



İstanbul'un solmayan çiçekleri

Anadolu'dan farklı uygarlıklara yayılan çeşitli renklerdeki taş, mermer gibi maddelerin küçük parçalar halinde birleştirilmesiyle oluşan mozaik sanatının en başarılı örnekleri Ayasofya'da görülüyor. Saraylarda, camilerde, türbelerde sıklıkla kullanılan göz kamaştırıcı

çini sanatı ise Osmanlı döneminde Bursa Yeşil Cami Türbesi ile zirveye çıkmıştı. Mozaik ve çinileri günümüze ulaşan örnekleriyle anlatan 'İstanbul'un Renkli Hazinesi' adlı yayına Kitap İstanbul'dan ulaşabilirsiniz. **Dilşah Keftioğlu ■ 19**

BTM'de 2 fikir daha yatırım aldı

BTM girişimcilerinden Classest, kitle fonlama ile yatırım alan Türkiye'nin ilk eğitim teknolojisi girişimi oldu. Markalara içerik üretim ve yönetim hizmeti veren OppZone da tohum öncesi yatırım turunda 4 milyon TL değerlendirme üzerinden yatırım aldı. ■ 2



Hızlı hareketle dünyanın A planı haline gelebiliriz

İTO Başkanı Şekib Avdagiç; Türkiye'nin tedarikte 'B planı' olarak tercih edildiğini belirterek, "Yakın bir gelecekte dünyanın A Planı haline de gelmeyi başaracaktır" dedi.

ROTALAR DEĞİŞİYOR

Türkiye'nin son dönemde ABD ve Avrupa pazarına yönelik ihracatında gözlenen yüksek oranlı artışların global tedarik rotalarında tarihi bir dönüşüme işaret ettiğini vurgulayan Başkan Avdagiç, "Üretime ara vermeyen Türkiye, salgın döneminde dünyanın 'B Planı' oldu. Zor dönemde üretimle dünyanın nefes almasına katkı sağladı" diye konuştu.

ŞİMŞEK GİBİ HIZLI

Konjonktürün küresel tedarik zincirinde güçlü bir hub olmaya odaklanmada, Türkiye'nin tarihi bir fırsatın kapısını araladığını belirten Avdagiç, "Hükümet ve özel sektör olarak, bu fırsatı değerlendirmek için olabildiğince hızlı harekete geçmek zorundayız. Zira fırsatlar kanınca hızıyla gelir, şimşek hızıyla gider" dedi. ■ 10-11



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

12 KASIM 2021 YIL: 63 SAYI: 3184

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

İhracatın kilogram fiyatı da artıyor

Türkiye, ihracat tutarında rekor kırarken, ihraç edilen malın kg fiyatı da artmaya başladı. Bu yıl ihracatta birim değer yüzde 15'ten fazla arttı. Birim fiyatı en çok artan ürün grupları mücevherat, deniz araçları, organik kimyasallar ve gübre oldu.



PANDEMI ÖNCESİ

Pandemiden önceki beş yılda ihracatın kilogram fiyatı bazında birim fiyatı 1.40 dolarlardan 1.20'lere geriledi. Hatta geçen yıl ihracatta kg fiyatı 1.10 doların altına gördü.

TOPARLANMA BAŞLADI

Bu yıl ise ihraç edilen malların birim fiyatı toparlanmaya başladı. Ocak-ekim döneminde ihracatta birim değer yüzde 15.59 oranında artarak 1.26 dolara kadar ulaştı. ■ 9



Gümrükte izinli gönderici şartları belirlendi

Transit rejimine tabi eşyayı, gümrük idaresine sunmadan sevk etmeye yetkilendirilmiş ve transit işlemlerden sorumlu kişilerde aranacak şartlar belli oldu. İzinli gönderici yetkisi için başvuru yapılacak kişilerin teminat, sermaye ve güvenlik şartlarını taşıması gerekecek. ■ 3

Vergi ve ceza sorgusuna online sistem

Ticaret Bakanlığı, gümrük idarelerine başvurmadan vergi ve ceza borçlarının öğrenilmesini sağlayan online sorgulama sistemini hayata geçirdi. ■ 3



Asgari ücrete 4 çözüm önerisi

1. Asgari ücrete enflasyon oranında yapılacak zammı işveren, enflasyonun üzerindeki kısmı ise vergi yükleri azaltılarak devlet karşılamalı.
2. Bu yıl 75 TL olarak uygulanan asgari ücret prim desteği, günümüz şartlarına göre yeniden belirlenmeli.
3. Gelir vergisinden muaf yemek bedeli istisnası, günlük asgari ücretin yüzde 21'ine kadar indi. Bu kalemler revize edilmeli.
4. Sigorta primine esas aylık kazancın üst sınırı, yıllık enflasyon ölçüsünde artırılmalı. ■ 8

Kıdem tazminatında RÜCU GÜNDEMİ

■ Kamu hizmet alımı ihalelerinde alt işveren personelinin açtığı kıdem tazminatı davaları, ana yüklenici firmaları zor durumda bırakıyor. Sektör temsilcileri rücu davalarına çözüm bulmak için İTO'da bir araya geldi. **Osman Kuvvet ■ 8'de**

İTO'da ticari diplomasi haftası

- Özbekistan ile gündem lojistik
- Kosova Türk yatırımcı bekliyor
- Pakistanlı girişimciler STA istiyor
- İranlı iş insanlarından birlik çağırısı
- Ramallah'tan işbirliği ziyareti

■ 7-12

TİCARET değişen aile yapısını araştırdı



İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye'de aile yapısının farklı boyutlarıyla ele alındığı bir araştırmaya imza attı. ■ 14

e-ticaret uzmanı yerli robot

Teknopark İstanbul'da yerleşik Ottobo firması, e-ticaret lojistiğinin sipariş toplama süreçlerini sadeleştirip, maliyetleri azaltan bir robot geliştirdi. İnsan ile beraber çalışabilen mobil robot Ottobo, operasyonlarda personel verimliliğini de üç kat artırıyor. **Soyhan Alpaslan ■ 16**



Ev tekstilinde fuar için güç birliği

Ev tekstilcileri, sektör fuarı için güç birliği yaptı. İTO ile diğer Oda ve Birliklerin de destek verdiği HOMETEX Fuarı, İstanbul Fuar Merkezi'nde Mayıs ayında sektörü buluşturacak. ■ 6'da



İki yatırım müjdesi daha



BTM girişimleri, 2021'i yeni yatırımlarla kapatmaya hazırlanıyor. Classest, kitle fonlama ile yatırım alan Türkiye'nin ilk eğitim teknolojisi girişimi oldu. Markalara içerik üretim ve yönetim hizmeti veren OppZone da tohum öncesi yatırım turunda 4 milyon TL değerleme üzerinden yatırım aldı.



STARTUPLARA yapılan yatırımların en üst noktada olduğu 2021'de, BTM'nin iki girişimciden daha yatırım haberi geldi. Online eğitim platformu Classest, paya dayalı kitle fonlama ile yatırım aldı. Fonbulucu platformunda fonlanan ve kitle fonlama ile yatırım alan Türkiye'nin ilk eğitim teknolojisi girişimi olan Classest,

504 yatırımcısı ile başarılı bir yatırım turu geçirdi. Classest, edindiği finansmanla ekip sayısını artırıp operasyon gücünü genişletmeyi ve daha güçlü pazarlama bütçesiyle büyümesini hızlandırmayı hedefliyor. Classest, öğrenciler için en uygun çalışma programını, akademik ve pedagojik yönden de en uygun öğretmeni

belirleyen, ayrıca canlı yayında özel derslerin verildiği bir online eğitim platformu.

4 MİLYON TL DEĞERLEME

Bir diğer yatırım haberi ise BTM'nin mezun girişimlerinden OppZone'dan geldi. Markalara A'dan Z'ye içerik üretim ve yönetim hizmeti veren yerli girişim

olarak karşımıza çıkan OppZone, tohum öncesi yatırım turunda 4 milyon TL değerleme üzerinden yatırım aldı. Söz konusu yatırım, Figopara'nın Kurucu Ortağı ve CEO'su Koray Gültekin Bahar tarafından yapıldı. OppZone, aldığı yatırım ile girişimin ekibinin büyütülmesini ve daha çok markaya ulaşmayı hedefliyor.

SIAL CHINA 2022

ŞANHAY - ÇİN HALK CUMHURİYETİ

18 - 20 Mayıs 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Gıda
- İçecek

ASYA'NIN EN BÜYÜK GIDA FUARLARINDAN SIAL CHINA 2022'DE 100.000'DEN FAZLA PROFESYONELLE TANIŞIN!

SIAL CHINA 2022

- 200.000 m² sergileme alanı
- 4.500 katılımcı
- 123.000 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye Milli İştiraki'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı
- İstatistiksel olarak katılımcı firmaların %90'ın üzerinde memnuniyeti

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

Minimum Stant Alanı : 12 m²

Katılım Bedeli : 9.120 TL / m²



Gülün Gürsoy | Özlem Kılıç | Şeyma Pekcan

Tel : (0212) 455 61 17 | (0212) 455 65 12 | (0212) 455 61 07
GSM : (0530) 151 42 33 | (0530) 050 61 63 | (0542) 421 82 85
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr | ozlem.kilic@ito.org.tr | seyma.pekcan@ito.org.tr

GSM : (0533) 959 30 57
Faks : (0212) 520 15 26

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



BTM'den Mobilefest çıkarması

İSTANBUL Ticaret Odası tarafından girişimciliğin desteklenmesi amacıyla kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), 5G teknolojilerinin yanı sıra hizmet ve altyapı sağlayıcılarını, teknoloji üreticilerini bir araya getiren Türkiye'nin en büyük mobil teknoloji fuarı olan ve Avrasya'nın en büyüğü olma hedefi ile yoluna devam eden Mobilefest'te boy gösterdi. İstanbul Kongre Merkezi'nde 11-13 Kasım 2021 tarihlerinde ziyaretçilerini ağırlayan dijital teknolojiler fuarı Mobilefest'te, BTM stant açtı. BTM çatısı altında toplam 7 girişim de yerlerini aldı.

İşte yabancı yatırımcılar ve sektör profesyonelleri ile bir araya gelme olanağı bulan BTM girişimleri:

■ **AhtapotApp:** Kurum veya kişilere kendi mobil platformunu oluşturmayı sağlayan AhtapotApp, yapay zeka ile topluluk verilerini anlamlandırmayı amaçlıyor.

■ **Chargesoft:** Dünya standartlarında ve son teknoloji ev şarj istasyonu yönetimi ve eksiksiz şarj altyapısı yazılım çözümleri sağlayıcısı.

■ **Kuvars Edu:** Sanal gerçeklik, artırılmış gerçeklik ve karma gerçeklik teknolojileri üretiyor.

■ **Madcraft Studios:** Farklı hisleri başarılı ürünlerle birleştirerek dünyanın dört bir yanındaki insanları eğlendirmeyi amaçlıyor.

■ **PensorAI:** Mobil uygulamaları daha çok kullanıcıya, daha hızlı ve daha kaliteli hazırlayan, yapay zeka tabanlı çözümler sunuyor.

■ **Queeme:** Ürün ve hizmet satın alırken sıra bekleme sorununu ortadan kaldırarak, insan hayatına zaman kazandıran, yeni nesil dijital müşteri deneyimi platformu.

■ **SkillFlit:** Teknoloji kültürünün işleri için gerekli olan becerilerin haritalandırmasını yaparken, kişilerin beceri boşluklarını belirleyip onlara özel çözümler sunuyor.

8 ayda 2020'yi geçtiler

BTM üyesi girişimciler, en yüksek değerleme yatırımlarını pandeminin etkisini en fazla hissettirdiği 2020 yılında gerçekleştirdi. Girişimciler, bu yılın ilk 8 ayında ise 2020 yılının tamamından fazla değerleme ile yatırım aldı. BTM girişimcilerinin 2021 yılını rekor yatırım oranı ile tamamlaması bekleniyor.

Girişim haritası

BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı, Mobilefest'te moderatörlüğünü Ludus'un ortağı Volkan Biçer'in yaptığı 'Girişimcinin Yol Haritası' panelinde konuşmacı olarak yer aldı. Panelde Türkiye'de son dönemde özellikle mobil servisler ve oyunlar tarafında hızla büyüyen yatırımlar, başarılı firmaların yol haritaları, yatırımcıların bakış açısı, teknokentleri ve girişimleri destekleyen kurumların bu konudaki çalışmaları ve destekleri konuşuldu.



Tarım için yeni destekler

ÇİFTÇİ Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) dahil olan çiftçilere bu yıl için ödenecek tarımsal destekler belli oldu. Türkiye Tarım Havzaları Üretim ve Destekleme Modeli kapsamında buğday, arpa, çavdar, yulaf ve tritikale için dekar başına 22 lirası mazot, 20 lirası gübre olmak üzere 42 lira destek sağlanacak. 2021 Yılında Yapılacak Tarımsal Desteklemeler ve 2022 Yılında Uygulanacak Gübre ve Sertifikalı Tohum Kullanım Desteklerine İlişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre üreticilere dekar başına olmak üzere çeltik, kütlü pamuk için 76 lira, nohut, kuru fasulye, mercimek için 32 lira, kanola ve aspir için 28 lira, patates, soya için 38 lira, yağlık ayçiçeği için 37 lira, dane mısır için 35 lira, kuru soğan, yem bitkileri için 27 lira, yaş çay, fındık için 26 lira, zeytin ve diğer ürünler için 25 lira destek verilecek. Organik tarım için kategorilerine göre dekar başına 10 ila 100 lira destek ödemesi yapılacak.



Kıymetli madende 20 kg ithalat izni

DAHİLDE İşleme Rejimi (DİR) Kararı kapsamında, kıymetli madenler aracı kuruluşu olmayan Türkiye'de yerleşik kişilerce, her bir ithalat işleminde 20 kilogramı aşmamak üzere, standart işlenmemiş kıymetli maden ithal edilebilecek. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, kıymetli madenler aracı kuruluşlarının DİR Kararı kapsamında, ithalatı gerçekleştirilenler dahil olmak üzere, ithal edilen standart işlenmemiş kıymetli madenlerin Borsa İstanbul A.Ş. tarafından yayımlanan rafineriler listesindeki rafinerilerle üretilmiş olması ve ürettiği rafinerinin mührünü veya ismini ya da amblemini taşıması zorunlu olacak.

Bu ithalat işlemlerinde, ithalatçı tarafından asgari olarak standart işlenmemiş kıymetli madenin formu (külçe/bar/granül), külçe/bar cinsi, ağırlığı, adedi, rafinerisi, rafineri ülkesi bilgilerinin gümrük idarelerine beyan edilmesi gerekecek.

Gümrükte izinli gönderici şartları belirlendi

Transit rejimine tabi eşyayı, gümrük idaresine sunmadan sevk etmeye yetkilendirilmiş ve transit işlemlerden sorumlu kişilerde aranacak şartlar belli oldu. İzinli gönderici yetkisi için başvuracak kişilerin teminat, sermaye ve güvenlik şartlarını taşıması gerekecek.

TİCARET Bakanlığı'nın transit rejimine ilişkin Gümrük Genel Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Transit rejimine tabi eşyayı, hareket gümrük idaresine sunmadan sevk etmeye yetkilendirilmiş ve rejim kapsamında yapılan işlemlerde transit işlemlerinden sorumlu kişi 'izinli gönderici' olarak tanımlanıyor. İzinli gönderici başvurusunda bulunacak kişilerin belirlenen şartları taşıdığını, başvuru formunda belirtilen esaslar çerçevesinde kanıtlanması gerekiyor.

TEMİNAT MEKTUBU

Yeni tebliğ ile ilgili esaslardan bazıları şöyle belirlendi: Söz konusu kişilerin, sahip olunan kapsamlı teminat izniyle ilişkili teminat mektubu, Türkiye'de yerleşik bir kefil kuruluştan alınmış olması şartıyla kapsamlı teminat kullanma veya teminattan vazgeçme iznine sahip olacak. Yönetim kurulu üyeleriyle şirket sermayesinin yüzde 10 veya daha fazlasına sahip gerçek kişiler

hakkında başvuru formunda belirtilen suçlarla ilgili kesinleşmiş mahkumiyet kararı bulunmayacak.

BEYAN SAYISI

Başvurunun yapıldığı takvim yılından geriye dönük üç takvim yılı boyunca her yıl ayrı ayrı değerlendirilmek üzere ihracat beyannamesi kapsamı eşyanın taşınmasına yönelik olarak TIR karnesi dahil en az 5 bin 500 transit beyanında rejim hak sahibi olacak veya en az 500 transit beyanında taşıyıcı sıfatını taşıyacak.

Başvurunun yapıldığı takvim yılından geriye dönük üç takvim yılı boyunca her yıl ayrı ayrı değerlendirilmek üzere işlem gören tüm beyanname sayısının yüzde 0.5'ini aşan sayıda vergi kaybına neden olan gümrük mevzuatı ihlali cezası ile gümrük mevzuatının ihlali nedeniyle yüzde 2'sini aşan usulsüzlük cezası uygulanmamış olacak.

GÜMRÜK İŞLEMLERİ

İzinli göndericinin tesisinden ihraç edilecek eşya, tesislerde,



Ceza sorgulamaya online sistem

TİCARET Bakanlığı, gümrük idarelerine başvurmadan vergi ve ceza borçlarının öğrenilmesini sağlayan Gümrük Vergi ve Ceza Borcu Sorgulama Sistemi'ni hayata geçirdi. Bu kapsamda hizmete sunulan Gümrük Vergi ve Ceza Borcu Sorgulama Sistemi ile vatandaşlar ve firmaların gümrük işlemleri

esnasında veya sonradan yapılan tespitler neticesinde doğan vergi ve ceza borçlarının, gümrük idarelerine başvurmaya gerek kalmadan elektronik ortamda tek seferde ve toplu olarak sorgulanması imkanı sağlandı. Sistemle bürokratik süreç ortadan kaldırılırken, bilgiye erişim kolaylaştırılmış oldu. Sisteme, bakanlığın web sayfasından veya e-Devlet'ten erişilebiliyor.



İhracat teminatının kaynakları açıklandı

TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilen Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Kanuna göre, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türkiye İhracat Kredi Bankası Anonim Şirketi'nin öz kaynaklarıyla kurulan İhracatçı Geliştirme Anonim Şirketi'ne, ihracatçı birliklerince gerekli sermaye katkısı sağlanacak. İhracatçı Geliştirme A.Ş.'ye aktarılmak üzere, FOB ihraç bedelinin on binde üçüne kadar (hizmet sektörlerinde brüt asgari ücretin 10 katına kadar) kesinti yapılacak. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., diğer kamu bankalarına halihazırda tanınan istisna ve muafiyetlere sahip olacak. Serbest bölge kurucu ve işletici şirketlerin, serbest bölgelerin kurulması ve işletilmesiyle ilgili faaliyetlerden elde ettikleri kazançlar, 30 yılı geçmemek üzere gelir veya kurumlar vergisinden istisna tutulacak. Bu istisna, münhasıran alım satım veya depo işletmeciliği faaliyet ruhsatı sahibi kullanıcılarından elde edilen kazançları kapsamayacak.



Kaçak akaryakıtlı mücadele tek elden

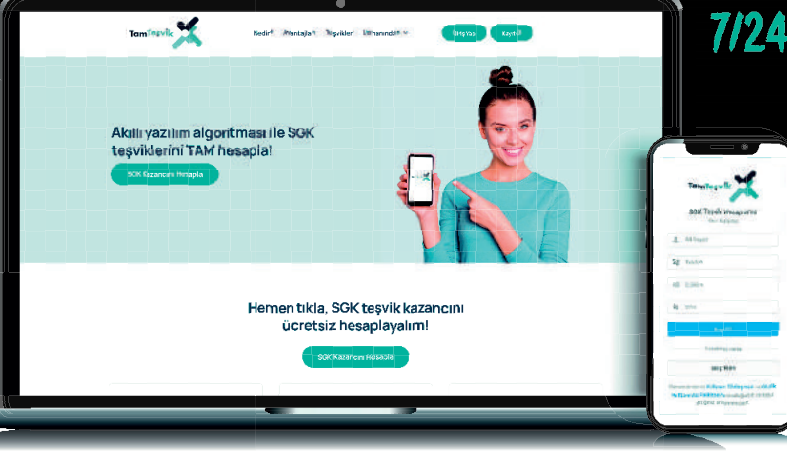
AKARYAKIT kaçakçılığı ile mücadeleyle yönelik tedbirler ile ilgili genelge, Resmi Gazete'de yayımlandı. Cumhurbaşkanlığı genelgesine göre, akaryakıt kaçakçılığı ile mücadele çalışmalarında koordinasyonu sağlamak ve alınması gereken her türlü tedbiri belirlemek amacıyla Ticaret Bakanı koordinasyonunda, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı, Hazine ve Maliye Bakanı, İçişleri Bakanı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanından oluşan 'Akaryakıt Kaçakçılığı ile Mücadele Kurulu' teşekkül ettirildi. Kurul ve alt kurumların sekretarya hizmetleri ile alınan kararların takibi Ticaret Bakanlığınca yürütülecek.





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

Profesyonel destek için 7/24 buradayız!



Hemen tıkla, SGK teşvik kazancını ücretsiz hesaplayalım!

www.tamtesvik.com.tr

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/0511.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.





Sınıfında dünyanın en uzun ve en büyük gövdesine sahip Ilisu Prof. Dr. Veysel Eroğlu Barajı ve Hidroelektrik Santrali, resmi törenle açıldı. Yıllık 4 milyar 120 milyon kilovatsaat hidroelektrik enerji üretecek Ilisu Barajı, milli ekonomiye yıllık 3 milyar lira katkı sağlayacak.

Milli ekonomiye 3 milyarlık enerji

GÖVDE uzunluğuyla dünyanın en büyük barajı, aynı zamanda Türkiye'nin en büyük dördüncü hidroelektrik santrali olan Ilisu Prof. Dr. Veysel Eroğlu Barajı ve Hidroelektrik Santrali (HES), Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katıldığı törenle resmi olarak açıldı. Ilisu Prof. Dr. Veysel Eroğlu Barajı ve HES'in planlama çalışmaları, 1950'li yıllara kadar uzanıyor.

GAP PROJESİ DAHİLİNDE

GAP Projesi'nin en önemli tesislerinden biri olan ve Dicle Nehri üzerinde inşa edilen tesis, 1.200 MW kurulu güçle, yıllık 4 milyar 120 milyon kilovatsaat hidroelektrik enerji üreterek, milli ekonomiye yıllık 3 milyar lira katkı sağlayacak. Bu üretim miktarı, 6 milyon nüfuslu bir şehrin yıllık enerji

ihtiyacının karşılanması anlamına da geliyor. Temelden 135 metre yüksekliğe, 24 milyon metreküp dolgu hacmine ve 2 bin 327 metre gövde uzunluğuna sahip Ilisu Barajı, 'önyüzü beton kaplı kaya dolgu baraj' tipinde, dolgu hacmi ve gövde uzunluğu bakımından dünyada birinci sırada yer alıyor. Ilisu, kurulu güç bakımından Atatürk, Karakaya ve Keban barajlarından sonra ülkemizin en büyük dördüncü hidroelektrik santrali ve dolgu hacmi bakımından Türkiye'nin ikinci büyük barajı. Ilisu Barajı, aynı zamanda 10.6 milyar metreküplük depolama kapasitesi ile Atatürk ve Keban barajlarından sonra Türkiye'nin üçüncü en büyük depolama hacmine sahip.

ÜRETİM 2020'DE BAŞLADI

Ilisu Barajı ve HES, 19 Mayıs 2020

tarhinde ilk türbinin devreye alınmasıyla enerji üretimine başladı. Bu tarihten 2020 sonuna kadar sırasıyla işletmeye alınan diğer 5 türbinin de devreye girmesiyle tesis, tam kapasite enerji üretimine başladı. Baraj, işletmeye alındığı tarihten bu yana yaklaşık 3.7 milyar kilovatsaatlik elektrik enerjisi üreterek, ülke ekonomisine 2.6 milyar TL katkı sağladı.

MALİYETİ 20 MİLYAR LİRA

Proje, yeniden yerleşim çalışmaları, tarihi ve kültürel varlıkların korunması ile diğer inşaatlarla birlikte yaklaşık 20 milyar liraya mal oldu. Ilisu Barajı, aynı zamanda sulamaya da katkı verecek. Barajda regüle edilen ve inşa edilecek Cizre Barajı'na bırakılacak sularla 1 milyon dekar tarım arazisinin sulanması mümkün olacak.

Petrolde üretim gerilimi artıyor

ŞEREF KILIÇLI

2022 TAHMİNİ

SUUDİ Arabistan liderliğindeki 13 üyeli OPEC ile Rusya önderliğindeki petrol üreticisi 10 ülkenin oluşturduğu OPEC+ grubunun 4 Kasım'da gerçekleştirdiği toplantıda, 2020 yılındaki üretim kısıntısı anlaşmalarının üzerinde bir üretim artışına gitmeme kararı çıktı. Yani mevcut plan dahilinde aralık ayında günlük petrol üretiminde sadece 400 bin varillik bir artış yapılacaktır.

RİSK SUÇLAMASI

Öte yandan OPEC+ grubunun kararı, ABD yönetimi tarafından tepkiyle karşılandı. Beyaz Saray'dan yapılan açıklamada, OPEC+ grubunun üretim artırımını hızlandırmama ısrarının küresel ekonomik toparlanmayı riske attığı belirtilirken, ABD'nin akaryakıt fiyatlarını düşürmek için gerekli tüm araçları kullanmaya hazır olduğu da vurgulandı. ABD Başkanı Joe Biden, petrol fiyatlarındaki artıştan Rusya ve Suudi Arabistan öncülüğünde yapılan petrol arzı kısıtlanmalarını sorumlu tutuyor.

Beyaz Saray'ın OPEC+ grubuna yönelik ağır eleştirileri sürerken, enerji analistleri ise Biden yönetimi ile Suudi Arabistan arasındaki gerilimin petrol sebebiyle giderek arttığına dikkat çekiyor. Diğer taraftan, petrolde üretim artışı tartışmalarında, Suudi Arabistan'a ait dünyanın en büyük petrol üretim şirketi Aramco'dan yine ilginç bir açıklama geldi. Aramco, küresel petrol talebinin sağlıklı olduğunu ve 2022 yılında günlük petrol talebinin 100 milyon varil seviyesinin üzerine çıkacağını tahmin ettiklerini duyurdu. Petrol ticaretinde dünyanın en büyük özel şirketi olan Vitol'den de bir açıklama geldi. Vitol CEO'su Russell Hardy, küresel petrol talebinin yeniden 2019 seviyesine döndüğünü, yani pandemi öncesine yükseldiğini duyurdu. Hardy, talebin 2022 yılının ilk çeyreğinde pandemi öncesi seviyeyi aşabileceğini de belirtti. Bazı enerji analistleri ise Vitol'un taleple ilgili açıklamalarını OPEC+ grubunun üretimi artırmama gerekçelerinin çürütülmesi olarak yorumladı.

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

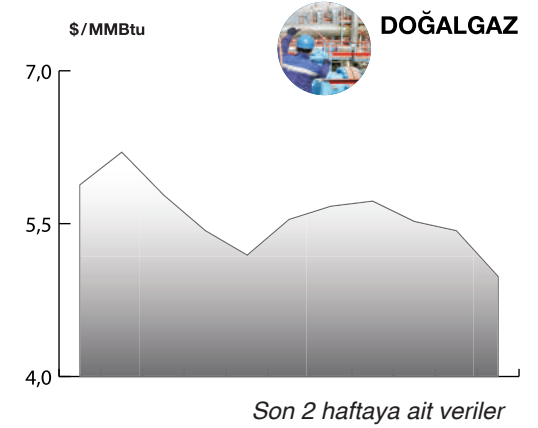
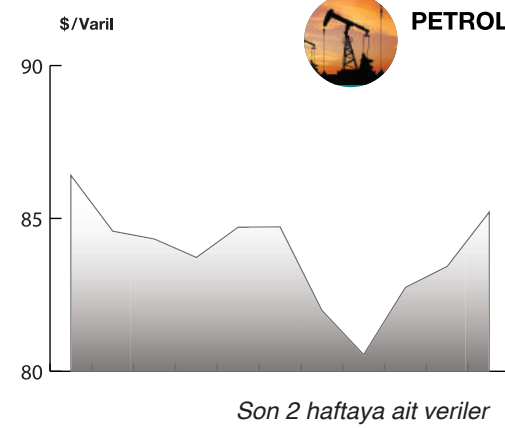
Uluslararası emtia piyasaları



GüncelHaftalıkYıllık				
Değişim %				
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	85.2	1.8	95.4
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	4.98	-9.9	68.8
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	176.2		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	162	15.0	161.3
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.825	2.5	-2.8
	Gümüş (\$/Ons)	24.3	3.9	0.5
	Platin (\$/Ons)	1.055	1.6	18.8
	Bakır (\$/Ton)	9.999	1.9	45.7
	Alüminyum (\$/Ton)	2.561	-4.9	34.2
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	653	-4.417.1	25.5
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	87.5	-9.3	-27.7
	Kurşun (\$/Ton)	2.398	-0.6	29.7
	Kalay (\$/Ton)	38.576	0.5	111.4
	Çinko (\$/Ton)	3.337	-1.7	26.9
Nikel (\$/Ton)	19.716	-0.5	24.2	
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	285	-2.7	34.4
	Mısır (\$/Bushel)	5.58	-2.6	31.9
	Mısır (\$/Ton)	228		
	Pamuk (\$/Lb)	1.19	1.7	70.0
	Kakao (GBP/Ton)	1.636	-1.4	2.4
	Kahve (\$/Lb)	2.05	-1.4	91.6
	Kahve (\$/Ton)	4.519		
	Şeker (\$/lb)	0.2	0.0	33.3
	Şeker (\$/Ton)	441		
	Kereste (\$/m³)	249	1.5	1.2
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.210	-2.6	46.4
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.805	-12.0	107.8

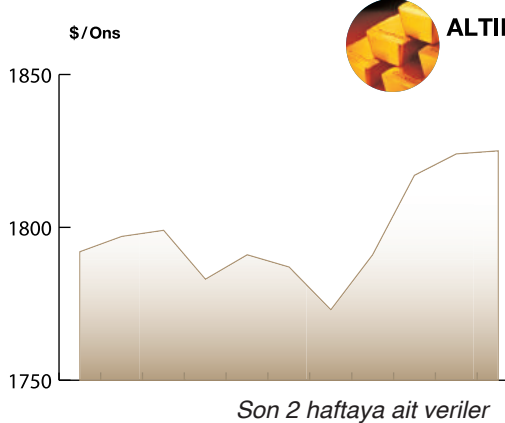
Veriler, 9 Kasım 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



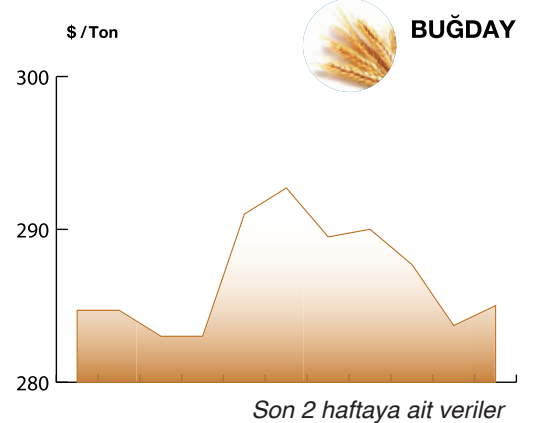
Talep güçlü

OPEC+ ülkelerinin aralık ayına kadar 400 bin varil günlük üretim artışı kararı ile ilgili endişeler nedeniyle 80 dolara kadar düşen Brent petrolü, OPEC'in kararına sadık kalacağını anlaşıldığı ve seyahat kısıtlamalarının kalkması ile birlikte artması beklenen talebin etkisiyle 85 dolara çıktı. Amerikan Petrol Enstitüsü verilerine göre petrol stokları, 5 Kasım haftasında beklentilerin üzerinde 2.5 milyon varil azaldı. Biden'ın fiyatları dengelemek için ABD stratejik rezervlerinden satış yapma tehdidi, fiyatları kısa vadede etkilememiş görünüyor.



Dengelenme çabaları

Doğalgaz fiyatları geçen hafta 5 doların altına gerileyerek iki ay öncesine, Avrupa'da ise 1.5 ay öncesine geri döndü. ABD'de havalarda sıcak seyretmesi ve günlük doğalgaz üretiminin yıllık bazda yüzde 6.8 artması düşüştü etkili oldu. Elektrik enerjisi üretimi için doğalgaz talebi düşük seyrediyor. Avrupa'da ise son bir yılda dört katına çıkan ve yaklaşık iki katında seyreden doğalgaz fiyatları, Rusya Devlet Başkanı Putin'in 8 Kasım'dan itibaren ilave gaz sevk etme taahhüdü sonrası 72 Euro'ya kadar geriledi.



Kritik seviyeler

Altın fiyatları, ABD'de enflasyon beklentilerinin artarak yüzde 5.7'ye çıkması ve Fed tarafından faiz artırım konusunda karışık sinyaller gelmesi üzerine yüzde 2.5 prim ile 1.825 dolara kadar çıktı. Ayrıca ABD dolarının değer kaybetmesi, düşen bono faizleri ve Fed Üyesi Lael Brainard'ın Fed başkanlığı için adının geçmesi etkili oldu. Altına dayalı para piyasası fonlarında ise ekim ayında Kuzey Amerika ve Avrupa'da toplam 14.7 tonluk çıkış oldu ki, bunun 12 tonu İngiltere ve Fransa'da gerçekleşti. Asya'da ise Çin'in öncülüğünde 1.3 tonluk giriş oldu.

Maliyetler artıyor

Kuraklık tehdidi ile son bir ayda yüzde 10 prim yapan buğday fiyatları, geçen hafta 285 dolara geriledi. ABD Tarım Bakanlığı, 2021-22 sezonu için dünya buğday stoklarının 1.38 milyon ton azalışla 275.8 milyon ton olacağını açıkladı. Azalışın Arjantin'de 200 bin, Avustralya'da 500 bin, AB'de 980 bin, Ukrayna'da ise 300 bin ton olması bekleniyor. ABD ve Rusya'da ise 500 bin ton fazla olması öngörülüyor. Gübre fiyatlarındaki olağanüstü artışlar, diğer birçok tarım emtiaşını olduğu gibi buğday fiyatlarını da olumsuz etkiliyor.

Oyun değiştirici teknolojiler SAHA Expo'da

Savunma Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı, İstanbul Fuar Merkezi'nde sanayicileri ve profesyonelleri buluşturdu. Bu yıl "Oyun değiştirici teknolojilere dokunun" sloganıyla açılan fuar, 15 Kasım'dan itibaren online ortamda devam edecek.

TÜRKİYE'nin en büyük sanayi kümesi SAHA İstanbul'un düzenlediği SAHA EXPO Savunma Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı, İstanbul Fuar Merkezi'nde yapıldı. "Oyun değiştirici teknolojilere dokunun" sloganıyla açılan fuar, ilgili sektörlerdeki ana firmalarla, yan sanayiciler ürünlerini sergileme ve profesyonellerle bir araya gelme imkanı buldu.

İŞBİRLİĞİ ORTAMI

KOBİ'lere üniversitelerden tedarikçilere, Ar-Ge merkezlerine kadar savunma, havacılık ve uzay endüstrisinin içinde yer alan tüm paydaşların bir araya geldiği SAHA EXPO, hem katılımcılara hem de ziyaretçilere önemli işbirliği fırsatları sağladı. Ulusal ve uluslararası ana üretici firmalar ile bir araya gelen tedarikçiler kendilerini tanıtmaya, üretim yeteneklerini ve potansiyellerini gösterme fırsatı buldu.

SAHA EXPO Savunma Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı resmi açılış töreni, Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükkedde, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Haluk

Bayraktar'ın katılımıyla İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'in de ziyaret ettiği fuar, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ve Teknopark İstanbul'un stantları da büyük ilgi gördü.

İstanbul Ticaret Odası tarafından yapılan tadilat ile yenilenen fuar salonlarında gerçekleştirilen fiziki buluşmanın yanı sıra, sanal fuar da 15 Kasım-15 Şubat tarihleri arasında yapılacak.

KATILIMCI PROFİLİ

Fuarın katılımcıları arasında şu sektör ve kurumlar yer aldı:

- Kamu kurumları ve kamu
- Üretim tesisleri
- Kara Platform üreticileri
- Deniz Platform üreticileri
- Hava Platform üreticileri
- Sivil havacılık ve uzay sektörü
- Elektrik-elektronik sektörü
- Yazılım sektörü
- Elektromekanik ve otomasyon

sektörü

- Tasarım, modelleme ve simülasyon

sektörü

- Metal ve metal şekillendirme

sektörü

- Makina ve üretim ekipmanları

sektörü

- Özel alışımlar ve ileri malzemeler

sektörü

- Teknik tekstil sektörü
- Kompozit sektörü
- Test ve sertifikasyon sektörü
- Kimya sektörü
- Üniversiteler

Önceki fuar yoğun ilgi gördü

Geçtiğimiz yıl yapılan SAHA EXPO'nun çevrimiçi bölümü, uzatmalarla 9 Mayıs'a kadar sürmüştü. Önceki online fuar, 290 firma, 536 ürün 3D olarak sergiledi. 115 bini aşkın kişinin ziyaret ettiği fuar, 32 bini aşkın B2B görüşme yapıldı.

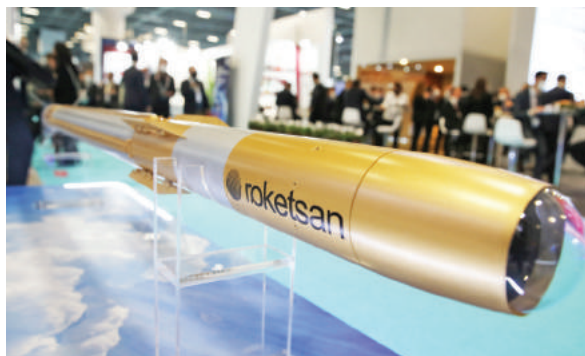


Kümelenme gücümüzü artırdı

SAHA EXPO'nun açılış töreninde konuşan Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, "Malumunuz 6-7 sene önce savunma sanayi denilince Ankara akla gelirdi ve İstanbul ve çevresinde bu kadar gelişmiş bir sanayi ve teknoloji altyapısı varken, savunma sanayi konusunda bu altyapının neden daha etkin bu meseleye girmediklerini sorguladık" dedi. O yıllarda bu kümelenmenin başlatıldığını hatırlatan Demir, şunları söyledi:

"Bu kümelenmenin başlatılmasında emeği geçen herkese, özellikle de merhum Özdemir Bayraktar ağabeyimize teşekkürlerimizi sunuyor, kendisine rahmet diliyorum. Bu fuar önceki yıllarda, birçok uluslararası anlaşmaların imzalanmasına ve birbirini tanımayan firmaların tanışmasına imkan sağlamıştır. SAHA EXPO 2021, Türk savunma sanayisinin gücünü dünyaya taşıma yolunda önemli bir adım teşkil edecektir. Ürün çeşitliliğimizin artırılması, tasarım

kabiliyetlerimiz ile işbirliği yapılacak ülkeler için özel çözümlerin hızlı şekilde üretilebilmesi, dış taleplere cevap verebilmek için yeterli üretim kapasitesine ulaşmak amacıyla ekosistemin genişletilmesi, devletlerarası satışa konu olan platform ihracatının yanı sıra, katma değerli alt sistem, bileşen ihracatlarının artması önem arz etmektedir. SAHA EXPO'nun da buna bir zemin hazırlayacağından eminim."



Artık cin şişeden çıktı

Fuarın açılış töreninde konuşan Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, geçmişte piyade tüfeklerinin dahi yurt dışından tedarik edildiğini hatırlattı. Akar, "Artık helikopterlerimizi, fırkateynlerimizi ve savaş gemilerimizi tasarlayıp inşa, imal ve ihraç seviyesine gelmiş olmanın mutluluğunu, güvenini yaşıyoruz. Bunlara ilaveten, radar ve elektronik harp sistemleri, Milli Muharip Uçak, Siper Hava Savunma Sistemi, Anadolu Amfibi Hücum Gemisi ile ilgili çalışmalarımız da yoğun bir

şekilde devam ediyor" dedi.

İş insanlarına ve diğer ülkelerden gelen konuklara seslenen Akar, "Artık cin şişeden çıkmış, ülkemiz teknoloji üreten ve geliştiren bir konuma gelmiştir. Bundan dönüş yok. Bu tren yola çıktı inşallah hedefe varacağız. Rahatlıkla söyleyebiliriz ki Türkiye, savunma sanayinde dışa bağımlılığını büyük ölçüde ortadan kaldırarak gücüne güç katmıştır" diye konuştu.

SİBER SİSTEMLER

Geleceğin savunma

teknolojilerinde kara-deniz-hava dışında uzay ve siber uzayın da önemli bir hareket alanı haline geldiğini aktaran Akar, "Siber sistemler alanında üstünlüğü ele geçirmek, diğer hareket alanlarında başarılı olmanın ön koşulu olacaktır. Bu doğrultuda siber güvenlik, dijital dönüşüm, büyük veri analizi ve yapay zeka alanlarında da yerli ve milli teknolojiler kullanılarak kabiliyet kazanma ve yetiştirilmiş personel kapasitesini artırma çalışmalarımız devam etmektedir" dedi.



KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S | | | | HEARTBEAT

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

Hedefimiz, HOMETEX'i ev tekstilinde bir numara yapmak



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 17-21 Mayıs 2022'de, İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek HOMETEX Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı'nı dünyada bir numara yapmayı hedeflediklerini söyledi.

Fotoğraf: KAMIL ÇATAK

EV tekstilcileri, İstanbul Fuar Merkezi'nde 17-21 Mayıs 2021 tarihlerinde kapılarını açacak HOMETEX Fuarı'na hazırlanıyor. Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TETSIAD), 180 ülkeye yıllık yaklaşık 3.5 milyar dolarlık ihracat kapasitesine sahip Türk ev tekstili sektörünü, Türkiye'nin öncü ticaret odaları ve ihracatçı birlikleriyle buluşturdu.

FUAR İÇİN ALTYAPI

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, toplantıda yaptığı konuşmada, HOMETEX Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı adı altında gerçekleştirilecek uluslararası ev tekstili fuarının sektör açısından yeni bir başlangıç olduğuna işaret etti.

İTO'nun, İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'ne çok ciddi yatırım yaptığını ve dünya çapında bir fuar merkezi haline getirdiğini belirten Avdagiç, "Bütün önemli fuarların burada yapılmasını sağlayacak bir altyapı oluşturduk. Ayrıca burada uzun süredir birçok fuar zincirini bloke eden bir yapıyı da hukuki bir yöntemle bu mekanizmanın dışına çıkardık. Fuar merkezini tüm sektörlerin, fuar yapmak isteyen iç ve dış tüm aktörlerin kullanımına hazır hale getirdik" dedi.

Avdagiç, HOMETEX Fuarı için tüm sektöre sorumluluk düştüğünün altını çizerek, "Bu fuarı öyle kaliteli yapmalıyız ki, standlarımızın kalitesi, ürünlerimizin kalitesi ve içeriğiyle HOMETEX, bundan sonraki

dönemde, artık 3 yıl sonra dünyanın bu alandaki bir numaralı fuarı olmak zorunda" dedi.

AVRUPA'DA EN BÜYÜK

TETSIAD Başkanı Hasan Hüseyin Bayram ise 2021'in ilk 6 ayındaki ev tekstili ihracatını, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 49 artırarak 1.8 milyar dolara çıkardıklarını belirterek, "Türkiye, dünya ev tekstili ihracatının en büyükleri arasında. Çin, Hindistan ve Pakistan'dan sonra 4. sırada. Avrupa'nın ise en büyüğü" dedi. Bayram, HOMETEX Fuarı'na ev sahipliği yapacak İstanbul Fuar Merkezi'nin, yeni haliyle sektörün tüm ihtiyaçlarına cevap verecek, modern bir yapıya dönüştüğünü kaydetti.



Geçici gider fazlalığı

7338 sayılı Vergi Usul Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un 262. maddesi gereği olarak aşağıda sayılan giderler de maliyet bedeline dahil edilir:

a. İktisadi kıymetin iktisap edilmesi veya değerinin artırılması ile doğrudan ilgili; gümrük vergileri, gümrük komisyonları, yükleme, boşaltma, nakliye ve montaj giderleri,

b. İktisadi kıymetin iktisap edilmesi veya değerinin artırılması ile doğrudan ilgili; resim ve harçlar, noter, tapu, mahkeme, değer tespiti, danışmanlık, komisyon ve ilan giderleri,

c. İktisadi kıymetin finansmanında kullanılan kredilere ait faiz giderleri ve bunlara ilişkin kur farklarını; emtianın emtiada, emtianın stoklara girdiği tarihe kadar, diğer iktisadi kıymetlerde ise iktisadi kıymetin envantere alındığı hesap döneminin sonuna kadar olan kısmı ile söz konusu kredilere ilişkin giderler (faiz giderleri ile kur farklarının diğer kısımlarını maliyet bedeline ithal etmekte) veya genel giderler arasında göstermekte mükellefler serbesttir.

ç. İktisadi kıymetin stoklara veya envantere alındığı tarihe kadarki depolama ve sigorta giderleri,

d. Gayrimenkullerde mevcut bir binanın satın alınarak yıkılmasından ve arsasının tesviyesinden mütevellit giderler.

Gayrimenkullerle doğrudan ilgili olması şartıyla bunların envantere alındığı hesap dönemi sonuna kadar alınan hibeler maliyet bedelinden indirilir.

İktisadi kıymetin (emtia hariç) iktisap edilmesi veya değerinin artırılması ile ilgili olan özel tüketim vergisi, indirilemeyecek katma değer vergisi, banka ve sigorta muameleleri vergisi ile kaynak kullanımını destekleme fonunu maliyet bedeline ithal (dahil) etmekte veya genel giderler arasında göstermekte mükellefler serbesttir.

Bu maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye Hazine ve Maliye Bakanlığı yetkilidir.

Bilanço esasına göre defter tutan mükelleflere;

a. Satılan iktisadi kıymetlerin yenilenmesi veya benzer mahiyetteki bir iktisadi kıymetin edinimi, işin niteliğine göre zorunlu bulunur veya bu hususta işletmeyi idare edenlerce karar verilmiş ve teebbüse geçilmiş olursa bu takdirde satıştan doğan kâr, satışın yapıldığı tarihi takip eden üçüncü takvim yılının sonuna kadar pasifte geçici bir hesapta tutulabilir. Bu süre içinde satılan iktisadi kıymetlerin yenilenmesi veya benzer mahiyetteki bir iktisadi kıymetin iktisabı gerçekleşmezse, geçici hesapta tutulan kâr, satışın yapıldığı yılı izleyen üçüncü takvim yılının kâr ve zarar hesabına eklenir.

b. Pasifte geçici bir hesapta tutulan kâr, finansal kiralama yoluyla edinilenler de dahil olmak üzere; (a) bendindeki esaslar dahilinde iktisap edilen bir veya birden fazla kıymetin bu kanun hükümlerine göre ayrılacak amortismanlarına mahsup edilebilir. Bu mahsup tamamlandıktan sonra itfa edilmemiş olarak kalan değerlerin amortismanına devam olunur.

c. Pasifte geçici bir hesapta tutulan kâr, satış yapılan iktisadi kıymetin yerine iktisap edilen yeni kıymetlerin amortisman ayrılacak tutarından fazla ise bu fazlalık satışın yapıldığı yılı izleyen üçüncü takvim yılının kâr veya zararına eklenir.

ç. Satışın yapıldığı yılı takip eden üçüncü takvim yılının sonundan önce işin terki, devri veya işletmenin tasfiyesi halinde pasifte geçici bir hesapta tutulan kâr, o yılın kâr ve zarar hesabına eklenir. Maddenin uygulanmasına yönelik usul ve esasları belirlemeye Hazine ve Maliye Bakanlığı yetkilidir.

Bilanço esasına göre defter tutan mükellefler ise;

a. Alınan sigorta tazminatı ile tamamen veya kısmen zarar gören amortismanı tabi iktisadi kıymetin yenilenmesi ve benzer mahiyetteki bir iktisadi kıymetin iktisabı (edinimi) işin niteliğine göre zorunlu bulunur veya bu hususta işletmeyi idare edenlerce karar verilmiş ve teebbüse geçilmiş olursa tazminat fazlası, tazminatın alındığı tarihi takip eden üçüncü takvim yılının sonuna kadar pasifte geçici bir hesapta tutulabilir.

b. Kanun hükümlerine göre ayrılacak amortismanına mahsup edilebilir.

c. Tazminatın alındığı yılı izleyen üçüncü takvim yılının kâr ve zarar hesabına eklenir.

ç. İş terki halinde tazminat fazlası ilgili yılın kâr ve zarar hesabına eklenir.

Bu konuda usul ve esasları belirlemeye Hazine ve Maliye Bakanlığı yetkilidir.

Tekstilde gündem maliyet belirsizliği

Yılın ilk 10 ayında yaklaşık 17 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren tekstil sektörü, ekonomiye daha fazla katkı vermek için hammadde sorununa çözüm arıyor. Sektör temsilcileri, hammadde fiyatlarındaki dalgalanma ve maliyetlerdeki belirsizlik nedeniyle siparişlerin kabulünde zorlandıklarını belirtiyor.



ŞEREF KILIÇLI

TÜRKİYE'nin ihracatı, ekim ayında 2020'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 19.2 artarak, 19 milyar 76 milyon 662 bin dolara yükseldi. İstanbullu şirketler ise geçen ay 8.2 milyar dolarlık ihracata imza attı. İstanbullu şirketlerin, ekim ayında toplam ihracattaki payı yüzde 42.8 düzeyinde gerçekleşirken, İstanbul'un ihracatında aslan payını 1 milyar 323 milyon 293 bin dolarla hazır giyim ve konfeksiyon sektörü aldı. Ocak-Ekim 2021 döneminde hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün toplam ihracatı ise 16 milyar 720 milyon 209 bin

dolar seviyesinde gerçekleşti.

FUARLARA DESTEK

Tekstil sektörü, Türkiye'nin ihracatında lokomotif sektörler arasında yer alırken, sektörün gelişimini artıracak çalışmalar da devam ediyor. İstanbul Ticaret Odası Tekstil İhtisas Komitesi Toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat'ın başkanlığında, Meclis Üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Sektörün ülke ekonomisinde önemli bir yeri olmasına rağmen fuar konusunda bir boşluğun olduğunu belirten Burhan Polat, yılda dört fuarın olması için çalışmalar yapıldığını, İTO'nun da çalışmalara destek verdiğini söyledi.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ GÖRÜŞÜLDÜ

Sektör temsilcilerinin hammadde fiyatlarındaki dalgalanmaya karşı önerileri arasında ek vergilerin kaldırılması, firmaları koruyacak bir hammadde sigorta sisteminin devreye alınması da yer aldı. Gündeme getirilen bir başka sorun da enerjideki maliyet artışı oldu. Sektör temsilcileri, enerji maliyetlerinde büyük artışların olduğunu, bu dönemde elektrik dağıtım şirketlerinin mevcut sözleşmeleri feshettiğini ve daha yüksek güvence bedeli ile yeniden abone olunmasını istediğini, bu konuda firmalardan birçok şikayet aldıklarını kaydetti. Kuru temizleme sektöründe maliyet artışı sebebiyle yaşanan sıkıntı da toplantıda gündeme geldi. Sektör temsilcileri, döviz kurundaki yükselişin yanında 320 Euro olan kuru temizleme kimyasal ilacı fiyatının 660 Euro'ya yükseldiğini, dünya genelinde iki firmanın bu alanda etkin olduğunu kaydetti.

TEXWORLD PARIS 2022

Paris - Fransa
7 - 9 Şubat 2022



Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TEXWORLD PARIS 2022 İLE TEKSTİL DÜNYASININ KALBİNDE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN TEXWORLD?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

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



İSTANBUL TİCARET ODASI¹⁸⁸²

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 83 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 386 92 66
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul 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: 12.11.2021

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



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

Kosova, Türk iş adamlarını bekliyor

MÜGE BİBER

AVRUPA'nın en genç ülkeleri arasında yer alan Kosova, Türk yatırımcıları bekliyor. Geçtiğimiz yıl Kosova'ya 364 milyon dolar değerinde ihracat yapan Türkiye, aynı zamanda Kosova'ya en büyük yatırımları yapan ilk üç ülke arasında yer alıyor. İstanbul Ticaret Odası da, iki ülke arasındaki ticari ilişkileri geliştirmek için bir adım atarak Kosovalı iş adamları ile bir istişare toplantısı düzenledi. Kosova Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Ilir Dugolli, Kosova Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosu Suzan Novoberdaliu'nun da katıldığı toplantıya, İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç başkanlık etti.

ORTAK NOKTA

Başkan Avdagiç, dost ve kardeş Kosova'dan gelen iş adamlarını ağırlamaktan duyduğu mutluluğu dile getirdi. Avdagiç, İstanbul ile Priştine'nin ortak bir noktası olduğunu belirterek, "Nasıl ki kıtaları ve denizleri buluşturması sebebiyle İstanbul dünyanın orta noktası ise Balkanların da orta noktası Kosova'dır, Priştine'dir" dedi.

DOĞAL MÜTTEFİK

Dostlukların ticaretle güçlendirildiğini söyleyen Avdagiç, "Türk ve Kosova halkları arasında var olan güçlü tarihi ve kültürel bağları en iyi özetleyen cümle, 'İki ülke doğal müttetiktir' cümlesi olacaktır. Doğal müttetikliğinizi başta ekonomi olmak üzere her alana yansıtmalıyız" şeklinde konuştu.

KOSOVA'DA FIRSAT VAR

İki ülkenin lehine olmak kaydıyla ticaret hacmini çok daha yukarılara taşıamak gerektiğinin altını çizen Şekib Avdagiç, "Türk yatırımcılar için Kosova'da birçok fırsat var. Kosova başta genç ve eğitimli nüfusu, düşük enerji maliyeti, ucuz işçiliği, düşük oranlı kurumlar vergisi, bakir pazarıyla önemli bir yatırım

İstanbul Ticaret Odası, Kosova ve Türk iş adamlarını bir araya getirdi. İki ülke arasındaki yatırım fırsatlarının konuşulduğu toplantıda, Kosova'da para birimi olarak Euro kullanılmasının uzun vadeli yatırımlar için çok önemli bir avantaj olduğuna dikkat çekildi.



Ülkedeki avantajlar

- Kosova Ticaret Odası Başkanı Berat Rukiqi, Kosovalı gençlerin çok eğitimli olduğunu, neredeyse hepsinin yabancı dil bildiğini belirterek, Kosova'da yatırım avantajlarından bahsetti. İşte o avantajlar:
- Düşük işçilik maliyeti
- Genç ve kalifiye işgücü
- Düşük vergi
- Coğrafi konum
- AB, EFTA, Türkiye ve ABD'ye yapılan ihracatta gümrük vergisi alınmaması
- Kültürel yakınlık

kullanılıyor. Bu da uzun vadeli yatırımlar için çok önemli bir avantaj. Enflasyon ise neredeyse sıfır. Bunu göz önünde bulundurmanız gerekir" şeklinde konuştu.

ortamı. Ayrıca Türkçe konuşabilen çalışan bulunabilmesi, ülkede Türk bankalarının var olması, lojistik avantajlar ve Avrupa'nın kalbinde olması da son derece önemli fırsatlar sağlıyor" dedi.

ÖZEL SEKTÖR İÇİN ŞANS

İki ülke arasında 2013'te imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması'nın 2019'dan beri yürürlükte olduğunu hatırlatan Avdagiç, bölgedeki Türk yatırımlarının da ciddi bir seviyede olduğunu altını çizdi. İTO'nun, 640 bin üyesini Kosova'ya yatırım yapmaya konusunda teşvik etmek için çalışacaklarını belirten Avdagiç, şöyle devam etti: "Türk iş dünyasıyla iş yapmaya hevesli bir Kosova'nın var olması, Türk özel sektörü için önemli bir şans. Balkanlar'daki yükseliş, bu coğrafyanın yükselişini tetikleyecektir."

İŞTİRAKLERİMİZ SİZLERE AÇIK

İki ülke arasındaki ticari ilişkileri geliştirmek için tüm imkanları kullanmaya hazır olduklarını ifade eden Avdagiç, şöyle konuştu: "Bütün iştiraklerimiz, imkanlarımız, Kosova ve Türk iş dünyasının emrindedir. Başta B2B görüşmeleri, tanıtım günleri, ülke sergileri olmak üzere çeşitli ortak projeler geliştirebiliriz. Yenilikçi fikri ve projesi olan Kosovalı girişimcileri Teknopark İstanbul'da ağırlayabiliriz. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin kapılarını Kosovalı öğrencilere açabiliriz."

YATIRIM İÇİN EURO AVANTAJ

Kosova Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Ilir Dugolli ise Türkiye'deki iş adamlarının Kosova'da yatırım yapması için birçok avantajı olduğunu vurgulayarak, "Altını çizmemiz gereken nokta, Kosova'da Euro kullanılıyor. Bu da uzun vadeli yatırımlar için çok önemli bir avantaj. Enflasyon ise neredeyse sıfır. Bunu göz önünde bulundurmanız gerekir" şeklinde konuştu.



Türkiye ve Özbekistan arasında dış ticaret hacmi 2 milyar doları aştı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, konuk Özbek heyete, iki ülke arasındaki dış ticaretin artması için lojistik sorununun çözülmesi gerektiğini söyledi.

Özbek kardeşlerle lojistiği çözelim

BARIŞ CABACI

YEDİ bağımsız Türk devletinden biri olan kardeş Özbekistan, tarihi geçmişi ve stratejik konumuyla hem kültürel miras hem de önemli ticari yolların üzerinde bulunuyor. Türkiye ve Özbekistan, lojistik başta olmak üzere ticaretin gelişmesini engelleyecek birçok sorunu karşı karşıya kalıyor. Buna rağmen iki ülke arasında 2000'li yılların başında 126 milyon dolar seviyelerinde olan dış ticaret hacmi 2 milyar doları aştı. Türkiye'nin dış ticaret hacmini daha da artırmak için çalışmalarını sürdüren İstanbul Ticaret Odası, bu kez Özbekistan'dan gelen bürokrat ve iş insanlarını konuk etti.

ALTERNATİF ROTALAR PAHALI

Özbek heyeti ile bir araya gelen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, iki ülke arasındaki ticaretin gelişmesi için üretimin, lojistiğin ve B2B'lerin önemli olduğunu vurguladı. Başkan Avdagiç, şunları söyledi: "Türkiye'de her ürünün en kaliteli üretiliyor. Fakat bu ürünlerin taşınmasında sıkıntılar yaşanıyor. Özellikle İran'ın transfer konusunda uyguladığı lojistik politikalar, ticari olarak zorlukları artırıyor. Diğer transfer yolları da uzun ve pahalı. Bu konunun çözülmesi elbette kardeş Özbekistan ile olacak. Bu sorunu çözdüğümüzde Türk kardeşimiz Özbekistan ile ticaretimizi katlayacağız."

ÖNCELİĞİ EĞİTİME VERELİM

Ticaretin elçilerinin öğrenciler olduğunu söyleyen Avdagiç,



İpek Yolu'nu hep birlikte canlandıralım

"Ticari yolların yeniden canlandırılması gerekir" diyen İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, önerilerini şöyle sıraladı: "İpek Yolu'nu yeniden birlikte canlandıralım. Türk devletlerinin hakim olduğu ticari yollar, ticaret için hâlâ çok önemli. İstanbul Ticaret Odası'na kayıtlı 39 bin yabancı sermayeli firma var. Bu listede Özbekistan ilk 5'te değil. Türk iş insanlarıyla yapılacak iş ortaklıkları bu rakamları yukarı seviyeye çıkaracak."

"Ticaretin artmasının yanında Türk kardeşliğini eğitim alanında da sergilemeliyiz. Başlangıç olarak üniversitemize Özbekistanlı öğrencileri bekliyoruz. Bu genç kardeşlerimiz Avrupa, Çin, Rusya yerine Türkiye'ye gelsinler" dedi.

TİCARET İÇİN DÜZENLİ B2B

Özbekistan'ın en fazla ithalatı Çin'den yaptığını hatırlatan Semerkant Bölgesi Birinci Vali Yardımcısı Jamshed Urakov, şunları kaydetti: "Pandemiyle beraber birçok üründe tedarik sıkıntısı yaşadık. Türkiye, bu dönemde hem AB hem Asya için ana tedarikçi konumuna geldi. İşbirliklerinde Türk savunma sanayi, hizmet ve perakende sektörüne yoğunlaşılması gerekiyor. Çünkü artık Özbekistan'daki Çin menşeli makinelerin yerini Türk makineleri aldı. Ayrıca iş ortamının gelişmesi için İTO üyeleriyle Özbek iş insanlarını bir araya getirecek hem online hem fiziki B2B'ler düzenlenmeli."

Toplantıya kimler katıldı?

Toplantıya, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, Semerkant Bölgesi Birinci Vali Yardımcısı Jamshed Urakov, Vali Yardımcısı Nozir İbragimov, Semerkant Girişimcilik Kalkınma Ajansı Müdürü Bahriyor Rafeev, Semerkant Ticaret ve Sanayi Odası Birim Müdürü Bahodir Sanakulov, İTO Meclis Üyesi Rasim Bilgehan ve Özbekistanlı iş insanları katıldı.

Filistin ile ticarete yeni dönem başlıyor



İstanbul Ticaret Odası, Ramallah El-Bireh Ticaret ve Sanayi Odası heyetini ağırladı. İki Oda'nın yöneticileri, Filistin ile ticareti geliştirecek yollar üzerine fikir alışverişini yaptı.

OSMAN KUVVET

RAMALLAH El-Bireh Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Abdulghani Atari ve beraberindeki heyetle görüştü. Görüşmede, iki ülkenin güçlü tarihi ve sosyal bağlarının ticarete daha fazla yansımaları için atılabilecek adımlar üzerinde fikir alışverişini yaptılar. İki Oda arasında mart ayında ticaret

hacmini geliştirmek için mutabakat zaptı imzalanmıştı. İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel'in de katıldığı toplantıda, İTO'nun mesleki eğitim faaliyetleri, fuar katılım organizasyonları, turizm ve sektörel çalışmaları hakkında sunumlar gerçekleştirildi.

hacmini geliştirmek için mutabakat zaptı imzalanmıştı.

İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel'in de katıldığı toplantıda, İTO'nun mesleki eğitim faaliyetleri, fuar katılım organizasyonları, turizm ve sektörel çalışmaları hakkında sunumlar gerçekleştirildi.

Kıdem tazminatında rücu davasına çözüm aranıyor

OSMAN KUVVET

KAMU kurumlarında personel çalıştırılmasını kapsayan ihalelerde, kıdem tazminatını kimin ödeyeceği sorunu, İstanbul Ticaret Odası'nda görüşüldü. İTO'nun İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi'nin düzenlediği toplantıya, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, Meclis ve Komite üyelerinin yanı sıra sektör temsilcileri katıldı.

HİZMET ALIMI

Kamu kurumlarının hizmet alım ihalelerinde şartnamede kıdem tazminatının kime ait olduğu



belirtilmemişse, bu durum ihaleyi alan firmalar için ciddi bir maliyet doğuruyor. Firmalar, alt işverene bağlı işçilerin açtığı kıdem tazminatı davaları sebebiyle hukuki açıdan zor durumda kalıyor. İhaleyi alan firmalar, işçilerin açtığı kıdem tazminatı rücu davasının muhatabı

olmaktan kurtulamıyor.

ENGEL OLUYOR

Bu süreç sonunda çıkan ödeme kararları sebebiyle firmalar mali anlamda büyük bir yükü karşı karşıya kalıyor. Bu durum, firmaların sermaye yapılarını ve yeni iş alma

kapasitelerini olumsuz etkilerken, yeni ihalelere katılmalarının önünde bir engel oluşturuyor. Toplantıda paylaşılan bilgiye göre, bu konu hakkında, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile temaslar gerçekleştirildi. Bu görüşmelerin ardından mevcut şartlarda konunun çözümü için Kamu İhale Kurumu (KİK), Adalet Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile temaslara ağırlık verileceği ifade edildi. Ayrıca meslek komitesi öncülüğünde İTO'nun hazırladığı raporun da yeni temaslarda ilgili mercilere sunulacağı belirtildi.



Ekonominin yeni rengi: Yeşil

Son 300 yılda sanayileşme ve şehirleşmeyle birlikte çevremize geri dönüşü mümkün olmayan zararlar verdik. Tabii bu zarara en başta tüketim davranışları ve üretim kalıplarıyla gelişmiş ülkeler yol açtı. Ama bizim gibi gelişen ülkelerin de çevre problemlerinde payı yok değil. Onları tüketim ve üretimde kopyalamaya çalıştık; alternatif davranışlar ve yöntemler ortaya koymadık. Ve sonuçta çevreyi kirlettik.

Şimdi birçok ülke geç de olsa yaptığı yanlışları düzeltmeye çalışıyor. Sürdürülebilir kalkınma için yeşil ekonomiye geçiş yol haritalarını açıklayan ülkelerin sayısı her geçen gün artıyor. Yeşil ekonomik dönüşümün şirketler üzerinde birçok etkisi olacak. Kapitalist sistemde şirketlerin ana motivasyon kaynağı kâr elde etmektir. Çevre duyarlılığı ve iş etiği gibi faktörler kapitalizmde uzun yıllar çok fazla arka plana atıldı. Ama artık bu da değişiyor. Değişim artık bir tercih olmaktan çıktı, zorunluluk halini aldı.

Çevreye duyarlı şirketler

Bugüne kadar şirketlerin fiyat ve kalite üzerinden birbirleriyle rekabet ettiklerine şahit olduk. Yeni dönemde artık çevreye duyarlılık dereceleri şirketlerin birbirleriyle rekabet edecekleri bir alan haline geliyor. Yeşil performansını geliştiremeyen şirketlerin müşteri portföylerini genişletemeyecekleri ve hatta pazar paylarını kaybedecekleri bir döneme doğru ilerliyoruz. İlerleyen yıllarda karbon ayak izleri belli eşiklerin üzerinde olan şirketlerin kamu ihalelerine alınmayacağını göreceğiz. Yeşil ekonomik anlayışın etkilerini finans sektöründe görmeye başladık bile. Artık bilançoların ve teminatların yanı sıra şirketlerin çevre skorları finansmana erişimde kritik bir belirleyici. Çevreye duyarlı şirketler finansmana hem daha bol hem de daha ucuza erişerek rakiplerinin önüne geçebilecekler. AB, çevre hedeflerine ulaşabilmek için yeni teşvikler ve finansman olanaklarıyla her yıl 470 milyar dolarlık yeşil yatırım yapmaya hazırlanıyor. Çin Merkez Bankası, ülkenin karbon emisyonunu azaltma noktasında etkin performans gösterme potansiyeli taşıyan şirketlere kredi veren / verecek bankalara ucuz fonlama imkânı sunmaya başladı. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın Türkiye'ye açtığı uzun vadeli kredilerin yarısı yeşil projelere yönelmiş durumda. Türkiye Bankalar Birliği, yeşil finansman alanında kapsayıcı ve yaygın finansal araçlar geliştirmeleri ve uygulamaları için bankaları cesaretlendirmeye çalışıyor.

Erken hareket etmek avantaj

Yeşil dönüşüme kendini adapte edemeyen şirketler büyük maliyetlere katlanmak durumunda kalacaklar. TÜSİAD'ın yayınlamış olduğu yeni bir raporun sonuçlarına göre, eğer Türkiye gerekli adımları atmaz ve AB'nin uygulayacağı sınırda karbon düzenlemesine takılırsa, ihracatçılarımız 1.8 milyar dolarlık ilave bir maliyet faturasıyla karşılaşabilirler.

Yeşil dönüşüm ilk etapta demir, çelik, çimento, gübre, alüminyum ve elektrik gibi çok da çevre dostu olmayan sektörleri etkileyecek. Ama zamanla bu mesele istisnasız her sektörü doğrudan ve dolaylı olarak ilgilendirecek. "Benim şirketim küçük, bunlar benim meselelerim değil" demek de artık mantıklı değil. Her sektör ve her ölçekteki şirket, yeşil dönüşümün er ya da geç içinde yer alacak. Erken hareket etmek sektörlerimize ve şirketlerimize büyük avantajlar sunabilir. Tabii her şeyden önemlisi, erken hareket etmenin çevreyi koruma noktasında sağlayacağı katkı çok büyük olacaktır.

İTO BAŞKANI ŞEKİB AVDAGİÇ'TEN

Çalışana refah, piyasaya dinamizm için 4 öneri

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "Asgari ücrete enflasyon oranında yapılacak zammı işverenin karşılamasını, enflasyonun üzerindeki vergi yükleri azaltılarak devlet tarafından karşılanmasını makul bir çözüm olarak görüyoruz" önerisinde bulundu. Avdagiç, meseleye salt asgari ücrete yapılacak bir zam oranı şeklinde bakmadıklarını, asgari ücrette kalıcı bir düzeltme için köklü düzenlemeler yapılması gerektiğini düşündüklerini söyledi.

EKONOMİK BARİŞ

Asgari ücretin hakkaniyetli şekilde belirlenmesinin üretici, çalışan ve devlet arasındaki gelir paylaşımının ibrası niteliğinde olduğunu ve ekonomik barışı pekiştireceğini vurgulayan Avdagiç, özellikle küresel enflasyonun etkilerinin hammadde, lojistik ve enerji kanalıyla belirgin şekilde hissedildiği bu süreçte, yükü tek bir tarafın üzerine bırakmamanın son derece kritik olduğunu kaydetti.

PIYASAYA ALIM GÜCÜ

Avdagiç, İTO'nun bu noktada çalışan ve işveren arasında dengeyi koruyacak 4 önerisi bulunduğunu belirterek, enflasyonun üzerinde makul düzeyde bir asgari ücret zammından yana olduklarını belirtti. Avdagiç, şöyle devam etti: "Asgari ücrete enflasyon oranında yapılacak zammı işverenin karşılamasını, enflasyonun üzerindeki kısmın ise asgari ücret üzerindeki vergi yükleri azaltılarak devlet tarafından karşılanmasını makul bir çözüm olarak görüyoruz. İşveren olarak hem çalışanın refahının zedelenmemesi hem de iç piyasadaki alım gücünün korunmasını önemli görüyoruz. Tabii artacak istihdam maliyetlerinin enflasyonu olumsuz etkilememesi de önemli. Bu noktada ücretler üzerinden alınan vergilere yönelik yapılacak bu düzenlemenin sadece asgari ücretle sınırlı kalmaması daha adil olacak ve kayıt dışılığı da azaltacaktır."

PRİM DESTEĞİ

Şekib Avdagiç, ikinci önerilerinin asgari ücret prim desteğinin yeniden belirlenmesi olduğunu belirterek, "2016 yılında 100 TL olarak başlayan ve bu yıl 75 TL olarak uygulanan asgari ücret prim desteği, günümüz şartlarına göre yeniden belirlenmeli. Bu teşvikin sadece asgari ücretliye değil, tüm çalışanlara uygulanmasını öneriyoruz" dedi.

VERGİ DİLİMLERİ

Avdagiç, çalışanların ücret belirlenmesine yönelik üçüncü önerilerinin net ücretin belirlenmesine



dönük diğer kriterlerin günün şartlarına ve enflasyon koşullarına göre yeniden ele alınması olduğunu ifade ederek, şunları kaydetti:

"Net ücretin belirlenmesine dönük diğer kriterlerde ciddi bir revizyon beklentimiz var. Mesela gelir vergisi dilimlerinin belirlenmesi. Bu basamaklar belirlenirken asgari ücrete yapılan zammın altında oranlar kullanılıyor. Keza gelir vergisinden muaf yemek bedeli istisnası da başta günlük asgari ücretin yaklaşık yüzde 60'ına tekabül ederken, yıllar içinde bu oran yüzde 21'e kadar indi. Bu kalemler yıldan yıla cari şartlara uygun şekilde revize edilmeli. Çünkü revize edilmemesi çalışan adına ücretlerde ciddi bir erozyona, işveren adına da azımsan-amayacak bir yükü sebebiyet veriyor."

"Önerimiz; ücretlilere yönelik gelir vergisi dilimlerinin, sadece asgari ücretlileri kapsayacak şekilde değil, tüm gelir gruplarını kapsayacak şekilde cari asgari ücret artışı dikkate alınarak güncellenmesi" diyen Avdagiç, yemek bedeli istisnasında da günlük asgari ücretin yüzde 50'sine tekabül edecek düzeyde artışa gidilmesi gerektiğini dile getirdi. Avdagiç, brüt ücretteki artışın net gelir üzerindeki yansımalarının ve piyasaya gerçek katkısının ancak bu şekilde görülebileceğini söyledi.

SİGORTA PRİMİ

Avdagiç, son olarak sigorta primine esas aylık kazancın üst sınırı konusunda yaptığı öneriye ilişkin şunları kaydetti: "Sigorta primine esas aylık kazancın üst sınırı, halihazırda brüt asgari ücretin 7.5 katı olacak şekilde belirleniyor. Dolayısıyla asgari ücrette enflasyon üzerinde yapılan her artış, aynı zamanda işverene tavan ücrette de ilave prim maliyeti getiriyor. Bu tavan tutarının yıllık enflasyon oranı ölçüsünde artırılması, işveren adına hakkaniyetli bir tutum olacaktır. Alınacak bu önlemlerle, çalışan ve işveren refahına büyük katkı sağlanabilir ve istihdamı teşvik etme noktasında da pozitif etki oluşur."

1. **Asgari ücrete enflasyon oranında yapılacak zammı işveren, enflasyonun üzerindeki kısmı ise vergi yükleri azaltılarak devlet karşılamalı.**
2. **2016'da 100 TL olarak başlayan ve bu yıl 75 TL olarak uygulanan asgari ücret prim desteği, günümüz şartlarına göre yeniden belirlenmeli.**
3. **Gelir vergisinden muaf yemek bedeli istisnası, günlük asgari ücretin yüzde 21'ine kadar indi. Bu kalemler revize edilmeli.**
4. **Sigorta primine esas aylık kazancın üst sınırının, yıllık enflasyon ölçüsünde artırılması hakkaniyetli bir tutum olacak.**



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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



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



Son aylarda toplam ihracat hacmi sürekli kendi rekorunu yeniliyor. Hedef, ihracat birim değerinde de rekor kırmak. Son dönemde bu alanda da bir yükseliş dikkat çekiyor. Önceki yıl 1.10 doların altına inen birim fiyat, bu yıl gelen taleplere paralel şekilde toparlanmaya başladı ve kg fiyatı yüzde 15'ten fazla artarak 1.26 dolara yükseldi. Birim fiyatı en çok artan ürün grupları ise mücevherat, deniz araçları, organik kimya ürünleri ve gübre oldu.

GEÇTİĞİMİZ yıl ekim ayında, 17.33 milyar dolarlık ihracatla Cumhuriyet tarihinin aylık ihracat rekorunu kıran Türkiye, pandemi ve tedarik kriziyle ortaya çıkan yeni şartlarda yeni bir ivme yakaladı. Yakalanan bu ivme ile ihracatçılar bu yıl eylül ve ekimde aylık 20 milyar dolar sınırını geçti. Ekim ayında Türkiye'nin ihracatı, geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 20.2'lik artışla, 20.8 milyar dolara ulaştı. Büyük küçük, sayıları 100 bine ulaşan ihracatçılar, özellikle Avrupa'dan gelen talebe ürün yetiştirmeye çalışıyor.

TOPARLANMA BAŞLADI

İhracat tutarı ay ay artarken, ihrac edilen malın birim değeri de (kilogram fiyatı) artmaya başladı.

Pandemiden önceki beş yılda ihracatın kg bazında birim fiyatı 1.40 dolarlardan 1.20'lere geriledi. Geçen yıl pandemi şartlarında Çin'den tedarik problemleri sebebiyle Türkiye'ye yönelen talep, ihracat hacmini artırsa da birim fiyat 1.10 doların altında kalmıştı. Bu yıl ise ihracat hacminde yaşanan büyüme, birim fiyata da yansdı. İhrac edilen malların birim fiyatı toparlanmaya başladı. Ekim ayında ihracatın birim değeri geçen yılın aynı ayına göre yüzde 16 artışla 1.38 dolara yükseldi. Aylık bazdaki bu iyileşme yıl geneline de yansdı. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin verilerine göre ihracatta kg fiyatı yılın ilk 10 ayında 1.26 dolara ulaştı. Bu, yüzde 15.59'luk bir iyileşme anlamına geliyor.

ÖNCÜ SEKTÖRLER

Ekimde aylık bazda ihracat birim değerini artıran sektörlerin başında



Adem ORHUN

gemi, yat, çelik ve kimyevi maddeler geldi. Gemi alt grubunda ihrac edilen ürünlerin kg fiyatı 2.11 dolardan 4.73 dolara yükseldi. Feribot alt grubunda ise 13.47 dolar olan fiyat 26.64'e ulaştı.

Kimya sektörünün alt gruplarında da artışlar dikkat çekti. Bu sektörde 18 üründen 14'ünün birim fiyatı yükseldi. Bu sektörün ihrac ettiği gübrelerin ortalama fiyatı 0.22 dolardan 0.35 dolara yükseldi. Birim fiyattaki artış oranı ise yüzde 38 oldu.

YÜKSEK KATMA DEĞER

Bununla birlikte ihracatta 1.26 dolar fiyatı sağlayan sektörlerin başında yüksek katma değerli ürünlerin olduğu 'tıbbi alet ve cihazlar' geldi. Bu grupta kg değeri 66 dolardan 76 dolara

yükseldi. Elektronik cihaz ve parçaların birim fiyatı 12.85 dolar, eczacılık ürünlerinin 18.40 dolar, rulmanların 11.87 dolar, ambalaj makinalarının 19.29 dolar, takım tezgahlarının 7.12 dolar, vanaların 9.51 dolar, iç giyim 12.95 dolar, klima sistem ve elemanlarının 9.10 dolar oldu.

YAPMA ÇİÇEK

Yüksek gelir getiren alt gruplarda deri ve kürkten mamul giyim eşyasının birim fiyatı 122 dolar, deri ayakkabının 7.15 dolar, deri saraciye eşyasının 11.44 dolar oldu. Yine birim değeri yüksek ürünler arasında 16 dolar ile yapma çiçek yer aldı. Plastikten mamul mobilyaların kg fiyatı ise 3.41 dolar oldu.

ÇUVAL DA DEĞERLENDİ

Pandemiden sonra tekstil kumaşların kg fiyatı 4.49 dolardan 5.43 dolara

yükseldi. Spor ve yüzme kıyafetlerinin fiyatı ise 8.73 dolardan 10.47 dolara çıktı. Konfeksiyonda dikkat çeken başka bir ürün grubu çadır ve çuvallar oldu. Bu ürün grubunda fiyat 3.07 dolardan 4.31 dolara yükseldi. Öte yandan zeytinyağının kg fiyatı 2.44 dolardan 3.23 dolara yükseldi.

Otomotivde alt gruplardan otomotiv ana sanayi ürünlerinde ise fiyat 10.68, otomotiv yan sanayisinde 4.72, diğer taşıt araçlarında 7.31 dolar oldu. Diğer taraftan savunma ve havacılık sanayi ürünlerinin kg fiyatı 46.59 dolar olarak gerçekleşti.



Küresel gelişmeler performansı etkiliyor

OSTİM Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek, ihracattaki son gelişmeleri değerlendirdi. Prof. Dr. Yülek İstanbul Ticaret'e şu açıklamayı yaptı:

"Pandeminin aşılama politikaları ile kontrol altına alınması sonucu artan küresel talebe bağlı olarak dünya ticareti bu yılın ilk çeyreğinde Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) verilerine göre yüzde 22 arttı. Ülkelerin hem ihracat hem de ithalat rakamlarındaki artışla birlikte dünya ihracat fiyatları da artıyor. Türkiye'de de benzer şekilde ihracat ve ithalat rakamlarına ek olarak ihracat birim fiyatlarında artış görülüyor. İhracat birim fiyatlarında görülen artışta, pandeminin etkisinin zayıflaması sonucu yurtdışı pazarlarda artan talebin etkisinin bariz olduğu söylenebilir. Küresel emtia ve nihai ürün fiyatlarındaki artışa paralel olarak yaşanan ihracat birim fiyatlarındaki artışı, ülkemizdeki girdi fiyatları ve enflasyondaki artışın üretim maliyetleri üzerindeki etkisinin hiç de azımsanmayacak kadar tetiklediğini de belirtmek gerekir. İhracat birim fiyatında bu yıl geçen yıla göre yaşanan artış diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'nin de dış ticaret performansını artırdığını gösteriyor. Bununla birlikte ihracat birim fiyatlarındaki bu yükselişin ekonomiye katkısının hissedilebilmesi için, geçtiğimiz 5 yıldaki düşüş göz önüne alındığında, önümüzdeki yıllarda da sürdürülmesi gerekiyor."



DEĞERİ EN ÇOK ARTANLAR	YÜZDE	EN ÇOK İHRACAT YAPANLAR	TUTAR
Mücevherat (işlenmiş)	87.25	Demir çelik mamulleri	18.1 milyar
Deniz araçları (diğer)	58.82	Otomotiv ana sanayi	13.9 milyar
Gemi	55.35	Konfeksiyon dış giyim	11.6 milyar
Feribot	49.41	Otomotiv yan sanayi	9.7 milyar
Organik kimyasallar	43.34	Plastikler ve mamulleri	7 milyar
Mineral yağlar	40.91	Demir dışı metaller	5.8 milyar
Gübre	38.12	Kumaşlar	5.1 milyar
Hububat bitkisel yağlar	33.23	Mineral yağlar ve ürün	4.3 milyar
Demir çelik mamulleri	32.24	Elektrik-elektronik makineler	3.9 milyar
İlaç ve kimyada kullanılan bitkiler	31.29	Elektrik ve enerji	3.7 milyar

(Fiyat değişimindeki fark yüzde olarak gösterilmiştir. İhracat tutarları ise milyar dolar şeklindedir. Veriler, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin yayımladığı tablolar kullanılarak düzenlenmiştir.)



**Hızlı
hareketle**

Dünyanın A planı haline gelebiliriz



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

Türkiye'nin güçlenen yanları



Başkan Şekib Avdagiç, Türkiye'nin global tedarikte konumunu güçlendiren gelişmeleri de şöyle özetledi:

Denizde artan kapasite:

Türk yatırımcılar, yılın ilk yarısında satın aldıkları büyük tonajlı yeni gemiler sayesinde ilave olarak 1 milyon DWT [Deadweight ton] kapasite oluşturdu. Türk armatörleri ve sanayi grupları, yine bu dönemde 100'e yakın gemi siparişi verdi. Bunlar geleceğe ilişkin umudun somut göstergeleridir. Ayrıca bu yılın başında 29 milyon DWT olan Türk sahipli gemi tonajı yüzde 10'a yakın artarak 32 milyon DWT'ye ulaştı. Küreselde kapasite artışının yüzde 3'ler düzeyinde bulunduğu dikkate alındığında, Türk deniz ticaret filosundaki yüksek büyümenin boyutu açık biçimde görülüyor. Böylece denizyolu taşımacılığındaki payımızın yüzde 40 oranda artması ayrı bir övünç kaynağıdır.

Hava kargo ile hızlanan ihracat: Hava taşımacılığında Türkiye'nin ortaya koyduğu başarı, çok önemli. Özellikle İstanbul Havalimanı'nın açılmasıyla birlikte ciddi

bir kapasite büyümesi var. Ayrıca THY Kargo, pandemide hava kargodaki payını önemli ölçüde artırdı ve pazardan aldığı payı yüzde 5'e çıkardı.

Temiz enerjinin yükselişi: Türkiye olarak özellikle güneş ve rüzgar gibi yenilenebilir enerji kaynaklarında eşsiz zenginliğe sahip olduğumuzu bir kez daha vurgulamak isterim. Memnuniyetle gözlemekteyiz ki, Türkiye son yıllarda yenilenebilir kaynaklardan enerji üretimini hızla artıran ülkeler arasında yer alıyor. 2021 yılında yüzde 35 civarında olması beklenen yenilenebilir kaynaklardan enerji üretiminin payının, 2022'de daha da artarak, yüzde 40'a çıkartılması öngörüyoruz. Uluslararası Enerji Ajansı'nın raporuna göre, Türkiye'deki yenilenebilir enerji kurulu gücü 2025'te, geçen yıl sonuna göre yaklaşık yüzde 50 artışla 66.8 gigavata yükselecek. Böylece Türkiye, bu büyümeyle Avrupa'da yenilenebilir enerji kapasitesini en fazla artıran 5'inci, dünyada ise 12'nci ülke olacak.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin dünya için tedarikte 'B planı' olarak tercih edildiğini belirterek, "Türkiye, yakın bir gelecekte dünyanın A Planı haline de gelmeyi başaracaktır" dedi. Avdagiç, hızlı hareketle alınacak tedbirlerle bunun mümkün olduğunu vurguladı.

Türkiye'nin ABD ve Avrupa pazarına yönelik ihracatında gözlenen yüksek oranlı artışların global tedarik rotalarında tarihi bir dönüşüme işaret ettiğini vurgulayan Avdagiç, "Üretime ara vermeyen Türkiye, salgın döneminde dünyanın 'B Planı' oldu. Zor dönemde üretimiyle dünyanın nefes almasına katkı sağladı" diye konuştu.

Mevcut konjonktürün küresel tedarik zincirinde güçlü bir hub olmaya odaklanmada, Türkiye'nin tarihi bir fırsatın kapısını araladığını belirten Avdagiç, "Bu fırsatı değerlendirmek için olabildiğince hızlı harekete geçmek zorundayız. Zira fırsatlar karınca hızıyla gelir, şimşek hızıyla gider" dedi.

MÜGE BİBER - ŞEREF KILIÇLI - BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın kasım ayı olağan Meclis Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada, pandemi sonrasında dünya tedarik zincirinde yaşanan dönüşüme dikkat çekti ve bu durumun Türkiye için açtığı fırsat penceresini değerlendirdi. Salgın sonrasında bütün ekonomilerin zorlu bir sınava girdiğini belirten Başkan Avdagiç, şöyle devam etti: "Covid-19 kaynaklı kapanmaların ve kısıtlamaların kaldırılmasıyla emtia fiyatlarında yükseliş başlamıştı. Sonra buna navlun krizi eşlik etti, şimdi de enerji krizi eklendi. Bir başka ifadeyle Covid-19'un birincil yıkıcı etkilerinden kurtulan küresel ekonomi, şimdi de emtia-navlun-enerji'den oluşan üçlü kısıp arasında sıkışmış durumda. Bütün ülke ekonomileri bu kısıpta büyük bir sınav veriyor. Ve bu sınav, Batılı ekonomilerin tedarik zincirlerinde de önemli bir sorgulamayı gündeme getirmiş durumda."

TEDARİKTE BÜYÜK SORGU

Üstelik ne uzmanların, ne de iş dünyasının bu üçlü 'navlun-emtia ve enerji' kısıpının ne kadar süreyle etkili olacağını kestiremediğine dikkat çeken Avdagiç, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Ama çok açık olan bir gerçek var: Birçok Avrupalı ve Amerikalı şirket, Çin'de üretim ya da Çin'den tedarik seçeneğini bugün ciddi ve en önemlisi kalıcı olarak sorguluyor. Çünkü ekonomi uzmanları, emtia, navlun ve enerji krizinin yol açtığı maliyet artışları karşısında Batılı ülkelerin, Çin'le yaptıkları tedarik stratejilerini gözden geçirmek zorunda olduğunu vurguluyor. Türkiye'nin son dönemde ABD ve Avrupa pazarına yönelik ihracatında gözlenen yüksek oranlı artışlar, aslında tedarik rotalarında tarihi bir dönüşümün yaşandığına da işaret ediyor. Bu gelişme, Cumhuriyet tarihinde

Türkiye'nin dünya ihracatından aldığı payı ilk defa yüzde 1'in üzerine taşıdı. Biz şunu görüyoruz ki, üretime ara vermeyen Türkiye, salgın döneminde dünyanın 'B Planı' oldu. Zor dönemde üretimiyle dünyanın nefes almasına katkı sağladı."

HIZLI HAREKET ŞART

Başkan Avdagiç, "Tedarik zincirlerinin hasar gördüğü süreçte, dünya tedarik zincirinin en sağlam halkalarından biri olduğumuzu gösterdik. İnaniyoruz ki, korona sınavını başarıyla veren Türkiye, yakın bir gelecekte dünyanın A Planı haline de gelmeyi başaracaktır" ifadesini kullandı.

Türkiye ekonomisinin yüksek enflasyon, yüksek işsizlik ve yüksek cari açıkla mücadele reçetesinde tek ilacın üretim olduğunu vurgulayan Avdagiç, küresel durumun gelecek dönemde gerek üretim ve gerekse lojistikte, eşi benzeri görülmemiş fırsatları Türkiye'ye sunacağını belirterek, "Ancak bunun tek bir şartı var: Hükümet ve özel sektör olarak, bu fırsatı değerlendirmek için olabildiğince hızlı harekete geçmek zorundayız. Zira fırsatlar karınca hızıyla gelir, şimşek hızıyla gider. Bin bir uğraş ile önümüze gelen fırsatı değerlendiremezsek, elimizden uçup gittiğini görme talihsizliğini yaşayabiliriz" diye konuştu.

ATILACAK ADIMLAR

Uluslararası sermayeyi çekecek ortamı hazırlamanın ve yatırım ortamını iyileştirecek adımları hızlandırmamanın önemine vurgu yapan Avdagiç, Türkiye ekonomisinin, sürdürülebilir büyüme patikasında yol almasını önemsediklerini ifade ederek, şunları kaydetti: "Rekabetin gücü, sürdürülebilirliği ile sınırlıdır. Bu bakımdan Türkiye ekonomisinin, sürdürülebilir büyüme patikasında yol almasını önemsiyoruz. Bu çerçevede

ekonomimizin bir yandan mevcut büyüme potansiyelinin artırılması, bir yandan da makul bir oranda büyümenin sürdürülebilirliğinin sağlanması, iş dünyamızın temel beklentisidir."

Konjonktürün getirdiği fırsat

Hükümetin ve özel sektörün dinamizmi, kararlılığı ve odaklanması ile Türkiye'nin dünya değer zincirinin güçlü bir parçası olacağına inandığını belirten Başkan Avdagiç, "Yine inanıyoruz ki, mevcut konjonktür, küresel tedarik zincirinde güçlü bir hub olmaya odaklanmada, Türkiye'ye her zamankinden daha güçlü tarihi bir fırsatın kapılarını aralayacaktır" ifadesini kullandı.

Yapılacak ödevler

"Peki ne yapmalıyız?" diye soran Avdagiç, yapılacakları da şöyle özetledi: "Bize düşen, bir an önce yapısal reformları da tamamlayarak, makro dengeleri tesis ve tahkim etmektir. Uluslararası sermayeyi çekecek ortamı hazırlamak, yatırım ortamını iyileştirecek adımları hızlandırmaktır. Daha da önemlisi, ihtiyaç duyulan alanlarda gerekli yatırımları selektif olarak etkili şekilde teşvik etmektir."

MECLİS'TEN YANSIMALAR

**İhracat fırsatını
hammadde
sebebiyle
kaçırmayalım**

Mustafa Balkuv-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Pandemi ülkemize hazır giyimde önemli bir fırsat oluşturdu. Firmalar yoğun bir sipariş dönemiyle karşı karşıya kaldı. Bu fırsatı doğru bir şekilde değerlendirip Avrupalı alıcılarla uzun süreli güven ve istikrar anlayışıyla çalışan ülkemizin ihtiyacı olan döviz kazanma amacındayız. Siparişlerimiz ağırlıklı olarak pamuklu mamullerden geliyor. Pamuk talebi geçen seneye göre yüzde 110 arttı. Buna karşın elyafın 2 dolara, ipliğin 4 dolara ihraç edildiğini görüyoruz. Halbuki biz işleyip ihraç ettiğimizde bu rakamları 18-20 dolarlara yükseltiyoruz. Hammadde şeklinde ihraç yerine, hammaddeyi hazır giyimde değerlendirerek katma değeri artırabiliriz ve ülkemize daha çok döviz kazandırabiliriz. Türkiye için stratejik öneme sahip hazır giyimde bu durum ihracatı etkiliyor. Hammadde konusundaki sorunun büyümesi enflasyonu da olumsuz etkiliyor. Bu şartlarda hazır giyim ürünlerinde yüzde 50'nin üzerinde fiyat artışları kaçınılmaz olacak gibi görünüyor. İhracatta hazır giyim 20 milyar doları, triko özelinde ise 2.4 milyar doları aşması bekleniyor. Tüm dünyada emtia fiyatları dolar bazında yüzde 20 artmışken bizde yüzde 50'nin üzerinde artmış durumda. Pamuk ipliğini uluslararası piyasaya göre daha pahalı alıyoruz. Hammadde bulmakta yaşanan zorluklar, siparişlerde ne yazık ki gecikmelere neden oluyor. Hammaddeye daha çok ihtiyaç duyulduğu bu dönemde pamuk ve pamuk ipliği ihracatında ise yüzde 70 artış var. Üstelik tektilde rakibimiz olan ülkelere pamuk ipliği ihracatı yapıyor. Dolayısıyla hazır giyim ihracatçısını rahatlatmak ve ihracatı artırmak için acilen tedbir almak gerekiyor. Hazır giyim en fazla katma değer yaratan sektörlerin başında geliyor. 18 milyar dolar döviz girdisi sağlıyoruz. Pamuk ve pamuk ipliği ihracatına gözetim uygulanmalı ve iplik ithalatında vergi olmamalı. Bunu geçici bir süre de olsa talep ediyoruz. Küresel ticaret savaşında iplik bizim en önemli ağır silahlarımızdan. Bu olmazsa yakalanan önemli fırsatı kaybetmemiz de söz konusu. Gerekli tedbirlerin alınmasını umuyoruz. Daha çok ihracat için hammadde sorunumuzun çözülmesini istiyoruz. Enerji fiyatındaki artışlar ve asgari ücret artışı gibi diğer konularımız da var. Verilere bakınca, enflasyonun yüzde 20 bandına yerleştiği ortada. Çalışanlarımızın hayat pahalılığı ile mücadelesi de önemli. Bu mücadelede onlara destek vermek ve

personeli kaybetmemek gerekiyor. Asgari ücretin sigorta ve vergilerinde devletten indirim bekliyoruz.

**Düşük gelirli
çalışanlara devlet
de destek vermeli**

Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Yılın üçüncü çeyreğini de tamamladık. Şirketlerin 9 aylık bilançoları açıklanmaya başladı. İşletmeler döviz kurundan kaynaklı bir vergisel artışla karşılaşacak. Ayrıca stoklu çalışanlarda emtia artışı konusu var. Emtia konusunda maliye idaresinin uygun bir değerlendirmesi olmalı. Yani dövizle iş yapan işletmeleri cezalandıracak bir vergi uygulaması değil, adil bir vergi uygulaması olmalı. Enflasyondan arındırma yöntemlerini maliye idaresi tatbik etmeli. Bu enflasyon ortamında özellikle düşük gelirli çalışanların korunmasına devlet de destek vermeli. Sosyal güvenlik primleri, vergi gibi konularda devletin yapabilecekleri var. Düşük gelirli çalışanların vergisinde indirim yapabilir. Devlet ile sektörler birlikte bu yükü paylaşmalı. Vergi diliminde enflasyon artışının olmamasından dolayı maliye idaresi düşük gelirli çalışanlardan bile yüksek vergi alıyor. Gündemdeki bir başka sorun, bu dönem emlak piyasasında inanılmaz bir kira artışı var. Bu konu insanları doğrudan etkiliyor ve sosyal anlamda çok önemli sorunlara yol açabilir. Emlak piyasasındaki kira artışı sorununa karşılık bunun denetlenmesi ve kontrolün sağlanması anlamında da bir mekanizma olmalı. Bir başka mesele, mevzuat değişikliğinden dolayı özellikle kendi şirketinde sigortalı olan şirket ortaklarının sigorta konusunda yaşadığı önemli bir mağduriyet var. Bu, insanların emeklilik yaşı ve prim gibi koşullarını da olumsuz etkiliyor. Bu konuda haklı bir talep var; çözüm için bakanlığa resmi bir başvuru yapmalıyız. Enerji giderlerinde büyük bir artış var. Dışarda çalışan personelin yemek çeki gideri 25.5 lira olarak uygulanıyor. Çünkü maliye idaresinin kabul ettiği gider bu şekilde. Ancak bu ücret yeterli değil ve çözüm için bir orta yol bulunmalı.

**Gıda ihracatına
gözetim
getirilmeli**

Turan Kuytak-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Hazır yemek sanayicisi, temel girdilerin yükselmesi nedeniyle ciddi sıkıntı içinde. Toptancılardan aldığımız ürünlerde fiyatlar 5 kat arttı. Bunların yanında enerji, navlun ve bunun gibi sıkıntılar da sektörümüzü durma noktasına getiriyor. Tüm sektörler gibi gıda sektörü de ürün tedarikinde

sıkıntılar yaşıyor. Bunun yanı sıra sektörümüzün ihracata yönelmesi bizi gıda ürünü bulamama konusunda korkutuyor. Çünkü sektör iç piyasanın taleplerini bir yana bırakarak ihracata yöneldi. Bu durumun özellikle ürün bazında kontrol altına alınması lazım, yoksa yakın zamanda bazı gıda ürünlerinin tedariki gitgide zorlaşacak. O yüzden bazı gıda ürünlerinin ihracatına gözetim getirilmeli.

**Ek gümrük
vergilerine çözüm
bulunmalı**

Serdar Keskin-Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Cumhuriyetimizin kurucusu Ulu Önder Aziz Atatürk'ü özlemle yad ediyorum. Resmi Gazete'de 18 Nisan'da yayımlanan karar ile yerli üretimin, ithal ürünlere karşı korunmasını sağlamak amacıyla ilave gümrük vergisi geldi. Konuyla ilgili İthalat Genel Müdürlüğü'ne itiraz yazımızı yazdık. 5 Mayıs'ta yayınlanan karar ile ek 30 gün süre verildi. Bu süre verildikten sonra 'acaba hangi tarihten itibaren 30 gün ek süre itirazı' tartışması başladı. O da çözüldü. Sonra 11 Mayıs'ta Resmi Gazete kararı ile yine ilave gümrük vergisi çıktı ve yayın tarihinde yürürlüğe girdi. Bu konuda da yazımızı yazdık. Cevap olarak 'vergi alınacak ama ceza kesilmeyecek' diye cevap geldi. Bir buçuk yılda gümrük ilavelerinde her şeye bir ceza kesiliyor. 5 Kasım'dan önce kesilen cezalar ile ilgili itiraz safhasındayız. Aslında bu konularda bizlerin değil, TOBB ve TİM'in uğraşması gerekiyor. İTO'dan komite kararı çıkarsak, bu sefer de geç kalıyoruz. Bu konuya çözüm lazım.

**Kağıt fiyatlarında
artış, işlerde ise
yoğunluk var**

Mehmet Develioğlu-Kağıt, Kırtasiye ve Ambalaj Meslek Komitesi: Ben ambalaj işi yapıyorum. Sektörümüzün ekonominin veya sanayi-nin nabzını tutan bir sektör olduğunu düşünüyorum. Tüm sektörleri ilgilendiriyor. Son 2 yıldır kağıt fiyatlarında ciddi farklılıklar var. 2 sene önce 2 TL olan kağıt bugün 10 TL. İthal kağıtta ise yüzde 50 fark var. Bu kadar şey üst üste gelince bütün hammadde girdilerinde artış var. 40 yıldır bu sektördeyim, yine de tarihimin en önemli işlerini şimdilerde yapıyorum. Ürün yetiştiremez pozisyondayız. Ambalaj sektöründe ihracatta ciddi manada artış var. Bu kadar hammaddenin yok olduğu dönemde, nakit finansmanında sıkıntılar olmasına rağmen işler yoğun halde. Ambalaj sektöründe yatırım yapmayı düşünmeyen bir sektör mensubu yok. Makina yatırımlarına gidiliyor, personel alınıyor. Ama ciddi anlamda ara eleman talebi var.

**'Faiz-kur-enflasyon' üçlüsüne endekslenmeyelim**

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, Oda'nın kasım ayı olağan Meclis Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada, ülke gündeminin 'faiz-kur-enflasyon' üçlüsüne hapsedilmemesi gerektiğini vurguladı. Son zamanlarda ekonomiye yönelik söylemlerin 'faiz-kur-enflasyon' üçlüsüne odaklandığını, ekonominin seyrinin aylık Merkez Bankası toplantılarına endekslenmesi yönünde büyük bir çabaya şahit olduklarını belirten Oran, "Bu, son derece yanlış ve hatta yanlış bir bakış açısıdır. İş dünyamız, vatandaşımız bu algı çabasına kesinlikle geçit vermemeli" dedi.



İçeride gündem, faiz-kur tartışmalarına hapsedilmeye çalışılırken, küresel arenada Türkiye'nin birçok reel başarıya imza attığını anlatan Oran, şöyle devam etti: "Ülkemizin dünya ihracat pastasından aldığı pay, ilk defa yüzde 1'i geçti. IMF'nin ardından Moody's de Türkiye'nin 2021 büyüme tahminini yüzde 6'dan yüzde 9'a yükseltti. Dünyanın en büyük kredi garanti kuruluşlarından biri, Türkiye'yi yeniden düşük riskli ülkeler grubuna ilave etti. Glasgow'daki iklim zirvesinde ülkemize 3.2 milyar dolarlık yeşil dönüşüm fonunun kapısı açıldı. Borsa İstanbul'da üst üste üç aydır yabancı sermaye girişi yaşanıyor. 200 milyon

dolarlık yatırım gerçekleşti." Her şeyin yerli yerinde ve ölçüsünde değerlendirilmesi gerektiğine işaret eden Oran, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Elbette ticari anlaşmalarımız için kuru önemsiyor, yatırım iştahımızı faiz oranlarına göre belirliyoruz. Ancak ekonomi hiçbir zaman bu iki göstergeden ibaret değildir. İktisat politikaları pratik hayata her daim birebir tesir edemez. Zira öyle olsaydı, kitaplarda yazan teoriler bugün pandemi nedeniyle dünyanın yaşadığı emtia, enerji ve lojistik çıkmazına merhem olabilirdi. Ezber bozan bu dönemde, kur, faiz, enflasyon ne olursa olsun asıl gündemimize odaklanacağız. Nedir bizim gündemimiz; ihracat, e-ticaret, yeşil dönüşüm. Dünyada oluşan bu yeni dengeyi, nasıl lehimize çeviririz, buna kafa yormalıyız."

**Cephelerinizde
Çözüm Ortağınız.****ÇUHADAROĞLU**

interal

interax

interwall

intersecure

interdigi

www.cuhadaroglu.com



İranlı iş insanlarından işbirliği teklifi

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, komşu ülkelerle ticari ve ekonomik ilişkilerin daha da geliştirilmesi amacıyla yoğun temaslarını sürdürüyor. Türk-İran Sanayicileri ve İşadamları Derneği Başkanı Saeid Mohammad Jan'ı ağırlayan İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, ikili ticari ilişkileri değerlendirdi. Görüşmede Saeid Mohammad Jan, İTO üyesi firmalarla potansiyel işbirliği imkanları ve ortak fuarlar konusunda birlikte çalışmak istediklerini belirtti. İran'da yaşayan 40 milyona yakın Türk kökenli vatandaşın iki ülke arasında köprü görevi görebileceğini söyleyen Jan, ayrıca İran'da Türk televizyon programları ve dizilerinin de oldukça popüler olduğunu vurguladı.

TİCARETE YANSIMALI

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ise iki kardeş ülkenin derin bağlarının olduğuna, ancak bu güçlü bağın ticarete yansımada dikkat çekti. Film sektöründe Türk yapımcıların çok başarılı olduğunu belirten Kuralay, bu alanda da beraber önemli işler yapılabileceğini söyledi.

Toplantıda önümüzdeki dönemde İran'ın üç farklı bölgesindeki alıcıların Türkiye'ye gelerek Türk ihracatçı ve iş insanlarıyla ikili iş görüşmeler yapması için çalışma yapılmasının faydalı olacağı konusunda mutabık kalındı.

Pakistanlı girişimciler Türkiye ile STA istiyor

Pakistan ile Türkiye'nin ticaret hacmi 1 milyar dolara ulaşmıyor. Pakistanlı iş adamlarına göre bu eksikliği kapatmanın ilk yolu, iki ülke arasında Serbest Ticaret Anlaşması yapılması.

MÜGE BİBER

DOST ve kardeş ülke Pakistan ile Türkiye'nin ticaret hacmi geçtiğimiz yıl 888 milyon dolar olarak gerçekleşti. 1 milyar dolara ulaşamayan Türkiye ve Pakistan arasındaki ticari ilişkiler, her iki ülkenin de potansiyelini yansıtmıyor. Pakistan'da 17 Türk firması faaliyet gösterirken, Türk yatırımları ağırlıklı olarak enerji, finans, altyapı projeleri ve müteahhlik sektörlerinde. Türkiye'de 233 Pakistan sermayeli firmanın yaptığı doğrudan yatırım miktarı ise 80 milyon dolar. Firmalar ağırlıklı olarak otomotiv, elektronik, telekomünikasyon, makina, ticaret ve bankacılık sektöründe faaliyet gösteriyor.

EN İYİ DOSTLUK TİCARETLE

Pakistan, Türkiye ile ticaret hacmini daha da artırmak istiyor.



Bu hedef doğrultusunda Pakistan'ın Sialkot şehrinde iş adamları, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Heyeti, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ağırladı. Kuralay, "Aynı medeniyet ve aynı değerlere sahip iki ülkeyiz ama ekonomik ilişkilerimiz çok zayıf. Ticaret dostluğumuzu da geliştirir. İTO olarak bu konuda ne gerekiyorsa yapmaya hazırız" dedi.

EKONOMİYE KATKI SAĞLIYOR

Pakistan Sialkot Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Khuram Aslam ise ticaretteki en önemli engelini vergiler olduğunun altını çizdi. Aslam, iki ülke arasında mutlaka Serbest Ticaret Anlaşması (STA) yapılması gerektiğini vurguladı. Khuram Aslam, "Sialkot Ticaret Odası'ndaki iş adamları, havalimanı ve yük limanlarını yapıyor. Bunların da Pakistan ekonomisine katkısı yıllık

2.5-3 milyar dolar. 1 milyon nüfuslu şehirde 50 bin ticaret odası üyesi var. Bu yüzden İstanbul Ticaret Odası ile de işbirliği anlaşması imzalamak isteriz" diye konuştu.

KADIN OLMADAN BAŞARI OLMAZ

Sialkot Kadın Ticaret ve Sanayi Odası Kurucu Başkanı Dr. Mariam Nouman da oda bünyesinde 150 iş kadını üyeye sahip olduklarını söyledi. Nouman, kadınların tüm sektörlerde aktif katılımı olmadan hiçbir ekonominin başarılı olamayacağını altını çizdi. Sialkotlu girişimci kadınların erkek meslektaşları kadar başarılı olduğunu belirten Nouman, "Girişimci kadınların ulusal ekonomiye önemli katkılar sağlaması için çalışıyoruz. Türkiye'de de çok başarılı iş kadınları olduğunu biliyoruz. Onlarla da ortak çalışmalar yapmak isteriz" dedi.



İklim diplomasisi ve küresel ticaret

Birleşmiş Milletler (BM) 26. İklim Değişikliği Zirvesi (COP26), ikinci haftasında da önemli toplantılara ev sahipliği yaparak tamamlanacak. İki hafta süren toplantılardan çıkması beklenen somut sonuçlardan biri, 'karbon' konusunun küresel ölçekte nasıl uygulanacağı hususu olacak. AB'nin bayraktarlık ettiği 'Yeşil Mutabakat', dünyanın önde gelen ülkeleri arasında 'sınırdaki karbon vergilendirmesi' mi, yoksa 'karbon fiyatlandırması' mı, bu konudaki tartışmalar alevlendirecek gibi gözüküyor. Bununla birlikte ABD, Birleşik Krallık, Avustralya ve Japonya gibi önde gelen ülkeler AB'yi 'karbon fiyatlandırması' modeli konusunda ikna etmek adına hayli istahli gözüküyor.

Bu nedenle, 'küresel vergi reformu'ndaki başarıları sonrasında OECD, küresel ölçekte bir 'karbon fiyatlandırması mekanizması'nın hayata geçirilmesi hususunda yeni bir görev üstlenebilir.

İklim sermayesi

COP26'dan çıkan bir diğer somut sonuç ise ülkelerin dünya kamuoyu önündeki algıları açısından, bundan sonra her önde gelen ülke için 'iklim diplomasisi'nin hayli önemli olacağı gerçeği. Bir miktar daha detaylandırarak gerekirse, bir ülkenin mal ve hizmet üretimini başıyla yürütmesi, bu üretimi 'düşük karbon' salınımı ile gerçekleştiriyor olması ve/veya yenilenebilir enerji alanında iddialı atımlara imza atması yetmeyecek; aynı zamanda, iklimi ve yeryüzünü korumak adına, daha iyi bir gelecek adına ne adımlar attığını dünya kamuoyuna daha güçlü bir şekilde anlatması gerekecek. Çünkü, demokrasi, insan hakları, piyasa ekonomisi gibi alanlarda bir ülkenin başarısı, nasıl ki o ülkenin küresel alandaki algısını doğrudan etkileyen başlıklar olarak öne çıkıyor; bugün de bu önemli başlıklara 'yeşil devrim ve çevre duyarlılığı' başlığının da eklendiğine şahit oluyoruz. 30 yıl önce, ülkeler ve şirketler için 'entelektüel sermaye' kavramı çok yeni, kimileri açısından çok iddialı, hatta zaman zaman dalga geçilen bir konuydu. Oysa, ülkelerin entelektüel sermaye başarısı, bugün söz konusu ülkeleri inovasyon, yüksek teknoloji üretme kabiliyeti ve dijitalleşme noktasında farklı bir noktaya getirdi. Bu nedenle, önümüzdeki dönemin kritik konu başlığı da 'iklim sermayesi' olacak.

Yeni nesil ticaret savaşları

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın belirttiği gibi bir ülkenin su zenginliğini, verimli topraklarını, havasını yüksek kalitede ve kapasitede koruma becerisi ve küresel iklim değişikliğini önlemeye yönelik her adımı, her projesi, her başarısı söz konusu ülkenin 'iklim sermayesi'ne yönelik olağanüstü kıymetli bir birikim gerçekleştirmesini sağlayacak. Ve iklim sermayesine yönelik başarı da ülkenin küresel algısını güçlendirmesi suretiyle aynı zamanda küresel ticaretteki becerilerini de olumlu yönde etkileyecek. 'Çevre'ye ve 'iklim sermayesi'ne gereken özeni gösteren ülkelerin ürünleri, hizmetleri daha fazla talep ediliyor olacak. Türkiye'nin mal ve hizmet ihracatında ardı ardına kırdığı Cumhuriyet tarihi rekorlarını önce 250 milyar dolara; 10 yıl içerisinde ise 500 milyar dolara taşınmasının en kritik sacayaklarından birini 'iklim diplomasisi' ve 'iklim sermayesi' başarısı oluşturacak. Türkiye, 'yeni nesil ticaret savaşları'nı aşacak ise bunun en vazgeçilmez silahı 'iklim diplomasisi' olacak.

Bu noktada, geçtiğimiz cuma son ermiş olan Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Zirvesi (COP26), 'iklim krizi' ifadesinin ötesinde, 'iklim diplomasisi', 'iklim sermayesi' ve 'iklim güvenliği' gibi kavramları daha da önceliklendiren, hayli iddialı bir iklim farkındalığını dünya kamuoyunun gündemine taşıdı. Bununla birlikte, iki haftalık 'iklim maratonu'nda çok sayıda ülkenin dile getirdiği taahhütler ve pek çok ülkenin altına imza attığı ortak projelerin hayata geçirilmesi konusunda hâlâ dünya vatandaşlarının genişçe bir bölümünün endişeleri söz konusu. Bu nedenle, 'iklim güvenliği'ne yönelik tüm verilen sözlere rağmen COP26 Zirvesi umut kadar umutsuzluğu da tetikleyen bir tablo ile son eriyor.

'İklim güvenliği', ancak sıcaklık artışı 1.5 derece ile sınırlı tutulabilir ise mümkün gözüküyor. Oysa, mevcut verilere dayalı projeksiyonlar, yeryüzünün bir 'iklim krizi'ne doludizgin koşmaya devam ettiğini gösteriyor. 2100'de yeryüzü sıcaklık artışının 2.7 derece ulaşacağı yönündeki projeksiyonlar, birçok önde gelen araştırma kurumu tarafından da destekleniyor. Önümüzdeki 10 yıl, yeryüzünün 'iklim güvenliği' ile 'iklim krizi' kavramları arasında gidip geleceği zorlu bir etaba işaret ediyor.



Cerrahi alet üretiminde dünya ikincisi

Cerrahi alet üretiminde Almanya Tuttlingen'den sonra dünyada ikinci sırada gelen Sialkot şehrinde, her yıl 170 milyondan fazla cerrahi alet üretiliyor. Ayrıca dünyadaki futbol topalarının üçte ikisinin üretimi, bu şehirde gerçekleştiriliyor. Tüm ünlü firmalar, üzerinde kendi markalarını taşıyan futbol topalarını Pakistan'ın Sialkot şehrinde bulunan atölyelere ısmarlıyor. Yılda yaklaşık 40 milyon futbol topu, derisinden dikişine kadar burada elle işleniyor.

Pakistan'a ihraç edilen ürünler

- Seyrüsefer alet ve cihazları
- Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri
- Kardesiz pamuk, pamuk ipliği, dokuma ipliklerin, mensucatin yıkanması, kurutulması, ütülenmesi, sarılması, katlanması vb. için makineler
- İnşaat demiri
- Kuru baklagiller
- Dokunmamış mensucat

JEC WORLD 2022

Paris - Fransa

8 - 10 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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



Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

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

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

■ Günümüzde her yerde olduğu gibi Afrika'da da kamuya yönelik hizmetleri ve altyapıları finanse etmenin en geçerli yolu, kamu-özel ortaklıkları ile oluyor. Kalkınmada finansmanın en üst seviyeye çıkması için artık dünya genelinde milyar dolarlar değil, trilyon dolarlar konuşuluyor.

■ Büyük bütçe açıklarıyla karşı karşıya kalan Afrika hükümetlerinin bir kısmı mali boşlukları doldurmak için kamu-özel ortaklıklarına yönelebiliyor. Güney Afrika Cumhuriyeti ve Nijerya, Afrika'nın en büyük ekonomileri olsalar da kamu-özel ortaklıklarında Fas, Ruanda ve Fildişi Sahili öne çıkıyor.



Kolay değil!

Kamu-özel ortaklıkları bir ülkede kalkınma varsa uygulanabilir. Ama Sahraaltı Afrika gibi yüzde 85'in kayıt dışı istihdam edildiği ülkelerde bunu yürütmek kolay değil. Güçlü bir sanayileşme başladığında kamunun satın alma gücü artacak. Kıta ülkeleri zenginleştikçe sanayi ürünleri tüketilecek, bunlara gerekli malzemeler temin edilecek, kâr oranları arttıkça taahhütler de karşılanabilecek. Sahraaltı Afrika'da 60 yıldır uygulanan kamu kalkınması yardımı ile ilgili takip edilen siyaset, genelde başarısız bulunuyordu. Kıta ülkelerinin çoğunda sanayi yatırımları hammadde ve tarım ürünlerine bağlı olarak gelişiyor. Çin, epeyce bir dönem Afrika'ya sadece tüketim ürünleri pazarlıyordu. Her şeyden



önce kamu-özel ortaklıklarında bir strateji gerekiyor. Elde edilen sermayeyi rastgele dağıtmak değil, verimlilik ile çıktı kaybını önlemek için devamlı

istihdam sağlayacak sanayi yatırımları olmalı. Böylece de giderek çeşitlenen ve dolaylı alanlarda da istihdam artışını sağlayabilir.

Afrika da kamu-özel ortaklıklarla kalkınıyor

21. yüzyıl Afrika'sının en belirgin özellikleri arasında şüphesiz kamu-özel ortaklıklarında ciddi bir artışın gözlemlenmesi olacak. Yine de ülkelerin yeni ortaklıklar kurarken zaman zaman yaşanan örnekleri hafızada tutup ve gerekli tedbiri elden bırakmadan geçmişte yaşanan hatalardan ders almaları gerekiyor. Önemli olan, devletlerin bunları teşvik ederken mali desteklerden yoksun olmamaları, şüpheli olanları ayırt edip işbirliğine girmemeleri, hatta işletmelerin kendilerine şartlarını dayatmalarına da müsaade etmemeleri konusu hayatidir.

Her ne olursa olsun kamu-özel ortaklıklarının dünyanın her yerinde olduğu gibi Afrika ülkelerinin de yararlarına sonuçlar verdiği için artık teşvik edildikleri bir dönemi yaşıyoruz. Burada bir diğer önemli husus ise neredeyse her ortamda haklı veya haksız dile getirilen rüşvetten uzak ve devletlerin yararlarına ortaklıkların tercihi önemli.

LİBYA ÖNCÜ OLDU

Afrika ülkeleri, kamu-özel ortaklıkları olmadan kamunun hizmetine sunulacak altyapı projelerine isteseler de hayatıyet vermeyeceklerini öğrendi. 21. yüzyıl bu kıta için bir milat oldu. İlk denemelerden elde edilen verimli sonuçlar, belli devletlerden diğerlerine de örnek oldu. Bu anlamda yabancı yatırımcı firmaları en fazla çeken ülkelere birinin, hatta öncüsünün Libya olduğu biliniyor. Sadece kendi sınırları içinde değil, kıtanın farklı ülkelerinde de ciddi altyapı faaliyetlerine daha 1980'li yıllarda girişti. Kendilerini tüm Libya'lıların gözünde ispat eden uluslararası şirketlere diğer ülkelerde de ihaleler

verildi. Türkiye'nin müteahhitlik alanındaki ilk yurt dışı tecrübeleri Libya'da başladı. Başarılı projeler bu ülkeyi ziyaret eden Afrikalı devlet adamlarının konakladıkları oteller, misafirhaneler, kongre merkezleri ve bülümüm altyapı çalışmaları, her geçen gün göz doldurdu. Kıta insanları, iş için Avrupa ülkelerine gitme uğruna ölümü göze alarak nice zorlu yolculuklara çıkıyordu. Oysa ki, Türk müteahhitlerin şantiyelerinde on binlerce kendi vatandaşımıza istihdam sağlandığı gibi özellikle yüz binleri bulan kıta insanı adeta sel gibi bu ülkeye aktı.

Yıllarca Türkler Çadlılarla, Nijerlilerle, Malililerle omuz omuza Libya çöllerinde çalıştı. Herkes kazanmaya başlamıştı, artık sadece tüketici konumunda tutulan kitleler çalışıyor ve üretiyordu. Kazançları ile sadece ailelerinin ihtiyaçlarını gidermiyorlar, ülkelerine aktardıkları maddi kaynaklarla da belli bir imkân sağlıyorlardı.

ÇİN UYGULAMASI

Genel itibarıyla ana hammadde kaynaklarının deposu olarak değerlendirilen Afrika ülkeleri, kamu-özel ortaklıklarını kendi kıtalarında görünce heyecanlandı. Sömürgeci Avrupalılar, arkalarında sadece kendilerine hizmet eden altyapıları kurmakla yetinmişlerdi. Çekildiklerinde, hâlâ işlerine yarananlarını devrede tutmaya ise özen gösterdiler. 1990'lı yıllarda kıtaya birden abanan özellikle Çin, altyapı yatırımlarına bir taraftan kredi sağlarken, diğer taraftan bunları gerçekleştirirken bir konuda mümkün mertebe hiç taviz vermedi. O da kıtanın en çok ihtiyaç duyduğu istihdamdı. Mühendislerinden ustalarına, işçilerinden hizmetçilerine kadar gerekli insan unsurunu kendi vatandaşlarını getirerek projeleri onlara tamamlattırıyordu. Hatta her bir ülkede sayıları on binleri bulan çalışanlarının her türlü günlük ihtiyaçlarını da Çin'den getiriyordu. Buna rağmen kazan-kazan siyasetini



Tek çare sanayileşme

Sanayileşme, Sahraaltı Afrika ekonomisinin canlanması için neredeyse tek çare olarak öngörüldü. Her yıl 30 milyon Afrikalı'nın iş piyasasına girdiği düşünüldüğünde istihdam için en çok ihtiyaç duyulan alan sanayileşme olarak görüldü. Gelişmiş ülkelerde sanayileşmeye bağlı 3, hatta 4 dolaylı iş kolu hemen kendine alan açarken, henüz gelişme aşamasındakilerde en fazla 2 veya 3 yeni iş kolu ortaya çıkabiliyor. Büyük bütçe açıklarıyla karşı karşıya kalan Afrika hükümetlerinin bir kısmı, mali boşlukları doldurmak için kamu-özel ortaklıklarına yönelebiliyor. Uluslararası Para Fonu'na göre Güney Afrika ve Nijerya, Afrika'nın en büyük ekonomileri olsalar da kamu-özel ortaklıklarında Fas, Ruanda, Fildişi Sahili ve diğerleri öne çıkabiliyor.

her ortamda üstüne basa basa ifade etmekten bir an bile geri durmadı.

ALTYAPI AÇIĞI

Afrika'nın birçok ülkesinde altyapı açığı dünyadaki gelişmelerin dışında tutularak iktisadi anlamda büyümenin önündeki büyük engellerden biri olarak kaldı. Bunu sömürgeciler yapmamışlar; yeni sömürgecilik de öncesini aratmayacak özellikteydi. Bağımsızlık sonrasında da artan darbeler yüzünden kıtada adeta çivi çakılmaz durumdaydı. Çaresinin kamu-özel ortaklıkları olduğu, çoğu seçimlerle iktidara gelen devlet adamlarının kafasına yattı. Tüm sıkıntılar, finansman bulma zorlukları veya verilen ihaleler tamamlanamazsa, bitirilseler bile kullanıma sokulamazsa nasıl olacaktı? Yine de kısa zamanda tereddütlerin yerini teşvikler aldı ve kıtanın her tarafında kamu hizmetlerinin bihakın yerine getirilmesi gerçeği kaçınılmaz hale geldi.

BİRLİKTE KALKINMA

Artık tek başına kalkınan bir ülke yok. Avrupa Birliği mantığı, 2002 yılında Afrika Birliği ile giderek bütünleşen bir kıtanın yolunu açtı. 2010'lu yıllar için kıtanın altyapı ihtiyaçları için öngörülen kaynak 50 milyar dolar civarındaydı. Hissedilen eksiklik yüzünden iktisadi hayatın can damarı olan ulaşım yollarının yeterli olmaması taşıma maliyetlerini iki, hatta üç kat

artırabiliyordu. Bunun en doğal neticesi de gerekli ticareti engelliyor olması ve de büyümeyi yavaşlatmasıydı. Senegal'de bugün faal olan otoyol yapılmadan önce başkent Dakar'dan 80 km. uzaktaki Thies kentine 1990'lı yılların başında bile yarım günde gidiliyordu. Şimdi ise yol açıksa en fazla bir saatte gidilebiliyor. Bu da hem zaman israfını hem de araçların yakıt giderlerini azaltıyor.

FİNANS KAYNAĞI

Afrika'nın dünyanın diğer coğrafyalarından en az 30 yıl geriden kalkınma hamleleri gerçekleştirmesi üzerine yazılı olmayan bir uygulamadan bahsedilir. Birçok Afrikalı devlete kıyasla daha çetin bir coğrafyaya sahip Güney Amerika ülkesi Şili, kamu-özel ortaklıkları için örnek ülkelerden sayılıyor ve bunu 1980'li yılların ortalarından 1990'lı yılların sonuna kadar başarılı şekilde uygulayıp kendi bölgesinde ilk sıraya yükseldiği belirtiliyor. Günümüzde her yerde olduğu gibi Afrika'da da kamuya yönelik hizmetleri ve altyapıları finanse etmenin en geçerli yolu, kamu-özel ortaklıkları vesilesiyle oluyor. Kalkınmada finansmanın en üst seviyeye çıkması için artık dünya genelinde milyar dolarlar değil, trilyon dolarlar konuşuluyor. Haliyle de her yıl farklı ülkeler için 150 milyar dolarlık kamu hizmetlerinde kalkınma için kredi imkanları sunuluyor.



Türkiye'nin değişen aile yapısı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye'de aile yapısının farklı boyutlarıyla ele alındığı bir araştırmaya imza attı. AREDA Survey işbirliğiyle 26 ilde toplam 2 bin 400 kişi üzerinde gerçekleştirilen araştırmada, 'evlilik ve nikah, çocuk sahipliği, yaşlı bakımı, aileyi bekleyen tehditler, kadının çalışmasına ilişkin tutumlar, aile içi şiddet, iletişim araçlarının etkisi ve salgın sürecinde aile' gibi konular irdelendi.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ve AREDA Survey işbirliğiyle Türkiye'de aile yapısının farklı boyutlarıyla ele alındığı bir çalışmaya imza atıldı. Kapsamlı bir anket üzerinden gerçekleştirilen araştırmada, 'evlilik ve nikah durumu, çocuk sahipliği, yaşlı bakımı, aileyi bekleyen tehditler, aile ile ilgili değerler, kadının çalışmasına ilişkin tutumlar, ailenin ekonomik durumu, aile ile ilgili yasalar, aile içi şiddet ve boşanma, iletişim araçlarının aile üzerindeki etkisi ve salgın sürecinde aile' gibi konular ele alındı.

26 İLDE ARAŞTIRMA

'Türkiye'de Ailenin Değişen Yapısı' başlıklı araştırma, başta karar vericiler olmak üzere aile konusuyla ilgilenen herkese zengin malzeme sunacak bulgular içeriyor. Birbirinden ilginç sonuçlar içeren araştırma, günümüz Türkiye'sinin durumunu gözler önüne seriyor. 26 ilde toplam 2 bin 400 kişi ile gerçekleştirilen araştırmada, Türkiye'nin aile yapısına, çocuk sahipliğine ve maddi konulardaki bakış açısına değinildi.

YÜZDE 37 'ZAYIF' DİYOR

Araştırma bulgularına göre, aile yapısının az veya çok güçlü olduğunu düşünenlerin oranı yüzde 35,6, aile yapısının

zayıfladığını düşünenlerin oranı yüzde 37,1. Katılımcıların yüzde 11,8'i ise ailenin tamamen çöktüğünü ifade etti. Ailenin çökme eğiliminde olduğu düşüncesinin, özellikle düşük eğitimli ve düşük gelir grubuna mensup katılımcılarda öne çıktığı gözlemlendi. Katılımcıların anket sorularına verdikleri cevaplarla aile yapısının zayıflamasında yoksulluk, şiddetli geçimsizlik, aile içi şiddet ve yeni iletişim araçlarının etkili olduğu görüldü.

NAFAKA VERİLMELİ

Araştırmada, nafaka konusu da gündeme getirildi. Boşanma durumunda erkeğin, boşandığı eşine nafaka vermesi konusunda sorulan soruya, "Erkek kadına hiç nafaka vermemeli" diyenlerin oranı yüzde 20,4 iken, "Vermeli" diyenler yüzde 79,6 oranında bir çoğunluk oluşturdu.

KIZ ÇOCUĞU İSTİYORUZ

Araştırmada, katılımcılar üzerinden "Tek bir çocukları olması durumunda bunun kız mı yoksa erkek mi olmasını istersiniz?" sorulması yapıldı. Gelen cevaplara göre, katılımcıların yüzde 56,3'ü tek çocukları olması durumunda bunun kız çocuğu olmasını tercih etti. Erkek çocuk tercih edenlerin oranı ise yüzde 43,7 oldu. Araştırmaya göre, kadınların erkeklerden belirgin

biçimde daha fazla oranda kız çocuğunu tercih ettiği ortaya çıktı. Kız çocuğunu tercih edenlerin oranı kadınlarda yüzde 68,8 iken, erkeklerde yüzde 43,7 oldu. Yine yaşlıların genç kuşaklara, üniversite mezunlarının da düşük eğitimlilere göre kız çocuğunu daha fazla oranda tercih ettiği görüldü. Okula gitmeyenler içinde kız çocuğu tercihi yüzde 32,9 iken, bu oran üniversite mezunlarında yüzde 61,8'e kadar yükseldi.

Araştırma nasıl yapıldı?

Araştırmanın anketi, 3-13 Mayıs 2021 tarihlerinde AREDA Survey tarafından CAWI (Computer Assisted Web Interview) yöntemiyle NUTS-2 istatistiksel bölgeleme sistemine göre seçilmiş 26 ilde toplam 2 bin 400 kişi üzerinde gerçekleştirildi. Araştırmanın sonucunda elde edilen veriler, TÜİK'in cinsiyet, yaş ve eğitim düzeyine ilişkin verilerinin yanı sıra bugün ortaya çıkan parti tercihi, frekans dağılımlarının yanı sıra cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, medeni durum ve ailenin ekonomik durumu gibi değişkenler üzerinden yapılan çapraz analizlere dayanıyor.



'Türkiye'de Ailenin Değişen Yapısı' başlıklı araştırma, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlenen toplantıda kamuoyuyla paylaşıldı.

Para ihtiyacında akrabalar son çare

Aile bireylerinin birbiriyle dayanışması ve yardım isteği de araştırmada masaya yatırıldı. "Birinci derece aile bireylerinden birine ne zaman müracaat ediyorsunuz?" sorusuna, araştırmaya katılanların yüzde 70,8'i 'başı sıkıştığında', yüzde 59,6'sı ise 'paraya ihtiyacı olduğunda' şeklinde cevap verdi. Araştırmada, maddi ihtiyaç durumunda kimden yardım alındığı konusu da katılımcılara soruldu. "Paraya ihtiyacınız olduğunda öncelikle kime başvurursunuz?" sorusuna, birinci derece aile bireylerine diyenlerin oranı yüzde 59,6, bankalara diyenlerin oranı yüzde 20,5, arkadaşlarına diyenlerin oranı yüzde 10, devlete başvuracağını söyleyenlerin oranı yüzde 2,3, akrabalarına diyenlerin oranı ise yüzde 0,7 oldu. Araştırma sonuçlarına göre, eğitim düzeyinin yükselmesiyle birlikte zor durumlarda aile bireylerinden birine müracaat etme eğiliminin düştüğü, üniversite mezunlarının devlete veya bankaya müracaat eğiliminde oldukları gözlemlendi.

TİCARET'e 4 alanda mesleki yeterlilik onayı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sınav ve Belgelendirme Merkezi, Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) Yönetim Kurulu tarafından yetkilendirildi. TİCARET ile MYK arasında 12 Nisan 2021 tarihinde yetkilendirme ön sözleşmesi, 8 Kasım 2021 tarihinde ise yetkilendirme sözleşmesi imzalandı. Yapılan çalışmalar sonucunda üniversite, toplam 4 ulusal yeterlilikte sınav ve belgelendirme faaliyeti gerçekleştirmek üzere yetki sahibi oldu.

TİCARET kapsamında yer alan yeterlilikler şunlar:

- 17UY0298-4 Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Danışmanı (Seviye:4 Rev. No:00)
- 17UY0299-5 Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Sorumlusu (Seviye:5 Rev. No:00)
- 17UY0328-3 Servis Aracı Şoförü (Seviye:3 Rev. No:00)
- 17UY0330-3 Taksi Şoförü (Seviye:3 Rev. No:00)



UYGULAMALI DIŞ TİCARET UZMANLIĞI SERTİFİKA PROGRAMI

Eğitim Tarihi: 27 Kasım – 18 Aralık 2021
Eğitim Yeri: Dijital Platform (Online Eğitim)
Eğitim Süresi: 13 gün (54 saat)
Ayrıntılı Bilgi için: sem@ticaret.edu.tr
Ücret: 2.592 TL (KDV dahil)

İnşaat maliyetlerindeki değişimin verdiği mesajlar

Türkiye İstatistik Kurumu'nun yayımladığı eylül ayı inşaat maliyet endeksi verilerine göre; inşaat maliyet endeksi yıllık bazda yüzde 39.54 oranında artarken, aylık değişim sadece yüzde 0.25 oranındadır.

Söz konusu endeksin geçmişine baktığımızda, son iki ayda yıllık bazda rakamlarda düşüş olduğunu görüyoruz. Örneğin ağustos ayında yıllık bazda artış oranı yüzde 42.13 olarak gerçekleşmişti. 2020 yılı eylül ayı yıllık değişim oranı yüzde 16.11, 2019 yılı eylül ayında ise yüzde 4.02 olmuştu. Dolayısıyla 2018 yılı eylül ayından 2021 Eylül ayına kadar inşaat maliyet endeksi yüzde 59.67 oranında artmış.

Artış hızının azalması, maliyetlerin düştüğü şeklinde anlaşılmamalı. Aksine pozitif olan her rakam bir önceki dönemin üzerine olan değişimi açıklıyor.

Aylık bazda değişimler

Aylık bazda değişimleri incelersek konu daha net olacak: Aylık bazda inşaat maliyetleri ocak aylarında, aralık aylarına göre yüzde 5-7 oranında artıyor. 2021 yılı ocak ayında da artış oranı yüzde 7.44 olarak gerçekleşmişti. Daha önceki ocak aylarına göre en yüksek seviyeye yakın bir değişim gerçekleşirken, şubat ayında yüzde 0.03 düşüş, daha önceki şubat aylarına göre çok da farklı değildi. Asıl değişim mart, nisan ve mayıs aylarında görülüyor. Sırasıyla, yüzde 3.44, yüzde 3.54 ve yüzde 4.41 oranında aylık artışlar, daha önce aynı aylardaki değişimlerin bir hayli üzerinde. Haziran ve temmuz aylarında da daha önceki verilerin en üst seviyelerinde aylık artışların olması yıllık bazda çıkışın devam etmesine neden olmuştur.

Ancak, ağustos ayındaki yüzde 0.93 ve eylül ayında yüzde 0.25 artış oranları bir önceki yılın aynı aylarına göre son derece düşük. 2020 yılı ağustos ayında aylık artış yüzde 2.79 ve eylül ayında yüzde 2.11 olarak gerçekleşmişti. Böylece yıllık bazda inşaat maliyet değişiminin düşmeye başladığını gözlemliyoruz. 2020 yılının ekim, kasım ve aralık aylarında artış oranları yüzde 3'e yakındı. Dolayısıyla önümüzdeki aylarda aylık artış oranı yüzde 3'ün ne kadar altında kalırsa yıllık bazda artış oranı da o kadar düşecektir.

Artış hızında düşüş

Ancak şunu hiç unutmamalıyız. Burada maliyetlerde bir düşüş söz konusu değil. İnşaat maliyetlerindeki artış hızında düşüş söz konusu.

İnşaat maliyetleri artış hızı devam ettiği sürece inşaat fiyatlarının da gevşemesi söz konusu olmayacak. Son dönemde bu kadar yüksek maliyet artışı, satın alma gücü azalan iç taleple karşılaştırıldığında inşaat satış süreçlerinin biraz daha uzamasına sebebiyet verebilir. O yüzden inşaat proje finansmanında geri dönüş sürelerinin hesaplanmasında daha üzerinde olacağı ihtimalini de dikkate almakta fayda var.

İşletmeler için enerji verimliliği webinarı

SON zamanlarda dünyada yaşanan enerji krizi ile beraber sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm, küresel ekonominin en önemli unsuru haline geldi. Sektörlerin ve işletmelerin sürdürülebilirlik ile uyumu için İTO da çalışmalarına devam ediyor. 18 Kasım 2021 günü İTO'nun youtube kanalından 'İşletmelerde Enerji Verimliliği Webinarı' başlıklı bir webinar düzenlenecek. 14.00-16.00 saatleri arasında yayınlanması planlanan webinara, VAT Enerji Hizmetleri San. Tic. A.Ş. firması kurucusu ve MÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Karataş ve T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Stratejik Araştırmalar ve Verimlilik Genel Müdürlüğü Uzmanı ve TEVMOT Proje Koordinatörü Gürsu Sezen Torun konuşmacı olarak katılacak.



Hikmet BAYDAR

İnşaat-gayrimenkul sektöründeki yükseliş, Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai Emirliği'nde düzenlenen Cityscape Global Dubai Fuarı'na taşındı. İstanbul Ticaret Odası organizasyonu ile Türk gayrimenkul sektörü, iki yıl aradan sonra düzenlenen fuarda projelerini tanıtmaya imkanı buldu.

TÜİK verilerine göre, Türkiye genelinde eylül ayında 147 bin 143 konut satıldı. Eylülde yabancılar konut satışında 6 bin 630 adetle tüm zamanların aylık rekoru kırdı. Sektör temsilcileri, yılsonu için 50 bin hedefinin yakalanabileceğini öngörüyor.

2 YIL ARADAN SONRA

Konut satışlarındaki bu olumlu gelişmeyi sürdürülebilir kılmak üzere İstanbul Ticaret Odası (İTO), hedef ülke ve pazarlardaki çalışmalarını sürdürüyor. İTO, Ortadoğu'nun en önemli gayrimenkul platformu olarak değerlendirilen Cityscape Global 2021'de açtı.

Türkiye standı ile uluslararası yatırımcıların buluşma noktası oldu. Türk gayrimenkul sektörünün projeleri, iki yıl aradan sonra 9-11 Kasım 2021 tarihleri arasında İTO milli iştirakiyle fuarda vitrine çıktı.

ANA GİRİŞTE YER ALDILAR

Fuar, uluslararası emlak, gayrimenkul, yatırım ve inşaat fuarları arasında büyük öneme sahip. Türkiye'den en fazla konut alan Körfez ülkelerinin kalbi olan Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai Emirliği'nde gerçekleştirilen fuarda, İTO çatısı altındaki sektör mensupları projelerini fuarın ana girişinde başarı ile tanıtmaya imkanı buldu.



İranlılar zirvede, Iraklılar takipte

Yılın ilk 9 ayında en çok konut satışı 5 bin 923 adetle İranlılara yapıldı. İranlıları 5 bin 621 adetle Iraklılar, 3 bin 115 adetle Ruslar, 2 bin 89 adetle Afganistan vatandaşları takip etti. Almanya vatandaşlarına 1.484, Kazakistanlılara 1.339, Kuveytililere 1.154, Azerbaycanlılara 1.020, ABD'lilere 1.014, Yemenlilere 949, Filistinlilere 871, Ürdünlülere 807, Ukraynalılara 790 adet konut satışı yapıldı.



İTO heyeti fuarda

Dubai Exhibition Centre'da ziyaretçilerini ağırlayan fuara, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç, İTO Meclis ve Komite üyeleri de katıldı. Türkiye'nin Dubai

Başkonsolosu İlker Kılıç, Dubai Ticaret Ataşeleri Ahmet Canlı ve Ersay Erbay, İTO heyeti ile bir araya gelerek, fuar hakkında görüş alışverişinde bulundu.

HANNOVER MESSE 2022

Hannover-Almanya
25-29 NİSAN 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE 2022'DE BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE

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

KATILIM SAĞLANACAK SALONLAR

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Tahsis edilecek minimum stant alanı: 12 m²

Katılım bedeli : 6.720 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökhan Çapkın / Esra Yılmaz / İdil Ayla Aslantaş

Tel : 0212 455 61 16 / 0212 455 65 10 / 0212 455 61 13

GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : gokhan.capkin@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr

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

5 yılda en fazla yabancı yatırım Hollanda'dan geldi



TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası verilerine göre, 2016-2020 döneminde yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye'deki doğrudan yatırımlarının tutarı toplam 33 milyar 348 milyon dolara ulaştı. Listenin ilk sırasında 5 milyar dolarla Hollanda yer aldı.

YÜZDE 64.5'İ AVRUPA'DAN

Doğrudan yabancı yatırımların bölgelere göre dağılımında, 21 milyar 526 milyon dolarla ilk sıraya Avrupa yerleşti. Avrupalıların Türkiye'ye yatırımı söz konusu dönemde toplam yabancı yatırım tutarının yüzde 64.5'ini oluşturdu. Avrupa'yı 8 milyar 773 milyon dolarla Asya, 5 milyar 682 milyon dolarla Yakın ve Orta Doğu ülkeleri, 2 milyar 496 milyon dolarla Körfez ve 2 milyar 386 milyon dolarla Amerika ülkeleri takip etti.

İLK SIRADA HOLLANDA

Bu dönemde doğrudan yabancı yatırımların ülkelere göre dağılımında ilk sırada 5 milyar 365 milyon dolarla Hollanda yer aldı. Hollanda'dan yapılan yatırımlar, toplam yabancı yatırımı yüzde 16.1'ine karşılık geldi. İngiltereli yatırım Türkiye'ye yönelik yatırımları 3 milyar 95 milyon dolar seviyesinde gerçekleştirirken, Azerbaycan'dan yatırımcılar da 2 milyar 928 milyon dolarlık yatırım yaptı. Bu ülkeleri 2 milyar 305 milyon dolarla İspanya, 2 milyar 108 milyon dolarla ABD, 1 milyar 856 milyon dolarla Almanya, 1 milyar 809 milyon dolarla İtalya, 1 milyar 797 milyon dolarla Katar, 1 milyar 338 milyon dolarla Lüksemburg ve 1 milyar 261 milyon dolarla Avusturya izledi.

EN BÜYÜK İLGİ İMALATA

Yabancı yatırımcıların 2016-2020 döneminde en çok tercih ettiği sektör ise imalat oldu. Yabancıların söz konusu sektördeki yatırımlarının tutarı 8 milyar 479 milyon doları buldu. Bu dönemde 'finans ve sigorta faaliyetlerine' 6 milyar 680 milyon dolar, 'toptan ve perakende ticaret' sektörüne 4 milyar 354 milyon dolar, 'ulaştırma ve depolama' sektörüne 3 milyar 396 milyon dolar, 'bilgi ve iletişim' sektörüne 2 milyar 835 milyon dolar yatırım yapıldı.



e-ticaret uzmanı

Ottobo, e-ticaret lojistiğinin sipariş toplama süreçlerini kolaylaştırarak, maliyetleri azaltan mobil robotlar geliştiriyor. Kiralamayla ilave yatırım gerektirmeden kullanılabilen robotlar, ürünlerin stoka alınmasından sipariş toplamaya kadar tüm süreçleri yönetebiliyor.

İşte faydaları

- Navigasyon sistemi tam otomasyonla çalışıyor.
- Kompleks yazılımlar, ihtiyaca göre özelleştirilebiliyor.
- Üretim-lojistik trafik izleme ve yönetimi sistemine sahip.
- Filo, sipariş ve depo yönetim izleme özelliği var.
- Toplama süreçlerini optimize ediyor.
- Müşterinin sistemlerine entegre olabiliyor.
- Siparişleri optimizasyon algoritmaları ve yapay zeka alt yapısı gruplandırıyor.
- Robotların atamaları otomatik yapılıyor.
- Hızlı şarj özellikli yüksek dayanıklı pillerle 7/24 kesintisiz hizmet verebiliyor.
- Hızlı ve hatasız servis kalitesi sunuyor.
- Yanlış ürün seçimini ortadan kaldırıyor.
- Müşteri için tedarik süresini hızlandırıyor.
- Tüm süreçlerde maliyetleri en aza indiriyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik Ottobo firması, e-ticaret lojistiğinin sipariş toplama süreçlerini sadeleştirip, maliyetleri azaltan bir robot geliştirdi. Firmanın ismini taşıyan ve insan ile beraber çalışabilen (kolaboratif) mobil robot Ottobo, e-ticaret trafiğini kolaylaştırıyor. Operasyonlarda personel verimliliğini üç kata kadar artıran yerli robot, ekstra yatırım gerektirmeden, mevcut depolara iki hafta gibi kısa bir sürede kurulabiliyor. İstanbul Ticaret'in sorularını Lojistik Mühendisi Burhan Turgut Ulutürk cevapladı.

LOJİSTİK MÜHENDİSİ

Lojistik robot geliştirme fikri nasıl oluştu?
Almanya'da Lojistik Mühendisliği yüksek lisansımı tamamladıktan sonra Türkiye'de Kuehne Nagel ve DHL firmalarında çözüm geliştirme, otomasyon-robotik sistem tasarımları üzerine görevler aldım. Üniversite ve iş hayatından arkadaşlarımla kurduğumuz Ottobo'nun temelleri, Amazon gibi e-ticaret devlerinin mobil robot teknolojilerine yatırımlarını hızlandırdığı 2015 yılında atıldı. Farklı sektörlerden sekiz kişilik kurucu ekibimizin uzmanlık alanları; tedarik zinciri ve lojistik operasyonlarının sistem ve proses mühendisliği.

TÜBİTAK DESTEĞİ

Bu spesifik uzmanlık alanlarımız, Türkiye ve dünyada robot geliştiren diğer ekiplerden bizleri ayırp, öne çıkaran nokta oldu. Rakiplerimiz bu tarz bir ürünü geliştirmeye robotik ve mekatronik mühendisliği temelleri ile başlıyor. Ottobo ise sahanın ihtiyaçlarına ve robotları operasyon ile bağlayan Warehouse Intelligence System adını verdiği kontrol sistemine odaklanıp, TÜBİTAK desteği ile 2020 aralık ayında kuruldu.

PANDEMİ ZORLADI...

e-ticaretin sorunları neler?
Günlük çok yüksek sipariş hacimlerine ulaşan e-ticaret depolarında manuel sipariş planlaması, uzun yürütme mesafeleri, kötü ürün sınıflandırmaları verimliliği düşürüp, ciddi maliyetler oluşturuyor. Pandemi sonrası büyüyen hacim de yeni personel istihdam ihtiyacını artırıyor. Yüksek mevsimsel satışlar taleplerdeki hızlı değişikliklere ayak uydurmayı imkansız hale getiriyor. Bunlardan dolayı e-ticaret lojistiği ciddi bir kapasite krizi ile mücadele ediyor.

MALİYETLER EN AZA İNİYOR

Ottobo ne yapıyor?
Geliştirdiğimiz robotlar ve Akıllı Depo Yönetim Sistemi, e-ticaret depo operasyonlarında sipariş toplama süreçlerini yönetiyor. Personel maliyetlerinin yaklaşık yüzde 60'ını oluşturan sipariş toplama süreçlerini basitleştirip, katma değersiz prosesleri minimize ediyor. En fazla iki



haftada devreye alınabilen Ottobo, hızlı entegre yeteneğiyle kurulum maliyetlerini ve oluşacak riskleri de azaltıyor. e-ticaretin büyüyen dinamik yapısından kaynaklı lojistik verimsizlikleri en aza indiriyor.

KOLABORATİF MOBİL ROBOT

Kolaboratif mobil robot nedir?
İnsanlarla etkileşime girip, birlikte çalışabilen, spesifik özellikler taşıyan endüstriyel ekipmanlardır. Fabrikalarda, depolarda, tehlikeli ve tekrar eden zorlu işlerde insanlarla yan yana çalışabiliyorlar. Görev bölgesine gidip personelle işbirliği yapıyorlar. Personelin yorulmasını engelleyip; hızlı, hatasız, güvenli çalışabilmesini sağlayarak personel verimliliğini üç kata kadar artırabiliyorlar.

AYLIK KİRALAMA

Müşterileriniz Ottobo'dan nasıl yararlanıyor?
Aylık kiralama modeli ile çalışıyoruz. Bu sayede işletmeler ekstra yatırım yapmadan sistemlerimizi kullanabiliyor. Ottobo, ilk günden itibaren maliyetleri düşürerek işletmeleri kâra geçiriyor. Özellikle yüksek hacimli operasyonlarda büyük fayda sağlıyor. Yüzde 40 ila 60'ı doğrudan işçilik ve yaklaşık yüzde 60'ı toplamaya göreyle ilgili depolama maliyetlerini en aza indiriyor.

YAPAY ZEKA ÖNERİ ÜRETİYOR

Müşteriye özel hizmetleriniz var mı?
Müşterimizin ihtiyaçlarına göre özel yazılım ve mühendislik kurgulayabiliyoruz. Kendi sistemimiz olduğu için optimize sipariş yönetimi uyguluyoruz. Mesela kasım ayındaki kampanya dönemleri gibi yoğun satın almaların gerçekleştiği günlere özel çalışmalar yapıyoruz. Yapay zeka, kendi kendine firmaların dönemsel ihtiyaçlarını belirleyerek sistem ve çalışma metodunu değiştirebiliyor. Faydalı öneriler üretip, bunları firmaların kullanımına sunuyor.

HOLLANDA'DA OFİS...

Hedefleriniz nedir?
Ottobo'nun Türkiye'de rakibi yok. Yurt dışında benzeri bir sistemi hayata geçiren iki firma var. Avrupa ülkeleri özellikle Almanya, İngiltere ve Hollanda, hedefimizdeki ilk pazarlar. 2022'de Hollanda'da ofisimizi açıp, oradan diğer büyük pazarlara ulaşmayı hedefliyoruz.

ottobo

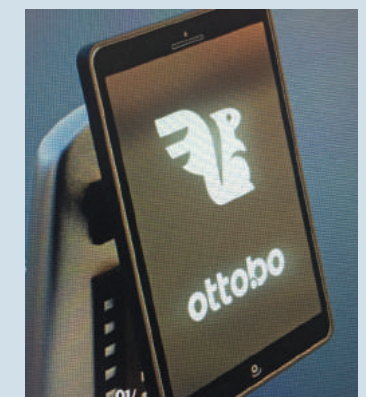
Know-how geliştiriyoruz

"Ottobo'nun tasarımı, yazılımı, mühendisliği ve robotları yerli. Navigasyon sisteminde Avrupalı iki farklı ekipten destek alıyor ve sistemi beraber geliştiriyoruz. Amacımız, navigasyonu tamamen yerileştirmek."



Robotlar hazır

"İlk sözleşmemizi Türkiye'deki bir firma ile 30 robot üzerinden yaptık. Devam eden proje ve sözleşmelerimiz kapsamında 3 sene içinde yaklaşık 1000 robotluk siparişlere ulaşmayı hedefliyoruz. Bunların hazırlanması için yoğun bir çalışma içindeyiz."



Yeniden değerlendirme uygulaması kalıcı hale geldi

Resmi Gazete'nin 26 Ekim 2021 tarihli sayısında yayımlanan 7338 sayılı kanun ile mükellef lehine birçok düzenleme yapıldı. Daha önce bu değişikliklerin en önemlilerinden biri olan dördüncü geçici vergi beyanı uygulamasının kaldırılmasını tasar görüşülürken işlemiştik. Bu yazımızda kanunun 31. maddesi ile Vergi Usul Kanunu Mükerrer 298. Maddesi'ne eklenen 4. fıkrası ile yapılan düzenlemeyi değerlendireceğiz. Yapılan düzenleme ile yazımızın başlığında da belirttiğimiz gibi yeniden değerlendirme uygulaması kalıcı hale getirildi.



Osman ARIOĞLU

Uygulama nasıl işleyecek

Öncelikle maddenin yürürlük tarihi 1 Ocak 2022 olarak belirlendi. Böylece mükellefler, 2022 yılından itibaren sabit kıymetlerini her yıl yeniden değerlendirme oranında değerleyebilecekler. Yeniden değerlendirme oranının kalıcı hale getirilmesini sağlayan bu madde yanında aynı kanunun 52. maddesi ile Vergi Usul Kanunu'na geçici 32. madde eklenerek daha önce vergi borçlarının yapılandırılmasını içeren kanun ile Mayıs 2021 sonu itibarıyla yapılabilecek geçmiş dönemlere ilişkin değerlerin düzeltilebilmesi imkanı, bu yıl sonu itibarıyla yapılabilir hale getirilmiş oldu. Buna göre, yeniden değerlendirme yapılmayan yıllara ilişkin birikmiş değer artışlarını bir defada ve değerlendirme yapılan ayı takip eden ayın sonuna kadar bir beyanname ile bildirmek kaydıyla yeniden değerleyebilecekler.

İki değerlendirme birlikte değerlendirildiğinde; 31 Aralık 2021 tarihi itibarıyla yüzde 2 vergi ödeyerek geçmiş dönemlerin düzeltilmesi mümkün olacak. Bu düzenlemeden yararlanabilmek için yüzde 2 verginin ilk taksiti beyanname verilen ayın sonuna kadar, izleyen taksitler ise beyanname verilen ayı takip eden ikinci ve dördüncü ayın sonuna kadar olmak üzere üç taksit halinde ödenebilecek. Konuyu daha net anlatmak istersek; 31 Aralık 2021 tarihi itibarıyla sabit kıymetlerini yenilemek isteyen mükellefler beyannameyi 2022 yılı ocak ayı sonuna kadar verebilecekler ve ilk taksiti de aynı süre içerisinde ödeyecekler. Kalan taksitleri de mart ve mayıs ayı içerisinde ödeyebilecekler.

UFRS vergi muhasebesi arasındaki en önemli farklılık ortadan kalkıyor

Getirilen düzenlemenin kalıcı hale gelmesinin anlamı nedir diye düşünüldüğünde; kalıcı hale getirilen kısım, 2022 ve sonraki yıllara ilişkin yeniden değerlendirme yapmak suretiyle sabit kıymetlerin güncel değerini sürekli hale getirmeye imkan sağlıyor. Uygulama, geçici vergi dönemleri itibarıyla da yapılabilecek. Kalıcı hale gelen ve vergi ödenmeksizin yapılabilecek uygulamanın daha sağlıklı yürüyebilmesi bakımından geçmiş dönemlerde ortaya çıkan net değer üzerinden yüzde 2 vergi ödenerek düzeltilmesi gerekiyor. Böylece sabit kıymetlerin bir anlamda UFRS düzeltilmesiyle aynı hale gelmesi sağlanmış oluyor. Aradaki fark sadece değerlemeye esas alınacak değerlendirme ölçüsünün burada YI-ÜFE olmasıdır.

Aslında, 2003 yılında getirilen enflasyon düzeltmesi ile prensip olarak sabit kıymetlerin yeniden değerlendirilmesi mümkün hale gelmişti. Ancak maddede getirilen yıllık yüzde 10 ve geçmiş üç hesap döneminde yüzde 100 enflasyon oranına ulaşması şartı geçen dönem içerisinde hiç gerçekleşmediğinden, getirilen bu maddenin bir yıl dışında hiçbir uygulama imkanı olamamıştı. Yeni düzenlemeyle artık YI-ÜFE endeksinin hangi oranda artış gösterdiğine bakılmaksızın yeniden değerlendirme yapılabilecek. Buradaki önemli unsur, yeniden değerlendirme uygulaması ile hem sabit kıymetin değeri hem de birikmiş amortismanlar aynı katsayı ile artırıldığından, kalan değer artışı üzerinden de amortisman ayrılabilmesi olacak. Yapılandırma Kanunu'nda ve VUK'a eklenen geçici 32. madde uygulamasında; değer farkı üzerinden yüzde 2 vergi ödenmesi ve geçmiş yıllara ilişkin yapılan birikmiş amortisman değeri ile gayrimenkulün yeni değeri arasındaki değer farkı üzerinden de amortisman ayrılması imkanı getiriliyor. Bu değer farkı gayrimenkulün elden çıkarılması halinde kurumlar vergisine tabi tutulmuyor. Aranılan tek şart, oluşan değer farkının pasife özel bir fon hesabında tutulması ve bu fon hesabının sermaye ilave dışında başka bir hesaba aktarılmaması ve de işletmeden çekilmemesidir.

Müşteri ilişkileri yazılımını etkili kullanmanın 5 yolu

Ciddi paralar ödeyip müşteri ilişkileri yazılımı (CRM) satın almanıza rağmen müşterilerle tüm ilişkinizi hâlâ telefon, whatsapp, e-mail aracılığıyla sürdürüyorsanız firmanız kurumsal bir uyum sorunu yaşıyor demektir.

BÜYÜK beklentilerle yapılan müşteri ilişkileri programı (CRM) yatırımlarının üçte biri başarısızlıkla sonuçlanıyor. CRM programlarının yüzde 90'a varan oranlarda firmanın büyümesine hiçbir katkısı olmuyor. Bu veriler, CIO dergisinin üst düzey firma yöneticileri ile yaptığı ankete dayanıyor. Başarısız CRM projelerinin ana nedenleri şöyle sıralanıyor: Yazılıma gereğinden fazla para ödenmesi, veri tabanı uyumsuzlukları, firmanın mevcut müşteri verilerinin yeni CRM yazılımı ile uyumlu hale getirilememesi, çifte kayıtlar, firma çalışanlarının yeni programı kullanmak istememesi, yazılımı kullananlar ile IT departmanı arasındaki iletişim eksikliği.

BÜYÜMENİN MOTORU

Oysa, CRM programınızı müşteriye değer aktarımının merkez üssü haline getirdiğinize emin olduğunuzda, program, büyümenizin motoru haline gelecektir. İşin özü, CRM'i kullanan ekibinize kaç adet müşteri ile telefon görüşmesi yaptıkları gibi sayısal hedefler koymak yerine, müşterilerin hangi sorunlarını çözdükleri gibi

niteliksel hedefler koymaktan geçiyor.

Atıl duran bir CRM programınız varsa şimdi onu harekete geçirmek için aşağıdaki 5 adım ile işe başlayabilirsiniz.

1 e-mail listenizi temizleyin
e-mail listenizde çifte kayıtlar varsa teke indirin. Bu işi halletmek için e-mail listenizi excel'de açın. e-maillerin bulunduğu sütunu seçin, ardından üst menüdeki Veri (Data) bölümünde çift kayıtları teke indirme özelliğini kullanarak listenizi güncelleyin. Şahısların işten ayrılması vb. durumlar nedeniyle e-mail adresleri kapanmış olabilir. Listenizde sattığınız ürünle kesinlikle ilgilenmeyecek kişiler olduğunu düşünüyorsanız onları derhal listeden silin. Aksi halde, şikayet edilen veya geri dönen e-postalar nedeniyle e-posta dağıtım şirketleri tarafından kara listeye alınabilirsiniz. Listenizin yüzde 100 oranında doğru bir liste olduğuna emin olana dek veri temizliğine devam edin.

2 İlk günden satış için e-mail kampanyası başlatın
Bir CRM programındaki en kolay işlerden biri e-mail kampanyası



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com



başlatmaktır. İçerisinde birkaç resim, butonlar ve video linki bulunan güzel bir şablon seçin ve bülteni e-posta listenize servis edin. Sabah 07.00'de dağıtım yaparsanız CRM programınız size ilk anlamlı sonuç raporunu saat 11.00 gibi verecektir. e-postanızı birkaç defa açanları, butonlara tıklayıp sitenize gidenleri, resimlere tıklayarak hemen telefonla arayıp satış aşamasına geçin.

3 Müşteri davranışlarına göre aksiyon üretin

CRM programınız, bir müşterinizin web sitenizde ziyaret ettiği tüm sayfaları, yarıda bıraktığı bir form doldurma işlemini, satın almadan kapattığı bir sepeti, canlı sohbette sorduğu bir soruya aldığı/alamadığı cevabı gibi kullandığı tüm uygulamaları size bildirir. Müşteri davranışını

anlamlandırmanızı sağlar. Müşterinin ihtiyacını karşılayacak bir 'değer'i üretmenize yardımcı olur.

4 Rakip CRM analizi yapın
Rakipleriniz arasından üç tanesini seçin ve onların hangi CRM kanallarını kullandıklarını öğrenin. Online veya telefon ile destek sunuyorlar mı, deneme süresi veriyorlar mı, iade şartlarındaki esnekliği kaç gün gibi sorulara cevap verin. Kısaca, CRM programınız içerisindeki yüzlerce farklı özellikten önce hangilerini kullanmanız gerektiğine, rakiplerinize bakarak karar verin.

5 Satış sürecinizin görsel bir şemasını çizin
Orneğin, tamamlanmış bir satış ele alın ve kasedi geriye doğru, en başa sarın. Müşteriniz, ilk temas anından itibaren ödeme yaptığı ana kadar sizin firmanızda hangi aşamalardan geçiyor, hangi sayfaları ziyaret ediyor, kimlerle telefonla veya online görüşüyor. Diyelim ki, günün sonunda 5 farklı satış sürecinin görsel şemasını çizdiniz. İçlerinden yıldız olan süreç ile yolda ayak sürüyeni tespit etmeniz çok kolay olacak. Bu süreçlerde aksayan aşamaları düzeltmek için en büyük yardımcınız CRM programınız olacak.



Açıldığı zaman sadece 22 hizmetin yer aldığı bir platform olan e-Devlet, artık 6 bin 100'e yakın hizmetin olduğu çok büyük bir portala dönüştü. e-Devlet, aynı zamanda 57.1 milyon kullanıcısıyla Türkiye'nin en büyük sosyal ağı haline de geldi.

e-Devlet'le 6.100 hizmet

CUMHURBAŞKANLIĞI Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç, 2008 yılında açıldığında sadece 22 hizmetin yer aldığı e-Devlet'in bugün 6 bin 100 hizmet ve 57.1 milyon kullanıcısı ile Türkiye'nin en büyük sosyal ağı olduğunu söyledi. Koç, "Biz belediyelerimizden bakanlıklara kadar bütün hizmetlerin dijital platformlarda verilmesini istiyoruz ve bunu da talep ediyoruz. Bu anlamda da bütün bakanlıklarımızla beraber yoğun bir çalışma içerisindeyiz. Şu anda 57.1 milyon kullanıcımız var. e-Devlet için Türkiye'nin en büyük sosyal ağı diyebiliriz. 57.1 milyon kullanıcısı olan başka bir devlet ağı da şu anda yok" diye konuştu.

2.6 MİLYAR GİRİŞ

Kullanım oranlarıyla da yakından ilgilendiklerinin altını çizen Koç, "Özellikle Covid-19 döneminde, fiziksel olarak

hizmet almanın çok zorlaştığı bir dönemde geçen yılı 2.4 milyar kez girişle kapattık. Bu yıl bu rakam 2.6 milyar. Hedefimiz, sene sonunda 3 milyara ulaşmak. Bu rakam, vatandaşımızın 3 milyar kez herhangi bir kamu kurumuna gitmeden, hizmetini oturduğu yerden 7-24 alabilme özgürlüğünü ve mutluluğunu ifade

ediyor" dedi.

Koç, yaptıkları bir araştırmadan da bahsederek, şunları söyledi: "18-24 yaş arasındaki gençlerimize adli sicil belgesini hangi kurum verir diye sorduk. Cevap, e-Devlet'ti. Bizim amacımız da bu. Dijital hizmetlerin tek bir yerden verilmesi ve e-Devlet kapısının kamunun bütün hizmetlerinin verildiği bir portal haline dönüşmesi."

Memnuniyet oranı yüzde 95

e-Devlet ile ilgili yaptıkları memnuniyet anketinden yüzde 95 olumlu sonuç aldıklarını belirten Ali Taha Koç, sözlerini şöyle sürdürdü: "İnsanlar 'eskiden hizmetleri rahat bulabiliyorduk ama şu anda 6 bin hizmet var, bu hizmetleri nasıl bulacağız?' sorusunu soruyorlar. Bunun için yapay zekayla bir arama motoru yaptık.

Vatandaşlarımızın işini kolaylaştıralım diye konu bazlı hizmetler vermeye başladık. Bu hizmetin içinde İçişleri Bakanlığı'nın trafik cezası da, Ulaştırma Bakanlığı'nın HGS ve OGS geçişi de, Hazine Bakanlığı'nın vergi ödemesi de var. Yani bakanlıkların dışında vatandaşımıza direkt dokunan hizmetleri paketledik."

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran / Arnavutluk
1 - 4 Aralık 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,
- Yaklaşık 10.000 ziyaretçi, 15 ülke, 200 katılımcı,
- Arnavutluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- Profesyonel ikili görüşmeler,
- Her yıl fuarın ana girişinde yer alan Türkiye Milli İştiraki'nin başarılı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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 | @ito_kurumsal

Metroda sona gelindi

İstanbul Havalimanı-Gayrettepe Metro Hattı



İstanbul'da Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yaptırılan, toplam uzunluğu 103.3 kilometre olan 7 metro hattında 7 gün 24 saat çalışmalar devam ediyor.

İSTANBUL Havalimanı'na ulaşımı sağlayacak Gayrettepe-İstanbul Havalimanı Metro Hattı'nda test sürüşleri gerçekleştirildi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yaptırılan ve 7 gün 24 saat çalışmaları devam eden 7 metro hattı tamamlandığında toplam uzunluğu 103.3 kilometre olacak. İstanbul'un mevcut 259.5 kilometre olan raylı sistem ağı, yapımı devam eden 7 proje bittiğinde 362.8 kilometreye çıkacak.

EN HIZLI METRO

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, 9 istasyonu bulunan 37.5 kilometre uzunluğundaki İstanbul Havalimanı-Gayrettepe Metro Hattı'nın ilk etap test sürüşlerine katıldı. Karaismailoğlu; "Hattımızda işletilecek trenler, önce otomatik, ardından da sürücüsüz çalışacak ve saatte 120 kilometre gibi rekor bir kent içi raylı sistem hızına ulaşacak. Yani ülkemizin en hızlı metrosu olacak. Günde 600 bin yolcuya hizmet etmesi planlanan hattımızın an itibarıyla

yüzde 96'sı tamamlandı" dedi. Karaismailoğlu, havalimanının gelecekteki ihtiyaçlarını da dikkate alarak bu bölümde İstanbul Havalimanı, Terminal-2 ve Kargo Terminalleri olmak üzere üç ayrı istasyon tasarladıklarını söyledi.

İstanbul Havalimanı Metro Hattı'nın, ulaşım kolaylığının yanı sıra 2024-2043 yılları arasında; karayolu bakım ve işletmesi, kaza kazancı, hava kirliliği, gürültü, doğa ve yeşil arazi maliyetleri açısından ve zamandan kazandırmasıyla yaklaşık 2 milyar 640 milyon Euro tasarruf sağlaması bekleniyor.

İLK YERLİ SİNYALİZASYON

Projede yer alan araç temininde maksimum yerlilik şartı uygulamasıyla, metro hattında kullanılacak 136 aracın en az yüzde 60 oranında yerli olacağı projede, yerli motorların da kullanılması planlanıyor. Akıllı tünel konseptinin yer aldığı metro hattı, ilk yerli sinyalizasyon sistemine sahip olacak.

7 metro hattı güzergahı

- Pendik-Tavşantepe-Sabiha Gökçen Havalimanı
- Bakırköy (İDO)-Bahçelievler-Kirazlı
- Başakşehir-Çam Sakura-Kayaşehir
- Halkalı-Başakşehir-İstanbul Havalimanı
- Altunizade-Ferah Mahallesi-Çamlıca Camii-Bosna Bulvarı Raylı Sistemi
- Kazlıçeşme-Sirkeci Raylı Sistem ve Yaya Odaklı Yeni Nesil Ulaşım Projesi
- Gayrettepe-Kağıthane-Eyüp (Göktürk)-İstanbul Havalimanı

Hızlı trenle demiryoluna talep hızlandı

TCDD Taşımacılık A.Ş. tarafından işletilen yüksek hızlı trenlerle (YHT) bugüne kadar toplam 59 milyon 215 bin yolcu seyahat etti. YHT'lerde günlük ortalama 18 bin yolcu taşınırken, yolculukların yarısından fazlası Ankara-İstanbul hattında gerçekleşti.

TÜRKİYE, 2009'da hizmete aldığı Ankara-Eskişehir hattıyla yüksek hızlı tren (YHT) işletmeciliğine başladı. Bugün ise Türkiye dünyada 8'inci, Avrupa'da 6'ncı YHT işleticisi konumuna geldi. Ankara-Konya YHT Hattı 2011'de, Konya-İstanbul ve Ankara-İstanbul hatları da 2014'te faaliyete geçerken konforlu, hızlı, modern seyahat hizmetiyle doğrudan 7 ile ve ülke nüfusunun yüzde 33'üne (doğrudan ve dolaylı 13 il ve nüfusun yüzde 43'üne) ulaşıldı. Geride kalan dönemde YHT hat uzunluğu 1213 kilometreye yükselirken, bugüne kadar YHT konforu ve hızıyla yaklaşık 60 milyon seyahat gerçekleştirildi.

YOLCULUK SIRALAMASI

YHT'lerle Ankara-Eskişehir hattında seyahat süresi 4 saatten 1 saat 30 dakikaya, Ankara-İstanbul hattında 8 saatten 4.5 saate, Ankara-Konya hattında 10 saat 30 dakikadan 1 saat 45 dakikaya, Konya-İstanbul hattında 11 saatten 4 saat 50 dakikaya düştü. Bu aya kadar Ankara-Eskişehir YHT Hattı'nda 18 milyon 744 bin, Ankara-Konya Hattı'nda 16 milyon 539 bin, Ankara-İstanbul Hattı'nda 17 milyon 635 bin, Konya-İstanbul Hattı'nda 6 milyon 301 bin olmak üzere toplam 59 milyon 215 bin yolcu seyahat etti.

ANKARA-İSTANBUL YOĞUNLUĞU

Ankara-İstanbul hattında 10 Temmuz itibarıyla ekspres YHT seferleri başladı. Ekspres tren sadece Eskişehir ve İstanbul-Pendik'te duruyor. Ekspres YHT ile yaklaşık 25 dakikalık zaman kazanıldı. Açılışından bu yana 59.2 milyon yolcunun kullandığı YHT'lerde günlük ortalama 18 bin yolcu taşınırken, bunun yarısından fazlası Ankara-İstanbul hattında seyahat ediyor.

GÜNLÜK 40 SEFER

Ankara-İstanbul, Ankara-Konya, Ankara-Eskişehir ve İstanbul-Konya hattında günlük toplam 40 sefer yapılıyor ve özellikle hafta sonlarında seyahat talepleri düzenli artıyor. Artan talepler doğrultusunda ilki 22 Ekim itibarıyla cuma, cumartesi ve pazar günleri Ankara-İstanbul-Ankara hattında olmak üzere ilave YHT seferi konuldu. Söz konusu seferlerle günlük 816 ilave koltuk kapasitesi sağlandı. İlave seferlerde trenler, Ankara'dan saat 09.35'te kalkıp İstanbul-Söğütlüçeşme'ye saat 14.15'te varırken, İstanbul-Söğütlüçeşme'den saat 15.25'te kalkıp, Ankara'ya saat 20.24'te ulaşıyor.



Light + Building 2022

Frankfurt / Almanya
13 - 18 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DEKORATİF AYDINLATMA VE AKILLI BİNA TEKNOLOJİLERİ LIGHT + BUILDING FUARI'NDA YERİNİ ALIYOR

LIGHT + BUILDING 2022

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 55 ülkeden 2717 katılımcı
- 117 ülkeden 220.864 ziyaretçi
- 10 ayrı ihtisas salonunda yaklaşık 260.000 m2 sergileme alanı
- Dekoratif Aydınlatma ve Akıllı Bina Teknolojileri ihtisas alanlarında Türkiye milli katılımı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 5.760 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanç

Tel : 0212 455 6119 / 455 6117 / 455 6111
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulin.gursoy@ito.org.tr / sibel.tayanca@ito.org.tr
GSM : 0530 931 3108 / 0530 151 42 33 / 0530 664 86 18
444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



SGK tebligatları elektronik ortama taşıyor!

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından çıkarılan 'Sosyal Güvenlik Kurumunca Elektronik Ortamda Yapılacak Tebligata İlişkin Yönetmelik', 24 Eylül 2021 tarih ve 31608 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı. 1 Ekim 2021'de yürürlüğe giren yönetmelik, SGK'nun elektronik ortamda yapacağı tebliğ işlemlerine yönelik usul ve esasları belirliyor.

Yönetmelik, 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 88'inci ve 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'un 8'inci maddelerine dayanarak hazırlanmakla birlikte ayrıca yönetmelik uygulanmasında; teslim, bilgilendirme ve belgelendirmenin sağlanması, bilgi güvenliğinin sağlanması, kişisel verilerin korunması, entegrasyon ve işbirliğinin sağlanması, hizmet kalitesinin sağlanması, ulusal ve uluslararası standartların sağlanması ilkeleri göz önüne alınacak.

1 Ekim itibarıyla SGK tarafından tebliğ edilmesi gereken her türlü evrak, elektronik yolla tebligatın zorunlu bir sebeple yapılamaması hâli hariç olmak üzere, elektronik ortamda tebliğ edilecek.

e-tebligata tabi işveren

Buna göre; yönetmelikte, elektronik tebligata tabi 'işveren' tanımı, "Bu yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihte ve sonrasında 5510 sayılı kanunun 4'üncü maddesinin birinci fıkrasının (a) ve (c) bentlerine göre sigortalı sayılan kişileri çalıştıran gerçek veya tüzel kişiye yahut tüzel kişiliği olmayan kurum ve kuruluşlar" olarak yapılıyor. Bu kapsamda, tek başına çalışan esnaf, elektronik tebliğat adresi edinme zorunluluğu bulunan işverenler kapsamı dışında kalmış olup, yanında işçi çalıştıran tüm kişiler ise elektronik tebliğat adresi edinme zorunluluğu kapsamına giriyor.

3 ay içinde başvuru

5510 sayılı kanunun 88'inci maddesine istinaden elektronik tebliğat adresi edinme zorunluluğu bulunan işverenlerin, 1 Ekim'den itibaren üç ay süreyle, başka bir deyişle 1 Ocak 2022 tarihine kadar elektronik tebliğat adresi almak üzere SGK tarafından belirlenecek sistem üzerinden başvuru yapmaları ve elektronik sistemi kullanmaları gerekiyor. 1 Ekim 2021 tarihinden sonra sigortalı çalıştırmaya başlayan işverenler için ise başvuru süresi farklılık arz etmekte olup başvurular sigortalı çalıştırmaya başladıkları tarihi takip eden üç ay içerisinde yapılmalı.

Elektronik tebliğat zorunluluğu kapsamında bulunmayan işverenler ise isteğe bağlı olarak kendilerine elektronik tebliğat yapılmasını talep edebilecek. Bahsi geçen işverenlerin kendilerine elektronik tebliğat yapılması yönünde talepte bulunması halinde artık bu sistemi kullanmak zorunda olacaklar ve daha sonra sistemden çıkmayacaklar. Elektronik ortamda yapılan tebligatlar, muhatabın elektronik ortamdaki adresine ulaştığı tarihi izleyen 5. günün sonunda tebliğ edilmiş sayılacak.

Kendisine elektronik ortamda tebliğat yapılacak işverenler; başvurularını süresinde, tam ve doğru olarak yapmakla, beyan edilen bilgilerde meydana gelecek değişiklikleri bildirmekle, yönetmelikle belirtilen tüm şartlara uymak ve elektronik tebligatı alacak kişilerde değişiklik olması halinde bu değişikliği bildirmekle yükümlüdürler.

Zorunlu veya isteğe bağlı olarak elektronik tebliğat sistemine dahil olan tüzel kişi işverenler, yalnızca ticaret sicil kayıtlarının silindiği tarih itibarıyla sistemden çıkabilecekler.

Sonuç

Yayımlanan yönetmelikle elektronik tebliğat adresi edinme zorunluluğu bulunan işverenlerin, yönetmelikte belirtilen süre ve koşullara uyarak elektronik tebliğat adresi edinmelerini ve sisteme kaydolmalarını; ilerleyen süreçte beyan edilen bilgilerde herhangi bir değişikliğin meydana gelmesi halinde ise söz konusu değişikliğin derhal bildirilmesini tavsiye ederiz.

Çalışma hayatında kör noktalar

Aslında sadece çalışma hayatında değil, ticari ilişkilerde, eğitim-öğretimde, ailede ve insanoglunun hareket ettiği her alanda kör noktalar vardır.



Hüseyin ÖZTÜRK

Çalışmanın en sevilen tarafı, elbet üretmektir. Hiçbir üretimin tek kişilik bir çabayla meydana gelmeyeceği hepimizin malumudur. “Bir elin nesi var, iki elin sesi var” diyenler, boşa söylememişlerdir.

İki kişiyle yapılan işler bile ekip ruhu ister. Ekip ruhunun sağlıklı işlemesi için elbet iş ve iletişim kazalarını en aza indirmek gerekir. Ekip ruhunun aynası, işlerin kalitesidir.

Çalışma hayatında kazalara sebep olan üç nokta vardır. Bunlar; ‘kör noktalar’, ‘saklı noktalar’ ve ‘bilinmeyen noktalar.’ Bu noktalar aydınlatılmadığı müddetçe işte ve iletişimde aksaklıklar olacaktır. ‘Saklı noktalar’ ile ‘bilinmeyen noktalar’ı doğuran ana arter ise ‘kör noktalar’dır. Görebildiğimiz kadarıyla bu noktadan yürüyelim.

Bir kimsenin kendisinden kaynaklı kör noktaları bulabilmesi ve tespit edebilmesi için öncelikli olarak kişi kendisini tanımalı ve farklı karakterlere bürünmeden, gücü ve becerisi nispetinde iş ve iletişimini gözden geçirmeli. İlk kör nokta ile tespate başlayalım.

İnsanlar bazen beceriksizliklerinin ve iletişimsizliklerinin üzerini örtmek için garip bir güç gösterisine bürünerek; “Ben buyum” gibi mesnetsiz savunmaya geçerler. Oysa bu savunma, kişinin kendisini yalnızlaştırması ve ekip ruhunu reddetmesi anlamı taşır.

İletişimin yüzde 60’ı beden diliyle

Çalışma veya diğer yaşam alanlarındaki problemlerin, aksaklıkların ve anlaşmazlıkların sebebine dair kör noktalardan biri de iletişim kurduğumuz insanların kimi zaman sözüne, kimi zaman sesine, kimi vakit beden diline bakarak; zihnimizde meydana getirdiği mesaja ve anlama göre tavır alıp, o tavırımızla cevap vermemizdir.

Bu hususta şu bilgiyi paylaşalım: Yüz yüze iletişimlerdeki meramımızın bütününi ‘yüzde 20 sesimizle’, ‘yüzde 20 kelimelerimizle’, ‘yüzde 60 da beden dilimizle’ anlatırız. Hal böyle olunca bozuk bir beden diliyle sözlerimizin ve sesimizin karşımızdakine tesir etmeyeceği meydandadır.

Tabii bunları düzelttiğimizde mesele tamam olur mu? Hayır! Birbirimizi anlamamız için fiziki ortam da çok önemli.

Mesela fiziki ortamlar, kişiye mahsus eşyalarla daraltılmamalı. Bu durum çalışmayı ve iletişimi zayıflatmış gibi kör noktaları çoğaltır, anlamayı, anlatmayı dikkati dağıtır.

Yine fiziki ortamın gürültüsü veya çevreden yayılan gürültüler, iletişimsizliklere sebep olur. Ayrıca çalışanların kültürel ve sosyal statüleri, ekonomik seviyeleri, yeme-içme, kılık-kıyafet gibi kurum aidiyetine ve disiplinine uymayan hal ve hareketler, kör noktaların sürekli çoğalmasına neden olur. Neticesi, geçimsizlik ve hoşnutsuzluk olarak yansır.

Kör noktaların aydınlatılması için

Kör noktaların aydınlatılmasını zorlaştıran esaslardan biri; “Ben biliyorum”, “Ben buyum”, “Ben böyleyim” inadı ve inancıdır. İnsanoğlu zor olduğu kadar kolaydır da aslında. Zor olanı kolaylaştırmak insana mahsus bir haslettir. Bu inadı yıkmanın yolu çok kolaydır.

Muhatabımıza söylemek istediklerimizin önüne samimi iltifat cümleleriyle birlikte onu anladığımızı yahut anlayabileceğimizi ifade ettiğimizde, karşımızdakinin sözü de sesi de beden dili de değişecektir.

Kör noktaların aydınlatılması için samimi iltifat ve ilgi, güçlü bir enerjidir ve buna hepimizin ihtiyacı var. Kör noktalar aydınlatılmazsa, neyi nasıl görmek veya anlamak istiyorsak öyle görür ve anlarız. O zaman da ‘ben gayyası’ndan çıkıp; ‘biz’ olamayız.

Ben’den ‘biz’e geçebilmemiz ve ‘hepimiz’ olabilmemiz için kör noktaları aydınlatıp, bu dünyanın iki kapılı bir han olduğunu bilmek kâfidir. İnsanlık tarihi boyunca birinden girilip, diğerinden çıkıldığını, gelirken nasıl gelmişsek, giderken de öyle gideceğimizi bilirsek, yarına farklı bir yelken açabiliriz.



✓ Genelde Bizans dönemi süslemelerinde karşımıza çıkan mozaik sanatının merkezi yine Anadolu... Anadolu’da farklı uygarlıklara yayılan çeşitli renklerdeki taş, mermer gibi maddelerin küçük parçalar halinde birleştirilmesiyle oluşan bu sanat dalının en başarılı örneklerini Ayasofya’da görmek mümkün.



✓ Saraylarda, camilerde, türbelerde sıklıkla kullanılan göz kamaştırıcı çini sanatı ise Osmanlı döneminde Bursa Yeşil Cami Türbesi ile zirveye çıkmıştı. Daha sonra sürekli bir ivme kazanan çini sanatında yeşilinden mavisine, kırmızısından siyahına bütün renkleri görmek mümkün hale geldi.



Ateşte açan çiçeklerin öncülü

Mozaik; çeşitli renklerdeki taş, mermer, mineli cam, çini ya da deniz kabuğundan küçük parçaların bir zemin üstünde yan yana getirilmesiyle yapılan figürlü ve figürsüz duvar resimlerine, taban döşemelerine ve çatı kemerlerine denilir. Mozaik kelimesi Latince ‘Musivum’ kelimesinin değişmesinden ortaya çıkmış. Mozaik sanatı Bizans’ta ise ‘Psifidota’ olarak adlandırılıyordu. Mozaik sanatı, en eski ve en modern sanat dallarının başında geliyor.

İstanbul’un solmayan çiçekleri Mozaik ve çiniler

DİLŞAH KEFLİOĞLU

MEDENİYETLERİN, imparatorlukların, devletlerin yönetim merkezi olan başkentler, aynı zamanda önemli bir bilim ve kültür merkezi konumunda. Tarih öncesi çağlardan beri önemli bir şehir olan İstanbul, ilk kez 330 yılında İmparator Büyük Constantinus tarafından Roma İmparatorluğu’nun başkenti ilan edildi. Bin 123 yıl boyunca da Romalıların ve onların mirasçısı Bizanslıların başkenti oldu. Şehir, 29 Mayıs 1453 tarihinde Fatih Sultan Mehmet Han tarafından fethedilmesinin ardından, 470 yıl boyunca Osmanlı devletine başkentlik yaptı. 1593 yıl süren bu başkentlik geçmişle İstanbul, günümüzde, hiç şüphesiz dünyadaki ender kültür merkezlerinden biri... Üç medeniyete başkentlik yapmış, üç semavi dinin bir arada yaşadığı ve üç kıtayı yönlendiren şehrin kültürel-sanatsal miras açısından da dünyanın en renkli kültür mozaiklerinin başında yer alması doğal bir sonuç.

DUVAR UYGULAMALARI

Roma İmparatorluğu’nun başkentini Doğu’ya taşıması ile birlikte önemi hızla artan İstanbul, IV. yüzyıldan itibaren başkente yakışan muhteşem yapılarla süslendi. Bu inşaatlarda Roma’nın mimari ve süsleme gelenekleri dikkat çekici şekilde uygulandı ve geliştirildi. Bu geleneklerin en çarpıcısı, hiç şüphesiz duvar mozaikleri. Akdeniz coğrafyasının her yerinde yaygın olarak görülen döşeme mozaiklerinin aksine duvar mozaikleri ender. Akdeniz havzasında Bizans döneminden duvar mozaikleri Roma, Ravenna gibi birkaç şehir ve bazı tek yapılarla günümüze ulaşabildi. Ülkemizde Midyat, Mor Gabriel Manastırı, Efesos antik kenti yamaç evleri gibi birkaç yerde mozaik bezeme var ve bunlar tek yapılarda karşımıza çıkıyor. En güçlü üretim ise başkentte. İstanbul’dan giden



sanatçıların eserleri zaman zaman karşımıza

çıkıyor. Başkentten uzaklaştıkça bu bezeme de azalıyor. Çoğunlukla hükümdarların inşa ettirdiği yapılarda uygulanan bu bezeme tekniği; bir harç üzerine genellikle yaldızlı ve renkli camların, nadiren taş ve keramik tanelerinin yan yana dizilmesi ile oluşturuluyor.

AYASOFYA MOZAİKLERİ

Mozaiklerin en belirgin özelliği; parlıdayan, zengin görüntüleri olarak biliniyor. Ayasofya, Aya İrini, Kariye gibi Bizans yapılarında bu ihtişamın izlerini görmek mümkün. Özellikle Ayasofya, neredeyse tüm Bizans döneminin izlerini taşıyan en başarılı yapı. Etkileyici bir bezeme tekniği olan mozaik, İstanbul’un Osmanlılarca fethi ile artık uygulanmaz olur. Mozaığın bir daha ortaya çıkışı, XX. yüzyılın ortalarında şehirde modern mimarinin etkisiyle çıkan cephe kaplamaları ve bazı modern sanatçıların eserleriyle görülüyor.

OSMANLI ÇİNİSİ

Osmanlı sanatının kıymetli bezeme tekniği ise doğudan gelen çini olarak biliniyor. Osmanlıların sevdiği ‘sır’ denilen camı bir tabaka ile kaplanan bu levhalar, yapıların içinde rengarenk ve parlayan bir yüzey oluşturuyor. Fatih devrinin Çinili Köşk ve Mahmud Paşa Türbesi gibi

birkaç örnek dışında çini de mozaik gibi iç mekânlarda kullanılmış. Ama bu malzeme de hükümdar yapılarında yaygın. Anadolu ve Balkanlar’da daha çok hükümdar ve vezir yapılarında kullanılmış ve başkentten uzaklaştıkça yaygınlığı ve kalitesinin azaldığı dikkat çekiyor. Osmanlı dönemi çini üretiminin kökenleri ve sanatçıları daha rahat izlenebilir. İznik şehrinde üretilen bu levhalar, başkentin ihtişamlı yapılarının aranan malzemesi arasında. Yapılara özenle yerleştirilmiş ve korunmuş. Birçok kez yapılar için özel olarak üretilmiş. Hatta yerleştirileceği yerler bile yapı inşaatı sırasında belirlenmiş.

TASARIM MERKEZİ

Olağanüstü desen kurgusu, çinide bir halk sanatının ötesinde saray nakkaşhanesinin tasarlayıp geliştirdiği anlayışı sergiliyor. Ancak zamanla XVIII. yüzyılın ortalarına doğru çini kullanımı azalmış. Üretim merkezleri susmuş, sanatçıları dağılmış. Fakat XIX. yüzyılın sonlarına doğru eski ihtişamlı günlere öykünen yapıların Türk neoklasığı üslubu ile yeniden parlıyor. Bu sefer çiniyi sağlayan merkez, Kütahya olarak karşımıza çıkıyor. Burada da İstanbul’da tasarlanan kompozisyonlar üretilmiş. Bu iki bezeme tekniği uzun yüzyıllar iki büyük imparatorluğun başkentinde üretilmiş. İki büyük kültür ve birbirinden etkilenmeden yan yana yükselen bu iki sanat, modern İstanbul’da bir arada görülüyor. Yan yana gelmesi zor bu iki dünya, bu şehirde bir olmuş ve yaşamayı başarmış. Bu iki teknik ve malzeme iki ayrı dünyanın zenginlik, ihtişam ve parlaklık gibi anlayışlarda nasıl birbirine yakın iken kendini ifade etme biçimlerinde de birbirlerinden ne kadar uzak olduklarını gösteriyor. Çini ve mozaikler hakkında daha fazla bilgiyi; İTO tarafından yeni baskısı yapılan İstanbul’un Renkli Hazinesi isimli yayında bulabilirsiniz.

Yeni baskı raflarda

Mozaik ve çini, binlerce yıldan beri saraylara, mabetlere ve birçok önemli yapıya görkem, sıcaklık ve özgün bir üslup kazandıran süsleme sanatları olarak tanımlanıyor. Mozaik ve çinileri günümüze ulaşan örnekleriyle anlatan ‘İstanbul’un Renkli Hazinesi’ isimli yayının gözden geçirilmiş yeni baskısı, İTO tarafından gerçekleştirildi. Farklı yazarların ilgi çekici makalelerle zenginlik kattığı ve İngilizce versiyonu da yayınlanan kitaba erişim adresi: www.kitapistambul.org.tr

Kitap İstanbul
www.kitapistambul.org.tr
Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

İstanbul’un Tarihi Yarımadası Yedikule Samatya

Bu kitapta; çok katmanlı bir geçmişe sahip olan, ana caddesi bile Bizans ve Osmanlı dönemlerinden beri aynı güzergâh üzerinde bulunan bölgenin tarihi eserleri araştırılıyor. Bölgedeki semtliiler ile görüşülerek, eşsiz İstanbul yaşayışına dair anılara sahip kuşakların kalplerinde ve ruhlarında saklı kalanlar keşfediliyor.

Tüm bu izlenimlerin paylaşıldığı kitapta yazarlar, okuyucuyu tarihin değişik dönemlerine doğru, bin bir hikayenin farklı farklı ipuçlarının peşinde, sokak sokak gezmeye davet ediyor.

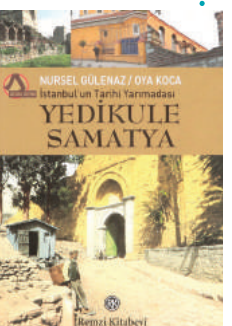
Nursel Gülenaz ve Oya Koca Remzi Kitabevi

Nitelikli kahve

Kahve, sanılardan aksine suçsuz bulaksız ve devamlı ilerleyen bir üründür. Toprakta başlayan hikayesi, kahvenin kimyası ile birleşir ve müthiş bir kültür olarak demlenir. Bu büyük kültürü evde yaşatabilir veya profesyonel olarak ilerletebilirsiniz. Bu kitapta, kahvenin daha doğru anlaşılması ve keyifli hale getirilmesi amaçlanıyor. Kitap keyifle okunduğunda kahve demlerken neyin neden yapıldığı anlaşılıyor ve dolayısıyla kendinizi geliştirme imkânı sağlıyor.

Uğur Asilsoy Aya Yayınevi

www.kitapistambul.org.tr



İSTANBUL TİCARET



Seyir füzelerine milli motor ARAT

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ile Kale Arge arasında imzalanan sözleşmeyle yeni turbojet motoru ARAT için ilk adım atıldı. ARAT, gezgin füzeleri başta olmak üzere çeşitli seyir füzelerine entegre edilecek.

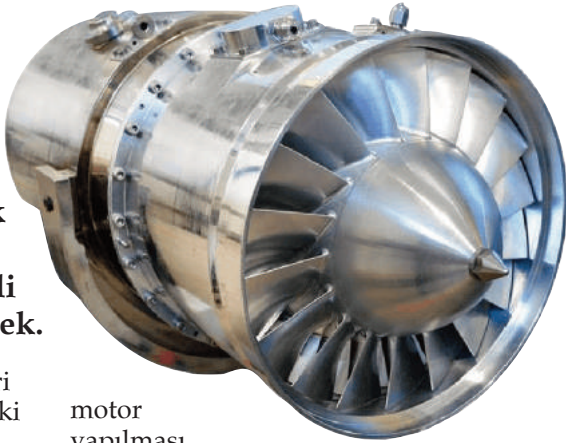
ARAT Projesi ile seyir füzeleri başta olmak üzere benzer itki seviyesi ihtiyacı olan platformların motor ihtiyacının yerli ve milli imkanlarla sağlanması hedefleniyor. Yüksek irtifa ve zorlu çevresel şartlarda çalışacak özellikle bir tasarım ve kalifikasyona sahip olacak ARAT motoru, seyir füzelerinin de önemli bir ihtiyacını karşılayacak. Bu kapsamda, gezgin seyir füzeleri SOM ve ATMACA'da kullanılmak üzere geliştirilen KTJ-3200 motorundan daha verimli, yakıt sarfiyatı daha az, itkisi daha yüksek bir turbojet motor geliştirilecek.

KÜRESEL GÜÇ

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii (SSB) Başkanı İsmail Demir, imza töreninde yaptığı konuşmada, Türkiye'nin küresel bir güç olma yolunda kararlılıkla yürümek zorunda olduğunu belirterek, "Bu süreçler sancılı geçti. Gerek maliyet gerekse zaman olarak bedeller ödedik. Belki yine hazır alıma gitseydik bundan daha az bedeller öderdik. Bu konforu çok uzun yıllar önce Türkiye yaşadı. Artık küresel güç olmak istiyorsak, empoze edilmek istenen yaptırım, uygulama ve kısıtlamalara karşı direnmek istiyorsak bu yolculuğa çıkmak zorundayız" dedi.

İŞBİRLİĞİNE AÇIĞIZ

Türkiye, kısa süre öncesine kadar hava savunma sistemini dışarıdan tedarik ederken, şimdi milli ve yerli Korkut, Hisar-A+, Hisar-O+ sistemlerini geliştirdi. Helikopter, seyir füzeleri, mühimmatlar konusunda önemli adımlar atıldı. Türkiye'nin önünde çok iddialı projeler bulunduğunu, milli muharip uçak için



motor yapılması gerektiğini belirten Demir, şunları kaydetti: "Bu yolculuklarda samimi şekilde tamamen açıklık ilkesiyle omuz omuza yürüyerek, her zaman işbirliği yapmaya açığız. Bu yolculukların zorluğunu bildiğimiz için bilgi alışverişi, teknoloji transferi gibi



kavramlara açığız. Ancak özellikle motor teknolojilerinde kimsenin kimseye fazla bir şey vermeyeceğini de çok net biliyoruz. Her şeyi kendimiz yapacağız yaklaşımında da değiliz. Yolumuzu kısaltacak her türlü adıma da açığız."

İLK TESLİMAT

Kale Teknik Grup Başkanı Osman Okyay da Türkiye'nin ilk turbojet motoru olan KTJ-3200'de sona gelindiğini, seri üretim faaliyetlerinin başladığını ve bu yıl motor teslimatı planladıklarını belirtti. Bu motorda hiçbir şekilde dışa bağımlılık olmadığını vurgulayan Okyay, bu nedenle hiçbir ambargo ya da kısıtlamalara maruz kalmayacağını ifade etti.

İKA'LAR GÖREVE HAZIR

İnsansız Kara Araçları (İKA) Kara Kuvvetleri Komutanlığı birliklerinde kullanılmaya başlanıyor. İKA'lar ile muharebede, her türlü harekâta girilemeyen, gözetlenemeyen ve müdahale edilemeyen bölgelerin gözetlenebilmesi bu bölgelere emniyetli bir şekilde girilebilmesi ve müdahale edilebilmesi sağlanıyor. Bu kapsamda, tedarik edilen İKA'lar birliklerine sevk edildi.



Keşif ve gözetleme yapabilen



Yüksek hareket kabiliyetli



Yüksek engel aşabilen



Merdiven tırmanabilen



Sudan geçebilen



Uzaktan kumandalı

Söz konusu sistem ile personel zayıflığının azaltılması, tehlikeli/kirletilmiş bölgelerde keşif ve gözetleme yapılması, düşman ateşi altında riskli görevlerin daha kolay icra edilebilmesi hedeflenmektedir.

**ACROP
İKA**



Savunma sanayindeki motor projeleri

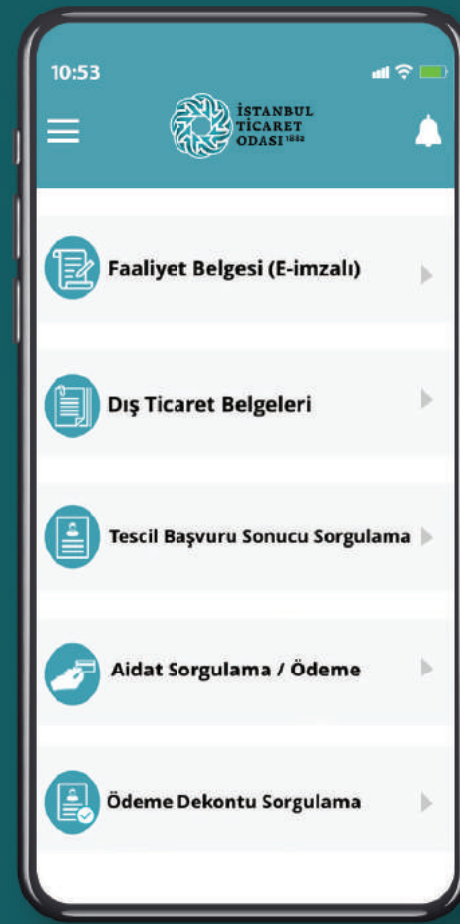
Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB), Türk savunma sanayinin yerli ve milli imkanlarla geliştirdiği platformlara, motor ve güç aktarma sistemlerinin entegre edilmesi çalışmalarına

insansız hava aracı ve füzeler için motor ve güç aktarma sistemlerinin geliştirilip üretilmesi amacıyla pek çok proje yürütülüyor. GÖKBAY'da kullanılacak turboşaft

devam ediyor. Bu kapsamda uçak, tank, hafif zırhlı araç, helikopter,

motorunun geliştirme ve test süreçleri devam ediyor. ALTAY tankı için geliştirilen BATU tank motoru ilk prototipi ile 'yeni nesil hafif zırhlı araçlar' için geliştirilen UTKU motor ve transmisyonun ilk prototipi çalıştırıldı, testleri sürüyor. SOM ve ATMACA füzelerinde kullanılacak KTJ-3200 turbojet motorunun ilk teslimi bu yıl içinde yapılacak.

İSTANBUL TİCARET ODASI HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

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

Google Play ya da
App Store'dan
hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal