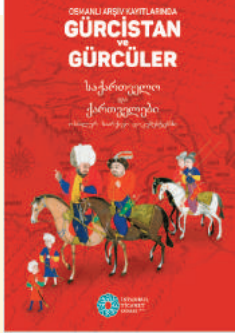
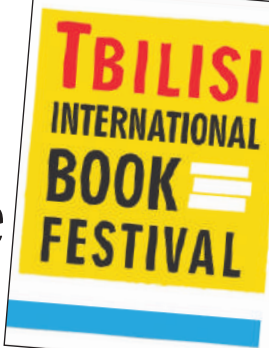




Yayıncılar, Tiflis'teki 'Odak Ülke'ye hazırlanıyor



İTO'nun 'Osmanlı Arşiv Kayıtlarında Gürcistan ve Gürcüler' adıyla yayımladığı eser, yeni araştırmalara yön verecek.

Gürcistan'da 2022'de yapılacak Tiflis Kitap Fuarı'nda 'Odak Ülke' Türkiye olacak. Bu yıl 23'üncüsü düzenlenen fuarı ziyaret eden İTO heyeti, gelecek yıl verimli bir 'Odak Ülke' gündemi için temalar gerçekleştirdi. Fuarı çıkarma yapan Türk yayıncılar hem sektörlerini geliştiriyor, hem de komşu ülkeyle sosyo-ekonomik ilişkilerin pekişmesinde öncü rol üstleniyor. ■ 18'de

Arşivden geleceğe Türk-Gürcü tarihi

Dilşah Keflioğlu ■ 19'da



SON GÜN 31 AĞUSTOS

Prim borçlarına 18 taksit fırsatı



Yeni yapılandırma kanunu kapsamında, sigorta primleri, idari para cezaları ve belediyelere olan bazı borçlar 18 taksitle ödenebiliyor. SGK İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş, "SGK'ya borçlu tüm sigortalı ve işverenlerin bu tarihi fırsatı kaçırmamalarını tavsiye ediyoruz" dedi. ■ 3'te

Nefes Kredisi'nde ciro kaybı şartı kalktı



■ 3'te

Talep patlamasına hazır olan kazanacak

İstanbul Ticaret Odası'nın Pandemetre 2021 araştırmasına göre, üretim, kapasite kullanımı, yatırım teşvik belgesi sayısı ve ihracattaki artış, yatırımlar için öncü sinyal verdi.



YÜZDE 45 ARTTI

İstanbul'da bu yılın ilk 4 ayında 701 adet teşvik belgesi verildi. Geçen yıl aynı dönemde sayı 350 olmuştu. Talep tarafında ise 1 Ocak-18 Haziran döneminde kartlı harcamalar önceki döneme göre yüzde 45 arttı.

ÜRETİM HATLARI

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "1,5 yıldır ertelenen ihtiyaçların ve yeni normalin getireceği talebin belirleyici olacağı bir 6 ay bizi bekliyor. Yeni normalin kazanani, bu talep patlamasına üretim hatlarıyla cevap verebilen ülkeler olacak" dedi. ■ 7



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

2 TEMMUZ 2021 YIL: 63 SAYI: 3166

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

100 milyar dolar için Ruslar zirve önerdi

Türkiye ve Rusya arasındaki diplomatik işbirliği, turizm sezonu ile ivme kazandı. Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sergey Katyirin, 100 milyar dolar ticaret için Türk-Rus İş Forumu önerdi.

■ Pandemi öncesinde Rusya'nın ticaret partnerleri arasında 6. sırada yer alan Türkiye, bu seviyeyi korumayı başardı. İş dünyası, şimdi ticaret hacmini daha da artırmanın yollarını planlıyor. Rusya'nın 567 milyar dolarlık dış ticaret hacminde Türkiye'nin payı 22 milyar doları aştı. Türkiye ve Rusya liderleri, bu rakamı 100 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.

■ Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sergey Katyirin, "100 milyar dolar ticaret iddialı, ancak ulaşılabilir bir hedef. Ticaret Odaları olarak hem kendi firmalarımıza hem de Türk ortaklarımıza işbirliği ve kuruluşlar için bilgi veriyoruz. İki ülkenin ticaret rakamlarını artırmak için Rus-Türk iş forumu düzenlemeliyiz" dedi. ■ 9'da



Barış CABACI



Sebze meyvede yeni dönem ■ 8'de

Genç girişimciden dev 3D metal yazıcı Soyhan Alpaslan ■ 16'da



Kuruyemişte inovasyon Müge Biber ■ 15'te

SEKTÖRLERİN NABZI

İnşaatta fiyat farkı talebi



Hammadde fiyatlarındaki artış, inşaat sektöründe işleri kilitledi. Firmalar, projelerin tamamlanması için fiyat farkı karamamesi çağrısı yaptı. Adem Orhun ■ 10

Gözlükçüler çözümü markada görüyor



Pandemide reçete yazılmayınca yüzde 40 iş kaybı yaşayan gözlükçülük sektörü, kaçak ve kalitesiz ürünlerden kurtulup, markalaşmak istiyor. Sektörün talebi, devletin bu alana özel teşvik vermesi. Adem Orhun ■ 6

Otomobilde ek süre çağrısı

Otomobil alım-satımı yapan sektör temsilcileri, bu ay sonunda bitecek ikinci el otomobil satışı yetki belgesi süresinin en az 1 yıl daha uzatılmasını talep ediyor. Barış Cabacı ■ 11



TIR parkı ihtiyacı arttı Barış Cabacı ■ 11

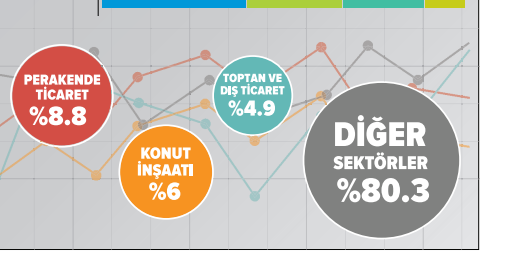
Savunmadan ihracat taarruzu



Osman Kuvvet ■ 20'de

İSTANBUL'DA YENİ KURULAN FIRMA SAYILARI VE SEKTÖRLERİ (HAZİRAN)

Totam	5.645			
	Ltd.Şti.	Şahıs	A.Ş.	Diğer
Türü	3.582	1.152	883	28



ÖZEL BİR PAZARYERİYİZ

Sizi, diğer girişimlerden farklı kılan özelliğiniz nedir?

Bazı pazaryerleri var, ancak sadece takı ve artırılmış gerçeklik üzerine oluşturulmuş pazaryeri henüz yok. Biz, bu iki özellikle diğer pazaryerlerinden ayrılıyoruz. Kur hesaplamamız, mobil uygulama olmamız, stok takibimiz ve yapay zekamız gibi birçok özelliklerle özel bir pazaryeriyiz.

Başarılı girişimciden cesaret alıyoruz

Türkiye’de girişimcilik hakkında düşünceleriniz neler?

Çok başarılı girişimlerimiz var. Bunların bazılarının uluslararası arenada olması da bize cesaret veriyor. ‘Onlar yaptıysa biz de başarabiliriz’ diye düşünüyoruz. Bu başarıya ulaşmak için onları yakından takip ediyoruz. Biz de yakın bir gelecekte bizi takip edecek girişimlere örnek olma yolunda ilerliyoruz.



Türkiye’nin dijital kuyumcusu olacak

Birçok proje BTM sayesinde ilerliyor

BTM ile yollarınız nasıl keşitti?

İnternette araştırma yaparken BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı’ya ait bir söyleşiyi okudum ve BTM Kamp şeklinde bir yapının BTM’de olduğunu öğrendim. Bu imkanı kullanarak önce BTM Kamp, sonra Kuluçka programına geçerek, bildiklerimizin hatalı olanlarını düzelttik, eksik kaldığımız yerleri de tamamladık. BTM’nin, tüm bilgileri sıfırdan bize veren mentorlarla aramızda köprü kurması ve pandemi sürecinde dahi hiç ara vermeden bunu sürdürmesi sayesinde Tıkla Takın ve onlarca proje şu anda hayatta ve ilerliyor.

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi girişimlerinden Tıkla Takın, sanal mağazaların takılarını, tek bir pazaryerinde daha fazla tüketiciye ulaştırıyor. ‘Kapalıçarşı’nın dijital hali’ olarak nitelendirilen girişimin hedefi, Türkiye’nin dijital kuyumcusu olmak.

SENA YILDIRIM

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi’nin (BTM) girişimlerinden Tıkla Takın, yapay zeka yüz tanıma sistemi kullanarak, takıların otomatik olarak kişilerin görüntülerine yerleşmesini sağlıyor. Tıkla Takın, sanal mağazaların, takılarını tek bir pazaryerinde eşit şartlarda daha uygun reklam maliyeti ile daha fazla sayıda tüketiciye ulaştırabileceği bir platform. Tıkla Takın’ı, ‘Kapalıçarşı’nın dijital hali’ olarak nitelendiren girişimin kurucusu Tacettin Demet, platformu İstanbul Ticaret’e anlattı.

KAPALIÇARŞI’NIN DİJİTAL HALİ

Girişiminizden kısaca bahseder misiniz?

Tıkla Takın mobil uygulaması, kuyumcular ile gümüşçülerin, takılarını online olarak artırılmış gerçeklik ile müşterilerine sundukları bir B2C pazaryeri. Tıkla Takın için Kapalıçarşı’nın dijital hali diyebiliriz.

TEK BİR PAZARYERİNDE

Böyle bir girişim fikri hangi ihtiyaçtan doğdu?

En büyük sıkıntı, online alışverişte takının, kullanıcının üzerinde nasıl duracağı hakkında fikir almakta zorlanması. Ayrıca sanal mağazaların, takılarını tek bir pazaryerinde eşit şartlarda daha uygun reklam maliyeti ve daha fazla sayıda tüketiciye ulaştırabileceği bir platformun oluşturulmaması gibi sıkıntıları tespit ettik. Hepsini bir araya gelince Tıkla Takın’ın bu boşluğu hem kullanıcı tarafında hem de mağaza tarafında doldurabileceği fikri oluştu.

KAPALI DEVRE SİSTEM

Artırılmış gerçeklik hangi aşamada devreye giriyor?

Öncelikli şunu söylemeliyiz, etik kurallar çerçevesinde Tıkla Takın uygulaması, çalışma sistemi olarak kapalı devre çalışıyor. Artırılmış gerçeklik (AR) özelliğini kullanarak telefon ya da tabletinizin ekranından, takı görsellerini üzerinizdeymiş gibi görüp, takıları denemek için kamera açtığınızda kesinlikle anlık görüntünüz Tıkla Takın sunucuları üzerinde görüntülenmiyor ve saklanmıyor. Tıkla Takın’da ilanda olan takıların şu an yüzde 25’i

artırılmış gerçeklik için aktif edildi ve bu oran hızla artıyor. Artırılmış gerçeklik özelliğine sahip takıları, resimlerinin sağ alt köşesi üzerindeki Tıkla Takın logosunu tıklayarak üzerinde görebilirler. Yapay zeka yüz tanıma sistemi kullanarak bu takılar içinde kolye ve küpeler otomatik olarak anlık görüntüye yerleşir. Yüzük, bilezik ve bileklik gibi takılar manuel şekilde kullanıcı tarafından anlık görüntüye yerleştirilir. El ve bilek üzerinde takının otomatik olarak yerleşmesi için de çalışmalarımız devam ediyor. Uygulamamız her geçen gün biraz daha gelişiyor.

GÜVENLİ ALIŞVERİŞ

Güvenli alışverişi nasıl sağlıyorsunuz?

Üç şekilde sağlıyoruz. Birincisi, ödemem güvende sistemi. Alışverişi yapan kullanıcının mağdur olmaması için ödeme, kargo süresine ek olarak 14 gün boyunca havuz hesabında muhafaza ediliyor. İkincisi, sigortalı kargo. Anlaşmamız gereği kargo, satıcıdan alıcıya ulaşana kadar kırılmaya, kaybolmaya ve çalınmaya karşı tam değerinde sigortalı. Üçüncüsü ise hologramlı kutu uygulaması. Satan (mağaza), taşıyan (kargo) ve alan (kullanıcı) arasında dönen bu yapıyı, 360 derecelik bir güvenlik sistemi ile korumak için kutularımız birbirinden bağımsız seri numaralarından oluşuyor. Ayrıca kopyalanamaz şekilde tasarlanan tek kullanımlık hologramlar ile içi görünen Tıkla Takın’a ait kutular ile mühürlü şekilde gönderiliyor.

KULLANICI SAYISI ARTIYOR

Şu an kaç kullanıcınız var?

Aktif şekilde kapamalar dışında 45 günlük bir yayın süremiz oldu ve bu süre içinde, sistemde aktif 8 mağazamız ve sırada bekleyen 8 mağazamız daha var. Apple Store ve Google Play ile doğrudan indirme olarak toplam 300’den fazla kullanıcıya ulaştık ve bu rakam hızla artmaya devam ediyor.

HEDEFİMİZ YURT DIŞI

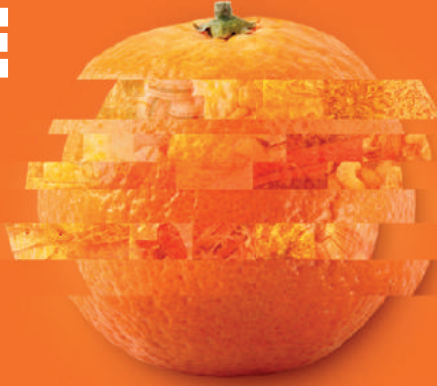
Hedefleriniz neler?

Yola çıktığımız ilk günden bu yana asıl hedefimiz yurt dışı. Amacımız, Türkiye’nin kuyumcusu olmak ve dijital kataloğumuz ile mikro ihracatta öncü ve lider olarak yer almak. Üreticilerimizin ve mağazalarımızın mücevhere kattığı emeklerinin tam karşılığını uluslararası alanda da alması için yerel bir pazaryeri oluşturmak.

SIAL MIDDLE EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Eylül 2021

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



GIDA SEKTÖRÜNÜN ORTA DOĞU'DAKİ KALBI SIAL MIDDLE EAST KAPILARINI AÇIYOR

SIAL MIDDLE EAST

- 50 ülkeden 1.143 katılımcı
- 550 VIP alım heyeti
- Profesyonel ikili görüşmeler
- 23.000 ziyaretçi
- Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Hindistan, İran, Mısır’dan alım heyetleri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu ve aydınlatma
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Türkiye Millî İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 5.985 TL / m²



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

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

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

SON TARİH
31 Ağustos

Prim borcunu yapılandırma şansını kaçırmayın

Sigorta primleri, idari para cezaları ve belediyelere olan bazı borçlar, yeni 'yapılandırma kanunu' kapsamında avantajlı şekilde ödenebiliyor. 31 Ağustos'a kadar başvuru yapılması gerektiğini hatırlatan SGK İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş, "SGK'ya borçlu tüm sigortalı ve işverenlerimizin bu tarihi fırsatı kaçırmamalarını tavsiye ediyoruz" dedi.



Taksitli ödeme şartları

Taksitli ödemeyi tercih edenler, ikişer aylık dönemlerde 6, 9, 12 veya 18 eşit taksitle ödeme yapabilecek. Tercih edilen taksit sayısına göre güncellenecek tutar, şu katsayılara göre belirlenecek:

- 6 taksit için (1.09)
- 9 taksit için (1.135)
- 12 taksit için (1.18)
- 18 taksit için (1.27)

Yapılandırmanın avantajları

- Yapılandırma süresinde ödenen alacaklara, kanunun yayımlanma tarihinden sonra gecikme cezası ve zammı uygulanmayacak.
- Yapılandırmadan yararlanmak için teminat istenmeyecek.
- Yapılandırmadan önce tatbik edilen hacizler, yapılacak ödemeler oranında kaldırılacak.
- Yapılandırılan borçlardan dolayı icra takibi ve haciz işlemi yapılmayacak.
- Yapılandırmada ilk taksitin süresinde ve tam olarak ödenmesi halinde 'borcu yoktur' yazısı alınabilecek.
- Yapılandırma devam ettiği süreçte taksitlerinin ve yapılandırma dışındaki borçların ödenmesi kaydıyla sigorta primi teşvik uygulamalarından yararlanılacak.

İş dünyasını ve vatandaşları yakından ilgilendiren ve kısaca 'yapılandırma' olarak bilinen yasal düzenleme, çeşitli kurumlara prim ve ceza gibi borcu olanlar için avantajlı ödeme kolaylıkları sağlıyor.

SGK İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş, 9 Haziran'da yayımlanan 7326 sayılı 'Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması Kanunu' ile sağlanan avantajlara dikkat çekerek, şu bilgileri paylaştı: "Sosyal Güvenlik Kurumu'na borcu olan sanayici ve işverenlerimizin, yapılandırma avantajlarından faydalanmak üzere 31 Ağustos 2021'e kadar başvuruda bulunmalarını bekliyoruz."

HESAPLAMA VE İNDİRİM

Göktaş'ın verdiği bilgiye göre yapılandırma kapsamındaki alacaklar, gecikme cezası ve gecikme zammı yerine, Yİ-ÜFE (Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi Değişim Oranı) ile güncellenecek.

■ Peşin ödemelerde hesaplanan Yİ-ÜFE'nin yüzde 90'ı silinecek.
■ İki taksitle ödemede ise hesaplanan Yİ-ÜFE'nin yüzde 50'si silinecek.

■ Başvurunun 31 Ağustos'a kadar yapılması ve ilk taksitin en son 1 Kasım 2021'e kadar ödenmesi gerekiyor.

PRİM BORÇLARI

SGK İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş, konuyla ilgili açıklamada şu şekilde konuştu: "Prim borcu bulunan Bağ-Kur sigortalılarının borçlarını 31 Ekim 2021 tarihine kadar ödeyememeleri veya yapılandırma kanunu kapsamında yapılandırmamaları halinde; 30 Nisan 2021 tarihinden önceki prim borcu bulunan hizmetleri durdurularak, prim borçları silinecek. Faaliyetlerine

devam edenlerin ise sigortalılıkları 1 Mayıs 2021 itibarıyla yeniden başlatılacak.

Bu bağlamda Sosyal Güvenlik Kurumu'na borçlu tüm sigortalı ve işverenlerimizin bu tarihi fırsatı kaçırmamalarını tavsiye ederken kendilerine, 'Gelin borcunuzu yapılandırın, fırsatı kaçırmayın' diyoruz."

NELER YAPILANDIRILIYOR?

Yapılandırmaya dair kanun ile Nisan 2021 ve öncesine ait, kesinleştirilmiş olan şu borç ve cezalar yapılandırılabilir:

- Sigorta primleri
- Genel Sağlık Sigortası primleri
- İşsizlik sigorta primleri
- 30 Nisan 2021 ve öncesinde işlenen fiillere ilişkin idari para cezaları
- İş kazası, meslek hastalığı veya malullük sonucunda doğan rücu alacakları
- Yersiz ödenen gelir ve aylıklardan doğan alacaklar
- Bağ-Kur sigortalılarının daha önce durdurulan hizmet sürelerinin ihyası halinde doğan

alacaklar

■ İsteğe bağlı ve topluluk sigortası primleri

■ Kanunun yayımı tarihinden önce asılları ödenmiş alacakların; henüz ödenmemiş fer'ileri

■ 5510/Ek-5, Ek-6'nı maddeleri ile 2925 sayılı kanun kapsamındaki sigortalılıklardan doğan primler

■ 6183/48. madde kapsamında taksitlendirilen alacaklar

GSS BORÇLARI

Nisan 2021 ve öncesine ait 60/g kapsamındaki genel sağlık sigortası (GSS) prim borcu aslının, 31 Aralık 2021'e kadar ödenmesi halinde gecikme cezası ve zammı ödenmeyecek.

Daha önce hiç gelir testi yaptırmamış GSS sigortalılarının, 30 Kasım 2021 tarihine kadar gelir testine başvurmaları ve hane içindeki gelirlerinin asgari ücretin brüt tutarının üçte birinden az olduğunun tespiti halinde GSS prim borçları silinecek ve primleri devlet tarafından ödenecek.

İşverenler, e-sigorta kanalıyla şahsen veya posta yoluyla ilgili SGK'ya veya SGM'ye başvurabilir.

İdari para cezalarını yeniden yapılandırıyoruz.

İdari para cezalarının aslının **%50'sini siliyor,** kalanını Yİ-ÜFE ile güncelliyoruz.

www.sgk.gov.tr

Nefes Kredisi'nde ciro kaybı sınırı kaldırıldı



PANDEMİDEN olumsuz etkilenen KOBİ'lerin finansman sorunlarının giderilmesi için ilan edilen '2021 Nefes Kredisi' için başvuru şartı olan ciro kaybı kriteri kaldırıldı.

Başvuruları 1 Haziran'da başlayan krediden, 2020 yılı cirosu 2019 yılı cirosuna göre yüzde 25 düşük olan üyelerin faydalanabileceği belirtilmişti. Ancak üye şirketlerden gelen talep doğrultusunda yüzde 25 ciro kaybı kriteri kaldırıldı.

FAALİYET BELGESİ

İstanbul Ticaret Odası üyelerinin, bu krediye başvurabilmesi için öncelikle online olarak İTO'nun web sitesi (www.ito.org.tr) üzerinden 'Nefes Kredisi Başvurusu İçindir' ibaresini içeren 'Faaliyet Belgesi' almaları gerekiyor. Üyeler, bu belge ile uygulamaya katılan bankaların herhangi bir şubesine giderek, bankanın talep edeceği diğer belgeleri tamamlayıp müracaatlarını yapıyor.

50-200 BİN TL

Cirosu 1 milyon altı olanlar için 50 bin TL'ye kadar, 1-10 milyon TL olanlar için 200 bin TL'ye kadar kredi verilecek.

Kredi, toplamda 18 ay vadeli. İlk 6 ay anapara ve faiz ödemesi yok. Sonraki 12 ay içinde eşit taksitler halinde geri ödeme yapılacak. Kredinin brüt faiz oranı yıllık yüzde 17.50 olarak uygulanacak. Bankalar, başvuruları temmuz ayında da alacaklar.

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/0107.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

uyumsoft®
e-Fatura Zorunluluk Değil,
Konfordur!

Faturalarınızı Elektronik Ortamda Hızlı ve Sorunsuz Göndermek İçin Buradayız!

25 Yıllık Tecrübe
7/24 Destek
e-Fatura
%100 Memnun Müşteri
Mekan Bağımsız Çalışma

uyumsoft®
e-Fatura Zorunluluk Değil, Konfordur!

(0212) 467 33 33
www.uyumsoft.com



İstanbul'da haziran ayı fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da haziranda bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 0.36, toptan fiyatlar yüzde 3.07 arttı.

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı verilerine göre, Haziran 2021 itibarıyla İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretli Geçirime İndeksi aylık yüzde 0.36 artış kaydetti. Bu dönemde toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları indeksi ise yüzde 3.07 yükseldi. Söz konusu verilere yıllık bazda bakıldığında ise artış oranı perakende fiyatlarda yüzde 16.12, toptan fiyatlarda yüzde 25.56 düzeyinde gerçekleşti.

SEKTÖREL DEĞİŞİM ORANLARI

Perakende fiyatlar, haziranda bir önceki aya göre, kültür, eğitim ve eğlenceye yüzde 2.80, ulaştırma ve haberleşmeye yüzde 2.72, ev eşyasına yüzde 1.96, konutta yüzde 1.76, sağlık ve kişisel bakımda yüzde 0.07 artış kaydederken, gıdada yüzde 0.84, giyimde yüzde 0.72 geriledi. Diğer harcamalar grubunda ise değişim izlenmedi.

Bu dönemde toptan fiyatlar gıdada yüzde 4.54, kimyevi maddelerde yüzde 4.53, madenlerde yüzde 4.07, yakacak ve enerji maddelerinde yüzde 3.65, inşaat malzemelerinde yüzde 1.79, işlenmemiş maddelerde yüzde 0.34 arttı. Mensucat grubunda ise değişim yaşanmadı.

Türkiye'nin doğalgaz tüketimi nisanda yüzde 51.9 artarak 4 milyar 901 milyon metreküp oldu. Yine aynı dönemde, elektrik santrallerinde doğalgaz tüketimi yüzde 273 artışla 911 milyon metreküpe çıktı. Organize sanayi bölgelerinin doğalgaz tüketiminin de yüzde 68.8 artması dikkat çekti.

Yeraltı ve LNG depolama da yükselişte

Türkiye'de doğalgaz stok miktarı, nisanda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 42.7 artışla 2 milyar 30 milyon metreküp oldu. Doğalgaz stokunun yüzde 88'ini 1 milyar 788 milyon metreküple yeraltı depolama tesisleri, yüzde 12'sini ise 242 milyon metreküple LNG terminaleri oluşturdu. Bu dönemde yeraltı ve LNG depolama terminalindeki stok miktarları sırasıyla yüzde 40.5 ve yüzde 61.1 arttı.

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) nisan ayına ilişkin 'Doğalgaz Piyasası Sektör Raporu'na göre, ithalatın yaklaşık 4 milyar 146 milyon metreküpü de sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) tesisleri aracılığıyla gerçekleştirildi. Bu dönemde, boru hatlarıyla yapılan doğalgaz ithalatı yüzde 199 artarken, LNG ithalatı yüzde 53.6 düştü. Böylece toplam doğalgaz ithalatı nisanda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 79.4 artarak, 4 milyar 725 milyon metreküp oldu.

DOĞALGAZDAN ELEKTRİK ÜRETİMİ

Nisanda en fazla doğalgaz ithalatı 2 milyar 508 milyon metreküple Rusya'dan yapıldı. Rusya'yı 867 milyon metreküple İran, 771 milyon metreküple Azerbaycan takip etti. Bu dönemde Rusya'dan ve İran'dan yapılan ithalat sırasıyla yüzde 433 ve yüzde 100 artarken, Azerbaycan'dan gelen gaz miktarı yüzde 16 geriledi. Söz konusu dönemde, Türkiye'de doğalgaz tüketimi de yüzde 51.9 arttı ve 4 milyar 901 milyon metreküp oldu. Elektrik santrallerinde doğalgaz tüketimi yüzde 273 artışla 911 milyon metreküpe çıktı. Konutlardaki tüketim yüzde 12 artarak 1 milyar 920 milyon metreküp olarak



kayıtlara geçti. Organize sanayi bölgelerinin doğalgaz tüketimi ise yüzde 68.8 artışla 364.6 milyon metreküp oldu. Geçen yıl nisanda salgın tedbirleri nedeniyle ekonomik aktivite yavaşlamış ve tüketimde düşüş görülmüştü. Bu durum, doğalgaz ithalatı ve tüketiminin nisanda geçen yılın aynı ayına göre büyük oranda artmasına yol açtı.

KURAKLIK ETKİSİ

Ayrıca kuraklık nedeniyle hidroelektrik santrallerinden sağlanan üretimin geçen yılın son çeyreğinden beri düşük seyretmesi, doğalgaz santrallerinin elektrik üretimindeki payının artmasına neden oluyor. Doğalgazdan elektrik üretiminin yükselmesi, toplam gaz ithalatına artış olarak yansımaya devam ediyor.

Güneşten elektrik üretiminde maliyet yüzde 85 düştü

Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı'nın (IRENA) 2020 Yenilenebilir Enerji Üretim Maliyeti raporuna göre, 2010 ila 2020 yılı arasında şebeke ölçeğinde güneş enerjisinden elektrik üretim maliyeti yüzde 85 oranında geriledi. Ayrıca fotovoltaik teknolojinin kullanılmadığı güneş enerji sistemlerinde maliyetler yüzde 68, karasal rüzgar santrallerinde yüzde 56 ve deniz üstü rüzgar santrallerinde yüzde 48 geriledi. Buna karşılık son 10 yılda jeotermal enerjide maliyetler yüzde 45, hidroelektrik santrallerde ise yüzde 18 arttı.

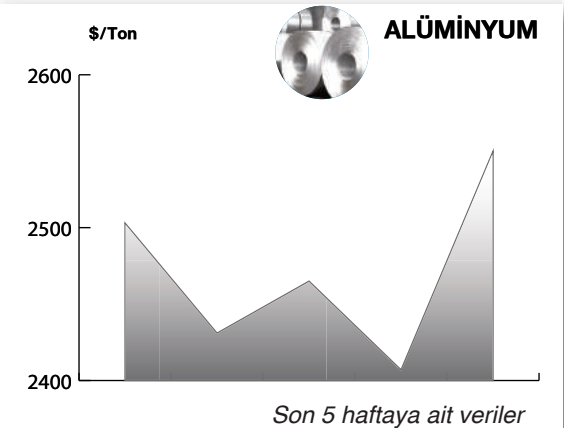
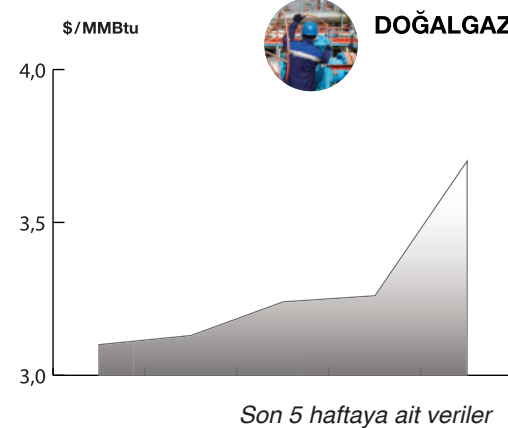
Uluslararası emtia piyasaları

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

GüncelHaftalıkYıllık				
Değişim %				
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	74.4	-0.5	74.8
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	3.7	13.5	86.3
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	130.9		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	125.2	3.5	134.5
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.755	-1.3	-1.3
	Gümüş (\$/Ons)	25.8	0.0	47.1
	Platin (\$/Ons)	1.061	-2.3	27.7
	Bakır (\$/Ton)	9.225	0.4	52.8
	Alüminyum (\$/Ton)	2.551	6.0	57.6
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	686	2.4	24.6
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	215	0.7	111.8
	Kurşun (\$/Ton)	2.315	6.9	29.5
	Kalay (\$/Ton)	32.918	3.2	95.4
	Çinko (\$/Ton)	2.923	2.9	43.6
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	18.214	2.9	42.4
	Buğday (\$/Ton)	202.7	-2.1	12.3
	Mısır (\$/Bushel)	6.9	4.5	103.5
	Mısır (\$/Ton)	282		
	Pamuk (\$/Lb)	0.85	0.0	39.3
	Kakao (GBP/Ton)	1.598	-0.7	-1.5
	Kahve (\$/Lb)	1.61	6.6	61.0
	Kahve (\$/Ton)	3.549		
	Şeker (\$/lb)	0.17	6.3	41.7
	Şeker (\$/Ton)	375		
	Kereste (\$/m³)	321	-14.8	73.9
	Palmye Yağı (\$/Ton)	861	5.3	50.9
	Baltık Kuru Yük Endeksi	3.418	9.69	90.8

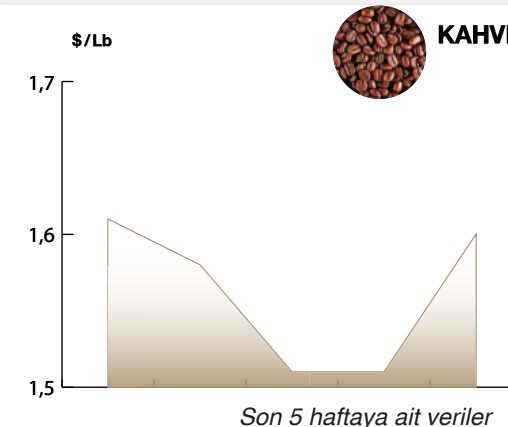
Veriler, 29 Haziran 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



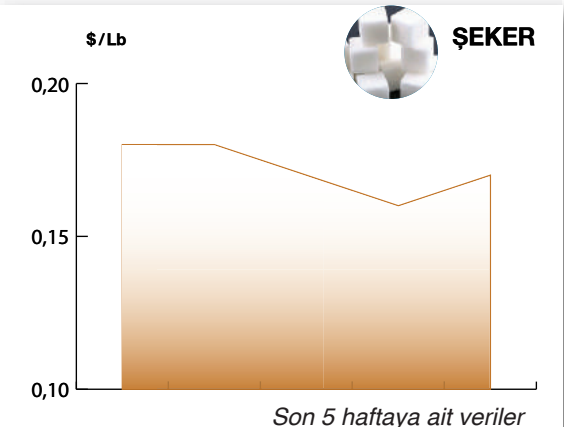
Hareketlenme var

Doğalgaz fiyatları, geçen hafta yüzde 13.5 artış ile 3.70 dolara fırladı. ABD'de havaların ısınması ve enerji talebinin artacağı beklentisi ile ihracat kaynaklı talep artışı önemli faktörler. Ayrıca 18 Haziran itibarıyla ABD'nin yeraltı doğalgaz stoklarının 55 milyar kübik feet artışının açıklanması da artışa katkı yaptı. Bu artış ile toplam stoklar 2.482 milyar kübik feet'e ulaştı. İhracat tarafında ise limanlara ulaştırılan doğalgaz miktarı haftalık olarak 11.1 milyar kübik feet artış kaydetti.



Vergi artışı

Alüminyum fiyatları, Rusya'nın ihracatında yüzde 15 ihracat vergisi uygulayacağını açıklaması ve azalan stoklarla birlikte özellikle otomotiv endüstrisinden gelen taleple yüzde 6 arttı. Rusya'nın dünya alüminyum üretimindeki payı yüzde 6 gibi düşük olsa da alüminyum üreticilerinin yeni yatırımlar yapma konusunda isteksiz olmaları, vergi artışının etkisinin yüksek olmasına neden oluyor. Çin'in ithalatının rekor artışlardan sonra duraksamaya girmesi de etkinin kısa süreli olmasına yol açabilir.



Kârlar yüksek

Kahve fiyatları, 2021'in ilk yarısında yaşanan kuraklık sonrası ürünle ilgili kaygıların artması ve Kolombiya'daki protestolar nedeniyle ihracatın aksamaması sonucu yüzde 6.6 arttı. Brezilya'da kahve üretiminin bu yıl yüzde 23 azalarak son dört yılın en düşüğüne gerilemesi bekleniyor. Ayrıca hızla devam eden aşılama programı ve zincir firmaların güçlü kârlar açıklamaları, kötü günlerin geçmişte kaldığı yorumlarının yapılmasına neden oluyor. Konteyner yetersizliği sonucu Robusta kahve üreticisi Vietnam'ın haziran ayı kahve ihracatı yüzde 14 düştü.

Beyaz petrol

Petrol fiyatlarındaki artış şeker fiyatlarına yansımaya başladı. Brezilya'da şeker kamışı üreticilerinin artan etanol fiyatları nedeniyle etanol üretimine yönelmeleri, şeker fiyatlarının bu seviyelerden destek bulmasına neden oluyor. Brezilya Şeker Kamışı Sanayi Derneği (UNICA), ülkenin orta ve güney bölgelerinde haziranın ilk yarısında üretimin yüzde 14.4, tüm ülkede ise yıllık bazda yüzde 11.9 düştüğünü açıkladı. Diğer yandan Hindistan'da şeker üretimi ekim-haziran döneminde yüzde 13 artış gösterdi.

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



TürkTraktör tedarikçisini İTO'da aradı

İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri'ne katılan TürkTraktör, tedarikçi adaylarıyla bir araya geldi.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri'ne katılan TürkTraktör, tedarikçi adaylarıyla satın alma masasına oturdu. TürkTraktör Metal Satın Alma Müdürü Deniz Kutman, İTO'da gerçekleşen B2B programı öncesi sunum yaparak firmayı tanıttı. Kutman, TürkTraktör'ün yıllık 50 bin traktör üretim kapasitesine sahip olduğunu belirterek, tedarikçilerden beklentilerini şu şekilde sıraladı:

"Tedarikçilerimizin kalite ve maliyet politikaları sürdürülebilir olmalı, insan kaynaklarına yatırım yapmalı, Ar-Ge'ye önem vermeli ve çevreci olmalı."

4. BÜYÜK PAZAR

TürkTraktör'ün modern tarıma yön verme misyonuyla hareket ettiğini vurgulayan Kutman, Türkiye'nin ilk traktör üreticisi ve ihracatçısı olduklarını vurguladı. Türkiye'nin, traktör satış adedine bakıldığında dünyanın 4. büyük pazarı olduğunu ifade

eden Kutman, "Türkiye'deki toplam traktör üretiminin yüzde 64'ünü, ihracatın ise yüzde 88'ini gerçekleştiriyoruz" dedi. 'Tedarikçi Günleri' kapsamında yapılan B2B programında, TürkTraktör yetkilileri, 65 firmanın temsilcileriyle görüşerek tedarikçi aradı.



Gözlükçüler çözümünü markada görüyor



ADEM ORHUN

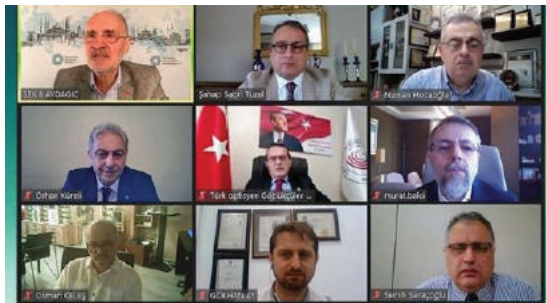
GÖZLÜKÇÜLÜK sektöründe pandemi döneminde yaşanan problemler ve sektörün durumu, online toplantıyla tartışıldı. İstanbul Ticaret Odası'nın Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi üyelerinin ve sektördeki demeklerin yetkililerinin katıldığı toplantıda ithalat, imalat ve perakendede yaşanan problemler ve çözüm yolları konuşuldu. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, toplantıda yaptığı konuşmada, "Sektöre ilişkin problemlerin başında kayıt dışı ürünler ve standart dışı üretim geliyor. Taklit ürünleri piyasadan çekmezsek, markalı ve kaliteli ürünler pazarında daralma yaşanması kaçınılmaz olacaktır" dedi.

TANITIM GRUBU

Moderatörlüğünü Komite Başkanı Şahap Sabri Tuzal'ın yaptığı toplantıda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, internet üzerinden satışın hemen her alanda artışına dikkat çekerek, bu sektörde de iş planlarının bu durum göz önünde bulundurularak yapılması gerektiğini vurguladı. Avdagiç, ayrıca sektör için ihracat tanıtım grubu oluşturulması konusunun görüşülmesinde fayda olduğunu belirtti. Avdagiç sektörün dış ticaretiyle ilgili şu bilgileri paylaştı: "İlk dört ayda ithalatın 109 milyon dolar, ihracatın 12 milyon dolar olduğu görülüyor. Yıl sonu tahmini ise ithalatın 300 milyon, ihracatın 34 milyon dolar olacağı yönünde. Üretim ve ihracatta artıştan umutluyuz. Ümit ederiz ki, devletin vereceği teşviklerle dış ticaretteki makası kapatma imkanı buluruz."

VERGİ VE KUR ARTIŞI

Toplantının devamında konuşan İTO Meclis Üyeleri, reçete sayılarının dibe vurduğunu söyledi. Sektör temsilcileri, "Reçete üretilmezse, sektörün iş yapış ayakta kalma şansı yok. 2019'da 6,5 milyon reçete üretildi, SGK, 400 milyon lira ödeme yaptı. 2020'de reçete sayısı 4 milyona,



ödeme ise 300 milyona indi. Bu şartlarda perakendede yüzde 40'lık bir daralma yaşandı. Diğer taraftan Uzakdoğu'dan ithal edilen ürünlerin her biri için 5-10 dolar vergi ödeniyor. Bu, ithalatçıyı ve perakendeciyi zorluyor" dedi.

İŞLETME BİLİNCİ

Türk Optisyen-Gözlükçüler Birliği Başkanı Ergün Karaçanak da sektörün pandemi sürecinde aldığı yarayı, tedarikçisinden perakendecisine birlik içinde hareket ederek onarabileceğini vurguladı. İşletme bilincine dikkat çeken Karaçanak, "Gelir ve gider tablosu takip edilmeli. Firmaların çoğunun işletmede sermaye yönetimi konusunda eğitime ihtiyacı var, bu yönde çalışacağız. Ayrıca kamu spotları hazırlanmalı, göz muayenesinin ve doğru gözlüğün önemi anlatılmalı" dedi.

ÜRETİMDE DÖRDÜNCÜ

Türkiye Gözlük Sanayicileri ve İmalatçılar Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Murat Balcı ise ek vergiler ve taban fiyat uygulamasının ardından Türk gözlük sanayinin adet bazında büyüdüğünü söyledi. Balcı, "Türkiye, gözlük çerçevesi üretiminde (adet bazında) dünyada dördüncü sıraya yerleşti. Fiyat bakımından avantajımız var. Ancak yerli sanayinin markalaşmak, niteliği ve niceliği artırmak konusunda problemleri var. Ayrıca sayısı giderek artan kaçak ürünler sektörü çok etkiliyor" diye konuştu. Grup Mağaza Zincirlerinin CEO'su Semih Saraçoğlu da, dizayn ve markalaşmaya dikkat çekerek, "Üretmek, tek başına yetmiyor. Tasarım, moda, marka daha önemli hale geldi. Öte yandan, 'ithalatı

durdur, imalatı artır' modeli faydalı değil. Çünkü ticaretini ithalat üzerine kurmuş firmalarımız var. İmalat, daha farklı proseslerle desteklenmeli. Ancak devlet teşvikinin şekli değişmeli. Böylece başarılı oluruz" dedi.

UZAKTAN EĞİTİM

Bahçeşehir Üniversitesi Optisyenlik Bölümü Öğretim Üyesi Osman Keleş, pandemi döneminde derslerin nasıl verildiğini anlattı. Keleş, "Normalde okulda uygulamalı eğitim, laboratuvar, cam kesme, ölçme, el aletlerini kullanma çalışması yapıyoruz. Pandemide uygulama yapamadık. Ancak başka tarafa başarılı olduk. Camun reçetesi geldiğinde, numaraların, notların okunması, hangi camın hangi çerçeveye uygulanacağı, hastanın gözlüğü hazırlanırken hangi işlemlerin yapılacağını anlatma açısından çok zamanımız oldu" diye konuştu.

İstanbul Gözlükçüler Odası Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Ay ise okullardan her yıl 2 bin 500 öğrencinin optisyen olarak mezun olduğunu, ancak 8 bin 400 optisyenlik müessesesi bulunduğunu belirtti. Toplantıda ayrıca bu işletmelerde çalışanların hacirinde boşta 25 bin optisyenin olduğu bilgisi paylaşıldı.

Kaçak daha da arttı

Toplantıda dile getirilen diğer konulardan bazıları şöyle:

- Pandemi, Türkiye'ye kaçak giren gözlük ve çerçeve sayısı arttı. Yıkıcı etkisi olan kaçak ürünün önlenmesi talep edildi.
- SGK, gözlük katkı payını yıllardır artırmadı. Kur ve girdilerdeki artışlar sebebiyle bu alanda acil bir güncellemeye ihtiyaç duyuluyor.
- İthalatçı firmalar aniden getirilen ek vergiler sebebiyle zor durumda kaldı. Firmaların planları boşa çıktı.
- Hazır giyim firmaları dahi güneş gözlüğü reyonu açtı. Bir erkek giyim markasının güneş gözlüğü satışı 100 binin üzerinde.



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Elektronik ticaret, mal ihracatı ve elde edilen kazanç

Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkındaki 7256 Sayılı Kanun'un 16. maddesi ile Gelir Vergisi Kanunu'nun 89. maddesine aşağıdaki bent eklenmiştir.

"16. Tam mükellef gerçek kişilerin 27 Ekim 1999 tarihli ve 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 225. maddesi kapsamında dolaylı temsilci olarak yetkili kılınan posta idaresi ya da hızlı kargo taşımacılığı yapan şirketler tarafından düzenlenen elektronik ticaret gümrük beyannamesiyle gerçekleştirildikleri mal ihracatı kapsamında elde ettikleri kazancın yüzde 50'si indirimden yararlanabilmektedir. Şöyle ki;

a. İhracattan kaynaklanan hasılatları toplamı yıllık 400 bin Türk Lirası'na kadar olanların, ilgili yılda kendilerinin sigortalı olması,

b. İhracattan kaynaklanan hasılatları toplamı yıllık 800 bin Türk Lirası'na kadar olanların, ilgili yılda kendilerinin sigortalı olması ve en az ortalama bir tam zamanlı ya da eşdeğer kısmi zamanlı işçi çalıştırması,

c. İhracattan kaynaklanan hasılatları toplamı yıllık 1.6 milyon Türk Lirası'na kadar olanların, ilgili yılda kendilerinin sigortalı olması ve en az ortalama iki tam zamanlı ya da eşdeğer kısmi zamanlı işçi çalıştırması şarttır. (Bu bentte geçen sigortalı olma ibaresi 5510 sayılı (Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası) kanun kapsamında sayılanları ifade eder.)

Cumhurbaşkanı, bu bentte yer alan oran, tutar ve sayıları yarısına kadar indirmeye ve iki katına kadar artırmaya, Hazine ve Maliye Bakanlığı, maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye yetkilidir."

Yukarıda ifade edilen söz konusu hüküm, 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren elde edilen gelirlere uygulanmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe girmiş bulunmaktadır.

İndirimden 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 225. maddesi kapsamında dolaylı temsilci olarak yetkili kılınan posta idaresi ya da hızlı kargo taşımacılığı yapan şirketler tarafından düzenlenen elektronik ticaret gümrük beyannamesiyle mal ihracatı gerçekleştiren tam mükellef gerçek kişiler yararlanabileceklerdir.

Gümrük Genel Tebliği (Posta ve Hızlı Kargo Taşımacılığı) (Seri no:4) uyarınca miktarı brüt 300 kilogramı ve değeri 15 bin Euro'yu geçmeyen mallar için dolaylı temsilci olarak yetkili kılınan posta idaresi ya da hızlı kargo taşımacılığı yapan şirketler tarafından düzenlenen elektronik ticaret gümrük beyannamesi düzenlenebileceğinden, miktar veya değer itibarıyla bu sınır içerisinde yer alan malların ihracatından elde edilen kazançlar beyanname üzerinde indirim konusu yapılabilecektir.

İndirim şartı olarak belirtilen işçi çalıştırma sayısının tespitinde, mükelleflerin ilgili takvim yılında aylık ya da üç aylık olarak verdikleri muhtasar ve prim hizmet beyannamelerinde bildirdikleri çalışan sayılarının ortalaması dikkate alınacaktır.

Anılan bent kapsamında yapılan mal ihracatından kaynaklanan döviz cinsi hasılatların Türk Lirası'na çevrilmesinde, satış hasılatının fiili ihrac tarihi itibarıyla tahakkuk ettiği kabul edilerek Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın o gün için tespit ve ilan ettiği döviz alış kuru dikkate alınacaktır.

Konuya ilişkin olarak Gelir Vergisi Kanunu'nun 89. maddesine eklenen (16) numaralı bent kapsamında, posta idaresi ya da hızlı kargo taşımacılığı yapan şirketler tarafından düzenlenen elektronik ticaret gümrük beyannamesiyle gerçekleştirilen mal ihracatından kaynaklanan kazancın yüzde 50'si, kazancın elde edildiği takvim yılına ait verilecek yıllık gelir vergisi beyannamesi üzerinden indirim konusu yapılabilecektir.

Söz konusu bent kapsamında elde edilen kazançların indirim konusu yapılabilmesi için yıllık gelir vergisi beyannamesinde vergiye tabi gelirin bulunması gerekmektedir olup, zarar halinde indirim söz konusu olmayacaktır. Bu bağlamda da indirim konusu yapılmayan tutarların gelecek yıllara devri mümkün değildir.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeysa Yarı Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Barış Cabacı
www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 02.07.2021

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

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

Talep patlamasına hazır olan kazanacak



İstanbul Ticaret Odası'nın Pandemetre 2021 araştırmasına göre, sanayi üretimi, kapasite kullanımı, yatırım teşvik belgesi sayısı, güven endeksi ve ihracattaki artış, yeni yatırımlar için öncü sinyal verdi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), Covid-19 salgınınun ekonomiyi ilişkin göstergelere etkisini araştırmak için hazırladığı ve yılın ilk yarısını kapsayan Pandemetre 2021 araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Araştırmanın 'banka kartı ve kredi kartı harcamaları' başlığına göre, 2021'in ilk 6 ayında kartlı harcamalar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 45.28 artarak 647 milyar lirayı geçti.

İHRACATTA YÜZDE 32 ARTIŞ

2021'in ilk 6 ayında internet üzerinden yapılan alışverişler de yüzde 76.6 artışla 186 milyar liraya yaklaştı. 2021'nin ilk 4 ayında İstanbul'dan yapılan ihracat ise yüzde 32 artışla 32.6 milyar dolar oldu. Türkiye genelinde Ocak-Mayıs 2021 döneminde otomobil ve hafif ticari araç satışları yüzde 72 yükselişle 314 bin 882 adet olarak gerçekleşti.

KARŞILIKSIZ ÇEK AZALDI

Bankaların tüketici kredileri başlığına göre Türkiye genelinde konut, taşıt ve ihtiyaçtan oluşan tüketici kredileri hacmi, 18 Haziran 2021 itibarıyla yüzde 26 artarak 700 milyar lirayı geçti. İstanbul'da karşılıksız işlemi yapılan çek tutarı yüzde 36 gerileyerek 2021'in ilk 4 ayında 1 milyar 353 milyon lira oldu.

İlgili kurumların resmi istatistiklerini dikkate alan Pandemetre araştırmasına göre, İstanbul'da 2020'nin Ocak-Mayıs döneminde 130 milyar liraya yaklaşan vergi tahsilatı, 2021'in ilk 5 ayında yüzde 48 artışla 192 milyar liranın üzerinde gerçekleşti.

YABANCILARA KONUT SATIŞI

Araştırmanın diğer sonuçları ise şöyle: 2021'in ilk 5 ayında İstanbul'da satılan konut sayısı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6 artarak 82 bini aştı. Bu satışın 23 binini sıfır konutlar, 59 binini ise ikinci el konut satışları oluşturdu. Yabancılar



Talep tarafında ise 1 Ocak-18 Haziran döneminde kartlı harcamalar yüzde 45 arttı. İlk 5 ayda otomobil ve hafif ticari araç satışlarındaki artış yüzde 72 oldu. Bu dönemde toplam konut satışları da yüzde 6 yükseldi.

2020'nin ilk 5 ayında 6 bin 172 konut satılırken, 2021'in aynı döneminde bu sayı 7 bin 851'e yükseldi.

TL üzerinden açıklan ticari kredi faizleri 19 Haziran 2020'deki yüzde 9.9'luk ortalamasından 18 Haziran 2021'de yüzde 21.63 seviyesine yükseldi. TCMB Reel Kesim Güven Endeksi, 2020 yılı Haziran ayında 92.6 puan olurken, Haziran 2021'de 113 puan olarak kayıtlara geçti.

KAPASİTE KULLANIMI

2021 Nisan ayında sanayi üretimi 2020'nin aynı ayına göre yüzde 66 arttı. 2020 yılı nisan ayında TÜİK sanayi üretim endeksi yüzde 31.4 gerilemişti. İmalat sanayi genelinde kapasite kullanımı Haziran 2020'de aylık bazda yüzde 66 iken, Haziran 2021'de yüzde 76.6 ile 1.5 yılın zirvesine ulaştı.

701 TEŞVİK BELGESİ

İstanbul'da bu yılın ilk 4 ayında 8.7 milyar TL'ye yakın yatırım tutarı ile 701 adet teşvik belgesi verildi. Ocak-Nisan 2020 döneminde ise 5.2 milyar TL yatırım tutarı ile 350 yatırım teşvik belgesi düzenlenmişti.

Pandemi ile geçen bu yılın ilk 5 ayında İstanbul'a gelen turist sayısı ise 2020'nin ilk 5 ayına göre yüzde 13.56 gerileme kaydetti.



Türkiye yatırım sezonunu kaçırmamalı

Pandemetre 2021 araştırmasını ve yeni normalleşme sürecini değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "1 Temmuz'da başlayan 'tam açılmayı' üretimde, istihdamda, ihracatta ve yatırımda 'tam atılıma' çevirelim. Planlandığı gibi 'tam açılma' ile de salgının dönüştürme bir daha imkan vermeyelim" çağrısında bulundu.

Şekib Avdagiç, "Dünya çapında 1.5 yıldır ertelenen ihtiyaçların ve yeni normalin getireceği talebin belirleyici olacağı bir 6 ay bizi bekliyor. Sektörlerde pandemi bulutları dağılıyor. 16 ay önce pandeminin başında bıçak gibi kesilen bir talep şoku yaşamıştık. Şimdi de bunun tersiyle karşı karşıya kalacağız. Yeni normalin

kazanını, bu talep patlamasına üretim hatlarıyla cevap verebilen ülkeler olacak. Yani yatırım sezonu başlıyor ve Türkiye'nin bu fırsatı kaçırmaması gerektiği aşikar" diye konuştu. "Covid-19, 16 aydır ekonomiden sosyal ilişkiye kadar hayatımızı baştan aşağı değiştirdi" diyen Avdagiç, şöyle konuştu: "2021'in ilk 6 ayında sadece harcamakla kalmayıp, daha fazla ürettik, daha fazla ihracat yaptık. Bunu Pandemetre 2021'de yer alan gelişmelerden görüyoruz."

Avdagiç, imalat sanayi kapasite kullanım oranının üst sınırlara yaklaşmasının da yeni yatırım ihtiyacını gösterdiğini kaydetti. Avdagiç, şunları söyledi:

"Tam da bu süreçte, dijital dönüşüm yatırımı yapmadan meyve toplamanın imkansız hale geldiğini unutmadan hareket edelim. İmalat sanayimizin bu talebe cevap vermesi için yeşil ve dijital dönüşüm yatırımlarına hız verelim. Bu süreçte yatırım istahını azaltan küresel enflasyon ile lojistik ve tedarik sıkıntıları, her zamankinden daha dikkat etmemiz gereken konular. İş dünyamızın yatırımda hızını belirleyecek önemli bir konu da finansman maliyetleri. Dünya normale dönüp, ticaretin kanalları açılırken bu süreci daha fazla yabancı yatırımcı çekecek reformlarla destekleyip, Türkiye için çok büyük bir fırsata çevirmeliyiz."



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "1.5 yıldır ertelenen ihtiyaçların ve yeni normalin getireceği talebin belirleyici olacağı bir 6 ay bizi bekliyor. Yeni normalin kazanını, bu talep patlamasına üretim hatlarıyla cevap verebilen ülkeler olacak" dedi.



TOBB Konseyleri Bakan Elvan ile buluştu

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) Müşterek Konsey Toplantısı, Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'ın katılımıyla gerçekleştirildi. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu'nun evsahipliğinde yapılan toplantıda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, pandemi ile mücadelede İstanbullu işletmelerin talep ve beklentilerini dile getirdi.



İTO'nun Pandemetre 2021 araştırmasına göre "yatırım sezonu" başlıyor

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) yılın ilk yarısını kapsayan Pandemetre 2021 araştırmasına göre, sanayi üretimi, kapasite kullanımı, yatırım teşvik belgesi sayısı, güven endeksi ve ihracattaki artış yeni yatırımlar için öncü sinyal verdi

Değişim (%)

- 3 Ocak-19 Haziran 2020
- 1 Ocak-18 Haziran 2021

KARTLI HARCAMALAR

445,47 MİLYAR TL
647,18 MİLYAR TL

45,28

- Haziran 2020
- Haziran 2021

REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ (PUAN)

92,6
113

- 2020 Ocak-Nisan
- 2021 Ocak-Nisan

İSTANBUL'DA TEŞVİK BELGELİ YATIRIM TUTARI

5,2 MİLYAR TL
8,7 MİLYAR TL

67,10

- 12.06.2020
- 18.06.2021

TÜKETİCİ KREDİLERİ HACMİ

554,98 MİLYAR TL
700,17 MİLYAR TL

26,16

- Haziran 2020
- Haziran 2021

İMALAT SANAYİ KAPASİTE KULLANIM ORANI

66
76,6

- 2020 Ocak-Nisan
- 2021 Ocak-Nisan

İSTANBUL'UN İHRACATI

24,68 MİLYAR TL
32,60 MİLYAR TL

32,11

- 2020 Ocak-Mayıs
- 2021 Ocak-Mayıs

OTOMOTİV SATIŞLARI (ADET)

183.095
314.882

71,98

- Nisan 2020
- Nisan 2021

SANAYİ ÜRETİMİ ARTIŞI (%)

-31,4
66

- 2020 Ocak-Mayıs
- 2021 Ocak-Mayıs

İSTANBUL'DA TOPLAM KONUT SATIŞLARI (ADET)

77.512
82.218

6,07



Avdagiç, Tahtakale esnafını ziyaret etti

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Tahtakale'de bir oyuncak imalatihanesinde çıkan yangında zarar gören işletmeleri ziyaret ederek, geçmiş olsun dileklerini ilettili. Tahtakale esnafıyla görüşen Avdagiç, "Yangında zarar gören işletmelerimizin ihtiyaçlarını öğrendik, elimizden gelen desteği vereceğiz. Yangını hızla söndüren fedakar itfaiyecilere çok teşekkür ediyoruz" dedi.

Ekonomi basınında başarı ödülleri sahiplerini buldu

Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin (EGD) 13. Ekonomi Basını Başarı Ödülleri, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen törende verildi.

Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin (EGD) 13. Ekonomi Basını Başarı Ödülleri, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen törende verildi. İTO'nun katkıları, Alternatif Bank, Yıldız Holding ve Garanti BBVA'nın ana sponsorluğu, Turkcell'in iletişim ve teknoloji sponsorluğunda gerçekleştirilen 13. Ekonomi Basını Başarı Ödülleri, hibrit törenle sahiplerini buldu.

ETKİLİ EKONOMİ BASINI

Törende ödül alan gazetecileri tebrik eden İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, şöyle konuştu: "Dünyanın her ülkesiyle ticaret yapıyorsak, yaptığımız gemiler ve yatlar dünyanın her denizinde yelken açabiliyorsa, her coğrafyasında şirketlerimiz inşaat projeleri alabiliyorsa, dünyanın en büyük ekonomileri içinde yer alabiliyorsa, bu gücün içinde ekonomi basınının büyük bir payı var. Hedeflediğimiz güven ve istikrar imgesinin 'etkili bir ekonomi basını' ile her geçen gün artarak yükselişine tüm kalbimle inanıyorum."

GİRİŞİMCİLİK AŞILIYORUZ

Çözüm üreten girişimlere yol gösteren ekonomi basınının, ülke refahına giden yolda önemli bir projektör olduğunu söyleyen Kuralay, "Ekonomi basını, girişimciliği tetikliyor ve insanların ufuklarını açıyor. Bu yüzden ekonomi basını oldukça önemli. İTO olarak her ekonomik gelişmeye destek veriyoruz ve girişimciliği aşıyoruz" dedi.

Ödül töreni, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, TİM Başkanı İsmail Güle, DEİK Başkanı Nail Olpak, ASKON Başkanı Orhan Aydın, EGD Başkanı Celal Toprak ve ödül sahiplerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Sebze ve meyve satışında yeni dönem



SEBZE ve meyvelerin ambalajlanarak taşınmasında, depolanmasında ve perakende satışa sunulmasında uyulması gereken standartlar belli oldu. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan Sebze ve Meyvelerin Toptan ve Perakende Ticaretinde Uyulması Gereken Standartlar Hakkında Tebliğ, 1 Temmuz'dan itibaren yürürlüğe girdi.

Buna göre, malların ambalajlanmasında tek kullanımlık veya tekrar kullanılabilir ambalajlardan yararlanılabilecek.

GETİRİLEN KURALLAR

■ Mallar, uygun şartlarda korunup taşınması sağlanacak şekilde ambalajlanacak. Ambalajlar bütün yabancı maddelerden arındırılacak. ■ Tekrar kullanılabilir ambalajlar her kullanımda gıda güvenliğine uygun olarak dezenfekte edilecek.

Dolu ambalajlar en fazla 30 kilogram ağırlığında olacak.

■ Kapalı ve açık alanlarda satılacak ürünler şöyle: Soğuk zincire tabi ürünler ahududu, böğürtlen, çilek, dut, erik, Frenk

üzümü, incir, kabak çiçeği, kayısı, kızılcık, kiraz, kuşkonmaz, mango, mangostan, mantar, yaban mersini, nektarin, çarkıfelek, ejder meyesi, soya filizi, şeftali, Trabzon hurması, üzüm, vişne, yeni dünya ve zerdali.

■ Büyük mağaza ve zincir mağazalarda yıl boyu açık alanda satılabilecek ürünler şöyle: Balkabağı, beyaz lahana, karpuz, kavun, kestane, taze mısır, muz, taze nohut, patates, kuru sarımsak, kuru soğan, tatlı patates, üvez, yer elması, yeşil kabuklu fındık, zencefil ve badem olarak listelendi.

■ Greyfurt, limon, mandalina, nar, portakal, turunc, elma, armut ve ayva ise ekim-mart döneminde açık alanda satılabilecek.

■ Soğuk zincire tabi ürünler, soğutulduktan sonra paket kullanımına uygun frigorifik araçlarla taşınacak ve büyük mağaza ve zincir mağazalarda kapalı alanların dışında satılamayacak.

■ Diğer mallar ise belirtilen aylarda olumsuz hava koşullarından etkilenmeyecek şekilde gerekli tedbirlerin alınması kaydıyla kapalı alanların dışında da satılabilecek.

Gazetemizle 137 yıldır ekonominin nabzını tutuyoruz

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, ticaretin kalbi İstanbul'da, İTO'nun, 1884'ten beri ekonomi gazetesiyle ekonomi basınının önemli ve köklü bir aktörü olduğunu söyledi. Kuralay, "Ekonominin tarihsel bir mihenk taşı olan 137 yıllık köklü gazetemiz İstanbul Ticaret'i haftalık olarak yayınlıyoruz" dedi.



EGD'den ödül alanlar

- Ekonomi Haberi (Yazılı Basın)-Kerim Ülker-Dünya (Suudi Arabistan'da Türk Malına Ambargo)
- Sinan Sayruğaç Anısına Ekonomi Haberi (İnternet)-Çiğdem Subaşı-Dunya.com (Hisar'ın Patronu: Fabrikayı Borçlara Karşılık Bankaya Bıraktık)
- Söyleşi Röportaj (Yazılı Basın)-Nilgün Çavdar-Inbusiness (Dünyayı Kurtaracak Türk)
- Köşe Yazarı-İbrahim Kahveci-Karar, Yaşar Süngü-Yeni Şafak
- Ekonomi Programı (Televizyon)-Berfu Güven-NTV Çarşı Pazar
- Ekonomi Programı (Radyo)-Seyfi Akil-Radyo Gedik-Cüneyt Dirican-St Endüstri Radyo
- Yılın Araştırma Haberi (Yazılı Basın)-Betül Alakent-Sabah (Türkiye'yi Tek Geçeriz)
- Yerel Basın Ödülü (Yazılı Basın)-Nadide Büşra Kaynak-Refleks (Tekrar Kullanıma Evet Tek Kullanımlığa Hayır), Leyla Özekşi Polat-Gaziantep 27 (Ödüllü Zeytinyağıcı Kral Çıplak Dedi)
- Jüri Teşvik Ödülü-Merve Yılmaz-Para Dergisi (Yeni Umudumuz Kozalak)
- Jüri Özel Ödülü-Sibel Atik-Ekonomist (İş Dünyası Yeşil Vergilere Hazırlanıyor)
- Nezih Demirkent Özel Ödülü-Faruk Türkoğlu
- Namık Ahıska Özel Ödülü-Hülya Yaylı Çaylak-Posta (Gündelikçi Kadınların Derdi Büyük)
- Bülent Yardımcı Özel Ödülü-Gamze Bal-Cumhuriyet (Tatım 65 Yaş'a Takıldı)
- Esen Salihoğlu Özel Ödülü-Emre Eser-Hürriyet (Karaköy'de Bot Pazarlığı)
- Barış Bektaş Özel Ödülü-Özgül Öztürk-Akşam (Pandemide Sahte Psikolog Patlaması)

BDDK'dan taksit düzenlemesi

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurulu, kredi kartıyla yapılan kuyumculuk dahil bazı tüketim harcamalarında uygulanabilecek taksit sürelerini yeniden belirledi. Buna göre, basılı ve külçe altın hariç, kuyum harcamalarında en fazla 3 ay süreyle taksit yapılabilecek. Daha önce 6 ay süreyle taksit yapılabiliyordu. Televizyon alımlarında ise taksit süresi 4 ay olarak sabit tutulmakla

birlikte sınırlama kararına konu tutar, 3 bin 500 TL'den 5 bin TL'ye çıkartıldı. Tüketicilere satış fiyatı 5 bin TL ve üzeri olan televizyonlarda 4 ay süreyle taksit yapılabilir.

BDDK, taşıt teminatlı krediler hariç, tüketicilerin banka kredisi ve finansal kiralamayla aldığı binek taşıt araçlarının taksit sürelerinde düzenleme yaptı. Kredi ve finansal kiralama ile alımlarda ise son fatura değeri 120 bin TL ve altında olanlarda değişiklik yapılmadı.

KREDİ KARTI TAKSİT SAYILARI	
Basılı ve külçe halinde olmayan kuyumla ilgili harcamalarda	ÖNCEKİ: 6 ay, MEVCUT: 3 ay
Mobilya ve elektrikli eşya	12 ay, 9 ay
Fiyatı 5 bin TL ve üzerinde olan TV alımlarında taksit sayısı	4 ay oldu

TAŞIT KREDİLERİ (NİHAİ FATURA DEĞERİNE GÖRE)		
KREDİ VADESİ	ÖNCEKİ	YENİ DÜZENLEME
120 bin TL ve altında olan	60 ay	48 ay
120 bin-300 bin TL arasında	48 ay	36 ay
300 bin-750 bin lira arasında	36 ay	24 ay
750 bin-1,5 milyon arasında	24 ay	12 ay

TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmanın ne denli önemli olduğunun bilincindeyiz. Tescil belgesi almanız gerekiyorsa, siz de dijital hizmetlerimizden biri olan e-imzalı tescil belgesini tercih ediniz.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486

ito.org.tr



Türkiye'nin hedefleri ve öncelikleri

Türkiye, yeni dönemde UDY'lerde yaşanabilecek potansiyel değişimlerden kazançlı çıkmanın peşinde. Son beş yılda küresel UDY pazarındaki payı yüzde 0.74 olan Türkiye, bu oranı 2023'te yüzde 1.5'e çıkarmayı hedefliyor. Sayısal hedefler önemli olmakla birlikte, asıl kritik mesele, nitelikli yatırımları ülkemize çekebilmek. Otomotiv sektörüne gelen yabancı yatırımlar, istihdamı ve ihracatı artırma ve yan sektörleri besleme noktasında Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağladı. Ancak, zaman içinde üst segment araçları üretebilme ve üretimdeki yerlilik oranını yüksek teknolojiye parçalarda artırabilme noktasında yetersiz kaldık. Ayrıca, otomotivdeki yabancı yatırımlardan elde ettiğimiz know-how'ı kendi küresel markamızı çıkarmak için kullanabilme yolunda geç kaldık. Önümüzdeki yıllarda çekmeyi hedeflediğimiz yabancı yatırımlarda statik etkilere ziyade dinamik etkileri daha fazla gözetmeliyiz. e-ticaret alanında Türkiye'yi sadece canlı bir pazar olarak gören ve girdikten sonra rekabet koşullarını bozabilecek yabancı platformlara karşı temkinli yaklaşmalıyız. Ortak teknoloji geliştirebileceğimiz, kendi bölgemizin e-ticaret merkezi olma yolunda hedeflerimizle uyumlu çalışabilecek ve KOBİ'lerimizi e-ticaret üzerinden ihracat yapmaya teşvik edebilecek tarzda uluslararası yatırımları ve platformları radarımıza almalıyız.



Şanghay işbirliği örgütü

Şanghay İşbirliği Örgütü'nün uluslararası ilişkilerde önemli bir rol oynadığını söyleyen Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sergey Katyrin, şöyle devam etti: "2006 yılında kurulan Şanghay İşbirliği Örgütü için ülkelerin iktisadi gelişmesi oldukça önemli. Birlikte; nakliye, lojistik, gıda güvenliği, tarım, yüksek teknolojiler, dijitalleşme ve altyapı projelerine öncelik veriliyor. Birlik, Türk iş dünyasıyla ortak projelerin uygulanmasını sağlayacak."

100 milyar dolar için Ruslar zirve önerdi

Türkiye ve Rusya arasındaki diplomatik işbirliği, turizm sezonunun açılmasıyla ivmelendi. Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sergey Katyrin, 100 milyar dolarlık ticaret hacmi için Türk-Rus İş Forumu önerdi.

TÜRKİYE, 1,5 yıllık pandemi sürecinin ardından ekonomik ve sosyal açıdan yeni bir döneme başladı. Pandemi şartlarında tam kapasite çalışmadığı için ekonomiye katkı sağlayamayan sektörler, bu dönemde birlikte potansiyelini gösterecek. Bu sektörlerden biri de turizm. Rusya'nın uçuş yasaklarını kaldırması, ABD'nin Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezleri'nin (CDC) risk grubunu güncellemesiyle uçaklar havalandı. Pandemi öncesinde Rusya'nın ticaret partnerleri arasında 6. sırada yer alan Türkiye, pandemi yılında da bu seviyeyi korudu.



Barış CABACI

22 MİLYAR DOLARI AŞTI

Türkiye, turizm başta olmak üzere her sektörde ticari ortağı olan Rusya ile ticaret hacmini artırmak istiyor. Rusya'nın 567 milyar dolarlık dış ticaret hacminde Türkiye'nin payı 22 milyar doları aştı. Türkiye ve Rusya liderleri, bu rakamı 100 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.

İki ülkenin iktisadi ilişkilerindeki gelişmeleri değerlendiren Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sergey Katyrin, İstanbul Ticaret Gazetesi'nin sorularını yanıtladı. Başkan Sergey Katyrin, başta turizm olmak üzere sektörler ve ticari ilişkiler konusunda önemli bilgiler paylaştı.

100 MİLYAR DOLAR TİCARET

Türkiye ve Rusya devlet liderlerinin ifade ettiği 100 milyar dolarlık ticaret hacmine dikkat çeken Katyrin, "Bu oddialı, ancak ulaşılabilir bir hedef. Ticaret Odaları olarak bizler burada üstümüze düşeni yapmaya çalışıyoruz. Hem kendi firmalarımıza hem de Türk ortaklarımıza işbirliği ve kuruluşlar için bilgi veriyoruz. Her iki ülkenin firmalarına, potansiyel ortak aranması ve seçiminde yardım ediyoruz" dedi.

TURİZMDE HEDEF YIL 2022

Türkiye'nin son yıllarda Rus turistler için bir numaralı destinasyon olduğunu belirten Katyrin, şunları söyledi: "Dünyada koronavirüsle mücadele ilerledikçe, Türkiye'ye Rus turist akışı da normale dönecek. Bu, bir yıllık bir mesele değil. Turizmin 2022'de normale dönmesini bekliyoruz."

KÜLTÜR VE SAĞLIK

Türkiye'de Rus kültürüne, tarihine ve günlük yaşamına ciddi bir ilgi olduğunu belirten Katyrin, şöyle devam etti: "Son yıllarda sağlık turizmi de geliyor. Örneğin, Batı Sibirya'daki Tyumen şehri, 2020 yılının

sonunda Rusya'nın termal başkenti statüsünü aldı. Bu, Türk turistlerin kültürel zenginleşmeyi tıbbi prosedürlerle birleştirmesi için önemli. Çünkü Türkiye'de bu tür tatiller, yeni işbirliği alanımız olabilir."

YENİ ÜRETİM ENDÜSTRİLERİ

Türk inşaat ve taahhüt firmalarının dünya lideri olduğunu ifade eden Katyrin, "Türk hafif sanayi, tekstil ürünleri, mobilya imalatı, tarım sektörleri de çok talep görüyor. Bununla birlikte, artık küresel ölçekte bir ithalat ikamesi eğilimi oluştu. Birçok ülke, ekonominin sürdürülebilir olması için daha önce ithal ettikleri malları ve hizmetleri kendileri üretmeye ve geliştirmeye başladı" dedi. İthalatı sınırlamayıp, üretim yapma konusunda Türkiye'nin ve Rusya'nın benzer bir yaklaşım sergilediğini kaydeden Katyrin, "Bu yaklaşımın sonuçlarının başarılı olduğunu söyleyemem. Ticaret ve Sanayi Odası olarak, gelecekte hem Rusya'daki Türk üreticilerin hem de Türkiye'deki Rus üreticilerin, ortak bir şekilde mallar ve hizmetlerin bulunabilirliği açısından tüketicilere özel ürünler sunması gerekiyor" açıklamasını yaptı.

ÇİFT YÖN KAZANDIRIR

Yeni ticari ulaşım koridorları olan Bakü-Tiflis-Kars-Vorsino'nun, Türk mallarının Rusya'ya ulaşımını kolaylaştırdığını belirten Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sergey Katyrin, "Yeni ticaret yolları iş dünyasının kalkınmasına katkı sağlayacak. Bu ticaret yolu iki ülkenin işbirliğine güzel bir örnek. Ancak, ticaret iki şeritli bir süreç ve iki ülkenin de kazanması için Rus mallarıyla dolu bir treni Türkiye'ye göndermek ticaretimiz açısından mantıklı olacak. Çünkü tek yönlü çalışan ticari trenlerin maliyeti oldukça yüksek" uyarısında bulundu.



İTO'ya teşekkür ve iş forumu teklifi

Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sergey Katyrin, üyeleriyle Türkiye'ye iş gezileri düzenlediklerini belirterek, "Ticari ilişkilerimizi geliştirecek her konuda bizlere yardımcı olan İTO Başkanı Şekib Avdagiç'e teşekkür ediyorum" diye konuştu. Başkan Sergey Katyrin, "Uluslararası deneyimi ve 628 bin üyesi olan İstanbul Ticaret Odası ile Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası olarak, iki ülkenin ticaret rakamlarını artırmak için Rus-Türk iş forumu düzenlemeliyiz" önerisini dile getirdi.



e-ticarette birlikte globalleşelim

Dijitalleşme olmadan uluslararası ekonomik süreçlerin içinde olmanın zor olduğunun altını çizen

Katyrin, "Türkiye'de, bilişim ve online alışveriş sektörleri, dünyadaki rakiplerinin önüne

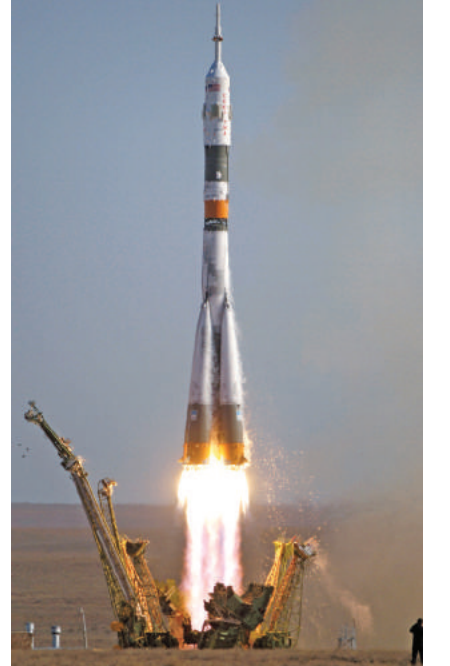


geçmeye başladı. Türkiye'de birçok online pazaryeri bulunuyor. Global ticarette söz sahibi olmak için Rus ve Türk firmalar,

e-ticarette sınırlarını kaldırmalı ve güçlerini birleştirmeli" dedi.

Rus-Türk uzay birliği

Birçok ülkenin önceliğinin uzayı keşfetmek olduğunu vurgulayan Katyrin, "SSCB, uzay keşfi için yıllar önce büyük yatırımlar yaptı. ABD, Çin ve Hindistan, uzay araştırmaları konusunda Rusya'nın arkasından geliyor. Atılan adımlarla Türkiye'nin de bu arenada yer almak ve bu süreçte dahil olmak istediğini görüyoruz. Türk sanayinin gelişmişlik düzeyini hesaba katınca, uzay araştırmalarında başarıya ulaşılması kaçınılmaz. Bu alanda karşılıklı işbirliği, şüphesiz, Rus-Türk ilişkilerinde yeni bir sayfa açabilir" dedi.



RF TSO geniş bir networke sahip

Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası (RF TSO), Türk partnerleriyle 178 belediye ve bölgesel Ticaret ve Sanayi Odası, federal düzeyde 280'den fazla işletme birliği ve 54 binin üzerinde üyesi ile ticareti geliştirmeyi hedefliyor.

Торгово-промышленная палата
Российской Федерации





Tesis yönetimine düzenleme

İnşaat sektörü toplantısında, yeni sitelerin artmasıyla tesis yönetimi konusunun önemli hale geldiği de vurgulandı. Sektör temsilcileri, "Havuzla girmeyen Ayşe teyze, sitenin havuz aidatını ödüyor. Konutlarda yüzde 18 KDV sorununu çözmemiz lazım. Tesis yönetim şirketleri de lisanslanmalı. Bu alan, emlak sektöründen ayrılmalı. Bu işi yapanları toparlayacak şekilde NACE kodlarının birleştirilmesine ihtiyaç var" dedi.

İnşaatta fiyat farkı kararnamesi bekleniyor

Hammadde fiyatlarındaki artış, inşaat sektöründe işleri kilitledi. Demirden seramiğe çoğu malın fiyatı katlandığı için şantiyeler durdu. Sektör temsilcileri, projelerin tamamlanması ve şirketlerin yaşaması için fiyat farkı kararnamesine ihtiyaç olduğunu dile getirdi.

İSTANBUL Ticaret Odası, pandemide yeni normalleşme dönemine geçişle birlikte yüz yüze sektörel istişare toplantılarına yeniden başladı. İlk toplantıda inşaat ve ilgili sektörlerin temsilcileri bir araya geldi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Adil Coşkun, Bahadır Yaşık ve Yakup Köç'ün de yer aldığı toplantıya, konut inşaatından taahhüte, gayrimenkul hizmetlerinden inşaat malzemelerine, birçok meslek grubundan İTO Meclis Üyeleri katıldı. Toplantının ana gündem maddesi, maliyet artışları ve fiyat farkı oldu. Toplantının açılışında konuşan Başkan Avdagiç, plastikten otomotive kadar her alanda benzeri bir durum yaşandığını belirtti. Avdagiç, konuşmasına şöyle devam etti: "Fiyatlarda inanılmaz bir artış var. Diğer yandan, dışarıdan gelen müşteriler iç piyasasının iki katı peşin parayla 'ne kadar varsa ver' diyor. Malzemeyi bulduğunuz yerde almak çok önemli hale geldi."



Adem ORHUN

TEDARİK SIKINTISI

Sektör temsilcileri de yaptıkları konuşmalarda, "Fiyat farkı kararnamesi çıkarılmasına ihtiyaç var. Haziran 2020'den Haziran 2021'e döviz kurundaki fark yüzde 27 oldu. İnşaatın ana kalemlerindeki fiyat artışları ise yüzde 48'den yüzde 200'lere kadar çıkıyor. Çimento, demir, seramik konusunda tedarik sıkıntısı var. Özellikle kamu projelerinde işi yürütenler tıkanmış durumda. Geçen yıl 3 bin 300 TL olan demir, şimdi 7 bin 300 TL. Kamuya iş yapan firmalarda fiyat farkıyla ilgili mağduriyet önlenmeli. Fiyat farkı kararnamesi, duran işlerin yürütmesi, şirketlerin yaşaması için can suyu olacak" dedi.

HESAPTA İKİ LİSTE

İnşaat sektöründe malzeme ve hammadde fiyatlarının sürekli arttığını belirten sektör temsilcileri, şunları söyledi: "Özellikle madenlerle ilgili ürünlerin yüzde 80'i dövizle bağlı. Fiyatlar aşırı arttığından şantiyede kavgalar oluyor. Şantiyedeki hangi işi, kim, hangi fiyata çıkarabilecek? 35 milyon liraya iş almış arkadaşlarımız, şimdi 7-8 milyon lira zararda. Çünkü malzeme fiyatları kat kat arttı. İş yaptırılanlar da bu durumda idare etmiyor, teminat mektuplarını yakıyorlar. Bu sebeple batmak üzere olan çok sayıda firma var. Artık teklif



Fotoğraf: Kamil Çatak

hesaplarımızı ikiye ayırıyoruz. İnşaat projesinde malzeme tarafı dövizle yazılısn istiyoruz. İş buraya gidiyor."

DEPO YERİ ARANIYOR

Öte yandan, inşaat malzemeleri sektörünün pandemide iyi bir dönem geçirdiğine dikkat çekildi. Sektör temsilcileri, "Dış talep sebebiyle ihracat oldukça arttı. Ancak iş artışını altyapı kaldıramıyor. İlçe belediyelerinde bazı engellere takılıyoruz. Depolama alanı, en büyük problemlerimizden biri. Şehrin içinde kamyonların, TIR'ların mal taşımaması için şehrin atıl yerlerinde 100-200 dönümün, TIR'ların ulaşabileceği arazilerin malzeme depoları için ayrılmasını istiyoruz" dedi.

EMLAKÇIYA BELGE

Taşınmaz Ticareti Yönetmeliği'nin çıktığını hatırlatan sektör temsilcileri ise "Geçen hafta itibarıyla 35 bin emlakçı 'yetki belgesi' aldı. Belge alanlardan 8 bini İstanbul'da" dedi. Bununla birlikte emlakçılık yapanların yarısının belge için başvurmadığı bilgisi paylaşılan toplantıda, "Yeni düzenlemeye göre yetki belgesi almak gerektiğini bilmeyenler bile var. Yönetmeliğin ardından denetimler de artırılmalı" denildi.

Toplantıda, yeni projelerdeki fiyat artışının yanı sıra kiraların da çok hızlı arttığına dikkat çekildi. Geçen yıl 3 bin lira olan dairenin 4 bin, 4 bin 500 lira olduğunu belirten sektör temsilcileri, "Bu durum hem vatandaşları zora sokuyor hem de sektördeki iş yapmasını zorlaştırıyor" diye konuştu.

Yetki belgesinde ek süre lazım

Taşınmaz Ticareti Yönetmeliği'nin emlakçılara büyük sorumluluklar yüklediğine dikkat çeken sektör temsilcileri, "Eskiden beri bu işi yapanların hakkı devam ediyor. Yeter ki, yeni mevzuata göre yetki belgesini alsınlar. Hatta ilkokul mezunu da olsa gayrimenkul pazarlama işi yapmak isteyenler, şirket kurup başına lise veya

üniversite mezunu, belgeli bir genel müdür getirirse yine işini yürütebilir" dedi. Sektör mensupları, mevzuatla ilgili iki taleplerini şöyle ifade etti: ■ Yetki belgesiyle ilgili ilave süre verilmeli. Bu sektördeki herkesin belge alması lazım. ■ İlkokul şartı değiştirilip yine lise düzeyine çekilmeli.

Satışta alt komisyon oranı

Gayrimenkul satışında pazarlama şeklinin değiştiğini belirten sektör temsilcileri, "Normalde yüzde 2 alıcıdan, yüzde 2 satıcıdan komisyon alınıyor. Fakat birçok inşaat firması kendi ofislerini kapattı, aracı ofislerle çalışıyor. Onlar ise yüzde 10 fatura kestiriyor. Müteahhitler açısından çok büyük sıkıntı" dedi. Buna karşılık emlakçılık alanında faaliyet gösteren

sektör temsilcileri, gayrimenkul alım satımlarında sektörü korumak için yüzde 2 alt sınır olması gerektiğini, ancak üstünü serbest piyasaya bırakmak gerektiğini ifade etti. Sektör temsilcileri, "Orada yeterli hareket alanı olmadığında mülkün fiyatı artıyor. Taşınmaz Ticareti Yönetmeliği'nde bunun değişmesi için mücadele ediyoruz" diye konuştu.

Belediyelerden plan değişikliği talebi

İnşaat sektörü toplantısında sektör temsilcilerinin dile getirdiği konulardan biri de 7221 Sayılı, Coğrafi Bilgi Sistemleri ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun oldu. Bu kanun ile 3194 sayılı İmar Kanunu'na eklenen geçici maddeye dikkat çekildi. Buna göre, "İlgili idareler (belediyeler) 1 Temmuz 2021'e kadar plan değişikliklerini ve revizyonlarını yapmakla yükümlüdür" ifadesi eklenmesine rağmen belediyelerin gerekli değişikliği henüz yapmadığını



belirten sektör temsilcileri, "Plan notu serbest olan yerlerde değişiklik yapılacak. O değişiklik yapıldıktan sonra inşaat ruhsatı düzenlenmiyor. Aylardır ruhsat alamıyoruz, işlerimizi başlatamıyoruz" dedi.

Avdagiç: Üyelerimizin önerilerini dinledik ilerleme kaydettik

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Covid-19 salgınının baskısı altında dahi sektörlerle irtibatı sürdürdüklerini söyledi. Başkan Avdagiç, "Üyelerimizin dertlerini dinleyip önerilerini toparlamaya çalıştık. İlgili yerlere götürdüğümüz konuların birçoğunda farklı seviyelerde ilerleme kaydettik" dedi. İstanbul Ticaret Odası'nın, kamu kurumlarıyla çok yakın teması olduğunu hatırlatan Başkan Avdagiç, "Tavizkar bir tutum sergilemiyoruz. İTO, hiçbir kurumla kavgalı değil. Valilik ve belediyelerin yönetimleri dahil tüm muhataplarımızla kaliteli bir ilişkimiz var. Bunun bereketini görüyoruz" dedi.

Daha çok teknik lise

Her sektörde de eleman ihtiyacı olduğunu altını çizen İTO Meclis Üyeleri, "Bu ülkenin çıkış noktası ticaret lisesi ve teknik lisedir. Yeni üniversitelerden önce bu okullara ihtiyacımız var. Özel ticaret veya teknik liselerin sayısının artması teşvik edilmeli. Çoğu ilçede sınıflar 40 kişiyi geçti. İlçelerde bir sürü boş arazi var. Bu atıl arazilere süratle ticaret lisesi ve teknik lise yapılmalı" önerisinde bulundu. Ayrıca bazı sektör temsilcileri ise üniversitelerdeki akademik bölümlerin yeterli olmadığını savunarak, "Sürekli eğitim merkezleri açılmalı. Depolama, iş makinası kullanımı gibi alanlarda işi bilen insan bulamıyoruz. Bu konuda yetişmiş insan kaynağı lazım" diye konuştu.



Otomotiv ve lojistikte yeni normale yeni rota

İstanbul Ticaret Odası üyelerinin yüzde 13'ünü oluşturan otomotiv ve lojistik sektöründe, yarı iletken tedariki sorunu gündemden düşmüyor. Sektör mensupları, bu ay sonunda bitecek ikinci el otomobil satışı yetki belgesi süresinin en az 1 yıl daha uzatılması gerektiğini söylüyor. Sınır kapılarının artırılması ve ülkelerin yeterli transit geçiş belgesi vermesi de sektörü rahatlatacak.

İSTANBUL Ticaret Odası, online toplantılarına ara vermeden devam ederken, pandeminin kısmen kontrol altına alınmasından sonra yüz yüze toplantılara da başladı. İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında gerçekleştirilen istişare toplantılarının ikincisi 'otomotiv ve lojistik sektörleri' ile gerçekleştirildi. Toplantıda, pandeminin sektörlere etkileri ve 1 Temmuz'da başlayan yeni normalleşme dönemini atılma dönüştürmek için neler yapılması gerektiği görüşüldü. Sektörlerin talepleri ilgili mercilere iletilmek üzere rapor edildi. Başkanlığını İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in üstlendiği toplantı, İTO Meclis Başkan Yardımcısı Salih Sami Atılğan, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Burhan Polat ve İbrahim Doğan Salman ile meclis üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi.



Barış CABACI

CİDDİ ETKİLER

Salgın sürecinden en çok etkilenen sektörlerin başında otomotiv ve lojistik sektörlerinin geldiğini belirten Avdagiç, şunları söyledi: "Bu süreçten servis ve taşımacılık, tamir-bakım, otomobil satış ve kiralama sektörleri ciddi bir şekilde etkilendi. Hem navlun sorunu hem tedarik sıkıntısı hem de lojistik süreçlerde yaşanan gecikmeler ticareti doğrudan etkiledi."

Yurt içi ve yurt dışı yük taşımacılığında hareketliliğin arttığını belirten Avdagiç, "Bu dönemde taşımacılık sektöründen bir unicorn çıktı. e-ticaretin kat ve kat arttığı bu süreçte 130 bin kişiye istihdam sağlayan kurye firmalarının yanı sıra kargo firmalarının da yükü artmış oldu. Fakat şehir içi yolcu ve servis taşımacılığında çok büyük yaralar alındı. Ümit ediyorum ki, bu sonbahardan itibaren eğitim ve öğretim sistemi normale döner ve sektörlerimizin yaraları sarılmaya başlar" dedi.

TİCARETİN YÜZDE 13'Ü

İTO'nun, otomotiv ve lojistik sektöründe 74 bin üye firması olduğunu ifade eden Başkan Avdagiç, "İTO'nun toplam 628 bin üyesi var. Otomotiv ve lojistik sektörü, İstanbul ticaretinin yüzde 13'ünü oluşturuyor. Üyelerimizin her sorunu bizimle paylaşmasını istiyoruz ve çözüme birlikte ulaşmayı arzuluyoruz. Yönetim Kurulumuzla sektörlerden gelen talepleri değerlendiriyoruz. İTO olarak en çok temas halinde olduğumuz Ticaret Bakanlığı'na, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na teşekkür ediyorum" dedi.

YETKİ BELGESİ İÇİN EK SÜRE

Toplantıda, sıfır otomobillerde yaşanan yarı



Fotoğraf: Kamil Çatak

iletken sorununun sektörü etkilediğini söyleyen temsilcileri, ikinci el otomobil satışlarının düştüğünü de vurguladı. Otomobil alım-satımı yapan sektör temsilcileri, eski oto galeri merkezlerinin itfaiye yönetmeliğine uygun olmadığından yetki belgesi verilmediğini dile getirdi. Sektör temsilcileri, "İstanbul'da bugüne kadar yetki belgesi alan 4 bin firma var. Fakat bunların sadece yüzde 10'unda sürekli yetki belgesi var. Yetki belgesi sektörümüzün dinamiklerini güçlendireceği için bizler açısından oldukça önemli. Fakat yetki belgesi süresi 31 Temmuz'da sona eriyor" dedi. Sektör temsilcileri, taleplerini ise şöyle özetledi: "İtfaiye yönetmeliğinin düzeltilmesi ve yetki belgesine en az 1 yıl daha ek süre tanınması durumunda piyasayı hareketlendirecektir" sıkıntısını çözmüş olacağız."

ÖTV ORANI GÜNCELLENMELİ

Toplantıda, 2020 yılında Resmi Gazete'de yayımlanan ÖTV matrah düzenlemesinin döviz artışları yüzünden revize edilmesi gerektiği ifade edildi. Sektör mensupları, "İçten yarımlı motorlu taşıtlara döviz artışları ve ÖTV güncellemesinden dolayı sektörde yüzde 50 ÖTV'li otomobil az kaldı. Artan döviz ve gelen zamlardan dolayı bazı araçların ÖTV oranı, renk farkıyla bile yüzde 30 artarak, yüzde 80'e çıkabiliyor. Bunun güncel duruma göre revize edilmesi, sektörü canlandıracak ve yaz döneminde piyasayı hareketlendirecektir" önerisinde bulundu.

ELEKTRİKLİDE TEŞVİK

2023'e 'Yerli Otomobil' mottosuyla giren Türkiye'de, elektrikli araçlarda artan ÖTV oranının da düzeltilerek uygun bir seviyeye

çekilmesi gerektiğini ifade eden sektör temsilcileri, "Yeşil enerji için elektrikli araçları teşvik etmeliyiz" dedi.

YENİ LOJİSTİK ORTAKLIKLAR

Türkiye'nin ticari ürünlerini Özbekistan ve bölge ülkelerine taşıyarak ticaret yapan Türk lojistik sektörü, pandemi yüzünden Rusya ve Kazakistan üzerinden lojistik sağlamaya çalışıyor. Sarp Sınır Kapısı'ndan Rusya-Kazakistan rotasına yöneldiklerini söyleyen sektör temsilcileri, ülkelerin yeterli transit geçiş belgesi vermemesinin iş hacmini daralttığını vurguladı. Sektör temsilcileri, Rusya'dan geçen bir sorun olmadığını fakat Türk Cumhuriyetlerinin, Hazar Denizi üzerinden Ro-Ro ile geliş talep etmesinin ek 700 dolarlık bir ücret anlamına geldiğini belirtti. Sektör mensupları, "Bu sorunu batıda Macaristan ile yaşıyorduk. Fakat atılan adımlarla bu sorunu çözdük. Macaristan küçük bir ülke gibi gözükse de lojistik sektörünün Doğu Avrupa'dan Avrupa'ya geçiş noktası. Bu sorunun Türk Cumhuriyetleriyle de çözüme ulaştırılması ticaretimizi artıracak" diye konuştu.

MERKEZLER ARTMALI

Türkiye'de yeni yapılan otoyollarda TIR dinlenme merkezlerinin yetersiz olduğuna dikkat çeken sektör temsilcileri, şunları söyledi: "TIR şoförlerimizin 4.5 saatte bir dinlenmesi gerekiyor. Maalesef, çalışma arkadaşlarımız için uygun TIR parkları ve lojistik merkezleri bulmakta zorlanıyoruz. Bu yüzden Kuzey Marmara Otoyolu başta olmak üzere tüm otoyollarda lojistik merkezlerin artırılmasını talep ediyoruz."

Suç firmalara yansımamalı

Oto kiralama şirketleri, sürücüsü tespit edilemeyen kiralık araçların plakalarına kesilen trafik cezalarından dolayı büyük mağduriyet yaşıyordu. Sektör temsilcileri, "Bu sorunun çözümünde büyük emek harcayan İTO yönetimine çok teşekkür ederiz. Fakat özel otoyol ve köprü güzergahlarında uygulanan cezalar hâlâ sürücüye değil, plakaya yazılıyor. Bu da kolaylıkla çözülebilir" dedi.

Blockzincir yöntemi

Pandemi sürecinde lojistik sektörünün öneminin anlaşıldığını vurgulayan sektör mensupları, "Bu süreçte, sınır kapılarında geçişler oldukça zorlaştı. Pandeminin kısmen kontrol altına alınmasıyla yavaş yavaş düzelen lojistik sektöründe, yeni açılacak sınır kapıları ve blockzincir yöntemiyle sınırlardaki bekleme sürelerinin önüne geçilebilir" dedi.

D4-(S) belgesinde düzenleme talebi

Yeni düzenlemeyle devreye giren D4-(S) belgesi ile servis taşımacılığında kullanım şartı aranacağını söyleyen sektör temsilcileri, "Yeni yönetmelikle iller arası taşımacılık yapan servis araçlarının personel servisi mi öğrenci servisi mi olduğunu ibraz etmesi gerekiyor. Bu belge, 20 araç ile sınırlandırıldı. Bizim 200 araç firmamız var. Belge başına tüm masraflarla 6 bin TL ödüyoruz. D4-(S) belgesinde araç sınırı artırılmalı ve belge başına maliyetler azaltılmalı" önerisinde bulundu.

Ürünü müşterisiyle geliştiren başarıyor

Dijital dönüşüm sürecinde, tüketiciye tepeden bakan ve belirli segmentlere hapseden pazarlama stratejileri işlevsiz hale geldi. Postmodern pazarlama döneminde, ürünü potansiyel müşterilerle beraber geliştiren girişimciler başarıyor.

SEREF KILIÇLI

DİJİTAL dönüşüm sürecinde, dijital pazarlama ve yeni yaklaşımların önemi giderek artıyor. We Are Social'ın Dijital 2021 Raporu'na göre; 7 milyar 830 milyon olan dünya nüfusunun yüzde 59.5'i internet kullanıcısı, yüzde 53.6'sı ise sosyal medya kullanıcısı. Tüketiciye dijital platformlar üzerinden ulaşmak ve dijital girişimci olmak, yeni dönem ticaretin temel parametresi haline geldi. Üyelerine eğitim faaliyetlerini aralıksız sürdüren İstanbul Ticaret Odası, 'Dijital Pazarlamada Silikon Vadisi Yaklaşımı' konulu webinar gerçekleştirdi. Online olarak düzenlenen webinar, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adnan Veysel Ertemel sunum yaptı.

VERİ DERYASINI KULLANIN

Dijitalleşmeyle birlikte geçmişteki birçok stratejinin hızla anlamını yitirmeye başladığını belirten Doç. Dr. Ertemel, "Tüketiciye tepeden bakan ve belirli segmentlere tüketicileri hapseden stratejiler anlamsız hale geldi. Artık postmodern pazarlama dünyasında yaşıyoruz. Tüketiciler farkında olmasa da kendileriyle ilgili izleri bir yerlerde bırakıyorlar. Tüketicilerle ilgili 360 derece veri elde ederek onlara reddedemeyeceği teklifler sunuyor olmak, yaşam döngülerindeki kritik dönüm noktalarını tespit edip ona göre değer verisinde teklifte bulunmak çok kıymetli hale geldi" dedi.

FARK ÇÖZÜMLERDE

Silikon Vadisi'nde 40-50 yıldır benimsenmiş bir felsefenin ve iş yapma biçiminin var olduğuna dikkati çeken Doç. Dr. Adnan Veysel Ertemel, şöyle konuştu: "Yalın startup olarak adlandırılan bir startup metodolojisi var. Felsefi olarak, ürünü geliştirdiğinde müşteriyi geliştir, yani müşteriyi geliştirme felsefesi. Benim böyle bir fikrim var dediğiniz andan itibaren ürünü potansiyel müşterilerle beraber el ele geliştirin. Dijital dönüşümde teknoloji, yazılımlar araçtır. Asıl amaç, dijital dönüşümle birlikte daha fazla müşteri merkezli olmak ve müşteriye daha iyi bir deneyim sunmak. Bu neden önemli? Çünkü küreselleşmenin vites yükselttiği, ürünlerin aynulaştığı, rekabetin hiç olmadığı kadar yoğunlaştığı bir pazar ortamındayız. Müşterinin ihtiyaçlarını, diğerlerinin yapmadığı ölçüde iyi analiz edip, çözümlerle fark oluşturmak gerekiyor. Dijital dönüşümün asıl amacı budur."

Twitter pivot ederek başardı

'Pivot etmek' yaklaşımının da başarıyı yakalamak için bir çözüm olabileceğine işaret eden Doç. Dr. Ertemel, Twitter örneğini vererek bu yaklaşımı şöyle açıkladı: "Pivot etmek, iş dünyasında, yalın startup felsefesinin kazandırdığı bir yaklaşım olarak benimsenmeye başladı. Basketboldan esinlenerek ortaya atılan bir kavram. Vizyon aynı kalmak koşuluyla hedefe ulaşmak için iş fikrinde radikal bir değişiklik yapmayı ifade ediyor. Bildiğimiz önemli girişimlerin, dijital yapıların yüzde 70'i pivot ederek başarıyı yakaladı. Mesela Twitter ilk başta başka bir isimle Odeo ismiyle yola çıkmıştı. Ürün ise podcast yapılan bir platformdu. İlk başta başarısız olduklar hatta yatırımcılarına, paralarını iade edebileceklerini söylediler. Bazı yatırımcılar parasını geri aldı. Ekip dağılmak üzereyken Twitter'in kurucusu Jack Dorsey, ekibine, 'Arkadaşlar her şeyi unutun, sadece yazı olsun, o da 140 karakter olsun' dedi. Ardından bizim bildiğimiz Twitter oluştu."



İş modeli inovasyonu sıra dışı büyüme

Sıfırdan bir ürün geliştirme kurgusu olmayanların, iş modeli inovasyonu yapabileceklerini vurgulayan Doç. Dr. Adnan Ertemel, bu süreci şöyle anlattı: "Farklı iş kurguları deneyebilirsiniz. Farklı talep oluşturma deneyleri yapabilirsiniz. 'Grost Hacking' yani büyüme korsanlığı olarak ifade edilen yeni bir yaklaşım var. Dijital platformlardaki birtakım araçları kullanarak bazen hiç ekstra bütçe harcamadan, bazen küçük bütçelerle sıra dışı büyümeyi yakalamak mümkün. İkisini de yapamıyorsanız illüzyonel teknikleri tavsiye ediyorum."

Sıfır milyar dolarlık iş yaklaşımı

Silikon Vadisi'ndeki 'Sıfır Milyar Dolarlık İş' yaklaşımının mihenk noktasını açıklayan Doç. Dr. Ertemel, şöyle konuştu: "Silikon Vadisi'ndeki tüm işletmelerin peşinde olduğu iş fikri, Sıfır Milyar Dolarlık İş diye tabir ediliyor. Henüz işin başındayken sıfır yani değeri yok fakat ürün pazar uyumu dediğimiz noktayı yakalamışsa o işletme en az 1 milyar dolar. Yani o noktayı yakalayan işletmenin değeri en az 1 milyar dolar oluyor. Herkes unicorn olmak istiyor. Böyle bir işletme olabilmek için bazı şeyleri özümseyen olmak, bir şeyleri yapıyor olmak gerekiyor."

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

**Tiran / Arnavutluk
23 - 26 Kasım 2021
Genel Ticaret**

**Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu**

İHRACATIN BALKANLARA AÇILAN KAPISI

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C Ticaret Bakanlığı teşvik işlemlerine ilişkin dosya masrafı
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Türkiye Milli Katılımı Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 3.550 TL / m²



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882**

Özlem Kılıç / Şeyma Pekcan / Aylin Odabaş

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



2. çeyrek büyümede yeni rekor

Gerek reel kesim güven endeksi verisi, gerek kapasite kullanım oranı, gerekse de nisan ayı sanayi üretim verisi, 2021'in 2. çeyreğinde GSYH büyümesinin Cumhuriyet tarihinin en yüksek artış oranlarından birine işaret edeceğini gösteriyor. Şimdiden bu oranın yüzde 28-30 aralığında olacağını beklediğimi belirtebilirim. Elbette, bu oranlar 2020 yılının 2. çeyreğinde, pandemiden kaynaklanan gerilemenin matematiksel düzeltilmesi. Bununla birlikte önde gelen gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin belirli bir bölümünde üretimin ve ihracatın hâlâ toparlanmakta zorlandığını dikkate aldığımızda, Türkiye'nin ortaya koyduğu performans uluslararası ekonomi çevreleri tarafından dikkatle takip ediliyor.

Yatırım harcamalarına devam

Bu doğrultuda, ABD menşeli uluslararası finans kurumu J.P. Morgan, Türkiye'nin 2021 büyüme performansına yönelik beklentisini yüzde 6.1'den yüzde 6.8'e yükseltirken, uluslararası derecelendirme kuruluşu S&P de 2021 büyüme öngörüsünü yüzde 3.6'dan yüzde 6.1'e revize etti. Avrupa Yatırım ve Kalkınma Bankası (EBRD) ise 2021 büyüme öngörüsünü yüzde 5'ten yüzde 5.5'e çıkardı. Uluslararası ekonomi ve finans kurumları açısından, pandeminin ortasında bu derece yüksek büyüme performansı, aynı zamanda kamu mali dengesi açısından beklenenden daha iyi bir vergi geliri anlamına da geliyor.

Ayrıca, Covid-19 olmasaydı dahi 2020 yılında 200 milyar dolar hedefi zor gözüken ihracat hacmimizin, 2021 yılında 200 milyar dolar hedefine dolu dizgin koşuyor olması, Türkiye'nin pandemi sürecinde, çok daha kuvvetli bir şekilde, 'güvenilir liman' tedarikçi ülke olduğunu bir kez daha kanıtladığını teyit ediyor. Bu nedenle, Çin ve Asya başta olmak üzere pandemi sürecinde tedarik sorunu yaşamış olan ülkeler siparişlerini Türkiye'ye yönlendirmiş durumda. Bu durum, Türk reel sektörü açısından yatırım harcamalarına devam etmesi gerektiği anlamına da geliyor.

Beklentiler pozitif

Nitekim, son yayınlanan Reel Kesim Güven Endeksi verisinde, yatırım harcamaları ve üretim hacmi eğilimi ve beklentiler son derece pozitif ve güçlü. Bunun yanı sıra, ihracat beklentisinin ve istihdam beklentisinin de hayli pozitif olması, Türkiye'nin, 2021 yılında da uluslararası ekonomi çevrelerini şaşırtmaya devam edeceğini gösteriyor. Geçtiğimiz eylül ayından bu yana perakende, nisan ayından itibaren de hizmetler sektörü toparlanmayı hızlandırırken, aşılama oranlarının yükselmesi ve kısıtlamaların azalması, sektörlerdeki toparlanmayı daha da perçinleyecek.

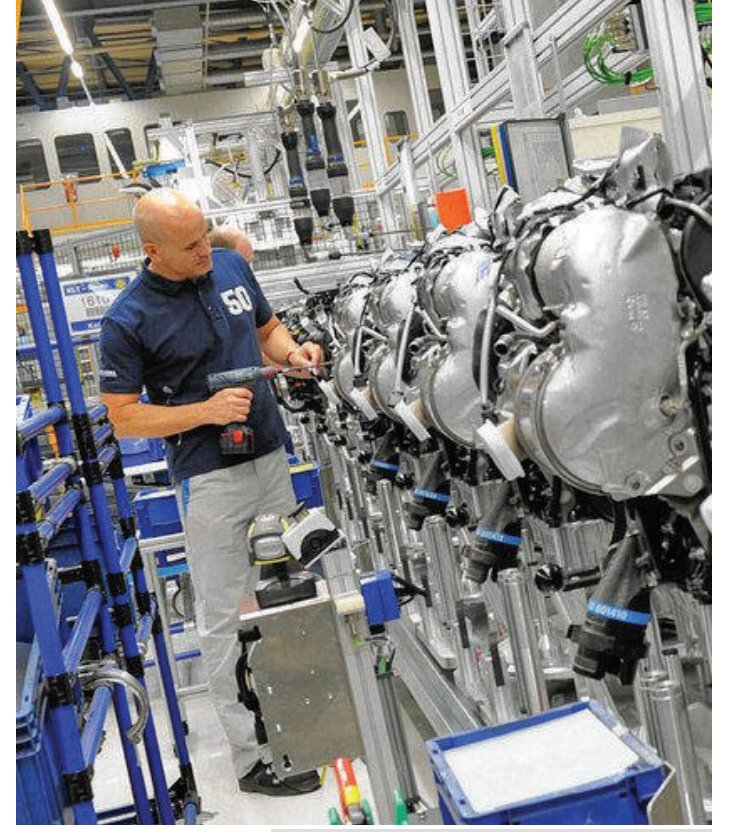
İmalat sanayi kapasite kullanım oranı ve tüketici güven endeksindeki toparlanmayı da hesaba kattığımızda, kuvvetle muhtemel, Türkiye ekonomisinin 2. çeyrek büyüme oranı verisi çok şaşırtıcı olacak gibi gözüküyor.

Küresel piyasalarda 'D varyantı' dalgası

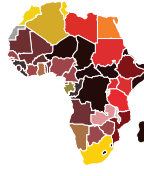
Dolar endeksinin 18 Haziran'da 92 puanı geçmesi ve euro-dolar paritesinin 1.19 dolara gerilemesinin en önemli gerekçesi, küresel piyasalardaki 'risk iştahı'nın kırılmış olması. Risk iştahının kırılmasının nedeni ise piyasalarda 'kötümser beklenti'lere geçilmiş olması. Beklentileri kötümserleştiren en kritik başlık, küresel virüs salgınının seyrine dair süregelen belirsizlik.

Aşılamanın beklenenden daha yavaş seyrettiği ülkeler nedeniyle salgının sonbaharda yeniden hız kazanacağı endişesi. Bilhassa, bu konumdaki ülkelerde yayılma gücü ve sebep olduğu riskler nedeniyle Delta varyantı önemli bir başlık olarak karşımızda duruyor. D varyantının sonbaharda 4. veya 5. dalgalanmaya sebep olup olmayacağına dair belirsizlik algısı güçlü. Küresel piyasalar, dünya genelinde aşılamanın hangi hızla ilerleyeceğini ve vaka sayılarının sonbaharla birlikte nasıl seyredeceğini görmek istiyor. Dünya Sağlık Örgütü başta olmak üzere uluslararası kurumlar tarafından yapılacak açıklamalar, piyasalardaki eğilim üzerinde önümüzdeki günlerde de etkili olmayı sürdürecektir.

Metallerin şahı platin teknolojinin vazgeçilmezi



Platin grubu metalleri, yüksek teknolojinin vazgeçilmez madeni olarak görülüyor. Bu metalleri böylesine kıymetlendiren ise yerlerine konabilecek başka maddelerin bulunamaması. O nedenle platin adeta tüm metallerin şahı olarak kabul ediliyor.



Platin grubunda söz sahibi ise yeni yataklar tespit edilene kadar Güney Afrika ile yakın komşusu Zimbabve. Neredeyse tüm global tedarikin yüzde 90'ı Afrika'dan, bunun da yüzde 85'ten fazlası tek başına Güney Afrika Cumhuriyeti'nden çıkarılıyor. Rusya ise ikinci üretici konumunda.

İSPANYOLLAR, Amerika ile ilk defa karşılaştıkları 1490'lı yılların sonlarından başlamak üzere tüm 16. yüzyıl boyunca neredeyse bu devasa kıtanın her tarafını dolaşmakta kararlıydılar. Kristof Kolomb'un günlüklerinde yazdığı gibi elde edecekleri altınlarla Kudüs'ü, o dönemde Mısır'daki Memlûkları Türkleri'nin idaresinden almak en büyük hayalleri idi. Bu duygu onları ve diğer Avrupalıları gıda, madenler ve benzeri ne bulurlarsa haklarında bilgi edinip Avrupa'ya taşımaya, hatta Afrika ve Asya'da sömürge niyetiyle temas ettikleri coğrafyalara da götürüyordu. 1557 yılında Julius Caesar Scaliger isimli bir yazar, o zamana kadar varlığından haberdar olmadıkları farklı bir madenden bahsetmiş ve buna İspanyolca 'küçük gümüş' anlamında 'platin' adını vermiş. Tabii olarak o çağlarda ve coğrafyalarda elde edilmesi çok zordu.

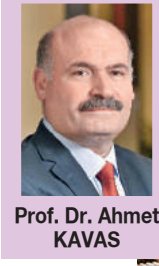
HAKİM KITA AFRİKA

Günümüzde Amerika kıtasında ABD ve Kanada'da, Asya'da Rusya ve Afrika'da ise Güney Afrika ve Zimbabve'deki maden yataklarından platin grubu metalleri çıkarılıyor. Ama neredeyse tüm tedarikin yüzde 90'ı Afrika'dan, bunun da yüzde 85'ten fazlası tek başına Güney Afrika Cumhuriyeti'nden çıkarılıyor. Rusya ise bu alanda ikinci üretici konumunda.

1980'li yılların başına kadar hemen tüm stratejik metaller, ABD ve Avrupa ülkelerinin Afrika kıtası siyasetinin anahtarını teşkil ediyordu. Farklı bölgelerdeki kargaşaların ve bunlara dış güçlerin ve kıta içi dengelerin müdahale ediş şekilleri bu menfaatlara göre belirleniyordu.

ALTINLA YARIŞIYOR

Hiç tartışmasız, platin ve paladyumu tüm metaller arasında en kıymetli kılan husus, stratejik önemi haiz bulunmaları ve uluslararası pazarlarda artan talepler karşısında fiyatlarının altını da geride bırakacak derecede yükselmesi. Günümüzde paladyumun onsunun 1973 dolar seviyesini görerek, 2000 dolara doğru yol alması bir tesadüf değil. 21. yüzyıl, geçmiş asrı da aratan bir talep yoğunluğunu getirdi. Altından 8 defa daha pahalı olan paladyum da platin gibi aynı şekilde bu seviyeye yakın bir değerde. Yüksek elektrik ve ısı iletkenliği olan rodyumun bir ons tutarındaki miktarı ise 9 bin doları buluyor. Bu beklenemeyen artış, son



Prof. Dr. Ahmet KAVAS



beş yılda bu ürünün fiyatını 12'ye katlamasına sebep oldu. Haliyle modern teknolojiye her yeni üründe buna ihtiyaç duyulması, ister istemez bunların ücretlerine doğrudan yansıyor.

KULLANIM ALANLARI

Bakır gibi platin de modern sanayinin en çok gereksinim duyduğu bir metal. En ciddi rakibi yine kendi grubundan paladyum ve rodyum olup bunlara talepteki konumları o dönemdeki fiyat artışlarına göre şekilleniyor. Öncelikle ve en hayati kullanıldığı alan otomobillerin çevre kirliliğine karşı gerekli katalitik konvertörlerde ve araçların egzozlarında hidrokarbon, karbonmonoksit ve azot dioksit gibi zararlı gazların azot, karbon ve su buharı şeklinde daha az zararlı hale dönüştürülmesinde en gerekli üç metal; platin, paladyum ve rodyum. Böylece zararlı gazların temizlenip açık havaya en az seviyede salınması bunların sayesinde mümkün oluyor.

Tüm platin üretiminin yüzde 40'ı, paladyum ve rodyumun yüzde 85'i otomobil sektöründeki katalitik konvertörlerdeki gerekli metal talebini karşılıyor. Hibrit araç üretimindeki artış, platin grubu metallerde ileride

ihtiyaç noktasında belli bir tehdit oluştursa da halen özellikle dizel arabalarda platin konumunu koruyor.

Platin grubu metallerin tümü oran itibarıyla kuyumculukta mücevher üretiminde önemli yer tutuyor. Kimya sanayinde bilhassa sentetik ve organik ürünlerin elde edilmesinde ciddi bir ihtiyaç maddesi. Cam sanayinde ve özellikle cam üzerinde altın kaplamalarda, LCD ekranlarda, saat yapımında, ilaç ve kimyasal uygulamalarda, yer altı sularının arındırılmasında, petrol sanayinde, kalp pilleri, kan şekeri test şeritlerinde, dişçilik, silikon dahil cerrahi aletler gibi birçok tıbbi malzeme üretiminde, reaktörlerin türbinlerinde, elektrik ve disklerdeki filmlerin üretimi dahil elektronik ürünlerde vazgeçilmez konumda. Bilhassa yüksek sıcaklıklarda korozyona karşı direnci sağlaması tercih sebebi. Taze meyve ve sebzelerin olgunlaşmalarını geciktirmek için gerekli teknolojinin de önemli bir gereksinimi. Özellikle paladyum, yakıt hücrelerinde önemli bir bileşen olarak elektrik, su ve ısı elde etmek için hidrojeni oksijenle reaksiyona sokması sebebiyle vazgeçilmez bir metal.

Ülkelerin kıyasıya rekabet yaşadıkları bir diğer alan havacılık sanayi olup uçak bujileri için tüm 20. yüzyıl boyunca ve bu asırda da platin grubu metaller ciddi ihtiyaç maddesi kalmaya devam edecek. Otomobil sektöründe olduğu gibi bu sanayide de söz sahibi devletler Afrika dışındaki kıtalarda yer alıyor.

Geri dönüşüm fırsatı

Maden yataklarından çıkarılmalarının zorluğu ve yüksek maliyeti yanında sanayide kullanıldıktan sonra platin grubu metallerin geri dönüşümleri de çok önemli bir teşebbüs. Bir otomobilin katalitik konvertörleri için 1 ila 13 gram kadar bu metallerden biri gerekli miktarda kullanılıyor. Bunların kullanıldığı otomobillerin geri dönüşümü sırasında yüzde 96 gibi çok yüksek bir miktar yeniden kullanılacak duruma getirilebiliyor. Şimdiye kadar otomobil katalitik konvertörlerinde kullanılanların yüzde 67'si olmak üzere toplam 70 bin tondan fazla platin grubu metallerin geri dönüşümü sağlandı. Haliyle Türkiye dahil bu konuda geri dönüşüme tabi ürünlerdeki bu metallerin tekrar kullanımına yapacağı yatırımlarla ciddi anlamda kazanç elde edilebilir. Takı malzemelerinin yüzde 31,3'ü ve sanayi ürünlerinden yüzde 1,4 kadarı yeniden kullanılacak hale getiriliyor. Geri dönüşümlerde Kuzey Amerika yüzde 32,5 ile birinci, yüzde 25,5 ile Batı Avrupa ikinci, yüzde 19,3 ile Çin üçüncü ve yüzde 2,5 ile Japonya dördüncü sırada geliyor.

Platin grubunda neler var?

Platin grubu metallerde başta platin olmak üzere paladyum, rodyum, rutenyum, iridyum ve ostiyum olmak üzere toplam 6 farklı metal bulunuyor. Bunlar kendi aralarında bir grup gibi algılanıyorlar. Genelde volkanik kalıntılar ve yakınlarında az da olsa açık alanlarda ama daha ziyade yer altında bulunuyorlar. Bunlarla hemen hemen aynı bölgelerde yine çok kıymetli metaller arasında yer alan altın, elmas, gümüş, kobalt, bakır, nikel, vanadyum, titanyum, kalay ve krom gibi metaller de bulunuyor.

Platinoid metallerde üretim miktarları

2019 yılında dünya platin üretimi 187 tona ulaşırken, bunun 137 tondan biraz fazla miktarını tek başına sadece Güney Afrika Cumhuriyeti madenleri sağladı. 20 ton ile Rusya ikinci, 15 ton kadar ile Zimbabve üçüncü ve 10 ton ile Kanada da dördüncü olarak bunları takip etti. Paladyuma gelince, 2019'da 214,5 ton olan toplam üretimde Rusya 87, Güney Afrika Cumhuriyeti 82, Kanada 29 ve Zimbabve 12 ton ile dördüncü sıradaki üretici konumunda. Rodyumda ise toplam 23 ton metalle Güney Afrika 19.315 tonu tek başına elde ederken, Rusya 1.834 ton ile ikinci, 1,2 ton ile Zimbabve üçüncü ve sadece 700 kg ile ABD-Kanada dördüncü sırada uzaktan da olsa izliyor.



Üretici firmalar tekel konumunda

Her ne kadar platin ve bunun grubunda yer alan metaller içinde özellikle başta platin en yüksek oranda sadece Afrika'da yer alsada bunun ve diğerlerinin uluslararası pazara sunulurken bile işletilmesi ABD ve Kanadalı, özellikle de Avrupalı şirketler tarafından yapılıyor. Öyle ki, Anglo American Platinum, Impala Platinum, Sibanye Stillwater, Norickel, ARM, Vale, Northam Platinum, Royal Bafokeng Platinum ve Glencore özellikle platin, paladyum ve rodyum metallerinde adeta tekel oluşturmuş durumda.

TİCARET GELECEĞİN HUKUKÇULARINI BEKLİYOR



Dersler sanal mahkeme salonunda işleniyor

Hukuk Fakültesi'nde teoriyi uygulamayla birleştirmeyi amaçladıklarını belirten Prof. Dr. Asuman Yılmaz, "Bu amaçla Mahkeme Uygulama Salonu kullanılıyor" dedi. İdari Yargılama Hukuku, Medeni Usul Hukuku, Ceza Usul Hukuku, İcra ve İflas Hukuku gibi yargılama hukukuna ilişkin derslerin gerçek bir duruşma salonu şeklinde tasarlanan Mahkeme Uygulama Salonu'nda yapıldığını ifade eden Prof. Dr. Yılmaz, "Böylece öğrencilerimize sanal bir mahkeme ortamında hukuki sorunları tartışma ve çözme imkânı sunuyoruz" diye konuştu.

Dil eğitimi ve öğrenci değişim programları

Hukuk Fakültesi'nde öğretim dili Türkçe. Burada verilen zorunlu ve seçilmiş yabancı dil derslerinin yanı sıra, üniversitenin Sürekli Eğitim Merkezi Müdürlüğü bünyesinde gerçekleştirilen gönüllülük esaslı dil eğitimleri, öğrencilerin dil becerilerinin gelişmesine önemli katkı sağlıyor.

Avrupa Birliği programı olan Erasmus Değişim Programı kapsamında da öğrenciler gerekli şartları sağlamak kaydıyla İstanbul Ticaret Üniversitesi'nce yapılan ikili anlaşmalar çerçevesinde seçkin Avrupa üniversitelerinde öğrenim görebilme imkanına sahip.



Yeni hukukçular pratikle yetişecek

Kontenjanı her yıl dolan İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi, akademik yayınlarıyla tanınan güçlü öğretim kadrosuyla dikkat çekiyor. Pratiklerin yapıldığı Mahkeme Uygulama Salonu ile diğer üniversitelerdeki hukuk fakültelerinin önüne geçen TİCARET Hukuk, yeni öğrencilerine hazır.

HAMİT KARDAŞ

YÜKSEKÖĞRETİM Kurumları Sınavı (YKS) geride kalırken, üniversite adayları tercih sürecine bir adım daha yaklaştı. İstanbul iş dünyasının tecrübesiyle eğitimde 20. yılını kutlayan İstanbul Ticaret Üniversitesi, yeni gençleri geleceğe taşımaya hazırlanıyor. Sektörünün en önemli standartlarından biri olan The ONE Awards'ta özel eğitim kurumları kategorisinde 'yılın en itibarlı eğitim kurumu' seçilen TİCARET, bu gururunu ve farkını bütün fakülte ve bölümlerinde öğrencilerine hissettiriyor. Bunlardan biri de İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi.

TİCARET Hukuk, güçlü öğretim kadrosu ve gerçek bir duruşma salonu şeklinde tasarlanan Mahkeme Uygulama Salonu ile hukuk eğitiminde çok farklı bir yere sahip. TİCARET'te hukuk okumanın avantajlarını anlatan Hukuk Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Asuman Yılmaz, alanında uzman öğretim üyelerinden oluşan akademik kadrosu ve nitelikli öğrencileri ile TİCARET Hukuk'un diğer vakıf ve devlet üniversiteleri arasında ayrıcalıklı bir yere sahip olduğunu söyledi.

DÜNYA STANDARTLARINDA

Prof. Dr. Asuman Yılmaz, Türkiye'nin ve dünyanın köklü hukuk fakültelerinde yetişmiş güçlü eğitim kadrosu, dünya standartları takip edilerek planlanmış müfredatı, uluslararası eğitim arenasındaki gelişmeleri takip etme becerisi ile İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nin özellikle hukukçu profesyoneller tarafından güvenilen ve tavsiye edilen bir fakülte haline geldiğini söyledi. Prof. Dr. Yılmaz, "Fakültemiz, bu özellikleri sebebiyle yüksek derecede tercih edilen bir eğitim kurumudur" dedi.

YAYINLAR VE KÜTÜPHANE

Prof. Dr. Yılmaz, fakültenin İstanbul'un merkezinde yer alan yerleşkesi ile öğrencilerle şehirden kopmadan, ulaşımı kolay ve konforlu sosyal mekânlarda eğitim görme imkânı verdiğini belirterek, şunları söyledi:

"Haliç'in kıyısındaki yerleşkemizde bulunan kütüphanemiz, güncel ve zengin kaynakları ile gerek öğrencilerimiz gerekse diğer araştırmacılar için tercih edilen bir çalışma ortamı sunuyor. Kütüphanemiz, basılı yayınlar kadar elektronik yayınlara da önem veriyor ve elektronik veritabanını her geçen gün geliştiriyor. Hukuk alanının en prestijli uluslararası veritabanlarına üyeliklerimiz var. Üniversitemizin

kütüphanesi, vizyoner yaklaşımı ile güncel hukuki tartışmaları içeren basılı ve elektronik yayınları süratli bir şekilde temin ederek öğrencilerimizin istifadesine sunuyor."

YAKIN DİYALOG

TİCARET Hukuk'a diğer üniversitelere oranla daha az öğrenci alındığının altını çizen Prof. Dr. Asuman Yılmaz, "Fakültemiz, öğrencilerine öğretim elemanları ile yakın ve güçlü diyalog geliştirme imkânı sunuyor, kalabalık olmayan sınıflarda kaliteli eğitim alma imtiyazı sağlıyor" dedi.

PRATİK DERSLER

Dekan Prof. Dr. Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: "Fakültemizde, teorik dersler pratik derslerle tamamlanıyor. Pratik derslerde öğrencilerimize, gerçek olaylardaki

veya öğretim üyelerimiz tarafından kurgulanmış sanal olaylardaki hukuki sorunları tespit etme ve teorik derslerde öğrendikleri bilgiler ışığında çözme becerisi kazandırılıyor."

Prof. Dr. Yılmaz, hedeflerini şöyle açıkladı: "Hukuk Fakültemizde uygulanan etkin eğitim modeli ve sunulan tüm bu olanaklarla

amacımız, ulusal ve uluslararası düzeyde hukuk mücadelesi verebilecek donanımlı hukukçular yetiştirmek ve öğrencilerimize ideallerini gerçekleştirebilecekleri bir ortam sağlamaktır."

GÜÇLÜ AKADEMİK KADRO

İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde güçlü bir öğretim kadrosu öğrencileri bekliyor. Başta üniversite Rektörü Prof. Dr. Yücel Öğürlü ve Fakülte Dekanı Prof. Dr. Asuman Yılmaz olmak üzere Prof. Dr. Kayhan İçel, Prof. Dr. Hüseyin Hatemi, Prof. Dr. Zafer Gören, Prof. Dr. Ali Cem Budak, Prof. Dr. Şahin Akıncı, Prof. Dr. Ayhan Ceylan, Prof. Dr. Muzaffer Şeker, Prof. Dr. Uğur Yiğit, Dr. Öğr. Üyesi Nurhan Yaprak, Dr. Öğr. Üyesi Abdülkadir Akıl, Dr. Öğr. Üyesi Ebru Şensöz Malkoç ve Dr. Öğr. Üyesi Zehra Badak gibi Türkiye'nin önde gelen hukukçuların fakültede öğretim üyesi olarak görev yapıyor.

Fakültede ayrıca Fatma Nur Tekçe, Hilal Yüksel, Murat Can Gökdemir, Selvi Nazlı Güvenç, Zeynep Çelik Gülseven, Beyza Çağla Şahin, Nursen Özcan, Umur Aksakal, Hatice Kübra Demir, Aslınur Ak ve Metehan Hepvar'dan oluşan araştırma görevlisi kadrosu var.

ÖĞRENCİ TOPLULUKLARI

İlk mezunlarını 2005'te veren fakültede aktif olarak çalışan 45 öğrenci topluluğu bulunuyor. Bu topluluklar içinde Hukuk Akademisi Topluluğu, Hukuk Topluluğu, Hukuki Düşünce Topluluğu öne çıkıyor. Fakülte, 2021'de 200 öğrenci almayı hedefliyor.

FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!



İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

İstanbul Ticaret Gazetesi'ne vereceğiniz ilanlar iPhone, iPad ve Android uygulamaları ile şimdi tüm mecralarda!



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



İstanbul Ticaret Odası Kurumsal İletişim Müdürlüğü, Merkez Bina / Eminönü - İstanbul
Cengiz Kazan (cengiz.kazan@ito.org.tr) Tel: 0212 455 65 42

ReadJournal

Dış ticarete önemli gelişmeler

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayınlanan dış ticaret istatistikleri Mayıs 2021 bülteni, önemli bazı değişimlerin sinyallerini veriyor. O yüzden bu yazımızda dış ticaret istatistiklerini analiz edeceğiz.

Genel ticaret sistemine göre 2021 Mayıs ayında, 2020 Mayıs ayına göre ihracat yüzde 65,7, ithalat ise yüzde 54 artmış. Söz konusu değişim dolar bazındadır. İhracat 9 milyar 958 milyon dolardan 16 milyar 498 milyon dolara yükselmiş. Artan tutar 6 milyar 540 milyon dolardır. İthalat ise 13 milyar 394 milyon dolardan 20 milyar 627 milyon dolara ulaşmış. Yüzde 54 artışın parasal tutarı 7 milyar 233 milyon dolardır. Dolayısıyla dış ticaret dengesi 3 milyar 436 milyon dolardan 4 milyar 129 milyon dolara yüzde 20,2 artmış. Aylık karşılaştırmaya göre dış ticaret açığı artmış görünüyor.

İhracat yüzde 38 artmış

Duruma bir de ocak-mayıs dönemi karşılaştırmasıyla bakalım. İhracat 61 milyar 599 milyon dolardan 85 milyar 209 milyon dolara yüzde 38,3 artarken, ithalat 82 milyar 634 milyon dolardan 103 milyar 485 milyon dolara yüzde 25,2 artmış. Bu veriler ışığında dış ticaret açığı dönem bazında bir önceki yıla göre 21 milyar 35 milyon dolardan 18 milyar 277 milyon dolara yüzde 13,1 düşmüştür.

Böylece ocak-mayıs dönemsel karşılaştırmasında ihracat bir önceki yıla göre 23 milyar 610 milyon dolar artarken, ithalat 20 milyar 851 milyon dolar artmış.

Enerji ürünleri ve altın hariç bakmak reel sektör açısından daha da anlamlı. O zaman ihracat 2021 Mayıs ayında yüzde 68,6 artarak, 9 milyar 207 milyon dolardan 15 milyar 519 milyon dolara çıkmış. Artış tutarı dolar bazında olduğundan orandaki artış ciddi şekilde yüksek. İthalat ise 10 milyar 823 milyon dolardan, 17 milyar 342 milyon dolara yüzde 61,7 artmış.

Üretim artışının sinyali

Burada bir diğer önemli konu, ithalatın dağılımıdır. Ara malı ithalatının toplam ithalat içindeki payı Ocak-Mayıs 2021 döneminde yüzde 75,8, sermaye mallarının yüzde 13,9, tüketim mallarının ise yüzde 10,2'dir. İthalattaki artış, gelecekte üretimin artacağı sinyalini veriyor. Çünkü ağırlıklı olarak ara malı ve sermaye malıdır. İthalat rakamı ithal ikame üretim olmadan düşerse o zaman üretimin azalma ihtimali artar. İhracattaki artışa göre ithal girdinin aynı oranda artmaması nedeniyle dönemsel değişim bir miktar ithal ikame ürünlerin de yerli üretimle devreye girmiş olabileceğini gösterdi. Bu durumda dövizle bağımlılığımız azalmaya başladı. Bu süreç devam ettiği takdirde gelecekte dış ticaret fazlası bile vermemiz mümkün.

Vergide mücbir sebep kalktı

KORONAVİRÜS salgınından ve bu nedenle alınan tedbirlerden doğrudan etkilenen mükelleflerin 'mücbir sebep' halleri sona erdi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Mücbir sebep hali sona erenlerin, bu döneme ilişkin verilemeyen beyanname/bildirimlerinin (2020 yılına ilişkin geçici vergi beyannameleri hariç) bugünü takip eden 15'inci günün sonuna kadar verilmesi ve bu beyanname/bildirimlere istinaden tahakkuk eden vergilerin de aynı süre içinde ödenmesi gerektiği bildirildi.

Kronik rahatsızlığın bulunduğu tevsik eden sağlık kuruluşundan alınan belgelerin mükellefler tarafından, tebliğin yayımlandığı tarihi takip eden 30 gün içinde bağlı oldukları vergi dairesine ibraz edilmesi gerekiyor.

14 markadan biri olmaktan gurur duyuyoruz

Yükselen Markalar Projesi size neler kattı?

Yükselen Markalar Projesi, başından sonuna kadar çok öğretici bir deneyim oldu. Böyle bir projede yer almak, bir kadın girişimci olarak yalnız olmadığımı hissettirdi. Herkesin kendi yolculuğu olsa da benzer sorunlarla baş ettiğimizi görmenin farkındalığı ile gelişen dayanışma ve paylaşım, yola devam etmemizi destekler nitelikte oldu ve olmaya da devam ediyor. Kazanan 14 markadan biri olmaktan dolayı gururumuz büyük. Projede emeği geçen herkese çok teşekkür ederim.



YÜKSELEN MARKALAR

9

Kuruyemiş ezmeleriyle dünya pazarına çıkıyor



Farklı damak tatlarını deneyimlemeye olan merakını yeni lezzetlere dönüştüren Başak Duru, Batır markası ile Yükselen Markalar Projesi'nde başarılı 14 kadın girişimciden biri oldu. Özgün ve yenilikçi kuruyemiş ezmelerini ata tohum ile üreten Duru, Türkiye'nin kuruyemişlerini markasıyla yurt dışına taşımayı hedefliyor.

İSTANBUL Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen Yükselen Markalar Projesi ile üreten kadın girişimcilerin markalaşmalarına, küresel değer üretmelerine yol açıldı. Yükselen Markalar Projesi'nde başarılı olan 14 markanın hikayesinde bu hafta, Batır markası ile özgün ve yenilikçi kuruyemiş ezmeleri üreten Başak Duru yer alıyor. Duru, markalaşma hikayesini İstanbul Ticaret'e anlattı.

HAREKET VE BESLENME

■ Kendi markanızı kurmaya nasıl karar verdiniz? Yoğun profesyonel iş

yaşamının ardından bir süre önce hayatımda değişiklik yapma kararı aldım. Çok şeyi geride bırakarak tek başıma neler yapabileceğimi görmek istedim. Yepyeni bir yolculuğa çıktım. Kendimi bildim bileli keşfetmeye meraklıyım. Mutfağa olan düşkünlüğüm, farklı damak tatlarını deneyimlemeye olan merakım, yeni lezzetlere dönüştürmeye olan heyecanım Batır'da birleşerek hayat buldu. Eş zamanlı çıktığım yoga yolculuğumu derinleştirerek eğitmen olmamla birlikte, keşfettiğim 'hareket' ve 'beslenme'nin birbirlerini destekleyen bütünleştirici doğasını Batır serüvenimde buluşturdum. Her biri hayat bulup büyürken, yaşamım boyu çıktığım yolculuklarımdan izler taşıyan tüm Batır'ların tasarımından formülasyonuna, üretiminden sizlerle buluştukları ana kadar her aşamasının yaratıcısı olmak bana heyecan veriyor.

ATA TOHUM HAMMADDE

■ Markanızdan kısaca bahseder misiniz?

Daha sağlıklı ve sürdürülebilir bir gelecek için besleyici özelliği yüksek, özgün ve yenilikçi kuruyemiş ezmeleri üretiyoruz. Ürünlerimizde yerli ve ata tohum hammadde tercih ederek, yerli üretimi ve çiftçilerimizi destekleme gayretindeyiz. Lezzetten ödün vermeden temiz içerik anlayışımızla, ürünlerimiz koruyucu, katkı maddesi, şeker ilavesi içermez. Özgün formülasyonlu, glutensiz ve vegandır. Pestisit, aflatoksin gibi önemli analizlerden geçer.

KORUYUCU VE KATKI MADDESİZ

■ Müşteri profiliniz kimlerden oluşuyor?

Lezzet yolculuğumuzda sadece kendimize göre değil, ağzının tadını bilen herkes için bir Batır hayal ediyor ve üretiyoruz. Günümüz yaşam koşullarındaki hızlı değişimlerin, hayat kalitemize olan etkisini görmemek mümkün değil. Özellikle büyük şehirlerdeki aktif ve yoğun yaşam koşullarının

beraberinde getirdiği olumsuzluklar ve genetiği değiştirilmiş ürünlerle yapılmış, koruyucu maddeler içeren, katkılı ürünlerin çokça tüketimi sonucu, sağlıklı ve doğal yaşama olan ihtiyaç gün geçtikçe daha da fazlaşıyor. Sağlıklı ve doğal beslenme bir yaşam biçimine dönüşürken, besleyici özelliği yüksek, kaliteli kuruyemiş, tohum ve yağlar içeren atıştırılmalara olan ihtiyaç da artıyor. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak geliştirilen Batır ürünleri, ağzının tadını bilen herkesi hedefliyor.

KURUYEMİŞLERİN VATANI

■ Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Bu kadar güzel kuruyemişlerin vatani olan ülkemizin yerel değerlerini bir yandan yaşatma ve gelecek kuşaklara aktarma, bir yandan da yerli ürün ve üreticileri destekleme gayretindeyiz. Sağlığın öneminin daha da çok kavrandığı bu dönemde, ülkemizin yerel lezzetleri ile geliştirdiğimiz besleyici özelliği yüksek, özgün ve katma değeri yüksek ürünlerimizi yurt dışına taşımayı, uluslararası kulvarda yer almayı ve ülkemizi temsil etmeyi hedefliyoruz.

PROJE BİZİ HEYECANLANDIRDI

■ Yükselen Markalar Projesi'ne girmenize ne etken oldu?

Yolculuğumuzun başından beri birçok yarışmaya ve projeye katıldık. Ne mutlu bize ki, bu süreçte ulusal ve uluslararası ölçekte ödülleriğimiz oldu. Yükselen Markalar Projesi'ni duyunca, bu serüvenin de bize yepyeni bir deneyim yaşatacağını düşündük ve katılmaya karar verdik. Bu süreçte, birbirinden değerli uzmanlardan nitelikli eğitimler alacağımıza, yepyeni şeyler öğreneceğimize ve girişimci kadınlarla nefis paylaşımlar yaşayacağımıza olan inancımız

memnuniyetimizi pekiştirdi. Proje sonunda da bu kadar güzel ödülleri kendimizi çok daha iyi anlatma ve yurt dışına taşıma fırsatı sunulması, motivasyonumuzu daha da artırdı.

Vazgeçmesinler

■ Kadın girişimcilere önerileriniz neler?

Tüm zorluklara rağmen vazgeçmeden ilk günkü heyecan ve tutku ile yolculuklarına devam etmelerini öneriyorum.

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

Faaliyet belgenizi İngilizce, Fransızca ve Almanca olarak, kolayca e-imzalı alabilirsiniz.





444 0 486
ito.org.tr



Yerli 3D metal yazıcıyla dev boyutlu ürünler

Alloy Additive, değerli metal alaşımlardan 1x1x1.5 metre ebatlarında üç boyutlu baskı yapabilen metal yazıcı üretti. Boyutları ile uluslararası rekabet üstünlüğü sağlayan 3D metal yazıcının teknolojisi de, mühendisliği de yerli.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde yerleşik Alloy Additive, büyük parça baskı yapabilen üç boyutlu metal yazıcı üretti. Yerli ilk 3D metal yazıcı, 1x1x1.5 metre boyutlarında tek parça baskı yapıyor. Dev ebatlardaki tek parça metali işleyebilen yazıcının patent hazırlıkları sürüyor. Alloy Additive; titanyum, inconel, alüminyum ve paslanmaz çelik gibi alaşımlarla üretim yapıyor, müşterilerinin özel tasarımlarına yönelik nihai ürün basabiliyor.

Uzay, havacılık, savunma, petrokimya, medikal, otomotiv gibi sektörlerin kullandığı bu değerli metal alaşımlar; hafiflik ve yüksek dayanıklılık sağlıyor. Tam otomasyon üç boyutlu üretimler; mühendislik tasarımlarında özgürlük, hız, kârlılık ve rekabet üstünlüğü sağlıyor.

METAL TECRÜBESİ

Alloy Additive'nin kurucusu Metalürji ve Malzeme Mühendisi Mehmet Çetinkaya, lisansını ODTÜ'de tamamladıktan sonra yüksek lisansına Koç Üniversitesi'nde başladı. Almanya DLR'dan yönetilen ESA ve NASA'nın desteklediği 'Uzayda Metal Katılaştırılması' projesine araştırma asistanı olarak katkı sağlayarak yüksek tez çalışmalarını tamamladı. Çetinkaya, DeltaV Uzay Teknolojileri şirketinde Ar-Ge mühendisi olarak kaynak teknolojilerinde uzmanlaştı.

İstanbul Ticaret'in sorularını Mehmet Çetinkaya cevapladı.

BOYUT ÇÖZÜMÜ

Alloy Additive nasıl kuruldu?
Üç boyutlu yazıcılarla üretilen metallerin boyutları sınırlı olduğu için istenilen ebatlarda metal parça bulamıyor, küçük parçalarda ise yüksek maliyet ve uzun teslimat süreleri ile karşılaşılıyordu. İş fikrimiz, bu probleme çözüm arama yolunda ortaya çıktı. Böylece büyük boyutlarda hızlı metal baskı imkanı sağlayan metal kaynağı, robotik kol ve yazılım birleşimi ile ilk prototipi oluşturduk. KWORKS Campus Deep Technology Programı'ndan, iş modelini belirleme aşamasında destek aldık. 2020 yılında TÜBİTAK 1512 kapsamında 'Büyük boyutlu havacılık alaşımlarının eklemeli imalatı' için tohum sermaye desteği ile Alloy Additive'i kurduk. Bir yıl sonra Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ne taşındık.

MÜŞTERİYE ÖZEL ÜRETİM

Alloy Additive ne üretiyor?
Titanyum, inconel, alüminyum ve paslanmaz çelik gibi yüksek sıcaklıklarda kullanılabilen, hafiflik avantajı taşıyan alaşımlarla nihai ürünler geliştiriyoruz. Çeşitli sektörlerden müşterilerimizin talebine istinaden teknik detaylara uygun üretim yapıyoruz. Çoklu üretim süreçleri yerine tek seferde anlık ergitme ve katılaştırma ile metal



Mehmet Çetinkaya

katmanları üst üste yığmak suretiyle orta-kompleks geometrilerde nihai parçalar üretiyoruz.

İLK DEV 3D METAL BASKI

Metal baskıda 1x1x1.5 metrelik bir ebadın önemi nedir?

Metal baskıda 1x1x1.5 metre ebadı, Türkiye için bir ilk. Dünyadaki örneklerinden ise yöntem olarak avantajlıyız. Geliştirilmiş mekanik özelliklerimiz ve yüzde 100 yoğunluklu 3D baskı yeteneğimiz ile öne çıkıyoruz.

DAYANIKLI VE HAFİF

Bu üretim hangi sektörlerle hitap ediyor?

Öncelikle; havacılık, savunma, uzay, enerji, otomotiv, petrokimya gibi değerli metal alaşımları ile dayanıklı ve hafif ürünler tasarlayıp üreten sektörlerle hitap ediyor. Havacılık ve uzay sektöründe, hafiflik ve yüksek dayanıklılık gerektiren titanyum parçaları; enerji sektöründe 1000 santigrat gibi yüksek sıcaklıklarda çalışan parçaları; savunma sanayinde yüksek dayanımlı çelikleri; otomotiv sektöründe ise kalıp parçalarını, tam otomasyon ile üretebiliyor ve tamir edebiliyoruz.

BUTİK ÜRETİM

Özel üretim yapıyor musunuz?
Müşterilerimizin istediği butik tasarımları, nihai ürün olarak, kaynak yöntemine uygun her metalden tek parça olarak üç boyutlu basabiliyoruz. Tasarım ve mühendislik danışmanlığı ve metal baskı hizmetleri sunuyoruz.

TEKNOPARK POTANSİYELİ

Teknopark İstanbul'da olmanızın avantajları neler?

Kurucularının İstanbul Ticaret Odası ve Savunma Sanayii Başkanlığı gibi kurumlar olması, Teknopark İstanbul'u çok prestijli bir kuruluş haline getiriyor. Teknopark İstanbul, ağırlıklı olarak savunma sanayi firmalarına ev sahipliği yapıyor ve bizim gibi savunma sanayine yönelik çalışan firmalar için potansiyel müşterileriyle kolaylıkla bir araya gelme fırsatı sunuyor.



Rekabet üstünlüğü

"Endüstri 4.0'ı kaçırmamak için nihai amacımız, 3D yazıcı tezgâhlarımızın seri üretimini yaparak kullanımını yaygınlaştırmak. Böylece, dijital fabrikaların temel taşı olan 3D yazıcı tezgâhlar; zaman, maliyet ve teknoloji avantajı sağlayacak. Bu da Türk sanayine büyük bir rekabet üstünlüğü kazandıracak."



Dört prosesin yerini aldı

"Talaşlı imalat, kalıp, metal plaka lazer kesimi, presleme ve kaynak dahil dört farklı prosesin yerine; 435 mm çapta ve 225 mm boyda parçayı sadece 21 saatlik metal baskı ile elde ettik. Her prosesin getirdiği hatalar, zaman kayıpları, maliyetler yerine tam otomasyon ile kaliteli ve hızlı imalat avantajı, cihazımızı vazgeçilmez kılıyor."

Hedef pazarlar

"Avrupa ve Körfez ülkeleri, ilk yurt dışı hedef pazarlarımız. Ağustos ayında İstanbul'da yapılacak IDEF21, Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nda uluslararası piyasaya çıkışımızı sağlayacak müşterilerimizle ilk yüz yüze görüşmelerimizi yapmayı hedefliyoruz."

Kasa ve ortaklar cari hesap düzeltmesinde bazı detaylar

Geçen yazımızda yapılandırmaya ilişkin kanun ve Maliye tarafındaki uygulamaları belirleyen genel tebliğin yayınlanmış olduğundan bahisle, kanunun kabaca kapsamı ile kasa ve ortaklar cari hesap düzeltmelerine ilişkin konuları biraz daha detaylı incelemeye başlamıştık. Bu yazıda kaldığımız yerden devam edelim.



Osman Arioğlu

Ortaklardan alacaklar ve ortaklarda olan borçlar hesabının bir önceki yazımızda belirttiğimiz detay hesapları itibarıyla özünde ortaklardan olan alacakların 31 Aralık 2020 tarihindeki net tutarı beyan tarihindeki tutarı aşıyorsa, beyan tarihindeki tutar dikkate alınacaktır. Beyan tarihindeki tutar daha yüksek ise bu durumda 31 Aralık 2020 tarihindeki tutar düzeltmeye konu edilecektir.

Tekrar belirtmek isteriz ki, burada hesaplanan yüzde 3'lük verginin beyan tarihi itibarıyla ödenmesi gerekir. Aksi durumda 31 Ağustos 2021 tarihinden sonra ödenen kısımlar için gecikme zammı uygulaması söz konusu olacaktır.

Dikkate alınacak bilanço

Bir konunun daha altını çizmekte yarar var. Dikkate alınacak bilançonun yukarıda belirttiğimiz gibi 31 Aralık 2020 tarihli bilanço olacağı net olmakla beraber, bu bilanço kurumlar vergisi beyannamesi ekinde yer alan bilançodur. Daha sonraki tarihlerde düzeltme yoluyla verilen beyannamelere eklenen bilançolar bu düzeltmede dikkate alınmayacaktır. Doğal olarak, Mali İdare daha önceki düzenlemelerde de olduğu gibi; cari hesap veya kasa mevcutlarının sonraki dönemlerde tekrar düzeltilerek kâr dağıtımının peçelenmesi gibi amaçları engellemeyi hedeflemiştir.

Geçici vergi beyanları düzeltililebilecek

Gerek kasada görülen, gerekse ortaklardan alacak olarak görülen tutarların düzeltilmesi nedeniyle kapanmış olan geçici vergi dönemlerinin düzeltilmesi gerekiyorsa bu düzeltmeler de yine 31 Ağustos 2021 nihai beyan tarihine kadar yapılabilecektir. Bu düzeltmenin ilave bir vergi tarhiyatına neden olması halinde herhangi bir gecikme zammı ceza ve faiz uygulanması söz konusu olmayacaktır. Bu işlemler nedeniyle tam tasdik yapan yeminli mali müşavirler için de herhangi bir sorumluluk aranmayacaktır. Tebliğde ifade edilen bir diğer husus, beyan edilen bu tutarlar nedeniyle kâr dağıtımına dair stopaj gibi herhangi bir vergilemenin de aranmayacağıdır.

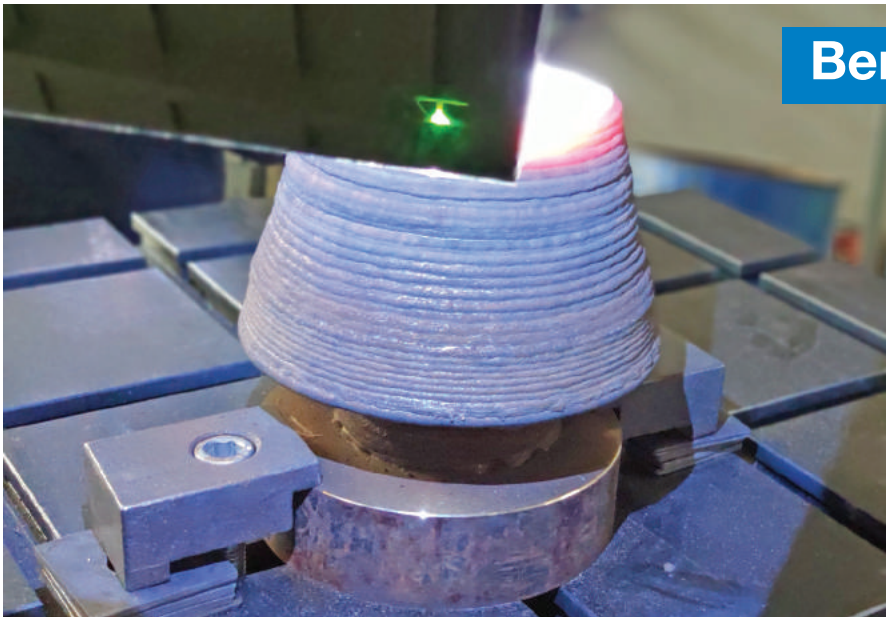
Ortaklardan alacaklar için adet çalıştırılması

En çok tartışma konusu olan hususlardan biri de ilave tarhiyat konusudur. Zaman zaman inceleme elemanları burada satır aralarından bir tarhiyat konusu çıkarma gayreti içerisinde olabilmektedirler. Bu tür kanunlarda temel amacın ne olduğuna bakılması gerekir. Ortaklardan alacaklar doğal olarak bir kurumlar vergisi mükellefinde şirket açısından adet çalıştırılması gereken bir alacak konumundadır. O nedenle 31 Aralık 2020 tarihine kadar bu alacaklar için adet çalıştırılması için doğası gereğidir. Ancak, 31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla bu alacakların düzeltilmesi hedeflendiğinden, mevcut olan kısım üzerinden beyan tarihine kadar herhangi bir adet çalıştırılmaması gerekir. Yapılan 31 Aralık 2020 bilançosunun düzeltilmesidir.

Dolayısıyla 31 Aralık 2020 tarihine kadar mevzuatın öngördüğü çerçevede içerisindeki adet çalıştırılması uygulaması yapılabilecektir. Bu tarihten düzeltmenin yapıldığı tarihe kadar kanun kapsamında düzeltilen kısım için herhangi bir adet uygulanmaması gerekecektir.

Benzersiz avantajlar

- Titanyum, nikel, çelik gibi birçok alaşımı işleyebiliyor.
- Sonsuz tasarım yapabilme imkânı sunuyor.
- Birçok parçanın tasarımını kendi teknolojisi ile yenileyebiliyor.
- Yeni tasarımlar için daha hafif parça üretme imkanı veriyor.
- Çok parçalı, montaj isteyen ürünleri tek parça halinde üretebiliyor.
- Malzeme kaybını en aza indirip, büyük maliyet avantajı sağlıyor.
- Geometrik tasarımlı zorlu üretimleri yapıyor.
- Hızlı, kârlı ve kaliteli üretim ile rekabet üstünlüğü sağlıyor.



İnternet sıralaması aniden düşen siteler ne yapmalı?



Arama sistemlerinde kapsamlı bir değişikliğe giden Google, bazı siteleri cezalandırırken, bazılarını da ödüllendirdi. Google'ın 'temel güncelleme' adı verilen algoritma değişikliği neticesinde bazı sitelerin arama sonuçları sayfasındaki sıralaması aniden düşerken, bazı siteler de üst sıralara tırmandı. Siteniz bu durumlardan etkilendiyse ne yapmalısınız?

1 50 dilde yapılan milyarlarca farklı Google aramasına karşılık milyarlarca farklı siteyi tarayıp en mantıklı cevapları getirmeyi amaçladığını ifade eden Google, temel algoritmasında yılda birkaç kez değişikliğe gidiyor. 2021'in ilk radikal yazılım güncellemesi haziran ayında gerçekleşti. İkinci ise bu ay yapılacak. Google, sitelerin sıralamasında ani düşüşlere ve yükselişlere yol açan bu değişikliğin nedenini, insanların arama sorgularında meydana gelen değişimlere, internete eklenen yeni içeriklere ve insanların bu yeni içeriklere verdiği olumlu-olumsuz tepkilere bağlıyor.

FİLM LİSTESİNDEKİ DEĞİŞİKLİK GİBİ

Eğer sizin siteniz de haziran ayında ani bir düşüş yaşıyorsa, öncelikle paniğe kapılmayın. Bu ne size ne de iş arkadaşlarınıza ait bir hata. Konu tamamen Google'ın siteleri puanlarken yaptığı kriter değişiklikleriyle alakalı. Üstelik, sıralamanız temmuz ayında yeniden tepetaklak olursa yine şaşırmayın. Çünkü Google, 2021 yılının ikinci en büyük temel güncellemesini temmuzda uygulayacağını



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@ibuyut.com

şimdiden duyurdu.

Bizzat Google tarafından kaleme alınan Google Arama Merkezi Blog'unda, bu güncelleme şöyle izah ediliyor: "Temel güncellenmenin nasıl çalıştığını anlamak için 2015'te en iyi 100 filmin bir listesini yaptığınızı düşünün. Birkaç yıl sonra 2019'da listeyi yenilersiniz. Doğal olarak listeniz değişecektir. Daha önce var olmayan bazı yeni ve güzel filmler şimdi listeye dahil edilmeye aday olur. Ayrıca

bazı filmleri yeniden değerlendirebilir ve listede daha önce olduğundan daha yüksek bir yeri hak ettiğini fark edebilirsiniz."

Haziran ve temmuz güncellemeleri neticesinde sırası gerileyen sayfaların ne yapması gerektiğine dair Google tarafından verilen ipuçlarını, <https://tinyurl.com/277p2rs6> adresinden okuyabilirsiniz.

İşin özü, "Elinizden gelen en iyi içeriği

sunmaya odaklanmanızı öneririz. Algoritmalarımız içeriği ödüllendirir" cümlesinde saklı. Google, bu linkteki makalesinde arama sonuçlarında sırasını yükseltmek isteyen site sahiplerine 5 ana başlık altında 20 soru soruyor. Sitenizdeki içerikler, 20 soruya hangi düzeyde tatmin edici cevaplar verebiliyorsa Google sıralamanız da o nispette yükseliyor. Ya da tam tersi. Google'ın sorduğu sorulardan en kritik bulduğum 5 tanesi:

1. İçerik özgün bilgiler, raporlar, araştırma sonuçları veya analizler sağlıyor mu?
2. Paranız ya da hayatınızla ilgili konularda bu içeriğe güvenmekte kendinizi rahat hissediyor muydunuz?
3. İçerik, dikkati asıl içerikten başka yöne çeken veya asıl içerikle karışan aşırı miktarda reklam içeriyor mu?
4. İçerik, siteye gelen ziyaretçilerin gerçek ilgi alanlarına mı hizmet ediyor yoksa yalnızca arama motorlarında neyin iyi sıralama elde edebileceğini tahmin etmeye çalışan biri tarafından yapılmış gibi mi görünüyor?
5. İçerik mobil cihazlarda iyi görüntüleniyor mu?

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

- ➔ Ortalama 40 Seminer ve Eğitim, 20 Bilgilendirme Toplantısı
- ➔ Binlerce Yan Sanayicinin Tedarikçilerle Buluşturulması
- ➔ Ortalama 38 Ticari Heyet
- ➔ Binlerce Üyenin Dünyadaki İş Ağlarına Dahil Edilmesi
- ➔ 40'a Yakın Uluslararası Fuar
- ➔ Birçok Online Hizmet

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

[in](#) [t](#) [f](#) [@](#) [itokurumsal](#)



HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Sosyal medya ve ticari uygulamalar

İşbu kılavuzda sosyal medya etkileyicisi (influencer), sosyal medya hesabı üzerinden kendisine veya reklam verene ait bir mal veya hizmetin satışını ya da kiralınmasını sağlamak, hedef kitleyi oluşturanları bilgilendirmek veya ikna etmek amacıyla pazarlama iletişimde bulunan kişi olarak tanımlanmıştır.

1. Sosyal medyada yapılacak reklamlara ilişkin düzenlemeler

Biçimi ve yayınlandığı mecra ne olursa olsun bir reklamın kendisinden reklam olduğu açıkça anlaşılmalı. Yani örtülü reklam yapılması yasaklanmıştır. Esasen kılavuz, uygulamada yapılan hataların önüne geçmek adına, sosyal medya paylaşımlarına ilişkin birtakım ilkeler getirmiştir.

Instagram, Facebook, Twitter, Snapchat, YouTube ve Instagram TV gibi yapılan reklamlarda reklam verene ilişkin tanıtıcı bilgilerden herhangi biriyle birlikte işbirliği, ortaklık vb. etiketlerden ya da açıklamalardan en az biri bulunmak zorunda.

2. Sosyal medya etkileyicilerine ilişkin düzenlemeler

Sosyal medya etkileyicileri;

- Deneyimlemediği ürün veya hizmetleri deneyimlemiş gibi paylaşamaz.
- Kendisine reklam veren tarafından hediye edilmiş bir mal veya hizmeti kendisinin satın aldığı izlenimi oluşturamaz.
- Doktor, diş hekimi, veteriner hekim ve eczacılar ile sağlık kuruluşları tarafından sunulan mal veya hizmetlere ilişkin reklam ve yönlendirme yapamaz.
- Maddi kazanç ve/veya ücretsiz ya da indirimli mal veya hizmet gibi faydalar sağladığı halde, bu süre boyunca kendisinin sadece bir tüketici olduğu izlenimi oluşturamaz.
- Ürün reklamı yaparken efekt veya filtreleme kullanması durumunda, ilgilileri yanıltmamak adına görüntünün filtrelandığını açıkça belirtir.
- Bir mal veya hizmete ilişkin nesnel, ölçülebilir, sayısal verilere dayanmayan ve ispatı mümkün olmayan bilimsel araştırma ve test sonuçları hakkında iddialarda bulunamaz.

● Sosyal medya aracılığıyla bir mal veya hizmet hakkında iletişim kurmak için sistematik olarak sahte veya var olmayan kimlikleri toplu olarak oluşturamaz ve kullanamaz.

● İlgili mevzuatına aykırı olacak şekilde bir mal veya hizmete ilişkin sağlık beyanında bulunamaz.

3. Reklam verenlere ilişkin düzenlemeler

Reklam verenler;

- Sosyal medya etkileyicilerini ve reklamlarda yer alan üçüncü şahısları kılavuz hakkında bilgilendirmek, bu kişilerin mevzuata uygun davranışları için çaba göstermek ve potansiyel ihlallere karşı önlem almak zorunda.
- İhlal ve aykırılıklardan sosyal medya etkileyicilerinin sorumlu olduğundan bahisle kendi sorumluluklarından kurtulamazlar.
- Yükümlülüklerine uygun hareket ettiklerini ispatlamaları halinde reklam verenlerin kendilerinden makul olarak beklenebilecek en iyi çabayı gösterdikleri kabul edilecek.

4. Yaptırım boyutu

Kılavuzdaki düzenlemelere aykırı davranılması halinde 6502 sayılı Hakkında Kanun'un 63. ve 77. maddeleri gereğince bu kişiler tarafından yapılan/yaptırılan reklamların durdurulmasına, mevzuata aykırı reklamların aynı yöntemle düzeltilmesine, gerekli tedbiren durdurulmasına ve idari para cezası tesisine karar verilebilir.

İhlal durumunda, 2021 yılı için öngörülen idari para cezası 114 bin 326 TL'dir. Reklam Kurulu tarafından verilen idari yaptırım/idari para cezası kararlarına karşı kararın tebliğinden itibaren 30 gün içinde idare mahkemelerinde iptal davası açılabilir.



İTO heyeti, T.C. Tiflis Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan ile birlikte Gürcistan yazarlar evini de ziyaret etti.

2022 yılındaki Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'na 'Odak Ülke' olarak katılacak Türkiye, hazırlıklarını sürdürüyor. Gürcistan'da bu yıl 23'üncüsü düzenlenen fuarı ziyaret eden İTO heyeti, incelemelerde bulundu ve verimli bir 'Odak Ülke' gündemi için temaslara geçti.



Kitap Fuarı'nın açılış töreni, pandemi koşullarına uygun olarak açık havada yapıldı. Açılışta İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ile İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ve İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu da yer aldı.

Türkiye yayıncıları Gürcistan'ın odağında



Yayıncılıkta dünyada 6. sıradayız

Türkiye, yayıncılık alanındaki faaliyetler açısından dünyada 6. sırada yer alıyor. 2020 verilerine göre, bağımsız yayıncılar tarafından toplam 433 milyon 213 bin 632 adet kitap üretildi. Bandrol dağıtımı ve satışını yapan

Yayımcı Meslek Birlikleri Federasyonu'nun (YAYFED) verilerine göre, toplam kitap üretiminde, ilk üç ayda yüzde 30'lara varan artış söz konusu. Sektör, pandemiyle birlikte yılı bir önceki yıla göre ise yüzde 2.28 artışla kapattı.

YAYINCILIK sektörü, ekonomiye olan katkısının yanı sıra toplumsal, kültürel ve sosyal yapıyı da kapsayan yelpazesıyla hem ulusal hem de uluslararası alanda büyük öneme sahip. Türk yayıncıları, bir yandan sektörü geliştirecek projeler üzerinde çalışırken, diğer yandan da Türkiye'nin özellikle komşu ve çevre ülkelerle sosyal-ekonomik ilişkilerinin geliştirilmesinde öncü bir rol üstleniyor.

STRATEJİK SEKTÖR

İstanbul Ticaret Odası (İTO) ise bu stratejik sektörün gelişimine özel bir önem veriyor, yurt dışı açılımlarına destek sağlıyor. Bu kapsamda Kafkasya yayıncılık sektörü için önemli etkinliklerden biri olan ve Gürcistan'da her yıl düzenlenen Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'na kurumsal katılımı katkı verdi. Çünkü Türkiye, fuara 2022'de Odak Ülke statüsünde katılacak. İTO da odak ülke çalışmaları için 24-27 Haziran 2021 tarihleri arasında yapılan fuara bir inceleme programı gerçekleştirdi. Program boyunca fuarda çok yönlü gözlemler yapıldı ve Gürcistan Yazarlar Birliği ziyaret edildi. Heyet görüşmelerinde bir sonraki yıl düzenlenecek fuardan Türkiye'nin daha verimli bir sonuç elde edebilmesi için istişareler yapıldı.

İTO DESTEĞİ

Bu yıl pandemi koşulları nedeniyle uluslararası katılımın az olduğu fuar, tek holde yaklaşık 60 yayınevine ev sahipliği yaptı. Fuarın açılışında İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ve Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ile İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu da yer aldı. Fuarın açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, 2022 yılında gerçekleştirilmesi planlanan 'Odak Ülke Türkiye' projesine verdikleri önemi dile getirdi.

GÜRCÜCE YAYINLAR

Türk yayıncısı Profil Kitap'ın Gürcü dilinde 4 kitap yayınlamasının ikili ilişkilerde önemine dikkat çeken Kuralay, İTO tarafından hazırlanan ve yeni yayınlanan 'Osmanlı Arşiv Kayıtlarında Gürcistan ve Gürcüler' isimli yayını da fuar katılımcılarına ve basın mensuplarına tanıttı.

Kimler katıldı?

Fuarın açılış törenine; Odak Ülke Türkiye projesinin Gürcistan tarafında koordinasyonunu yürüten Gürcistan Yayıncılar Birliği Başkanı Gvantsa Jobava, Gürcistan Kültür, Spor ve Gençlik Bakanı Tea Tsulukiani, Gürcistan Yazarlar Evi Direktörü Natasha Lomouri, T.C. Tiflis Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ve festivalin diğer sponsorları katıldı.



İTO tarafından hazırlanan ve yeni yayınlanan 'Osmanlı Arşiv Kayıtlarında Gürcistan ve Gürcüler' isimli kitap, T.C. Tiflis Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri Ahmet Darçın'a takdim edildi.

"1885'ten beri ekonomi basınının öncüsü
İstanbul Ticaret, şimdi
internette de önde..."

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İhracatın yüzde 39'u İstanbul'dan

Savunma sanayi ihracatında İstanbul, zirvedeki yerini koruyor. İstanbul, ocak-mayıs döneminde en fazla savunma ve havacılık sanayi ürünü ihracatı

gerçekleştiren il oldu. Bu dönemde kentten ihracat, yıllık bazda yüzde 86 artarak 440.6 milyon dolara çıktı. Sektörün toplam ihracatında

İstanbul'un payı yüzde 39.28 oldu. İstanbul'u 238.7 milyon dolarla Ankara, 158 milyon dolarla Konya, 112.5 milyon dolarla Eskişehir takip etti.

PANDEMiYE
RAĞMEN

Savunma sanayi ihracat taarruzunda

Yerli savunma sanayi, 2021'e hızlı girdi. Yılın ilk beş ayında yüzde 48'lik artışla 1 milyar 120 milyon dolarlık savunma ve havacılık sanayi ürünü ihracatı yapıldı.

Afrika'ya 11 kat arttı

Türkiye'nin savunma ve havacılık sanayi ürünleri ihracatında bölgesel artışlar dikkat çekiyor. Yılın ilk beş ayındaki ihracatta dikkat çeken bölgelerden biri Afrika oldu. Afrika ülkelerine dış satım, söz konusu dönemde 11 kat artarak 61 milyon 207 bin dolara çıktı.

Kolaj: OSMAN KUVVET

İSTANBUL TİCARET ODASI HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

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

Google Play ya da
App Store'dan
hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr

HAVACILIK ve savunma sanayi alanında yürütülen Ar-Ge ve imalat çalışmaları dış ticarete de sonuçlarını gösteriyor. Sektörün ihracatı pandemi şartlarına rağmen artıyor. Açıklanan son verilere göre mayıs ayında Türk savunma ve havacılık sektörü 170 milyon 347 bin dolar ihracat gerçekleştirdi. Böylece aylık bazda önceki yılın aynı ayına göre yüzde 51.6'lık artış oldu. Yılın ilk beş ayında ise sektör 1 milyar 120 milyon 90 bin dolarlık ihracat yaptı. Beş aylık dönem dikkate alındığında geçen yılın aynı aylarına göre artış yüzde 48.3 oldu.

Savunma ve havacılık sanayinin yaptığı ihracatta Türkiye'de üretilen insansız hava araçları (İHA), kara ve hava araçları önemli yer teşkil ediyor. Türk şirketleri, ABD, AB ve Körfez ülkeleri de dahil birçok ülkeye ihracat yapıyor.



Osman KUVVET

İLK SIRADA ABD

Sektörün ürün sattığı ülkelerin başında ABD geliyor. Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin verilerine göre, mayıs ayında ABD'ye yapılan sektör ihracatı 90 milyon 59 bin dolara ulaştı. Bu sayı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 126.9'luk bir artış anlamına geliyor. Bu yılın ilk beş ayına göre ise sektörün ABD'ye ihracat tutarı yüzde 65.8 artışla 476 milyon 172 bin dolar oldu.

ÇEVRE ÜLKELER

- Yılın ilk beş ayında sektörün ihracatında öne çıkan bazı ülkeler şunlar:
- **ABD:** Yüzde 65.8 artışla 476.17 milyon dolar
 - **Azerbaycan:** 13 kat artışla 135.89 milyon dolar
 - **BAE:** Yüzde 20.9 artışla 97.39 milyon dolar
 - **Bangladeş:** 98 kat artışla 57.83 milyon dolar
 - **Çin:** 377 kat artışla 10.12 milyon dolar
 - **İtalya:** Yüzde 45.6 artışla 7.8 milyon dolar
 - **Özbekistan:** 92 kat artışla 20.98 milyon dolar
 - **Rusya:** Yüzde 224 artışla 13.88 milyon dolar
 - **Tunus:** 267 kat artışla 29.29 milyon dolar
 - **Ürdün:** 191 kat artışla 19.23 milyon dolar

Ticarete ikinci partner

Birleşik Krallık'a geçen sene 11.2 milyar dolarlık ihracat yapılırken, bu ülkeden 5.6 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirildi. Birleşik Krallık, Türkiye'nin ihracatında Almanya'nın ardından ikinci sırada. Üstelik, en fazla ticaret fazlası verilen ülkelerden biri.



Ambargolar ithalatı etkiledi

Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü'nün (SIPRI) yayımladığı rapora göre, Türkiye'nin silah ihracatında ve ithalatında son beş yılda önceki beş yıla oranla dikkat çekici değişimler yaşandı.

SIPRI'nın raporuna göre Türkiye'nin silah ihracatı 2016-2020 döneminde, 2011-2015 dönemine göre yüzde 30 arttı. Aynı dönemlerde silah ithalatı yüzde 59 azaldı.

Rapora göre

Türkiye'nin silah ithal ettiği ülkelerin başında ABD, İtalya ve İspanya geliyor. Türkiye, İtalya'nın silah müşterileri arasında birinci, İspanya'nın ise üçüncü ülkesi.

Diğer yandan, daha önceki dönemde ABD'den silah ithalatı yapan ülkeler arasında üçüncü sırada yer alan Türkiye, 19. sıraya indi. Son yıllardaki gelişmelerle Türkiye'nin ABD'den silah ithalatı yüzde 81 oranında azaldı.

Aynı dönem aralığının başında ABD'den ithalat yapan ülkeler sıralamasında ilk 3'te yer alan Türkiye'nin, son verilere göre ABD'den ithalatı yüzde 81 oranında azaldı. Böylece Türkiye, söz konusu sıralamada 19. sıraya indi.

SIPRI, Türkiye'nin karşı karşıya kaldığı ambargoların, silah ithalatını ciddi ölçüde etkilediğini belirtti. 2019 yılında Türkiye'nin Rusya'dan hava savunma sistemleri ithal etmesiyle

ABD'nin Türkiye'ye savaş uçağı teslimatlarını durdurduğu hatırlatılan raporda, "Bu durum yaşanmasa, ABD'nin Türkiye'ye silah ihracatındaki düşüş bu kadar sert olmayacaktı" denildi.

Raporda, örtülü ambargoların da silah temininde ithalatın payını azalttığı belirtilerek, Türkiye'nin örtülü ambargo uygulanan alt sistemleri yerleştirmek için yoğun çaba sarf ettiğine dikkat çekildi.