



Rami Kışlası kültür alanına dönüşüyor

Kültür ve Turizm Bakanlığı, 'Yaşayan Kütüphaneler' perspektifiyle İstanbul Rami Kışlası'nu bebek-çocuk-genç, akademik ve ihtisas bölümleri bulunan, açık-kapalı sosyal etkinlik alanlarının yer aldığı,

38 bin metrekarelik kültür alanına dönüştürüyor. İstanbul'un en büyük kütüphanesi olacak Rami Kışlası'nın 2022 yılında kentin kültür yaşantısına kazandırılması bekleniyor. ■ 19'da

Bakan Karaismaioğlu Teknopark İstanbul'da

Teknopark İstanbul'u ziyaret eden Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismaioğlu, yapay zeka sistemlerinden

gemi tasarımına kadar farklı alanlarda teknoloji geliştiren şirketlerin çalışmaları hakkında bilgi aldı. ■ 7'de



FAİZ VE KUR hesabı yapanlara imkan vermemeliyiz

■ İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, sosyal medya hesabından yaptığı açıklamada, Türkiye'nin potansiyeline güvenciklerini belirterek, "Türkiye ekonomisinin kur-faiz gibi iki parametreye hapsedilmesine müsaade etmiyoruz. Daha önce vurguladığımız gibi tartışmalar, faiz-kur ekseninden uzaklaştı. Hedefi, faiz ve kur üzerinden hesap görmek olanlara imkan vermemeliyiz" dedi. ■ 7'de



İSTANBUL TİCARET ODASI

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

H. Odaklı

26 KASIM 2021 YIL: 63 SAYI: 3186

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

EMTİADA DENGGE 2022'de oluşacak

Emtia fiyatlarında son yıllarda yaşanan yükseliş, pandeminin getirdiği zorluklarla birlikte küresel ekonomiyi zorlamaya devam ediyor. Dengelenme beklentisi ise 2022 ikinci çeyrek sonrası.

İKİNCİ ÇEYREK VURGUSU

Pandemi nedeniyle tedarik zincirindeki halkaların aşınması, emtiadaki arz sorunuyla birleşince fiyatlar daha hızlı yükselmeye başladı. Uzmanlar, 2022'nin ikinci çeyreğinden itibaren emtia fiyatlarında rahatlama öngörüsünde bulunuyor.

ÖNGÖRÜLERİN GEREKÇELERİ

Uzmanların, 2022'nin ikinci çeyreğinden itibaren emtia fiyatlarındaki rahatlama öngörülerinde gerekçe olarak da fiyat artışlarının zirveyi görmesi, tüketici talebinin azalması ve tedarik zincirinde dengelerin rollerin yeniden belirlenmesi gösteriliyor.

LOJİSTİK DE RAHATLAYACAK

Tedarikte 2022 yılının ilk yarısında mevcut sıkıntıların sürmesi beklenirken, yılın ikinci yarısından itibaren navlun fiyatları, konteyner sıkışıklığı, üretim tesislerinde işgücü açığı ve girdi tedariki gibi sorunların azalmaya başlayacağı öngörülüyor. ■ 9'da



Müge BİBER

Londra lisanslı depolar yeniden açılma arayışında

açılma arayışında. İTO, Ticaret Bakanlığı Lisanslı Depolama Dairesi ile LME lisanslı depoların Türkiye'de yeniden aktif hale

getirilebilmesi için neler yapılması gerektiğine dair bir toplantı düzenledi. ■ 8'de

Barış Cabacı



SEKTÖRLERİN NABZI



Mega projeler için yeni model gündemde ■ 6



Mobilyanın sektörel envanteri çıkarılıyor Adem Orhun ■ 15



Sigortacılar 2022'ye hazır Şeref Kılıçlı ■ 18



'Atıl plakaları takalım' çağrısı Adem Orhun ■ 11



Web Tapu'da günde 10 bin işlem Barış Cabacı ■ 6



İnşaat maliyetini azaltan İHA

Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) girişimlerinden Arventek, inşaat endüstrisindeki sorunları çözmek için otonom İHA Skywen'i geliştirdi. İnşaat maliyetlerini azaltan Skywen, ihtiyaca göre uzun ve kısa menzilli uçuş yapabiliyor. Soyhan Alpaslan ■ 16

Proje KOBİ'den, hibe devletten

En büyük enerji kaynaklarından biri haline gelen enerji verimliliği projelerinde KOBİ'lerin devletten önemli oranda hibe desteği alma imkanı var. KOBİ'ler, Gönüllü Anlaşma modeli ile enerji giderinin yüzde 30'unu hibe desteği olarak da alabiliyor. Ayrıca Türkiye'nin her yerindeki imalat sanayicileri, enerji verimliliği yatırımlarında 5. Bölge Teşvikleri'nden faydalanabiliyor. Şeref Kılıçlı ■ 10'da



Ticaret elçilerine özel eğitim

Türkiye'deki uluslararası öğrencilere özel ticaret eğitimi vermek için Genç Ticaret Elçileri Projesi başlıyor. Proje, Genç MÜSLAD ve İstanbul Ticaret Üniversitesi öncülüğünde yürütülecek. TİCARET onaylı sertifika da verilecek. ■ 14'te



WOM'LA

Seni Özel Hissettiren Ne Varsa LetWOM'da.
Sürpriz İçerikli LetWOM Kutuları Her Ay Kapında!



Aboneli e-ticaret platformu



BTM girişimcileri arasında yer alan ve abonelik sistemiyle çalışan online pazaryeri LetWOM, yeni yılda yurt dışına açılmayı planlıyor. Aboneli e-ticaret platformunun bir diğer hedefi de kargo teslimatlarını WOM drone'lar ile yapmak.

yurt dışına açılacak

SEZEN SAVAŞAN

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi'nin Ön Kuluçka Programı'nda çalışmalarını yürüten LetWOM, abonelik sistemine sahip online bir pazaryeri. Aboneler, LetWOM üzerinden tüm hobilerine, ilgi alanlarına ve ihtiyaçlarına yönelik aylık abonelikler oluşturabiliyor. Girişimin kurucusu Emre Uzun, LetWOM ile hem tedarikçilerini hem de abonelerini mutlu eden bir platform oluşturduklarını söyledi. Uzun, e-ticarete başladığı dönemde klasik e-ticaret platformunda karşılaştığı sorunlar doğrultusunda projesinin nasıl ortaya çıktığını İstanbul Ticaret'e anlattı.

ÜRÜN DEĞİL SATIŞ ODAKLI

Yüksek komisyon oranları, yüksek reklam maliyetleri ve bazı platformlarda ilk sırada bulunmak için tıklanma başına alınan ücretlerin yüksekliğinden rahatsız olduğunu dile getiren Uzun, "Panel yönetimine harcanan zaman ve efor ile de aslında e-ticaret yaparken ürüne değil, satışa odaklanmaya başladığımızı saptadım. Ayrıca bir sonraki ay satışını da hiç öngöremediğimizi farkettim" dedi.

e-ticaret platformlarının mağazaları artırmaya yönelik çalıştığını ve hiçbir kontrol mekanizması bulunmadığını savunan Uzun, bu durumun işini doğru yapmak isteyen satıcıları da zora soktuğunu söyledi. Fark ettiği sorunlar üzerine araştırma yaparak, dünyadaki birkaç platformu detaylı bir şekilde incelediğini belirten Uzun, müşteri memnuniyetini de sağlayabilmek için aboneli e-ticaret platformu olarak LetWOM'u hayata geçirdiklerini kaydetti.

ABONE MEMNUNİYETİ

"Hem tedarikçilerini hem de abonelerini kendi sistemi sayesinde mutlu eden bir platform oluşturduk" diyen Uzun, platformun avantajlarını şöyle anlattı: "Tedarikçiler panel yönetim desteği düşük komisyon oranları, düşük reklam harcamaları ile ürüne odaklanabiliyor. Ürüne odaklanan tedarikçi, daha kaliteli ürünlerle abonelerin memnuniyetini sağladıkça satış sürekliliğini de yakalamış oluyor. Müşteri, tedarikçiden aldığı üründen memnunsu sürekli olarak oradaki aboneliğini devam ettiriyor. Bu sayede abone, periyodik olarak

kullandığı ürünü almak için tekrar uğraşmıyor ve zaman kaybı yaşamıyor."

10'DAN FAZLA TEDARİKÇİ

Tüm ilgi alanları, hobiler ve ihtiyaçlar için olan ve periyodik olarak kullanılan her ürünün bu platformda bulunabileceğini ifade eden Uzun, müşterilerinin ürüne odaklanmalarının daha kaliteli ve öznel ürünler ortaya çıkartmalarını sağladığını söyledi. Uzun, abonelerin LetWOM üzerinden aylık abonelikler oluşturabildiklerini dile getirdi.

Proje fikrini oluşturduklarından bu yana geçen 1.5 yılda 10'dan fazla tedarikçi kazandıklarını belirten Emre Uzun, "Yurt dışı abonelikler için kargo anlaşmalarını sağladık ve web site alt yapısını düzenledik. 2022 yılında LetWOM'u yurt dışına açacağız" dedi.

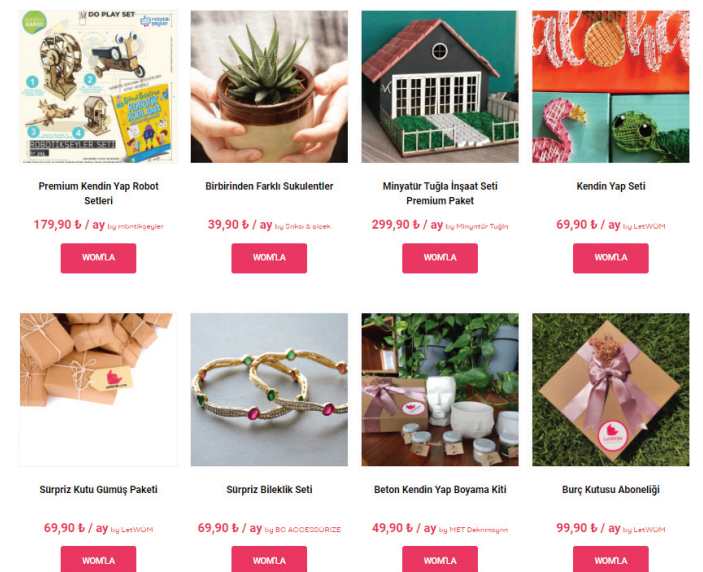
WOM drone ile teslimat

Abonelik platformu olarak hızlı, alalecele kargolama sisteminden uzak olduklarını dile getiren Emre Uzun, ilerleyen süreçte vizyon proje olarak kargo teslimatlarında WOM dronelar ile lojistiklerini sağlamayı hedeflediklerini söyledi.

BTM, projemize ivme kattı

BTM'nin Ön Kuluçka Programı'nda çalışmalarını sürdürdüklerini ve tüm imkanlarından sonuna kadar faydalandıklarını anlatan Emre Uzun, "BTM bize her anlamda çok büyük katkılar sağladı ve halen sağlamaya devam ediyor. Kaliteli ofis ortamı, verilen eğitimler, girişimcilerin yanında olan mentorleri ile bizim projemize inanılmaz bir ivme kattı" diye konuştu.

Abonelikler



HANNOVER MESSE 2022

Hannover-Almanya
25-29 NİSAN 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE 2022'DE BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE

- Dünya sanayi sektörünün buluşma noktası
- 6500 katılımcı
- Yaklaşık 200.000 profesyonel ziyaretçi
- 6.5 milyon profesyonel iş görüşmesi

KATILIM SAĞLANACAK SALONLAR

- Dijital Ekosistemler
- Enerji
- Hidrolik, Pnömatik, Akışkan Gücü
- Lojistik
- Yan Sanayi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

ÖDEME PLANI

Tahsis edilecek minimum stant alanı: 12 m²

Katılım bedeli : 6.720 TL / m²



Gökhan Çapkın / Esra Yılmaz / İdil Ayla Aslantaş

Tel : 0212 455 61 16 / 0212 455 65 10 / 0212 455 61 13
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gokhan.capkın@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal

Hamit ve Reşat altın yeniden basılacak



DARPHANE ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü'nün Hamit ve Reşat altınlarının yeniden basılması yönünde çalışma başlattığı bildirildi. İstanbul Kuyumcular Odası'ndan (İKO) yapılan açıklamaya göre, İKO Başkanı Mustafa Atayık'ın Hamit ve Reşat altınlarıyla ilgili piyasada yaşanan olumsuzlukları ortadan kaldırmak amacıyla Darphane üst yönetimiyle sürdürdüğü görüşmeler sonuç verdi. Darphane, vatandaşın Reşat ve Hamit altınlarına olan ilgilerinden dolayı söz konusu altınların yeniden basılması yönünde çalışma başlattı.

ABD ile vergi uzlaşması

TÜRKİYE ve ABD, Dijital Hizmetler Vergisi uygulayan Avusturya, Fransa, İngiltere, İtalya ve İspanya ile ABD arasındaki ortak uzlaşma metnine Türkiye'nin dahil olması konusunda anlaştı.

Hazine ve Maliye Bakanlığı sitesi ile ABD Hazine Bakanlığı sitesinde yapılan açıklamada şu bilgi verildi: "Kurumlar vergisine ilişkin son varılan mutabakatı içeren çok taraflı sözleşme imzalanıp yürürlüğe girene kadar bu ülkeler dijital hizmet vergilerini uygulamaya devam edecek. 1 Ocak 2022 ile 31 Aralık 2023 (uluslararası sözleşme daha erken yürürlüğe girse bu tarih) arasında tahakkuk eden dijital hizmet vergisinin bir kısmı, izleyen yıllarda çok taraflı sözleşmeye istinaden ödenmesi gereken kurumlar vergisinden mahsup edilecek. Bu tutarın üzerindeki dijital hizmet vergileri ise kapsama giren şirketlerin izleyen yıllarda ödeyeceği kurumlar vergisinden mahsup edilecek. Karşılığında ABD de ek gümrük vergilerini kaldıracak."



Özel eğitim-öğretim destekleri belirlendi

ÖZEL okul öğrencileri için 2021-2022 eğitim ve öğretim yılında verilecek destek tutarları belli oldu. Konuya ilişkin tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, 2021-2022 eğitim-öğretim yılında ilkökul 4. sınıf, ortaokul 8. sınıf ile ortaöğretim 11. ve 12. sınıf okul kademelerinde öğrenim gören her bir öğrenciye eğitim ve öğretim desteği verilecek.

Destek tutarı, ilkökul 4. sınıf öğrencileri için 4 bin 165 lira, 8. sınıf ortaokul öğrencileri ile 11 ve 12. sınıf ortaöğretim öğrencileri için 4 bin 850 lira 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/2511.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İcra iflas işlemlerinde yeni dönem

İcra ve İflas Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkındaki Kanun Teklifi, TBMM'de kabul edilerek yasalaştı. Kanun teklifi; elektronik ortamda açık artırma, işlemlerde yerel mahkemeye yetki, rızaen satış gibi konularda değişiklikler getirdi.

TÜRKİYE Büyük Millet Meclisi Genel Kurulu'nda, 5'inci Yargı Paketi'ni içeren İcra ve İflas Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkındaki Kanun Teklifi kabul edilerek yasalaştı.

Kanuna göre, iş yoğunluğunun veya personel sayısının fazla olduğu icra dairelerinde; dairenin düzenli, uyumlu ve verimli çalışmasını sağlamak için Adalet Bakanlığınca, icra müdür ve müdür yardımcılarının arasından, icra müdürünün yetkilerini haiz bir 'icra başmüdürü' görevlendirilebilecek. Başkanlık, icra dairelerinin gözetim ve denetimlerini yapacak, idari işlerine bakacak, mevzuatla verilen görevleri yerine getirecek.

YEREL MAHKEMEYE YETKİ

İcranın geri bırakılması kararını verme yetkisi, kanun yolu aşamasına göre bölge adliye mahkemesi veya Yargıtay'dan alınarak takibin yapıldığı yer icra mahkemesinde olacak. İcranın geri bırakılması kararının, istinaf ve temyiz aşamaları bakımından ayrı ayrı alınması usulü ise muhafaza edilecek.

Bölge adliye mahkemesince istinaf başvurusunun kesin olarak esastan

Elektronik ortamda açık artırma

Kanunda, elektronik ortamda açık artırma suretiyle satışa ilişkin hükümler de düzenleniyor. Haczolunan malın satışı, Ulusal Yargı Ağı Bilişim Sistemi'ne entegre elektronik satış portalında açık artırma suretiyle yapılacak.

reddine karar verilmesi halinde, alacaklının istemi üzerine, başkaca işleme gerek kalmaksızın teminata konu olan para alacaklıya ödenecek.

KIYMET TAKDİRİ

Haczi yapan memur, sicile kayıtlı mallar hariç olmak üzere haczettği malın kıymetini takdir edecek, gerektiğinde bilirkişiye başvurabilecek.

Haczedilmiş ancak muhafaza altına alınmamış malların satış talebi üzerine muhafaza altına alınacak veya ihale alıcısına teslimi hazır hale getirilecek, aksi takdirde satış yapılamayacak.

Sicile kayıtlı motorlu kara

araçlarında ise alacaklı, hacizden itibaren 6 ay içinde satılmasını isteyebilecek. 1 yıl içinde haczolunan malın satışını talep edebilecek.

SATIŞ TALEP EDİLİLEBİLECEK

Düzenlemeye göre alacaklı veya borçlu, hacizden itibaren 1 yıl içinde haczolunan malın satışını isteyebilecek. Borçlunun üçüncü şahıslardaki alacağı da bu hükme tabi olacak. Bir yıllık süre içinde satış istenip de artırma sonucu satış gerçekleştirilemeyen mahcuz hakkındaki satış isteme süresi, satış isteyen alacaklı bakımından bir yıllık



menfaatlerine zarar veren internet siteleri hakkında, İnternet Ortamında Yapılan Yayınların Düzenlenmesi ve Bu Yayınlar Yoluyla İşlenen Suçlarla Mücadele Edilmesi Hakkında Kanun hükümleri uygulanacak.

sürenin sona ermesinden itibaren bir yıl daha uzayacak.

RIZAEN SATIŞ YETKİSİ

Yasayla talebi halinde borçluya, haczedilen malın rızaen satışı amacıyla yetki veriliyor. Borçlu, kıymet takdirinin tebliğinden itibaren 7 gün içinde haczedilen malının rızaen satışı için kendisine yetki verilmesini talep edebilecek. Kıymet takdiri yapılmadığı durumlarda borçlu da kıymet takdiri yapılmasını isteyebilecek. İcra müdürü, kıymet takdirinin kesinleşmesinden sonra cebri satış işlemlerini durdurarak borçluya 15 günlük süre verecek.



İthal araçta kıymet tespitinde yeni kurallar

TİCARET Bakanlığı gelen şikayetler üzerine distribütörler haricindeki ithalatçıların yurt dışından getirttiği araçların gümrük vergisi tespiti konusunda bir genelge yayınladı. Genelge uyarınca, araç ithalatında uygulanacak kurallar şöyle:

■ İthale konu aracın distribütör sıfatıyla ithal edilip edilmediği, ithalatçıdan temin edilecek sözleşmeler incelenerek tespit edilecek.

■ Beyan edilen gümrük kıymetinin gerçeklik veya doğruluğu konusunda makul şüphe oluşması halinde, kıymet tespit yöntemi ile kıymet araştırması ve incelemesine ilişkin olarak Gümrük Kanunu ve ikincil düzenlemeler uyarınca, beyan sahibinden, gümrük idaresince belirlenecek ilave ispatlayıcı bilgi ve belgeler istenilerek işlem yapılacaktır.

■ Araca ait, ihracat ülkesi gümrük idaresi tarafından düzenlenen ihracat beyannamesinin ve aracın ilk satışında üreticisi tarafından düzenlenen faturanın onaylı örneği beyannameye eklenecek ve bu husus kontrol edilecek. Söz konusu belgelerin eklenmediği beyannamelerin muayene veya kontrol işlemleri tamamlanmayacak.

YURT DIŞI ARAŞTIRMASI

Data kartı olan markalar için bu kartın beyannameye eklenmesi istenen genelgeye göre, diğer uyulacak kurallar da belirlendi. Buna göre yurt dışı araştırmasına gidilmesine ihtiyaç duyulması durumunda, ihracatçı ülkeden cevap alınabilmesi için talep yazısında, yurt dışı araştırmasına ihtiyaç duyulma nedenleri maddeler halinde açık ve anlaşılır şekilde belirtilecek.

İkinci elde emsal karar

İKİNCİ el otomobil satışlarına dair Yargıtay'dan emsal bir karar çıktı. Yüksek mahkeme, internetten araç satış ilanı verip kaporayı da aldıktan sonra satışı gerçekleştirmeyen kişinin 'nitelikli dolandırıcılık' suçunu işlediğine hükmetti.

Yargıtay yapılan bir temyiz başvurusunu değerlendirerek emsal bir karara imza attı.

Yüksek Mahkeme kararında şu ifadeler yer verildi:

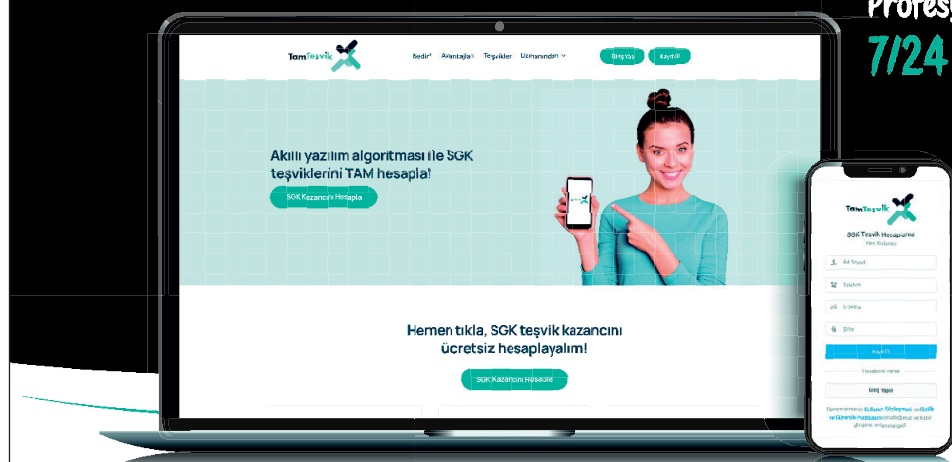
"Kapura olarak yatırılan paranın sanık tarafından çekildiği, ancak sanığın suçla konu aracın satışını katılana vermediği ve teslimini de yapmadığı ortadadır. Bu nedenle temyiz itirazlarının reddiyle mahkumiyet hükmünün onanmasına oy birliği ile hükmedilmiştir."

TamTevsik



Akıllı yazılım algoritması sayesinde teşviklerini **HATASIZ** hesapla! SGK kazancını **YAKALA!**

Profesyonel destek için **7/24** buradayız!



www.tamtesvik.com.tr

OPEC+ grubuna

Stratejik rezerv satışı tepki

ABD'nin petrol üretimini artırma çağrısını OPEC+ grubunun karşılıksız bırakması, Biden yönetiminin stratejik rezervden satış yapmayı yeniden gündeme almasına neden oldu. ABD, 50 milyon varillik satış yapacağını duyurdu. Çin, Hindistan, Japonya, Güney Kore ve İngiltere'nin de bu sürece katılması bekleniyor.

COVID-19 salgınına yönelik aşılama çalışmalarının ilerlemesiyle hızla toparlanma sürecine giden ülke ekonomileri, küresel petrol talebini de artırdı. Petrol arzının artan talep karşısında yetersiz kalmasıyla petrol fiyatları son yılların en yüksek seviyelerini görürken, birçok ülkede akaryakıt fiyatlarının da yükselmesine neden oldu. Covid-19 salgını kaynaklı arz darboğazları nedeniyle pek çok ürünün tedarikinde yaşanan sıkıntıyla birlikte yüksek seyreden enerji fiyatları, ABD gibi gelişmiş ülkelerde dahi enflasyonun tarihi seviyelere çıkmasına neden oluyor.

BIDEN ÇAĞRI YAPTI

Petroldeki fiyat artışlarının ABD ekonomisini olumsuz etkilemesiyle ABD Başkanı Joe Biden, Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ile OPEC dışı bazı üretici ülkelerden oluşan OPEC+ grubuna üretimi artırma çağrılarını yaptı. OPEC+ grubunun çağrılarını cevapsız bırakması üzerine, Biden yönetimi bu sefer de stratejik petrol rezervlerinden satış planını gündeme getirdi. Ancak ABD'nin tek başına

piyasaya süreceği petrolün artan fiyatları frenlemeye yetmeyeceğinin farkında olan Biden yönetimi, son olarak büyük petrol tüketicisi ülkelere, her ülkenin kendi stratejik petrol rezervlerinden koordineli satış önerisinde bulundu. ABD'nin bu talebi Çin, Hindistan, Japonya, Güney Kore ve İngiltere tarafından karşılık buldu. Ancak söz konusu ülkelerin sağlayacağı katkının süre ve miktarına ilişkin belirsizlikler devam ediyor.

İLK ADIM ABD'DEN

Beyaz Saray'dan yapılan açıklamaya göre, ABD Enerji Bakanlığı 32 milyon varilli kademeli olmak üzere stratejik petrol rezervinden toplam 50 milyon varillik ham petrolü piyasaya sunacak. Bakanlık, 32 milyon varilli önümüzdeki süreçte tekrar rezervlere ekleyerek, bu miktarın stoklara

döndürülmesini sağlayacak. Bakanlık daha önce Kongre tarafından onaylanan ve gelecek birkaç ay içerisinde piyasaya sürülecek 18 milyon varillin satışını ise hızlandıracak. ABD Enerji Enformasyon İdaresi verilerine göre, yaklaşık 714 milyon varille dünyanın en büyük stratejik petrol rezervi kapasitesine sahip ülkenin mevcut rezerv miktarı, 12 Kasım itibarıyla yaklaşık 606.1 milyon varil seviyesinde bulunuyor.

ÇİN DE DESTEKLİYOR

Yüksek petrol fiyatlarının ülke ekonomisi üzerindeki etkisi konusunda ABD ile benzer endişeleri paylaşan

dünyanın ikinci büyük ekonomisi ve petrol tüketicisi Çin de ABD'nin ortak rezerv satışı hamlesine dahil oldu. Dünyanın üçüncü en büyük ekonomisi Japonya da ABD'nin ortak rezerv satışı planına dahil olmaya karar verdi. Japonya Milli Petrol, Gaz ve Metal Kurumu'na göre, ülkenin petrol rezervi eylül sonu itibarıyla 145 günlük tüketimi karşılayabilecek seviyede ve bu miktar Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) minimum 90 günlük rezerv bulundurma şartını fazlasıyla karşılıyor.

Yaklaşık 26.5 milyon varil petrol rezervine sahip Hindistan, ABD'nin bu çağrısına stratejik petrol rezervlerinden 5 milyon varil ham petrolü piyasaya sunarak karşılık verecek. Hindistan Petrol Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, söz konusu rezerv satışı diğer ülkelerle eş zamanlı ve istişare içinde gerçekleştirilecek.

İngiltere'den mütevazı katkı

İngiltere, stratejik petrol rezervlerinden 1.5 milyon varil petrolü kullanıma sunarak mütevazı bir katkı sağlayacak. İngiltere hükümet sözcüsünün yaptığı açıklamaya göre, piyasaya sürülecek rezerv satışı gelecek haftalarda satın almak isteyen petrol şirketlerine sağlanacak. ABD'nin ortak rezerv satışı hamlesine katılım sağlayacağını resmi olarak duyuran Güney Kore ise rezerv miktarı ve süresine ilişkin detayları, ABD ve diğer ülkelerle istişareler sonrasında kararlaştırılacak. Kore Milli Petrol Şirketi'ne göre, ülke ağustos ayı itibarıyla ham petrol ithalatı yapmadan 106 günlük tüketimini karşılayabilecek yaklaşık 97 milyon varillik petrol rezervine sahip.

ABD daha önce 19 kez uygulamıştı

ABD, OPEC ülkelerinin uyguladığı petrol ambargosu sonrası 1973'te kurulan stratejik petrol rezervlerinden bugüne kadar tedarik zincirinde yaşanan çeşitli aksaklıklar nedeniyle toplam 19 kez satış yaptı. Bunların arasında George H. W. Bush döneminde 1991'de Körfez krizi nedeniyle piyasaya sunulan yaklaşık 33 milyon varil ile 2011'de Başkan Barack Obama yönetimi tarafından Libya savaşı sırasında kullanılan yaklaşık 30 milyon varil ham petrol satışı öne çıkıyor.

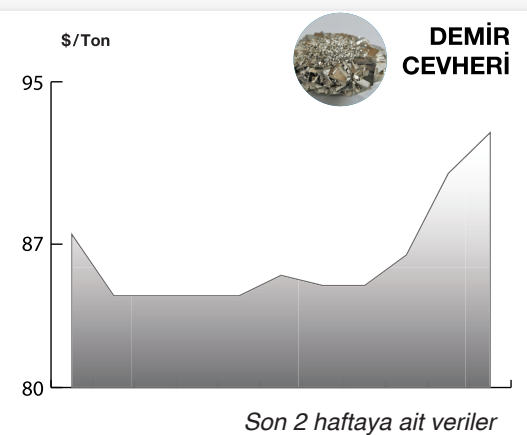
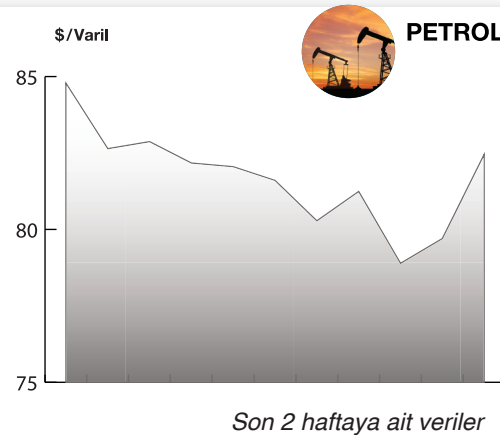
Derleyen: Necmi Uysal necmi.uysal@ito.org.tr

Uluslararası emtia piyasaları

		Güncel	Haftalık	Yıllık
		Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	82.45	1.0	75.4
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	4.98	-2.5	83.8
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	176.2		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	157	4.4	147.2
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.795	-3.1	-0.7
	Gümüş (\$/Ons)	23.6	-5.2	0.9
	Platin (\$/Ons)	987	-7.6	2.4
	Bakır (\$/Ton)	9.825	1.5	34.6
	Alüminyum (\$/Ton)	2.672	4.0	34.5
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	694	7.4	6.5
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	92.5	8.2	-27.2
	Kurşun (\$/Ton)	2.276	-1.6	13.5
	Kalay (\$/Ton)	40.175	3.3	115.1
	Çinko (\$/Ton)	3.374	5.0	23.0
	Nikel (\$/Ton)	20.590	4.7	28.6
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	311.5	8.2	46.5
	Mısır (\$/Bushel)	5.8	1.2	36.2
	Mısır (\$/Ton)	237		
	Pamuk (\$/Lb)	1.2	1.7	66.7
	Kakao (GBP/Ton)	1.710	2.4	-9.4
	Kahve (\$/Lb)	2.42	8.0	114.2
	Kahve (\$/Ton)	5.335		
	Şeker (\$/lb)	0.2	0.0	33.3
	Şeker (\$/Ton)	441		
	Kereste (\$/m³)	330	16.7	29.8
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.273	5.4	53.8
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.715	4.8	97.3

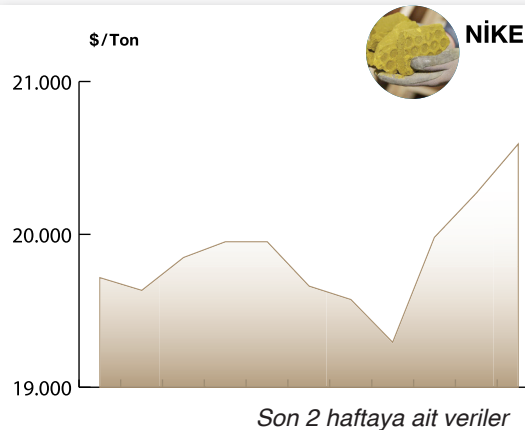
Veriler, 23 Kasım 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Rezerv satışı yetmedi

ABD'nin stratejik rezervlerinden 50 milyon varil satacağını, ardından Hindistan, İngiltere ve Japonya gibi ülkelerin de satışa iştirak edebileceklerini açıklamaları sonrası brent petrolü 78 dolara kadar geriledi. Ancak OPEC+'nın ocak ayından itibaren üretim artışına gitmeyebileceği beklentisiyle 82 dolardan kapandı. ABD ve diğer ülkelerin petrol satışının piyasa ihtiyaçlarına yetmeyeceği yorumları da yapılıyor. Bir diğer gelişme ise özellikle Avrupa ülkelerinde salgının yeniden kapanmalara yol açmasının petrol tüketimini azaltma tehlikesi.

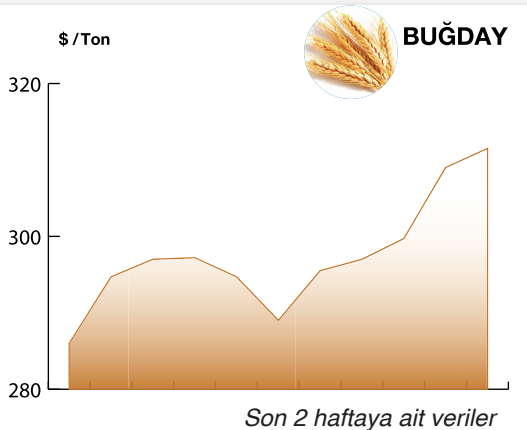


Arz sorunlu

Nikel fiyatları, geçen hafta 20 bin doları da aşarak son 10 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. En büyük üretici firmalardan Vale SA'nın Kanada madeninde yaşanan grev ve Brezilya'daki Onca Puma madeninin faaliyetlerinin mahkeme kararı ile durdurulması nedeniyle bu yıl için üretim tahminini 200 bin tondan 165-170 bin ton aralığına düşürmesi, nikel fiyatlarını yukarı doğru itiyor. Ayrıca ikinci büyük üretici Filipinler'deki şiddetli yağışlar ve ulaşım sıkıntıları nedeniyle üretimin yüzde 10 düşmesi bekleniyor.

Talep beklentisi

Demir cevheri fiyatları, Çin'de çelik üreticisi firmaların üretim kısıtlamalarına ilişkin kotalarını doldurmaları ve tekrar üretime geçme beklentileriyle 92 dolara çıkarak, geçen haftayı yüzde 8 prim ile tamamladı. Ayrıca Çin gayrimenkul sektörünün canlanma emareleri göstermesi de çelik ürünlerine talep artışı beklentisini güçlendiriyor. Çin'de ekim ayında konut kredileri yüzde 1 arttı ve daha önce ödemeye sıkıntısına giren Evergrande, güney bölgelerinde bulunan 63 projesini yeniden faaliyete geçirdi.



İhracat azalıyor

Buğday ihracatçısı ülkelerin buğday stoklarının azalma eğilimine girmesi, fiyatları geçen hafta yüzde 8.2 prim ile son 9 yılın en yüksek seviyesine, 300 doların üzerine taşıdı. Avustralya'da yoğun yağışlar sonucu ürünün hasar görmesi, Rusya'nın buğday ihracatına sürekli vergi getirmesi sonucu temmuz-kasım arasında ihracatın yüzde 16 düşmesi gibi gelişmeler, fiyat artışını destekliyor. Ayrıca Kanada'da kurak ve sıcak yaz sonrası üretimin yüzde 38 düşmesi bekleniyor.

Girişimlere yatırım her yıl katlanacak



Dijital hizmetler ve video oyun girişimlerinin rüştünü ispat ettikçe daha fazla yatırım alması dikkat çekiyor. Girişimlere yapılan yatırımın bu yıl 2, gelecek yıl 4 ve 2023'te 10 milyar doları bulması bekleniyor.

TÜRKİYE'de çeşitli zorluklara rağmen girişimcilerin desteklenmesine yönelik uygulamalar bu ekosistemi geliştiriyor. Kamu destekleri, üniversiteler, teknoparklar, teknoloji transfer ofisleri ve kuluçka merkezleri sayesinde start-uplar hem gelişiyor hem yatırım çekiyor.

Start-uplara yatırımlar hakkında bir açıklama yapan Re-Pie Portföy Yönetimi A.Ş. Kurucu Ortağı Dr. Emre Çamlıbel, Türkiye'de girişimlere yapılan yatırımların 2021'de geçen yıla göre ikiye katlanmasının beklediğini söyledi.

Girişimlere yapılan yatırımların yıl sonunda 2 milyar dolara ulaşabileceğini belirten Çamlıbel, "Bunun içinde Türkiye'de doğmuş ve yurt dışına açılmış, Türkiye'de doğmuş ve ağırlıklı faaliyetini burada devam ettiren firmalar var. Bu yatırım tutarı yıllar itibarıyla katlaya katlaya giderse 2022'de 4 milyar dolar ve

2023'te 10 milyar doları bulabilir" diye konuştu.

Devletin hem kamusal hem de yarı kamusal organlarıyla tüm gücüyle girişimcileri desteklediğini vurgulayan Çamlıbel, finans sektörünün, bireysel ve kurumsal yatırımcıların da girişim ekosistemine önemli ölçüde katkı verdiğini anlattı. Çamlıbel, "Türkiye'nin rekabet üstünlüğü kazanması için teknoloji



girişimlerinin bütüncül bir yaklaşımla desteklenmesi gerekiyor. Ancak bu şekilde atılım sağlayacak ortam oluşturulabilir" dedi.

Girişimlerin hızlı bir şekilde başarılı olanlarının geniş bir pazara hitap edebilmeleri için yurt dışına taşınmasının önem arz ettiğini belirten Çamlıbel, şunları söyledi: "Buna Getir ve Colendi'yi örnek

verebiliriz. Bu gibi firmaların yurt dışına açıldıktan sonra oradan da yatırım almalarının Türkiye'ye ilave katkısı olduğunu düşünüyorum."

AB'DE AVANTAJ

"Bir girişim, Türkiye pazarına hitap ettikten sonra yurt dışına açılabilirse gittiği ülkenin puanlamasına tabi oluyor" diyen Çamlıbel, "Örneğin Lüksemburg'a taşıdığınızda girişimin, AB'nin tabi olduğu puanlamayla çekeceği yatırım daha büyük olabiliyor. Girişimlerin AB'ye açılmasını hem Türkiye hem de şirket için daha katma değer sağlayacağını düşünüyorum" şeklinde konuştu.

OYUN SEKTÖRÜ

Oyun sektörünün Türkiye'nin ciddi rekabet üstünlüğü yakaladığı bir alan olduğunu belirten Çamlıbel, finans teknolojilerinin, oyun sektörünün ve sanayinin yatırım için avantajlı göründüğünü kaydetti.



Yenilikçi girişimde sanayi öne çıktı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, 'Yenilik Araştırması-2020' sonuçlarını açıkladı. Buna göre, 2018-2020 döneminde 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin yüzde 38.5'i yenilik faaliyeti yürüttü. Bu oran diğerlerinde şöyle oldu: 10-49 çalışanlı girişimlerde yüzde 35.9, 50-249 çalışanlı girişimlerde yüzde 46.7, 250 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerde yüzde 67.3.

SEKTÖRLERE GÖRE

Yenilikçi girişimlerin oranı sanayi sektöründe yüzde 42.5 iken, hizmet sektöründe yüzde 33.5 olarak belirlendi.

Aynı dönemde girişimlerin yüzde 19.7'si ürün yeniliğine imza attı. Bunun içinde mal yeniliği yapanların oranı yüzde 79.2, hizmet yeniliği yapanların oranı ise yüzde 69.2 oldu. Ürün yeniliklerinin 83.4'ünün girişim, yüzde 59.9'unun ise girişimin faaliyet gösterdiği pazar için yeni olduğu belirlendi.

İş süreçlerinde en fazla yeniliğin uygulandığı alan, yüzde 77.8 ile mal üretme veya hizmet sağlama

yöntemleri oldu. Bu kategoriyi yüzde 74.5 ile muhasebe veya diğer idari işlemler, yüzde 68.8 ile bilgi işlem veya iletişim yöntemleri izledi.

Yenilik faaliyetinde bulunan girişimlerin yüzde 27.7'si diğer girişim, kişi veya kuruluşlar ile işbirliği yaptı. Bu girişimlerin yüzde 66.2'si Ar-Ge veya diğer yenilik faaliyetlerinde işbirliği yaparken diğer rutin girişimcilik faaliyetlerinde işbirliği yapan girişimlerin oranı yüzde 68.5 oldu.

Girişimlerin yüzde 18.1'inin yurt içinde, yüzde 7.2'sinin Avrupa ülkelerinde ve yüzde 4.8'inin diğer ülkelerde Ar-Ge/yenilik faaliyetleri için işbirliğine gittiği görüldü.

MARKA VE PATENT

Bu girişimlerin yüzde 47.4'ünün ticari marka tescili yaptırdığı belirlendi. Bunu yüzde 25.3 ile patent, yüzde 18.6 ile ticari sır kullanımı, yüzde 12.7 ile faydalı model başvurusu, yüzde 12.5 ile endüstriyel tasarım tescili ve yüzde 10 ile telif hakkı başvurusu takip etti.

İTO'NUN ETKİNLİK TAKVİMİ

Tuna Oda'larının genel kurulu İTO'da

Tuna Nehri havzasındaki ticari ve ekonomik entegrasyonu artırma ve geliştirme amacıyla kurulan Tuna Ticaret Odaları Federasyonu'nun (DCCF) 2021 Yılı Genel Kurulu, İstanbul Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilecek. 30 Kasım'da yapılacak Genel Kurul, hem İTO'nun Eminönü'ndeki binasında hem de online olarak yapılacak. Toplantıya, DCCF Başkanı

András Rév, İTO Başkanı ve DCCF Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şekib Avdagiç, DCCF Başkan Yardımcısı Dr. Christian Moser, Pest County Ticaret ve Sanayi Odası'ndan Elek Bonyhád, Belgrad Ticaret ve Sanayi Odası'ndan Jovana Majstorovic, DCCF Müşaviri Áron Littvay-Kovács ve Pécs-Baranya Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Szabolcs Rabb katılacak.

Otomotive yön veren trendler

İTO'nun 14 Aralık'ta 14.00-16.15 saatleri arasında düzenleyeceği 'Otomotiv Sektöründe Yeni Normal ve Sektöre Yön Veren Son Trendler' başlıklı webinarda,

sektörün sorunları ve yeni normalleşmede neler yapılması gerektiği konuları ele alınacak. www.youtube.com/c/itokurumsal

KOBİ'ler için Ufuk Avrupa Programı

Avrupa Birliği'nin araştırma ve yenilikçilik alanında temel mali destek aracı olan 95.5 milyar Euro hacmindeki bütçesiyle dünyanın önemli sivil Ar-Ge ve yenilik programlarından biri olan Ufuk Avrupa Programı, 2021-2027 arasında çağrılar kapsamında birçok faaliyeti destekleyecek. İstanbul Ticaret Odası, bu programın detayları hakkında üyelerini bilgilendirmek

için 16 Aralık'ta 14.00-16.00 saatleri arasında 'KOBİ'ler için Ufuk Avrupa Programı ve Avrupa Yenilik Konseyi' başlıklı bir webinar düzenleyecek. İTO'nun youtube kanalında canlı yayınlanacak webinara, TÜBİTAK AB Çerçeve Programları Müdürlüğü Ulusal İrtibat Noktası'ndan Tarık Şahin ve Hasan Burak Tiftik katılacak. www.youtube.com/c/itokurumsal

KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S || i || HEARTBEAT

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

Müteahhitlik firmaları, dünyanın birçok şehrinde mega projeleri başarıyla tamamlarken, gelirden umduğu payı alamıyor. Çünkü, projenin mühendislik, müşavirlik kısmını başka firmalar yürütüyor. Sektör temsilcileri, “Mega projeleri baştan fark edip, müşavirlik, mühendislik aşamalarını da üstlenerek katma değeri artırmalıyız” diyor.

Mega projeler için yeni model arayışı

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası İnşaat ve Gayrimenkul İhtisas Komitesi, sektörü yakından ilgilendiren gelişmeleri görüşmek üzere toplandı. Cemile Sultan Korusu Tesisleri'ndeki toplantıya konut inşaatı, altyapı, mimarlık, mühendislik hizmetleri, restorasyon, inşaat malzemeleri ve emlakçılık alanlarından sektör temsilcileri katıldı. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyeleri Yakup Köç ve Münir Üstün'ün sektör temsilcileri ile bir araya geldiği toplantıda, gayrimenkul piyasasını etkileyen inşaat maliyet artışı ile yurt dışı projelerinde esas gelir getirici faaliyetler ana konular oldu.

MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ

Yurt içinde özellikle inşaat malzeme fiyatlarındaki artışın hem özel hem kamu projelerini olumsuz etkilediğini belirten sektör temsilcileri, yurt dışında yeni rotalara da dikkat çekti. Toplantıda, yurt dışındaki inşaat projelerinde Türk firmalarının işin fiziki olarak ağır kısmını hakkıyla başardığına, ancak gelirin esas kısmını başkalarının elde ettiğine



dikkat çekildi.

Türk müteahhitlik firmalarının birçok ülkede rüştünü ispatladığını, ancak işin adeta hamallığını yaptığını savunan sektör temsilcileri, şunları söyledi: “Artık mühendislik, müşavirlik hizmetlerinde etkin olmalıyız. Yurt dışında şartnameyi yazan ihaleyi alıyor. Projeleri daha baştan yakalayıp, işin katma değerli kısmını üstlenmemiz lazım. Devlet destekleri de mimarlık, müşavirlik hizmetlerini geliştirecek şekilde uygulanırsa Türkiye'nin bu alandaki payı artacaktır.”

AFRİKA PROJELERİ

Sektör temsilcileri, Akdeniz'in güney kıyısındaki ülkelerin ve Ortadoğu'nun yanı sıra artık Afrika'nın diğer ülkelerine daha fazla ilgi gösterilmesi gerektiğini vurguladı. Katılımcılar, Afrika'daki imar projelerinin takip edilmesinin bu kitadaki büyük potansiyelden faydalanmak için önemli olduğunu belirtti.

Azerbaycan'daki fırsatı kaçırmayalım

Toplantıda dikkat çekilen bir diğer ülke ise Azerbaycan oldu. Karabağ'ın işgalden kurtuluşunun birinci yıl dönümünde bölgedeki şehirlerin yeniden imarı için yeni fırsatlar oluştuğuna dikkat çekildi. Bu bölgenin, ikili ilişkilerin olumlu etkisiyle de önemli bir potansiyel barındırdığı ifade edildi.

Emlakçıların süresi 31 Aralık'ta doluyor

Taşınmaz ticareti hakkındaki yönetmelik gereği, yetki belgesi almış emlak işletmeleri ile sözleşmeli işletmelerin, en az 100 saatlik eğitim belgelerini Taşınmaz Ticareti Bilgi Sistemi'ne (TTBS) 31 Aralık'a kadar yüklemeleri gerekiyor. Aksi halde işletmelerin yetki belgeleri iptal edilecek.

Yapı denetim için esneklik talebi

Beton numune kontrolü için gelen yapı denetim firması görevlilerinin dağıtımıyla ilgili problemler inşaat projelerini geciktiriyor. Yapı denetimi için gelecek görevlinin, İstanbul'un karşı yakasından atandığına dikkat çeken sektör mensupları, “Suistimalin önlenmesi için böyle bir uygulama var, ancak bu durum işlerimize engel oluyor. Yapı denetimcinin şehrin diğer ucundaki şantiyeye gelmesinde problem yaşıyor. Belirlenen saatte beton gelecek, ancak denetimci gelemeyecek. Bu durumda beton döküm işi iptal demek. Bu sebeple inşaatın günlerce durduğu oluyor. Dolayısıyla yapı denetim firmaları daha yakın çevreden, mümkünse İstanbul'da bölge bölge çok daha fazla noktadan atanmalı. Bu konuda esneklik getirilmeli” dedi.

Web Tapu'da günde 10 bin işlem

Günde yaklaşık 10 bin işlem yapılan Web Tapu platformunu kullananların sayısı iki yılda 5 milyona ulaştı. Geçen yıl tapu satış işlemlerinin 4 kattan fazla arttığı Web Tapu sistemi İTO üyelerine tanıtıldı.

BARIŞ CABACI

WEB Tapu platformu, tapu işlemlerindeki uzun süreçleri azaltmak ve sadeleştirmek için 2019 yılında hayata geçirildi. Covid-19 salgınıyla da sistem daha sık kullanılmaya başladı. Basit ve pratik çözümler üreten platforma kayıtlı olan kullanıcı sayısı, iki yıl içinde 25 kat artarak 5 milyona yükseldi. Günde yaklaşık 10 bin işlem gerçekleştirilen Web Tapu sisteminde, yapılan satışlar ise geçen yıla göre 4 kattan fazla artarak 1 milyon 400 bini geçti.

2021'in ilk 10 ayında toplam harç gelirlerinin yüzde 52'sinin tapu harçlarından oluşması da gayrimenkul yatırımlarının hâlâ bir numaralı yatırım aracı olarak görüldüğünü gösteriyor. Her geçen gün mevzuata, yerli ve yabancı yatırımcıya uygun güncellemeler yapan Web Tapu sistemini, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü Tapu Dairesi Başkanı Hasan Çelik ve Tapu Dairesi Uzmanı Saadetin Tanas, İTO üyelerine anlattı. Toplantıya, İTO Meclis Üyesi İbrahim Bozan ve Mustafa Hakan Özelmacı da katıldı.



Sistemin avantajları

Kimler kullanabiliyor?

- Vatandaşlar (bireysel girişle)
- Emlakçılar
- Değerleme uzmanları
- Kamu kurumları
- Şirket temsilcileri

- webtapu.tkgm.gov.tr adresinden ya da ALO 181'den sisteme erişiliyor.
- Oluşturulacak bir hesaba ya da e-devlet bilgileriyle sisteme giriş yapılıyor.
- Başvuru yap seçeneklerinden 46 adet tapu işlemi için (satış, bağış, intikal vb.) elektronik ortamda başvuru yapılabilir.
- Harçlar ödenebilir.
- Taşınmaza ait konum ve görüntülere ulaşılabilir.
- Taşınmaz sahipleri sistemde emlakçılara yetki verebilir.
- Yapılan işlemlerden sonra sadece imza için Tapu ve Kadastro Müdürlüklerine gidilmesi gerekiyor.



Şirketlerde finansal tablo denetimi

1. Türk Ticaret Kanunu'nun 397'nci maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca denetime tabi olan anonim şirketlerin ve şirketler topluluğunun finansal tabloları denetçi tarafından Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumunca yayımlanan uluslararası denetim standartlarıyla uyumlu Türkiye Denetim Standartları'na göre denetlenir. Yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgilerin, denetlenen finansal tablolar ile tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtmadığı da denetim kapsamı içindedir.

2. Denetime tabi olanlar, hazırlanmış olan finansal tabloların denetimden geçip geçmediğini, denetimden geçmiş ise denetçi görüşünü ilgili finansal tablonun başlığında açıkça belirtmek zorundadır. Bu hüküm, yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu için de uygulanır. Denetime tabi olduğu halde denetletirilmemiş finansal tablolar ile yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu düzenlenmemiş hükmündedir.

3. Şirketin ve topluluğun finansal tabloları ile yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu denetleme raporunun sunulmasından sonra değiştirilmişse ve/veya değiştirilmesi söz konusu ise ve değişiklik denetleme raporlarını etkileyecek nitelikteyse, finansal tablolar ile yukarıda birinci fıkra çerçevesinde yönetimce yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu yeniden denetlenir. Yeniden denetleme ve bunun sonucu, raporda özel olarak açıklanır. Denetçi görüşünde de yeniden denetlemeyi yansıtan uygun eklere yer verilir.

4. 398'inci madde kapsamında denetime tabi olacak şirketler Cumhurbaşkanınca belirlenmektedir.

5. Dördüncü fıkra kapsamında dışında kalan şirketler ile 4572 sayılı kanun kapsamındaki kooperatifler ve bunların bağımsız denetime tabi olmayan üst kuruluşları, bu fıkra hükümlerine göre denetlenmektedir. Denetime ilişkin usul ve esaslar ile bu fıkra uyarınca denetim yapacak denetçilerin niteliklerine, uyacakları etik ilkelere, görev ve yetkilerine, seçilmelerine, görevden alınmalarına veya ayrılmalarına; denetimin ve denetim raporlarının içeriğine ve raporun genel kurula sunulmasına ilişkin hususlar Cumhurbaşkanınca çıkarılacak yönetmeliklerle düzenlenir. Kanunun denetçinin sorumluluğuna ilişkin hükümleri, bu fıkra uyarınca denetim yapacak denetçilere de kıyasen uygulanır.

Yukarıda; beşinci fıkra kapsamında denetime tabi olduğu halde söz konusu denetimi yaptırmayanların finansal tabloları ve yönetim kurulu yıllık faaliyet raporu düzenlenmemiş hükmündedir.

Şirketin ve topluluğun finansal tabloları ile yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporunun denetimi, envanterin, muhasebenin ve Türkiye Denetim Standartları'nın öngördüğü ölçüde iç denetimin bu bölüm hükümleri anlamında 378'inci madde uyarınca verilen raporların ve 397'nci maddenin birinci fıkrası çerçevesinde yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporunun denetimidir. Bu denetim Türkiye Muhasebe Standartları'na, kanuna ve esas sözleşmenin finansal tablolara ilişkin hükümlerine uyulup uyulmadığının incelenmesini de kapsar. Denetleme Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu'nun belirlediği esaslar bağlamında, denetçilik mesleğinin gerekleriyle, etiğine uygun bir şekilde özenle gerçekleştirilir. Denetleme, şirketin ve topluluğun mal varlıksal ve finansal durumunun dürüst resim ilkesine uygun olarak yansıtıp yansıtmadığını, yansıtma aşamasında hata yapılmışsa sebeplerini dürüstçe belirtilecek şekilde yapılır.

Komite yönetim kuruluna her iki ayda bir vereceği raporla da durumu değerlendirir, varsa tehlikelere işaret eder, çareleri gösterir. Rapor, denetçiye de gönderilir.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yarı 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 AITTİR. 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 Şirkeci Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 26.11.2021

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00

Bakan Karaismailoğlu, Teknopark İstanbul'da

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Teknopark İstanbul'u ziyaret etti. Karaismailoğlu, Teknopark İstanbul bünyesinde yer alan, yapay zeka sistemlerinden gemi tasarımına kadar farklı alanlarda teknoloji geliştiren şirketlerin sunumlarını dinledi.

Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation'ı da ziyaret eden Bakan Karaismailoğlu, merkezde yer alan birçok teknoloji girişimine dair yetkililer tarafından bilgilendirildi.

Bakan Karaismailoğlu'na ziyaretinde; Teknopark İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Metin Yerebakan, İstanbul Ticaret Odası Başkanı ve Teknopark İstanbul Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şekib Avdagiç ile Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu eşlik etti.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Teknopark İstanbul'da yapay zeka sistemlerinden gemi tasarımına kadar farklı alanlarda teknoloji geliştiren şirketlerin sunumlarını dinledi.



Faiz ve kur üzerinden HESABI OLANLARA imkan vermemeliyiz

✓ İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin potansiyeline güvendiklerini belirterek, "Türkiye ekonomisinin kur-faiz gibi iki parametreye hapsedilmesine müsaade etmiyoruz" dedi.

✓ "Daha önce vurguladığımız gibi tartışmalar faiz-kur ekseninden uzaklaştı" diyen Avdagiç, hedefi, faiz ve kur üzerinden hesap görmek olanlara imkan verilmemesi gerektiğini söyledi.

✓ Başkan Avdagiç, "Dünya ihracatındaki payımızın yüzde 1'i, ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 90'ları geçtiği bu dönemde kur atakları manipülatiftir" diye konuştu.

TEXWORLD PARIS 2022

Paris - Fransa
7 - 9 Şubat 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEXWORLD PARIS 2022 İLE TEKSTİL DÜNYASININ KALBİNDE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN TEXWORLD?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- 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'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BEDELİ

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 9.120 TL/m²



Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 6117 / 0212 455 65 83 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 386 92 66
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin potansiyeline güvendiklerini belirterek, "Türkiye ekonomisinin kur-faiz gibi iki parametreye hapsedilmesine müsaade etmiyoruz. Daha önce vurguladığımız gibi tartışmalar, faiz-kur ekseninden uzaklaştı. Hedefi, faiz ve kur üzerinden hesap görmek olanlara imkan vermemeliyiz" ifadelerini kullandı.

KUR ATAĞI MANİPÜLATİF

Avdagiç, sosyal medya hesabından yaptığı açıklamada, Türkiye ekonomisinin hassas bir dönemden geçtiğini, bu süreçten hükümet, özel

sektör ve halkın el ele vererek başarıyla çıkacaklarını söyledi. Avdagiç, "Dünya ihracatındaki payımızın yüzde 1'i, ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 90'ları geçtiği bu dönemde kur atakları manipülatiftir" dedi.

Türkiye'nin yeni kalkınma modelinin 'üretim' üzerine inşa edildiğini kaydeden Avdagiç, "Türk reel sektörü gücünü üretimden, yatırımdan, ihracattan almaktadır. Türkiye ekonomisinin çıpası üretimdir, yatırımdır, kısır bir döngüye mahkum edilemez" diye konuştu.

DAHA ÇOK ÜRETECEĞİZ

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç,

şunları söyledi:

"Pandemi sonrasında en iyi çıkışı yapacak ülke olma fırsatını kaçırmamalıyız. Bizler üretmeye devam edeceğiz. Ekonomiyi kuşatmak isteyenlere daha çok üreterek cevap vereceğiz. Özellikle çalışanlarımıza enflasyonun üzerinde ücret artışıyla, dayanışma içinde sahip çıkacağız. Daha önce ifade ettiğimiz gibi devlet, reel sektör ve bankalarla beraber, önümüzdeki küresel fırsatlara odaklanmalıyız. Bu dönemde piyasa yapıcılarının iş dünyası ile aktif iletişim içinde olması ve kısa vadede üretimi kolaylaştıracak tedbirler alınması yerinde olacaktır."

Londra lisanslı depolar yeniden açılma arayışında

Türkiye’de bulunan iki lisanslı deposunu geçtiğimiz yıllarda kapatmak durumunda kalan Londra Metal Borsası (LME), yeniden açılma arayışında. İTO, Ticaret Bakanlığı Lisanslı Depolama Dairesi ile LME lisanslı depoların Türkiye’de yeniden aktif hale getirilebilmesi için neler yapılması gerektiğine dair bir toplantı düzenledi. Depoların yeniden açılmasıyla Türkiye’nin metalde de merkez olacağı belirtiliyor.

BARIŞ CABACI

ENDÜSTRİYEL metal ticaretinde dünyanın en önemli borsalarından biri olan Londra Metal Borsası (LME), 1887’den beri vadeli metal işlemlerinin gerçekleştirilmesini sağlıyor. LME’ye bağlı lisanslı depolar sayesinde alıcılar ve satıcılar rahat bir şekilde bir araya gelebiliyor, stok bilgisi edinebiliyor ve ticaretin her adımı kayıt altına alınıyor.

İTO’DA GÜNDEM LME

Metal fiyatlarının düşmesi veya artması riskine karşı fiyat korumasının yanında katma değeri yüksek ürün satışı ve dünyadaki metal fiyatlarını belirleyen LME, 2021 itibarıyla ABD, Avrupa ve Asya olmak üzere 33 lokasyonda depo sayısını 635’e yükseltti. Yaklaşık 3 milyar ton işlem hacmi, 9 trilyon dolar ciroya ulaşan LME’nin, 2008’de Türkiye’de iki lisanslı deposu bulunuyordu. Fakat mevzuatın uygun olmamasından dolayı bu depolar kapatıldı. Bu nedenle İstanbul Ticaret Odası, Ticaret Bakanlığı Lisanslı Depolama Dairesi ile LME lisanslı depoların Türkiye’de yeniden aktif hale getirilebilmesi için neler yapılması gerektiğine dair online bir toplantı düzenledi.

ÖRNEK TARIM SEKTÖRÜ

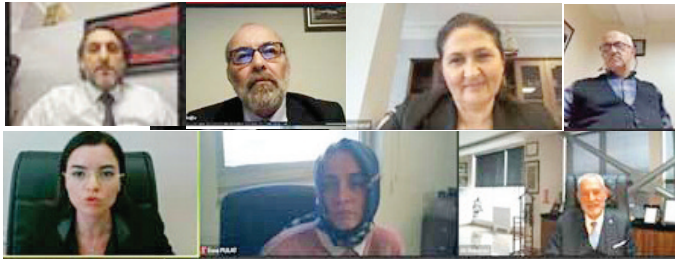
Toplantının açılışında konuşan Ticaret Bakanlığı Lisanslı Depoculuk Dairesi Başkanı Bahar Emre Eroğlu, tarım sektöründe uygulanan lisanslı depoculuk sisteminin tüm sektörlerde yaygınlaştırılması gerektiğini, bu yüzden tüm sektörlerden görüş alarak çalıştıklarını belirtti. Eroğlu, konu hakkında şunları söyledi: “Tarımda uygulanan lisanslı depoculuk sistemi hem ticareti kayıt altına alıyor hem ürünlerin stok bilgisini veriyor hem de fiyat dengesini korumaya yardımcı oluyor. Bu yüzden tarım dışındaki sektörlerde de depoculuk sistemini ve ürün ihtisas borsalarını yaygınlaştıracakız. Öncelikle ulusal piyasada gerçekleştirmek istediğimiz bu depoculuk sistemini uluslararası piyasaya da açmak istiyoruz. LME lisanslı depolarının da yeniden açılması için birlikte çalışarak, gerekli mevzuatı inceleyerek, neler yapılması gerekiyor onun üzerine çalışarak bir yere varabiliriz. Birçok sektörde kullanılan metal ürünlerin Türkiye pazarından alıcılara dağılması, herkesin kârına olacak. Tedarikte yaşanacak sıkıntılar ve oynaklıkları depoculuk sistemi çözebilir.”

LOJİSTİK MERKEZ

LME lisanslı depoların Türkiye’de yeniden açılmasının elzem olduğunu söyleyen sektör temsilcileri, şu konulara değindi: “Rusya, Kazakistan, Özbekistan, İran, Türkmenistan, Azerbaycan endüstriyel metal üretiminin en yüksek olduğu ülkelerken, Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeler ise bu ürünleri en fazla satın alan ülkeler. Türkiye, hem üretime hem de tüketime yakın ülkeler arasında köprü oluyor fakat faydalanamıyor. Sadece depoculuk hizmetinden dolayı kazançlı çıkabiliyoruz. Ayrıca rakibimiz de endüstriyel metalleri bu depolara koyuyor ve buradan işlem görmesini sağlıyor. Dünyada tüm ürünler bazında stoklamaya gidiliyor. Stoklamalar, ülkelerdeki volatiliteden ve belirsizliklerden kaynaklanıyor. Serbest bölge kapsamındaki bu depolar sayesinde firmalar stok maliyetini, nakliye vb. maliyetleri kesinlikle düşürecek.”

KAYIT İÇİN GEREKLİ

LME lisanslı depolar sayesinde, lojistikçiler, antrepocular, finans sektörü ve sanayi sektörünün de kazanacağını söyleyen sektör mensupları, “Depoların kapanmasına neden olan en büyük etkenlerden biri de hisse senedi alımlarında, teslim alınmayan ürünlerden KDV alınması. Bu ve bunun gibi mevzuat değişiklikleriyle LME’ye ait depolar Türkiye’de yeniden açılabilir. LME’nin de bu yönde istekleri var. Depoların açılmasıyla metalin merkezi Türkiye olabilir, bunu değerlendirelim. Ayrıca Ticaret Bakanlığı’na bağlı olacak ulusal lisanslı depoların sektörlerde yaygınlaşmasıyla emtialardaki fiyat belirsizliği en aza iner” dedi.



Toplantıya kimler katıldı?

Toplantıya Ticaret Bakanlığı Lisanslı Depoculuk Dairesi Başkanı Bahar Emre Eroğlu, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi, Döküm ve Metal İşleme Meslek Komitesi ve Mali Müşavirlik Meslek Komitesi Üyeleri ile Bakanlık yetkilileri katıldı.

LME’de işlem gören emtialar

Alüminyum, bakır, çinko, nikel, kurşun, kalay, çelik ve alüminyum alaşımları

Tarımda hangi ürünlerde depoculuk var?

Hububat, baklagiller, yağlı tohumlar, pamuk, fındık, zeytin, zeytinyağı, kuru kayısı ve antepfıstığı

BAUMA CTT RUSSIA 2022

Moskova / Rusya Federasyonu
24 - 27 MAYIS 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DOĞU AVRUPA VE KUZAY ASYA’NIN ÖNDE GELEN İNŞAAT PLATFORMU, RUSYA’NIN EN BÜYÜK İNŞAAT FUARI BAUMA CTT RUSYA’DA BULUŞALIM!

BAUMA CTT RUSSIA

- 55.000 m² sergileme alanı
- 19 ülkeden 603 katılımcı
- 55 ülkeden ve Rusya’nın 71 bölgesinden 22.726 ziyaretçi
- 22. kez düzenlenecek Rusya’nın en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemlerine ilişkin dosya masrafı ve bilgilendirme

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 12 m ²
Katılım bedeli	: 6.720 TL/m ²



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Akif Gönüllü / Çağrı Oluç / İdil Aslantaş

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 05 / 0212 455 61 13
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal



Gelişen ekonomilerin enflasyonla imtihanı

Koronavirüs salgınının tetiklediği şok dalgası, küresel ekonominin kıyılarını dövmeye başladığında dünya için enflasyon öncelikli bir mesele değildi. Sadece gelişmiş ülkeler değil, gelişen ülkelerde de enflasyon düşük seviyelerdeydi. Salgından önce Arjantin ve Türkiye gibi sadece birkaç gelişen ülke çift haneli enflasyonla boğuşuyordu. Bu genel resim son bir yıl içerisinde değişti. Enflasyon, tüm dünyada tırmanışa geçti.

20-30 yılın en yüksek seviyesi

Gelişmiş ülkeler büyük sıkıntı içerisinde. Onlar için enflasyon son 20-30 yılın en yüksek seviyelerinde. Ama artan enflasyon, hiç kuşkusuz gelişen ülkeleri daha fazla zorluyor. Gelişen ülkeler, enflasyon baskısını gelişmiş ülkeler gibi sadece hammadde, enerji ve taşımacılık maliyetleri ve artan talep cephelerinde yaşamıyorlar. Döviz kuru geçişkenlik etkisi de gelişen ekonomileri fazlasıyla zorluyor. Arz, talep ve kur etkilerinin aynı anda devrede olması enflasyonla mücadeleyi zorlaştırıyor.

Brezilya, Rusya, Meksika, Güney Afrika, Polonya, Macaristan, Şili ve Peru gibi gelişen ülkelerin merkez bankaları, artan enflasyon rakamları karşısında para politikasında sıkılaşmaya gittiler. Politika faiz oranları artırıldı. Faiz artışının, arz/ maliyet yönlü enflasyona karşı çare olmayacağını herkes bilir. Faizleri yükselterek üretim maliyetlerini aşağıya çekemezsiniz. Bu arada faiz artışlarının talep yönlü enflasyonu düşürmede de her zaman işe yarayacağının bir garantisi yok. İnsanların ekonomik davranışlarını para politikası araçlarıyla yönlendirebilmek, iktisada giriş kitaplarında yazdığı kadar kolay olmuyor. Özellikle gelişen ülkelerde faizler arttığı zaman insanlar hemen tüketimden vazgeçip tasarrufa yönelmeyebiliyorlar.

Merkez bankaları faizleri neden artırıyor

Peki, o zaman gelişen ülke merkez bankaları faizleri neden artırıyor? Toplumsal refahı düşünen hiç kimse normal şartlarda faizlerin yükselmesini istemez. Faiz, ekonomideki kaynak dağılımını bozan bir faktördür. Yüksek faiz oranları, ekonomi üzerinde yıkıcı problemlere neden olabiliyor. Hatta negatif reel faizin dahi ekonomik dinamizmin altını oyduğuna dair bilimsel çalışmalar mevcut. Yani faizin her türlü başa bela. Ancak, eğer ekonominiz krediye bağımlı bir yapıdaysa ve küresel piyasalara entegreyseniz, artan enflasyon karşısında parasal sıkılaşmaya gitmek gerekebiliyor. Merkez bankaları faiz silahıyla daha çok finans piyasalarına, reel sektöre ve hanelere enflasyonla mücadele ettiklerine yönelik sinyal göndererek, enflasyon beklentilerinin kötüleşmesinin önüne geçmeyi hedefliyorlar. Parasal sıkılaşma ile mevcut tüketim harcamalarından ziyade en azından kredi kanalı üzerinden gelecekteki tüketim harcamalarına belli oranlarda etki edilmeye çalışılıyor.

Her politika tercihinin artıları ve eksileri vardır. Gelişen ülkelerin parasal sıkılaşmayı tercih etmeleri, kendilerini enflasyon ve finansal istikrar açısından rahatlatabilir. Bu tercih, bir taraftan da kısa vadeli büyümeden ve istihdam artışından feragat etmek anlamına gelir. Ama eğer para ve maliye politikaları rasyonel ve koordineli biçimde uygulanabilirse, düşen enflasyon ve rahatlayan finansal koşullar, uzun vadede büyüme ve istihdamı destekleyebilir.

Emtiada dengelenme için umut yeni yılda

○ Emtia fiyatlarında son yıllarda yaşanan yükseliş, pandeminin getirdiği zorluklarla birlikte küresel ekonomiyi zorlamaya devam ediyor. Pandemi nedeniyle tedarik zincirindeki halkaların aşınması, emtiadaki arz sorunuyla birleşince fiyatlar daha hızlı yükselmeye başladı.

○ Uzmanlar, 2022'nin ikinci çeyreğinden itibaren emtia fiyatlarında rahatlama öngörüsünde bulunuyor. Buna gerekçe olarak da fiyat artışlarının zirveyi görmesi, tüketici talebinin azalması ve tedarik zincirinde dengelerin-rollerin yeniden belirlenmesi gösteriliyor.



Müge BİBER



DÜNYA genelindeki pandemi, birçok ülkede üretimin yavaşlamasına, hatta bazı sektörlerde durmasına neden oldu. Aşılamanın yaygınlaşması ve kısıtlamaların gevşetilmesi ile küresel üretim normale dönerken; bu kez tedarik zincirindeki halkalar gevşedi. Hammadde arzında ve lojistikte sıkıntılar yaşanmaya başladı. Navlun yükseldi. Pandemi döneminde artan enerji ve hammadde fiyatları, limanlardaki yoğunluk, lojistik sektöründe çalışan eleman yetersizliği, tedarik zincirindeki sıkıntılar sektörleri zora soktu. Bu gelişmeler Türkiye'de de etkisini gösteriyor. 2021 biterken, normalleşme adımları sonrası ertelenen talebin harekete geçmesi ile birlikte enerji başta olmak üzere, küresel emtia fiyatları daha da artmaya devam ediyor. Uzmanlar, bu artışın rahatlayacağı tarih olarak 2022'nin birinci ve ikinci çeyreğine işaret ediyor.

ENERJİ İKİNCİ ÇEYREKTE

Dünya Bankası'nın Emtia Piyasaları Görünüm Raporu'na göre, enerji fiyatlarının ortalama yüzde 80'in üzerinde artışla yılı kapatması bekleniyor. Raporda, yüksek enerji fiyatları nedeniyle gelişmekte olan ülkelerin enflasyon riskiyle karşı karşıya kalacağı uyarısına da yer verildi. Enerji fiyatlarının arz kısıtları hafifledikçe 2022'nin ikinci yarısından itibaren düşmeye başlayacağı tahmin ediliyor.

AZALIŞ BEKLENTİSİ

Enerji emtia fiyat endeksinin yeni yılda yüzde 2.3 oranında artacağı beklenildiğine dikkat çekilen raporda, enerji dışı emtia fiyat endeksinin ise yüzde 2.3 azalacağı tahminine yer verildi. Metal ve mineral fiyat endeksinin de bu yıl geçen yıla göre yüzde 48.5 artacağı, yeni yılda ise yüzde 5 azalacağı tahmin ediliyor. Tarımsal ürünlerin fiyat endeksinin de bu yıl yüzde 22 artması beklenirken, gelecek yıl yüzde 1.4'lük azalma tahmini aktarıldı.

BALTİK ENDEKSİ DÜŞTÜ

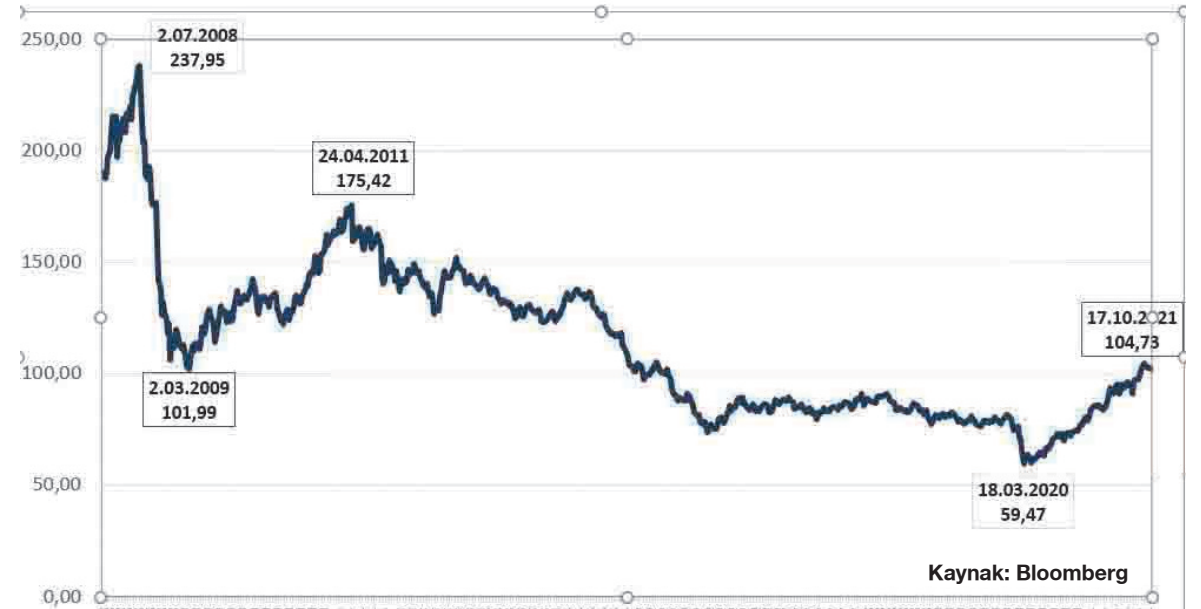
Uluslararası taşımacılık ve navlun fiyatlarını ölçen Baltık Kuru Yük Endeksi, uluslararası ticaretin seyrini izlemek açısından büyük önem taşıyor. Baltık Kuru Yük Endeksi, ekim ayında 2008'den bu yana en yüksek

düzeyi gördükten sonra sadece bir ay içinde yüzde 50'nin üzerinde düşüş kaydetti. 7 Ekim itibarıyla 5.650 düzeyi ile 13 yılın zirvesini gören kuru yük endeksi, 5 Kasım itibarıyla 2.715 düzeyine kadar geriledi. Endeks, 15 Kasım itibarıyla 2 bin 759 düzeyinde. Uzmanlara göre Baltık Kuru Yük Endeksi'ndeki düşüşün ana nedeni, talepteki yavaşlama ama Çin'in kömür ithalatındaki düşüş ve kömür piyasasına yaptığı müdahaleler de endekste etkili.

İKLİM FAKTÖRÜ

Uzmanlara göre, tedarikte 2022 yılının ilk yarısında mevcut sıkıntıların sürmesi beklenirken, yılın ikinci yarısından itibaren navlun fiyatları, konteyner sıkışıklığı, üretim tesislerinde işgücü açığı ve girdi tedariki gibi sorunların azalmaya başlayacağı öngörülmüyor. Yüksek enerji fiyatlarının da normalleşmeye başlayacağını belirten uzmanlar, 2022 yılında iklim değişimi ve kuraklığın olumsuz etkileri ile yeşil ekonomiye geçiş amaçlı dönüşümün etkilerinin emtiaların bir bölümünde fiyat artışlarının devam etmesine yol açacağına işaret ediyor.

EMTİA ENDEKSİ (2008-2021)



2008 krizinin etkisiyle talebin kesilmesi, emtia fiyatlarında düşüşe neden olmuştur. Krizin etkileri geçtikçe fiyatlarda 2011 yılına kadar yükseliş trendi, 2020 yılına kadar da düşüş kaydedildi. 2020'den günümüze kadar da fiyatlar hızla tırmandı.

Arz sıkıntısına yol açan nedenler

- Salgının patlak vermesinin hemen ardından bazı ülkelerin hammadde stoklaması ve kritik hammaddelerin ihracatını zorlaştıran politikalar uygulamaları.
- Otomotiv sektöründe yaşanan çip krizi.
- ABD'de salgın sonrası çalışma hayatına dönmekte kararsız kalanların neden olduğu işgücü kıtlığı.
- Karantinadan dolayı bazı büyük limanların kapalı kalması ve küresel ticaretin yeniden hareketlenmesi sonucunda uluslararası taşımacılık maliyetlerinin artması.
- Kuraklıktan dolayı küresel ölçekte tarımsal rekoltenin azalması.
- İngiltere'de baş gösteren TIR şoförü açığı.
- Kömür, doğalgaz ve petrol fiyatlarının artması.



Sancılı geçiş dönemi

Uluslararası emtia fiyatlarının bulunduğu seviyeler, enerji görünümü üzerinde risk oluşturuyor. Son dönemde uluslararası enerji piyasalarında kömür ve doğalgaz fiyatlarında da artış devam ediyor. Doğalgaz arzında yaşanan eksikliği küresel enerji krizini tetiklediğine dikkat çeken The London Energy Club Başkanı Mehmet Ögütçü, petrolde son bir yılda yüzde 100'ü aşan fiyatlar gibi kömürde de benzer bir durum yaşandığını söyledi. Ögütçü, "Doğalgazda yaşanan kriz, petrol talebini de etkiliyor, küresel enerji krizini de tetikliyor. Fosil yakıtlardan daha yeşil bir enerjiye geçiş süreci, ne yazık ki sanıldığı kadar yumuşak olmayacak. Oldukça sancılı bir dönem içerisindeyiz. Benim tahminim, nisan-mayıs ayına kadar bu çetin kış koşulları ve dramatik enerji krizleri devam edecek. Daha sonra krizin nispi bir durgunluğa girmesine bekliyorum" dedi.



Emtia yeni yılda ayrışacak

Ekonomist Dr. Can Fuat Gürlesel'in İstanbul Ticaret'e yaptığı açıklamaya göre, küresel ölçekte emtia fiyatlarındaki artış birçok nedenden kaynaklanıyor. Emtia fiyatlarının bu nedenlerle yaşanacak gelişmelere bağlı olarak hareket edeceğine dikkat çeken Dr. Gürlesel, "Öncelikle tüketicilerin kuvvetli mal talebi devam ediyor. Buna bağlı olarak da üretim iştahı sürüyor. Muhtemelen 2022 yılının ilk çeyreğinde tüketici talebi durağanlaşsa dahi yılın özellikle ikinci yarısında tüketim yine kuvvetli olacak. Emtia talebi tüketimdeki büyümeye bağlı olarak yüksek kalacak" dedi. Bu beklentiler çerçevesinde



emtia fiyatlarının en yüksek seviyelerine yaklaşımsı gibi göründüğünü söyleyen Dr. Can Fuat Gürlesel, şöyle devam etti: "Tedarik ve arz kaynaklı fiyat artışı yaşanan özellikle metal fiyatları, muhtemelen 2022'nin ikinci yarısında bugünkü zirvelerinden gerileyecek. Endüstriyel hammaddeler ile gıda fiyatlarında artışlar sürcek. Yine yeşil dönüşüm nedeniyle talep artışı yaşanacak bakır ve magnezyum gibi metaller ile lityum vb. kritik metallerin fiyatlarında artışlar devam edecek. 2022 yılı, emtia fiyatlarının ayrışma göstererek hareket edeceği bir yıl olacak."

2022 ilk çeyrekten sonra fiyatlarda denge beklentisi

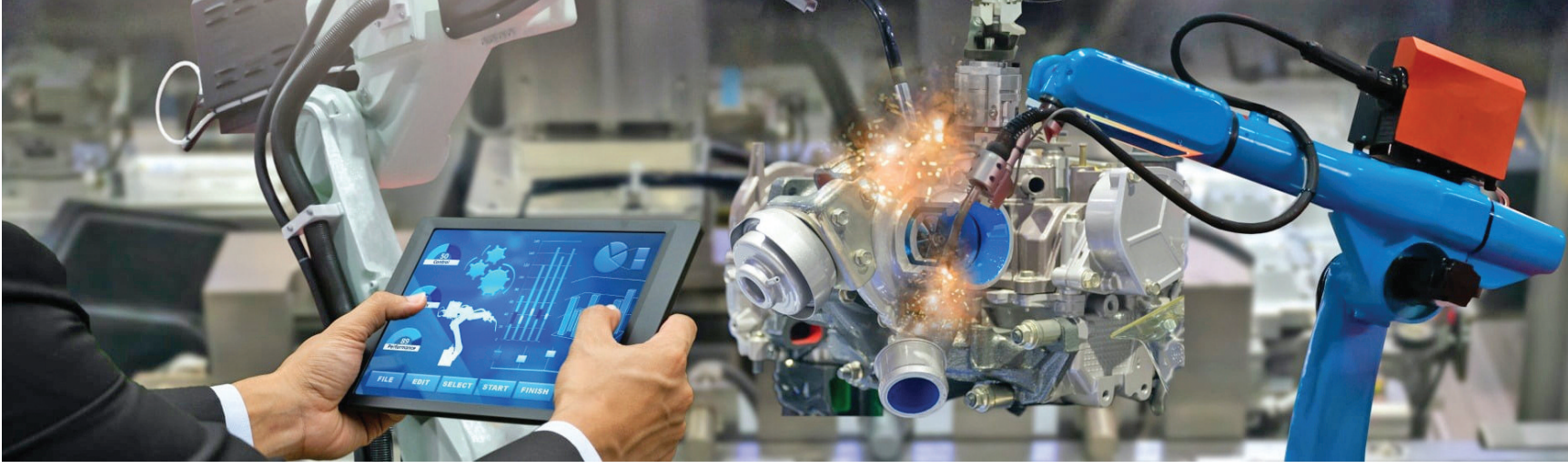


İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Arif Yavuz, İstanbul Ticaret'e yaptığı açıklamada, arz ve talep dengesi oluşana kadar fiyatların artmaya devam

edeceğini belirtti. Prof. Dr. Yavuz, "Bu dengenin oluşumu, arzın ve üretimin artmasına bağlı. Biz, arzın kasıtlı olarak tutulduğunu düşünüyoruz. Fiyatların artmaya devam edeceğini

öngörüyoruz. 2022'nin ilk çeyreğinden sonra fiyatların süratli olarak geri geleceğini ve normal ortalama seviyelerde denge oluşacağını tahmin ediyoruz" dedi.

Proje KOBİ'den



hibe devletten



En büyük enerji kaynaklarından biri haline gelen enerji verimliliği projelerinde KOBİ'lerin devletten önemli oranda hibe desteği alma imkanı var. KOBİ'ler, Gönüllü Anlaşma modeli ile enerji giderinin yüzde 30'unu hibe desteği olarak da alabiliyor. Ayrıca Türkiye'nin her yerindeki imalat sanayicileri, enerji verimliliği yatırımlarında 5. Bölge Teşvikleri'nden faydalanabiliyor.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerine göre, Türkiye'de son 4 yılda enerji verimliliği için 4.8 milyar dolarlık yatırım yapıldı. Buna karşılık toplam 1.2 milyar dolarlık tasarruf



sağlandı. 2020 yılı özelinde ise 635 milyon dolarlık enerji verimliliği yatırımı yapıldı ve 158 milyon dolarlık tasarruf elde edildi. 2017-2023 yıllarını kapsayan Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı kapsamında, bina ve hizmetler, enerji, ulaştırma, sanayi ve teknoloji, tarım ve yatay konular olmak üzere toplam 6 kategoride tanımlanan 55 eylem ile 2023 yılında Türkiye'nin birincil enerji tüketiminin yüzde 14 azaltılması hedefleniyor. 2033 yılına kadar sağlanması beklenen tasarrufların karşılığı ise 30.2 milyar dolar seviyesinde.

POTANSİYEL YÜKSEK

Sektörlerin enerji verimliliği konusundaki farkındalığını artırma çalışmalarına da devam eden İstanbul Ticaret Odası, 'İşletmelerde Enerji Verimliliği' başlıklı webinar düzenledi. Enerji verimliliğindeki çalışmaların özellikle 2000'lerden sonra hız kazandığını belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, Türkiye'nin enerji ithalatı hakkında şu bilgileri verdi: "2020 yılında, Türkiye'nin toplam 219.5 milyar dolarlık ithalatı içinde en büyük paya sahip olan enerji ithalatı, bir önceki yıla göre yüzde 30.7 azalarak 28.9 milyar dolara geriledi. Net enerji ithalatımız ise yüzde 27.3 iyileşerek, 24.2 milyar dolar oldu."

Son dönemde yapılan yasal ve kamusal düzenlemeler sonucunda enerji verimliliğinde belli bir mesafe alındığını vurgulayan Salman, bu konudaki potansiyelden henüz tam anlamıyla yararlanılmadığına da dikkat çekti.

İLK ADIM NE OLMALI?

Endüstriyel tesislerde ve ticari binalarda enerji verimliliği için ilk yapılması gerekenin enerji etüdü olduğunu kaydeden VAT Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ Karataş, şöyle konuştu: "Her türlü ekipmanla ilgili ne kadar enerji verimliliği potansiyeli çıkartılabileceğini göz önüne getirebilecek ve bir yol haritası çıkartacak süreçten bahsediyoruz. Enerji etüdü için öncelikle bir planlama toplantısının yapılması gerekir. Çünkü rehber olacak verilere ihtiyaç var. Enerji verimliliği yatırımları, devlet desteği yanında bir yıldan daha bir kısa sürede kendini amorti edebiliyor. Enerji verimliliği ile Yeşil Mutabakat artık birlikte karşımıza çıkacak. Böylece sınırda karbon vergisi konusunda da önlem almış oluyorsunuz, maliyetinizi azaltarak rekabet gücünüzü de artırıyorsunuz."

VAP ile yatırımın yüzde 30'u devletten

Verimlilik Artırıcı Proje (VAP) desteği ile devletin yüzde 30 hibe desteği sağladığını belirten Altuğ Karataş, şu bilgileri verdi: "KDV hariç 5 milyon liraya kadar yatırımlar VAP kapsamına girebiliyor, yüzde 30 net hibe desteği veriliyor. Mahsuplaşma değil, net hibe. Aynı anda 5 projeye başvurabiliyor. Teorik olarak enerji verimliliğinde 25 milyon liralık bir yatırım hakkı var. Yani 25 milyon liralık enerji verimliliği yatırımı yapan bir firma, 7.5 milyon lira hibe alabilir. Ayrıca projedeki yatırımın geri dönüş süresinin 5 yılın altında kalması gerekiyor."

TEVMOT Projesi

Sanayide elektrik motorlarında enerji verimliliği potansiyeline bakıldığında, verimsiz motorların tamamının yenilenmesi sonucu yıllık yaklaşık 34 milyar kilovatsaat elektrik tasarrufunun sağlanabileceğine dikkat çeken TEVMOT Proje Koordinatörü Gürsu Sezen Torun, şöyle konuştu: "Türkiye'de Enerji Verimli Motorların Teşvik Edilmesi (TEVMOT) Projesi, 2017-2022 dönemini kapsayan 5 yıllık bir projedir. Küresel Çevre Fonu (GEF) tarafından finanse ediliyor. TEVMOT Projesi, KOBİ'lerde enerji verimli motorların kullanılmasını destekliyor."

Yeni motora %75 hibe

TEVMOT Projesi'nde uygulanan finansal destek mekanizması konusunda ise Proje Koordinatörü Gürsu Sezen Torun, şu bilgileri verdi: "KOSGEB'in işletme geliştirme destek programı adı altında Enerji Verimli Motor Değişim Desteği paketi var. Bu paketi, TEVMOT Projesi'nde KOBİ'lerin yararlanması için oluşturduk. KOBİ başına 80 bin lira üst sınırlı (yerli malı belgesi olan motorlarda yüzde 75, bu belgeye sahip olmayan veya ithal motorlarda yüzde 60 hibe desteği) olarak belirlendi."

Gönüllü anlaşma ile yüzde 30 hibe

Enerji verimliliğinde desteklerden biri de Gönüllü Anlaşmalar. Bu destek modeli, bir endüstriyel işletmenin geçmiş 5 yıllık referans enerji yoğunluğuna göre anlaşma yapıldıktan sonraki 40 ayda enerji yoğunluğunu ortalama olarak en az yüzde 10 oranında azaltmayı taahhüt eden projeleri kapsıyor. İşletmelerin Gönüllü Anlaşma süresinde uyguladıkları Güneş Enerjisi Sistemi (GES) gibi yenilenebilir enerji üretim projelerinin ilk bir yılında elde edilen enerji miktarı, taahhüt edilen enerji yoğunluğu miktarından düşürülüyor. Gönüllü Anlaşma ile taahhüt ettiği yoğunluğu düşürebilen tesis, anlaşmanın yapıldığı yıla ait enerji giderinin yüzde 30'unu, 1 milyon lirayı geçmeyecek şekilde hibe destek olarak almaya hak kazanıyor.

5. Bölge Teşviki'nden yararlanma imkanı

Enerji verimliliği projeleri sayesinde İstanbul'daki imalat sanayi tesislerinin de 5. Bölge Teşvikleri'nden yararlanma imkanı var. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın vereceği proje onayına istinaden yıllık asgari 500 TEP (ton eşdeğer petrol) enerji tüketimi olan mevcut imalat sanayi tesislerinde gerçekleştirilecek yatırımlarda 5. Bölge Teşvikleri'nden faydalanılabiliyor. Faydalanılacak teşvikler, katma değer vergisi istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği, faiz desteği ve yatırım yeri tahsis şeklinde uygulanıyor. Enerji verimliliği yatırım projelerinin 5. Bölge Teşvikleri kapsamında değerlendirilmesini isteyen işletmelerin başvurularını Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na yapmaları gerekiyor.

Enerji performans sözleşmeleri ile bedava yatırım

Devletin verdiği hibe ve desteklerin dışında, işletmeler Enerji Performans Sözleşmesi modeliyle herhangi bir yatırım harcaması yapmadan enerji verimliliği projelerini gerçekleştirebiliyorlar. Projeyi, enerji verimliliği danışmanlık firması finanse ediyor. Gerekli ölçümler ile enerji verimliliği

sağlanacak noktalar tespit ediliyor ve proje maliyeti ile geri ödeme süresi hesaplanıyor. Sağlanan tasarrufu, sözleşme süresi boyunca enerji verimliliği danışmanlık firması alıyor. Sözleşme bitiminde sistem, enerji verimliliği danışmanlık firmasından işletmeye devrediliyor.

SIAL CANADA 2022

Montreal / Kanada
20 - 22 Nisan 2022

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR!

SIAL CANADA

- 25.000 m² katılım alanı
- 50 ülkeden 1200 katılımcı
- 60 ülkeden 25.000 üzeri ziyaretçi
- SIAL Markasının ayrıcalığı ile Amerika kıtasındaki profesyonellere doğrudan ulaşım
- Katılımcı firmaların %95 memnuniyeti

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- Odamızca hazırlanan katalogda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 8.800 TL / m²



Sibel Tayanc

Tel : 0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18

Çağrı Oluc

Tel : 0212 455 61 05
E-Posta : cagri.oluc@ito.org.tr
GSM : 0532 171 42 03

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



Covid'le 'Balkanlar'ın yeniden keşfi

Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) geçtiğimiz hafta yayınlanan 'Küresel Ticaret 2021 Raporu'nda öne çıkan önemli tespitlerden biri, küreselleşme olgusu üzerineydi. Uluslararası kuruluş, küreselleşmenin etkisi ile bilhassa dünyanın önde gelen ülkelerinden başlayarak, ekonomiler arasında artışı sürdüren, küresel tedarik zinciri üzerinden süregelen 'bağlanma' etkisinin, ülke ekonomileri arasında artmayı sürdüren yakın bağı bir nevi 'iki ucu keskin bıçak'a benzetiyor.

Yani, dünyanın önde gelen ekonomileri arasında 'küreselleşme'nin ekonomik kriz boyutunda 'bulaşıcılık etkisi'ni artırarak, ülke ekonomilerini savunmasız yakaladığı kadar; aynı ülkelerin ekonomik krizden çıkma becerisine, hızlı toparlanma performansına da aynı ölçüde etkili olduğuna da işaret ediyor.

DTÖ'nün raporu, bir ülkenin dış ticaret becerisinin, o ülkenin arz ve talep kaynaklarını çeşitlendirmesine imkan sağladığını, bu sayede o ülkenin kendine has arz ve talep şoklarına maruz kalma riskini azalttığını da altını çiziyor. Raporda öne çıkanlar bir diğer kritik önemdeki başlık ise 'reshoring'.

Yakın coğrafya ile ticaret

Anlamı, yurt dışından, daha doğru bir deyişle hayli uzak noktalarından hammadde, ara mamul ve/veya nihai mamul tedarik eden bir ülkenin, bu tercihi ağırlıklı olarak ülke içerisinde ve/veya yakın coğrafyadan tedarik etmeye başlaması. DTÖ'nün işaret ettiği husus, bilhassa 'Covid-19' salgını ile birlikte hem ABD hem de AB'nin Asya'ya bağımlı bir küresel tedarik zincirinden, iç kaynaklara ve yakın coğrafyaya dayalı bir kaynak tedarikine yöneldikleri yönünde. İmalatın ve ticaretin yakın coğrafyaya yoğunlaşması olarak özetleyebiliriz.

DTÖ raporu, dünyanın önde gelen ekonomileri için kilit konumdaki imalat sanayi alt sektörlerinde kendi kendine yeter hale gelme eğiliminin güç kazandığını belirtiyor. Bununla birlikte bazı ülkelerin yurt dışına çıkan imalatı tümüyle geri getirme çabası konusunda da küresel ticareti baltalayıcı yönü itibarıyla uyarıda da bulunuyor. Rapor, küresel pandeminin ilk 6 ayı sonunda, bilhassa dünyanın önde gelen ülkelerinin önemli bir bölümünde, sağlık endüstrisinin virüsle mücadelesi açısından kritik düzeyde önem arz eden tıbbi malzeme, kişisel koruyucu ekipman ve aşı komponentleri, ürün içerikleri için yurt dışına bağımlılığı azaltacak hamleler yapıldığını hatırlatıyor.

Bununla birlikte, konunun sadece tıbbi malzeme ve sağlık endüstrisi ürünleri ile sınırlı kalmadığını, örnek vermek açısından, ABD'nin çelik imalatında kendi kendine yetebilen bir ülke hedefini ulusal güvenlik açısından bir önceliğe dönüştürdüğünü de vurguluyor. Nitekim, gerek DTÖ, gerek OECD nezdinde, hem ABD hem AB hem de Japonya'nın, Çin'in demir-çelik üretimindeki kapasite fazlası adına epeydir müzakerelerde bulundukları bir gerçek. DTÖ'nün altını çizdiği bir diğer önemli uyarı ise ülkelerin ticareti kısıtlayıp, ulusal yeterliliği aşırıya kaçacak şekilde teşvik etmeleri halinde, 70'ler, 80'ler dünyasına dönüş şeklinde, ülke ekonomileri için verimsiz yatırımları, ülke ekonomileri için verimsiz üretim ortamını teşvik edebileceği.

Tedarik zincirinde hayati rol

Avrupa Birliği açısından, ticaret ve yatırımlar boyutunda 'Balkanlar'ın yeniden keşfedildiğini gözlemliyoruz. Nitekim, Türkiye'nin, bilhassa son 5 yılda, Balkan ülkeleri ile artan ekonomik ve ticari ilişkileri, Türk girişimcilerin Balkan ülkelerindeki yatırımları, önümüzdeki dönemde bir kat daha önem kazanmış olacak. 'Covid-19' pandemisinin küresel tedarik zincirine yönelik arayışları tetiklemesi, 'Balkanlar'ın yeniden keşfedilmesi anlamına geliyor. Bu nedenle, önümüzdeki dönemde Balkan ülkelerine yeni üretim teknolojisi yatırımlarının hız kazandığına da birlikte şahit olacağız. Türkiye'nin jeostratejik, jeoekonomik önceliği ve başarıları, Balkanlar'ın küresel tedarik zincirinde daha hayati bir rol üstlenmesi adına büyük önem arz ediyor. Türkiye'nin küresel lojistik ve ulaşım ağındaki güçlenen rolünü, bir lider, bir bölgesel oyun kurucu ülke olarak Balkanlar'a genişletmesi, 'kazan-kazan' yaklaşımı ile yeni fırsatları da tetikleyecek.

Defter tutmak yetmez danışmanlık da lazım

İTO'nun Mali Müşavirlik Meslek Komitesi'nin öncülüğünde düzenlenen toplantıda, muhasebe mesleğinin bir dönüşüm yaşadığına dikkat çekildi. Sektör temsilcileri, bu nedenle mali müşavirlik mesleğinin, danışmanlık ve denetim gibi diğer yönlerinin de daha etkin şekilde değerlendirilmesi gerektiğini vurguladı.



ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası Mali Müşavirlik Meslek Komitesi öncülüğünde meslek mensupları bir araya geldi. Cemile Sultan Korusu Tesisleri'nde gerçekleştirilen toplantıya, sektörün çeşitli sivil toplum kuruluşlarının yöneticileri ve 200 civarında meslek mensubu katıldı.

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Adil Coşkun, mali müşavirlik meslek mensuplarının hizmetlerinin, Oda'nın 630 bin üyesinin faaliyeti için de kritik öneme sahip olduğunu belirtti. Coşkun, "İnsan odaklı ve kaliteli çalışan; adalet, şeffaflık, güvenilirlik değerlerinin korunmasında önemli katkıları olan meslek mensuplarına teşekkür ediyorum" dedi.

ELEKTRONİK DÖNÜŞÜM

Muhasebe mesleğinin önemli bir dönüşüm yaşadığı belirtilen toplantıda konuşmacılar, "Bu değişimi durdurma şansımız yok. Bu değişime bu denli uyum sağlayan başka meslek grubu da yok. Elde defter tutmaktan, pasifte

hesap yapmaktan bugünkü elektronik işlemlere geldik. Bir gün her şey elektronik ortama geçecek. İş dünyasının da bunun farkında olması gerekiyor. Kimsenin buna engel olma imkanı yok" dedi.

DANIŞMANLIK VE DENETİM

"Sadece kayıt tutacağız" demenin mümkün olmadığını belirten



sektör temsilcileri, şunları söyledi: "Yaşanan değişim ve milyonlarca KOBİ'nin beklentisi dikkate alındığında, iki önemli konu var. Bunlar mali müşavirin danışmanlık işlevi ve denetim işlevidir. Mali müşavirlerin yerine getirdiği faaliyetler hakkıyla gerçekleşmezse ekonomi yürümez. Fakat biz 'kayıt tutmakla' kalmayıp, işletmeleri büyültmeliyiz, onlara yön göstermeliyiz. Denetim olmayan bir ülkenin geleceği olmaz. Denetleneceğiz, şeffaf olacağız. Bu ülkenin kalkınması bunlara bağlı."

İş dünyasının ivedi bir şekilde, ertelenen denetim boyutunu gündeme getirmesi gerektiğini vurgulayan



konuşmacılar, "Meslek mensupları olarak biz de denetim ve danışmanlık gücümüzden yararlanarak, işbirliği içinde bu memlekete daha etkili şekilde hizmet etmeliyiz" dediler.

200 ÖNERİ VERİLDİ

Meslek mensuplarının iki odasının da davetli olduğu toplantıda konuşan İTO Meclis Üyesi Hacı Demir, faaliyetlerin tanıtılması ve çalışma programının altyapısının oluşturulması için toplandıklarını söyledi.

İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası yöneticilerinin de yer aldığı toplantıda konuşan İTO Meclis Üyesi Noman Sağ ise son dönemde kanunlar ve yapılandırma başta olmak üzere yaklaşık 200 öneri sunduklarını belirtti. Sağ, bunların da ilgili kurumlara iletilmesinde, yeni düzenlemelerde yer bulmasında İTO yönetiminin ciddi destek sağladığını ifade etti.

Türkiye Serbest Muhasebeciler Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği (TÜRMOB) Genel Sekreteri Yahya Arkan ise işletmelerin çarklarının dönmesinde, ekonominin altında meslek mensuplarının imzasının olduğunu belirtti.

Zor şartlara karşı birlik olalım

Toplantıda konuşan İTO Müşaviri Dr. Veysi Seviğ, Türkiye'nin maddi açıdan büyük bir baskı altında olduğunu ifade etti. Bazı AB ülkelerinin Türkiye'ye ödeme yapma konusunda 'titizlik gösterdiğini' belirten Seviğ, meslek mensuplarına, Türkiye'nin ekonomik imkanlarının daha verimli kullanılması için büyük görev düştüğünü vurguladı. Seviğ, "AB'de ticari faaliyetlerimiz giderek zorlaşıyor. Mali müşavirler olarak buna çözüm yolları aramalıyız. AB'de Türkiye'yi temsil edenlerin daha ciddi konulara ağırlık vermesine, tek vücut olunmasına ihtiyaç var" dedi.

'Atıl plakaları takalım' çağrısı

Pandemide önemli bir kısmı iş yapamayan servisçiler, okullar başlayınca araç ve plaka sıkıntısıyla karşı karşıya kaldı. Boştaki binlerce plakanın servise çıkması gerektiğini vurgulayan sektör temsilcileri, maliyet hesabının temkinli yapılması ve teklif verirken ekonomi gerçeklerine ters düşülmemesi uyarısında bulundu.

ADEM ORHUN

ÇALIŞANLARIN ve öğrencilerin büyük bölümünü taşıyan servisçiler, plaka, araç, maliyet, fiyatlama konularını görüşmek üzere bir araya geldi. İstanbul Ticaret Odası Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nin Cemile Sultan Korusu Tesisleri'nde düzenlediği toplantıya katılan 200 sektör mensubu, gündemlerindeki konuları tartıştı.

65 BİN PLAKA

Toplantıda paylaşılan bilgiye göre, İstanbul'da L serisi plaka sayısı 60-65 bin civarında. Ancak dağıtımdan sonra 5-6 bin plaka hiç

takılmadı. Geriye kalan 55 bin aracın 6-7 bini de pandemi döneminde satıldı. Satılan araçların plakaları da boştaki bekliyor. Trafikte 40-42 bin servis aracı olduğu tahmin ediliyor. Ancak İstanbul'un ihtiyacını karşılamak için 50-55 bin araç gerekiyor. Sektör temsilcileri, atıl plakaların faaliyete geçmesi için yeni adımlar atılması gerektiğini söyledi.

ASIL PANDEMİ ŞİMDİ

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) mensuplarının da yer aldığı toplantıda, sektör temsilcileri pandemi başladığında iş yapamadıklarını hatırlatarak, "Okullar açılınca araç, plaka ve belge sorunu ile karşı karşıya



kaldık. Asıl pandemiyi şimdi yaşıyoruz" dedi.

Sektör temsilcileri, bazı bölgelerde işçi ve öğrenci taşıma konusunda oluşan talebe cevap verilemediğini hatırlattı.

FİYATLANDIRMA

Fiyatlandırma konusunda bir uyarıda bulunan sektör temsilcileri, şunları dile getirdi: "Taşıma hizmeti için teklif vermeden önce hesabınızı iyi yapın. Şoför ücreti, araç maliyetleri, yakıt parası, amortismanlar, sigortalar derken ucuz fiyat verip ihale alacağım diyenler, zor durumda kalıyor. Rekabet serbest, ancak maliyetler bu seviyedeysen, zararına iş yapmak, birbirini ezmek hiç iyi olmaz. Bunun

yerine iyi hesap yapmak ve birlik olmak zorundayız."

KADEMELİ SAAT

Toplantıda, plaka konusundaki güncel durum dışında sektörü kurtaracak en ideal çözümün 'kademeli saat' olduğu vurgulandı. Sektör temsilcileri, "Trafikte sabah aşam aynı saatlerde tıkanıyoruz. Şayet herkesi aynı saatlerde işe başlatmaktan vazgeçersek, hem trafik rahatlar hem yakıt hem zaman tasarrufu olur. Kademeli saat, ihtiyaç duyulan servis aracı sayısını da azaltır. Bu konuda kamudan ve işletmelerden somut adımlar bekliyoruz" diye konuştu.

ARTIŞ TALEBİ

Toplantıda uyarı ve önerilerin dışında, planlanan çalışmalar hakkında da bilgi verildi. Sektör temsilcileri şu bilgileri paylaştı:

- Okullardaki etütler için de ücret konulması istenecek.
- Şubat ayında fiyat güncellemesi talep edilecek.
- Özel okullardaki fiyat tarifesini farklı bir şekilde yapılandırmak için adımlar atılacak.

Sektör mensuplarına mesajlar

- **Taşıma sözleşmelerinizi 6 ay sonra fiyat değiştirebilecek şekilde hazırlayın.**
- Kendiniz için de fesih hakkı tanıyın.

- Yarı yıl tatilinde ücret yenileme talep edin.
- **Asgari ücretin bir anda yüzde 30-40 artabileceğini hesaplayarak teklif verin.**

- Akaryakıt fiyatındaki artışla ilgili güncelleme maddelerini koymayı unutmayın.
- **Şoförler 1-2 ay çalıştıktan sonra**

- **ücret artışı istiyor, bunları da hesaba katın.**
- Sektörün etik çizelgesi olmalı. Herkes etik kurallara uyacağını taahhüt etmeli.

Dış ticarette teslimat için 11 anahtar

Her türlü taşıma aracıyla teslimat

- EXW (E grubu)
- FCA (F grubu)
- CPT (C grubu)
- CIP (C grubu)
- DAP (D grubu)
- DPU (D grubu)
- DDP (D grubu)

Sadece deniz taşımacılığıyla teslimat

- FAS (F grubu)
- FOB (F grubu)
- CFR (C grubu)
- CIF (C grubu)



İhracat ve ithalat anlaşmalarını gerçekleştirmek kadar teslim şekillerini belirlemek de önemli. Uluslararası ticarette 11 teslim şekli var. Öte yandan, güncellenen uluslararası teslimat şekillerini de bilmek gerekiyor. İTO'nun düzenlediği webinar'da ihracatçı üyelere bu teslim şekilleri anlatıldı.

INCOTERMS'te neler değişti?

- FCA teslim şeklinde satıcıya teslim belgesi verilecek.
- FCA, DAP, DPU, DDP teslim şekillerinde artık üçüncü bir taşıyıcı şart değil. İhracatçı ve ithalatçı kendi aralarında taşımayı gerçekleştirebilir.
- DAT kaldırılarak yerine DPU geldi. Bu değişiklik ile ihracatçıların ürünü sadece terminale değil, ithalatçının belirttiği noktaya teslim edebilecek.

BARİŞ CABACI

BİR ürünü alırken ya da satarken ürünün maliyetinin yanında nasıl teslim edileceği de bir o kadar önemli. Çünkü teslim şekli ile malların tesliminin nerede yapılacağı, masrafların kim tarafından karşılanacağını ya da sorumlulukların nasıl paylaşılacağını, sigorta ve lojistik sözleşmelerin sağlanıp sağlanamayacağını da belirler.

ICC BELİRLİYOR

Bu yükümlülükler, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından belirleniyor. ICC, bu kuralları belirlediği INCOTERMS'ı revize ederek yeni kurallarını yayımladı. İstanbul Ticaret Odası, bu değişiklikler hakkında ihracatçı ve ithalatçı üyeleri bilgilendirmek için 'Uluslararası Ticarette Teslim Şekilleri' başlıklı bir webinar düzenledi.

SORUMLULUKLARA DİKKAT EDİN

Webinar'da, İTO üyelerine konu hakkında bilgi veren ve soruları yanıtlayan İhracata İlk Adım Programı (İİAP) Danışmanı Nihat Turhan, uluslararası ticarette 11 farklı teslim şekli olduğunu söyledi. Turhan, "Bunlar 2 ana gruba ayrılıyor ve 4 alt grupta

inceleniyor. 4 alt grup E, F, C ve D gruplarına ayrılıyor. Bu gruplarda ise E grubundan D grubuna giderken alıcının sorumlulukları azalıyor, satıcının sorumlulukları artıyor. O yüzden ne tür teslim şeklini yapmak istediğinizi ve sorumluluklarınızı iyi incelemeniz gerekiyor" diye konuştu.

İŞYERİNDE TESLİM (EXW)

Nihat Turhan, 11 farklı teslim şekli hakkında da şu bilgileri paylaştı: "E grubunun tek üyesi olan işyerinde teslim (EXW), alıcının sorumluluğunun en fazla olduğu teslim şekli. Burada satıcının sadece paketlenmeden sorumlu olmasının yanında oluşabilecek diğer masraf ve risklerin hepsini alıcı üstlenir. Bu teslim modelinde satıcı, ürünü ana çıkış yerinde teslim eder. Ayrıca satıcının ürünlerini alıcının belirlediği nakliye aracına yüklemeye zorunluluğu da bulunmuyor.

ANA TAŞIMA BEDELİ ÖDENMİŞ (FCA)

Bu teslim şeklinde ürün, satıcının adresine veya belirlenen bir yere teslim edilir. Ürün sahibi, hasarı ve masraflarının yanında gümrük işlemlerinden de sorumlu tutulur. Teslim anından itibaren mallı ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya geçer.

GEMİ DOĞRULTUSUNDA MASRAFSIZ (FAS)

Deniz taşımasıyla sağlanan bu teslim şeklinde, ürünler belirlenen rihuma, mavnaya vb. bırakılarak teslim edilir. Mallara ilişkin hasar ve masraflar, mallar gemi doğrultusunda bırakıldığı zaman alıcıya geçer. Bu süreye kadar satıcının, hasarı ve masrafları kendisine ait olmasının yanında tüm gümrük işlemlerini tamamlaması gerekiyor.

GEMİDE MASRAFSIZ (FOB)

Gemide masrafsız teslim şekli, Türkiye'de en fazla kullanılan teslim yöntemidir. İhracatçı, malları belirlenen yüklemeli limanında, ithalatçı tarafından seçilen gemide veya belirlenen şekilde ulaştırılan malları temin ederek teslim edebilir. Ürünün hasarı ve masrafları, malların gemiye ulaşmasıyla alıcıya geçer. İhracat için gerekli tüm belge ve masrafları da satıcıya aittir.

MASRAFLAR VE NAVLUN (CFR)

CFR yönteminde ihracatçı,

ürünleri gemide teslim eder veya bu şekilde teslim edilmiş malları tedarik eder. Ürünlerin hasarı ve masrafları gemiye konulduğunda alıcıya geçer. Bu teslim şeklinde; paketlenme, yükleme, taşıma, gümrük işlemleri, gemiye yükleme ve dış taşıma ihracatçıya ait olup, belirlenen limana getirilmesi için sadece taşıma sözleşmesi de yapılması gerekir.

MASRAFLAR-SİGORTA-NAVLUN (CIF)

Bu teslim şeklinin CFR'den tek farkı, yolculuk sırasında mallara ilişkin ziya ve hasar riskine karşı, satıcı tarafından bir sigorta sözleşmesi yapılması gerekiyor.

TAŞIMASI ÖDENMİŞ OLARAK (CPT)

CPT teslim şekli, ihracatçının, fabrikada yükleme, taşımanın sağlanması için belirlenen araca yükleme ve lojistik sürecini alıcıya belirtilen noktaya transfer etmesiyle oluşuyor. Bu taşıma şeklinde, birden fazla taşıma aracı kullanılır.

TAŞIMA VE SİGORTA ÖDENMİŞ (CIP)

CIP teslim yönteminde, ürünün taşınma ve sigorta masraflarını satıcı karşılar. Satıcı, ürünlerinin ülkeden çıkışını yapar, navlun masrafını ve sigortasını öder.

BELİRLENEN YERE TESLİM (DAP)

Bu taşıma yönteminde neredeyse tüm masraflar ihracatçıya aittir. Örnek olarak evlerimize gelen kargolar gösterilebilir. İhracatçı malların belirlenen teslim yerine, eğer varsa kararlaştırılan noktaya (tarih aralıkları güncellenerek) taşınması için taşıma sözleşmesi yapar. Satıcı, mallarını belirlenen varma yerine getirir ve ürünleri antrepoya indirmesi gerekir.

TERMİNALE TESLİM (DPU)

2010'da DAT olarak bilinen bu taşıma sistemi, 2020'de DPU olarak değişti. Bu taşıma yönteminde terminal zorunluluğu kaldırıldı; alıcı, herhangi bir noktayı seçebilecek. Ayrıca terminal ya da teslim alınacak noktada riskler satıcıya ait iken, gümrük masraflarını alıcı üstlenir.

VERGİLERİ ÖDENMİŞ TESLİM (DDP)

Bu teslim şekli de DPU ile neredeyse aynı. Fakat DDP teslim şeklinde satıcı ayrıca gümrük vergilerini ödemek zorunda. Tüm masraf ve riskleri ihracatçı üstlenir."

Kur oynaklıkları ve ekonomi ilişkisi

29 Ekim 2021 günü itohaber.com köşemizde paylaştığımız 'Piyasa beklentileri neler?'

başlıklı yazımızın üzerinden tam 1 ay geçti. Ekonomi ve kur ilişkisini bu yazımızda biraz daha açmak istedik. Çünkü birçok ekonomist ekonomiyi sadece kur hareketlerinden ibaret görerek ilginç ve acımasız yorumlar yapıyor.

Gayrisafi yurt içi hasıla, 2021 yılının 2. çeyreğinde yüzde 21.7 arttı. Hizmetler ise yüzde 45.8 arttı. GSYH, 2019'un 2. çeyreğinde 175.5 milyar dolar, 2020'nin 2. çeyreğinde 152.5 milyar dolar ve 2021'in 2. çeyreğinde 188.5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Dolar bazında 2021'in 2. çeyreği, diğer iki yıla göre daha yüksek. Bu durumda ekonomi kötü denilebilir mi? 2021 yılı ocak-eylül döneminde belediyeler tarafından verilen yapı ruhsatlarında bir önceki yılın aynı dönemine göre bina sayısı yüzde 59.5, yüzölçümü yüzde 36.4, değer yüzde 86.3 ve daire sayısı yüzde 33.4 artmışken bir daralmadan söz edebilir miyiz?

2021 yılı eylül ayında sanayi üretimi yıllık bazda yüzde 8.9, imalat sanayinde yüzde 9.7 artmış iken ekonomi sıkıntılı demek mümkün mü? Kaldı ki, kapasite kullanım oranlarında da bir düşüş söz konusu değil.

Burada ciddi bir algı yönetimiyle ekonomiyi kurlarla özdeşleştirerek diğer olumlu tüm veriler bir kenara itiliyor. Bu sayede tüketici güveni gibi endeksler algı yönetiminin ne kadar da etkili olduğunu bize gösteriyor. Tüketici güven endeksi bir türlü 80 seviyelerinin üzerine çıkamıyor. Oysa 100 seviyesinin üzeri, tüketicinin pozitif bir düşüncede olduğunu gösterebilecek bir veridir.

Öngörülebilirlik ve istikrar

Gelelim kurun olumsuz etkilerine; döviz fiyatları arttıkça ara malı ithalatı pahalı hale geliyor ve enflasyon oluşturuyor. Buna maliyet enflasyonu diyoruz. Şu an kurun etkisinden ziyade global hammadde tedarik sıkıntısı yaşıyoruz ve fiyat yükselişleri çok daha etkili olduğundan ABD'de bile bazı ürünlerin fiyatları yüzde 30-50 arasında artmış. Buna bir de arzın talebi karşılamakta zorluk çekmesini de eklersek fiyatlardaki artış sebeplerinin tamamını konuşmuş oluruz.

Sanayici ve iş adamlarımız zaten kura karşı tedbirini almışlar ve kısa vadede döviz pozisyon fazlası olduğundan, kur yükselişinden fiilen negatif etkilenmiyorlar. Kurlardaki oynaklık nedeniyle fiyatlama sıkıntılan daha etkili oluyor. O yüzden kurda bir öngörülebilirliğin ve istikrarın sağlanması gerekiyor.

Kurdaki artışların bir diğer olumsuz etkisi, vadesi gelen dış borç ödemelerinin maliyetinin çok yükselmiş olmasıdır. 2021 yılı ekim ayına kadar kamu dış borç ödemesi 37 milyar dolara yakındır. Bu döviz ödemelerinin TL karşılığı kadar bir çıkış söz konusu. Kamunun ana gelir kaynağının vergiler olduğu da unutulmamalı. Kur artışı daha ağır vergi yükü demektir.

Sanayi üretimi ve dış ticaret

Bu arada son TCMB faiz indiriminde yaşananlar da sizlerle paylaşmak istiyoruz. Piyasa, TCMB'nin politika faizinde 100 baz puan daha indirim yapmasını bekliyordu. TCMB, bu sefer beklendiği gibi davrandı ve politika faizini yüzde 16 seviyesinden yüzde 15 seviyesine indirdi. Piyasanın aralık ayında bir 100 baz puan daha indirim beklendiğini de belirtelim. Faiz indirim kararı açıklanır açıklanmaz, dolar önce 10.50 seviyelerinden 11'e, oradan da 11.30 TL'ye yükseliverdi. Hareket 5 dakika içerisinde oldu. O zaman şu soruyu sormak lazım; TCMB beklenen hareketi yaptığı halde, neden 5 dakikada döviz hızla yükseltti? Eğer yavaş hareket edilse bu kadar etkili olamayacaktı. Kısa sürede kuru ciddi yükseltmek mümkün. Çünkü piyasa derinliği buna imkan kılıyor. Şunu unutmamak lazım. Dolar 18 Aralık 2021 günü saat 16.30'da görülen 11.30 TL seviyesinin üzerinde o hafta hiç tutunamadı.

Olumsuz etkilere devam edersek; kur yükselişleri TL sabit gelirli olan insanların gelirlerinin enflasyon karşısında erimesine neden oldu. O yüzden işçi, memur ve emeklilerin gelirlerinde ayarlaması yapılması gerekiyor. İşte, kurun en önemli olumsuz etkisi de burada oldu. Buna bağlı olarak iç talepte zayıflama gerçekleştiğinden iç piyasaya çalışan firmalar da durgunluktan şikayet etmeye başladı. Sebebi de budur. Gerek sanayi üretimi gerekse dış ticaret sektörünün durumu son derece iyidir. Bahsettiğimiz aksaklıklar giderildiği takdirde, kurun ekonomimize olumsuz etkilerinin önemli bir bölümü bertaraf edilecektir.

Gelelim dış borçlara; bunları yeniden borçlanmayla ödeyerek borcu öteleyip ekonomiyi zarar vermesini de engelleyebiliriz. Kısacası, olumsuzlukların tamamlanma çözümü bulmak son derece kolaydır.



Hikmet BAYDAR



Kadın girişimcilerde gündem yeni projeler

OSMAN KUVVET

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) İcra Komitesi, Kandilli Cemile Sultan Korusu'nda bir araya geldi. Başkanlığını TOBB İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal'ın yaptığı toplantı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan ve İKGK üyelerinin de katılımıyla gerçekleşti. Toplantıda, Yükselen Markalar Projesi'nin yeni dönemine dair değerlendirmelerde de bulunuldu. Ayrıca iş kadınlarının ve iş dünyasının daha iyi seviyeye gelebilmesi için yapabilecekleri katkı ve geliştirebilecekleri projeler görüşüldü. Toplantıda, yeni projenin çalışmaları ve izlenecek yol hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.



Sanayicinin çözüm ortağı İTO'da

OSMAN KUVVET

ALARKO Carrier, 2002'den bu yana yan sanayici firmalarını İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'ndan (YSB) buluyor.

Alarko, 14 yıl önce YSB'nin İşbirliği Günleri etkinliğine katılarak tanıştığı tedarikçilerinin sayısını artırmaya devam ediyor. İşbirliği Günleri'ne katılan yerli ve yabancı ana sanayicilerin isteği üzerine firmaya özel ayrı ayrı günlerde düzenlenen

Tedarikçi Günleri'nde ana firma ile tedarikçi firma yüz yüze görüşmeler yapıyor.

İŞ BAĞLANTISI

1954'te kurulan, 600 çalışanı ile ısıtma, soğutma ve pompa konularında faaliyet gösteren ve satış sonrası hizmetlerini sunan Alarko Carrier firmasının yetkilileri, yeni yan sanayici adayları ile tanıştı. Görüşmeler sırasında karşılıklı işbirliği imkanları araştırıldı ve ileriye dönük iş bağlantıları kuruldu.

TEDARİKÇİ KRİTERLERİ

Tedarikçi Günleri'ne katılmak için bazı kriterlere sahip olmak gerekiyor. Kriterler arasında referans ve kalite belgesi olması yer alıyor. Bununla birlikte yurt dışına çalışıyor olması, firmaları öne çıkarıyor. İTO tarafından belirlenen kriterler bu kadar olmasına karşın, Tedarikçi Günleri'nde ana sanayici olan firmaların da kendine özgü talepleri olabiliyor.



AFRİKA'NIN El sanatı da taklit ediliyor

Afrika el sanatları, kıtadaki kültürel ekonominin motoru konumunda. Bazı Afrika ülkelerinin milli gelirine yüzde 3 seviyesinde ciddi katkı sağlaması, hatta bazılarında yüzde 5'in üzerindeki bir kitlenin geçimlerini bu alandan kazanıyor olmaları bunun göstergesi.

Fakat Çin dahil bazı Asyalı ülkeler, bu alana da taklit ürünleri ile girdiler. Satıcılar, kıtaya ait diye Uzakdoğu'da makinalarla üretilenleri getirip 'göz nuru hediyeelik eşya' olarak müşterilerine sunabiliyor. Bunun önüne geçmek için bu nadide ürünleri bizzat yerli üreticilerden almak gerekiyor.

YURT dışı seyahatlerini özellikle ilk defa gerçekleştirenler, bu yolculuklarını kendileri için bir daha bulunmaz bir fırsat gibi düşünürler ve gittikleri ülkeyi hatırlatacak hediyeelik bir eşya olarak dönerler. Şayet bu etkinlik; Avrupa'da, ABD veya Asya'nın gelişmiş ülkelerinden birinde olunca daha çok teknolojik bir ürün ile dönme hayaline dönüşür. Afrika'nın herhangi bir başkentine gidilince ise yerel el sanatlarına ait bir hatıra almak, o gezinin sanki önemli bir tamamlayandır. Dikkat edilmesi gereken konu, ürünün mümkün mertebe satın alındığı mahalde ya da komşusu bir ülkede elle üretilmesidir. Zira değer ifade eden ne varsa ona kendi markasını vurma yarışındaki Çin dahil bazı Asyalı devletler, bu alana da taklit ürünleri ile girdiler. Satıcılar, kıtaya ait diye Uzakdoğu'da makinalarla üretilenleri getirip 'göz nuru hediyeelik eşya' olarak müşterilerine sunabiliyor.

BİR HATIRADAN ÖTE

Cumhurbaşkanımız, Afrika ile ilgili herhangi bir gündem söz konusu olduğunda, Afrikalılarla ilişkilerimizin mutlaka karşılıklı kurulacak ticari dengelerle uzun ömürlü olabileceğine vurgu yapıyor. Aslında iktisadi anlamda tek kalemde yapılan büyük ihale işlemleri dışında miktar olarak az, ama bir ülkeyi ziyaret eden her bir ferde dokunabilen kültür ekonomisi,



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

çoğu zaman ikili ilişkilerin göstergesi olarak hesaplamalara dahil edilmez. Oysa ki, bu kıta ülkelerine gelen bilhassa diğer coğrafyaların insanlarına sunulan o kadar çok hediyeelik eşya çeşidi var ki, bunlar sınıflandırıldığında bile onlarca farklı ürün ile karşılaşılır. Bunların çoğu el

emeği ve göz nuru eserlerdir ve tamamen yerel malzemelerden üretilir. Müşterilerin bir kısmı, özellikle insan ve hayvan figürlerini tercih etseler de günlük ev ve büro ortamlarında kullanılan sayısız malzeme imkanları daha da yaygın. Bu eşyaların maddi değerleri fazla pahalı değilse bile bizleri insanlığın değişmeyen ve tabii hayat şartlarına bağlayan eşyalar olmaları da çok önemli. Hatta el yapımı terlik, ayakkabı, birçok hayvan derisi yanında timsah ve yılan gibi vahşi hayvan derilerinden üretilen çanta, kemer, kalemlik yanında fildişi ve diğer kemiklerden elde edilen kolye, kağıt kesiciler; bilhassa abanoz ağacı ve benzeri ahşaptan yapılan tespihler, ofislerde ve mutfaklarda servis tabakları, bardak altlıkları; bunların birçoğunun kullanımıyla elde edilen yerel müzik aletleri ve el çizimi tablolar, kum ve benzeri malzemelerle şekil verilen resimler gibi yüzlerce çeşit ürün, her bir başkentte açılan özel pazarlarda satışa sunuluyor. Bu ürünlerin pazarlanması kadar bunlar için gerekli malzemelerin temini, bilhassa atölyelerde işlenmeleri ve

aracı tüccarlar vasıtasıyla satıcı ile müşteriye taşınmaları gibi birçok alanda yüzbinlerce insana iş imkânı sağlanıyor.



KÜLTÜR EKONOMİSİ

Kültür ekonomisi denildiğinde söz konusu coğrafya Afrika ise ilk akla gelenler edebi ürünler olabileceği gibi şimdilerde giderek kullanımı yaygınlaşan Hindistan cevizi yağı, karite yağına kadar sağlıkla ilgili farklı yerel üretimler de var. Birçok ülkede belki peruk kullanımı giderek azalsa da kıtada özellikle hanımların sıkça tercih ettikleri örme saç malzemeleri hâlâ çok yaygın bir kullanım alanına sahip. Resim, heykel, müzik aletleri ve daha nice ürünler, henüz kendilerine üretimden, pazarlanmaya kadar hukuki zemin bulamamışlar da faaliyetlerine devam ediyor.

Ülusalaraşaracı ticari faaliyet alanlarında kültür ekonomisinin sınırları ve ne olduğunun tarifi henüz yapılmazsa da kültürle bağlantılı üretilen çeşitler akla gelmeyecek kadar fazla. Bunların ihracat imkanları da son yıllarda giderek artmakta olup ülke ekonomilerine katkıları ciddi artış eğilimi gösteriyor. Avrupa ve Amerika ülkeleriyle irtibat kurabilen güçlü hediyeelik eşya üreticileri, artık lüks mağazalara talep ettikleri ürünlerini ulaştırabiliyor. Bazı gelişmiş ülkelerin önemli şehirlerinde, ana caddelerin kıyılarında veya özel satış yerlerinde, hatta Afrika ülkelerinin tüm havaalanlarında hediyeelik eşya satışı bulunmakta ise de henüz ciddi girdiler sağlama noktasında olması gereken seviyeye ulaşamadılar.

İSTİHDAMA ETKİSİ

Kültürel faaliyetler her yönüyle düzenleyenler için daima gider olarak kabul edilse de aslında onları temsil eden nesnelerin ekonomiye katkıları genelde dikkatlerden kaçmıyor. Bazı Afrika ülkelerinin Gayri Safi Yurtiçi Hasıllarına yüzde 3 seviyesi gibi ciddi katkı sağlamaları, hatta bazı ülkelerdeki istihdamın yüzde 5'in üzerindeki bir kısmının geçimlerini bu alanda çalışıp hayatlarını kazanıyor olmaları, bunun göstergesi. Burada önemli olan çoğu kayıt dışı yapıldığından bu üretimin ve ticari faaliyetinin sanayileşmeye katkısının hangi seviyelerde seyrettiğinin tespit edilememesi. Dünyanın önde gelen mağazalarının Afrikalı üreticilerden bazı ürünleri tedarik edip müşterilerine sunmaları önemli bir katkı. Eğer bundan üretildiği ülke vatandaşlarına bir fayda elde edilecekse, bütçelerden kaynak ayrılarak piyasa araştırması, bunu üreticilerin yapılandırılması, daha fazla ürün elde edilmesi ve yeni kuşakların eğitimi gibi bazı desteklere ihtiyaç duyuluyor.

TAKLİTLERİN TEHDİDİ

Günümüzde Afrika el sanatı alanında ürünlerini pazarlayanlar içinde yıllık yüz binlerce dolarlık pazar payında etkinlik kuranlar var. Birçoğu bu mesleği kendi becerileri ile öğrenip devam ettiriyor. Mesele, sadece çoğu başkentlerde satış imkânı bulan yerel el sanatları, pazarlarda küçük tezgahlarındaki müşteriye sunumla sınırlı değil. Ürün için gerekli malzemelerin temini, işleme süreci, satış noktalarına nakledilmesi, dış pazarlara açılması gibi aşılması gereken dolaylı kazanım sağlayan alanlar var. Aslında bu anlamda Afrikalıların kültürel değerlerinin giderek artan müşterisi, bu alanda uluslararası ticaret ağının oluşması önemli. Aksi takdirde Asya'da taklitleri üretilen Afrika el sanatları ürünlerinin Avrupa pazarlarına sunulması gibi ciddi bir yok edilme hamlesi ile karşı karşıya kalacaklar. Bunun önüne geçmenin yolu bu ürünleri bizzat yerli üreticilerden temin etmekten geçiyor.

Ankara'daki Afrika Evi, Afrikalı kızlara çalışıyor

Ankara'da açılan Afrika Evi, yıllardır Türkiye'de bir ilki gerçekleştiren. Belki dünyada başka örneği ya yok ya da çok az... 54 ülkesi bulunan kıtanın her bir ülkesine gidip oradan hediyeelik bir eşya almak, her insanımız için imkansız yakın bir durum. Ama herhangi bir faaliyet için Afrikalı el emeği bir ürüne ihtiyaç duyan vatandaşımızın, bunu elde etmek için illa birilerine sipariş vermesine gerek yok. Cumhurbaşkanımızın eşi Emine Erdoğan Hanımefendi'nin özel ilgisi ile kıtanın farklı şehirlerinden ve hem kendi dış temsilciliklerimiz hem de başkentimizdeki Afrikalı diplomat eşlerinin katkılarıyla getirilen tüm hediyeelik eşyalar, Afrika Evi'nde müşterilerine sunuluyor. Daha da önemli olanı ise bunlardan elde edilen gelirler, o ülkelere gönderilerek ihtiyaç sahibi kız çocuklarının eğitimlerine ve ihtiyaç sahibi hanımlara maddi katkı sağlanıyor.

Afrika'nın kritik gündemi

Sahraaltı Afrika'da kültür endüstrisi ile ilgili tartışmalar ve bu konunun ciddi anlamda gündeme gelmesi, 1980'li yıllara rastlıyor. Fakat son yıllarda kültürel endüstrilerin ülkelerin ekonomik kalkınmalarına katkıları, özellikle Afrika ülkelerinin genelinde farklı konferanslara konu ediliyor ve çok yönlü olarak ele alınıyor. Afrika'da tartışma konusu, kültür ekonomisine teknolojik vasıtalarla ve yabancı yatırımcılarla müdahale etmek isabetli midir sorusu üzerine odaklanmış durumda. Diğer taraftan, tarihten gelen ve belli bir birikimi olan, her ülkenin kendi tecrübelerinin yaşadığı alanların varlığı korunarak sanayileşmenin de nimetlerinden faydalanılması bir kenara bırakılmıyor.

Ülkelerde kültür ekonomisi

Batı Afrika ülkelerinden Benin'in el sanatlarında tüm çevre ülkelere de ürün sağlaması, aslında kültürel değerlerin pazarlanarak çok sayıda iş imkanı sunulabileceğini gösteriyor. Güney Afrika Cumhuriyeti'nde kültür ekonomisi alanında istihdam edilen insan sayısı, 2017 yılı itibarıyla 1 milyon 140 bin kişi olarak belirtiliyor. Ekonominin diğer alanlarından daha hızlı gelişen kültür ekonomisinin 2016-2018 arasında ekonomiye katkısı ise yıllık anlamda yüzde 2.4 seviyesinde.



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ'NDE

Ticaret elçilerine
ÖZEL EĞİTİM

Hangi dersler verilecek?

Proje kapsamında verilecek dersler şunlar: Dış Ticarete Temel Kavramlar ve Evraklar, Teslim Şekilleri (Incoterms) ve Lojistik, Ödeme Şekilleri ve Eximbank Uygulamaları, Devlet Destekleri, E-ihracat, Pazar Araştırması ve Uluslararası Pazarlama, Müşteri & Tedarikçi Bulma Yöntemleri ve Ticari İstihbarat, Dış Ticarete Girişimcilik ve İş Modelleri.

Yüz yüze eğitim

Dersler, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sütlüce Yerleşkesi'nde aralık ayı içerisinde her hafta sonu bir gün iki ana oturumda yapılacak. Yüz yüze yapılacak eğitimlerde yüzde 80 devam zorunluluğu aranacak.

Türkiye'deki uluslararası öğrencilere özel ticaret eğitimi vermek için Genç Ticaret Elçileri Projesi başlıyor. Genç MÜSİAD ve İstanbul Ticaret Üniversitesi öncülüğünde yürütülecek projede, öğrencilere TİCARET onaylı sertifika verilecek. Projenin ilk hedefi, öğrencilerin Türkiye ile kendi ülkeleri arasında ticaret köprüleri kurmaları.

HAMİT KARDAŞ

TÜRKİYE'deki uluslararası öğrencilere özel ihracat, pazarlama, dış ticaret ve girişimcilik konularında eğitim vermek için geliştirilen Genç Ticaret Elçileri Projesi başlıyor. Genç MÜSİAD tarafından hazırlanan projeye İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Uluslararası Öğrenci Dernekleri Federasyonu (UDEP) destek veriyor.

Eğitimleri alan proje katılımcısı öğrencilerin, Türkiye ile kendi ülkelerinin hinterlandı arasında ticaret köprüleri kurmaları, projenin ilk hedefi. Bununla birlikte, proje katılımcısı başarılı öğrencilerle, Türkiye'de dış ticaret yapan ve yabancı dil bilen dış ticaret personeli ihtiyacı bulunan firmaların buluşturulması amaçlanıyor.



ONAYLI SERTİFİKA

Projenin 3. dönemi itibarıyla İstanbul'daki üniversitelerde lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencisi olan uluslararası öğrencilere özel olarak ücretsiz 'Dış Ticaret Uzmanlık Eğitimi' verilecek. Eğitimi başarıyla tamamlayan öğrencilere, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi onaylı sertifika verilmesi planlanıyor.

Eğitimleri başarıyla tamamlayan katılımcılardan sunumlar talep edilecek. Sunumlardaki performans ve çeşitli kriterler göz önünde bulundurularak jüri tarafından seçilecek öğrenciler, İstanbul'da dış ticaretle uğraşan firmalarla iş görüşmeleri yapmaya hak kazanacak. Projeye, UDEF, İstanbul Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin katkı sunması planlanıyor.



BAŞVURU ŞARTLARI

Eğitime başvurmak için İstanbul'daki üniversitelerin herhangi birinde lisans, yüksek lisans veya doktora programlarında öğrenim görmek veya yeni mezun olmak gerekiyor. Lisans öğrencilerinin en az 2. sınıf öğrencisi olması şart. Ayrıca katılımcılardan, eğitimleri anlayabilecek düzeyde Türkçe bilmeleri bekleniyor.

Özbekler, dil bayramlarını TİCARET'te kutladı

TÜRKİYE'de yaşayan Özbekler, dil bayramlarını İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde kutladı. Türkiye'deki Özbek Öğrenciler Cemiyeti ve Özbekistan Gençleri Evrensel Birliği, dil bayramlarının ikinci yılına özel 'Dil Milleti İftiharındır' programını, TİCARET'te gerçekleştirdi. Özbekistan İstanbul Başkonsolosluğu tarafından da desteklenen programa, İstanbul'da öğrenim gören 200'den fazla üniversite öğrencisi katıldı. Özbekistan kültürüne ait şiirlerin okunduğu, şarkıların söylendiği, milli dansların yapıldığı ve söyleşilerin gerçekleştirildiği etkinlikte renkli anlar yaşandı.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, etkinliği ev sahipliği yapmaktan büyük memnuniyet duyduklarını ifade etti. TİCARET'te binin üzerinde yabancı öğrencinin eğitim gördüğünü ve bunların arasında Özbek öğrencilerin de olduğunu söyleyen Prof. Dr. Oğurlu, "Orta Asya, Kafkasya ve Balkanlar'daki vatandaşları kardeş olarak görüyoruz. Biz, Özbeklerle de aynı dili konuşuyoruz. Arada tarihi, coğrafi bağlarımız var. Ortak tarih, kültür, dil ve inancı paylaştık. Onların güçlenmesi, Türkiye'nin de güçlenmesi demektir. Dil milletin iftiharı, gururudur. Biz de bunu güzel bir organizasyonla kutlamış olduk" dedi.



KAMU İHALE KURUMU İŞBİRLİĞİYLE

KAMU İHALE MEVZUATI EĞİTİMLERİMİZ BAŞLIYOR



Bilgi ve ön kayıt için:

<http://sem.ticaret.edu.tr/>

Tarımsal destekleme ödemeleri vergiden istisna edildi

26 Ekim tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 7338 sayılı kanun ile özellikle mükellef hukuku yönünden çok önemli düzenlemeler yapıldığına bu köşede değinmiş ve önemli gördüğümüz bazı düzenlemeleri açıklamaya çalışmıştık. Bugün yine aynı kanunla getirilen önemli bir düzenlemeden bahsedeceğiz.

Kanunun üçüncü maddesi ile Gelir Vergisi Kanunu mükerrer 20/C maddesi eklenmiştir ve bu madde ile de tarımsal destekleme ödemelerinin gelir vergisinden istisna edildiği belirtilmiştir.

Bu düzenleme, tek başına da son derece anlamlı ve önemli bir düzenlemedir. Zira, öteden beri Gelir İdaresi'ndeki köklü bir anlayış doğru olarak ve bir kez daha teyit edilmiş oldu. Bu anlayış veya prensip şöyle: Gelir vergisi mükelleflerinin faaliyetleri çerçevesinde elde ettikleri tüm gelirler, kanunda aksi belirtilmedikçe gelir vergisine tabidir. Bu nedenle yapılan bu düzenleme, vergideki bir genel prensip değişikliği değil, aksine bu prensibe uygun olarak kanuna bir istisna hükmü konulmasıdır.

Öteden beri gelen bu prensibe istinaden kamu tarafından yapılan destek ödemeleri elde eden açısından bir gelir unsuru olarak değerlendiriliyor ve vergi matrahına dahil edilmesi gerekiyordu. Yeni düzenlemeyi yorumlamaya çalışırsak şunları ifade edebiliriz: Kamu tarafından verilen destekler, çiftçinin desteklenmesi ve bazı maliyetlerinin karşılanması amacıyla verildiğinden ve daha ziyade de harcamalar gerçekleşikten sonra yapıldığından net tutar olarak çiftçiye intikal etmeli ve devlet verdiği desteğin bir kısmını vergi olarak geri alıyor psikolojinin ortadan kaldırılması amacı taşıyor olmalı.

Yapılmış olan vergi kesintileri iade edilecek

Bu düzenlemeye paralel olarak yine aynı kanunla geçmişe yönelik de bir düzeltme imkanı getirildi. Kanunun 11. maddesi ile Gelir Vergisi Kanunu'na Geçici 92. madde eklendi. Bu madde ile de tarımsal destekler üzerinden yapılmış olan vergi kesintilerinin iadesi sağlanıyor. Uygulamaya ilişkin açıklamaları içeren tebliğ taslağı, Gelir İdaresi internet sitesinde yayımlandı.

Tebliğ taslağında yapılan açıklama genel itibari ile uygulama değişikliğinde İdare'nin öteden beri gelen anlayışına büyük ölçüde benzerlik taşıyor. Ancak önemli bir farklılık bu tebliğ taslağında gözümüze ilişti. Tebliğ taslağında; "Madde hükmünden yararlanılabilmesi için birinci fıkra kapsamındaki ödemeler üzerinden kesilen vergilerin ödenmiş olması şartı aranmaz" ibaresi yer alıyor. Gelir İdaresi'nin eski dönemlerde, adeta mükellefin mükellefe kontrol ettirme anlayışının kalıntılarınun teknolojinin bu ölçüde geliştiği dönemlerde de artık devam ettirilmemesi gerektiğini zaman zaman bu köşede ifade etmiştik. Bu tebliğ taslağı ile görüyoruz ki, İdare artık mükellef odaklı ve yeni bir anlayışı benimsemeye başlamış ve yapılan bir kesintinin hazineye intikal edip etmediğine bakmaksızın kesinti yapılan tarafın iade alma hakkını muhafaza etmiştir. Ancak burada en önemli hatırlatılması gereken vergilemenin yine genel prensiplerinden biri olan zamanasımı süresinin dikkate alınmasıdır. Bu hüküm çerçevesinde 1 Ocak 2016 sonrası yapılan kesintiler nedeniyle iade talep edilebilecek. Hakkında kesin yargı kararı bulunan işlemlere ilişkin iade yapılmayacağı ifade ediliyor. Bu durum yasal düzenlemelerde açıkça belirtilmiş olduğundan uygulamanın da doğal olarak bu şekilde olması gerekiyor.

Özetle; düzenlemeyle bundan böyle çiftçiye yapılan tarımsal destekler gelir vergisinden istisna edilmiş. Kanunun yayımlandığı tarihten itibaren çiftçiye yapılan destek ödemeleri üzerinden herhangi bir vergi kesintisi yapılmayacak. Gelirlerini beyan eden çiftçiler bakımından da destekler vergiye tabi gelirden indirilecek. Düzenleme ile birlikte gördüğümüz önemli anlayış değişikliği nedeniyle de emeği geçenleri tebrik ederiz.



Osman ARIOĞLU

İlaç ve tıbbi cihaz sektörünün nabızı Bolu'da tutuldu

İlaç ve tıbbi cihaz sektörü Bolu'da gerçekleştirilen çalışmada toplantısında bir araya geldi. Toplantıda, sektörün kamudan alacakları, maliyet artışları, tedarik zinciri ve Ar-Ge desteği gibi konular masaya yatırıldı.

SAVUNMA sanayi kadar önemli ve stratejik bir sektör olan tıbbi cihaz sektörü, 2019'da 600 milyon dolar olan ihracatını 2020'de 5 milyar dolara çıkardı. Dünyada birçok sektörü olumsuz etkileyen salgın, tıbbi cihaz sektörünü hareketlendirse de üniversite ve devlet hastanelerindeki alacak sorunu hâlâ devam ediyor.

Sektörün nabzını tutmak isteyen İstanbul Ticaret Odası İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek



Komitesi, 19-21 Kasım tarihlerinde Bolu'da çalışma toplantısı düzenledi. Oturum başkanlığını İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran'ın

yaptığı toplantıda, İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile kamu kurumlarının yetkilileri ve sektör mensupları yer aldı. Toplantıda, ruhsatlan-

dırma süreçleri, sektörün kamudan alacakları, maliyet artışları, tedarik zinciri ve Ar-Ge desteği gibi konular masaya yatırıldı.



Bu yılı 5 milyar dolarlık ihracatla tamamlaması beklenen mobilya sektörü, daha fazla ihracat için daha büyük üretim yerlerine ihtiyaç duyuyor. Sektörün durumunun doğru tespit edilmesi için İstanbul Ticaret Odası tarafından 'Mobilya İmalatçıları Envanter Çalışması' başlatıldı. Bu kapsamda geçen hafta ilki gerçekleştirilen anket toplantısının ikincisi yapılacak.

Mobilyanın sektörel envanteri çıkarılıyor

MWC BARCELONA 2022

BARCELONA - İSPANYA
28 Şubat – 3 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İLETİŞİMİN GÜCÜNÜ TEKRAR KEŞFEDİN

MWC Barcelona 2022

- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren, dünyanın en büyük mobil teknolojileri fuarı
- 120.000 m² alanda 8 salon 2.400'ü aşkın katılımcı
- 198 ülkeden 109.000'i aşkın ziyaretçi
- 7.900 CEO ve 3.640 uluslararası medya mensubu
- İstanbul Ticaret Odası'nın 2014 yılından itibaren gerçekleştirdiği Türkiye Milli İştiraki'nin yükselen başarı grafiği

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Stant üzerinde yer alacak tam tur LED ekranda, katılımcı firma tanıtım filminin sunulması

Fuar Katılım Bedeli

Minimum stant alanı : 6m²
Katılım bedeli : 17.280 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

(5G)
Bulut Ağı (Cloudnet)
İleri Yapay Zeka (AI)
Her Şeyin İnterneti (IoT)
Teknolojinin Ufku (Tech Horizon)
Finans Teknolojileri (Fintech)

Tanıtım İmkanları

Türkiye Milli İştirak Kataloğunda Reklam

- Arka kapak : 1.300 TL
- Arka kapak içi : 800 TL
- İç sayfalar : 400 TL
- İki adet iç sayfa : 600 TL

Türkiye Milli İştirak Stant Üzerinde Reklam

- LED Ekran : 2.500 TL / 1 Dakika

*Odamızdan teyit alınmadan ödeme yapılmaması rica olunur.

Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkin

Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 19 / 0212 455 61 16
GSM : 0530 962 01 39 / 0530 931 31 08 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / gokhan.capkin@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | in f t @ / itokurumsal

ADEM ORHUN

GEÇEN yıl Covid-19 salgınının olumsuz etkilerinden sıyrılan mobilya sektörü, üretim ve ihracat hedeflerini büyüttü. Sektörün yılın başında 4.5 milyar dolar olan yıl sonu ihracat hedefi, ikinci çeyrekte yeni siparişlerle birlikte 5 milyar dolar olarak güncellendi. 2020'de 3.4 milyar dolarlık ihracat ile toplam ihracat dosyasına yüzde 2'lik katkısı olan sektör, daha fazla büyümek için daha geniş sanayi bölgelerine ihtiyaç duyuyor. Bununla birlikte sektörün ihtiyaçlarını doğru tespit etmek için yeni bir envanter çalışması yapılıyor.

ANKET ÇALIŞMASI

İstanbul Ticaret Odası, Mobilya Meslek Komitesi'nin talebi üzerine 'Mobilya İmalatçıları Envanter Çalışması' gerçekleştiriyor. Bu çalışma kapsamında sektör mensuplarına yönelik anket uygulanacak. Bu çalışmanın tanıtımı ve uygulaması için ilk toplantı, Cemile Sultan Korusu Tesisleri'nde gerçekleştirildi.

İTO Mobilya Meslek Komitesi üyelerinin ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, yaklaşık imalatçı 100 firmanın sahipleri ve yöneticileri katıldı. Toplantıda, Meclis ve Komite Üyeleri, sektörün durumu ve yapılan çalışmalar hakkında bilgileri paylaşırken, sektör mensupları da ihtiyaçlarını ve çözüm önerilerini dile getirdi. İstanbul'da mobilya imalatçılarının bir arada faaliyet göstereceği sanayi bölgesi konusundaki talepler ve öneriler paylaşılırken, toplantıda gündeme gelen diğer bir konu atölyelerde çalışacak eleman bulunamaması oldu.

İKİNCİSİ 4 ARALIK'TA

İlki 20 Kasım'da yapılan toplantının ikincisinin 4 Aralık'ta yapılacağı, o toplantıya da sektörden imalatçı 100 firmanın davet edileceği bildirildi. Yapılacak envanter çalışması sonrası elde edilen verilerin değerlendirilmek üzere İTO Yönetim Kurulu'na sunulacağı belirtildi. Envanter çalışmasına destek mahiyetinde olan anket formunda sektördeki firmalara şu konularda sorular yöneltildi:

- İmalat konusu
- Çalışan sayısı
- Tesis alanı
- Kapasite raporu
- Sanayi bölgesi talebi
- İhtiyaç duyulan alan

Sektörlerin maliyetlerini azaltan modüler yerli İHA

Arventek, inşaat endüstrisindeki sorunları çözmek için otonom İHA Skywen'i geliştirdi. İnşaat maliyetlerini azaltan Skywen, ihtiyaca göre uzun ve kısa menzilli uçuş yapabiliyor. Bu teknolojisi ile patent başvurusu yapılan Skywen, madencilikten tarıma kadar birçok sektörde görev almaya hazırlanıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) girişimlerinden Arventek, ihtiyaca göre değiştirilebilen uzun ve kısa menzilli uçuş modlarına sahip otonom İHA Skywen'i geliştirdi. Ulusal ve uluslararası patent başvurusu da yapılan Skywen, kendini destekleyen yapay zeka platformu ile birçok hizmeti tek sistem içinde sunuyor. Skywen, coğrafi görsel verileri yakalarken, platform haritalama ve ölçümleme çalışmaları için verileri işleyip, anlamlandırıyor ve iş zekasına dönüştürüyor. Skywen, endüstrilerin iş süreçlerini otomatikleştiriyor. İlk adımda inşaat endüstrisinde kullanımına başlanan ve maliyetleri aşağı çeken Skywen; petrolden madencilığa, tarımdan ormancılığa, alt yapıdan sigortacılığa kadar birçok sektörün ihtiyaçlarını karşılayacak donanımda.

İstanbul Ticaret'in sorularını, İnşaat Mühendisi Sedat Mança cevapladı.

YAPAY ZEKA DESTEKLİ PLATFORM

Arventek'i tanıtır mısınız?

Arventek'i, eşim bilişim mühendisi Merve Mança ile birlikte kurduk. İkimiz de yazılım ve inşaat sektörlerinde 10 yılı aşkın kurumsal tecrübeye sahibiz. İnşaat sektöründe hızlı, güvenli haritalama ve ölçümleme çalışmaları, iş sağlığı ve güvenliği tespitleri yapıyoruz. İnşaatın planlama ve tasarım aşamasından devreye alma ve işletme aşamasına kadar her süreçte fayda sağlayan ürünler geliştiriyoruz. 'Skywen Otonom Drone ve Yapay Zeka Destekli İnşaat Veri Yönetim Platformu' Ar-Ge projemizi, Teknopark İstanbul Cube Incubation bünyesinde geliştiriyoruz. Hibrit ve otonom İHA Skywen, son teknolojiyi kullanarak inşaat endüstrisinde yaşanan birçok soruna çözüm oluyor.

İKİ AYRI MODA SAHİP

Muadil İHA'lerden farkı nedir?

Yurt dışındaki muadillerinden farklı olarak birlikte ve ayrı olarak sabit kanat ve çok rotor modlarına sahip. İstenildiğinde Skywen'in sabit kanatları çıkarılabilir ve çok rotorlu (Quadcopter) moda kullanılabilir. Kanatların modüler olarak çıkartılıp çok rotor moduna geçişiyle AVM, konut gibi inşaat projelerinde kısa menzilli uçuş yapıyor. Bu uçuşlarda inşaat sahalarının haritalanmasını ve çeşitli ölçümleme çalışmalarına coğrafi koordinatları doğrulanmış görsel veriler sağlıyor. Her iki modda uçuş planlaması ve yazılımsal araçlar tamamen farklılaşıyor, her iki mod için farklı uçuş parametreleri kullanılıyor.

DİKEY KALKIŞ-İNİŞ

Farklı uçuş modlarının önemi nedir?

Platformun fonksiyonları

- Hacim, yükseklik, mesafe, alan hesaplaması.
- Zaman çizelgesi üzerinden inşaat ilerleyişinin takibi.
- Planlanan inşaat ile gerçekleşenin birbiriyle karşılaştırılması.
- 2 boyutlu dijital harita ve 3 boyutlu model oluşturulması.
- İş sağlığı ve
- güvenliğindeki uygunsuzlukları otomatik tespit edebilme.
- Günlük iş zekası raporlamalarının kolaylıkla iş birimleri ile paylaşılabilmesi.
- Saha ve bakım, onarım denetimleri yapılabilmesi.
- Daha az insan kaynağı ile daha hızlı ve etkin çalışabilme.
- Veri toplama, analiz etme,

- raporlama ve paylaşma.
- Model üzerinde yorumlar eklenerek, tüm ekiple paylaşılabilmesi.
- Toprak kazı, dolgu işleri, stok miktarları ve zamansal değişimlerin takibi.
- Tek bakışta proje takibinin yapılabilmesi.
- Sahada tek noktadan koordinasyon, paylaşım imkanı.



Dikey kalkış ve iniş (Vertical Take-Off and Landing-VTOL) yapabiliyor. VTOL modda karayolları, raylı sistemler gibi inşaat projelerinde uzun menzilli uçabiliyor. Uçuş planlaması ve otonom

uçuş seçenekleri ile güvenli uçuş kontrol araçlarını en etkili biçimde kullanıyor. Böylece inşaat sahalarının haritalanmasına imkan tanıyor, coğrafi koordinatları doğrulanmış görsel veri sağlıyor.

UÇUŞ KONTROL YAZILIMI

Yazılımı da Arventek mi geliştirdi?

Evet, yazılım bize ait. Skywen'in otonom uçuşunu gerçekleştirebildiğimiz, tablet üzerinde çalışan 'Skywen Flight Control' yazılımımızı da hizmete sunduk. Bu sayede uçuş planlamasının yapılabilmesi, acil durumlarda belirlenen noktalara iniş yapılması, uçuş rotalarının kaydedilerek tekrarlanabilmesi gibi kullanımı kolaylaştırarak bir uçuş kontrol yönetim sistemi bulunuyor.

EN AZ İNSAN HATASI

Platformun faydaları neler?

İnşaat sahasında yapılacak ölçümlerde yer alacak insan kaynağı ve ekipman maliyetini düşürüyor. Saha denetimi ve raporlama oluşturulması için gereken zaman ve eforu azaltıp, insan kaynaklı hataların en aza indirilmesini sağlıyor. İnşaat sektörü, her türlü soru ve sorununda www.arventek.com adresinden bize ulaşabiliyor.

Dünya kullanacak

"Hedefimiz yerli ve milli üretime katkı sağlayacak bu teknolojiyi dünyada yaygınlaştıracak, birçok sektör tarafından kullanılabilir bir ekosistem kurmak. Skywen'i; petrol ve gaz, alt yapı ve kamu hizmetleri, madencilik ve taş ocakları, tarım ve ormancılık, kamu güvenliği, sigortacılık, sağlık, güvenlik ve savunma, lojistik, insani ve yaban hayatı koruma gibi sektörlerin ihtiyaç ve hedeflerini karşılayacak bir alt yapıya kavuşturmak için çalışıyoruz."



Skywen'in özellikleri

- İki metrekarede dikey kalkış ve iniş (VTOL) yapabiliyor.
- Saatte maksimum 120 km hıza çıkabiliyor.
- 1.5 saatlik uçuşla hızlı ve detaylı görüntü yakalayabiliyor.
- Geniş sahalarda dahi etkin kullanım imkanı sağlıyor.
- Gösterdiği 12 m/s rüzgar direnci ile gün kaybı yaşanmasına engel oluyor.
- Tam otonom uçuş ve yönetim imkanı veriyor.
- Yer kontrol noktaları (GCP) olmadan, 0-1 cm'e kadar coğrafi referans doğruluğu sağlıyor.

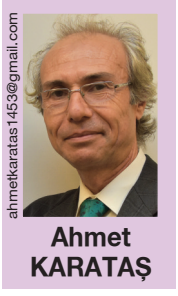
Robotik ekosistem

"Skywen'in otonom robotlar ve Nesnelerin İnterneti (IOT) teknolojileriyle de iletişim kuracağı ve birçok sistemden elde edilecek verilerle otonom ve robotik çağın içinde yer alacağı bir ekosistem planlıyoruz. Böylece endüstriyel uygulamaların iş süreçlerini kolaylaştırıp, çalışan verimliliğini artırıp, anlık, gerçek ve analiz edilebilir verilerle yönetilmesini sağlayacağız."

Solar Cofund 2 çağrısına davet

Solar Cofund 2 (SOLAR-ERA.NET Cofund 2) projesinin 2021 yılı çağrısı, Ufuk2020 Programı kapsamında açıldı.

Proje ile Avrupa ülkeleri arasında güneş enerjisinden elektrik elde edilmesi konularında sanayinin ve akademinin yürüttüğü çalışmalarda araştırma ve geliştirme ortaklıklarının kurulması ve güneş enerjisinden elektrik eldesi konusunda uygulamaların artırılması amaçlanıyor.



Ahmet KARATAŞ

Hangi konularda proje sunulabilir?

SOLAR-ERA.NET Cofund 2 projesi 2021 yılı çağrısı kapsamında projeler şu konularda sunulabilir:

- Gelişmiş endüstriyel PV teknolojileri,
- Gelişmekte olan PV teknolojileri,
- Bina ve altyapıya entegre PV teknolojileri,
- PV santrallerinde performans artırıcı teknolojiler.

Çağrıya katılım nasıl olacak?

Çağrıya, en az 1 katılımcının endüstriden olması kaydı ile en az 2 farklı ülkeden 2 katılımcıyı içeren uluslararası konsorsiyumlar katılabilir.

Kimler proje sunabilir?

- Özel sektör kuruluşları / sermaye şirketleri,
- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri ve kamu kurum ve kuruluşları, bu çağrı kapsamında başvuruda bulunabilmek için en az bir özel kuruluşun yürütücü kuruluşlar arasında bulunduğu bir ortaklık kurmalı.

Projeler hangi kapsamda değerlendirilecek?

Türkiye'den sunulacak proje önerileri, TÜBİTAK 1071 Uluslararası Araştırma Fonlarından Yararlanma Kapasitesinin ve Uluslararası Ar-Ge İşbirliklerine Katılımın Artırılmasına Yönelik Destek Programı kapsamında desteklenecek.

Destek oranı

- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri ve kamu kurum ve kuruluşları, kabul edilen bütçeleri üzerinden yüzde 100 destek oranı ile desteklenecek.
- Büyük ölçekli özel kuruluşlar kabul edilen bütçeleri üzerinden yüzde 60 ve KOBİ'ler kabul edilen bütçeleri üzerinden yüzde 75 destek oranı ile desteklenecek.

Hangi giderler destek kapsamında?

- Özel kuruluşların;
- Personel giderleri,
- Yurt içi ve yurt dışı seyahat giderleri,
- Danışmanlık ve hizmet alım giderleri,
- Alet, makina, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri,
- Malzeme ve sarf malzemesi alım giderleri,
- Yeminli mali müşavir tarafından yapılan denetim ve tasdiğe ilişkin giderleri destekleniyor.

Çağrıya hangi ülkeler katılıyor?

Çağrıya Avusturya, Belçika, İsrail, Hollanda, İsviçre ve Türkiye katılıyor.

Başvuru nereye yapılacak?

Türkiye'den başvurular TÜBİTAK PBS (<https://uidb-pbs.tubitak.gov.tr>) üzerinden yapılacak.

Çağrı takvimi

Başvuru iki aşamalı olarak gerçekleşecek. İlk başvuru tarihleri şöyle: 1. aşama uluslararası başvuru için son tarih: 10 Aralık 2021 (16:00 CET) TÜBİTAK PBS üzerinden (<https://uidb-pbs.tubitak.gov.tr>) yapılacak 1. aşama ulusal başvuru için son tarih: 17 Aralık 2021 (TSİ: 17.30) TÜBİTAK PBS üzerinden (<https://uidb-pbs.tubitak.gov.tr>) yapılacak 1. aşama ulusal başvurunun elektronik olarak imzalanması için son tarih: 17 Aralık 2021 (TSİ: 17.30)

Uluslararası başvuru için:

Dr. Muzaffer Kaan Karaöz
kaan.karaoz@tubitak.gov.tr

Ulusal başvuru için:

Ersin Turan
ersin.turan@tubitak.gov.tr

İşletmeyi hedeften saptıran

5 dijital pazarlama hatası

DİJİTAL pazarlama faaliyetinizi sağlam temellere oturtmak için gerçekçi hedefler koymayı öğrenmeli ve bunları tek tek başarmalısınız. İşte, işletmeyi hedeften saptıran 5 dijital pazarlama hatası...



1 Hayali hedefler koymak

Sosyal medya hesaplarınızı açar açmaz ilk 6 ayda 500 bin yeni takipçi elde etmeyi ya da firmanızın yenilediği web sitesine ilk ayda 100 bin yeni ziyaretçi çekmeyi düşünmek biraz abartılı olacaktır. Kısa, orta ve uzun vadeli hedefler koyabilirsiniz. Geçmişte online ortamda elde ettiğiniz tecrübeleri bir kenara yazın. Dijital pazarlamaya yatırım yapmakta olan rakiplerinizin ya da iş kolunuzdaki benzer firmaların dijitalde neler gerçekleştirdiklerini araştırın. Örneğin, ocak ayındaki satışlarınızı artırmak istiyorsunuz. Web sitenize Google Analytics'in kurulu olduğunu varsayacak olursak, geçen yıl ocak ayında sitenize giriş yapan ve ürün satın alan kullanıcıları analiz edin. Hangi şehirlerden giriş yapmışlar, kullandıkları cihazlar hangileri (cepten veya masaüstü bilgisayardan), cinsiyetleri ve yaş aralıkları nedir gibi soruları cevaplayın. Tespit ettiğiniz müşteri profilini yüzde 20 daha artırmak için web sitenize trafik getirmenin yollarını arayın. Bu, sosyal medyada söz konusu kitleyi hedefleyen düşük bütçeli bir reklam kampanyası ile veya uzun süredir iletişim kurmadığınız e-posta listenize yeni bir ürün bülteni göndermekle mümkün olabilir.

2 e-postalara cevap vermemek

info@ ile başlayan e-postalarınızı düzenli olarak kontrol edip gelen soruları cevaplıyor musunuz? Tecrübeler gösteriyor ki, bazı işletmeler, sitelerinde ilan ettikleri halde, info uzantılı e-posta adreslerini kontrol etmiyor, sorulan sorulara cevap vermiyor. Bir kişinin, ürününüzü satın aldıktan sonra veya satın alma kararını vermeden hemen önce size info mailinizden ulaşarak soru sorduğunu düşünün. Eğer ıskalıyorsanız, ya mevcut bir müşterinin sadakatini yok ettiniz ya da gelecek bir müşteriyi kaybettiniz.

3 Sonuçları takip etmemek

Firmanızın aylık gelir gider tablosunu görmeden bir sonraki ay için gerçekçi bir finansal hedef koyabilir misiniz? Koyamazsınız değil mi? Benzer şekilde, dijital varlıklarınıza giriş yapan insanların niteliklerini bilmeden gerçekçi bir pazarlama hedefi de koyamazsınız. Örneğin, pazara yeni sunduğunuz

bir ürün için kitleyi sitenize yönlendiren bir sosyal medya reklam kampanyası yürüttünüz. Ne kadar tıklama ve görüntüleme aldığınızı, bunların yüzde kaç oranında satışa dönüştüğünü bilmeniz gerekir. Dönüşüm optimizasyonu yapmıyorsanız, reklam

kampanyasının verimini ölçmeniz mümkün olmaz. Satışınız artsa bile satışların ne kadarının online reklam kampanyasından ne kadarının offline kanallardan geldiğini ayırtırmamız gerekir. Aksi halde bir sonraki ayın online reklam bütçesini ne kadar artırmamız ya da azaltmamız gerektiğini asla bilemezsiniz.

4 Hedef kitlesi belli olmayan içerik üretmek

Diyeelim ki, sattığınız ürünün tüm teknik detaylarını uzun uzun anlatan güzel bir makale yazdırdınız ve sitenize koydunuz. Ancak bir süre sonra sayfanıza olması gerekenin çok altında bir ziyaretçi geldiğini farkettiniz. Bunun nedeni, makalenin herhangi bir özel hedef kitle gözetilmeden yazılmış olmasıydı. Söz konusu ürünü en fazla çocuklu hanımların, bilgisayar ve spora meraklı gençler ile öğretmenlerin kullandığını varsayalım. Bu makale doğal olarak her üç kitlenin de üründen beklentisini karşılamaya yetmeyecektir. O yüzden, örneğin, 'Çocuklu hanımların bu ürünü kullanmadan önce bilmeleri gereken 10 madde' başlıklı bir makale üretin ve farkı görün.

5 Yeniden pazarlama (remarketing) yapmamak

Arama motorlarında ve en çok ziyaret edilen haber sitelerinde 6 aydır sürekli reklam yayınladığınızı varsayalım. Bu reklamlar neticesinde siteniz ayda ortalama 10 bin tıklama alıyor olsun. Reklamların 6. ayına geldiğiniz halde henüz yeniden pazarlama reklam kampanyası yayınlamadıysanız çok şey kaçıyorsunuz demektir. Yeniden pazarlama, ürünlerinize bir şekilde ilgi göstermiş, ancak satın almadan gitmiş kitleye yapılan reklam kampanyasına verilen bir isim. Sürekli yeni müşteri elde etmek için aynı parayı harcamak yerine, bütçenizin cüzi bir kısmını daha önce yaptığınız reklamlarla ilgilenen kitleye yeniden reklam göstermek için harcayın. Bu, sitenize bir kez girmiş olanları ya da sadece sosyal medya hesabınızda yayınladığınız bir ürünün tanıtım videosunu izleyen kitleyi hedefleyen bir kampanya olabilir.

Dijital pazarlama faaliyetinizi sağlam temellere oturtmak istiyorsanız gerçekçi hedefler koymayı öğrenmelisiniz. Online kanaldan gelecek satışlarınızı 2022'de yüzde 100 artırmak istiyorsanız günlük, haftalık, aylık bazlı hedefler koymalı ve onları tek tek başarmalısınız.

JEC WORLD 2022

Paris - Fransa

8 - 10 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

- Dünya Kompozit Sanayinin tüm segmentlerinin ve inovasyonların sektör temsilcileri ile buluştuğu kompozitin etkin fuarı,
- Sektörel platformda teknik bilgi edinme, yeniliklerin yerinde tespiti ve iş bağlantılarının kurulması,
- Çeşitli programlar, konferanslar, innovasyonların sergilendiği özel alanlar,
- 76.000 m2 alan,
- Her kıtadan 1300 katılımcı,
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi,
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 7.680 TL/m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

Sigortacılar, 2022 yol haritasını oluşturuyor

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi, sektörün önde gelen STK'larıyla sektör sorunları istişare toplantısı gerçekleştirdi. Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kulu Üyesi



Levent Taş'ın yaptığı toplantıya, İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile Anadolu Yakası Sigorta Acenteleri Derneği (ANSADER), Acentem Sigorta Aracıları Derneği (ASİAD), Avrasya Sigorta Acenteleri Derneği (AVSAD), İstanbul Sigorta Acenteleri

Derneği (İSAD), Sigorta Aracıları ve Acenteleri Derneği (SAAD), Sigorta Acenteleri Derneği (SAB), Tekli Sigorta Acenteleri Derneği (TEKSADER), Oto Dışı Sigorta Ekspertleri Derneği (ODSED), Sigorta Ekspertleri Derneği (SED) ve Sigorta Acenteleri İşveren Sendikası (SAİS) yöneticileri katıldı.

SEKTÖRÜN GELİŞİMİNE KATKI

Sektörlerin sorunlarını ve çözüm önerilerini ilgili kamu birimlerine aktarmak üzere çalışmalarına devam

ettiklerini belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, "Sigortacılık Komitemizin, Yönetim Kurulu'na sunmak üzere yine bütünleştirici bir raporu oluşturacağına inanıyorum. İTO Yönetim Kurulu olarak sektörün gelişimine katkı verebileceğimiz ne varsa yapacağız. Bundan sonraki süreçte de yanınızda olduğumuzu bilmenizi isteriz" dedi.

İSTİŞARELER DEVAM EDECEK

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Duru ise yaptığı konuşmada, 2022 yılının yol haritasını bu toplantılarla oluşturduklarını, aralık ayında

bir istişare toplantısı daha planladıklarını söyledi. Toplantıya katılan STK temsilcileri, son beş yılda sigorta acentelerinin pazar payının yüzde 61'den yüzde 49'a gerilediğini, sektörün komisyon oranlarının düşüklüğü sorununun yanında pazar payında gerileme yaşadığını da kaydetti. Sektör temsilcileri, yasak olmasına rağmen bankaların kredili ürünlerde tüketicilere sigorta satışında ısrarcı davranmasının bu sorunun yaşanmasında etkili olduğunu da söyledi. Bazı sektör temsilcileri, trafik sigortalarındaki komisyon iade sorununu da gündeme getirerek, çözüm halinde sektörün önemli bir rahatlamaya yaşayacağına dikkat çekti.



HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Dernekler, genel kurul toplantılarını online da yapabilecek

İçişleri Bakanlığı tarafından tesis edilen 'Dernekler Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik', 21 Ekim 2021 tarih ve 31635 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yönetmeliğin 15/A maddesinde yapılan değişiklikle derneklere artık genel kurul ve yönetim kurulu toplantılarını elektronik ortamda da yapabilmeye olanağı getirildi.

Yönetmeliğin ilgili maddesinde yapılan değişikliğe göre, dernekler elektronik ortamda yapılacak genel kurul ve yönetim kurulu toplantılarını, Bakanlık Bilgi Teknolojileri Genel Müdürlüğü tarafından uygun görülüp onaylanan elektronik sistemler üzerinden yapabilecek olup, söz konusu sistemlere işlenecek veriler, 24 Mart 2016 tarihli ve 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak işlenecek ve muhafaza edilecek.

Usul ve esaslar aynı

Elektronik ortamda alınacak yönetim kurulu kararları, fiziksel ortamda tutulan yönetim kurulu karar defterinden ayrı olarak tarih ve sıra sayısı ile elektronik ortamda saklanacak. Dernekler Kanunu'nda, Türk Medeni Kanunu'nda, yönetmelikte ve derneklerin kendi tüzüklerinde yer alan genel kurul ve yönetim kurulu toplantılarının fiziki ortamda gerçekleştirilmesine yönelik bütün usul ve esaslar, elektronik ortamda yapılan toplantılar için de geçerli olacak. Ayrıca elektronik ortamda gerçekleştirilen toplantılara ilişkin her türlü bilgi, belge ve kayıt, dernek tarafından muhafaza edilecek.

Elektronik ortamda yapılacak dernek genel kurul veya yönetim kurulu toplantılarına katılacak üyelerin, sisteme güvenli elektronik imza veya iki faktörlü kimlik doğrulama sistemi kullanılarak giriş yapması gerekiyor.

Kullanılacak elektronik sistemlerin, fiziki ortamda yapılan toplantılardaki divan oluşturma, oylama, söz alma, önerge verebilme ve benzeri tüm işlemlerin elektronik ortamda da yapılabilmesini sağlayan tasarım, yedekleme ve mevzuata uygun arşivleme kapasitesine, yetkisiz erişimlere ve saldırılara karşı gerekli ağ ve sistem güvenliğine sahip olması gerekiyor. Bu kapsamda yönetmelikle dernek organlarının seçimi için yapılacak oylamaların da elektronik sistemler üzerinden yapılmasına imkan sağlandı.

Fiziki ortamda düzenlenen toplantıların mevzuata aykırı yapılması durumunda uygulanan yaptırımlar, elektronik ortamda yapılan toplantılar için de geçerli sayılacak.

Sonuç

Yönetmelik kapsamında, genel kurul ve yönetim kurulu toplantılarını elektronik ortamda gerçekleştirecek olan derneklerin; yönetmelikte belirtilen koşullara uygun olarak, genel müdürlük tarafından onaylanan sistemler üzerinden toplantılarını gerçekleştirmelerini ve ilgili mevzuat ile derneklerin kendi tüzüklerinde toplantıların fiziki ortamda gerçekleştirilmesine yönelik bütün usul ve esaslara uymaları gerektiğini önemle hatırlatmak isteriz.



BAE ile ticarete YENİ YATIRIMLAR

Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) arasındaki ikili ilişkileri geliştirecek 10 anlaşma imzalandı. Merkez Bankaları'nın görev alanları, Yatırım Ofisi'nin çalışmaları, limanlar ve enerji konusundaki anlaşmalar, Körfez'den Türkiye'ye yatırımların önünü açacak.

ABU Dabi Veliaht Prensi Şeyh Muhammed bin Zayed Al Nahyan'ın Türkiye'yi ziyareti sırasında ekonomik ilişkileri geliştirecek yeni adımlar atıldı. Veliaht Prens'in Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile görüşmesinden sonra heyetler arası görüşmeler gerçekleştirildi. Görüşmelerde Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri arasındaki ikili ilişkiler tüm boyutlarıyla gözden geçirilirken, güncel bölgesel ve uluslararası meseleler hakkında fikir alışverişinde bulunuldu. Toplantılardan sonra yapılan açıklamada, Birleşik Arap Emirlikleri'nin, Türkiye'ye yatırım için 10 milyar dolarlık fon ayırdığı ifade edildi. Program dahilinde bakanların ve kurum yöneticilerinin imza attığı 10 anlaşma şöyle oldu:

MERKEZ BANKALARI

■ Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ile Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) Merkez Bankası arasında İşbirliğine Yönelik Mutabakat Zaptı'nı, Merkez Bankası Başkanı Şahap Kavcıoğlu ile BAE Enerji ve Altyapı Bakanı Suhail bin Mohamed Al Mazroui imzaladı.

■ Gümrük Konularında İdari İşbirliği ve Ortaklık Anlaşması'na Ticaret Bakanı Mehmet Muş ile BAE Kimlik, Vatandaşlık, Gümrük ve Liman Güvenliği Kurumu Başkanı Ali Muhammed Bin Hammad Al Shamsi imza attı.

ENERJİDE İŞBİRLİĞİ

■ Enerji Alanında İşbirliğine Yönelik Mutabakat Muhtırası Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez ile BAE Enerji ve Altyapı Bakanı Al Mazroui tarafından imzalandı.

■ Çevre Alanında İşbirliği Mutabakat Zaptı'nı, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum ile BAE İklim Değişikliğiyle Mücadele ve Çevre Bakanı Mariam Bint Mohamed

Al Muhairi imzaladı.

■ Kara Paranın Aklanması ve Terörizmin Finansmanının Önlenmesi Bağlamında Mali Bilgilerin Değişimine İlişkin Mutabakat Muhtırası, Hazine ve Maliye Bakanlığı Mali Suçlar Araştırma Kurulu Başkanı Hayrettin Kurt ile BAE Merkez Bankası Mali İstihbarat Birimi Başkanı Ali Faisal Baaloui tarafından imzalandı.

VARLIK FONU

■ Abu Dabi Liman Şirketi ile Türkiye Varlık Fonu arasında Mutabakat Muhtırası'nı, Türkiye Varlık Fonu Genel Müdürü Arda Ermut ile Abu Dabi Liman Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Mohamed Al Shamsi imzaladı.

■ Abu Dabi Kalkınma Holdingi (ADQ) ile Türkiye Varlık Fonu arasındaki Mutabakat Muhtırası'na, Türkiye Varlık Fonu Genel Müdürü Arda Ermut ile Abu Dabi Kalkınma Holdingi Yönetim Kurulu Başkanı Mohamed Hasan Al Suwaidi imza attı.

■ Abu Dabi Kalkınma Holdingi ile Türkiye Varlık Fonu arasında İşbirliğine yönelik Mutabakat Muhtırası, Türkiye Varlık Fonu Genel Müdürü Arda Ermut ile Abu Dabi Kalkınma Holdingi Yönetim Kurulu Başkanı Mohamed Hasan Al Suwaidi tarafından imzalandı.

YATIRIM OFİSİ

■ Abu Dabi Kalkınma Holdingi ile Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi arasında Mutabakat Muhtırası'na, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Ahmet Burak Dağlıoğlu ile Abu Dabi Kalkınma Holdingi Yönetim Kurulu Başkanı Al Suwaidi imza attı.

■ Abu Dabi Menkul Kıymetler Borsası ile Borsa İstanbul arasında Mutabakat Muhtırası'nı, Borsa İstanbul A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Erişah Arıcan ile Abu Dabi Menkul Kıymetler Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Saeed Al Dhaheri imzaladı.



Gümrük Konularında İdari İşbirliği ve Ortaklık Anlaşması'na, Ticaret Bakanı Mehmet Muş ile BAE Kimlik, Vatandaşlık, Gümrük ve Liman Güvenliği Kurumu Başkanı Ali Muhammed Bin Hammad Al Shamsi imza attı.



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 katalogta 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 : esrayilmaz@ito.org.tr / akifgonukcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
GSM : 0533 959 30 57
444 0 486 | ito.org.tr | @ito_kurumsal

Hayatı anlamlı yaşamak

Üzerinde yaşadığımız coğrafya, bütün bir dünyanın kışkırdığı vatanımızdır. Yedi bölgemizin yedisinde de farklı ve insanoğlunun barınması, beslenmesi, çalışması için yedisinde de birbirinden farklı imkânlar yaratılmış ve insanlığa emanet edilmiştir.

İki kıta ve iki denizin tam ortasını vatan eden atalarımız, bu toprakları sadece kendileri için değil, kendilerinden sonraki nesillere de bırakmışlardır. Şimdiye kadar hiç surlayıp götüren olmadığına göre bizler de bizden sonrakilere bırakacağız demektir. Dolayısıyla topraklarımızın her zerresi, suyumuzun her damlası, ağaçlarımızın her dalı ve yüzyıllardır güneşlerden yanan dağlarımız, taşlarımız, derelerimiz, tepelerimiz, kendisini topraklarımıza ait hissedenden insanların bağrında taşıdığı büyük bir emanettir.

Yalnız üzülmek belirtmeli ki, bu büyük emanet, her devirde biraz daha 'emanet' kavramından uzaklaşmakta ve kıymetini yitirmektedir. Belli bir süresi olan ömrümüzün huzurla hitama ermesi için öncelikle 'emanet' kavramına inanmalı ve sahiplenmeli. Elbet canımız ve beş duyu organlarımızla birlikte tüm hücrelerimiz de emanettir.

Biz değil, hepimiz

Hayatı anlamlı yaşayabilmek için insanlığın büyük ekseriyetinin inandığı bir hakikat var. "İnsanoğlu sonlu bir varlıktır." Hiç kimse ebedi olarak dünyada ikamet etmemiştir. Nasıl gelinmişse, öyle dönülecektir. Elimizdeki varlıklarımız başkalarına kalacaktır.

İnsanlık tarihinin zuhuru kesin olarak bilinmemekle birlikte, bilinen gününden bugüne kadar aksi olmamıştır. Her canlı ölümü tatmış ve geldiği hal ile dönmüştür.

Biz toplum olarak iyilik ve sevgide sınır tanımayan bir milletiz. Aslında iç sesimizle 'milletlik' demek de aklıdan geçiyor ama hâlâ sevgi, muhabbet, yardımlaşma, kardeşlik, aile, birlik ve beraberlik mayamızı yoğuran erdemlerimiz devam ediyor.

Hayatı anlamlı kılabilmek için işte bu ve benzeri erdemlerimizi yaşamak ve yaşatmak adına katkıda bulunmak; fertten aileye, aileden topluma belli bir düzenin adil bir şekilde ihyasını sağlayacaktır. O vakit, 'ben' değil, 'biz' değil, 'hepimiz' olacağız.

Erdem ve ırfan

Bilgelerimiz; "Erdem ve ırfan sahibi kimseler, gönül yıkanlar değil, gönül yapanlardır" der. Gönül yıkmak öfke ve bencillik ister, gönül yapmak ise erdem ister, sabır ister. Halen biz gönül yapan bir halkız. Bu âlemde ve ebedi âlemde, Cennet gibi bir hayatın ancak barışla, kardeşlikle olacağına inanıyoruz.

İletişim çağını ne kadar teknolojiyle donatırsak donatalım, asla bizim toplumumuzun gönül diliyle, hal diliyle kurduğu iletişimi yakalayamaz. Bu iletişim dilini muhafaza etmekle yükümlüyüz. Çünkü gönül dili, öncelikle insanın vicdanına, yüreğine, kalbine hitap eder.

Gönül dilini yakalayanların iç dünyaları da dış dünyaları da mamur olur. Aksi olduğu zaman; hurs, tamah, öfke, kıskançlık ve bencillik gibi hastalıklar zuhur eder ki, insani tüm erdemler, dengeler alt üst olur.

İş ve özel hayatına anlam katmak isteyenler, ürettiklerinde ve tükettiklerinde sadece kendisinin hakkı olmadığını, başkalarının da hakkı olduğunu hesap ederler. Böyle bir muhasebe içerisinde iş ve özel hayatını sürdürenler, tüketimde vicdanlarıyla cüzdanları arasındaki dengeyi korumuş olur. Erdem ve ırfan kavramının içini dolduran hasletleri, ticari hayatın her noktasında deruhte edebilmeli ve geçerli kılabilmiyiz. Ticari hayat, insanımızın akıllarından beslenirken, erdem ve ırfan hayatımız da gönüllerimizden beslenir.

Hayatın canlılığı, ekonominin zenginliklerinde ise anlamı da erdem ve ırfan kültürünün derinliklerindedir. Kültür ve ekonomiyi birbirinden ayırmak, farkında olarak veya olmayarak hayatın temellerini sarsmak olur ki, faturası hepimize çıkar.

İnsanoğlu başta olmak üzere tüm canlılar için dünyayı yaşanır kılmak, erdemli hayatı önceleyenlerin işidir vesselam.



Hüseyin ÖZTÜRK

Rami Kışlası da 'yaşayan kütüphane' olacak

KÜLTÜR ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, 6 yıl içerisinde, deprem testini geçemeyen ve can güvenliği riski taşıyan 11 kütüphane binasının yıkılarak yeniden yapıldığını, 11 yeni kütüphane binasının inşaatının sürdüğünü, ihale süreçleri başlatılan 15 yeni kütüphane binasının da Cumhuriyetin 100'üncü yılına özel olarak hizmete alınacağını açıkladı.

161 KÜTÜPHANE

Çocuk ve Halk Kütüphanelerinin İyileştirilmesi Projesiyle de 161 mevcut kütüphanenin bakım-onarım çalışmalarının tamamlanarak hizmete sunulduğunu belirten Bakan Ersoy, ayrıca 32 yerel yönetime kütüphane yapımı için destek verildiğini bildirdi. Ersoy, "Bakanlık olarak öncelikle büyükşehirlerimizde olmak üzere koleksiyonlarındaki kaynakların zenginliği, uzman personeli, hizmetlere adapte edilmiş güncel teknolojisi ile toplumun her türlü bilgi ve kültürel ihtiyacını karşılama gücüne sahip hayatın



inde, insan merkezli 'Yaşayan Kütüphaneler' kuruyoruz. Bu perspektifle, İstanbul Rami Kışlası'nı ihya ederek bebek-çocuk-geç, akademik ve ihtisas bölümleri bulunan, açık-kapalı sosyal etkinlik alanlarının yer aldığı, 38 bin metrekarelik alanıyla İstanbul'un en büyük kütüphanesini, 2022 yılında kentin kültür yaşantısına

kazandıracaktır" diye konuştu.

ATÖLYELER AÇILIYOR

Türkiye'de kanunla kurulan ilk ve tek kütüphane olan Milli Kütüphane'nin bina güçlendirme projesinin ihalesinin yapıldığını,

2022 yılı içerisinde de uygulama ihalesine çıkılacağını bildiren Bakan Ersoy, "2022 yılında halk kütüphanelerinde maker, matematik, kimya ve akıllı tarım atölyesi olarak 45 yeni atölye açılmasını planlıyoruz" dedi.

2022 Beyoğlu Kültür Yolu Festivali

Festival çalışmalarları başladı

İlk kez düzenlenen ve yaklaşık 8 milyon ziyaretçiyi ağırlayan Beyoğlu Kültür Yolu Festivali'nde, 2022 yılı hazırlıklarına başlandı. Yerli ve yabancı ziyaretçilerden olumlu geri dönüşler alan festival, önümüzdeki yıldan itibaren ilkbahar-sonbahar olmak üzere yılda iki kez düzenlenecek ve daha fazla turist çekilecek.

BAKANLIĞININ 2022 yılı bütçesine ilişkin TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda sunum yapan Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, 'Türkiye'nin en büyük kültür ve sanat projesi' diye tanımladığı Beyoğlu Kültür Yolu Festivali ile 7 milyon 853 bin 248 ziyaretçiyi ağırladıklarını açıkladı. Bakan Ersoy; festivalle Atatürk Kültür Merkezi, Galata Kulesi, Atlas Sineması, Galata Mevlevihanesi, Mehmet Akif Ersoy Hatıra Evi, Tarih Zafer Tunaya Kültür Merkezi ile Taksim Camii Kültür ve Sanat Merkezi gibi çok sayıda tarihi, kültürel ve mimari değer ile Galataport, Emek Sineması, Garibaldi Sahnesi gibi önemli kültür-turizm yatırımlarının vitrine çıktığını dile getirdi.

HEDEF ULUSLARARASI

Bakan Ersoy, Beyoğlu Kültür Yolu Festivali'ni, ilkbahar ve sonbaharda olmak üzere yılda iki defa düzenleyecekleri bilgisini paylaştı ve "Festivali uluslararası boyuta da taşıyacağız" diye konuştu.

Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Özgül Özkan Yavuz'un verdiği bilgilere göre, 2022 festivali için bakanlık bünyesinde çalışmalara başlandı. Buna göre kültür-sanata dair her alanın festival bünyesinde barındırılması yanında dünyaca ünlü sanatçıların katılımı da artırılabilecek. Böylelikle onların farklı ülkelerdeki hayranlarının da Türkiye'ye çekilmesi hedefleniyor.

TURİSTLERİN İLGİSİ

Özellikle yabancı turistlerin tepkileri ve katılımları bu yıl bile beklentileri aştı. Gelen güzel geri dönüşlerle önümüzdeki festivallerde hem yerli hem de yabancılar için tercih edilen, merak edilen ve mutlaka görülmesi gereken içerikler planlanıyor. Çünkü dünyada kültür-sanat etkinliklerini takip eden, buna göre tatil planlarını yapan önemli bir kitle var. Bu turistlerin sosyo-ekonomik seviyeleri çok daha yüksek ve elbette etki alanları da çok geniş. Bu yüzden bu kitleyi Türkiye'ye çekmenin, Beyoğlu Kültür Yolu Festivali ile uygulama alanı bulunuyor. Sayısı ve sıklığı artırılabilecek festivallerle daha fazla kültür-sanat turisti çekilecek. Kültür-sanat turizmiyle gelişecek kültür endüstrisi ekosistemi, sanatçılara ve yapımcılara yeni fırsat pencereleri açacak. Bu noktada güvenilen husus, İstanbul gibi özel bir şehrin ev sahipliği ve etkinlik zenginliği-çeşitliliği...



Beklentinin üzerinde ilgi gören festival, salgın sürecinde seyirciden uzak kalan sanatçıları da çok memnun etti. Yüzlerce sanatçı, farklı etkinliklerde yeniden sanatseverlerle buluştu, hasret giderdi.



Çocuklara özel içerik

Beyoğlu Kültür Yolu Festivali hazırlıklarında bakanlığın özel önem verdiği bir konunun da içerik çeşitliliği ve kapsayıcılık olduğu anlaşıyor. Hemen herkese ve her kesime hitap eden etkinliğin, içeriğin kapsamda olması için gayret edildi. Yeni dönemde de bu hassasiyetin geliştirilerek sürdürülmesi üzerinde çalışılıyor. 7'den 70'e herkesin katıldığı etkinlikler



kapsamında kapılarını yeni açan AKM Çocuk Sanat Merkezi'ndeki etkinliklerin özellikle büyük ilgi görmesi, gelecek adına da mutluluk kaynağı oldu. Ritim atölyeleri

ile çocuklara doğa sevgisinin aşılandığı atölyelerin renk kattığı festivalin yeni içeriğinde, özellikle çocuklara yönelik içeriğin-etkinliklerin daha da artırılması planlanıyor.



Kitap İstanbul
www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

Yazarların İstanbul'u

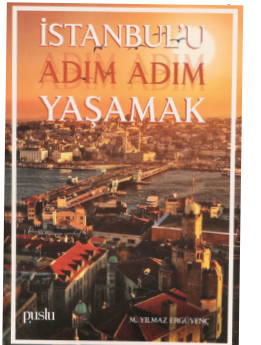
Bu kitap, İstanbul'un dün, bugünü ve yarınını dair başka bir pencere açıyor. O pencereden içeriye seyrederken; İlber Ortaylı, Buket Uzuner, Sunay Akın, Ara Güler, Emre Kongar ve Aydın Boysan gibi ustaların anlatımıyla bu kenti tanımının ve anlamının büyümesine kapılacak ve 'İstanbul hiç bu kadar güzel anlatılmadı' diyeceksiniz.

Kolektif Pozitif Yayınları

İstanbul'u adım adım yaşamak

İstanbul'u dünyanın en büyük kentlerinden farklı kılan etkenler ve özelliklerin anlatıldığı kitap, aynı zamanda üç büyük imparatorluğun; Roma, Bizans ve Osmanlı ile Türkiye Cumhuriyeti kültürlerinin birleşimini bünyesinde taşıyan İstanbul'u adım adım tanıtıyor.

M. Yılmaz Ergüvenç Puslu Yayıncılık



Savunma sanayine 'KÖK'lü sinerji

Üniversite öğrencilerini usta-çırak sistemiyle savunma sanayine kazandırmayı hedefleyen KÖK Programı başladı. Şirketlerin gayretleriyle gelişecek pilot program, Türkiye'nin savunmada küresel güç olması için sinerji oluşturacak.

Üç yılda dört program

Üniversitede birinci sınıfı tamamlayan gençler, ikinci yıldan itibaren şu programlara katılacak:

- Usta Çırak Rehberlik Programı
- Eğitim Programı
- Vizyon Programı
- Destek Programı

OSMAN KUVVET

FARKLI alanlardaki mühendis adaylarını henüz üniversitedeyken savunma sanayine kazandırmak için geliştirilen Vizyoner Genç KÖK Programı başladı. Programın tanıtım töreninde konuşan Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı (SSB) İsmail Demir, "Gençlerin daha iyisini gerçekleştirmesi gerekiyor. Yapacaksınız, biz buna inanıyoruz. Son yıllarda görülen hareketlilik, bunun bir işareti" dedi.

Son dönemde 'TEKNOFEST gençliği' tabirinin oluştuğuna dikkat çeken Demir, "TEKNOFEST, aslında bir potansiyelin ne olduğuyla ilgili bir gösterge oluşturdu. Bu potansiyelin müthiş bir enerjiyle ortaya çıktığını göreceğiz. KÖK de bir pilot program. Bu projeye küçük bir sayıyla başladık, şirketlerin gayretiyle bunu artıracamız" diye konuştu.

MODEL OLACAK

Savunma sanayi ile başlamış olsalar da KÖK Programı'nın bir bilgi, bilim, sanayi ve teknoloji seferberliği olduğunun altını çizen Demir, Türkiye çapında benzer amaçlarla yürütülen birçok programın birlikte koordine edilmesinin önemine işaret etti.

En iyisine ulaşma idealiyle başlatılan programların birbirinden habersiz olması halinde gereken sinerjinin oluşmayacağına dikkat çeken Demir, "KÖK Programı, bunun için bir pilot program olacak. Bu pilot programın başarıları, diğer programları tetikleyecek" dedi.

Demir, teknolojik gelişmeler ne getirirse getsin, nitelikli insan gücüne ihtiyacın hiçbir zaman azalmadığını vurgulayarak, gençlerin kabiliyetini keşfedip onları doğru yönlendirmek ve Türkiye çapında bir değere çevirmek gerektiğini belirtti.

KÜRESEL GÜÇ

Programa katılan gençlere hitap

Gençlerden yoğun ilgi

KÖK, Vizyoner Genç Programı kapsamında, Savunma Sanayii Akademisi ve TR Eğitim ve Teknoloji A.Ş. koordinasyonunda yürütülen ve ASELSAN, Türk Havacılık ve Uzay Sanayii, ROKETSAN, HAVELSAN ve

STM'nin katkılarıyla oluşturulan bir sosyal sorumluluk projesi olarak hayata geçirildi.

KÖK Programı'na, 23 Ağustos-26 Eylül tarihleri arasında yapılan bin 112 başvurudan 983'ü,

kriterleri sağlayarak ilk aşamayı geçti. Seçme ve değerlendirme sürecinin ardından 45 öğrenci programa kabul edildi. Öğrencilerin her biri için programı destekleyen sponsor firmalardan birer 'usta' belirlendi.

KÖK Programı'na kabul edilen öğrenciler; 3 sene boyunca kendileri için belirlenen ustalar ile görüşecek. Öğrenciler, ayrıca sponsor firmaların desteğiyle burs alacak ve staj imkanlarından faydalanacak.



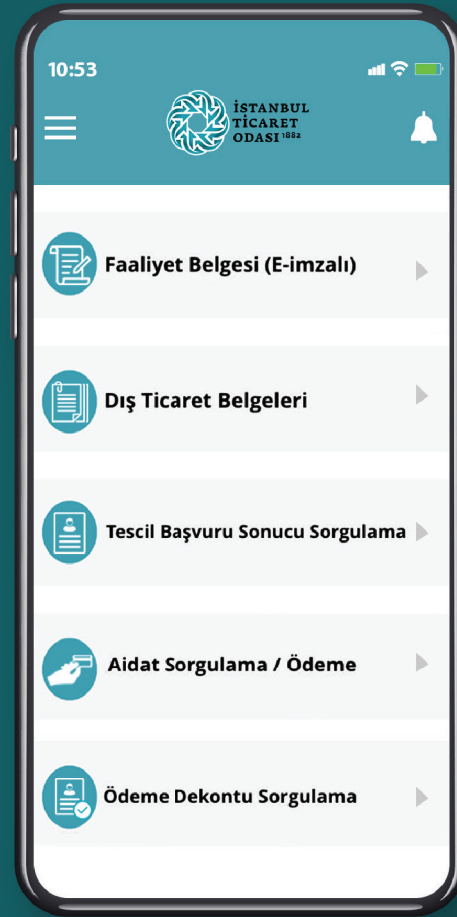
eden İsmail Demir, şunları söyledi: "Hayal kırıklığı yaşadığımız, umutsuz olduğunuz anda kendisine danışacağınız, elinizden tutmasını beklediğiniz veya derdinizi açabileceğiniz bir insan, bu sistemle etrafınızda olacak. Bu sistem, ömür boyu devam edecek birliktelikler, yoldaşlıklar oluşturacak. Bu da Türkiye'nin çıtasını yükseltecek, küresel güç olma vizyonuna önemli katkı sağlayacak. Siz, inşallah bizim yaşımıza geldiğinizde küresel güç olmuş bir Türkiye göreceksiniz ve bunların mimarları da sizler olacaksınız."

İMZALAR ATILDI

İsmail Demir daha sonra TR Eğitim ve Teknoloji A.Ş. Genel Müdürü Çağlar Demirkan, ASELSAN Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Haluk Görgün, ROKETSAN Genel Müdürü Murat İkinci, STM Genel Müdürü Özgür Güler, TUSAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Rafet Bozdoğan, TUSAŞ Genel Müdürü Temel Kotil, HAVELSAN Genel Müdürü Mehmet Akif Nacar ve Savunma Sanayii Akademisi Başkanı Cenk Aktaş ile birlikte KÖK Programı için protokol imza törenine katıldı.



İSTANBUL TİCARET ODASI HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

- Faaliyet Belgesi (E-imzalı)
- Dış Ticaret Belgeleri
- Tescil Başvuru Sonucu Sorgulama
- Aidat Sorgulama / Ödeme
- Ödeme Dekontu Sorgulama

Google Play ya da
App Store'dan
hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal