Hünkar Kasrı'nın 3.5 asırlık hikayesi

Yeni Camii ve Hünkar Kasrı'nın 3.5 asrı aşan hikayesini anlatan kitap, İTO tarafından yayınlandı. Bu arada Hünkar Kasrı yeni sergilerle sanatseverleri ağırlıyor. *Sümeyra Yarış Topal* ■ *19*

İTO Hızlı İletişim Merkezi yenilendi

Üyelerinin, daha hızlı hizmet alması için teknolojiye uygun güncellemeleri yapan İstanbul Ticaret Odası, İTO Hızlı İletişim Merkezi'ni yeniledi. Merkeze, ito.org.tr, 444 0 486 ya da web sitesindeki Akıllı Asistan üzerinden ulaşılabiliyor. ■ *7'de*

İleriye yönelik abartılı fiyatlama hepimiz için zarar

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Panikle ileriye yönelik fiyatlama davranışlarını abartmak, toplumun tüm kesimleri için zarar getirir" dedi.

HERKES SORUMLU

Enflasyonla mücadelede beklenti yönetiminin önemine dikkat çeken Başkan Avdagiç, şöyle devam etti: "Enflasyonla mücadeleye, sadece hükümetlerin görevi olarak bakmıyoruz. Bu mücadelede başarı ancak, toplumun tüm kesimlerinin sorumluluğu, dayanışması ve fedakarlığı ile sağlanabilir."

GİRDİ MALİYETİNE DESTEK

Gıda gibi temel ihtiyaç maddelerinde girdi maliyetlerini düşürecek desteklerin, enflasyonla mücadeleye ciddi katkı vereceğini anlatan Avdagiç, "Tarımda kullanılan enerji, gübre ve akaryakıt gibi girdilerde sağlanacak ilave destekler, bu dönemde özellikle etkili olacaktır" diye konuştu. *Müge Biber-Şeref Kılıçlı* ■ *10-11'de*

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882 140

İSTANBUL TİCARET

15 NİSAN 2022 YIL: 64 SAYI: 3206 ISSN 1300-3666 ■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■ www.itohaber.com

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

K. Atatürk

e-ticaretin dinamosu KOBİ'ler

Pandemi öncesinde 68 bin işletme e-ticaret yapıyordu. Bu sayı 2021 sonunda 484 bini geçti. Ticarette zorlu bir dönemin yaşandığı bu süreçte çoğu KOBİ olan 415 bin işletme e-ticarete ilk kez yelken açtı.

GSYH'DEKİ PAYI

Firma sayısındaki artış, e-ticaretin milli hasıladaki payını da büyüttü. Pandemi öncesinde GSYH'de yüzde 2.7 olan e-ticaretin payı, 2021 sonunda yüzde 5.1'e ulaştı. Bu artış, e-ticarette yeni rotayı KOBİ'lerin çizeceğini gösteriyor.

GENEL TİCARETE ORANI

Ticaretteki bu değişimin boyutunu gösteren bir başka önemli gösterge ise e-ticaretin genel ticarete oranı oldu. Salgın öncesinde yüzde 9.8 olan e-ticaretin genel ticarete oranı, 2021 sonunda yüzde 17.7'ye yükseldi. Böylelikle pazar payı yüzde 81 oranında arttı. ■ *9'da*

Şeref KILIÇLI

Sıra kırsal gelişimde

***Kentlerde** e-ticarette yakalanan başarının, kırsal kesimi de ekosistemin içine alarak artırılması hedefleniyor. Bu süreçte e-ticaret firmaları ile kargo şirketleri arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi ve ortak strateji oluşturmaları kritik önem taşıyor.* ■ *9*

Dijitalleşene 10 bin TL

***KOBİ'lerde** dijital dönüşüm için işletmelerin mevcut durumları analiz edilecek ve yol haritaları hazırlanacak. KOSGEB, imalat sektöründeki KOBİ'lerin aldığı dijital dönüşüm danışmanlık hizmetini 10 bin liraya kadar destekleyecek. Bu destek için başvurular 8 Mayıs'ta sona eriyor.* ■ *3'te*

İlave istihdama ücret devletten

İstihdamın desteklenmesi için açıklanan İşbaşı Eğitim Programı (İEP) başladı. İşverenler, ihtiyaç duydukları insan kaynağını İEP vasıtasıyla temin edebilecek. Programa katılanların ücretlerini devlet ödeyecek. ■ *7'de*

Gençler erkenden girişimci olacak

Yaşı 14-19 arasında olan girişimci adaylarına yönelik Erken Girişimci Geliştirme Merkezi (EGG) projesinde uygulamaya geçildi. Öğrenciler, eğitimin yanı sıra atölye çalışması yapıp, mentor desteği de alacak. *Barış Cabacı* ■ *15'te*

SEM'de herkese uygun eğitim var!

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (SEM), şirket ve kurumlara verdiği danışmanlık desteğinin yanı sıra eğitim ve sertifika programı da düzenliyor. *Hamit Kardaş* ■ *14'te*

Bu kez yatırımcılar değerlendiriliyor

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin 'Yatırımcı Geliştirme Programı' başladı. Türkiye'deki ilk yatırımcı simülasyonunda bu sefer yatırımcılar değerlendirilecek. ■ *2'de*

Ticari uyuşmazlıkta sulh 55 ülkede geçerli

Osman Kuvvet ■ *18'de*

Ticaretin yeni aktörü fenomenler

Sosyal medya fenomenleri, ürettikleri içerikle, takipçilerinin alışveriş kararlarını değiştirebiliyor. Peki, firmalar bu potansiyeli nasıl kullanıyor? Avrupa'da, işletmelerle fenomenleri yazılımsal olarak buluşturan 'fenomen borsa'ları bu işi çözüyor. *Yakup Kocaman* ■ *17'de*

Helal standartta Türkiye'ye öncü rol

Sümeyra Yarış Topal ■ *6*

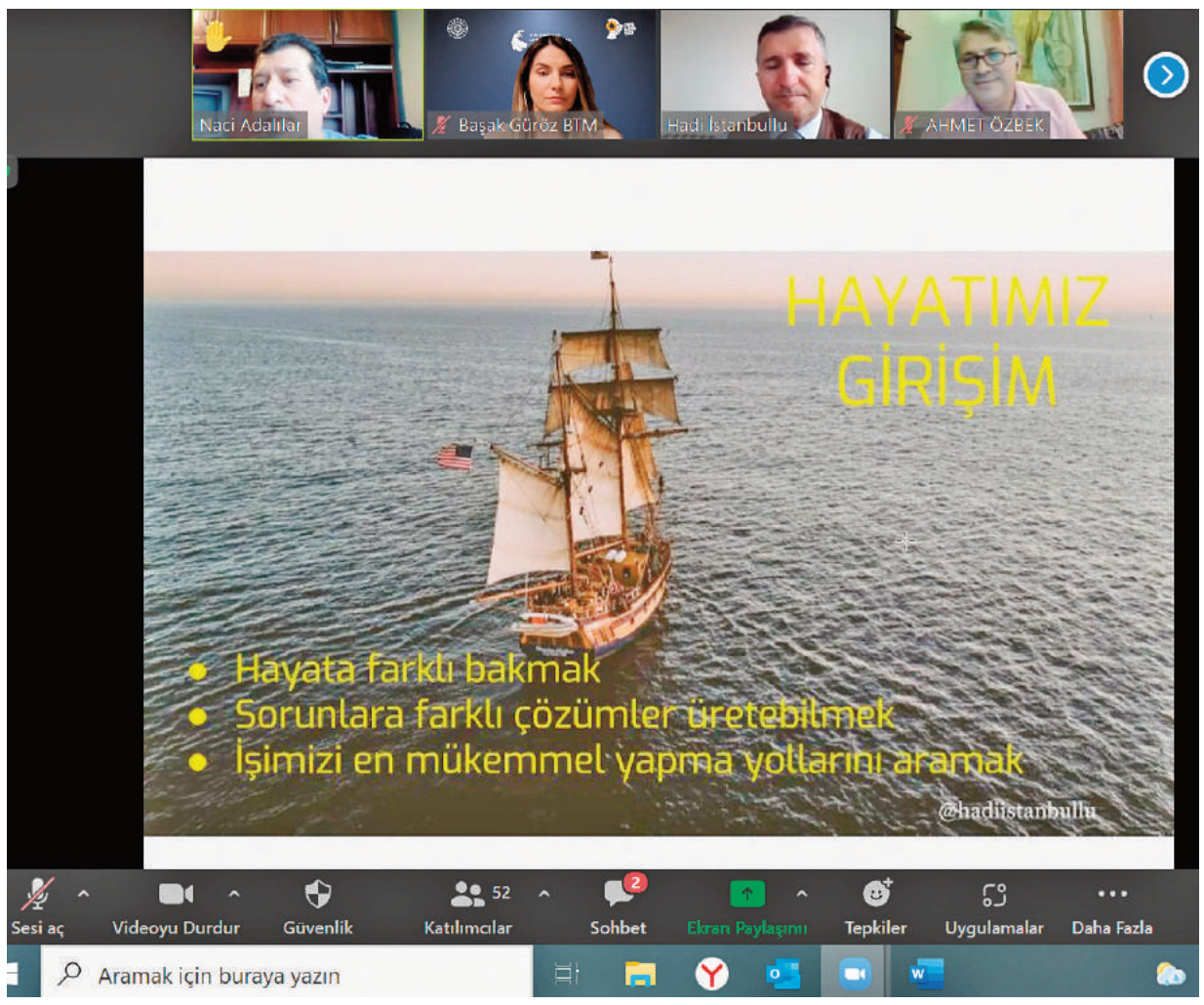
Afrika'nın yeni vizyonu mavi ekonomi

Suyun kapladığı her alana dayalı ekonomik büyüme ve kalkınma stratejisi ile bununla ilgili tüm kaynakların sürdürülebilir şekilde temini 'mavi ekonomi' olarak tanımlanıyor. Etrafı okyanuslar ve denizlerle çevrili Afrika Birliği de mavi ekonomiyi, gelecek vizyonunun önemli başlıklarından biri olarak belirledi. *Prof. Dr. Ahmet Kavas* ■ *13*

Yancep jet hızıyla yatırım aldı

Kullanıcıların hedeflerine ve risk tercihlerine göre modellenmiş portföylere yatırım yapmalarını sağlayan yerli yatırım uygulaması Yancep, 350 bin dolar yatırım aldı. Geçtiğimiz yıl Ege Ertez ve Hilmi Kaya tarafından kurulan girişim, aralık ayında BTM'nin Sahne XL etkinliğine katıldı. Ekip, Gedik Yatırım tarafından aldıkları 350 bin dolarlık yatırımın büyük bir kısmını teknik ekip, pazarlama faaliyetleri ve ürün geliştirme süreçleri için harcayacaklarını açıkladı.

Bu kez yatırımcılar değerlendirilecek



Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nde önceki hafta başlayan Yatırımcı Hızlandırma Platformu'nun ilk etkinliği büyük ilgi gördü. Türkiye'de ilk defa uygulanacak yatırımcı simülasyonunda bu sefer yatırımcılar değerlendirilecek.

TUĞÇE ÖZKUŞ

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) tarafından iş insanlarını startup yatırımcılığına teşvik etmek ve girişimcilik ekosistemine nitelikli startup yatırımcıları yetiştirmek amacıyla başlatılan 'Yatırımcı Hızlandırma Platformu: Erken Aşama Girişimler İçin Yatırımcı Geliştirme Programı' faaliyetlerine başladı. İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteğiyle hayata geçirilen programda 103 yatırımcı adayı bulunuyor. Tanışma etkinliğinde birbirleriyle tanışma fırsatı bulan yatırımcı adayları, haftanın ilk eğitimi olan 'Girişimcilik 101' eğitimine katıldı. Eğitimde girişimcilik dünyasına yönelik önemli hususlar ve yatırım yapılacak girişim özellikleri gibi konular ele alınırken, girişimcilik ekosisteminde nitelikli startupların özelliklerinden de bahsedildi.

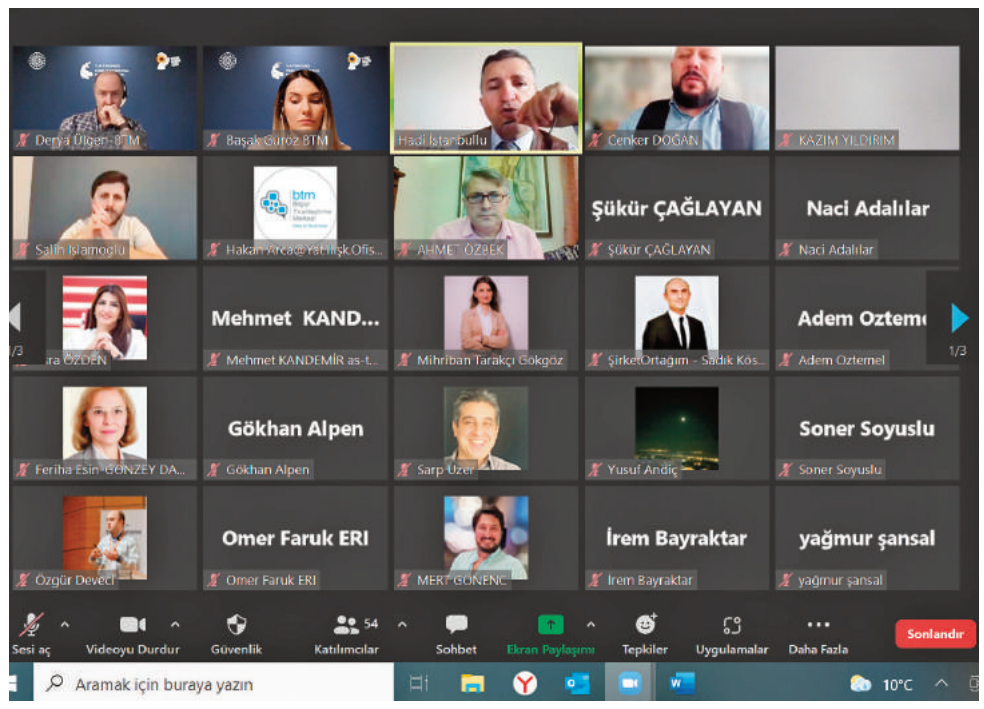
MENTOR DESTEĞİ

Temmuz ayının ortasına kadar sürecek program kapsamında, eğitimlerin yanı sıra mentor desteği de alacak katılımcıları yuvarlak masa toplantıları ve yatırımcı similasyonu gibi farklı etkinlikler bekliyor.

Türkiye'de ilk defa uygulanacak yatırımcı simülasyonunda yatırım değil, yatırımcılar değerlendirilecek. Simülasyonda kurgulanmış girişimlere yatırım yapacak olan katılımcılar, gerçek hayatta bu girişime yatırım yapmanın kârlı olup olmayacağıyla ilgili farkındalık kazanacak.

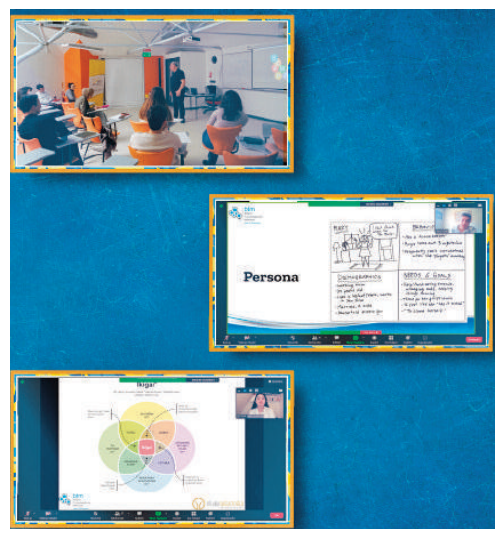
HEDEF, 100 STARTUP YATIRIMCISI

Daha önce 2020-2021 yıllarında düzenlenen Yatırımcı Kulübü Programı kapsamında startup yatırımcısı yetiştiren BTM, bu süreçte 73'ü 2021 yılında olmak üzere toplam 148 yatırımcıyı mezun etmişti. Yakın zamanda ODTÜ Genç Girişimciler Topluluğu tarafından Kristal Ağaç Ödülleri'nde 'Yılın Yatırım Platformu' ödülü alan BTM, 100 yatırımcı yetiştirmeyi hedefliyor.



Bir haftada üç eğitim

BTM'de girişimciler haftaya, Murat Ünver'in konuk olduğu 'Yaratıcı Düşünce Atölyesi' ile başladı. Bireysel atölye ve yaratıcılığın bileşenlerini öğrenen girişimciler, atölye çalışmaları ile öğrendiklerini uygulama fırsatı buldu.



Haftanın ikinci eğitimi ise çağımızda büyük bir çoğunluğun sıkça kullandığı sosyal medya ile ilgiliydi. Eğitmen Sarp Uzer, 'Sosyal Medya' eğitiminde girişimcilerle online olarak bir araya geldi. Eğitimde Instagram ve içerik yönetimi, sosyal medya reklamları, sosyal medya stratejisi ve planlama gibi konular ele alındı.

Haftanın son eğitimi olan 'Profesyonel İmaj Yönetimi Eğitimi' ise Dilara Tahincioğlu ile online olarak gerçekleşti. Tahincioğlu, etki yaratmanın unsurları, iş hayatında ilk izlenimin ve dijital dünyada imaj yönetiminin önemi gibi konuların yanında, kişisel imaj yönetimi ve sosyal yaşam etiketi hakkında girişimcilere önemli ipuçları verdi.

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 SONRASI 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

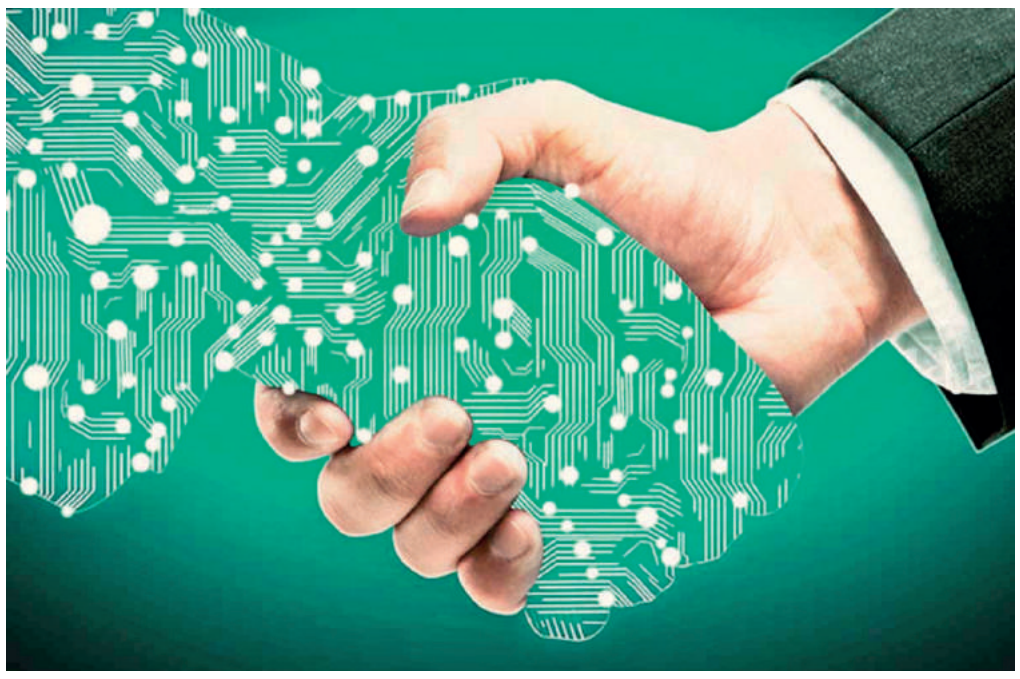
• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve **"AUTOMECHANIKA DUBAI 2022"** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882 140 Yıl

Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu
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

Dijitalleşmek isteyen KOBİ'ye yol haritası

KOBİ'lerde dijital dönüşümün sağlanması için işletmelerin mevcut durumları analiz edilecek ve yol haritaları hazırlanacak. KOSGEB, imalat sektöründeki KOBİ'lerin aldığı dijital dönüşüm danışmanlık hizmetini 10 bin liraya kadar destekleyecek. Bu destek için başvurular, 8 Mayıs'ta sona eriyor.



SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ'lerin Covid-19 salgınıyla birlikte hızla artan dijitalleşme ihtiyaçlarına yönelik önemli bir çalışma başlattı. Konu hakkında bilgileri paylaşan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB) Başkanı Hasan Basri Kurt, KOBİ'lerde dijital dönüşümün sağlanması için işletmelerin mevcut durumlarının analiz edileceğini, işletme hedefleri doğrultusunda dijital dönüşüm ihtiyaçlarının belirleneceğini ve yol haritalarının hazırlanacağını söyledi.

MADDİ DESTEK

Kurt, KOSGEB'in, imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin aldığı dijital dönüşüm danışmanlık hizmetini 10 bin liraya kadar destekleyeceğini bildirdi.

Küçük ve orta boy işletmeler için hazırlanacak dijital dönüşüm yol haritaları, söz konusu alanda eğitim almış danışmanlar tarafından oluşturulacak. KOSGEB, söz konusu danışmanların belgelendirilmesi amacıyla TÜBİTAK Türkiye Sanayi Sevk ve İdare Enstitüsü (TÜSSİDE) ile işbirliği protokolü imzaladı.

SON GÜN 8 MAYIS

Hasan Basri Kurt, KOBİ'lerin de TÜBİTAK TÜSSİDE tarafından belgelendirilmiş dijital dönüşüm danışmanlarından hizmet alabileceğini dile getirdi.

Dijital Dönüşüm Danışmanlığı Eğitim Programı'na başvurular, 8 Mayıs'a kadar sürecek. Eğitimlerin 29 Mayıs'ta başlaması planlanıyor.

KKM'de tüzel kişilere zaman kıstası getirildi

MERKEZ Bankası'nın (TCMB) Türk Lirası Mevduat ve Katılma Hesaplarına Dönüşümün Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'de yaptığı değişiklikler, Resmi Gazete'de yayımlandı. Değişiklik kapsamında, döviz tevdiat hesapları ve katılım fonlarının vadeli Türk lirası mevduat veya katılma hesaplarına dönüşümü konusunda yurt içi yerleşik tüzel kişilere zaman kıstası getirildi.

Bu kapsamda, yurt içi yerleşik tüzel kişiler, 31 Aralık 2021 ile 31 Mart 2022 arasındaki herhangi bir tarihte bankalarda mevcut olan dolar, Euro ve İngiliz sterlini cinsinden döviz tevdiat hesabı ve döviz cinsinden katılım fonu hesabı bakiyelerini, dönüşüm kuru üzerinden Türk lirasına çevirebilecek.

Değişiklikten önce tüzel kişiler, 31 Aralık 2021'den itibaren bankalarda bulunan döviz hesaplarını, kur korumalı mevduat kapsamında değerlendirerek Türk lirasına geçebiliyordu. Yeni düzenleme ile bu geçişin gerçekleştirilebilmesi için döviz kurunun 31 Aralık 2021 ile 31 Mart 2022 arasında hesaplarda bulunması şartı getirildi.

TKBB TÜRKİYE KATILIM BANKALARI BİRLİĞİ

Katılım bankacılığı için IIFM ile işbirliği mutabakatı

ULUSLARARASI İslami Finans Piyasası (IIFM) ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), katılım bankacılığı sektörünün Türkiye'de ve dünyada gelişmesine yönelik ortak çalışmalar yürütmek üzere Mutabakat Anlaşması imzaladı.

TKBB'den yapılan açıklamaya göre, bu kapsamda IIFM'nin hazırladığı küresel olarak standart hale getirilmiş İslam hukuku ile uyumlu kapsamlı belge şablonları seti, finansal sözleşmeler, ürün teyitleri ve ilgili kılavuzlar TKBB tarafından kullanılacak. IIFM standart anlaşmaları, TKBB'nin ulusal düzeydeki İslam hukuku standartlarını tamamlayıcı nitelikte olacak ve Türkiye'deki katılım bankacılığı sektörünün gelişmesine önemli katkı sağlayacak.

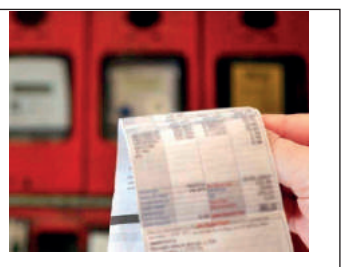
Ette fiyat hareketliliğine Ramazan düzenlemesi

TÜKETİCİLERE ucuz et sağlanması, besici ve tüketicinin korunması, piyasada oluşan fiyat dalgalanmalarının önlenmesi amacıyla özel bir düzenleme yapıldı. Buna göre Et ve Süt Kurumu (ESK) tarafından Ramazan ayı süresince kesimi ve satışı yapılan veya yaptırılan sığır başına yetiştiricilere 2 bin 500 lira destekleme ödemesinde bulunulacak.

Bu uygulamaya ilişkin Et Piyasasının Düzenlenmesine İlişkin Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Karar, 2 Nisan'dan geçerli olmak üzere yürürlüğe girdi. Ödemeler, ESK tarafından hazırlanacak icmal karşılığında gerçekleştirilecek. Sığırların kesimi ve satışı, ESK'nın belirleyeceği kriterler çerçevesinde yapılacak.

Yetiştiricilere konuya ilişkin destekleme ödemeleri, icmallerin elektronik ortamda Ziraat Bankası'na iletilmesiyle Tarım ve Orman Bakanlığınca gerekli kaynağın bankaya aktarılmasından sonra yapılacak. Ödenen tutarın yüzde 0.2'si komisyon olarak Ziraat Bankası'na ayrıca ödenecek.

Kaçak elektrik kullanımına tedbir



DAĞITIM lisansı sahibi tüzel kişiler, elektrik tüketiminin doğru tespit edilmesinin engellenmesi halinde ve kaçak elektrik enerjisi tüketimi saptanan gerçek veya tüzel kişiler hakkında Cumhuriyet Savcılığına suç duyurusunda bulunabilecek. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK), Elektrik Piyasası Tüketici Hizmetleri Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

110 volt ve üzeri robot süpürgelere gözetim

BAZI elektrikli süpürgelerin ithalatındaki gözetim uygulamasında düzenlemeye gidildi. Ticaret Bakanlığı'nın konuya ilişkin tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, gerilimi 110 volt veya daha fazla olan süpürgelerde (robot/akıllı

süpürgeler hariç) birim gümrük kıymeti adet başına 70 dolar oldu. Gerilimi 110 volt veya daha fazla olan yalnız robot ve akıllı süpürgeler ile 'Diğerleri (yalnız robot/akıllı süpürgeler)' kategorisindeki cihazlarda ise birim gümrük kıymeti adet başına 200 dolar olarak uygulanacak. Tebliğ yayınlandığı 14 Nisan tarihinden itibaren 30 gün sonra yürürlüğe girecek.

Protez parçalarına damping önlemi

GÜNEY Kore menşeli 'protez dişlerin bağlantı parçaları' ithalatında dampinge karşı önlem uygulanması kararlaştırıldı.

Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre protez dişlerin bağlantı parçalarının Türkiye'ye ithalatında listedeki firmalara CIF bedelinin yüzde 10'u ile 25'i arasında değişen oranlarda dampinge karşı kesin önlem uygulanmasına karar verildi. Tebliğ kapsamındaki önlemler 5 yıl geçerli olacak.

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/0814.pdf** adresini ziyaret etmeniz yeterli.

İSTANBUL TİCARET ODASI

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

uyumsoft
20TL' den başlayan fiyatlarla!

Zorunlu Geçişlerinizi Erkenden Yapın
Kazançlı Çıkın!
0 212 467 33 33
www.uyumsoft.com

Bisküviliğe özel buğday 2023'te tarlada

TARIM ve Orman Bakanlığı Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğünce desteklenen Buğday Islah Projesi ile TÜBİTAK 1003 Öncelikli Alanlar Bisküvilik Kalitesi Yüksek Genotipler Geliştirilmesi Projesi'nde başarıya ulaşıldı. Eskişehir'de faaliyet gösteren Geçit Kuşağı Tarımsal Araştırma Enstitüsünce yerli imkanlarla 'Kanatlı' adı verilen bisküvilik buğday çeşidi geliştirildi. Bisküvilik buğday, ekmek üretiminde de değerlendirilebilecek. Enstitünün 18 yıllık çalışmasıyla elde edilen ve Kanatlı ismiyle Tohumluk Tescil Sertifikasyon Merkezince 5 Nisan'da tescillenen çeşidin kısa sürede tohum firmaları ve çiftçilere ulaştırılması, 2023-2024 tarım takviminde de tarlalarda olması hedefleniyor.

ÜRETİME BAŞLADIK

Geçit Kuşağı Tarımsal Araştırma Enstitüsü Serin İklim Tahılları Birim Başkanı Dr. Savaş Belen, yerli ve milli imkanlarla geliştirilen buğdayın ekmek üretiminde de kullanılabileceğini söyledi. Kanatlı'nın elit kademe tohumluk üretimine başladıklarını bildiren Belen, "Orijinal tohumluk elde ederek iki yıl içinde tohum firmalarına ve çiftçilerimize ulaştırmayı hedefliyoruz. Bu çeşidimizi tarlalarda 2023-2024 sezonunda görebileceğiz" dedi.

Gıdada fiyatlar savaşa endeksli

Tahıl Fiyat Endeksi, iki büyük buğday ihracatçısı olan Ukrayna ve Rusya'nın savaşta olmasının etkisiyle aylık yüzde 17.1, yıllık ise yüzde 37 arttı. Fiyatların önümüzdeki dönemde de savaşa endeksli olarak şekillenmesi bekleniyor.

BİRLEŞMİŞ Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO), küresel gıda fiyatlarının martta tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştığını açıkladı. FAO'ya göre, Rusya-Ukrayna savaşının arzı kesintiye uğratması, bitkisel yağlar ve tahıl ürünleri öncülüğünde bütün gıda fiyatlarını artırdı. FAO'dan yapılan açıklamaya göre, gıda ürünlerinin uluslararası fiyatlarındaki aylık değişiklikleri izleyen FAO Gıda Fiyat Endeksi, martta şubat ayına kıyasla yüzde 12.6 artış göstererek, ortalama 159.3 puan oldu. Artış oranı geçen yılın mart ayına göre ise yüzde 33.6 olarak gerçekleşti. Endeks, söz konusu değerle tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştı. Küresel gıda fiyatlarının tahıl ürünleri ve bitkisel yağlar kaynaklı olarak artış göstermesi dikkati çekti.

TAHIL VE AYÇİÇEK YAĞI

Tahıl Fiyat Endeksi, Karadeniz bölgesindeki iki büyük buğday ihracatçısı olan Ukrayna ve Rusya'nın savaşta olmasının etkisiyle aylık yüzde 17.1, yıllık ise yüzde 37 arttı. Geçen ay küresel buğday fiyatları aylık yüzde 19.7, mısır ve arpa fiyatları da yüzde 19.1 artarak rekor kırdı. Bitkisel Yağ Fiyat Endeksi, ayçiçek tohumu yağı fiyatlarının artması ve artan petrol fiyatları nedeniyle aylık yüzde 23.2 arttı. Ukrayna ve Rusya, küresel ayçiçek yağı ihracatının yaklaşık yüzde 80'ini gerçekleştiriyor. Şeker Fiyat Endeksi, büyük ihracatçılardan Brezilya Reali'nin değer kazanması ve yüksek ham petrol fiyatları nedeniyle bir önceki aya göre yüzde 6.7 arttı.

ET VE SÜTTEKİ ARTIŞ

FAO Süt Ürünleri Fiyat Endeksi, Asya'dan artan talebin tereyağı ve süt tozu fiyatlarını etkilemesiyle yüzde 2.6 yükseldi. Et Fiyat Endeksi'nde ise yüzde 4.8 yükseliş gerçekleşti. FAO, Rusya ve Ukrayna'nın son üç yılda küresel buğday ve mısır ihracatının sırasıyla yüzde 30'unu ve yüzde 20'sini gerçekleştirdiğini vurguladı. FAO, 11 Mart'ta Ukrayna'daki savaş nedeniyle ortaya çıkacak arz açığıyla uluslararası gıda ve yem fiyatlarının yüzde 8 ile yüzde 20 arasında artabileceği uyarısında bulunmuştu.

2022 buğday tahmininde revizyon

FAO; küresel üretim, tüketim, ticaret ve stok eğilimlerine ilişkin değerlendirmelerin ve tahminlerin yer aldığı Tahıl Arz ve Talep Özeti Raporu'nu da yayımladı. Raporda, 2022'de küresel buğday üretim tahmini, Ukrayna'nın savaş nedeniyle kışlık mahsul alanının en az yüzde 20'sinin ekilmemesi olasılığı hesaba katılarak 790 milyon tondan 784 milyon tona düşürüldü. FAO, 2021-2022'de dünya tahıl ticareti tahminini aylık 14.6 milyon düşürerek 469 milyon tona revize etti. FAO, 2022 yılının sonuna kadar dünya tahıl stokları tahminini, ihracatın kesintiye uğramasının Ukrayna ve Rusya'da daha büyük birikimlere sebep olacağı gerekçesiyle şubat ayına göre 15 milyon ton artışla 851 milyon tona çıkardı.

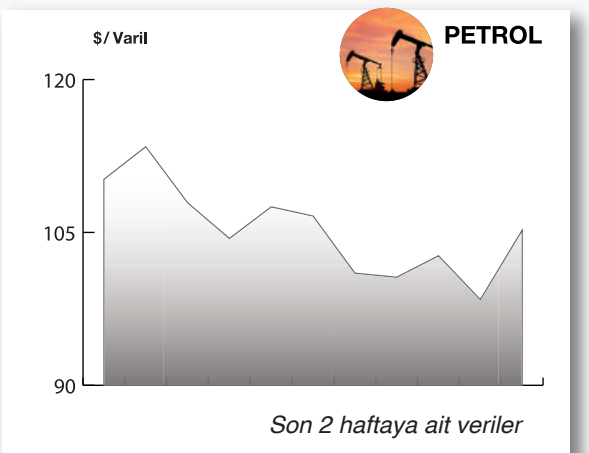
Derleyen: Necmi Uysal necmi.uysal@ito.org.tr

Uluslararası emtia piyasaları

		Güncel	Haftalık Değişim %	Yıllık Değişim %
ENERJİ	**Petrol (Brent, $/Varil)**	**105.2**	**-1.7**	**66.2**
	Doğalgaz (Henry Hub, $/MMBtu)	6.72	10.0	162.5
	Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	**102.6**	**-5.5**	**426.2**
	Termal Kömür ($/Ton, FOB, Newcastle Avustralya, 6.000 KCal/kg)	303.5	8.0	224.9
METALLER	**Altın ($/Ons)**	**1.972**	**2.7**	**13.1**
	Gümüş ($/Ons)	25.5	4.9	2.8
	Platin ($/Ons)	**978**	**0.6**	**-16.6**
	Bakır ($/Ton)	10.201	-2.1	14.6
	Alüminyum ($/Ton)	**3.243**	**-6.4**	**44.1**
	İnşaat Çeliği (Çin, $/Ton)	801	-2.1	-0.1
	Demir Cevheri ($/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	**145**	**-5.8**	**-15.7**
	Kurşun ($/Ton)	2.417	0.0	24.1
	Kalay ($/Ton)	**43.625**	**-3.9**	**56.5**
	Çinko ($/Ton)	4344	0.8	58.9
	Nikel ($/Ton)	**32.449**	**-3.9**	**100.0**
TARIM ÜRÜNLERİ	**Buğday ($/Ton)**	**399.7**	**9.5**	**89.3**
	Mısır ($/Bushel)	7.7	1.6	35.7
	Mısır ($/Ton)	**315**		
	Pamuk ($/Lb)	1.383	0.3	64.7
	Kakao (GBP/Ton)	**1.759**	**-0.8**	**11.3**
	Kahve ($/Lb)	2.34	1.3	82.8
	Kahve ($/Ton)	**5.159**		
	Şeker ($/lb)	0.2	2.2	29.3
	Kereste ($/m³)	**375**	**-5.7**	**-26.9**
	Palmiye Yağı ($/Ton)	1.654	5.1	62.7
	Baltık Kuru Yük Endeksi	**2.031**	**-12.0**	**-6.7**
	Emtia Endeksi (CRB Index)	314	-1.0	57.0

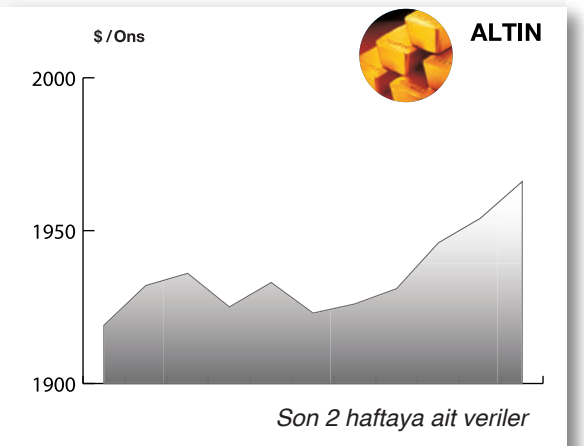
Veriler, 12 Nisan 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



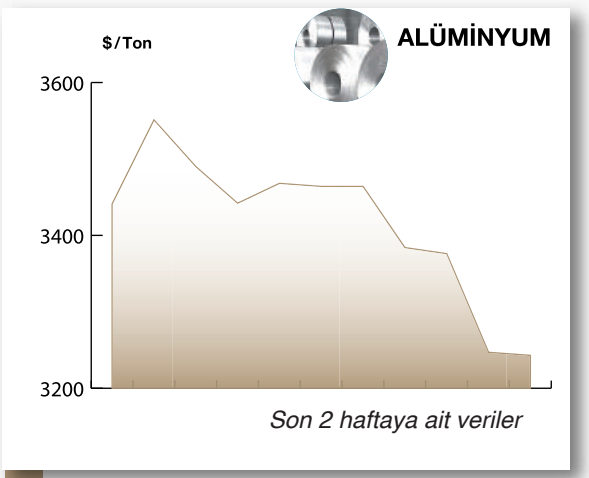
Rusya indirim yapıyor

Petrol fiyatları hareketli bir hafta geçirdi. Çin'de Covid-19 vakalarındaki artış nedeniyle 98 dolara kadar gerileyen brent petrolü, Rusya-Ukrayna barış görüşmelerinin çıkmaza girdiğinin açıklanması ve Çin'de karantinaların kısmen kaldırılması sonrası 105 dolara kadar çıktı. Rusya'nın günlük petrol ve sıvı doğalgaz üretimi, Temmuz 2020'den beri ilk defa 10 milyon varilin altına geriledi. Ancak, Asya ve Akdeniz bölgesine petrol ihracatı, uygulanan indirimler nedeniyle günlük 4 milyon varile ulaştı.



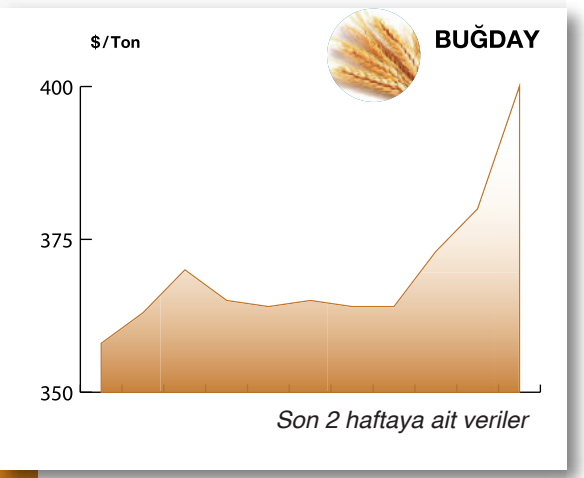
Enflasyon destekliyor

Rusya-Ukrayna barış görüşmelerinin çıkmaza girmesi ve ABD'de mart ayı enflasyonunun Aralık 1981'den bu yana en yüksek seviyesine, yüzde 8.5'e çıktığının açıklanması, altın fiyatlarını 1.970 dolara taşıdı ve haftalık yüzde 2.7 prim yaptı. Enflasyonun yüksek olması dolayısıyla Fed'in daha şahin bir para politikası uygulayacağı beklentisi, altın yatırımcılarının temkinli olmalarına neden oluyor. Ancak, faiz artırımının fazla olması durumunda altın fiyatlarının yükseleceği öngörülüyor.



Çin net ihracatçı

Endüstriyel metaller, geçen hafta değer kaybetti. Rusya kaynaklı arz sıkıntılarına rağmen Çin ve Japonya'dan gelen talebin düşmesiyle alüminyum fiyatları yüzde 6.4 geriledi. En büyük üretici Çin'in, 2019 yılından beri ilk defa ihracatını artırarak net ihracatçı konumuna gelmesi düşüşte etkili oldu. Çin, her ne kadar ihracatı artırsa da yüzde 6 piyasa payına sahip Rusya'nın arz sıkıntılarının devam etmesi, ilave düşüşü engelliyor. Alüminyum fiyatları, mart ayı başında 4 bin dolar sınırına kadar çıkmıştı.



Fiyatlar zirvede

Son bir yılda yüzde 90 artan buğday fiyatlarında, Rusya-Ukrayna savaşının etkileri devam ediyor. Hindistan'ın ihracatını önemli miktarda artıracağı haberlerine rağmen buğdayın tonu 400 doları aştı ve geçen haftayı yüzde 9.5 artış ile kapattı. Ukrayna'da buğday ekim alanlarının yüzde 20'si ekilemedi. Rusya'da ise tarımsal üretim için gerekli girdilerin temin edilmesinde sorun yaşanacağı beklentisi ile üretimin düşeceği öngörülüyor. Dünya buğday ihracatının yüzde 30'u, Rusya ve Ukrayna tarafından karşılanıyor.

Hedef kitlenizi gözden geçirin

EKO MERCEK
Hakan GÜLDAĞ
a.hakan.guldag@gmail.com

Geçen hafta, ekonominin gidişatına ilişkin önemli veriler açıklandı. Biliyorsunuz, veriler, toplanması, tasnifi derken genellikle geç yayınlanıyor. Geçen hafta açıklanan veriler şubat ayına aitti.

Açıklanan verilerden biri, sanayi üretimine ilişkin oldu. Şubat ayında sanayi üretimi aylık yüzde 4.4 arttı. Yıllık olarak ise yüzde 13.3 geldi. Sanayi üretimindeki bu büyüme oranı, piyasanın genel beklentisinin üzerinde. Zira, reel kesim güven endeksi de, imalat sanayi yöneticilerinin satın alma eğilimlerini ölçen PMI Türkiye verisi de daha düşük bir büyüme sinyali veriyordu.

Perakende satış endeksleri büyümeye ilişkin ipucu veren bir diğer veri. Şubatta aylık artış yüzde 0.5, yıllık artış yüzde 6.2 oldu. Satış endekslerinde yıllık bazdaki artış hızında 2021 yaz aylarından bu yana neredeyse düzenli diyebileceğimiz bir gerileme var. Özellikle gıdadaki gerileme dikkat çekici. Uzmanlar, gıda fiyatlarının sürekli yükselişinin talepte sürekli denebilecek bir gerilemeye yol açtığını vurguluyor. Gıda dışı sektörlerde ise beklentilerin aksine sert talep daralmaları görülmüyor.

Geçen hafta büyümeye ilişkin sinyal alacağımız üçüncü veri, ciro endeksleri oldu. Sanayi, inşaat, ticaret ve hizmet sektörlerinin gerek yurt içi, gerekse yurt dışı satışlarından elde ettikleri geliri gösteren bu endeksin yıllık düzeydeki artışı, şubatta yüzde 105.4'e geldi. Ocak ayında yüzde 91.7 düzeyindeydi. Ciro endekslerinde ciddi bir yükselme var. 2021 büyümesi yüzde 11'di. Şubat ayında TÜFE yüzde 54 oldu. Çok yüksek oranlar. Gelgelelim, ciro endekslerindeki artış, enflasyonun ve büyümenin toplamından da yüksek.

İlk çeyrekte büyüme yüzde 7 olabilir

Yavaş yavaş, bu verileri sizle paylaşarak ne anlatmak istediğime geleyim...

Hiç şüphesiz, bu verilerin neden böyle çıktığı tartışılabilir. İhracatın ve dış talebin etkisine dikkat çekilebilir. Şubat sonunda patlak veren Ukrayna-Rusya savaşının bu tabloyu değiştirebileceği söylenebilir. Ancak görünen o ki, iç talepte beklendiği kadar büyük bir daralma yok. Sanayi üretimi de, iç talebin göstergesi olarak kabul edebileceğimiz perakende satışları da, brüt satış hasılası olarak görebileceğimiz ciro endeksleri de buna işaret ediyor. Hatta ilk iki ayın verilerine sahip olarak ilk çeyrekte büyümenin yüzde 7 ve üzeri olabileceğini dahi söyleyebiliriz.

Bu madalyonun bir yüzü. Diğer yüzü bize detaylara baktığımızda verilerdeki artışta enflasyonun etkisini gösteriyor. Dahası önümüzdeki dönemde 'hissedilen' enflasyon artabilir. Artması yüksek ihtimal. Kaldı ki, ekonomi yönetimi de enflasyonun yıl sonuna kadar yüksek kalacağını kabul ediyor.

Yüksek enflasyon ister istemez tüketici alışkanlıklarına da etki ediyor. Bunlar yeni kuşakların tüketim eğilimleriyle birleştiğinde, müşteri kitlenizi yeniden değerlendirmekte büyük fayda var. Hedef kitlenize tekrar alıcı gözle bakmak, hem Türkiye'de hem dünyada devam edeceği anlaşılan enflasyon ortamı ve giderek tüketici kitlesi içinde ağırlık kazanmaya başlayan yeni kuşakların etkisi düşünüldüğünde zorunlu hale geldi.

Yeni dönem, yeni ihtiyaçlar

İster mal ister hizmet üretin... Üretiminizi bir hedef kitleye dönük yapmak her zaman önemli. Şimdi yüksek enflasyon koşulları altında, deyim yerindeyse hedefler iyice hareketlendi. Bir bakıyorsunuz, müşteri kitleniz bir hücre gibi hızla bölünüyor. Bir bakıyorsunuz, eğilimler tüketici kitlesinin büyük bölümünü benzerleştiriyor. Ayrıca orta direk ya da orta sınıf diye adlandırdığımız kesimde hem ekonomik hem de sosyal önemli değişimler yaşanıyor. Genç kuşağın, yöneticilerin birçoğunun yüksek enflasyonda iş yapma tecrübeleri yok. Değişen koşullara göre hedef kitlenizi ve onların yeni ihtiyaçlarını belirlemek iyice kritik bir hal aldı.

Sadece Türkiye'de değil, dünyada da enflasyon tüketici kitlelerini hareketlendirdi. ABD'de enflasyon yüzde 8.5, İngiltere'de yüzde 7 olarak açıklandı. Bizimkinin yanında devede kulak kalır ama o ülkelerde önemli etkileri oluyor. Sonuçta, son 30-40 yılın en yüksek rakamları. Artan fiyatlar ve tedarik sıkıntısı olabileceği düşüncesiyle Almanya'da da tüketiciler marketlerden her zamankinden fazla yağ alıyor. İhracatçılarımızın dış pazarlardaki tüketici davranışlarındaki değişiklikleri de dikkate alması gerekiyor.

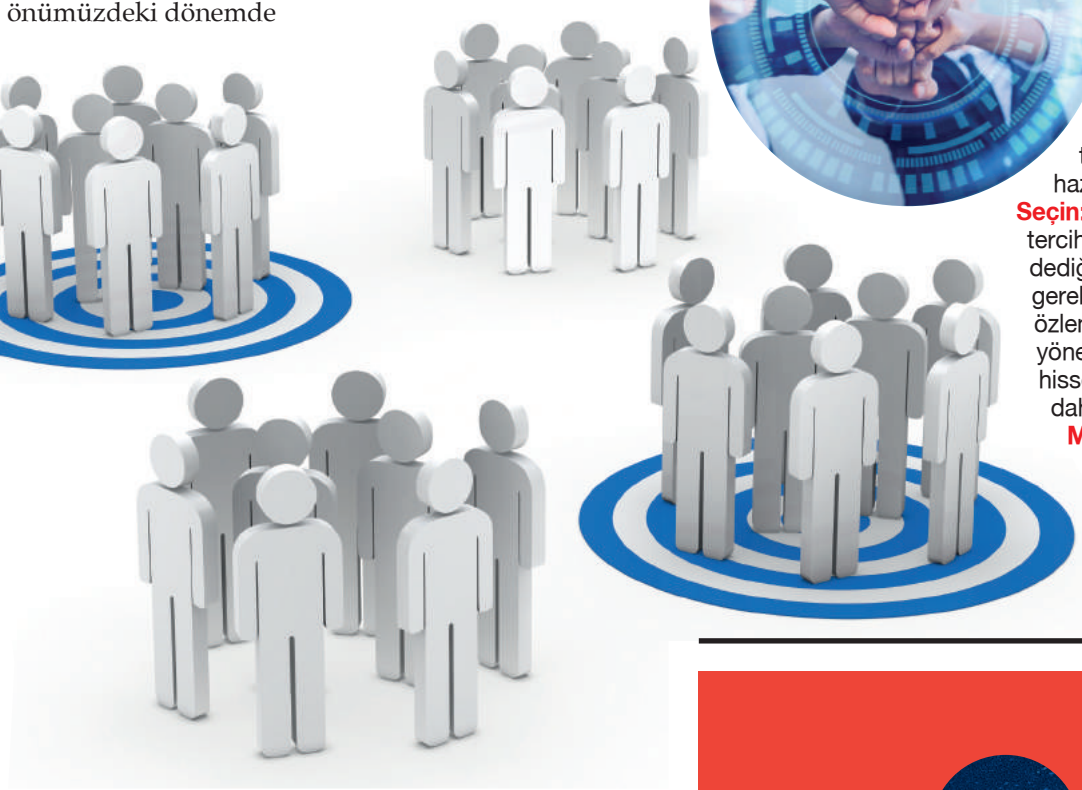
Eliniz böğrünüzde kalmasın...

Belirsizlikler yüksek ama işlerimizi yürütürken, üretim yaparken gelecek için plan yapmak zorundayız. Bu planları yaparken hedef kitlenin yalnız bugünkü taleplerini değil, gelecekteki konumunu da dikkate almak gerekiyor. Bu nedenle, sosyal ve ekonomik hayattaki değişim hızını da yakından takip etmek gerekecek.

Müşteri kitlenizdeki değişimi iyi tespit ettiğinizde işiniz bir parça da olsa kolaylaşacak. Tasarımdan tanıtıma kadar her şeyi, hedeflenen kitlenin yeni ihtiyaçlarına göre seçtiğinizde başarı şansınız yükselecek.

Yeni oluşan hedef kitleler için ürün farklılaştırmasına gitmeyenlerin önümüzdeki dönemde, hani nasıl derler, eli böğründe kalabilir.

Bizden söylemesi…



Adım adım hedef kitle analizi

Bölün: Yeni bir ürünü piyasaya sürmek istediğinizde önce tüketicileri belirli kriterlere göre gruplara ayıracaksınız. Bir başka ifadeyle tüketicileri segmentlere böleceksiniz.

Belirleyin: Ortaya çıkan segmentleri, şirketinizin faaliyet konusunu, imkanlarınızı ve yeteneklerinizi dikkate alarak değerlendireceksiniz. Bu tüketici gruplarından bazılarını hedef kitleniz olarak belirleyeceksiniz.

Bilgi toplayın: Sorun, soruşturun, istihbarat yapın, hedef kitlenizin tutum ve davranışları, zevk ve tercihleri hakkında topladığınız bilgiler sizin için hazine değerinde.

Seçin: Belirli bir tüketici grubunu tercih ederken, onlara eskilerin dediği gibi 'aşina olmak' da gerekiyor. Hedef kitlesinin arzu ve özlemlerini, duygularını, yönelimlerini bizzat içinde duyan, hisseden girişimcilerin başarı şansı daha yüksek.

Markaja alın: Müşterilerinizi çok yakından tanıyor olabilirsiniz. Yine de hedef kitlenizi bir kez de alıcı gözüyle yakın gözlem altına alın. Uzmanlar, bu aşamada yüz yüze görüşmelerin de yarar sağlayacağının altını çiziyor.

Konsept oluşturun: Seçtiğiniz hedef kitlenin özelliklerini, zevk ve tercihlerini iyice kavradıktan sonra üreteceğiniz yeni mal ve hizmetin konseptini oluşturacaksınız. Bu konsepti ürünün dizaynından başlayarak, satış sonrası servise kadar her aşamadaki çalışmalarınıza sindireceksiniz.

Uyumu sağlayın: Hedeflediğiniz tüketici kitlesinin ortak kimliği ile sizin şirketinizin kimliği arasında tam bir uyum sağlamak çok önemli. Fiziki ya da elektronik ortamda olsun firmanızın yeri, dükkanınızın dekorasyonunu tespit ettiğiniz kimliğe göre düzenlediğinizde başarı şansınız yükselir. Çalışanlarınızın tavır ve davranışlarının da potansiyel müşteri kitlenizin kimliğine uygun olması çok önemli.

Tanıtın: Ürünlerinizin tanıtımının hedef kitlenize göre yapılması da bir o kadar önemli. Hedef kitlenin ortak kimliği ve hayat tarzı hakkında topladığınız bilgiler, imaj yaratma, tanıtım ve reklam çalışmalarında çok işinize yarar. Kime yöneldiğinizi bildiğiniz için reklam harcamalarını hem en etkin hem de en düşük maliyetle yapma imkanına sahip olursunuz.

Fiyatı belirleyin: Fiyatlama aşamasında, hiç şüphesiz hedef kitlenizin alım gücünü esas alacak, maliyetlerinizi de bu fiyat düzeyine göre belirleyeceksiniz. Gerektiğinden daha düşük ya da yüksek fiyatlar, hedef kitlenizi ıskalamanıza yol açar.

Helal standartta Türkiye'ye öncü rol

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

Türkiye, küresel büyüklüğü 7 trilyon doları bulan helal pazarında, beşinci sırada yer alıyor. Giyim ve modada ise dünyada ikinci olan Türkiye, kalite altyapısıyla küresel ölçekte, ortak standartların belirlenmesinde öncü rol oynamaya hazırlanıyor.

DÜNYA genelinde 7 trilyon dolarlık bir pazara hükmeden helal pazarı, son yıllarda etkinliğini artırarak büyümeye devam ediyor. Dünya helal pazarından 100 milyar doların üzerinde pay alan Türkiye, özellikle kalite altyapısıyla helal standartlarında otorite olarak kabul ediliyor.

ORTAK DİLİN ÖNCÜSÜ

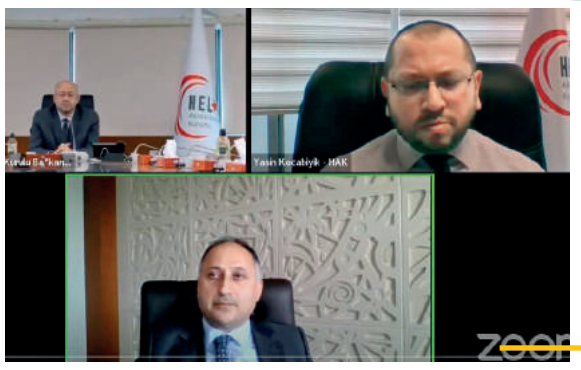
1 milyar 86 milyon Müslüman nüfusu için olmazsa olmaz olan helal standartları, artık Müslüman olmayan nüfus tarafından da tercih ediliyor. Helal pazarının büyüme potansiyeline rağmen helal standartlarındaki parçalı yapı dikkat çekiyor. Helal Akreditasyon Kurumu (HAK) Başkanı Zafer Soylu'nun verdiği bilgilere göre, pazarda ortak bir yapı ve standart mevcut değil. Dünyada 400'den fazla helal belgelendirme kurumu bulunuyor. Ancak helal belgesi veren kurumların da bir denetlemeye tabi tutulması gerekiyor. Soylu; İTO tarafından organize edilen 'Hizmet Ticaretinde Helal Belgelendirmenin Önemi ve Güncel Gelişmeler' başlıklı webinarda, Türkiye'nin kalite altyapısıyla ortak dilin öncüsü olabileceğini söyledi.

YURT DIŞINA AKREDİTASYON

Dünya helal pazarının haricinde helal akreditasyonun da ayrı bir pazarı bulunuyor. Küresel ekonomide sadece helal belgelendirme için 6 milyar dolar harcanıyor. Helal belgelendirmenin parçalı bir yapıda olması hem üreticide hem tüketicide güven sorunu oluşturuyor. Helal belgesi veren kurumların da bir üst kuruluş tarafından denetlenmesi ve bu üst kuruluşça akredite olmamış firmaların helal belgesi verememesi üzerine bir yasal çalışma da yapılıyor. Türkiye'nin bu alanda öncü bir misyonu olduğunu söyleyen Soylu, "Sadece yurt içinden değil, yurt dışından da akreditasyon talepleri alıyoruz" dedi. Soylu, üreticilerin yalnızca akredite olan kuruluşlarca verilen belgelere itibar ederek ürünlerini güvenceye alması gerektiğini de ifade etti.

GİYİMDE İKİNCİ

Dünya helal pazarının hitap ettiği alanlar her geçen gün gelişiyor. İlk olarak gıda alanında başlayan helal standartları, bugün; giyim, kozmetik, finans, turizm, medya, kalite yönetim sistemi, taşıma ve depoculuk gibi pek çok alanda geçerli. Küresel İslami Ekonomi Durum Raporu 2022 yılı verilerine göre Türkiye, dünya helal pazarından Endonezya'dan sonra 5. sırada pay alıyor. Türkiye, helal giyim ve modada dünyada ikinci konumda iken, helal gıda ve helal turizmde üçüncü, eczacılık ve kozmetikte sekizinci, medya ve iletişimde beşinci sırada yer alıyor. Türkiye, yakın zamanda helal pazarından aldığı payı 100 milyar dolardan 400 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.



Webinarda HAK Uluslararası İlişkiler Dairesi Başkanı Yasin Kocabıyık ve Helal Akreditasyon Dairesi Başkanvekili Erdem Başdemirci, birer sunum yaptı.

Sorunsuz ticaret için helal belge

Webinarın açılış konuşmasını, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman gerçekleştirdi. Salman, şöyle konuştu: "Helal standartları; helal olmalarının yanı sıra temiz ve sağlıklı olmalarından dolayı tüm insanlar tarafından tercih ediliyor. Bu nedenle piyasa her geçen gün büyüyor. Helal ürün ve hizmetlerin uluslararası ticaretinin sorunsuz işlemesi için helal belgelerin temini önem arz ediyor. Türkiye'de Helal Akreditasyon Kurumu bu yetkiyi sunuyor. Helal Akreditasyon Kurumu tarafından akredite edilen kurumlar prestij sahibi oluyor."

2000'li yıllarda başladı

Helal ile ilgili ilk standartlar Endonezya ve Malezya gibi Uzak Doğu ülkelerinde gıdalarda güvenliği tesis etmek amacıyla ortaya çıktı. Daha sonra Türkiye'nin de sahaya inmesiyle helal pazarı farklı bir alana taşınmış oldu. Merkezi İstanbul'da bulunan, İslam İşbirliği Teşkilatı'na (İİT) bağlı ve yönetimi yüzde 40 oranında Türkiye'nin önderliğinde olan İslam Ülkeler Standartlar ve Metroloji Enstitüsü (SMIIC) kuruldu. SMIIC, bugün İİT devletleri arasında standartların uyumlaştırılması ve yenilerinin hazırlanması için faaliyet gösteren bir çatı kuruluş niteliğinde.

anuga HORIZON
KÖLN / ALMANYA
6 - 8 EYLÜL 2022

GIDANIN GELECEĞİNE YÖN VERİN

NEDEN ANUGA HORIZON?
- Yenilikçi Gıda ve İçecek Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı
- 10.000 ziyaretçi
- 500 katılımcı
- Fuar ile eş zamanlı olarak düzenlenecek konferans ve deneyimleme alanlarına katılım imkanı

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 internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ
Katılım bedeli : 13.200 TL/m²
Minimum stant alanı : 12 m²

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

İdil Aslantaş / Zeynep Şengül / Sibel Tayanç
Tel : 0212 455 61 13 / 455 61 09 / 455 61 11
GSM : 0533 959 30 57
E-posta : idil.aslantas @ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / sibel.tayanc@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli 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 Sirkeci Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 15.04.2022

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / 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 / BahçelievlerTel: 0212 454 30 00

veysi.sevig@ito.org.tr

VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Gider kabul edilmeyen ödemeler

Gelir Vergisi Kanunu'nun 41'inci maddesi gereği olarak 'Aşağıda yazılı ödemelerin gider olarak indirilmesi' kabul olunmamaktadır. Şöyle ki:

1. Teşebbüs sahibi ile eşinin ve çocuklarının işletmeden çektikleri paralar veya aynen aldıkları sair değerler (Aynen alınan değerler emsal bedeli ile değerlenerek teşebbüs sahibinin çektiklerine ilave olunur),

2. Teşebbüs sahibinin kendisine, eşine, küçük çocuklarına işletmeden ödenen aylıklar, ücretler, ikramiyeler, komisyonlar ve tazminatlar,

3. Teşebbüs sahibinin işletmeye koyduğu sermaye için yürütülecek (hesaplanacak) faizler,

4. Teşebbüs sahibinin, eşinin ve küçük çocuklarının işletmede cari hesap veya diğer şekillerdeki alacakları üzerinden yürütülecek faizler,

5. Yukarıda bu fıkranın (1) ila (4) numaralı bentlerinde yazılı olan işlemler hariç olmak üzere teşebbüs sahibince, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit edilen bedel veya fiyatlar üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunulması halinde emsallere uygun bedel veya fiyatlar ile teşebbüs sahibince uygulanmış bedel veya fiyat arasındaki işletme aleyhine oluşan farklar işletmeden çekilmiş sayılır.

Teşebbüs sahibinin eşi, üstsoy ve altsoyu, üçüncü derece dahil yansoy ve kayın hısımları ile doğrudan veya dolaylı ortağı bulunduğu şirketler, bu şirketlerin ortakları, bu şirketlerin idaresi, denetimi veya sermaye bakımından kontrolü altında bulunan diğer şirketler ilişkili kişi sayılır.

Bu bent uygulamasında imalat ve inşaat, kiralama ve kiraya verme, ödünç para alınması veya verilmesi, ücret, ikramiye ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler, her hal ve şartta mal veya hizmet alımı ya da satımı olarak değerlendirilir.

İşletmeden çekilmiş sayılan farklar, ilişkili kişi tarafından beyan edilmiş gelir veya kurumlar vergisi matrahının hesabında dikkate alınmış ise ilişkili kişinin vergilendirme işlemleri buna göre düzeltilir. İlişkili kişiler ve bu kişilerle yapılan işlemler hakkında bu maddede yer almayan hususlar bakımından 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13'üncü maddesi uygulanır.

6. Her türlü para cezaları ve vergi cezaları ile teşebbüs sahibinin suçlarından doğan tazminatlar (Akitler ceza şartı olarak derpiş edilen tazminatlar cezai mahiyette tazminat sayılmaz),

7. Her türlü alkol ve alkollü içkiler ile tütün ve tütün mamullerine ait ilan ve reklam giderlerinin yüzde 50'si, (Cumhurbaşkanı, bu oranı yüzde 100'e kadar artırmaya, sıfıra kadar indirmeye yetkilidir),

8. Kiralama yoluyla edinilen veya işletmede kayıtlı olan yat-kotra, tekne, sürat teknesi gibi motorlu deniz, uçak ve helikopter gibi hava taşıtlarından işletmenin esas faaliyet konusu ile ilgili olmayanların giderleri ile amortismanları,

9. Kullanılan yabancı kaynakları öz kaynaklarını aşan işletmelerde, aşan kısma münhasır olmak üzere yatırımın maliyetine eklenenler hariç, işletmede kullanılan yabancı kaynaklara ilişkin faiz, komisyon, vade farkı, kâr payı, kur farkı ve benzeri adlar altında yapılan gider ve maliyet unsurları toplamının yüzde 10'unu aşmamak üzere Cumhurbaşkanınca kararlaştırılan kısmı (1 Ocak 2021 tarihinden itibaren başlayan vergilendirme dönemi kazançlarına uygulanmak üzere 4 Şubat 2021).

Belirlenecek oranı sektörler itibarıyla farklılaştırmaya Cumhurbaşkanı, bendin uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye Maliye Bakanlığı yetkilidir.

Bu maddenin uygulanmasında kollektif şirket ortakları ile adi ve eshamlı komandit şirketlerin komandite ortakları teşebbüs sahibi sayılır.

İTO Hızlı İletişim Merkezi yenilendi

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerine daha hızlı hizmet sunabilmek için çalışmalarını sürdürüyor. Bu hedef kapsamında, 'İTO Hızlı İletişim Merkezi' yeni nesil teknolojiye uygun bir şekilde yenilendi. İTO Hızlı İletişim Merkezi'ne ito.org.tr, web sitesindeki Akıllı Asistan üzerinden veya 444 0 486 numaradan ulaşılabiliyor.

7/24 HİZMET

Yapılan çalışmaları anlatan İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, "Devreye aldığımız İTO Hızlı İletişim Merkezi'nin hayırlı olmasını diliyorum" dedi. Başkan Avdagiç, görev döneminde yenilenen bazı sistemler hakkında ise şu bilgileri paylaştı: "Görev dönemimizde üyelerimize yönelik hizmet kalitemizi artırmak, birinci önceliğimiz oldu. Bu kapsamda, İTO web portalımızı güncel teknolojilerle tamamen yeniledik. Online işlemleri 7/24 üyelerimizin hizmet almasına uygun şekilde güncelledik."

MOBİL APLİKASYON

İTO'nun mobil aplikasyonunun hizmete sunulduğunu hatırlatan Başkan Avdagiç, bu sayede işlemlerin kolaylaştığının da altını çizdi. Avdagiç, "Üyelerimizle daha sağlıklı bir iletişim kurmak amacıyla başlattığımız 'Üye Bilgileri Güncelleme' çalışmamızı tamamladık ve 450 bine yakın üyemizin iletişim bilgilerini güncelledik" dedi.

DİJİTO GELİYOR

İTO'nun en büyük projeleri arasında yer alan 'DİJİTO' projesi ile İTO üyelerinin işlemlerinin daha da hızlandırılacağını söyleyen Avdagiç, projenin mayıs sonunda tamamlanacağının müjdesini verdi.

Hizmet binalarında yeni bir sayfa açıldı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Üyelerimize yönelik hizmetlerimizin hız ve kalitesini artırmak, online hizmetlerimizin kapsamını genişletmek amacıyla çalışmalarımızı aralıksız sürdüreceğiz" dedi. Avdagiç, üyelere hizmet verilen birim ve merkezler hakkında ise şu bilgileri aktardı: "Perpa, Giyimkent ve Maltepe Hizmet Birimlerimizde altyapı ve mekan yenilemelerini tamamladık. Ek hizmet birimimiz olan Taşhan binamızın restorasyonunu bitirip hizmete açtık. Merkez binamızda Ticaret Sicili ofislerimizi genişlettik ve tamamen yeniledik."

İstihdam ve istikrar için yeni adımlar

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, yatırım, istihdam, üretim, ihracat ve cari fazla yoluyla büyüme üzerine kurulu ekonomi programına daha fazlasıyla odaklanacaklarını söyledi. Cumhurbaşkanı, kabine toplantısından sonra yaptığı açıklamada, "Şimdi işverenleri istihdam için 'İşbaşı Eğitim Programı'na katılmaya davet ediyorum" dedi.

SALGIN döneminde bozulan üretim ve tedarik sisteminin henüz düzeltilemediğini söyleyen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Türkiye'nin bu zorlu dönemi aşarak bir an önce hedeflerine ulaşması için ülkenin tüm gücünü, imkanlarını ve potansiyelini harekete geçirmenin gayreti içindeyiz" dedi.

FİYAT İSTİKRARI

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, kabine toplantısının ardından yaptığı açıklamada, şunları söyledi: "Enerji ve gıda fiyatları başta olmak üzere küresel ekonomik dengeleri bir kez daha sarsan Rusya-Ukrayna savaşının sonuçları derinden hissediliyor. Bizim bu süreçteki önceliğimiz, en pahalı malın, 'olmayan mal' olduğu gerçeğinden hareketle vatandaşlarımızın temel ihtiyaç maddelerine kesintisiz ve en uygun şartlarda erişimini sağlamaktır."

ÜRETİM ODAKLI

Yatırım, istihdam, üretim, ihracat ve cari fazla yoluyla büyüme üzerine kurulu ekonomi programına daha fazla odaklanacaklarını söyleyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, istihdamla ilgili yeni bir projeyi daha hayata geçirdiklerini açıkladı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, işverenleri, istihdam garantili yeni İşbaşı Eğitim Programı'ndan istifade etmeye çağırdı.

İŞBAŞI EĞİTİM PROGRAMI NASIL UYGULANACAK?

- İşbaşı Eğitim Programı'na (İEP), 15 yaşından büyük olanlar başvurabiliyor.
- Türk Meslekler Sözlüğü'nde meslek ana grubu 'Nitelik Gerektirmeyen Meslekler' dışındakiler kabul ediliyor.
- İEP'e başvurmak için işverenlerin İŞKUR'a kayıtlı ve en az 5 sigortalı çalışanı olması gerekiyor.
- Aynı ilde ve aynı vergi numarası altındaki işyerleri, kendi sigortalı sayılarının yüzde 30'una kadar katılımcı alabilecek.
- İEP'e alınacak katılımcının en az yüzde 70'i, program süresinin en az 3 katı süreyle (60 gün günden az olamaz) istihdam edilmeli. Örnek: 3 aylık bir İEP sonrasında katılımcıların en az yüzde 70'i, 270 gün daha istihdam edilecek.
- İEP, bilişim ve imalat sektörlerindeki iş yerleri ve mesleklerde en fazla 6 ay, diğer sektörlerde ise en fazla 3 ay olacak.
- İş arayan statüsündekilere, fiili gün üzerinden günlük 163.59 lira, öğrencilere 122.69 lira ve işsizlik ödeneği alanlara 81.80 lira cep harçlığı ödenecek.
- Katılımcının genel sağlık sigortasıyla iş kazası ve meslek hastalığı sigortası primini program süresince İŞKUR karşılayacak.
- İŞKUR'un yaptığı ödemeler dışında, işveren tarafından katılımcılara yapılan ve aylık brüt asgari ücretin yarısını geçmeyen fiili ödemeler, vergi matrahından indirilebilecek.

Avdagiç: İşverene cazip fırsat

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıklanan istihdam desteğini değerlendirdi.

Twitter hesabından paylaşım yapan Avdagiç, söz konusu durumun işverene cazip bir istihdam fırsatı sunacağını belirterek, şunları kaydetti: "İşbaşı Eğitim Programı için ek istihdam taahhüt eden firmalarımızın, işe alacakları her çalışanın tüm ücret ve primlerini 3 veya 6 ay Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın karşılaması, binlerce kişiye mesleki deneyim ve iş tecrübesi, işverene de cazip bir istihdam imkanı sunacak. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısına kulak vererek, şartları sağlayan işletmelerimizi ve çalışanlarımızı bu fırsatı değerlendirmek üzere İŞKUR'a İşbaşı Eğitim Programı'na katılmaya davet ediyoruz."

Torbadan iş dünyasına yeni kolaylıklar çıktı

TBMM'de kabul edilen torba yasa teklifi, şirketleri ve vergi mükelleflerini yakından ilgilendiriyor. Torba yasada, kamu ihalelerinde fiyat farkı ve tasfiye hakkına dair hükümlerin yanı sıra kira sözleşmelerinde Covid-19 dönemine ilişkin fesih kısıtlaması da yer aldı.

HAZİNEYE Ait Taşınmaz Malların Değerlendirilmesi ve Katma Değer Vergisi Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi, TBMM'de kabul edilerek yasalaştı. Torba yasada, özellikle inşaat firmalarını ve kamu ihalesi ile iş alan diğer sektörlerden firmaları yakından ilgilendiren fiyat farkı düzenlemesi de yapıldı. Buna göre, 1 Nisan 2022'den önce Kamu İhale Kanunu'na (KİK) göre ihale edilen mal ve hizmet alımları ile yapım işlerine ilişkin Türk Lirası üzerinden yapılan ve düzenlemenin yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla devam eden sözleşmelerde; 1 Ocak 2022 tarihinden sonra gerçekleştirilen kısımlar için ihale dokümanında fiyat farkı hesaplanmasına ilişkin hüküm bulunanlarda, sözleşmesine göre hesaplanan fiyat farkı tutarı oransal olarak artırılabilecek.

FİYAT FARKI

İhale dokümanında fiyat farkı hesaplanmasına ilişkin hüküm bulunmayanlar ile hüküm bulunmakla birlikte sadece girdilerin bir kısmı için fiyat farkı hesaplananlarda, hesaplanmayan kısımlar için de fiyat farkı verilebilecek.

- 1 Ocak 2022-31 Mart 2022 arasında gerçekleştirilen kısımlar için ise ihale dokümanında fiyat farkı hesaplanmasına ilişkin hüküm bulunup bulunmadığına bakılmaksızın,
- 1 Temmuz 2021-31 Mart 2022 tarihleri arasında ihalesi yapılan işlerde, ihale tarihinin içinde bulunduğu aya ait endeks,
- 1 Temmuz 2021 tarihinden önce ihale edilen işlerde 2021 yılı haziran ayına ait endeks, temel endeks olarak kabul edilecek ve sözleşme fiyatları kullanılarak ek fiyat farkı uygulanabilecek.

SÜRE UZATMA

1 Nisan 2022 tarihinden önce Kamu İhale Kanunu'na göre yapım işlerine ilişkin Türk Lirası üzerinden imzalanan ve devam eden sözleşmelerde, 1 Ocak 2022 ile 31 Nisan 2022 tarihleri arasında iş programına göre gerçekleştirilemeyen iş miktarı için süre uzatımına gidilebilecek.

TASFİYE İMKANI

1 Ocak 2022 tarihinden önce Kamu İhale Kanunu'na göre ihale edilen mal ve hizmet alımları ile yapım işlerine ilişkin Türk Lirası üzerinden yapılan ve devam eden sözleşmelerden, gerçekleşme oranı ilk sözleşme bedelinin yüzde 15'ine kadar olanlar, yüklenicinin başvurusu üzerine feshedilip tasfiye edilecek.

ÖĞRENCİ TAŞIMA

KİK'e göre imzalanan öğrenci taşıma ve öğle yemeği hizmet alımlarına ilişkin sözleşmeler ile öğle yemeği hizmet alımlarına ilişkin sözleşmelerin 1 Ocak 2022 ile 30 Haziran 2022 arasında gerçekleştirilen kısımları için sözleşmede fiyat farkı hesaplanmasına ilişkin hüküm bulunmaması kaydıyla, (hüküm bulunmakla birlikte sadece girdilerin bir kısmı için fiyat farkı hesaplananlarda) hesaplanmayan kısımlar için ek fiyat farkı verilebilecek.

KİRALAMA-FİNANSMAN

Kanunla, finansal kiralama şirketleri, faktoring şirketleri, finansman şirketleri ve tasarruf finansman şirketlerinin, usul ve esasları Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunca belirlenecek şekilde, bilgi sistemleri vasıtasıyla gerçekleştireceği işlemler ya da alacağı hizmetler şube açma, teşkilatlanma ve acentelik verme yasağının kapsamına girmeyecek.

TASARRUF HESAPLARI

Torba yasada, tasfiye edilen tasarruf finansman şirketlerinin tasarruf dönemi müşterilerinin mağduriyetlerinin giderilmesine yönelik maddeler de yer aldı. Tasarruf finansman şirketlerinin ticaret unvanları ile her türlü belge, ilan ve reklamlarında 'katılım' ibaresini kullanamayacaklarına ilişkin sınırlama da kaldırıldı.

Torba yasada yer alan maddelere göre, varlıkları yükümlülüklerini karşılamayan tasarruf finansman şirketlerinin, tasarruf dönemindeki müşterilerine ait tasarruf finansman sözleşmeleri, Finansal Kiralama Faktoring Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu'na intibak sürecindeki veya intibak sürecini tamamlayarak faaliyet izni verilen tasarruf finansman şirketlerine devredilecek.

İADE EDİLECEK

Devredilen sözleşmelerle birlikte müşterilere iade edilecek tasarruf tutarları Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) aracılığıyla şirketlere nakden ödenecek.

TUTAR VE SÜRE

Devralan şirket ile yeni tasarruf finansman sözleşmesi imzalayan müşterilere tahsisat yapılabilmesi için yeni sözleşmenin imzalandığı tarihte sözleşme tutarının yüzde 40'ı kadar tasarruf yapılmış olması ve tasarruf ödemesi yapılan sürenin, toplam sözleşme süresinin beşte ikisine ulaşmış olması zorunlu olacak.

FESİH TALEBİ

Devredilen müşteri tarafından devralan şirkete sözleşme fesih talebinde bulunulması halinde, ilgili tasarruf finansman sözleşmesi, devreden şirkete iade edilecek. İade edilen tasarruf finansman sözleşmesine ilişkin tasarruf tutarı ve bu sözleşmeye ilişkin müşterinin ödediği organizasyon bedelinin yüzde 20'si, tasfiye masası tarafından sıra cetveline tabi olmaksızın bir ay içinde müşteriye nakden ve defaten ödenecek.

TARIM ARAZİLERİ

Torba yasada yer alan diğer hükümlerin bazıları ise şöyle oldu:

- Hazineye ait tarım arazileri, 31 Aralık 2019'dan önce en az 3 yıldan beri tarımsal amaçla kullanan ve kullanmaya devam edenlere, cari yıl ecrimisil bedelinin yarısı üzerinden 10 yıla kadar doğrudan kiralanabilecek.
- Gayrimenkul yatırım fonları veya ortaklıklarının kazançları kurumlar vergisinden istisna edilecek.
- Finans sektöründe faaliyette bulunan bazı kurumlar için kurumlar vergisi oranı yüzde 25'e çıkarılacak.

Yabancıya konutta 3 yıl şartı

Türkiye'de yerleşmiş olmayan yabancı uyruklu gerçek kişiler, çalışma veya oturma izni alarak 6 aydan daha fazla yurt dışında yaşayan Türk vatandaşları ile kanuni ve iş merkezi Türkiye'de olmayan ve bir işyeri ya da daimi temsilci vasıtasıyla Türkiye'de kazanç elde etmeyen kurumlara yapılan konut veya işyeri teslimlerinde, KDV'den istisna tutulmak için 1 yıllık elde tutma şartı 3 yıla çıkarılacak.

Arazi ödemeleri

2/B alanlarında bulunan taşınmazlar ile Hazine'ye ait tarım arazilerinin satışına ilişkin, süresi içinde başvuru yapmayanların başvuru süresi, kendilerine yapılan tebligatta belirtilen bedeli süresi içerisinde ödeme süresi, taksitli satışlarda sözleşmesinde belirtilen taksitlerden ikiden fazlasını vadesinde ödemeyenlerin ödeme süresi, 31 Aralık 2022'ye kadar uzatılacak.

Kira sözleşmeleri

1 Mart 2020 tarihinden 30 Haziran 2020 tarihine kadar işleyecek işyeri kira bedelinin ödenmemesi, kira sözleşmesinin feshi ve tahliye sebebi oluşturmayacak. Maddenin gerekçesinde, Covid-19 salgınının olumsuz etkilerinin bertaraf edilmesinin amaçlandığı kaydedildi.

Seyahat acenteleri

Torba yasayla, Seyahat Acentaları ve Seyahat Acentaları Birliği Kanunu'na şu geçici madde eklendi: "Birliğe ödenecek 2022 yılı yıllık aidatlarının hesaplanmasında 2022 yılı için 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 298'inci maddesi uyarınca tespit ve ilan edilen yeniden değerleme oranının yüzde ellisi dikkate alınır."

Vergide hapis cezaları

Torba yasaya göre vergi kanunlarına göre tutulan defter ve kayıtlar üzerinde hile ve tahrif edenler ve yanıltıcı belge düzenleyenler hakkındaki hapis cezasının üst sınırı 3 yıldan 5 yıla çıkacak. Defter, kayıt ve belgeleri yok edenler, sahte olarak düzenleyenler için öngörülen cezanın 5 yıllık üst sınırı 8 yıl olacak. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile anlaşması bulunan kişilerin basabileceği belgeleri, bakanlıkla anlaşması olmadığı halde basanlar veya bilerek kullananlara, ödeme kaydedici cihazlara müdahale ederek satışlara ait belgelerin kayıt alınmasına engel olanlara ve ilgili kurumlara elektronik ortamda iletilmesi gereken belge, bilgi veya verilerin iletilmesini önleyen veya bunların gerçeğe uygun olmayan şekilde iletilmesine sebep olanlara verilecek cezanın üst sınırı da 5 yıldan 8 yıla çıkarılacak.

Teşvikli yatırımlar

İmalat sanayi ile turizme yönelik yatırım teşvik belgesi sahibi mükelleflere, belge kapsamındaki inşaat işlerine ilişkin mal teslimleri ve hizmet ifaları, 31 Aralık 2025 tarihine kadar KDV'den müstesna olacak.

Gıda enflasyonu büyük bir küresel sorun

Enflasyon, salgın sonrasında tüm dünyanın canını acıtan en büyük sorun haline dönüşmüş durumda. Yüksek enflasyon kendini en çok gıda tarafında hissettiriyor. Bazı ülkelerde gıda enflasyonu, manşet enflasyon rakamını geçmiş durumda. Örneğin, Türkiye'de manşet enflasyon yüzde 61 iken, gıda enflasyonu yüzde 70'i aştı. Manşet enflasyonun yüzde 8.5 olduğu ABD'de gıda enflasyonu ise yüzde 8.8.

Salgın döneminde değişen talep koşulları, artan üretim-taşımacılık maliyetleri ve aşırı hava olayları, zaten bir süredir gıda enflasyonunun yüksek seyretmesine neden oluyordu. Bu kötü dengeye son haftalarda bir de Rusya-Ukrayna arasında cereyan eden savaş girince, gıda enflasyonu kontrolden çıktı.

Martta zirve yaptı

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün hesapladığı küresel gıda fiyatları endeksi, mart ayında 159.3 puana yükselerek tüm zamanların zirvesini gördü. Bitkisel yağlar ve tahıl ürünlerindeki artışın tetiklemesiyle küresel enflasyon yıllık bazda yüzde 33.6 olarak gerçekleşti. Bu durum şaşırtıcı değil. Zira, Rusya ve Ukrayna birlikte küresel buğday ihracatının yüzde 25'ini, Ukrayna ise tek başına ayçiçek yağı ihracatının yüzde 40'ını gerçekleştiriyor. Savaşın başlamasından sonra hem bölgeden gıda ürünleri sevkiyatının azalması hem de vadeli piyasalardaki spekülatif işlemler neticesinde fiyatlar uçuşa geçti. ABD, Brezilya ve Arjantin gibi alternatif üreticiler, Avrupa ve Afrika kıtalarına daha fazla tarımsal sevkiyat gerçekleştirmeye başladı. Ancak, ürünlerdeki kalite farkı, taşımacılık maliyetleri ve uzun bekleme süreleri gibi nedenler yine de enflasyondaki yükselişi engelleyemiyor.

40 milyon mutlak yoksul

Dünya Bankası'nın tahminlerine göre, son dönemdeki yüksek gıda fiyatları, dünya genelinde ilave 40 milyon insanı 'mutlak yoksul' statüsüne sürükleyebilir. Gıda enflasyonundan en çok düşük ve orta gelirli ülkeler etkileniyor; çünkü buralarda gıdanın tüketim sepetindeki ağırlığı görece yüksek. Gıdanın hanelerin tüketim sepetindeki ağırlığı gelişmiş ülkelerde yüzde 15-20 bandındayken, bu rakam düşük ve orta gelirli ülkelerde yüzde 35 ila 50 arasında değişim gösteriyor. Bu rakamlar, gelişmiş ülkelerin durumdan hiç etkilenmediği anlamına geliyor. ABD'den İngiltere'ye kadar tüm gelişmiş ülkelerde gıda fiyatlarında hissedilir artışlar var. Bu tip ülkelerde de özellikle toplumun dar gelirlileri ve orta direği, enflasyonun yakıcı etkilerini oldukça hissediyor. Bir taraftan da dünyanın en büyük gıda şirketlerinin kârlılıklarını yüzde 25 ila 80 arasında arttırdıklarına şahit oluyoruz. Tüm bu yaşananlar, enflasyonun gelir dağılımını bozucu etkisine işaret ediyor.

Çok boyutlu çözüm şart

Maalesef gıda enflasyonu bir süre daha yüksek seyretmeye devam edecek. Tarımdaki sorunların bir kısmı yerel ölçekli olsa da bir kısmı da küresel gelişmelerle ilintili. Bununla birlikte, çözüm için tek başına tarım politikaları yeterli değil. İklim değişikliği ve enerji gibi alanlarda da atılması gereken politika adımları var. Sorun çok katmanlı olduğu için çözüm de kaçınılmaz olarak çok boyutlu olmalı.

e-ticaretin rotasını KOBİ'ler genişletiyor

Türkiye'de pandemi öncesinde 68 bin 457 işletme e-ticaret alanında faaliyet gösteriyordu. Bu rakam 2021 sonunda 484 bin 347'ye ulaştı. Ticarette zorlu bir dönemin yaşandığı bu süreçte, 415 bin 890 işletme e-ticarete ilk kez yelken açtı.

Firma sayısındaki artışla e-ticaretin Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'daki (GSYH) payı da büyüdü. Pandemi öncesinde yüzde 2.7 olan GSYH'deki e-ticaret payı, 2021 sonunda yüzde 5.1'e ulaştı. Bu artış, e-ticarette yeni rotayı KOBİ'lerin çizeceğini gösteriyor.

Şeref KILIÇLI

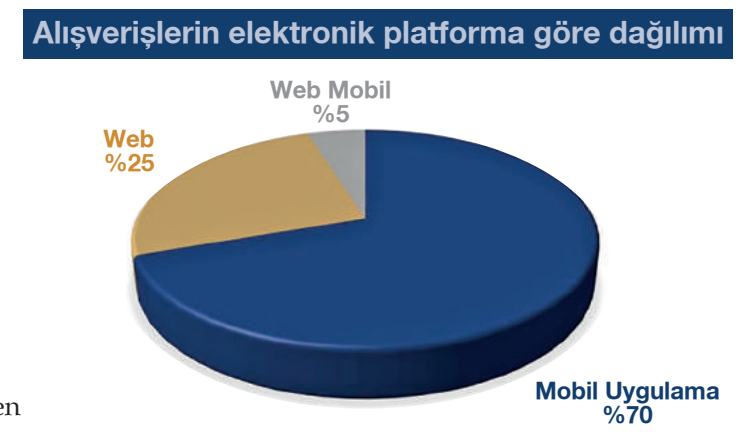
PANDEMİ, birçok sektörde 'öncesi ve sonrası' kıyaslamalarının yapıldığı bir süreci de başlattı. Ülke ekonomileri 2020 ve 2021 yıllarını öngörülemeyen durumla mücadele etmekle geçirirken, sektörler de hem zorluğu hem değişimi birlikte yaşadı. Bu dönemde hızlı yükselişiyle öne çıkan sektör ise e-ticaret oldu. Karantina uygulamaları, tam kapanma ve kısmi kapanma dönemlerinde e-ticaret kolaylık ve alternatif çözüm avantajlarını kullandı.

Son 3 yılda e-ticaret

	2019	2020	2021
e-ticaretteki işletme sayısı:	68.457	256.861	484.347
e-ticaret hacmi:	136 milyar TL	226.2 milyar TL	381.5 milyar TL
Yurtiçi harcama oranı:	% 85	% 91.4	% 92
Sipariş sayısı:	1.36 milyar	2.29 milyar	3.34 milyar
GSYH'deki payı:	% 2.7	% 4.1	% 5.1
e-ticaretin genel ticarete oranı:	% 9.8	% 15.7	% 17.7

VERİLERDEKİ SÜRPRİZ

Türkiye'de e-ticaretteki verilerin tek elde toplandığı Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi'nin (ETBİS) 2021 yılı istatistikleri açıklandı. Rapora göre, e-ticaret hacmi 2021 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 69 artarak 381.5 milyar liraya çıktı. Sipariş adedi ise yüzde 46 artışla 3 milyar 347 milyon seviyesinde gerçekleşti. Ayrıca, 2021 yılında e-ticaretin Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) içindeki payı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 24 artarak yüzde 5.1'e yükseldi. Geçen yıl 162 bin 51 işletme ilk kez e-ticaret faaliyetinde bulunurken, toplam işletme sayısı da 484 bin 347 oldu. Bir başka dikkat çekici veri ise e-ticaret faaliyeti yürüten işletmelerin yüzde 40'ı İstanbul'da bulunuyor. İstanbul'u yüzde 8 ile Ankara, yüzde 6.5 ile İzmir, yüzde 4 ile Bursa, yüzde 3.5 ile Antalya ve yüzde 2 ile Konya takip ediyor.

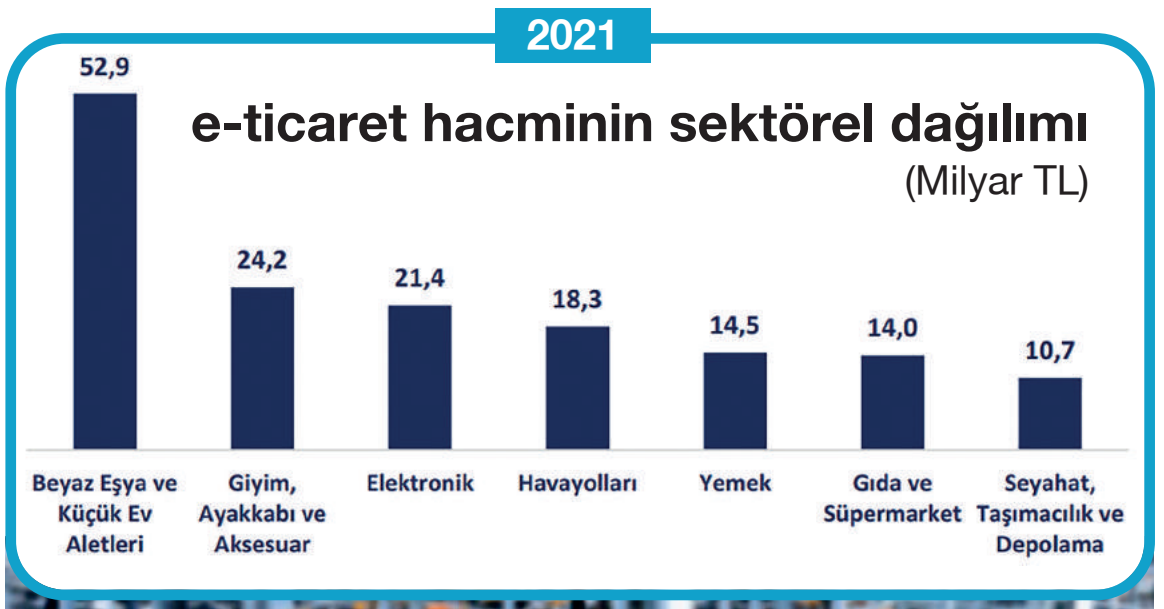


SEKTÖR BAZINDA DURUM

2021 yılındaki 381.5 milyar liralık e-ticaret hacmine sektör bazında bakıldığında, beyaz eşya ve küçük ev aletleri yaklaşık 52.9 milyar lira, giyim, ayakkabı ve aksesuar 24.2 milyar lira, elektronik sektörü ise 21.4 milyar lira oldu. Bu alanları, 18.3 milyar lirayla havayolları, 14.5 milyar lirayla yemek, gıda ve süpermarket ile 10.7 milyar lirayla seyahat, taşımacılık ve depolama sektörleri izledi. e-ticaret harcamalarının yurtiçi-yurtdışı dağılımına bakıldığında ise yurt içi harcamaların payı yüzde 92 ile 349 milyar lira oldu. Diğer ülkelerin Türkiye e-ticaret sitelerinden yaptığı harcamalar yüzde 4 ile 16.4 milyar lira, vatandaşların yurt dışından yaptığı alımlar yüzde 4 ile 16.5 milyar lira olarak gerçekleşti.

PANDEMİ ÖNCESİ VE SONRASI

Türkiye'deki e-ticaret özelinde de verileri baz alarak, 'pandemi öncesi ve sonrası' kıyaslaması yapabilmek mümkün. 2019 yılı sonunda yani pandemi öncesinde 68 bin 457 işletme e-ticaret alanında faaliyet gösteriyordu. 2021 sonunda 484 bin 347 işletme rakamına ulaşılarak yüzde 607'lik bir artış yaşandı. Yani pandemi döneminde 415 bin 890 işletme e-ticarete yelken açtı. Pandemi öncesinde e-ticaretin GSYH içindeki payı yüzde 2.7 seviyesindeyken, bu oran 2021 sonunda yüzde 5.1'e yükseldi. Diğer bir ifadeyle, e-ticaretin GSYH içindeki payı yüzde 89 arttı. Salgın öncesinde yüzde 9.8 olan e-ticaretin genel ticarete oranının 2021 sonunda yüzde 17.7'ye çıkması ise yüzde 81'lik yükselişe karşılık geldi. Rakamlar e-ticaretin artık ekonominin dönüştürücü gücü olmaya başladığına da işaret ediyor.



Dijital dönüşüme uyum depar attırdı

Son iki yıllık süreci değerlendiren İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü Başkanı Prof. Dr. Figen Yıldırım, pandeminin etkisiyle hem üreticilerin hem de müşterilerin dijital dönüşüme adaptasyonunun büyük hız kazanmasının e-ticaretteki yükselişe adeta depar attırdığını söyledi. Verinin değerinin anlaşılmasının özellikle takip edilebilir veri kaynağına sahip olunmasının da e-ticaretteki yükselişi hızlandırdığını belirten Yıldırım, şöyle konuştu: "Önceden ağırlıklı olarak giyim, ayakkabı ve aksesuar sektörü ön planda iken, pandemiyle birlikte çevrimiçi satın alma konusunda daha çekingen yaklaşılan başta yüksek teknoloji içeren sektörlerden elektronik eşya, beyaz eşya gibi sektörler, bunun yanında yeme içme/gıda alanlarında çevrimiçi alışverişlerinde büyük bir artış gözlemlendi. Metalurji ve kimya sektörü başta olmak üzere endüstriyel pazarda bile üç haneli büyüme oranları yaşandı."

Ekosistem kırsal kesimi de kapsamalı

e-ticaretteki devrimi aslında lojistik alanındaki yükselişle bütünleştirmek gerektiğini belirten Prof. Dr. Figen Yıldırım, şöyle devam etti: "Doğru zamanda, doğru yerde, doğru miktardaki pazarlama sunumunu gerçekleştirebilmek tedarik zinciri yönetimi boyunca etkinliği sağlamakla mümkün. Ancak Türkiye geneline bakıldığında kentsel kesime yönelik sürecin kırsal kesimi kapsamadığı görülüyor. Niş alan buradadır. Kırsal kesimde yaşayan kitleleri de kapsayıcı bir e-ticaret ekosisteminin yaratılması da önemli. e-ticaret tedarik zinciri yönetiminin iyileştirilmesi, doğru stok yönetimi, analitik odaklı talep planlaması, envanter yönetimi ve dağıtım politikalarının geliştirilmesi parametrelerine de dikkat edilmeli. Başta kargo şirketlerinin farkındalığının artırılması ve e-ticaret firmaları ile kargo şirketleri arasında işbirliğinin geliştirilmesi gerekiyor. e-ticaret firmaları ile kargo şirketleri arasında ortak iş geliştirme stratejileri de oluşturulmalı. Başarı ancak tedarik zincirindeki tüm oyuncuların işbirlikçi çözüm odaklı, kazan-kazan ilkesine göre hareket etmeleri ile sağlanabiliyor."

Gelecek küçük ve orta boy işletmelerde

Pazarlama ve satış başta olmak üzere e-ticaretin lojistik, tedarik, finansman, sigorta, ticari işlemler, gümrük, muhasebe, hukuk gibi birçok alanda dönüşümleri beraberinde getirdiğine dikkat çeken Prof. Dr. Figen Yıldırım, e-ticarette olası gelişmeleri ise şöyle özetledi: "Türkiye, e-ticaretteki büyüme oranına bakıldığında 2021 yılında dünya ölçeğinde 18. sırada yer aldı. e-ticaret ekonomisi, sadece finansal değil, sosyal çevre, kültürel yapı, istihdam gibi konular başta olmak üzere birçok makro ve mikro çevre değişkenin de dönüşümünü sağlayacak. Fayda odaklı, akılcı yaklaşımların yükseldiği bu yeni ekonomik düzende rekabetin silahları da yer değiştirdi. Hız, esneklik, kısa süreçlerde sürekli inovasyon ve maliyetlerdeki etkinlik, en önemli rekabet avantajı oldu. Bu anlamda ülkemizde büyük öneme sahip KOBİ'lerin e-ticaretteki yeri ve dijital dönüşüm seviyeleri, ekonomideki değişimin rotasını belirleyecek. Operasyon olarak daha kolay adapte olabilen KOBİ'ler bu sayede büyük ölçekli firmaların önüne geçebilir, hatta uluslararası ticarette dahi etkili olabilir. Ticari işletmelerin yüzde 99'unu oluşturan, istihdamın yüzde 72'sini sağlayan KOBİ'ler, doğaları gereği e-ticaretin tam kalbidir. Ekonomideki dönüşüm onların e-ticaret sistemindeki büyümeleri ile mümkün."

ENFLASYONLA MÜCADELE SÜRECİNDE

Panikle abartılı fiyatlama tüm kesimler için zarar

Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, enflasyonda piyasadaki fiyat gelişmeleri kadar fiyatlara ilişkin beklentilerin de önemli rol oynadığını belirterek, "Paniğe kapılarak ileriye yönelik fiyatlama davranışlarını abartmak, toplumun tüm kesimleri için zarar getirir" dedi.

Enflasyonla mücadelede beklenti yönetiminin önemine dikkat çeken Başkan Avdagiç, şöyle devam etti: "Enflasyonla mücadeleye, sadece hükümetlerin görevi olarak bakmıyoruz. Bu mücadelede başarı ancak, toplumun tüm kesimlerinin sorumluluğu, dayanışması ve fedakarlığı ile sağlanabilir."

Gıda gibi temel ihtiyaç maddelerinde girdi maliyetlerini düşürecek desteklerin, enflasyonla mücadeleye ciddi katkı vereceğini anlatan Avdagiç, "Tarımda kullanılan enerji, gübre ve akaryakıt gibi girdilerde sağlanacak ilave destekler, bu dönemde özellikle etkili olacaktır" diye konuştu.

MÜGE BİBER - ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın nisan ayı olağan Meclis Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada; enflasyonla mücadelede başarılı olabilmek için toplumun tüm kesimlerine sorumluluk düştüğünü vurguladı. Enflasyon konusunun küresel bir olguya dönüştüğünü hatırlatan Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: "Enflasyonla mücadeleye, sadece hükümetlerin görevi olarak bakmıyoruz. Bu mücadelede başarı ancak, toplumun tüm kesimlerinin sorumluluğu, dayanışması ve fedakarlığı ile sağlanabilir. Biliyoruz ki, enflasyonda piyasadaki fiyat gelişmeleri kadar fiyatlara ilişkin beklentiler de önemli rol oynuyor. Paniğe kapılarak ileriye yönelik fiyatlama davranışlarını abartmak, beklenti marjlarını olağanın üzerine taşımak yarar değil, toplumun tüm kesimleri için zarar getirir."

GİRDİ MALİYETİ DÜŞMELİ

Başkan Avdagiç, daha etkili sonuçlar alınabilmesinde, nihai ürün fiyatlarına getirilen vergi indirimleri kadar kaynakta maliyetleri aşağı çekecek tedbirlerin de önemli olduğuna dikkati çekti.

Özellikle gıda başta olmak üzere temel ihtiyaç maddelerinde girdi maliyetlerini düşürecek desteklerin, enflasyonla mücadeleye ciddi katkı vereceğine işaret eden Avdagiç, "Dolayısıyla tarımsal ürünlerin üretiminde kullanılan enerji, gübre ve akaryakıt gibi girdilerde sağlanacak ilave destekler, bu dönemde özellikle etkili olacaktır ve enflasyonla mücadeleye büyük katkı verecektir" ifadesini kullandı.

Avdagiç, imalat aşamasında ödedikleri KDV'leri istisna kapsamına alabilen ihracatçılara, bunun yerine ihracat bedelinin belli bir oranına kadar iade yapılması imkanı getirilmesinin önemli bir kolaylık olduğunu vurguladı.

ENERJİDE ODAK ÜLKE

Şekib Avdagiç, Rusya'nın Ukrayna'ya saldırmasıyla Avrupa'da başlayan savaşın küreselleşmede yeni bir sürece girildiğine işaret ettiğini belirterek, Çin'in yeniden kapanması ve Rusya-Ukrayna savaşının, tedarikte Türkiye'nin öne çıkan avantajlarını kalıcı hale getirmesi için önemli bir fırsat penceresi açtığını söyledi.

Dünyada enerji alanında dengelerin hızla değişmeye başladığı bir döneme girildiğinin de açıkça görüldüğünü vurgulayan Avdagiç, şöyle devam etti: "Avrupa'nın doğalgazda Rusya'ya bağımlılığı kırmak için giriştiği arayışlarda, Türkiye stratejik bir rol üstlenmeye hazırlanıyor. Doğu sınırlarımızdan Avrupa'ya taşınan gazın artırılmasının yanı sıra, Doğu Akdeniz ve Orta Doğu gazının taşınmasında da en avantajlı güzergahın Türkiye olduğunda, tüm taraflar arasında güçlü bir mutabakat var."

Avdagiç, yenilenebilir kaynakların önemi ve aciliyeti öne çıkarken, diğer yandan da mevcut enerji kaynaklarında arz güvenliğini sağlamak için arayışların hızlandığına dikkati çekerek, "Görünen o ki, yeni enerji politikalarının odağındaki ülkelerden biri de Türkiye olacak" ifadesini kullandı.

140 yıllık zengin arşiv açılıyor

"Yaklaşık 3 yıl süren bir çalışma sonrasında İstanbul Ticaret Odası'nın 140 yıllık tarihiyle neredeyse yaşıt olan bütün gazete ve dergi sayılarımızı dijitalleştirerek internet ortamına taşıdık. Ancak bizim İstanbul Ticaret Gazetesi Arşivi (İTGA) Projesi adını verdiğimiz bu hizmetimizi benzersiz kılan çalışma, araştırmacıların Arap alfabesi ve Latin alfabesiyle arama yapabilmeleridir. Böylece iktisatçılar, tarihçiler ve iktisat tarihçileri ile meraklılar başta olmak üzere tüm araştırmacılar için emsalsiz bir kolaylık sağladık. İnanıyorum ki, artık Osmanlı ve Cumhuriyet dönemi iktisadi tarihimiz daha ayrıntılı ve hatadan uzak bir şekilde yazılabilecek."

Türkiye gerçek anlamda 'hub' oldu

Gelecek dönemin, coğrafyanın nimetlerine açılan tüm kapıların aralanacağı bir dönem olabileceğine işaret eden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Gelişmeler gösteriyor ki, bugüne kadar içinde bulunduğu zorlu coğrafyanın külfetiyle baş etmeye çalışan Türkiye, jeostratejik konumunun avantajını bir kez daha yaşayacak" değerlendirmesinde bulundu.

Avdagiç, tedarik ve lojistik avantajlarının sanayide, tarımda, taşımacılıkta ve enerjide Türkiye'ye gerçek anlamda bir 'hub' kimliğini kazandırabileceğini söyledi.

Avdagiç, şunları kaydetti: "Ortaya çıkan potansiyel eşsiz. Türkiye, Batı'nın 'üretim, yatırım ve lojistik' üssü haline gelmeye, belki de hiç bu kadar yakın olmamıştı. Bunu ülkemizin 'aracı' değil, 'üretici' özelliğini geliştirecek şekilde kullanabilirsek, büyük başarılar bizi bekliyor. Özetle Türkiye, bu süreçte, bölgesindeki hiçbir ülkenin vazgeçemeyeceği bir konuma yükseldi. Sözgelimi lojistik sıkışıklığından muzdarip olan Avrupa, Türk nakliyecilerin geçişlerine koyduğu engelleri, kısa süre önce birbiri ardına kaldırmaya başladı. Kuzeyde Rusya, güneyde Irak, Türk tarım ürünlerine çeşitli gerekçelerle koydukları ithalat yasağından vazgeçti. Küreselleşme yeni bir kırılmayla karşı karşıya kalmışken, bu yeni kırılma sürecinde, potansiyelimizin işaret ettiği üst lige çıkabilmemiz için elimizi çabuk tutmamız gerekiyor. Yine kanaatime göre, makro dengelerinde istikrarı sağlayan, kırılganlıklarını azaltan, üretimi ve yatırımı olabildiğince teşvik eden Türkiye, dünyadaki yeni güç dengesinin önemli oyuncularından biri olacaktır."

Yeni fiyat farkı düzenlemesinde mesafe alındı

Avdagiç, kamuya iş yapan müteahhitler için yeni fiyat farkı düzenlemesi ve tasfiye hakkı için yapılan çalışmanın sonucunu beklediklerini söyledi. Avdagiç, şöyle konuştu: "Neredeyse 2 yılı aşkın bir süredir sürekli gündeme getirip hükümetten talep ettiğimiz "Kamuya iş yapan müteahhitler için yeni fiyat farkı düzenlemesi ve tasfiye hakkı" tanınmasında merhale kat edildi. İnşaat ve taahhüt alanında çok sayıda üyesi bulunan İTO olarak, bu konuyu takdirle karşılıyor ve çalışmaların en kısa zamanda tamamlanarak icraya geçilmesini bekliyoruz. Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati'ye teşekkür ediyorum."

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Takıda taksitlendirme 8'e çıksın

Ercan Özboyacı-Kuyumculuk Meslek Komitesi: Türk mücevher sektörü, stratejik bir sektör. Dünya ihracatında yüzde 6'lık bir paya sahip. Türkiye 10 milyar dolar ihracat gerçekleştirirken, bir gram üretim yapmayan Dubai, 20 milyar dolar ihracat yapıyor. Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleri'nden döviz çıkartmak çok zor ama altın çıkartmak zor değil. Dubai bu kıymetli pazarları kendine bağlamış durumda. Dahili işleme rejimi ile birlikte ülkeye altın getirilmesindeki sınırlamalar kalkmalı. Düğünlerin ve turizmin tekrar canlanmasıyla takı talebi tekrar başladı. Stokların erimesi için kredi kartına 8 taksit değil, 12 taksit yapılmasını talep ettik, fakat bu şimdi de 3'e düşürüldü. En azından tekrar 8 taksite çıkartılmasını talep ediyoruz. 2020 yılında 10 kilo altın 3 milyondu. Pandemi ve savaş ile beraber 10 kilo altın 10 milyon oldu. Devlet diyor ki, "Senin 3 milyonun 10 milyon oldu. O zaman aradaki 7 milyonun vergisini ver." Hiçbir vergi anlayışında sermayenden vergi almak yoktur. Bunun düzeltilmesini istiyoruz.

Sahte oto kiralamacılara dikkat

İlhan Yılmaz-Taşıt Kiralama ve İlgili Hizmetler Meslek Komitesi: Oto kiralama sektöründe araç kiraya verildiğinde kaza gerçekleşirse, aracı kiraya veren şirketin müteselsil sorumluluğu var. Bu, hiçbir sektörde yok. Bir süre önce trafik cezalarının plakaya yazılmasından kurtulduk. Aynı işlemin kazalarda da uygulanması gerekiyor. Oto kiralama yoluyla araçların çalınması, emniyeti suistimal sayılıyor. Ağır bir cezai müeyyidesi yok. Organize şekilde oto kiralama şirketlerinden araçlar çalınmaya başladı. Otomotiv sektöründe ortalama 42 bin araç pert oluyor. 1.200'ü hurda olurken, diğerleri tekrar piyasaya sunuluyor. Yurtdışında ağır hasarlı araçların yapımında araç muayene istasyonları daha faklı bir gözle bakıyor ve eğer kusurlu bulursa o aracın trafiğe çıkmasını yasaklıyor. Bunun kontrol altında yapılması lazım. Ayrıca, bayram tatilinin yaklaşması ile günlük araç kiralama sayısı artıyor. Sahte oto kiralama şirketleri de piyasaya çıktı. Tüketiciyi uyaracak çalışmalar yapılmalı.

Fotokabin sorunu çözülmeli

Ali Uluoğlu-Fotoğrafçılık Meslek Komitesi: Daha önce üzerinde durduğumuz kamu kuruluşlarındaki fotokabinler sorunumuz halen devam ediyor. Çözülmesi için birçok girişimde bulunduk. Pandemiden önce Ankara'da yetkilileri ziyaret ettik. Çözüm talebimize olumlu yaklaştılar fakat bir gelişme olmadı. Yine bu konuyla alakalı İstanbul Büyükşehir Belediyesi de metro istasyonlarına fotokabinler koymaya başladı. Fotoğrafçılıkta 5 bine yakın esnaf var. Fotokabin gibi uygulamalar esnafın önünü kesiyor, mağdur ediyor. Fotokabin meselesine çözüm talep ediyoruz. Fotografçılar; kira ödüyor, vergi veriyor, personel çalıştırıyor, istihdam sağlıyor. Fotokabinlerin böyle bir masrafı ve ülkeye katkısı yok.

Yerli pik demir imalatına yeniden başlamalıyız

İsmail Hakkı Öksüz-Döküm ve Metal İşleme Meslek Komitesi: Sektörümüzün son günlerde iki ana problemi var. Ferroalyaj sorunumuza enerji fiyatları da eklenince bir çıkmaza düştük. Türk metal sektörü ürünleri, maliyetlerindeki artışlar nedeniyle yabancı alıcılar tarafından artık tercih edilmiyor. Sektörümüze enerji konusunda destek verilmeli. Malzeme fiyatlarındaki ve enerji maliyetlerindeki artış nedeniyle ihracatta önemli fırsatlar olmasına rağmen bu fırsatları maalesef değerlendiremiyoruz. Organize sanayi bölgelerinde elektrikte indirimli tarife uygulanmalı. Ayrıca yenilenebilir enerji yatırımlarına en az yüzde 70 hibe destek verilmeli. Döküm ve metal sektörüne enerji alanında destek vermek ülkemize çok daha büyük bir kazanç olarak geri dönecektir. Çünkü ihracatçı ve ülkemize döviz kazandıran bir sektörüz. Döküm piki konusunda da önemli bir sorun yaşıyoruz. Rusya-Ukrayna savaşı hammadde tedarikini de olumsuz etkiledi. Sektör yılda 1 milyon ton pik demir ithal ediyor. Bunun yüzde 70'i Rusya ve Ukrayna'dan geliyordu. Bundan 20 yıl önce pik demiri yerli üretimle karşılanabiliyordu. Acilen yerli ve milli pik demir imalatına dönmeliyiz. Kardemir ve İsdemir yerli pik demir imalatına acilen başlamalı. Alternatif ülkelerden tedarik kısa vadede mümkün değil.

Şekere erişim problemi devam ediyor

Mehmet Yıldırım-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Tarım ve Orman Bakanlığı, geçtiğimiz günlerde üreticilere de şeker verileceğini açıkladı. Bu açıklamadan bir hafta sonra Türkşeker, şekerin kilosunu 295 TL'den 550 TL'ye çıkardı. Diğer şeker fabrikalarını aramaya başladık. En yakın Ankara'yı bulduk ama onlar şehir dışına şeker verilmediğini açıkladı. Biz de Susurluk Şeker Fabrikası'nı aradık. 40 çuvala kadar alabileceğimizi söylediler. Fakat 40 çuval için hiçbir nakliyeci oraya gitmez. Biz de dedik ki, '12 firma birleşelim, alalım'. 'Olur mu?' dedik, 'Olur' dediler. Tam firmalar birleşti, fakat fabrika yeni kuralları gereği bazı suistimallerin tespit edildiğini, bu yüzden artık çoklu alıma izin verilmediğini açıkladı. Yani bizim şeker problemimiz hâlâ devam ediyor. Aynı şekilde fıstık problemimiz de… Basında kar yağacak açıklaması duyulduğu an bazı fırsatçılar hemen fıstığa zam yapıyor. 10 senedir bu konuya çözüm arıyoruz.

Kürkte ÖTV yeniden düzenlensin

Mehmet Musa Evin-Deri, Kürk ve Saraciye Meslek Komitesi: Deri ve Konfeksiyon sektörü, savaştan en fazla etkilenen sektör. Deri konfeksiyoncuları olarak dünyada sayılı bölgelerle çalışabiliyoruz. O bölgenin soğuk olması ve deriyi sevmesi lazım. Bizim beklentimiz, Rusya ve Ukrayna'ya ihracat yapan firmalara kredi kolaylığı tanınması. Yoksa bizim sektörümüz yok olacak. Bir de kürk sorunumuz var. Kürkte yüzde 25 ÖTV uygulanıyor. Bununla ilgili düzenleme yapılmasını istiyoruz.

Rekorlarla dolu bir fuar düzenledik

Berke İçten-Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Meslek Komitesi: 29 Mart-2 Nisan tarihlerinde 66. AYMOD-Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı'nı İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirdik. Bu fuarda, hem ilkleri yaşadık hem de rekorları kırdık. İlkleri yaşadık; çünkü sektörümüz bu fuarı kendi bünyesinde yaptı. Başında olduğum Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneğimizin bağımsız anonim şirketi tarafından yani sektörümüzün kendisi tarafından organize edilmesi önemli bir gelişmeydi. Bu fuar, 33 yıldır aralıksız ve senede iki kez düzenleniyor. Avrupa'daki fuarların küçüldüğü bir ortamda 32 bin 400 metrekare stant alanında fuar düzenleyerek bir rekora da imza attık. Toplam 6 salonda 60 bin metrekare brüt alanda gerçekleştirdik. Fuarımızın açılışına Başkanımız Şekib Avdagiç'in de katılması bizleri çok mutlu etti. İtalyan ve Portekiz ayakkabıcı derneklerinin de takip etmesi ayrıca önemliydi. Rusya bölgesindeki sorunlar nedeniyle oradaki fuarları buraya kaydırmak istediklerini söylediler. Sonraki fuarlarımız için İtalyan ve Portekiz üreticilerin de katılımını talep ettiler. İlgileri bizleri mutlu etti. Fuara 424 firma katıldı. 20 bine yakın ziyaretçi geldi.

Otomotivde ötelenmiş 1 milyon talep var

Ziya Alp Gülan-Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi: Yurt içinde otomobil ve hafif ticari araç satışında 2016 ve 2017 yıllarında yaklaşık 1 milyona ulaştık. Ancak sonraki yıllarda düşüş yaşandı. 2018'de 610 bine, 2019'da 480 bine, daha sonraki yıllarda 772 bin civarına geriledi. Yani aslında ötelenmiş 1 milyon talep var. Ancak ülkemizde otomotiv sektöründeki vergi yükü malum. Yüzde 50 ile yüzde 80 arasında barem var. Mart ayında satışlarımızda ciddi bir düşüş oldu. Vergiler bu şekilde devam ettiği müddetçe sorun devam edecek. Başka bir sıkıntı, metal ve nakliye gibi maliyetlerdeki artış nedeniyle yılsonuna kadar otomotivde yüzde 25'e yakın bir zam beklentisi var. Bir örnek vermek gerekirse, Rusya- Ukrayna savaşında paladyum fiyatının artması nedeniyle sadece içten yanmalı motorlarda 200 dolarlık artış var. Mart ayında hibrit ve elektrikli otomobil satışında yüzde 13 artış oldu. Bu durum ise yaklaşmakta olan hibrit ve elektrikli otomobil dönemini gösteriyor. Türkiye'de 25 milyonluk araç parkı var. Bunun 18 milyonu binek otomobil ve hafif ticari araç kategorisinde. Türkiye'de her bin tüketiciye 167 binek otomobil düşüyor. Yani çevremizdeki ülkelerin üçte biri seviyesinde ve önemli bir potansiyel var. İkinci el otomotiv ticaretinde üç aracın üzerinde satışta yetki belgesi şartı var. Devletimiz yaklaşık 15 yıl önce bir karar verdi, "Bu iş konutların olduğu yerde değil, sitelerde yapılsın" dedi. Yani satış yerleri konusunda da kriterler getirdi. Ancak şimdi 15 yıl sonra tekrar geriye dönüş işaretleri verildi. Buradan geri dönülmeye çalışılması sektörde sıkıntı yaratır. Çünkü sitelere yatırım yapıldı. Diğer bir konu stokçuluk suçlamaları. Tescili yapılmış, plakası çıkmış araçlara stokçuluk muamelesi yanlıştır.

Gümrük müşavirleri limanlara girebilsin

Serdar Keskin-Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Limanlara gümrük izin belgemiz olduğu halde giremiyoruz. İçişleri Bakanlığı'nın yönetmeliğine takılıyoruz. Limanlara girişte gümrük müşavirleri ve yardımcıları istinası olmalı. İthalat yapıyorsunuz ve ithalat yaptığınız firma iflas ediyor. O firma kapandıktan sonra firmaya gelen bütün cezalar, o beyannameye imza atan gümrük müşavirine geliyor. Danıştayda böyle birçok dava var. Düşünün bir avukat 100 milyonluk bir davaya giriyor, kaybediyor, üstüne bir de avukatlık ücreti alıyor.

Mesleki eğitimde ortak çözüm üretebiliriz

Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: Meslek liselerine hamilik yapıyorum. Mesleki eğitimin de içindeyim. Cumhuriyet kurulduğundan beri mesleki eğitime bu kadar çok önem veren bir Milli Eğitim Bakanımız olmadı. Meclis Üyesi arkadaşımız Mehmet Yıldırım, mesleki eğitim konusunda bir projesi olduğunu söyledi. Projenin desteklenmesi için ortak çözüm üretebiliriz.

İcraatların meyvesini almak için biraz sabır lazım

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, Oda'nın nisan ayı Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, "İlk çeyreğe, Rusya-Ukrayna savaşı damga vurdu. Rusya ve Ukrayna'nın içinde bulunduğu çatışma ortamı bir süre daha devam edecek gibi gözüküyor. Türkiye'nin bu süreçte dünyaya örnek olan arabuluculuk rolü de barış ve huzur tesis edilene kadar devam edecek" dedi. İki ülke arasındaki savaşın Türk iş dünyasına çok yönlü etkilerinin olduğunu söyleyen Oran, "Süreci, ticaretimizi sekteye uğratmayacak şekilde yürütmeye çalışıyoruz. İki ülkeyle ticaretimizin aksamaması için ödeme sistemlerinin kesintisiz çalışması, lojistik imkanların artırılması ve turizmdeki etkilerin en aza indirilmesi gerekiyor" dedi.

Oran, "Hem TOBB nezdinde hem de kişisel temaslarımız sırasında iş dünyasından gelen önerileri hükümetimizle detaylıca paylaşma imkanı bulduk. Burada iyi işleyen bir mekanizma var, hükümetimiz alabileceği tüm aksiyonları hızla hayata geçiriyor. Atılan adımların iki ülkeyle ticaretimizi kalıcı şekilde kolaylaştıracağını düşünüyorum" diye konuştu.

ART ARDA YATIRIMLAR

Yerkürenin sorununun enflasyon, çatışmalar ve pandemi olduğuna dikkat çeken Öztürk Oran, şöyle devam etti: "Kolay bir süreçten geçmiyoruz. Dünyadan izole de yaşamıyoruz. Küresel sorunlarla müdahale şansı kısıtlı olan Türkiye de bu durumdan payını alıyor. Biz enerjimizi, değiştirebileceğimiz alanlara yoğunlaştırmalıyız ki, gelecekte, dünyanın şartlarında çok daha belirleyici olabilelim."

Oran, Türkiye'de art arda yapılan yatırımlara da değinerek, "Geçen hafta Togg fabrikasındaydık. Ondan önceki hafta 1915 Çanakkale Köprüsü'nün açılışındaydık. Bu yatırımlar küresel etkileri olan, ülkemizin kaderini değiştirecek adımlar. Bu icraatların meyvesini alabilmek için biraz sabır ve iş dünyasının fedakarlığı gerekiyor" dedi.

YENİLENDİK!

Daha Hızlı
Daha Akıllı
Daha Dijital

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

140 Yıl

/itokurumsal

Afrika'da yeni vizyon

Mavi ekonomi

Mavi ekonomi kavramı, ilk defa 2008 global krizi sürecinde gündeme geldi. Okyanuslar başta olmak üzere suyun kapladığı her alana dayalı ekonomik büyüme ve kalkınma stratejisi ile bununla ilgili tüm kaynakların sürdürülebilir şekilde teminini kapsıyordu. Devasa okyanuslar ve denizlerle çevrili ada kıta Afrika da mavi ekonomiyi gündemine aldı.

Tüm dünyada deniz ve okyanuslar başta olmak üzere su ile ilgili yapılan ticaret hacmi 2 trilyon dolar seviyesinde. Yüksek potansiyeli nedeniyle mavi ekonomi, Afrika Birliği'nin 2063 yılı vizyonunun önemli başlıklarından oldu. Kıtanın 54 ülkesinden 38'i ya bir deniz sahiline sahip veya doğrudan okyanusun ortasında yer alan ada devleti konumunda.

Prof. Dr. Ahmet KAVAS

AFRİKA'nın genel anlamda diğer kıtalara göre gelişme ve kalkınma konularında geç kaldığı herkesin malumudur. Bunun devamlı böyle kalmayacağını da herkes biliyor. Daha doğrusu, aslında içinde bulunduğu bu konumu, 19. yüzyılda başlayan ve 20. yüzyılda başına musallat edilen sömürgecilikle alakalı bir durumdur. 2050 yılında dünyada yaşayan her 4 kişiden birinin Afrikalı olacağı bir nüfus oranı öngörülüyor. Sahip bulunduğu 30 milyon kilometrekareyi aşan yüzölçümündeki her türlü yeraltı ve yerüstü kaynakları, başlı başına zaten bulunmaz bir nimet kabul ediliyor. Şimdilerde bu eşsiz zenginliğine Afrika'da 'mavi ekonomi' diye yeni bir kavram eklendi. Böylece kıtanın jeopolitiği ve stratejik konumuna ilaveten gereği gibi değerlendirildiğinde kıtanın her açıdan gelişmesine ve kalkınmasına en büyük katkıyı sağlayabilecek bir imkân ile karşı karşıyayız. Konu üzerinde yapılan çalışmalar sayesinde şekillenen ortak akıl, bunun kıtanın makus talihini yıkan ve adeta yeniden doğuşu gibi görülen rönesans diye tarif ediliyor. Tüm kıta sahanlığı sınırları içinde yapılacak her türlü faaliyet ise mavi ekonomi çerçevesinde değerlendirilecek.

HASSAS ÇALIŞMALAR

Kıta hakkında veya herhangi bir ülkesi ile ilgili bir yazı veya bir görüntü verildiğinde daima ilk önce akla verimli arazileri, madenleri ve diğer zenginlikleri gelir. 2008 yılı öncesinde belki de tüm Afrika'yı ilgilendiren su kaynaklarının ekonomi ile bağlantılı yaklaşımı varsa da çok azdı. 2010'lu yıllara geçiş sürecinde dünya gündemine bir anda giren mavi ekonomi konusunda Afrika'nın meğer ne kadar geniş imkanlara sahip bulunduğu üzerinde de durulmaya başlandı. İki uluslararası kuruluş, bu konuda çok hassas görevler aldı ve halen birçok araştırma birimleri ve uzmanlar üst üste bilgi notları, raporlar ve farklı yayınlarla bu alanın iyi anlaşılması için emek sarf ediyor.

DEĞİŞEN ALGI

Herkesin kafasında Afrika denilince akla ilk gelen çöllerle kaplı kıta ve susuzlukla mücadelede adeta çırpınan toplumları yerine su kaynakları bakımından meğer ne kadar zenginmiş dedirtecek tarafları birer birer dile getiriliyor. Sadece kara kısmındaki göller ve ırmaklarının kapladığı alan, 193 ülke arasında İngiltere'nin yüzölçümüne yakın. 240 bin kilometrekarelik toplam göl sahaları ile ciddi sayılacak tatlı su kaynağına sahip. Buna ırmakları ve yeraltı su kaynaklarını ilave ettiğimizde ise ne kadar büyük imkânlar içinde değerlendirilmedikleri sürece adeta yoksulluğa sebebiyet veren süreçleri fark bile edemiyorlar. Buna denizlerin ve okyanusların dibindeki kaynaklar da ilave edildiğinde ki şimdilerde dünyada giderek artan petrol ve doğalgaz talebi için dikkatler Afrika kıyılarındaki aramalardan gelecek haberlere kilitlenmiş durumda. Halen üretilen bu iki temel enerji kaynağının yüzde 30'u deniz tabanından çıkarılıyor.

EKONOMİK BÖLGELER

Tüm kıta ülkelerinin hukuken kendi münhasır ekonomik bölge gibi kullanabilecekleri deniz ve okyanus alanları takriben 20 milyon kilometrekare gibi mevcut yüzölçümünün üçte ikisi kadar su tabanlı bir alanın daha kullanılması demek. Sadece 1.850 kilometrekare toprağa sahip Hint Okyanusu üzerindeki Moritus ada devleti, tek başına 1.9 milyon kilometrekarelik su alanına sahip. Yine 4 bin kilometrekarelik Yeşil Burun Adaları dediğimiz Cabo Verde isimli ada devletinin okyanus üzerindeki kapladığı alan neredeyse Türkiye'nin yüzölçümüne eşit, yani 700 bin kilometrekareden fazla.

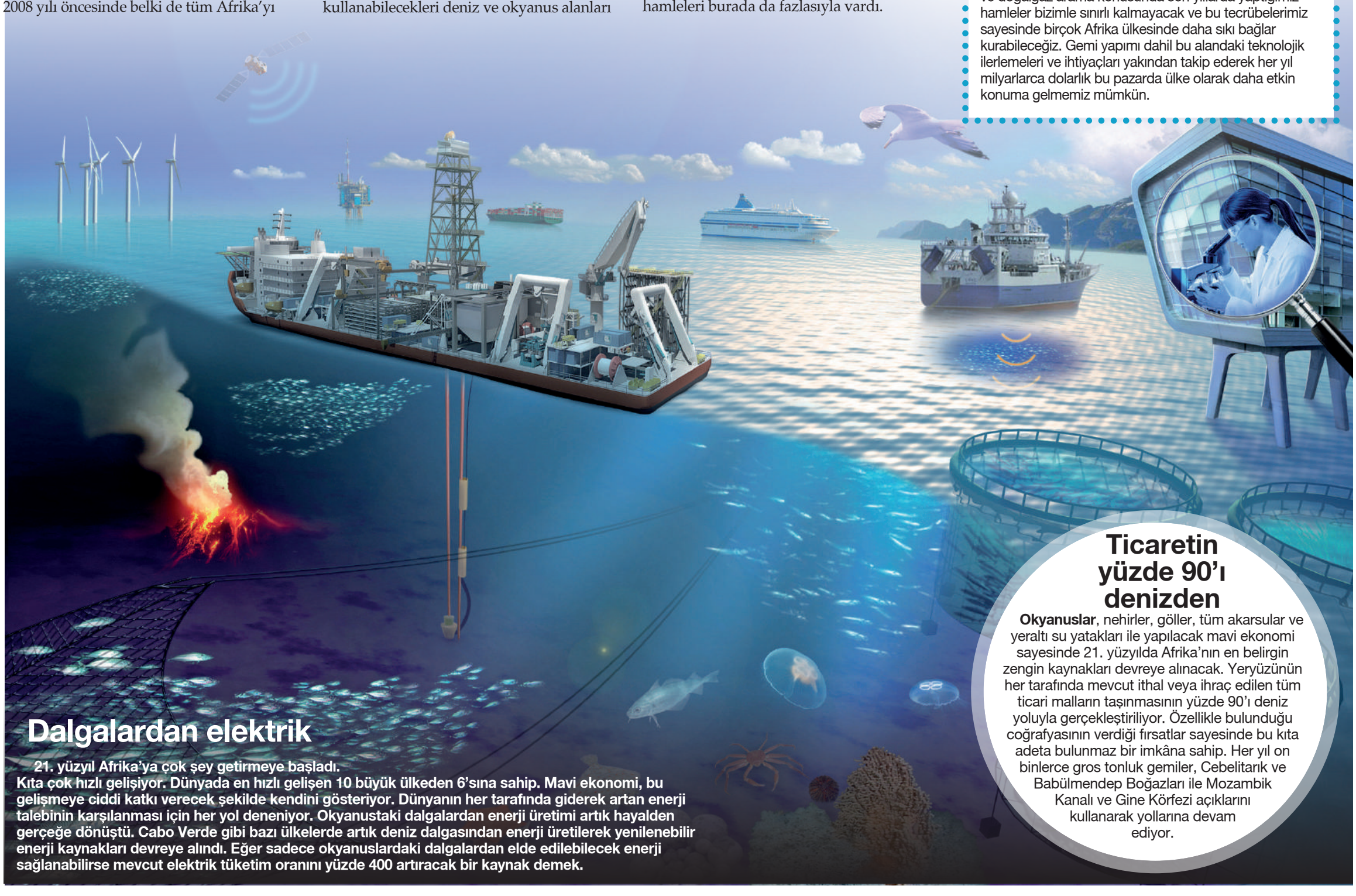
Kısaca su denilince aklımıza kıtanın nehirleri, gölleri ve yeraltı su kaynakları gelirdi. Oysa ki artık su ile kaplı her alan bu anlamda değerlendiriliyor. Yüzeyi su ile kaplı yer, küçük veya büyük miktarlara ulaşsın, mavi ekonomi için mutlaka bir kıymeti haizdir. Afrika'nın büyük şehirlerinin önemli bir kısmı, bilinen en eski çağlardan bugüne kadar yaklaşık 30 bin km'yi aşan sahil şeridinde kurulup gelişti. Hatta bugün Doğu Afrika kıyılarına Arapça asıllı bu kelimeden hareketle sahiller anlamında Sevahil/Swahili deniliyor. İbn Battuta bu bölgeye geldiği 14. yüzyılın başında, yani 1330'lu yıllarda onlarca şehir devletinin buralarda ne kadar çok kalkınmış vaziyette bulunduğunu bizzat görüp yazmıştı. Hatta o zamanlar Tanzanya adı bile yoktu ve Kilve Sultanlığı denilince bugünkü ülke anlaşılırdı. Burada gördüğü çok katlı binalara hayran kalmıştı. Afrika'nın kuzey ve Kızıldeniz bölgelerindeki medeniyet hamleleri burada da fazlasıyla vardı.

Denizler kaynak deryası

Denizlerden adeta kaynak fışkırıyor. Bugün Fas Krallığı 50 milyar tonu bulan fosfat rezervi ile dünyanın en önemli yataklarının yarısından fazlasına sahipse de denizlerin tabanında çok daha fazla rezerv bulunuyor. Şimdilik karadakini çıkarmak çok ekonomik bulunduğu için bunlarla ilgili çıkarmaya tevessül edilmiyor. Tüm dünyada deniz ve okyanuslar başta olmak üzere su ile ilgili yapılan ticaret hacmi 2 trilyon dolar olarak tahmin ediliyor. Mavi ekonomi dediğimizde artık bunun ihtiva ettiği anlamın her geçen gün genişlediğini fark ediyoruz. Balıkçılık, su ürünleri yetiştiriciliği, turizm, ulaşım, liman sektörü, madencilik ve enerji bunun belli başlı olanları. Afrika kıtasının tamamında tutulan balıklarla milyonlarca insanın günlük beslenmesine katkı sağlanıyor ve bu, hayvanlardan elde edilen et üretiminin yaklaşık yüzde 15'ini temsil ediyor. Dahası 12 milyondan fazla kıta insanı geçimini balıkçılıktan sağlıyor. BM Gıda ve Tarım Örgütü'ne (FAO) göre, dünyada balıkla et ihtiyacını karşılayanların sayısı dünya nüfusunun yarısından fazla; 4.2 milyar insan günlük hayatında balık tüketiyor. Bunun eşdeğeri de Afrika'da en az 600 milyon insanın bu besini tüketmesi anlamına geliyor.

Türkiye tecrübesi

Günümüzde Afrika, sadece hammadde tedariki elde edilen bir kıta algısı yerine mavi ekonomi sayesinde özellikle suyla kaplı alanlarında gerçekleştirilecek yeni etkinlik alanlarıyla dünya ticaretinin kalbindeki yerini alacak. Bilhassa henüz tespit edilen petrol ve doğalgaz yatakları ile Ekvator Ginesi, Moritanya gibi birçok Afrika devleti artık petrol ihracatçısı konumuna geldi. Sadece milli sınırlarına hapsedilmenin ötesinde bulunduğu bölgede ve dünya genelinde yürürlükteki geniş etkileşim ağının önemli unsuru konumuna geldiler. Etrafı denizlerle çevrili olan Türkiye'nin tarihten bugüne sahip bulunduğu mevcut tecrübelerini Afrika devletleri ile paylaşması öncelik arz ediyor. Bilhassa su ile ilgili her türlü teknolojik üretim, yakın gelecekte Afrikalıların en çok talep edecekleri ürünler arasında yer alacak. Denizlerde petrol ve doğalgaz arama konusunda son yıllarda yaptığımız hamleler bizimle sınırlı kalmayacak ve bu tecrübelerimiz sayesinde birçok Afrika ülkesinde daha sıkı bağlar kurabileceğiz. Gemi yapımı dahil bu alandaki teknolojik ilerlemeleri ve ihtiyaçları yakından takip ederek her yıl milyarlarca dolarlık bu pazarda ülke olarak daha etkin konuma gelmemiz mümkün.



Ticaretin yüzde 90'ı denizden

Okyanuslar, nehirler, göller, tüm akarsular ve yeraltı su yatakları ile yapılacak mavi ekonomi sayesinde 21. yüzyılda Afrika'nın en belirgin zengin kaynakları devreye alınacak. Yeryüzünün her tarafında mevcut ithal veya ihraç edilen tüm ticari malların taşınmasının yüzde 90'ı deniz yoluyla gerçekleştiriliyor. Özellikle bulunduğu coğrafyasının verdiği fırsatlar sayesinde bu kıta adeta bulunmaz bir imkâna sahip. Her yıl on binlerce gros tonluk gemiler, Cebelitarık ve Babülmendep Boğazları ile Mozambik Kanalı ve Gine Körfezi açıklarını kullanarak yollarına devam ediyor.

Dalgalardan elektrik

21. yüzyıl Afrika'ya çok şey getirmeye başladı. Kıta çok hızlı gelişiyor. Dünyada en hızlı gelişen 10 büyük ülkeden 6'sına sahip. Mavi ekonomi, bu gelişmeye ciddi katkı verecek şekilde kendini gösteriyor. Dünyanın her tarafında giderek artan enerji talebinin karşılanması için her yol deneniyor. Okyanustaki dalgalardan enerji üretimi artık hayalden gerçeğe dönüştü. Cabo Verde gibi bazı ülkelerde artık deniz dalgasından enerji üretilerek yenilenebilir enerji kaynakları devreye alındı. Eğer sadece okyanuslardaki dalgalardan elde edilebilecek enerji sağlanabilirse mevcut elektrik tüketim oranını yüzde 400 artıracak bir kaynak demek.

SEM'de her kesime uygun bir eğitim var!

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (SEM), şirket ve kurumlara verdiği danışmanlık desteğinin yanısıra yabancı dilden mücevherata, hukuktan kişisel gelişime kadar toplumun her kesimine uygun mesleki eğitim ve sertifika programları da düzenliyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (SEM), sosyal sorumluluk bilinciyle toplumun her kesimine uygun eğitimler düzenlemeye devam ediyor.

SEM, başta İstanbul Ticaret Odası olmak üzere, KOSGEB, İŞKUR, iş dünyasını temsil eden sivil toplum kuruluşları, dernekler, özel işletmeler, yerel yönetimler ve uluslararası kuruluşlar ile ortak yürütülen programların yanısıra üniversite öğrencilerine ve personeline yönelik eğitimler de düzenliyor. Eğitim programları; 'Uzmanlık Eğitimleri', 'Bireysel Gelişim Eğitimleri', 'Hukuk Eğitimleri', 'Yabancı Dil Eğitimleri' olmak üzere dört ana başlık altında toplanıyor.

AKADEMİ VE SEKTÖR DENEYİMİ

Sürekli Eğitim Merkezi, akademik ve sektör deneyimini birleştirerek bireysel, mesleki, sektörel, kurumsal, sosyal ve kültürel eğitimleri uluslararası standartlarda düzenlemeyi misyon edinmiş ve alanında kalıcı bir marka olmayı başarmış durumda.

Hayat boyu öğrenme yaklaşımını esas alan Sürekli Eğitim Merkezi, gerek bireysel gerekse kurumsal düzeyde muhataplarına en üst seviyede katkıda bulunmayı hedefliyor. Sürekli değişimin yaşandığı günümüz iş dünyasında, geleceğe hazır yetkin bireyler yetiştirme amacıyla eğitim programlarını en üst kalitede gerçekleştiriyor.

SINAV MERKEZİ YÖNETİCİLİĞİ

SEM, Türkiye genelinde kamu ve özel sektör için kurumların ihtiyacı olan Giriş Sınavları, Görevde Yükselme Sınavları, Unvan ve Yeterlilik Sınavları'nı büyük bir özen ve dikkat ile gerçekleştiriyor.

Sürekli Eğitim Merkezi, Sınav Yöneticiliği kapsamında İhtiyaç Tespiti, Soruların Hazırlanması, Sınav Mekân Temini, Ölçme Değerlendirme, Sınav Sonuç Raporlama aşamalarını hız ve sıfır hata prensibiyle uyguluyor. SEM Sınav Koordinatörlüğü gerçekleştirdiği sınavlar ile İstanbul'da bir açığı kapatıyor.

KURUMLAR İÇİN EĞİTİM MEKANI

SEM, sınıf ve toplantı alanlarını, eğitim faaliyetlerinde kullanılmak üzere kurumların hizmetine sunuyor. Eğitim, seminer, toplantı, sunum-kokteyl alanı, workshop gibi etkinlikler için ayrıcalıklı ve ideal bir ortam sunan bu hizmet kapsamında sınıflar kiralanabiliyor.

YÜZ YÜZE VE ONLINE EĞİTİM

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

Şirketlere danışmanlık hizmetleri

Sürekli Eğitim Merkezi'nde, üniversite akademisyenleri ve sektör uzmanlarınca kurumlara özel danışmanlık hizmetleri de sunuluyor. Bu çerçevede kurumlara Strateji ve Yönetim Danışmanlığı, İnsan Kaynakları Danışmanlığı, Kurumsal Finansman Hizmetleri ve Yeniden Yapılandırma Hizmetleri Danışmanlığı veriliyor.

SEM, ayrıca personeline eğitim vermek isteyen şirketlere 'şirket akademisi' kurmaları için de yardımcı oluyor. Kurumlardan gelen talepler ve ortak çalışmalar sonucunda mevcut durum tespiti yaparak eğitim ihtiyaçlarını belirleyen SEM, eğitim check-up hizmetleri de veriyor.

'Edinilmiş mallara katılma rejimi' kitabı çıktı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Muzaffer Şeker'in 'Bilimsel Çalışmalar ve Güncel Yargıtay Kararlarıyla Edinilmiş Mallara Katılma Rejimi ve Bağlantılı Konular' başlıklı kitabı yayımlandı.

Türkiye'de, 1 Ocak 2002'de yürürlüğe giren Yeni Türk Medeni Kanunu, mal rejimleri alanında da önemli değişiklikler getirdi. Bu kapsamda mal ayrılığı rejimi yasal mal rejimi olmaktan çıkartıldı ve yerine edinilmiş mallara katılma rejimi, İsviçre'de olduğu gibi bizde de yasal mal rejimi olarak kabul edildi.

Prof. Dr. Şeker, Yeni Medeni Kanun'un, eski yasal mal rejimi olan mal ayrılığını yasal mal rejimi olmaktan çıkarmasının nedenleri arasında en etkili olanının, mal ayrılığı rejiminin evlilik boyunca biriktirilen, kazanılan mallar hakkında herhangi bir paylaşım metodu öngörmemesi olduğunu kaydetti. Prof. Dr. Şeker, edinilmiş mallara katılma rejiminin mimarının Bern Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde yanında doktora çalışmasını yaptığı hukukçu Prof. Dr. Heinz Hausheer olduğunu ifade etti.

Genç iletişimciler yarışmasında ikinci oldu

İLETİŞİM fakültesi öğrencilerinin, geleceğin yenilikçi, araştıran ve ilham veren gazetecileri ve medya liderleri olarak yetişmelerini amaçlayan 32. Türkiye Gazeteciler Cemiyeti Aydın Doğan Genç İletişimciler Yarışması'nın ödül töreni düzenlendi. İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü öğrencisi Sena Yazgan, 32. Genç İletişimciler Yarışması'nda, röportaj

dalında 'Robotlar İnsanlığın Sonu mu Olacak, Yoksa İnsanlığı Yeni Bir Boyuta mı Taşıyacak?' konulu çalışması ile ikinci oldu.

BM: '3 boyutlu krizle karşı karşıyayız'

Rusya-Ukrayna savaşının dünyaya faturası her geçen gün katlanarak artıyor. Birleşmiş Milletler (BM) Genel Sekreteri Antonio Guterres, 1.7 milyara yakın insanın gıda, enerji ve finansa erişimde ciddi sorunlara maruz kaldığı, bunun yoksulluğu ve açlığı şiddetlendirdiği uyarısında bulunuyor. Guterres'e göre, savaşın etkisi küresel ve sistematik.

BM'ye göre, pandemi ve üstüne gelen savaşın sebep olduğu ana ve artçı şoklar 107 ülkeyi derinden etkiliyor; dünya ekonomisi ve küresel ticaret adeta 'mükemmel bir fırtına' ile karşı karşıya. BM Görev Gücü'nün hazırladığı rapor, 1.2 milyar nüfuslu 69 ülkenin 'mükemmel fırtına'yı yaşadığına işaret ediyor. '3 boyutlu kriz'le karşı karşıya kalan ülke sayısı Afrika'da 25, Asya ve Pasifik'te 25, Latin Amerika ve Karayipler'de ise 19. BM Genel Sekreteri Guterres, küresel enflasyonun yükseldiğini, satın alma gücünün aşındığını, büyüme beklentilerinin azaldığını, kalkınmanın durduğunu; kısır bir enflasyon ve büyümede ağır durgunluk döngüsü riskiyle karşı karşıya olunduğunu belirtiyor. Yani, BM de 'stagflasyon' riskine işaret ediyor.

Stagflasyon riski

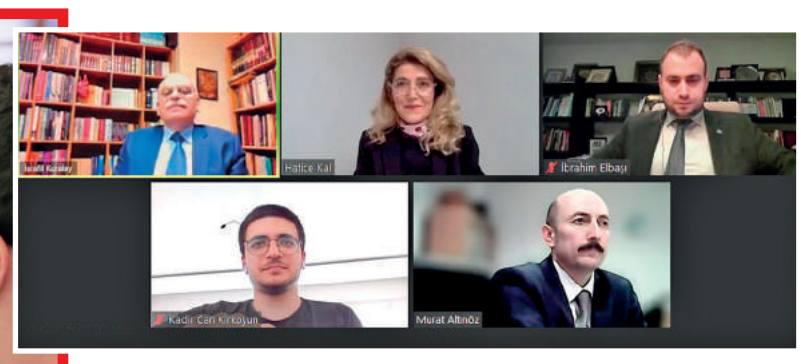
Bir yıl önce, ABD'li tanınmış iktisatçı Nouriel Roubini, ilk kez yoğun bir şekilde dile getirmeye başlamış olsa da, bugün uluslararası alanda çok daha fazla sayıda iktisatçının stagflasyon riskini göz ardı etmediklerini gözlemliyoruz, Çünkü, tanınmış neoliberal ortodoks iktisatçılar, ne gariptir ki, küresel pandeminin ve Rusya-Ukrayna savaşının, iki 'siyah kuğu'nun sebep olduğu ağır belirsizliği ve tahribatı göz ardı edecek ölçüde 'ürkütücü' bir soğukkanlılıkla, yükselen enflasyon riskini bastırmak için merkez bankalarının acilen ciddi faiz artırması gerektiğini belirtiyor. Ancak, böyle bir adım, 2022 sonuna kadarki kısa vadede yükselen küresel enflasyon köpüğünün ülke ekonomileri üzerindeki etkisini kıramayacağı gibi stagflasyon riskinin de göze alınmasını gerektirecek.

Dünya zaten küresel pandemi, iklim değişikliği, sürdürülebilirlik, mobilite, yeterli erişim eksikliği ile başa çıkmak için mücadele ederken, dünya nüfusunun ciddi bir bölümünü oluşturan önde gelen gelişmekte olan, gelişmekte olan ve yoksul ülkelerde gıda, enerji ve finansa erişim krizinin de güçlenmesi, bu tablonun bütünüyle baş edebilmek için dünyanın daha fazla kenetlenmesini gerektiriyor. Ancak, küresel ekonomik sistem açısından ciddi mücadele gerektiren başlıkların tümünde ülkeleri ortak çözümler için bir araya getirmek de bir o kadar zorlu gözüküyor. 36 ülke, dünyanın en fakir ülkeleri de dahil olmak üzere, buğday ithalatının yarısından fazlası için Rusya ve Ukrayna'ya güveniyordu. Küresel pandeminin üzerine gelen savaşla birlikte, buğday ve mısır fiyatları sadece yılın başından bu yana bile yüzde 30 artmış durumda.

Yenilenebilir enerji için fırsat

Küresel ve bölgesel tarım üretimi ve gıda güvenliği açısından Rusya ve komşusu Belarus, küresel gübre tedarikinin de yaklaşık yüzde 20'sini karşılıyor. 1 yılda petrol fiyatlarındaki yüzde 60'tan fazla artışın yanısıra, doğalgaz fiyatlarında son aylarda gözlenen yüzde 50 artış da, gübre üretimi için gereken hammadde ve enerji girdisi dikkate alındığında, gübre fiyatlarını iki katına çıkardı. BM Görev Gücü, enerji konusunda hükümetleri petrol ve doğalgaz istiflemekten kaçınmaya; stratejik petrol stoklarını ve ek rezervlerini derhal serbest bırakmaya ve bioyakıtlar için buğday kullanımını azaltmaya da davet ediyor.

Guterres ise ülkeleri krizi yenilenebilir enerjiye geçişi hızlandırmak için bir fırsat olarak kullanmaya çağırıyor. Guterres, IMF ve Dünya Bankası'nın 18-24 Nisan'daki bahar toplantılarının bir fırsat olduğunu da hatırlatarak, iki kuruluşu da hızlı mali yardım için sınırları artırmaya, faiz oranı ek ücretlerini iki yıl süreyle askıya almaya ve 'hassas ve en çok etkilenen ülkeleri hedefleyen özel çekme hakları veya özel önlemler yoluyla' daha fazla likidite sağlama olasılığını araştırmaya çağırıyor. Umarız, gelecek hafta bu konuda bir ışık görürüz.



Genç girişimcilere yönelik yeni bir program başladı. Erken Girişimci Geliştirme Merkezi'nde (EGG), 14-19 yaş arasındaki gençlere 10 hafta boyunca eğitim verilecek. Programın ardından başarılı gençleri, yatırımcı ve mentorlar ile buluşma ve teknopark kamplarına katılım gibi birçok sürpriz bekliyor.

Erken Girişimci Geliştirme Merkezi

14-19 YAŞ

Gençler erkenden girişimci olacak

İlk ders başarılı girişimcilerden

İstanbul İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Murat Altınöz'ün de katıldığı açılış programında; Bodrum Girişimcilik Merkezi Kurucusu Ersin Pamuksüzer, Üretken Akademi Kurucusu Kadircan Kırkoyun, Studio Billion Kurucu Ortağı Eşref Bektaş, öğrencilere başarı hikayelerini ve girişimcilik-fırsattan iş yaratma olanaklarını anlattı.

BARIŞ CABACI

GENÇ girişimcilere (14-19 yaş arası) yönelik başlatılan Erken Girişimci Geliştirme Merkezi (EGG) projesine geçen hafta start verildi. İstanbul Ticaret Odası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (TOBB İKGK), Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliği ile başlatılan eğitim projesi; 10 hafta boyunca haftada 3 gün, 4.5 saat eğitim şeklinde sürecek. Eğitim kapsamında başarılı olan öğrenciler; atölye çalışmaları ve eğitim, mentorluk hizmeti, şirketler ve girişimlerle buluşma, yatırımcılarla görüşme, teknopark kamplarına katılım gibi olanaklardan yararlanmaya hak kazanacak. Eğitim programına Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi, İTÜ ARI Teknokent, Teknopark İstanbul, İLBAK ve Trendyol da destek oluyor.

KIYMET ÜRETMELİ

Eğitim çalışmasının başlangıcında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrafil Kuralay, EGG hakkında 'Çok kıymetli bir projenin başlangıcındayız' dedi. Dr. İsrafil Kuralay, gençlere şu mesajı verdi: "Sizler projenizden bıkmadan, usanmadan çalıştığınız sürece bizler sizleri hep takip edeceğiz, hep destekleyeceğiz. Girişimciliğin genç yaşlarda olması, büyük bir tecrübenin kazanılması için önem arz ediyor. Kadın girişimciler kurulumuz ve BTM'nin destekleriyle hem girişimciliğin önündeki engelleri kaldırıyoruz hem de beraber güzel işlere imza atıyoruz."

Dr. Kuralay, gençlere tüm imkanları seferber ettiklerini, gençlerden de bu imkanları değerlendirerek kıymetli bir ürün geliştirmelerini beklediklerini söyledi.

YÜZDE 40'I KIZ

Projenin ana paydaşları hakkında bilgi veren TOBB İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal da İTO'nun, bugüne kadar oluşturdukları tüm projelerde destek olduğunu vurguladı. Kal, şöyle devam etti: "Böylelikle birçok projeyi gerçekleştirme fırsatı bulduk. Kadın girişimcilerin gün yüzüne çıkması için bugüne kadar Fikrim Artık İşim, Teknoloji Melekleri, Geleceğini Yazan Kadınlar, Yükselen Markalar başta olmak üzere birçok proje gerçekleştirdik. Şimdi ise 14-19 yaş arası gençlerimize girişimciliği aşılayacak yeni bir projenin başlangıcındayız."

Kal, projeye katılanların yüzde 93'ünün lise öğrencisi olduğunu, yüzde 86.6'sının ise daha önce hiçbir kuluçka merkezinde yer almadığını belirtti. Kal, projeye katılanların yüzde 40'ının da kız öğrenci olduğuna dikkat çekti.

GİRİŞİMCİ OLACAKLAR

BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı ise lise bitmeden gençlere girişimcilik ruhlarını öne çıkartacak bir eğitim programı gerçekleştirdiklerini vurguladı. Eğitim programı sonunda gençlerin, farklı bir açıdan bakmayı öğreneceklerini belirten Elbaşı, "Gençlerin, yeni fikirlerle düşünülmemiş çözümler üretmesini, özne olarak söz sahibi olmalarını hedefliyoruz. Bunları özümsetmek için öğrencilerin bazı formasyonlara, eğitimlere ve deneyimlere tabi tutulması gerekiyor. BTM olarak, tüm girişimcilere ve girişimci adaylarına bu formasyonları özümsetiyoruz" dedi.

Elbaşı, öğrencilere, "Sizleri birer girişimci olarak yetiştireceğiz. EGG programı kapsamında gençlerden çok beklentimiz var" mesajını verdi.

Cityscape
CITYSCAPE QATAR 2022
Doha / Katar
20 - 22 HAZİRAN 2022
Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDEKİ FIRSATLAR İÇİN FUARDA YERİNİZİ ALIN!

Cityscape Qatar 2022
• Katar'ın En Prestijli ve Etkili Gayrimenkul Fuarı
• B2B ve B2C Görüşmeleri
• Profesyoneller ve Yatırımcıların Buluşması
• 45.000 Ziyaretçi
• 100+ Katılımcı

Katılımcı Sektörü
• Aracı Kurumlar • Hizmet Sağlayıcılar • Proje Yönetimi
• AVM ve Outlet Geliştirme Yönetimi • Perakende • Yerel Yönetimler
• Gayrimenkul Yatırım / Gayrimenkul Geliştirme ve Finansman Danışmanlık

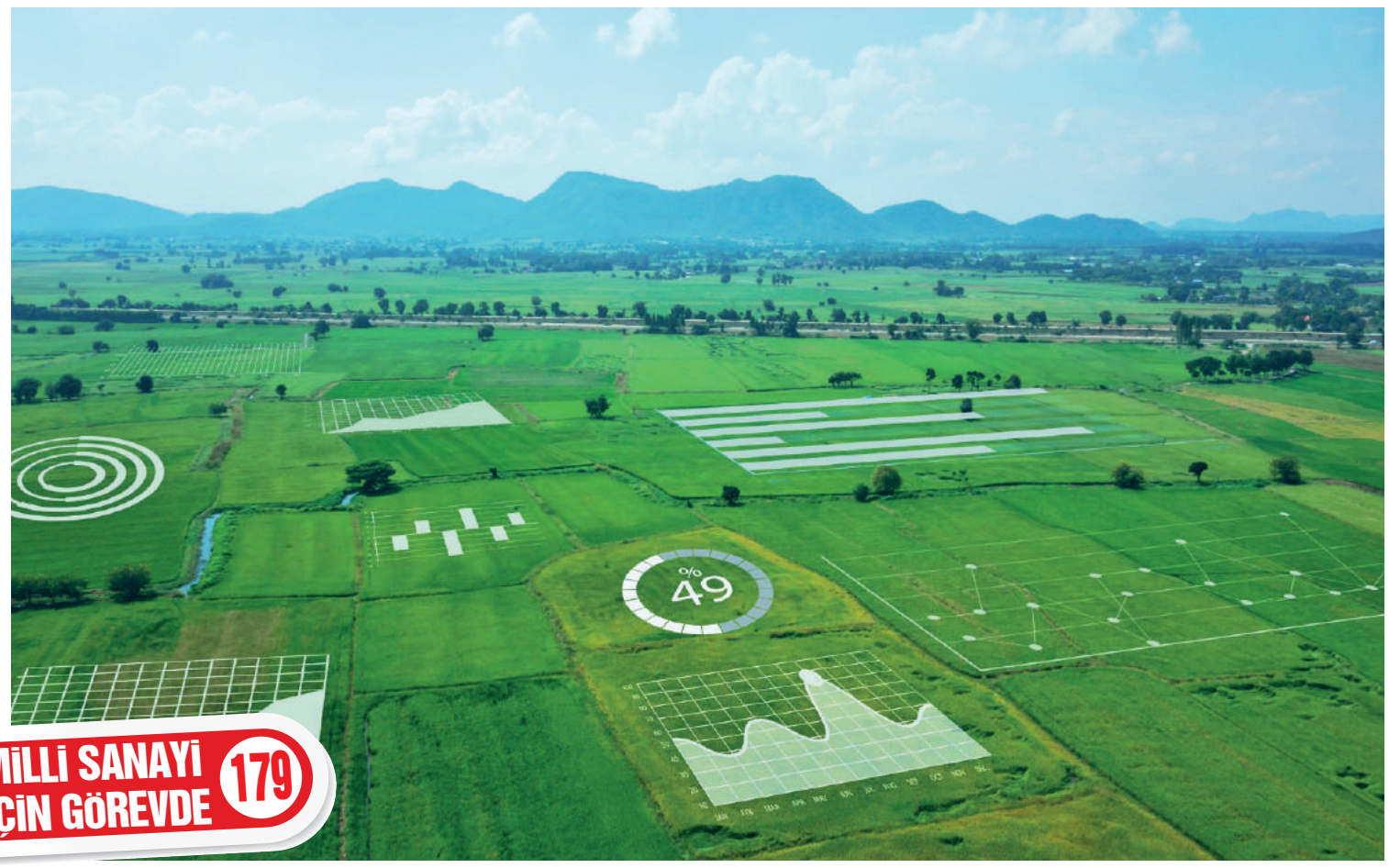
Katılım Bedeline Dahil Hizmetler
• Stant İnşaatı, LCD, Maket Sergileme Alanı
• Nakliye, Gümrükleme ve Sigorta İşlemleri
• Profesyonel İkili Görüşmeler
• İletişim ve İkram Hizmetleri
• Fuar Giriş Kartı
• Türkiye Milli Katılım Broşüründe Katılımcı Bilgilerinin Yer Alması

Katılım Bilgisi
Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 8.000 TL / m²

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882 140 Yıl

Özlem Kılıç Sertli / Şeyma Pekcan / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 445 65 12 / 0212 455 65 07 / 0212 455 61 10
GSM : 0542 421 82 85 / 0530 386 92 66 Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

Bitki sağlığı analizi yapan yazılımcı FG Spectral, tarımda minimum girdi ile maksimum verimi mümkün kılan yerli teknolojiler geliştiriyor. Firma, hava kaynaklı multispektral görüntüleme teknolojisi ve hassas arazi yönetim çözümleriyle üreticilere yol gösteriyor.



teknopark istanbul MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 179

Tarımda verimi iki kat artıracak yerli teknoloji

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik FG Spectral Teknoloji, bitki sağlığı analizi yapan yerli yazılım geliştirdi. Tarım girdilerinde maksimum tasarruf ve üretimde en yüksek verim için çözümler üreten firma, Normalleştirilmiş Bitki Örtüsü Fark İndeksi (NDVI) analizi yapan multispektral görüntüleme teknolojisi için Ar-Ge yapıyor.

TÜRKİYE'NİN İLKİ

Türkiye'nin NDVI analizi amaçlı ilk yerli hava kaynaklı multispektral görüntüleme sistemini ve yerli bitki sağlığı analiz yazılımını geliştirme çalışmalarına devam eden firma, tarımda düşük verim sorununa çözüm sunacak. Yerli üretim ikamesi sağlayan FG Spectral, tarım girdilerinde yüzde 70 tasarruf, mahsulde iki kat verim artışı hedefliyor. Böylece mahsul cinsine göre analiz yapabilmek, reçeteler hazırlayarak hassas arazi yönetim planı oluşturabilmek mümkün olacak.

İstanbul Ticaret'in sorularını, FG Spectral'in kurucusu Geomatik Mühendisi Muhammed Fatih Öztürk cevapladı.

MAKSİMUM GİRDİ TASARRUFU

FG Spectral'in kuruluş amacı neydi?

Firmamızı 2020'de, TÜBİTAK 1512 sermaye desteği ile Teknopark İstanbul'da kurduk. Öncelikli amacımız; başta ülkemiz olmak üzere küresel çapta yaygınlaşıp, tarım girdilerinde maksimum tasarrufu sağlamak. Bunu gerçekleştirirken en verimli tarım üretimi için teknolojik çözümler sunmayı hedefledik.

GÖRÜNTÜLEME TEKNOLOJİSİ

Neler üretiyorsunuz?

NDVI analizi için multispektral, yani çok sayıda dalga boyutunda algılama yapabilen görüntüleme teknolojisi ve sisteme entegre bitki sağlığı analizi yazılımı geliştiriyoruz. Tarımda hava kaynaklı multispektral görüntüleme teknolojisi ve hassas arazi yönetim çözümleri sunuyoruz.

AKILLI TARIM

NDVI görüntüleme sistemi ve yazılımı ne fayda sağlıyor?

Tarımsal ürünlerin sağlık ve stres durumunun izlenmesini, zararlı hastalık ve otların kontrolünü, bitkilerin su, sıvı azot-gübre ve ilaçlanma ihtiyaçlarının hassas ve bölgesel olarak belirlenmesini sağlıyor. Hassas rekolte tahminlerinin yapılması, yüksek verimlilikteki tarım arazisi yönetim planlarının oluşturulması da sağladığı yararlardan bazıları. Hassas planlar dijital verilere dönüştürülüp, akıllı tarım teknolojilerine sahip makinalara entegre edildiğinde; sprey ilaçlama, gübreleme ve sulamanın, otonom ve en verimli şekilde yapılmasına imkan sağlıyor.

BİLİNÇSİZ SULAMAYA ENGEL

Düşük verimliliğinin sebepleri neler?

Temel sebeplerinden biri bilinçsiz sulama. Aşırı su kullanımı, Konya gibi önemli tarımsal merkezlerimizdeki obruklara sebep oluyor, büyük ekili alanların verimini düşürüyor. Gereğinden fazla veya az yapılan gübreleme ve ilaçlama da verimin düşmesinin bir diğer nedeni. Farklı bitkilerin değişken ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde tarım yapılamaması, hassas tarım için yüksek teknolojili görüntüleme sistemlerinin pahalı olması da bu sebepler arasında.

İHTİYACI BELİRLİYOR

Tarım arazisi yönetim planının faydaları neler?

Toprağın, mahsulün hangi miktarda gübreye ihtiyacı olduğunu belirlemek mümkün oluyor. Sulama ve ilaçlamanın en doğru şekilde ve zamanda yapılmasını sağlıyor. Böylece maksimum rekolte artışı sağlanıyor.

BAĞIMSIZ YERYÜZÜ GÖZLEMİ

Teknolojiniz başka sektörlerde kullanılabilecek mi?

Uzay-savunma, havacılık, ilaç, tıp, madencilik, gıda sektörlerinde kullanılabilecek. Mesela erken kanser teşhisinde, ilaç üretiminde, stratejik hedef tespitlerinde, gıda kalitesinin tespitinde, maden ve doğal kaynakların keşfinde kullanım alanları olacak. Küp uydularımıza yerli görüntüleme ve tam bağımsız yeryüzü gözlemleme imkanı sağlayacak. Hava ve su kirlilik analizleri yapabilecek.

PAZAR HIZLA BÜYÜYOR

Hedefleriniz neler?

Multispektral görüntüleme sistemleri satışları her yıl yüzde 20 artıyor. Yabancı muadillerine göre fiyat da dahil çoklu avantajlara sahip yerli sistemimize; teknik destek, bakım, onarım hizmetleri vereceğiz. Verilerin analizi, yorumlanması ve tarım arazisi yönetim planının oluşturulmasında uzman desteği sağlayacağız.

Büyüklerle rekabet

"**Rakiplerimiz**, gelişmiş ülkelerdeki global şirketler. Fiyat ve performans açısından da ilk sırada olmayı hedefliyoruz. Mekansal çözünürlük ve hafiflikte dünyanın en büyük iki şirketi ile rekabet etmeyi planlıyoruz."

İhtiyaca göre veri toplayacak

"**Multispektral** görüntüleme sensörümüz özelleştirilebilir 6 spektral banda sahip olacak. Yüksek spektral ve mekansal çözünürlük pek çok avantaj sağlayacak. İHA ile kullanılabilecek, kayıpsız veri depolayabilecek. Mahsul cinsine göre hassas analizler ve tarım arazisi yönetim planı oluşturabilecek."

Bitki sağlığı analizi

"**Bitkiler** sağlık durumlarına göre yakın kızılötesi ve görünür bölge dalga boylarını farklı oranda yansıtırlar. NDVI İndeksi ile bitkilerin sağlığı, stresi, hastalıkları ve ihtiyaçları hakkında analizler yapılır. İHA'lara entegre edilen multispektral kameralar ile tarım arazisi üzerinde uygulama yapılarak veriler toplanır. NDVI Bitki Sağlığı İndeksi hesaplanır. Hassas konumlu NDVI Bitki Sağlığı Haritası oluşturulur ve bu veriler yazılım ile analiz edilir."

Avantajları neler?

- İHA'larla birlikte kullanılabiliyor.
- Uydu verilerine göre çok daha hassas sonuçlar sunuyor.
- Tarım girdilerinde yüzde 70'e kadar tasarruf sağlayabiliyor.
- Mahsul verimini iki katına çıkarabiliyor.
- Akıllı tarım otomasyon sistemleri ile entegre edilebiliyor.
- Bitki sağlığı haritası hazırlayıp, hassas reçeteler sunabiliyor.
- Hassas tarım arazisi yönetim planı oluşturulabiliyor.
- Verileri kayıpsız olarak depolayabiliyor.
- Tarımsal ürünlerin sağlık, stres durumunu izliyor.
- Zararlı hastalık ve otların kontrolünü sağlayan verileri sunuyor.
- Su, gübre, ilaçlama ihtiyaç analizi ve rekolte tahmini yapıyor.
- Tarım arazisi yönetim planı çıkarıyor.
- Kolay entegrasyonlu özelleştirilebilir tasarıma sahip.

Kur korumalı mevduat uygulaması genişletiliyor

Osman ARIOĞLU

TBMM'ye 12 Nisan 2022 tarihinde verilen bir kanun teklifi ile kur korumalı mevduat uygulamasına ilişkin yeni düzenleme yapılıyor. Değişikliğin kapsamını belirtmeden önce uygulamanın tarihçesini hatırlayalım. Kur korumalı mevduat uygulaması, önce gerçek kişiler bakımından 2021 yılı aralık ayı içerisinde uygulamaya konuldu, Ocak 2022'de de kapsama 31 Aralık 2021 tarihli bilançolarındaki döviz bakiyeler itibariyle finansal kurumlar hariç, kurumlar vergisi mükellefleri dahil edildi. Açılan hesaplarda oluşan getiriler, kurumlar vergisinden istisna edildi. Düzenleme kapsamında kurumlar bakımından açılabilecek kur korumalı mevduat vadesi önce altı ay iken, daha sonra üç aya indirildi ve vade yenileme imkanı getirildi.

★★★

TBMM'ye verilen yeni bir kanun teklifi ile kurumlar bakımından kapsamdan yararlanabilmek için şart koşulan 31 Aralık 2021 tarihli bilançolarında mevcut olan döviz bakiyeleri sınırlaması, 31 Mart 2022 tarihine ilerletiliyor. Düzenlemeyle Cumhurbaşkanı'na, bu sınırlamayı 2022 yılı ikinci ve üçüncü çeyrek sonuna kadar uzatabilme yetkisi de veriliyor.

Bu köşede daha önce konuya ilişkin görüşlerimizi belirtmiş ve kur korumalı mevduat uygulamasında gidişata göre genişletme imkanlarının olabileceğini ifade etmiştik. Belli ki, özellikle Rusya'nın Ukrayna'ya saldırısıyla başlayan savaşın da etkisiyle kurlardaki artış eğilimini değerlendirerek kurumlar bakımından da uygulamanın kapsamını genişletme tercihi, belki de bu vesileyle biraz öne çekiliyor. İçerisinden geçmekte olduğumuz süreçte savaşın da etkisiyle enerji fiyatları başta olmak üzere, hammadde fiyatlarındaki artışın da etkisiyle hem cari dengedeki düzelme eğilimi tersine döndü hem de enflasyon oranları yükselme eğilimini devam ettirdi. Kurlardaki baskının bu süreci daha da olumsuz ve kalıcı hale getirme tehlikesi oluşmaya başladı. Son açıklanan rakamlara göre, Şubat 2022'de; bir önceki yılın aynı ayına göre, ihracat birim değer endeksi yüzde 9.5 artarken, ithalat birim değer endeksi yüzde 36.5 arttı. Bunun yarattığı olumsuz etki, aynı dönem kıyaslaması itibariyle ihracat miktar endeksindeki yüzde 14.5 artışa karşılık ithalat miktar endeksinin yüzde 5.9 artmasıyla bir nebze azaltılabildi. Bütün bu gelişmelerin yarattığı olumsuz etkilerin azaltılması bakımından yapılması planlanan düzenleme yerinde olacaktır.

★★★

Merkez Bankası gösterge faizinin piyasa belirleyicisi olmaktan çıkması ile faiz artırım beklentileri de önemli ölçüde bu dönem için gündem dışına itildi. Kapsamlı bir politika değişikliği olmadığı sürece şu aşamada gösterge faizdeki birkaç puanlık artış, yanlış sinyalin ötesinde bir sonuç doğurmayacaktır. Üstelik bu dönemde müteşebbislerin enflasyonun altında maliyetlerle fon kullanabilmeleri bakımından Merkez Bankası, bankalara düşük faizli fonlama sağlıyor. Belli ki, bankacılık sisteminde oluşan kârın bir bölümünün alınabilmesi için de finans sektörüne ilişkin kurumlar vergisi oranı yüzde 25'e çıkarıldı.

Önümüzdeki dönemde yüksek enflasyon sürecinin kalıcı hale gelmemesi bakımından döviz kurlarının makul düzeylerde kalması önemli olacak. Pandemi sürecinin sonlarına geliniyor olması ve Ukrayna'daki savaşın tamamen sona ermesiyle enerji fiyatlarında oluşabilecek gerileme ve artan turizm gelirleri cari dengeyi yaz aylarında olumlu etkileyecek ve kurlardaki artış baskısı, ABD ve Avrupa Birliği merkez bankalarının faiz artırımlarına rağmen sınırlı kalabilecek. Ülkemizde halen ÜFE-TÜFE arasındaki makas nedeniyle yüksek enflasyon baskısı devam ediyor. Türkiye, Ukrayna savaşı sırasında son derece tutarlı ve kararlı bir tavır içerisinde oldu. Bu avantaj, turizm gelirleri ve ürün fiyatlarındaki gevşemenin etkisiyle yaz aylarında enflasyondaki artışın duraksaması, yıl sonuna doğru da baz etkisiyle birlikte gerileme eğilimine girmesiyle yabancı yatırımcının da çekilebilmeye başlanılmasını sağlayacaktır.

Yüksek enflasyon algısının toplumsal kanaat haline gelmesinin beklentileri bozmasıyla, yüksek enflasyon sürecinin daha uzun devam etmesi tehlikesine neden olur. Bu algının en büyük tetikleyicisi, döviz kurlarının kontrolden çıkması izleniminin oluşmasıdır. Bu nedenle kurlardaki artışı engelleyici politikaların devam ettirilmesi önem arz ediyor. Kanun teklifi ile buna yönelik önemli bir adım atılıyor.

İhracat gerçekten artıyor mu?

Hikmet BAYDAR
hikmetbaydar@3-goz.com

Son zamanlarda global anlamda fiyatlarda önemli oynaklıklar yaşanıyor. ABD, İngiltere ve AB gibi ülke ve bölgelerde son yılların rekor enflasyon verileri ile karşı karşıyayız. Bunun yanında önemli kuruluşlar, 2022 yılı büyüme beklentilerini tüm dünya ve ülkeler için önemli oranlarda düşürmüş durumda. Ülkemizde ise ihracat verileri hâlâ yüzleri güldürmeye devam ediyor.

O zaman başlıkta yazdığımız soruyu tekrar soralım. Türkiye ihracatı gerçekten artıyor mu? Yoksa global birim değer artışı nedeniyle dolar bazında bir fiyat şişmesi mi var?

Endekste yeni rekor potansiyeli

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre; ihracat miktar endeksi, şubat ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 14.5 arttı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütünde yüzde 24.2, hammaddelerde (yakıt hariç) yüzde 14.5 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 15.2 artarken, yakıtlarda yüzde 7.5 azaldı. Burada özellikle gıda grubundaki artışın diğerlerine göre daha fazla olduğuna dikkatinizi çekmek isteriz. Bunun yanında endeks değeri, Şubat 2020'de 123.5, Şubat 2021'de 126.3 ve Şubat 2022'de 144.7 olarak gerçekleşerek, son üç yılın en yüksek şubat ayı rakamının olduğunu görüyoruz.

Mevcut ekonomik konjonktürde mart ayı verilerinde 160'lara doğru bir endeks değerinin çıkması bizleri şaşırtmayacak. Özellikle üretim için gerekli hammadde ve ara malı tedarik sorunu yaşanmadığı takdirde önümüzdeki aylarda ihracat miktar endekslerinin yeni rekorlara imza atma potansiyeli oldukça fazladır.

İhracatçılar için avantaj

Global arz sıkıntılarının yaşandığı, navlun fiyatlarının aşırı pahalı olduğu bu dönemde, AB pazarına yakın olunması, esnek ve kaliteli üretim potansiyeli olan ülkemize ciddi ihracat fırsatları verecek. Bu fırsatların değerlendirilebilmesi için pazarlama ve ihracat birimlerinin ciddi bir şekilde takviye edilmesi, harcama bütçesinin ona göre artırılması çok önemli.

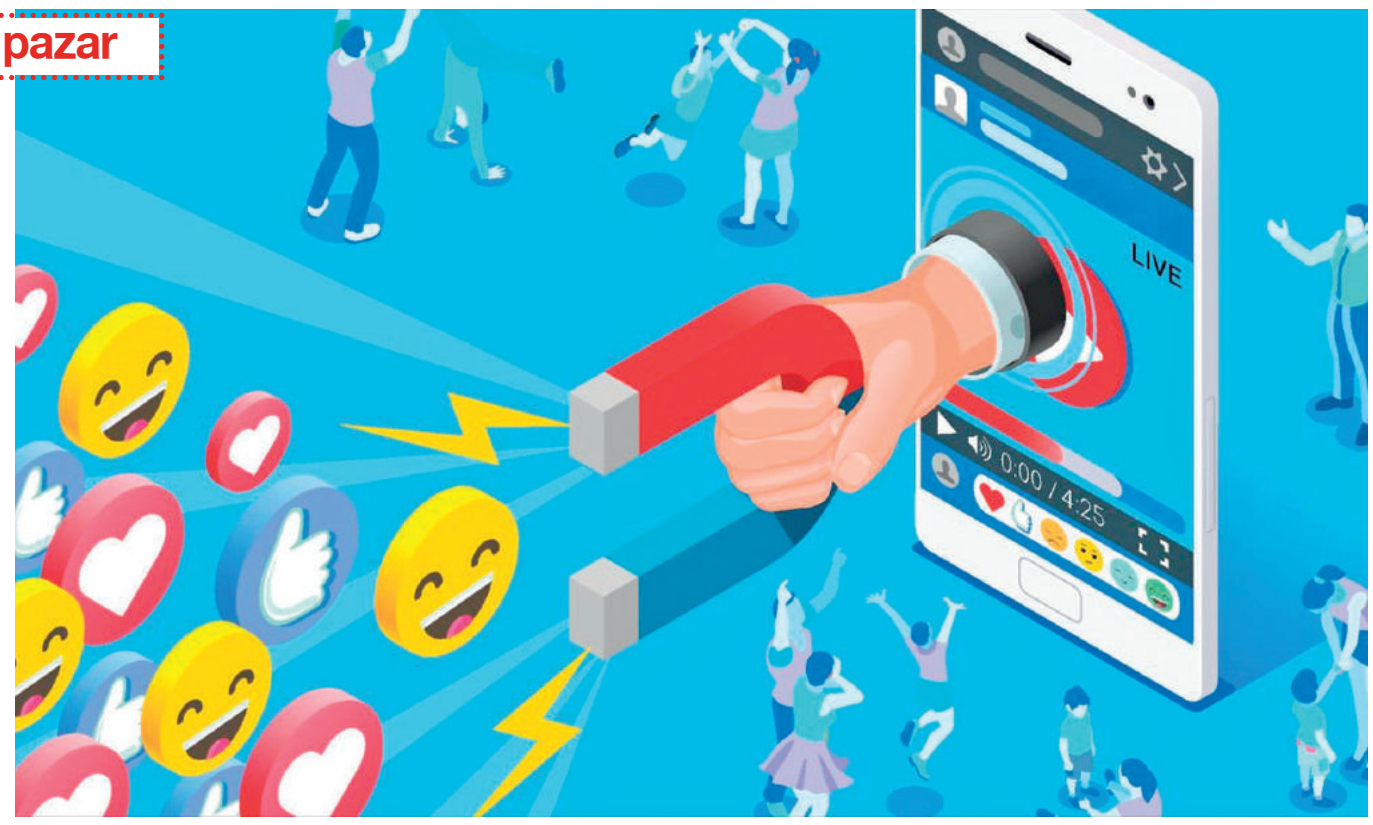
Dış pazarlara ne kadar ulaşabilirsek, hedef kitlenin bizi fark etmesini ne kadar iyi başarabilirsek o kadar ihracat artışı sağlamamız mümkün. Kaldı ki, mevcut dönemde uluslararası piyasalarda arz sıkıntıları, söz konusu piyasalara satışı daha kolay hale de getirdi.

Global büyüme oranlarının aşağı çekildiği, resesyonun konuşulduğu bir dönemde, söz konusu durgunluğun, ihraç ürünlerinin ağırlıklı olarak pahalı ürün grupları olmaması ve talep kayması nedeniyle ülkemiz ihracatçılarına bir avantaj sağlaması imkanı yüksek. Pazara yakınlık, parsiyel gönderim imkanı ve talebin kısa sürede karşılanabilmesi gibi avantajlar, talebin ülkemiz ürünlerine yönelmesine neden olabilir. Bu durumda ihracatta rekabet etmek için fiyat kırma yoluna gidilmesi sadece gelir kaybı olacak. Üretimde istikrarlı sürdürülebilirlik, kalitede standart ve hizmet kalitesinin yüksekliği, fiyattan daha önemli unsurlar olarak öne çıkıyor.

16.4 milyar dolarlık pazar

Infuencer Marketing Hub tarafından yayınlanan Influencer Pazarlaması Kıyaslama Raporu 2022'ye göre;

- **Sosyal medya fenomen pazarının global büyüklüğü 2016'daki 1.7 milyar dolar seviyesinden 2022'de 16.4 milyar dolara yükseldi.**
- Marka pazarlamacılarının yüzde 75'i, 2022'de fenomenlere yatırım için bütçe ayırdıklarını söylüyor.
- **Fenomenlerle iş yaptıklarını söyleyenlerin yüzde 54'ü bir e-ticaret sitesi işletiyor.**
- Eskiden ücretsiz ürün gönderimi ağırlıkta iken, 2021 itibariyle trend değişti. Artık fenomenlere ürünle birlikte para ödemesi ağırlık kazandı.
- **Instagram'da en fazla mention alan marka olan Zara, 2 milyarın üzerinde erişime ulaştı.**
- 2021'de, fenomenler ile markaların karşılıklı ticaret yapmalarını kolaylaştıran yazılım platformlarına yapılan finansal yatırımlar 800 milyon dolar ile zirve yaptı.



Neden sosyal medya fenomenleriyle çalışmalısınız?

Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com

ESKİDEN, tüm mahalleli, kapı komşularının yeni satın aldığı buzdolabı hakkındaki ilk yorumlarını dinlemek için sıraya girerdi. Şimdi mahallelinin komşusundan haberi yok ama buzdolabı hikayelerini sosyal medya fenomenlerinden (influencer) dinliyor. Fenomenler, markaları, ürünleri, hizmetleri test edip şahsi tecrübelerini paylaştıkları için ilgiyle takip ediliyorlar. Çünkü her akıllı müşteri başkalarının tecrübelerinden yararlanmak ister. Firma olarak, fenomenlerle niçin ve neden çalışmanız gerektiği gibi teorik konuları atlayarak onlarla hemen şimdi nasıl çalışabileceğinizi anlatmak istiyorum.

Markanızı geniş kitlelere duyurmanın ve daha fazla satış yapmanın bir yolu da sosyal medyada etki gücü yüksek olan kişilerden yararlanmak. Çünkü, sosyal medya fenomeni denilen bu kişiler, ürettiği içeriklerle, takipçilerinin alışveriş kararlarını değiştirebiliyor. Peki, fenomenlerle çalışmak için nereden başlamalısınız?

Instagram'da takipçi sayısı ve etkileşim oranları

Fenomen türü	Takipçi sayısı	Ortalama etkileşim (%)
Mikro fenomenler	15 bin altı	3.86
Normal fenomenler	15-50 bin	2.89
Yükselen fenomenler	10-100 bin	1.87
Orta fenomenler	100-500 bin	1.36
Mega fenomenler	1 milyon+	1.21

Kaynak: Influencer Marketing Hub

1 FENOMEN BORSALARINA ÜYE OLUN

Öncelikle, işletmeler ile fenomenleri yazılımsal olarak buluşturan 'fenomen borsa'larından birine üye olun. Cision, Grin, Mavrck, CreatorIQ, Tagger Media, LTK gibi hemen tamamı ücretli olan çok sayıda platform var. Ancak ücretsiz versiyonu olması dolayısıyla https://influence.co sitesinde ücretsiz bir hesap açın. Influence.co, Türkiye dahil dünya çapında 125 bin fenomenden hizmet satın alımına aracılık eden bir açık platform.

2 PROFİL SAYFASI OLUŞTURUN

Influence.co'da Business hesabı açtıktan sonra, Instagram başta olmak üzere ve diğer sosyal medya hesaplarınızı bağlayarak profil sayfanızı oluşturun. Sistem, Instagram hesabınızdaki verileri, postlarınızı otomatik olarak profilinize çekecektir. Fenomenler sizi bu sayfanıza ve birazdan oluşturacağınız kampanyanıza bakarak değerlendirecek. Ülke, takipçi sayısı veya fenomen adı gibi kriterlere göre veritabanında ilk aramalarınızı yapın.

3 KAMPANYA OLUŞTURUN

Influence.co'da kampanya oluşturun (Create Campaign). Sunulan hazır şablondaki soruları yanıtlayın. Örneğin, ayakkabı satıyorum, websiteme trafik yönlendirmek istiyorum, websitemin adı şu, hazır giyim alanıyla ilgilenen fenomenlerden başvuru almak istiyorum, Fenomenin benim postumu beğenmesini veya ürünüme özel video çekip yayınlamasını istiyorum, ücretsiz ürün gönderebilirim gibi ifadelerle ihtiyacınızı açıkça yazın. Takipçi sayısı 10 binin altında olan ve etkileşim oranı yüzde 1'in altında olanlar başvurmasın, kampanya Türkiye, Almanya ve ABD'de yayınlansın gibi kriterleri seçin. Kampanyayı yayınlayın.

4 BAŞVURULARI TOPLAYIN VE ÇALIŞMAYA BAŞLAYIN

Ücretsiz hesapta 10 adede kadar başvuru alma hakkınız var. Kampanyanıza birkaç gün içerisinde başvurular gelecektir. Başvuru ekranında fenomenin adını, takipçi sayısını, etkin olduğu şehri ve ülkeyi, etkileşim oranını, mesaj yayınlama başına talep ettiği ücreti, geçmişte yaptığı ürün tanıtım işlerinin sonuçları gibi bir dizi önemli veriyi göreceksiniz. Başvuruyu kabul edebilir, reddedebililir veya düşünebilirsiniz. Başvuranların profillerini detaylı şekilde inceledikten sonra fenomenler ile pazarlığa oturabilirsiniz. İstediği fiyatı vermek zorunda değilsiniz. Anlaşma şartlarınızı platform içerisinde yazışarak belirleyebilirsiniz. Ücretsiz ürün gönderip inceleme yapmasını isteyebilirsiniz, post başına ücret teklif edebilirsiniz. Aylık bazda bir paket anlaşması da yapabilirsiniz.

Fenomen seçerken önce etkileşim oranına bakın

Sosyal medya fenomeni seçerken en çok dikkat etmeniz gereken konulardan biri, etkileşim oranı olmalı. Fenomenin yayınladığı yazı, fotoğraf veya video içeriklerin takipçi kitlesi tarafından hangi oranda beğenildiği, yorum aldığı ve üçüncü kişilerle paylaşıldığı oranına etkileşim oranı diyoruz.

Not: *Ortalamanın üzerinde bir orana sahip fenomenlere yatırım yapmak daha kârlı. Bir fenomenin etkileşim oranını kesin olarak öğrenebilmek için influence.co gibi platformlara üye olmanız gerekir.*

TEXWORLD PARIS 2022 AUTUMN
Paris - Fransa
4 - 6 Temmuz 2022
Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TEKSTİLİN KALBİ 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

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882 140 Yıl

Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Metin Gökhan Çapkın
Çiğdem Terzi Esendemir
Tel : 0212 455 61 17 / 455 6 5 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 : gulin.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

Singapur konvansiyonuyla arabuluculuk ağı genişledi

Singapur Konvansiyonu, Türkiye'de de yürürlüğe girdi. Böylece ticari uyuşmazlıklarda arabuluculuk sonucunda imzalanan sulh anlaşmaları, konvansiyona taraf olan 55 ülkede geçerli olacak. Bu anlaşmaların icrasında ilave bir mahkeme veya hakem kararına gerek kalmayacak.

Osman KUVVET

TÜRKİYE'nin Singapur Konvansiyonu'na taraf olması, yabancılık unsuru içeren ve ticari bir ilişkiden doğup sulh anlaşmasıyla sonuçlanan arabuluculuk faaliyetini 55 ülkede icra edilebilir hale getirdi. Türkiye'nin de aralarında olduğu 55 ülke tarafından imzalanan 'Singapur Sözleşmesi' (Milletlerarası Sulh Anlaşmaları Hakkında Birleşmiş Milletler Konvansiyonu) ile arabuluculuk, özellikle zaman ve maliyet avantajı ile tahkimden daha etkin bir çözüm yolu olacak.

KURUMSALLAŞMA

Türkiye, geçtiğimiz günlerde Singapur Sözleşmesi'ni yürürlüğe koyan 7'nci ülke oldu. Diğer 6 ülke ise şunlar: Rusya, ABD, Çin, Katar, Suudi Arabistan ve Singapur. Singapur Sözleşmesi'nin kapsamına ticari uzlaşmazlıklar giriyor. Tüketici, aile ve iş hukuku gibi konular sözleşme kapsamı dışında kalıyor. Konvansiyon gereği Türkiye'de varılan uzlaşmanın sonucu, anlaşmaya taraf ülkelerin tamamında kabul görecek. Uluslararası dayanağı olan kurumsallaşmış bir arabuluculuk hizmetinin Türkiye için cazibe unsuru ve yabancı yatırımcılar açısından güvence olacağı belirtiliyor.

SEMPOZYUM YAPILDI

Türkiye'nin 2019'da imzaladığı, 2021'de onayladığı ve geçen hafta yürürlüğe giren uluslararası anlaşmanın tanıtılması amacıyla Adalet Bakanlığı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından 'Türkiye'nin Singapur Konvansiyonuna Taraf Olmasının İş Dünyasına Etkileri' başlıklı bir sempozyum gerçekleştirildi.

2 MİLYONA YAKIN UZLAŞMA

Arabuluculukla ilgili kanuni düzenleme çalışmasının devam ettiğini belirten Adalet Bakan Yardımcısı Zekeriya Birkan, arabuluculuğun öneminin, verimlilik, hızlı çözüm gibi unsurlar yanında her iki tarafın memnun olduğu, sosyal barışa katkı sağlayan bir mekanizma olmasından kaynaklandığını kaydetti. Birkan, arabuluculuk uygulamaları konusunda kapsamlı düzenleme yapılan 2013 Kasım ayından bu yana 2 milyona yakın dosyanın uzlaşma ile sonuçlandığını söyledi.

Birkan'ın paylaştığı bilgiye göre, başvuru sayısı ve uzlaşma oranı şöyle oldu:

- İhtiyari arabuluculukta 821 bin 651 başvurunun yüzde 98'i,
- Dava şartı mecburiyeti kapsamında iş uyuşmazlıklarından 1 milyon 370 bin 300 başvurunun yüzde 58'i,
- Ticari uyuşmazlıklarda 414 bin 417 başvurunun yüzde 53'ü,
- Tüketici uyuşmazlıklarında 117 bin 727 başvurunun yüzde 53'ü sonuçlandı.

HIZ VE MALİYET

Sempozyumda konuşan Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürü Hakan Öztatar ise Türkiye'nin katıldığı Singapur Konvansiyonu ile Türkiye ve konvansiyona taraf herhangi bir ülkedeki uzlaşmanın ilgili bütün ülkelerde tekrar görüşmeye gerek kalmaksızın uygulanıp infaz edileceğini vurguladı. Öztatar, konvansiyonun sadece Türkiye'de yatırım yapan yabancı sermaye için değil, Türk yatırımcılar için de başka ülkelerde uyuşmazlıkların hızlı çözümü, düşük masraf ve kolaylık anlamına geldiğini söyledi.

DOSTANE ÇÖZÜM

Sempozyumun açılışında konuşan TOBB Başkanlık Divanı Üyesi Faik Yavuz da arabuluculukta yabancı yatırımcılara 'güven duygusu' verebilmenin iki şartı bulunduğunu, bunlardan ilkinin gizliliğin garanti altına alınması, diğerinin ise sürecin kurumsal olarak yürütülebilmesi olduğunu belirtti. Yavuz, bu noktada arabuluculuk kurumunun gelişmesi ve kurumsallaşması için arabuluculuk kanununun yenilenmesine ihtiyaç duyulduğunu ifade etti.

Singapur konvansiyonu nedir?

Singapur'da 7 Ağustos 2019'da Türkiye'nin de dahil olduğu 46 ülke tarafından imzalanan 'Arabuluculuk Sonucunda Yapılan Milletlerarası Sulh Anlaşmaları Hakkında Birleşmiş Milletler Konvansiyonu' (Singapur Konvansiyonu); Singapur, Fiji ve Katar'ın iç hukuk onay sürecini tamamlamasıyla birlikte 12 Eylül 2020'de yürürlüğe girdi. Konvansiyonun uygulanabilmesi için yabancılık unsuru olması gerekiyor. Yabancılık unsuru oluşması için iki firmanın farklı ülkelerde olması ya da aynı ülkedeki firmaların anlaşmazlığa konu olan ticaretinin başka ülkede olması gerekiyor.

SINGAPORE CONVENTION ON MEDIATION

Yatırımda güven unsuru

Türkiye'de yatırımcılar, Singapur Konvansiyonu güvencesiyle yatırım yapma imkanına kavuşacak. Bu anlaşma, Türkiye'de yabancı yatırımcıların ve iş insanlarının hukuken kendilerini daha fazla güvende hissetmelerine ve yatırım ortamının iyileştirilmesine katkı sağlayacak. Bu nedenle sözleşmenin imzalanması, Türkiye'nin uluslararası ticaret ve yatırım konusundaki kararlılığının güçlü bir ifadesi olacak ve uluslararası ticaret hukuku alanındaki konumunu güçlendirecek.

IFAT 2022

Münih / Almanya
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

- Arıtma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Geri Dönüşüm, Katık Atık Sistemleri
- Araç Üstü Ekipmanları, Cadde Temizliği
- Pompa

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

- Sektöründe dünyanın lider fuarı
- 260.000 m² de 18 salon ve açık alan
- 58 ülkeden 3.305 katılımcı
- 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2012 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mızca hazırlanan katalogda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 5.520 TL / m²

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 19 / 455 61 10
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
GSM : 0533 959 30 57
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

Tüketici kanunu ile satıcılara yeni yükümlülükler getirildi

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ile Kat Mülkiyeti Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, 1 Nisan 2022 tarihinde, 31796 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı. Değişiklikle tüketiciler için yeni önlemler, satıcı ve sağlayıcılara yeni yükümlülükler getirilmiş oldu.

Mesafeli sözleşmeler

Kanunda satıcı veya sağlayıcı ile tüketicinin eş zamanlı fiziksel varlığı olmaksızın, uzaktan iletişim araçlarının kullanılması suretiyle kurulan sözleşmeler, mesafeli sözleşmeler olarak tanımlanmış ve ayrı hükümlere tabi tutulmuştu. Ancak, günümüzde hepimizin alışveriş için sıkça kullandığı 'aracı hizmet sağlayıcı' niteliğindeki kuruluşların yaptığı satışlardan dolayı tüketiciye karşı sorumluluğu belirsizdi.

Değişiklikle aracı hizmet sağlayıcıların;

- Tüketiciye ön bilgilendirme yapılmasından, teyidinden ve ispatından satıcı veya sağlayıcı ile birlikte müteselsilen,
- Ön bilgilendirmede bulunması zorunlu eksiklikler bakımından satıcı veya sağlayıcı ile müteselsilen (Veri girişinin satıcı ve sağlayıcı tarafından yapıldığı durumlar hariç),
- Satıcı veya sağlayıcı ile yaptıkları aracılık hizmetine ilişkin sözleşmeye aykırı uygulamaları nedeniyle satıcı ve sağlayıcıların bu madde hükümlerine aykırı davranmasına sebep oldukları her bir işlemden sorumlu olduğu,
- Satıcı veya sağlayıcı adına bedel tahsil etmesi hâlinde, mal veya hizmetin tüketiciye teslim veya ifası sonrası bedelin satıcıya veya sağlayıcıya aktarıldığı durumlar ile ayıplı maldan ve hizmetten kaynaklı hakların kullanımı hariç olmak üzere, teslim veya ifa ile cayma hakkına ilişkin yükümlülüklerden satıcı veya sağlayıcı ile birlikte müteselsilen,
- Satıcı veya sağlayıcı onayı olmaksızın düzenledikleri kampanyalı, promosyonlu veya indirimli satışlarda, sözleşmenin hiç ya da gereği gibi ifa edilmemesinden,
- Ön bilgilendirmede yer alan hususlar ile reklamlarında yer alan bilgilerin uyumlu olmasından ve ispatından sorumlu olduğu kararlaştırıldı.

Tüketici hakem heyetleri

2022 yılı itibariyle Tüketici Hakem Heyeti'ne başvuru sınırı 15 bin 530 Türk lirası tutarındayken, değişiklikle rakam 30 bin Türk lirasına çekildi. Artık 30 bin Türk lirasına kadar olan uyuşmazlıklarda hakem heyetine gidilmesi gerekecek.

Tüketicilere, tüketici hakem heyetinin bulunmadığı yerlerde ilçe kaymakamlığına başvuru yapabilme olanağı getirildi.

Tartışma konusu olacak bir düzenlemeyle mevcut olduğu hâlde tüketici hakem heyetine sunulmayan bir bilgi veya belgenin tüketici mahkemesine sunulması nedeniyle kararın iptali hâlinde tüketici aleyhine yargılama giderine ve vekâlet ücretine hükmedilemeyeceği kararlaştırıldı.

Bu kısımdaki en önemli değişiklik, Reklam Kurulu'na erişimin engellenmesi kararı verme yetkisi tanınması oldu. Erişim engellenmesi kararına karşı Sulh Ceza Hakimliği'ne başvurulabilecek.

Değişiklikte tek tek sayılan ve genelde devre tatil ve uzun süreli tatil hizmeti sözleşmeleri ile ilgili kısımlar kanunun yayımı tarihinde, diğer düzenlemeler 6 ay sonra yürürlüğe girecek.

Kanunun ceza hükümleri ile ilgili de değişiklikler mevcut olup satıcı, sağlayıcı ve aracı hizmet kurumu niteliğindeki tüm kişi ve kuruluşların yenilenen ceza miktarlarına ve eklenen ihlallere dikkat etmesini tavsiye ediyoruz.

Bereketle gidip bereketle dönün

Hüseyin ÖZTÜRK

Bereket kelimesi, maddi-manevi gücü temsil etmesi bakımından psikolojik olarak insana huzur ve güven veren önemli kavramlarımızdan biridir ve bizim toplumumuza hastır.

Ticaretimizin her safhasında, özenle korunarak değer verilen bir yönü vardır.

"Alışverişin büyüğü küçüğü olmaz, rızkın kazanılması, dağıtılması, insanlar arasında kutlu bir yolculuktur" der bilgelerimiz.

★★★

"Önemli olan rızkın bereketli olması" vurgusu yapıldıktan sonra ilave ederler: "Rızkın bereketli olması, rızık ile insan arasındaki hak ve hukuka riayet edilerek helal yolla temini ve harcaması" esastır buyurulur.

Rızkın önemli cihetlerinden biri de sadece maddi kazanç sağlamak değil, ilim tahsil etmek de maddi-manevi rızık içindir. İlim sebebiyle yollara düşmek, gezmek-görmek, gezilen-görülen beldelerdeki ticari hayatın yanı sıra; milletlerin kültürünü anlamak, tanımak, maddi-manevi rızkın gelişimini sağlamakla birlikte düşünce dünyamızın ufkunu açar.

Mesela bu manada seyahat etmek, öğrenmenin etkili yollarındandır. Bunun için "Çok yaşayan değil, çok gezen bilir" veya "Duyduğunu senin olsun, gördüklerini anlat" denilir.

★★★

Gezmek-görmek, anlatmak-yazmak denilince haliyle aklımıza büyük gezginimiz gelir.

Bilindiği üzere bizim en ünlü seyyahımız Evliya Çelebi'mizdir. Çelebi'nin Seyahatnamesi yalnızca edebiyatımızın, medeniyetimizin, tarihimizin değil, bütün dünya gezi edebiyatının en kapsamlı eseridir.

Osmanlı coğrafyasındaki ticari kervan yollarıyla birlikte 300'e yakın şehrin tarihini, kültürünü, ticaretini, mimari eserlerini anlatmakla birlikte, Osmanlı tebaasına mensup farklı din, ırk ve mezhebe mensup insanların örf, adet, gelenek ve dillerini de anlatmıştır.

Balkanlar başta olmak üzere, tüm Osmanlı coğrafyasındaki mimariden örf-adet-gelenek ve ticarete kadar yaptığı tespitler, araştırmacılara ışık tutmuş, halen günümüze belge-bilgi olarak kaynaklık etmektedir.

Örneğin, Batı dünyasındaki bilimsel ve teknolojik gelişmelerin temellerini Müslüman bilim adamlarının attığını belgeleriyle ortaya koyan bilim insanımız Fuat Sezgin, Evliya Çelebi'yi dünyanın en büyük coğrafyacısı ve medeniyet tarihçisi olarak görür.

★★★

Ekonomist E. Nazif Gürdoğan'ın, "Tarihsiz coğrafya, coğrafyasız tarih olmaz. Tarihe ve coğrafyaya dost olmayanlar, edebiyat ve medeniyet değerlerini, gelecek yüz yıllara taşıyamazlar" dediği gibi Evliya Çelebi bütün bunlara hizmet etmiştir.

Evliya Çelebi, Anadolu, Almanya, Avusturya, İtalya, Balkanlar, Kafkaslar, Suriye, Irak, Ürdün, Filistin, Hicaz, Mısır, Sudan, Habeşistan ve Kuzey Afrika'yı şehir şehir gezerek Türklerin medeniyet dünyasına yaptıkları katkıları tüm ayrıntılarıyla dile getirmiştir.

★★★

Rızık seyyahlarına göre yerküredeki en uzun soluklu devletler; tarihini, medeniyetini ve ekonomisini, kendi değer yargıları çerçevesinde koordine etmiş, kendilerine mahsus yerli ve milli kıymetlerle muhafaza ederek sistemleştirmişlerdir.

Tarihini ve medeniyetini öncelikle kendi uhdesinde yaşayan ve yaşatan bu devletler; fiziki, siyasi ve ekonomik yapısı ne olursa olsun, tüccarları vasıtasıyla değer yargılarını başka coğrafyalara taşıyarak, ekonomik ve kültürel varlıklarını kabul ettirmişlerdir.

★★★

Ticarette esas olan sadece para kazanmak değildir. Esas; diğer ülkeler ve milletlerin ortak yönleriyle kaynaşmak; kültürel, sosyal, siyasal ve ekonomik güçlerini, o milletlere benimsetmek, sevdirmek ve yaşatabilmektir.

İşte Orta Asya'dan başlayan göçün, Anadolu topraklarında hitama ermesiyle kurulan Selçuklu ve Osmanlı devletleri; ilim, kültür, sanat, tarih, din ve ekonomik hayatlarını önce kendi topraklarında yaşatmış, sonra da ticaretle dünyanın her yanına ulaştırarak; tarihimizi, medeniyetimizi, kültürümüzü ihraç ederek sevdirmiş ve kabul ettirmiştir.

Velhasıl; bugün haritamızda yer almayan pek çok ülke ile bu geçmişe dayanarak kültürel ve ticari alışverişimiz olmaktadır. Bereketle gidip, bereketle dönmenin kazançlarından biri de tarihi bağlarımızdır.

İki senelik sanat molası bitti

FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

OSMAN KUVVET

YENİ Camii Hünkar Kasrı, iki senelik pandemi molasının ardından 'İstanbul Eminönü Yeni Cami Külliyesi ve Hünkar Kasrı' sergisiyle kapılarını yeniden sanatseverlere açtı.

Kültür-sanat tarihçisi ve görsel sanatlar uzmanı Abdullah Kılıç tarafından fotoğraflanan ve araştırması yapılan Yeni Camii Külliyesi, bu sergi ile ayrıntılı olarak meraklıları ile buluştu.

Serginin açılışına; İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrafil Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Bahadır Yaşık ve Münir Üstün ile İTO Meclis Üyeleri ve sanatseverler katıldı.

30 NİSAN'A KADAR AÇIK

İstanbul'un tarih boyunca medeniyetlerin beşiği, kültürlerin kaynaştığı kavşak ve ticaretin kalbinin attığı önemli bir merkez olduğunu söyleyen Avdagiç, şöyle konuştu: "İTO olarak Hünkar Kasrı'nın restorasyonunu 2004 yılında tamamladık. Odamıza kullanım hakkı tanınan bu mekanda sanat ve kültür faaliyetlerine ev sahipliği yapıyoruz. Pandemi döneminde ara verdiğimiz etkinliklerimize tekrar başladık. Hünkar Kasrı'ndaki etkinliklere içinde bulunduğumuz mekanı anlatan bir kitap tanıtımı ve fotoğraf sergisiyle başlamak daha anlamlı oldu."

Sergide, 'İstanbul Eminönü Yeni Camii Külliyesi ve Hünkar Kasrı' kitabında yer alan tüm fotoğraflar ve belgeler, tarih ve sanatseverlerin ilgisine sunuluyor. Sergi, 30 Nisan'a kadar ziyaretçilerini ağırlayacak.

Hünkar Kasrı'nın 3.5 asırlık hikayesi

İstanbul'un ve Eminönü'nün simgelerinden Yeni Camii ve Hünkar Kasrı'nın 3.5 asrı aşan hikayesini anlatan kitap, İstanbul Ticaret Odası tarafından yayınlandı. 'İstanbul Eminönü Yeni Camii Külliyesi ve Hünkar Kasrı' isimli eser, 1665 yılında hizmete giren kasrın hikayesini, İstanbul'un değişimi ile birlikte anlatıyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL deyince ilk akla gelen manzaralardan biri Yeni Camii… Önünde biriken kuşlar, sol tarafında tarihi Mısır Çarşısı ve sağ kısmında yer alan Hünkar Kasrı…

Yapımı 57 yıl süren Yeni Camii ve külliyesi, tamamlandığı günden bu yana yüklendiği misyonla İstanbul'un gözbebeği konumunda. Tarihi cami ve çevresi, İstanbul Ticaret Odası tarafından 'İstanbul Eminönü Yeni Camii Külliyesi ve Hünkar Kasrı' kitabı ile yeniden gönüllerde yer buldu.

EN ESKİ FOTOĞRAFLAR

Kültür-sanat tarihçisi ve görsel sanatlar uzmanı Abdullah Kılıç tarafından kaleme alınan kitapta Yeni Camii, Hünkar Kasrı, Mısır Çarşısı ve külliyeye ait diğer yapılar, belgelerle ele alınıyor. Kitapta, tarihi yapılara ve bölgeye ait hem sanatçının fotoğrafları hem de bölgenin bilinen en eski fotoğrafları ve çizimler de yer alıyor. Kitaptan bazı satırbaşları şu şekilde:

EN İŞLEK BÖLGEDE

Yüzyıllarca varlığını sürdürerek, Eminönü'nün kartpostallık görünümünün mimarı haline gelen Yeni Camii'nin ilk temelleri 1597 yılında atılır.

Suya kar katılan çeşme

Tarihi yapının en çok hizmet veren yapılarından biri de çeşme ve sebildir. Çeşmeden ilk yapıldığı yıllarda belirli zamanlarda şerbet dağıtımı da yapılır. Külliyenin vakfiyesinde bu durum şöyle anlatılır: "Yaz günlerinde sebilhaneye kar verilmek için mütevelliye 20 bin akçe teslim edilsin. Her sene üç bin okka Atina balı satın alınıp cemaate sunulsun. Cami-i şerif kapılarından her bir kapıya iki şerbetçi tayin edilsin."

O yıllarda Eminönü, çok karmaşık bir haldedir. Sultan III. Mehmet'in annesi Safiye Sultan, hem bu karışıklığı ortadan kaldırmak hem de adının asırlarca hayır dualarla anılmasına vesile olacak bir ibadethane ve külliye yapmak ister. Buna istinaden bölge istimlak edilmeye başlanır.

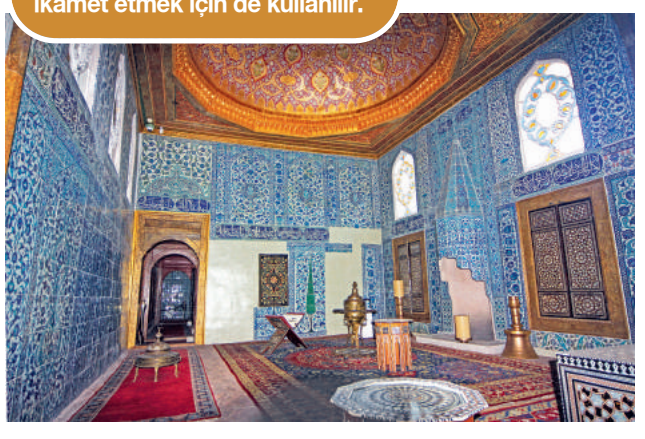
İKİ KATINA İSTİMLAK

Bölgede ağırlıklı olarak yaşayan Yahudi nüfusun arazileri iki misli bedelle istimlak edilir. Bölge sakinleri Hasköy'e nakledilir. Bu kişilere yeni evler verilir ve sinagoglarının bulunduğu arsaları kanunen satılamadığı için karşılığında onlara her yıl 32 kuruş kira ödemesi yapılır. Yine buradan istimlak sebebi ile gönderilen Yahudi nüfus ömür boyu vergiden de muaf tutulur.

Bu ilk istimlaktan ve temellerin yaklaşık 3 metre yükseltilmesinden sonra külliye 1603'ten 1660'a kadar 57 yıllık bir bekleyişe geçecektir. Ta ki, tarihçilerin 'ihrak-ı kebir' diye nitelendirdiği büyük İstanbul yangınına kadar. Bu süreçte padişah değişir ve Valide Sultanlık makamına Hatice Turhan Sultan gelir. Turhan Sultan, yangını bu külliyenin yapılması için büyük bir işaret sayar ve tüm imkanları seferber ederek külliyenin yapımı için yeni bir hareket başlatır. 1660 yılında inşasına yeniden başlanan külliye, 1665 yılında İstanbul'un ebedi hizmetine hazır hale gelir.

Hünkar kasırlarının en ihtişamlısı

Hünkar Kasrı, İstanbul'daki hünkar kasırlarının en ihtişamlısı olarak kayıtlarda yer alır. Üç katlı olan kasır, aynı zamanda padişah ve ailesinin hayatını geçirebileceği şekilde inşa edilir. Cami ile bağlantısı da olan tarihi yapı, Hatice Turhan Sultan tarafından Ramazan ayında ikamet etmek için de kullanılır.



Külliyeye hayat vermek için

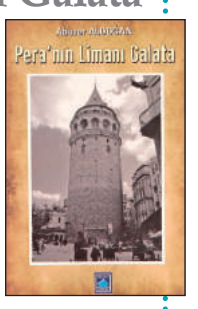
Yeni Camii, ilk yapıldığı dönemlerde sıbyan mektebi, darülkurra, kütüphane, muvakkithane, çeşme, sebil gibi yapılarla beraber hizmet vermeye başlar. Çok büyük bir gideri olan külliyenin bu giderlerini karşılamak için de asırlar boyunca İstanbul'a hayat verecek olan Mısır Çarşısı inşa edilir. Turhan Sultan tarafından kiraya verilen bu dükkanların gelirleri vakfa aktarılır.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

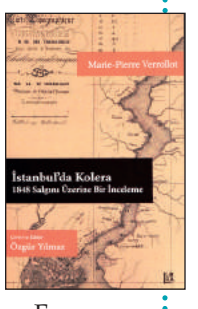
Pera'nın limanı Galata



Galata ve Pera, gerek Ceneviz ve Bizans, gerekse Osmanlı dönemi kalıntıları eşliğinde geçmişi günümüze kadar taşıyıp, tarihi yeni nesillere aktaran eserlerle doludur. Bu kitap, birçok inanç mabedinin yan yana olduğu cami, kilise ve havralarla iç içe pek çok dilin konuşulduğu, kısacası dili ve dini farklı olduğu halde dostça bir yaşamla doğu-batı kültürünün buluşup harmanlandığı yer ve konsolosluklarıyla, galerileriyle, yerli ve yabancı okullarıyla, sanatsal etkinlikleriyle önemli bir kültür merkezi olan Galata ve Pera'yı anlatıyor.

Abuzer Aldoğan
Göl Yayıncılık

İstanbul'da kolera



Fransız hekim Marie-Pierre Verrollot, İstanbul'da ilk defa 1831 yılında görülen ve şehirde beş bine yakın insanın ölümüne neden olan koleranın, Ekim 1847'de şehirde bir kez daha ortaya çıkması üzerine kolera hakkında çalışmalar yapmaya başlamış. Fransız hekim bu incelemesinde, İstanbul'un topografyası, iklimi, sıhhi yapısı, hâkim olan hastalıklar, nüfusu ve halkın alışkanlıklarını da tahlil ederek hastalığı ortaya çıkaran koşulları belirlemeye çalışmıştır. Verrollot, resmi görevlilerden elde edilen istatistiklerden İstanbul'da bulunan yabancı bilim adamlarının araştırmalarına kadar önemli kaynaklara dayandırdığı ve uzun bir inceleme ve tetkik sürecinden sonra hazırladığı bu eseriyle 1840'ların İstanbul'unda halk sağlığına dair oldukça ayrıntılı ve önemli bilgiler sunuyor.

Marie-Pierre Verrollot
Libra Yayınları

www.kitapistanbul.org.tr

68 yıldır
ilk günkü heyecanla

Kurulduğumuz günden bugüne Türkiye'nin nice hikâyelerinde beraberdik.
Bundan sonra da VakıfBank daima seninle, daima ülkesiyle, birlikte nice 68 yıllara.

VakıfBank, daima seninle.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank