



Çanakkale Zaferi'nin 110. yılı

Yedi düvelin donanmasına göğüs geren Türk milleti, cesaretini ve bağımsızlık aşkını kanıyla ispatladı. Çanakkale Deniz Zaferi'nin 110. yılında şehitlerimizi şükran ve minnetle anıyoruz.

Gümrük Birliği'ni güncelleme zamanı

ABD'nin değişen dış politikasıyla oluşan denklemler, Avrupa Birliği'ni yeni adımlar atmaya zorluyor. Artık Türkiye ile ticaret daha önemli hale geldi. Bu süreçte Gümrük Birliği'nin güncellenmesi tarım, gıda ve enerjide yeni fırsatların kapısını aralayacak. Adem Orhun ■6



Zorlu koşullara meydan okuyacak bir ticaret diplomasisi

Prof. Dr. Nurullah Gür ■8

DOĞRU YERDE, DOĞRU ZAMANDAYIZ

AB'ye tam üyelik için blokaj açılmalı



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin AB'ye tam üyeliği için diyalog kanallarının önündeki blokajın açılması gerektiğini söyledi.

ÇİN'İN PAZARI OLDULAR

Çin ekonomisinin ucuz emek ve taklitten inovasyona geçmesiyle, eski paradigmanın da çatırdamaya başladığını belirten Avdagiç, "ABD ve kimi güçlü Batı ekonomileri, 'pazar' yapmak istedikleri devasa Çin'in 'pazarı' haline geldi" dedi.

'DEHŞET DENGESİ' ÇAĞI

Dünyanın jeopolitik 'dehşet dengesi' çağına girdiğine dikkat çeken Avdagiç, "Türkiye bu çağın en önemli aktörlerinden biri olmaya aday. Bu imkan, Türkiye ekonomisi için de büyük bir fırsat sunuyor" diye konuştu. ■10-11'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

14 MART 2025 YIL: 67 SAYI: 3352

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

istanbulticaretgazetesi.com

istanbulticaretgazetesi.com

EKONOMİDEN HABERİNİZ VAR

App Store'dan
Google Play
AppGallery'de bulun

QR kodu

İnstagram: /tohaber1885

Körfez'in enerjide kilidi Türkiye'de

Güneş paneli üretimi ve rüzgar enerjisinde birinci ligde olan Türkiye, bu alandaki bilgi birikimiyle Körfez ülkelerinin fosil-yenilenebilir dönüşümünde önemli bir aktör olacak.

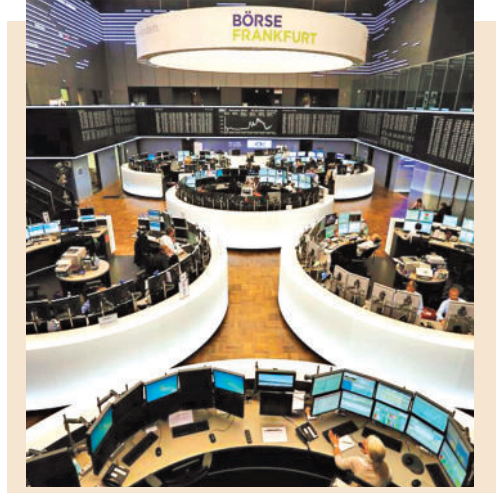


DÖNÜŞÜM HIZLANIYOR

Körfez ülkeleri, mevcut kaynaklardan kendi ihtiyaçlarını karşılayabilecek durumda olmalarına rağmen son dönemde yenilenebilir enerjiye yöneliyor. Aynı zamanda ciddi nükleer enerji tesisleri inşaatı da gündemde. Türkiye de Körfez ülkelerinin yatırımlarında bu dönüşümü gerçekleştirmesi için kilit ülke konumunda.

ÇOKLU AVANTAJA SAHİP

Türkiye'nin enerjideki teknoloji birikimine dikkat çeken iş insanları, "Türkiye hem coğrafi yakınlığı hem de kalitesiyle bölgedeki rüzgar ve enerji yatırımlarına teknolojik destek verebilir. Teknoloji ve lojistik anlamında avantajlı olan Türkiye, imalat, inşaat, kurulum ve mühendislik hizmetleri açısından da önemli bir alternatif olabilir" diyor. ■9'da



Savunma paketi yatırımcıyı sevindirdi

Avrupa Birliği'nin 800 milyar Euro'luk savunma paketi, Avrupa borsaları ve Borsa İstanbul'a yükseliş getirdi. Borsalarda savunma sanayi ve havacılık hisseleri değer kazanırken, Euro bölgesinde yatırımcı güven endeksi de arttı. ■5



Türk girişiminden Çince klavye

Ayrotec, terzi usulü mühendislikle geliştirdiği klavyeleri, İTO'nun İhracata İlk Adım Programı'na katıldıktan sonra Katar ve Tayvan'a ihraç etmeye başladı. Firma, bu klavyelerin Çince ve Arapça versiyonlarını da geliştirdi. Ömür Kırbaşlı ■16'da

Oyunlaştırmaya büyük değerleme

BTM'deki çevrimiçi oyunlaştırmış test platformu Quizflight, 1.5 milyon dolar değerleme üzerinden tohum yatırımı aldı. Quizflight, bu yatırımla yeni özellikler üzerinde çalışarak, platformu daha ileri taşıyacak. Bahar Dağtaşan ■2



Dominik'ten ticari işbirliği çağrısı

Dominik Cumhuriyeti Büyükelçisi Elvis Antonio Alam, İTO'yu ziyaret ederek Türk iş dünyasına işbirliği çağrısında bulundu. Büyükelçi, Dominik'te turizm, enerji ve gayrimenkul alanında fırsatlar olduğunu belirtti. Osman Kuvvet ■12'de

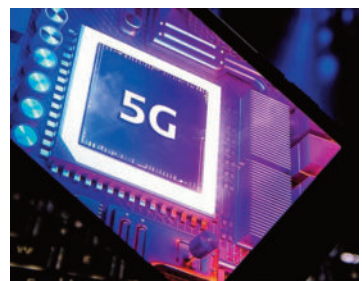


Yenilenmiş üründe bütçe kolaylığı ■3

OSB'lerde tahsis indirimi uzatıldı ■3

Giyilebilir fiber bilgisayar devrimi ■17

Çocuklara finans yarışması ■5



Dijital dönüşümde 5. vites

Barış Cabacı ■8

Startuplara 1 milyar dolarlık yatırım

Türkiye'deki startup yatırımları, yeniden 1 milyar dolar sınırını aştı. Bu yatırımların 170 milyon dolarlık bölümü Teknopark İstanbul firmalarına yapıldı. Türk startuplara yatırımların yüzde 57'si yabancılardan geldi. Barış Cabacı ■13



Muhafız odaları sanatın mekanı oldu

Yeni Cami Hütkar Kasrı, bahar dönemi atölyelerini sanatseverlere açtı. Önceden muhafız dükkanları olan Hütkar Kasrı dükkanları bugün, sanatı muhafaza etme misyonuyla İstanbul'un önemli duraklarından biri haline geldi. SümeYra Yarış Topal ■19



Turizmde bereket bayramda artacak

İstanbul, Ramazan ayında da turistlerin cazibe merkezi olmayı sürdürüyor. Kültürel mirası ve helal turizm

altyapısıyla öne çıkan şehirde, Ramazan canlılığı bayramda daha da artacak. Servet Sena Sorkun ■15

1.5 milyon dolar değerleme ile tohum yatırımı aldı

Çevrimiçi oyunlaştırılmış test platformu Quizflight, melek yatırımcı Gökhan Çelenk liderliğinde 1.5 milyon dolar değerleme üzerinden tohum yatırımı aldı. BTM girişimlerinden Quizflight, aldığı yatırımla yeni özellikler üzerinde çalışarak, platformu daha ileri taşımayı hedefliyor.

BAHAR DAĞAŞAN

ÇEVİRİMİÇİ oyunlaştırılmış test platformu Quizflight, eğitim alanında teknolojik bir yenilik sunarak melek yatırımcı Gökhan Çelenk liderliğinde 1.5 milyon dolar değerleme üzerinden tohum yatırımı aldı. Quizflight kullanıcıları testler, bilgi kartları, çalışma alanları ve sınıflar oluşturabilirken, aynı zamanda platform; zamanlayıcı, şifre koruması ve puan tablosu gibi özelliklerle deneyimi kişiselleştirme imkanı da tanıyor. Quizler, hem anlık oyun olarak oynanabiliyor hem de ileri tarihe planlanarak kullanıcılarla paylaşılabilir. Sınıflara atanabilir quizler, QR kodu veya link ile erişilebilir hale getiriliyor. Quizflight ekibi, aldığı yatırımla yeni özellikler üzerinde çalışarak, platformu daha ileri taşımayı amaçlıyor.

OYUNLAŞTIRARAK ÖĞRENME

Oyunlaştırma ve etkileşimli öğrenme



teknikleriyle eğitim süreçlerini daha etkili bir hale getirme fikriyle yola çıkan Quizflight, özellikle kurumsal eğitimde dijital dönüşüm ve oyunlaştırma alanlarında geliştirdiği çözümlerle rakiplerinden ayrılıyor. Büyük ölçekli şirketler, finans kurumları, teknoloji firmaları ve imalat sektöründeki işletmeler, Quizflight'ın sunduğu çözümlerle çalışanlarının gelişimini sistematik bir şekilde yönetebiliyor. Platform, şirketlerin departman bazında eğitim ihtiyaçlarını analiz ederek puana dayalı ilerleme sistemleri, ödüllendirme mekanizmaları ve rekabetçi öğrenme modülleri gibi dinamik unsurlar sunuyor. Bu sayede çalışanlar, geleneksel eğitim yöntemlerinin aksine, eğlenerek ve motive olarak öğrenme fırsatı buluyor, bilgi kalıcılığı artıyor ve işyerindeki performansları güçleniyor.



PERFORMANS YÖNETİMİ

Veriye dayalı analiz ve performans yönetimi sistemi, Quizflight'ın temel vaatleri arasında yer alıyor. Kurumlar, çalışanlarının eğitim süreçlerini yalnızca tamamlanan modüllerle değil, etkileşim düzeyi, başarı oranları ve gelişim eğrileri gibi detaylı analizlerle izleyebiliyor. Liderlik tabloları, rozet sistemleri ve bireysel ilerleme grafikleri gibi araçlar sayesinde çalışanlar eğitim süreçlerinde daha etkin bir şekilde yer alırken, insan kaynakları departmanları da eğitimleri verimli bir şekilde yönetebiliyor. Yeni işe alınan çalışanlar için oyunlaştırılmış süreçler sunan platform, adaptasyon sürecinin de daha hızlı ve verimli hale gelmesini sağlıyor. Yapay zeka destekli algoritmalar aracılığıyla çalışanların

eksik olduğu alanlar belirlenip, hedefe yönelik içerikler öneriliyor ve eğitim yatırımlarından maksimum verim sağlanıyor.

QUIZ TABANLI MODÜLLER

Quizflight, eğitim kurumlarında da öğretmenlerin ve okul yönetimlerinin öğrenci performansını daha etkin bir şekilde analiz etmelerini, ders materyallerini dijital ortamda kullanmalarını ve öğrenme süreçlerinin kişiselleştirilmesini sağlıyor. Sınıf içi yarışmalar, quiz tabanlı öğrenme modülleri ve interaktif bilgi yarışmaları gibi özelliklerin yanı sıra merkezi sınavlara hazırlık, müfredat uyumlu eğitim içerikleri ve öğrenci başarı takibi gibi araçlarla eğitim kurumlarına ölçülebilir ve etkileşimli bir öğrenme deneyimi sunuyor.



Avrupa ve Ortadoğu'da nüfuzunu artıracak

Quizflight Kurucu Ortağı ve CFO'su Şahin Tühan, yatırım turunun küresel ölçekte daha fazla kuruma ulaşma hedeflerini desteklediğini belirtti. Şu anda Türkiye'de ve ABD'de birçok kurumsal firma ve eğitim kurumu tarafından tercih edilen platform, önümüzdeki dönemde Avrupa, Kuzey Amerika ve Ortadoğu gibi pazarlarda da etki alanını genişletmeyi planlıyor.



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



KİŞİ BAŞI
1500TL



itocemilesultankorusu

limanhani.restoran

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

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



Apartman ve sitelere araç şarjı kolaylığı

PLANLI alanlar yönetmeliğinde yapılan değişiklikle apartman ve sitelere elektrikli araç şarj ünitesi kurulumunda ruhsat alma şartı kaldırıldı. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın Planlı Alanlar İmar Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yönetmeliğe eklenen ibare ile ortak alanlarda şarj cihazı kurulumunda yapı ruhsatına gerek olmayacak. Cihaz kurulumu için kat maliklerinin 4/5'inin değil, yarısından fazlasının onayının alınması yeterli olacak. Kendine ait park alanı bulunan ev sahiplerinin şarj cihazı kurulumları ise diğer alanları etkilememek şartıyla serbest olacak.

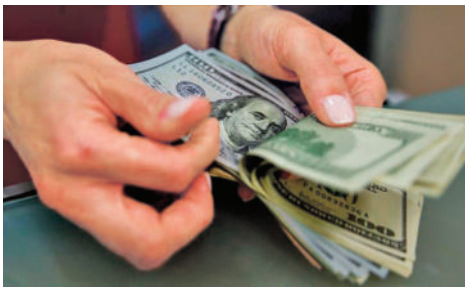


Parsel tahsisinde indirim süresi uzadı

ORGANİZE sanayi bölgelerindeki (OSB) parsel tahsislerinde tatbik edilen indirim oranını belirleyen düzenlemenin uygulama süresi, 31 Aralık 2029'a kadar uzatıldı. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı'nın Eki Karar, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, OSB'lerde yer alan parseller, birinci kademe gelişmiş ilçelerde indirimsiz, ikinci kademe gelişmiş ilçelerde yüzde 60 indirimli, üçüncü kademe gelişmiş ilçelerde yüzde 80 indirimli, dördüncü, beşinci ve altıncı kademe gelişmiş ilçelerde yüzde 100 indirimli olarak tamamen veya kısmen bedelsiz tahsis ediliyor.

OSB'lerin birden fazla il veya ilçenin sınırları içerisinde yer alması halinde, söz konusu OSB'nin en fazla alanının olduğu yerin indirim oranı uygulanıyor.



Dövizle ödemeye esneklik

TAŞIT satış sözleşmeleri dışında kalan menkul satış sözleşmelerinde ödeme yükümlülükleri, döviz cinsinden veya dövizle endeksli olarak yerine getirilebilecek. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'a ilişkin tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

**QR KODLA
BİZE BAĞLANIN**

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/713mart.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

Yenilenmiş ürün sistemine kolaylık

Kullanılmış malın alınmasına ve yenilenmiş ürünün satılmasına yönelik olması koşuluyla elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcının reklam ve indirim bütçelerinin yüzde 5'ine kadar olan harcamalar, ilgili bütçelere dahil edilmeyecek.



ORTA Vadeli Program (OVP) kapsamında kullanım ömrü henüz dolmayan teknolojik ürünlerin tekrar ekonomiye kazandırılmasıyla israfın ve çevreye verilen zararların önlenmesine yönelik yenilenmiş ürünlerin yaygınlaştırılması amacıyla düzenleme yapıldı.

Yenilenmiş Ürünlerin Satışı Hakkında Yönetmelik kapsamında kullanılmış malın alınmasına ve yenilenmiş ürünün satılmasına yönelik olması koşuluyla elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcının reklam ve indirim bütçelerinin yüzde 5'ine kadar harcamaları, ilgili bütçelere dahil edilmeyecek.

REKABETİ BOZAN İNDİRİM

Ayrıca büyük ölçekli elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcı ve piyasadaki rakiplerini dışlayıcı ve rekabeti bozucu şekilde indirim yapmasının önüne geçmek için indirim bütçesine sınırlama getirildi.

Deprem, yangın, sel gibi afetler sonrasında ekonomik toparlanmayı hızlandırmak, toplumsal dayanışmayı güçlendirmek ve toplumun dezavantajlı kesimlerinin ekonomik ve sosyal hayata aktif katılımlarını sağlamak amacıyla yapılacak indirimlerin sosyal faydası dikkate alınarak, Ticaret Bakanlığı'ndan önceden onay alınmak suretiyle alıcı ve satıcılara sağlanan fayda ve indirimlerin elektronik ticaret aracı hizmet sağlayıcıların indirim bütçeleri kapsamında değerlendirilmeyeceğine ilişkin düzenleme yapıldı.

CAYMA HAKKI

Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı 'Elektronik Ticaret Aracı Hizmet Sağlayıcı ve Elektronik Ticaret Hizmet Sağlayıcılar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik' de Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yönetmeliğe göre, aracılık sözleşmesinde belirtilmeksizin veya satıcıdan önceden onay alınmaksızın, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'da belirtilenlerin üzerinde cayma hakkı süresi belirlenemeyecek.



e-defter yüklemeye mücbir sebep kararı

KAHRAMANMARAŞ depremi sebebiyle mücbir sebep hali sona eren mükelleflerden e-defter uygulamasına dahil olanların elektronik defterlerin oluşturulma ve imzalanma süresiyle elektronik defter ve berat dosyalarının yüklenme süresi 30 Haziran olarak yeniden belirlendi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) konuya ilişkin Vergi Usul Kanunu sirküleri, Başkanlığın internet sitesinde yayımlandı.

Buna göre, mücbir sebep hali ilan edilen Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş, Malatya ile Gaziantep'in İslahiye ve Nurdagi ilçelerindeki mükelleflerle mükellefiyet kaydı belirtilen yerler dışında olmakla birlikte söz konusu yerlerdeki meslek mensuplarıyla arasında 6 Şubat 2023 itibarıyla 'Aracılık ve Sorumluluk Sözleşmesi' bulunduğu için mücbir sebep kapsamında değerlendirilen ve mücbir sebep hali 30 Kasım 2024'te sona eren mükelleflerden e-defter uygulamasına dahil olanların dosyalarına ilişkin işlemlerinin süreleri yeniden belirlendi.

Zorunlu deprem sigortasında değişiklik



ZORUNLU Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği'nde yapılan değişiklikler kapsamında sigorta primleri, sigorta bedelleri ve hesaplama esaslarına ilişkin önemli düzenlemeler getirildi.

Sigorta bedeli hesaplama esaslarına yönelik güncellemeler yapılırken, maktu tutarların belirlenmesine ilişkin yeni bir madde eklendi.

Sigorta primlerinin belirlenmesinde kullanılan asgari prim tutarları, risk gruplarına göre yeniden düzenlendi.

Buna göre, birinci risk grubundan yedinci risk grubuna kadar olan binalar için belirlenen en düşük prim tutarları sırasıyla 1.441 TL, 1.283 TL, 1.092 TL, 1.024 TL, 765 TL, 546 TL ve 371 TL oldu.

Ayrıca, sigorta prim oranlarının yer aldığı tablo da güncellendi.

Zorunlu Deprem Sigortası'na ilişkin sigorta bedeli üst limiti artırıldı. Daha önce 1 milyon 272 bin TL olarak belirlenen üst limit, 1 milyon 704 bin 162 TL'ye yükseltildi.

TEXWORLD PARIS 2025 AUTUMN

Paris - Fransa
15 - 17 Eylül 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



MODA SEKTÖRÜ PARİS'TE BULUŞUYOR!

TEXWORLD / APPAREL

- Avrupa'da kumaş, aksesuar ve hazır giyim sektörünün buluşma noktası
- Sürdürülebilir ve inovatif ürün çeşitliliğini yakından tanıma fırsatı
- Moda endüstrisinin gelişmeleri ile yenilikçi trendleri inceleme imkanı
- Çin, Kore, Hindistan, Japonya başta olmak üzere 13 ülkeden uluslararası katılımcı
- 50.000 m² ürün sergileme alanı
- 8.000 profesyonel ziyaretçi
- En büyük 2. katılımcı ülke: **Türkiye**

TÜRK TEKSTİLİ MİLLİ TREND ALANI

- Türkiye Milli Stantlarında yer alan **Trend Alanı**'nda ürünleri sergileme imkanı
- Trend Alanı**'nda, yeniliğin ritmini yerelliğin kolektif bilgisi ile paylaşarak Türk moda endüstrisinin değerinin tanıtılması

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli (nakliye dahil)	: 1.050 Euro / m²
Katılım Bedeli (nakliye hariç)	: 1.000 Euro / m²
Minimum Stant Alanı	: 12 m²



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

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

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

Petrolde günlük üretim 132 bin varile ulaştı

Türkiye'nin günlük petrol üretimi, Mart 2025 itibarıyla toplam 132 bin varile ulaştı. Üretimi artırma çalışmaları kapsamında Van, Diyarbakır başta olmak üzere Türkiye-Suriye sınırının kuzey kısmında toplam 153 petrol arama kuyusu açılacak.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Türkiye'nin petrol ve doğalgaz çalışmalarına ilişkin yaptığı açıklamada, ülkenin yerli üretimini artırma ve artan enerji talebini karşılama hedefi doğrultusunda yeni kuyu ve ekipmanlarla çalışmaların güçlendirildiğini söyledi.

Gabar başta olmak üzere Van, Diyarbakır ve Türkiye-Suriye sınırının kuzey kısmında toplam 153 petrol arama kuyusu açılacağını belirten Bayraktar, "Türkiye'nin yerli üretimle

enerjide bağımsız olma yolunda ivme kazandırdığı arama ve üretim çalışmaları kapsamında Gabar'da 95 kuyudan üretilen günlük petrol miktarı mart başı itibarıyla 78 bin varile ulaştı" dedi.

GABAR'DAN 2 MİLYAR DOLAR

Bayraktar, 2021'de Cumhuriyet tarihinin en büyük petrol keşfi olarak adlandırılan Gabar sahasından kısa süre içinde başlatılan üretimin ardından,

yoğunlaştırılan çalışmalarla bölgeden üretilen petrolün Türkiye'nin ekonomisine yıllık 2 milyar dolar katkı sağladığını anlattı. Güneydoğu ve Doğu Anadolu bölgelerindeki petrol arama kuyu sayısının yıl sonuna kadar 153'e çıkacağını kaydeden Bayraktar, "Mevcut durumda Türkiye'nin günlük petrol üretimi 2025 Mart başı itibarıyla toplam 132 bin varile ulaştı" dedi.



2026 hedefi 20 milyon metreküp

Bakan Alparslan Bayraktar, Türkiye'nin, 2020'de Karadeniz'de bulunan Sakarya Gaz Sahası'ndaki keşifle doğalgaz arz güvenliğine önemli katkı sağladığını dile getirdi.

Sahadan mevcutta günlük 7 milyon metreküp üretim yapıldığını anımsatan Bayraktar, şöyle konuştu: "Bu miktar yaklaşık 3 milyon hanenin doğalgaz ihtiyacını karşılıyor. Sahadaki petrol üretiminin Ramazan Bayramı'nda günlük 9.5 milyon metreküpe çıkarılması hedefleniyor. Sakarya Gaz Sahası'nda hizmete alınma ve üretim miktarını artırma

kapsamında, Yüzer Üretim Depolama Platformu (FPSO) geçen yıl eylülde Çanakkale'ye getirildi."

Bayraktar, FPSO'nun, mayısta Filyos'a getirileceğini, 2026'nın ikinci yarısında ise Karadeniz'deki doğalgaz sahasına getirilip 20 yıl süreyle günlük 10 milyon metreküp doğalgaz işleyeceğini söyledi.

Bakan Bayraktar, Sakarya Gaz Sahası'nın bulunduğu kıyıdan yaklaşık 160 kilometre açta sabitlenecek platformla bu sahada doğalgaz üretiminin 2026'nın ortasında 20 milyon metreküpe ulaştırılmasının hedeflendiğine dikkati çekti.



Svalbard'da madencilik ve denizcilik fırsatı

RESMİ Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkan Kararı ile Spitsbergen (Svalbard) Anlaşması, Türkiye tarafından yürürlüğe kondu.

9 Şubat 1920'de Fransa'nın başkenti Paris'te imzalanan ve 1925'ten bu yana yürürlükte olan anlaşma, Norveç'in adalar üzerindeki egemenliğini tanımakla beraber, taraf olan üçüncü ülkelerin vatandaşlarına Svalbard Takımadaları üzerinde mülk edinme ve ikamet ile balıkçılık ve madencilik alanlarında ticari faaliyetlerde bulunma ve bilimsel araştırma gerçekleştirme hakkı tanıyor.

Türk vatandaşları ve şirketleri, Svalbard Takımadaları'nda mülk edinme ve oturma hakkı elde edecek, adaların kara sularında balıkçılık yapabilecek, denizcilik ve madencilik alanlarında ticari faaliyetlerde bulunabilecek.

Ayrıca Türk bilim insanları, kurulacak Türk Bilim İstasyonu'nda bilimsel araştırma yapabilecek, Türk öğrenciler Svalbard Üniversite Merkezi'nde eğitim görebilecek.

TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi (TÜBİTAK MAM) Svalbard Adaları ve kara sularında Ulusal Arktik Bilimsel Araştırma Seferleri'nin dördüncüsü başarıyla tamamlamıştı.

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

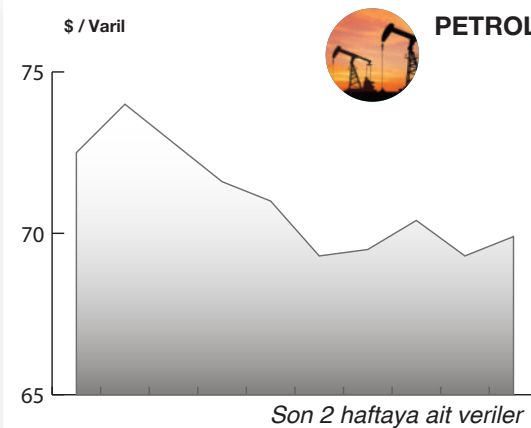
En hareketli ürünler

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

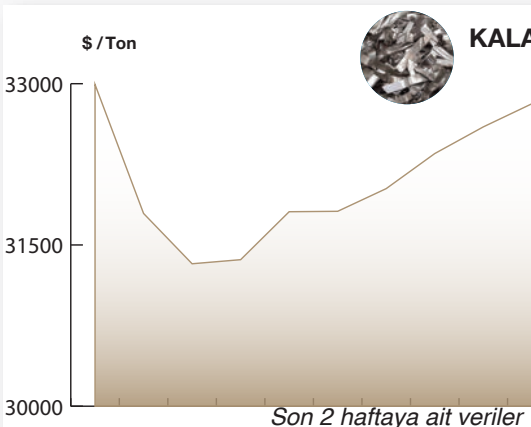
		Değişim %	
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	69.9	-1.3 -15.0
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	4.3	0.2 146.6
	Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	43.3	1.2 80.4
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	104.9	3.5 -19.9
METALLER	Altın (\$/Ons)	2.919	0.0 34.3
	Gümüş (\$/Ons)	32.8	2.1 35.7
	Platin (\$/Ons)	979	2.7 2.1
	Bakır (\$/Ton)	9.639	3.3 12.6
	Alüminyum (\$/Ton)	2.699	3.2 20.0
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	441	-2.2 -17.2
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	108	-0.9 -12.2
	Kurşun (\$/Ton)	2.028	2.0 -4.1
	Kalay (\$/Ton)	32.813	6.5 18.8
	Çinko (\$/Ton)	2.874	2.8 13.4
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	16.295	3.4 -9.0
	Buğday (\$/Ton)	200	4.7 -0.5
	Mısır (\$/Bushel)	4.6	4.5 7.2
	Mısır (\$/Ton)	181	
	Pamuk (\$/Lb)	0.66	5.3 -29.8
	Kakao (\$/Ton, Londra)	8.127	-2.2 6.7
	Kahve (\$/Lb)	4.0	-0.7 106.2
	Şeker (\$/lb)	0.187	3.4 -14.8
	Kereste (\$/m ³)	273	-2.0 5.7
	Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.356	-1.2 61.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	1.060	2.4 18.2
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1.424	12.8 -39.9
	Emtia Endeksi (CRB Index)	366	0.5 13.0

Veriler, 11 Mart 2025 itibarıyla düzenlenmiştir.



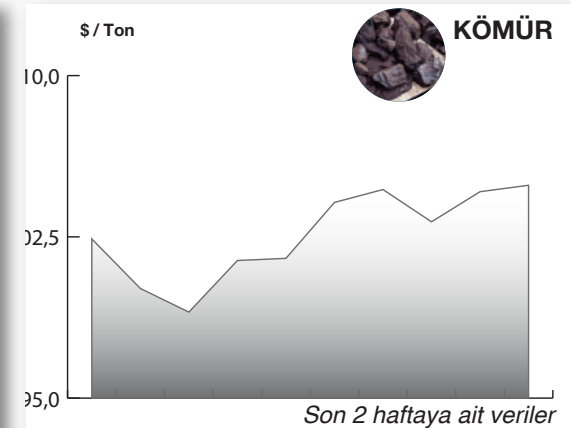
70 dolarda tutunuyor

Brent petrolü, değer kaybeden ABD dolarının etkisi ve Uluslararası Enerji Ajansı tarafından küresel fazla üretim tahmininde kesintiye gidilmesiyle 70 dolar seviyelerinde tutunmuş görünüyor. Gümrük vergisi savaşlarının küresel büyümeyi ve petrol talebini olumsuz etkileyeceği beklentisi de fiyat üzerinde baskı oluşturmaya devam ediyor. OPEC+'nın üretim artışı kararına ilave olarak Rusya'nın ateşkes teklifini kabul etmesi durumunda Rus petrolünün ihracat imkânı bulacak olması da fiyatlardaki bir diğer baskı unsuru.



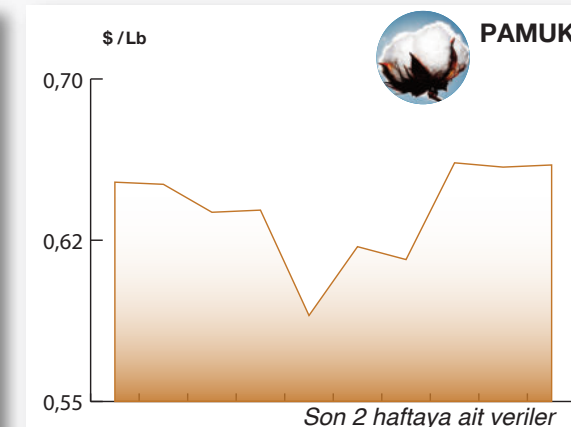
Arz sorunları etkili

Kalay fiyatları, arz problemlerinin yeniden ön plana çıkmasıyla yüzde 6.5 arttı ve haftayı 33 bin doların altında kapattı. Uluslararası Kalay Üreticileri Birliği, Endonezya'da ihracat izinlerinin yeni yıl tatili nedeniyle bürokrasiye takıldığını açıkladı. Myanmar'daki önemli kapasiteye sahip Man Maw madeninin politik belirsizlik nedeniyle eski üretim seviyesine ulaşamaması da bir diğer etken. Myanmar'ın Wa eyaletinde düşük cevher üretimi, Çin'deki kalay üreticileri için hâlâ sorun.



Maden kapatmaları

Kömür fiyatları, haftalık yüzde 3.5 artış kaydetti. Sektörün önemli firmalarından Glencore'un, Avustralya'da birçok kömür madeninin piyasadaki fazla üretim nedeniyle kapatmaya gitmeyi düşündüklerini açıklaması, geçen haftaki tepki hareketinin en önemli nedeni. Diğer taraftan, Çin, 2025 yılı kömür üretiminin yüzde 1.5 artacağını, Endonezya da 2024 yılında kömür üretiminin yüzde 18 artışla 836 milyon ton olduğunu açıkladı.



5 yıl önceki fiyatta

Yaklaşık 5 yıl önceki seviyeden dönen pamuk fiyatları, haftalık yüzde 5.3 artışla 66 cente yükseldi. ABD dolarında görülen değer kaybı, bu ani çıkışın en önemli nedeni. ABD Tarım Bakanlığı'nın WASDE mart raporunda üretim, tüketim ve ticaret için projeksiyonlar yükseltirken, dönem sonu stoklar içinse azalma yönünde. Yine ABD Tarım Bakanlığı'na göre, Amerikan pamuğu satışları haftalık yüzde 45 artışla 241 bin 500 balyaya ulaşırken, ihracat bir önceki haftaya göre yüzde 25 arttı.



Çin döviz rezervlerini güçlendiriyor

ÇİN Devlet Döviz Takas İdaresi tarafından açıklanan verilere göre, ülkenin döviz rezervleri Şubat 2025 itibarıyla bir önceki aya kıyasla yükselerek 3 trilyon 230 milyar dolara ulaştı. Küresel piyasalardaki dalgalanmalar ve ABD doları endeksindeki değişimler, döviz rezervlerindeki hareketliliği etkileyen temel faktörler arasında yer aldı. Çin Devlet Döviz Takas İdaresi, 2025 yılı şubat ayına ilişkin döviz rezervi istatistiklerini duyurdu. Resmi verilere göre, ülkenin döviz rezervleri şubat ayı sonunda ocak ayına kıyasla 18.2 milyar dolar artarak 3 trilyon 230 milyar dolara yükseldi. Bu artış, bir ayda yüzde 0.57 oranında bir büyümeye işaret etti. Çin'in toplam döviz rezervleri, son 15 aydır 3.2 trilyon doların üzerinde seyrediyor.

NEDEN ARTTI?

Açıklamada, şubat ayında ABD doları endeksinin değer kaybettiği, buna karşın küresel finansal varlık fiyatlarının karmaşık bir seyir izlediği vurgulandı. Döviz rezervlerindeki yükselişin, gerçekleştirilen takas işlemleriyle birlikte varlık fiyatlarındaki değişimlerin bileşik etkisinden kaynaklandığı ifade edildi.



Reeskont faizinde indirim

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), politika faiz oranında yapılan indirimin ardından, reeskont işlemlerinde uygulanacak iskonto ve avans faiz oranlarını 500

baz puan aşağı çekti. TCMB'nin konu ile ilgili tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğe göre, vadesine en çok 3 ay kalan senetler karşılığında yapılacak reeskont işlemlerinde

uygulanacak iskonto faiz oranı yıllık yüzde 43.25, avans işlemlerinde uygulanacak faiz oranı ise yıllık yüzde 44.25 olarak tespit edildi.



Çocuklar finansal okuryazarlık için yarışacak

TÜRKİYE Bankalar Birliği (TBB), 13-15 yaş grubundaki çocuklar için Finansal Okuryazarlık Bilgi Yarışması'nın bu yıl beşincisini düzenliyor. TBB'den yapılan açıklamaya göre, yarışmayla çocukların

finansal okuryazarlık bilincinin geliştirilmesi, konuya dair ilgilerinin artırılması ve farkındalık oluşturulması amaçlanıyor. Yarışma, 20 Mart'ta www.youtube.com/bankalarbirligitv YouTube kanalı üzerinden

gerçekleştirilecek. Saat 20.30'da başlayacak yayında, katılımcılardan, bağlantı adresi paylaşılacak test modülündeki soruları çözmeleri istenecek. Kazananlar, 26 Mart tarihinde açıklanacak.

Avrupa'nın savunma paketi yatırımcıyı sevindirdi

Avrupa Birliği'nin 800 milyar Euro'luk savunma paketi, Avrupa borsaları ve Borsa İstanbul'a yükseliş getirdi. Borsalarda savunma sanayi ve havacılık hisseleri değer kazanırken, Euro bölgesinde yatırımcı güven endeksi de arttı.

UKRAYNA'ya destek açıklamasında bulunan AB Komisyonu, 800 milyar Euro'luk savunma harcamasının harekete geçirileceğini duyurdu. Açıklamanın ardından savunma sanayi hisseleri yükselişe geçti. Avrupa borsalarındaki bu ivme, Borsa İstanbul'daki yükselişi de destekledi.

SAVUNMA ARAYIŞI

Avrupa piyasalarında savunma ve havacılık şirketlerinin hisseleri bu yılın başından itibaren artış gösterirken, Trump'ın Beyaz Saray'da kabul ettiği Ukrayna Devlet Başkanı Zelenskiy ile tartışması ve AB liderlerinin Ukrayna'ya destek açıklamaları sonrasında savunma hisseleri yükselişini sürdürdü. Bu yükselişte, Fransa'nın Avrupa'nın güvenliğinin sağlanmasında nükleer güç de dahil rol üstlenebileceğini açıklaması ve bağımsız bir Avrupa savunma gücünün oluşturulması gerektiği tartışmalar da etkili oldu.

Piyasa değeri açısından Avrupa'nın en büyük savunma şirketi olan İngiltere merkezli BAE Systems'in hisseleri, yılın ilk işlem günü 2 Ocak'tan itibaren yüzde 41 artarken, geçen haftaki yükseliş yüzde 16'yı buldu. Avrupa merkezli çok uluslu havacılık şirketi Airbus hisseleri de yılbaşından itibaren yüzde 8'e varan değer kazandı. Şirketin hisseleri son bir haftada yüzde 5'e yakın yükseldi.

Ancak, Almanya'da Yeşiller Partisi savunma ve altyapı harcamaları için yüz



milyarlarca Euro'nun borç finansmanıya serbest bırakılmasını öngören taslak paketi reddettiğini açıkladı.

BORSA İSTANBUL YÜKSELDİ

Borsa İstanbul'da işlem gören savunma sanayi şirketlerinden Aselsan'ın hisse değeri, 25 Şubat ile 6 Mart arasındaki son yedi işlem gününde yüzde 38.5 oranında yükseldi.

Borsa İstanbul'daki bir diğer savunma sanayi şirketi Otokar'ın hisse değeri de son beş günde yüzde 14 yükseldi.

Borsa İstanbul'da işlem gören diğer savunma şirketleri hisselerinde son beş günlük artışlar Altınay Savunma Teknolojileri'nde yüzde 17, SDT Uzay ve Savunma Teknolojileri'nde yüzde 13, Papon Savunma'da yüzde 40 oldu.

Yatırımcının güveni arttı

Euro Bölgesi'nde yatırımcı güveni, savunma ve altyapı yatırım planlarıyla mart ayında yükseldi.

Şubatta eksi 12.7 değerini alan Genel Yatırımcı Güven Endeksi bu ay eksi 2.9 oldu.

Merkezi Frankfurt'taki Sentix, mart ayı Euro Bölgesi Genel Yatırımcı Güven Endeksi verilerini açıkladı. Buna göre yatırımcıların gelecek 6 aya ilişkin beklentilerini ölçen Beklentiler

Endeksi de 1'den 18'e yükselerek, Temmuz 2021'den beri en yüksek seviyeye ulaştı. Mevcut Durum Endeksi de eksi 25.5'ten eksi 21.8'e yükseldi.

Sentix'in açıklamasında, borçla finanse edilen silahlanma programları (AB ve Almanya) ve altyapı yatırımlarının (Almanya) açıklanmasının, yatırımcıları olumlu yönde heyecanlandığı kaydedildi.



TEMİZ ENERJİ İÇİN YÜKSEK SİNERJİ.

EUROPE'S |||| HEARTBEAT

» Bize katılın ve geleceğin enerji çözümleri için Avrupa'nın en önemli bölgesi olan Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Geniş enerji teknolojisi uzmanlığı, yoğun bir araştırma kurumları ağı ve yenilikçi ürünleri ile NRW, yenilenebilir enerjinin geliştirilmesi, test edilmesi ve ticarileştirilmesinde öncü konumdadır. NRW'ye hoş geldiniz!

www.nrwglobalbusiness.com/tr



NRW.GLOBAL
BUSINESS
Trade & Investment Agency

Güncellemede Türkiye için atak zamanı

ABD'nin değişen dış politikasıyla oluşan yeni denklemler, Avrupa Birliği'ni yeni adımlar atmaya zorluyor. Yeni şartlar altında Türkiye ile ticaret daha önemli hale geldi. Bu süreçte Gümrük Birliği'nin güncellenmesi tarım, gıda ve enerjide yeni fırsatların kapısını aralayacak.

ADEM ORHUN

TÜRKİYE ile Avrupa Birliği (AB) arasında 1996'da yürürlüğe giren Gümrük Birliği, artık çağın şartlarına ve tarafların ekonomik ihtiyaçlarına cevap vermekten uzak. Gümrük Birliği'nin güncellenmesi için 2014'ten bu yana girişimlerde bulunan Türkiye, hızlı değişen küresel dengelere bağlı olarak bu yıl bir fırsat kapısı araladı. Covid-19 salgını, Rusya-Ukrayna savaşının olumsuz etkileri ve Çin firmalarının agresif hareketleri sebebiyle birçok sektörde zor bir döneme giren AB ekonomileri, Donald Trump ile birlikte değişen ABD dış politikası sebebiyle de stresli günler yaşıyor.

BASKI ARTIYOR

Otomotiv ve ilaç başta olmak üzere Avrupa'nın birçok güçlü sektörü üzerindeki baskı artıyor. Meksika'daki fabrikalarda üretilen Alman markalı otomobiller ve İrlanda üretimini ilaçlar, ABD pazarında yüksek vergilerle karşılaşacak.

Uluslararası ilişkilerde tansiyonu yükselten açıklamalar art arda gelirken, AB ülkeleri Batı'dan ABD'nin, Doğu'dan Çin'in baskısını daha fazla hissediyor. Bu şartlar altında Avrupa Birliği'nin tam üyesi olmasa da Gümrük Birliği sebebiyle ticaret ortağı olan Türkiye'nin önemi arttı. Finansal Times gazetesinde yer alan analize göre Trump'ın politikaları, AB'nin güvenlik ve dış politika stratejilerini gözden geçirmesine neden oluyor. Bu da Türkiye ile daha derin bir işbirliği potansiyelini ortaya çıkarıyor.

KRİTİK TOPLANTI NİSANDA

Yaşanan gelişmeler, AB ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği'nin güncellenmesini zorunlu hale getiriyor. Sanayi ürünleri ve işlenmiş tarım ürünleri ile sınırlı olan Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, 'modernizasyon' kelimesiyle de ifade ediliyor. Modernizasyon kapsamında; tarımın



Üçüncü Yüksek Düzeyli AB-Türkiye Ticaret Çalışma Grubu toplantısı, geçen hafta İstanbul'da gerçekleştirildi. Avrupa Komisyonu Ticaret Genel Müdürü Sabine Weyand, Ticaret Bakan Yardımcısı Mustafa Tuzcu ve AB Türkiye Büyükelçisi Thomas Ossowski'nin katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, taraflar gündemdeki ticaret engellerini konuştu ve olumlu gelişmeleri not edip, temiz sanayi dönüşümü ve dijital ticaret gibi yeni işbirliği alanlarında beraber çalışmayı taahhüt etti.

diğer ürünleri, hizmetler sektörü, e-ticaret ve yeşil dönüşüm gibi alanların da dahil edilmesi ve mevzuatta uyum sağlanması gerekiyor. Önümüzdeki ay yapılacak AB-Türkiye Yüksek Düzeyli Ekonomi Diyaloğu toplantısında bu konular gündeme gelecek.

MÜZAKERELER DEĞİŞECEK

AB, Türkiye ile ilişkilerini etkileyen birçok konuda 'Kıbrıs' kartını masaya sürüyor. Hatta bazı ticari kolaylıkların sağlanmasında ve vize konusundaki taleplere yaklaşılmasında Türkiye'nin bu 'sorunu' çözmesi isteniyor. Ancak, artık müzakere masasını etkileyen başka etkenler öne çıkıyor. En başta Donald Trump'ın yeni tarifeleriyle küresel ticaret sisteminde belirsizlikler ekonomileri endişelendiriyor. Avrupa basınına yansıyan analizlere göre bu durumun, AB'nin ticaret ortaklarıyla ilişkilerini ve küresel tedarik zincirlerini olumsuz yönde etkilemesi bekleniyor. Değişen şartların ve yeni denklemlerin artık AB ile Türkiye arasındaki hemen her türlü müzakerenin seyrini etkileyeceği değerlendiriliyor.

'Yapısal kusurlar var'

AB ile 1995 yılında 27 milyar dolar olan ticaret hacmi, 2024 sonunda 220 milyar dolara ulaştı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "Türkiye'nin AB'ye tam üyeligine kadar geçici bir düzenleme olarak tasarlanan Gümrük Birliği'nin mevcut yapısının kalıcı yapısal kusurlara sahip olduğu bir gerçek" diyerek, mevcut duruma dikkat çekti. Bolat, kapsamın genişletilmesi konusunda da "Güncelleme sürecinde Gümrük Birliği'nin hizmetler ve dijital ticaret gibi yeni alanlara genişletilmesi lazım. Yeşil ve dijital dönüşümde işbirliğinin derinleştirilmesi gerekiyor" dedi.

Modernizasyon dosyasındaki başlıklar

Gümrük Birliği'nin modernizasyonu çalışmalarında önemli başlıklar şunlar:

- **Kapsam:** Tarım, hizmetler ve kamu alımlarının da Gümrük Birliği kapsamına alınması öngörülüyor.
- **Teknik engeller:** Taşıma kotalarıyla ilgili yeni atımlar atılması, ticarete vize engelini kaldırılması talep ediliyor.
- **Fikri ve sınai mülkiyet:** Patent, marka ve tasarım hakları konularında daha pratik bir işleyiş ve daha etkin koruma hedefleniyor.
- **Ticaret politikalarında uyum:** Türkiye, AB'nin üçüncü ülkelerle yaptığı ticaret anlaşmalarına dahil edilmiyor. Türkiye'nin de bu süreçlere dahil edilmesi amaçlanıyor.
- **Mevzuat uyumu:** Devlet yardımları rejiminin AB müktesebatı ile tam uyumlu hale getirilmesi bekleniyor. Böylece rekabet koşullarının iyileştirilmesi hedefleniyor.
- **Kurumsal yapı:** Gümrük idarelerinin kapasitesinin artırılması, bilgi teknolojileri altyapısının geliştirilmesi ve denetim mekanizmalarının etkinleştirilmesi görüşülüyor.

137.CANTON FUARI 3.FAZ

Guanco - Çin Halk Cumhuriyeti
1 - 5 Mayıs 2025

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Desteğe
Esse Tutar:
18.900 TL / m²

Mikro ve Küçük
İşletmeler Desteğe
Esse 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

'AB, tedarik güvenliğini düşünecek'

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKVV) Genel Sekreteri Doç. Dr. Çiğdem Nas, politikalar değişirken, AB'nin ekonomik güvenliğini koruma ihtiyacına dikkat çekti. Doç. Dr.



Nas, "AB'nin ekonomik güvenliği ve stratejik özerkliğinin güçlendirilmesi için yakın ticari partnerleri ile ortaklıkların geliştirilmesi, yeni ticaret anlaşmaları yapılması, müzakereleri devam edenlerin sonuçlandırılması ve var olan ticari ortaklıklarının güçlendirilmesi gereklidir" dedi. "Trump dönemi ABD ticaret politikasının getirebileceği ticaret savaşlarından kaçınmak ve tedarik zincirlerinin güvenliğini sağlamak için ticari ortaklarla ilişkilerin sorunlardan arındırılması ve derinleştirilmesi önem taşıyor" diyen Nas, İstanbul

ilişkinin önemli unsurlarından biri olan uyumsuzlukların çözüm mekanizmalarının güçlendirilmesi ve Gümrük Birliği'nin yeni alanları kapsayacak şekilde genişletilmesi Türkiye'nin AB tedarik zincirlerindeki rolünü daha güvenli hale getirecektir. AB'ye en yakın üretim üssü olarak Türkiye'nin sağladığı ticaret ve yatırım imkanlarının daha fazla kullanılması ABD tarifeleri ve Çin'in ticareti bozucu dumping ve sübvansiyonları karşısında AB pazarının güçlenmesi ve AB'nin ticari aktör olarak ağırlığının artmasına yol açacaktır."

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAĞIÇ

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 İşleri Müdürü
Canan Bilgin

Yayın ve Dağıtım Sorumlusu
Dişah Sarıhasan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Barış Cabacı, Ertuğrul Yan, Hamit Eteevrars, 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 KISIMEN 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: 14.03.2025

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Reşadiye 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

İhracatta rekabetçiliği kaybetmemeliyiz

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, izlenen politikaların sadece bir finans yönetimi olarak değil, bir ekonomi yönetimi olarak ele alınmasının yararlı olacağını belirterek, “Ortaya konan politikalar üretime, üretim ve ihracat yapan firmalar ile tedarikçilerine odaklanmalı. Türkiye, ihracatta rekabetçiliğini kaybetmeyeceği politikaları sürekli gündeminde tutmalı” dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, faizin, kredi kullanım şartlarının, kredi pastası büyüklüğünün, döviz-TL kredisi maliyetlerinin, bunlarla ilgili regülasyonların birbiriyle uyumlu ve koordineli olmasında yarar gördüklerini belirterek, “Yeni süreçte ekonomide atılacak adımların senkron çalışması önemli. Ancak bunların hepsini belli bir denge içinde götürüp, enflasyonu kalıcı bir şekilde aşağı doğru çekmeyi başaracağımıza inanıyoruz” dedi.

Avdagiç, İspanya’nın Barcelona kentinde düzenlenen ve Türkiye milli katılımı İstanbul Ticaret Odası tarafından organize edilen Mobil Dünya Kongresi’nde (Mobile World Congress-MWC) basın mensuplarına ekonomiye dair açıklamalarda bulundu. Avdagiç, yaptığı açıklamada, iş dünyasının sorunlarına yönelik hassas yaklaşımları için ekonomi yönetimine ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’na (TCMB) teşekkür etti.

Enflasyonun düşürülmesiyle ilgili yaklaşık 20 aydır devam eden bir politika bulunduğunu anımsatan Avdagiç, bu politikanın büyümeyi makul bir seviyede tutarken, enflasyonu üç senelik bir dönem içinde tek haneye düşürmeyi hedeflediğine ve bunun iş dünyasının büyük bir kesimi açısından da kabul edilen bir makro bakış açısı olduğuna işaret etti.

Avdagiç, iş dünyasının enflasyonu düşürmeye yönelik politikanın tam destekçisi olduğunu ve olmaya da devam ettiğini aktararak, “Bizlerin öne çıkartmaya çalıştığımız bir konu da enflasyonu düşürme sürecinin sonunda Türkiye’nin üretim kabiliyetinin, ihracat kabiliyetinin, istihdam hacminin zarar görmemesidir” değerlendirmesinde bulundu.

ENFLASYON KALICI BİR ŞEKİLDE DÜŞECEK

İTO Başkanı Avdagiç, 2023’ün temmuz ayında devreye giren bir ekonomi politika seti olduğunu hatırlatarak, bu politikanın en önemli çıktısının, hedefinin enflasyonu aşağı doğru çekmek olduğunu belirtti.

En önemli hedefin, enflasyonu makul bir noktaya getirmek olduğunu kaydeden Avdagiç, “Bütün diğer konuların faizin, kredi kullanım şartlarının, kredi pastası büyüklüğünün, döviz-TL kredisi maliyetlerinin, bunlarla ilgili regülasyonların hepsinin birbiriyle uyumlu ve koordineli olmasında yarar görüyoruz. Yeni süreçte ekonomide atılacak adımların senkron çalışması önemli. Ancak bunların hepsini belli bir denge içinde götürüp, enflasyonu kalıcı



bir şekilde aşağı doğru çekmeyi başaracağımıza inanıyoruz” açıklamasını yaptı.

Kur politikasının da bu paketin içinde çok önemli bir unsur olduğuna değinen Avdagiç, iş dünyasının enflasyon ve döviz kuru arasındaki makası karşılamaya, göğüslemeye hazır olduğunu, ancak oluşan makasın yönetilemeyecek dereceye gelmesini önlemenin önemini vurguladı. Avdagiç, bu çalışmaların

önümüzdeki dönemde dikkatli bir şekilde ele alınmasının yararlı olacağını söyledi.

ÜRETİM VE İHRACAT ODAKLI POLİTİKA

“Politikaların sadece bir finans yönetimi olarak değil, bir ekonomi yönetimi olarak ele alınması yararlı olacak” diyen Şekib Avdagiç, iş dünyası olarak gündeme getirdikleri en önemli konunun bu olduğunun altını çizdi. Avdagiç, “Dolayısıyla bütün bu ortaya konan politikalar üretime, üretim ve ihracat yapan firmalar ile tedarikçilerine odaklanmalı” değerlendirmesinde bulundu.

Yurt dışından gelip Türkiye’de hizmet alan yabancıların olduğunu belirten Avdagiç, buradaki en büyük sektörün turizm olduğuna ve Türkiye’nin rekabetçiliğini kaybetmeyeceği bir sürecin de beraber yürütülmesi gerektiğine işaret etti.

Avdagiç, üretim yapan, ihracat yapmaya çalışan firmaların içerideki kredi maliyetlerinin yüksekliğinde zorlandığını kaydederek, “Döviz içerideki fiyatlardan az yükseldiği zaman maliyetler döviz bazında artıyor. İhracatı baskılayan, ithalatı cazip hale getiren durum ve uygulamalardan kaçınılması gerektiğini düşünüyoruz” dedi.

TCMB’nin açıkladığı yüzde 24’lük revize edilmiş bir enflasyon tahmininin olduğunu belirten Avdagiç, “Tahmin üst aralığı ise yüzde 29’a karşılık geliyor. Dolayısıyla şu anda o bant içinde kalması konusunda iş dünyası olarak tam destek vermeye devam edeceğiz” açıklamasını yaptı.

Enflasyonla mücadelede kur makasına fazla yüklenilmemeli

İTO Başkanı Avdagiç, enflasyonla mücadelede kur makasına gereğinden fazla yüklenilmemesi gerektiğini kaydederek, “Enflasyonda bir düşüş yaşanıyor. Türkiye’nin rezervleri çok daha iyi bir noktada. CDS’ler oldukça düştü. Bütün bunlar başarılı noktalar; bunları takdir ediyoruz ve destekliyoruz” dedi.

Enflasyonun, faizlerin, kredideki büyümelerin konuşulduğunu anımsatan Avdagiç, “Hepsi çok önemli ama bunlarla birlikte gerçek üretim alanında faaliyet gösteren firmaların, ihracatçıların ve ihracat ailesine tedarikçi olanların durumunu da gözlemeliyiz” ifadelerini kullandı.

Avdagiç, Türkiye’nin ihracat rekabetçiliğini kaybetmeyeceği, ithalatın cazip olmaktan çıkarılmış olduğu politikaları sürekli gündeminde tutması gerektiğine işaret ederek, sözlerini şöyle sürdürdü: “Enflasyonla mücadelede kur makasına gereğinden fazla yüklenmek, Türkiye’yi ithalatçı bir ülke haline getirebilir. Tekrar üretim kabiliyetini kazanmak, dünyadaki konjonktür dikkate alındığında her zamankinden daha uzun zaman alabilir. Bizim geleneksel üretim kalemlerimiz olan tekstil, hazır giyim, konfeksiyon, saraciyeye, triko, çorap, deri gibi sektörlerde değil, otomotivde, beyaz eşyada ve kimyada Türk ihracatçısı zorlanıyor. Turizmde artan işçilik, gastronomi yeme-içme ve genel maliyetlerden dolayı daha pahalı bir ülke haline geldik. Dolayısıyla Türkiye’den bazı turistlerin artan fiyatlara bağlı olarak alternatif rotalara yönelmesi ile karşı karşıya kalabiliriz.”



NİSANDA EĞİTİM YAĞMURU BAŞLIYOR!

CI 101 FİNANSAL ANALİZ 7-11 NİSAN İSTANBUL	CI 103 KARAR ANALİZİ 15-19 NİSAN KUŞADASI	CI 102 PİYASA ANALİZİ 21-25 NİSAN İSTANBUL
---	--	---

THE CCIM INSTITUTE
in İSTANBUL

0 540 224 62 66 ccim.com

Türkiye, 5G'yle dijital dönüşümde vites yükseltiyor

Bu yıl yapılması planlanan 5G frekans ihalesi öncesinde operatörler de altyapı yatırımlarında vites yükseltti. Yerli teknoloji şirketleri de milli çözümler geliştirmeye odaklandı. Ancak özel sektörü daha kapsamlı yatırıma yönlerecek teşvik ve stratejik planlamaya ihtiyaç olduğu belirtiliyor.

BARIŞ CABACI

TEKNOLOJİNİN gelişimi sadece iletişimimizi değil, yaşam ve çalışma biçimimizi de değiştiriyor. Hem internet hızını hem de sektörleri etkileyecek olan beşinci nesil mobil iletişim (5G) teknolojisine geçiş için hazırlıklar hızlandı. Devlet, 5G konusunda yol haritasını oluşturarak yerli teknolojileri teşvik ediyor ve frekans ihalesine hazırlanıyor. Özel sektör operatörleri ise altyapı yatırımlarını artırarak pilot 5G uygulamalarını hayata geçirmeye başladı.

İHALELERİN ARDINDAN BAŞLAYACAK

Türkiye, 5G teknolojisini ticari olarak devreye almak için bu yıl kritik bir aşamaya giriyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK), 5G frekans ihalesini 2025 yılı içinde tamamlamayı ve 2026 itibarıyla hizmete başlamak hedefliyor. Öte yandan, şimdiden TBMM ve stadyumlarda 5G kullanılmaya başlandı.

ULAK'LA ANLAŞMALAR ARTIYOR

Türkiye'de telekomünikasyon sektöründe hem yerli hem uluslararası işbirlikleriyle 5G teknolojisine geçiş hızlanıyor. Özellikle son yıllarda operatörler ve teknoloji şirketleri arasında stratejik anlaşmalar imzalandı. Turkcell, Barcelona'daki Mobil Dünya Kongresi 2025'te yerli iletişim teknolojilerini geliştirmek için ULAK Haberleşme ile önemli bir işbirliği protokolü imzaladı. Bu anlaşmayla Turkcell, Türkiye genelinde 3 bin 250 sahada yerli üretim ULAK baz istasyonlarını devreye sokacak. Böylece 4.5G/5G destekli yeni nesil ürünler kullanılmaya başlanacak. Benzer şekilde, Türk Telekom da yerli 5G ekosistemini güçlendirmek için iştirakleri ve yerli teknoloji firmalarıyla ortaklıklara gitti. Şirket, 2025 başında Argela gibi kuruluşlarla yerli ve milli 5G ürünleri geliştirmek üzere bir anlaşma imzaladı. Ayrıca ULAK ile Türksat arasında, akıllı ulaşım sistemleri için 5G özel seabeke kurulmasına yönelik bir sözleşme yapıldığı ve İstanbul'da Hasdal-Havalimanı arasındaki 30 km'lik yolun bu kapsamda akıllı hale getirileceği açıklandı.

SAĞLIK VE TARIM İÇİN HAZIRLIK

Mobil operatörler, 5G'ye geçiş hazırlıkları için altyapı yatırımlarını hızlandırdı. Türk Telekom, '5G'ye en hazır operatör' iddiasıyla mobil baz istasyonlarının yüzde 54'ünü fiber optik ağlara bağladığını duyurdu. Şirket, 2024 yılı boyunca 475 bin kilometreye ulaşan fiber kablo ağı oluştururken, 5G teknolojisine uyumlu yatırımlara yöneliyor. Türk Telekom, 5G teknolojisini farklı alanlarda da denemeye başladı. Örneğin, Türkiye'de ilk canlı 5G stadyum yayını, 2024-2025 futbol sezonunun açılışında gerçekleştirildi. Dört büyük spor kulübünün stadyumlarında taraftarlara 5G deneyimi sunuldu.

Şirket ayrıca 5G ile uzaktan cerrahi operasyon ve otonom traktör gibi yenilikçi denemeler yaparak bu teknolojiye yönelik kullanım senaryolarını test ettiğini açıkladı. 6 ilde ULAK baz istasyonlarını kullanan Türk Telekom, yerleşme ve yerli iletişim ağı kurmak için de çalışmalarını sürdürüyor.

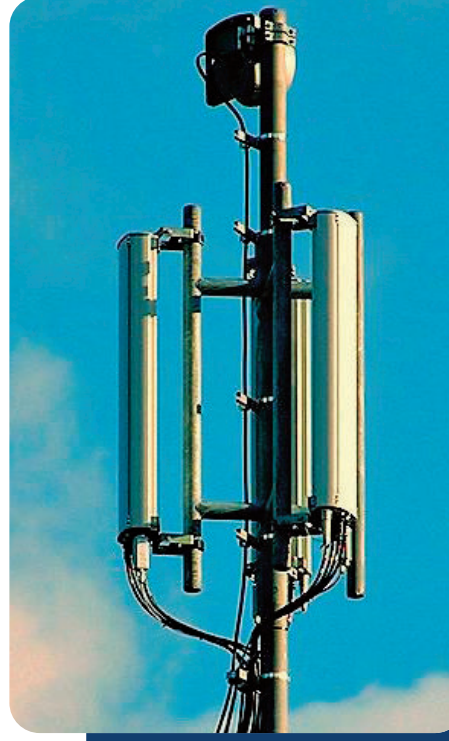
YATIRIMLAR DA ARTIYOR

Turkcell de 5G'ye yönelik yatırımlarını artırıyor. Turkcell, halihazırda ülke genelinde binlerce 4.5G baz istasyonunu 5G uyumlu hale getirmek için modernize ederken, ULAK işbirliğiyle yeni nesil yerli istasyonlar kurmaya hazırlanıyor.

Türkiye'nin 5G'ye geçiş sürecinde yatırımların kritik öneme sahip olduğunu belirten Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş İnsanları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, "5G, yalnızca daha hızlı internet değil, sanayiden ulaşım, sağlıktan eğitime kadar birçok sektörü dönüştürecek bir altyapı. Özellikle yapay zekayla entegre bir şekilde kullanıldığında birçok sektörün daha hızlı değişmesini sağlayacak. Bu nedenle hem devlet hem de özel sektör olarak yatırımlarımızı stratejik ve uzun vadeli planlamamız gerekiyor" dedi.

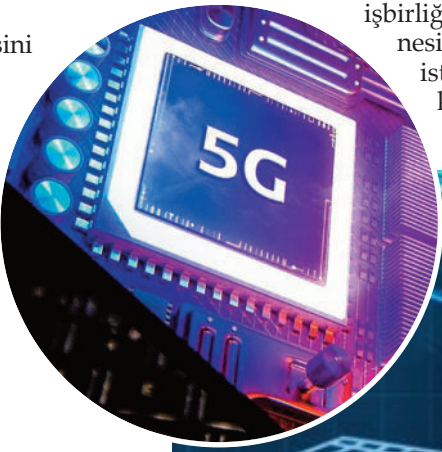
TEŞVİKLERLE DESTEKLENMELİ

En büyük yatırımların fiber altyapı ve baz istasyonlarına olması gerektiğini belirten Turnacı, şunları



Şimdiden yatırım yapılmalı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, 2026'da kullanıma geçilmesi beklenen ve 4.5G'den 10 kat hızlı veri iletişimi imkanı sağlayacak 5G teknolojisine Türkiye'de birçok şeyi değiştireceğini vurgulayarak, şunları kaydetti: "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. 5G'nin 2030 yılında küresel ekonomiye de 930 milyar dolardan fazla katkı sağlaması bekleniyor."



Şirket, global teknoloji firmalarıyla da ortak çalışarak şebekesini 5G ve ötesine hazır hale getirmeyi amaçlıyor.

Öte yandan Turkcell, Samsung ile yerli üretim 5G şebekesi bulunan ve taksitle alınabilecek bir mobil cihaz için anlaştı. Turkcell CEO'su Ali Taha Koç, Türkiye'deki cihazların yüzde 17'sinin 5G'ye uyumlu olduğunu belirterek, Samsung ile yapılan anlaşma kapsamında 100 bin mobil cihazın alınacağını açıkladı. İzmir'de 100 milyon dolarlık yatırım ile yeni bir veri merkezi kuracağını açıklayan Vodafone Türkiye CEO'su Engin Aksoy da 5G teknolojisine Türkiye ekonomisine yıllık 120 milyar TL'nin üzerinde katkı sağlayabileceğini belirterek, 5G ihale sürecinde operatörleri yatırım yapmaya teşvik eden koşulların önemli olduğunu söyledi.

söyledi: "5G'nin yüksek frekanslı dalgalar kullanması nedeniyle ülke genelinde baz istasyonlarının ve fiber optik ağların yaygınlaştırılması lazım. Altyapı yatırımları büyük önem arz ediyor. Altyapı yatırımları büyük ölçekli ve maliyetli yatırımlar. Devlet teşvikleri ve özel sektör yatırımları ile sürdürülebilir bir finansman modeli oluşturulursa daha da hızlı ilerlenebilir. Telekom operatörlerine büyük sorumluluk düşüyor. 5G stratejik bir yatırım olduğu için belki operatörler ortak altyapı projeleri yapmayı da düşünebilir. Üniversiteler, teknoparklar ve girişimler desteklenerek 5G teknolojilerine yönelik yenilikçi çözümler üretilmeli. 5G teknolojisine cihaz ve ekipmanları için yerli üretimi teşvik eden politikalar geliştirilmeli."

5G ile yerli iletişim ağı kuruluyor

Dünyada birçok ülkenin haberleşme sistemlerini yerleşmeye çalıştığını belirten Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş İnsanları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, "5G'nin yüksek frekanslı dalgalar kullanması nedeniyle ülke genelinde baz istasyonlarının ve fiber optik ağların yaygınlaştırılması gerekiyor. Bu nedenle ULAK'ın 5G istasyonlarını yerleştirmek için yaptığı işbirlikleri, Türkiye'nin teknolojik bağımsızlığı açısından çok kritik bir adım" dedi.



Teknolojimizi ihraç ediyoruz



ULAK Haberleşme Teknoloji ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Dar, şu bilgileri verdi: "Sudan, Nijer ve Tacikistan gibi ülkeler de ULAK mobil baz istasyonlarını kullanıyor. Yani teknolojimizi geliştirerek ihraç etmeye de başladık. Turkcell, Türksat ve Türk Telekom ile 4.5G modernizasyonu ve 5G yatırımları kapsamında önemli imzalar atıldı. Bu anlaşmalarla Türkiye 5G ihalesi sonrasında operatör sahalarında servis vermeye başlayacak. ULAK mühendislerinin tasarladığı çözümlerle çekirdek seabeke ve yazılım tarafında uçtan uca yerli ve milli hizmetler sunmayı hedefliyoruz."

Henüz adapte olan ülkeyiz



Vodafone CEO'su Engin Aksoy, Huawei'nin hazırladığı dijitalleşme endeksinde 72 ülkenin üç kategoriye ayrıldığını belirterek, şunları söyledi: "Öncü ülkeler, dijital dönüşümü tamamlamış olanlar. Adapt olamayan çalışan ülkeler ise dijitalleşme sürecinde. Yeni başlayan ülkeler de dijital dönüşüm yolculuğuna henüz çıkmayanlar. Türkiye, adapte olmaya çalışan ülkeler arasında. 5G, yapay zeka ve bulut teknolojileri gibi alanlarda atılacak adımlar, küresel rekabette daha güçlü bir konuma gelmemizi sağlayacak. 5G teknoloji treni yakalanırsa bölgede söz sahipliğimiz daha da artacak."



Zorlu koşullara meydan okuyacak bir ticaret diplomasisi

Dünya oldukça kaotik bir dönem geçiriyor. ABD, Avrupa ve Rusya üçlüsü, Berlin Duvarı'nın yıkılmasından bu yana en büyük ayrışmasını yaşıyor. Bu ayrışmanın en büyüğü, ilginçtir ki, Atlantik İttifakı'nda gözlemleniyor. ABD, İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana Avrupa'ya açtığı güvenlik şemsiyesini geri çekmeye hazırlanıyor. Buna karşılık Avrupa Birliği, 800 milyar Euro'luk savunma paketini devreye alma konusunda anlaşmaya vardı.

Bu küresel mücadelenin bir de Çin boyutu var. Aslında ABD'nin esas odaklanmak istediği ekonomik ve jeopolitik rakibi de o. ABD, bundan sonra Rusya ve Avrupa bölgelerindeki meselelerle vakit kaybedip Çin'in daha fazla güç kazanmasını istemiyor.

Tüm bu yaşananlar haliyle küresel ekonomiyi de etkiliyor. 1980'li yıllardan 2010'lara kadar büyük bir hızla dünyaya yayılan küreselleşme güç kaybediyor. Korumacı politikalar küresel ticareti ve büyümeyi yavaşlatıyor.

Türkiye'nin zorlu sınavı

Türkiye, bu zorlu ortamda küresel ekonomiden aldığı payı artırmak için büyük bir uğraş veriyor. Konu zulüm, yıkım ve savaş olduğunda Türkiye, her zaman olduğu gibi istikrardan ve barıştan yana taraf olacaktır. Fakat ticaret diplomasisinde Türkiye'nin taraf olma gibi bir lüksü yoktur. Türkiye; tarihi, coğrafi konumu ve iktisadi bağlantıları gereği yukarıda saydığım dört büyük aktörle de çok uzun yıllardır devam eden temaslara sahip bir ülkedir. Bu özelliği ile birçok ülkeden ayrışır. Dolayısıyla bu dört aktörle de Türkiye'nin pragmatik biçimde iktisadi ve ticari ilişkilerini doğru boyutlarda geliştirmeye ihtiyacı var.

Türkiye'nin ihracattaki Avrupa pazarının ağırlığını yüzde 30'lara doğru çekerek biraz daha Amerikan ve Asya pazarlarına doğru yönelmesi orta ve uzun vadede daha faydalı olacaktır. Doğu Asya'ya bağımlılığını azaltmayı hedefleyen Trump yönetimine Türkiye'nin önemli bir alternatif tedarikçi olduğunu göstermeliyiz. Avrupa tarafında ise dış ticaretten ziyade ortak yatırımlara yönelik bir strateji geliştirmeliyiz. Elektrikli araçlar ve savunma sanayi teknolojileri, Avrupalıların yeni dönemde ortaklığa yanaşabilecekleri alanlar olarak dikkat çekiyor. Bu tip ortak üretim ve teknoloji geliştirmeye Türkiye'nin ihtiyacı olduğu kadar Avrupa'nın da ihtiyacı olduğunun altını çizmek lazım.

Türkiye'nin Rusya ve Çin ile iktisadi ve ticari ilişkilerini geliştirmeye çalışması ise bir eksen kayması olarak değerlendirilmemeli. Türkiye, ticaret stratejilerini belirlerken hem tarihi ve coğrafi bağlantıları hem de değişen küresel ekonomik koşulları dikkate almak zorundadır. Dolayısıyla sırtını ne Doğu'ya ne de Batı'ya dönebilir. Mevcut koşullarda hem Batı hem de Doğu ile düzgün ve orantılı ilişkiler yürütebilmek Türkiye'nin alamet-i farikası olabilir. Batılılar için böyle bir müttefike sahip olmak da değerli olacaktır.

Özetle, Türkiye yeni dönemde küresel ekonomideki önemini ve ağırlığını artırmaya aday bir ülkedir. Önümüzde böyle bir fırsat var. Ticaret diplomasisinde doğru manevraları yapabilmek için ise öncelikle içeride makroekonomik istikrarı tesis etmemiz ve reel sektörün dinamizmini korumamız gerekiyor.

Körfez'in enerjide kilidi Türkiye'de

Yenilenebilir enerji kaynakları gün geçtikçe fosil yakıtların yerini alıyor. Bilgi birikimi bakımından dünyanın önde gelen ülkelerinden Türkiye, Körfez ülkelerinin yatırımlarında fosil-yenilenebilir enerji dönüşümünü gerçekleştirmesi için önemli bir yere sahip.

Türkiye'nin bu rolü Körfez ile yeni ticaret köprülerinin kurulmasına zemin hazırlıyor. Nitekim Türkiye Avrupa'da güneş paneli üretiminde birinci, rüzgar enerjisi kapasite artışında ise üçüncü sırada bulunuyor.

TÜRKİYE'ye, hem siyasi ilişkileri hem de kültürel bağlarının etkisiyle son yıllarda Körfez ülkelerinden gelen yatırımlar artıyor. İnşaatın gayrimenkule, savunmadan yenilenebilir enerjiye kadar birçok alanda işbirlikleri ve ticaret de geliyor. Ancak iki taraf arasındaki yatırım ve ticaret hacmi mevcut potansiyelin çok altında. Körfez ülkeleriyle yıllardır ticaret yapan Türk ve Arap iş adamları, finans ve gayrimenkulün yanı sıra bölgeyle işbirliğini artıracak en önemli alanlardan birinin de yenilenebilir enerji olduğunu söylüyor. Gerek Türkiye'nin yenilenebilir enerjide geldiği nokta, gerekse Körfez bölgesinde fosil yakıtların tükenmek üzere olması, iki taraf için de cazip işbirliği fırsatı sunuyor.



Mesude DEMIRHAN

ALTERNATİF KAYNAKLAR

Özellikle Türkiye ile Katar arasındaki ilişkilerin sinerjisi, Katar'a uygulanan ambargo sonrasında zamanla tüm Körfez ülkelerine yayıldı. Kuveyt, Suudi Arabistan, Umman, BAE ve diğer Körfez ülkeleri, Türkiye ile savunma sanayinden enerjiye kadar birçok alanda işbirliği yaptı. Bu nedenle taraflar arasında yeni işbirlikleri için gerekli altyapı da hazır.

Milletlerarası İlişkiler ve Diplomasi Merkezi (MİD) Başkanı Dr. Celalettin Duran, Körfez ülkelerinin mevcut ekonomik sistemlerinin sürdürülebilir olmadığını farkında olduklarına dikkat çekerek, "Körfez ülkeleri, alternatif sistem arayışı konusunda yoğun çaba içerisinde. Bu nedenle petrol ve doğalgaz merkezli ekonomilerini farklı sektörlerle taşımaya çalışıyorlar. Bunun için de tükenen fosil yakıtlara alternatif yeni enerji kaynaklarına yatırım yapıyorlar" dedi.

MÜHENDİSLİK DESTEĞİ

Körfez ülkeleri, mevcut kaynaklardan kendi ihtiyaçlarını karşılayabilecek durumda olmalarına rağmen son dönemde yenilenebilir enerjiye yöneliyor. Aynı zamanda ciddi nükleer enerji tesisleri inşaatı da gündemde. Ancak hem toprak hem rüzgar hem de yenilenebilir enerji açısından Körfez ülkeleri verimli bir iklime sahip değil.

Bölgeyle çalışan iş insanları,



Türkiye'nin denizasırsı proje ihalelerine girerek Körfez bölgesine yatırım yapabileceğine işaret ediyor. Ayrıca Türkiye'nin enerji yatırımlarındaki teknoloji birikimine dikkat çeken iş insanları, "Türkiye hem coğrafi yakınlığı hem de kalitesiyle bölgedeki rüzgar ve enerji yatırımlarına teknolojik destek verebilir. Fiyatta Çin'le rekabet etmek zor olsa da Türkiye, teknoloji ve lojistik anlamında avantajlı. İmalat, inşaat, kurulum ve mühendislik hizmetleri açısından da Türkiye önemli bir alternatif olabilir" diyor.

TEKNOLOJİYE YATIRIM

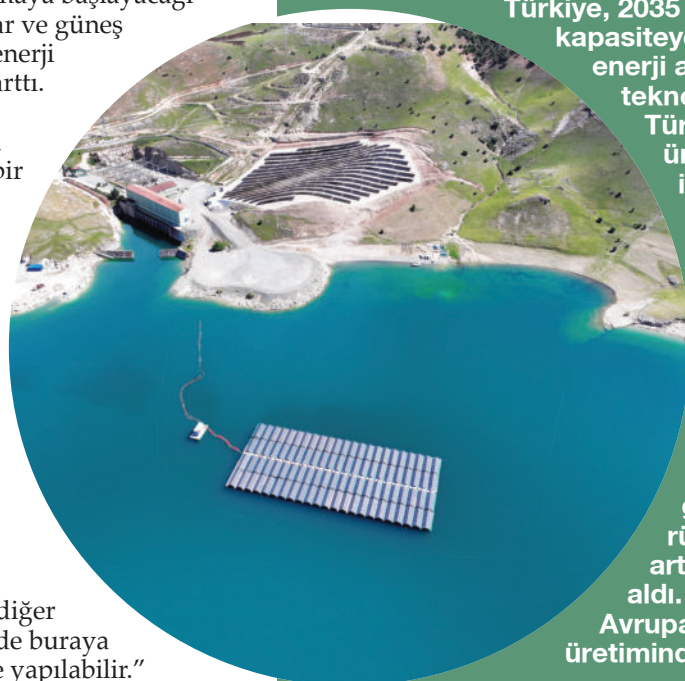
İstanbul Ticaret'e konuşan Milletlerarası Eğitim, Teknoloji ve Ar-Ge Merkezi-METAM Genel Direktörü Enes Güneşli, Körfez bölgesinde yenilenebilir enerji yatırımlarına ilişkin şu tespitlerde bulundu: "Körfez ülkeleri, ekonomilerinin petrol ve petrol ürünlerine dayalı olduğunun farkında. Bu nedenle dünyada yaşanabilecek krizler, savaşlar ve başka risklerle birlikte yatırımlarını teknolojik alanlara kaydırmaya başladı. Dünya petrollerinin yüzde 10'undan fazlası Kuveyt'ten çıkıyor. Kuveyt'in nüfusu az ama geliri fazla. Bu geliri de artık petrol ve doğalgazdan ziyade teknolojik alanlara yönlendirme gayretindeler. Katar ve BAE, bu konuda öncüydi. Suudi Arabistan yapısal olarak daha hantaldı. Ancak 2030 vizyonu kapsamında tüm çalışma, altyapı ve projelerini hazırlıyorlar. Mekke'den Medine'ye hızlı trenler çalışıyor. Bunun inşasını da Türk firması yaptı. Ülkede akıllı şehirler projesi kapsamında raylı sistem yatırımları da devam ediyor. Kuveyt'te de akıllı şehirler konusunda yeni açılımlar mevcut. Katar ise yurt dışında çok ciddi yatırımlar yapan bir ülke. Teknoloji ve enerji alanındaki bilgi birikimimiz Katar'a taşınabilir. Bunun için hem devlet hem de işletmeler

düzeyinde işbirliğine gidilmeli."

Güneşli, akıllı şehirler projesinin bugün tüm Körfez ülkelerinde uygulandığını ve burada tamamen elektrik ve güneş enerjisinden faydalanacakları bir ekosistem oluşturduklarını kaydetti. İnşaat sektörünün Türkiye'nin en güçlü olduğu alanlardan biri olduğunu vurgulayan Güneşli, Türk firmalarının Körfez bölgesinde sağlıklı çalışabileceği mekanizmaların daha da güçlendirilmesi gerektiğini söyledi.

2030'A KADAR DÖNÜŞÜM

Enes Güneşli, enerji aksında 2030'a kadar değişimin söz konusu olacağına ve belki fosil yakıtlı araçların ömrünü tamamlamaya başlayacağına işaret etti. Körfez ülkelerinde elektrikli otomobillerin sıkça görüldüğünü dile getiren Güneşli, şöyle konuştu: "Bu eğilim dünyada da bir akım halinde. Önümüzdeki süreçte de petrolün kullanımının azalmaya başlayacağı varsayarak rüzgar ve güneş gibi yenilenebilir enerji kaynaklarına ilgi arttı. Türkiye de güneş enerjisi anlamında zaten çok önemli bir bölge. Körfez bölgesi de güneş enerjisi sorununun olmayacağı bir yer. Dolayısıyla bu alanlara doğru ciddi bir rağbet olacak. Yenilenebilir enerjide Alman ve Çin firmalarıyla rekabet edecek firmalarımız var. Özellikle solar ve diğer alternatif enerjilerde buraya doğru bir yönelme yapılabilir."



Yeni bir döneme girildi

Milletlerarası İlişkiler ve Diplomasi Merkezi (MİD) Başkanı Dr. Celalettin Duran, Türkiye ile Körfez arasında yeni bir döneme geçildiğini söyledi. Duran, başta Suudi Arabistan olmak üzere tüm Körfez ülkelerinin 2030-2050 arasında kendi kendine yetebilir hale gelmeyi planladığını belirterek, şöyle konuştu: "Ülkemizin

son yıllarda teknoloji ve savunma alanındaki başarıları, coğrafi yakınlık avantajıyla birlikte bölgesel işbirliği imkanlarını artırıyor. Daha önce bu alanlarda Avrupa ve ABD'ye bağımlı olan Körfez, artık sunduğu avantajlar, bölgesel gelişmeler ve güvenlik sebebiyle ülkemize yöneliyor."

Türkiye neden avantajlı?

MİD Başkanı Dr. Celaladdin Duran, Körfez ülkelerinin ilk olarak gelir kaynaklarını çeşitlendirmeye veya ticaret yolu olmaya yöneldiğini söyledi. Duran, Suudi Arabistan'ın turizm ve sanayi üretimine odaklanırken, BAE'nin uluslararası ticaret yolu olmayı hedeflediğini belirterek, bölgedeki değişimin Türkiye'ye etkilerini şöyle anlattı: "Katar ve Kuveyt, küresel şirketlere ortak olarak yeni bir ekonomik sisteme geçiş planlıyor. Umman, geç

kalmış bir ülke olarak çok uluslu yeni bir açılım hamlesi içerisinde avantajlar sunuyor. Alternatif enerji konusunda oldukça hırslı. Ülkemiz yenilenebilir enerji, alternatif enerji konusunda oldukça iyi. Körfez ülkeleri dünyanın birçok yerinde yenilenebilir enerji alanlarına yatırım yapıyor. Almanya ve Çin arasındaki rekabete göre ilerleyen süreç, yeni dönem bölgesel birçok faktör sebebiyle Türkiye'yi avantajlı kılıyor. Zira enerji aynı zamanda bir güvenlik meselesi."

Avrupa'da lider

Coğrafi konumu ve iklim koşullarıyla güneş enerjisi santrali kurulumu için oldukça elverişli olan Türkiye, bu alanda Avrupa'da lider. Avrupa'da 2030 yılına kadar oluşacak 400 gigavatlık güneş paneli talebini karşılayabilecek bölgedeki tek ülke olan Türkiye, 2035 yılına dek 53 gigavatlık kapasiteye çıkacak. Yenilenebilir enerji alanında yerli ve milli teknolojilere ağırlık veren Türkiye, rüzgar türbini üretiminde yine Avrupa'da ilk 5'in içerisinde yer alıyor. Avrupa'da geçen yıl 16.4 gigavatlık yeni kapasite kurulumu gerçekleştirildi. Bunun 13.8 gigavatını karasal rüzgar enerjisi santralleri oluşturdu. Türkiye, geçen yıl ilave ettiği 1.3 gigavatlık rüzgar enerjisi kurulu gücüyle Avrupa'da karasal rüzgar enerjisi kapasite artışında üçüncü sırada yer aldı. Nitekim Türkiye Avrupa'da güneş paneli üretiminde birinci.

TAM ÜYELİK İÇİN

Doğru yerde
doğru zamandayız

Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Avrupa Birliği'ne çağrıda bulunarak, "Türkiye'nin AB'ye tam üyeliğine yönelik diyalog kanallarının önündeki blokajın açılması gerekiyor. 20 yıldır bitirilmeyen katılım müzakerelerinin pratik adımlarını atmanın zamanı çoktan gelmiştir" dedi.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
BARIŞ CABACI-MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Avrupa Birliği'ne çağrıda bulunarak, "Türkiye'nin AB'ye tam üyeliğine yönelik diyalog kanallarının önündeki blokajın açılması gerekiyor. Doğru yerdeyiz, doğru zamandayız. Önümüzdeki süreçte Türkiye'yi dışlayan siyasi körlüğünden kurtulması, Avrupa ve dünya için vazgeçilmez bir öneme sahip olacaktır. 20 yıldır bitirilmeyen katılım müzakerelerinin pratik adımlarını atmanın zamanı çoktan gelmiştir" dedi.

Avdagiç, Oda'nın mart ayı olağan Meclis Toplantısı'nda küresel gelişmeleri ve iş dünyasının gündemindeki konuları değerlendirdi.

Yeni dünya paradigmasının Türkiye'nin geleceği için önemine değinen Avdagiç, "Türkiye büyük ve yerli savunma gücüyle, doğru ve potansiyeli yüksek ekonomisiyle, sahip olduğu jeostratejik önem ve eşsiz coğrafi konumuyla dünyanın iddialı üretim üslerinden biri olacaktır. Biz Türk iş dünyası olarak buna inanıyoruz. Şimdi bu fırsatı, doğru şekilde, deneyimli devlet adamlarımız tarafından değerlendireceğimize inanıyoruz" diye konuştu.

'PAZAR' YAPMAK İSTEDİKLERİ ÇİN'İN 'PAZARI' OLDULAR

Avdagiç, yeni dünya düzeninde üretimin pahalı ülkelerden, ucuz lokasyonlara kaydığını ifade etti. Çin ekonomisinin ucuz emek ve taklitten inovasyona geçmesiyle, eski paradigmanın da çatırdamaya başladığını belirten Avdagiç, ABD ve kimi güçlü Batı ekonomilerinin 'pazar' yapmak istedikleri devasa Çin'in 'pazarı' haline gelmeye başladıklarını kaydetti.

Avdagiç, dünyanın patronu olarak konumlandırılan ABD'nin 'diplomasi ve yumuşak güç kullanımının' yerine,

Yeni dünya düzeninde üretimin pahalı ülkelerden, ucuz lokasyonlara kaydığını söyleyen Avdagiç, "Çin ekonomisinin inovasyona geçmesiyle eski paradigma da çatırdamaya başladı. ABD ve kimi güçlü Batı ekonomileri, 'pazar' yapmak istedikleri devasa Çin'in 'pazarı' haline geldi" diye konuştu.

Trump 2.0 dönemiyle birlikte 'kaba gücü' inşa etmeye başladığını ifade etti. Avdagiç, bu yüzden ABD Başkanı Donald Trump'ın Beyaz Saray'a döndüğünde toprak iddiası ve ekonomik tehditleri dillendirmeye giriştiğini ve Kanada, Grönland, Panama Kanalı ve Gazze Şeridi'ni doğrudan Amerikan kontrolü altına almak istediklerini açıkladığını söyledi.

AVRUPA'NIN GÜVENLİK TEDİRGİNLİĞİ

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından güvenliğini Washington'a ve ABD'nin patronluğunu üstlendiği NATO'ya emanet eden Avrupa'nın panikle yeni bir güvenlik inşası arayışına girmiş görüldüğünü kaydeden Şekib Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu süreçte, Türkiye önemli bir güç olarak öne çıkıyor. Şöyle ki; Avrupalı müttefiklerine meydan okuyan Trump yönetimi, Avrupa'nın güvenliğe ilişkin vizyonunu net biçimde gösterdi. Brüksel'in yani AB ülkelerinin tedirginliği had safhada. Ama ABD'siz bir NATO hayaline kapılan Avrupa'nın yeni güvenlik mimarisinin inşasında basiretli davrandığını söylemek de pek mümkün değil. Bu jeopolitik gerilimler içinde NATO'nun ikinci büyük gücü olan Türkiye'nin, Avrupa'nın ve bölgenin güvenliği ile istikrarı açısından ne derece önemli ve caydırıcı bir rol oynayacağı açıktır."

DÜNYA JEOPOLİTİK 'DEHŞET DENGESİ' ÇAĞINA GİRDİ

Avdagiç, geçmişte bu türden yakın ve sıcak tehditlerin ortada olmamasının Türkiye'nin Avrupa nezdindeki öneminin görülmemesine yol açmış olabileceğini, Türkiye'nin Avrupa'nın savunma kapasitesini güçlendirme çabalarının dışında bırakılmış olabileceğini ama artık yeni bir dönemin başladığını söyledi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şöyle devam

Avdagiç, "Yaşanan gelişmeler dünyanın jeopolitik 'dehşet dengesi' çağına girmiş olduğunu gösteriyor. Görünen o ki, Türkiye bu çağın en önemli aktörlerinden biri olmaya aday. Bu imkan aynı zamanda Türkiye ekonomisi için de büyük bir fırsat sunuyor" dedi.

etti: "Açık olan şu ki; Türkiye, diğer birçok NATO üyesinin aksine, Varşova Paktı'nın dağılmasından sonra da silahlı kuvvetlerine yatırım yaptı. Buna mecburduk çünkü, Ortadoğu'da yaşanan istikrarsızlık, Ege'de yaşanan ihtilaflar ve sınırlarımıza yönelen terör tehdidi, bunu zorunlu kılıyordu. Türkiye, son 20 yılda büyük başarıya imza attığı yerli ve milli savunma sanayii ürünleriyle göz dolduruyor. Ayrıca, pek çok silah ve mühimmat üretimiyle de birçok ülkenin ilgi odağı haline gelmiş durumda. Türkiye'nin 2024'te 180 ülkeye 300'den fazla savunma ürünü ihraç etmiş olması, bu alandaki başarısının göstergesi. Yaşanan baş döndürücü gelişmeler, Kuzey Atlantik İttifakı'nın çatırdamaya başladığını ve dünyanın jeopolitik 'dehşet dengesi' çağına girmiş olduğunu gösteriyor. Ve yine görünen o ki, Türkiye bu çağın en önemli aktörlerinden biri olmaya aday. Bu imkan aynı zamanda Türkiye ekonomisi için de büyük bir fırsat sunuyor."

Her yıl 43.3 milyar doları çöpe atıyoruz

Avdagiç, İTO'nun başlattığı ve İstanbul'da gıda israfını önlemeyi hedefleyen 'Gıdada İsrafa Dur De' kampanyasına ilişkin de şöyle konuştu: "Ülkemizde yılda 19 milyon ton gıda israf ediliyor. Bunun parasal karşılığı yaklaşık 1 trilyon 570 milyar lira; bir başka deyişle her yıl yaklaşık 43.3 milyar doları çöpe atıyoruz. Projemiz kapsamında İstanbul'da düzenleyeceğimiz eğitimlerle ilk aşamada 100 bin kişiye, dolaylı olarak ise 500 bin kişiye ulaşmayı hedefliyoruz."

Avrupa, Türkiye'yi dışlayan siyasi körlüğünden kurtulmalı

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın işaret ettiği gibi bu tarihsel sürecin Türkiye'nin Avrupa Birliği ile entegrasyonuna katkı sağlayabileceğine değinen Avdagiç, "Türkiye'nin, Avrupa ve dünyanın yeni güvenlik mimarisi açısından, her zamankinden daha da önemli bir hale geldiği kanaatindeyiz. Diğer yandan, Türkiye'nin hem ABD hem Rusya hem de Avrupa Birliği ile yakın

ilişkileri, küresel barışın ve istikrarın tesisinde ve korunmasında güçlü bir fırsat oluşturuyor. Dolayısıyla önümüzdeki süreçte Türkiye'yi dışlayan siyasi körlüğünden kurtulması, Avrupa ve dünya için vazgeçilmez bir öneme sahip olacaktır. 20 yıldır bitirilmeyen katılım müzakerelerinin pratik adımlarını atmanın zamanı çoktan gelmiştir" diye konuştu.

KOBİ kredilerine pozitif ayrımcılık yapılmalı

Şekib Avdagiç, faiz indirimlerinin ticari kredi faizlerine yansımada dikkat çekerek, şunları söyledi: "Merkez Bankası, mart ayı toplantısında politika faizini 250 baz puan indirerek yüzde 42.5 seviyesine çekti. İş dünyası olarak söz konusu indirim, aynı şekilde ticari kredi faizlerine de yansımaları bekliyoruz. Bankacılık sektörünün bu konuda ne yazık ki yeterli hassasiyet içinde olmadığını görüyoruz. Önümüzdeki dönemde kamunun kredi piyasasında

düzenleyici bir rol üstlenmesini ciddi ve önemli bir ihtiyaç olarak görüyoruz. Bu kapsamda KOBİ kredilerine faiz ve vade olarak pozitif ayrımcılık yapılması ve reeskont kredileri ile KGF kredilerinde rekabeti sağlayacak ölçüde uygun maliyetle kaynak oluşturulması büyük önem arz ediyor. Bu desteklerin ve kredi piyasasında düzenleyici faaliyetlerin, aynı zamanda üretim açığının kapatılması yoluyla enflasyonla mücadelede de önemli katkı vereceğine inanıyoruz."

MECLİS'TEN YANSIMALAR



Dileğimiz barış ikliminin hakim olması

İSTANBUL Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, Oda'nın mart ayı Meclis Toplantısı'nda konuştu. Dr. Erken konuşmasının başında, sektörlerini temsilen İTO Meclisi'ne giren isimlerden değişenleri anons etti. Konuşmasında Ramazan ayının önemine dikkat çeken Dr. Erken, "İnşallah bu aydan en iyi şekilde istifade ederiz ve öylece bayramı hak ederiz. Özellikle Gazze'de olmak üzere savaş ve zulümlerin devam ettiği coğrafyalarda da bayram sevinci ve ikliminin hakim olmasını diliyoruz" dedi. Türkiye'ye 41 yıldır büyük acılar yaşatan terör belasının son bulması

için yeniden bir girişim başlatıldığını hatırlatan Dr. Erken, şunları söyledi: "Ramazan ayına terör örgütüne yapılan 'silah bırakın, örgütü feshedin' çağrısıyla girdik. 1 Mart'ta terör örgütünün bu çağrıya uyacağını açıklaması da ümitlerimizi artırdı. Takvim ve yol haritası henüz net değilse de ateşkes ilan edilmiş olması kayda değer. 'Terörsüz Türkiye' diyerek girmiş olduğumuz bu süreçte inşallah artık bu karanlık ve üzücü dönem sona erer. Fakat bu zor bir dönemec ve çok dikkatli olunması gereken bir süreci yaşayacağız. İş dünyası olarak hepimiz böylesi bir sakinliğin, barışın ve kardeşliğin yanındayız.

İnşallah kalıcı olur. Yarım asra yaklaşan bu ağır insani ve ekonomik maliyeti olan sorunun çözülmesi için her türlü imkânın değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz."

KOMSULARLA EKONOMİK İLİŞKİLER

Türkiye'nin ve iş dünyasının Suriye'deki gelişmeleri dikkatle takip ettiğini belirten Dr. Erhan Erken, şöyle devam etti: "Arada bazı sıkıntılar meydana gelse de bütüne bakıldığında gelişmeler iyi görünüyor. İsrail'in bölgedeki işgalci eylemlerinin son bulmasını ümit ediyoruz. Trump sonrası İsrail

yönetiminin ABD'den aldığı desteğin bölgedeki dengeleri bozucu nitelikte bir mahiyet arz ettiğini görüyoruz ve bir an evvel son bulmasını diliyoruz. İş dünyası olarak da kardeş ülkelerimizle canlı ekonomik ve sosyal ilişkilerimizin yeniden normal seyrine dönmesini arzu ediyoruz."

İSTİKLÂL MARŞI

Konuşmasında Osmanlı İmparatorluğu'nun son yıllarındaki savaşları hatırlatan Dr. Erken, "Balkan Savaşlarının ardından 1. Dünya Savaşı büyük bir felaketti bizim için. 18 Mart Çanakkale Zaferimiz kısa süreli bir mutluluk

rüzgan estirdiye de bu hazin sonu engelleyemedi maalesef. Çok şükür aziz milletimizin Mustafa Kemal Atatürk önderliğinde verdiği Kurtuluş Savaşıyla birlikte yeniden bir diriliş dönemi başladı. O süreçte İstiklâl Marşımız da ortaya çıktı. Merhum Mehmet Akif Ersoy'un kaleme aldığı ve 12 Mart 1921'de Büyük Millet Meclisimizde kabul edilen İstiklal Marşımız" dedi. Mehmet Akif'in dediği gibi 'Allah bu millete bir daha İstiklal Marşı yazdırmaz' sözünü paylaşan Dr. Erhan Erken, "Bu son barış çağrılarını İstiklal Marşımızın bize verdiği güçle beraber değerlendirmemiz gerekiyor" diye konuştu.

Meyve-sebzede fiyat için öneriler

Abdulmuti Baran-Meyve ve Sebze Meslek Komitesi: Yaş meyve

sebzede yüksek fiyatları aşağı çekmek için öncelikle yapısal sorunlar

çözülmesi. Arazi bölünmesinin ve arazilerin verimsiz kullanımının önüne geçilmeli. Tarım arazilerinin birleştirilmesi gerekiyor. Su kaynakları yetersiz, verimsiz kullanılıyor. Damlama ve yağmurlama sulama teknikleri desteklenmeli. Yüksek girdi maliyetleri çiftçileri zor durumda bırakıyor. Devlet desteği ile yerli gübre kullanımı artırılmalı. Arz talep dengesizliğine karşı sözleşmeli tarım ve kooperatifler desteklenmeli. Gençlerin tarımla uğraşması için teşvik programları geliştirilmeli. Toptancı halleri modernize edilmeli. Kayıt dışı satış engellenmeli. 60 milyon ton sebze ve meyvenin sadece yüzde 50'si kayıt altında. Toptan satış yalnızca toptancı haller üzerinden yapılmalı. Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) güncellenerek her üreticinin ne kadar üretim ve satış yaptığı takip edilmeli. Her aşamada denetim artırılmalı. Kayıtlı satıcılara vergi avantajı sağlanmalı. Ürünlerin izlenebilirliği konusunda tüketici bilinçlenmeli. Nakliye dağıtım ağı desteklenmeli. Mevsimsel planlama ve stok yönetimi yapılmalı.

Mali müşavirlerin sorunları çözülmeli

Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Türkiye

genelinde muhasebe sektörü müzde 60 bin stajyerimiz ve 130 bin çalışan

hizmet veriyor. Mali müşavirler olarak emeğin olduğu her yerde varız. Ancak, mali müşavirlerin sorumlulukları her geçen gün artarken, gelirlerimiz sabit kalıyor. Verilen taahhütler yerine getirilmeli ve mesleğimizin karşılaştığı sorunlar ivedilikle çözülmeli. Belirli bir kıdeme ulaşan mali müşavirlere yeşil pasaport hakkı tanınmalı ve kamu hizmeti niteliği taşıyan bu meslek için KDV oranları yeniden göz önüne alınmalı. Stajyerlerimizin istihdam sürecinde sigorta

primlerinin kolaylaştırılması, KOSGEB destek programlarından firmalarımızın faydalanabilmesi sağlanmalı. Mali müşavirlere arabuluculuk yetkisi verilmeli. Basit usulle ilgili de bir adım atılmasını bekliyoruz. Bu arada yapay zeka destekli vergi denetimi yapılacağı açıklandı. Dijitalleşme süreçleri ise 2025 yılı itibarıyla hayatımıza daha fazla entegre olacak. Tüm bu gelişmeler ışığında, mali müşavirlik mesleğinin hak ettiği değeri görmesi ve meslektaşlarımızın karşılaştığı zorlukların çözülmesi için somut adımlar atılmalı.

Taşımacılık belge fiyatları çok yüksek

Kazım Ekinci-Metal Ürünler ve Mutfak Ekipmanları Meslek Komitesi: Yolcu ve yük

taşımacılığını düzene sokmak için Karayolu Taşıma Kanunu çıktı. İlk başta 30'a

yakın belge isteniyordu. Bu belge türleri azaldı ama belge türlerinin fiyatları epey yükseldi. Bugün en düşük yetki belgesi 'K belgesi' harcı 101 bin lira. Üst limitte de L2 belgesi 1.5 milyon lira. Bu para döner sermayeye yatırılıyor ve her sene yükseliyor. Buna bir çeki düzen verilmeli. Bugün bir işletme araç alınca havadan bu para gidiyor. Her araç için de 3 bin 100 TL de harç yatırılıyor bu belgelere ek olarak. Bu araçlar her sene muayeneden geçiyor. Muayeneden geçmezse yetki belgesi düşürülüyor. Ticari araçların muayeneleri de çabuk olmuyor. Bu belge teminat mektubu olarak verilebilir mi? Buraya yatırılan paranın depozito gibi olması gerekiyor. Taşıma işleri organizatörlüğü tek belge halinde organize ediliyor; bu çok güzel. Ama bunun rakamı da çok yüksek.

İnternet hızını artırmalıyız

Osman Varoğlu-Telekomünikasyon Meslek Komitesi:

Türkiye'de internetle ilgili konuları sunmak istiyorum. 27 Şubat'ta 700'e yakın

üyenin yer aldığı sektörde 29 firmayla toplantı gerçekleştirdik. Bu toplantıda üye firmalarla İTO'nun faaliyetleri, fuar organizasyonları ile

sektörün sorun ve taleplerini konuştuk. Haksız rekabet uygulamaları, kayıt dışı ekonomi ürün tarafındaki problemler, piyasa denetimleri ve yetmişmiş personel konusu toplantıda öne çıktı. Bir de düşük kaliteli ürünler konusu çok kritik. Çünkü yangın telafisi olmayan bir konu. Sertifikalandırma ve laboratuvar sıkıntısı var. Uzun süreçler ve yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalıyorlar. Sektörel laboratuvar eksiklikleri konusunda ikili işbirliğini artırmalıyız. TSE ve BTK gibi sektördeki firmalarla işbirliği yapılabilir. Ürün standartları konusu çok ciddi. Ticaret Bakanlığı Ürün Güvenliği Genel Müdürlüğü ile iş birliği yapmalıyız. Telekomünikasyon Komitesi olarak sektör raporu hazırlıyoruz. Sektörde global olarak değerlendirdiğimiz konular var. Sektör beklenti anketi de çalışmanın içinde olacak. En öncelikli konumuz internet hızının çok düşük olması. Fiber altyapı yetersiz. İnternetteki hız konfor konusu değil. Üretimdeki verimliliği ve sosyal gelişmeyi etkileyen bir konu.

Mısır STA'sına dikkat edelim

Hikmet Tanrıverdi-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi: Sektörümüz,

istihdam açısından büyük bir kaynak olmasına rağmen ciddi bir daralma

yaşıyor. 2021 yılında 1 milyon 200 bin kişiye istihdam sağlarken, bu sayı 900 bin civarına düştü. İhracatımız da 19 milyar dolardan 17 milyar dolara geriledi. Artan maliyetler nedeniyle birçok yatırımcı, üretimlerini Mısır'a taşıyor. Çalışan maliyeti, kıdem tazminatı ve servis gibi ek giderlerle birlikte bin 500 dolara yaklaştı. Avrupa Birliği'nde de bu seviyelerde seyreden maliyetler, sanayinin büyümesini neredeyse imkânsız hâle getiriyor. Mevcut koşullarda, çalışarak zarar eden bir noktaya gelmiş durumdayız. Üstelik bu durum yalnızca hazır giyim sektöründe değil, pek çok sektörde benzer şekilde yaşanıyor. Mısır ile Türkiye arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) bulunuyor ve oradan buraya gelen ürünler vergisiz giriş yapabiliyor. Mısır'da kurulan ayakkabı tesislerinde montaj işlemi



yapılıyor. Türkiye'de üretim maliyeti 27 dolar olan bir ayakkabı, Mısır'da 14 dolara mal ediliyor ve vergisiz olarak Türkiye'ye ithal ediliyor. Bu tablo, Türkiye'nin

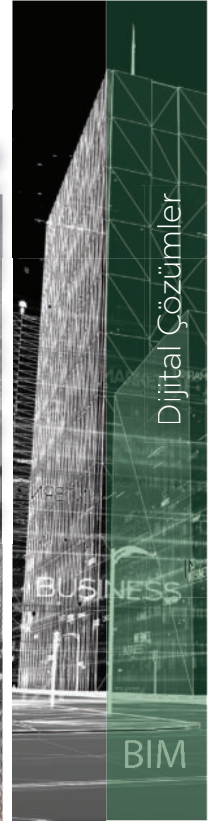
uzun vadeli sanayi politikalarına ihtiyaç duyduğunu açıkça gösteriyor. Bugün birçok fabrika satılığa çıkarılmış durumda. Teşvik uygulamalarındaki

yanlışlıklar sebebiyle Türkiye, makina hurdalığına dönüşme riskiyle karşı karşıya. Yatırım amaçlı ithalat yüzde 30 artarken, tüketim malları ithalatı

yüzde 54 oranında yükseldi. Sorunların çözülmesi için sanayi ve ihracata yönelik politikaların hayata geçirilmesi gerekiyor.

ÇUHADAROĞLU
MARKALARIMIZ

interal



interdigi



Dominik'ten işbirliği ziyareti

OSMAN KUVVET

DOMİNİK Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Elvis Antonio Alam, İstanbul Ticaret Odası'nu ziyaret etti. Büyükelçi Alam, İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer ile bir araya geldi. Dominik ekonomisi hakkında bilgi veren Büyükelçi Alam, iki ülke arasındaki ticaretin ve işbirliğinin artırılması gerektiğini vurguladı. Alam, Dominik'te turizm, enerji ve gayrimenkul alanında önemli fırsatlar olduğunu belirterek, bu sektörlerin Türk iş insanları tarafından değerlendirilmesinin her iki ülke açısından önemli olduğunu dile getirdi. Dominik'te 12 Türk menşeli firma olduğunu söyleyen Alam, serbest bölgede yer alan bir firmayı örnek vererek, bu firmanın iş hacmini kısa sürede

15 katına çıkardığını belirtti. Alam, "Dominik olarak şirket kurma sürecinde de kolaylıklar sağlıyoruz" dedi.

HEDEF 500 MİLYON DOLAR

Dominik-Türkiye arasındaki ticaret hacminin geçen yıl 250 milyon doların üzerinde gerçekleştiğini belirten Büyükelçi Alam, "Türk Hava Yolları'nın Dominik'e direkt uçuşu olması halinde iki ülke arasında ticaret hacminin kısa sürede artacağına inanıyoruz. İki ülke arasındaki ticaret hacmini 500 milyon dolara çıkarmak istiyoruz" diye konuştu. İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer de Amerika kıtasında fuarlar ve ticari heyetler düzenlediklerini belirtti. Özer, Dominik ile ticaret hacminin artırılması için daha aktif çalışılması gerektiğini vurguladı.

Sanayi üretiminde son gelişmeler

Türkiye İstatistik Kurumu, Ocak 2025 sanayi üretim endeksini açıkladı. Söz konusu bültene göre sanayi üretimi yıllık bazda yüzde 1.2 artarken, aylık bazda yüzde 2.3 oranında azaldı.

Yıllık bazda artışa bir bakalım. Madencilik ve taş ocaklığı sektörü endeksi bir önceki yıl aynı ayına göre yüzde 0.7 azalırken, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 1.2, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 5 arttı. Oysa 2024 yılının son ayında yıllık artış yüzde 7 idi. Dolayısıyla sanayi üretimi yıllık bazda yüzde 7 artıştan yüzde 1.2 artışa düşmüş oldu.

Şimdi 2025 Ocak ayındaki gelişmelere bakalım. Sanayi üretim endeksi aylık bazda yüzde 2.3 azalırken, detaylarda imalat sanayi sektöründeki azalmanın yüzde 3 olduğunu gözlemliyoruz. İmalat sektöründeki düşüş sıkı para politikasının etkisiyle dış kaynağa ulaşmanın zorlaştığı, yüksek reel faiz maliyeti nedeniyle finansmanın el yaktığı bir döneme geliyor. Bunun yanında artan TL bazlı maliyetlerle ihracatçının kâr marjları düşmeye başladı ve kura dayalı ihracat avantajı da kalmadığından kolay ihracat yolu da tıkandı.

Gümrük tarifeleri

Aylık gelişmelere göre, madencilik ve taş ocaklığı sektörü yüzde 7.5 artarak yıllıktaki düşüşün canlanmaya dönüşmekte olduğunu da açıkça ifade ediyor. Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımında ise yüzde 0.8 azalma olduğu görülüyor. Buradaki düşüş, azalan imalat sanayi üretim endeksinin enerjiye daha az ihtiyaç duyduğunu da teyit



Hikmet BAYDAR

ediyor.

Gümrük tarifeleri nedeniyle fiyatlamalarda oynaklıkların olduğu bir dönemde, gözden kaçırmamız gereken bir husus da gerek gümrük duvarlarının gerekse askeri gücün ticarete bir şantaj malzemesi olarak yoğun bir şekilde kullanılmaya başlamasıdır. Özellikle nadir element bulunan ülkelere silah karşılığı bu elementlerin verilmesi şartı dikkat çekicidir. Bunun yanında tarifelerin altın talebine ciddi etki yaptığını düşünürsek (600 ton civarında altın ABD firmaları tarafından talep edilmiştir) her kararın global ekonomilerde nasıl dalgalanmalara yol açabileceği unutulmamalı.

İhracat bağlantıları

Böyle bir dönemde ihracat bağlantılarını yapmak da kolay değildir. Dolayısıyla iç taleple ilgili daha ılımlı bir politika uygulanmasının zamanı geldi. Sanayi, üretmek için talebe ihtiyaç duyar. Bu talebin dışardan veya içerden muhakkak gelmesi gerekiyor. Ancak ikisi arasında önemli bir fark var. O da vadedir. Yurt dışına peşin satış ağırlıklı iken yurt içerisinde 8 aya varan vadeler görüyoruz. Üretici, bu vadelere kadar müşterisini fonlamak zorundadır. Bu da yetmez, sattığı ürünün vergisini ödemek için henüz nakit tahsilat yapmaması nedeniyle kredi kullanmak zorunda kalıyor. Yani ciro arttıkça KDV ödemek için kredi kullanılmak zorunda kalıyor. Bu da tabii ki finansman maliyetlerinin artması demektir. T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, KDV tahakkukundan birkaç ay sonra vergi tahsilatını yapsa piyasaya daha rahat nefes alabilecekti. Hele belirsizliklerin hakim olduğu şu zorlu dönemde.

Müşteri telkine değil kaliteye bakıyor

Bir ürünün üretim amacını tamamlayan en kritik süreç olan satışın temeli güvene dayanıyor. Uzmanların görüşüne göre, bireysel satıştan farklı olarak ihtiyaç odaklı ilerleyen kurumsal satış sürecinde; üretimle desteklenmeyen güven telkini, müşteri kaybına yol açıyor.



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

NİHAİ tüketiciye ürün tedarik eden firmalara satışın sembolize eden kurumsal satışın temeli güvene dayanıyor. Kurumsal satış, perakende satışın aksine yalnızca ihtiyaç odaklı ilerliyor. Bu nedenle satış temsilcisinin ilk dikkat etmesi gereken konuların başında teknik donanım, olumlu imaj ve zaman yönetimi geliyor. İstanbul Ticaret Odası da bu nedenle kurumsal satışta yaşanan gelişmeleri, 'Kurumsal Satış ve İşletmeler Arası Pazarlama Webinarı'nda masaya yatırdı. Toplantının açılışını, İTO Başkan Yardımcısı Ahmet Özer yaptı.

ÜRETİM SATIŞLA ANLAMLI

Özer, kurumsal satışın verimliliği doğrudan etkilediğini belirterek, her kurum için bu sürecin farklı ilerlediğini söyledi. Müşteriyle doğrudan ilişki kurmanın çok önemli olduğunu vurgulayan Özer, "Profesyonel yaklaşımın zorunlu olduğunu söyleyebiliriz. Bütün dünya satış ve pazarlama için mücadele ediyor. Hatta büyük savaşların bile bu nedenle çıktığını söyleyebiliriz. Üretim satışla anlamlı" diye konuştu.

NİTELİKLİ PAZAR

Toplantının moderatörlüğünü İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü Üretim Yönetimi ve Pazarlama Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Dr. Adil Ünal gerçekleştirdi. Toplantıda İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler

Enstitüsü Tedarik Zinciri Yönetimi Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Murat Erdal, kurumsal satışın püf noktalarına dair bir sunum yaptı. Prof. Dr. Erdal, kurumsal pazarın nitelikli ve nihai tüketici pazarına göre daha zorlu bir pazar olduğunu ifade ederek, "Örgütsel pazarda ihtiyaçlar ön plandadır. Teknik müzakereler sıklıkla yapılır. Kurumsal pazarın temel dinamiği profesyonellerdir" dedi.

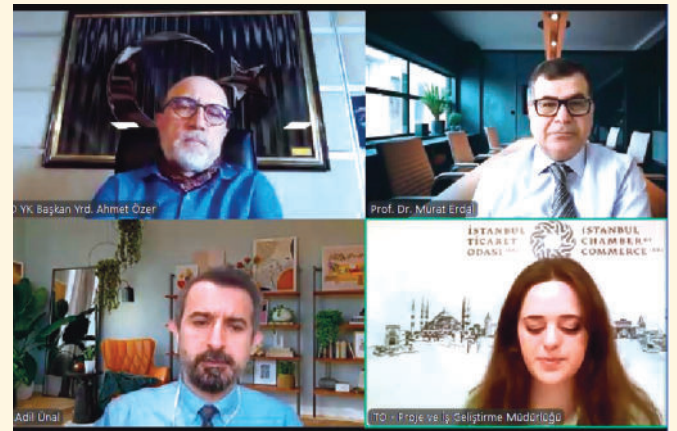
KURUM TEMSİLİ

Erdal, kurumsal satışta firmayı her aşamada temsil eden kişilerin satıştan sorumlu olduğunu belirterek, şöyle konuştu: "Bu durum bazen müşteri kaybına yol açabileceği gibi müşteri kazanmaya da vesile olabilir. Güven konusu satışta çok önemli. Üretimle desteklenmeyen 'hallederiz, bize güvenin, sorun yok' gibi güven telkin edici cümleler müşteri

kaybına yol açabilir."

MASANIN DİĞER TARAFI

Prof. Dr. Murat Erdal, masanın diğer tarafını iyi tanımak gerektiğini ifade ederek, kurumsal alıcıların beklentilerini çok iyi tanımlamak gerektiğini söyledi. Erdal, "Kurumsal satış, sabır gerektiren bir süreç. Satışta muhtaçlık dediğimiz sorunu yaşamamak için müşteri çok sık aranmamalı. Ancak arama aralıkları çok geniş de olmamalı. Satış ekibinin iş takibinde mutlaka keşif süreci olmalı" dedi.



Kurumsal hayatta yapay zeka kullanımı

Toplantıda İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü Üretim Yönetimi ve Pazarlama Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Dr. Adil Ünal da kısa bir sunum yaptı. Ünal, "İlerleyen süreçlerde yapay zeka kurumsal satışta ne kadar yer alacak" sorusuna yanıt aradığı sunumunda Türkiye'de bu sürecin hâlâ çok yavaş olduğu bilgisini paylaştı. Ünal, Türkiye'de kurumsal alanda yapay zeka kullanımının artmakla birlikte insanların karşılarında hâlâ sıcak iletişime ihtiyaç duyduğunu belirtti.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (63-85 PARSEL) MEKANİK İŞLER YAPIM
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Yalı Köşkü Cad. 969 Ada 63-85 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 969 Ada, 63-85 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI (63-85 PARSEL) PROJESİ'nin birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi MEKANİK İŞLER YAPIM
İşin Süresi	90 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	17 Mart 2025, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Berk ÇOPUR berk.copur@hfmimarlik.com 0212 528 33 40 Rıdvan YAZICIOĞLU ridvan.yazicioglu@ito.org.tr 0212 455 64 48



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (63-85 PARSEL) İNCE İŞLER YAPIM İŞLERİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Yalı Köşkü Cad. 969 Ada 63-85 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 969 Ada, 63-85 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI (63-85 PARSEL) PROJESİ'nin birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi İNCE İŞLER YAPIM İŞLERİ
İşin Süresi	90 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	17 Mart 2025, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Berk ÇOPUR berk.copur@hfmimarlik.com 0212 528 33 40 Yusuf ÖZCAN yusuf.ozcan@ito.org.tr 0212 455 64 58

Türkiye'deki startup yatırımları, 2024 itibariyle yeniden 1 milyar dolar sınırını aştı. Bu yatırımların 170 milyon dolarlık bölümü Teknopark İstanbul firmalarına yapıldı. Türk startaplara yatırımların yüzde 57'sinin ise yabancılara ait olması dikkat çekti.

Startup yatırımları 1 milyar doları geçti



TÜRKİYE'de startup yatırımları, geçen yıl hızlandı. Startups.watch tarafından hazırlanan 2024 Yılı Değerlendirme Raporu'na göre, yatırım miktarında ciddi bir artış görülürken, erken aşama yatırımlardan ileri aşama fonlamalara kadar birçok alanda değişimler görüldü. Özellikle TÜBİTAK BiGG Fonu'nun katkıları, fintech ve yapay zeka alanındaki yatırımların artması ve büyük çaplı satın almalar, ekosistemin gelişimini hızlandırdı. Geçen yıl tohum, erken ve ileri aşama girişim sermayesi yatırımları kapsamında 469 anlaşmayla toplam 1.1 milyar dolarlık yatırım yapıldı. Böylece anlaşma büyüklüğü yıllık yüzde 44, anlaşma sayısı ise yüzde 31 arttı.

TÜBİTAK BiGG FARK YARATIYOR

Türkiye'de yatırımların yüzde 85'i tohum sonrası dönemde yapılıyor. Tohum sonrası aşamalarda diğer ülkelere kıyasla



Barış CABACI

yatırım performansı oldukça zayıf. O nedenle 2024'te yeni gelişmelerden biri de TÜBİTAK BiGG Fonu'nun uluslararası yatırım turlarına katılması oldu. Girişimci başına 30 bin dolarlık yatırım ödemesi hedefleyen TÜBİTAK BiGG, geçen yıl toplamda 165 yatırım yaptı. Öte yandan, TÜBİTAK BiGG Fonu, biyoteknolojide 42, sağlık teknolojilerinde 32 ve yapay zekada

En çok yatırım alan sektörler

Yapay zeka	75
Biyoteknoloji	52
Sağlık	42
SaaS	33
Fintech	30
Tarım	29
Sürdürülebilirlik	28
Enerji	21
Oyun	21

27 yatırım gerçekleştirdi. Bu sektörler, Türkiye'de en yüksek yatırım alan sektörler olarak öne çıktı. BiGG yatırımları hariç tutulduğunda da yapay zeka liderliğini korurken; SaaS, fintech ve oyun sektörü en fazla yatırım çeken alanlar oldu.

455 YATIRIM FONU

Türkiye'nin sadece girişim ve girişimci sayısı artmıyor, yatırımcı sayısı da artıyor. Türkiye'de 2024 yılında 5 yeni kurumsal girişim sermayesi (CVC) fonu kuruldu. Böylece girişim sermayesi fonu 91'e ulaştı.

Şirketler tarafından kurulan hızlandırma programlarına bağlı hızlandırma fonları da dahil edildiğinde bu rakam 101'e ulaştı. Öte yandan 2024 yılında, rekor sayıda Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (GSYF) kurulması için yetki verildi ve GSYF sayısı 455'e ulaştı. 2019-2024 döneminde toplam yatırım büyüklüğü 2.7 milyar dolar olan 421 GSYF (1.1 milyar dolar) ve 60 geleneksel fon (1.6 milyar dolar) kuruldu.

SERİ A YATIRIMLARI

Geçen yıl tohum aşamasındaki yatırımlar yüzde 34 artarken, Seri A ve sonrası aşamalarda fon sayısı oldukça düşük kaldı. Ancak Seri A ve sonrası yatırımlara yabancı yatırımcı ilgisinin arttığı görüldü. 2024'te 21 erken ve ileri aşama yatırımın 12'sini yabancı yatırımcılar oluşturdu. Seri A fonlamasına ulaşmak zorlaşırken, erken aşama yatırımlar için fonlar daha erişilebilir hale geldi. Startups.watch kurucusu Serkan Ünsal, Seri A yatırımlarında geri kalındığını belirterek, özellikle Seri AB yatırımlarına odaklanılması gerektiğini söyledi. Ünsal, Seri A yatırımlarının artması için yapılması gerekenleri ise "Türkiye'de Seri A ve sonrası yatırımları artıracak teşvikler sağlanmalı. Yapay zeka, fintech ve oyun sektörlerinde global rekabeti artıracak projeler desteklenmeli" diye özetledi.

YÜZDE 57'Sİ YABANCI YATIRIMCI

Yabancı yatırımcıların Türk girişimlerine ilgisi son beş yılın en düşük seviyesine gerilemesine rağmen fintech ve oyun, uluslararası fonların en çok ilgi gösterdiği sektörler olarak öne çıktı. 2024'te gerçekleşen erken ve ileri aşama yatırımların yüzde 57'sinde yabancı yatırımcıların yer aldığı görüldü. 2024, Türkiye'deki girişimler için halka arzlar, çıkışlar ve satın almalar yoluyla büyüme fırsatlarının arttığı kritik bir yıl oldu. Gerçekleşen birçok işlem, yatırımcıları memnun etti.

KÖRFEZ'DEN GELENLER DİKKAT ÇEKTI

Yurt dışı startup işlemlerinde gerçekleşen en büyük işlem, BAE merkezli NEOPAY'ın yüzde 65 hissesinin Türk fintech şirketi Dgpay ve Bahreyn merkezli Arcapita Group Holdings tarafından 250 milyon ABD doları bedelle ortaklaşa satın alınması oldu. Diaspora işlemlerindeki en büyük işlem ise Türk girişimci Oğuzhan Atay'ın kurucuları arasında yer aldığı ABD merkezli sağlık teknolojileri girişimi BillionToOne'ın kalabalık bir yatırımcı grubundan aldığı 130 milyon ABD doları tutarındaki ileri aşama yatırım oldu.

OYUN CAZİBESİNİ KORUYOR

2024 yılında ekosisteme yatırım yapan global stratejik şirketler arasında DoubleU Games, Moon Active ve Game District bulunuyor. İşlem hacmi bakımından, Paxie Games'in DoubleU Games'e 67 milyon dolar satışla, Spyke Games'in Moon Active'den aldığı 50 milyon dolar erken aşama yatırımı bulunuyor.

Enflasyonla mücadelede 'üretim-arz' farkı



kerem.alkin@superonline.com

PLATFORM

Prof. Dr. Kerem ALKIN

Türkiye ekonomisinde enflasyonun 55 yıllık hikayesine baktığımızda, mal ve hizmet fiyatlarının düzenli ve sürekli artması anlamına gelen enflasyon sürecinin ağırlıklı nedeni 'arz yönlü' etkilerdir. Son 55 yılın en az yüzde 80'inde enflasyonun temel gerekçesi 'arz yönlü', yüzde 20'sinde ise 'talep yönlü'dür. Ekonomide tüketim ve yatırım eğilimini, yani 'iç talep'i yavaşlatıcı, ekonomik aktiviteyi soğutucu tedbirler, enflasyonla mücadele açısından belirli bir sonuca ulaşılmasını sağlasa da enflasyon belirli bir dönem için düşme, yavaşlama eğiliminde olsa da bir süre sonra 'arz yanlı' etkiler tekrar kendisini hissettirmek suretiyle enflasyonun yükselmesine sebep olur. Bu nedenle Türkiye ekonomisinde fiyat istikrarını zorlayan yapısal sorunları bertaraf etmek adına, yapısal reformlar enflasyonla mücadelede temel önceliklerdir.

İşte tam da bu noktada, Türkiye'de geniş bir kesim tarafından, sadece hane halkı düzeyinde değil, reel sektör temsilcileri nezdinde dahi sıkça karıştırılan bir noktaya işaret etmek gerekiyor: 'Üretim-arz' farkı. Üretim ile arz aynı kavramlar değildir. Kapalı bir ekonomide arzın tanımı, üretimden

stokların çıkarılması sonrası, piyasaya satılmak amacıyla sunulan mal miktarıdır. Açık bir ekonomide ise arz, yurtiçi üretim miktarı üzerine ithal edilen ürün miktarı eklenip, yine bundan stokların çıkarılması sonrasında, piyasaya satılmak için sunulan mal miktarıdır. Türkiye ekonomisinde enflasyonun nedeni üretim eksikliği değil, esas 'arz' kaynaklı sorunlardır. Türkiye'nin belirli dönemlerde yüksek tarım-gıda enflasyonu yaşamasının nedeni, Türkiye'nin yetersiz tarım-gıda üretimi yapması değil, üretilen ve ithal edilen miktarının piyasaya arzında gözlenen 'arz' sorunudur.

İsraf ekonomisi

Çiftçimizden, tarladan temin edilen ürünün tüketiciye ulaşmasında pek çok gerekçeye dayalı, ürünün tarladan toplanmasından paketlenmesine, taşıma metotlarından hallere ulaşmasına, hallerde yeniden fiyatlanarak piyasaya 'arz' sürecinde, üretilenin 'arza' dönüşümüne yönelik tedarik zincirinin tüm aşamalarında ciddi sorunlarımız var. Arz edilen ürünlerin toptan ve perakende dağıtımında, ticaretinde eski nesil yöntemlerde ısrarcı olunması nedeniyle fiyat

istikrarını ortadan kaldıran, yüksek enflasyona sebep olan kasıtlar, kötü niyet girişimleri de söz konusu. Devletin, ekonomi yönetiminin, kamu otoritesinin bu süreçteki hatalara, kasıtlara, kötü niyet girişimlerine müdahalesi bir yere kadardır. Bu nedenle ekonominin arz tarafındaki aktörler nezdinde bir süredir derinlik kazanan 'ahlak erozyonu' sorunuyla da tüketicinin bilinçlendirilmesi noktasında da yapılması gereken kapsamlı çalışmalara ihtiyaç var.

Yukarıda ifade ettiğimiz hususların yanı sıra, arz yönlü bir sorun olarak, Türkiye'de baş etmek zorunda olduğumuz bir önemli başlık da 'israf ekonomisi'dir. Her yıl ortalama 23 milyon ton gıdanın israf edilmesi, yılda 4 milyar adedin üzerinde ekmeğin çöpe gitmesi, her yönüyle ağır bir tablo. Kişi başına yıllık yaklaşık 93 kilogram gıda israfının söz konusu olduğu bir ekonomide, yanlış paketleme, yanlış pazarlama ve satış metotları, bilinçsiz tüketim gibi etkenlerle Türkiye adeta yapısal bir felaket yaşıyor. Hizmetler sektöründe ise 'arz' tarafında 'hırs enflasyonu' en kritik sorunumuz. Arz yanlı yapısal sorunlara çözüm, birinci önceliğimiz olmaya devam edecek.

17 girişime 170 milyon dolardan fazla değerlendirme ile yatırım

İstanbul Ticaret Odası'nın iştiraklerinden Teknopark İstanbul, girişimcilere sunduğu güçlü ekosistemle 2024 yılında da dikkat çekici yatırımlar aldı. Bünyesindeki Cube Incubation kuluçka merkezinde yer alan 17 girişim, toplamda 170 milyon dolardan fazla değerlendirme ile yatırım olarak ekosistemdeki büyümeye katkı sağladı.

Teknopark İstanbul yetkilileri, yatırımların önemli bir kısmının tohum (seed) ve erken aşama (early stage) seviyesindeki girişimlere yöneldiğini belirterek, şu bilgiyi verdi: "Bu durum, yatırımcıların yenilikçi ve yüksek potansiyelli projeleri erken aşamada desteklemeye istekli olduğunu gösteriyor. Özellikle küresel ölçekte yatırım eğilimleri incelendiğinde, girişim sermayesi fonlarının giderek daha fazla erken aşamadaki teknoloji şirketlerine yöneldiği görülüyor. Teknopark İstanbul girişimlerinin aldığı yatırımlar da bu

trendle örtüşüyor."

SEKTÖR DEĞİL TEKNOLOJİ

2024 yılı itibarıyla Teknopark İstanbul'daki yatırımlar sektör bağımsız bir yapıda gerçekleşti. Belirli bir sektöre odaklanmak yerine, yatırımcıların



yenilikçi teknoloji ve iş modellerine duyduğu ilgi öne çıktı. Bu da girişimcilik

ekosisteminin farklı alanlarda büyümesini destekleyerek, Türkiye'nin teknoloji üretiminde daha kapsayıcı bir yol izlemesini sağlıyor.

YATIRIM ALAN 17 GİRİŞİM

- Aot Mühendislik
- Krow Eğitim

Teknolojileri

- Arventek Bilişim

Teknolojileri

- LTC İnovasyon
- Turan App
- Quark Optical
- Alloya Teknoloji

Not: Yatırım turlarının devam etmesi nedeniyle bazı girişimlerin detay bilgisi paylaşılmadı.

BTM'de yatırım alan 15 startup

İTO'nun iştiraklerinden BTM girişimlerine de 69.460 milyon dolar değerlendirme üzerinden 5.380 milyon dolar yatırım yapıldı.

- Newky: Otomotiv, ulaştırma ve yapay zeka
- Exar: e-ticaret ve fintech
- Orbiba Robotics: Robotik teknolojiler
- Turan: Savunma, sanayi ve mobilite
- E-Garanti: Fintech ve e-ticaret
- İletmen: Lojistik ve perakende ticaret
- Swatchloop: Bilişim teknolojileri ve pazaryeri
- Postuby: Medya ve platform
- Acedemic Sight: Sağlık



- Arventek: Bilişim teknolojileri
- Şarj Nerde: Otomotiv ve akıllı ulaşım
- Startup Centrum: Yazılım, veri analitiği ve bilişim teknolojileri
- Magfi: Bilişim teknolojileri
- Agrovech: Tarım teknolojileri ve yapay zeka
- Musiwars: Müzik ve medya
- Kamyonda: Lojistik ve pazaryeri

İşletmelere küresel pazarlara açılma tüyoları

Koçtaş Genel Müdürü Dr. Oğuzkan Şatıroğlu, İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü tarafından düzenlenen seminerde, işletmelerin küresel pazarlara açılma süreçlerini, rekabet stratejilerini ve dijital pazarlama trendlerini öğrencilerle paylaştı.

ERTAN ERYILMAZ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü tarafından düzenlenen seminerde, işletmelerin dış pazarlara açılma sürecinde karşılaştıkları temel dinamikler ele alındı. Sütüce Yerleşkesi'nde gerçekleştirilen 'Uluslararası Ticaret Bölümü Seminerleri III-Yabancı Pazarlara Giriş Yöntemleri' etkinliğine katılan Koçtaş Genel Müdürü Dr. Oğuzkan Şatıroğlu, küresel pazarlara girişte en önemli aşamalardan birinin distribütör bulmak olabileceğini söyledi. Ürünlerin doğru dağıtım kanallarında konumlandırılmasının önemini vurgulayan Şatıroğlu, "Organizasyonel perakende, e-ticaret ve doğrudan satış gibi farklı dağıtım modelleri değerlendirilmeli" dedi. Dr. Şatıroğlu, fuarlara katılımın da işletmelerin yabancı pazarlara girişinde kritik bir adım olduğunu belirtti.

REKABETÇİ OLMALI

Firmaların uluslararası arenada başarılı olabilmesi için rekabetçi olmalarının şart olduğunu dile getiren Dr. Şatıroğlu, "Ürünlerin rakiplerine kıyasla hem daha kaliteli hem de daha uygun fiyatlı olması gerekir. Satış sonrası hizmetler de pazarda tutunmada belirleyici faktörlerden biri. Distribütörlerle çalışmak ek maliyetler getirdiği için markaların pazarlama iletişimine yatırım yapmaları kaçınılmaz. Dağıtım ücretleri, komisyonlar, lojistik giderler ve olası fiyat artışları, kâr marjlarını daraltabilir. Bu nedenle markalar doğrudan pazarlama ve iletişim stratejilerini güçlendirmeli. Bu, hem marka görünürlüğünü artırmak hem de müşteri bağlılığını sürdürmek açısından kritik bir



gereklilik" diye konuştu.

Kendi üretim sürecini yönetmenin avantajlarına da değinen Dr. Oğuzkan Şatıroğlu, sıfırdan bir üretim hattı kurmanın mı yoksa mevcut bir üretim tesisini devralmanın mı daha kârlı olduğunu analiz edilmesi gerektiğini söyledi.



yayarak pazarı anlamak gerekir."

Çin'in bir üretim merkezi olarak değerlendirilmesi sürecinde yapılan hatalardan da bahseden Dr. Şatıroğlu, marka gücünün yeterince kullanılmamasının ve yerel iş kültürünün göz ardı edilmesinin şirketler için ciddi maliyetlere yol açtığını belirtti.

Dijital pazarlamanın gücü

Seminerin son bölümünde öğrencilerin sorularını yanıtlayan Dr. Oğuzkan Şatıroğlu, Çin'e yaptığı bir iş seyahatinde bir sosyal medya platformunun satış için ne kadar güçlü olduğunu gözlemlediğini anlattı. Türkiye'de Koçtaş bünyesinde bu platformun etkin kullanımına yönelik bazı pilot kampanyalar başlattıklarını söyleyen Dr. Şatıroğlu, "Kampanya, herhangi bir tanıtım çalışması yapılmadan dahi çok olumlu sonuçlar verdi. Bu da dijital pazarlamanın gücünü gösteriyor" dedi.

ÇİN PAZARINDAN DENEYİMLER

Konuşmasında, Çin pazarına giriş sürecine dair örnekler veren Dr. Şatıroğlu, şunları kaydetti: "Markalaşma noktasında Finlandiya, Nokia sayesinde Çin'le ticaret fazlası verdi. Ancak Çin'de başarılı olmak; zaman, strateji ve sürekli yenilik gerektiriyor. Bu yüzden ilk etapta temsilcilik ofisi açmak ve süreci zamana



İş hayatında başarının anahtarları

Kariyer Merkezi'nin düzenlediği eğitimde, öğrencilere iş hayatında başarılı olmanın ve kariyer planlamanın yolları anlatıldı.

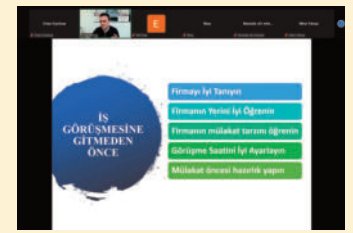
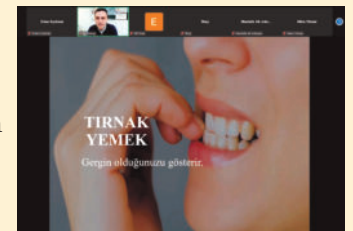
İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kariyer Merkezi tarafından düzenlenen 'İŞKUR Kişisel Gelişim ve İş Hayatında Başarı Eğitimi'nde, iş arama süreci, mülakat teknikleri ve kariyer planlaması konuları ele alındı.

Online olarak düzenlenen ve öğrenciler tarafından yoğun ilgi gören eğitimde, İŞKUR İş Kulübü Lideri Cihat Yanmış,

CV'ler işverenlerin ilgisini çeker. Gereksiz detaylardan kaçınılmalı ve deneyimler başvurulacak pozisyona uygun şekilde vurgulanmalı."

KARİYER PLANLAMASI

Kariyer planlamanının uzun vadeli bir yolculuk olduğuna dikkat çeken Cihat Yanmış, öğrencilere



mesleklerini bilinçli seçmeleri ve iş hayatının beklentilerine uygun şekilde kendilerini geliştirmeleri konusunda tavsiyelerde bulundu. Yanmış, "Üniversite yıllarında kulüp faaliyetlerine katılmak,

kişisel gelişim eğitimleri almak ve staj deneyimleri edinmek, mezuniyet sonrasında iş bulma sürecini kolaylaştırır" dedi.

MÜLAKAT SİMÜLASYONU

Eğitimin sonunda, iş görüşmesi pratiği yapmanın önemi vurgulanarak, gerçekleştirilecek grup ve bireysel mülakat simülasyonlarına katılan öğrencilere ciddi avantaj sağlayacağı belirtildi. Yanmış, kariyer yolculuklarında yardım talep eden herkese destek vermeye hazır olduğunu ifade etti.

CV NASIL HAZIRLANMALI?

Eğitimde, iş arama sürecinin en kritik adımlarından biri olan CV hazırlama konusunda da bilgiler verildi. Yanmış, CV'nin bir ikna aracı olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Bir veya maksimum iki sayfa uzunluğunda, sade ve net ifadelerle hazırlanmış

Üç fakültede görev değişimi



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde görev sürelerini tamamlayan İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, İletişim Fakültesi ve Mühendislik Fakültesi'nde yeni görev alan dekanlar için devir teslim törenleri düzenlendi.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde üç fakültede dekan değişiklikleri sebebiyle devir teslim törenleri gerçekleştirildi. İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, İletişim Fakültesi ve Mühendislik Fakültesi Dekanlıkları için düzenlenen devir teslim törenleri, Rektör Prof. Dr. Necip Şimşek'in ev sahipliğinde yapıldı.

10 YIL HİZMET ETTİ

Yaklaşık 10 yıldır İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekanı olarak görev yapan Prof. Dr. Mustafa Said Yazıcıoğlu, görevini Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hanifi Parlar'a devretti. Prof. Dr. Yazıcıoğlu, törende yaptığı konuşmada, fakültede verimli bir dönem geçirdiğini belirterek, "Bugün görevimi devrediyorum ve çok mutluyum, huzurluyum" dedi. Yeni Dekan Prof. Dr. Hanifi Parlar ise ekip çalışmasını sürdüreceklerini vurgulayarak, "Fakültemizi daha ileriye taşımak için çalışacağız" dedi.

İLETİŞİM FAKÜLTESİ'NİN YENİ DEKANI

İletişim Fakültesi'nde de devir teslim töreni gerçekleşti. Görsel İletişim Tasarımı Bölüm Başkanı Prof.

Dr. Rıdvan Şentürk, dekanlık görevini Prof. Dr. Celalettin Aktaş'tan devraldı. Prof. Dr. Aktaş, 6,5 yıllık görev süresince öğrencileri ve akademik kadroyu merkeze alan bir anlayışla çalıştıklarını söyledi. Yeni Dekan Prof. Dr. Rıdvan Şentürk de fakültenin bir bütün olarak uyum içinde çalışmasının büyük önem taşıdığını belirterek, "Hep birlikte fakültemizi daha ileriye taşımayı hedefliyoruz" dedi.

MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ'NDE DEVİR TESLİM

Mühendislik Fakültesi'nde dekanlık görevini yürüten Prof. Dr. Mehmet Hakan Hocaoglu, görevini Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Berk Ayvaz'a devretti. Prof. Dr. Hocaoglu, fakülteyi daha ileriye taşımının mutluluğunu yaşadığını söyleyerek, "Yeni dönemde de fakültemizin başarılarının artarak devam edeceğine inanıyorum" dedi. Görevi devralan Prof. Dr. Berk Ayvaz ise akademik ve idari görevleri bir arada yürütmenin önemine vurgu yaparak, "Fakültemizin gelişimi için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

'Yılın en iyisi' ödülünü aldı



EKONOMİM Gazetesi Kitap Kültür Yaşam ekinin '2024 Yılın En İyileri' ödülleri kapsamında, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Şefik Memiş'in 'Sevda-yı Vatan Tarladan Başlar' kitabı, araştırma dalında yılın en iyisi ödülüne layık görüldü.

İş Dünyası Araştırma Kitabı kategorisinde ödül sahibi olan Doç. Dr. Şefik Memiş, İstanbul Ticaret Borsası'nın 100. yıl kitabı olarak takdim ettiği Sevda-yı Vatan Tarladan Başlar kitabı ile 'tarım meselesi'ne Osmanlı Devleti'nin son yüzyılında başlayan 'yeni usul tarım' çalışmalarıyla ışık tutuyor. Ödülün gerekçesinde kitap için "Dönemin yazılı kaynaklarından istifade

edilerek hazırlanan kitap, bugün hâlâ geçerliliğini koruyan sorunların aslında sadece 'bugünün sorunu olmadığını' da anlamımıza yardımcı oluyor. Tarımın her halkı hem de devlet için bir servet vasıtası olduğu şiarıyla



yapılan çalışmalar okuyucuyu heyecanlandırırken, bugün için de örnek oluyor. Çok iyi araştırmaya dayanan bir çalışma" ifadeleri kullanılıyor.

Doç. Dr. Memiş'in ödüllü kitabı 'Sevda-yı Vatan Tarladan Başlar', Osmanlı tarım

politikalarını ve girişimcilik hareketlerini anlamak isteyen araştırmacılar için önemli bir kaynak olarak öne çıkıyor. Alanında fark yaratan bu eser, tarih ve ekonomi meraklıları için değerli bir başvuru niteliği taşıyor.



İşletmelerde araştırma ve geliştirme ihtiyacı

Hızlı bir değişim ve gelişimin yaşandığı dünyamızda, insanoğlu sahip olduğu bilgi birikimine her geçen gün yenilerini ekliyor. Çeşitli unsurların bir araya gelmesinden oluşan işletmelerin, her geçen gün gelişen ve yenilenen bilgilerden etkilenmesi kaçınılmazdır. Belirli amaçlara ulaşma çabası olan işletmeler, bunu gerçekleştirebilmek için çeşitli araçlardan, yöntemlerden yararlanırlar. Böylece belirli bir işleyiş mekanizması yerleşir. Girdiden çıktı aşamasına kadarki süreci kapsayan bu işleyiş; genelde aynı adımları içermekle birlikte, her örgütte kendine özgü farklılıklar gösterir.

Değişime ayak uydurmak

Günümüzde örgütlerin işleyiş süresini etkileyen en önemli unsurun, hızla gelişen bilgilere ve değişime ayak uydurmak olduğu söylenebilir. Ve araştırma-geliştirme birimleri, gelişime katkıda bulunarak bir lokomotif görevi yapar.

Özellikle bilgisayar teknolojisinin hızla gelişmesi, geleneksel üretim sistemlerini değiştirir. Mal üreten ya da belirli bir hizmeti gerçekleştiren sektörlerin, değişmelere ayak uydurabildikleri oranda gelişebildikleri ve amaçlarına ulaşma yolunda ilerledikleri söylenebilir. Dünyamızdaki bu hızlı gelişim ve paralelindeki değişim, hayatını sürdürme çabası içindeki örgütleri yeni arayışlara itti. Çünkü bir işletmeyi ilgilendiren gelişmeleri izlemek, uygun olanları belirlemek ve en önemlisi bu yenilikleri işletmenin bünyesine uygun bir şekilde uygulamaya koymak kolay değildir. Bu değişmelere ve gelişmelere ayak uydurmak, sürekli bir çabayı gerektirir. Söz konusu çabaların en önemli özelliği de 'bilimsellik' ilkesine bağlı olmaktır. Çünkü günümüzün modern işletmelerinin; hangi kitleye ne tür hizmetler veriyor olurlarsa olsunlar, bilimsel gelişmelere kapalı kaldıklarında hizmet kalitelerinin giderek düşeceği artık bilinen bir gerçektir. Gerek günümüzdeki teknik araştırmaların çokluğu gerekse insana yönelik bilgilerin her geçen gün daha da artması, işletmelerde söz konusu yenilikleri izleyecek bir birim oluşturma ihtiyacını doğurdu. Bu birim, hemen her örgütün kendi bünyesine göre oluşturacağı bir 'araştırma ve geliştirme' birimidir. Aslında özellikle mal üreten büyük işletmelerin çoğunda bu birimler mevcuttur. Ancak çalışan kişi sayısı bakımından daha küçük hacimli işletmelerde bu birimlerin oluşması yavaş yavaş gerçekleşiyor.

İşletmelerde insan unsuru

Araştırma-geliştirme biriminin öncelikle üzerinde durması gereken nokta, kuşkusuz insan unsurudur. Küçük ya da büyük hemen her işletmenin işleyişini sağlayan en önemli öğenin insan olduğu, artık bilinen bir gerçektir. Bu durum, insana ve özellikle onun bireysel özelliklerine yönelik araştırmaların ön plana çıkmasına yol açtı. Çünkü açık sistem anlayışına dayanan günümüz işletmelerinde; insan davranışlarının, kendisinin bireysel özellikleriyle yakından ilişkili olduğu ve örgüt yöneticileri tarafından bu özellikler tanındığı oranda sağlıklı bir örgütsel ortamın oluşacağı biliniyor. Özellikle büyük işletmelerde, girdiden çıktı aşamasına dek yapılan bütün işlemleri insanın yönlendirdiğini ve çalışma ortamında bireylerin etkileşiminin verime olan etkisinin bilinmesi; örgütleri insan davranışlarını anlamaya, bu alandaki gelişmeleri izlemeye yöneltti. Böylece işletmeler elemanlarının iş tatminine ulaşmalarını sağlarken, işletme amaçlarının gerçekleşmesini de sağlamış olurlar. Bunun için seçilen yöntem, öncelikle işletme yöneticilerinin insan konusunda bilgilendirilmesi ve yeni gelişmelerin onlara aktarılmasıdır. Bu yöntem, uygun programlarla tüm örgüt elemanlarını kapsayacak şekilde düzenlendiğinde gerek değişen teknolojiden gerekse insanlar arası etkileşimin yapıcı sonuçlarından yararlanılması sağlanmış olur.

Yazının tamamı istanbulticaretgazetesi.com/da...

Turizmde Ramazan bereketi bayramla artacak

İstanbul, Ramazan ayında da yerli ve Müslüman turistlerin cazibe merkezi olmayı sürdürüyor. Kültürel mirası, ibadet olanakları ve helal turizm altyapısıyla öne çıkan şehirde, her yıl yaşanan Ramazan canlılığının bayramda da sürmesi bekleniyor.

Helal turizmde genç fırsat

Türkiye, dünyada en fazla turist ağırlayan ilk 10 ülke arasında yer alıyor. Uluslararası turizm otoriteleri ise Türkiye'nin turizmde büyümeye devam edeceğine dair tahminler açıklıyor. Bu faktörlerle birlikte Türkiye'nin İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) ülkeleri arasında turizm alanında lider konumda olması, helal turizmde önemli bir potansiyel vaad ediyor.

Türkiye'nin helal turizmdeki zayıf yönleri arasında, bu alanda kapsamlı bir stratejik planın henüz hazırlanmamış olması ve helal turizm pazarına yönelik tanıtım ve pazarlama stratejilerinin eksikliği yer alıyor. Turizmciler, genç Müslüman nüfusun seyahat eğiliminin artması için Türkiye'nin bu alana daha fazla yatırım yapması gerektiğine işaret ediyor.

SERVET SENA SORKUN

İSTANBUL, Ramazan ayında hem yerli hem de yabancı Müslüman turistler için cazibe merkezi haline geldi. Özellikle Anadolu şehirlerinden ve İslam ülkelerinden gelen ziyaretçiler, kutsal ayı İstanbul'un tarihi camileri, kültürel atmosferi ve zengin mutfağı eşliğinde geçiriyor.

Şehirde, İslami kurallara uygun konaklama tesisleri, helal gıda sertifikasına sahip restoranlar ve ibadet olanakları sunan otellerin sayısı giderek artıyor. Müslüman turistler için özel hizmetler sunan işletmelerin artmasıyla artık İstanbul helal turizm pazarından da daha fazla pay alma iddiasında.

2030 TAHMİNİ

Helal turizm pazarının büyümesinde birçok faktör etkili oluyor. Bunlar arasında artan Müslüman nüfusu, gelişen orta sınıf ve yükselen geliri, genç nüfusun seyahat eğilimi ve teknolojik gelişmeler sayılabilir. 2030 yılına kadar dünya nüfusunun yüzde 26'sının Müslümanlardan oluşacağı tahmin ediliyor. Bu da helal turizm pazarının gelecekte daha da büyüyeceğine işaret ediyor.

2012'DEN SONRA YOĞUNLAŞTI

Önceki yıllarda yaşanan turist

hareketliliğine bakıldığında, bu Ramazan ayında da İstanbul'un yabancı ziyaretçiler için önemli bir durak olabileceği tahmin ediliyor. 2024 Ramazan Bayramı'nda İstanbul'daki otel doluluk oranlarının yüzde 60'a ulaşması, 2025 yılı için de beklentiyi kuvvetlendirdi. Turizm sektörünün hedefi, 2026'da bu oranları daha yükseltilmeye çıkarmak.

Bu yıl Ramazan ayında İstanbul'a gelen Müslüman turist sayısına dair kesin veriler



henüz açıklanmadı. Ancak, geçmiş yıllardaki veriler, özellikle Ortadoğu'dan gelen turistlerin İstanbul'u tercih ettiğini gösteriyor. 2012 yılında Ortadoğu'da yaşanan siyasi olaylar sonrası Türkiye ve özellikle İstanbul, bölgeden gelen turistler için alternatif bir destinasyon haline geldi. Türk Hava Yolları (THY) ve seyahat acenteleri tarafından düzenlenen 'Ramazan Fest' gibi kampanyalar, bu dönemde

İstanbul'a gelen turist sayısını artırsa da henüz hedeflenen

Asıl canlılık bayramda

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, Ramazan ayında otellerin durumunu şöyle özetledi: "Ramazan ayı sektör olarak çok önem verdik, özenle hazırlandığımız bir ay. Özellikle otel restoranlarında Ramazan ayına özel uygun fiyatlı iftar menüleriyle misafirlerimizi bekliyoruz. Sadece yerli misafirlerimizi değil, yabancı misafirlerimizi de iftarda ağırlamayı umuyoruz. Ramazan ayında otellerin doluluklarını etkileyebilecek düzeyde bir yabancı misafir hareketi beklemiyoruz. Bu dönem özellikle Körfez ve Ortadoğu ülkelerinden ülkemize gelen turist sayısı beklentimizin altında. Bayramla birlikte yine her yıl olduğu gibi bir hareketlilik olacağını ümit ediyor, çalışmalarımıza o yönde devam ediyoruz."

rakamlara ulaşamadı.

RAMAZAN'DA İSTANBUL

Ramazan ayında İstanbul'a seyahat etmek, hem Müslüman hem de gayrimüslim turistler için ekonomik ve kültürel açıdan avantajlı hale geldi. Bu dönemde uçak bileti fiyatları ve otel rezervasyonlarının daha uygun olduğu gözlemleniyor. Ayrıca, Ramazan'da İstanbul'daki alışveriş merkezleri ve pazarların daha sakin olması, turistlerin daha rahat alışveriş yapmasını sağlarken, iftar sonrası şehrin iklim ve kültürel atmosferi ise turistlere unutulmaz bir deneyim sunuyor.

SULTANAHMET VE EYÜP GÖZDE

Ramazan ayında İstanbul'da birçok etkinlik düzenleniyor. Geleneksel iftar sofraları, Ramazan pazarı ve sahur etkinlikleri, turistlere İstanbul'un kültürel zenginliğini deneyimleme fırsatı sunuyor. Özellikle Sultanahmet, Fatih ve Eyüp Sultan gibi tarihi bölgeler, düzenlenen etkinliklerle Ramazan'ın manevi atmosferini hissetmek isteyen turistler için ideal merkezler.

2026 Ramazan ayında da İstanbul'un, helal turizm potansiyeliyle Müslüman turistlerin ilk tercihleri arasında yer alması bekleniyor. Şehirdeki turizm hareketliliğinin artması, hem ekonomiye katkı sağlıyor hem de İstanbul'un uluslararası alandaki konumunu güçlendiriyor.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (63-85 PARSEL) ASANSÖR YAPIM İŞLERİ
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Yalı Köşkü Cad. 969 Ada 63-85 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 969 Ada, 63-85 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI (63-85 PARSEL) PROJESİ'nin birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi ASANSÖR YAPIM İŞLERİ
İşin Süresi	90 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	17 Mart 2025, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Berk ÇOPUR berk.copur@hfmimarlik.com 0212 528 33 40 Enes Ali KARAGÜL enes.karagul@ito.org.tr 0212 455 64 49

ÜRÜN TANITIM TEMSİLCİSİ EĞİTİMİ 44. DÖNEM

Son Kayıt Tarihi : 17 Mart 2025
Başlangıç Tarihi : 19 Mart 2025
Bitiş Tarihi : 7 Mayıs 2025
Eğitim Türü : Uzaktan Eğitim
E-posta : utt@ticaret.edu.tr
İletişim : 444 0 413 / 4706

Web Kayıt: sem.ticaret.edu.tr



Ayrotec, terzi usulü mühendislikle geliştirdiği klavyeleri, İTO'nun İhracata İlk Adım Programı'na katıldıktan sonra Katar ve Tayvan'a ihraç etmeye başladı. Firma, bu klavyelerin Çince ve Arapça versiyonlarını da geliştirdi.

Terzi usulü mühendislikle özel klavye ihraç ediyor

ÖMÜR KIRBAŞLI

TEKNOPARK İstanbul'da faaliyet gösteren Ayrotec, savunma ve havacılık sistemlerine yönelik ürün tasarımı yapan bir Ar-Ge firması. Özellikle insan-sistem arayüzü donanımları alanında mühendislik çözümleri üreten Ayrotec, terzi usulü hem müşterilerin ihtiyacına göre özel tasarım yapıyor hem de Ruggmate markasıyla üretim gerçekleştiriyor. Ürün gamını her geçen gün artıran firmanın ürünlerine yurt dışından da talep var. Ayrotec Genel Müdürü Çiğdem Akbaş, ürünlerini ve gelecek hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

HEM TASARIM HEM ÜRETİM

■ Ürün veya hizmetinizin hakkında bilgi verebilir misiniz?

İş kolumuzu iki ana grupta topladık. İlk kolda ihtiyaca yönelik, terzi usulü tasarım ve mühendislik hizmetlerini sürdürüyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik ürün tasarımı, prototip üretimi, test ve kalifikasyonlarını tamamlıyoruz. Talep edilirse seri üretimlerini de yaparak teslim ediyoruz. İkinci kolda kendi ürünlerimiz var. Ayrotec olarak ürünlerimizi geliştiriyor, test ediyor, kalifikasyonlarını sağlıyoruz. Ruggmate markamız ile de satış yapıyoruz.

ASELSAN VE HAVELSAN'LA MİLLİLEŞTİRİYOR

■ Türkiye'de birlikte çalıştığınız firmalar var mı?

Kendi ürünlerimizi geliştirmeye Aselsan ve Havelsan ile birlikte millileştirme çalışmalarıyla başladık. İlk olarak RSK-01 ürünümüz çıktı. RSK-01 askeri koşullara dayanıklı sağlamlaştırılmış bir klavye. Elektromanyetik sızdırmazlığı ve dayanımı üst düzeyde



bir ürün. Ayrıca su geçirmez, titreşime, şoka dayanıklı. -32 C ile +63 C arasında çalışabiliyor. İlk ürünün başarılı

olmasının ardından RSK-02 ile devam ettik. Bu klavye de benzer özelliklerde ve arka aydınlatması mevcut. Özellikle paletli araçlarda kullanıma dayanıklı bir ürün. Ürünlerimizin ana grupları operatör konsolları, yer kontrol istasyonları, tabletler, uzaktan kumanda panelleri, ekranlar, klavyeler ve joystickler.

GENİŞ ÜRÜN GAMI

■ Ürün çeşitliliği artıyor değil mi?

2024 yılında ürün çeşitliliğini artırmaya karar verdik ve toplamda 16 farklı ürün olacak şekilde klavye ailesini genişlettik. Deniz platformlarına yönelik, iztoplu ürünümüzün lansmanını Saha Expo'da yaptık. Bu anlamda yurt dışı rakiplerimiz gibi çeşitliliğe

sahip olduk. Seri üretime geçen en son ürünümüz ise RJH-01. Sağlamlaştırılmış bir joystick. Klavyelere benzer şekilde askeri koşullara dayanıklı bir ürün. Havelsan ile birlikte millileştirme kapsamında geliştirdik. Bu ürün, özellikle İHA'ların yer kontrol istasyonlarında tercih ediliyor.

İHA ÜRETEN FİRMALARLA GÖRÜŞÜYORUZ

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

Ürünlerimize hem yurt içinden hem yurt dışından ilgi var. Yurt içinde artık bilinirliğimiz arttı ve bin adetten fazla teslimat yaptık. Ama hedefimiz her zaman global bir marka olmaktır. İstanbul Ticaret Odası'nın hayata geçirdiği İhracata İlk Adım Programı'nın 16. Etabı'na başvurduk ve kabul aldık. Bu kapsamlı programın çok faydasını gördük. Yurt içinden aldığımız referansın gücüyle yurt dışına yönelik tanıtım faaliyetleri yürüttük. 2024 yılında da ilk ihracatımızı gerçekleştirdik. Tayvan ve Katar'a 200 adet klavye ihraç ettik. Klavyelerimiz, yer kontrol istasyonlarında kullanılıyor. Bu ihracat sayesinde Çince ve Arapça versiyonlarını çıkarttık.

2025 yılında Avrupa pazarına daha odaklı bir şekilde ilerliyoruz. Özellikle insansız hava araçları firmalarıyla görüşmelerimiz devam ediyor.

FARKLI SEKTÖRLERE HAZIRLANIYOR

■ Gelecekte farklı alanlarınız olacak mı, hedefleriniz neler?

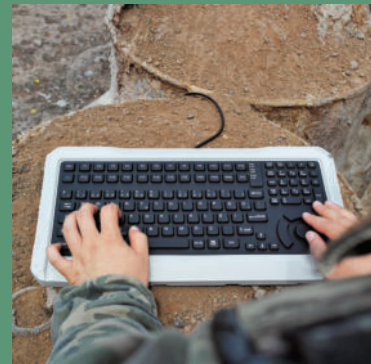
Uzun vadeli hedeflerimizde giyilebilir teknolojiler yer alıyor. Uzmanlığımızı bu alana doğru taşımak için çalışıyoruz. 2024 yılında biyosensörlü bir joystick geliştirme üzerine ilk adımlarımızı attık. Bu

sene de bu projeye ağırlık vererek çalışmalarımıza devam edeceğiz. Ürünlerimizi çifte kullanım (dual use) stratejisiyle çeşitlendirmeyi hedefliyoruz. Sadece savunma ve havacılık alanında kalmayıp, endüstri, medikal, oyun gibi alanlara açılmayı da planlıyoruz.

Teknopark İstanbul 'çok prestijli bir yer'

■ Teknopark İstanbul'da yer almak hangi faydaları sağlıyor?

Teknopark İstanbul, gerek ekosistemi gerek güçlü altyapısıyla çok prestijli bir yer. Birçok Ar-Ge firmasıyla iletişimde olma, eğitimler ve çeşitli tanışma etkinlikleri sunulan avantajlardan birkaçı. Burada yer almaktan dolayı mutluyuz.

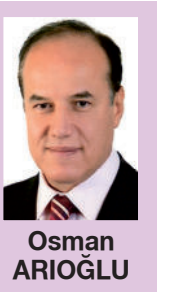


Özel dokunmatik ekranlar kullanıyoruz

Tasarladığımız pek çok üründe dokunmatik ekran kullanıyoruz. Askeri koşullar sebebiyle çoğunlukla sıradan ya da raf ürünü dokunmatik ekranları kullanamıyoruz. Özelleştirilmiş, katman katman tasarlanmış ürünler kullanmak gerekiyor. Müşterilerimize daha iyi bir hizmet verebilmek amacıyla 2024 yılında Tayvan merkezli dokunmatik ekran üreten Bifa Technologies firmasının Türkiye distribütörlüğünü aldık. Bu sayede hizmetlerimizi daha hızlı ve güvenilir bir şekilde sunabilir hale geldik.

Asgari kurumlar vergisinde önemli gelişme

Asgari kurumlar vergisi uygulaması, 7524 sayılı Kanunun 36. maddesiyle Kurumlar Vergisi Kanunu'na 32/C maddesi olarak eklendi ve 1 Ocak 2025 tarihinden itibaren yürürlüğe girdi.



Uygulama, istisna ve indirimler nedeniyle kurumlar vergisi ödemeyen kurumlar bakımından en azından yüzde 10 oranında bir asgari kurumlar vergisi alınmasını öngörüyor.

Maddenin kamuoyunda tartışılan ilk taslağında daha katı bir durum vardı. İştirak kazançları dışında herhangi bir indirim ve istisna yoktu. Yasalaşan metinde emisyon primi, risturn istisnası, taşınmazlardan elde edilenlerden hariç yatırım fon ve ortaklıklarının kazançları, serbest bölge ve teknoloji bölgeleri kazançları, sat geri kirala ve diğer bazı indirim ve istisnaların yapılabilmesine imkan verildi. Ayrıca teşvik belgeli yatırım yapan kurumlarda indirimli kurumlar vergisi uygulaması nedeniyle alınmayan kurumlar vergisi tutarının da hesaplanan asgari kurumlar vergisinden düşülmesine imkan sağlandı.

Geçmiş yıl zararları

Asgari kurumlar vergisi ile ilgili en çok tartışılan konulardan biri, geçmiş yıl zararlarının indirilip indirilmemesi konusuydu. Konuya ilişkin olarak yayınlanan 23 numaralı Genel Tebliğ ile geçmiş yıl zararlarının asgari kurumlar vergisi matrahından indirilmeyeceği ifade edilmişti.

Biz, konuya ilişkin daha önceki yazılarımızda indirim ve istisnalar ibaresi ile geçmiş yıl zararlarının kapsanıp kapsamadığı tartışmasına hiç girmedik. Kanunun amacı ve yapılan idari açıklamayı dikkate alarak, asgari kurumlar vergisi hesabında dikkate alınmasa dahi, en azından geçmiş yıl zararlarının asgari kurumlar vergisine tekabül eden kısmının devreden zarar olarak kalması gerektiğini ifade etmiştik. Konu bu yönüyle de tartışmalı bir durumdaydı.

Yürütmeyi durdurma kararı

Bir mükellef tarafından konuya ilişkin Genel Tebliğ'in geçmiş yıl zararlarının asgari kurumlar vergisi matrahından indirilmeyeceğine ilişkin ifadeleri Danıştay'a taşındı. Danıştay 3. Dairesi durumu değerlendirdi ve konuyu karara bağladı.

Karar özü itibarı ile:

- Kurumlar Vergisi Kanunu'nda geçmiş yıl zararlarının ne şekilde indirileceği ayrı bir madde ile düzenlendiği,
- İndirim ve istisnaların geçmiş yıl zararlarını kapsamadığı,
- Geçmiş yıl zararlarının dikkate alınmayacağına yönelik kanun metninde herhangi bir belirleme yapılmadığından,
- Tebliğ ile yapılan düzenlemenin Anayasa'nın 73. maddesinde vücut bulan vergi ve benzeri yükümlülüklerin kanunla konulacağı hükmüne aykırı olduğundan bahisle tebliğin konuya ilişkin hükümlerinin yürütmesinin durdurulmasıdır.

Şimdi ne olacak?

Geçmiş yıl zararlarına ilişkin tebliğ hükmünün bu karar ile yürütmesi durdurulduğundan yeni bir düzenleme yapılmadığı sürece geçmiş yıl zararları asgari kurumlar vergisi matrahından indirilebilecek. Şayet İdare bu konuda ısrarlı olmak isterse konuya ilişkin bir yasal düzenleme yapma yoluna gidebilecek. Böyle bir düzenleme yapılması durumunda, yukarıda da belirttiğimiz gibi, geçmiş yıl zararlarından asgari kurumlar vergi nedeniyle kullanılmayan kısmın devreden zarar olarak değerlendirileceği de belirtilmeli. Yasal düzenleme ne derece açık olursa o derece uygulaması tereddütsüz olur. Esasen konuya ilişkin yasal düzenleme bir yandan da zarar üzerinden vergi alınması kurumlar vergisinin temel prensibine aykırı olması bakımından Anayasa Mahkemesi'ne taşınma riski de içerecektir.

Bize göre;

- Yasa koyucunun amacının indirim ve istisnalar nedeniyle efektif kurumlar vergisi oranının aşındırılmasının önüne geçilmesi olduğu,
- Geçmiş yıl zararlarının ticari hayatın doğası gereği oluşan ve vergilemenin temel mantığı içerisinde olduğu,
- Devir ve birleşmede devralınan geçmiş yıl zararlarının indiriminin vergi incelemesi sonucu yapılabilmesi gibi sınırlamaların bulunduğu göz önünde alınarak herhangi bir yeni düzenleme yoluna gidilmemesi daha yerinde olacaktır.



Giyilebilir fiber bilgisayar devrimi

OSMAN KUVVET

MASSACHUSETTS Teknoloji Enstitüsü (MIT) araştırmacıları, sağlık koşullarını ve fiziksel aktiviteyi izleyebilen, giyen kişiyi gerçek zamanlı olarak olası sağlık riskleri konusunda uyaran, elastik lif biçiminde otonom programlanabilir bir bilgisayar geliştirdi. Araştırmacılar, lif bilgisayarı içeren giysilerin rahat ve makinada yıkanabilir olduğunu ve bu liflerin giyen kişi tarafından neredeyse fark edilemediğini söylüyor.

Tek bir noktada, örneğin göğüs, bilek veya parmakta bulunan geleneksel giyilebilir cihazların aksine, lif (fiber) bilgisayar içeren giysiler vücudun geniş alanlarıyla temas edebilir ve hayatı organlara daha yakın konumlanabiliyor. Bu durum, insan fizyolojisini ve sağlık durumunu izlemek açısından avantaj sağlıyor. Geliştirilen fiber bilgisayar; sensörler, mikrodenetleyici, dijital bellek, bluetooth modülleri, optik iletişim sistemleri ve pil gibi birçok mikro bileşeni barındırıyor. Tüm bu bileşenler, tek bir elastik lif içinde, bir bilgisayarın işlevlerini yerine getirecek şekilde entegre ediliyor.

YÜZDE 95 DOĞRULUK ORANI

Denemeler kapsamında, araştırmacılar fiber bilgisayarları tişört ve taytlara entegre etti. Her bir fiber, bacak boyunca uzanacak şekilde yerleştirildi. Bu fiberler, giyen kişinin gerçekleştirdiği egzersizleri tanımak üzere eğitilmiş bir makina öğrenme modeli çalıştırdı ve yaklaşık yüzde 70 doğruluk oranına ulaştı.



Zorlu koşullarda test edilecek

Fiber bilgisayarların dayanıklılığı ve işlevselliği, önümüzdeki dönemde zorlu bir saha testi ile sınanacak. ABD Ordusu, -40 dereceye varan sıcaklıklarda 1.000 kilometrelik bir yolculuk içeren bir aylık Arktik kış araştırma görevi düzenleyecek. Görev

boyunca, katılımcılar fiber bilgisayarlarla donatılmış merino yününden üretilmiş içlikleri giyecek. Bu akıllı giysiler, katılımcıların sağlık ve aktivite verilerini gerçek zamanlı olarak toplayarak, olası sağlık risklerini önceden tespit edebilecek.

Araştırmacılar, fiber bilgisayarların gelecekte sadece askeri operasyonlar değil, günlük yaşamda da bireylerin sağlığını korumak ve aktivitelerini optimize etmek için önemli bir rol üstlenebileceğini ifade ediyor.

Yeni geliştirilen ve giyilebilir kıyafetlere entegre edilebilen elastik fiber bilgisayar, teknoloji devrim niteliğini taşıyor. Fiber bilgisayar, günlük kıyafetleri sağlık ve güvenlik asistanına dönüştürebiliyor. Bu sayede kişilerin sağlık durumu izlenip, riskler belirlenebiliyor.

Ancak, fiber bilgisayarlar birbirleriyle haberleşebilir hale getirildiğinde bu oran yüzde 95'e kadar yükseldi. Araştırmacılar, bu sonuçların çoklu sensörlü tekstil ağlarının potansiyelini ortaya koyduğunu belirtiyor.

MIT Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Bölümü öğretim üyeleri, Elektronik Araştırma Laboratuvarı (RLE) ile Askeri Nanoteknolojiler Enstitüsü'nden (ISN) araştırmacılar, klasik tekstil lifleri ile modern bilgi işlem ve yapay zeka teknolojilerinin kesişiminde yeni bir dönem başladığına dikkat çekiyor. Araştırmacılar, tekstil temelli bu yenilikçi teknolojinin, günlük kıyafetleri kişisel sağlık ve güvenlik asistanlarına dönüştürme potansiyeline sahip olduğunu vurguluyor.

YENİLİKÇİ YAKLAŞIMLAR

Fiber bilgisayarın geliştirilme sürecinde, araştırmacılar mikro cihazları esnek ve dayanıklı bir lif içine entegre edebilmek için 'maki' adını verdikleri yenilikçi bir tasarım geliştirdi. Bu tasarımda, 2 boyutlu mikro cihazlar, esnek bir devre kartına sarılarak 3 boyutlu bir yapıya dönüştürüldü ve bu yapı, dört tel yardımıyla birbiriyle bağlantılı hale getirildi. Bu yöntem, mikrodenetleyici ve bluetooth sensörü gibi gelişmiş işlevleri lifin içine entegre etme imkanı sağladı.

Lifler, daha önce kullanılan termoplastik malzemelere kıyasla çok daha esnek ve dayanıklı yeni bir termoplastik elastomerden üretili. Bu malzeme, yüzde 60'tan fazla esneyebiliyor ve makinada yıkanabiliyor. Araştırmacılar, liflerin bu özellikleri sayesinde rahat ve uzun ömürlü giyilebilir ürünlerin önünü açacağını belirtiyor.

Çinli bilim insanları, doğadaki elmaslardan çok daha sert ve dayanıklı bir sentetik elmas geliştirdi. Bu buluş, sertleştirilmiş malzemelere bağımlı endüstriler için büyük bir gelişme olabilir.



Süper dayanıklı elmas

ÇOĞU doğal ve sentetik elmas kübik bir yapıya sahipken, istisnalar arasında altıgen kafes yapısıyla bilinen Lonsdaleite bulunuyor. İlk olarak 1967'de Canyon Diablo Meteoriti'nde keşfedilen bu elmas türü, şimdi laboratuvarında yeniden üretili.

ALTİGEN ELMAS ÜRETİLDİ

Çinli ekip, uzun çalışmalar sonucunda yüksek oranda sıkıştırılmış grafiti ısıtarak altıgen elmas üretmeyi başardı. Bu yöntemle, 155 gigapaskal (GPa) sertlik derecesine ve 1.100 santigrat dereceye kadar termal kararlılığa sahip

milimetre boyutunda bir elmas elde edildi. Doğal elmaslar genellikle 70-100 GPa sertliğinde ve 700 santigrat derece termal kararlılığa sahip. Bu çalışma, laboratuvarında elmas üretimi için ilk deneme değil. Lawrence Livermore Ulusal Laboratuvarı'nın benzer çalışmaları yıllar öncesine dayansa da küçük örnek boyutları ve düşük saflık seviyeleri nedeniyle tercih edilmemiş.

Cardiff Üniversitesi'nden araştırmacılar, bu yeni elmasın nadirliğine rağmen mücevher mağazalarında satılan doğal elmaslarla aynı fiyatta olabileceğini

belirtiyor. Dolayısıyla ticari başarı için fiyatın doğal elmaslardan önemli ölçüde düşük olması gerekiyor.

KULLANIM ALANLARI

Yeni elmasın kullanım alanları arasında, delme ve işleme gibi endüstriyel uygulamalar öne çıkıyor. Ayrıca, altıgen elmasların termal yönetim, gelişmiş veri depolama, hatta silikonun yerini alabileceği, teknolojik uygulamalarda da kullanılması olası görünüyor. Tabii ki altıgen kafes yapısının geleneksel kübik yapıya göre avantaj sağladığı varsayılırsa.

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 ihracatçı Birliği tarafından talep edilen dosya masraf bedelinin karşılanması

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli : 300 Euro / m²



Yeşim Yıldız	Sibel Tayanç	Aylin Odabaş	Tanju Özbay
0212 455 61 15 0530 962 01 39 yesim.yildiz@ito.org.tr	0212 455 61 11 0530 664 86 18 sibel.tayanc@ito.org.tr	0533 959 30 57 aylin.odabas@ito.org.tr	0212 455 47 73 0539 931 51 24 tanju.ozbay@ito.org.tr

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

Tarihi sarnıçta birlik sofrası



İSTANBUL'un tarihi atmosferinde Ramazan ayının manevi huzuru yaşıyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı Vakıflar Genel Müdürlüğü, her yıl olduğu gibi bu Ramazan'da da 81 ilde geleneksel iftar sofraları kurarak vatandaşları bir araya getiriyor.

Vakıflar İstanbul 1. Bölge Müdürlüğü, hayırseverlerin katkılarıyla Binbirdirek Sarnıcı'nda bir kez daha iftar sofrası kurdu. Tarihi dokusu ve mistik atmosferiyle dikkat çeken sarnıçta düzenlenen iftar yemeğine çok sayıda vatandaş katıldı.

İftar programı, Kur'an-ı Kerim tilaveti ve yemek duasıyla başladı. Ardından misafirlere, özenle hazırlanan sıcak yemekler ikram edildi. İftardan sonra Osmanlı macunu, Osmanlı şerbeti, çocuklar için pamuk şekeri ve patlamış mısır gibi geleneksel tatlılar ikram edildi.

ÇOCUKLARA ÖZEL EĞLENCE

İftara gelen ailelerin çocukları için özel bir alan oluşturuldu. Kurulan oyun parkı sayesinde minikler keyifli vakit geçirirken, Nasreddin Hoca, Keloğlan, Hacivat ve Karagöz gibi geleneksel Türk tiyatrosu karakterlerinin gösterileri de büyük ilgi gördü.

Vakıf geleneğinin en önemli unsurlarından biri olan yardımlaşma ve dayanışma ruhu, bu sofralarda bir kez daha kendini gösterdi. Ramazan ayı boyunca yetimler, öksüzler, devlet yurtlarında kalan kimsesiz çocuklar, yüksek ve ortaöğrenim gören öğrenciler başta olmak üzere tüm vatandaşlar bu tarihi mekanda ağırlanmaya devam edecek.

HER GÜN 750 VATANDAŞ

Çalışmalarla ilgili bilgi veren Vakıflar İstanbul 1. Bölge Müdür Yardımcısı Levent Çetin, "Binbirdirek Sarnıcı'nın tarihi dokusu içerisinde, vakıf medeniyetimizin asırlardır süregelen yardımlaşma ve dayanışma ruhunu yaşatmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Kültür ve Turizm Bakanım Sayın Mehmet Nuri Ersoy'un öncülüğünde ve Vakıflar Genel Müdürümüz Sinan Aksu'nun destekleriyle Ramazan ayının bereketini geleneksel iftar sofralarımızda hep birlikte paylaşıyoruz. Bu mübarek ay boyunca, hayırseverlerimizin katkılarıyla her gün 750 vatandaşımıza iftar ikram ediyoruz. Yetimlerimizden öğrencilerimize, ihtiyaç sahibi tüm misafirlerimize kapılarımızı açıyor; sıcak bir sofrada, manevi bir atmosferde bir araya geliyoruz. Vakıf kültürünün en önemli unsurlarından biri olan paylaşma bilincini yaşatmaya devam edeceğiz. Ramazan ayının birlik, beraberlik ve kardeşlik duygularımızı güçlendirmesine vesile olmasını diliyor, sofralarımıza katkı sağlayan tüm hayırseverlerimize ve emeği geçen herkese şükranlarımızı sunuyoruz" dedi.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI (63-85 PARSEL) ELEKTRİK İŞLERİ YAPIM
İşin Yeri	Fatih İlçesi Hobyar Mah. Yalı Köşkü Cad. 969 Ada 63-85 Parsel
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait 969 Ada, 63-85 Parselde kaba inşaatı tamamlanmış İTO EK HİZMET BİNASI (63-85 PARSEL) PROJESİ'nin birim fiyat üzerinden Anahtar Teslimi ELEKTRİK İŞLERİ YAPIM
İşin Süresi	90 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	17 Mart 2025, saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Temini Konusunda İrtibat	Berk ÇOPUR berk.copur@hfmimarlik.com 0212 528 33 40 Enes Ali KARAGÜL enes.karagul@ito.org.tr 0212 455 64 49



Türk yayıncılarından prestijli katılım

Telif satış sektörünün dünyadaki en önemli kavşaklarından biri olan Londra Kitap Fuarı, 54. kez kapılarını açtı. Fuarda Türk yayıncıları, İstanbul Ticaret Odası ve Kültür ve Turizm Bakanlığı ortaklığında 262 metrekairelik alanla yer aldı.

KÜRESEL telif ticaretinin en önemli buluşma merkezlerinden biri olan Londra Kitap Fuarı, 54. kez kapılarını açtı. Türk yayıncıları, 11-13 Mart tarihlerinde düzenlenen fuara, İstanbul Ticaret Odası ve Kültür ve Turizm Bakanlığı ortak standıyla katıldı. Türkiye'den yayınevlerinin, Türk kültürünü ve edebiyatını tanıtmak ve yayıncılık alanındaki işbirliği olanaklarını geliştirmek amacıyla katıldığı fuarda, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın prestij yayıncılarının yanı sıra çok sayıda eser sergilendi.

İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ

Fuara katılan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ve Türkiye'nin Londra Büyükelçisi Osman Koray Ertaş ile Türk yayıncılarının tanıtıldığı standları ziyaret etti. Büyükelçi Ertaş, fuara Türkiye'nin yayıncılık alanındaki önemli paydaşlarının katıldığını belirterek, Türkiye'nin bu yıl da fuarda çok güçlü şekilde temsil edildiğini söyledi.

Fuarda ayrıca, firmalar için ikili görüşme alanları oluşturulurken, İTO ile Kültür ve Turizm Bakanlığı yetkilileri



53 eser

TEDA programı kapsamında bugüne kadar 28 yayınevine, 48 Türk yazarın 56 eserinin İngilizce'ye çevirisi için destek verildi. Bu eserlerden 53'ü yayımlanarak İngiltere'deki okuyucusuyla buluştu.

çeşitli temaslarda bulundu.

VERİMLİ SÜREÇ

İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu da Türk yayıncısının ve kitapseverlerin kültür hayatını daha iyi tanıtabilmek

için fuara katıldıklarını ve çalışmalar yaptıklarını ifade etti. Develioğlu, bu fuarın, yayın ve telif alanında dünyanın en önemli etkinliklerinden biri olduğuna işaret ederek, "Dünyadaki ekonomik çalkantılara rağmen telif ve yayın hayatı açısından baktığınız zaman çok iyi bir süreç yaşıyoruz. Her sene artarak devam etmesi gerçekten bize büyük bir gurur veriyor" dedi.



Dövizle işlem yasağının kapsamı daraltıldı



HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

6 Mart 2025 tarihli ve 32833 sayılı Resmi Gazete ile çeşitli yönetmelik, genelge ve tebliğler yayımlandı. Yayımlanan tebliğlerden biri de Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğde (Tebliğ No: 2008-32/34) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ oldu.

Yayın tarihinde yürürlüğe giren 2025-32/72 numaralı, Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile herkesi ilgilendiren bir değişiklik yapıldı.

Değişiklik öncesinde, menkul mallara ilişkin yapılan satışların döviz cinsinden yahut dövizle endeksli olarak belirlenmesine prensipte izin verilirken, bu sözleşmelere ilişkin ödemelerin Türk parası üzerinden yapılması ve kabul edilmesi bazı istisnalar haricinde zorunlu kılınmıştı. Bu zorunluluk ise tarafların fiili ödeme günündeki kur üzerinden Türk parası cinsinden ödeme yapmasını zorunlu kılıyor ve uygulamada, kur oranlarının belirlenmesi başta olmak üzere pek çok konuda sözleşme tarafları

arasında uyuşmazlık çıkmasına sebebiyet veriyordu.

Taşıt sözleşmeleri hariç

Bu değişiklik ile Türkiye'de yerleşik kişilerin taşıt satışları hariç olmak üzere menkul mallarına ilişkin akdettikleri satış sözleşmelerinde, sözleşme bedelini döviz cinsinden yahut dövizle endeksli olarak kararlaştırabilmelerinin ve bu sözleşmelere ilişkin ödemelerin doğrudan döviz olarak yapılabilmesinin yolu açıldı. Başka deyişle, Türkiye'de yerleşik kişiler bugünden itibaren taşıtlara ilişkin sözleşmeler hariç olmak üzere, menkul mallara ilişkin sözleşmelerinde, sözleşme bedellerini döviz olarak belirleyebilecek ve doğrudan döviz üzerinden sözleşme bedelini ifa edebilecek.

Bu değişiklik ile kur oranları sebebiyle uygulamada ortaya çıkan uyuşmazlıkların ve bu uyuşmazlıklar sonucu karşılıklı olarak iadeleşilen kur farkı faturalarının bir nebze de olsa önüne geçileceğini düşünüyoruz.

Fütüvvetnamelerde ticari nasihatler

İnsanın yolculuğu sözledir, kelimadır, kelimelerledir. Bizim medeniyetimiz de sözlü kültürün oluşturduğu bir medeniyettir.

Bu sebeple aileden iktisada, iktisattan kültür ve eğitime kadar hayatın seyrettiği tüm sahalardaki iletişim ve ilişkiler; sözlü nasihatlerle, tembihlerle, uyanlarla sürmüş, halen de devam ediyor. Söz işaret eder, işaret de sözdür bizde. Bu hususta Fütüvvetnamenin esasını teşkil eden mesaj, 14 asır öncesinden gelir. “Ya hayır söyle, ya sus”. Susmak, hayra vesile olsun babından işaretidir. Hayırdan yana tavır almaktır.

Fütüvvetnameler veya ahilik ilkeleri, ticari faaliyetlerde devlet ile millet arasındaki işleyişin anahtarıdır. Bu anahtarın iyilik ve hakkaniyet üzere açmadığı kapı yoktur.

Fütüvvetnamelerde yer alan kaynaklardan biri de ‘mürüvvet sahibi olma’ hasletidir. Ahilik kurallarının merkezine de oturmuş olan bu kavram, iş hayatıyla birlikte insan ilişkilerinin bütününde uygulanması istenen tembihler hazinesidir.

Fütüvvetname ne demektir kısaca hatırlayarak, ‘mürüvvet sahibi olma’ üzerinden söz yolculuğumuza devam edelim.

Fütüvvet ehli; mert, genç, cömert, eli açık, dostlarının kusurlarını affeden, hak ve hukuka riayet eden ve edilmesini sağlayan, başkalarını kendi nefisinden yüksek tutan, hüsrana karşısında gönül rahatlığı ve huzur duyarak örnek olan kimsedir.

Fütüvvetnamelerdeki tembihlerin uygulanabilmesi için 72 şart ileri sürülür. Bu şartlardan biri de ‘mürüvvet sahibi olmaktır’. Biz bu tespit üzerinde durarak ticari hayata yön veren bazı insani melekeleri paylaşalım.

Malum, ticaretin esasını teşkil eden noktaların başında; üretenin, satanın, alanın ve istifade edenlerin huzur ve güven içerisinde birbirlerine itimat ederek alışveriş etmeleri gelir.

İşte ‘mürüvvet’ kavramı bu sistemi ayakta tutar. Eskiler böyle kimselere ‘mürüvvet simalı veya mürüvvet sima’ derler.

Mürüvvet simalılar; karşısındaki insanda mertlik hissi uyandıran, tatlı sözlü, iyi huylu, işleri kolaylaştıran, iyiliği tavsiye eden, kötülüklerden, kötülerden uzak duran kimselerdir.

Günümüzde ne de çok böyle simalara ihtiyacımız olduğu aşikârdır. Sanırım akliselim sahibi her insanımız, böyle simalarla birlikte olmak ister, iş yapmak ister ve hayata dair paylaşacağı her şeyi onunla yapmak ister.

Mürüvvet sahiplerinin başa çekilen özelliklerini sıralayalım:

Yapıcı davranışlar ortaya koyma, kötülükleri tamir etme, iyilikleri suistimal etmeme, kibirden kaçınma, harcamasında ölçülü olma, adaleti gözetme, yalana ve harama yaklaşmama.

Mürüvvet sahibi kimseler, her insanın saygın olduğunu kabul eder, mesela dostlarına verdikleri borçlar üzerinden para kazanmak istemezler. Tanıdıklarının yahut arkadaşlarının aleyhinde konuşulan yerlerde durmazlar.

Açıktan yapıldığında utanç veren şeyleri gizli olarak da yapmazlar. Hakları olmayan şeylere göz dikmezler. Zayıfa karşı güçlülerin yanında olmazlar. İnsan haysiyetine dikkat ederler, haysiyet kınalıktan ve kuranlardan uzak dururlar.

Mürüvvet sahibi olma karakteri, ahlaklı olma yolunda gidilen istikamette kazanılır. Yani bu özellik, kişinin kendi gayretiyle elde edilir ve esas kazanç da budur.

Fütüvvet ehli veya ahiler vefa insanıdır. Eğer bunlarda vefa olmaz ise hiçbir işleri riya ve ikiyüzlülükten kurtulamaz. Kendileri için istediklerini, başkaları için de istemedikçe fütüvvet ehli olamazlar.

Hangi işte olursa olsun, “Asla bu işi yapmam, satmam, almam, yardım etmem” gibi mutlakıyet belirten ifadelerden kaçınırlar. Kendini beğenmişlik bu yola sığmaz.

Fütüvvet ehli ve ahiler; ekmeceklerini paylaşsınlar, görmeye değmeyecek şeyi bakmaz, işitmeye layık olmayan sözleri kulak asmazlar.

Fütüvvet ehli kiskançlığı şiddetle reddeder. Kiskanç kimselerin ne Hakk’ın ne de halkın yanında yeri yoktur.

İşte insan olma ve kalmanın köşe taşlarından birkaçı.



Hüseyin ÖZTÜRK



İstanbul’un sanat haritasının önemli duraklarından Hünkar Kasrı’nda ahşap ve fırçanın gizemi aynı sergide buluştu. ‘Ahşabın Gizemi, Tezhibin Ahengi’ sergisi, 29 Mart’a kadar açık.

Ahşabın gizemi fırçanın zarafetiyle Hünkar’da buluştu

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası, İstanbul kültür hazinesine katkılarını sürdürüyor. Her ay farklı bir sergiye ev sahipliği yapan Yeni Cami Hünkar Kasrı’nın mart ayı konuğu, ‘Ahşabın Gizemi, Tezhibin Ahengi’ sergisi oldu. Sergi, 29 Mart’a kadar ücretsiz olarak gezilebilecek.

İKİ AYRI SANAT

Ahşabın Gizemi Tezhibin Ahengi sergisinde naht ve tezhip sanatına dair eserler meraklılarıyla buluşuyor. Sergi, İTO Meclis Başkan Yardımcısı Sultan Selim Şimşek, İTO Meclis Katip Üyesi Ercan Özboyacılar, İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, İTO Meclis Üyeleri, tezhip sanatçısı Güzin Demirvuran, naht sanatçısı Mustafa



Bilal Yılmaz ve ziyaretçilerin katılımıyla açıldı.

TİCARİ FAALİYETLERİN ONUNDE

Açılışta konuşan İTO Başkan Yardımcısı Mehmet Develioğlu, İstanbul Ticaret Odası’nın kültürel faaliyetlerinin, ticari faaliyetlerinin

önünde olduğunu ifade etti. Develioğlu, “Kültürel faaliyetlerimiz, ticari faaliyetlerimizin temel taşı olarak oluşturuyor. En başta bu güzide mekanı restore ederek kültür ve sanata verdiğimiz önemi ortaya koyduk. Sanatın insan ruhuna kazandırdığı estetik buradaki eserler vesilesiyle görülebilir” diye konuştu.

Muhafız dükkanları bugün sanatı muhafaza ediyor

İstanbul hünkar kasırlarının en görkemlisi olarak bilinen Yeni Cami Hünkar Kasrı, geleneksel bahar dönemi atölyelerini sanatseverlere açtı. Önceden muhafız dükkanları olarak hizmet veren Hünkar Kasrı’nın bu dükkanları bugün sanatı muhafaza etme misyonuyla İstanbul’un sanat haritasında önemli bir durak haline geldi.



ÇAYDA kağıtlarını demlendiren de var, milimetrik fırçası ve büyüteciyle motifleri eserine yerleştiren de... İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde restore edildikten sonra İstanbul sanat etkinliklerinin önemli bir durağı haline gelen Yeni Cami Hünkar Kasrı dükkanları, baharı altı geleneksel sanatın renkleriyle



Sümeyra YARIŞ TOPAL

karşıladı. Önceden muhafız dükkanları olarak hizmet veren tarihi dükkanlar, bugün geleneksel ve modern sanatı muhafaza ediyor.

YILDA İKİ KEZ

Yeni Cami Hünkar Kasrı dükkanları yılda iki kez sanatçılara ev sahipliği yapıyor. Kimi sanatçıların ilk kez dükkan deneyimi yaşadığı kadim mekanda, sanatçılar hem eserlerini üretme hem satış

yapma fırsatı buluyor. Bu yıl da İstanbul’un en turistik bölgesinde sanatlarını yaşıyan sanatçılar, eylül ayına kadar dükkanlarda olacak. Kimi emeklilikten sonra sanata yönelen kimi de küçük yaşlardan itibaren sanatla iç içe olan isimlerin görüşü ise ortak: “Hızlı geçen zamanları sanatla yavaşlatmak mümkün.”

Yeni Cami Hünkar Kasrı bahar sanatçıları, İstanbul Ticaret’in sorularını yanıtladı.

27 YILLIK BANKACILIKTAN TAKIYA

Gümüş işleme sanatçısı Özlem Anaral, 27 yıllık bankacılık deneyiminin ardından gümüş işlemeciliğine yönelmiş. “Çok iyi bir takı alıcısıydım. Emekli olduktan sonra neden ben de yapmamayım dedim. Çeşitli kurslar ve çok iyi hocalar vesilesiyle kendimi geliştirdim” diyen Anaral, gümüşü her türlü takıya dönüştürüyor. Anaral, finans sektörü ile sanatın birbirine çok zıt olduğunu, zira finans zamanı kişinin kendisinin tayin edemediğini söylüyor. “27 yılım çok hızlı geçmiş. Ama gümüşle ilgilenmeye başladıktan sonra yaptığım daha dolu geçmişti deriyen deneyece anlıyorum” diyen Anaral, doğal taşlarla da tasarımlar yapıyor.



ÇAYDA DEMLENEN KAĞITLAR

27 yıllık kat’ı sanatçısı Biğce Saydıran, tezhip sanatıyla başlayan yolculuğunu kat’ı ile taçlandırmış. “Tezhip kursuna giderken hocamın vesilesiyle kat’ıya yöneldim. Hocam o yıllarda kat’ının yok olmaya başladığını, kimsenin bu sanata yönelmediğini söylemişti. Son dönemlerde bu sanatın yeniden canlandığını söyleyebilirim” diyen Saydıran, her gördüğü çiçeği kat’ı sanatına dönüştürebileceğini ifade ediyor. “Kat’ıda özellikle çok küçük parçalarla çalıştığını düşünüyorum” diyen Saydıran, kullandığı kağıtlara istediği rengi vermek için kağıtları çayda ya da kahvede demlendiriyor.



TEKNİKLE SANATIN BULUŞMASI

Sanata çocukluğundan bu yana ilgi duyan Ömer Faruk Boyacı, okumaya sadece resim nedeniyle karar verdiğini ifade ediyor. “Yağmur yağınca hemen dışarı koşar, çamurdan bir şeyler yapardım” diyen Boyacı, “Bir şeyler üretmek benim için o kadar önemliydi ki ortaokuldan sonra güzel sanatlar lisesi olmasaydı okumayacaktım” diye konuşuyor. Boyacı, eğitimini endüstriyel tasarım üzerine aldıktan sonra teknikle sanatı birleştirerek çeşitli tasarımlar yapmaya başlamış. Boyacı, “Tasarım ve sanatın birlikteliğinden çok özgür işler çıktığını düşünüyorum. Sanatla hemhal oldukça kendi tarzın, kendi fırça darbeleriniz de şekilleniyor” diyor.



CAM SANATININ KADIN USTASI

Tuğba Albayrak, Hünkar dükkanlarının sıcak cam sanatçısı konuğu. Genellikle erkeklerin egemen olduğu bir sanat dalını icra etmenin ilk başlarda yadırgandığını ifade eden Albayrak, “Ben de ilk başlarda zorlandım. Ancak artık bu sanat benim bir parçam gibi 7 gün çalışıyorum” diyor. Albayrak, eğitimini muhasebe üzerine tamamladığını, ancak cam sanatıyla kendini ifade etme biçimine kavuştuğunu söylüyor. İtalya’dan gelen murano özel camlarıyla tasarımlarını gerçekleştiren Albayrak, “Camin hiçbir halini israf etmem. Ancak eritme aşamasında küçük küçük damlalar olur, sadece onlar kalır geriye” diyor.



Evliya Çelebi Seyahatnamesi: İstanbul

İstanbul Ticaret Odası tarafından basılan bu kitap; Evliya Çelebi Seyahatnamesi serisinin birinci cildini teşkil eden İstanbul’u ve imparatorluğun sosyal ve iktisadi hayatını ortaya koyan esnafını, koleksiyonlardan özenle seçilen 46 adet minyatür eşliğinde zenginleştirilerek hazırlandı. Türk ve dünya tarihinin en önemli seyahat kitabı olan eser, büyük gezginimiz tarafından gezdiği yerlerde not olarak tutulmuş, son durağı olan Mısır’da notları bir araya getirilip son hali verilmiştir. Vefatından sonra İstanbul’la intikal eden bu devasa eser, yazılışından yaklaşık 60 yıl sonra kopyalanıp üç nüsha olarak çoğaltılmıştır. Yazımızın el yazısı olarak kabul edilen nüsha Topkapı Sarayı Müzesi Kütüphanesi’nde olup asıl nüshadan kopya edilen iki nüsha da Süleymaniye Kütüphanesi’nde bulunuyor.

*Seyit Ali Kahraman
İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2021*

Anadolu Rumları

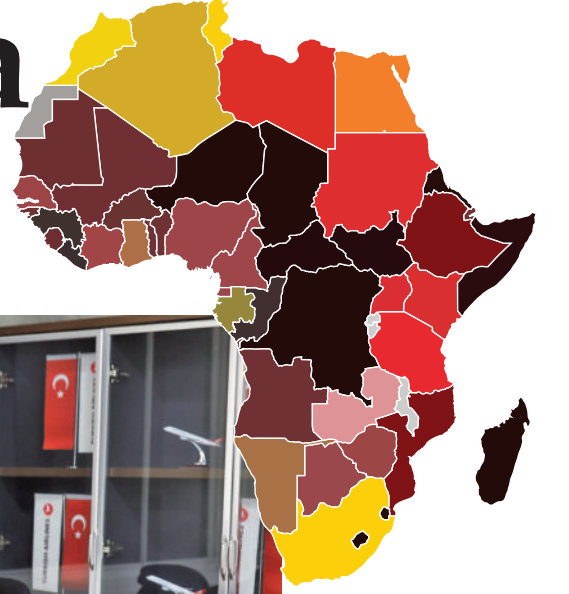
Kitap, Rum tarihi üzerinden Osmanlı’da cemaat kavramını sorguluyor. Millet sistemi olarak da bilinen ve gayrimüslimleri Osmanlı toplumunun dışında, kendi içlerine kapalı yekpare bir bütün olarak gören geleneksel cemaat kavramının tartışıldığı bu inceleme, Rum tarihinin çok-yönlülüğünü belgeleyerek hem son zamanlarda yapılan eleştirel çalışmalara ekleniyor hem de bu çalışmaları bir adım ileri götürüyor. Somut pratiklere dayanan çalışmanın odağında, üst sınıflardan çok, köy ve kasaba halkı ve yerel idareciler yer alıyor. Osmanlı, Rum, Yunan ve İngiliz arşiv belgelerinin karşılaştırmalı bir incelemesiyle konuya yeni bir bakış açısı sunan bu kitap; idari, mali, adli ve hukuki alanları bir araya getirerek Rumları Osmanlı tarihine yerleştirmeyi ve Anadolu geçmişini daha derinlemesine anlamayı amaçlıyor. 19. yüzyılın ikinci yarısından Birinci Dünya Savaşı’na kadar olan dönemi ele alan çalışma, Osmanlı’da modernleşme ve ulusçuluk meselelerine de farklı bir ışık tutuyor...

*Ayşe Ozi
Kitap Yayınevi, 2016*

www.kitapistanbul.org.tr



THY, Afrika'nın dünyayla entegrasyonunu sağlıyor



Türk Hava Yolları, Afrika'nın dünyaya açılan en önemli kapılarından biri olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Kıtadaki 39 ülkede 51 noktaya uçan THY, ekonomik kalkınmaya verdiği destekle bölgenin büyümesine katkı sağlıyor.

TÜRK Hava Yolları (THY), Afrika'ya ilk seferini 1956 yılında Mısır'ın başkenti Kahire'ye gerçekleştirdi. Aradan geçen yıllarda THY, Afrika'nın 39 ülkesinde 51 noktaya ulaşarak, kıtanın en geniş uçuş ağlarından biri oldu. THY, 2033 vizyonu çerçevesinde bunu genişleterek, kıtanın dünya ile entegrasyonunu sağlamayı hedefliyor.

Türk Hava Yolları, Afrika'ya yaptığı yatırımlarla kıtanın küresel havacılıkta daha fazla söz sahibi olmasını amaçlıyor. THY, Afrika'yı sadece Türkiye ile değil, aynı zamanda Avrupa ve ABD'ye



turizm ve ticareti desteklerken, bir yandan da ekonomik kalkınmaya doğrudan etki ediyor.

THY'nin Afrika'ya yaptığı yatırımlar, kıtanın küresel havacılıkta daha fazla söz sahibi olmasını sağlarken, uluslararası entegrasyonunu da artırıyor.

GAMBIYA SEFERLERİ

Gambiya'nın başkenti Banjul'a 2018 yılında başlatılan tarifeli seferler, ülkenin küresel hava trafiğine entegrasyonunu güçlendirdi. THY, kargo taşımacılığı da yaparak kıtada ticaret ve yatırım olanaklarını genişletti. Şirketin Banjul'a düzenlediği seferler, ulaşım hattı olmanın ötesinde aynı zamanda Gambiya'nın ekonomik, turistik ve kültürel bağlantılarını güçlendiren stratejik hamle niteliği taşıyor.

bağlayan önemli köprü görevi görüyor. THY, 'Vizyon 2033' çerçevesinde filosunu 813 uçağa çıkaracak.

TURİZM VE TİCARETE DESTEK

Afrika kıtasındaki havacılık altyapısının gelişmesine katkıda bulunan THY, bir yandan orada



canlandırıyor ve başka ülkelerle entegrasyonunu hızlandırıyor. Bu uçuşlar sayesinde Gambiya, bir yandan Afrika kıtasındaki diğer ülkelerle ve

Banjul, Batı Afrika'da önemli liman kenti olup aynı zamanda Gambiya'nın ticaret ve turizm açısından en önemli merkezlerinden biri. THY'nin bu ülkeye düzenlediği seferler, ülkeye yatırımcı ve turist çekme noktasında büyük avantaj sağlıyor.

DİĞER KITALARLA BAĞLANTI

Küresel transit merkezi konumunda olan İstanbul üzerinden Avrupa, Asya ve Ortadoğu ile bağlantı kurulması, Gambiya'nın ekonomik faaliyetlerini

dünya ile daha güçlü bağlar kuruyor, bölgesel ve uluslararası ticaret hacmini büyütüyor, diğer yandan uluslararası arenadaki görünürliğini artırıyor. THY'nin Banjul'a yönelik seferleri, aynı zamanda Türkiye'nin Afrika kıtasına verdiği önemin de bir göstergesi. Türkiye'nin Afrika ile gelişen diplomatik ve ekonomik ilişkileri, THY'nin kıtadaki uçuş ağı ile daha da güçlenerek kıta ülkeleriyle işbirliğini artırıyor.

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!



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

in x f @ /itokurumsal



İSRAFIN ÖNLENMESİ:
KAYNAKLARIN VERİMLİ
KULLANILMASI
İLE MÜMKÜN OLUR.

