

Yedikule restorasyonla kültüre hazırlanıyor

Fetihten önce Bizans imparatorlarının şehre girdiği, konuk devlet adamlarının devlet töreni ile selamlandığı yol, Yedikule Hisarı restorasyonu kapsamında onarılıyor. Sürekli yenilemeye tabi tutulacak tarihi yapının şu anda bahçesi ve Genç Osman Kulesi rezervasyonlu rehberli tur eşliğinde gezilebiliyor. Tarihi yapının yakında kültürel faaliyetlere de ev sahipliği yapması planlanıyor. ■ 19



LGS'de rekor meslek lisesinde

Liselere Geçiş Sistemi (LGS) sınav sonucuna göre tercihler tamamlandı. Bu yıl meslek liselerinin doluluk oranı 6 puanlık artışla yüzde 95'e ulaştı. Birçok meslek lisesi yüzde 1'lik dilimlerle öğrenci kabul etti. ■ 12

Meslek koleji öğrencisine destek ■ 12

Ev tekstilinde yeni hedef 5 milyar dolar



TETSİAD genel kuruluna katılan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yeni yönetimi tebrik etti.

GÜVEN TAZELENDİ

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği'nin (TETSİAD) 5. Olağan Genel Kurulu yapıldı. Hasan Hüseyin Bayram'ın, oy birliğiyle yeniden TETSİAD Başkanı seçildiği toplantıda gündem, gelecek yıl yapılacak HOMETEX Ev Tekstili Fuarı hazırlıkları oldu.

AVRUPA'NIN TEDARİKÇİSİ

Avrupa'nın en büyük tedarikçisi olan sektör, 180 ülkeye 3.5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiriyor. Dijital dönüşümle etkisini artırmaya hazırlanan sektörün 2023 yılı ev tekstili ihracat hedefi, 5 milyar dolar olarak ilan edildi. **Barış Cabacı** ■ 7'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Oktay

29 TEMMUZ 2022 YIL: 64 SAYI: 3219 ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

HAVA KARGODA İLK 3 YARISI

GLOBAL
TİCARETTE
PANDEMİNİN
FIRSAT
ETKİSİ

Cazibesini artıran hava kargoda taşınan yük hacmi, 2021'de yüzde 7 arttı. Bu alanda sıkı bir yarış yaşanırken, Türkiye de kapasitesinin gücünü gösteriyor.

BAYRAK TAŞIYICILAR

Dünya ticari yük taşımacılığında tarihi yollara ilaveten yeni rotalar hava kargo ile oluşturuluyor. Covid-19 salgınından sonra hız ve güven faktörleriyle cazibesini artıran hava kargoda, ülkelerin bayrak taşıyıcı markaları arasındaki rekabet arttı.

YENİ ŞARTLARA UYUM

Global hava kargo sıralamasında ilk 5'te yer alan Turkish Cargo, ilk 3'e girmek için yeni adımlar attı. Online ticarete uyum için We World Express'i (WWE) kuran bayrak taşıyıcı şirket, 4 ayda 4 milyar dolarlık ihracatın taşıyıcısı oldu. ■ 9'da



Barış CABACI

Uzak pazarlara zincir marketlerden girilecek ■ 11

Çin'de yumuşak büyüme zamanı Fatih Oktay yazdı ■ 13



Kargo uçağına talep artacak

■ Gelecek 20 yılda 41 bin 170 yeni uçak talep edilmesini bekleyen Boeing, sektör geneli için yolcu trafiği büyüme tahminini yüzde 4'ten yüzde 3.8'e indirdi. Boeing, kargo trafiği artış tahminini ise yüzde 4'ten yüzde 4.1'e çıkardı.



Tercih haftası!

YKS'ye giren 3 milyondan fazla üniversite adayı, üniversite bölümlerini, 5 Ağustos 2022'ye kadar tercih edebilecek. Türkiye'nin en köklü vakıf üniversiteleri arasında yer alan İstanbul Ticaret Üniversitesi de yeni öğrencilerini bekliyor. ■ 14



Dijital pazarlama ve markalaşma eğitimi

İstanbul Ticaret Odası, düzenleyeceği 'Dijital Pazarlama ve Markalaşma Eğitimi' ile üyelerini bilgilendirecek. Eğitimde dünyaya nasıl açılacağı, Google'da şirketlerin nasıl öne çıkarılabileceği, web sitesi yönetimi ve markalaşma anlatılacak. ■ 10

Yatırımda her dört doların biri oyuna

Türk oyun girişimlerine yılın ilk yarısında 333 milyon dolar yatırım yapıldı. Türkiye girişimcilik ekosisteminde her 4 dolardan birinin geldiği Türk oyun sektörü Avrupa'da en çok yatırım alan sektör oldu. ■ 5'te



İngiltere-Türkiye STA genişletiliyor

Birleşik Krallık ve Türkiye arasında 2020 sonunda imzalanan STA ile ikili ticaret hacmi 20 milyar sterline koşuyor. Ticari ilişkileri daha ileriye taşımak isteyen Birleşik Krallık, STA'ya yeni sektörler ekleme kararı aldı. ■ 13

Rusya ile ticarete potansiyel büyük ■ 10'da



Bütün 3D yazıcılar 7 renk basabilecek

Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ndeki Co Print; üç boyutlu yazıcıların tamamına entegre olabilen ve 7 renkli baskı imkânı sunan malzeme geliştirdi. **Soyhan Alpaslan** ■ 16

Petrolde Kazak hamlesi Türkiye'ye yarayacak



Rusya-Ukrayna savaşı petrol fiyatlarını dalgalandırıp küresel ekonomiyi sarsıyor. Petrolde yatırım eksikliği sebebiyle üç-dört yıl arzda ciddi bir darboğaz yaşanması bekleniyor. Bu süreçte, Rusya'nın Novorossiysk limanına alternatif arayışında olan Kazakistan'ın Türkiye'den geçen BTC hattına daha fazla petrol göndermesi gündemde. **Şeref Kılıçlı** ■ 8'de



Depoları doldurduk

Silivri Yeraltı Doğalgaz Depolama Tesis'i'nin yüzde 82'si, Tuz Gölü Yeraltı Doğalgaz Depolama Tesis'i'nin ise tamamı gazla dolduruldu. Ayrıca gaz tedarikçisi ülkelerle de kontratlar uzatıldı. ■ 4



Yatırımcılar bir girişimde nelere dikkat ediyor?

Yatırımcı gözüyle girişimlere bakarken dikkat edilen hususlar hakkında da bilgi veren Ergi Şener, girişimin ruhunu anlamının, ekiple vakit geçirmenin ve kurucunun karakterini analiz etmenin çok önemli olduğunu belirterek, "En ufak bir zorlukta vazgeçiyor mu yoksa o işi sonuna kadar götürmeye kararlı mı? Bunu anlamak, girişimciye destek olmak, ortak bir vizyon belirlemek ve hedefler koymak gerekiyor" dedi.

Şener'e göre; girişim ekibinin uyumu ve fikri sahiplenmesi, fikrin global potansiyeli ve iş modelinin sürdürülebilirliği, yatırım yapılacak girişimlerin önem verilen özellikleri arasında yer alıyor. Girişimcilere pes etmemelerini, ani karar vermemelerini ve

yatırımı ihtiyaçları doğrultusunda doğru kişilerden almalarını tavsiye eden Şener, şöyle konuştu: "Tek taraflı bilginin aktarıldığı dünya geride kaldı. Artık iki tarafın da birbirinden beslenmesi gerekiyor. Mentorluk çift taraflı; girişimcilerin de bambaşka yetenekleri, bilgi birikimleri var fakat mentorların da çok fazla deneyimi var. Bu sebeple o dengeyi sağlamak gerekiyor. Mentor ve yatırımcılar artık girişimcilerle çift taraflı iletişim kurmak istiyor. Bu noktada doğru girişim ile doğru yatırımcının buluşturulması aslında yemek yapmak gibi tamamen en doğru malzemeleri en verimli şekilde bir araya getirmekle ilgili bir süreç. Bu işin sonunda karşılıklı emek ile güzel sonuçlar alınabiliyor."

Doğru yatırımcı ile doğru girişim BTM'de buluşuyor

BTM Yatırımcı Kulübü mezunlarından Ergi Şener, girişimcilik ekosisteminin en büyük sorunlarından birinin doğru yatırımcıyla doğru girişimciyi buluşturmak olduğunu söyledi. Şener, BTM'nin başlangıç aşamasından itibaren startaplara destek vererek, bu eşleştirmeyi yapmayı başardığına dikkat çekti.

SEZEN SAVAŞAN

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) Yatırımcı Kulübü mezunlarından Ergi Şener, eğitimlik ve yazarlığın yanı sıra bir teknoloji girişimcisi. Kurumsal hayatın ardından girişimcilik ekosistemine adım atarak veri analitiği, yapay zeka ve dijital ödemeler alanlarına odaklanan farklı

şirketlerin kuruluşunda yer alan Ergi Şener, halen Payneer adlı ödeme sistemleri şirketinin kurucu CEO'su olarak görev yapıyor. Üniversitelerde ders veren ve girişimcilik hakkında köşe yazıları bulunan Şener, startup ekosistemini ve girişimlerden beklentileri İstanbul Ticaret'e anlattı.

GELECEK PARLAK

Çalıştığı şirketler arasında hâlâ devam eden ve uluslararası exit yapan şirketler bulunduğunu ve ekosistemde tecrübesi olduğunu belirten Şener, "Türkiye'deki girişimcilik ekosistemi gelecek vad ediyor. Özellikle geçtiğimiz yıl birçok unicorn çıkarak bunu kanıtladık fakat hâlâ erken aşamalarda ve bunun bilincinde olmalıyız. Her şeyden önce bir kültürün oluşması için belli bir süreye ihtiyaç var. Biz adımları hızlı atmaya çalışıyoruz ve bunları yolda öğreniyoruz" dedi. BTM gibi yapıların ve kuluçka merkezlerinin ekosistemdeki eksikleri gidermek için faaliyetler gerçekleştirmesinin önemini vurgulayan Şener, bu süreci doğru analiz edecek ve startaplara doğru yönlendirecek yapılarla daha fazla ihtiyaç olduğunu kaydetti.

İNSANA YATIRIM

Bir girişimi sıfırdan başlayarak bir değere ulaştıran kişilere yatırım yapıldıkça ekosistemin değerinin katlandığına dikkat çeken Şener, başarısızlıkların ders alınması için önemli olduğunu söyledi. Şener, şöyle devam etti: "Günümüzde girişimcilik çok basitleştirildi, tüm gençler girişimci olmak istiyor fakat aslında bu hiç de sanıldığı gibi kolay değil. Girişimcilik, gerçekten zor ve emek isteyen bir iş. Hayal etmesi kolay, icra etmesi çok zor bir meslek. Emek vererek başarıya ulaşmış, aslında başarının hiç de kolay olmadığını, çok ciddi emek istediğini ve bu emek uğrunda pek çok fedakarlık yapılması gerektiğini bilen ve bunları yaşamış kişiler ekosisteme yön vermeli ve deneyimlerini paylaşmalı."



BAŞLANGIÇTAN İTİBAREN DESTEK

Türkiye'deki en büyük sorunlardan birinin doğru yatırımcıyla doğru girişimcinin buluşması olduğunu ve bu noktada yeterli kadar yapı bulunmadığını belirten Şener, BTM'nin başlangıç aşamasından itibaren startaplara destek vererek, bu eşleştirmeyi yapmayı başardığını söyledi.

"BTM kuruluşundan itibaren Türkiye'de doğru bir kuluçka merkezi stratejisini benimsemiş bir kurum. Startapları doğru yatırımcılar ve mentorlarla buluşturma noktasında çok önemli çalışmalar gerçekleştiriyor. Her biri alanında uzman ve startaplarla yakın çalışan, ihtiyaçlarını doğru analiz eden kişiler var ve ben de onlar sayesinde Yatırımcı Kulübü ile tanıştım" diyen Şener, daha önceden startapları bulmaya, tanımaya ve etkileşim içerisinde olmaya çalışmanın zor olduğunu fakat Yatırımcı Kulübü'nden sonra bunun çok daha kolay hale geldiğini dile getirdi. Şener, "Yatırımcı koltuğunun kurumsal firmalardan olabildiğince girişimci ve ekosistem içerisindeki kişilere geçmesi gerekiyor. Girişimcilik ekosistemi bence Türkiye'de biraz fazla kurumsal. Bu hiyerarşik yapıları azaltmak gerekiyor. Bu sebeple de BTM gibi, Yatırımcı Kulübü gibi kurum ve faaliyetlere daha çok ihtiyacımız var" dedi ve yatırım sürecinin doğru şekilde yönetilmesine değindi.

TEXWORLD PARIS 2023 SPRING

Paris - Fransa
6 - 8 Şubat 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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
- 16 ülkeden 200 katılımcı
- En büyük 1.yabancı ülke katılımı : **Türkiye**

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 14.250 TL / m²



140 YIL

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Metin Gökhan Çapkın
Çiğdem Terzi Esendemir

Tel : 0212 455 6117 / 455 65 83 / 455 61 16 / 455 61 03
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 040 83 71
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
gokhan.capkın@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal





Doğalgaz iletim yatırımını BOTAS yapacak

MEVCUT doğalgaz dağıtım bölgeleri lisans kapsamı dışında kalan yerlerde kurulu bulunan organize sanayi bölgeleri (OSB) ve endüstri bölgelerine (EB) doğalgaz sağlanmasına yönelik inşa edilecek iletim boru hatları için gerekli yatırımlar, Boru Hatları İle Petrol Taşıma A.Ş. (BOTAS) Genel Müdürlüğü tarafından gerçekleştirilecek. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, OSB ve EB'lere doğalgaz ulaştırılmasını teminen inşa edilecek iletim boru hatları için gerekli yatırımlar BOTAS Genel Müdürlüğü tarafından yapılacaktır.

Bu karar kapsamında yatırım yapılabilmesi için kriterleri sağlayan OSB ve EB'lerin bir yıl içinde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na müracaat etmesi gerekecek.



Petrol ve LPG lisansında 2 ay şartı kalktı

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumunca (EPDK), petrol ve sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) lisans yönetmeliklerinde değişikliğe gidildi. EPDK'nın konuya ilişkin yönetmelik değişiklikleri, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, petrol piyasası lisans yönetmeliğinde bayilik lisansı ile LPG piyasası lisans yönetmeliğinde LPG otogaz bayilik lisansı süre uzatımı başvuruları, başvuru belgelerinin eksiksiz olması ve ilgili mevzuatta belirtilen diğer şartları sağlaması koşuluyla konuya ilişkin maddenin ikinci fıkrasında yer alan iki aylık süre şartı uygulanmaksızın sonuçlandırılacak. Ayrıca, başvuru belgelerinin herhangi birinde eksiklik olması veya ilgili mevzuatta belirtilen koşullardan herhangi birinin sağlanmaması durumunda başvuru iade edilecek.

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/2807.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Vergide üç önemli karar

Şirketlerin kur korumalı mevduattan (KKM) elde ettiği faiz ve kâr payları ile diğer kazançlarda kurumlar vergisi istisnası uzatılırken, Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) ve elektrikli ithal otomobilden alınan vergide düzenleme yapıldı. ÖTV oranını değiştirmek için Cumhurbaşkanı yetkili kılınırken, elektrikli ithal otomotivden alınan vergi artırıldı.

ŞİRKETLERİN kur korumalı mevduattan (KKM) elde ettiği faiz ve kâr payları ile diğer kazançlarda kurumlar vergisi istisnası için süre uzatıldı. Şirketlerin 30 Haziran 2022 tarihli bilançolarında yer alan yabancı paralarını, 2022 yılı sonuna kadar Türk lirası mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümün desteklenmesi kapsamında dönüşüm kuru üzerinden Türk lirasına çevirmeleri ve bu suretle elde edilen Türk lirası varlığı en az üç ay vadeli TL mevduat ve katılma hesaplarında değerlendirmeleri durumunda, söz konusu hesapların dönem sonu değerlemesinden kaynaklananlar da dahil olmak üzere vade sonunda elde edilen faiz ve kâr payları ile diğer kazançlar kurumlar vergisinden istisna olacak.

Kurumların 31 Mart tarihli bilançolarında yer alan yabancı paralarını 2022 yılı sonuna kadar TL mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümün desteklenmesi kapsamında TL'ye çevirmeleri ve bu suretle elde edilen TL varlığı en az 3 ay vadeli TL mevduat ve katılma hesaplarında değerlendirmeleri durumunda elde edilen faiz ve kâr payları ile diğer kazançların kurumlar vergisinden istisna tutulması yönünde kurumlar vergisi kanuna geçici bir madde eklenmişti. Bu maddeyle ayrıca, Cumhurbaşkanı'na istisnayı 30 Haziran veya 30 Eylül tarihli bilançolarda yer alan yabancı paralar itibarıyla da uygulamaya yetkisi tanınmıştı.

ÖTV YETKİSİ CUMHURBAŞKANI'NDA

Yapılan bir diğer düzenlemeyle



ÖTV tebliğinde 'Bakanlar Kurulu' ibaresi, 'Cumhurbaşkanı' olarak değiştirildi. Cumhurbaşkanı, motorlu araç ÖTV ve matrahlarının alt ve üst sınırını 3 katına kadar artırabilecek, sıfıra indirebilecek. ÖTV (II) sayılı liste uygulama genel tebliğinde yapılan düzenlemeyle Cumhurbaşkanı'na motorlu araç ÖTV oranları ve matrahlarının alt ve üst sınırlarını 3 katına kadar artırma ve sıfıra indirme yetkisi tanındı.

İlgili maddede yapılan diğer düzenlemeye göre, Cumhurbaşkanı ayrıca; belirlenen ÖTV ve matrah sınırları içinde kalmak şartıyla 87.03 GTİP numarasında yer alan motorlu araçlar için farklı matrah grupları oluşturabilecek. Malların matrah grupları, motor gücü, cinsi, sınıfı, üst yapı gövde tanımı, emisyon türü ve değeri, istiap haddi ile yolcu ve yük taşıma kapasitesi itibarıyla farklı oranlar belirlemeye yetkili olacak.

ÖTV KAPSAMI DIŞINDA OLANLAR

Tebliğle ayrıca, itfaiye öncü araçları ÖTV kapsamından çıkarılırken, araçların bu kapsamda



ortalama bir yangına müdahale edilebilir boyutta yangın tüpü ile yangın yaranmalarında kullanılacak nitelikte tıbbi malzemenin bulunduğu ilk yardım kutusunun sabit bir yerinin olması, araç içinde itfaiye öncü hizmetlerinde kullanılacak nitelikte teknik ekipmanın olması gibi hususlar tebliğe eklendi.

ELEKTRİKLİ OTOMOBİL İTHALATI

Elektrikli otomobil ithalatında ilave gümrük vergisi yüzde 10'dan



ÖTV'siz olarak teslimi için gerekli donanım özelliklerine ilişkin düzenleme yapıldı. Buna göre, muhtelif konularda düzenleme yapan tebliğde özellikle ihtilaf yaşanan konulara ilişkin hususlara açıklık getirildi. Buna göre, ÖTV kapsamında olmayan itfaiye araçlarının bu kapsamda olabilmesi için araçların bazı donanımlara sahip olması gerektiği konusu netleştirildi. Örneğin, aracın uzaktan fark edilebilir özellikte olması, tepe lambalarının olması, taşıtlardaki zorunlu yangın tüpü ve ilk yardım malzemeleri dışında,

yüzde 20'ye yükseltildi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, İthalatta İlave Gümrük Vergisi Uygulanmasına İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar ile ithalatında ilave gümrük vergisi alınacak ürünleri gösteren listeye elektrikli otomobiller de eklendi. 8703.80.10.00.00 Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonlu (GTİP), 'Sadece elektrik motorundan tahrikli olanlar' başlığı altındaki elektrikli araçların ithalatında yüzde 10 olan ilave gümrük vergisi oranı yüzde 20'ye çıkarıldı.



Uzlaşma komisyonlarının sınırları belirlendi

UZLAŞMA komisyonlarının, uzlaşma konusu yapabilecekleri vergi miktarına ilişkin yetki sınırları tespit edildi. Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Tebliğle, uzlaşma konusu yapabilecek vergi miktarına ilişkin yetki sınırı da belirlendi.

Bu kapsamda, mal müdürlükleri bünyesinde kurulan uzlaşma komisyonlarına ilişkin yetki sınırı, İstanbul, Ankara, İzmir vergi dairesi başkanlıkları için 15 bin lira oldu. Vergi dairesi müdürlüğü bünyesinde kurulan uzlaşma komisyonlarına ilişkin yetki sınırı da İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı için 70 bin lira oldu. Vergi dairesi başkanlıkları ve defterdarlıklar bünyesinde kurulan uzlaşma komisyonlarına ilişkin yetki sınırı Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı için 3 milyon 500 bin lira, İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı için 1 milyon 500 bin lira olarak saptandı. Öte yandan Vergi Daireleri Koordinasyon Uzlaşma Komisyonu'na 15 milyon lira, Merkezi Uzlaşma Komisyonu'na da 15 milyon lira ve üzerindeki vergiler için yetki verildi.

KARGO FİYATINA E-FATURA UYUMSOFT AVANTAJLARIYLA

1 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan e-Ticaret Firmaları

4 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan Firmalar

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

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

Konaklama Sektörü

20TL' den başlayan fiyatlarla!

Zorunlu Geçişlerinizi Erkenden Yapın Kazançlı Çıkın!

0 212 467 33 33

www.uyumsoft.com

Türkiye depoları doldurdu

Rusya'nın sevk ettiği gazı kısımaya başlaması, Avrupa'da üretim, ısınma ve barınma endişesine neden oldu. Türkiye ise kışa doğalgaz depoları tam dolu şekilde girmek için önlem alıyor. Silivri Yeraltı Doğalgaz Depolama Tesisi'nin yüzde 82'si, Tuz Gölü Yeraltı Doğalgaz Depolama Tesisi'nin ise tamamı gazla dolduruldu. Gaz tedarikçisi ülkelerle de biten kontratlar uzatıldı.

BOTAŞ, Türkiye'nin ilk doğalgaz depolama tesisi Silivri Doğalgaz Depolama Tesisi'nde kapasite artırma çalışmalarının aralıksız sürdüğünü bildirdi. BOTAŞ'tan yapılan açıklamada, kesintisiz enerji arzının sağlanması ve doğalgaz arz güvenliği için kritik önem taşıyan Silivri Yeraltı Doğalgaz Depolama Tesisi'nin kapasitesinin yaklaşık 5 yıl önce başlayan genişletme çalışmalarının sonucunda 3.2 milyar metreküpe ulaştığı ifade edildi. Tesisin kapasitesinin 4.6 milyar metreküpe, toplam enjeksiyon kapasitesinin günlük 45 milyon metreküpe, toplam geri üretim kapasitesinin ise günlük 75 milyon metreküpe çıkarılması için çalışmalar aralıksız devam ediyor.

KAPASİTE DE ARTIRILACAK

Türkiye'nin doğalgaz depolama kapasitesini artırma çalışmaları Tuz Gölü Yeraltı Doğalgaz Depolama Tesisi'nde de sürdürülüyor. Tuz Gölü Yeraltı Doğalgaz Depolama Tesisi'nde halihazırda 1.2 milyar metreküplük bir depo sahası var. Kapasite artırma çalışmalarının 1.5-2 yıl içerisinde tamamlanması ve yeni kapasitenin 5.4 milyar metreküpe ulaşması hedefleniyor. Silivri Yeraltı Doğalgaz Depolama Tesisi'nin kapasitesi ise 5.4 milyar metreküpe çıkartıldığında, iki tesisin toplam kapasitesi 4.4 milyar metreküpten 10 milyar metreküpe yükselecek.

SİLİVRİ'DEKİ ÇALIŞMALAR

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Silivri Yeraltı Doğalgaz Depolama Tesisi'ne ilişkin şu bilgiyi verdi: "Bu tesis, çalışmamız tamamlandığında, yeraltı depoları ve denizde



Avrupa'daki en büyük tesis olma özelliğini kazanacak. Buradaki çalışmaların büyük bir kısmını da denizde yürütüyoruz. Bu deponun kapasitesini genişletebilmek için Marmara'nın altına tam 18 kuyu açtık. Hedefimiz, bu yıl içerisinde burayı işletmeye almak."

ÜÇÜNCÜ FSRU TERMİNALİ

Projelerin devam etmesinin yanı sıra depolara gaz basmaya devam ettiklerini dile getiren Bakan Dönmez, "Tuz Gölü'ndeki deponun tamamını,

Silivri deposunun da yüzde 82'sini doldurduk. Eylül ayı sonuna kadar da kalan kısmı tamamlayacağız. Kışa girmeden tam dolu bir şekilde hazır olacağız" dedi. Dönmez, Türkiye'deki yüzer LNG depolama ve gazlaştırma ünitelerine (FSRU) de değinerek, "Son yıllarda LNG terminallerimize iki adet de FSRU terminali eklemiştik. Onlar çalışır vaziyette. Bir üçüncüsü de Saros Körfezi'nde tamamlanmak üzere. Bu yıl içerisinde oradaki terminali de tamamlamış olacağız" bilgisini paylaştı.

Biten kontratlar uzatıldı

Bakan Dönmez, katıldığı bir televizyon programında havalının soğumasının ardından depolanan doğalgazın yetip yetmeyeceği şeklindeki bir soruya şu cevabı verdi: "Geçen sene biten kontratlarımız vardı. Bu kontratlarımızın süresini tekrar uzattık. Yeni kontratlar yaptık. Çünkü Türkiye'de talep de arttı. Pandemi öncesi 50 milyar metreküp civarında doğalgaz tüketirken, geçtiğimiz yıl bu rakam 60 milyar metreküpe çıktı. Dolayısıyla bu kadarlık bir miktarı bizim kontrata bağlamamız lazım. Tedarikçiler, sevkiyat planlarına ve kontratlara uyduğunda inşallah böyle bir sorun olmayacak."

Avrupa'da doluluk oranı yüzde 66

Enerji, küresel gündemdeki ağırlığını artırırken AB ile Rusya arasındaki doğalgaz krizi yeni bir boyut kazandı. Rus devlet enerjisi şirketi Gazprom, Kuzey Akım 1 hattının türbinlerinden birinin daha bakım için durdurulacağını, hat üzerinden pompalanan gaz hacminin 27 Temmuz itibarı ile 33 milyon metreküpe düşeceğini ve bu hacmin hat kapasitesinin yüzde 20'sini oluşturduğunu açıkladı. AB ise krizi yönetmeye çalışıyor. Avrupa'nın doğalgaz depolarının şu andaki doluluk oranı yüzde 66 civarında. Bunun 1 Kasım'a kadar yüzde 80'e çıkarılması hedefleniyor. AB üyesi ülkelerin yıllık toplam doğalgaz tüketimi 400 milyar metreküp, toplam depolama kapasitesi ise 100 milyar metreküp seviyesinde. AB ülkeleri, 26 Temmuz'da, gelecek yıl mart ayının sonuna kadar gaz tüketimini gönüllü olarak yüzde 15 oranında azaltma konusunda da anlaşmaya vardı.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

			Değişim %
Petrol (Brent, \$/Varil)	104.9	-1.1	40.4
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	8.96	23.8	125.7
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	200	27.3	403.5
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	414	3.8	176.0

METALLER

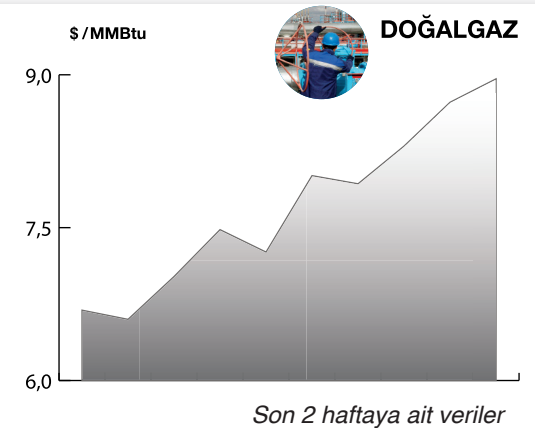
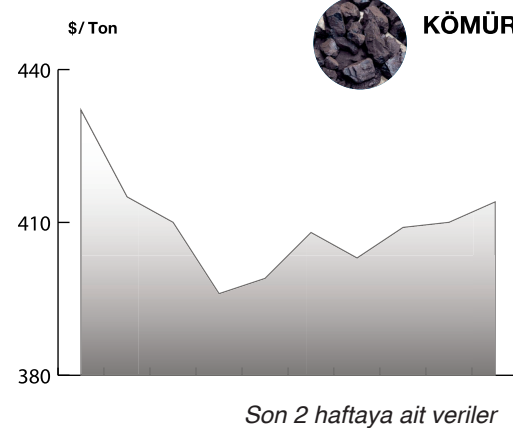
Altın (\$/Ons)	1.718	0.7	-4.5
Gümüş (\$/Ons)	18.6	-0.8	-24.8
Platin (\$/Ons)	876	-0.7	-16.9
Bakır (\$/Ton)	7.520	3.3	-22.5
Alüminyum (\$/Ton)	2.423	1.6	-3.1
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	583	1.6	-35.6
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	110	89	-45.5
Kurşun (\$/Ton)	2.003	1.7	-16.0
Kalay (\$/Ton)	25.288	1.7	-29.3
Çinko (\$/Ton)	3.139	3.1	.7
Nikel (\$/Ton)	22.311	4.6	15.2

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	343	1.8	61.8
Mısır (\$/Bushel)	5.96	0.7	8.6
Mısır (\$/Ton)	243		
Pamuk (\$/Lb)	0.99	-0.3	9.8
Kakao (GBP/Ton)	1.761	1.0	7.4
Kahve (\$/Lb)	2.13	-1.4	2.4
Kahve (\$/Ton)	4.696		
Şeker (\$/lb)	0.1747	-7.3	-6.1
Kereste (\$/m³)	236	-13.7	-10.5
Palmye Yağı (\$/Ton)	927	1.2	-17.7
Baltık Kuru Yük Endeksi	2.061	-4.7	-34.9
Emtia Endeksi (CRB Index)	306	0.7	30.2

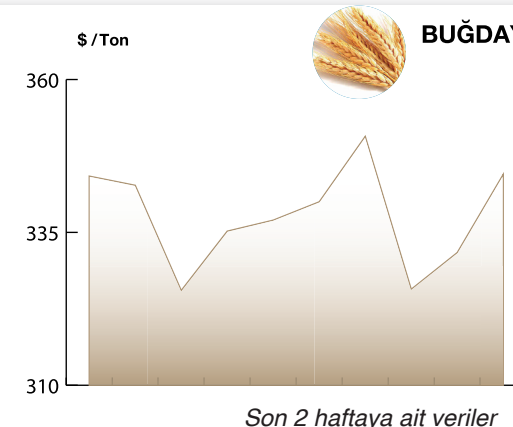
Veriler, 26 Temmuz 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Siyah altın

Kömür fiyatları, 400 dolar seviyelerindeki güçlü konumunu koruyor. AB kaynaklı kömür talebinin artması, Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle Rusya kömürünün bir miktar denklem dışına çıkması, fiyatın zirvede kalmasının nedenleri arasında. Ayrıca Çin, geçen hafta Rusya'dan ithal ettiği kömürün yerini alması amacıyla iki yıldır Avustralya kömürüne uyguladığı yasağı kaldıracağını açıkladı. AB ülkeleri kömür ihtiyacını karşılamak amacıyla rotayı Güney Afrika, hatta Avustralya'ya çevirmiş durumda.

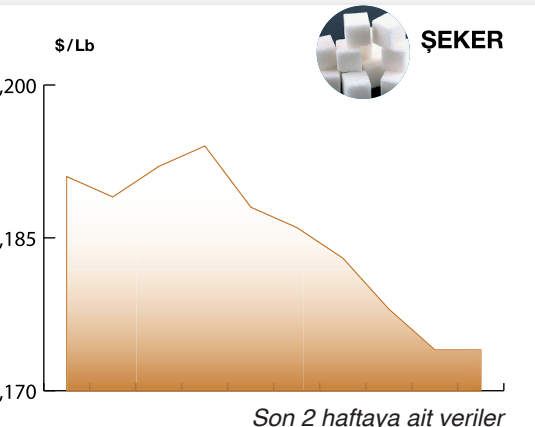


Ukrayna ihracata başlıyor

Buğday fiyatları, Ukrayna limanlarında bekleyen 25 milyon ton buğdayın dünya piyasalarına ulaştırılması amacıyla İstanbul'da tahıl koridoru anlaşması imzalanması ile geriledi. Anlaşmanın ardından Rusya'nın Odessa limanına saldırısı sonrası ise 343 dolara kadar yükseldi. ABD Tarım Bakanlığı, buğday için ABD'de üretim, ihracat ve stoklarda keskin bir artış, dünya tüketiminde ise 2022-23 için düşüş beklendiğini açıkladı. Kazakistan Tarım Bakanı, aynı dönem için üretimin yıllık 2.2 milyon ton artışla 13.5 milyon ton olacağı tahminini yaptı.

Depolama savaşı

Rusya'nın Kuzey Akım hattından gönderdiği doğalgazı, kapasitesinin yüzde 20'sine düşürmesi, artan LNG talebi, ABD doğalgaz fiyatlarını son 14 yılın en yüksek seviyesine taşıdı. Avrupa'da ise doğalgaz stoklarını yüzde 80'e ulaştırma hedefinin zora girmesi, AB ülkelerinin doğalgaz kullanımını yüzde 15 azaltma konusunda anlaşmaya varılmasına neden oldu. Avrupa doğalgazının da geçen hafta yüzde 27 artış ile 200 Euro'ya çıkması, kışa hazırlık amacıyla Japonya ve Güney Kore'den Rus doğalgazına gelen talep ile açıklanabilir.



Üretim artıyor

Ekonomik durgunluk kaygıları ve artan üretim nedeniyle şeker fiyatları, geçen hafta yüzde 7.3 düşüş ile bir yıl önceki fiyatına geriledi. Brezilya'da artan yaşam maliyetlerini düşürmek amacıyla yenilenebilir enerji kısıtlamalarının gevşetilmesi ve bu kapsamda etanol kullanımının azalması, daha çok şeker kamışının şeker üretiminde kullanılacak olması, fiyatlara düşüş olarak yansıyor. Hindistan'ın 2022-23 şeker üretiminin 35 milyon ton olması bekleniyor. Tayland'ın ise ihracatının 7 milyon ton olması öngörülmüyor.

YATIRIMDA

Türk oyun sektörü Avrupa birincisi

Türk oyun girişimlerine bu yılın ilk 6 ayında 333 milyon dolar yatırım yapıldı. Böylelikle, Türk oyun sektörü Avrupa'da en çok yatırım alan sektör oldu.

YILIN ilk yarıyılında oyun sektörüne yapılan yatırımlar 333 milyon dolara ulaştı. 2021 yılı genelinde oyun sektörü, 266 milyon dolar yatırım almıştı. Dolayısıyla sektör bu yılın ilk 6 ayında geçtiğimiz yılın toplamını geçerek büyük bir başarıya imza attı. Bu tutar ile Avrupa'da en çok yatırım çeken ülke Türkiye oldu.

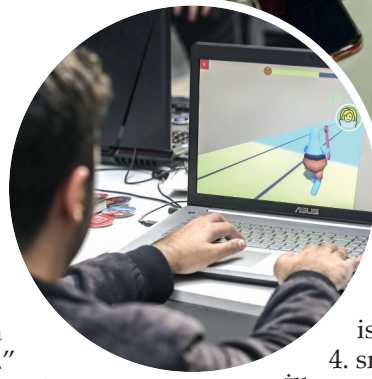
Türkiye'nin ardından 158 milyon dolarla İngiltere ikinci, Norveç ise 60 milyon dolarla üçüncü sırada yer aldı. Oyun sektöründe en yüksek yatırımı alan girişimler sırasıyla, 255 milyon dolar ile Dream Games, 55 milyon dolar ile Spyke Games ve 10 milyon dolar ile metaverse oyunu Angelic oldu.

BEKLENTİ 500 MİLYON DOLAR

Oyun geliştiricilere özel kuluçka merkezi Game Factory'nin İletişim Direktörü Rifat Tellioglu, blockchain ve metaverse girişimlerine yapılan yatırımların 20 milyon dolara ulaştığını ve önümüzdeki dönemlerde daha fazla yatırım göreceklərini söyledi. Tellioglu, sektörel

beklentilerini şöyle anlattı: "Bu yılın ilk yarısında oyun sektörüne yapılan yatırımlar adet bakımından azalsa da yatırım miktarı, 2021'in toplamını geride bıraktı. 6 ay içerisinde 333 milyon dolar yatırım alan Türk oyun sektörünün yılsonunu en az 500 milyon dolarla kapatmasını bekliyorum. Ayrıca ilk yarıyıldaki Türkiye'deki blockchain ve metaverse girişimlerine yapılan yatırımlar 20 milyon dolara ulaştı. Önümüzdeki dönemlerde daha çok blockchain oyununun yatırım aldığını göreceğiz."

Bu yılın ilk yarısında Türkiye girişimcilik ekosistemi 1.4 milyar dolar yatırım aldı. Bu yatırımların 333 milyon doları ise oyun sektörüne geldi. 2021 yılında olduğu gibi bu yılın ilk yarıyılında da Türkiye'de yapılan toplam yatırımın dörtte biri, oyun sektörüne yapıldı. Oyun sektörüne yapılan yatırımlarda Avrupa birincisi olan Türkiye,



toplam girişimcilik ekosistemine yapılan yatırımlarda ise Avrupa'da 4. sırada yer aldı. İlk sırada en yüksek

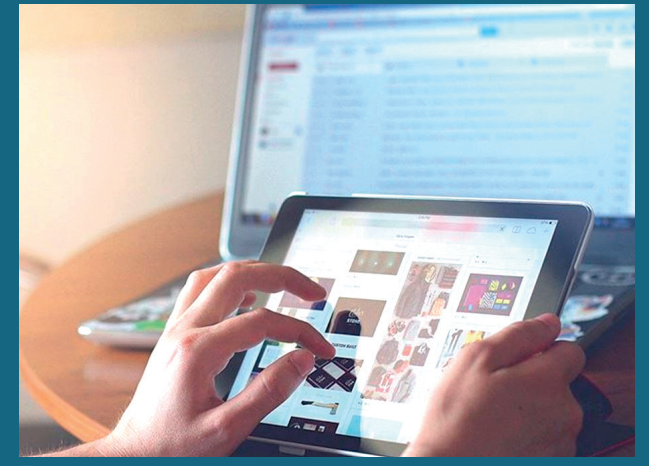
yatırımı alan teslimat sektörünü oyun sektörü takip etti. Böylece oyun sektörüne yapılan yatırımlar, e-ticaret ve finans sektörüne yapılan toplam yatırımı geçti.

HER GÜN BİR GİRİŞİM

Yılın ilk 6 ayında 160 Türk girişimine yatırım yapıldı.

Böylece yaklaşık olarak her gün yeni bir girişim yatırım almış oldu. Finans sektörü, 20 yatırımla ilk sırada yer aldı. Ardından 12'şer yatırımla oyun, sağlık, yapay zeka ve makina öğrenmesi sektörleri geldi.

Yatırım adedi bakımından ilk sırada yer alan finans girişimleri, ortalama 1.35 milyon dolar yatırım aldı. Girişim başına düşen ortalama yatırım miktarı sağlık sektöründe 1.32 milyon dolar, yapay zeka sektöründe 10.61 milyon dolar, oyun sektöründe ise 28 milyon dolar oldu.



İnternet reklamlarına yeni düzenleme

İnternet ortamında yapılan reklamlarda, şikayet edilen internet adresi uzantısı (URL ve benzeri şekilde) ve tarih bilgisinin yer aldığı reklam örnekleri dilekçeye eklenecek.

TİCARET Bakanlığı tarafından hazırlanan Reklam Kurulu Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre internet ortamında gerçekleştirilen reklamlarda, şikayet edilen internet adresi uzantısı (URL ve benzeri şekilde) ve tarih bilgisinin yer aldığı reklam örnekleri dilekçeye eklenecek. Yönetmelik, 1 Ekim'de yürürlüğe girecek.

Ayrıca, Radyo ve Televizyon Üst Kurulunca sadece kablolu ortamdan tek il yayın lisansı olan bölgesel ve yerel yayın

lisansı veya izni verilen kuruluşlar aracılığıyla gerçekleştirilmiş yayınlardaki aykırılıkların yerel düzeyde yapıldığı kabul edilecek.

ULUSAL YAYINLAR

Radyo ve Televizyon Üst Kurulunca ulusal yayın lisansına sahip olmaksızın uydu TV, tek il yayın lisansı hariç kablo TV, internet TV ve isteğe bağlı hizmet yayın lisansı veya yayın izni verilen kuruluşlar aracılığıyla gerçekleştirilmiş yayınlardaki aykırılıkların uydu ortamından yapıldığı kabul edilecek.

Gençler, Müzekart GNS ile İstanbul'u keşfediyor



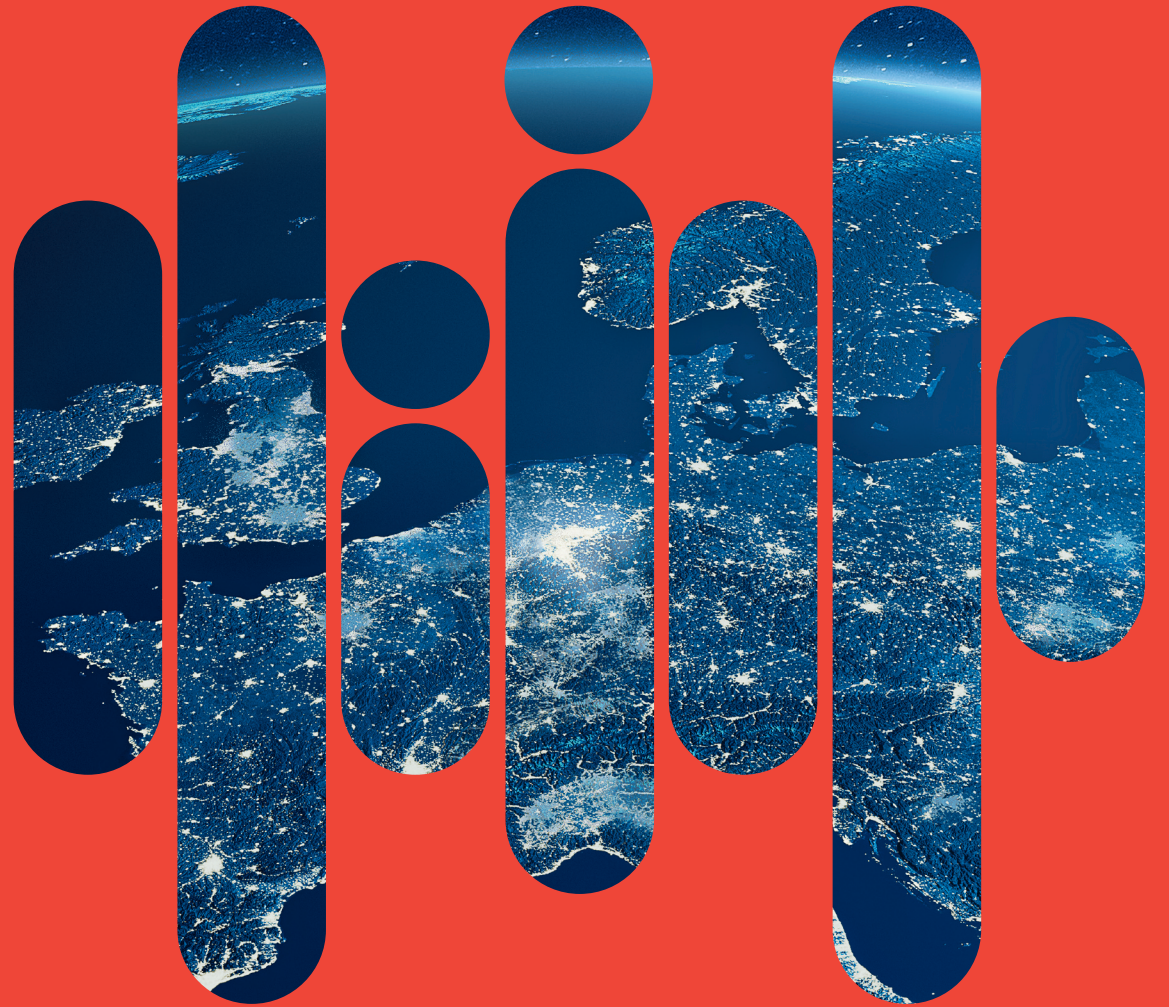
GENÇLİK ve Spor Bakanlığı'nın Müzekart GNS projesine başvuran 18-25 yaş arası gençler, dijital kart ile Türkiye'deki 300'den fazla müze ve ören yerini ücretsiz ziyaret edebiliyor. Gençlik ve Spor Bakanlığı tarafından hayata geçirilen 'Genç Ne Sever' (GNS) platformu, kültür, sanat, spor ve seyahat imkanlarının yanı sıra gençlerin sosyalleşmelerine destek olmayı amaçlıyor. Bu kapsamda sinema,

tiyatro, konser ve festival biletleri ile hediye çekleri, spor müsabakaları ve seyahat biletleri de gençlere platform üzerinden hediye ediliyor. Bakanlık tarafından temin edilen biletler, yapılan çekiliş sonucunda kazanan gençlere elektronik posta yoluyla iletiliyor.

MOBİL UYGULAMA

Gençlerin sanat ve sporun her dalına daha kolay ve adil şekilde ulaşımını sağlamak hedefiyle yola çıkan platform ile kültür, sanat, spor ve seyahat imkanlarının gençler için ulaşılabilir kılınması ve böylelikle fırsat eşitliğinin sağlanması amaçlanıyor.

Müzekart GNS ise 18-25 yaş arasındaki gençlere Genç Ne Sever platformu tarafından hediye edilen, 300'den fazla müze ve ören yerini 1 Temmuz-1 Ekim arasında ziyaret edebilme imkanı sağlayan dijital bir kart. 'Türkiye'nin Müzeleri' mobil uygulaması akıllı telefona indirilerek kullanılan Müzekart GNS ile gençlere tarihin ve kültürün kapılarının aralanması hedefleniyor.



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



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İTO EK HİZMET BİNASI ANA ÇELİK VE DİĞER İŞLER YAPIM İHALESİ
İşin Yeri	Hobiyar mah. Eminönü, Fatih, İstanbul
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait Ek Bina ANA ÇELİK VE DİĞER İŞLERİ yapılması işleridir.
İşin Süresi	105 Gün
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	09 Ağustos 2022 (1 hafta uzatılmıştır) 16:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Murat Özel murat.ozel@ito.org.tr 0212 455 6457 Yusuf Özcan yusuf.ozcan@ito.org.tr 02124556458

İşçi alacaklarında ibraname hangi hallerde geçersiz sayılır?

İŞ DAVALARINDA
YARGITAY
KARARLARI



GENEL olarak 'ibra', borcun özel bir sona erme sebebi olup, alacaklının alacak hakkından vazgeçmesini ve bu surette borçlunun borcundan kurtulmasını sağlayan bir sözleşmedir. Gerek 4857 sayılı kanunda gerekse bu kanundan önce yürürlükte bulunan iş kanunlarında ibranameye ilişkin hüküm bulunmuyor. Özellikle işçilik alacak ve tazminatları açısından 1 Temmuz 2012'de yürürlüğe giren 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nda (TBK) ibranameye ilişkin kapsamlı düzenleme yapıldı. Belirtilen tarihten önce işçilik alacaklarına ilişkin düzenlenen ibranamenin geçerliliği uygulamada duraksamalar ve tereddütlere neden oldu. Uygulamada yaşanan tereddütler, Yargıtay kararları çerçevesinde giderildi.



İsa
KARAKAŞ

İşçi alacakları açısından Temmuz 2012'de yürürlüğe giren 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nda ibranameye ilişkin düzenleme yapıldı. Bu tarihten önce düzenlenen ve uygulamada tereddütlere neden olan ibranamelerin geçerliliği, Yargıtay içtihatlarıyla şekillendirildi.

İbranamenin geçerliliğine ilişkin esaslar

Kararda, borcun sona erme şekillerinden biri olan ibra sözleşmelerine iş hukuku açısından sınırlı biçimde değer verilmesi gerektiği belirtilerek, şu esaslar sayıldı:

■ **İlişkisi devam ederken düzenlenen ibra sözleşmeleri geçersizdir.** Zira işçi bu dönemde tamamen işverene bağımlı durumda ve iş güvencesi hükümlerine rağmen iş ilişkisinin devamını sağlamak veya bir kısım işçilik alacaklarına bir an önce kavuşabilmek için iradesi dışında ibra sözleşmesi imzalamış sayılır.

■ İbranamenin tarih içermemesi ve içeriğinden de fesih tarihinden sonra düzenlendiğinin açıkça anlaşılamaması durumunda ibranameye değer verilemez. İbranamenin geçerli olup olmadığı, 1 Temmuz 2012 tarihine kadar yürürlükte olan mülga

BK'nın irade fesadını düzenleyen hükümleri yönünden değerlendirilecek. İbra sözleşmesi yapılırken taraflardan birinin esaslı hataya düşmesi, diğer tarafın veya üçüncü şahsın hile ya da korkutmasıyla karşılaşması halinde ibra iradesine değer verilemeyecek.

■ **İbra sözleşmesi, varlığı tartışmasız olan bir borcun sona erdirilmesine**

dair bir yol olmakla, varlığı şüpheli ya da tartışmalı olan borçların ibra yoluyla sona ermesi de mümkün olmaz. Bu nedenle işveren tarafından işçinin hak kazanmadığı ileri sürülen bir borcun ibraya konu olması düşünülemez. Savunma ve işverenin diğer kayıtları ile çelişen ibra sözleşmelerinin geçersiz olduğu kabul ediliyor.

■ Miktar içeren ibra sözleşmelerinde ise alacağın tamamen ödenmiş olması durumunda borç ifa yoluyla sona ermiş olur. Buna karşın kısmi ödeme hallerinde ibraya değer verilmiyor ve yapılan ödemenin makbuz hükmünde olduğu kabul ediliyor. Miktar içeren ibranamenin çalışırken alınmış olması makbuz etkisini ortadan kaldırmaz.

■ **Miktar içermeyen ibra sözleşmelerinde ise geçerlilik sorunu titizlikle ele alınmalı. İrade fesadı denetimi uygulanmalı ve somut olayın özelliklerine göre ibranamenin geçerliliği konusunda çözümler aranmalı. Fesihden sonra düzenlenen ve alacak kalemlerinin tek tek sayıldığı ibranamede irade fesadı halleri ileri sürülüp kanıtlanmadığı sürece ibra iradesi geçerli sayılmalı.**

■ İşçinin ibranamede kanuni haklarını saklı tuttuğuna dair ihtirazı kayda yer vermesi ibra iradesinin bulunmadığını gösterir.

■ **İbraname savunması hakkı ortadan kaldırılabilecek itiraz niteliğinde olmakla yargılananın her aşamasında ileri sürülebilir.**

DAVA KONUSU OLAY

Dava konusu olayda, 4857 sayılı kanuna istinaden doğan işçilik alacak ve tazminatlarına ilişkin düzenlenen ibranamenin geçerliliği irdelendi.

İnceleme konusu Yargıtay Hukuk Genel Kurulu kararında; taraflar arasındaki 'işçilik alacağı' davasından dolayı yapılan yargılamada, özetle dava dosyası kapsamında sunulan ibraname ile davacı işçinin alacağının bulunmadığı yönünde savunma yapıldı. Direnme yolu ile Hukuk Genel Kurulu önüne gelen uyuşmazlık; somut olayda, davacının imzasını içeren ibranamenin davalı savunması ve işyeri kayıtları ile çelişip gelişmediği, buradan varılacak sonuca göre ibranamenin geçerli olup olmadığı ve ibranamede ödendiği belirtilen fazla çalışma, hafta tatili ile ulusal bayram ve genel tatil ücreti alacakları yönünden davanın reddinin gerekip gerekmediği noktasında toplandı.

Karan veren daire: Yargıtay Hukuk Genel Kurulu, Esas no: 2018/1024, Karar no: 2021/1039

EMSAL NİTELİKTE

Emsal nitelikte inceleme konusu bu kararda, iş ilişkilerinde ibranamenin, genellikle işçinin borçlu durumundaki işverene karşı işçilik alacağının kalmadığını gösteren bir belge niteliği taşıdığı (Süzek, Sarper: İş Hukuku, 19. Baskı, s. 793), 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu 1 Temmuz 2012'de yürürlüğe girdiğinden, bu tarihten önce yani 818 sayılı Borçlar Kanunu (BK) döneminde düzenlenen ibranamenin hukuken geçerli olup olmadığının 818 sayılı Borçlar Kanunu'na göre belirleneceği belirtildi. Uygulamaya ilişkin bu genel çerçeve çizildikten sonra kararın devamında, işçinin emeği karşılığında aldığı ücret ve diğer parasal hakları ile kendisinin ve ailesinin geçimini temin ettiği vurgulanarak, bu açıdan bakıldığında işçinin nedensiz yere işvereni ibra etmesinin hayatın olağan akışına uygun düşmediği kaydedildi. Bu nedenle iş hukukunda ibra sözleşmelerinin dar yorumlanacağı, işverenin işçiye olan borçlarının asıl sona erme nedeninin ifa olacağı belirtildi.

İşverenler dikkat!

İşverenlerin iş sözleşmesi sona eren işçilerine borçlarını ödedikleri halde buna karşılık işçilerden almış oldukları ibranamelerinin geçerli olması dolayısıyla borçtan kurtulmaları için belirtilen Yargıtay Hukuk Genel Kurulu kararında yer verilen esaslar ile Borçlar Kanunu'nda ibranameye ilişkin hükümler çerçevesinde ibraname düzenlemeleri lehlerine olacak. Aksi takdirde matbu tutulan veya belirtilen esaslara göre düzenlenmeyen bir ibranamenin bir hükmü olmayacağı gibi borcun tekrar ödenmek zorunda kalınması da söz konusu olabilecektir.

SIAL
Paris 2022

Paris - Fransa
15-19 EKİM 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

GIDA FUARI LİDERLERİNDEN SIAL PARİS'TE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN SIAL PARİS?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

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

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

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

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

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

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



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

veyisi.sevig@ito.org.tr



VERGİ
REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Vergi kaçakçılığı suçlarında hapis cezalarının üst sınırı artırıldı

213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 359'uncu maddesinde vergi kaçakçılığı suçunu oluşturan eylemler ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Buna göre;

1. Vergi kanunlarına göre tutulan veya düzenlenen ve saklanan ve ibraz mecburiyeti bulunan;

a. Defter ve kayıtlarda hesap ve muhasebe hileleri yapmak, gerçek olmayan veya kayda konu işlemlerle ilgisi bulunmayan kişiler adına hesap açmak veya defterlere kaydı gereken hesap ve işlemleri vergi matrahının azalması sonucunu doğuracak şekilde tamamen veya kısmen başka defter, belge veya diğer kayıtlı ortamlarına kaydetmek,

b. Defter, kayıt ve belgeleri tahrif etmek veya gizlemek veya muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belge düzenlemek veya bu belgeleri kullanmak suç olarak kabul edilmiştir (VUK md.359/a). 7394 sayılı kanun değişikliği öncesinde ilgili eylemler hakkında 18 aydan üç yıla kadar hapis cezası öngörülmüş iken, 7394 sayılı kanun ile hapis cezasının üst sınırı artırılmış ve beş yıla çıkarılmıştır.

2. Vergi kanunları uyarınca tutulan veya düzenlenen ve saklama ve ibraz mecburiyeti bulunan defter, kayıt ve belgeleri yok etmek veya defter sayfelerini yok ederek yerine başka yapıtlar koymak veya hiç yaprak koymamak veya bu belgeleri kullanmak suç olarak kabul edilmiştir (VUK m.359/b). 7394 sayılı kanun değişikliği öncesinde ilgili eylemler hakkında üç yıldan beş yıla kadar hapis cezası öngörülmüş iken, 7394 sayılı kanun ile hapis cezasının üst sınır artırılmış ve sekiz yıla çıkarılmış bulunmaktadır.

3. Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre ancak Hazine ve Maliye Bakanlığı ile anlaşması bulunan kişilerin basabileceği belgeleri Bakanlık ile anlaşması olmadığı halde basmak veya bilerek kullanmak suç olarak kabul edilmiştir (VUK m.359/c). 7394 sayılı kanun değişikliği öncesinde ilgili eylemler hakkında iki yıldan beş yıla kadar hapis cezası öngörülmüş iken, 7394 sayılı kanun ile hapis cezasının üst sınır artırılmış ve sekiz yıla çıkarılmış bulunmaktadır.

4. Hazine ve Maliye Bakanlığınca yetkilendirilmediği halde, ödeme kaydedici cihaz mührünü kaldırmak, donanım veya yazılımını değiştirmek veya yetkilendirilmiş olsun ya da olmasın ödeme kaydedici cihazın hafıza birimlerine, elektronik devre elemanlarına veya harici donanım veya yazılımlarla olan bağlantı sistemine ya da kayıt dışı satışın önlenmesi için kurulan ve denetim sistemleri veya ilgili diğer fiziksel veya bilişim yoluyla müdahale ederek gerçekleştirilen satışlara ait mali belge veya bilgilerin cihazda kayıt altına alınmasını engellemek, cihazda kayıt altına alınan bilgileri değiştirmek veya silmek, ödeme kaydedici cihaz veya bağlantılı diğer donanım ve sistemler ya da kayıt dışı satışın önlenmesi için kurulan elektronik kontrol ve denetim sistemleri veya ilgili diğer sistemler tarafından Hazine ve Maliye Bakanlığı veya diğer kamu kurum ve kuruluşlarına elektronik ortamda iletilmesi gereken belge, bilgi veya verilerin iletilmesini önlemek veya bunların gerçeğe uygun olmayan şekilde iletilmesine sebebiyet vermek suç olarak kabul edilmiştir (VUK m.359/ç). 7394 sayılı kanun değişikliği öncesinde ilgili eylemler hakkında üç yıldan beş yıla kadar hapis cezası öngörülmüş iken, 7394 sayılı kanun ile hapis cezasının üst sınırı artırılmış ve sekiz yıla çıkarılmış bulunmaktadır.

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği'nin (TETSIAD) 5. Olağan Genel Kurulu gerçekleştirildi. Mevcut başkan Hasan Hüseyin Bayram, oy birliğiyle yeniden TETSIAD Başkanı oldu. Avrupa'nın en büyük tedarikçisi olan ve 180 ülkeye 3.5 milyar dolarlık ihracat yapan sektörün, 2023 yılı hedefi, 5 milyar dolar olarak ilan edildi.



GÜVEN TAZELENDİ

Ev tekstilinde yeni hedef 5 milyar dolar

BARIŞ CABACI

TÜRK ev tekstili sektörünün çatı kuruluşu Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği'nin (TETSIAD) 5. Olağan Genel Kurulu gerçekleştirildi. Mevcut başkan Hasan Hüseyin Bayram'ın tek liste ile girdiği toplantıda, ticaret odaları başkanlarının yanı sıra çok sayıda ihracatçı birliklerinin başkan ve temsilcileri ile siyaset ve iş dünyasından isimler de katıldı. Hasan Hüseyin Bayram, oy birliğiyle yeniden TETSIAD Başkanı oldu.

Toplantının açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İTO olarak bugüne kadar TETSIAD'ın tüm faaliyetlerinde yanında olduklarını ifade etti. Avdagiç, özellikle geçen yılın çok önemli bir etkinliği olan HOMETEX Fuarı'nda iş dünyasının tüm potansiyelini bir araya getirerek önemli bir adım attıklarını dile getirdi. Bayram, "Ümit ediyorum ki, bundan sonra Türk ev tekstil sektörü çok daha etkin bir şekilde yurt dışında temsil edilecektir" diye konuştu.

PAZAR PAYI

İhracatın ne kadar artırdığından ziyade yurt dışındaki potansiyel pazarlardan ne kadar pay alındığının daha önemli olduğuna dikkati çeken Başkan Avdagiç, "Dolayısıyla aslında biz bu son iki-üç yılda ciddi bir artış göstermekle beraber toplam büyüyen pazar içinde daha iddialı olabileceğimiz bir resmin de ortaya çıktığını görüyoruz" dedi.

KATMA DEĞERLİ SEKTÖR

Yeniden TETSIAD Başkanı seçilen Hasan Hüseyin Bayram da 180 ülkeye yıllık yaklaşık 3.5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Türk ev tekstili sektörünün, kilogram başı ihracat değerini 8 doların üzerine çıkararak Türkiye'ye en fazla katma değer sağlayan lider sektörlerden biri olduğunu dile getirdi.

Bayram, "Avrupa'nın en büyüğü, Çin, Hindistan ve Pakistan'la birlikte de dünyanın en önemli tedarikçilerindeniz. Ülke olarak ev tekstilinde trendleri biz belirliyoruz ve kalitede rakip tanımıyoruz. Bugün Türk ev tekstili ürünleri 'Turkish Home Tekstil' adıyla dünyanın en çok aranan markası oldu" dedi.

Bayram, "Çin Ulusal Tekstil ve Konfeksiyon Konseyi başta olmak üzere, ev tekstili alanında söz sahibi olan birçok ülkenin heyet ve temsilcileri ile bir araya gelerek ortak projeler geliştirdik, protokoller imzaladık ve yeni pazarlara ulaştık" diye konuştu.

FİYAT KIRMAYALIM

Ev tekstilinde ihracatta yükselişin

devamı için kalite ve ürün teslimat sürelerine sadık kalınması gerektiğini söyleyen TETSIAD Başkanı Hasan Hüseyin Bayram, "Yurt dışında fiyat konusunda rekabet etmeyelim, fiyat kırmadan kalite ve hizmet konusunda yarışalım" şeklinde konuştu.

TEKNOLOJİYLE ÜRETİM

Bayram, bilim, bilişim ve teknolojiyle desteklenmeyen hiçbir üretim ve yatırımın uzun vadeli olamayacağını farkında olduklarını ifade ederek şunları söyledi: "Bu anlayıştan hareketle sektörümüzle yakından ilişkisi bulunan birçok üniversite ve lise yönetimleriyle ortak projeler geliştirdik. Bu iş birlikleri sayesinde hem nitelikli iş gücü sorununun çözümünü noktasında önemli bir adım atmış olduk, hem sürdürülebilirliği sağladık, hem de kalite çitamızı yükselttik."

DİJİTAL PORTAL

TETSIAD Başkanı Bayram konuşmasında, e-ticaret ve e-ihracat eksenli, tamamen milli olan www.hometex.org portalını oluşturduklarını belirtti. Bayram, "Üyelerimiz bu

platform üzerinden kendi firmalarının ve ürünlerinin tanıtımını yapabilecek ve ticari bağlantılar kurabilecek" dedi.

Bayram, sektörün dünya pazarlarında ve global ticari hayatta bilinirliğini artırmak, tanıtımını yapmak ve pastadan daha büyük pay almasını sağlamak için kurdukları dijital platformu kısa zamanda, uluslararası ticari alışveriş portalları arasına sokacaklarını vurguladı.

2023 HEDEFİ

Başkan Bayram, konuşmasında şunları kaydetti: "16-20 Mayıs 2023 tarihleri arasında düzenleyeceğimiz HOMETEX Ev Tekstili Fuarımızı, Cumhuriyetimizin 100. kuruluş yıl dönümüne yakışır bir hedefle en az 250 bin ziyaretçi ve 2 milyar dolarlık iş hacmiyle gerçekleştireceğiz. Başlattığımız dijital dönüşüm sektörümüzün, dünya ev tekstili pastasından aldığı payı daha da büyütecektir. 2023 yılı ev tekstili ihracat hedefimizi de sizlerin mücadeleci ve müteşebbis ruhunuza da güvenerek buradan 5 milyar dolar olarak ilan ediyorum."

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burcak ise stokların iyi yönetilmesi gerektiğine işaret ederek, yurt dışındaki özellikle bu tedarik zincirindeki bozulmadan kaynaklı yapının iyi değerlendirilmesi gerektiğine dikkati çekti. Burcak, "Dış ticaretimizi artırmaktan başka şansımız yok. Bunu yapamadığımız takdirde inanın bana bizi zor bir kış bekliyor" açıklamasını yaptı.

Fırsatları değerlendirmeliyiz

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin önümüzdeki dönemde önemli bir avantajı olduğuna dikkati çekerek, "Önümüzdeki kış özellikle Avrupa Birliği'nde yaşanması olası enerji krizine bağlı olarak bazı AB

bölgelerindeki kuruluşlar üretimlerinin bir kısmını Türkiye'ye kaydırma konusunda hamle yapıyorlar. Dolayısıyla ortaya çıkan bu fırsatları çok iyi değerlendirmemiz lazım" açıklamasını yaptı.



INTERSEC 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



Türkiye Güvenlik Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

NEDEN INTERSEC?

- Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın önde gelen Güvenlik, Acil Durum Hizmetleri, Yangın ve Kurtarma, Emniyet ve Siber Güvenlik Fuarı
- 108 ülkeden 20.000 ziyaretçi
- 500 katılımcı 250 panelist
- 43.500 m² sergileme alanı
- Eş zamanlı düzenlenecek Light Middle East Fuarı katılımcı ve ziyaretçilerine ulaşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m²
Katılım bedeli : 14.300 TL / m²



Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 61 19 / 455 61 17 / 455 65 83

E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulcin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr

GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37

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

Petrolde asıl tehlike yatırım eksikliği

Rusya-Ukrayna savaşı ve yaptırımlar petrol fiyatlarında önemli dalgalanmalara sebep olurken küresel ekonomiyi de sarsıyor. Ancak savaş ve yaptırımlar hemen sona erse bile petroldeki asıl tehlike devam edecek. Yatırım eksikliği sebebiyle önümüzdeki üç-dört yıl arzda daha ciddi bir darboğaz yaşanabilir.

EKONOMİDE doğrudan veya dolaylı olarak hemen hemen tüm sektörleri etkileyen petrolde yeni bir dönem başladı. Rusya-Ukrayna savaşı petrol piyasasında da önemli ayrılmalara sebep oluyor. ABD ve Avrupa Birliği (AB), Rusya'dan petrol alımına yasak getirirken, en büyük tüketici ülkeler arasında yer alan Çin ve Hindistan ise Rus petrolünün alımını arttırıyor. Diğer taraftan petrol fiyatlarında yukarı yönlü büyük dalgalanmaların yaşandığı süreçte ABD ve Avrupa ülkelerinin çağrısına rağmen OPEC (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü), beklenen düzeyde üretim artışı yapmadı. Keza, OPEC'in Rus petrolüne ambargo konusunda uyarıları oldu.

BUMERANG ETKİSİ

Süreci, İstanbul Ticaret'e değerlendiren The London Energy Club ve Global Resources Partners Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ögütçü, geri dönüşü olmayan köklü bir enerji piyasaları dönüşümünün yaşandığını ve dünyanın enerji arz mimarisinin yeniden şekillendiğini söyledi. NATO ile Rusya arasında savaş başlatmanın nükleer eşiği aşmak anlamına gelebileceğinden ABD ve AB'nin Moskova'yı ekonomik ve enerji yaptırımları ile dize getirmeye çalıştığını belirten Ögütçü, "Rusya'nın enerji ihracından günde 1 milyar Euro kazandığı, GSMH'sının yüzde 40'ını petrol ve doğalgaz gelirleri oluşturduğu düşünülürse enerji ithalatına getirilecek yasaklar Rus ekonomisini kalbinden vurabilir. Ancak bugüne kadar yaptırımların Moskova'nın kararlılığını sarstığı yönünde bir hareketlilik görmedik. Tam tersine bumerang etkisi ile Batı'yı vurdu. Batı'da stagflasyon, yani durgunluk içinde enflasyon riski yükselirken, enerji fiyatları görülmedik düzeylere sıçrayarak ihracatı azalsa da Moskova'nın daha fazla gelir elde etmesine yol açtı" dedi.

ENERJİ SİLAHI

Enerjide soğuk savaş döneminde bile görülmeyen bir mücadele yaşandığına dikkat çeken Ögütçü, şunları söyledi: "Batı ülkeleri, hep Rusya'nın enerjiyi dış politika ve güvenlik stratejilerinde bir silah olarak kullanabileceği kaygısını duyuyordu. İşin garibi, Soğuk Savaş'ın en olumsuz koşullarında bile Moskova bu silahı kullanmaktan kaçındı. İki tarafın da ticaretin ve karşılıklı bağımlılığın devamında



Seref KILIÇLI

menfaati vardı. 'Kazan-kazan' dengesi iyi kurulmuştu. Çok ilginçtir ki, enerjiyi Rusya'ya silah olarak kullanan Batı oldu. Hem ABD'nin petrol ve doğalgaz ithalatını yasaklaması hem de AB'nin aşamalı olarak 2030'a kadar Rusya'yla enerji ticaretini sıfırlama kararı, Moskova'yı Ukrayna'da caydırma-geri adım atmaya zorlama stratejisinin bir silahı olarak devreye alındı."

YENİ ARZ MİMARİSİ

Batılı ülkelerin, Moskova'ya karşı uygulanan petrol, doğalgaz ve kömür yaptırımlarıyla gelecekte Rusya'yı tamamen tablonun dışında bırakan yeni bir enerji arz mimarisi inşası çabası içinde olduklarını da belirten Ögütçü, "Ancak en iyimser tahminlerle Avrupa'nın enerji açığını başka yakıt ve kaynaklar ile karşılaması en azından 3-4 yıllık bir süre gerektirecek. Bu arada gereken enerji gereksinimi nasıl sağlanacak? Asıl

uykuları kaçırın soru budur. Bu arada, yaptırımlara katılmayan dünyanın en önemli petrol ithalatçıları olan Çin ve Hindistan, Batı'nın terkettiği boşluğu doldurmakta, Rusya'dan iskontolu alımlarını arttırmakta hiç tereddüt etmediler" diye konuştu.

FONLAR ÇEKİLDİ

Önümüzdeki dönemde petrol talebinin artacağı ve arzda sıkıntı yaşanacağı öngörüsünde bulunan Mehmet Ögütçü, "Dolayısıyla, hem beklediğimiz yeni jeopolitik gerilimler hem yeterince yeni petrol arz yatırımının yapılmaması olmasa da dünya ekonomisindeki canlanma emareleri yüzünden fiyatların 100 dolar üzerinde seyredeceğini düşünüyorum. Aslında petrol ekonomisi, gerçek fiyatların 80-100 dolar aralığında olması gerektiğine işaret ediyor. Ancak olağanüstü dönemlerden geçtiğimiz için önümüzdeki üç yılda fiyatların da olağanüstü olmasını bekleyebiliriz. Büyük ölçüde yenilenebilir enerji ve yeşil mutabakata aktarılan büyük fonlar nedeniyle dev devlet şirketlerinin dışında kimse ciddi şekilde petrol arzını arttırmak için yeni yatırımlara yönelmiyor. Sonuçta önümüzdeki üç-dört yılda daha ciddi arz darboğazı yaşayabiliriz" dedi.

Çin ve Hindistan pazarındaki değişim neyi getirecek?

Petrolde yaşanan değişimin dünya piyasalarını nasıl etkileyeceği konusunda ise Mehmet Ögütçü, şu değerlendirmelerde bulundu: "Ham petrol ticaretinde dünyanın en büyük petrol ithalatçısı Çin, elimizdeki verilere göre, halihazırda Rusya'nın en büyük müşterisi konumuna yükseldi. Çin, başlangıçta Moskova'yı açıkça desteklemekten çekinmişti, kendi devlet petrol şirketlerinin Batı yaptırımlarına çarpmasından da korkmuştu. Çin'in denizyolu ile Rusya'dan ithal ettiği petrol, günlük 1.2 milyon varil civarında. Unipet ile Zhengua, en büyük alımları yapan iki şirket. İki ülke hükümetlerinin imzaladığı anlaşma uyarınca Çin'e boru hatları ile de günlük 800 bin varil Rus petrolü akıyor. Yani Çin, toplam 2 milyon varillik Rus petrolünün alıcısı. Dahası Ruslar, Çinli rafinerilere mevcut uluslararası fiyattan 29 dolar daha ucuza satıyorlar. Çin'in alımlarında Suudi Arabistan, 1.8 milyon varil ile ikinci sıraya düştü. Aynı şekilde Rusya, elverişli fiyatla satışları sayesinde Suudi Arabistan'ı Hindistan pazarında da ikinci sıraya düşürdü. Ukrayna savaşıyla önce Hindistan'ın petrol ithalatında Rusya'nın payı yüzde 0.2 seviyesindeydi. Bugün ise 50 kat artarak yüzde 10 düzeyine fırladı. Batı'nın Rusya'yı dışlaması dinamik Asya ülkelerinin işine yaraymış görünüyor. Dünya piyasalarında Çin ve Hindistan önemli ölçüde Rusya tarafından besleneceği için daha önce bu ülkelere satış yapan petrol üreticileri ellerinde kalan kapasiteyi (ihtiyaç içindeki) Batılı ülkelere kaydırma imkanına kavuştular."



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLEL

Yılın ikinci yarısında beklentiler

2022 yılına iyimser başlayan dünya ve Türkiye ekonomisi, Rusya-Ukrayna savaşının şoku ve ardından gelen yüksek enflasyon resesyon endişeleri ile ilk yarıyı kapattı. Yılın ikinci yarısına ilişkin olarak da önemli beklentiler ortaya çıktı. Bu çerçevede yılın ikinci yarısına ilişkin beklentileri değerlendirelim.

1. Dünya ekonomisinde yavaşlama yaşanacak

2022 yılının ilk çeyrek döneminde dünya ekonomisi yüzde 5.0 gibi yüksek bir büyüme göstermişti. Ancak ikinci çeyrekte bir yandan Rusya-Ukrayna savaşının etkisi, diğer yandan Çin'deki salgın nedenli kapatmalar ile küresel büyüme yavaşlamaya başladı. Çin ekonomisi ikinci çeyrekte sadece yüzde 0.4 büyüdü. Gelişmiş ve gelişen diğer ülkelerde de büyüme yavaşlıyor. 2022'nin ikinci yarısında ise sıkı para politikalarının da etkisi ile küresel büyümenin yüzde 1-2 aralığına inmesi bekleniyor. Bazı bölgeler ve ülkelerde yılın son çeyreğinde küçülmeler de yaşanabilecek.

2. Yüksek küresel enflasyon süreci

Yılın ilk yarısında küresel ekonomide görülen en önemli sorun, genel yavaşlamanın da ötesinde yükselen enflasyondur. Gelişmiş ülkelerde, 1973 petrol krizi ile ortaya çıkan enflasyona yakın enflasyon oranları görülüyor. Haziran ayı enflasyon verileri henüz artışın devam etmekte olduğunu gösteriyor. 2022'nin ikinci yarısında küresel ekonomide ilk öncelik enflasyonla mücadele olacak. Bu amaçla sıkı para politikaları uygulanacak. Yılın ikinci yarısında enerji ve emtia fiyatlarında durağanlaşma öngörülüyor. Bu dönemde enflasyon beklentileri de kınlanabilirse yılsonunda enflasyon zirveyi görerek düşüş eğilimine girmeye başlayabilecek.

3. Sıkı para politikaları ile daha yüksek faizler görülecek

Küresel ölçekte enflasyonla mücadele için yılın ikinci yarısında merkez bankaları sıkı para politikaları uygulayacak. Yılın ikinci yarısında politika faizlerinde yüksek artışlar olacak. Buna bağlı olarak 2022'nin sonuna doğru belki de son 20 yılın en yüksek faiz oranları oluşacak. Yüksek faiz oranları ile ABD dolarının güçlü kalması bekleniyor. Yüksek faizler ile varlık fiyatlarında da düzeltmeler devam edecek.

4. Türkiye'de iç talep üçüncü çeyrekte canlı olacak, dördüncü çeyrekte zayıflayacak

Türkiye'de yılın ilk yarısında öncelikle ihracat ve ilk çeyrekte de güçlü iç talebin etkisi ile yüksek büyüme hızı sürdü. İç talebin 2022'nin üçüncü çeyreğinde de kuvvetli olması bekleniyor. Ücret artışları ile satın alma güçlerinde yaşanacak iyileşmeler iç talebi artıracak. Yaz ayları ile hizmetler sektöründe de hareketlilik yaşanacak. Bu gelişmeler ile üçüncü çeyrekte kuvvetli iç talep olacak. Ancak yılın son çeyreğinde yüksek enflasyon ile ücret artışlarının talep etkisi azalacak ve iç talep zayıflayacak.

5. Dış talep ve ihracat son çeyrekte yavaşlayacak

Türkiye'nin ihracat artışı yılın üçüncü çeyreğinde de sürecek. Ancak ihracat pazarlarımızda yılın ikinci yarısında beklenen yavaşlama son çeyrekte Türkiye'nin ihracatında da yavaşlamaya yol açacak. Yılın son çeyreğinde ihracat muhtemelen geçen yılın son çeyreği seviyesinde olacak. Euro-dolar paritesindeki düşüş ve emtia fiyatlarındaki gerilemeler de ihracat büyüklüklerini bu kez sınırlayacak. İhracattaki gerileme ithalatta da yavaşlamaya yol açacak. Ancak yılın ikinci yarısında da cari açığı büyüme devam edecek.

6. Yüksek enflasyon devam edecek, TL'de değer kaybı baskısı artacak

Canlı iç talep ve ücret artışlarının yaratacağı talep ve maliyet kaynaklı artışlar sonucu Türkiye'de üretici ve tüketici enflasyonu artışa devam ederek Eylül ayı sonunda zirveye ulaşacak. Son çeyrekte baz etkisi ile sınırlı bir gerileme beklenmekle beraber enflasyon yılsonunu 2021'in oldukça üzerinde kapatacak. Küresel ekonomik koşullardaki sıkılaşma, cari açığı yükseltme ve yüksek enflasyon, Türk lirasında değer kaybı baskısı yaratmaya devam edecek. Türk lirası yılın ikinci yarısında değer kaybedecek.

SON SÖZ YILIN İKİNCİ YARISI İLK YARIDAN SARKAN SORUNLARIN AĞIRLIĞININ ARTACAĞI BİR DÖNEM OLACAK.

Kazak petrolünün Türkiye üzerinden taşınması

Dünyanın ilk 10 büyük petrol ihracatçısı ülkeleri arasında yer alan Kazakistan, petrol ihracatı için Novorossiysk limanına alternatif arayışında. Kazakistan, Azerbaycan ve Türkiye ortak bir çözüm geliştirebilir mi ve Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) Petrol Boru Hattı'na Kazakistan'ın gönderdiği petrol artırılabilir mi konusunun önümüzdeki süreçte daha çok gündeme gelmesi bekleniyor. Mehmet Ögütçü'nün bu konudaki değerlendirmesi ise şöyle:

"Petrol, Kazakistan ekonomisinin kalbi. O yüzden Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev, Rusya'daki bir mahkemenin önemli bir ihracat boru hattındaki operasyonları askıya alma kararından sonra, Hazar Denizi'nden petrol taşımacılığını en umut verici alternatif olarak gördüğünü açıkladı. Bu yeni bir proje değil, on yıllardır üzerinde konuşuluyor. Ancak Rusya'nın direnci yüzünden rafa kaldırılmıştı. Moskova'nın şimdi yeşil ışık yakacağını da sanmıyorum. Batı

Kazakistan'daki Tengiz sahasının yüzde 50'si ABD'li Chevron tarafından kontrol ediliyor, yüzde 25'i de ExxonMobil'e ait. KazMunaiGaz yüzde 20 paya sahip. Yani Amerikalılar çoğunlukta. Buradaki üretim (yıllık yaklaşık 53-54 milyon ton) CPC hattı üzerinden Rusya'nın güneyindeki Novorossiysk limanına taşıyor, oradan da tankerlere yüklenip bizim Boğazlar'dan dünya piyasalarına ihraç ediliyor. Tokayev, Hazar üzerinden Azerbaycan'a bağlanma, oradan da BTC güzergahını kullanarak Ceyhan'a

Kazak petrolü göndermenin yanısıra, hükümetine Atyrau-Kenkiyak ve Kenkiyak-Kumkol petrol boru hatlarının kapasitesini artıracak önlemler alması talimatını da verdi. Bu rotalar, ülkenin batısındaki sahalarından doğuya, Çin yönüne, ham petrol taşımak için inşa edilmişti. Şayet Rusya engeli aşılabılırsa yaklaşık 2 milyon varillik Kazak petrol üretiminin en azından bir kısmını BTC kapasitesini artırarak Ceyhan'a taşımada Türkiye önemli bir rol oynayacaktır."



Ticarette yeni rotalar hava kargoyla belirlenecek

✓ Dünya ticari taşımacılığında tarihi yollara ilaveten yeni rota hava kargo ile oluşturuluyor. Pandemi sonrasında hız ve güven faktörleriyle cazibesini artıran hava kargoda hacim, 2021'de bir önceki yıla göre yüzde 6.9 yükseldi.

✓ Hava trafiğinde artan hacim, ülkeler ve bu ülkelerin bayrak taşıyıcısı markaları arasındaki rekabeti de artırdı. Global hava kargo sıralamasında ilk 5'te yer alan Turkish Cargo, yeni atılımlarıyla hedefini ilk 3'e girmek şeklinde belirledi.

KÜRESEL tedarik problemleri ve tüketici tercihlerindeki değişimler, kargo taşımacılığını da etkiledi. Bu süreçte hava kargoculuğun toplam kargo taşımacılığındaki payı zirveye ulaştı. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) raporlarına göre, 2019'da hava kargo hacmi, bir önceki yıla göre yüzde 3.2 azaldı. Ancak 2021'de 2019'a göre yüzde 6.9 (52 milyon tona) yükseldi. Bu yıl hava kargoda taşınan yük miktarının 68.4 milyon tona, gelirinin ise 191 milyar dolara ulaşması bekleniyor.



İhracatçılara özel kampanya

Türkiye'nin ihracatının gelişmesi için STK'larla protokol imzalayan Turkish Cargo, en son Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) ile ton zorunluluğunu kaldırdı. Ayrıca bozulabilir ürünlere özel fon sağladıklarını söyleyen Turhan Özen, TİM ile imzalanan protokolle 4 ayda 4 milyar dolarlık iş yapıldığını da vurguladı.

Hava taşımacılığında ilk 5 firma

- Federal Express
- United Parcel Service
- Qatar Airways
- Emirates
- Turkish Cargo (THY)

Taşımacılık modları

Türkiye (225 milyar \$)

- Kara: %59 (134 milyar \$)
- Demiryolu: %31 (69 milyar \$)
- Hava: %8 (19 milyar \$)

Dünya (28 trilyon \$)

- Kara: %47 (14 trilyon \$)
- Demiryolu: %29 (7.2 trilyon \$)
- Hava: %24 (6.8 trilyon \$)

DEĞERLİ ÜRÜNLER

Hacim artışında diğer taşımalarla kıyasla hava kargo taşımacılığını farklı ve değerli kulan unsurlar etkili oldu. Bu unsurların başında ise hızlı ve güvenli taşıma yer aldı. Hava kargo ile yapılan taşımaların ortalama değeri; kara, deniz ve demir taşımacılığına oranla 50 kat daha yüksek. Hava kargo, dünya ticaretinin hacim olarak yüzde 1'ini taşıırken, değer olarak da küresel ticaretin yüzde 24'ünden fazlasını gerçekleştiriyor. IATA raporlarına göre hava kargoyla, global ölçekte günlük 18.6 milyar dolar, yılda ise 6.8 trilyon dolar değerinde ürün taşınıyor.

YÜZDE 8'LİK PAY

Türkiye'de ise hava kargo, yıllık 225 milyar dolarlık ihracatın 19 milyar dolarını taşıyor. Türkiye'deki hava kargo firmaları, diğer taşımacılık türleriyle karşılaştırıldığında hacim olarak yüzde 8'lik paya sahip. Türkiye'nin hava kargo taşımacılığında 10 firması bulunuyor.

132 ÜLKEYE HAVA KARGO

Hava taşımacılığında yerli firmalar arasında Türk Hava Yolları kargo şirketi öne çıkıyor. Küresel Hava Taşımacılığı Türk Hava Yolları'nın global rakipleriyle yarışan şirket, Türkiye'nin hava kargo trafiğinin yüzde 60'tan fazlasını gerçekleştiriyor.

Türk Hava Yolları'nın 377 uçağının 20'si direkt kargo için hizmet veriyor. Bununla birlikte yolcu uçakları da kargo paketleri taşıyor. Filo, 132 ülkede, 98'si direkt kargo olan 340'tan fazla uçuş noktasına hava kargo hizmeti veriyor.

Türk Hava Yolları (Kargo) Genel Müdür Yardımcısı Turhan Özen, hava kargo hizmetleri ve sektördeki gelişmeler hakkında İstanbul Ticaret'e açıklamalarda bulundu. Özen, filodaki dar ve geniş gövdeli kargo uçaklarını günlük ortalama 20 sefer gerçekleştirdiklerini söyledi.

Dünya ticaretindeki yeni rotaların hava kargoculuğu ile belirlendiği süreci dikkate alan Turkish Cargo, destinasyon sayısını 132'ye çıkardı. Böylece Turkish Cargo, dünyadaki 208 destinasyonun yarısından fazlasına ulaştı. Son olarak bu destinasyonlara Ermenistan da eklendi. Destinasyon sayısının Türkiye'nin pozitif ilişkiler ağına eklediği Körfez ülkeleriyle birlikte daha da artması bekleniyor.

2025 HEDEFİ İLK ÜÇ

Özen, "Turkish Cargo, 2025 vizyonu doğrultusunda, her 10 hava kargo sevkiyatından birini gerçekleştirmeyi, direkt kargo seferi düzenlediği destinasyon sayısını 120'nin üzerine çıkarmayı ve dünyadaki ilk 3 hava kargo markasından biri olmayı hedefliyor" dedi.

1.8 MİLYON TON

Hava kargo taşımacılığının, ihracatın en önemli paydaşlarından biri olduğunu vurgulayan Özen, şöyle devam etti: "Bu öneme paralel olarak inovatif bir yaklaşımla yatırımlarımızı artırıyoruz. Turkish Cargo'nun 2015 yılında yüzde 1.8 seviyesindeki global pazar payı; 2019 yılında yüzde 4.5 oldu. Şirketin küresel pazar payı ise 2021 yılında yüzde 5.2'ye yükseldi. Böylece dünyanın en büyük 5'inci hava kargo markası olduk. Dünyada her 20 hava kargodan birini Turkish Cargo taşıdı. Şirketin 2021 yılındaki tonaj hacmi ise 2019 yılına oranla yüzde 21.8 artarak 1.8 milyon ton oldu."

E-TİCARETE UYUM

Turkish Cargo'nun online alışverişin büyümesiyle birlikte her geçen gün daha yaratıcı çözümler ürettiğini söyleyen Turhan Özen, "Turkish Cargo, geleceğin e-ticaret sektörüne uyum sağlamak için ZTO Express ve PAL Air Ltd. ile ortak bir girişim olan We World Express'i (WWE) kurdu. Bu küresel ekspres kargo şirketi sayesinde Turkish Cargo, kapıdan kapıya ve e-ticaret lojistik hizmetleri mottosuyla ürün hacmi fark etmeksizin ulaşımı sağlıyor" şeklinde konuştu.

3 MİLYON KOLİ E-KARGO

e-ticaret sektörüne yönelik başlıca hizmetlerinin TK COURIER ve AIRMAIL olduğunu belirten Özen, şöyle devam etti: "Yatırımlar ve stratejik hamleler sayesinde Turkish Cargo'nun, 2016-2021 arasında e-ticaret pazarındaki yıllık büyüme hızı yüzde 31'e yükseldi. Pandemi sonrasında değişen piyasa koşulları, hava kargoda e-ticaret ürünlerine talebi çok büyük oranda artırdı. Bu artıştan verdiğimiz hizmetler ve geniş uçuş ağı sayesinde olumlu bir şekilde faydalanan Turkish Cargo, 2022 yılının ilk çeyreğinde e-ticarete 3 milyon koliden fazla koli taşıdı."



Turkish Cargo'nun metal yakalıları

Alpha: Bütün robotların koordinasyonundan sorumlu şef robot.

Bravo: Merkez ve bir yurt dışı bölge olmak üzere spot ücret taleplerini onaylayan metal yakalı.

Charlie: En yakın uçuşa rezervasyon sağlıyor ve depoda raporlama yapıyor.

Delta: Geriye dönük ücret düzenlemeleri / düzeltmeleri yapıyor.

Echo: Yolcu ve kargo seferlerinde uçulan noktalarda alınan hizmetlerin teslim, tesellüm ve

faturalandırma süreçlerini her istasyon bazında kullanan yazılım robotu.

Foxtrot: Metal yaka çalışanı genel olarak ULD ve e-AWB raporlama süreçlerine dokunuyor.

India: Uçak altında çeşitli nedenlerle offload olan gönderilerin vakit kaybetmeden bir sonraki en yakın uçuşa rezervasyonunu almak için görevli.

Juliet: Posta gönderilerine ait muhasebe işlemlerini (ücret kontrollerini) yapan robot.

Kargo uçağına talep artacak

Gelecek 20 yılda 41 bin 170 yeni uçak talep edilmesini bekleyen Boeing, uçakların yüzde 75'ini tek koridorlu uçakların oluşturacağını açıkladı. Boeing'in yeni tahmini Rusya pazarını kapsamıyor. Daha önceki tahminlerde Rusya pazarının uçak talebinin bin 540 olması bekleniyordu. Sektör geneli için yolcu trafiği büyüme tahminini yüzde 4'ten yüzde 3.8'e indiren Boeing, kargo trafiği artış tahminini ise yüzde 4'ten yüzde 4.1'e çıkardı. Filo büyüme tahminini yüzde 3.1'den yüzde 2.8'e düşüren Boeing, geniş gövdeli uçak teslimatlarının gelecek 20 yılda 7 bin 670'ten 7 bin 230'a gerileyeceğini öngördü. Türk Hava Yolları da bünyesinde bulunan yolcu uçaklarını kargo uçaklarına uygun hale getirerek dönüşüme yardımcı oluyor.



İstanbul havanın yeni hub'ı

İstanbul Havalimanı'nda toplamda 280 bin metrekarelik alana kurulan SMARTIST tesisi ile yıllık 2.8 milyon ton kargo elleçleme kapasitesine ulaşıldığını bildiren Turhan Özen, şunları dile getirdi: "İkinci fazı tamamlandığında 340 bin metrekare alanda 4 milyon ton kapasiteye çıkacak olan, Otomatik Depolama Sistemleri ve Robotik Süreç Otomasyonu gibi akıllı teknolojiler ile donatılan tesis, operasyonel hız ve kalite noktasında Turkish Cargo'yu çok daha ileriye taşıyacak. Aynı zamanda gelecekte kullanılması planlanan artırılmış gerçeklik ve insansız kara araçları projeleri SMARTIST'in teknolojisine katkı sağlayacak. Bu mega tesis ile dünyadaki hava kargo trafiğinin büyük kısmı İstanbul Havalimanı'ndaki yeni hub'a çekilerek, İstanbul'un dünyanın lojistik merkezine dönüşmesi sağlanacak."



Kadın girişimciler ortak projeler için buluştu

İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK), yaz aylarında da hız kesmeden çalışmalarına devam ediyor. İKGK, bir yandan halihazırda devam eden etkinliklerini bir yandan da yeni projeleri değerlendiriyor.

MÜGE BİBER

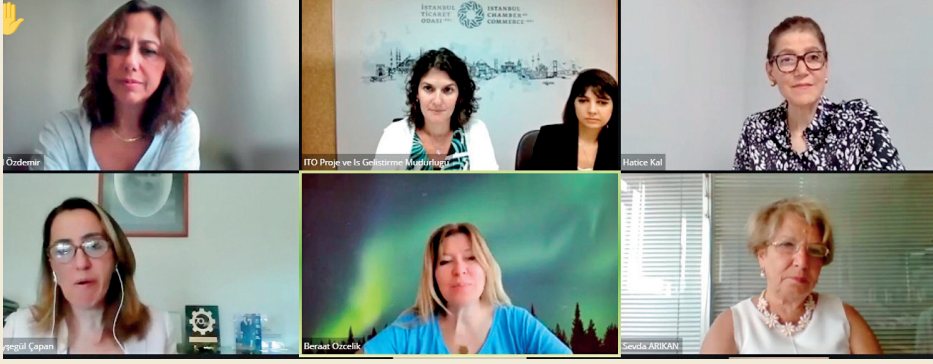
TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) İcra Komitesi, online toplantıda bir araya geldi. TOBB İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal yönetimindeki toplantıda, Erken Girişimci Geliştirme Merkezi

(EGG) Projesi kapanış etkinliği ve Etsy eğitimleri hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.

MÜSİAD KADINLARI İLE BİR ARADA

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu, ayrıca MÜSİAD Kadın Çalışma Grubu ile

İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya geldi. Toplantıda Hatice Kal, İKGK'nın yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgi verdi. MÜSİAD Kadın Çalışma Grubu Başkanı Meryem İlbahar ise gelecekte yapabilecekleri ortak projelere her zaman açık olduklarını dile getirdi.



RUSYA'YA İHRACATTA

Para transferi engeli zirveyi gölgelemesin

Rusya, ambargolar ve navlun maliyetinden dolayı ticaret rotasını Türkiye'ye çevirdi. İki ülke arasındaki dış ticaretin, birçok sektörde eylül ayında zirveyi görebileceğini söyleyen sektör temsilcileri, para transferinde yaşanan sorunların çözülmesini bekliyor.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası Dış Ticaret İhtisas Komitesi; Rusya, Ukrayna ve Beyaz Rusya ile ticarete yaşanan sorunları, çözüm önerilerini, navlun ücretlerindeki son durumu ve uygulanan tebliğlerin yansımalarını değerlendirmek için bir araya geldi. Başkanlığını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın yaptığı toplantıya, 20 farklı Meslek Komitesi'nden 13 üye katıldı.

Levent Taş, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle hem uygulanan ambargolar hem de ödeme yöntemleri yüzünden Türk firmaların etkilendiğini vurguladı. Taş, "Bölgede Rusya ve Ukrayna'nın yanı sıra Beyaz Rusya'nın duruma müdahil olması ticaretimizi de etkiliyor. Savaş durumunun bir an önce sonlanmasını, çözüm yoluna gidilmesini bekliyoruz" diye konuştu.

EYLÜLDE ZİRVE

Ambargolar ve navlun maliyetinden dolayı Rusya'nın ticaret rotasını Türkiye'ye çevirdiğini belirten sektör mensupları, iki ülkedeki ticari gidişat hakkında şunları kaydetti: "Ukrayna ile



ticaretimiz dönem dönem durma noktasına gelse de Rusya ile ticaretimiz arttı. Eylül ayında birçok sektörün, Rusya ile ticarete zirve noktayı göreceğini öngörüyoruz. Rusya'ya ilk 6 ayda 2.6 milyar dolarlık ihracat yaptık. İlk 6 ayda yapılan ihracat rakamını sadece eylül

ayında yapacağımızı öngörüyoruz. Bu ticaretin önündeki en büyük engel ise para transferi. Bankalar para transferi konusunda prosedürleri artırdı. Bu yüzden ticaretimizin en parlak döneminde zorluk yaşamaya başladık. Bunun bir an önce çözülmesi gerekiyor."

Tedarikin merkezi oluyor

Türkiye'nin ihracatta rekorlar kıldığını hatırlatan sektör temsilcileri, "Türkiye, hem AB'nin hem Rusya'nın hem de Körfez ülkelerinin ana tedarikçisi oldu. Son günlerde navlun sorunları azaldı. Konteyner fiyatlarında yüzde 20'ye yakın bir düşüş gözlemlendi ve pandemi süreciyle birlikte sektör hava kargodan da oldukça yararlanmaya başladı"

dedi. "Türkiye'nin ihracatı artarken, Çin'in de ihracatı artıyor" diyen sektör temsilcileri, Türkiye'nin Çin'e rakip olma yolunda ilerleyen bir tedarik merkezi olduğunu söyledi.



MADE IN STEEL 2023

Fieramilano Rho (Milano, İtalya)
9-11 Mayıs 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



ÇELİK ENDÜSTRİSİNİN ÖNDE GELEN ULUSLARARASI FUARI MADE IN STEEL'DE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN MADE IN STEEL?

- Dünya çelik sektörünün 2 yılda bir buluşma platformu
- Dünya'nın önemli uluslararası çelik fuarı ve konferansı
- 68 ülkeden 13.505 profesyonel ziyaretçi
- 20 ülkeden 1038 katılımcı

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 9.000TL/m²
1. Ödeme (Başvuru ile birlikte) : Talep Edilen m² 2.000 TL
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye Bedeli

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma unvanı ve "MADE IN STEEL 2023 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Zeynep Ülker / Mustafa Çağlayan / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10

E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr

Faks : 0212 520 15 26

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



140 YIL

Dijital pazarlama ve markalaşma eğitimi

İSTANBUL Ticaret Odası, e-ticaret konusunda üyelerine yönelik eğitim ve seminerlere devam ediyor. İTO'da bu kez 'Dijital Pazarlama ve Markalaşma Eğitimi' düzenlenecek. Eğitim kapsamında e-ticaret sitelerinin faydalı kullanılabilmesi, web sitesi ile dünyaya nasıl açılacağı, Google'da şirketlerin nasıl öne çıkarılabileceği, web sitesi yönetimi ve markalaşma konuları ele alınacak.

22 AĞUSTOS'TA BAŞLIYOR

Eğitim programı, 22 Ağustos-16 Eylül 2022 tarihleri arasında toplamda 4 hafta, 8 gün ve 2'şer saat olacak şekilde düzenlenecek. Eğitimler MF Bilişim A.Ş.'den Yasin Kaplan ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Görevlisi Ömer Şengüler tarafından online platformda ve ücretsiz olarak verilecek. Bilgi için: selin.oguzhan@ito.org.tr

Markalaşma eğitim konuları

- 0'dan marka yaratmak
- Kişisel marka yaratmak
- Marka değerini artırmak
- Bir dünya markası olmak

Dijital pazarlama eğitim konuları

- Dijital pazarlama 101
- Google Ads dünyası ve dijital reklamcılık
- Sosyal medya reklamcılığı
- Performans pazarlaması



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İstanbul Ticaret Odası Liman Han Binası (406 Ada, 3 Parsel) Restorant Mobilyaları İşleri İhalesi
İşin Yeri	Yalıköşkü caddesi, No:9 Eminönü, Fatih, İstanbul
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan Liman Han Restorüksiyonu kapsamında, zemin kat kafe ve teras kat restoranında hareketli mobilya işleri yapılması ihalesidir.
İşin Süresi	30 Gün
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	02 Ağustos 2022 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Yusuf Özcan yusuf.ozcan@ito.org.tr 0 212 4556458 Murat Özel murat.ozel@ito.org.tr 02124556457



Z kuşağına giden yol

Kadim değerler, aile ve toplum soy geçmişimizin kara kutusudur ve bu mirasa aşına olmak yeni kuşaklara ulaşmanın anahtarıdır. Günümüzün temel sorunlarından biri, yeni kuşaklarla duygu alışverişinin zayıflamasıdır. Bu sorunun özünde ise gençlerin yakın ve uzak geçmişlerindeki yaşam değerlerinden uzaklaşmalarının önemli bir etkisi var.

Amaç yeni kuşaklara ulaşmak ise onları yakından tanımakla işe başlayabiliriz. Yeni jenerasyonların kategorik özelliklerini bilmek, onları anlamak, ortak paylaşım oluşturabilmek için zorunlu. Yapılan çalışmalarda yeni kuşaklar, doğum yılı aralıklarına göre kategorize edildi ve özellikleri belirlenmeye çalışıldı.

2000 yılından sonra doğanların oluşturduğu Z kuşağı; internet teknolojisiyle doğdu, dijital dünyanın nimetleri yanında külfetleriyle de iç içedir. Yaşamlarına mobil teknolojiler ve ekranlar hâkimdir. Kişisel hayatları gibi aile ve iş yaşamları da teknolojiye etkilendi. Esnek, uzaktan ve bireysel çalışmayı, az çalışarak çok kazanmayı, kendilerini sanal ortamda temsil etmeyi, daha az sorumluluk almayı, geleneksel yaşamdan çok bireysel yaşamayı tercih ederler.

Yoğun teknolojinin birkaç yüzyılda ulaşacağı değişim ve dönüşüm, kısa sürede gerçekleşti ve kuşaklar arasındaki düşünceler, duygu ve davranış makası çok açıldı. Zira ilk nesiller; yokluk ve zorluğun yüklediği mücadele alışkanlığıyla toplumsal yaşamın kadim değerlerine aşinadır. Aidiyetleri yüksek, kanaatkâr ve girişimcidir. Oysa ki Z kuşağı; ekranlarla örülmüş bir sanal dünyaya doğdu, sorumluluk almadan kazanmanın, alabildiğine özgürlüğün, tüketimin ve bireysel yaşamın nimetlerine inanıyor.

Kadim değerler

Geçmişin kadim değerlerinden uzaklaşan gençlik, ortalama, sade ve sıradan bir insan olmakla yani kendisi olmakla yetinip potansiyelindeki güzelliklerle buluşmak yerine kendisine aşılardan hırsın kurbanı oluyor. Daha farklı, ileri, uç olmaya uğraştıkça asıl farklılığını ve biricikliğini zayıflatıyor, içinde yer aldığı bütünden uzaklaşıyor. Geleceğe ait hayal ve düşlerinde geçmiş yaşantıların gerçek malzemeleri yerine modern dünyanın sanal argümanları belirleyici oluyor. Zira aile ve toplumunun öz değerlerinden uzaklaşmak bireyi, kendi gerçeklerinden koparır.

Düşünce, duygu ve davranış hayatımızın merkezinde belirleyici güç olan kadim değerler zayıfladıkça modernitenin yüklediği mantık odaklı sanal algılar hayatımızın merkezine yerleşiyor. Aklın zorlandığı yerde imdada yetişen kadim değerlerden yeterince beslenemeyen yeni kuşaklar, cüzi iradelerini yeterince sergileyemiyor. Ötekinden uzaklaştıkça benlik algıları yükseliyor.

Sanal ortama doğan Z kuşağının, toplumun kadim geçmişinin ruh ve ırfan değerleriyle buluşmasının çok önemli olduğunu özellikle vurgulamak zorundayız. Ruh sağlığımız, geçmiş ile geleceğin dengesi üzerinde yükselir. Bunun geriye takılmış, tutucu bir duruş gibi algılanmaması gerekir. Zira şehirlerin kaotik yaşam alışkanlıklarına hapsolan yeni kuşaklar, hayatı hayatla ve salt maddi değerlerle sınırlı görmeye yöneldiklerinden, benliklerini merkeze alıp hep kazanma hırsıyla yaşadıklarından kadim geleneğin vasatından uzaklaşıyor. Kök değerlerden uzaklaşıp sade olmakla yetinmedikçe gelecek endişesi hayatı yönetir hale geliyor.

Oysa ki kadimden ve kutsaldan uzaklaşmak, insan olmaktan uzaklaşmaktır aslında. Zira günümüzde gençler, sevgiliden, en sevgiliden gelen mektup niteliğindeki kutsal metinlerden de uzaklaşıyor.

Tabii olarak herkes, değişime, yeniliğe özellikle bilimsel gelişmelere açık olmalı. Ancak bu, geçmişle savaş anlamına gelmez, gelmemeli. Bu çerçevede yeni neslin kendi aile ve toplum soy geçmişini anlaması gerektiği gibi yetişkin neslin de yeni kuşağı anlamak için çok daha büyük çaba göstermesi gerektiği açıktır. Kadimden uzaklaşması için ne gerekiyorsa yapılan yeni kuşaklara giden yola ulaşmak için üst kuşak, hal ve davranışlarıyla orta yolda denge bulan bir model olmalı.

Uzak pazarlara zincir marketlerden girilecek



Uzak Ülkeler Stratejisi'ne göre perakende sektöründe zincir süpermarket ve mağazalar küçük firmalara oranla daha etkin durumda. İhracatçı firmaların Asya, Afrika ve Amerika ülkelerinde yer edinmesi için bu mağazalarda raf kiralama çalışmaları önümüzdeki iki yıl içinde tamamlanacak. Bu pazarlarda Made in Türkiye algısı öne çıkarılırken, e-ticarette hibrit modeller için verilen destekler artırılabilecek.

ADEM ORHUN

TİCARET Bakanlığı tarafından tanıtımı yapılan Uzak Ülkeler Stratejisi ile Türkiye'nin ihracatındaki ortalama menzilin 3 bin kilometreden 4 bin 700 kilometreye çıkarılması hedefi vurgulandı. Tanıtımda yapılan açıklamaya göre, ihracatçı firmaların Asya, Afrika ve Amerika kıtasındaki pazarlarda lojistik maliyetlerinin, Akdeniz çanağındaki benzer ülkelere oranla daha yüksek olması, Türk firmalarının rekabet gücünü olumsuz etkiliyor. Strateji hazırlanırken yapılan temaslarda, uzun ulaşım süresi, kültürel alışkanlıklar, tüketim yapısında farklılık ile fiyat rekabeti koşullarının firmaların uzak pazarlara girmesinin önündeki zorluklar olduğu görüldü. Bunlarla birlikte en önemli engelin, uzak ülkelerin sunduğu fırsatların yeterince tanınmaması olduğu anlaşıldı.

Ticaret Bakanlığı, uzak ülkelere ihracatta yaşanan problemlerin aşılması için lojistik çözümlerden ve çeşitli kanallardan bilgilendirmenin yanı sıra pazara girişte uygun zemine ulaşmayı kolaylaştıracak destekleri de devreye alacak.



ZİNCİR MARKETLER

Uzak Ülkeler Stratejisi'nde, perakende sektöründe zincir süpermarket ve mağazaların, küçük firmalara kıyasla daha etkin konumda olduğu, bunlarla işbirliklerinin geliştirilmesi gerektiği belirtildi. Stratejide yer alan ortak eylemler tablosunda özellikle mağazalarda ve zincir marketlerde yer almak için yapılması planlanan çalışmalara yer verildi. Buna göre, uzak ülkedeki zincir süpermarketlerinin satın alma birimleri ile işbirlikleri geliştirilecek ve departmanlı mağazalar ile perakende mağazalarda raf kiralama yönünde çalışmalar yapılacak. Özellikle Tayland'da raf kiralama maliyetinin çok yüksek olduğu vurgulanırken, planlanan eylemin çevresindeki geniş pazar sebebiyle bu ülkede başlatılması öngörülmüyor. Ayrıca Japonya'da pahada ağır ve çabuk bozulmayacak ürünlerin, özel tasarımlı ambalajlarla raflarda

LIGHT MIDDLE EAST 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



Türkiye Aydınlatma Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

LIGHT MIDDLE EAST 2023

- Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın Lider Aydınlatma
- 32 ülkeden 310 katılımcı
- 83 ülkeden 6.300 ziyaretçi
- Eş zamanlı düzenlenecek Intersec Fuarı katılımcı ve ziyaretçilerine ulaşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m

Katılım bedeli : 14.300 TL / m²



140 YIL

Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 61 19 / 455 61 17 / 455 65 83

E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr

GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37

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

Türkiye markası

Bu eylemlerin başyana ulaşması için reklamın yanı sıra 'Made in Türkiye' algısını güçlendiren çalışmalar yapılacaktır. Stratejiye göre, yazılı ve görsel medyada reklam faaliyetleri başta olmak üzere tanıtım faaliyetleri yoğunlaştırılacak, bu yöndeki destekler artırılacaktır. Ülkelerin tüketim kanallarında, AVM'ler ve zincir mağazalar bu faaliyetler kapsamında özel olarak hedeflenecek. Bu faaliyetlerde de özellikle 'Made in Türkiye' markası öne çıkarılacaktır.



yer tutması için çalışmalar yapılması bekleniyor. Bu çalışmalardan Ticaret Bakanlığı'nın İhracat Genel Müdürlüğü ile Uluslararası Anlaşmalar ve Gümrük Birliği Genel Müdürlüğü sorumlu olacak. Bu çalışmaların 2024 yılında tamamlanması öngörüldü.

HİBRİT MODELLER

Bu eylemlerin yanı sıra Türkiye'deki çok kanallı markaların, uzak ülkedeki AVM ve Büyük Mağazalar (Department Store) ile önemli e-ticaret pazaryerlerinde eş zamanlı yapılanmasına yönelik destek mekanizmaları kurgulanacak.

Küresel alanda e-ticaretin hibrit modellere dönüşmesi sebebiyle çevrimiçi satışta bulunan ya da doğrudan ülkede mağaza yapılanmasına giden firmaların, iki kanalda da hizmet vermesini sağlamak üzere desteklerin çeşitlendirilmesi gerekliliği de tespit edildi. Bu doğrultuda, pazaryerlerine ilişkin ortak çalışma veya münferit çalışmalar ile önemli büyük mağazalarda ve alışveriş merkezlerinde firmaların stant veya mağaza açması teşvik edilecek. Bu yöndeki çalışmalar ise İhracat Genel Müdürlüğü, TIM ve TOBB'un sorumluluğunda 2023 yılında tamamlanacak.

LGS'nin süperleri meslekte

Liselere Geçiş Sistemi (LGS) merkezi sınavı tercih sonuçları açıklandı. Bu yıl meslek liselerinin doluluk oranı yüzde 77'den yüzde 95'e ulaştı. Meslek liseleri arasında 0.12'lik yüzdelik dilimle öğrenci alan okullar da var.

LİSELERE Geçiş Sistemi (LGS) merkezi sınav tercihleri sonuçlarında bu yıl mesleki ve teknik Anadolu liselerinin başarıları dikkat çekti. Hem tercih edilirliliği hem de yüzdelik dilimdeki başarı sıralaması artan meslek liseleri, genç yaşta meslek sahibi olmak isteyenlerin seçimi oldu. Geçtiğimiz yıl yüzde 77'lik doluluk oranına ulaşan meslek liselerindeki bu oran, bu yıl hiçbir lise türünde görülmemeyen bir artışla yüzde 95'e ulaştı.

YÜZDE 51.8 İLK TERCİH

Bu yıl LGS merkezi sınavına 1 milyon 31 bin 799 öğrenci katıldı. Mesleki ve teknik liseleri tercih edenlerin sayısı artarken, söz konusu liselerin ilk tercihte yer alma sırası da arttı. Geçtiğimiz yıl mesleki ve teknik Anadolu liselerini ilk tercihine yerleştirenlerin oranı yüzde 45.5 iken, bu yıl yüzde 51.8'e ulaştı. Milli Eğitim Bakanlığı, '2022 LGS Kapsamında İlk Yerleştirme Sonuçları' ile '2022 LGS Merkezi Sınavla Yerleşen Öğrencilerin Performansı' başlığıyla iki ayrı rapor hazırladı. Bu raporlarda "Özellikle mesleki ortaöğretimde yüzde 6'ya

ulaşan artış, öğrencilerin mesleki eğitimde yaşanan dönüşüm sonrasında tercihlerindeki ağırlığı göstermesi açısından son derece önemli" ifadesine yer verildi.

FEN LİSESİNDEN YÜKSEK

Bu yıl mesleki ve teknik Anadolu lisesine yerleşen öğrencilerin yüzde 87.8'i söz konusu liseleri ilk üç tercihine aldı. ASELSAN Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL), ASELSAN Konya MTAL ve Teknopark İstanbul MTAL, 2022'de de yüzde 1'lik başarı diliminden öğrencilerin tercihi oldu. Bu kurumlara 2022'de açılan Demirören Medya MTAL de katıldı. İstanbul Havalimanı MTAL ve Sabiha Gökçen MTAL de üst yüzdelik dilimlerden öğrenci alan okullar arasında yer aldı. Bu okullar arasında kimi bölümler 0.12'lik başarı sıralaması ile dikkat çekti. Söz konusu liseler en çok tercih edilen fen liselerinden bile yüksek başarı ortalaması ile öğrenci almış oldu.



Meslek lisesindeki en yüksek yüzdelik dilimler

Okul	Bölüm	Yüzdelik dilim
ASELSAN MTAL	Elektrik Elektronik Teknolojisi	0.44
ASELSAN Konya MTAL	Makine ve Tasarım Teknolojisi	0.79
İstanbul Teknik Üniversitesi MTAL	Bilişim Teknolojileri	2.09
Teknopark İstanbul MTAL	Bilişim Teknolojileri	0.40
İstanbul Havalimanı MTAL	Uçak Bakım Alanı	1.14
Demirören Medya MTAL	Radio-Televizyon	0.12

Yüzde 1'lik dilime girenlerin tercihi

Teknopark İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL), LGS tercih sıralamasında yüzde 1'lik dilimde yer alan 460-480 puan aralığındaki öğrencileri olarak Türkiye'nin en yüksek puanlı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi oldu. Sınavda yüksek başarı gösterip

yüzde 1'lik dilime giren öğrencilerin tercih ettiği Teknopark İstanbul MTAL; siber güvenlik alanında açılan ilk lise unvanını taşıyor. Ülkemiz için gerekli kritik teknolojilerin üretilmesini misyon edinen Teknopark İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, dünyada yaşanan siber saldırıların Türkiye'ye olan etkisinin en aza indirilmesi; kalıcı, sürdürülebilir, yerli ve milli çözümler üretilmesi için gerekli olan eğitimin verilmesi amacıyla kuruldu.



Meslek koleji öğrencisine özel destek

Özel mesleki ve teknik Anadolu liselerinde öğrenim gören öğrenciler için verilecek destek tutarları tespit edildi. Ayakkabıdan yenilenebilir teknolojilere kadar onlarca alan için 8-14 bin TL arasında ödeme yapılacaktır.

ÖZEL Öğretim Kurumları Kanunu'na göre özel meslek liselerindeki öğrencilere maddi destek sağlanıyor. Bu kapsamda Milli Eğitim Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın 2022-2023 dönemi için hazırladığı destek tebliği de Resmi Gazete'de yayımlandı.

'Organize Sanayi Bölgeleri İçinde ve Organize Sanayi Bölgeleri Dışında Açılan Özel Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerinde Öğrenim Gören/Görecek Öğrenciler İçin Eğitim ve Öğretim



Desteği Verilmesine İlişkin Tebliğ'de destek verilen alanlar ve destek tutarları sıralandı:

OSB'LERDEKİ OKULLAR

OSB'lerin içindeki özel meslek liselerindeki öğrencilere alanlarına göre verilecek destek tutarı şöyle olacak:

- Ayakkabı ve saracıye: 9.297 TL
- Bilişim teknolojileri: 8.800 TL
- Biyomedikal cihaz: 11.768 TL
- Elektrik-elektronik: 14.104 TL
- Endüstriyel otomasyon: 13.693 TL
- Gemi yapı: 14.104 TL
- Gıda teknolojisi: 12.278 TL
- Kimya teknolojisi: 13.472 TL
- Laboratuvar hizmetleri: 9.297 TL
- Makina teknolojisi: 12. 822 TL
- Makina ve tasarım: 13.800 TL
- Matbaa teknolojisi: 11.982 TL
- Metal teknolojisi: 13.472 TL
- Mobilya ve iç tasarım: 12.181 TL
- Moda tasarım: 10.174 TL
- Motorlu araçlar: 14.744 TL
- Plastik teknolojisi: 13.552 TL
- Tasarım teknolojileri: 9.297 TL
- Tekstil teknolojisi: 12.837 TL
- Tesisat ve iklimlendirme: 11.982 TL
- Uçak bakım: 11.768 TL
- Yenilenebilir enerji: 14.744 TL

OSB DIŞINDAKİ OKULLAR

OSB'lerin dışındaki özel meslek liselerindeki öğrencilere verilecek destek tutarları ise şu şekilde olacak:

- Biyomedikal cihaz: 9.219 TL
- Denizcilik: 10.060 TL
- Elektrik-elektronik: 10.569 TL
- Endüstriyel otomasyon: 10.060 TL
- Gemi yapımı: 10.060 TL
- Gıda teknolojisi: 9.435 TL
- Hayvan yetiştiriciliği: 8.378 TL
- İnşaat teknolojisi: 9.219 TL
- Kimya teknolojisi: 9.888 TL
- Makina teknolojisi: 10.569 TL
- Makina ve tasarım: 10.094 TL
- Motorlu araçlar: 10.885 TL
- Radyo-televizyon: 9.344 TL
- Tarım: 10.885 TL
- Tasarım teknolojileri: 7.152 TL
- Uçak bakım: 9.219 TL
- Yenilenebilir enerji: 11.228 TL

Diğer taraftan, eğitim ve öğretim desteği kapsamına alınıp öğretim kademesini tamamlamayan ve özel liselerin 12. sınıfında olan öğrencilere verilecek destek tutarı 4 bin 850 olarak belirlendi.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Yenilikçi KOBİ'lere Eurostars-3 çağrısı

Eureka Sekreteryası ve 37 üye ülke işbirliğiyle Ufuk Avrupa / Avrupa Yenilik Ekosistemleri çalışma programı altında, 'Yenilikçi KOBİ'ler İçin Avrupa Ortaklığı (European Partnership on Innovative SMEs-INNOVSMES)' altında oluşturulan Eurostars-3 programı dahilinde 2022 yılı 2. çağrısı açıldı.



Ahmet KARATAŞ

Hangi konularda proje sunulabilecek?

Herhangi bir teknoloji alanı ve sektör ayrımı yapmaksızın, yenilikçi KOBİ'lerin liderliğinde sivil amaçlı Ar-Ge projeleri kabul edilecek.

Kimler başvurabilir?

Proje konsorsiyumlarında yenilikçi bir KOBİ'nin koordinatör olarak yer alması gerekiyor. Ayrıca, çağrıya proje önermek isteyen Türk ekiplerin, projeyi birlikte gerçekleştirecekleri en az bir yabancı paydaş ile proje ortağı olarak kendilerinin anlaşmaları gerekiyor.

Yükseköğretim kurumları, kamu araştırma merkez ve enstitüleri, eğitim ve araştırma hastaneleri ve 6550 sayılı kanun kapsamındaki araştırma altyapıları başvuruları en az bir sermaye şirketi ortaklığında kabul ediliyor.

Proje bütçesi ve destek oranı

Projeler, 1709-Eureka-Eurostars 2022/2 kapsamında sunulacak ve değerlendirilecek.

Proje bütçesi, çağrı bütçesi olan 2.5 milyon Euro'yu geçemez. Destek oranı büyük ölçekli kuruluşlar için yüzde 60, KOBİ ölçeğindeki kuruluşlar için yüzde 75, genel bütçe kapsamındaki kamu idareleri ile özel bütçeli idareler ve vakıf üniversiteleri, eğitim ve araştırma hastanesi, kamu araştırma merkez ve enstitüleri için yüzde 100'dür.

Desteklenen gider kalemleri

- Personel giderleri,
- Seyahat giderleri,
- Danışmanlık giderleri,
- Hizmet alımı giderleri,
- Alet, teçhizat, yazılım, yayın alım giderleri,
- Malzeme ve sarf giderleri,
- Genel gider (Uluslararası Eurostars projesinde koordinatör olması durumunda yüzde 20, bunun dışındaki sermaye şirketleri için yüzde 10).

Başvuru nereye yapılacaktır?

Ulusal ön proje başvurusu, TÜBİTAK PRODİS üzerinden yapılacaktır. Uluslararası değerlendirme süreci tamamlandıktan sonra kabul alan Türk ekiplerin TÜBİTAK'a ulusal başvuru yapmaları gerekiyor.

Çağrı takvimi

Eurostars uluslararası çağrı açılış tarihi: 13 Temmuz 2022

Eurostars uluslararası çağrı kapanış tarihi: 15 Eylül 2022 (Saat: 14.00 Brüksel saati)

Kuruluş bazlı ön kayıt için son tarih: 28 Eylül 2022 (Saat: 17.00)

Ön proje başvuruları için son tarih: 4 Ekim 2022 (Saat: 23.59)

Eurostars uluslararası değerlendirme: 26 Eylül 2022-18 Ekim 2022 / 15 Kasım 2022-18 Kasım 2022

Sonuçların duyurulması: 2-16 Aralık 2022

Konsorsiyum anlaşmalarının imzalanıp Eureka Sekreteryası'na iletilmesi: 13-27 Ocak 2023

Uluslararası kabul edilen projelerin ikinci aşama proje başvurularının alınması: 13 Ocak 2023-16 Haziran 2023

Bilgi:

Dr. Elif Doğan Arslan
Eurostars Ulusal Proje Koordinatörü (NPC)/ Yenilikçi KOBİ'ler İçin Avrupa Ortaklığı Koordinasyon Grubu Temsilcisi

TÜBİTAK

Tel: 0312 298 1416
eurostars@tubitak.gov.tr
TEYDEB 1709 programı ve ön kayıt için:
1709@tubitak.gov.tr
teydeb.onkayit@tubitak.gov.tr



HİZMET ALIM İÇİN İHALE İLANI

İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Kalkınma Ajansı Yenilikçi İstanbul Mali Destek Programı kapsamında sağlanan mali destek ile İstanbul Tuzla Organize Sanayi Bölgesi'nde "İstanbul Ticaret Odası Yetkinlik Merkezi Projesi" kapsamında Elektrikli Araç Bakım Eğitimi için hizmet alımı ihalesi sonuçlandırmayı planlamaktadır.

İhaleye katılım koşulları, isteklilerde aranacak teknik ve mali bilgileri de içeren **İhale Dosyası** www.ito.org.tr ve www.istka.org.tr internet adreslerinde yer almaktadır.

İhaleye teklif verecek olanların Sözleşme Makamı tarafından onaylı ihale dosyasını İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası 2. Kat Proje ve İş Geliştirme Müdürlüğü - Reşadiye Cad. 34122 Eminönü / İSTANBUL adresinden, bedelsiz, imza karşılığı alması zorunludur.

Gerekli ek bilgi ya da açıklamalar; www.ito.org.tr ve www.istka.org.tr'de yayınlanacaktır.

Teklif teslimi için son tarih ve saati: **19.08.2022 – 09:30**

Teklifler, 19/08/2022 tarihinde, saat 11:00'da ve İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası 5. Kat Fuaye Salonu - Reşadiye Cad. 34122 Eminönü / İSTANBUL adresinde yapılacak oturumda açılacaktır.

YENİ KUŞAK
ÇİN

Çin ve dünya ekonomilerinin gidişatı

Bu ayın ortasında Çin ekonomisinin ikinci çeyrek ve ilk yarıyı verileri açıklandı; geçtiğimiz günlerde de IMF, Dünya Ekonomisi Görünüm raporu yayınladı. İkisi de çok olumlu gelişmelere işaret etmiyor. Çin Ulusal İstatistik Bürosu verilerine göre, ülke ekonomisi bu yılın ikinci çeyreğinde, ilk çeyreğe göre yüzde 2.6 küçüldü. Yıllık büyüme hesaplaması açısından daha önemli olan geçen yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında ise durum daha az kötüydü; geçen yılın ikinci çeyreğine göre büyüme yüzde 0.4 oldu. Bu yılın ilk yarısı ile geçen yılın ilk yarısı karşılaştırıldığında da, daha güçlü ilk çeyrek verileri nedeniyle büyüme yüzde 2.5 oldu. Bu rakam fena görünmeyebilir ama gerek geçmiş büyüme oranları, gerekse ülke yönetiminin koyduğu 'yüzde 5.5 dolayında' büyüme hedefi ile karşılaştırıldığında olumsuz bir durumu gösteriyor. Bu yalnız Çin açısından değil, dünya ekonomisi açısından da olumsuz bir durum; çünkü son yıllarda dünya ekonomisinin büyümesinin yüzde 30 dolayında bir bölümü Çin ekonomisinin büyümesini yansıtıyor. Eskiden daha çok ABD ekonomisi için geçerli olan durum, Çin ekonomisi için de geçerli artık: Çin ekonomisi hapsirdi mi, dünya ekonomisi hasta oluyor.

Sıfır Covid politikası

Çin ekonomisinin tökezlemesi, ağırlıklı olarak daha önce ele aldığımız sıfır Covid politikası çerçevesindeki kapanmalardan kaynaklanıyor. Bu kapanmalar, pandeminin başlarında, 2020 başlarında olduğu gibi bir yandan talebi, özellikle de hizmet sektörü ürünlerine talebi düşürürken, bir yandan da üretimi, dolayısıyla arzı olumsuz etkiliyor. Bu, dünya ekonomisine de hem talep hem arz kanalından yansıyor: Bir yandan Çin'in diğer ülke ürünlerine talebi olumsuz etkileniyor, bir yandan da diğer ekonomilerin Çin'den sağladıkları üretim girdileri ve tüketim mallarının sağlanmasında aksamalar olabiliyor.

IMF, normal olarak yılda iki kez mart ve ekim aylarında Dünya Ekonomisi Görünüm raporu yayınlıyor. Geçtiğimiz günlerde, olağanüstü gelişmeler nedeniyle bir de ara rapor yayınladı. Ara raporda, mart raporundaki dünya ve ülke ekonomileri için verilen ekonomik büyüme tahminleri aşağı çekildi. Raporda büyüme tahminleri farklı senaryolar için veriliyor. Ana senaryoda dünya ekonomisi için 2022 büyümesi yüzde 0.4 aşağı çekilerek yüzde 3.2; ABD ekonomisinin yüzde 1.4 aşağı çekilerek yüzde 2.3; Çin ekonomisinin yüzde 1.1 aşağı çekilerek yüzde 3.3 olarak öngörülüyor. Görünümün olumsuzlaşması, pandemi nedeniyle zaten zayıflamış dünya ekonomisinin, yükselen enflasyon karşısında sıkışan para politikaları, Ukrayna savaşı ve Çin ekonomisindeki yavaşlamanın etkileriyle açıklanıyor. Raporda, bu etkenlerde olumsuz gelişmeler olma olasılığının düşük olmadığı, böyle bir olumsuz senaryoda dünya ekonomisinin büyümesinin yüzde 2 düzeyine düşebileceği belirtiliyor.

Yüzde 5.5 büyüme hedefi

Dünya ekonomisinin bu durumunda Çin ekonomisi özel önem kazanıyor. Bu açıdan aylık veriler daha fazla umut veriyor. Gerek arz gerekse talep tarafı verileri, nisan ayında çok olumsuzken, mayıs ayında toparlanmanın başlayıp haziran ayında hızlandığını gösteriyor. Ancak 2020'de olduğu gibi arz tarafı hızlı toparlarken talep tarafı geriden geliyor. Mayıs başında ülke yönetiminin açıkladığı '33 önlem' paketi, gerek arz gerekse talep tarafındaki darboğazları rahatlatarak toparlanmayı hızlandırmayı hedefliyor. Ancak ülke yönetiminin ekonomiyi ne kadar hızlandırmak isteyeceği konusunda belirsizlik var.

İlk yarıyı verileri ışığında Çin ekonomisinin ülke yönetiminin koyduğu 'yüzde 5.5 dolayında' büyüme hedefinin tutturulması çok zor görünüyor; bu, ekonominin ikinci yarıda, önceki yılın ikinci yarısına göre yüzde 7'nin üzerinde büyümesini gerektiriyor. Bu, Çin için olanaksız değil, ülke yönetimi bu konuda ısrarcı olursa, biraz da veri masajlaması ile bu mümkün olabilir. Ancak bu, ülke şirketleri ve yerel yönetimlerinin borç sorununu daha da ağır hale getirmek yanında, tüm dünya parasal sıkışmaya giderken Çin'in gevşemesine bağlı sermaye akışı sorunlarına yol açabilir. Ülke yönetiminin, koyduğu hedeflerin tutmasına alışmış da olsa, bu hedefi yumuşatma, dolayısıyla da dünya ekonomisinin büyümesine katkıyı belli bir düzeyde tutma olasılığı yüksek görünüyor.

Yenilenebilir enerjide işbirliği

Türkiye'nin ileri seviyedeki imalat sanayinin pek çok parçayı Türkiye'de üretebiliyor olduğunu, Birleşik Krallık'ın ise yenilenebilir teknolojileri ihraç ettiğini belirten Kenan Poleo, "Dünya Bankası'na göre, Türkiye'nin şimdiye kadar hiç kullanılmamış 69GW uzak kıyı (off-shore) rüzgar kapasitesi var. Öte yandan Birleşik Krallık, dünyanın en büyük uzak kıyı rüzgar enerjisi santrallerinde deneyime sahip. Hidrojen ise başka bir potansiyel sektör. Birleşik Krallık firmaları artık hidro enerji ve yakıt hücreleri üretiyor, depoluyor ve taşıyor" dedi.



Birleşik Krallık ile STA GENİŞLİYOR

Birleşik Krallık ve Türkiye arasında 2020 sonunda imzalanan STA ile ikili ticaret hacmi 20 milyar sterline koşuyor. Ticari ilişkileri daha ileriye taşımak isteyen Birleşik Krallık, STA'ya yeni sektörler ekleme kararı aldı. Yeni sektörler üzerinde görüşmelere başlanacağı kaydedildi.

BİRLEŞİK Krallık ile Türkiye arasında 2020 sonunda imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ile ikili ticaret, 2021 yılı sonu itibarıyla 18.1 milyar sterlin seviyesine ulaştı. Bir önceki yıla göre yüzde 20.2 oranında artış anlamına gelen bu rakam, pandemi



sonrasında iki ülke arasındaki ticaretin ne kadar dirençli olduğunun da göstergesi kabul ediliyor. İki ülke arasındaki ticari ilişkileri değerlendiren Birleşik Krallık İstanbul Başkonsolosu Kenan Poleo, Birleşik Krallık'ın Türkiye'yi vazgeçilmez bir ortağı olarak gördüğünü söyledi.

İKİ BÜYÜK AVRUPALİYİZ

Brexit sonrasında Türkiye ve Birleşik Krallık'ın AB içerisinde olmayan iki büyük Avrupa ülkesi konumunda olduğunu belirten Poleo, "AB ve Avrupa Konseyi gibi Avrupalı kurumlar ile bağlantılarımıza çok büyük bir değer vermekle birlikte, iki ülke olarak dünyanın diğer bölgelerinde de yoğun çalışmalar içerisindeyiz. Birleşik Krallık olarak Türkiye ile ortaklığımızı



Kenan Poleo

güçlendirmeye ve her iki ülkeyi de daha güvenli ve refahı daha yüksek hale getirmeye çalışıyoruz. Bu da bölgesel istikrar ve güvenlik konusunda birlikte çalışmamız, terörle mücadelede ortak olmamız ve ikili ticaret ve yatırım ilişkilerimizi artırmamız gerektiği anlamına geliyor" dedi.

MADE IN TÜRKİYE TALEBİ

Türk ürünlerine Birleşik Krallık'ta talebin yüksek olduğuna ve Birleşik Krallık'ın Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ikinci ülke olduğuna da dikkat çeken Poleo, şunları söyledi: "Türkiye, Birleşik Krallık'ın kilit ticaret ortaklarından biri haline geldi. En çok ihracat yaptığımız ilk 20 ülke arasında. Yeni STA aynı zamanda Gümrük Birliği'nden sonra ne olacağına dair belirsizlikleri de ortadan kaldırdı ki bu, her iki taraftaki firmaları da haklı olarak endişelendiren bir konuydu. Firmaların Türkiye'den Britanya'ya ve Britanya'dan Türkiye'ye yapılan ihracata tarifesiz erişimi sağlayabilecek olması da çok önemli."

YENİ SEKTÖRLER EKLENECEK

Ticari ilişkileri daha ileriye götürmek istediklerinin de altını çizen Birleşik Krallık İstanbul Başkonsolosu Kenan Poleo, "STA'ya yeni sektörler ekleme kararı aldık. Ticaret anlaşmamızdaki yeniden gözden geçirmeye ilişkin hüküm uyarınca, 2022 yılı sonu itibarıyla Türkiye ve Birleşik Krallık, aralarında AB'nin Gümrük Birliği anlaşması kapsamında yaptığımız ticarete dahil edilmemiş olan hizmet sektörü, tarım, yatırımlar ve dijital ekonomi gibi alanların da bulunacağı yeni sektörler üzerinde görüşmelere başlayacak. Bu da ülkelerimiz arasındaki ticaretin gerçek potansiyelini yakalamaya fırsatını verecek" dedi.

Gayrimenkul zirvesi 25 Ekim'de İstanbul'da

GAYRİMENKUL Yatırımcıları Derneği (GYODER) tarafından bu yıl 17'ncisi düzenlenecek Gayrimenkul Zirvesi, 25 Ekim 2022 tarihinde sektörün ulusal ve uluslararası temsilcilerini İstanbul'da bir araya getirecek. Zirve, '4T: Tasarım, Tabiat, Toplum, Teknoloji' konsepti ile Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

PSI 2023

Düsseldorf - Almanya
10 - 12 OCAK 2023Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuAVRUPA'NIN PROMOSYON
ÜRÜNLERİ FUARINDA YERİNİZİ ALIN

NEDEN PSI 2023

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarlarından
- 2 ayrı salonda yaklaşık 30.000 m2 sergileme alanı
- 35 ülkeden katılımcı
- 81 ülkeden ziyaretçi
- 60.kez düzenlenecek PSI'nın her yıl yükselen ziyaretçi grafiği
- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü PSI (Promotion Product Service Industry) nın 6.000 uluslararası üreticisi, ithalatçısı ve distribütörü ile buluşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 9 m²Katılım bedeli : 10.050 TL / m²İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140 YIL

Çiğdem Terzi Esendemir / Pelin Karamahmutoglu / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 65 06 / 0212 455 61 10

GSM : 0530 040 83 71 / 0530 962 01 39 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : cigdem.terzi@ito.org.tr / pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | LinkedIn Facebook Twitter Instagram Itokurumsal



Türkiye'nin en köklü vakıf üniversiteleri arasında yer alan İstanbul Ticaret Üniversitesi; geniş burs imkanları, iş dünyasının ihtiyaçlarına göre şekillenen bölümleri, İstanbul'un en güzel semtlerinde konumlanan yerleşkeleri ve uzman akademik kadrosuyla yeni öğrencilerini bekliyor.

TERCİH DÖNEMİ BAŞLADI



Öğrencilerin başarıları

- ABD International Business Ethics and Sustainability Case Competition Münazara Yarışması ikinciliği,
- Karate Yarışması Türkiye ikinciliği,
- TEKNOFEST ikinciliği,
- 32. Türkiye Gazeteciler Cemiyeti Aydın Doğan Genç İletişimciler Yarışması ikinciliği,
- Spor yarışmalarında 5 yılda 3 dalda 80 madalya.

Yeni öğrencileri için hazır

HAMİT KARDAŞ

ÜNİVERSİTE adayları için tercih maratonu başladı. Yükseköğretim Kurumları Sınavı'na (YKS) giren 3 milyondan fazla üniversite adayı, ön lisans ve lisans seviyesindeki üniversite bölümlerini, 5 Ağustos 2022 tarihine kadar tercih edebilecek. Türkiye'nin en köklü vakıf üniversiteleri arasında yer alan İstanbul Ticaret Üniversitesi de yeni öğrencilerini bekliyor.

KÜRESEL ÖLÇEKTE ARAŞTIRMA

İstanbul Ticaret Üniversitesi; kentin en güzel semtlerinden Sittüce ve Küçükalya' da konumlanan yerleşkeleri ile öğrencilere, bilimsel ve teknolojik gelişmelere paralel eğitimin yanı sıra kültür ve sanat faaliyetleri ile küresel ölçekte araştırma yapabilme imkânını bir arada sunuyor. Üniversite bünyesinde altı fakülte (İnsan ve Toplum Bilimleri, İşletme, Hukuk, İletişim, Mühendislik, Mimarlık ve Tasarım), İngilizce Hazırlık Bölümü, Siber Güvenlik ve Bilgisayar Programcılığı bölümleri bulunan bir meslek yüksekokulu ve 5 enstitü (Dış Ticaret, Sosyal Bilimler, Fen Bilimleri, Finans Enstitüsü, İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü) ile araştırma ve uygulama merkezleri yer alıyor.

Akademik bilgi, birikim ve tecrübenin yanı sıra İstanbul Ticaret Odası'nın kurumsal desteğini de alarak büyüyen üniversite, öğrencilerine sadece uluslararası geçerliliği olan bir diploma değil, aynı zamanda şehrin içindeki kampüs hayatıyla, iş hayatının network imkânlarıyla ve akademik



yönlü tecrübenin bulunduğu eğitim ortamlarında standartları yüksek bir gelecek vaat ediyor.

YAYIN SAYISINDA 2. SIRADA

İstanbul Ticaret Üniversitesi, YÖK 2022 Üniversiteler Raporu'na göre, 208 devlet ve vakıf üniversitesi arasında öğretim elemanı başına düşen ulusal hakemli dergilerde yayımlanan yayın sayısı bakımından 2. sırada bulunuyor. Üniversitenin Q1 ve Q2 yayın sayısında son iki yılda dört kata varan artışlar görülüyor.

EN İTİBARLI EĞİTİM KURUMU

İstanbul Ticaret Üniversitesi, sektörünün en önemli standartlarından biri olan The ONE Awards' da özel

eğitim kurumları kategorisinde en itibarlı eğitim kurumu seçildi. Marketing Türkiye ve Akademetre Research and Strategic Planning işbirliğiyle yedincisi düzenlenen The ONE Awards' da yıl içinde itibarını en çok artıran markalarla, bu başanda emeği geçen medya, PR, reklam ve dijital ajansları ödüllendirildi. Üniversite, organik olarak yapılan araştırmada en itibarlı özel eğitim kurumu seçildi.

MAVİ DİPLOMA AVANTAJI

Üniversitede lisans ve yüksek lisans eğitimlerini, teorik ve pratik derslerini başarıyla tamamlayan tüm öğrenciler, yükseköğretim diplomalarına ek olarak mavi diploma (DE) ile mezun oluyor. Mezun olduktan sonra yurt dışında

eğitime devam etmek veya yurt dışında çalışmak isteyen mezunlar, mavi diploma ile diğer adaylardan bir adım önde oluyor.

Üniversitelerin mavi diploma verebilmesi için Avrupa Birliği Eğitim Komisyonu kararlarına uygun ve ilgili komisyon tarafından belirlenen tüm kriterleri karşılaması gerekiyor. Buna göre üniversitenin çok dilli eğitim vermesi ve başarısı da önemli. Mavi diploma alınmış bir lisans ya da yüksek lisans eğitimi, kararın geçerli olduğu tüm ülkelerde onaylı hale geliyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Türkiye'nin özellikle iş dünyasının ihtiyaçlarına göre oluşturulan bölümleri, çağın ruhuna uygun müfredatı, öğrenim ücretleri, burslar ve diğer imkanları için lisansaday.ticaret.edu.tr adresinden bilgi alınabilir.

Gurur karnesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi, YÖK Üniversiteler Raporu'na göre;

- 208 devlet ve vakıf üniversitesi arasında öğretim elemanı başına düşen ulusal hakemli dergilerde yayımlanan yayın sayısı bakımından 2. sırada,
- Teknokent veya Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) projelerine katılan öğrenci sayısı bakımından 4. sırada,
- Açık erişim imkanı bulunan kurum adresli bilimsel yayın oranı bakımından 4. sırada yer alıyor.
- İstanbul Ticaret Üniversitesi, YÖK Vakıf Üniversiteleri Raporu'na göre;
- 2021'de yatay geçiş ile gelen ve giden öğrenci oranına göre vakıf üniversiteleri kategorisinde 77 üniversite arasında 2. sırada,
- Lisansüstü öğrenci sayılarına göre vakıf üniversiteleri kategorisinde 73 üniversite arasında 8. sırada,
- Yüksek lisans öğrenci sayılarına göre vakıf üniversiteleri kategorisinde 66 üniversite arasında 8. sırada,
- Doktora öğrenci sayılarına göre vakıf üniversiteleri kategorisinde 54 üniversite arasında 6. sırada,
- Yabancı uyruklu öğrenci ihracat geliri getirisinde bütün üniversiteler arasında 7. sırada yer alıyor.



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ



BÜYÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER İÇİN FİNANSAL RAPORLAMA STANDARDI EĞİTİMİ BAŞLIYOR.

Bilgi ve Ön kayıt için: sem.ticaret.edu.tr



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ



FİNANS MATEMATİĞİ VE DEĞERLEME YÖNTEMLERİ EĞİTİMİ BAŞLIYOR!

Bilgi ve Ön kayıt için: sem.ticaret.edu.tr

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ TERCİHİNİZDE

TERCİH SİZDEN DESTEK İTO'DAN

**İLK 5
TERCİHE
%20
DESTEK**

**HUKUK VE
MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ
SIRALAMAYA GÖRE EK***

**+%20 | +%10
DESTEK DESTEK**

**İLK 5.000'E AYLIK
2.500₺
5.001 - 10.000
ARASI AYLIK
1.500₺**

**1. TERCİHE
AYLIK
1.000₺
NAKİT BURS**

**İTO ÜYE, EŞ VE
ÇOCUKLARINA
%15
İNDİRİM**

Detaylı bilgi için: www.ticaret.edu.tr



***Hukuk Fakültesi**

Sıralaması 50.000'den düşük olanlar için İTO ilk 5 Tercihe %20 indirim ek kademeli + %20 indirim sağlanır.
Sıralaması 50.001 ile 100.000 arasında olanlar için İTO ilk 5 Tercihe %20 indirim ek kademeli + %10 indirim sağlanır.

***Mühendislik Fakültesi**

Sıralaması 125.000'den düşük olanlar için İTO ilk 5 Tercihe %20 indirim ek kademeli + %20 indirim sağlanır.
Sıralaması 125.001 ile 200.000 arasında olanlar için İTO ilk 5 Tercihe %20 indirim ek kademeli + %10 indirim sağlanır.

teknopark
istanbulMİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE 192

Co Print, 3D yazıcıların tek seferde 7 renk filament malzeme kullanmasını sağlayan 'multi-filament modülü' ile ödül aldı.

Yazıcı, aksesuar ve filamentleri Türkiye'de üretip, dünyaya satan Co Print, donanım teknolojileri alanında dünya devleri ile aynı listeye girdi.



7 farklı malzeme

"3D yazıcıların filament ileletme mekanizmalarını değiştirerek, renkli ve malzemeli modeller üretilmesini sağladık. 7 farklı renk ve 7 farklı malzemenin bir arada kullanılabilmesi ile detaylı rengarenk 3D üretimler artık mümkün. Kullanıcının elindeki 3D yazıcısının kapasitesini artırıyoruz."

3D baskıda 7 renk uluslararası ödül getirdi

SOYHAN ALPASLAN

TTEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde yerleşik Co Print; tüm üç boyutlu (3D) yazıcılara entegre olabilen ve tek seferde 7 renk filament malzeme ile baskı imkanı sunan 'multi-filament modülü' geliştirdi. Co Print, bu modül ile 2022 yılında donanım teknolojileri alanında devler liginde girdi. Dünyanın en büyük donanım sitelerinden Tom's Hardware'in 1996'dan bu yana düzenlediği İnovasyon Ödülleri Yarışması'nda, 3D yazıcı kategorisinde 'multi-filament modülü' ile ödül kazanan Co Print, siteden ödül alan ilk ve tek Türk girişimi oldu. Böylece, donanım teknolojileri alanında Microsoft, Samsung gibi dünyanın en büyük firmalarının ürünleriyle birlikte 'oyun değiştirici' listesinde yer aldı.

REKOR YATIRIM TALEBİ

3D yazıcı ekipmanlarını ve filamentlerini Türkiye'de üretip, dünyaya ihraç eden Co Print; Kickstarter üzerinden girdiği global pazarda 30 günde 64 farklı ülkeye 500 makina satışı gerçekleştirdi. Ardından Türkiye'de paya dayalı kitle fonlaması kampanyasında bin 587 yatırımcıdan aldığı 3 milyon 700 bin TL yatırım talebi ile de rekor kırdı.

İstanbul Ticaret'in sorularını Co Print'in kurucularından Fatih Kazım Duymaz cevapladı.

ÜNİVERSİTE SAYESİNDE

Girişimci olma fikri nasıl gelişti?

Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik bölümü, beklediğimizden çok fazla kendimi geliştirme imkânı sundu. O yıllarda ortaokuldan sıra arkadaşım ve ortağım Hüseyin Özen ile birlikte kendi yaptığımız 3D yazıcı ile baskı hizmeti veriyorduk. Bu süreçte 3D yazıcıların tek malzemeli üretim sorununu tespit ettik.

OTOMATİK FİLAİMENT DEĞİŞİMİ

Co Print nasıl kuruldu?

2019 yılında Co Print'in önce 4 filament ile besleme imkanı tanıyan prototipini geliştirdik. Uzun baskı süresi sorununu 7 filament beslemeli ikinci prototip ile çözüme; profesyonel bir ürün geliştirmeye başladık. Co Print, baskı anında otomatik filament değişimi yapan bir ekipman olarak Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nde (BTM) ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde geliştirildi. 2022 yılında Teknopark İstanbul'da şirketimizi kurduk.

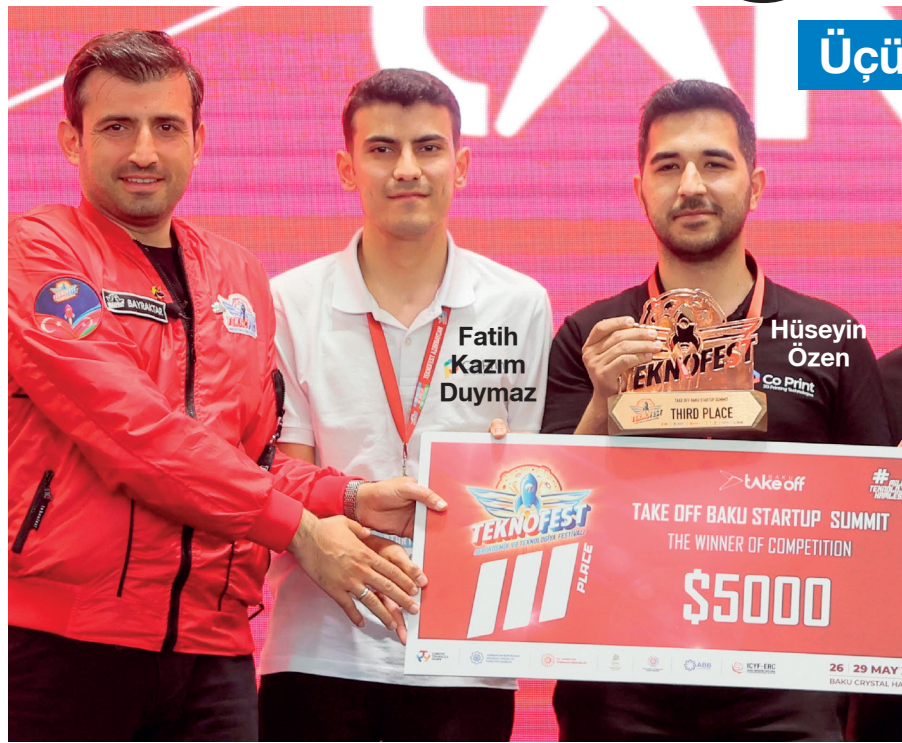
KULLANICILARI DİNLEDİK

Pazarın görüşlerini aldınız mı?

Ürünleri kullananların görüşlerini aldık; şikâyetleri bize izleyeceğimiz yolu gösterdi. Kullanıcılar en çok filamentli baskıya geçişin problemlerinden şikâyetçiydi. Çok filamentli baskıya geçişin kolay olmasını amaçladık. Kullanıcıları üretim yaparken tek malzemeye bağlı kalma zorunluluğundan

Katman çizgisi dönemi bitiyor

"3D yazıcıların önemli sorunu olan üründeki katman çizgileri dönemi bitmek üzere. Katman çizgilerini ortadan kaldıran bir ürün için Ar-Ge yaptık. Bu ürünün duyurusunu da kısa zaman içinde Kickstarter üzerinden yapmaya hazırlanıyoruz."



Üçüncülük ödülü

"Teknofest

Azerbaycan kapsamında düzenlenen Take Off Girişim Zirvesi'nde, Co Print 3'üncü oldu. Ödülümüzü Selçuk Bayraktar'dan aldığımız uluslararası etkinliğe 32 ülkeden 292 başvuru alınırken, 7 ülkeden 50 girişim seçildi."

Rekor talep

"Fonbulucu.com

üzerinden paya dayalı kitle fonlaması kampanyasında 1.587 yatırımcıdan 3.7 milyon lira yatırım talebi olarak rekor kırdık."

kurtardık. Kickstarter fon sürecinde ise yaklaşık 2 bin kullanıcıyla birebir görüştük.

TÜM 3D YAZICILARLA UYUMLU

Benzerlerinden farkı nedir?

Co Print, piyasadaki 3D yazıcıların baskı uçlarını akıllı hale getiriyor. Kullanıcılar mevcut yazıcılarını değiştirmek zorunda kalmıyor. En önemli avantajı, basit çalışma sistemi ve kolay kurulumu. Bu özellikleri sayesinde neredeyse tüm 3D yazıcılarla uyumlu bir ürün. Zamanla ve maliyetten tasarruf imkânı veriyor. Standart 3D yazıcıların tek filament yerine 7 filament kullanmasını sağlayarak, potansiyelini artırıyor.

ÜÇTE BİR MALİYET

Rakibiniz var mı?

Bu konuda ürün geliştiren yerli firma yok. Dünyada ise sadece 3 firma var. Bunlardan yalnızca biri ürünlerimizle rekabet edebilecek düzeyde. Fakat aynı kalitedeki ürün ve hizmeti onun üçte bir fiyatına verebilmemiz ile rekabet üstünlüğü taşıyoruz.

EKOSİSTEM GELİŞTİRİYORUZ

Co Print nerede üretiliyor?

Firmamızın, sürekli Ar-Ge'sini yaptığımız 3D baskı modülünün ve filamentlerimizin ismi aynı. Filamentleri, yazıcıyı ve yedek parçalarını ülkemizde üretip, dünyaya satıyoruz. 3D yazıcıların bir diğer önemli sıkıntısı olan katman çizgileri sorunu için geliştirdiğimiz yeni ürünümüzü de Kickstarter üzerinden duyurmaya hazırlanıyoruz. Böylece 3D yazıcı pazarında Co Print ürünleri ekosistemi oluşturacağız. Buna yönelik farklı kıtalardaki dağıtım ağımız için çalışmalarımız tamamlandı.



İŞTE AVANTAJLARI

- 3D yazıcıların filament ileletme mekanizmalarını otomatik değiştirebiliyor.
- Yazıcıların baskı uçlarını akıllı yaptığı için yazıcı değiştirmek gerekmiyor.
- Filamenti, çok renkli veya çok malzemeli modele göre anında değiştiriyor.
- Böylece tek baskıda çok renkli ve çok malzemeli baskı gerçekleştirilebiliyor.
- Elektronik ve mekanik aksam sistemlerine sahip.
- Masaüstü 3D yazıcılarla birlikte çalışabiliyor.
- Modifikasyon gerektirmeden kuruluyor, kolayca kullanılıyor.
- Hassas ayarları ile sorunsuz, kaliteli ve hızlı baskı imkânı sağlıyor.
- Zamanla ve maliyetten tasarruf imkânı veriyor.

8 bin projeyi geçti

"İngiltere'de kurduğumuz şirket üzerinden Kickstarter'da kitle fonlaması kampanyası başlattık. 30 günde 64 farklı ülkeye 165 bin İngiliz sterlini değerinde ön satış yaptık. İlk gün 100 bin dolarlık satışla, Kickstarter'ın inovatif nadir projelere verdiği 'Project We Love' rozetini aldık. Globalde 8 bin teknoloji projesi arasında 1'inci sırada geldik. Kampanyayı yüzde 2 bin 200 başarı ile tamamladık."

adnan.ertemel@gmail.com



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Dört tekerlekli bilgisayarlar: Otonom ve elektrikli araçlar

Çok değil, bundan 10-15 yıl sonra bugünün bebekleri birer ergen olduğunda muhtemelen, "İnanabiliyor musunuz, benim çocukluğumda otomobillerin hareket etmesi için birer şoföre ihtiyaç vardı" diye bugünleri yad edecekler... Günümüzde birçok insan tarafından ütopyik bulunan otonom hatta tamamen direksiyonsuz (seviye 5 ve ilerisi) sürüş deneyimi, önümüzdeki yıllarda gerçeğe dönüşecek. Teknoloji ve özellikle dijital boyutta ilerleme hızını incelediğimizde genellikle kat edilen mesafenin hep öngörülenden de çok olduğunu gözlemliyoruz. Şüphesiz bu durum, otonom ve elektrikli araçlar için de geçerli. Geçtiğimiz yıl yüzde 415 gibi ciddi oranda artan elektrikli araç satışlarının 2030 yılına gelindiğinde satılan her iki araçtan birini oluşturacağı tahmin ediliyor. Dünyada önemi gittikçe artan sürdürülebilirlik ve sıfır karbon emisyonu politikaları paralelinde bu sürecin devlet politikaları ve teşvikleriyle daha da hızlanacağını öngörmek mümkün. Bu araçlar çevre dostu olmanın ötesinde petrol fiyatlarının zirve yaptığı günümüzde onda bir yakıt maliyeti ile öne çıkıyor. 2030 yılına doğru özellikle Avrupa'nın başat 5 ülkesi olan Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya ve İspanya'da araçların ezici çoğunluğunun, Türkiye'de ise yüzde 35'inin elektrikli ve otonom araçlardan oluşacağı tahmin ediliyor.

Elektrikli araçlar neden önemli?

Yüz yıldan uzun süredir var olan içten yanmalı motor teknolojisine sahip otomobil pazarında az sayıda belirli oyuncu, patent ve benzeri mekanizmaları stratejik bariyer olarak kullanarak diğer oyuncuların pazara girmesini başarıyla engellemeyi sağladı. Ancak tamamen farklı bir teknoloji ile geliştirilen ve çok uygun fiyatlara mal olabilen elektrikli araçlar, gerçek manada yıkıcı bir inovasyonu tetikleyip yenilikçi mantıktaki hemen her şirketin bu işe girmesini mümkün kıldı. Dört tekerlekli ve yürüyen araçlar olmakla birlikte özünde yapay zeka ile donatılmış akıllı bilgisayar olan bu araçlar, sürüş deneyimini işine eğlenceyi de katarak bambaşka bir boyuta taşımaya amaçlıyor. Apple, Google gibi teknoloji devleri, bu trende kayıtsız kalmayıp söz konusu beyaz alanı kapatmak için çoktan hareket etmeye başladı. Devletler nezdinde bakıldığında bu araçlarda Amerikan Tesla şirketi öncüsü olsa da Çin'in stratejik davranarak devlet kontrollü ya da özel sektör teşviğiyle birçok markayla başarıyla yol aldığını görüyoruz. 10 yıl sonrasının otomotiv dünyasının günümüzden çok farklı olacağına kesin gözüyle bakılıyor. Tesla, 10 yıl sonrasının BMW'si olarsa o zamanın Audi'si ve Volkswagen'i belki de ismini henüz hiç duymadığımız bir Çinli otomobil firması olacak... Türkiye tam da bu dönemde Togg ile çok doğru bir hamle yaptı ve bu konuda bir oyuncu olma hedefiyle yola çıktı.

Şarj istasyonu sorunu

Sonbaharda deneme üretimi başlayacak Togg araçlarının yollara çıkabilmesi için mevcut elektrikli şarj istasyon kapasitesinin artması şart. Bu noktada da Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı proaktif bir hareketle şarj istasyon kurulumu için teşvik duyurdu. Bu proje kapsamında 2023 yılı nisan ayına kadar olan süreçte 81 ilde 1.500 yeni şarj istasyonu kurulumu gerçekleştirilmiş olacak.

Elektrikli araçlara ilave ÖTV indirimi

Geçtiğimiz haftalarda duyurulan Togg'un da dahil olacağı motor gücü 160 kW altındaki elektrikli araçların ÖTV oranının yüzde 60'tan yüzde 10'a indirildiği düzenleme sayesinde söz konusu elektrikli araçlara erişim maliyeti çok daha uygun hale getirildi. Kısaca, elektrikli araçları önümüzdeki aylarda çok daha fazla yollarda göreceğiz.

İpek, mikroplastığe alternatif oluyor

Endüstriyel ürünlerde yaygın olarak kullanılan mikroplastığı ikame edecek ipeğe dayalı bir sistem geliştirildi. İpek bazlı buluş, hem daha sağlıklı hem de daha ucuz.

AYŞE BAŞAK

DENİZLER, hava, toprak ve su kaynakları, özellikle mikro ve nano plastikler ile günden güne huzla kirleniyor. Artık soluduğumuz havada, yediğimiz balıkta, meyve, sebze, ciğerimizde, midemizde, kan dolaşımımızda plastik bulunuyor.

ÜRETİMİ UCUZ VE KOLAY

Massachusetts Teknoloji Enstitüsü araştırmacıları, ucuz ve kolay üretilebilecek, plastığı ikame edebilecek ipeğe dayalı bir sistem geliştirdi. Tarım ürünlerine, boyalara ve kozmetiklere eklenen

mikroplastiklerin yerine biyolojik olarak parçalanabilen ipek bazlı bu buluşu da bilim dünyasına tanıttılar. Endüstriyel ürünlerde yaygın olarak kullanılan mikroplastikler, genellikle bazı spesifik aktif bileşenleri kullanılabileceği zamana kadar bozulmaktan korurlar. Örneğin, vitaminler genellikle bir kapsül içinde paketlenerek üretilir. Günümüzde bu tür mikro-kapsülleme için kullanılan malzemeler genellikle çevrede ve vücudumuzda uzun süre kalan plastikler oluyor.

VÜCUTTA ÇÖZÜLÜYOR

Araştırmacılar yeni geliştirdikleri sistemin sadece sağlıklı değil, aynı zamanda mikroplastiklerden daha ucuz olacağını belirtiyor. İpek, toksik olmadığı ve vücutta doğal olarak çözüldüğü için gıda veya tıbbi kullanım için güvenli olarak kabul ediliyor. Araştırmacılar, ipek lifleri ölçeklenebilir su bazlı bir işlem kullanılarak kolayca çözülebileceği için bu işlemlerin de mevcut fabrikalarda kullanılan ekipmanların modifiye edilmesi ile yapılabileceğini düşünüyor. Araştırmayı değerlendiren California Üniversitesi'nde görevli Doç. Dr. Alon Gorodetsky, "Bu zeka dolu çalışma sayesinde, çevresel bir sorun olan mikroplastik kapsüller için sürdürülebilir ve doğaya zarar vermeyen ipek bazlı bir ikame sağlanmış olacak" diyor.

İster Türkçe ister Norveççe konuşun beynin dil ağı aynı

SİNİR bilimciler, beynin dil ağının yani beynin dili işlemek için uzmanlaşmış bölgelerinin iyi tanımlanmış bir haritasını geçen yüzyılın sonunda oluşturdu. Esas olarak sol lobda bulunan bu ağ, Broca alanı içindeki bölgelerin yanı sıra ön ve şakak loblarının diğer kısımlarını da içeriyor. Ancak, bu haritalama çalışmalarının büyük çoğunluğu İngilizce konuşanlar tarafından İngilizce metinleri dinlerken veya okurken yapılmıştı. Yani tek bir dil ile sınırlıydı.

45 AYRI DİLDE

Massachusetts Teknoloji Enstitüsü nörobilimcileri, şimdi 45 farklı dili konuşanların beyin görüntüleme çalışmalarını gerçekleştirdi. Sonuçlar, konuşmacıların dil ağlarının anadili İngilizce olanlarla aynı olduğunu gösteriyor. Beyindeki dil ağının,

konumunun ve temel özelliklerinin evrensel olduğunu ortaya koyan bulgular şaşırtıcı olsa da bu sonuçlar hiçbir fark olmadığı anlamına da gelmiyor. Örneğin İngilizce, diğer dillerde yaygın olarak görülen birçok özelliği içermiyor. İngilizce'de sözcük sırası sabit olma eğilimindeyken, diğer dillerde sözcüklerin sıralanma biçiminde daha fazla esneklik bulunuyor. Bu dillerin çoğu, kelimeler arasındaki ek anlam ve ilişkileri iletmek için morfemlerin veya kelime segmentlerinin kullanıyor. Elde edilen bulgular ışığında, farklı dilleri konuşanların kodlamalarının işitsel

beyin bölgelerinde daha güçlü bağlantıları olan bir dil ağına sahip olup olmadıkları da araştırılıyor.

ZAMANSAL ALICI ALAN

Şu anda laboratuvarında Türkçe, Mandarin ve Fince de dahil olmak üzere tipolojik olarak farklı altı dili konuşanların 'zamansal alıcı alanlarının' karşılaştırıldığı bir araştırma üzerinde çalışılıyor. Zamansal alıcı alan, dil işleme sisteminin bir seferde kaç kelimeyi işleyebileceğinin bir ölçüsü ve İngilizce için altı ila sekiz kelime uzunluğunda olduğu ispatlanmıştı.

DİĞER DİLLER

Araştırma ekibinden Prof. Dr. Ev Fedorenko, "Dil sistemi yalnızca birkaç kelime uzunluğundaki parçalar üzerinde çalışıyor gibi görünüyor ve bu kısıtlamanın test ettiğimiz diğer dillerde evrensel olup olmadığını görmeye çalışıyoruz" diyor.

Tekstildeki kaliteye ihtiyaç yok

Dünya ipek üretiminin yüzde 90'ı Çin'de gerçekleşiyor. Bilim insanları yaptıkları buluş için tekstil kalitesinde olmayan ipek kozalarının kullanılabileceğini söylüyor. Yani bir kalite seviyesine ihtiyaç duyulmadığı için yaygın olarak dünyanın diğer bölgelerinde de



kolayca üretilir. Bir diğer deyişle tekstil için üretilen ipekte olduğu gibi Çin'e bağımlı kalınmadan üretim yapılabileceği öngörülmüyor.

28. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran / Arnavutluk
1 - 4 Aralık 2022
Genel Ticaret

İstanbul Ticaret Odası
İkili Görüşme Organizasyonu



İHRACATIN BALKANLARA AÇILAN KAPISI

28. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

- 27 yıl süresince fuarın yükselen başarı grafiği,
- Yaklaşık 10.000 ziyaretçi, 15 ülke, 200 katılımcı,
- Arnavutluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- Profesyonel ikili görüşmeler,
- Her yıl fuarın ana girişinde yer alan Türkiye Milli İştiraki'nin başarılı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Dekorasyonu tamamlanmış görüşme alanı
- İkili görüşme organizasyonu
- Ürün sergileme vitrini
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması,
- Türkiye Katılımı Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması,
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri,
- Fuar giriş kartı

ÖDEME PLANI

Katılım Bedeli : 15.000 TL (başvuru ile birlikte)

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- Ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, yer seçim hakkı tanınacaktır.

BANKA BİLGİSİ

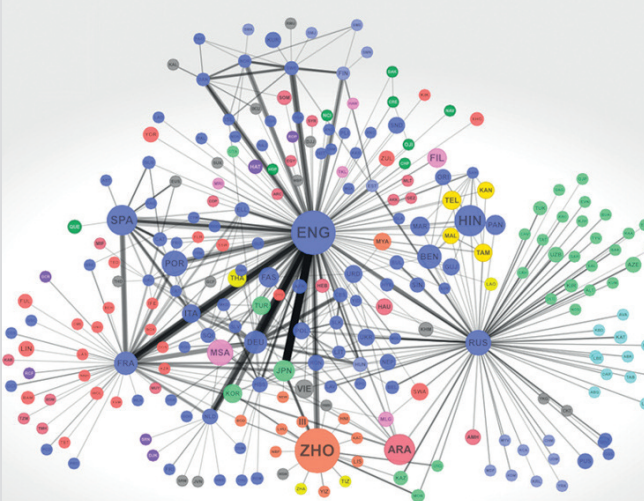
Hesap adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube kodu : 055
TL hesap no : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler Firma banka hesabından, tam firma unvanı ve "28. TİRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Özlem Kılıç Sertli / Şeyma Pekcan / Aylin Odabas

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

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



Canlı yayından e-ticaretle 4 milyar dolara ulaştı

Canlı yayın akışlı bir alışveriş platformu olan ABD merkezli Whatnot, son bir yılda aldığı yatırımlarla adını unicornlar arasına yazdırırken, 4 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşmayı da başardı.

CEYHUN KUBURLU

E-TİCARET platformları, son yıllarda hızlı bir büyüme yakaladı. Bu büyüme ile birçok teknoloji de gelişerek yüzlerce unicorn şirketin doğmasını sağladı. Çin ve ABD, e-ticaret alanında ortaya koyduğu farkla hem ciroları hem de e-ticaret platformlarının değerini artırdı. Bu farklılıkların başında ise canlı yayın ile e-ticaretin birleşmesi geliyor. Canlı yayın akışlı bir alışveriş platformu olan Whatnot, son bir yıl içerisinde aldığı yatırımlarla hem unicornlar arasına adını yazdırmayı başardı hem de 4 milyar dolarlık değerlemeye ulaştı. İşte Çin'de başlayıp ABD'ye uzanan e-ticarette canlı yayın dönemi...

KOLEKSİYONCULARA ODAKLANDI

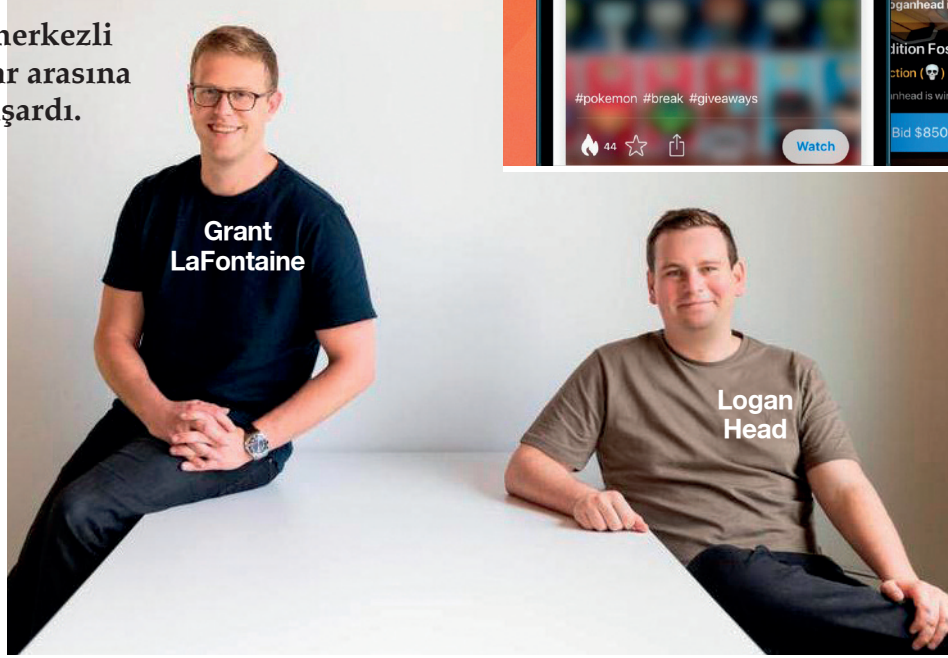
Temelleri 2019 yılında ABD'de atılan Whatnot, ilk günlerde koleksiyonculara odaklandı. Bu pazardaki ünlü isimlerin Instagram

üzerinden yaptıkları satışlar, girişimciler Logan Head ve Grant LaFontaine'nin dikkatini çekmişti. LaFontaine, bazı ünlü koleksiyoncularla el sıkıştı ve Whatnot adlı canlı yayın satış platformunu kurdu.

Whatnot, koleksiyon oyuncak alım-satımı üzerine odaklanan bir girişim oldu. Başta orijinal Funko Pop ürünleri alım-satımı yapan girişim, birkaç ay sonra Pokemon kartları gibi kategorilerde de satışa başladı ve canlı bir alışveriş platformuna dönüştü. Tam da o günlerde canlı yayın ile satış yapma konsepti, Çin'de popüler hale gelmişti.

POTANSİYEL MÜŞTERİLER

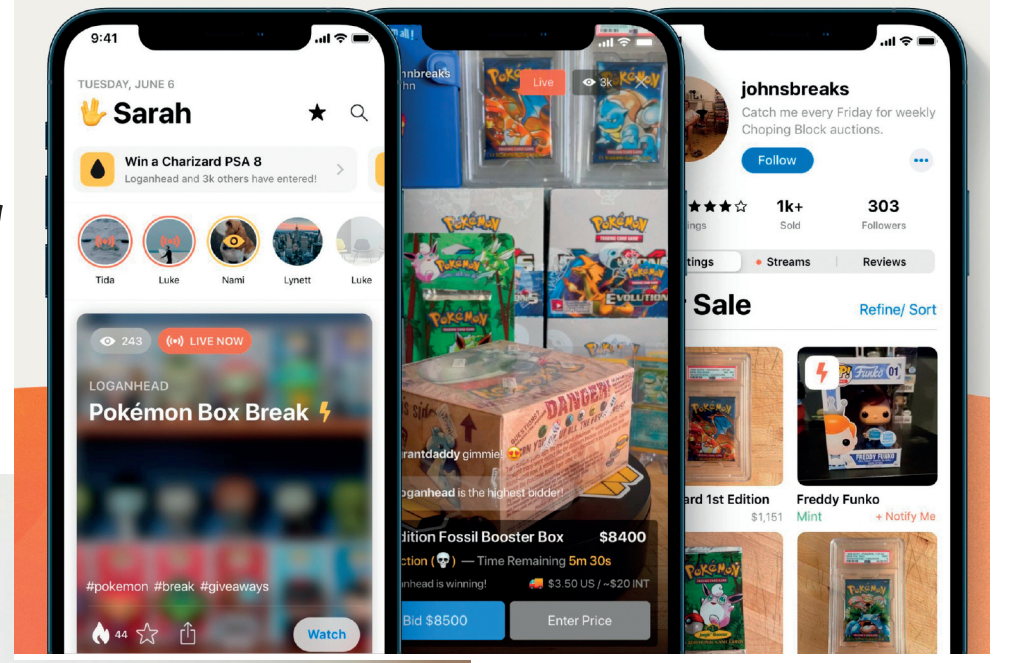
Whatnot, Çin'den sonra ABD'deki koleksiyon satıcı ve alıcıları tarafından da ilgi görmeye başladı. ABD'deki potansiyel müşterileri gören girişim, çoğunlukla Instagram



canlı yayını üzerinden yapılan canlı satışları platformuna çekmek istedi ve bu noktada pazardaki boşluğu doldurdu.

SAHTEKARLIĞA ÖNLEM

Girişim, hâlâ satış alanında standart ürün sayfaları sunuyor fakat kurucu ortak Grant LaFontaine 'canlı akış'ın platformun odak noktası olduğunu belirtiyor. Satışların çoğunun gerçekleştiği ve kullanıcıların en çok önemsendiği kısım ise yine platformun canlı kısmı olarak karşımıza çıkıyor.



Değerini ikiye katladı

Başlangıçta sıradan bir satış platformu olarak faaliyet gösteren şirket, pandemi dönemiyle birlikte canlı satış konseptine yönelmeyi tercih etti ve hızla büyüdü. Herkesin tutkusunu bir işe dönüştürmesini sağlamak istediğini söyleyen Whatnot kurucuları, insanları ticaret yoluyla bir araya getiriyor. 2021 yılına gelindiğinde personel sayısını 10'dan 45'e çıkaran Whatnot, bugün 100'ün üzerinde kişiyi istihdam ediyor. Son bir yıl içerisinde değerlemesini iki kat artıran şirket, son olarak 260 milyon dolarlık yatırım almayı başardı. Bu yatırım ile yeni pazarlara odaklanmayı hedefleyen şirket, aynı zamanda personele de yatırım yapmayı planlıyor.



YENİLENDİK!

Daha Hızlı, Daha Akıllı, Daha Dijital



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140 YIL

in t f @ /itokurumsal

Bir eğitimci portresi olarak Osman Sezgin

Bizde bir insan önemli bir bürokratik göreve atanınca sanal alemde hemen 'kimdir' araması yapılır. Eskiden bu tür bilgiler iyi bilenlere sorularak öğrenilirdi. Şimdi ise sanal alemin dijital ortamındaki bilgilerle iktifa ediyoruz. Bu alem ise bir anlamda karmakarışık ve dedikodu kabilinden, hakkınızda ne birikmişse bu malûmatları verir bize. Milli Eğitim Bakan Yardımcılığına atanan Osman Sezgin Hoca'yla ilgili daha çok eğitim anlayışından hareketle kusa bir portre denemesi yapmaya niyetlendik. Dileğimiz, bu tecrübeden ülkenin eğitimi adına yararlanılmasıdır.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili

Öncelikle bildiğimiz; maneviyat ölçüsü yüksek bir aile ortamında yetiştiğidir. Dolayısıyla dini eğitimi üniversiteden önce aile çevresinde almış ve bu açıdan sağlam bir karakter inşa etmiştir. Güçlü ve gelişmiş bir belagat, hitabet kabiliyetine sahip olması bir ölçüde bu ortamın etkisiyle ortaya çıkmıştır. Lisansüstü eğitimi Marmara ve İstanbul Üniversitelerinde yapmış ve akademik alan olarak tamamen eğitime yönelmiştir. Ülkemizin en köklü akademik eğitim birimi olan Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Bölümü'nde başlayan çalışma hayatı istikrarlı bir şekilde devam etmiştir. Dolayısıyla çok sayıda öğretmen yetişmesine katkı sağlamış, onlara ilham vermiştir. Onun dersleri ve ders dışı konuşmaları Anadolu mayasını inşa eden bir muhteva içerisinde olur.

★★★

Güçlü bir cemiyet anlayışına sahip olan Osman Sezgin Hoca, eğitim ve kültür anlamında sivil inisiyatifler almasını da bilir. Eğitim ve kültürün hem akademik hem de cemiyet yönünü iyi bilen ve bu doğrultuda çalışan bir yaklaşımdır. Vatandaş, milletini seven maneviyatı güçlü insanlar yetiştirmeyi şiar edinen ve bunu bir dava olarak gören hakikat sahibidir. Rahmetli Haluk Dursun Hoca'nın kadim dostlarındandır. Hocanın Boğaziçi derslerini öğretmenlerine ve velilerine yönelik her yıl uygulamalı olarak yapmıştır.

Eğitim anlayışı da bu hakikat çerçevesinde oluşmuştur. Yaygın eğitim anlayışlarına itiraz etmesini bilen, bunu sağlam temellendiren görüş ve inşa kabiliyeti vardır. Sözelimi ona göre eğitim asla 'istendik davranışlar geliştirme' değildir. Eğitimi, kavramlar üzerinden düşünmeyi ve geliştirmeyi esas alan bir yaklaşım sahibidir. Yine söz gelimi; rekabetin zeminini oluşturan 'hürs' kavramı yerine daha pozitif bir algısı bulunan 'azim' kavramını benimser. Eğitimde değerler önemlidir ama bu teorik olarak değil talebeyle, öğretmen ve eğitim yöneticiler üzerinden 'hâl'den sirayet eder. Prensipten önce çocuğun eğitimine aile de ortak edilir. Motto; ailesini eğitemediğimizin çocuğunu da eğitemeyiz.

★★★

Osman Sezgin Hoca'nın eğitimle ilgili asıl gücü; akademik birikiminin yanında kurucusu olduğu okulda işin pratiğini edinmesidir. Dile kolay, yaklaşık 25 yıllık bir tecrübe birikmiştir. Okul, resmiyette bir özel okuldur ama vakıf ruhu ile çalışan; ortak, yönetici ve öğretmenlerin bulunduğu bir kurumdur. Kurumun ortakları buradan ticari bir çıktı beklemeyiz. Ticari kaygıların sadece kurumu ayakta tutma düzeyinde kaldığı bir anlayışın hakim olduğudur. Bu çerçevede okulunda kantin bulunmaz ama kantine de ihtiyaç duyulmayan bir yapılanması vardır.

Bu okullarda birçok uygulama bulunur. Bunların başında, her sınıfta mutlaka bir 'özel öğrenci' bulunmasıdır. Yani literatürde 'özel eğitim' tanısı alandır. Bu, 'kaynaştırma' mantığının çok üzerinde olan bir uygulamadır ve yıllardır başını ile devam etmektedir. İlk yıllarda velilerin tepkisi ile karşılaşılan, sonradan da 'iyi ki sınıfımızda özel öğrenci var, çocuklarımız hayat bilgisini ve şükür öğreniyorlar' noktasına gelen bir uygulama haline gelmiştir.

Bu okullarda buna benzer tecrübe edilmiş çok sayıda özel uygulama vardır. Bunların tümünü bu köşede yazacak değiliz. Aslında bir çalışma grubunun bütün özel okullardaki tecrübe edilmiş 'iyi uygulamaları' çıkarıp üzerinde çalışma yapılması ne iyi olur. Tabii ki bu tür uygulamalarda asıl problem, Bakanlık ölçeğinin çok büyük olması ve bunun getireceği zorluklardır. Osman Hoca'nın da açmazı bu olacaktır. Ama yine de bazı uygulamaların genelleştirilmesi şansı vaki olabilir.

Hocanın eğitimle ilgili akademik birikimi ve uygulama tecrübesi iyi bir noktadadır. Elbette ki ülke çapındaki uygulamalar farklıdır, ölçeği büyüktür. Bakanlığın bu türden tecrübeye sahip üst bir yöneticiye ihtiyacı vardı. Umulur ki, Bakanın yaklaşımı ve Bakanlığın bürokrasisi bu tecrübeden yararlanmaya yönelik iyi bir zemin hazırlar ve maksat hasıl olur. Kazanan ülkemiz olur. Bilinir ki, zor zamanlar iltirastla değil, aşkla görev yapanlarla aşılabılır.



Hisarın ürkütücü yüzü 'zindanlar'

Yedikule Hisarı, Osmanlı'nın ilk zamanlarında şehri korumak amacı ile kullanıldı. Şehir fethedildikten sonra hisarın içine 500 yeniçerinin yaşayabileceği bir mahalle kuruldu. Hisarı çevreleyen kulelerden birine Osmanlı hazineleri yerleştirildi, biri de silahhane olarak kullanıldı. Sonraki dönemlerde çeşitli misyonlar yüklenen hisarın kuleleri, 15-17. yüzyılları arasında zindan olarak kullanıldı. Hem Osmanlı hem de yabancı devlet adamlarının tutulduğu zindanların kötü ünü ülke dışına kadar yayıldı.

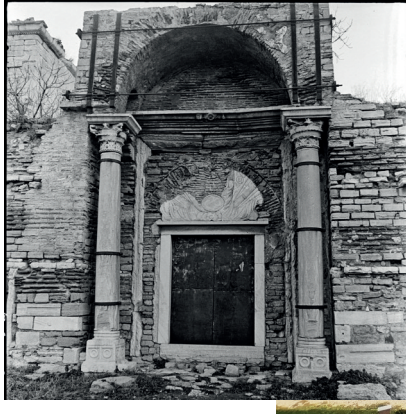


Yedikule'de imparatorlar yolunu açan restorasyon

İSTANBUL'un Fatih Sultan Mehmet tarafından fethedilmesinin ardından Bizans Kralı'nın şehirden çıkmak için kullandığı son yol, İstanbul'a yapılan ilk mescit, Osmanlı zamanında imparatorluğu ziyaret eden devlet adamlarının şehre giriş yaptığı kapı, siyasi suçluların cezalarını çekmeler için tutulduğu zindanlar... Tarihi Yedikule Hisarı, asırları kapsayan tüm hikayelerini anlatmak için geri dönüyor. Kadim şehrin adeta hafızası konumunda olan Yedikule Hisarı, hiç bitmemesi öngörülen bir restorasyonla şehrin günlük rutinine, tarih tozu serpecek. Şimdilik bahçesinin ve Genç Osman Kulesi'nin ziyaret edilebildiği Yedikule, kültür sanat faaliyetlerine de ev sahipliği yapacak.



Simeyya Yanış TOPAL

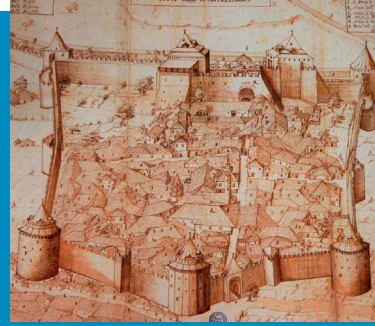


İstanbul'un fethinden önce Bizans imparatorlarının şehre girdiği, konuk devlet adamlarının devlet töreni ile selamlandığı yol, Yedikule Hisarı restorasyonu kapsamında onarılıyor. Osmanlı padişahlarının da adımladığı tarihi yolu kapsayan restorasyon hiç bitmeyecek. Çünkü bir restorasyon platformu 25-30 yılda bir başa dönüp onarılacak ve tarihi yapı eskimeye fırsat kalmadan sürekli yenilenecek.



Aslanların mekanı

Her dönem farklı ihtiyaçlar için hizmet veren hisar, bir dönem de aslanhane olarak kullanıldı. Abdülmecid zamanını kapsayan bu süreçte Topkapı Sarayı'nın önündeki aslanlar sökülerek buraya taşındı ve tarihi yapı bir süre hayvanat bahçesi olarak ziyaretçileri ağırladı.



400 kızın sanat okulu

Yedikule'nin İstanbul hafızasındaki yerlerinden biri de eğitim alanında oldu. Hisar, 19. yüzyılda hapishane olmaktan çıkarıldı ve Müze-i Hümayun olarak kullanıldı. Hisarın içine bu kapsamda 400 kızın eğitim gördüğü Kız Sanat Okulu kuruldu.

Yaşanmışlıkların izi

Yedikule'nin tarihteki tüm tanıklıklarının arasında en çok zindan başlığı dikkat çekiyor. Bugün bir kısmı gezilebilen zindanın duvarlarında dönemin tutuklularının izlerini görmek mümkün. Kimi duvarda tutuklu isimleri yazılıken kimi duvarlara çeşitli semboller kazınmış durumda. Ayrıca dört katlı ahşap hapishanede İngiliz işgali sırasında oluşan kurşun izleri de görülebilir.



Hem restorasyon hem eğitim

Yedikule Hisarı, tarihteki tanıklıklarının yanı sıra restorasyon süreci ile de fark oluşturuyor. Fatih Belediyesi Kültürel Mirası Koruma Müdürlüğü'nden alınan şartıyla rehber eşliğinde ücretsiz olarak belli bölgelerde tarihin izlerine tanıklık etmek mümkün.

restorasyon projesi ile onarılan Yedikule, aynı zamanda bir eğitim külliyesi olarak da hizmet verecek. Restorasyon süreci hakkında verilecek eğitimlere üniversitelerin ilgili bölümlerinde okuyan öğrenciler katılabilecek.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

Eski İstanbul kahvehaneleri

Kahvehaneler ortaya çıktıkları tarihten itibaren uzun bir süre sohbet etmenin yanı sıra musiki dinlenilmesi, şiir ve kitap kaleme alınması ve okunması ile aydınların tartışma mekânı olması gibi aktivitelerin merkezi oldu. Yazar bu kitapta, 'Kahvehanenin Türkiye'ye Gelişi ve İlk Kahvehaneler', 'Aydın Kahvehanelerinin Ortaya Çıkışı, Yükselişi ve Düşüşü', 'İstanbul'un Kültürel Merkezleri: Modernleşme Ekseninde Değişen Şehir ve Kültür Ortamları' başlıkları altında kahve ve kahvehane kültürü hakkında yaptığı detaylı araştırma ile okuyucusunu kahvehanelerde tarihin, edebiyatın ve kültürün konuşulduğu, gazetelerin basım kararlarının alındığı dönemlere götürüyor. Cem Sökmen / Ötügen Neşriyat



İşletmelerde kurumsal risk yönetimi

Ülkemizde reel sektörün tarihsel geçmişi incelendiğinde çok sayıda işletmenin kurulup, kısa zamanda faaliyetlerine son verdikleri görülüyor. Hızla yapısı değişen finans ve finans dışı sektörlerin öngörülemeyen belirsizliklerinin ortaya çıkması, iş dünyasında riskli bir ortamın oluşmasına neden oldu. Bu kitap, finans dışı işletmeler için geliştirilen kurumsal risk yönetimi modeli kapsamında risk yönetimi sistemini uygulamak isteyen işletmelerde gerekli altyapı ve izlenmesi gereken yollar hususunda yardımcı olmak amacıyla hazırlandı. Biyyamin Topçu / İstanbul Ticaret Odası Yayınları



www.kitapistanbul.org.tr



Türkiye'nin seri üretilecek ilk elektrikli otomobili Togg, cep telefonu kadar kısa sürede şarj edilerek yola çıkabilecek. Otomobil, tasarımıyla da yollara çivit mavisi ve menekşe esintisini taşıyacak.

Togg, 30 dakikalık şarjla yola hazır

YILIN son çeyreğinde gaza basmaya hazırlanan Togg, C segmentinin en uzun aks mesafesine sahip olmasının yanı sıra tasarımı ve teknik özellikleriyle de dikkat çekiyor. Türkiye'nin yerli otomobili Togg'un en önemli özelliklerinden biri, kısa sürede şarj edilebilmesi. Togg, 30 dakikanın altında bir sürede yüzde 80 doluluğa ulaşacak. Bu sayede sürücü uzun yolda yeterli hız ve zaman kazanacak.

Togg'un kısa sürede şarj edilebilme özelliği, gelişmiş batarya yönetim ve aktif termal yönetim sistemlerinin kullanıldığı uzun ömürlü batarya sayesinde olacak. Güçlü batarya ile araç, 200 beygir güç ile 7.6 saniye 400 beygir güç ile 4.8 saniye altında 0-100 km hızlanabilecek.

SÜREKLİ GÜNCELLEME

Togg, doğuştan elektrikli modüler platformu ile 300 km ve 500 km olmak üzere menzilde iki



seçenek sunuyor. Otomobil, teknik donanımı ile sürekli üretildiği merkeze bağlı olacak. Bu özellik sayesinde tıpkı cep telefonlarında olduğu gibi yazılımsal güncellemeleri 4G ve 5G bağlantısıyla alabilecek.

FÜTÜRİSTİK TASARIM

Menekşe ve çivit mavisinin karışımına çalan metalik gri rengine sahip araç, geleceği çağırıyor. Ön camı Pininfarina stüdyolarında üretilen otomobilin, jantları da çok kollu tasarımıyla Türkiye'nin lale motifini



yansıtmayı hedefledi.

Togg'un iç tasarımı ise yolcuların kabin deneyimi göz önünde bulundurularak geliştirildi. İç kısımlarda kullanılan açık renkler ferah bir görüntü sunuyor.

SPORTİF İÇ MEKAN

Emniyet kemerlerinde kullanılan açık mavi rengi ise iç tasarımın başka bir özelliği. Aracın iç tasarımında C SUV'un tasarımına sadık kalınırken, direksiyon simidi daha sportif bir şekilde yenilendi. Aracın iç ve dış tasarımı Murat Günak ve Togg ekibi tarafından yapıldı.

Togg, 2022 yılının son çeyreğinde seri üretime hazır olacak.



2023 yılının ilk çeyreğinin sonunda C segmentindeki doğuştan elektrikli SUV'un pazara çıkması için uluslararası teknik yeterlilik testlerinin tamamlanması beklenecek.

5 FARKLI MODEL

Togg, 2030 yılına kadar tek bir platformdan 5 farklı model ürettiğiyle toplam 1 milyon adet araç üretmeyi hedefliyor. Üretimdeki tedarikçilerin yüzde 75'i Türkiye'den, yüzde 25'i ise Avrupa ve Asya ülkelerinin küresel şirketlerinden oluşuyor.

Ziraat Katılım
Özel Bankacılık



Bizim için özelsiniz!
Bankacılık anlayışımız da **size özel!**

Ziraat Katılım Özel Bankacılık, ileri teknolojisi ve dijital bankacılık uygulamalarıyla ayrıcalıklı bir dünyayı siz müşterilerine sunuyor.

Uzman kadrosu, köklü altyapısı ve sizinle ortak değerlere sahip bankacılık anlayışıyla geliştirdiği ürün ve hizmetlerden verimli, kolay ve hızlı bir şekilde yararlanmanız için sizleri çok özel bir dünyaya davet ediyor.

Özel Bankacılık
WhatsApp Hattı

+90 530 917 41 14

