörü İhtisas Komitesi Toplantısı’nda sürdürülebilir çözüm için “Kendi insan kaynağımızı yetiştirelim” önerisi dile getirildi.

Toplantıya başkanlık eden İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman konuşmasında, eleman açığının hemen her sektörün sorunu olduğunu belirterek, İTO’nun hamilik yaptığı mesleki eğitim liselerinin önemini vurguladı. Salman, “İTO olarak mesleki eğitime çok önem veriyoruz. Nitelikli eleman ihtiyacını kendi çapımızda çözmeye çalışıyoruz, ancak yeterli değil” dedi.

ÜRETİMİN DEVAMI İÇİN

Sektör temsilcileri de toplantıda eleman açığı sorununu şöyle değerlendirdi: “Niteliksiz elemanı dahi bulamadığımız bir dönemden geçiyoruz. Bu açık, Türkiye’nin üretimi ve geleceği için sürdürülebilir değil. Firmalar uygun maliyetle üretim yapamadığı zaman Mısır ve Suriye gibi daha ucuz üretim ve işgücünün olduğu ülkelere gitmek istiyor. Bunun önüne geçmek için kendi insan kaynağımızı yetiştirmemiz lazım.”

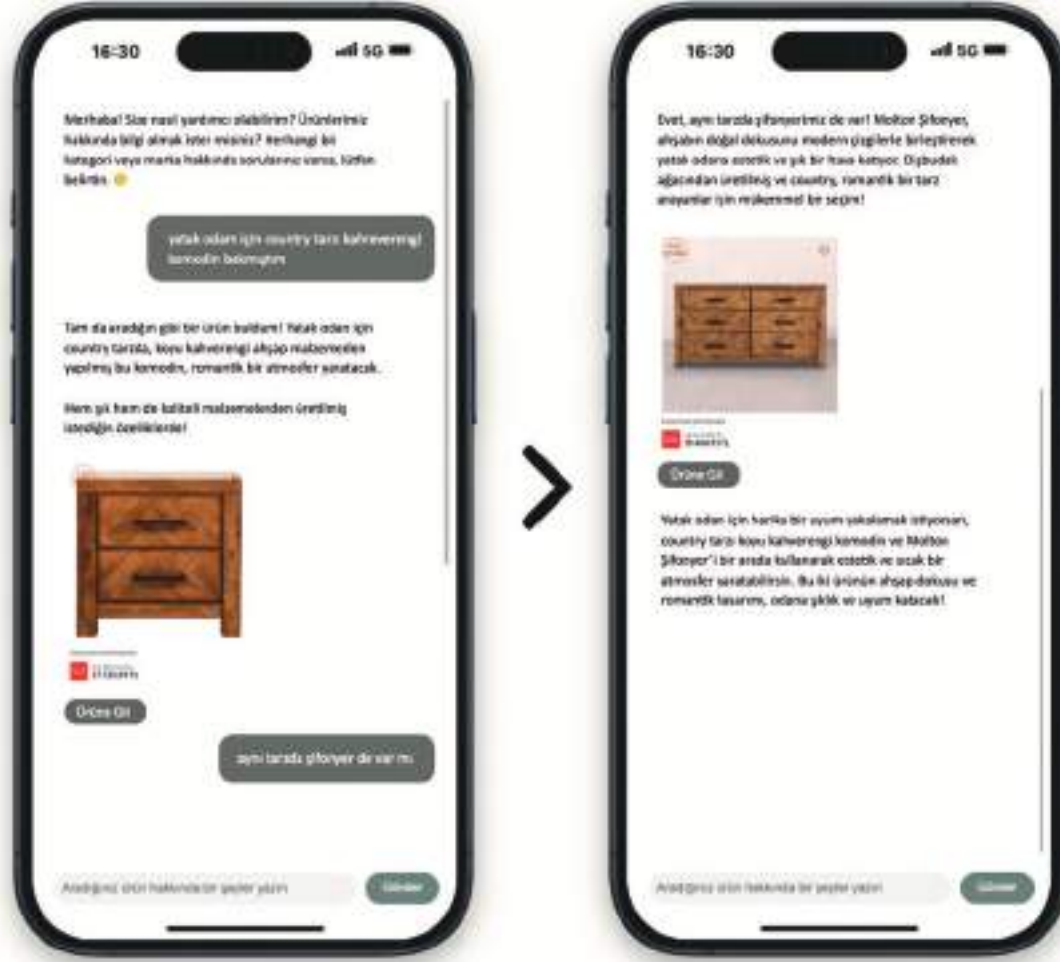
İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile sektör temsilcilerinin de katıldığı toplantıda, eleman açığının yanı sıra, kimya sektöründeki sigorta sorunları ve diğer sektörlerin poliçe talepleri, vale sektöründeki problemler ve fiyat tarifeleri ile enflasyon muhasebesinin vergisel etkilerinin kaldırılması konuları ele alındı.

Kişiselleştirilmiş yapay zeka asistanları devreye girecek

● Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?

Gelecekte farklı alanlarda genişlemeyi hedefliyoruz. Özellikle kişiselleştirilmiş yapay zeka asistanları, gerçek zamanlı CRM ve SAP entegrasyonlarıyla müşterilerin satış, pazarlama ve lojistik süreçlerinde yüksek verimlilik sağlamayı amaçlıyoruz. Ayrıca

ürün gamımızı, artırılmış gerçeklik (AR) ve sanal gerçeklik (VR) ile desteklenmiş entegre çözümlerle zenginleştirerek, markalara yenilikçi dijital deneyimler sunmayı sürdüreceğiz. Yapay zekanın farklı sektörlerdeki uygulama alanlarını keşfedip, global ölçekte teknoloji üreten öncü şirketlerden biri olmak öncelikli hedeflerimiz arasında.



Alışverişinizin yapay zeka asistanına emanet

Teknopark İstanbul'da yerleşik Base Bros, ileri teknoloji yapay zeka satış asistanları geliştiriyor. Bir web sitesine ya da WhatsApp'a girdiğinizde insan gibi konuşabilen, aynı anda sınırsız kişiye cevap veren, tavsiye eden, analiz yapan ve raporlayan satış asistanları kullanıcıya kolaylıklar sağlıyor. Sistemle işletmenin satış ve verimliliği de artıyor.

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul şirketlerinden Base Bros, pazarlama ve satış alanında yapay zeka tabanlı projeleriyle dikkat çekiyor. İşletmeleri dijital dünyanın getirdiği avantajlarla buluşturan, markaların sunduğu teknolojik ve interaktif dijital deneyimlerle uluslararası rekabete hazırlayan şirket, aynı zamanda geliştirdiği ürünlerdeki veri analitiği ve raporlama kabiliyetleri sayesinde stratejik kararların alınmasına yardımcı oluyor. Base Bros CEO'su ve Kurucu Ortağı Dolunay Arslan, hedeflerini ve gelecek planlarını İstanbul Ticaret'e anlattı.

● Şirketiniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Base Bros, Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren bir yazılım ve tasarım şirketi. Artırılmış gerçeklik (AR), sanal gerçeklik (VR), 3D görüntüleme, 3D konfigüratör, dijital showroom ve yapay zeka (AI) alanlarında projeler geliştirerek markalara teknolojik ve interaktif dijital deneyimler sunuyoruz.

HANGİ ÜRÜNLER VAR?

● **Ürün veya hizmetiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?** Ürün ve hizmetlerimiz arasında şunlar var:

- **3D görüntüleme:** Ürünlerinizi 360° her açıdan interaktif bir şekilde inceleme imkanı sunuyor.
- **3D konfigüratör:** Ürünlerinizin farklı varyasyonlarını 3D olarak deneyimletiyor; renk, doku ve model seçeneklerini interaktif bir şekilde gösteriyor.
- **Dijital showroom:** Özel olarak tasarlanmış 3D bir alanda ultra gerçekçi görüntülerle ürünlerinizi sergilemenizi sağlıyor.

- Artırılmış gerçeklik (AR):

Ürünlerinizi gerçek boyutlarında ve renklerinde fiziksel bir ortamda dijital ikizleriyle deneyimliyorsunuz.

- Sanal gerçeklik (VR):

Markanıza özel kurgulanmış sanal bir evrende interaktif deneyimler yaşıyor.

- Yapay zeka (AI):

Markanıza özel eğitilmiş AI modelleri ile geleceğe adım atmanızı sağlayıp; kurgu ve senaryolarınız için AI ile video üretimi yapıyor.

ÇOK SAYIDA AVANTAJ

● Geleneksel yöntemlere göre avantajlarınız neler?

Base Bros olarak, yapay zeka (AI) tabanlı Chatbot ve satış danışmanı çözümlerimizle geleneksel yöntemlere kıyasla birçok avantaj sunuyoruz:

- 7/24 müşteri desteği:

AI Chatbot'larımız, mesai saatleri dışında bile müşterilerinizin sorularını anında yanıtlıyor, sürekli destek sağlıyor.

- Hızlı ve tutarlı yanıtlar:

Yapay zeka sayesinde, müşterilerinizin taleplerine hızlı ve tutarlı cevaplar verip müşteri memnuniyetini artırıyoruz.

- Maliyet tasarrufu:

Otomatikleştirilmiş sistemlerimiz, müşteri hizmetleri ve satış süreçlerindeki operasyonel maliyetleri azaltarak verimlilik sağlıyor.

- Kişiselleştirilmiş deneyim:

AI Chatbot'larımız, müşteri verilerini analiz ederek kişiye özel öneriler sunup, satış dönüşüm oranlarını yükseltiyor.

- Veri analitiği ve raporlama:

Yapay zeka çözümlerimiz, müşteri etkileşimlerini analiz ederek değerli içgörülerle stratejik kararlar almanıza yardımcı oluyor.

Bu avantajlar sayesinde, geleneksel yöntemlere göre daha

etkili ve verimli bir müşteri deneyimi sunarak işletmenizin rekabet gücünü artırıyoruz.

SATIŞTA YAPAY ZEKA ÇÖZÜMLERİ

● Geliştirdiğiniz ürünün ticari geleceği hakkında neler söylemek istersiniz?

Geliştirdiğimiz yapay zeka tabanlı Chatbot ve satış danışmanı ürünümüzün ticari geleceğini oldukça parlak görüyoruz. Karaca'nın Tarif Sihirbazı gibi projelerinde, kullanıcıların içecek ve yemek tariflerine hızlıca ulaşmasını sağlıyor. Hatta buzdolabının fotoğrafını çekerek mevcut malzemelere göre tarif önerileri sunuyoruz. Yataş ile yürüttüğümüz projede ise satış danışmanı ve müşteri hizmetleri süreçlerini yapay zeka ile destekleyerek, daha hızlı, kişiselleştirilmiş ve verimli bir müşteri deneyimi sağladık. Yakın gelecekte farklı sektörlerden birçok büyük markanın yapay zeka çözümlerimizi benimseyerek satış ve müşteri hizmetleri süreçlerini dönüştürmesini bekliyoruz. Bu doğrultuda ticari potansiyelimizin büyüyerek ulusal ve uluslararası ölçekte önemli bir pazar payına ulaşacağına inanıyoruz.

AVRUPA'DAN TALEPLER

● Yurt dışından talep var mı?

Evet, geliştirdiğimiz yapay zeka çözümlerine yurt dışından da güçlü bir ilgi var. Almanya ve Fransa başta olmak üzere Avrupa pazarından talepler almaya başladık ve önümüzdeki dönemde global ölçekte büyüme hedefliyoruz.

Prestijli bir ekosistem içindeyiz

● Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?

Teknopark İstanbul'da yer almak, yenilikçi teknolojiler geliştiren bir firma olarak bize önemli avantajlar sağlıyor. Ar-Ge ve inovasyon odaklı projelerimizi gerçekleştirmek için güçlü altyapı, aynı zamanda prestijli bir ekosistemin içinde, sektör liderleriyle sürekli etkileşim hâlinde bulunuyoruz. Bu sayede yeni işbirlikleri kurma, teknoloji transferi yapma ve global pazarlara erişme fırsatı elde ediyoruz.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Üretken yapay zeka üretkenliğimizi köreltiyor mu?

Günlük hayatımızı kolaylaştıran teknolojiler, zamanla düşünme şeklimizi de dönüştürüyor. ChatGPT, DeepSeek ve Gemini gibi üretken yapay zeka modelleri, bilgiye hızlı erişim ve rutin görevlerde büyük eleştirel düşünme becerilerimizi köreltme riski taşıyor mu? Yapılan araştırmalar ve uzman görüşleri, bu sorunun gün geçtikçe daha da gerçek bir tehdit haline geldiğini gösteriyor.

Eleştirel düşünme yetisi ve dijital amnezi

Bilgiye erişim hiç bu kadar kolay olmamıştı. Ancak bu kolaylık, beynimizin bazı özelliklerini kullanma biçimini de değiştiriyor. 'Google etkisi' olarak adlandırılan fenomende, insanlar bilgiyi hatırlamak yerine, ona nasıl erişebileceklerini hatırlama eğiliminde oluyor. Araştırmacılar, internet sık kullanıldıkça öğrenilen bilgilerin kalıcılığının azaldığını gözlemliyor. Üretken yapay zeka ile bu etki daha da büyük bir boyuta taşıyor.

İsviçre Yönetim Okulu'nda yakın bir tarihte gerçekleştirilen saha araştırmasında, yapay zeka kullanımının eleştirel düşünme becerilerini zayıflatığı ortaya çıktı. Yüksek oranda yapay zeka destekli kararlar veren kişilerin, mantıksal çıkarımlar yapma ve karmaşık problemlere yaratıcı çözümler bulma konusunda daha az yetkin olduğu saptandı. Dijital amnezi olarak adlandırılan bu durum, zamanla bilişsel tüm yetilerimizi etkileyebilir.

Kolaycılık mı, verimli kullanım mı?

Uzmanlar, sorunun yapay zekanın kendisinde olmadığını, ancak nasıl kullanıldığının belirleyici olduğunu söylüyor. Araştırmacılar, yapay zekanın bilişsel yetileri tamamen zayıflatmak yerine doğru kullanıldığında eleştirel düşünmeyi de destekleyebileceğini belirtiyor. Ancak gerçek bu kadar iyimser mi?

Çalışma sonuçları, insanların boş çıkan zihinsel enerjiyi genellikle yaratıcı ve analitik düşünme için kullanmadığını, bunun yerine sosyal medya tüketimi gibi pasif aktivitelerle değerlendirdiğini gösteriyor. Yapay zeka günlük işleri kolaylaştırıyor olabilir, ancak bu sürecin eleştirel düşünme ve analiz yetilerini geliştiren bir dinamığa dönüşmesi için bilinçli bir kullanım gerekiyor.

Daha akılcı kullanım mümkün

O halde üretken yapay zekayı eleştirel düşünme becerilerimizi kaybetmeden kullanmanın yolları neler?

■ **Yapay zekayı bir tamamlayıcı olarak kullanmak:** Tüm işleri ona bırakmak yerine, kendi düşünce sürecimizi destekleyecek şekilde kullanmalıyız.

■ **Soruları daha derinlemesine sormak:** Yalnızca yanıt almak yerine, yapay zekaya alternatif perspektifler ve analizler sunmasını isteyerek sorgulama becerimizi koruyabiliriz.

■ **Dijital detoks yapmak:** Zaman zaman manuel düşünme egzersizleri yapmak, kitap okumak ve kendi analiz yetilerimizi test etmek kritik önem taşıyor.

■ **Yapay zekanın sunduğu bilgileri doğrulamak:** Tek kaynaktan gelen bilgileri doğrulama alışkanlığı kazanmak, eleştirel düşünme yetimizi güçlendirir.

Sonuç olarak, üretken yapay zeka hayatımızı inanılmaz derecede kolaylaştırıyor. Ancak eleştirel düşünmeyi tamamen terk edip her şeyi yapay zekaya bırakmak, uzun vadede bilişsel yetilerimizin körelmesine neden olabilir. Teknolojiyi doğru kullanmak bizim elimizde. Belki de asıl soru, yapay zekanın bizim için düşünmesinden mi, yoksa bizim düşünme becerilerimizi desteklemesinden mi yarar sağlayacağımızdır.

Balık davranışları kolektif yapay zekaya ilham olabilir

Bilim insanları, elektrikli balıkların 'kolektif zeka'yı kavramak için potansiyel bir kaynak olduğunu düşünüyor. Araştırmacılar, fil burunlu balıkları taklit eden yapay zeka kullanarak bilgisayar modelleri oluşturdu.

AYŞE BAŞAK

ELEKTRİKLİ balıklar, doğanın merak uyandıran canlılarının başında geliyor. İletişim kurmaktaki benzersiz yetenekleri, henüz ortaya çıkan ve hem doğal hem de yapay sistemlerin algısal ve bilişsel kapasitelerini inceleyen Neuro-AI için önemli bir keşif alanı!

Harvard Tıp Fakültesi Nörobiyoloji Bölümü'nden Kanaka Rajan ve ekibi, elektrikli balıkların 'kolektif zeka'yı kavramak için potansiyel bir kaynak olduğunu düşünüyor. Onlara göre, bu canlıların iletişim yollarını incelemek, hayvan ve insan topluluklarının karmaşık dinamiklerini aydınlatılabilir ve spesifik bir tip yapay zekayı geliştirmede önemli rol oynayabilir. Farklı türlerdeki elektrikli balıkların inceleyen ekip, balıkların çatışma, işbirliği, rekabet yani yaşam döngülerindeki hemen her iletişim eylemini elektrik darbeleriyle gerçekleştirdiklerini, her şeyin yaydıkları bu darbeler tarafından yönetildiğini gözlemlemişler.

ELEKTRİKLİ BALIKLAR

Elektrikli balıkların 'lisan'ı, elektrik



darbelerinin akışlarından oluşuyor. 'Cümleleri' ise bu elektrikli 'hecelerin' her balık tarafından ne sıklıkta yayıldığına göre şekilleniyor. Araştırma esnasında, balıkların iletişim biçimlerinin insanlardan daha basit olmakla birlikte çok daha karmaşık sosyal dinamiklere ışık tutabilecek koordineli davranışlardan oluştuğu gözlemlendi. Araştırmacılara göre, bu davranışlar modellenerek yeni yapay zeka sistemleri geliştirilebilir.

BİLGİSAYAR MODELLERİ

Kanaka Rajan ve ekibi, Columbia Üniversitesi'ndeki çalışma arkadaşlarının yaptıkları araştırmada, fil burunlu elektrikli balıkların yiyecek kaynağı bulduklarında yakındaki balıkların algılayabileceği sinyaller

gönderebildiklerini keşfetti. Sonuç olarak, diğer balıklar yiyecek aramak için daha az enerji harcadı. Araştırmada tespit edilen kolektif iletişim türleri sayesinde balıkların, belirli ortamlarda hayatta kalmalarına ve gelişmelerine yardımcı olabilecek sosyal davranışlar sergiledikleri gözlemlendi. Araştırmacılar, fil burunlu balıkları taklit eden yapay zeka kullanarak bilgisayar modelleri oluşturdu. Gerçek balıklarda deneyisel olarak kontrol edilmesi imkansız olan faktörleri böylece manipüle ederek, kolektif zekanın farklı bağlamlarda nasıl ortaya çıkabileceğini simüle edip inceledi ve yapay zeka alanında kullanılabilecek büyüleyici sonuçlar elde etti. Bilim insanları, bu projeyi genişletmeyi ve öğrenme sürecini daha iyi anlamayı hedefliyor.



Kağıt pil, lityumun yerini alacak mı?

KULLANIM döngüsünün sonunda geri dönüştürülebilen ve komposta atılabilen tamamen sürdürülebilir bir kağıt pilin pilot üretim aşamasına yaklaştığı açıklandı. Lityum iyon pillerden daha güvenli ve ucuz bir pil gerçekten mümkün mü? Singapurlu teknoloji girişimi Flint, dünyanın gördüğü en sürdürülebilir pili geliştirdiğini ve formülüne sahip olduğu pilin, lityumun yerini alabilecek kapasitede olduğunu duyurdu. Flint, geliştirdikleri pilin enerji yoğunluğunu 226 Wh/kg olarak açıkladı. Bu değer, mevcut lityum teknolojisinin aralığında. Şirket, geliştirdikleri pilin şimdiki kadar geliştirilen tek kullanımlık kağıt pil tasarımlarının aksine, geleneksel pil teknolojilerine benzer bir ömrü olacağını belirtiyor.

PILOT ÜRETİM

Flint, kağıt pili seri üretimi düşünülerek tasarlanmış ve mevcut lityum üretim süreçleri içinde çalışması için geliştirmiş. Peki, nasıl? Selüloz, esnek pil

yapısının temelini oluşturuyor. Bu pillerin farklı biçimlerde üretilmesine imkan veriyor ve teorik olarak pili, kullanılabilecek cihaza uygun biçimde yapılandırabiliyor. Şirket, ayrıca selülozun lityumdan belirgin biçimde daha güvenli ve felaketle sonuçlanacak bir yangın olasılığını neredeyse ortadan kaldırdığını iddia ediyor. Ayrıca toksik olmayan tasarımları sayesinde piller geri dönüştürülebilecek ve çevreye zarar vermeden toprakta doğal olarak yok olabilecek. Pilot üretim aşamasına yaklaştığını duyuran Flint, lityum pillerin üretim süreçleriyle benzer formda bir pile artık çok yakın. Pillerin maliyetinin 50 ABD Doları/kws'e yani lityumun 2024 yılındaki ortalama maliyetinin yarısından daha azına denk geleceğini açıkladı. Bu şaşırtıcı fark, yeni pilin daha kolay bulunan ve daha az maliyetli sürdürülebilir malzemelerden yapılmasından kaynaklanıyor. Şirket, 2025'te pilot üretim programına yoğunlaşacak.

İnovasyon YK'da başlar

Yönetim kurulları, yıllardır aynı ritüellerle belirli kalıpların dışına çıkmadan işliyor. Ancak dünya hızla değişirken, en üst düzey karar alma mekanizmalarının da dönüşmesi gerekiyor. Yönetenler değişmezse, yönetilenlerin değişmesini beklemek hayalcilik olur. Bugün statükoyu sürdürme anlayışı, riski minimize etmeye çalışırken fırsatları da kaçırıyor. Oysa gerçek liderlik, bilinmeyen kucaklamayı ve yeniliğe alan açmayı gerektirir.

Kaldı ki, sadece yapısal değişimler de yeterli değil. Asıl mesele, zihniyet değişimi. Baştan aşağı işleyişin değişmesi gerekiyor. Örneğin, geleneksel yönetim kurulları genellikle 'deneyime' odaklanırken, yeni YK yapıları 'denemeye' odaklanıyor. Yanlış sürekli deneyimlenmek yerine farklı şekillerde denemeler yapılarak en doğru işleyişe ulaşıyor.

Yönetim kurulları sadece raporları onaylayan yapılardan çıkıp, kararları daha hızlı ve etkin alan mekanizmalara dönüşmeli. Netflix gibi firmalar, katı hiyerarşileri yıkıp çalışanlarına özgür alan tanıyarak inovasyonu teşvik eden bir yapı geliştirdi. Buna benzer şekilde birçok şirket, radikal açıklık modeli uygulayarak, herkesin fikrini ifade edebildiği bir kültür inşa etti.

Karar alma sürecinizi 180 derece ters çevirin

Bugünün dünyasında en büyük rekabet avantajı, hızlı ve doğru karar alabilme becerisi. Ancak sorun şu ki, çoğu yönetim ve liderlik ekibi, hâlâ geleneksel karar alma mekanizmalarıyla hareket ediyor. Yani dar bir kadronun, kapalı kapılar ardında, sınırlı perspektifle ve çoğunlukla geçmiş deneyimlerle dayanarak karar verdiği bir sistem...

Peki, bu yaklaşım artık geçerli mi? Kesinlikle hayır! Öncelikle, yönetim kurullarının formatı değişmeli. Aylık veya yıllık rutin toplantılar yerine, dinamik, etkileşimli ve her an fikirlerin test edilebildiği bir sistem kurulmalı. Fikir alma süreçleri daha cesur hale gelmeli; sadece CEO'nun, CFO'nun ya da üst düzey yöneticilerin sesinin duyulduğu bir ortam yerine, şirkette farklı kademelerde çalışan insanların görüşlerini sunabileceği, hatta zaman zaman yönetim kuruluna doğrudan erişebileceği bir yapı oluşturulmalı.

Örneğin, bir yönetim kurulu toplantısını düşünelim. Genellikle uzun sunumlarla, finansal tablolarla, risk analizleriyle geçer. Ama Amazon'da



Salih KESKİN
www.inovasyonzamani.com

önemli toplantılar, yazılı anlatımlarla başlar. Sunum yoktur. Herkes önce bir belgeyi okur, düşünür ve ondan sonra tartışmaya girer. Böylece hızlı karar almak yerine, doğru karar almak öncelik kazanır.

Bir başka radikal yaklaşım ise karar mekanizmalarını sürekli değişen ve dinamik hale getirmek. Spotify'da bazı stratejik kararlar 'Misyon Ekibi' adı

verilen küçük gruplar tarafından alınıyor. Bu ekipler, bir projeyi başlatıp bitirene kadar karar alıcı olarak çalışıyor; sonra dağılıyor. Yani kalıcı yönetim hiyerarşileri yerine, geçici ve esnek karar grupları oluşturuluyor.

Geleceğin şirket modeli, yöneticilerin her şeyi bildiği ve karar verdiği bir yapı değil. Aksine, bilgi ve öngörünün dağıtıldığı, herkesin katkı sağladığı ve hızla adapte olunabilen bir ekosistem. Eğer bu değişime ayak uydurmazsanız, sadece yavaş değil, aynı zamanda yanlış kararlar almaya devam edersiniz.

Daha farklı olarak;

- Toplantılar sadece YK üyeleri arasında değil, zaman zaman rastgele seçilen çalışanlarla yapılmalı.

- YK üyeleri, kâr yerine çalışan memnuniyeti gibi farklı metriklerle ödüllendirilmeli.

- Şirketin vizyonu, genç çalışanlardan oluşan bağımsız bir kurul tarafından belirlenmeli.

- Bazı YK üyeleri bir yıl boyunca sadece müşteri şikâyetleri çözümünüyle ilgilenmeli.

- Yılda en az bir kez en radikal ve riskli öneri hayata geçirilmeli.

YK'nızda çığır açacak fikirler mi lazım?

- Kritik kararlar almak için 'kontrollü kaos' oluşturabilirsiniz.

- Vizyonunuzu geçmişe değil, trendler ve krizlere odaklanarak belirleyebilirsiniz.

- Risk yönetimi için 'kontrollü kriz simülasyonları' yaratabilirsiniz.

- Büyük kararları, belirlenen müşteri gruplarının oylamasıyla alabilirsiniz.

- Kritik karar süreçlerine psikologlar, sanatçılar ve felsefecileri dâhil edebilirsiniz.

- Çalışanlar ve müşteriler, YK'ya 'karar siparişi' dahi verebilmeli.

- Çalışanlarla ilgili kararlar alınırken, bazı YK üyelerinin doğrudan ilgili bölümlerde çalışarak çalışan deneyimini birebir yaşaması, daha isabetli ve gerçekçi kararlar alınmasını sağlayabilir.

Şimdi asıl soru şu: Yönetim kurulunuz gerçekten geleceğe yön vermeye hazır mı?

SIAL CHINA 2025

Şanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
19 - 21 Mayıs 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

T.C. TİCARET BAKANLIĞI
TARAFINDAN AÇILANAN
TEŞVİK TUTARI
22.018 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 ulaşılabilme 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 İhracatçı 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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Tanju Özbay

0212 455 47 73
0539 931 51 24
tanju.ozbay@ito.org.tr

Murat Özturan

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

Gülün Gürsoy

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

Sibel Tayanç

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

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

Milli banliyö treni raylara çıkıyor

Yerli üretim banliyö trenleri, ilk olarak Gaziantep'te sefere başlamak üzere üretim bandından çıktı. Projenin yayılmasıyla Türkiye'nin ihracatına da katkı sağlanması hedefleniyor.

DEMİRYOLU ulaşımında millileşme hedefi doğrultusunda hayata geçirilen Milli Banliyö Tren Seti Projesi'nde sona gelindi. Projenin ilk banliyö tren seti, Gaziantep'te sefere başlamak üzere yola çıktı. Araçlar tamamen yerli olarak Türkiye Raylı Sistem Araçları Sanayi (TÜRASAŞ) tarafından özel olarak üretildi.

90 KM HIZ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada; trenin kontrol, yönetim ve cer sistemleri ile donatıldığı, güvenlik, ergonomi ve yolcu konforu açısından modern ulaşım ihtiyaçlarını karşılamak üzere oluşturulduğu belirtildi. Her bir tren setinin işleme hızı saatte 90 km olacak şekilde tasarlandı.

BİN YOLCU KAPASİTESİ

Yazılı açıklamada, trenlerin tasarım ve dokusunun da şehrin kültürüne uyumlu olarak yapıldığı bilgisi aktarıldı. Ayrıca 2'si sürücü kabinli olmak üzere 4 araçtan oluşan bir set, 206'sı oturan olmak üzere toplam 1000 yolcu taşıma kapasitesine sahip. Banliyö setleri, konfor ve güvenliğin yanı sıra

donanımındaki teknolojik ekipmanlarla da dikkati çekiyor.

KÖR NOKTA YOK

Banliyö setleri, 32 yüksek güvenlikli yolcu kapısı, 42 bilgilendirme ekranı, kör nokta kalmayacak şekilde konumlandırılmış her araç içinde 4 olmak üzere toplam 16 iç, 4 dış güvenlik kamerasına sahip. Setlerde ses sistemi gibi elektrik ve elektronik kontrollü ekipmanlar bulunuyor. Bir sette yaklaşık 85 bin metre özel yangın performanslı demiryolu güç ve kontrol kabloları var.

İHRACAT DA YAPILACAK

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, yaptığı yazılı açıklamada, bu projenin ithalatı azaltacağını ifade etti. Uraloğlu, şunları söyledi: "GAZİRAY Projesi için üretilen Milli Banliyö Tren Seti ile ithalatı azaltarak Türkiye'nin banliyö taşımacılığına yönelik ihtiyacını yerli imkanlarla karşılamayı, ayrıca bakım ve onarım süreçlerini kolaylaştırıp maliyetini düşürerek verimliliği artırmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda üretilen tren setleri ile ihracat yapılarak ülkemizin ekonomisine katkı sağlamayı da amaçlıyoruz."



Dünyanın en büyük elektrikli feribotu

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Yalova'da Türk tersanesi tarafından üretilen dünyanın en büyük elektrikli feribotunun Norveç sularında hizmet verdiğini bildirdi. Bakan Uraloğlu, "Tamamen lityum iyon bataryalarla çalışan feribot, çevreci yapısıyla karbon salınımını yüzde 80 oranında azaltıyor" dedi.

Bakanlıktan yapılan açıklamada ise



Norveç'e ihraç edilen feribotun, 143 metre uzunluğunda, 600 yolcu, 200 otomobil ve 24 tır taşıma kapasitesi ile kendi sınıfında dünyanın en büyük elektrikli feribotu olduğu duyuruldu.

Türkiye ayçiçek yağı ihracatında dünya lideri



GÜNEYDOĞU Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) verilerinden derlenen bilgiye göre, Türkiye geçen yıl 11 milyar 916 milyon 938 bin dolarlık hububat ihracatı gerçekleştirdi. Bu ihracatta yüzde 7.6'lık paya sahip olan ayçiçeği yağı, 907 milyon 938 bin dolarlık satışla hububat alanında en çok ihraç edilen dördüncü ürün oldu. 2023'te 717 bin 227 ton olan ayçiçeği yağı ihracatı, geçen yıl yüzde 1.9 artarak 730 bin 594 tona yükseldi.

VERİM ARTTI

Yeni yıla hızlı başlayan sektör temsilcileri, geçen yıl ocak ayında 48 bin tonluk

ihracattan 57 milyon 30 bin dolar gelir elde etmişti. Bu yıl aynı dönemde ihracat 60 bin 110 tona çıkılarak 88 milyon 265 bin dolar kazanç sağlandı.

YÜZDE 55 BÜYÜME

Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nden yapılan yazılı açıklamaya göre, Türkiye'nin ihracatta önde gelen ülkeler arasında yer almasında güçlü teknolojik altyapısı etkili oldu. Açıklamaya göre ocak ayında Türkiye genelinde yüzde 55, Güneydoğu'da ise yaklaşık yüzde 80 büyümeye yaşandığı bildirildi.

THY, kapasitede dünya üçüncüsü



TÜRK Hava Yolları (THY), uluslararası yolcu kapasitesinde ve kargo pazar payında dünyada üçüncü oldu. IATA'nın verilerine göre; 2024'te THY yüzde 3.4'lük uluslararası yolcu pazar payı ile 'network hava yolları' arasında dünyada üçüncü, Avrupa'da da ise birinci sırada yer aldı. THY'nin iştiraki Turkish Cargo da yüzde 5.7 pazar payı ile dünya genelinde üçüncü sıraya yükseldi. THY Genel Müdürü Bilal Ekşi, "2012'de yolcudaki 13'üncü, kargoda 26'ncı sıradayken şimdi 3'üncü sıraya yükseldik. Ülkemiz adına gururluyuz" ifadelerini kullandı.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



Cemile Sultan
KORUSU

BOĞAZ MANZARALI İFTAR KEYFİ

CEMİLE SULTAN RESTORANLARINDA!..



HÜNKAR ET VE KEBAP RESTORANI KANDİLLİ

KİŞİ BAŞI
1450TL



KORU RESTORAN KANDİLLİ

KİŞİ BAŞI
1350TL



CEMİLE SULTAN LİMAN HANI RESTORAN EMİNÖNÜ

KİŞİ BAŞI
1500TL



 itocemilesultankorusu

 limanhani.restoran

CEMİLE SULTAN KORUSU/KANDİLLİ: +90 (216) 308 49 43

LİMAN HANI RESTORAN/EMİNÖNÜ: +90 (530) 386 60 01

Vakıf ruhu gönül üzerinden yaşatılır

Halka sorsak vakıf denince ne anlıyorsunuz diye? Kuvvetle muhtemelen çoğu; gelenekten gelen ve vakıf ruhunu taşıyan, medeniyete atıf yapan ve hedefi sadece iyilik olan kurumları işaret eder. Bundan hareketle vakıf ile ticaret arasında nasıl bir anlam birlikteliği vardır diye bir soru yöneltsek, soğuk bir hava oluşur. Çünkü bizim geleneğimizde vakıf ruhu ticaretten uzak tutulmuştur. Bu, ticaret kötü bir şeydir anlamına gelmez, aksine ticaret övülmüştür. Fakat iyilik yapacağınız bir kurumu ticarete buluşturmamın demek istenmiştir. Zira bilinmektedir ki, ticaretin ve iyiliğin kuralları farklılık arz eder.

Günümüzde bu gelenek batı yaklaşımını tercüme ettiğimiz için zedelenmiştir. Hükümet dışı bütün kuruluşları (NGO) bir havuza atarak sivil toplum kuruluşları (STK) şeklinde uygulama yanlışlığına düştüğümüz için yara almış ve karmaşa yaşanmaktadır. Zira Batı kültüründe hükümet dışı her türlü örgütlenme sivil toplum olarak anlaşılmaktadır. Bunun içerisinde insanlığın hayırına olmayan, iyilik hedefi gütmeyen sivil toplum faaliyetleri de bulunmaktadır.

Bilindiği üzere bizde tüm vakıfların hedefi iyilik üzerinden kurgulanmıştır. Çok da çeşitlilik arz eder. Göçmen kuşlar ve leykeler için kurulan vakıflardan tutun da şehir estetiğini koruyan, sıcakta sebile kar koyan, fakirlerin vergisini ödeyen, amalara hizmet edenlere kadar kurulan tüm vakıfların maksadı iyiliktir. Ticaret varsa *akar* anlamındadır, bu da için geleneğinde vardır.

★★★

Günümüzde vakıflar da dernekler de iktisadi kuruluşları aracılığı ile ticari faaliyetler yapabilmektedir. Ticari faaliyetlerini kamu yararı doğrultusunda yapanlar da işi kitabına uyduranlar da vardır doğal olarak. Bu sebeple bunu tefrik etme ve denetleme imkânı zordur. Bu yüzden de hayır kuruluşlarının ticari faaliyetlerde bulunması hoş karşılanmamıştır. Bizim açımızdan var olan problemin bu şekilde yani Batı tarzı sivil toplum anlayışı ile çözülmesi mümkün görünmemektedir.

Bizim geleneğimizde insanı iyiliğe sevk eden husus *gönüldür*. Batı tarzı ile aramızdaki temel fark da budur. Bizde gönülden yapılanın karşılığında asla en küçük bir ticari kaygı bulunmaz. Bu sebeple sivil toplum çalışmalarımızda kendi anlayışımıza dönmek zorundayız. Hedefi sadece iyilik olan kuruluşların diğerlerinden tefrik edilmesi gerekir. Bu ayrımın resmi mevzuatımızda da yapılması şarttır.

★★★

Şöyle bir usul takip edilebilir. Sivil toplum kuruluşları ikiye ayrılır. Sadece iyilik hedefli olanlar gönüllü kuruluşlar şeklinde isimlendirilir diğerlerinin tümü ise STK olarak kaydedilir. Bu ayrım gözetilerek mevzuat da bu doğrultuda yeniden düzenlenir. Bu, bize uzmanlaşmayı ve iki alanın da gelişimini getirir. Zira iki alanı aynı havuz içerisinde değerlendirilmesi doğal olarak iki tarafa da zarar vermektedir.

Böylece *gönüllü kuruluşlar* isimlendirmesi, hem işin ruhuna uygun düşmekte hem de *gönüllüleri* açısından daha büyük bir motivasyonla çalışmalarını yürütecek olmasını beraberinde getirecektir. Vakıf statüsünde olanlar zaten Vakıflar Genel Müdürlüğüne bağlı oldukları için problem yoktur, ancak dernek statüsünde olanlar için bu ayrım elzemdir. Bu alanı geliştirecek olan bu stratejik hamledir.

Bu hamle bize söz konusu gönüllü kuruluşlarımızın uluslararası çalışmalarının geliştirilmesini de sağlayacaktır. Ortak tema olan *iyilik* üzerinden yapılacak işbirliğinin hizmeti daha nitelikli hale getireceği kuşkusuzdur. Bilindiği üzere *gönül* kavramı bizdeki anlamı ile batı dillerinde bulunmamaktadır. Bu çalışmaların hülasasından neşet eden *gönül coğrafyası* kavramı da bizim medeniyetimize özgü bir kavramdır. İçinde bulunduğumuz kutsal Ramazan ayı tam da buna uygun bir zemindir. Gönülün coğrafyası, dini, dili, milleti, kültürü yoktur ve sınırsız küresel bir coğrafyadır. Gönül coğrafyası, global coğrafyanın da kalbidir.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

700 yıllık gölge oyununu 44 yıldır yaşatıyor

Geleneksel Türk eğlencelerinden Karagöz-Hacivat oyununu 44 yıldır yaşatan Suat Veral, şu ana kadar yaptığı 20 bin tasvirin bir kısmını Çağlayan'da kendi kurduğu müzede sergiliyor. Veral, usta çırak ilişkisi içinde yeni ustaların yetiştiğini söyleyerek, "Nerede bir çocuk sesi duysam reddedemem. Bu böyle aşkla yapılacak bir iş" diyor.

TÜRK mizah geleneğinin mihenk taşlarından biri olan Karagöz ve Hacivat oyunu, seyircisini her geçen gün katlıyor. 44 yıllık hayali Suat Veral, Ramazan ayının gelmesiyle birlik, beraberlik ve geleneksele dönme duygusunun artmasının Karagöz ve Hacivat oyunlarına olan meyli artırdığını ifade ediyor. Bu işin ancak aşkla yapılabileceğini belirten Veral, alışılmışın dışında dev tasvirlerle gölge oyununa yeni bir boyut kazandırıyor.



Sümeysa Yanış TOPAL

700 YILLIK GEÇMİŞ

Karagöz gölge oyunu, Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO) İnsanlığın Somut Olmayan Kültürel Mirası Listesi'nde yer alan kültürel değerler arasında. Yaklaşık 700 yıllık bir geleneğe sahip olan oyuna özellikle Ramazan aylarında rağbet artıyor. Bu Ramazan'da da ilginin çok yoğun olduğunu söyleyen Veral, "Bu sanatla 44 yıldır iştigal ediyorum. Benim gibi bu sanata gönül veren ustalar vesilesiyle bitecek denilen Karagöz oyunu küllerinden yeniden doğdu. 30-35 yıl öncese göre ilgi çok yoğun" diyor.

GÜNCELLENEN OYUNLAR

Karagöz, Hacivat, Tuzsuz Deli Bekir, Bebe Ruhi ve yan karakterlerin de dâhil



Tebessümlü ifadeler

"Yaptığım tasvirlerde hep mütebessim ifadeler olmasına özel önem veririm. Sert ifadelere yer vermem. Zira gülümsemeyen bir yüzün gelen izleyiciyi de güldürmesi mümkün değil."

olduğu gölge oyunu, Suat Veral'ın verdiği bilgilere göre şartlara göre yenileniyor. "Her dönemin mizah

anlayışı farklı, diyaloglar güncelleniyor, ancak öz her zaman korunmak şartıyla" diyen Veral, Karagöz gölge oyununun millî bir değer olduğunu ve temelinin çok fazla değiştirilemeyeceğini ifade ediyor.

BÜYÜK TASVİRLER

Karagöz gölge oyununda

tasvirler dünyanın birçok yerinde ödül aldı" bilgisini veriyor.

DANA VE DEVE DERİSİ

Tasvirlerin deriden yapılması özellikle önemli. Zira yoğun ışık münasebetiyle dayanıklılık ancak bu şekilde mümkün olabiliyor. Aynı zamanda tasvirlerini de kendisi

Okulu olmalı

"Türkiye'de bu işin bir okulu olması gerektiğini düşünüyorum. Bu iş usta-çırak ilişkisi içerisinde çok güzel ilerliyor. Ancak bir standardının olması gerekiyor."

İlk kadın Karagöz ustası

"Ben icazetimi abimden aldım. Ben de Türkiye'nin ilk kadın Karagöz ustası Merve İlken'i yetiştirdim."



tasvirler özel önem taşıyor. Sanatçıların bizzat tasarladıkları ve yaptıkları tasvirlerde renkler ve detayların belirgin olması, seyircinin oyuna daha kolay dahil olabilesini sağlıyor. Suat Veral, "Küçük sahnelerde küçük tasvirlerle seyirciyi anda tutmak zorlaşacağı için bu alanda bir yenilik yaparak 1 metre boyutunda tasvirler yaptım ve bu şekilde daha büyük kitlelere ulaşabilmeyi sağladım. Bu

Karagöz-Hacivat Müzesi

"Şu ana kadar 20 bin tasvir yaptım. Bunları ve Karagöz oyununa dair detayları, Çağlayan'da kurduğum müzemde sergiliyorum."

tasarlayan Suat Veral, dana ve deve derisini tercih ettiğini ifade ediyor. Ayrıca deri çeşitli işlemlerden geçirilerek saydamlaştırılıyor ve ışığın geçirgenliği mümkün kınıyor. Kesilerek hazırlanan tasvirler kökböyüsü ile boyanıyor ve misina ile birbirine bağlanıyor.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

İktisadi hayat

Türk ve İslam medeniyetlerinin etkisi içerisinde günümüze kadar ulaşan bir mali / iktisadi sisteme dair bilgiler içeren bu eser, bir nevi yeni bir iktisat tarihi kaynakçası olmaya aday. Türk toplumunun İslamiyet ile tanışması ve geçmişten gelen ticaret gelenekleriyle güncel ticari anlayışının sentezi sonucunda oluşan yeni sistemi gözlemleyebiliyoruz. Aynı zamanda ahilik sistemi ve tarihine de erişmek mümkün. İstanbul Ticaret Odası Yayınları tarafından hazırlanan bu eserde iktisadi ve ticari hayata yönelik çok sayıda bilgiye ulaşmak mümkün.

Murat Serdar
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021

Kubbe-i İstanbul

İstanbul'un üzerinde yükselen yüzlerce kubbe, tüm şehri adeta ruhani bir atmosferle sararken



minareler de Necip Fazıl'ın dediği gibi birer şahadet parmağı misali göğe doğru yükseliyor. Ş. Levent Deniz'in fotoğraflarıyla oluşturulan Kubbe-i İstanbul kitabı, İstanbul'un ruhunu yansıtan bir albüm. Kitapta, her biri mimari bir şaheser olan camilerin ve kubbelerin güzelliği sayfalara yansıyor. Ş. Levent Deniz, bu kitapla ecdadın kurduğu bu büyük medeniyeti gelecek kuşaklara daha iyi tanıtmayı amaçlamış.

Ş. Levent Deniz
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2024

www.kitapistanbul.org.tr

Turnuvada şampiyonu penaltılar belirledi



İTO Çalışanları Geleneksel Halı Saha Futbol Turnuvası, oldukça heyecanlı geçen final karşılaşmasıyla tamamlandı.

2024 yılının eylül ayında başlayan turnuva, maç programındaki yoğunluk ve lig usulü uygulaması nedeniyle bu yıl sonuçlandı. İstanbul Ticaret Odası Memurları Yardımlaşma Derneği'nin (İTOMEMDER) organizasyonunu yaptığı futbol turnuvasına katılan 10 takım, toplamda 52 maç oynadı.

BERABERE BİTTİ

Turnuva sonunda final maçı,

Başkanlık ve Genel Sekreterlik Müdürlüğü (Haddini Bilbao) ile İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğü (TSM United) arasında oynandı. Çekişmeli geçen finalin normal süresi 2-2 berabere sonuçlandı. Penaltı atışları sonucu 5-4 kazanan Başkanlık



ve Genel Sekreterlik Müdürlüğü (Haddini Bilbao) takımı şampiyon oldu. Turnuvanın üçüncülük kürsüsünde ise Hızlı Çözüm Merkezi ve Destek personelinden oluşan Taşerongücü takımı yer aldı.

GOL KRALI KUPASI

Turnuvanın gol kralı Engin Doğan olurken şampiyon takım ve gol kralı kupasını; İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Münir Üstün ve Salih Sami Atılğan ile İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu'ndan aldı. Ayrıca, dereceye giren takım oyuncularının tamamına madalyaları takdim edildi.



Oyunu değiştirecek başarılı uçuş

BAYRAKTAR AKINCI, MURAD AESA Radarı ile ilk uçuşunu gerçekleştirdi. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Haluk Görgün, gelişmeye ilişkin şu bilgiyi verdi:

“Bayraktar AKINCI TİHA’nın, ASELSAN MURAD AESA Radarı ile ilk uçuşunu başarıyla tamamlamasıyla savunma sanayimizde çığır açan bir başarıya daha imza atılmış oldu. Artık İHA’larımız daha keskin gözlere, her koşulda üstün görev kabiliyetine ve sahada oyun değiştirici yeteneklere sahip. Bu büyük başarıda emeği geçen başta Baykar ve ASELSAN olmak üzere tüm mühendislerimizi, teknisyenlerimizi ve katkı sunan herkesi yürekten kutluyorum.”

Harp ortamının hızla değişen ve gelişen hedef setine karşı koyabilmek

için günümüz muharip uçakları AESA teknolojilerine sahip radarlarla donatılıyor.

ÇOK FONKSİYONLU UÇUŞ

MURAD 100-A, AESA mimarisi sayesinde çevik elektronik hüme yönlendirme kabiliyetine sahip olan ve eşzamanlı hava-hava/hava-yer

angajman yetenekleri sunabilen son teknoloji çok fonksiyonlu atış kontrol radarı olarak geliştirildi.

Son dönemde savaş alanlarında insansız hava araçlarının artan

rolü göz önüne alındığında, hem muharip jet uçaklarına hem de İHA'lara entegre edilebilen MURAD 100-A Radarı, hava harplerinde operasyonel üstünlüğü sağlamak için tüm hava araçlarında vazgeçilmez önem taşıyor.



ULAQ SİDA'lar deniz savunmasına güç katacak

Türkiye'nin ilk silahlı insansız deniz aracı (SİDA) olan ULAQ'ın yeni modelleri 'ULAQ 12 ASuW Suüstü Harbi Botu' ve 'ULAQ KAMA Sarf Edilebilir İnsansız Deniz Aracı', bu yıl Mavi Vatan için göreve başlayacak.

METEKSAN Savunma ve ARES Tersanesi tarafından geliştirilen silahlı insansız deniz aracı ULAQ'ta yeni modeller gün yüzüne çıkıyor.

Proje kapsamında denizaltı savunma harbi amacıyla üretilen ve üzerinde 12.7 mm uzaktan komutalı silah istasyonu ve ROKETSAN'ın lazer güdümlü füzelerini ateşleyebilen Taktik Füze Kontrol Sistemi bulunan ULAQ 12 ASuW botu tamamlandı.

YILIN İLK ÇEYREĞİNDE

İlk testlerini başarıyla tamamlayan 12 metrelik bot, ikinci test çalışmaları sonunda yılın ilk çeyreğinde Türk Deniz Kuvvetleri'ne teslim edilecek.

ULAQ ailesinin öne çıkan bir diğer modeli ise sarf edilebilir insansız deniz aracı ULAQ KAMA oldu. ARES Tersanesi ve Meteksan Savunma işbirliğiyle geliştirilen botun patlayıcı mühimmatı ise Makine ve Kimya



Endüstrisi Kurumu (MKE) tarafından tasarlandı.

Üzerinde mermi ile vurulduğunda veya şarapnel isabetinde tepki vermeyen duyarısız

bir patlayıcı bulunan bot, patlayıcısını karada patlatma testlerinden başarıyla geçti. ULAQ KAMA da bu yıl içinde Türk Deniz Kuvvetleri envanterine girecek.

Buna ilaveten 'kamikaze' olarak adlandırılan ULAQ KAMA'nın yapımına başlayan firma, kabiliyeti yüksek bir bot inşa edildiğini kaydetti. Dünyadaki benzerlerinden farklı olduğuna dikkat çekilen kamikaze botun önemi, Rusya-Ukrayna savaşında bir kez daha görüldü.

Savaşta yoğun olarak kullanılan botlar ciddi sorunlar yaşadı. ULAQ KAMA'nın onlardan çok daha üstün yetenekleri olacak. En önemli özelliği, hedef seçme algoritmasıyla ilgili. Elektronik harp kapsamında karıştırma tedbirleri oldukça etkili oluyor. ULAQ KAMA'nın algoritması iletişim kesilmesi durumunda dahi hedef seçme ve belirleme, inisiyatif olarak verilen görevdeki niteliğe göre hedef eşleştirme ve kendi kendine atak yapma kabiliyetine sahip.

Rusya-Ukrayna savaşındakine benzer nitelikteki platformların, çok kolaylıkla vurulduğu ve kurşun, şarapnel isabet eden patlayıcının görevini yerine getiremediği görüldü. ULAQ KAMA'nın görünürlüğüünün düşürülmesine ilaveten, MKE'nin ULAQ KAMA üzerine özel bir patlayıcı tasarladığı aktarıldı. Üzerinde 200 kg duyarısız patlayıcıyla donatılan 6.5 metre uzunluğundaki bot, mermi isabet ettiğinde bile dengesini koruyabiliyor.

YAPARLAR

yaparlar.com



YAPAR **Ağır**
MANUEL **Yüklerinizi**
TRANSPALET **Hafifletiyoruz**



YPT 25 / YPT 30

MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG / 3000 KG



FLEX FPT 25

MANUEL TRANSPALET
▲ 2500 KG



YPT 25P

INOX PASLANMAZ TRANSPALET
▲ 2500 KG



YPT 20PS

YAZICILI TERAZİLİ TRANSPALET
▲ 2000 KG



yaparistif.com

f @ /yaparmaterialhandling



YAPAR

MANUEL
TRANSPALET