

Onlar anıların tamircileri



Herkesin hayatında anıları olan ancak zamanla ömrünü tamamlayan eşyalar vardır. İstanbul'da küçük dükkanlarında bu değerli eşyaları onaran 'anı tamircileri'

var. Mesleğe yıllarını veren bu ustaların en büyük kazancı ise tekrar hayata dönen anılar karşısında edilen kocaman bir tebessüm. **Sümeyra Yanış Topal ■ 19'da**

Tekstil yan sanayi için veri tabanı

Tekstil yan sanayindeki firmaların yurt dışı pazarlara ulaşmalarını ve ihracatı artırmalarını sağlamak için İTO bünyesinde bir veri tabanı kurulması hazırlıkları başladı. **■ 7'de**



Ayakkabıda tercihler değişti **Müge Biber ■ 18'de**



2022'DE NİHAİ HEDEF

Turcorn çıkarmak

BTM, beş yıl içinde sadece İstanbul'un değil, Türkiye'nin startup üssü oldu. Nihai hedef ise 2022'de BTM'den bir unicorn yani turcorn çıkmasını sağlamak. **■ 2'de**



Avdagiç, Cumhurbaşkanı Erdoğan'a üzerinde 'Esmâ-ül Hüsnâ' yazılı bir tablo sundu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan yenilenen İFM'yi gezdi

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM), İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Dünya Ticaret Merkezi (İDTM) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç'i kabul etti.

Avdagiç, Cumhurbaşkanı Erdoğan'a, fuar merkezindeki yenileme çalışmaları ile İTO ve İDTM'nin faaliyetleri hakkında bilgi sundu, verdiği destekten dolayı kendilerine teşekkür etti.



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

H. Olatunji



İSTANBUL TİCARET

6 MAYIS 2022 YIL: 64 SAYI: 3208

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Ekonomide kalıcı çözümlere çalışıyoruz

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, İstanbul Ticaret Odası'nın düzenlediği İş Dünyası Buluşmaları toplantısına katıldı. Bakan Nebati, "Problemleri kesinlikle yok saymıyoruz. Tam tersine kalıcı çözümler üretmek için çalışıyoruz" dedi.



BİRLİKTE YOL ALIYORUZ

İş dünyasıyla birlikte aynı kararlılıkla yol almayı ve yeni başarılar elde etmeyi sürdüreceklerini belirten Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, son dönemde küresel ölçekte yaşanan pek çok sorunun Türkiye'ye farklı şekillerde yansıdığına dikkat çekti.

SORUNLAR FIRSAT BARINDIRIR

Sorunların aynı zamanda türlü imkanlar barındırdığını belirten Nebati, "Oluşan yeni koşullardaki fırsatları değerlendirmek için stratejik hamleler yaparak yolumuza devam ediyoruz. Türkiye'nin hedefleri için gerekirse, ecdadımız gibi gemileri karadan yürütürüz" dedi.

YEŞİL MUTABAKATA TEŞVİK

İTO Başkanı Şekib Avdagiç ise İstanbul'daki sanayi tesislerinin üretim hattı yenilemesi ve yeşil mutabakata yönelik yatırımların teşvik kapsamına alınmasını istedi. **■ 10-11'de**



Barış CABACI

Petrolde 'Hindistan kartı' açıldı

Rusya-Ukrayna savaşının ardından enerjide başlayan yeni kriz, petrol cephesinde şiddetlendi. Avrupa Birliği, Rusya'dan petrol tedarikine aşamalı olarak son vermeyi planlıyor. Dünyanın ikinci büyük petrol

ihracatçısı Rusya ise Hindistan'a ucuz petrol satarak alternatif pazar kartını açtı. Dünyanın üçüncü en büyük petrol tüketicisi Hindistan, ihtiyacının yüzde 85'ini ithal ediyor. **Şeref Kılıçlı ■ 5'te**



Hızlı kargoda ihracat kolaylığı

Operatör hızlı kargo firmaları, ihracat işlemlerinde, posta ve hızlı kargo yoluyla taşınan eşyayı geçici depolama yerine almadan, kendisiyle aynı grup firmasına ait izinli gönderici tesisini de kullanabilecek. **■ 3**

Yerli robottan kodlama eğitimi

Soyhan Alpaslan ■ 16

Çip tedarikinde denge 2023'te



Sektörlerin başını ağrıtan çip krizi derinleşirken, kapasite artırımı için acil yatırımlar yapılıyor. Çin ve Güney Kore başta olmak üzere birçok ülke, birkaç yıl içinde yüz milyarlarca dolarlık yeni yatırım yapacağını duyurdu. Bu şekilde en erken 2023'te başa baş noktaya ulaşılabileceği tahmin ediliyor. **■ 6**



e-pazaryerlerine yeni düzenleme

Ticaret Bakanlığı, yeni e-ticaret düzenlemesiyle ilgili hazırlıklarını sürdürüyor. Düzenlemeyle e-ticaretin dengeli şekilde büyümesi amacıyla e-pazaryerlerine bazı kriterler getirilecek, faaliyet alanları belirlenecek. **■ 9**



10 bin genç, katılım finans için eğitilecek

Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nce düzenlenen Katılım Genç Gelişim Programı'nın ikincisi başlıyor. Katılım finans alanında insan kaynağı potansiyelini geliştirmek ve uluslararası rekabete açık yeni yetenekler kazandırmak amacıyla düzenlenen programla 10 bin genç eğitim verilmesi planlanıyor. **■ 15**

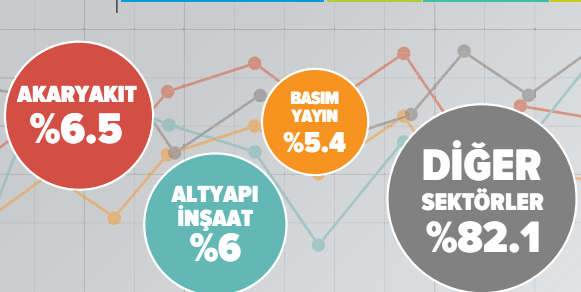


Mesleklere yeni standartlar yolda

Mesleki yeterliliklerle ilgili taslak metinler ve ulusal standartlara ilişkin güncellemeler art arda gerçekleşiyor. 'Aktar' taslak yeterliliği ve 'Düzenli Depolama Bertaraf Saha Sorumlusu' standardı, ilgili tarafların görüşüne sunuldu. **Adem Orhun ■ 8'de**

İSTANBUL'DA YENİ KURULAN FİRMA SAYILARI VE SEKTÖRLERİ (NİSAN)

Toplam	6.147			
	Ltd.Şti.	Şahıs	A.Ş.	Diğer
Türü	4.235	861	1.045	6



Dünya Bankası'ndan EMTİA UYARISI

Dünya Bankası, Ukrayna'daki savaşın emtia piyasalarında yarattığı şokun etkilerinin 2024 sonuna kadar devam edeceği tahmininde bulundu. Bankaya göre enerji fiyatlarında ise 1973'teki petrol krizinden beri en büyük yükseliş yaşanıyor. **■ 4'te**



Kamunun yabancı kredisine tam garanti

Kamu kurumlarının yurt dışından sağladığı kredilerde hazine garantisi oranı yüzde 100'e çıkarıldı. Karar, Resmi Gazete'de yayımlandı. **■ 3'te**

TİCARİ NAKDİ KREDİYE KARŞILIKLAR ZORUNLU ■ 3'te



Ekonomik salgınlara karşı koruyucu aşlarımız

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Küreselleşen dünyada, fiziksel salgınlara da iktisadi hastalıkların da ülke ekonomilerini nasıl derinden etkileyip hallaç pamuğu gibi savurduğunu gördük. Yine gördük ki, salgın hastalıkların bize bulaşmaması için nasıl 'aşı, maske ve mesafe' gibi tedbirler alıyorsak, iktisadi hastalıklar için de koruyucu tedbirler almalıyız. Biz inanıyoruz ki, bizi bulaşıcı iktisadi hastalıklardan koruyacak olan BTM gibi kalkanlarımızdır. BTM ve girişimci ekosistemimiz, küresel ekonomik salgınlara karşı bizim koruyucu aşlarımızdır" dedi.

2022'DE NİHAİ HEDEFİMİZ BTM'den turcorn çıkarmak

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) beş yıl içinde sadece İstanbul'un değil, Türkiye'nin startup üssü olduğunu belirterek, "Nihai hedefimiz, bu yıl BTM'den bir turcorn çıkmasını sağlamak" dedi.

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM), beşinci yaşını, girişimci ve yatırımcılarıyla birlikte kutladı. Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirilen etkinlikte, BTM'nin bu süreçte kat ettiği yol, kısa bir film olarak katılımcılarla paylaşıldı.

TÜRKİYE'NİN STARTUP ÜSSÜ

Programa katılan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, dünyada bir ticaret odası tarafından kurulan ilk startup merkezi olma özelliği taşıyan BTM'nin beş yaşına girdiğini hatırlatarak, "BTM bu beş yıl içinde sadece İstanbul'un değil, Türkiye'nin startup üssü oldu ve dünyanın sayılı merkezleri arasında yer aldı. Yine bu süreçte Türkiye de, küresel anlamda önemli bir girişimcilik merkezi kimliği kazanıp, global bir oyuncu çıkarmayı başardı" dedi.

BİLGİNİN TİCARİLEŞTİRİLMESİ FİKRİ

"Büyük bir memnuniyetle ifade edeyim ki, az zamanda çok ve büyük işler yaptık. Kuşkusuz, bu işlerin en büyüğü de Türk girişimciliğine ve yatırım kültürüne 'bilginin ticarileştirilme fikrini', bir daha çıkmamak üzere sokmak olmuştur" diyen Avdagiç, sözlerine şöyle devam etti: "BTM, yatırımcılık konusunda da ciddi farkındalıklar oluşturdu. Yatırımcı Hızlandırma Platformu programını devreye sokarak, başarılı iş insanlarımız startaplara ve yeni nesil girişimcilere olan bakış açılarını değiştirdi. BTM olarak, 2021'de 172 yatırım eşleştirmesi gerçekleştirdik. Nihai hedefimiz ise 2022'de BTM'den bir unicorn yani bizim tabirimizle bir turcorn çıkmasını sağlamak."

DESTEĞE DEVAM EDECEĞİZ

İTO yönetimi olarak, BTM'nin bu hedeflerine ulaşması için ne gerekiyorsa yapmaya devam edeceklerinin altını çizen Avdagiç, "2018'den 2022'ye kadar yaptıklarımız, bundan sonraki dönemde de yapacaklarımızın teminatıdır. Nasıl ki, 300 metrekarelik bir binada başlayan BTM hizmetlerini, hayalleriyle orantılı yeni mekanlarda sürdürmesini



Beş yılda tam not aldı

BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı, başarılarını kıtalararası platformlara taşıyan BTM'nin, ABD, Mozambik ve Güney Afrika gibi birçok ülkede girişimcilik ekosistemiyle ilgili programların içinde yürütücü olarak yer aldığını söyledi. Elbaşı, "Kısa bir süre önce 'Yılın Yatırım Platformu Ödülü'ne de layık görülen BTM, beş yıllık süreçte kazandığı ödüllerle hem girişimcilere hem de yatırımcılara yönelik gerçekleştirdiği hizmetlerden tam not almayı başardı. Kıymetli desteklerinden dolayı İTO'ya, değerli yöneticilerimize, bu yolda birlikte yürüttüğümüz paydaşlarımıza, iş ortaklarımıza, girişimcilerimize ve tüm BTM çalışanlarına teşekkür ediyorum. Bu başarıların katlanarak sürmesi için gece gündüz çalışmaya devam edeceğimizi herkesin bilmesini istiyorum" dedi.

Elbaşı, yalnızca girişimcilere değil, yatırımcılara da önemli hizmetler sunan BTM'nin, fikir aşamasından yatırım aşamasına kadar tüm girişimleri kucaklamasıyla ekosisteme öncü olduğunu vurguladı.



sağladıysak, şimdi de küresel hedefleriyle uyumlu yeni mekanlara sahip olmasını sağlıyoruz. Yeni

dönemde İTO binamızda inşa edeceğimiz modern merkezimiz, Türkiye'nin yenilikçilik, girişimcilik ve startup üssü haline gelecek. Böylece BTM'nin fiziki büyüklüğünü de 20 bin metrekareye taşıyacağız" diye konuştu. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, açılış konuşmalarının ardından BTM Mütevelli Heyeti, Yönetim Kurulu ve Denetleme Kurulu'nda beş yılını dolduran üyelere plaket; beş yıldır BTM'de çalışanlara ise sertifika takdim etti.



AUTOMECHANIKA DUBAI 2022

Dubai-Birleşik Arap Emirlikleri
22 - 24 Kasım 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Aksesuar & Modifiye
- Elektronik Donanım & Sistemleri
- Bakım & Onarım
- Oto Yıkama, Parça & Sistemleri
- Bakım & Yenileme
- Yönetim & Dijital Çözümler



ULUSLARARASI OTOMOTİV SATIŞ SONRASİ ENDÜSTRİSİ AUTOMECHANIKA DUBAI'DE BULUŞUYOR!

- 63.329 m² alanda 13 sektörel salon
- 47 ülkeden katılım ve 12 ülke pavilyonu
- 146 ülkeden yaklaşık 70.574 profesyonel ziyaretçi
- Üreticiler, distribütör ve tedarikçiler ile görüşmeler
- Ürün yeniliklerini tanıma, pazar talebine hazırlıklı olma fırsatı
- İstanbul Ticaret Odası'nın sınırsız hizmet anlayışı ile 2016 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun yükselen başarısı

KATILIM BİLGİSİ

Minumum stant alanı : 9m²
Katılım bedeli : 9.030 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x1.000 TL
2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi, 1. Ödemeye ilişkin banka dekontunun iletilmesi ile geçerli olacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

BANKA BİLGİSİ

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "AUTOMECHANIKA DUBAI 2022" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



140
YIL

Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcioğlu
Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 12 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10
GSM : 0532 552 30 57 / 0530 050 61 63 / 0532 714 83 50 / 0530 386 92 66
E-Posta : saban.oruc@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



BDDK'dan bankalara döviz talimatı

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK), bankalardan platformlar aracılığıyla gerçekleştirdikleri döviz işlemlerini şube, hazine ve mobil bankacılığa taşımasını istedi. BDDK'nın, döviz alım satım işlemlerine ilişkin olarak bankalara gönderdiği açıklamada, şöyle denildi: "Tüm müşterilerin direkt erişiminde olan yabancı para işlem platformlarından yeni işlem yapılmaması, limit belirlemelerinin gözden geçirilmesi, müşteri memnuniyetinin sürekliliğinin sağlanması bakımından yabancı para işlem taleplerinin şubeler, hazine birimleri, mobil ve internet bankacılığı kanalları üzerinden gerçekleştirilmesinin sağlanması gerekli görülmektedir."

Teknik komitelere yeni organizasyon

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda faaliyet gösteren 15 teknik komitenin oluşumu ve görev tanımları yeniden düzenlendi. Tebliğlerle basınçlı ekipmanlar, deniz teknolojileri ve sanayisi, deri ve deri ürünleri, elektrik-elektronik, gaz yakan cihazlar, iklimlendirme, makina, asansör, ilaç, kimya, tekstil ve hazır giyim, toprak ürünleri, orman ürünleri kağıt ve mobilya, metal ile raylı sistemler sanayi teknik komitelerinin oluşumları ve görevlerine ilişkin düzenleme yapıldı.



e-apostil artık e-devlet'te

PTT A.Ş., elektronik ortamda oluşturulan resmi belgelerin gerçekliğinin tasdik edilerek başka bir ülkede yasal olarak kullanılmasını sağlayan e-apostil hizmetini artık e-devlet üzerinden de sunuyor. PTT A.Ş.'den yapılan açıklamaya göre, e-apostil başvuru sürecinin hızlandırılabilmesi için şirketin Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanlığı, Adalet Bakanlığı ve Türksat ile yürüttüğü çalışmalar sonuçlandı. Artık PTT tarafından sunulan hizmet, e-devlet hesabı olan tüm vatandaşların dünyanın her yerinden elektronik başvuru yapabilmesine olanak sağlıyor. Vatandaşlar, e-devletten adli sicil kaydı belgesi oluşturup e-apostil talebinde bulunabiliyor. Oluşturulan belgeler, Lahey Konvansiyonu'na taraf 120'den fazla ülkede geçerli sayılıyor.

Ticari nakdi krediye karşılıklar zorunlu

Bilançoların yükümlülük tarafına uygulanmakta olan zorunlu karşılıklar, yapılan düzenleme ile bilançoların varlık tarafına da uygulanmaya başlandı.

MERKEZ Bankası, Zorunlu Karşılıklar Hakkında Tebliğ'de değişiklik yaptı. Bankadan yapılan açıklamada, TCMB'nin fiyat istikrarı temel amacı doğrultusunda finansal istikrarın desteklenmesi ve liralaşmanın teşvik edilmesi kapsamında makro ihtiyati politika setini güçlendirerek zorunlu karşılık düzenlemesinde değişikliğe gittiği belirtildi.

BİLANÇO HESAPLAMA

Açıklamada, uygulamanın esasları hakkında şu bilgi verildi: "Bilançoların yükümlülük tarafına uygulanmakta olan zorunlu karşılıklar, yapılan düzenleme ile makro ihtiyati politika setini güçlendirmek amacıyla bilançoların varlık tarafına da uygulanmaya başlanmaktadır. Bu kapsamda, bankalar ile finansman şirketlerinin KOBİ'lere kullandırılan kredilere 5018 sayılı Kamu



Yabancı para ve hesaplar

Yabancı para mevduat/katılım fonu zorunlu karşılık oranlarının gerçek kişi dönüşüm oranına göre farklılaştırılmasına, bu çerçevede dönüşüm oranının yüzde 5'in altında kalan bankalara ilave 500 baz puan, yüzde 5 ile yüzde 10 arasında olan bankalara ilave 300 baz puan zorunlu karşılık uygulanmasına karar verildiği ifade edilen açıklamada, bu uygulamanın, tesisi 10 Haziran 2022 tarihinde başlayacak olan 27 Mayıs 2022 tarihli hesaplama döneminden itibaren geçerli olacağı kaydedildi.

Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ekinde yer alan kurum ve kuruluşlar ile kamu iktisadi teşebbüsleri ve bunların müessesesi, bağlı ortaklık ve iştiraklerine kullandırılan krediler, kurumsal kredi kartları, mali kuruluşlara kullandırılan krediler hariç olmak üzere Türk Lirası cinsinden ticari nitelikteki nakdi kredileri zorunlu karşılığa tabi tutulmuştur."

Kamunun yabancı kredisine tam garanti

KAMU kurumlarının yurt dışından sağladığı kredilerde hazine garantisi oranı yeniden belirlendi. Kurumların yurt dışından kredi sağlaması durumunda hazine garantisi oranı yüzde 100'e çıkarıldı.

Yeni yönetmelik ile hazine garantisi ile dış kredi imkanlarının artırılması hedefleniyor.

Buna göre hazine, geri ödeme garantisi altındaki tahvil ihraçlarında, anlaşma tutarının yüzde 100'üne kadar garanti verilebilecek. Karara göre geri ödeme performansına bakılarak kısmi garanti de verilebilecek.

Ayrıca yabancı ülke hükümet fonları, yabancı ülkelerin resmi ihracat sigorta kuruluşları tarafından doğrudan sağlanan veya garanti verilen ihracat kredileri de kısmi garanti uygulaması dışında tutuldu.

Geri ödeme garantisi, yap-işlet-devret modeli projeleri de kapsayacak.



Hızlı kargoda ihracat kolaylığı

TİCARET Bakanlığı'nın Posta ve Hızlı Kargo Yoluyla Taşınan Eşyanın Gümrük İşlemlerine İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğ ile KDV ve ÖTV istisna belgelerine sahip eğitim veya bilimsel araştırma ile uğraşan özel ve kamu kuruluşları tarafından getirilecek eğitim, bilim ve kültürel amaçlı eşya ile bilimsel alet, cihazların basitleştirilmiş gümrük beyannamesine ilişkin de düzenleme yapıldı.

Buna göre operatör kargo firmaları, ihracat işlemlerinde posta ve hızlı kargo yoluyla taşınan eşyayı geçici depolama yerine almadan, kendisiyle aynı grup firmasına ait izinli gönderici tesisini de kullanabilecek. Kara yolu ile hızlı kargo taşımacılığına konu eşyanın gümrük işlemlerini yapmaya yetkili gümrük müdürlüklerinin sayısı da arttırıldı.



Büyük işletmelere SGK temsilcisi

SOSYAL Güvenlik Kurumu (SGK), çok sayıda işçi çalıştıran büyük işverenlerin iş ve işlemlerini takip etmek ve geciktirmeden sonuçlandırmak için SGK İşveren Temsilcisi uygulamasına başlayacağını duyurdu.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, sosyal güvenlik alanındaki iş ve işlemlerin, SGK merkez teşkilatı ile 81 ildeki sosyal güvenlik il müdürlükleri ve ilçelerdeki sosyal güvenlik merkezleri aracılığıyla yürütüldüğü belirtildi. Talepler doğrultusunda, başvuruların alınmasından sonuçlandırılmasına kadar işlemlerin tamamına yakını elektronik ortamda yapılabilir. Uygulama ilk olarak İzmir ve Gaziantep'te başlatılacak.



MTA sözleşmelerinde ek fiyat farkı düzenlemesi

MADEN Tetkik ve Arama (MTA) Genel Müdürlüğü tarafından yapılan mal ve hizmet alımlarında belirli şartları karşılayan sözleşmeler için ek fiyat farkı hesaplanabilecek. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, 1 Aralık 2021'den önce ihalesi yapılan, 22 Ocak itibarıyla devam eden, 22 Ocak'tan önce fesih veya tasfiye edilmeksizin kabulü veya geçici kabulü yapılan mal ve hizmet alımlarına ilişkin Türk lirası üzerinden yapılan sözleşmelerde, 1 Temmuz 2021-31 Aralık 2021 tarihlerinde gerçekleştirilen kısımlar için ek fiyat farkı hesaplanabilecek. Bu kapsamdaki sözleşmelerin, yüklenicinin başvurusu ve MTA'nın onayıyla devredilmesi de mümkün olacak.

KARGO FİYATINA E-FATURA UYUMSOFT AVANTAJLARIYLA

1 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan e-Ticaret Firmaları

4 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan Firmalar

1 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan Emlak ve Gayrimenkul Sektöründe Hizmet Veren İşletmeler

1 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan Araç Kiralama ve Alım-Satım Sektöründe Hizmet Veren İşletmeler

Konaklama Sektörü

20TL' den başlayan fiyatlarla!

Zorunlu Geçişlerinizi Erkenden Yapın Kazançlı Çıkın!

0 212 467 33 33

www.uyumsoft.com

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/2224.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İstanbul'da nisan ayı fiyat hareketliliği



İSTANBUL'da nisan ayında önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 11.36, toptan fiyatlar ise yüzde 5.33 arttı.

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi, Nisan 2022'de bir önceki aya göre yüzde 11.36, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi de yüzde 5.33 artış kaydetti.

Nisan 2021'e göre bu yıl aynı dönemde yaşanan fiyat değişimlerini gösteren 'bir önceki yılın aynı ayına göre değişim oranı', İTO'nun 1995 bazlı Ücretliler Geçinme İndeksi'nde yüzde 79.97, Toptan Eşya Fiyatları İndeksi'nde de yüzde 73.21 olarak gerçekleşti.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Nisan'da perakende fiyatlar, bir önceki aya göre giyim harcamalarında yüzde 29.82, ulaştırma ve haberleşme harcamalarında yüzde 23.95, gıda harcamalarında yüzde 11.49, konut harcamalarında yüzde 10.19, diğer harcamalar grubunda yüzde 6.65, ev eşyası harcamalarında yüzde 4.84, kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 3.02, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 2.80 arttı.

Toptan fiyatlarda bir önceki aya göre gıda maddeleri grubunda yüzde 8.42, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 8.11, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 8, madenler grubunda yüzde 4.12, mensucat grubunda yüzde 2.94, kimyevi maddeler grubunda yüzde 2.79 artış, işlenmemiş maddeler grubunda ise yüzde 2.05 azalış görüldü.



Kısıtlamalar artınca şok ağırlaştı

Dünya Bankası Adil Büyüme, Finans ve Kurumlardan Sorumlu Başkan Yardımcısı Indermit Gill, rapora ilişkin değerlendirmesinde, bunun 1970'lerden bu yana yaşanan en büyük emtia şoku olduğunu belirtti. Şokun gıda, yakıt ve gübre ticaretinde kısıtlamaların artmasıyla daha da ağırlaştığına dikkati çeken Gill, "Bu gelişmeler, stagflasyon tehlikesini artırmaya başladı. Politika yapımcılar, ülke içinde ekonomik büyümeyi artırmak için her fırsatı değerlendirmeli ve küresel ekonomiye zarar verecek eylemlerden kaçınmalı" dedi. Dünya Bankası Beklentiler Grubu Direktörü Ayhan Köse de emtia piyasalarının Ukrayna'daki savaş nedeniyle on yılların en büyük arz şoklarından birini yaşadığını belirtti.

DÜNYA Bankası, Emtia Piyasaları Görünüm Raporu'nun Nisan 2022 sayısını, 'Ukrayna Savaşının Emtia Piyasalarına Etkisi' başlığıyla yayınladı. Raporda, Ukrayna savaşından kaynaklanan gıda ve enerji fiyat şoklarının yıllarca sürebileceğine işaret edildi. Ukrayna'daki savaşın emtia piyasalarında büyük bir şok yarattığı belirtilen raporda, bunun küresel ticaret, üretim ve tüketim kalıplarını, fiyatları 2024'ün sonuna kadar tarihi yüksek seviyelerde tutacak şekilde değiştirdiği aktarıldı.

1973 KRİZİ KIYASLAMASI

Raporda, son 2 yılda enerji fiyatlarındaki yükselişin, '1973'teki petrol krizinden bu yana görülen en büyük artış' olduğu kaydedildi. Rusya ve Ukrayna'nın büyük üreticilerinden olduğu gıda ürünleri ile üretim girdisi olarak doğalgaza bağlı gübre fiyatlarında da 2008'den bu yana en büyük artışın yaşandığı belirtilen raporda, çoğu emtia için fiyatların 2022'de, 2021'e kıyasla önemli ölçüde yüksek seyretmesinin ve orta vadede de yüksek kalmasının beklendiği ifade edildi. Raporda, emtia fiyatlarının son 5 yıllık ortalamanın oldukça üzerinde kalacağını tahmin edildiği aktararak, savaşın daha

uzun sürmesi veya Rusya'ya ek yaptırımlar gelmesi durumunda fiyatların öngörülenden daha yüksek seyredebileceği ve daha değişken olabileceği ifade edildi.

FİYAT ENDEKSİ TAHMİNLERİ

Petrol, doğalgaz ve kömürün oluşturduğu enerji emtia fiyat endeksinin bu yıl geçen yıla kıyasla yüzde 50.5 yükseleceği belirtilirken, tarım ürünleri, metaller ve mineraller gibi enerji dışı emtia fiyatlarından oluşan endeksin ise yüzde 19.2 artmasının beklendiği kaydedildi. Enerji emtia fiyat endeksinin gelecek yıl yüzde 12.4 düşmesinin öngörüldüğüne dikkat çekilen raporda, enerji dışı emtia fiyat endeksinin ise yüzde 8.8 azalacağı tahminine yer verildi. Raporda, Brent türü ham petrolün varil fiyatının bu yıl geçen yıla kıyasla yüzde 42 artışla ortalama 100 dolar seviyesinde gerçekleşerek 2013'ten bu yana en yüksek seviyeye ulaşması öngörüldürken, 2023'te ise yüzde 8 azalışla ortalama 92 dolara gerilemesinin beklendiği aktarıldı. Avrupa'da doğalgaz fiyatlarının 2022'de geçen yılın iki katı olmasının beklendiği kaydedilen raporda, ABD'de ise yüzde 35 artmasının tahmin edildiği bildirildi.

Tarımsal fiyat endeksi yüzde 17.6 artacak

Raporda, değerli metallere ilişkin fiyat endeksinin bu yıl yüzde 3 artmasının, gelecek yıl ise yüzde 8.9 azalmasının beklendiği belirtildi. Dünya Bankası'nın raporunda, altının ons fiyatının bu yıl geçen yıla göre yüzde 4.5 artacağı, 2023'te ise yüzde 9.6 azalacağı tahmini yer aldı. Tarımsal ürünlerin fiyat endeksinin bu yıl yüzde 17.6 artmasının beklendiğine işaret edilen raporda, gelecek yıl yüzde 7.7'lik azalış öngörüldüğü aktarıldı. Raporda, buğday fiyatlarının yüzde 40'tan fazla artarak bu yıl nominal olarak tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşmasının beklendiği kaydedildi.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

ENERJİ

Petrol (Brent, \$/Varil)	108.3	3.2	57.2
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	7.9	15.3	168.7
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	104.9	1.6	338.9
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	325	7.1	246.5

METALLER

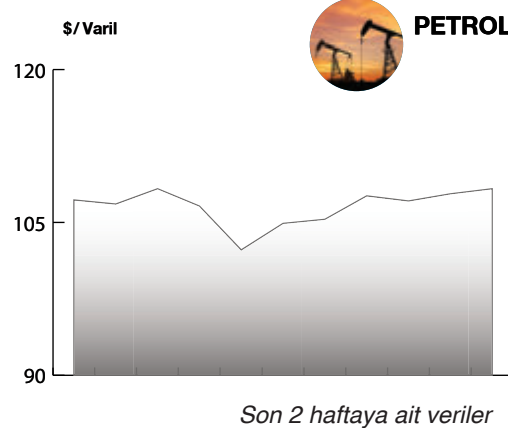
Altın (\$/Ons)	1.868	-1.9	5.5
Gümüş (\$/Ons)	22.6	-14.6	-12.3
Platin (\$/Ons)	975	5.9	-20.3
Bakır (\$/Ton)	9.510	-3.6	-5.1
Alüminyum (\$/Ton)	2.911	-5.5	19.1
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	773	2.6	-9.9
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	142	3.6	-24.1
Kurşun (\$/Ton)	2.267	-3.9	3.7
Kalay (\$/Ton)	41.251	0.1	27.2
Çinko (\$/Ton)	4.044	-6.3	37.8
Nikel (\$/Ton)	30.905	-5.8	71.8

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	386	-7.0	55.3
Mısır (\$/Bushel)	8.04	0.1	6.8
Mısır (\$/Ton)	328		
Pamuk (\$/Lb)	1.53	7.7	77.8
Kakao (GBP/Ton)	1.770	0.6	1.9
Kahve (\$/Lb)	2.20	-0.5	47.7
Kahve (\$/Ton)	4.850		
Şeker (\$/lb)	0.187	-1.3	7.0
Kereste (\$/m³)	440	0.5	-36.4
Palmye Yağı (\$/Ton)	1.846	8.7	63.1
Baltık Kuru Yük Endeksi	2.412	0.3	-26.1
Emtia Endeksi (CRB Index)	326.6	1.4	51.2

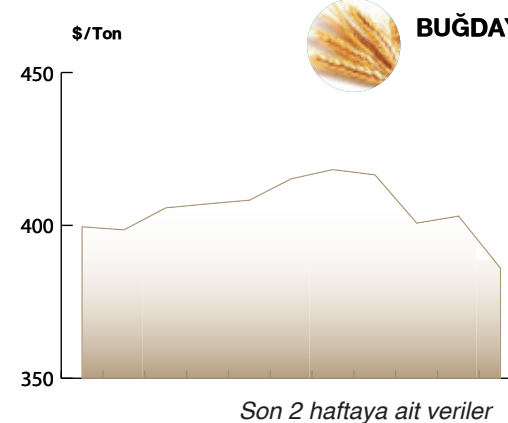
Veriler, 3 Mayıs 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



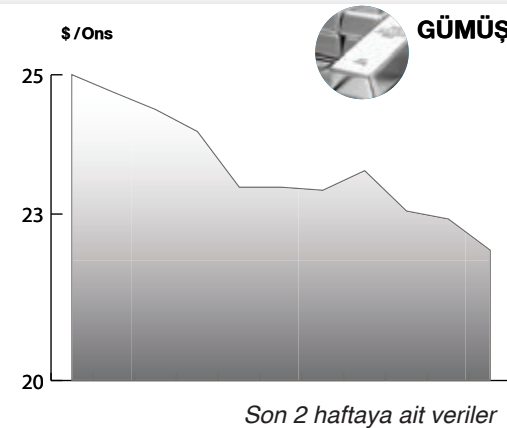
Yeniden yukarı

Brent petrolü, geçen hafta AB'nin önümüzdeki altı ay için Rusya'dan petrol ithalatını yasaklayan plan üzerinde çalıştıkları haberleri ile 110 dolar sınırına çıktı. Ayrıca ABD petrol stoklarının 3.5 milyon varil azaldığının açıklanması, bu kararı daha da kritik hale getiriyor. Dünya PMI'nın nisan'da, Haziran 2020'den beri ilk defa azaldığının açıklanması, Fed'in faiz artırımları ile ekonomide durgunluk beklentilerinin artması da yukarı yönlü petrol hareketinin sınırlı olacağı yorumlarına neden oluyor.



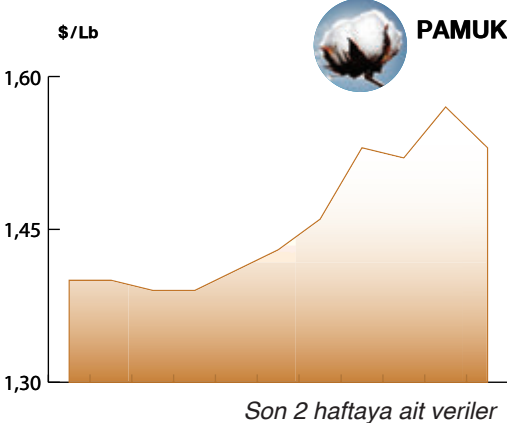
Nefes aldı

Buğday fiyatları, ABD ve Kanada'da hava şartlarının olumlu seyretmesiyle 390 dolara kadar geriledi. Kanada'nın buğday ekim alanlarının 2022-23 döneminde yüzde 7 artış ile 9.31 milyon hektara ulaşması bekleniyor. Avustralya'da ise üretimin yüzde 20 düşüşle 29 milyon ton, ihracatın da yüzde 29 gerilemesi öngörüldü. Hindistan'ın 2021-22 döneminde ihracatı yüzde 122 arttı. Ukrayna kaynaklı açığın kapatılmasında Hindistan'ın rol oynaması bekleniyor.



Enflasyon ve dolar kararttı

Fed'in faiz artırımı ile birlikte ABD dolarının değer kazanmasının etkisiyle değer kaybeden metallerin başında gümüş geliyor. Ayrıca dünya çapında artan enflasyon baskısı, Rusya-Ukrayna arasındaki savaşın yarattığı güvenli liman etkisini yok etmiş durumda. Değerli metal olmasının yanında endüstriyel kullanımı da yoğun olan gümüş, son dönemde sıkça dile getirilen ekonomik durgunluk söylemlerinden ve Çin'deki Covid-19 karantinalarının yarattığı tedirginlikten olumsuz etkileniyor.



Hindistan ihracatı durdurdu

Hindistan'ın pamuk ihracatına geçici kısıtlama getireceği haberleri, ABD pamuğuna güçlü yurt dışı talep ve kötü hava şartları ile pamuk fiyatları, son 11 yılın zirvesine çıktı. ABD'deki kuraklık, artan girdi maliyetleri ve fiyatlar ile birlikte pamuk ekim alanlarında soya, ayçiçeği, mısır gibi ürünlerin ekiminin yapılması, fiyat artışındaki diğer etkenler olarak sayılabilir. Hindistan, bu yılın başında gümüksüz pamuk ithalatına izin vermişti.

Petrolde alternatif pazar kartı açıldı

Rusya-Ukrayna savaşının ardından enerjide başlayan yeni kriz, petrol cephesinde şiddetini artırıyor. Avrupa Birliği, Rusya'dan petrol tedarikine aşamalı olarak son vermeyi planlıyor. Dünyanın ikinci büyük petrol ihracatçısı Rusya ise Hindistan'a ucuz petrol satarak alternatif pazar kartını açtı.

PANDEMİ süreci, petrol piyasalarında da arz-talep dengesini sarstı. Günlük küresel petrol üretimi 2019 yılında 100 milyon varilken, 2020 yılında karantinaların ve kısıtlamaların etkisiyle talepte büyük düşüş yaşandı. Ortalama günlük talep 93.8 milyon varil seviyesine indi. O dönemde tarihe geçen bir başka gelişme ise Suudi Arabistan ile Rusya arasındaki üretimi artırma ve satış fiyatını düşürme restleşmesi sonucunda 6 Mart 2020'de 45 dolar olan ham petrol fiyatının 9 Mart 2020'de 31 dolar seviyesine düşmesiydi.



Serif KILIÇLI

ÜRETİM KISINTISI

Suudi Arabistan ile Rusya arasında Mart 2020'de yaşanan petrol sorunu, dönemin ABD Başkanı Donald Trump'ın da devreye girmesiyle Nisan 2020'de Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve OPEC dışı petrol üreten 23 ülkenin içinde yer aldığı OPEC+ grubunun üretim kısıntısı anlaşması ile çözüldü. İzleyen süreçte, OPEC+ grubu ilk etapta üretimi 9.7 milyon varil düşürdü, sonraki üretim artışları ise plan dahilinde yapıldı. Ayrıca iki yıllık üretim kısıntısı anlaşması, Nisan 2022'den Aralık 2022'ye kadar uzatıldı.

SAVAŞLA GELEN KRİZ

Salgının etkilerinin kınılmaya başladığı 2022 yılında petrole talebin tekrar 2019 yılındaki seviyeye dönmesi bekleniyordu. Hatta bu seviyeyi aşacağı yönünde tahminler bile yapıldı. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) da raporunda, 2022 yılında küresel petrol talebinin 100.6 milyon varile ulaşmasını beklediğini açıkladı. Ancak 24 Şubat 2022'de Rusya-Ukrayna savaşının başlamasıyla

brent petrolün varili 8 yıl sonra ilk kez 100 doları geçti. Bu, aynı zamanda petrolde de yeni bir krizin habercisiydi. Bütçesinin yaklaşık yüzde 45'ini petrol ve doğalgaz ihracatının oluşturduğu Rusya'ya karşı başlatılan yaptırımlarda enerji kalemi de gündeme alındı.

AB'NİN ENERJİDEKİ TAVRİ

Rusya, günlük 11.3 milyon varil üretimiyle dünyanın üçüncü en büyük petrol üreticisi konumunda bulunuyor. İhracatta ise Suudi Arabistan'ın ardından ikinci sırada yer alırken, günlük ürettiği petrolün 7.1 milyon varilini dış piyasaya satıyor. Rusya'nın ihracattaki kritik noktalarından biri de Avrupa Birliği'nin (AB) petrol ihtiyacının yüzde 25'ini, doğalgaz ihtiyacının yüzde 41'ini karşılaması. Ukrayna savaşı sebebiyle ABD ve İngiltere'nin Rusya'dan enerji emtiaları ithaline yasak getirmesine rağmen Avrupa Birliği'nden aynı şekilde bir karar çıkmadı.

OPEC'İN AB'YE UYARISI

AB, enerjide Rusya'ya karşı alımı tamamen yasaklamak yerine, kısıtlamak ve alternatifleri devreye almayı hızlandırmak gibi politikaları izliyor. Nitekim OPEC Genel Sekreteri Muhammed Barkindo, AB yetkilileriyle yaptığı görüşmede, petrol ithalatına yasak gelmesi halinde Rusya'nın potansiyel petrol arz kaybını telafi etmenin mümkün olmayacağı uyarısını yaptı. Avrupa Birliği (AB) Komisyonu ise 4 Mayıs'ta açıkladığı altıncı yaptırım paketinde, Rusya'dan ham petrol tedarikine 6 ay içinde, rafine ürün tedarikine yıl sonuna kadar aşamalı olarak son vermeyi önerdi. Yani petrolde aşamalı bir ambargo planı var.

Rus petrolünü satan emtia şirketlerine markaj

Rus petrolüne karşı ABD, Kanada, İngiltere ve Avustralya resmi ambargo uyguluyor. Katılmayan ülkelere de benzer karar alma çağrıları var. Ülkeler gibi emtia ticareti yapan şirketler de mercek altında. Ambargo çağrısı yapan yayınlarda ise Rus emtialarının yaklaşık yüzde 80'inin İsviçre'de işlem gördüğüne dikkat çekiliyor.

Özellikle İsviçre merkezli emtia şirketlerinden açıklama talep ediyorlar. Nitekim merkezi İsviçre'de bulunan ve dünyanın en büyük emtia alım-satım şirketlerinden Glencore, mart sonunda yaptığı açıklamada, önceden var olan Rusya sözleşmelerini yerine getireceğini, fakat yeni anlaşma yapmayacağını bildirdi. Yine

dünyanın önde gelen emtia şirketleri arasında yer alan Singapur merkezli Trafigura, Hollanda merkezli Vitol, İsviçre merkezli Gunvor'un da Rusya'da önemli anlaşmaları var. Bu şirketler de yaptıkları açıklamalarda 24 Şubat öncesinden imzalanmış mevcut sözleşmeleri yerine getirdiklerini yeni sözleşme yapmadıklarını duyurdu.



Üretimi 4.8 milyon varil artırma projeksiyonu

ABD'deki enerjiyle ilgili strateji merkezlerinde üzerinde çalışılan bir başka konu da Rusya'nın petrol arzına diğer petrol üreticisi ülkelerden alternatifin nasıl sağlanacağı. Rusya'ya karşı yaptırımlara katılan ülkelerin Rusya'dan günlük 4.8 milyon varil petrol ithalatından hareketle bir projeksiyon çiziyorlar. Buna göre, ABD'nin günlük ham petrol üretimini 760 bin varile kadar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap

Emirlikleri'nin 2.5 milyon varile kadar, İran'ın 1.3 milyon varile kadar, Venezuela'nın 600 bin varile kadar artırma imkanı var. Ancak uygulama tarafında İran'la nükleer müzakereler, Venezuela ile süregelen gerilim gibi aşılması gereken engellere de dikkat çekiliyor. Diğer taraftan, Suudi Arabistan liderliğindeki 13 üyeli OPEC ile Rusya önderliğindeki OPEC dışı petrol üreticisi 10 ülkenin oluşturduğu OPEC+

grubunun üretim kısıntısı anlaşması devam ediyor. Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden anlaşmanın sona erdirilmesi yönünde bir işaret gelmedi. Aksine bu süreçte, Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin ile Suudi Arabistan Velihaht Prensi Muhammed bin Selman'ın yaptığı telefon görüşmelerinin ardından petrol piyasalarındaki işbirliğinin devam edeceği şeklinde açıklamalar yapıldı.

Dünyanın 3. büyük petrol pazarı

Hindistan

Ukrayna savaşı sonrası başlayan yeni enerji mücadelesinde alternatif pazarlar da öne çıkıyor. Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in 14 Nisan'daki açıklamasında, enerji ihracatını Avrupa dışında Asya gibi diğer pazarlara yönlendirmek için altyapı oluşturma çalışmalarına da değinmesi dikkat çekti. Enerji analistleri, alternatif pazarlarda Rusya'nın 2021'de günde ortalama 1.6 milyon varil petrol sattığı Çin'den daha çok Hindistan'a işaret ediyor. Dünyanın üçüncü en büyük petrol tüketicisi Hindistan, geçtiğimiz yıl günlük 4.3 milyon varil olan ham petrol ihtiyacının yüzde 85'ini ithal etti. Bunun sadece yüzde 2.1'ini Rusya'dan karşıladı. Bu sebeple Hindistan, büyük potansiyeli olan alternatif pazar olarak gösteriliyor. Yine bu

süreçte önemli bir iddia da Financial Times'tan geldi. Rusya'nın Hindistan'a petrol ihracatının mart ayında dört katına çıktığı öne sürüldü. Hindistan hükümetine yakın kaynaklar ise petrolde yeterli ülkelerin Rusya'dan ithalat konusunda kendilerine tavsiyede bulunmasına gerek olmadığı cevabını verdi. Hindistan basınındaki haberlerde ise Rusya'nın petrol satış fiyatında yüzde 20 indirim gittiği belirtildi. Diğer önemli bir gelişme ise Rusya ve Hindistan'ın ticari ödemelerde ulusal para birimlerinin kullanılmasını öngören bir mekanizma kurmak için çalışma yürüttüğünün duyurulması oldu.



Tedarikçi ülkelerin pazar payları

Irak:	22.1
S.Arabistan:	16.4
BAE:	9
ABD:	7.9
Nijerya:	6.8
Kuveyt:	5.9
Meksika:	2.8
Umman:	2.7
Rusya:	2.1
Brezilya:	1.8

KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S || i || HEARTBEAT

► **Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin!** Endüstri 4.0, akıllı şehirler, biyoteknoloji ve yeni mobilite gibi gelişen teknolojilerde çığır açanları kucaklıyoruz. NRW'ye hoş geldiniz! www.nrwglobalbusiness.com

Çip tedarikinde denge 2023'te

ADEM ORHUN

İş dünyasının aktörlerini ve ticareti etkileyen gelişmelerin başında tedarik sorunları geliyor. Çip krizi ise gündemde öne geçmiş durumda. İstanbul Ticaret Odası (İTO), 'Sektörde Yaşanan Çip Krizinde Son Gelişmeler' webinarı düzenledi. Webinarı, endüstriyel elektronik ve tüketici elektroniği firmalarının yetkilileri katıldı. Açılışta konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, "Ev aletlerinden tıbbi cihazlara kadar çoğu üründe çip var. Türkiye kendi çip üretim hatlarını kurmaya hazırlanıyor. Yarı iletken teknolojiler araştırma laboratuvarı çalışmaları sürüyor" dedi.

ÇÖZÜM ÜRETİMDE

Webinarın moderatörlüğünü İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim yaptı. Prof. Zaim konuşmasında, "Dijital dönüşümün peyderpey gerçekleşmesi bekleniyordu. Ancak pandemi sebebiyle çoğu şey 2-3 ay içinde gerçekleşti. Çözüm için gereken şey katma değerli ürünleri kendimizin üretmesi" dedi.

LOJİSTİK ALTERNATİFLER

Webinarı konuşan Arçelik Satın Alma Direktörü Hakan Kozan ise pandemide 20 hafta olan tedarik süresinin 52 haftaya çıktığını söyledi. Kozan, "Şanghai'daki durum sebebiyle Çin'de daha çok problem yaşanacağı tahmin ediliyor. Çip tedarik probleminin çabucak çözüleceğini sanmıyoruz. Firmalarımız farklı lojistik imkanları araştırmalı" diye konuştu.

PARÇAYA GÖRE TASARIM

Hakan Kozan, firma olarak nasıl hareket ettikleriyle ilgili şunları söyledi: "Eylül 2020'de 2021 ihtiyacımızın tamamını 'alma garantili sipariş' olarak bildirmiştik. Bu sebeple çok fazla etkilenmedik. Kolay bulunan çiplere göre tasarımlarımızı revize ettik. Burada Ar-Ge yeteneği ve knowhow bizi olumlu ayırtırdı."

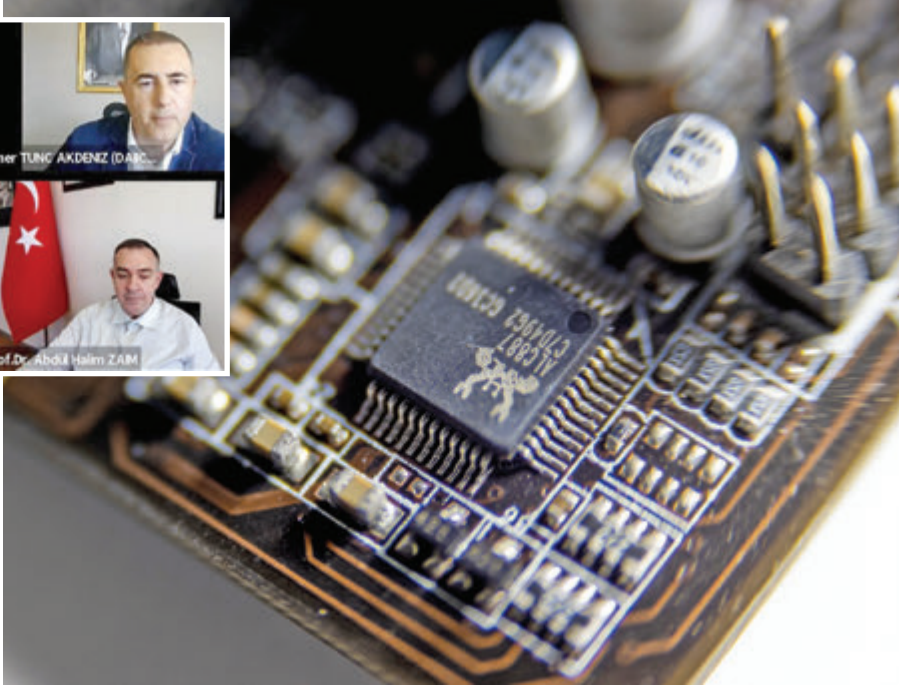
KAPASİTE ARTACAK

DAIICHI Elektronik Genel Müdürü Ömer Tunç Akdeniz ise "Çip krizinde çözüm, kapasiteyi artıracak yeni yatırımların hayata geçirilmesinde. Bu krizi aşmak isteyen ülkelerin kendi çipini üretebilir hale gelmesi gerekiyor. Kendi çipini üretmeyen hiçbir ülke özgür değildir" dedi.

Akdeniz, "Üretimle talebin başa baş noktaya gelmesi yatırımlara bağlı. Bunun da 2023'te gerçekleşebileceği tahmin ediliyor. Ancak kapasite artarken ihtiyaç da artacak. Çünkü otomotivde yüzde 10 olan pay yüzde 30'lara çıkacak. Birçok çip üreticisinde veya dağıtıcısında Türk mühendisleri veya tasarımcıları çalışıyor. Aslında bu konuda yatırım yaparsak, transfer edebileceğimiz yetişmiş insan kaynağı mevcut. Mühendis ve tasarımcı insan kaynağına çok önem vermemiz gerekiyor" şeklinde konuştu.



Sektörlerin başını ağrıtan çip krizi derinleşirken, kapasite artırımı için acil yatırımlar yapılıyor. Çin ve Güney Kore başta olmak üzere birçok ülke birkaç yıl içinde yüz milyarlarca dolarlık yeni yatırım yapacağını duyurdu. Bu şekilde en erken 2023'te başa baş noktaya ulaşılabileceği tahmin ediliyor.



Pazar payında rekabet

Webinar'da paylaşılan bilgiye göre, bir çip fabrikasının kurulup üretime geçmesi 2-3 yılı buluyor. Fabrikanın yatırım maliyeti 10 milyar dolar civarında. Çip pazarında Çin'in payı yüzde 24. Avrupa Birliği ülkeleri ise yüzde 10 olan pazar payını yüzde 20'ye çıkaracak stratejik teşvikler üzerinde çalışıyor. Apple'ın tedarikçisi olan firma, Çin'de 3 yılda 100 milyar dolarlık yatırım yapacağını açıkladı. Güney Kore de bu alanda 10 yılda 116 milyar dolarlık yatırım yapacağını duyurdu.

MWC LAS VEGAS 2022

**LAS VEGAS - AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ
28-30 EYLÜL 2022**

**Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu**



MWC BARCELONA'DAN SONRA MWC LAS VEGAS'DAYIZ!

**5G ÇAĞI
SIRADIŞI YENİLİKLER
NESNELERİN İNTERNETİ
TELEKOMÜNİKASYON BULUTU**

**5G ERA
DISTRUPTIVE INNOVATION
IOT CONNECTIVITY
TELCO CLOUD**

MWC LAS VEGAS 2022

- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren, Kuzey Amerika'nın büyük ve etkin mobil teknolojileri fuarı
- 56.000 m² alanda 750'yi aşkın katılımcı
- 22.000'i aşkın ziyaretçi
- %65'i üst düzey yönetim kadrosundan oluşan katılımcı ve ziyaretçi profili

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

Fuar Katılım Bedeli

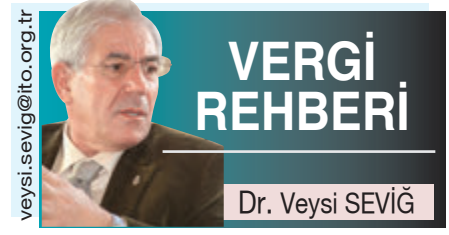
Minimum stant alanı : 6m²
Katılım bedeli : 21.000 TL / m²



140
YIL

Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Esra Avcioglu
Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 962 01 39 / 0530 931 31 08 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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



**VERGİ
REHBERİ**

Dr. Veysi SEVİĞ

Tarımsal destekleme ödemeleri

7338 Sayılı Kanun ile Gelir Vergisi Kanunu'na eklenen Mükerrer 20/C maddesine göre, kamu kurum ve kuruluşları tarafından yapılan tarımsal destekleme ödemeleri, 26 Ekim 2021 tarihinden itibaren gelir vergisinden müstesnadır.

Söz konusu istisna düzenlemesine paralel olarak aynı tarih itibarıyla bu ödemeler, Gelir Vergisi Kanunu'nun 94'üncü maddesi uyarınca yapılacak stopajın kapsamından da çıkarılmıştır.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 29'uncu maddesi uyarınca, tarımı ve hayvancılığı teşvik etmek amacıyla verilen ikramiye ve ödüller, gelir vergisinden istisna edilmiştir. Bu bağlamda da en iyi mahsulü veya en iyi hayvanı yetiştiren çiftçilere verilen ödüller de gelir vergisinden başışiktır.

Gelir Vergisi Kanunu'nun geçici 69'uncu maddesi uyarınca dar mükellefiyete tabi olanlar da dahil olmak üzere zirai kazançları bilanço usulüne göre tespit edilen mükellefler, 2010 takvim yılından itibaren uygulanmak üzere yatırım indiriminden, ilgili özel şartların sağlanması durumunda faydalanabilirler.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 53'üncü maddesinin son fıkrasında, "Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre belge alma, verme, saklama ve ibraz yükümlülüklerine uymayan ve ziraat odasından, bulunmayan yerlerde tarım il veya ilçe müdürlüklerinden çiftçi belgesini almayan çiftçiler, çeşitli kamu kurum ve kuruluşları tarafından verilen avans kredi, sübvansiyon, prim gibi aynı ve nakdi destek unsurlarından yararlanamazlar. Bu hükmün uygulanmasına ilişkin usuller, ilgili kuruluşların görüşleri de alınarak Maliye Bakanlığına belirlenir" hükmü yer almaktadır. Bu fıkra hükmüne göre; çiftçilerin avans, kredi, sübvansiyon, prim gibi aynı ve nakdi destek unsurlarından yararlanabilmeleri için ilgili mevzuatında belirtilen şartların yanısıra;

- Vergi Usul Kanunu'nun belge düzenine ilişkin yükümlülüklerine uymaları,
- Çiftçi belgesi almaları gerekmektedir.

Maliye Bakanlığı'na verilen yetki uyarınca yayımlanan 237 seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde yer alan uygulamanın, ilgili kuruluşların görüşleri de alınarak aşağıda belirtilen usuller çerçevesinde yürütülmesi uygun görülmüştür.

1. Çiftçi belgesi alma zorunluluğu ve belgenin düzenlenmesine ilişkin esaslar: Çiftçilerin çeşitli kamu kurum ve kuruluşları tarafından verilen destek unsurlarından yararlanabilmeleri için çiftçi belgesi almaları zorunludur. Çiftçi belgesi takvim yılı itibarıyla ve tebliğ ekinde yer alan örneğe uygun olarak çiftçinin üye olduğu ziraat odası tarafından, ziraat odasının bulunmadığı yerlerde ise tarım il veya ilçe müdürlerince düzenlenir.

2. Belge düzenine uymayan çiftçilere uygulanacak yaptırımlar: Çiftçilerin destek unsurlarından yararlanabilmeleri için Vergi Usul Kanunu'nun belge düzenine ilişkin hükümlere uymaları gerekmektedir. Bu nedenle Vergi Usul Kanunu'nda yer alan esaslar çerçevesinde; belge alma, belge verme, belge saklama, belge ibra etme yükümlülüklerine uymayan çiftçiler destek unsurlarından yararlanılamayacaklar.

Gelir Vergisi Kanunu'nun geçici 76'nı maddesine göre 5300 sayılı Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk Kanunu kapsamında düzenlenen ürün senetlerinin elden çıkarılmasından doğan kazançlar, 31 Aralık 2023 tarihine kadar gelir ve kurumlar vergisinden müstesnadır. İstisna edilen bu kazançlar üzerinden 94'üncü madde kapsamında tevkifat yapılmaz. Münhasıran bu kazançlar için gelir vergisi mükelleflerince yıllık beyanname verilmez, bu kazançlar verilecek beyannamelelere dahil edilmez.

*İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ*

*Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU*

*Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel*

<i>Genel Yayın Yönetmeni Tamer Çerçi</i>	<i>Basın ve Süreli Yayınlar Müdürü Şükruhan Dolu</i>	<i>Sorumlu Yazışları Müdürü Doğan Erdoğan</i>
<i>Gazete Yayın Sorumlusu Dilşah Keflioğlu</i>	<i>Yayın Direktörü Canan Bilgin</i>	<i>Dijital Yayın Sorumlusu Fedayi Yıldırım</i>

*Haber Merkezi
**Adem Orhun, Sümeyra Yanış Topal, Şeref Kılıçlı,
Müge Biber, Barış Cabacı***

*www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrants*

<i>Reklam Cengiz Kazan</i>	<i>Abonelik Abdülkadir Yıldız</i>	<i>Grafik Osman Kuvvet</i>	<i>Fotoğraf Kamil Çatak</i>
---------------------------------------	--	---------------------------------------	--

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise
posta ücreti dahil 92 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: 06.05.2022

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23

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



Tekstil yan sanayi veri tabanı oluşturuluyor

TEKSTİL yan sanayinde faaliyet gösteren firmaların ihracatlarını artırmaları ve yurt dışı pazarlara ulaşmalarını sağlamak amacıyla İstanbul Ticaret Odası (İTO) bünyesinde tekstil yan sanayi veri tabanı oluşturulacak. Söz konusu veri tabanı için İTO'nun 1990 yılında kurduğu

Yan Sanayi Borsası örnek alınacak.

TEDARİKÇİ GÜNLERİ

İTO tekstil yan sanayi veri tabanı oluşturma hazırlıkları başladı. Veri tabanı ile yerli tekstil yan sanayi firmalarına küresel firmalar ile bir araya gelme ve tedarikçi

olma fırsatı sunulacak.

Veri tabanı oluşturulduktan sonra küresel tekstil firmaları ile tedarikçi günleri, B2B toplantıları düzenlenecek. Tedarikçi günleri ile hem sektörün iş hacminin hem de ihracat gelirlerinin artırılması hedefleniyor.



SIAL Canada tamam sıra SIAL Paris'te

Türk gıda firmaları, SIAL Canada'da Kuzey Amerikalı profesyonellere ürün ve hizmetlerini tanıttı. Milli katılım organizasyonunu İTO'nun yürüttüğü fuarın ardından ekim ayında yapılacak SIAL Paris'in de hazırlıkları başladı.

KANADA'nın Montreal şehrinde 20-22 Nisan'da düzenlenen SIAL Canada 2022 Fuarı'nda, gıda perakende, gıda işleme, yemek servisi ve endüstriyel ürün firmaları, ürün ve hizmetlerini tanıttı. Fuarın Türkiye milli katılım organizasyonu, İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından gerçekleştirildi.

İKİ YIL SONRA FİZİKİ

Dünyanın çeşitli bölgelerinde düzenlenen SIAL Fuarları, gıda sektöründeki Türk firmaları için İTO tarafından değerlendiriliyor. Bu kapsamda yıllardır SIAL Middle East, SIAL China, SIAL Canada Türkiye milli iştirak organizasyonları İTO tarafından yapılıyor.

2020 ve 2021'de pandemi sebebiyle fiziki olarak katılımın olmadığı SIAL Canada Fuarı, bu yıl uluslararası katılıma açık şekilde düzenlendi. Türkiye, İTO'nun organizasyonu ile fuarda en büyük milli katılımcı olarak yer aldı. Türk firmaları, fuarın merkezi bölümünde kuru gıdadan bisküviye, şekerlemeden dondurulmuş gıdaya,

konserveden gıda ekipmanlarına kadar ürünlerini Kuzey Amerika'da profesyonellere tanıtmaya fırsatı buldu.

PARİS İÇİN BAŞVURU ZAMANI

İTO, 15-19 Ekim'de yapılacak SIAL Paris Uluslararası Gıda Fuarı'nın da milli katılım organizasyonunu yürütecek. Paris'teki fuara katılmak isteyenlerin İTO Fuarlar Müdürlüğü ile irtibat kurmaları gerekiyor.

GSM: 0 533 959 30 57

Firmaları yalnız bırakmadılar

SIAL Canada 2022 Fuarı'nda Türkiye milli standı, fuarın en yoğun temas noktalarından biri oldu. Milli standı ziyaret eden İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ile beraberindeki Meclis ve Komite Üyeleri, Montreal Başkonsolosu Sencer Yöndem, Ottawa Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri Mehmet Hakan Akgün ile birlikte firma yetkilileriyle görüştü.



Hammadde tedarikinde dolandırıcılık uyarısı

TEDARİK problemlerinin yoğunlaştığı bu dönemde, hammadde bulmak isterken dolandırılan firmaların sayısı da artıyor. Birçok Türk firmasının, piyasa ortalamasının oldukça altında fiyat taahhüdü üzerine 'anlaştıkları' bazı Çinli firmalara peşin ödeme veya avans verdiği, ancak dolandırıldığı bildirildi.

Ticaret Bakanlığı'nın yazısı üzerine Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği,

firmalara bu tür dolandırıcılık risklerine karşı dikkatli olunması çağrısı yaptı. Yazıda, ayrıca Çin'de yerleşik Inner Mongolia Junsai Chemicals Co. Ltd. firmasının benzer şekilde bir Türk firmasını dolandırdığı bilgisi paylaşıldı. Bu çerçevede, diğer Türk firmalarının adı geçen firma ve genel olarak dolandırıcılık faaliyetleri konusunda temkinli olması uyarısı yapıldı.



Mimari ve endüstriyel fikirlerinizi alüminyum ile gerçeğe dönüştürüyoruz...

Dökümhane, kalıphane, ekstrüzyon, boyahane, eloksallık, mekanik işlem, alüminyum dövme ve alüminyum kompozit panel tesislerimiz ile inşaat otomotiv, havacılıktan beyaz eşyaya tüm sektörlerin tam entegre çözüm ortağıyız.



Sistem AL
ALÜMİNYUM

Mesleklere yeni standartlar yolda



Mesleki yeterliliklerle ilgili taslak metinler ve ulusal standartlara ilişkin güncellemeler art arda gerçekleşiyor. Geçen ay güncellenen bilişim sektörü için sistem yöneticiliği standardı resmileşti, ayrıca 'Dönerci' standardı güncellendi. 'Aktar' taslak yeterliliği ve 'Düzenli Depolama Bertaraf Saha Sorumlusu' standardı, ilgili tarafların görüşüne sunuldu.

MESLEKİ Yeterlilik Kurumu'nun (MYK), mesleki yeterlilikler ve bunlarla ilgili ulusal standartların belirlenmesi için ilgili kuruluşlar ve sektör temsilcileriyle yaptığı çalışmalar neticesinde birçok taslak metin hazırlandı ve görüşe sunuldu. Ayrıca görüşleri toplanan birçok yeterlilik için de komitelerde değerlendirmeler yapılarak, onay için MYK Yönetim Kurulu'na sunuldu. İşte geçtiğimiz haftalarda görüşe sunulan, incelenen, iptal olan veya MYK tarafından onaylanıp Resmi Gazete'de yayımlanan meslek standartları.

SİSTEM YÖNETİCİLİĞİ

Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun, Ulusal Meslek Standartlarına Dair Tebliğinde değişiklik yapıldı. Tebliğin ekindeki değişiklik 'Sistem Yöneticisi' (Seviye 5) ulusal meslek standardıyla ilgili oldu. Buna göre, İstanbul Ticaret Odası (İTO) koordinatörlüğünde Yazılım Sanayicileri Derneği (YASAD) ve Bilişim Sektörü Derneği (TÜBİDER) tarafından hazırlanan standart güncellendi. Bu değişiklik, 25 Nisan 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2022/04/20220425-16-1.pdf

BİLİŞİMDE 10 YETERLİLİK

Mesleki Yeterlilik Kurumu Bilişim Teknolojileri Sektör Komitesi, 17. toplantısını gerçekleştirdi.

Komite, Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) tarafından Türkiye Yeterlilikler



Sisteminin ve Çerçevesinin Uygulanması Projesi'nin hibe bileşenlerinden olan 'VOC-Test Merkezleri-III Hibe Programı' kapsamında hazırlanan birçok ulusal yeterliliği inceledi. İncelenen taslak yeterlilikler şunlar oldu:

- Bulut Bilişim Analisti (Seviye 5)
- Gömülü Sistem Geliştirici (Seviye 5)
- Yapay Zeka Sistem Analisti (Seviye 5)
- Blok Zinciri Analisti (Seviye 5)
- Yazılım Geliştirici (Seviye 5)
- Yazılım Geliştirici (Seviye 4)
- Veritabanı Yöneticisi (Seviye 5)

Toplantıda ayrıca güncelleme yapılan şu ulusal yeterlilikler de görüşüldü:

- Sistem İşletmeni (Seviye 4)
- Sistem İşletmeni (Seviye 5)
- Sistem Yöneticisi (Seviye 5)

İncelenen yeterlilikler gerekli düzeltmelerin ardından MYK onayına sunuldu.

İnşaat sektöründe yeni güncellemeler

MYK İnşaat Sektör Komitesi, Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası (İNTES) tarafından hazırlanan 'Kule Vinç Operatörü' (Seviye 3) taslak yeterliliği ve güncelleme yapılan 'Kule Vinç

Operatörü' (Seviye 3) ulusal meslek standardı ve yine güncelleme çalışması yapılan 'Silindir Operatörü' (Seviye 3) ve 'Kazıcı Yükleyici (Beko Loder) Operatörü' (Seviye 3) ulusal yeterliliklerini inceledi.



Cam filmi uygulayıcısı ve kiremitçiye standart

CFD-Cam Filmi Distribütörleri ve İthalatçıları Derneği tarafından hazırlanan 'Bina İçi Cam Filmi Uygulayıcısı' (Seviye 3) ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından hazırlanan 'Kiremit Tipi Çatı Kaplamacısı' (Seviye 3)

Ulusal Yeterlilikleri MYK İnşaat Sektör Komitesi tarafından incelendi. Bu yeterlilikler, komite üyelerinin düzenlemelerinin ardından MYK Yönetim Kurulu'nun 2022/38 sayılı kararı ile onaylanarak ulusal yeterlilik olarak yürürlüğe girdi.

İklimlendirmede 6 onay, 1 iptal

MYK Enerji Sektör Komitesi, Gazbir Gazmer Doğal Gaz Enerji Eğitim Belgelendirme ve Denetim Teknolojik Hizmetler Ltd. Şti. tarafından güncellenen bazı ulusal meslek standartlarını görüşmek üzere toplandı. Toplantıda şu yeterlilikler incelenip MYK onayına sunuldu:

- Su Sayacı Sökme Takma Elemanı (Seviye 3)
- Bireysel Isıtma Tesisatçısı (Seviye 4)



- Endüstriyel Soğutma Sistemleri Uzmanı (Seviye 5)
- Eysel ve Ticari Soğutma Sistemleri Servis Elemanı (Seviye 4)
- Isıtma Sistemleri Servis Elemanı (Seviye 4)
- Merkezi Isıtma Tesisatçısı (Seviye 4)
- Ayrıca, toplantıda tartışılan 'Isıtma Sistemleri Servis Uzmanı' (Seviye 5) standardının iptaline karar verildi.

Engelli ve yaşlı bakımı için üç taslak

Sağlık Mensupları Dayanışma Toplum Sağlığı ve Çevreyi Koruma Derneği (SAĞLIK-DER) tarafından hazırlanıp görüş alınan taslaklar şunlar:

- Engelli ve Yaşlı Bakım Elemanı (Seviye 3)
- Engelli ve Yaşlı Bakım Elemanı (Seviye 4)
- Engelli ve Yaşlı Bakım Elemanı (Seviye 5)

www.saglikder.org.tr/haber/98/ulusal-yeterlilikler

Depolama bertaraf taslağı yayınlandı

Mesleki Yeterlilik Kurumu ile İzmit Atık ve Artıkları Arıtma Yakma ve Değerlendirme A.Ş. arasındaki işbirliği protokolü kapsamında taslak meslek standardı hazırlandı. 'Düzenli Depolama Bertaraf Saha Sorumlusu' (Seviye 5) standardı, ilgili tarafların görüşüne sunuldu. Görüş alma sürecinin 19 Mayıs'ta tamamlanacağı belirtildi.

www.geksander.org/index.php/yikim-iscisi-seviye-5-ulusal-meslek-standardi-hazirlanarak-goruse-sunuldu.



Aktar taslağı için görüş alınıyor

Sağlık ve sosyal hizmetler sektöründe ulusal yeterliliğin belirlenmesi amacıyla 'Aktar' (Seviye 5) taslak yeterliliği hazırlandı. MYK'nın Ankara Ticaret Odası (ATO) ile işbirliği protokolü kapsamında hazırlanan taslak yeterlilik, tarafların görüşüne sunuldu.

İlgililer, ATO'nun web sitesinden taslak metne ulaşımına ilişkin görüşlerini de bildirebilecekler. Görüş alma süreci 11 Mayıs'ta tamamlanacak. Söz konusu

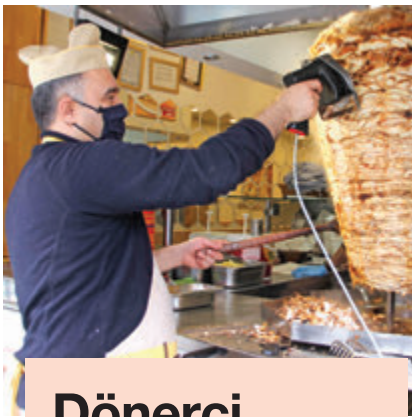
metin, ATO'nun incelemesinin ardından MYK Sağlık ve Sosyal Hizmetler Sektör Komitesi'nin değerlendirmesine sunulacak.

www.atonet.org.tr/IcerikDetay/23326_aktar-ulusal-yeterlilik-taslagina-iliskin-gorus-talebi-hakkinda



Dönerci standardı güncellendi

MYK'nın işbirliği yaptığı Gaziantep Ticaret Odası tarafından güncellenen 'Dönerci' (Seviye 3) meslek standardı ve yeterliliği ile ilgili taraflardan görüşler alındı. Bu görüşler değerlendirildikten sonra MYK Turizm, Konaklama, Yiyecek-İçecek Hizmetleri Sektör Komitesi'nin görüşüne sunuldu.



'Küreselleşme 3.0.'ın vakti geldi

Londra'da 'The Universal Chronicle' adlı haftalık dergide, 1758 ile 1760 arası 'The Idler' başlığı altında 103 deneme yayınlanır. Bu denemelerin 12'sinin yazarı Samuel Johnson'un 1758'de yayınlanmış sözleri çarpıcıdır: "Savaşın felaketleri arasında, gerçeğe duyulan sevgi ve özenin azalması ile çıkarların dikte ettiği ve aptallık düzeyinde saflığın teşvik ettiği yalanlar ortaklaşa sayılabilir." Bu sözleri, 1917'de ABD Senatosu'na seçilmiş olan Hiram Warren Johnson'un 1918'deki sözleri takip eder: "Savaş geldiğinde ilk kayıp 'gerçek'tir." 2008 küresel finans krizinde ağır darbe alan, Covid-19 küresel pandemisinde iyice 'can çekişir' hale gelen mevcut 'küreselleşme' anlayışına, Rusya-Ukrayna savaşı 'son darbe' olabilir mi?

Ucuza mal üretmek

'Küreselleşme' olgusu, eğer G7 ekonomileri tarafından 'aslanın mali ucuza üretmek ve tedarik etmektir' diye tüm dünyaya empoze edildiyse; gelişmiş ekonomiler tüm sistemi 'hammadde, enerji ve nihai ürünü ne olursa olsun ucuza temin et ve rekabetini sürdür' temeli üzerine oturtmuşlar ise iki 'siyah kuğu' küresel pandemi ve Rusya-Ukrayna savaşı bu 'sahte' kolaycılığı tümüyle çökertmiş durumda. 'Ne olursa olsun ucuza temin et' yaklaşımı; can çekişen mevcut 'küreselleşme' anlayışını bir kenara bırakarak, G7 ekonomilerinin savundukları küresel değerleri önceliklendiren yepyeni bir küresel üretim, tedarik ve değer zincirini sil baştan tasarlamaları gerekiyor.

Esasen, küreselleşme olgusu, 'güç merkezleri'ne dayalı bir 'çok kutuplu dünya'nın veya birbirlerinden iyice ayrılmış 'izole bloklar dünyası'nın aksine, dünyanın önde gelen ekonomilerinin 'ortak gelecek' ve 'yeryüzünün korunması' adına birlikte politika ve çözüm üretmesini gerektiriyor. İklim, çevre, ekoloji, yeşil kalkınma devrimi, sürdürülebilir kalkınma amaçları gibi kritik alanlarda ortak strateji oluşturmayı gerektiriyor. Bu nedenle, bugün var olan 'küreselleşme' anlayışını sürdürmek artık imkansız. Çünkü, 'ucuz enerji, ucuz hammadde ve ucuz ürün temin et' mede ısrar, artık 'insan hakları, özgürlük, demokrasi, hukukun üstünlüğü' temel kavramlarını ayaklar altına almayı göze alacak bir aymazlığı, bir umarsızlığı, bir etiksizliği gerektiriyor.

Geleceği koruma

Peki, içinden geçmekte olduğumuz süreç, dünya ekonomisini iyice 'kutuplaştırır' ise ülkeler yeryüzünü ve gelecek nesilleri korumak, onlara daha güzel bir dünya devretmek adına yapılması gereken öncelikleri bir kenara bırakırlarsa, tüm küresel sistem nereye sürükleniyor olacak? Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın son dönemde tüm küresel platformlarda vurguladığı gibi, 'yüzü gülen' nesiller için dünyanın küresel meselelere ortak çözüm üretme kabiliyetine odaklanması gerekiyor mu? Çocukların kulakları bomba sesleriyle değil, akranlarının neşeli sesleriyle çınlamamalı mı? Gelecek nesiller adına, dünyanın önde gelen ülkelerinin savaşları bitirmek, krizleri sona erdirmek ve huzur iklimini genişletmek için daha yoğun gayret göstermeleri gerekiyor mu?

Can çekişen 'küreselleşme 2.0' yerine, 'bilinçli kapitalizm'e dayalı, 'her şeyi ucuza temin etme'nin derdinden çok, 'yeryüzünü ve geleceği koruma'nın derdinde olan 'küreselleşme 3.0'a odaklanmanın vakti geldi de, geçiyor bile.



Rekabet ve e-ticaretin geleceği

Salgın döneminde alışkanlıklarımız ve davranış kalıplarımız değişti. Bu değişimin kendini en fazla hissettirdiği alanların başında e-ticaret geliyor. e-ticaret, salgın öncesinde tüm dünyada belli bir ivmeyle ilerleyerek kendini hissettiriyordu. Salgın bu trendin daha da belirginleşmesine neden oldu. Ürüne dokunmadan almam diyen tüketicilerden tutun da ürünlerini internet üzerinden satmayı aklının ucundan geçirmeyen KOBİ'ler bile e-ticareti salgın döneminde bir şekilde deneyimledi.

Yıllık yüzde 20.2 büyüme

Küresel ölçekte perakende e-ticaretin toplam perakende ticaret içerisindeki payı yüzde 14.1'den yüzde 18.1'e yükseldi. Türkiye'de e-ticaretin toplam ticaretten aldığı pay, Ocak 2020'de yüzde 11.7 idi. Salgının ardından bu oran hızla yükselerek Mayıs 2020'de yüzde 18.4'ü gördü. e-ticaretteki büyümenin önümüzdeki yıllarda artması kuvvetle muhtemel. Rekabet Kurulu'nun e-ticaret piyasasına yönelik yayınladığı son raporda paylaşılan Statista'nın öngörülerine göre, e-ticaretin Türkiye'de 2024'e kadar yıllık ortalama yüzde 20.2 oranında büyümesi bekleniyor. Bu tahmini veri, Türkiye'nin e-ticaret kulvarında dünyanın en hızlı büyüyen pazarı olabileceğine işaret ediyor.

Piyasadaki aksaklıklar

e-ticaretin bazı alanlarda işlem maliyetlerini azaltarak, pazara erişimi kolaylaştırarak, tüketicilerin fiyat ve ürünün kalitesi noktasında daha fazla bilgiye sahip olarak ekonomiye olumlu katkı sunması beklenir. Ancak, tabii ki bu piyasa da mükemmel işlemiyor. Belli piyasa aksaklıkları mevcut. Örneğin; asimetrik bilgi ve haksız rekabet gibi. Rekabet Kurulu'nun raporunda altı çizildiği üzere, moda, ev-yaşam-ofis, kozmetik ve anne-bebek bakımı gibi ürün gruplarında piyasa yoğunlaşması artıyor. Bu ürün gruplarında pazardaki en büyük iki oyuncunun pazar paylarında yükseliş var. Bu durum, piyasadaki rekabet koşullarına dikkat edilmesi gerektiğine işaret ediyor. Dolayısıyla, e-ticaretten daha fazla fayda sağlayabilmek için bu piyasanın titiz biçimde düzenlenip denetlenmesi şart.

Kapsayıcılığını artırmalı

Son dönemde e-ticaret platformlarıyla ilgili artan şikayetleri dikkate alan politika yapımcılar, e-ticaretin düzenlenmesiyle ilgili kapsamlı bir kanun değişikliği için düğmeye basmış durumdalar. Bu piyasayla ilgili yeni düzenlemelerin öncelikle sektörü daraltacak ve iş yapmayı zorlaştıracak uygulamalardan kaçınması gerekiyor. e-ticaret platformlarının şirketlerden aldığı komisyonun azaltılması, KOBİ'lerin pazara daha sıkı biçimde entegre edilmesi ve e-ticaret platformlarının bir veya ikisinin piyasayı aşırı domine etmesinin önüne geçilmesi gibi hususlara özellikle dikkat edilmeli. Uygulanması zor olsa da e-ticaret platformlarının topladığı verileri anonimleştirerek reel sektörün erişimine açabileceği mekanizmalar üzerinde çalışmak lazım. Verinin ticari hayattaki değerinin her geçen gün arttığı bir dönemde verilerin belli ellerde toplanmasından ziyade adil biçimde kullanıma açılması çok kritik. Piyasa aksaklıklarını törpüleyip sektörü daha rekabetçi hale getirmek, günün sonunda e-ticaretin sadece etkinliğini değil, kapsayıcılığını da artırır.

e-pazaryerlerine yeni düzen

Ticaret Bakanlığı yeni e-ticaret düzenlemesiyle ilgili hazırlıklarını sürdürüyor. Düzenleme ile e-ticaretin dengeli şekilde büyümesi amacıyla e-pazaryerlerine bazı kriterler getirilecek, faaliyet alanları belirlenecek.

DÜNYADA ve Türkiye'de son yıllarda istikrarlı şekilde büyüyen e-ticaret, Covid-19 salgınıyla birlikte rekor seviyelere ulaştı. Türkiye'de 2021 yılında e-ticaret hacmi 381 milyar lirayı bulurken, bunun yüzde 28'ini sektörün önde gelen e-ticaret pazaryerlerinde gerçekleşen satışlar oluşturdu. e-ticaret yapan 484 bin 347 işletmenin 472 bin 604'ü e-ticaret pazaryerlerinde faaliyet gösteriyor. Bu işletmelerin pazaryerlerine göre dağılımında ise yüzde 74'ünün yalnızca bir, yüzde 12'sinin 2, yüzde 6'sının 3 ve yüzde 3'ünün 4 pazaryerinde satış yaptığı belirlendi.

REKABET KORUNACAK

Sektörün az sayıda e-ticaret pazaryerinde yoğunlaşması hem satıcıların hem de tüketicilerin bu pazaryerlerine olan bağımlılığını artırırken, birtakım sorunları da gündeme getiriyor. Bu çerçevede tüm dünyada kamu otoriteleri, uygun piyasa düzenleme rejiminin tesisi için çalışmalar yürütüyor. Söz konusu çalışmalar iki ana başlık altında toplanıyor. Bunlardan ilki, ekonomik parametreleri tek başına belirleyebilme güçleri giderek artan büyük ölçekli ya da başat platformların rekabeti ortadan kaldıracak uygulamalarına müsaade etmemek. İkincisi de bünyelerinde faaliyet gösteren satıcılara nazaran yüksek pazarlık gücüne sahip dijital platformların, kendi lehlerine satıcıların aleyhine ticari koşullar dayatmasının önüne geçilmesi olarak öne çıkıyor.

SATICI HAKLARINA GÜVENCE

Türkiye'de de bu kapsamda yaşanan sorunların çözümünü sağlamak ve daha etkin rekabet koşullarını tesis etmek amacıyla çalışmalar yürütülüyor. Bu kapsamda hazırlanan düzenlemeler iki konu başlığı altında yoğunlaşıyor. Bu başlıklar, e-ticarette haksız rekabetin ve tekelleşmenin önüne geçilmesi ve e-ticaret pazaryerlerindeki satıcıların haklarının güvence altına alınması oldu. Söz konusu alanda haksız rekabetin ve tekelleşmenin önüne geçilmesi kapsamında, e-ticaretin dengeli büyümesi ve gelişmesinin sağlanması amacıyla pazaryerlerine bazı kriterler getirilecek. Piyasadaki rakipleri dışlayıcı şekilde tanıtım faaliyetlerinde bulunulamayacak. e-ticaret pazaryerlerinin elde ettiği verileri kullanarak bünyesindeki satıcılarla haksız rekabet etmesi engellenecek. e-ticaret pazaryerleri kendini haksız şekilde sıralamada ön plana çıkaramayacak ve satıcılar arasında ayrım gözetemeyecek. e-ticaret pazaryerlerinin faaliyet alanları belirlenecek ve sektörün orantılı şekilde büyümesi sağlanacak.



Kısa sürede ödeme kriteri

Düzenleme ile e-ticaret pazaryerlerindeki satıcıların haklarının güvence altına alınması kapsamında da buralarda taklit ürün satışı ve hukuka aykırı içerikler engellenecek. Satıcılar, sadece bir e-ticaret pazaryerinde faaliyet

göstermek zorunda bırakılmayacak. e-ticaret pazaryerleri satıcıları belirli bir kişiden mal veya hizmet teminine zorlayamayacak. Bu pazaryerleri tarafından satıcılarla yapılacak ödemeler artık daha kısa sürede gerçekleştirilecek.

e-ticaret pazaryerleri ve satıcılar arasındaki sözleşmelerde haksız şartlara yer verilemeyecek ve söz konusu pazaryerlerince tek taraflı değişiklik yapılamayacak. Buralarda hizmet verilmeden haksız şekilde

satıcılardan bedel alınması engellenecek. Satıcıların e-ticaret pazaryerlerine karşı hak arama hürriyetini engelleyici uygulamalara izin verilmeyecek. Satıcılar kendi verilerini dilediklerinde diğer e-ticaret pazaryerlerine taşıyabilecek.



İSTANBUL TİCARET ODASI TEKSTİL YAN SANAYİ VERİ TABANINI OLUŞTURUYOR...

Dünyanın önde gelen tekstil firmaları ile bir araya gelmek ve tedarikçileri olabilmek için veri tabanımıza kaydolun!



Detaylı bilgi ve başvuru için;
yansanayi@ito.org.tr



in t f i o i t o /itokurumsal

Mahsuplaşmayla devrim gibi adımlar attık



İSTANBUL Ticaret Odası, iş dünyası buluşmalarına devam ediyor. Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, Oda'nın düzenlediği İş Dünyası Buluşması'na katıldı. Ramazan Bayramı öncesi gerçekleştirilen programda Bakan Nebati, İTO üyeleri ve iş dünyası temsilcilerine hitap etmeden önce, İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve Yönetim Kurulu Üyeleriyle görüşti. Bakan Nebati, daha sonra ekonomide atılan son adımları anlatarak, iş dünyasının sorunlarını dinledi. Bakan Nebati, iş insanlarına Türk Lirasıyla ticaret yapılmasının önemini vurgulayarak, "Yıllardır talep edilen mahsuplaşmayı da devreye aldık" dedi.



Barış CABACI

MAHSUPLAŞMA İMKANI

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati konuşmasında, kamuya iş yapan yüklenicilerin vergi borçlarıyla kamudan alacaklarının mahsup edilmesi amacıyla yıllardır talep edilen mahsuplaşmanın devreye girdiğini söyledi. Nebati, "Mahsuplaşma adımı bugüne kadar atılmış devrim niteliğinde bir adım oldu. Bakanlık olarak, Türkiye'deki tüm yüklenicilerin ya da kamudan alacaklı olanların ihtiyaçlarını en hızlı şekilde gidererek, kamuya olan borçlarını da mahsup etme imkanı sunuyoruz. Ayrıca, gelir vergisi stopajı teşviki kapsamında değerlendirilmesine imkan sağladık" dedi. Nebati, yenilenebilir enerjiye verdikleri destekler, kurumlar vergisinde yapılan indirim, KDV iade süreçlerinin kolaylaştırılması, KDV'nin sadeleştirilmesi, asgari ücrette verginin kaldırılması, gıdada KDV'nin yüzde 1'e düşürülmesi gibi hayata geçirdikleri uygulamalara da dikkat çekti.

YEREL PARANIN ÖNEMİ

Rusya-Ukrayna savaşıyla birlikte yerel para biriminin öneminin daha da anlaşıldığını söyleyen Nureddin Nebati, "Savaş ve kriz durumlarında küresel enerji ve diğer emtia fiyatlarının daha da artmasına neden oluyor. Bu sebeple söz konusu gelişmelerin enflasyon ve cari dengemizi olumsuz etkilemesine engel olmak amacıyla gerekli önemleri tek tek alıyoruz. Cumhurbaşkanımızın uzun süredir vurguladığı yerel para cinsinden ticaretin geliştirilmesi hususunun önemini savaş yüzünden daha net anlamış olduk" dedi.

FARKLI ENSTRÜMANLAR

Nisan ayının üçüncü haftası itibarıyla Kur Korumalı Mevduat (KKM) hesaplarına yatırılan tutarın 782 milyar liraya ulaştığını belirten Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, iş dünyasına şu mesajı verdi: "Bir istihdamı var; Türk Lirasıyla ticaretimizi arttıralım. Türk Lirası'na güvenin. Kur Korumalı Mevduat hesabının alt yapısını oluşturmakla kalmadık, TL tasarruflarının



TL ile ticaret önemli

Kur Korumalı Mevduat (KKM) hesaplarına ilginin arttığını ve mevcut yatırım tutarının 782 milyar TL olduğunu belirten Bakan Nebati, Türk Lirası ile ticaret yapılmasının da önemli olduğunu vurguladı.

artırılmasına yönelik birçok finansal ve vergisel adımın atılmasını da karar altına aldık. Böylece mevduatların ortalama vadesini uzattık. Enflasyonun önemli bir belirleyicisi olan döviz kurunun da istikrarı sağlandı. Ekonomi politikalarında bir enstrümana bağlı kalmadık."

4 KOLDAN MÜCADELE

Altın tasarruflarını ekonomiye kazandırmak için başlatılan uygulamalardan, Kredi Garanti Fonu (KGF) kanalıyla sunulan desteklerden bahseden Nebati, "İhracat ve turizm yatırımlarını finanse etmek üzere 150 milyar TL'lik uzun vadeli ve düşük faizli kredi imkanını ilan ettik. Bu, reel faizin de altında uzun vadeli bir kredi olacak" diye konuştu.

Bakan Nebati, iş dünyasının kayıt dışı ekonomiyi mücadelede kendilerine verdiği destekten memnuniyet duyduklarını aktardı. Nebati, fahış fiyata, fiyat manipülasyonuna ve stokçuluğa asla izin vermeyeceklerini vurgulayarak, yanlış anlaşılmalara yanlış yapanları iyi ayırt ettiklerinin de altını çizdi.

DÜNYANIN SORUNU

Geçtiğimiz haftalarda Dünya Bankası ve IMF'nin düzenlediği bahar toplantılarına katıldığını hatırlatan Bakan Nebati, küresel ekonomiyi ise şöyle değerlendirdi: "ABD'de, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerin bakanları, merkez bankası başkanları ve ilgili kuruluşların temsilcileri ile çok yoğun seri toplantılar

gerçekleştirdik. Bunlarda ortak gündem maddeleri; artan enflasyon, Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle küresel büyüme tahminlerindeki aşağı yönlü revizeler, merkez bankalarının para politikasında sıkılaşmaya gitmesinin gelişen ekonomilerde borçlanma maliyetlerini artırması, çevre ve iklim meseleleri... Toplantılarda uluslararası yatırımcıların Türkiye'ye yoğun ilgisini gördük. Ülkemizde katma değeri yüksek yatırım yapmak istiyorlar."

KALICI ÇÖZÜMLER

Birlikte aynı kararlılıkla yol almaya, yeni başarılar elde etmeye devam edeceklerini dile getiren Nebati, küresel ölçekte yaşanan pek çok sorunun Türkiye'ye farklı şekillerde yansımaları anlattı. Nebati, tüm bu sorunların kendileri için aynı zamanda türlü fırsat ve imkanlar barındırdığını kaydederek, sözlerine şöyle devam etti: "Dünya güllük gülistanlık değil. Fakat şunun çok net bilinmesini isterim. Problemleri kesinlikle yok saymıyoruz. Tam tersine kalıcı çözümler üretmek için çalışıyoruz. Oluşan yeni koşullardaki fırsatları değerlendirmek için stratejik hamleler yaparak yolumuza devam ediyoruz. Türkiye'nin hedefleri için gerekirse, ecdadımız gibi gemileri karadan yürütürüz."

DENGEYE YAKLAŞTIK

Türkiye'nin ihracat tutarında da rekorlar kırdığını hatırlatan Bakan Nebati, Türkiye'nin Rusya ve Ukrayna'ya ihracatını olumsuz etkilese de bu ülkelerin toplam ihracattan sadece yüzde 3.9 pay aldığını, bu nedenle savaşın genele etkisinin sınırlı kalacağını belirtti.

Hazine ve Maliye Bakanı Nebati, şöyle konuştu:

Mahsuplaşma nasıl yapılacak?

- 1 Ödeme belgelerinde vadesi geçmiş vergi borçları ile yasal tevkifat ve diğer kesintilerin mahsubuna ilişkin tebliğ önceki ay yayımlandı. Buna göre, hak sahibine ait hak edişin tamamına ilişkin ödeme süreci tamamlanıncaya kadar hak sahibinin vadesi geçmiş vergi borcunu ve diğer kesintilerini karşılayacak tutara kadar olan kısmı için ödeme emri belgesi düzenlenerek mahsuben ödeme yapılabilecek. Mahsuplaşma başvuruları için adres: <https://intvrg.gib.gov.tr>
- 2 Hazine ve Maliye Bakanlığı, kamuya iş yapılı alacağı olan müteahhitlere vergi borcu mahsubu imkanı getirdi. Böylece vadesi geçmiş vergi borçları kamu alacaklarından mahsup edilebilecek.
- 3 Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ile Ar-Ge veya Tasarım Merkezlerinde çalışan personelin, gelir vergisi stopajı teşvikine konu edilen toplam çalışma sürelerine uygulanmak üzere söz konusu bölge ve merkezler dışında geçirdikleri süreler bakımından yüzde 20 olarak belirlenen oran, 2022 sonuna kadar yüzde 50 olarak uygulanacak.

"İhracatta son 20 yılda sağlanan pazar ve ürün çeşitliliği sayesinde yeni modeller geliştiriyoruz. Nitekim savaşa rağmen martta tüm zamanların en yüksek ihracat rakamına ulaştık. Bu rekorları her ay açıklamaya devam edeceğiz. Enerji haric ihracatın ithalatı karşılama oranı martta yüzde 98.2'ye yükseldi. Bu rakam bize, enerji haric ihracat-ithalatın dengelendiğini söylüyor. Geçen yıl ithal ettiğimiz enerjinin maliyeti bizdeki dengeyi bozuyor. Bunun olumsuz etkisini, ihracatımızı daha fazla artırarak, turizmdeki olumlu gelişmelerle, doğrudan ve dolaylı yatırımlarla en aza indireceğiz."

TURİZMDE İKAME

Nebati, turizmde son iki ayda çok güzel veriler olduğunu söyledi. Bakan Nebati, "Rusya-Ukrayna savaşı sebebiyle turizm hedeflerine ulaşılmasının zorlaşacağı düşünülüyordu. Fakat, iki ülkeden gelen turist sayısındaki azalmayı diğer ülkelerle ikame edecek kapasiteye ve en önemlisi ilişkilere sahibiz. Verilere göre, İstanbul'da doluluk oranları yüzde 90'ın üzerinde. Bu, salgın öncesine geçişin başladığının ilk verileri olarak karşımıza çıkıyor" diye konuştu.



İstanbul'da yeşil dönüşüme ve teknolojiye ayrıcalık tanıyalım

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul iş dünyasının görüş ve taleplerini Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati'ye sundu. Avdagiç, İstanbul'daki sanayi tesislerinin üretim hattı yenilemesi ve yeşil mutabakata yönelik yatırımların teşvik kapsamına alınmasını istedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, iş dünyası buluşmasında ekonomiye ilişkin genel talepler ile İTO Meclis ve Komite üyelerinin görüş ve taleplerini maddeler halinde Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati'ye sundu. Avdagiç, İstanbul'un, Türkiye'nin milli hasılasının üçte birini ürettiğini, İstanbullu iş insanlarının dış ticaretin yüzde 50'sini gerçekleştirdiğini, Türkiye'nin vergi gelirinin ise yüzde 46'sının İstanbul'dan ödendiğini belirtti. Avdagiç, bu bilgiler ışığında İstanbul iş dünyasının taleplerinin ne derece önemli olduğunu altını çizdi. İstanbul'daki sanayi tesislerinin mevcut sistemde teşvik ve desteklerden yararlanmadığını vurgulayan İTO Başkanı, "Teknoloji ve yeşil mutabakata yönelik yapılacak yatırımların teşvik kapsamına alınmasını talep ediyoruz" dedi.

MÜCADELEYE DEVAM

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, dünya ekonomisinin sıra dışı günlerden geçtiğini ifade ederek, tüm gelişmiş ülkelerin enflasyona yenik düştüğünü, gelişmiş batılı ülkelerin son 41 yılın en yüksek enflasyon oranını yaşadığını kaydetti. Kaynakların iyice kısıp ateş pahası fiyatlara turmandığı bir sürecin yaşandığını belirten Avdagiç, şöyle devam etti: "Bundan sonra tüm gücümüzle enflasyonla mücadele etmeliyiz. Enflasyonla mücadele sadece hükümetlerin görevi olarak bakmıyoruz. Bu mücadelede başarı ancak, bütün toplum kesimlerinin sorumluluğu, dayanışması ve fedakarlığı ile sağlanabilir. Bu süreçte ihtiyaç duyduğumuz en önemli şey; üretimin devamı, ticaret ve ihracatın aynı ivmeyle sürmesi için gerekli olan elverişli iklimin muhafaza edilmesidir. Bunu sağlayacak şartlar ise istihdam üzerindeki yüklerin indirilmesi, makul vergi oranları, hukuksal reformlar gibi unsurların yanı sıra enflasyonla mücadeledir."

YENİ MODEL

Salgının ardından Rusya-Ukrayna savaşıyla küresel ekonomideki belirsizliğin devam ettiğini söyleyen Avdagiç, şöyle konuştu: "Böylesi bir dönemde Türkiye, bir tercihte bulunarak, üretim, yatırım, istihdam ve ihracat odaklı bir ekonomik modeli uygulamaya soktu. Cumhurbaşkanımızın ortaya koyduğu, Nureddin Nebati Bakanımızın yolunu açtığı Türkiye modeli, yüzlerce defa denenmiş yeni denemeye odaklı reçetelerden farklı bir yaklaşım getiriyor. Biz de bu yeni ekonomi modelini destekliyoruz. İnanıyoruz ki, hükümetin uygulamaya soktuğu tedbirlerle Türkiye, bu küresel kriz sürecini en az zarar, hatta başarıyla atlatacağıdır."

İSTİHDAM ARTTI

Hükümetin aldığı hızlı karar ve düzenlemelerin, iş dünyasına güç ve güven verdiğini ifade eden Avdagiç, "Biz de özel sektör olarak üretim ve istihdam kapasitemizi artırmak için tüm gücümüzle çalışıyoruz. Bu arada, hükümetin istihdamı destekleyen, üretimi teşvik eden tedbirleri pandemi döneminde çok işe yaradı. 2020 başından bu yana istihdama tam 2.6 milyon kişi dahil oldu. Biz istihdamı teşvik etmek için bu tedbirlerin devam etmesini arzu ediyoruz" dedi.

ÜRETEN TÜRKİYE İÇİN

Avdagiç, üreten Türkiye için yeni yatırımlara ihtiyaç olduğuna dikkat çekerek, "Kapasite kullanım oranımız yüzde 80'lere dayanmış durumda. Bu nedenle yüksek oranda ithalata bağımlı olan sanayi kollarında küçük ve orta ölçekli yerli yatırımların teşvikine ihtiyaç duyuyoruz. Yerli yatırımlara finansman desteğinin artırılması ve daha uygun maliyetli kredi imkanı sağlanması bizim için çok önemli" diye konuştu.

Avdagiç, İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran'ın sağlık sektöründe KDV'nin yüzde 1'e düşürülmesi talebini de dile getirdi.



KGF paketi beklentisi

Toplantının ardından basın mensuplarına bilgi veren Başkan Avdagiç, şunları söyledi: "Kısa bir süre evvel 150 milyar liralık KGF destekli bir paket açıklanmıştı. Bakanımız, yine buna benzer bir paketin devreye girebileceğini ifade etti. 2022'de enerji maliyetlerinden dolayı ilave 50 milyar dolarlık bir yük oluştu. Türkiye'nin yatırım, istihdam, üretim ve ihracatının artırılması için uygun ve makul şartlarda yatırım kredilerinin çok daha efektif bir şekilde devreye girmesini talep ettik."

Bakan Nebati'ye sunulan öneriler

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul Ticaret Odası Meclis ve Komite Üyelerinin taleplerini şöyle sıraladı:

- **Hükümetin istihdamı destekleyen, üretimi teşvik eden tedbirleri, pandemi döneminde çok işe yaradı. Bu tedbirlerin ve teşviklerin bir süre daha devam etmesi isteniyor.**
- Ücret üzerindeki yüklerin net maaşa oranını belirten vergi takozu göstergesinde OECD ortalaması yüzde 24.4 iken, Türkiye'de bu oran yüzde 38.2. Buradan azaltılacak her yük, ilave istihdam, yatırım ve vergi olarak yine ekonomimize dönecek.
- **Hammadde, ara madde temini ve ürün satışı sırasındaki KDV farklılıkları nihai ürünlerdeki KDV teşvikleri ile daha da artmış durumda. İş dünyası üzerindeki bu yük de enflasyonu etkiliyor. KDV alacaklarının, şirketlerin kamuya olan vergi ve SGK gibi ödemelerine mahsup edilmesi talep ediliyor.**
- KDV indirimini, enflasyonla mücadelede çok önemli buluyoruz. Komitelerimizden KDV indirim talepleri var.
- **Kamuya iş yapan firmaların enflasyona bağlı bir fiyat mekanizması geliştirilmesi, dinamik bir fiyat farkı karamamesi beklentileri mevcut. Tasfiye hakkı için tamamlanma oranının yüzde 50'ye çekilmesi talep ediliyor.**
- Yemek kartı bedellerinin çalışanın banka kartına ödenmesini mümkün kılacak bir sistem devreye girmesi talep ediliyor.
- **Yerli yatırımlara finansman desteğinin artırılması ve daha uygun maliyetli kredi**

imkanı sağlanması oldukça önemli.

- Otomotiv ve bağlantılı sektörlerde araç alım satımı ve bağlantılı konulara ilişkin hem pazarlama hem satış-kiralama hem de komisyon oranlarında çeşitli beklentiler var. Ayrıca, ÖTV matrahlarının dönemsel olarak düzenlenmesi, kayıt dışı ticaretin önlenmesi, kiralama sektöründeki kullanım sonrası satışta KDV oranı düzenlenmesi de sektörün beklentileri arasında.
- **Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle ticareti aksayan ve durma noktasına gelen üyelerimiz bir an evvel çözüm ve destek sağlanmasını bekliyorlar.**
- Yeme içme sektöründe KDV tekrar yüzde 1'e çekilebilirse, geçmiş yıl kayıpları telafi edilebilir.
- **Optik sektörünün yanı sıra konaklama tesisleri, eğitim tesisleri ve eğitim amaçlı kiralalarda bulunmaları durumunda KDV'nin yüzde 1'e düşürülmesini istiyor.**
- Kitap, kırtasiye, e-kitap, sesli kitap ve eğitim portallarında, saraciyeye sektöründe, ikinci el araç satışında, mobilya sektörünün bazı alanlarında, spor amaçlı tesis kiralalarında KDV oranının yüzde 8 olarak ayarlanması talep ediliyor.
- **Üyelerimizin, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu uygulamasında muafiyet beklentisi var.**
- Kamuya iş yapan taşeronlarımızın, kıdem tazminatı ile ilgili mevzuatı var. Başta hiç bu yükler üstlenilmediği halde, alt işverenlerin ödemediği bu tazminatların rücu edilmesinin büyük bir haksızlık olduğunu düşünüyoruz. Bu konuda kalıcı bir adım atılmasını istiyoruz.

Uganda'dan işbirliği ziyareti

OSMAN KUVVET

UGANDA Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Mubiru Stephen, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Büyükelçi Stephen ve beraberindeki heyet, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ile bir araya geldi. Uganda Cumhuriyeti İstanbul Fahri Konsolosu Levent Serdar Dervişoğlu da toplantıda hazır bulundu.

TİCARETİN TAMAMI İSTANBUL'DAN

Uganda ekonomisi hakkında bilgi veren Stephen, iki ülke

arasındaki ticaretin ve işbirliğinin artırılması gerektiğini vurguladı. Özellikle tarım ve madencilik alanında cazip imkanlar bulunduğunu ve bunların Türkiye'li iş insanları tarafından değerlendirilmesinin her iki ülke açısından önemli olduğunu dile getiren Stephen, İTO üyelerini, 10-11 Mayıs tarihlerinde düzenlenecek Uganda-Türkiye Yatırım Forumu'na davet etti. Stephen, "Türkiye'nin Uganda ile olan ticaretinin hemen hemen tamamı İstanbul'dan yapıyor. Bu nedenle İstanbul Ticaret Odası

üyelerinin Uganda-Türkiye Yatırım Forum'una katılması bizim için önemli" dedi.

AFRİKA'DA YOĞUN ÇALIŞMA

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, Afrika'ya önem verdiklerini belirterek, "Ticaret Bakanlığımız Afrika'da aktif olarak çalışıyor, son

yıllarda bu çalışmalarını daha da yoğunlaştırdı" dedi. Dr. Kuralay, İTO olarak kıtanın çeşitli bölgelerinde fuarlar ve heyetler düzenlemek istediklerini belirtti. Kuralay ayrıca, diplomatik ilişkilerin yanı sıra özel sektör olarak da kuvvetli bağların kurulması gerektiğini dile getirdi.



Araç kiralarken dolandırılmayın

Günlük araç kiralamak isterken sahte sitelere girenler veya ünlü firmalardan gelmiş gibi görünen e-postalara tıklayanlar, dolandırıcılara paralarını kaptırıyor. Sektör temsilcileri tüketicileri, "Hesaba para gönderin, aracınızı gönderelim diyenlere kanmayın" diye uyardı.

ADEM ORHUN

TATİL, seyahat veya acil ihtiyaçlarda oldukça çok tercih edilen günlük araç kiralama hizmeti, tüketicilerin hayatını oldukça kolaylaştırıyor. Kurumsal oto kiralama şirketleri, hem otomobili hem de sürücüyü güvende tutacak sözleşmeler yapıyor ve iki taraf da güven içinde kiralama işlemini gerçekleştiriyor. Ancak kayıtlı ve kurumsal firmalar yerine merdiven altı işletmelere yönelenler veya internetten ucuz araç kiralama vaatlerine kananlar mağdur oluyor.

SAHTE SİTELER

İnternette arama motorunda ilk sayfada çıkan sonuçlardan rastgele birine tıklayanlar, acı tecrübeler yaşayabiliyor. Çünkü dolandırıcılar, kurumsal firmaların internet sitelerini taklit ediyor. Taklit sitelere girip araç kiralamak isteyenler, dolandırıcıların ağına düşüyor.

Ayrıca e-posta kutularına gönderilen sahte bülten veya reklamlara tıklayanlar için de benzeri bir risk bulunuyor. Dolandırıcıların e-postaları üzerinden yetkisiz kişilerin telefon veya whatsapp hatlarına yönlendirilenlerden kiralama ücreti veya peşinat isteniyor. Bu şekilde para gönderenler parasını ve zamanını kaybediyor.

MERDİVEN ALTI ÇALIŞANLAR

Diğer bir dolandırıcılık yöntemi de merdiven altı firmalar tarafından uygulanıyor. Kiralama ücreti dışında en başta kredi kartından çektikleri teminat bedelini, 'aracı hasar var' bahanesiyle geri vermiyor. Hatta bu merdiven altı firmalardan araç kiralarken senet imzalayanlar, çok daha büyük mali yükümlülük altına giriyor.

Konu hakkında hem vatandaşları hem işletmeleri uyaran İstanbul Ticaret Odası Taşıt Kiralama Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi İlhan Yılmaz, bu tür dolandırıcılık olaylarının bayramlar ve tatiller öncesinde arttığına dikkat çekti. Yılmaz, "Genellikle tatiller öncesinde kurulan 2-3 aylık şirketler, kurumsal oto kiralama şirketininkine benzer sahte web sitesi hazırlıyor, farklı adres uzantılarıyla potansiyel müşterileri aldatıyor" dedi.

HERKESİ ETKİLİYOR

Bu olayların, tüketicileri mağdur ettiği kadar sektördeki kurumsal firmaları da olumsuz etkilediğini belirten Yılmaz, araç kiralamayı düşünen tüketicilere şu uyarılarda bulundu: "Bu tür dolandırıcılar, piyasa fiyatının yarısına ya da daha cazip ücretler sunarak, erken rezervasyon veya günlük kampanya vaatleri ile tüketiciyi aldatıyor. Tüketiciler çok ucuz fiyatlarla ve erken ödeme kampanyası adı altında cazip fiyatlar ile araç kiralama hizmeti verenlere itibar etmesinler. Ödeme yapmadan önce kiraladıkları firmanın gerçekten adı geçen firma olup olmadığını kontrol etsinler."



TEXWORLD PARIS 2022 AUTUMN

Paris - Fransa
4 - 6 Temmuz 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEKSTİLİN KALBI TEXWORLD'DE YER ALMA FIRSATI

NEDEN TEXWORLD?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı	: 12 m²
Katılım bedeli	: 11.400 TL/m²



140 YIL

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Metin Gökhan Çapkin
Çiğdem Terzi Esendemir
Tel : 0212 455 61 17 / 455 65 83 / 455 61 16 / 455 61 03
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 040 83 71
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
gokhan.capkin@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

Tüketici ekonomiye ne kadar güveniyor?

Reel sektör ürünlerini ya ihraç eder ya da iç piyasaya arz eder. Yurt dışı piyasalarda bölgesel ve ülkesel bazlı farklılıklar olduğu için doğru pazarlama ve satış organizasyonlarıyla ciro fırsatları her zaman vardır.

Son zamanlarda enerji piyasasındaki dalgalanmalar, Rusya-Ukrayna savaşının global ekonomide yarattığı baskı nedeniyle kimi üreticiler hedeflediği üretimi yapamazken, üretim yapabilenlere de pazar açmış oluyorlar. Serbest piyasa ekonomisinde arzın eksikliği başka bir arz muhakkak doldurabiliyor. Son zamanlarda yaşadığımız ihracat artışı da bu yüzdendir.

Döviz arzı

Gelelim iç piyasaya... İç piyasada bir yandan hızlı ihracat artışını sağlayacak üretim artışının yapılamaması, diğer yandan global fiyat artışları ve kur kaynaklı TL cinsi fiyat artışları nedeniyle ciddi bir maliyet enflasyonu oluştuğunu ÜFE değerleriyle görüyoruz. Üretici maliyetleri bu kadar artarken fiyatların tüketiciye yansımaması beklenemez. Gecikmeli olarak maliyet enflasyonunun tüketiciye yansımakta olduğunu hep beraber görüyoruz. Doların 9 TL seviyelerinden hızla 18 TL seviyesine kadar fırlaması, akabinde 14-15 TL bandında dengelenmesi, ciddi bir kur kaynaklı maliyet enflasyonu karşışmamıza neden oldu. Bunu engellemenin tek yolu da kurları düşürmektir. Kurların düşebilmesi de döviz arzıyla alakalı. Ancak bu arz serbest piyasada olmalı ve dış borç ödemesiyle karşılanmamalı. Aksi halde istenen düşüş gerçekleşmez. Bunun yanında düşük kur seviyelerine gelinse bile güvenin tekrar sağlanması zaman alacak olup kur istikrarının sağlandığından emin olan piyasa, fiyat ayarlamalarını yapacaktır. Kısacası, kur bugün düşse bile enflasyonu düşürücü etkisi aylar alacak.

Harcama gücü

Piyasalarda bu gelişmeler oldukça, yurt içi talep nasıl etkilenmiş bir de ona bakalım. TÜİK tarafından 21 Nisan 2022'de açıklanan Nisan 2022 Tüketici Güven Endeksi bültenine göre, tüketici güven endeksi nisan ayında bir önceki aya göre yüzde 7.3 oranında azalarak 67.3 oldu. Bu veri, 2012 yılından bu yana görülen en kötü değerdir. Endeksin bu kadar kötü çıkmasındaki nedenlere baktığımızda, mevcut dönemde hanenin maddi durumunun bir önceki aya göre yüzde 9.8 azalarak 49.1 endeksine gerilemesinin, gelecek 12 aylık dönemde hanenin maddi durum beklentisinin bir önceki aya göre yüzde 8.5 azalarak 63.9'a düşmesinin ve gelecek 12 ayda genel ekonomik durum beklentisinin bir önceki aya göre yüzde 7.2 düşerek 67.3 endeksine düşmesinin büyük rolü var. Böyle bir tablo, özellikle sabit gelirli kişilerin harcama gücünün ciddi erozyona uğramasının sonucunu gösteriyor.

İç talep desteklenmeli

İç piyasada beyaz eşya ve mobilya gibi ürünlerin satışlarındaki önemli oranda gerileme de bu nedenledir.

İç talebin artması enflasyonun artmasına neden olma riski taşısa da, global resesyon söylemlerinin arttığı şu günlerde, iç talep desteklenmediği takdirde ciro konusunda yakın zamanda zorluklarla karşılaşma ihtimali arttı.



Hikmet BAYDAR

Rusya-Ukrayna savaşı: Afrika'nın kararsızlığı



Rusya'nın Ukrayna'ya saldırısı sonrasında BM'de yapılan oylamada 54 ülke ile temsil edilen Afrika kıtasından 17'si çekimser oy kullanılırken, 7'si 'hayır' dedi ve sadece 30'u, 141 kabul oyu içinde yer aldı. Aslında bunu kimse beklemiyordu. Peki, bu tavrın arka planında ne vardı? Sovyetler dönemine uzanan ilişkilerden ekonomik beklentilere kadar Afrika'nın kararsızlık gerekçeleri...

AFRİKA ülkeleri, Birleşmiş Milletler'de (BM) Rusya'nın Ukrayna'ya saldırısı karşısında alınacak kararı destekleme yönünde beklenmedik bir tavır sergiledi. Toplam 193 üyesi bulunan dünyanın en fazla üyeye sahip bu bütünleşme hareketi içinde 54 ülke ile temsil edilen Afrika kıtasından 17'si çekimser oy kullanılırken, 7'si 'hayır' dedi ve sadece 30'u 141 kabul oyu içinde yer aldı. Bunu kimse beklemiyordu. Gerçi oylama öncesinde bazı devlet adamlarının açıklamaları, onların ne kadar kararsız bir tavır sergileyeceklerine işaret ediyordu.

Çok ağır sömürgecilik geçmişleri bulunan Afrika ülkeleri, aslında bu tür durumlarda birbirlerine destek verip Afrika Birliği çatısı altında ortak kararlara imza attı. Tamamı değilse de büyük çoğunluğu genelde aynı doğrultuda hareket edebiliyordu. Ukrayna da Afrikalıların tarihiyle ortak süreçlerden geçmişti. Ancak onlar kadar talihli değildi. Zira bağımsızlık yolunda daha yeni idi. Herhangi bir ön şartlanmaya tabi tutulmasalardı 54 devlet aynı istikamette hareket etmese de belki birkaç fire vermesi dışında bu ülkeyi sömüren devlete karşı cephe almaları beklenirdi.

BM Güvenlik Konseyi'nde Afrika adına bulunan ülkelerden Kenya Dışişleri Bakanı, ülkelerin kanaatlerini yansıtmadan önce bir konuşma yapmış ve ona Gana ile Gabon da destek çıkmıştı. Bu süreç, gerçekten de kendileri için tarihten ders almayı gerektiren çok türdendi. Ya eski sömürgeci devletin yanında yer alarak kendilerine bu süreci yaşatan Avrupalılar geçmişte haklıymış diyecekler ya da bir ülkenin bağımsızlığına kasteden Rusya'nın bu saldırısından vazgeçip Ukrayna'dan çekilmesini destekleyeceklerdi. Onun bu arzusu ancak kendisiyle birlikte 30 Afrikalı devlet temsilcisini etkileyebildi.

RUS DİPLOMASİSİ

Afrikalı devlet adamlarının sayıları az bulunsada, ya doğrudan BM'nin kararına karşı çıkmaları veya çekimser davranmalarının ardında yatan başlıca sebep, Sovyetler Birliği döneminde bu kıtada uygulanan Rus diplomasinin daha yoğun devam etmesiyle alakalı. Henüz bağımsızlıklarını elde etme sürecindeki Afrika'daki sömürge karşıtlarını destekleyen Ruslar, bilhassa 1960'lı yıllarda bunların meyvelerini toplamaya

başlamıştı. Ülkelerin başlarına kendileriyle aynı ideolojilere sahip kişileri devlet başkanlığı dahil birçok önemli göreve geçirdikleri kişilerle adeta bu kıtanın geleceğinde önemli rol oynayacaklarının işaretlerini veriyorlardı.

Bugün Mali'nin neden Rusya ile yakın hareket ettiğini anlamak isteyenler, 1990'lı yıllarda bu ülkede bir Rus lisesi bulunduğunu bilseler, sefaresinin Fransa'nunkinden çok daha büyük inşa edildiğini görseler, asker ve sivil çok sayıda yöneticinin Rusya'daki yine bir Afrikalı devlet adamının adının verildiği Patrice Lumumba Üniversitesi dahil birçok Rus lisesinde okuduğunu bilseler, bu ülkenin mevcut tavrını anlamak için fazla düşünme ihtiyacı hissetmezler. Orta Afrika'da, Benin'de ve daha birçok ülkede yakın geçmişte devlet başkanlığı makamına oturanların Sovyetler döneminde veya sonrasında bu ülkede eğitim aldıkları dünya medyasına

sayesinde kendi güvenliklerini temin ettikleri kanaati var. Aslında Rusya'nın Ukrayna'ya saldırısının bir iki haftada sonuçlanacağı beklentisi de onları BM'de kararsız bıraktı. Zannediyorlardı ki, elinde kimsede bulunmayan silahlarla Kiev yönetimi birkaç günde dize getirilecek. Bunun gerçekleşmemesi şimdilerde satın aldıkları silahlarla ne kadar güvende bulunduklarını sorgulatmaya ve yeni çareler üretmeye sevk ediyor.

Yine son yıllarda sıkça duyduğumuz Wagner isimli en azından Rusya tarafından resmi hüviyeti yok denen silahlı milislerin birçok Afrika ülkesinde karargah kurmalarıdır. Özellikle 21. yüzyılda çok sayıda Afrika ülkesinin gerek iç tehditler gerekse kıta içi yaygın terör grupları ile mücadelelerinde bu varlığı uluslararası camiada sıkça tartışılan silahlı güce kendilerini bağlı hissetmeleri. Afrika'da sömürgeciliğin yerleşmesinde özellikle yerel idarecilerin yakın rakipleri karşısında bir taraftan Avrupalılardan silah almaları, diğer taraftan kendi gençlerini onlara zorunlu veya gönüllü silahlı güç olarak vermeleri, ciddi anlamda yanlış kararlar aldırdı. Bir müddet sonra sömürgecilik kurma niyetlerini anlamadıkları Avrupa devletlerinin kıtayı kendi aralarında paylaştıklarını anladılar. Bugün toplam sayıları 50 bin olarak ifade edilen Wagner mensubunun en az 10 bin kadarının Libya, Sudan, Orta Afrika ve Mali dahil kıtanın başka ülkelerine de gönderildiği biliniyor.

AFRİKALI SAVAŞÇILAR

Bu arada Ukrayna da, Afrika'da son 30 yılda kurduğu bağlantıları sayesinde Afrikalı savaşçıları da ülkesine kabul edeceğini duyurdu. Bunların en büyük arzusu Ukraynalılara gidip yardım etmek değil, birincisi yeni bir ülkeye gidip yerleşebilme, belki oradan da bir Avrupa ülkesine geçmek. Amaç, daha ziyade gelecekleri için bu gelişmeyi bir fırsata dönüştürebilmektir. İlk planda 20 bin kadar yabancı gönüllünün cepheye sürüleceği iddiası her ne kadar doğrulanmasa da şimdiden birçok Afrika ülkesinin bu tür bir macera konusunda vatandaşlarına uyarılarını beraberinde getirdi. Rusya, halen 16 bin yabancının Ukrayna saflarında çatıştığını iddia ediyor. Eritre gibi kendi şahsına mahsus davranış sergileyen ülkeden ise 5 bin savaşçının Rusya'ya destek için gönderileceği, sosyal medyanın güncel paylaşımları arasında yer alıyor. Afrikalı yöneticiler için bu savaş Afrika'ya uzak bir coğrafyada yaşanıyor ve kendilerini ilgilendirmiyor. Ancak Afganistan'dan Irak'a, Libya'dan Yemen'e ve Suriye'ye kadar yaşanan tüm çatışma ortamlarında yabancı unsurlar hep öne çıkarıldı. Hem Rusya hem de Ukrayna'nın bu yolu deneyecekleri de kaçınılmaz görünüyor.

GÜVENLİK ÇEKİNCELERİ

30 milyon km²'lik Afrika'daki 54 devletin, Rusya ve Ukrayna ile ilişkileri aynı değil. Afrikalı devlet adamlarının şimdiden gelecek aylar için ciddi sosyo-ekonomik buhranları kararsız kalmalarında en büyük etken. Dahası Rusya'dan temin edilen farklı silahlar

Afrika ülkelerinin BM Genel Kurulundaki Rusya oylamasında "Wagner" gölgesi

BM'de Rusya'nın Ukrayna'daki askeri operasyonuna son vermesini talep eden karar tasarısında hayır oyu kullanan devletlerin Rusya ile farklı alanlardaki ilişkileri dikkati çekiyor

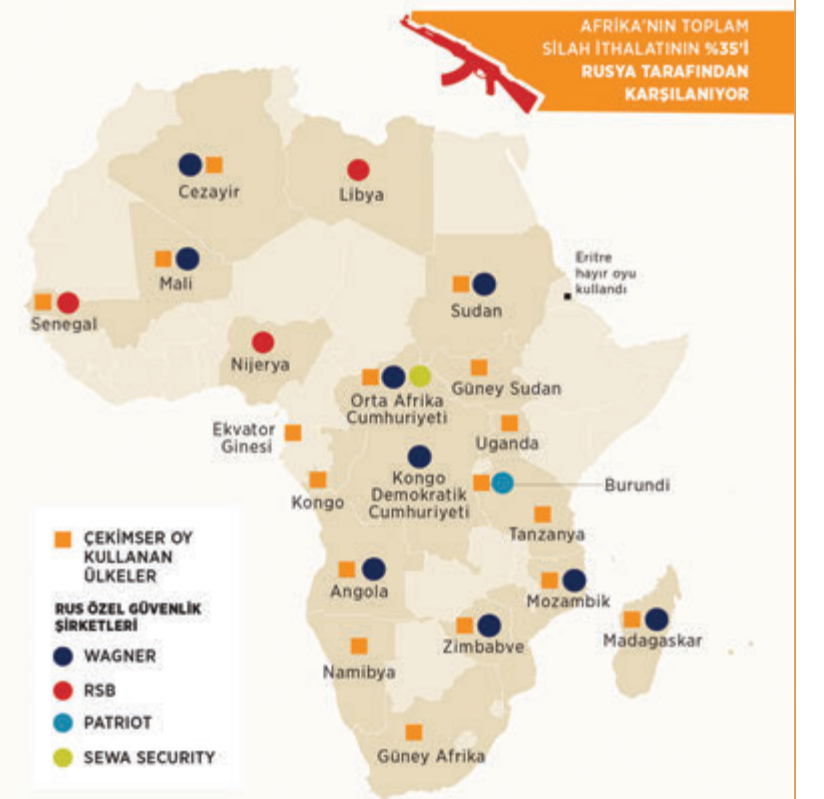
BM GENEL KURULU TASARISI OYLAMASI

141 EVET **5** HAYIR **35** ÇEKİMSER

54 AFRİKA ÜLKESİ

28 EVET **1** HAYIR **17** ÇEKİMSER
8 ülke oylamaya katılmadı

AFRİKA'NIN TOPLAM SİLAH İTHALATININ %35'i RUSYA TARAFINDAN KARŞILANIYOR



Afrika potansiyelini kullanmıyor

ABD ve Avrupalı eski sömürgeciler, son yarım yüzyılda büyük yatırımlarını Çin'e taşıdıkları gibi Afrika'da da dünya ile rekabet edecek siyasi düzenlerin kurulmasına gereken katkıyı vermemenin sancısını bugün ağır bir şekilde hem kendileri hissediyor hem de Afrikalıların yaşamasına sebep oluyorlar. En basit ürünleri bile küresel ticarete malzeme yaptırılıyor. Koskoca kıtanın sadece tüketen kalması için her türlü uygulamanın önünü açtılar. Afrika ülkeleri kendi başlarına aldıkları kararları uygulamada rahat bırakılsalar Rusya'ya, Ukrayna'ya, hatta Çin ve Hindistan'a da büyük oranda kendilerini bağımlı hissetmezlerdi. Şubat ayında ortaya çıkan bu iki komşu devletin gerginliği arasında sıkışıp kaldılar. Dengeli davranma açıklamaları, tabii bir siyasi davranıştan ziyade çaresizliğin işaretidir. Senegal gibi birçok ülkenin çekimser davranmasını yani başındaki askeri darbelerin yaşandığı Mali, Gine ve Burkina Faso gibi aynı safta yer almasını eleştirenler de var. 2014 yılında Kırım'ın Rusya tarafından

ilhakı konusunda Afrika ülkelerinin sessiz kalmaları, bugün de benzeri davranışta bulunmalarını açıklamaya yeterli.

TÜRKİYE'NİN TUTUMU

Türkiye'nin Rusya-Ukrayna savaşındaki tutumu, Afrika ülkelerinde yeteri kadar tartışılmadı. Oysa ki, burada Ankara'nın tavrının Afrikalı muhataplarına gerektiği gibi yansıtılması gerekiyor. Dahası, birçok Afrika ülkesi gıdadan petrol ve doğalgaza kadar kıtanın kaynaklarını kendi aralarında paylaştıkları takdirde daha bağımsız hareket edecekler. Bu konu aslında bazı Afrikalı yöneticilerin yıllardır Türk iş adamları ve yatırımcıları ile yakın temas kurmalarına sebep oldu. Çünkü 54 ülkenin bağımsızlıktan itibaren büyük oranda eski sömürgecilere, 21. yüzyılda da Rusya ve Ukrayna gibi ülkeler dışında tercihe zorlanmaları çok isabetli bir davranış değildi. Ankara'nın hemen hemen Afrika ülkeleri ile ilişkilerinde ilk 10 ülke arasında yer alması son 20 yılda takip ettiği siyasetin ne kadar isabetli olduğunu gösteriyor.

Buğday ve yağ bağımlılığı

En büyük buğday ihracatçısı Rusya ile ayçiçek yağının yüzde 80 üreticisi Ukrayna, her ülkenin yarınlarda derin yaralar açabilecek sıkıntıları birlikte yaşıyorlar. Birçok ülke, yağlı tohumlarda da bu ikisine bağımlı. Sadece Mısır, Rusya'dan yıllık 14 milyon ton buğday alınca bu savaşta hiçbir şekilde Ukrayna ile yakınlık gösteremeyecek. Bu gerginliği 20. yüzyılın soğuk savaş dönemine benzetenler varsa da henüz mevcut konumu bunu tasdik etmiyor. Ama önü alınamazsa gelişmelere 3. dünya savaşının ayak sesleri olarak bakanlar da var.



İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde kurulan Türkçe Öğretimi Uygulama ve Araştırma Merkezi (TÖMER), ilk yılında 190 öğrenciye ulaştı. Ticaret TÖMER, Türkçe öğrenmek ya da Türkçe dil seviyesini ölçmek isteyen yabancı öğrenciler için önemli bir merkez haline geldi.



Yabancı öğrenciler için Türkçe öğretim merkezi

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi bünyesinde kurulan Türkçe Öğretimi Uygulama ve Araştırma Merkezi (TÖMER), birinci yılını doldurdu. Ticaret TÖMER, ilk yılında 190 öğrenciye ulaştı.

Merkez, yurt içinde ve yurt dışında yaşayanlara Türkçe öğretmeyi ve Türkçe öğretim çalışmalarını destekleyerek, bu alandaki birikimini ulusal ve uluslararası arenadaki çeşitli faaliyetlerle paylaşıyor. Türkçe'yi hem anadili hem de yabancı dil olarak en doğru ve en etkili şekilde öğrenme imkanı sunan Ticaret TÖMER, Türkiye'yi, Türk kültür ve sanatını uluslararası alanda

hak ettiği saygınlıkta temsil etmeye katkı sağlamayı hedefliyor.

MESLEKİ PROGRAMLAR

Merkez bünyesinde, Türkiye'deki üniversitelerin Türk Dili ve Edebiyatı, Türk Dili ve Edebiyatı Öğretmenliği, Çağdaş Türk Lehçeleri ve Edebiyatları, Halk Bilimi, Dil Bilimi ve Yabancı Diller bölümleri son sınıf öğrencileri ve mezunları ile yurt dışındaki üniversitelerin Türkoloji bölümü öğrencileri ve mezunlarına mesleki tecrübeye yönelik uygulama programları düzenleniyor ve gerektiğinde sertifika veriliyor.

TÖMER'in faaliyetleri arasında yabancılara Türkçe öğretmek amacıyla Türkiye'den yurt dışına

gidecek öğretim elemanlarını ve öğretmenleri yetiştirmek, onlar için kurslar düzenlemek ve gerektiğinde sertifika vermek de yer alıyor.

Ticaret TÖMER'de ayrıca, kamu ve özel kuruluşlara danışmanlık ya da bilirkişilik hizmeti de veriliyor; yurt içi ve yurt dışında dil yeterlilik seviyesini ölçen sınavlar düzenlenmesi planlanıyor. Merkez bünyesinde Türkçe öğretiminin yaygınlaşması için uzaktan eğitim ve uzaktan sınav uygulamaları da başlatılması öngörülüyor.

8 HAFTALIK KURS

Türkiye'de öğretim dili Türkçe olan bir akademik programa kabul

edilen öğrencilerin, üniversiteye kayıt sırasında Türkçe Dil Seviyesinin B2 veya üzeri olduğunu gösteren bir Türkçe Seviye Sınavı Sertifikası sunmaları gerekiyor. Ticaret TÖMER işte bu noktada yabancı öğrenciler için seviye tespit sınavı yaparak uygunluk sertifikası veriyor. Türkçe dil seviyesi uygun olmayan öğrencilere ise 8 hafta süren kurslarla dil öğretiyor.

Ticaret TÖMER, Avrupa Dil Portföyü tarafından modern yöntem ve tekniklerle Türkçe'nin bir dünya dili olarak öğretilmesi konusunda eğitim veriyor. Ticaret TÖMER'de Türkçe öğretimi, Avrupa Dil Referans Portfolyosu'na (CEFR)

uygun olarak, beş uluslararası dil yeterlilik seviyesinden oluşuyor: A1, A2 (Temel), B1, B2 (Orta) ve C1 (İleri). Her seviye için sunulan bir kursun tamamlanması, 8 hafta sürüyor.

Merkez, Türkçe'yi TÖMER'de, başka kurumlarda veya kişisel çabalarıyla öğrenenlerin, Türkçe seviyelerini değerlendiren Seviye Tespit Sınavları da yapıyor. Bu sınavda başarılı olanlara 'Türkçe Dil Yeterlilik Belgesi' veriliyor.

Ticaret TÖMER, sadece İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde okuyan ve okuyacak öğrencilere değil, tüm üniversite öğrencilerine hizmet veriyor.

Ayrıntılı bilgi için: <https://ticaret.edu.tr/turkce-ogretimi-uygulama-ve-arastirma-merkezi>

İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

SEM
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ

CEO SERTİFİKA PROGRAMI

Eğitim Tarihi: 27 Mayıs-30 Temmuz 2022
Eğitim Ücreti: 20.000 TL (KDV Dahil)
Eğitim Süresi: 75 Saat
Eğitim Şekli: Hibrit

Detaylı Bilgi ve Ön Kayıt:
sem.ticaret.edu.tr

Eğitimin ilk ve son günü
İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde yüz yüze olacaktır.

Sertifikalarımız
E-Devlet
Onaylıdır

Görme engellilere ders kaynakları

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi, görme engelli öğrencilerin kaynak ihtiyaçlarının giderilmesi için materyallerin pdf ya da sesli kitap formatında kütüphane sistemine yüklenmesi projesine başladı. Sadece görme engelli öğrencilerin kullanabileceği ders kaynakları; eser adı, yazar, ders adı, ders kodu ya da dersi veren öğretim üyesi gibi bilgilerle, kütüphane programında oluşturulan sistem üzerinden taranabiliyor.

Proje kapsamında, Boğaziçi Üniversitesi GETEM ve İstanbul Üniversitesi Engelsiz Bilgi Merkezi ile işbirliği yapılarak, bu kurumlarda olan ders kaynakları pdf ve sesli kitap formatında temin edildi. Görme engelli ders kaynakları koleksiyonunda pdf/sesli kitap sayısı şimdiden 89'a ulaştı. Her dönem başında süreç tekrar edilerek yeni gelen öğrencilerin kaynak ihtiyaçları da giderilecek.

BRAILLE KOLEKSİYONU

Görme engelli öğrencilerin Braille kaynaklarla okuma ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kütüphanede Braille koleksiyonu oluşturuldu. Öncelikle İngilizce Hazırlık Okulu'ndaki öğrencilerin kullanması için seçilen sekiz

İngilizce okuma kitabı ve iki İngilizce Gramer kitabının Braille çevrilme işlemleri yapıldı.

SESLİ KİTAP MATERYAL SÜRECİ

Öğrenci toplulukları tarafından da hukuk kaynaklarının seslendirilmesiyle ilgili süreç yürütülüyor. Bu bağlamda Anayasa, Medeni Kanun, Borçlar Kanunu ve seçilen içtihat metinlerinin



seslendirilmesi işlemleri yapılıyor. Söz konusu kaynakların seslendirme işlemleri tamamlandığında ses dosyaları sistem üzerinden kullanıma açılıyor.

Görme Engelli Ders Kaynakları Koleksiyonu'nda görme engelli materyali olarak tanımlanan pdf/sesli kitaplar sadece görme engelli öğrencilerin sisteme giriş yaparak kullanabileceği şekilde düzenleniyor.

Görme engelli koleksiyonuna erişim için:
<https://bit.ly/3Em2yBk>

Siz hangi katta oturuyorsunuz?

Dünyanın en popüler çizgi film yıldızlarının yaratıcısı olan ünlü yapım şirketi Walt Disney'in üç katlı bir binası varmış.

Bu binanın üçüncü katında 'hayalciler', ikinci katında 'gerçekçiler', birinci katında ise 'uygulayıcılar' oturmuş.

İmkânsız isteyen 'hayalciler', üçüncü katta yer alan yaratıcılık odalarında uçabilecekleri kadar uçarlar, en akla gelmez hayallerini proje haline getirip ikinci kattaki gerçekçilere gönderirlermiş.

'Gerçekçiler' projeyi inceler, bazen hayalcilere tekrar incelemeleri için geri gönderir, bazen de hayalcilere birlikte oturup tartışırlarmış. Mutabakata varıldıktan sonra gerçekçiler projeyi uygulayıcılara götürürmüş.

'Uygulayıcılar'; bütçe, kaç kişi çalışacak, kimlerden yardım alınabilir, piyasa hazır mı gibi parametreleri dikkate alarak içeriği inceler, muhalefet oldukları konuları tekrar gerçekçilere geri gönderirlermiş. Dikkat çekici bir kural olarak hiçbir zaman uygulayıcılar ile hayalciler toplantı yapmazlarmış. Uygulayıcılar sadece gerçekçilerle toplantı yapar, mutabakata varıldıktan sonra uygulamaya geçermiş.

İnovatif kişilik analizi

Bu hikâyeden yola çıkarak piyasada faaliyet gösteren firmaların işleyişine bakarak şu tespitleri yapalım:

Öncelikle firmalarda üçüncü kat yok. İkinci ve birinci kattakiler arasında gezip duran bir işletme modeli hâkim.

İkincisi, eğer firma içinde uçmaya uygun kişiler varsa -ki her firmada vardır- bu kişilerin kendilerini gerçekleştirecekleri ortamların olduğu da pek söylenemez.

Ama şunu biliyoruz ki, firma olarak içinizdeki yenilikçi zekaları keşfedip motive etmeniz, rekabet otobanında öne geçmeniz için olmazsa olmaz...

Bu zamana kadar 140'dan fazla farklı sektöre ait firmayla uyguladığımız 'yenilikçilik / inovatif kişilik analizi' önümüze ilginç sonuçlar çıkartıyor.

Sonuçları, 4 ana kategoride topluyoruz:

Turuncu kategori (Uçuk kişiler): Toplam



Salih
KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

sayının yüzde 1'ini temsil eden bu kişileri bulmak ve bulsanız da korumak oldukça zor. Hassas olan bu kişilerin yaratıcılığını ortaya çıkarmak için hiyerarşiye ve bürokrasiye takılmayan seanslar uygulamanız gerekir.

Sarı kategori (Yenilikçi grup): Yenilikçiliğe yatkın ve yaratıcılık becerileri gelişmiş kategori. Toplam sayının yüzde 7'sini teşkil ediyor.

Yeşil kategori (Geçiş grubu): Bu grup, toplam sayının yüzde 28'ini teşkil ediyor. Esnek yapıda olan bu grubun özelliği, yeri geldiğinde sarı gruba, yeri geldiğinde de mavi grubun arasına katılabilmesidir. Bu durum onların iyi yönetilmeleri gerektiğini ortaya koyuyor.

Mavi kategori (Direnc grubu): Toplam sayının yüzde 64'ünü teşkil eden mavi grup, yeniliklere direnc gösteren gruptur.

Yapılması gereken, mavi grubun sistematik engellemelerinin önüne nasıl geçilebileceğinin yöntemlerinin bulunmasıdır. Firma ve kurumlarda daha çok yönetici kesimler mavi grubun içinde yer alıyor. Bu durum, işi daha da zorlaştırıyor ve çözümün daha nitelikli olmasını beraberinde getiriyor. Dünyada bilgi teknolojilerinin gelişimiyle bu direnc grubu bypass ediliyor ve blokajları engellenmeye çalışılıyor.

Firmaların inovasyona ulaşması için ayrıca şu analizlerin de yapılması gerekiyor:

- Firmanın inovasyon için işbirliği düzeyinin belirlenmesi,
- Departmanlar arası iletişimde inovasyonun rolünün seviyesinin çıkartılması,
- Tasarım zekasının ölçülmesi,
- Kurumun inovasyonla ilgili yetkinlik haritasının çıkartılması.

Bir firma veya kurumun inovasyon süreçlerinin metodolojik şekilde yönetilmesi ve zengin çıktılara ulaşabilmesi için çalışanlarının zeka florasının tespiti çok önemli. Böylece firmanın gelecek potansiyeli de görülebilecek. Gözden kaçırdığımız en önemli noktalardan biri, uçuk zekalara yapılan yatırımın aslında bizi öne geçirecek 'gelecek yatırımı' olduğudur.

Katılım finans için
10 bin genç eğitilecek

Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nce düzenlenen Katılım Genç Gelişim Programı'nın ikincisi başlıyor. Katılım finans alanında insan kaynağı potansiyelini geliştirmek ve uluslararası rekabete açık yeni yetenekler kazandırmak amacıyla düzenlenen programla 10 bin gence eğitim verilmesi planlanıyor.

CUMHURBAŞKANLIĞI Finans Ofisi'nin IFCap Building işbirliğinde 2021 yılında birincisini düzenlediği Katılım Genç Gelişim (KGG) Programı'nın ikincisine başvurular başladı. Program, dünyada ve Türkiye'de yükselen değer olan katılım finans alanında insan kaynağı potansiyelini geliştirmek ve sektöre nitelikli, uluslararası rekabete açık yeni yetenekler kazandırmak amacıyla düzenleniyor. KGG; üniversitelerin lisans son sınıf, yüksek lisans/ doktora öğrencisi veya üniversite mezunu, finans alanında kariyer hedefleyen ve katılım finansa ilgi duyan tüm genç yeteneklere fırsat sunacak.

10 MAYIS'A KADAR

Dört haftalık bir eğitim ve sertifikasyon programı olan KGG ile katılımcılara, alanında uzman eğitmenlerce hem yerel hem de uluslararası dinamiklere uygun nitelikte içerikler aktarılacak. Program sonunda yapılan sınavlarda başarılı olan katılımcılar sertifikalarını almaya hak kazanacak. Program için başvurular, 10 Mayıs'a kadar devam edecek.

AŞAMALI SERTİFİKA

KGG Programı ile İstanbul Finans Merkezi projesinin iki temel unsurundan biri olan katılım finans

10 bin
başvuru
yapıldı

alanında insan kaynağı potansiyeli artınlacak, yetenek geliştirme ve sertifikasyon süreçleri ile de nitelikli ve uluslararası rekabete açık yeni yetenekler sisteme kazandırılacak. Program sayesinde katılımcılar; uluslararası perspektifte ve yerel dinamiklere uygun, nitelikli eğitim imkanı elde ederek finans alanında kariyer yapma fırsatı bulabilecek. Ayrıca program katılımcılarına, eğitim aşamalarına bağlı olarak Türkçe ve İngilizce sertifika verilecek.

İLK 3'E PARA ÖDÜLÜ

Eğitim sürecinde katılımcılar, katılım finans alanına özel projeler geliştirme imkanı elde edecek ve komite tarafından hayata geçirilmeye uygun görülen en başarılı 3 projenin fikir sahipleri ödüllendirilecek. Proje geliştirerek ödüle layık görülen katılımcılardan birinciye 20 bin TL, ikinciye 15 bin TL, üçüncüye ise 8 bin TL'lik para ödülü verilecek.

Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Başkanı Prof. Dr. Göksel Aşan, katılım finans alanında insan kaynağı potansiyelinin artırılması amacıyla alanında ilk olan Katılım Genç Gelişim Programı'nın birincisinde 10 bine yakın başvuru aldıklarını hatırlattı. Aşan, "2025 yılına kadar devam ettirmeyi ve toplamda 10 bin gencimize eğitim vermeyi planladığımız Katılım Genç Gelişim Programı'na yönelik aldığımız olumlu geri dönüşler ile programın içeriğinin geliştirilmesi ve sektör ile entegrasyonunun artırılması için çalışmalarımız sürüyor" dedi.

İSTANBUL
TİCARET FOTOĞRAFLARI
YARIŞMASI

1. Mansiyon: **15.000TL** 2. Mansiyon: **15.000TL**

istanbulticaretfotograflari.com

SON BAŞVURU
15 AĞUSTOS
2022 PAZARTESİ



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
Yıl

Yerli robottan kodlama eğitimi

Hemt Tech; eğitim ve Ar-Ge amaçlı hizmet veren Robot Regulus ismini verdiği bir robot geliştiriyor. Prototipi hazır olan robot; robotik kodlama, yazılım ve algoritma oluşturma eğitimleri de veriyor. Robot Regulus, akademi eğitimini yanı sıra endüstride üretim sürecinde de kullanılabilir.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik Hemt Tech firması robotik kodlama öğretici, çalışan bir prototipi olan yerli robot geliştirdi. Akademi eğitim, endüstride üretim amaçlı kullanılabilen 'Robot Regulus'; kodlama ve robotik kodlama eğitimlerinde karşılaşılan elektronik ve mekanik sorunları gideriyor. Robotik kodlama, yazılım, algoritma oluşturma eğitimleri veriyor. Engelliler için biyonik kol da üreten Hemt Tech, yatırımcı turlarına devam ediyor. İstanbul Ticaret'in sorularını, Hemt Tech'in kurucusu Hüseyin Çobanoğlu cevapladı.

EVDE ROBOTİK KODLAMA

Robot geliştirme fikri nasıl doğdu?

Altınay firmasında, 2013 yılında robot devreye alma sorumlusu olarak göreve başladım. Akademik eğitimini aldığım robotik kodlamanın, doğru algoritma oluşturma pratik inceliklerini Altınay'da öğrendim. Ardından Fanuc Europe firmasında robot servis mühendisi olarak görev yaptım. Basit bir kit olarak, evde bile robotik kodlamayı öğrenebileceğimiz fikrinden hareketle 2019'da Hemt Tech'i kurdum. 2022'de ise Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul'a girdim.

ROBOTİK SİSTEM KURUYOR

Hemt Tech'in faaliyet alanı nedir?

Sektörde dokuz yıllık tecrübeye sahibiz ve yeni

müşterilerin gelmesini sağlayan referans projelerimiz var. Endüstriyel işletmelerin robotik sistemlerini kurup, devreye alıyor, gerekli analizleri yapıp, robotların tipini ve sayısını belirliyoruz. Global firmaların sattığı büyük robotların istenilen şekilde çalışabilmesi için robotu yeniden programlıyoruz ve devreye alıyoruz.

EĞİTİM ROBOTU KİTİ

Hemt Tech ne üretiyor?

Robotik hand, biyonik robot arm projesi ve 6 eksenli robot kol prototipleri ürettik. Halen eğitim ve Ar-Ge amaçlı tasarlanmış, mevcutta çalışan bir prototipi de olan 'Robot Regulus' projesi üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Okul öncesi eğitimden başlayıp doktora kadar olan eğitim sürecinde; robotik kodlama, yazılım ve algoritma oluşturma konularında eğitim verebilen Regulus'un hem yazılımını hem de donanımını üretiyoruz.

İLK YERLİ

Piyasada benzer ürünler var mı?

Robotik kodlama için satın alınabilen bir kit üretmek en önemlisi. Türkiye'de aynı amaç ile dolaylı ya da direkt olarak üretim yapan yerli bir firma yok. Böyle bir sistemi üretmek zorlu bir süreç. Birkaç global firmanın bazı üniversitelere satış yaptığını biliyorum. Global pazardaki rakiplerimiz ürettikleri robot kitlerini kodlama eğitimi veren kurumlara satarak, basit seviyede kodlama eğitimine destek oluyorlar. Fiziksel olarak yapılan yazılımı robot üzerinde görmek, kodlama konusunda ilgiyi ve kişinin isteğini artırıyor.

YATIRIMCI TURLARI SÜRÜYOR

Seri üretim ne zaman?

Yatırımcı turlarımız devam ediyor ve 460 bin dolarlık bir yatırıma ihtiyaç duyuyoruz. Yatırım alma sürecinden bile son jenerasyonun daha gelişmiş versiyonunu yapmaya devam ediyoruz. Ürünün yaklaşık yüzde 60'ı yerli, daha fazlası için çalışıyoruz. Tasarımı, yazılımı ve üretimi bize ait. Donanımına ait bazı parçaların Türkiye'de üretilebilme imkanı olsa da bu alanda bir pazar oluşmadığı için yurt dışından sipariş ediliyor.

Robot Regulus, isteğe bağlı edinilebilecek kamera, sensör gibi opsiyonel parçalara sahip. Arıza çıkarsa yerinde müdahale gerçekleştiren ürün servis hizmeti sunuyoruz. Kullanmak isteyen kişi verdiğimiz eğitimlerle kendini sürekli güncelleyip, geliştirebiliyor.

İHTİYAÇA ÖZEL ÜRETİM

Butik hizmetleriniz var mı?

Firmaların üretim hatlarında istedikleri değişiklikleri veya yenilikleri yerinde inceliyoruz. Elde ettiğimiz verilerin analizini yapıp, hazırladığımız rapor veya simülasyonu sunuyoruz. Robotlu otomasyon teknolojisinin sistemine entegre etmek isteyen müşterilerimiz için ön çalışmayı, offline yazılımları ve mekanik kurulumları hazırlıyoruz. Her konuda üretime hazır olan sistemi, müşterinin tesisinde kurup, otomasyon hattını çalışır bir şekilde teslim ediyoruz.

Kur korumalı mevduat, faiz, enflasyon

Ekonomide içerisinden geçmekte olduğumuz dönemde gerek dünya konjonktürü gerekse ülkemiz açısından bir hayli ilginç gelişmeler yaşanıyor. Dünya genelinde hammadde ve enerji fiyatlarındaki yükselmenin



Osman ARIOĞLU

tetiklediği enflasyonist süreçler baş sırayı alıyor. ABD ve AB bölgesinde bu kadar parasal genişlemenin günün sonunda bir miktar enflasyona da yol açması aslında zaten gerekiyordu. Bir örnek verecek olursak, ABD Merkez Bankası Fed'in 2008-2009 dünya krizinde başladığı parasal genişleme sonucu oluşan bilanço büyüklüğü, pandemi öncesinde 4 trilyon dolara kadar ulaşmışken, pandemi ile gelen süreçle beraber bir kat daha artarak 9 trilyon dolara çıktı.

Gelen süreçte artık merkez bankaları parasal genişlemenin sonuna geldiğini, kademeli olarak parasal sıkılaştırma dönemlerinin başladığını ve enflasyonu da dikkate alarak faiz artırımını dönemine girdiklerini ilan ettiler. Buradaki zamanlamaya yönelik açıklamalar ve beklentiler nedeniyle bugünlere Euro-dolar paritesi de bir hayli hareketli seyrediyor. Bu yazının hazırlandığı sırada parite 1.05'in altına gerilemişti. Şimdi merkez bankaları sözlü yönlendirmelerle piyasalara yön vermeye çalışıyor. Bu sözlü yönlendirmelerin ve beklentilerin de etkisiyle paritenin hızlı bir şekilde 1.08-1.05 aralığında dolaşması da kimilerine ciddi para kazandırıcı olduğu gibi bazıları için de ciddi kayba neden oldu. Şu an için bu oynaklığın bir süre daha devam edeceğini söylemek kahinlik olmayacak.

□□□

Dünyada bu gelişmeler yaşanırken ülkemize geldiğimizde, yüksek risk primi yüksek enflasyon ve gösterge faizle kur bağlantısının tamamen kopduğu, gösterge faizin sadece merkez bankasının bankaları fonlama ölçüsü gibi kalması ve beraberinde de mevduat faizlerindeki enflasyona göre düşen getirilerin yaşandığı bir durum görünüyor. Tabii bu durumun devamında cazibesi artan ve bu sayede döviz kurundaki hızlı artışın önüne birkaç aydır ciddi set çeken kur korumalı mevduat uygulaması ayrı bir önem arz ediyor. İlk üç aylık dönemde Rusya-Ukrayna savaşının da etkisiyle öngörülen seviyelerin biraz üzerine çıkan döviz kuru gerçekleşmesi görülmüşse de, turizm mevsiminin yaklaşması ve savaşın da gündemdeki öneminin biraz gerilemesi ile hammadde ve enerji fiyatlarındaki artış seyrinin yavaşlamasıyla beraber sonbahara kadar bu süreçte tekrar önemli bir risk oluşmamasını bekleyebiliriz.

Enflasyonun yüzde 60'ların üzerine çıkmasına rağmen kredi faizlerinin yüzde 20-30 aralığında devam ediyor olması, ekonomide yatırım, istihdam ve piyasa canlılığını devam ettiriyor. Son alınan karşılıkların artırılmasına yönelik karar, kredi maliyetlerini birkaç puan yukarı çekebilecek. Kredi maliyetlerindeki birkaç puanlık artış bile açıklanan enflasyon rakamları ile kıyaslandığında kredi ile finansmanın cazibesini korumasını engellemiyor.

□□□

Bize göre de şu anda yürütülen kur korumalı mevduat uygulaması belli bir süre vazgeçilmez bir araç konumunda. Üstelik kamu tarafından belirlenen tarifeli işler ve enflasyona göre düşük oranlı finansmanla yatırım ve istihdamın desteklenmesiyle enflasyonun maliyet artışıyla daha yapısal ve kalıcı bir hale gelmesi engellenebilecek. Bunun için KGF kaynaklarından açıklanan ve tek haneli rakamlarla verilmesi planlanan kredilerin çok selektif olması ve piyasaya arz edilen bu ucuz kaynağın enflasyonu daha da artırıcı bir etkiye neden olmaması için dikkatle izlenmesi önemli. Hal böyle olunca, tercih edilen yolun çok ince ve mahir bir ayarla yürütülmesi gerekiyor. İşlemlerin TL ile yapılması zorunluluğu gibi uygulamalar konusunda doğrudan piyasaya müdahale anlamına gelme riski nedeniyle daha dikkatli olunması, bunun yerine zaten uygulamada olan döviz geliri olmayan dövizle borçlanamaması gibi önlemlerin ise bu süreci daha az hasarla atlattırarak bakımında son derece doğru ve yerinde tedbirler olduğunu değerlendiriyoruz.

Kolay kullanım

"Regulus'un kumandası, kolay kullanımlı arayüzü ile robotu rahatlıkla kontrol etmeye ve programlamaya yardımcı oluyor. Harici kumandası sayesinde ekstra bir programa ihtiyaç duymadan kullanılabilir."

Kodlama dersi veriyor

"Robot Regulus 6 eksenli masa tipi bir robot olarak tasarlandı. Regulus, kodlama derslerinde kullanılabilir, simülasyon yapabiliyor. Endüstride de kullanım imkânına sahip."

Cazip fiyatlar

"Son kullanıcılar şirketin web sitesindeki uygulamadan, anlaşmalı olduğu teknoloji mağazalarındaki fiziki ürünü istedikleri gibi deneyimleyip satın alabiliyorlar. İsterlerse ürün alıp; ekleme, koyma, dizme yapabiliyorlar. Müşteri cazip fiyatlarla hızlı servis hizmeti alabiliyor."

Biyonik kol

"Engelli insanlar için çalışabilen bir robot kol geliştirdik. Gerekli finansmanı sağlayıp, üretime devam ederek, engelli insanların biyonik kol ve bacak ürünlerine kolay erişebilmesini hedefledik. Üreteceğimiz biyonik kol ve bacak, tamamen kişinin ölçülerine ve ihtiyaçlarına özel olacak. Biyonik kol endüstride dokunulmaması gereken bir ürüne dokunmak, kontrol edebilmek için de kullanılabilir."

Regulus ne yapıyor?

- Kodlama ve robotik kodlama eğitimlerinde oluşabilecek tüm elektronik ve mekanik sorunları ortadan kaldırıyor.
- Kişinin kodlama yaparken 3 boyutlu düşünmesine, farklı fiziksel parametreleri yazılımına dahil etmesine yardımcı oluyor.
- Akademi eğitim, endüstride üretim, Ar-Ge ve simülasyon, ayrıca evde eğlenceli eğitim amacıyla kullanılabilir



İşletmeden işletmeye pazarlamada başarının sırrı

İşletmeniz, son tüketiciye doğrudan hitap etmeyen bir B2B (işletmeden işletmeye) firması ise işinizi en hızlı geliştirmenin yolu dijital pazarlamadan geçer. Hedef kitleniz olan şirketlerin taleplerini, bütçe kısıtlarını ve bulunduğu online mecraları doğru anlamak işin anahtarı.

B2B pazarlamanın amacı, marka adınızı diğer işletmelere duyurmak, web sitenize çekmek, ürün veya hizmetinizin vaat ettiği değeri doğru anlatarak onları müşteriye dönüştürmektir. Ancak, işletmelere pazarlama, son tüketicilere pazarlamadan (B2C) çok farklıdır. Bireysel tüketiciler herhangi bir satın alma kararı verirken büyük ölçüde duyguları ile hareket eder. İşletmeler ise olaya duygusal değil, mantıksal bakar ve finansal menfaatlerine göre satın alma gerçekleştirir.

UZUN VADELİ VE KALICI

Hedef kitleniz işletmeler iken ferdi tüketicilere hitap ediyormuş gibi davranırsanız yapacağınız pazarlama ve reklam yatırımlarının boşa gitme olasılığı çok yüksek olacaktır. B2C müşterisi, satın alma gerçekleştirdiği firma ile uzun vadeli bir iş ilişkisi kurmayı düşünmez. B2B müşterisi ise tedarikçileri ile uzun vadeli ve kalıcı bir iş ilişkisi geliştirmeyi planlar.

İÇERİK PAZARLAMASI YATIRIMI

Bu nedenle sizden beklentisi her zaman daha yüksektir. Çünkü, bir B2B müşterisinin sizden beklediği en kritik şey, onun yaşadığı sorunu ve içinde bulunduğu açmazı anlamandır. Zaten, onun ihtiyaç duyduğu ürün ve hizmetleri ancak böyle tespit edebilirsiniz.



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstratgy.com



B2B müşterinize güven verin, onları ürünleriniz hakkında usanmadan eğitin ve sorularına dolu bir içerikle cevap verin. Bunun dijital pazarlamadaki anlamı, içerik pazarlaması ve SEO yatırımı yapmaktır.

İçerik pazarlaması ile nitelikli B2B müşterisi adaylarına hızlıca ulaşabilirsiniz. Bunun yolu, hedef kitleniz için gerçekten katma değer üretecek kıymetli bilgileri yayınlamanızla ilgilidir. Bu içerikleri web sitenizde yayınlarken arama motorlarının istediği kriterleri gözetmeniz

gerekir. Burada arama motoru optimizasyonu SEO devreye girer. Doğru anahtar kelimelerin tespit edilerek doğru yerlerde ve doğru miktarda kullanılması Google, Yahoo, Yandex gibi arama motorlarından trafik akışını artıracaktır.

DİJİTAL GÜVEN KALESİ

Son tüketicilere yönelik üretilecek yazılı ve görsel içerikler, bireysel ikna üzerine kurulu olduğunda işe yarar. İşletme müşterilerinin fikirlerini değiştirmek istiyorsanız sadece bir

kişiyi değil, o işletmede satın alma kararını veren tüm hiyerarşiyi ikna etmelisiniz. Bu durumda, hiyerarşinin her kademesi için farklı bir içerik stratejisi uygulamalısınız.

Dopdolu, sürekli güncellenen ve hızlı açılan bir web sitesi hazırlayın. Google ve Bing gibi arama motorlarında ücretli reklamlar verin. Facebook-Instagram ikilisine ek olarak LinkedIn reklamlarına çıkın. Başka firmalarla stratejik ortaklıklar kurarak dijital güven kalesi oluşturun.

YENİLENDİK!

Daha Hızlı, Daha Akıllı, Daha Dijital



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
Yıl

Ayakkabıda tüketici tercihleri değişti

İhracatta ilk çeyrekte rekor kıran ayakkabı sektörü, bir yandan da pandemi ve savaşla değişen tüketici taleplerini takip ediyor.

MÜGE BİBER

HER yıl ihracatını yüzde 10-15 artıran ayakkabı sektörü, pandemiden sonra tedarik zincirinin kırılmasıyla bu oranı yüzde 25-30'a kadar çıkardı. Sektör, ocak-mart döneminde ihracatını yüzde 22.2 artırarak 328 milyon dolar ile tüm zamanların ilk çeyrek rekoruna imza attı. Rusya-Ukrayna savaşının yaşandığı mart ayında ise beklentilerin aksine ilk iki aydaki artışını sürdürdü ve ihracatını 129.1 milyon dolara yükseltti.

Pandemi ve savaşla rağmen zorlu şartlardan gücünü toparlayarak çıkan ayakkabı sektörü, değişen tüketici taleplerini dikkat alıyor. İstanbul Ticaret Odası da youtube kanalında sektörün yeni trendlerinin anlatıldığı bir webinar düzenledi.

4 YENİ GRUP

Webinar da WGSN Türkiye-Yunanistan Bölge Sorumlusu Cihan Can Sezgin, katılımcılara 2023 ilkbahar-yaz trendlerine ilişkin bir sunum yaptı. Sezgin sunumunda, pandemi ile beraber değişen tüketici taleplerini de anlatarak, perakendeci ve üreticilerin bu taleplere göre hazırlanmasının faydalı olacağını söyledi. Geçen iki yıl ile beraber tüketicilerin yavaş yavaş normalleşmeye çalıştığını belirten Sezgin, bununla beraber birçok alışkanlığın da değiştiğine dikkat çekti. Tüketici hislerinin 4 gruba ayrıldığını söyleyen Sezgin, bu grupları şöyle açıkladı:

Zaman algısı: Pandemi ile ortaya çıkan belirsizlik olarak adlandırılıyor. Eskiye duyulan özlemin artması tüketicileri nostalji kavramına yönlendiriyor. Sokağa çıkma yasaklarına aniden değişen çalışma şartları da eklenince zaman algısı ortadan kalkıyor.

Hissizlik: 2020'de yaşanan duygusal karmaşa herkese farklı yansıdı ve duygusal olarak hızlı iyileşmenin yolları aranıyor. Bunlardan biri de sosyal medyada geçirilen zaman oldu. Tüketiciler, yenilikleri keşfetmekten korkmaya başladı. Harcama

Üreticiler ne yapmalı?

Üreticiler, sipariş sistemindeki stok dışı sorununu çözmeli.

Evde çalışma döneminde oluşan rahat stili ürünlerine yansıtmalı.

Kitlesel pazar, yeni platformlar ve canlı yayın özellikleri gibi yeniliklere açık olmalı. Hem eğlence hem alışverişin olduğu bir satış kanalı hazırlanmalı.

Yeni dijital alanlara hazır olmak için metaverse ekibi oluşturulmalı.



Yeni trendlerde ne var?

Doğal ve iyileştirici malzemeler

Plastik atıklardan üretilen ürünler

Sürdürülebilir, zamansız tasarımlar

Konforlu, sağlıklı ve zamansız tasarımlar

Yaratıcı ve eğlenceli tasarımlar

El işi ürünler

Nostaljik tasarımlar

alışkanlıklarını değiştirdi. Artık daha az harcıyorlar.

Umut: Tüketiciler, her şeyin daha iyiye doğru gideceğine inanıyor ve bunun sonucunda da değişime doğru yol alıyor. Bu grup, umudun nesili olan Z kuşağından oluşuyor.

Temkinli motivasyon: Kronik belirsizliğe karşı tüketiciler motivasyonunu kaybetmemeye çalışıyor. Normale dönmüşe daha dikkatli yaklaşım sergiliyorlar.

GELECEĞİN PROFİLİ

Geleceğin tüketici profili de

öngörenler, romantikler, imkansızlar ve yol göstericiler olarak yine 4 gruba ayrılıyor.

Öngörenler: Bozulan zaman algısı duygusal yorgunluktan en çok etkilenen grup. İstikrar ve güvenlik hissi istiyorlar. Bu gruba hitap etmek için daha uygun fiyatlara satış yapılmalı. Tüketicileri en çok ilgilendiren konu, stokta sipariş olmaması. Bu yüzden ön siparişi açık siteler daha çok dikkatlerini çekiyor.

Yeni romantikler: Pandemi ile birlikte aile içinde yaşam tekrar değerlendirildi. Bu grup hayalperest



değil. Başlarını kuma gömmek yerine tekerliği yeniden icat etmek istiyorlar. Doğadan güç alan malzemeleri kullanmayı tercih ediyorlar. Hijyen de ön plana çıkıyor.

İmkansızlar: 2020'ye karşı öfkeleri var. Her şeyin mümkün olduğu bir gelecek kurmak için teknolojiyi ve tanıdıklarını kullanıyorlar.

Yol göstericiler: Çok boyutlu düşünebilen yetenekli ve birkaç işi bir arada yapabilenler grubu. Tutku ekonomisini devam ettiriyor ve yeni deneyimler talep ediyorlar.

SIAL

Paris 2022

Paris - Fransa
15-19 EKİM 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

INSPIRE

FOOD BUSINESS

GIDA FUARI LİDERLERİNDEN SIAL PARİS'TE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN SIAL PARİS?

- 120 ülkeden 7.200 katılımcı, 300.000 ziyaretçi
- %87 uluslararası katılım
- %73 uluslararası ziyaretçi
- **Katılımcı ilk 5 ülke**
Fransa, İspanya, Hollanda, İtalya, **Türkiye**
- İstanbul Ticaret Odası'nın 1986 yılından itibaren gerçekleştirdiği milli katılım organizasyonu

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 11.400 TL/m²
Minimum stant alanı : 12 m²

Sibel Tayanç
sibeltayanca@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 11

Şeyma Pekcan
seyma.pekcan@ito.org.tr
Tel: 0212 455 65 07

Ruken Ayata Boztaş
ruken.ayata@ito.org.tr
Tel: 0212 455 65 83

Esra Yılmaz
esrayilmaz@ito.org.tr
Tel: 0212 455 65 10

İdil Ayla Bahçekapılı
idil.aslantas@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 13

Aylin Odabas
aylin.odabas@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 00
GSM: 0533 959 30 57



140

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



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Elektrikli araçlara ilişkin şarj hizmeti yönetmeliği

2 Nisan 2022 tarihli 31797 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Şarj Hizmeti Yönetmeliği ile elektrikli araçlara elektrik enerjisinin temini için şarj ünitelerinin ve şarj istasyonlarının kurulumu, işletilmesi ve şarj hizmetinin sunulmasına ilişkin usul ve esaslar düzenleniyor.

Şarj ağı işletmeciliği için EPDK'ya yapılacak başvuru ile lisans alınmalı. Lisans başvurusunda bulunacak tüzel kişiler anonim şirket ya da limited şirket olarak kurulmuş olmalı. Kamu iktisadi teşebbüslerinin başvuruları hariç, tüzel kişilerin asgari sermayesi, EPDK tarafından belirlenen 4.5 milyon TL'den az olmamalı. Lisans başvurusu yapacak tüzel kişinin anonim şirket olarak kurulmuş olması halinde, SPK'ya göre borsada işlem görenler dışındaki paylarının tamamı nama yazılı olmalı ve şirketin borsada işlem görmek üzere ihraç edilecekler hariç hamiline yazılı pay çıkarmalı.

49 yıllık lisans

Lisanslar en fazla 49 yıllığına verilebilir. Talep üzerine uzatılabilir. Lisansın yürürlüğe girmesinden itibaren 6 ay içinde en az 50 şarj ünitesinden ve en az 5 farklı ilçedeki şarj istasyonundan oluşacak şekilde şarj ağıının oluşturulması gerekiyor. Şarj ağıında yer alan şarj ünitelerinin en az yüzde 5'i ile KGM'nin sorumluluğu altında bulunan otoyollar ve devlet yollarında yer alan şarj ünitelerinin en az yüzde 50'si DC 50 kW ve üzeri güçteki şarj ünitesi olmalı.

Lisans sahipleri; ülke genelinde şarj hizmeti sunma, şarj istasyonu kurma, işletme, kurdurma ve işletme haklarına sahip. Şarj istasyonlarının kurulum standartları düzenlendi. Yürürlükteki mevzuat veya standartlara aykırı elektrik enerjisi sağlayamayacağı ve şarj ekipmanının kullanımına izin verilmeyeceği düzenlendi. Şarj istasyonlarının şarj hizmeti verebilmesi için İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik uyarınca işyeri açma ve çalışma ruhsatına sahip olunmalı.

Başvurular başladı

Şarj istasyonlarının elektrik ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretim Yönetmeliği kapsamında yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı elektrik üretim tesisi kurulabiliyor.

Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 4 ay içerisinde halihazırda şarj hizmeti sağlayan kişilerin durumlarını yönetmeliğe uygun hale getirmesi gerekiyor. EPDK tarafından yayımlanan Şarj Ağı İşletmecisi Lisansı İşlemleri ile İlgili Başvurulara İlişkin Usul ve Esaslar çerçevesinde 'Şarj Ağı İşletmecisi Lisansı' almak isteyen tüzel kişilerin lisans başvurularının 18 Nisan 2022 tarihinden itibaren alınmasına karar verildi.

Sonuç olarak, 21 Aralık 2021 tarihinde 6446 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu'nda yapılan değişiklik ile şarj hizmetlerine ilişkin hususlar düzenlendi; elektrik enerjisi temininin sağlandığı şarj ünitesi ve istasyonlarının kurulması, şarj ağı ve şarj ağına bağlı şarj istasyonlarının işletilmesi ile şarj hizmetinin sunulması düzenlendi. Şarj Ağı İşletmecisi Lisansı almak isteyen tüzel kişiler ilgili yönetmelik hükümlerine tabi olacak, halihazırda şarj ağı hizmeti sağlayan kişilerin durumlarını süresi içinde yönetmeliğe uygun hale getirmesi hususuna dikkat edilmeli.



İMLANTDER başkanını seçti

DENTAL İmplant Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İMLANTDER), İTO Cemile Sultan Korusu'nda 4. Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Genel Kurul'da İMLANTDER'in Başkanı yeniden Oğuz Akyüz oldu. Aynı zamanda İTO Meclis Üyesi olan Akyüz, 9 yaşına giren derneğin başkanlığını 2025'e kadar yürütecek.

Toplantının açılışında, derneğin hem üreticileri hem de ithalatçıları bir araya getirmeyi başaran bir sivil toplum kuruluşu olduğunu belirten Akyüz, sektörün neredeyse tüm paydaşlarını aynı çatı altında görmekten büyük memnuniyet duyduklarını dile getirdi. Akyüz, "Özellikle diş implantı ve ürünleri, yüksek teknoloji sınıfı ürünler ve sağlık turizminin büyümesinde de aktif rol alıyorlar" dedi.

SEKTÖRÜN TALEPLERİ

Toplantıda, Ürün Takip Sistemi (ÜTS), haksız rekabet ve nitelikli personel bulmakta zorluk yaşadıklarını belirten sektör temsilcileri, sektörel işbirliği ve dayanışmanın önemini vurguladı. Sektör mensupları, küresel sorunların ve fırsatların yeni iş modelleri ve iş ortaklıklarını geliştireceğini dile getirdi.

Çorba ile sevgi imtihanı

Sevgi denilen duygu, yüce yaratıcının insanoğluna büyük bir armağandır. Bu armağanın kıymeti bilindiği sürece insanoğlu huzur, güven ve istikrarla yaşayabilir.

Küçük bir serzenişte bulunarak söze sevgi üzerine yol verelim. Maalesef günümüzde en çok suistimal edilen hususların başında bu kutlu armağan gelir.

Sevgi bir 'dudak kıpırtısı' olmaktan ziyade; 'gönüle indığında' insanı insan eder, insanı ihسان sahibi (iyilik sahibi) eder, insanı 'ihسانın muhibbanı' (dostu) eder. Eğer bu hasletler dilden gönüle inmiyorsa, onun adı sevgi değil, heves olur.

Bu kadar girişten sonra meselenin anlaşılması için çorba ile sevgi imtihanını anlatan hikâyemize geçelim.

Bilgeye sorarlar:

-Sevginin sadece 'sözünü' edenlerle, onu 'yaşayanlar' arasındaki farkı nasıl izah edersiniz? Bilgemiz, soruyu soranları akşam evine davet eder, salonun ortasına bir sofraya kurdurur ve soruyu soranları sofraya davet etmeyerek der ki:

-Siz sadece seyredeceksiniz, sorunuzun cevabı bu sofrada. Hele şöyle geriye çekilin ve seyreyleyin bakalım.

Her fırsatta sevgiden, paylaşmadan, dayanışmadan, kardeşlikten söz edip de bu sözlerini 'dillerinden yüreklerine indiremeyenleri' sofraya çağırır. Sofrada büyükçe bir tencerenin içerisinde çorba vardır. Çorba sofraya gelince, konukların ellerine oldukça uzun saplı tahta kaşıklar verilir.

Sofradakiler bir çorbaya, bir kaşıklara bakarlar ve şaşkınlıkları yüzlerinden okunurken bilgemiz çorbalarını içmek için konuklarını buyur eder.

Sevginin sadece lafını edenler; peki deyip başlarlar çorbayı içmeye. Fakat o da ne? Kaşıklar uzun olduğundan bir türlü tasta çorbayı alıp ağızlarına götürmezler, çorbayı kendileri değil, tabla ve sofraya bezi içer. Değişik yollar denedilerse de çorbayı içmeyi başaramaz ve sofradan kalkarlar.

Sevgiyi dilde tutanların sofraya döktükleri temizlendikten sonra bilge kişi yeni bir sofraya daha kurdurur, yine çorba ve aynı ölçüdeki kaşıklar gelir. Sofraya bu sefer sevgiyi dillerinden yüreklerine indirenler davet edilir.

Gözlerinden, dillerinden, yüzlerinden, velhasıl her hallerinden sevgi akan, sevgiyi yüreklerine bekçi edenler; nezaket ve zarafet içerisinde gelip sofradaki yerlerini alır ve bilgenin; 'buyurun' davetiyle çorba içilmeye başlanır.

Sevgi fedaileri, kaşıkları ellerine alır, çorba tasına daldırır, çorbalarını kaşıklarına alır ve karşısında oturan arkadaşlarına içirirler. Böylece birbirlerine çorbalarını içmiş olurlar. Sevgiyi konuşanların değil, yaşayanların muhafaza ettiği böylece anlaşılmış olur.

Mideler doyunca zihinlerin de doyması lazım diye bilgemiz söze girer: "Kim ki, iş hayatında; yalnız kendini görür ve doymayı düşünürse, o kişi ya da kişiler, hırslarından doymak bilmez ve başlarına sürekli musibet davet ederler.

Kim ki, iş ve özel hayatında, sevgi merkezli bir düşünceyle; kardeşine, eşine, dostuna, arkadaşına, komşusuna, tanıdığı veya tanımadığı insanlara iyi niyetle yaklaşır, paylaşır ve dayanışma içerisinde ihtiyacı giderirse, bilmelidir ki kendisinin de ihtiyacı mutlaka görülür.

Unutmayın! Hayat denilen bu pazarın başlangıcı olduğu gibi sonu da var. İyi sona varmak için iyi başlangıç yapmalı. Bu başlangıçların birinci şartı da sevgi armağanını dilinizde değil, yüreğinizde taşımaktır."

Kısacası, hayat çarşısında 'alan değil, veren' kazançlı çıkar. Sofraya birinci oturanlar hep kendilerine almak istediler ve doymadan kalktılar. Diğerleri ise kendileri almak yerine birbirlerine vererek doyarak kalktılar.

Sözün özünü yine bilgemize bırakalım: "Gönünde kış olanın, kalbinde haset olanın, gözünde hırs olanın ömrüne bahar gelmez. En büyük sermayemiz; insanı insan eden, insanı birbirine kardeş eden sevgi armağanımızı yaşatabilmektir."



Hüseyin ÖZTÜRK

Onlar anı tamircileri

ONLAR anı tamircisi... Hatrası olan ancak zamanla kullanılamaz duruma gelen eşyaları onarıp eski hallerine kavuşturuyorlar. Kimi bebeği olmadan uyuyamayan engelli çocuğunun bebeğini tamir



Sümevra Yanış TOPAL

ettiriyor, kimi dedesinden kalma asırlık saatin tik taklarını yeniden duymak istiyor, kimi babasından kalan radyo-kasetçaların başında yeniden eski günlerini yaşamak. Hepsinin amacı ise ortak: Anılarını yeniden yaşamak. Kendilerini 'bizler aslında anıları

onarıyoruz' cümlesi ile tanımlayan meslekte yılları deviren ustalar, eşyanın kıymetinin ancak duygu ile bilineceği konusunda hemfikir. Yaşanmışlıklarını tamir ettirmek isteyenlerin sayısı ise azımsanmayacak derecede. İşte dükkanları bir dolup bir boşalan ustaların hikayeleri...



Tamir edemediğimiz oyuncak yok

Suat Kanat, İstanbul'un ve Türkiye'nin en büyük oyuncak tamircisi. Asıl mesleği elektronik alet tamirciliği olan Suat Usta, oyuncak tamiri alanında bir boşluk olduğunu görünce bu alana girmeye niyetlenmiş. Oyuncak tamirciliğinde ise 23 yılını tamamlamış. "Tamir edemediğimiz hiçbir oyuncak yok" diyen Suat Usta, babasından kalma oyuncakları tamir ettirmek isteyenlerden, küçük yaşta kaybettiği çocuğunun oyuncaklarına yeniden hayat vermek isteyenlere kadar sayısız müşteri ile muhatap olmuş. Oyuncak tamirinin bir derya olduğunu söyleyen Suat Usta, "Depolar dolusu tamir bekleyen oyuncak var. Kimi oyuncaklar o kadar sağlam oluyor ki, içini açmak için saatlerce uğraşıyoruz" diyor. Suat Usta'nın Türkiye'nin her yerinden, hatta yurt dışından bile müşterileri var.

"Her ne iş yaparsanız yapın

severek yapmak en önemlisi" diyen usta, en büyük kazancının ise yüzlerde bıraktığı tebessüm olduğunu anlatıyor. Suat Usta, yıllardır çok anı biriktirmiş ancak iki anısını hiç unutamamış. Usta, bu anılarını şöyle anlatıyor: "Antalya'dan zihinsel engelli kızı olan bir hanım aradı, kızı 19 yaşındaydı. Bebekliğinden beri elinden düşürmediği oyuncak bir bebeği vardı. Kız, bebek olmadan ne yemek yiyor ne de uyuyabiliyordu. Ancak bebek paramparça hale gelmiş. Bebeği kargo ile gönderdiler, onarıp onlara gönderdim. Annesinin o anki mutluluğunu unutamıyorum. Bir de 20 yaşında kızını kaybeden bir anne, kızının eski bebeğini onarmamı istemiş, fazla oyuncaklarını da ihtiyacı sahiplerine ulaştırmak için bana vermişti. Fazla oyuncakları ihtiyacı sahipleri çocuklara verdiğimde annenin gözyaşlarına benim de gözyaşlarım karıştı."



1928 yılının konserlerini dinledik

Kerim Nişancı, 5 yaşından beri tamir işinin içinde. "İlkokuldan bu yana bozuk olan ne varsa bana getirirlerdi" diye anlatıyor eşyaları hayata döndürme sevdasını. Yüksek Kaldırım'daki atölyesinde 42 yıldır sese dair ne varsa onarıyor. Yüz yıllık plaklar, kasetler, radyolar, mikrofonlar hepsi onun elinden geçiyor. Bir doktor titizliği ile bu ses makinalarını onaran Kerim Usta, "Bana gelen eşyaya önce bakarım. Tamire değer mi değil mi. Eğer değerse tüm imkanlarımı seferber edip onu hayata döndürürüm" diyor. "Bunun benim için anısı var" cümlesinin kendisi için anahtar olduğunu söyleyen usta, "Anılar her zaman kıymetli ve ben bu cümle uğruna o anı makinasının kalbinin yeniden atması için elimden geleni yaparım" diyor. Kerim Usta, meslekte çok bilinen

ustalar arasında. Türkiye'nin her yerinden tamir için ses sistemleri geliyor. Kerim Usta, "Yurt dışından da 80-90 binlik özel mikrofon tamirleri için araniyorum" diyor. Yüzlerce yıllık ses mucizelerini yeniden çalışır duruma getirdiklerinde yaşadıkları mutluluğun anlatılamaz olduğunu söylüyor Kerim Usta. "Kimi zaman eski Rum madamlarının evlerinden kalma radyoları onarıyoruz. Sanki o eski İstanbullu hanımefendinin anısı canlanıyor gözümüzde" diyor. Kerim Usta, bir anısını ise şöyle aktarıyor: "Çok eski bir ses sistemi onarmam için getirilmişti. İçinde tele kayıtlı bir müzik dinletisi de vardı. O müzik sistemini onardım ve 1928 yılında ABD'de bir üniversitede kaydedilmiş bir konseri tüm canlılığı ile neredeyse bir asır sonra atölyemizde dinledik."

Emek bu işin mayası

Erhan Emektar, zaman makinalarının yarım asrı aşan tamircisi. İlkokuldan sonra okul çıkışlarında ustasının yanına gelerek bu işe başlamış. "Balkan göçmeniyiz ve bizim oraların insanında zanaata yatkınlık var" diyen Erhan Usta, 54 yıldan bu yana bilfiil küçük dükkanında saat tamiri ile uğraşıyor. "Kimi zaman çok kaliteli saatler gelir, kimi zaman yapsak bile masrafına değmeyecek saatler. Ama eğer anısı varsa biz azına çoğuna bakmadan onu yeniden hayata döndürürüz" diyor. Adeta nakış işler gibi küçücük makinaların dünyasına giren Erhan Usta, "Emek ve sevgi olmadan bu işi başarmak mümkün değil. Ben bir saati çalışır hale getirdiğim zamanki mutluluğu hiçbir yerde bulamıyorum" diyor.

İYİ SAAT ÇALIŞIR

Erhan Usta'ya Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden ve Balkan coğrafyasından müşteriler geliyor. Asırlık saatleri onarıyor ve ilk günkü gibi çalışır hale getiriyor. Erhan Usta, "Eski saatleri onaran ancak 10-15 kişi kaldık. İyi saat zamansızdır. İşçiliği, malzemesi iyi ise bakımı güzel yapılmışsa o saati çalışır hale getirmek zor olmuyor" diyor. Bu işi yapmak isteyenlerin artık ince işçiliğe tahammül edemediğini ve sabırsız oldukları için meslekte çok fazla usta yetişmediğini söyleyen Erhan Usta, "Saati çalışır hale getirdikten sonra onun motorunu açıp duvara asıp saatlerce bu tik takları dinleyebilirim" diye özetliyor mesleğine olan sevgisini.

Kimi zaman babadan kalma bir saat, kimi zaman doğum gününde alınan bir oyuncak, kimi zaman da köyde başında oturulup dinlenen eski bir radyo... Herkesin hayatında anıları olan ancak zamanla ömrünü tamamlayan eşyalar vardır. İstanbul'da küçük dükkanlarında bu değerli eşyaları onaran 'anı tamircileri' var. Mesleğe yıllarını veren ustaların en büyük kazancı ise tekrar hayata dönen anılar karşısında gösterilen kocaman bir tebessüm.



Kitap İstanbul

www.kitapiststanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

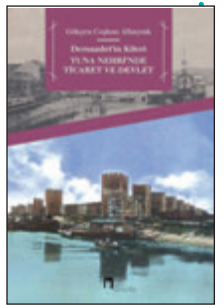
Tanzifat-ı İstanbul

İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti sürecinde yayınlanan bu kitap, İstanbul'un geçmişte Avrupa'ya örnek olmuş bir konudaki zenginliğini gösteriyor. Kitapta, İstanbul'un fethinden itibaren günümüze kadar şehrin temizliğinin hangi aşamalardan geçerek geldiğinin tarihi anlatılıyor. Arayıcı esnafından tanzifat amelesine, çöpcüden temizlik işçisine geçiş süreçleri ve Birinci Dünya Savaşı döneminde İstanbul sokaklarına dokunan ilk hanım ellerin, kadın çöpcülerin dramatik hikayeleri yer alıyor. Eserin ilerleyen bölümlerinde ise Cumhuriyet dönemi İstanbul'unun temizlik anlayışı ve yapıldığı şekli anlatılıyor.

Mehmet Mazak ve Fatih Güldal
Yeditepe Yayınevi

Tuna Nehri'nde ticaret ve devlet

Osmanlı iktisadi zihniyeti ve ekonomik sistemi üzerinden arşiv belgeleri ışığında hazırlanan bu incelemede, Osmanlı Tuna'sı, aşağı Tuna iskeleleri ve hinterlandı üzerinden ticaret; ticaretin yönü, yapısı ve aktörleri açılarından konu ediliyor. Dünya iktisat tarihinde sanayi devriminin etkilerinin görüldüğü, modern ekonomilerin sistemleştiği ve geleneksel ekonomilerin bu meydan okumayla karşılaştığı 19. yüzyıldaki iktisadi değişim ve dönüşümlerin izi sürülüyor. Göçken Coşkun Albayrak
Dergah Yayınları



Aksungur afetlerde de göreve hazır



TUSAŞ tarafından geliştirilen Aksungur'a sivil baz istasyonu entegre edildi. Aksungur; yangın, deprem gibi afet durumlarında istihbarat, gözetleme, keşif faaliyetlerinin yanı sıra kesintisiz mobil haberleşme sağlayacak.

TÜRKİYE'nin çift motorlu ilk İnsansız Hava Aracı (İHA) olan Aksungur'a yeni bir kabiliyet daha kazandırıldı. Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ) tarafından Orta İrtifa Uzun Havada Kalış (MALE+) sınıfı olarak geliştirilen Aksungur İHA platformuna ilk kez sivil baz istasyonu entegre edildi.

KESİNTİSİZ HABERLEŞME

Bu kabiliyet ile afet durumlarında DataLink sistemleri üzerinden mobil iletişim kesintisiz olarak sağlanacak. 750 kg faydalı yük taşıma kapasitesi

bulunan platforma entegre edilen sivil baz istasyonu üzerinden ilk kez kesintisiz cep telefonu görüşmesi yapıldı. Turkcell'in mobil data desteği ile ilk testleri başarıyla tamamlanan bu kabiliyet sayesinde Aksungur; yangın, deprem gibi afet durumlarında istihbarat, gözetleme, keşif faaliyetlerinin yanı sıra baz istasyonu olarak da görev yapabilecek.

TUSAŞ Genel Müdürü Prof. Dr. Temel Kotil, "Aksungur'a entegre edilen baz istasyonu ile uçtan uca iletişime yeni bir boyut kazandırdık. Afet durumlarında mobil iletişimin kesintisiz devam etmesine imkan

sağlayacak bu kabiliyet ile ihtiyaç duyulması halinde Aksungur mobil baz istasyonu olarak havadan destek verebilecek" dedi.

HAVADAN YERE TAŞIMA

Aksungur MALE sınıfı İHA sistemi: gece/gündüz her türlü hava koşullarında istihbarat, gözetleme, keşif ve taarruz görevlerini gerçekleştirebilen; EO/IR, SAR ve Sinyal İstihbaratı (SIGINT) faydalı yüklerini ve çeşitli havadan yere mühimmat sistemlerini taşıyabilen Orta İrtifa Uzun Havada Kalışlı İnsansız Hava Aracı sistemi olarak öne çıkıyor.

Ormanların gözcüsü

Afetlerde destek verecek olan Aksungur'un, 40 bin feet irtifaya çıkabilen ve 40 saate kadar havada kalabilme özellikleriyle en zorlu operasyonların tamamlanabilmesine imkan sağlayan iki adet çift turboşarjlı dizel motoru bulunuyor. İlk uçuşunu 2019'da yapan platform, 50 saat havada kalış rekoruna sahip. Aksungur, geçtiğimiz yıl Orman Genel Müdürlüğü bünyesinde Adana'da konuşlu olarak yangın tespit ve gözetleme görevleri gerçekleştirdi. Deniz Kuvvetleri Komutanlığı envanterinde 2 adet Aksungur bulunuyor.

ÖNCE İŞ DÜNYASI DEDİK, PARAF'I YENİLEDİK!

İş dünyasına özel fırsatlar sunan yeni Paraf'la tanışın:

- Nakit akışınızı düzenleyin,
- Anlaşmalı tedarikçilerde özel indirimler kazanın,
- Ürün tedariklerinizi ister taksitli ister vadeli yapın,
- Çek, senet ve nakitle uğraşmayın.

Üstelik yeni Paraf Esnaf, Paraf KOBİ ve Paraf Business'la banka kartı ve kredi kartı özelliği tek kartta!



ParafPara
Kazanma
Fırsatı

Medline
Acil Sağlık
Hizmeti

Paraf.

Türkiye'nin hava ambulansı: Gökbey

Sağlık Bakanlığı, TUSAŞ tarafından geliştirilen Gökbey helikopterini yakın zamanda 'hava ambulansı' olarak hizmete alacak.



SAĞLIK Bakanlığı, faaliyetlerini hizmet alımı şeklinde yürüten ambulans helikopterler için harekete geçti. Bakanlık, bu hizmetin tamamen yerli ve milli imkanlarla verilmesi amacıyla Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ) ile görüşmelere başladı. Anlaşma sonucunda, TUSAŞ tarafından geliştirilen Gökbey helikopterinin hava ambulans filosuna dahil edilmesi planlanıyor.

TIBBİ EKİP EĞİTİMİ

Gökbey helikopterinin tıbbi ekibi de Sağlık Bakanlığı personelinin oluşturulacak.

Bunun için kapsamlı bir eğitim modülü hazırlayan Acil Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü, personele eğitim verilmesine yönelik planlamalara başlayacak. Hava ambulanslarıyla bugüne kadar elde edilen tecrübelerin aktarılacağı eğitimlerde, sağlık personeline, en çok taşınan yetişkin, yenidoğan ve pediatrik yaş gruplarının durumları ve sevk süreçleri hakkında bilgi verilmesi öngörüldü.

38 BİN HASTA TAŞINDI

Sağlık Bakanlığı, 2008'de hizmete alınan helikopter ambulanslar aracılığıyla bugüne kadar 38 bin 387 hastayı taşıdı. Ayrıca 1.041 organ nakli de helikopter ambulanslar aracılığıyla gerçekleştirildi.

Şu an 12 kentte konuşlu helikopter ambulanslar, uçabilecekleri mesafedeki tüm iller arasında hastaların en uygun sağlık merkezine naklini sağlayarak 81 ilin ihtiyacını karşılıyor.

DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDAN

Öte yandan, 2010'da devreye alınan uçak ambulanslar, yurt içinde 14 bin 870, yurt dışında ise 1.137 olmak üzere toplam 16 bin 7 hastaya hizmet verdi, 813 organın da nakil bekleyen hastalara yetiştirilmesini sağladı.

Türk vatandaşları hastaların yurt dışından uçak ambulansla en fazla getirildiği ülkeler, sırasıyla Suudi Arabistan, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Almanya, Azerbaycan, Rusya Federasyonu, Fransa, Kosova ve Irak oldu.

