

İstiklale ilk adımın 103. yılı

Bağımsızlık mücadelesini başlatmak için 19 Mayıs 1919'da Samsun'a çıkan Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve arkadaşlarının yaktığı İstiklal meşalesi, Türk gençliğinin gönlünde ve zihninde ilelebet payidar kalacak. 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramımız kutlu olsun.



Zamanın eskitemediği çiniler

Yeni Camii Hüsnâ Kasrı, 'Zamanın Eskitemedikleri' konulu çini sergisiyle sanatseverleri ağırlıyor. Çini sanatının eşsiz örneklerini bir araya getiren sergi, 28 Mayıs tarihine kadar gezilebilecek. **Osman Kuvvet ■ 19'da**



Kamu ile özel sektör arasında köprüyüz

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, odalar ve borsalar olarak kamu ile özel sektör arasında köprü görevini yerine getirdiklerini söyledi. TOBB'un 78. Genel Kurulu'nda konuşan Hisarcıklıoğlu, sektörlerden gelen öneri ve görüşleri ilgili mercilere iletip çözümün takipçisi olduklarını da hatırlattı. **■ 7'de**



Saraybosna İş Forumu'na 33 ülkeden temsilciler katıldı. Ticaret Bakanı Mehmet Muş ile İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç de forumda yer aldı.

Tedarik zincirinde Saraybosna fırsatı

✓ Güneydoğu Avrupa'nın en önemli forumlarından biri olarak değerlendirilen Saraybosna İş Forumu'nun bu yılki toplantısında pandemi sürecinin tedarik zincirinde oluşturduğu yeni konjonktür de gündeme getirildi.

✓ Forumda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yakın pazarlardan tedarikin öne çıktığı yeni dönemde hem Türkiye hem de Bosna Hersek'in Avrupa Birliği ve Ortadoğu pazarlarında önemli bir avantaj yakaladığını söyledi. **Şeref Kılıçlı ■ 7'de**



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Otatürk

13 MAYIS 2022 YIL: 64 SAYI: 3209

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Kongre turizmminde rota yeniden İstanbul

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, pandemi sonrası kongre turizminin de hareketlendiğini söyledi. Avdagiç, rotanın yeniden İstanbul'a çevrildiğini ve kente yeni kongreler kazandırmak için çalıştıklarını açıkladı.

YENİLERİNE ADAYIZ



İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu'nun (ICVB) bu yıl, katılımcı sayısı 300 ila 10 bin kişi arasında değişen 12 uluslararası kongre ve toplantıya destek verdiğini belirten Avdagiç, "7 uluslararası kongrenin İstanbul'a kazandırılması için de adayız" diye konuştu.

ENERJİ EXPO'SU DA GELİYOR

"İki müjdeyi birlikte vermek isterim" diyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Uluslararası Enerji Ekonomisi Derneği'nin 2024 yılı kongresi ve 500 bin üyesiyle dünyanın en eski teknoloji derneği olan Elektrik Mühendisleri Derneği'nin (IEEE) Enerji EXPO'su, Mayıs 2023'te İstanbul'da."

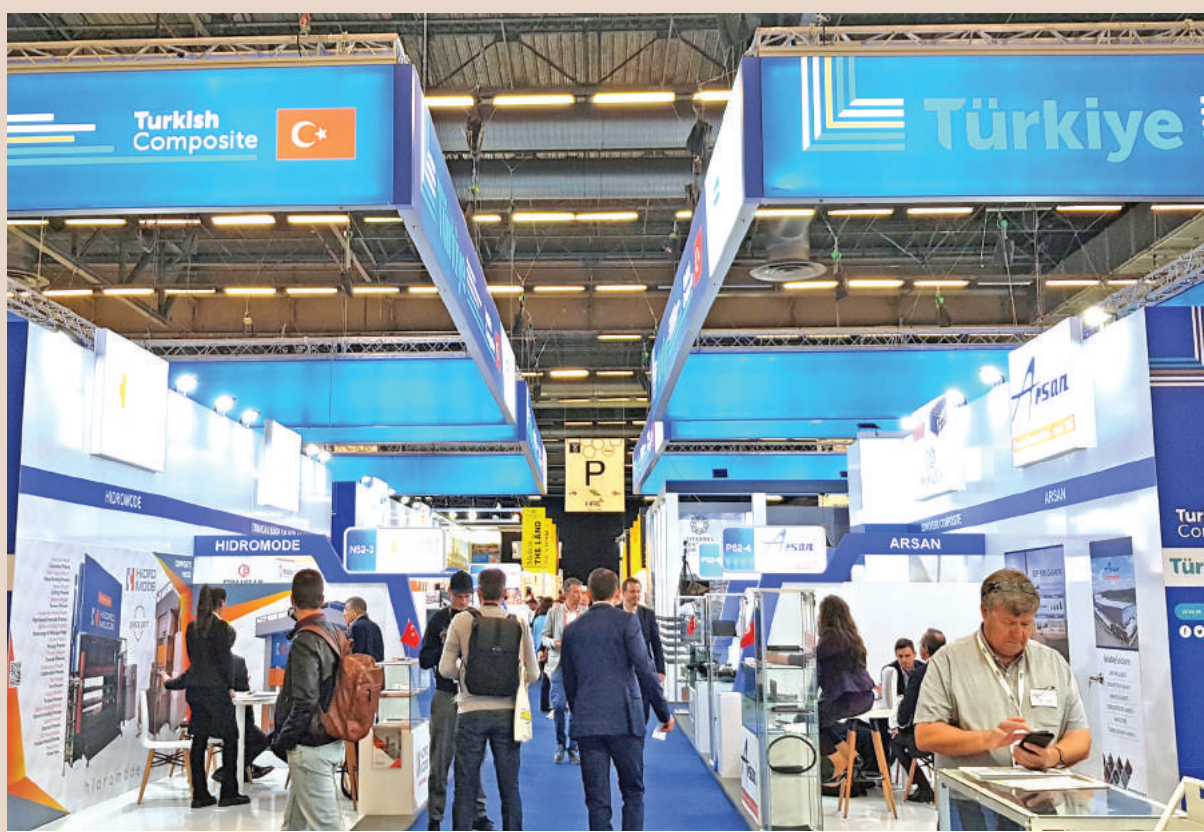
BAŞARIYI KALICI YAPALIM

Türkiye'nin ihracatta da bu yıl 260 milyar doları yakalayabileceğine işaret eden Avdagiç, "Bundan sonra başarıyı kalıcı yapmamız gerekiyor" mesajını verdi. Avdagiç, "Böylesine fırsatlar, sürekli ele geçmez. Cumhuriyetin 100. yılına büyük Türkiye olarak girmeliyiz" diye konuştu. **Müge Biber-Şeref Kılıçlı ■ 10-11'de**



Ağır sanayiye hassas ölçüm

Teknopark İstanbul'da yerleşik Q-Meas Bilişim Teknoloji, ağır sanayideki metrik ölçüm hatalarını önlemek için akıllı ve modüler ölçüm masası geliştiriyor. Bu sayede büyük boyutlu materyallerin metrik ölçümü otomatikleşecek. **Soyhan Alpaslan ■ 16**



Türkiye sıçramayı 'kompozit'le yapacak

Türk firmaları, insansız hava araçlarından elektrikli otomobillere kadar giderek yaygınlaşan geleceğin malzemesi kompozitte yeni keşiflerini tanıtmak için Paris'te

düzenlenen JEC World Fuarı'nda stant açtı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, kompozitin, Türkiye'nin küresel ticarete rekabetçiliğini artıracak sektörlerin başında geldiğine

dikkat çekti. Başkan Avdagiç, "Kompozit, Türkiye'ye sıçrama yaptıracak. Sektörün potansiyeli, milli sanayi hamlesinde önemli bir rol oynayacak" dedi. **■ 9'da**



Cari açığı kapamada kültür endüstrisine destek

Barış Cabacı ■ 19'da



Camda yüzde 98 yerlilikle Avrupa'da birinciyiz

Birleşmiş Milletler bu yıl 'Uluslararası Cam Yılı' ilan etti. Yüzde 100 dönüştürülebilir ve sağlıklı yapı özelliğiyle cam, tüm sektörlerin aradığı bir malzeme. Türkiye'nin en

büyük avantajı ise camın yüzde 98 oranında yerli hammaddeden üretilmesi. Cam üretiminde Türkiye, Avrupa'da birinci, dünyada ise 5. sırada yer alıyor. **Müge Biber ■ 8'de**



Konutta yeni avantaj paketi

Konut sektöründeki arz ile ekonomideki lirlaşma stratejisine destek verecek yeni paket açıklandı. Destek kapsamında, İlk Evim Konut Finansman Paketi, Genişletilmiş Konut Finansman Paketi, İnşaat Sektörüne Özel Kredi Garanti Paketi seçenekleriyle önemli avantajlar sunuldu. **■ 12'de**

İnşaat sektöründe gündem finans

İstanbul Ticaret Odası İnşaat ve Gayrimenkul İhtisas Komitesi toplantısında, yeni açıklanan kredi ve finansman paketleri değerlendirildi. Sektör temsilcilerinin gündem maddeleri arasında deprem ve kentsel dönüşüm de yer aldı. **■ 12'de**



Gayrimenkulde dijital dönem

Pandemide daha çok perakende ve hızlı tüketim alanında kendisini gösteren teknolojik çözümler, inşaat ve gayrimenkul sektöründe de geleneksel yöntemlerin yerini alıyor. Mimari tasarımdan tanıtım ve satışa, mülk takibinden kentsel dönüşümüne kadar birçok alanda artık dijital ürünler kullanılacak. **Adem Orhun ■ 12'de**

Teksan, yan sanayicilerle buluştu

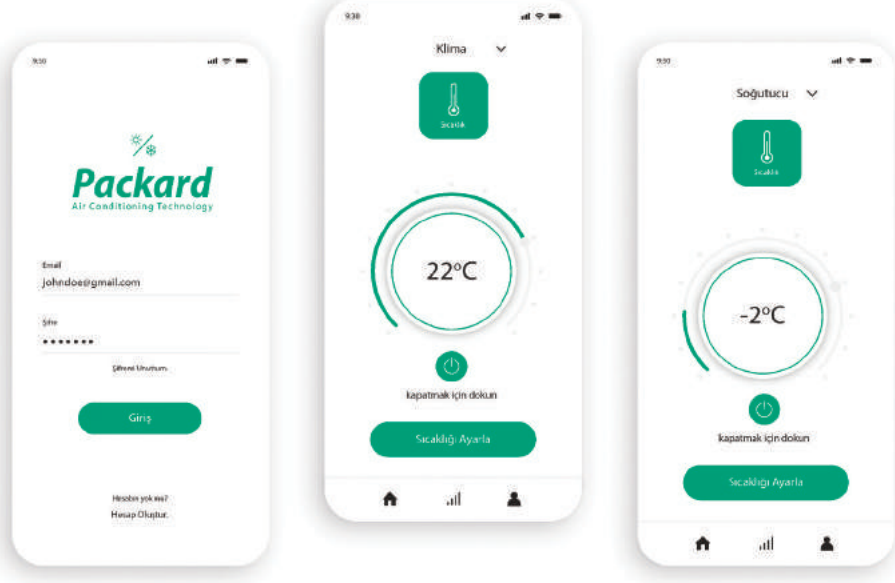
İTO Yan Sanayi Borsası'nın online olarak düzenlediği Tedarikçi Günleri'nde, jeneratör üreticisi Teksan, yan sanayici KOBİ'lerle buluştu. Etkinliğe, farklı uzmanlık alanlarında faaliyet gösteren 65 Türk firması katıldı. **Osman Kuvvet ■ 13**

TEKSAN TEDARİKÇİ GÜNÜ



PATENTLİ PACKARD

Taşınabilir klima ile ihracata hazırlanıyor



BTM'nin katkısı çok büyük

Mehmet Acar, Ön Kuluçka programında yer aldıkları BTM'den projelerinin geliştirilmesiyle ilgili ciddi faydalar gördüklerini vurgulayarak, şunları söyledi: "BTM'de aldığımız eğitimler sayesinde projenin ve şirketin global pazarda temellerinin nasıl atılacağı, markanın

nasıl öne çıkarılacağı ve şirket iç kültürünün nasıl geliştirilebileceği konularında BTM'den ciddi katkılar aldık. Önümüze çıkan engelleri, aldığımız desteklerle aşarak milli teknoloji hamlesine hizmet etmek amacıyla çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz."



Mehmet Acar

BTM girişimlerinden Packard; motorlu araçlarda, karavan ve kamp yerlerinde kullanılabilen ve mobil uygulama üzerinden kontrol edilebilen taşınabilir iklimlendirme sistemi geliştirdi. Patenti alınan girişim, prototip üretimin ardından seri üretime geçerek, Avrupa'ya açılmayı hedefliyor.

SEZEN SAVAŞAN

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) Ön Kuluçka programı girişimlerinden Packard, taşınabilir iklimlendirme sistemi geliştirdi. Motorlu araçlarda klima sistemlerinin çalıştırılmasıyla yakıt tüketim ve karbondioksit salınım artışı ile araç çekiş düşmesi problemlerine çözüm üreten sistem, taşınabilir özelliği ile istenilen her yerde kullanılabilir. 6 yıl önce patenti alınan sistem, mobil uygulama üzerinden kontrol imkânı da sağlıyor.

2016'DA PATENT BAŞVURUSU

Packard'ın kurucusu Mehmet Acar, 2016 yılında ilk patent başvurusu ile başlayan girişimcilik serüvenini İstanbul Ticaret'e anlattı. Acar, şunları söyledi: "Packard Klima Teknolojileri'ni, babam Cevdet Acar'ın kurduğu Konkar Soğutma dükkanımızda karşılaştığımız sıkıntılardan yola çıkarak faaliyete geçirme kararı aldık. Bu girişim fikri, 1995 yılından beri yaptığımız araç klima ve buzdolabı tamiratı işleri sırasında sektörden aldığımız geri dönüşlerle ortaya çıktı. Biz de sektörde yaşanan bu problemlere bir çözüm ürettik."

MALİYET VE SÜRÜŞ ETKİSİ

Motorlu araçlarda klima sistemleri kullanıldığında, yakıt tüketiminin 100 km'de 1 lt, karbondioksit salınımının ise 1 lt'de 2.69 gr arttığını ve çekiş gücünün düştüğünü belirten Acar, "Bu etkenler maliyeti ve sürüşü etkilediği için bir ihtiyaç ortaya çıkıyor. Eski

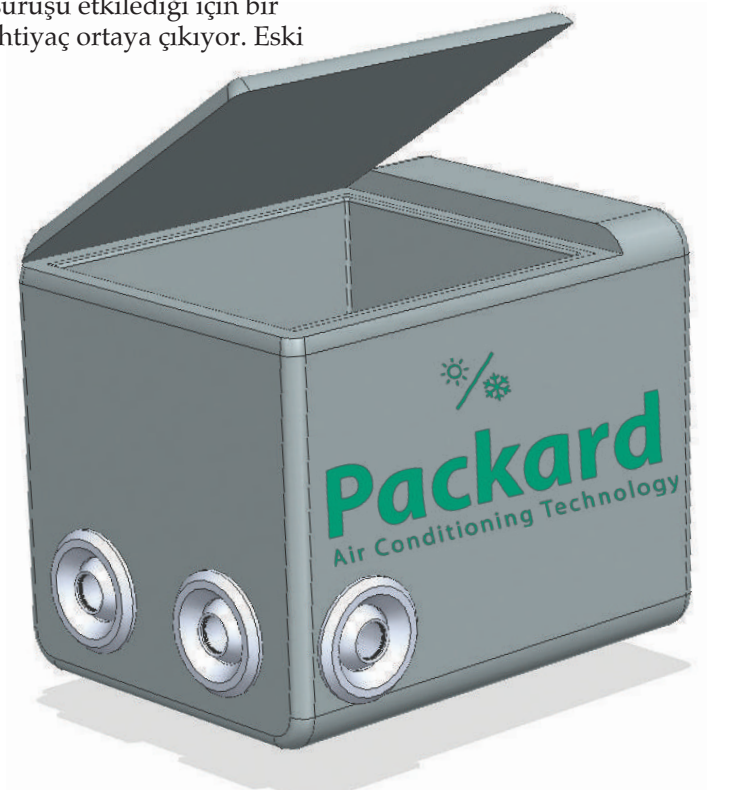
araçlarda klima sisteminin olmaması da konforu düşürüyor. Araçlarımıza bindiğimizde içerisinde çok soğuk veya sıcak olması, girişim fikrimizin temellerini oluşturdu" dedi.

DESTEK ALARAK İLERLİYOR

Mezuniyet tezinde TÜBİTAK 2209-B projesi kapsamında basit düzeyde bir prototip ürettiklerini ve çeşitli kuruluşların desteğiyle projenin devam ettiğini söyleyen Acar, "Sonrasında bu projenin teknolojiye ve pazara daha uygun halini geliştirmek için çalışmalarımıza başladık. Şimdi ise destekleme aldığımız 'Taşınabilir Elektrikli Klima ve Buzdolabı' projemizi geliştiriyor ve kurumsal firmalarla işbirliği yaparak sürecimizi yürütüyoruz" dedi.

SERİ ÜRETİME GEÇECEK

Acar, Packard'ın; elektronik sistemi, mobil uygulama eklentisi, taşınabilirlik, ısıtma ve buzdolabı gibi özelliklerle rakiplerinden ayrıldığına ve patenti ile öne çıktığına dikkat çekti. Projelerini teknolojik açıdan günün şartlarına uygun tutmayı ve pil teknolojisinin gelişmesiyle tamamen taşınabilir olarak pazarda ilerlemeyi hedeflediklerini açıklayan Mehmet Acar, "Türkiye'deki araçların klimasızlık oranının yüzde 81 olması, Packard için önemli bir pazar alanı oluşturuyor" dedi. Acar, prototip üretimin ardından seri üretime geçecek olan Packard ile Orta Doğu öncelikli olmak üzere Avrupa ülkelerine açılmayı hedeflediklerini söyledi.



Birikimleriniz YUVAM Hesabı'nda değerli

USD, EUR, GBP ve CHF cinsinden döviz birikimlerinizi Türk Lirası'na dönüştürerek YUVAM Hesabı açabilir, kur değişiminden etkilenmeden, %4'e varan ilave getiri fırsatı ve %0 stopaj avantajıyla her koşulda kazanabilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



**YURT DIŞINDA
YERLEŞİK
VATANDAŞLAR
MEVDUAT VE
KATILIM SİSTEMİ**

YUVAM HESABI

Hesabınızı
VakıfBank Mobil,
internet bankacılığı
ya da şubelerimizden
açabilirsiniz.

Detaylı bilgi: www.vakifbank.com.tr

444 0 724 | vakifbank.com.tr

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#) /vakifbank



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz



Zorunlu karşılık kararı

FİNANSMAN şirketlerinin zorunlu karşılık oranlarında düzenleme yapıldı. Resmi Gazete’de yayımlanan tebliğe göre, finansman şirketlerine Türk lirası yükümlülükler için zorunlu karşılık oranları, 13 Mayıs tarihi de dahil olmak üzere hesaplama tarihine kadar yüzde sıfır olarak uygulanacak.

Bununla birlikte yabancı para yükümlülükler için zorunlu karşılık oranları, 13 Mayıs tarihi dahil olmak üzere hesaplama tarihine kadar yüzde sıfır, 23 Aralık 2022 tarihi dahil olmak üzere hesaplama tarihine kadar yüzde 3 olacak.



BAE ile işbirliği anlaşması

TÜRK Eximbank ile Birleşik Arap Emirlikleri’nin (BAE) resmi ihracat destek kuruluşu Etihad Credit Insurance (ECI) arasında işbirliği anlaşması imzalandı.

Söz konusu anlaşma, kuruluşlar arası bilgi paylaşımının yanı sıra her iki ülkede mal ve hizmet ihracatını içeren projelere ortak finansman sağlanmasını hedefliyor. Ayrıca sigorta hizmetleri ile ortak sigorta ve reasürans alanlarında işbirliğini de kapsıyor.

İşletmelere kefalet limiti artırıldı



Kredi garanti kurumlarına yapılan Hazine desteğinde, kefalet destekleri artırıldı. Yapılan düzenlemeyle tur operatörlerine de yeni kefalet limitlerinden yararlanma imkanı sağlandı.

KREDİ Garanti Kurumlarına Sağlanan Hazine Desteğine İlişkin Karar’da değişiklik yapılarak, kefalet limitleri yeniden belirlendi.

Mart ayında yapılan değişiklikle KOBİ kapsamına girerek kredi limiti daralan işletmelere, 31 Aralık 2023 tarihine kadar KOBİ dışı işletmeler için belirlenen kefalet limitlerinden yararlanma hakkı getirildi. Böylece bu şirketler, 31 Aralık 2023’e kadar 100 milyon lira yerine 350 milyon liralık kefalet limitinden yararlanabilecek.

TUR OPERATÖRLERİ

Tur operatörü olarak

faaliyet gösteren işletmelere de yeni kefalet limiti imkanı sağlandı. Buna göre, söz konusu şirketlerin mevcut kredi bakiyeleri, 31 Aralık 2022 tarihine kadar kefalet limiti hesabında dikkate alınmayacak.

KOBİ DIŞI İŞLETMELER

Kararın 4’üncü maddesinin 2’nci fıkrasının (ğ) bendinde yapılan değişiklikle, KOBİ’lerin azami kredi limiti 35 milyon liradan 100 milyon liraya yükseltirken, KOBİ dışındaki işletmelerin azami kredi limiti 250 milyon liradan 350 milyon liraya çıkarıldı.

Merkez Bankası kaynaklarından kullanılan reeskont kredilerinde asgari 6 ay şartı ise kaldırıldı.

Helal akreditasyon desteği 10 bin TL’ye çıktı

KOSGEB, Helal Akreditasyon Kurumu tarafından akredite edilmiş kuruluşlardan alınacak belgeler için açıkladığı desteği 2.500 TL’den 10 bin TL’ye çıkardı.

KÜÇÜK ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Helal Akreditasyon Kurumu (HAK) tarafından akredite edilen kuruluşlardan alınacak belgeler için verdiği belgelendirme desteğinin üst limitini 10 bin liraya çıkardı.

Helal belgelendirme alanında akreditasyon mekanizmasına dayalı güvenilir bir kalite altyapısının kurulmasına yönelik yürütülen çalışmalar neticesinde, HAK ve HAK tarafından akredite edilmiş kuruluşlardan alınacak belgeler, daha önce KOSGEB İşletme Geliştirme



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
HELAL AKREDITASYON KURUMU

Destek Programı Belgelendirme Desteği kapsamına alınmıştır. Söz konusu destek kapsamında KOSGEB tarafından belirlenen üst limit dahilinde yüzde 70 oranında destek imkanı sağlanmıştır.

NELERİ KAPSIYOR?

KOSGEB tarafından yapılan güncellemeyle İslam İşbirliği Teşkilatı (OIC)/İslam Ülkeleri Standartlar ve Metroloji Enstitüsü (SMIIC) Helal Standartları kapsamında HAK’tan

ve HAK tarafından akredite edilmiş kuruluşlardan alınacak belgeler için destek üst limiti 2 bin 500 liradan 10 bin liraya yükseltildi.

Söz konusu destek, hem HAK’tan akredite olmak isteyen uygunluk değerlendirme kuruluşlarının hem de HAK’tan akredite olmuş uygunluk değerlendirme kuruluşlarından belge almak isteyen firmaların ödedikleri müracaat ile dosya inceleme, tetkik, denetim, test ve belge ücretlerini kapsıyor.

Gece müzik yayın saati uzatıldı

İÇİŞLERİ Bakanlığı, müzik yayınına dair usul ve esasların belirlendiği yeni bir genelgeyi valiliklere gönderdi.

Pandemi sürecinde saat 00.00’da sona erecek şekilde belirlenen müzik yayın saatinin yaklaşan yaz mevsimi ve

beraberindeki turizm hareketliliğine bağlı olarak uzatılmasına dair talepler, Sağlık Bakanlığı, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı ile Kültür ve Turizm Bakanlığı’nca değerlendirildi.

Değerlendirmeler sonucunda müzik yayınlarına ilişkin yeni kararlar alınarak valiliklere bildirildi. Buna göre, ilgili kanun ve mevzuat hükümleri saklı kalmak kaydıyla ülke genelinde müzik yayını yapabilmek süresi saat 01.00’e kadar uzatıldı.

KARGO FİYATINA E-FATURA UYUMSOFT AVANTAJLARIYLA

1 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan e-Ticaret Firmaları

4 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan Firmalar

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

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

Konaklama Sektörü

20TL' den başlayan fiyatlarla!

Zorunlu Geçişlerinizi Erkenden Yapın Kazançlı Çıkın!

0 212 467 33 33

www.uyumsoft.com



Kazakistan’a geçiş kotası 15 bine çıkıyor

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/2912.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Kazakistan ile 2 bin olan transit geçiş belgesi kotasının 15 bine çıkarılması konusunda mutabakat sağlandığını bildirdi. Yıllar sonra Kazakistan ile transit geçiş belgesi kotası konusunda artış yaşandığının altını çizen Karaismailoğlu, şu bilgileri paylaştı: “Kazakistan ile 2 bin olan transit geçiş belgesi kotasının 7.5 kat artırılarak 15 bin adede çıkarılması, 2022 yılında Ro-Ro şartı olmaksızın ilave belgeler ile birlikte toplam 11 bin adet ikili geçiş belgesi ve 2 bin 100 adeti Ro-Ro hatlarında kullanılmak üzere toplam 15 bin adet transit geçiş belgesi teati edilmesi hususunda mutabakat sağlandı. Üçüncü ülke geçiş belgesi sayısı, Türk tasfımacıları için 1.500’den 2 bine yükseltildi. İlave belgeler mayıs sonuna kadar teati edilecek.”

Türkiye çelik davasını kazandı



Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Avrupa Birliği'nin belirli çelik ürünlerine uygulanan korunma önlemine karşı açılan davada Türkiye'yi haklı buldu. Avrupa Birliği, DTÖ Paneli'nin kararına itiraz etmedi ve temyize gitmedi. Karar, içtihat oluşturduğu gibi Türk çelik sektörünün zararının telafi edilmesi açısından da önemli.

AVRUPA Birliği'nin (AB) çelik ürünlerinde 2018'de uygulamaya başladığı korunma önlemlerine karşı Türkiye'nin Dünya Ticaret Örgütü'nde (DTÖ) başlattığı davada karar verildi. Uyuşmazlığa bakan DTÖ Paneli'nin Türkiye'yi haklı bulduğu duyuruldu. DTÖ Paneli, Türkiye'nin tezlerini destekledi ve AB'nin uyguladığı önlemlerin uluslararası ticaret kurallarına aykırı olduğuna hükmetti. 29 Nisan 2022'de tüm DTÖ üyeleriyle paylaşılan Panel Raporu'nda, AB'nin, önlemlerini 'Korunma Önlemleri Anlaşması'na uyumlu hale getirmesi gerektiği de karara bağlandı.

TEMYİZE GİTMEDİLER

Ticaret Bakanlığı tarafından konuyla ilgili olarak yapılan açıklamada ise DTÖ Paneli'nin Türkiye'nin tezlerini desteklediği ve AB'nin uyguladığı önlemlerin

uluslararası ticaret kurallarına aykırı olduğuna hükmettiği ifade edildi. Açıklamada, AB tarafından itiraz görmeyen ve temyiz edilmeyen Panel Raporu'nun önümüzdeki günlerde DTÖ'de Anlaşmazlıkların Halli Organu'nda kabul edileceği belirtildi.

İÇTİHAH OLUŞTU

Açıklamada, dava sonucunun Türkiye açısından önemli bir



başarı olduğunun altı çizilirken, şu ifadelerle yer verildi: "Bu karar sonrası Türkiye, korumacı ve uluslararası kurallara aykırı uygulamaların arttığı bir dönemde, kurucu üyesi olduğu DTÖ'nün mekanizmaları içinde kalarak haklılığını ortaya koymuş ve bir içtihat oluşmasına katkıda bulunmuştur. AB tarafından itiraz görmeyen ve temyiz edilmeyen Panel Raporu, önümüzdeki günlerde DTÖ'de Anlaşmazlıkların Halli Organu'nda kabul edilecektir. Kabul edilen rapor, AB açısından kesin ve

bağlayıcı olacak olup, önlemden etkilenen başta Türkiye olmak üzere birçok çelik ihracatçısı ülke, kararın eksiksiz uygulanması ile AB pazarındaki kayıplarını telafi etmeye başlayabilecektir."

KARARIN UYGULANMASI

Ticaret Bakanlığı'nın açıklamasında, Türkiye'nin DTÖ Panel kararının eksiksiz uygulanması yönünde gerekli takibi yapacağını altı çizilerek, şöyle denildi: "Dava sonucu, üye ülkelerin, DTÖ anlaşmalarını tam olarak uygulamaması, önlem alırken salt ve keyfi korumacı amaçlarla hareket etmesi ve anlaşmaların esneklik içeren hükümlerini amacı dışında kullanmasının engellenmesi açısından önemli mesajlar içermektedir. Bundan sonraki aşamada, Panel kararının eksiksiz uygulanması yönünde DTÖ nezdinde ve AB ile ikili ilişkilerimiz çerçevesinde gerekli takip yapılacaktır. Kararın AB'nin önlemlerini gözden geçireceği temmuz ayında önce çıkmış olması da bu anlamda önemlidir. AB'nin bu karar sonrasında mevcut önlemlerini uyumlaştırması gerekmektedir."



Türk üreticiler: AB ısrar ederse karşı tedbir gelir

Kararı değerlendiren Türkiye Çelik Üreticileri Derneği Genel Sekreteri Veysel Yayan, "DTÖ'nün karar, AB'nin koruma tedbiri uygulamasının haksız ve hukuksuz olduğunu net bir şekilde gösterdi" dedi. Yayan, DTÖ'nün karar sonrasında, AB'nin önlemlerde ısrar etmesi halinde, Türkiye'nin karşı tedbir uygulayacağını da dile getirdi. Yayan, AB Komisyonu'ndan, Avrupa Çelik Üreticileri Birliği'nin (EUROFER) ve bazı AB'li çelik üreticilerinin haksız taleplerinin peşine takılarak yaptığı hatalı uygulamayı süratle gözden geçirip, Türkiye ile yeniden, STA ve Gümrük Birliği Anlaşması hükümlerini de dikkate alan serbest ve adil ticaret şartlarını oluşturmasını beklediklerini de söyledi.

AB ve DTÖ'ye giden süreç

Avrupa Komisyonu tarafından 26 Mart 2018'de 28 ürün grubunda yer alan çelik ithalatına karşı başlatılan korunma önlemi soruşturması kapsamında, 18 Temmuz 2018'de açıklanan ön karara göre, 23 ürün grubunda 19 Temmuz 2018'den itibaren ve 200 gün süre geçerli olmak üzere global tarife kotası ve kota aşımı sonrasında yüzde 25 ilave vergi şeklinde geçici önleme hükmedilmişti. 2 Şubat 2019 itibarıyla da 25 kategoride ülke bazlı, 1 kategoride global tarife kotası şeklinde uygulanmak üzere nihai önlem yürürlüğe konulmuştu. Türkiye, bu kapsamda 17 kategoride nihai önleme tabi tutulmuştu. AB tarafından yürütülen ve 1 Ekim 2019 itibarıyla tamamlanan gözden

geçirme soruşturması neticesinde getirilen ilave kısıtlamalar ise Türkiye'nin ihracatını daha da olumsuz etkilemeye yönelik tedbirleri içeriyordu. Söz konusu önlemin Türkiye'ye yönelik olumsuz etkilerinin azaltılması için AB'nin önlemleri revize etmesi yönünde Türkiye tarafından AB nezdinde gerçekleştirilen ikili girişimler neticesinde, DTÖ nezdinde Türkiye'nin haklarının korunması için gerekli ilave adımların atılması kararlaştırılmıştı. Bu çerçevede 16 Mart 2020 itibarıyla söz konusu korunma önlemleri ile ilgili olarak Türkiye, AB'yi DTÖ'de danışmalara davet etmiş, böylece AB'nin çelik ürünleri ithalatına uyguladığı korunma önlemleri için DTÖ'de dava süreci başlatılmıştı.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

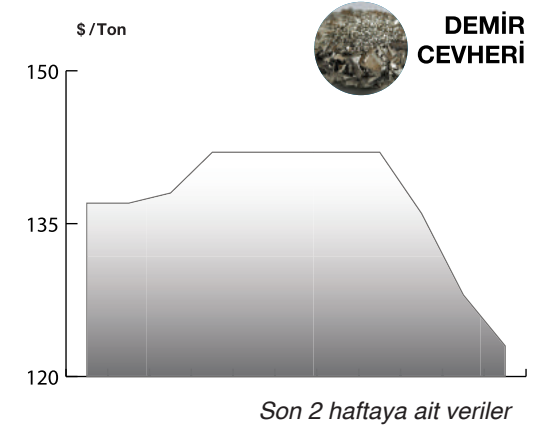
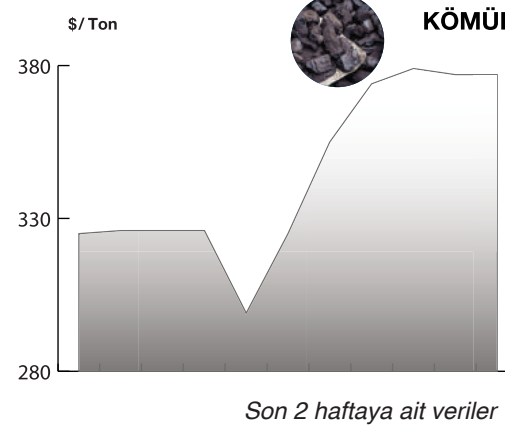
Değişim %

ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	104.8	-3.2	68.5
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	7.5	-5.1	153.4
	Doğalgaz (Dutch TTF, EURO/MWh)	98.8	-5.8	274.2
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	377	16.2	277.5

METALLER	Altın (\$/Ons)	1.839	-1.6	1.3
	Gümüş (\$/Ons)	21.5	-5.0	-20.4
	Platin (\$/Ons)	978	0.3	-21.1
	Bakır (\$/Ton)	9.347	-1.7	-11.2
	Alüminyum (\$/Ton)	2.753	-5.4	8.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	757	-2.0	-20.4
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	123	-13.4	-46.3
	Kurşun (\$/Ton)	2.115	-6.7	-4.6
	Kalay (\$/Ton)	36.700	-11.0	9.0
TARIM ÜRÜNLERİ	Çinko (\$/Ton)	3.640	-10.0	21.3
	Nikel (\$/Ton)	27.760	-10.2	54.7
	Buğday (\$/Ton)	403	4.4	78.7
	Mısır (\$/Bushel)	7.86	-2.2	3.4
	Mısır (\$/Ton)	321		
	Pamuk (\$/Lb)	1.42	-6.9	68.0
	Kakao (GBP/Ton)	1.672	-5.5	1.9
	Kahve (\$/Lb)	2.08	-5.5	40.5
	Kahve (\$/Ton)	4.586		
TARIM ÜRÜNLERİ	Şeker (\$/lb)	0.184	-1.1	3.9
	Kereste (\$/m³)	433	-1.6	-36.5
	Palmitiye Yağı (\$/Ton)	1.600	-5.3	39.2
	Baltık Kuru Yükle Endeksi	2.939	21.8	-10.0
	Emtia Endeksi (CRB Index)	316.4	-3.1	43.2

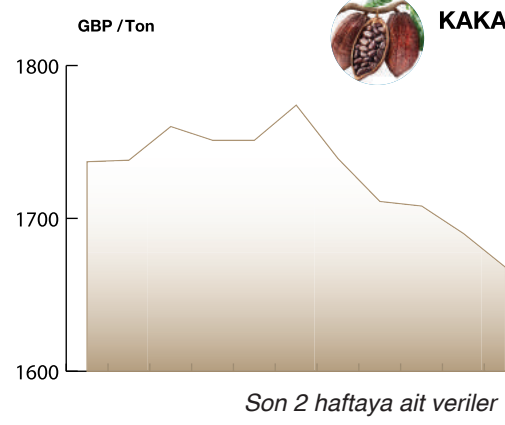
Veriler, 10 Mayıs 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



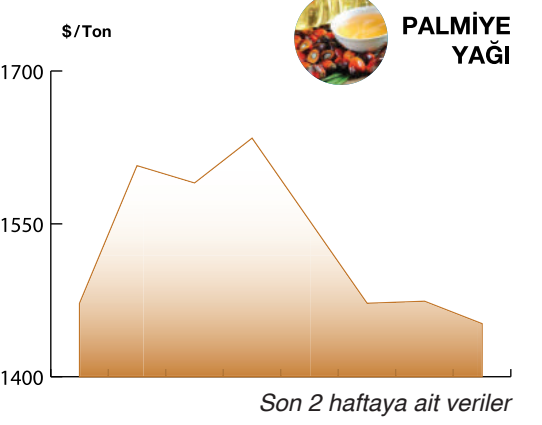
Fiyatlar ayrıştı

Kömür fiyatları, Çin kaygısı nedeniyle geçen hafta önemli oranda ayrılarak, yüzde 16.2 arttı. AB ve Japonya'nın Rusya'ya uygulanan ambargo sonrası tedarik için Avustralya, Kolombiya ve Endonezya'ya yönelmesi, Çin ve Hindistan'daki üretim artışına rağmen kömür fiyatlarını mart ayındaki 420 dolar zirvesine yaklaşıyor. ABD'nin kömür ihracatı martta yıllık yüzde 33 arttı. Özellikle Avrupa'da elektrik üretimi için kömürün tercih edilmesi, talebin güçlü olmasına neden oluyor.



Küresel yavaşlama kaygısı

Faiz artırımları ve Çin kaynaklı küresel ekonomik yavaşlama kaygısı nedeniyle endüstriyel metallerin değer kaybettiği geçen hafta, demir cevheri fiyatları yüzde 13.4 düşerek son dört ayın en düşüğüne geriledi. Dünyanın en büyük demir cevheri tüketicisi Çin'in ithalatı, nisan da yüzde 13 azalarak 86 milyon ton oldu. Büyük üreticiler BHP Grup ve Rio Tinto'nun üretimlerinin düşmesi, fiyatın daha da aşağıya inmesine engel oluyor. Demir cevheri fiyatlarındaki düşüş, henüz çelik fiyatlarına yansımamış durumda.



AB'de talep canlı

Son 14 yılın en düşük seviyelerinde seyreden kakao fiyatları, 1.500 poundun altına geriledi ve haftalık yüzde 5.5 düşüş kaydetti. En büyük üretici Fildişi Sahili'nde ekim-mayıs döneminde üretim seviyesinin geçen yıl ile aynı düzeyde olmasına rağmen Asya ve Kuzey Amerika bölgelerinde talebin zayıf seyretmesi, fiyatı aşağı yönlü baskılıyor. Diğer taraftan, Avrupa ülkelerinde işlenen kakao, birinci çeyrekte yüzde 4.4 artış ile 374 bin tona yükseldi.

Kâr realizasyonu

Artan stoklar, zayıf ihracat talebi ve nisan sonundaki yükseliş sonrası kâr realizasyonları gibi etkenlerle palmitiye yağı fiyatları yüzde 5.3 geriledi. Malezya Palmitiye Yağı İdaresi verilerine göre, üretim 1.64 milyon ton ile son beş ayın zirvesine tırmadı. Üretim nisan ayında bir önceki aya göre yüzde 3.6 artış ile 1.46 milyon tona çıkarken, ihracat ise yüzde 17.7 düşüş ile 1.05 milyon tona geriledi. Endonezya'nın ihracat yasağı getirmesi nedeniyle Malezya'nın ihracatının mayıstan itibaren artması bekleniyor.



Elektroliz için yatırım gerekiyor

Dünya genelinde üretilen hidrojenin yüzde 95'i fosil yakıtlardan, geri kalan yüzde 5'lik kısmı, suyun elektrolizi yöntemiyle elde ediliyor. Rapora göre, AB ülkelerinde çelik üretimi enerji yoğun sektörlerin başında geliyor. Temiz enerji ve hidrojen kullanarak yıllık 4 megaton ham çelik üretimi için 1.2 ile 1.3 gigavat elektroliz kapasitesine ihtiyaç bulunuyor. Bu büyüklük için 3.3 milyar Euro sermaye yatırımı gerekiyor. Bu yatırımın 1.2 milyar Euro'luk bölümünü elektroliz yatırımları oluşturuyor Rapora göre, güneş enerjisinin hidrojen üretiminde kullanılması durumunda ise elektroliz yatırımlarının 4.5 ile 5 gigavata kadar çıkabileceği hesaplanıyor. Bu da yatırımların 7 milyar Euro'ya ulaşmasına olanak tanıyor.

Hidrojen tedarikinde Türkiye avantajı

İNTERSOLAR Avrupa Güneş Enerjisi Konferans ve Fuarı kapsamında hazırlanan 'Güneş Enerjisinden Çelik' başlıklı rapora göre, Avrupa ülkelerinin ağır sanayilerde kullanmak üzere fosil yakıtlı enerji kaynaklarından uzaklaşıp, fiyatları nispeten daha pahalı, ancak çok daha temiz kaynaklara ulaşım konusunda alternatifler değerlendiriliyor. Ağır sanayide ihtiyaç duyulan enerjinin fosil yakıtlar yerine hidrojenle karşılanmasıyla bu durumun ülkelerin iklim hedeflerine yaklaşmasına yardımcı olacağı öngörülüyor. Raporda enerji fiyatlarının minimumda düşünüldüğü düzenlenmiş senaryoya göre, hidrojen üretimi kilogram başına 1.5 Euro, yüksek fiyatlı senaryo kapsamında ise kilogram başına 3 Euro. Mevcut koşullarda çelik sektöründe ihtiyaç duyulan hidrojenin üretim maliyeti de kilogram başına 1.5 Euro olarak hesaplanıyor. Bu fiyatlama seviyesi ise Avrupa'nın çelik sektörü için zorluk anlamına geliyor.

ÖNE ÇIKIYOR

Avrupa çelik üretiminde ihtiyaç

duyduğu hidrojeni, boru hatlarıyla ithal etmeyi yüksek üretim maliyetlerine alternatif bir çözüm olarak görüyor. Avrupa'nın hidrojen ithal edebileceği ülkeler arasında Türkiye, Birleşik Krallık, Orta Doğu ve Afrika bölgesi, Norveç ve Ukrayna bölgeleri ön plana çıkıyor. Türkiye'nin ise 7 bölgesinde hidrojen üretimi için gerekli yenilenebilir enerji kaynağı bulunuyor. Ayrıca, Türkiye diğer bölgelerle kıyaslandığında kara ve boru hattı bağlantıları açısından avantajlı bir konumda. Bu nedenlerle diğer seçenekler arasında Türkiye öne çıkıyor.

15 MİLYON TON İLAVE

Hidrojen, bilinen yakıtlar içinde birim kütle başına en yüksek enerji içeriğiyle diğer kaynaklara göre temiz bir alternatif olarak değerlendiriliyor. Avrupa Birliği (AB), sera gazı emisyonlarını yüzde 55 azaltmayı taahhüt ettiği 'Fit for 55' anlaşması kapsamında, 2030'a kadar 5.6 milyon ton yeşil hidrojen üretmeyi hedefliyor. Ayrıca mart ayında açıklanan 'REPowerEu' eylem planı kapsamında, 'Fit for 55' planına ilave 15 milyon ton daha yeşil hidrojen üretimi amaçlanıyor.

Türkiye, Avrupa'nın çelik üretiminde ihtiyaç duyduğu hidrojenin boru hatlarıyla taşınmasında öne çıkan ülkeler arasında. Yedi bölgesinde hidrojen üretimi için gerekli yenilenebilir enerji kaynağına sahip Türkiye, kara ve boru hatlarındaki avantajı ile öne çıkıyor.



İklim, her 3 kişiden 1'ini GÖÇ ETTİRECEK

İKLİM değişikliğiyle birlikte şiddetli hava olayları ve kuraklıklar gibi uzun vadeli etkiler, dünyanın birçok farklı yerinde göç hareketliliğine yol açıyor. 2070 yılında her 3 kişiden 1'inin iklim göçmeni olması bekleniyor. Potansiyel iklim göçmenleriyle ilgili 150 milyondan 2 milyara kadar uzanan birçok farklı projeksiyon ortaya konuluyor.

Dünya Bankası verilerine göre, Orta Amerika ve Meksika'dan 2025'te yılda yaklaşık 700 bin kişinin göç edeceği öngörülüyor. Bu sayının 2050'de yılda

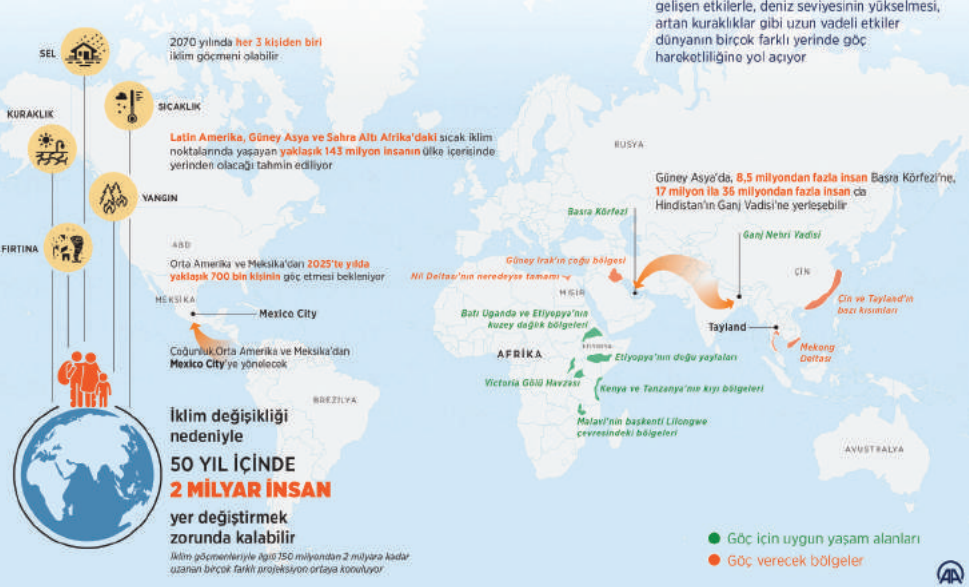
1.5 milyona yükseleceği ve çoğunun Mexico City'ye yöneleceği belirtiliyor. Dünya nüfusunun 4'te 1'inin yaşadığı Güney Asya'da, gelecek yıllarda gıda güvensizliğinin artacağı, 8.5 milyondan fazla insanın Basra Körfezi'ne, 17 milyon ila 36 milyondan fazla insanın da Hindistan'ın Ganj Vadisi'ne yerleşeceği bekleniyor. Afrika'da Victoria Gölü Havzası, Etiyopya'nın Doğu Yaylaları ve Malavi'nin başkenti Lilongwe çevresindeki bölgelerin göç için uygun yaşam alanları olabileceği düşünülüyor.

Ayrıca Kenya ve Tanzanya'nın kıyı bölgeleri, Batı Uganda ve Etiyopya'nın kuzey dağlık bölgeleri de bu alanlara dahil.

Doğu Afrika, Güney Asya, Meksika ve Orta Amerika'nın, 2050'ye gelindiğinde yılda ortalama 10.1 milyon iklim göçmeni görebileceği ve iklim göçmenlerinin nüfus içindeki payının da yüzde 0.6'dan yüzde 1.3'e yükseleceği tahmin ediliyor.

Türkiye'nin de iklim değişikliğinden en çok etkilenen 3. ülke olacağı belirtiliyor.

Muhtemel iklim göçü rotaları



KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S | i | HEARTBEAT

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

ISVEREN SGK temsilciliğinden nasıl faydalanacak?

SGK, özel sektör işverenlerinin talep ve başvurularının öncelikle ele alınması, işlemlerinin hızlıca sonuçlandırılması amacıyla 16 Mayıs'ta 'SGK işveren temsilcisi' uygulamasını başlatıyor. İlk etapta İzmir ve Gaziantep'te pilot olarak yürütülecek uygulamaya diğer iller de dahil edilecek.

GELİŞMİŞLİK düzeyi ne olursa olsun günümüzde bütün ülke ekonomilerinin en başta gelen sorununu, istihdamın artınarak işsizliğin azaltılması teşkil ediyor. Ülkemizdeki istihdamın artırılmasına yönelik bir yandan Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) aracılığıyla 20'yi aşkın teşvik ve destek sağlanırken, diğer yandan da özellikle işverenleri hem zaman hem maliyet açısından sıkıntıya sokan formalitelerin azaltılması yoluna gidiyor. Bu bağlamda çok sayıda işyeri iş ve işlemleri, elektronik ortamda yapılır hale getirildi, bürokrasi ve kırtasiyecilik en aza indirilmeye çalışıldı.

SGK, şimdi de işyerinde çalıştırılan ve bildirim yapılan sigortalı sayısına göre belirleyeceği özel sektör işverenlerinin talep ve başvurularının öncelikle ele alınması, iş süreçlerinin kısaltılması, yapılması gereken iş ve işlemlerin yakın takip edilerek hızlıca sonuçlandırılması amacıyla ünitelerinde görev yapan personel arasından 'SGK işveren temsilcisi' uygulamasına geçecek. Çok sayıda okurumuzun konuyla ilgili merak ettiği hususlar bu yazımızda açıklandı.

PILOT UYGULAMA BU AY BAŞLIYOR

SGK işveren temsilcisi uygulamasına, 16 Mayıs 2022 tarihinden itibaren ilk olarak İzmir ve Gaziantep Sosyal Güvenlik İl Müdürlüklerinde başlanacak. Ardından pilot illerdeki sonuca göre diğer illerimiz de bu uygulamaya dahil edilecek.

Buna göre, öncelikle belirlenen il müdürlüklerinden başlanılmak üzere, SGK tarafından belirlenen SGK işveren temsilcisi görevlendirilecek özel sektör işyerlerinin listesi ile uygulamaya ilişkin usul ve esaslar dikkate alınarak, gerekli personel görevlendirmelerine başlanılacak.

UYGULAMAYA İLİŞKİN ESASLAR

SGK işveren temsilcisi uygulaması, şimdilik sadece SGK'nın taşra teşkilatı nezdinde yürütülecek. Bu meyanda belirlenecek işverenlere taşra teşkilatı nezdindeki işlem ve başvurularında, taleplerinin alınması ve sonuçlandırılması ile uygulamada birlikteliğin sağlanması amacıyla belirli kural ve esaslar öngörüldü. Buna göre SGK'nın işveren temsilcisi görevlendirilmesi ile ilgili olarak;

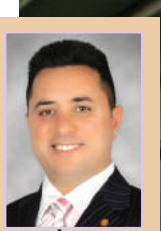
■ SGK işveren temsilcisi uygulamasına dahil olan işyerleri istihdam ettikleri sigortalı sayılarına göre belirleniyor.

■ Belirlenen işyerlerine / işverenlere sosyal güvenlik il müdürlükleri / sosyal güvenlik merkez müdürlükleri

tarafından SGK işveren temsilcisi' görevlendirilecek.

■ SGK işveren temsilcisi, 1 asil ve 1 yedek olmak üzere; memur, şef ve yönetici olarak belirlenecek ve belirlenen kişilere ilişkin ad-soyad, unvan, e-posta adresi, işyeri telefon numarası ve görevlendirilen kişinin temsil durumu (asil, yedek) belirten bilgiler, sosyal güvenlik il müdürlüğü / sosyal güvenlik merkez müdürlüğüne ait kurumsal e-posta adresi işverene bildirilecek.

■ SGK işveren temsilcisi olarak görevlendirilmesi yapılan personele ilişkin bilgiler ve diğer esasların sosyal güvenlik il müdürlüğüne / sosyal güvenlik merkez müdürlüğüne ait kurumsal e-posta adresi üzerinden ilgili işyeri işverenlerine bildirilmesinde, SGK tarafından hazırlanan form kullanılacak. Bu yeni uygulamanın başarıya ulaşarak tüm işveren ve çalışanlara teşmil edilerek yaygınlaştırılmasını umuyorum.



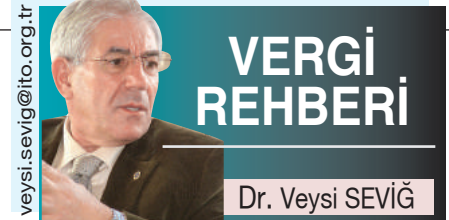
İsa KARAKAŞ



İşlemler e-postayla yapılacak

SGK işveren temsilcisi olarak belirlenen personele yapılacak başvurular, e-posta yoluyla gerçekleştirilecek. İşveren tarafından yapılan başvuru için asil memur, asil memurun olmaması durumunda yedek memur tarafından gerçekleştirilecek işlem, e-posta yoluyla şef ve yönetici temsilciye iletilecek. Şef ve yönetici temsilcinin onayı sonrasında gerçekleştirilen işlem, ilgili memur tarafından kendisine ait kurumsal e-posta adresi üzerinden işverenin e-posta adresine gönderilecek. İşveren tarafından varsa başvuruya

ilişkin belgeler e-posta ekine eklenecek, başvurunun gerçekleştirilmesi için belgelerin aslının gerekli olması halinde ise bunların SGK'ya gönderilmesi e-posta yoluyla işverenden istenilecek. Başvurunun e-posta ile çözülmesinin mümkün olmadığı durumlarda, başvuru sahibi SGK'ya davet edilerek, talebine ilişkin işlemlerin zaman kaybı yaşanmadan sonuçlandırılmasına çalışılacak. Son olarak, SGK işveren temsilcisine yapılacak başvuruların, sadece temsilci görevlendirilecek işyerlerine ilişkin olduğunun altını çizelim.



Şüpheli alacaklar

Vergi Usul Kanunu'nun 323'üncü maddesi gereği olarak; ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olmak şartıyla;

1. Dava veya icra safhasında bulunan alacaklar;
2. Yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan ve 3 bin TL'yi aşmayan alacaklar, şüpheli alacak sayılır.

Yukarıda yazılı şüpheli alacaklar için değerlendirme gününün tasarruf değerine göre pasifte karşılık ayrılabilir.

Bu karşılığın hangi alacaklara ait olduğu karşılık hesabında gösterilir. Teminatlı alacaklarda bu karşılık, teminattan geri kalan miktara inhisar eder.

Şüpheli alacakların sonradan tahsil edilen miktarları, tahsil edildikleri dönemde kâr-zarar hesabına intikal ettirilir. İşletme hesabı esasında defter tutan mükellefler, yukarıdaki fıkralar kapsamında tespit edilen şüpheli alacaklarını defterlerinin gider kısmına ve bunlardan sonradan tahsil edilen miktarları ise tahsil edildikleri dönemde defterlerinin gelir kısmına, hangi alacaklara ait olduğunu gösterecek şekilde kaydederler.

Madde hükmünden anlaşılabileceği üzere bir alacağın şüpheli alacak olması için aranacak ilk şart, alacağın ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olmasıdır. Bu şartı sağlayan alacaklardan ayrıca dava veya icra safhasında olması veya yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş ve tutar olarak 3 bin TL'yi aşmaması şartları da aranır.

Maddenin müteakip fıkralarında şüpheli alacakların, değerlendirme günündeki tasarruf değerine göre karşılık ayırmak suretiyle gider yazılacağı, karşılığın hangi alacaklara ait olduğunun karşılık hesabında gösterilmesi ve sonradan tahsil edilen şüpheli alacak tutarlarının tahsil edildikleri dönemde gelir yazılması gerektiği belirtilmiştir.

7338 sayılı yasal düzenleme ile işletme hesabında defter tutan mükellefler için şüpheli ticari alacaklarını gider olarak indirim konusu yapabileme imkanı getirilmiştir. Yine TTK 323. madde kapsamında sayılan diğer şartları da taşıması koşuluyla işletme hesabı esasında defter tutan mükellefler tutarı 3 bin TL'yi aşmayan şüpheli alacaklarını defterlerinin gider kısmına yazmak suretiyle indirim konusu yapabileceklerdir. Ancak bu alacakların ileride tahsil olunması halinde defterlerine gelir yazılması zorunludur.

Ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olma şartını Vergi Usul Kanunu'nun 323'üncü maddesine ekleyen 2365 sayılı kanunun 55'inci maddesinin gerekçesinde, "Karşılık ayrılmak suretiyle zarara intikal ettirilecek alacağın ticari ve zirai faaliyetin elde edilmesi veya idamesi ile ilgili olması diğer ifade ile alacağın daha önce hasılat hesaplarına intikal ettirilmiş bulunması gerekmektedir" denilmektedir.

Ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesinden ne anlaşılması gerektiği madde metninde açıklanmamakla birlikte Vergi Usul Kanunu'nun üçüncü maddesi uyarınca kanun lafzı açık olmadığı hallerde, hükmün konuluştaki maksat, kanun yapısındaki yeri ve diğer maddelerle olan bağlantısı göz önüne alınması gerekmektedir. 2365 sayılı kanunun 55'inci maddesinin gerekçesinde; "Karşılık ayrılmak suretiyle zarara intikal ettirilecek alacağın ticari ve zirai faaliyetin elde edilmesi veya idamesi ile ilgili olması, diğer bir ifade ile alacağın daha önce hasılat hesaplarına intikal ettirilmiş bulunması gerekmektedir. Buna rağmen özel alacaklarını tahsil edemeyen bazı tacirlerin bunları ticari defterlerine ithal edip sonradan karşılık ayrılmak alacağın ticari ve zirai kazancın elde edilmesi veya idamesi ile ilgili olma şartının madde metninde sarıh bir şekilde belirtilmesi uygun görülmüştür."

Bu doğrultuda, bir alacağın ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olduğunun kabul edilebilmesi için o alacağın daha önce hasılat olarak kayıtlara intikal ettirilmiş olması zorunludur. Dolayısıyla daha önce hasılat yazılmamış bir alacak için karşılık ayrılması mümkün değildir. Bununla birlikte Danıştay'ın aksi yönde verdiği kararlar da vardır.

Konuya ilişkin Gelir İdaresi Başkanlığı'nın verdiği ve benzer açıklamaların yapıldığı özlere de mevcuttur.

SIAL
Paris 2022

Paris - Fransa
15-19 EKİM 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

GIDA FUARI LİDERLERİNDEN SIAL PARİS'TE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN SIAL PARİS?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

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

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

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

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

İdli Ayla Bahçekaplı
idli.aslantas@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 13

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



444 0 486 | ito.org.tr | LinkedIn Facebook Twitter Instagram /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 Süreli
Yayınlar Müdürü
Şükriullah Dolu

Sorumlu
Yazışları Müdürü
Doğan Erdoğan

Gazete Yayın
Sorumlusu
Dilşah Keflioğlu

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Dijital Yayın
Sorumlusu
Fedayi Yıldırım

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrants

Reklam
Cengiz Kazan

Abonelik
Abdülkadir Yıldız

Grafik
Osman Kuvvet

Fotoğraf
Kamil Çatak

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

ABONELİK:

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

Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 13.05.2022

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir Tel: 0212 454 30 00



Sanayi için yeni alanlara ihtiyaç var

Sektörlerin ortak taleplerine değinen Hisarcıkloğlu, şöyle konuştu: "Firmaların finansmana erişimde sorun yaşamasının bir sebebi de kamudan alacaklar konusu. Başta KDV olmak üzere kamudan tüm alacakların bir takvime bağlanarak ödenmesini

talep ediyoruz. Eski dönemden miras kalan peşin vergiler kaldırılmalı. Fahiş fiyat ve stokçulukla mücadele edilirken işini namusuyla yapan tüccar ve sanayici mağdur edilmemeli. Sanayide yeni alanlara ihtiyacımız var, sanayi parselleri üretilmeli."

Kamu ile özel sektör arasında köprüyüz

TOBB'un 78. Genel Kurulu, online olarak gerçekleştirildi. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, odalar ve borsalar olarak kamu ile özel sektör arasında köprü görevini yerine getirdiklerini söyledi. Hisarcıkloğlu, sektörlerden gelen öneri ve görüşleri, ilgili mercilere iletip çözümün takipçisi olduklarını hatırlattı.

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) 78. Genel Kurulu, video konferans yöntemiyle gerçekleştirildi. Türkiye genelindeki 365 oda ve borsanın delegelerinin katılımıyla gerçekleşen genel kurula, İstanbul Ticaret Odası'nu temsil eden delegeler de İTO meclis salonunda online olarak iştirak etti.

ODALAR ÜYELERİN SESİ

Delgelere hitap eden TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, Türkiye ekonomisinin 2021'de yüzde 11 büyüme ile gücünü gösterdiğini belirterek, "Sanayi üretimi ve istihdamda olumlu gelişmeler oldu. Verdikleri destekler ve gerçekleştirdikleri

düzenlemeler için Cumhurbaşkanımıza ve bakanlarımıza teşekkür ediyoruz. Hızla yükselen enflasyon, emtia ve enerji fiyatları ülkemizin tempolu ve istikrarlı büyümesi için risk teşkil ediyor. Bu konularla ilgili görüş ve önerilerimizi iletiyoruz. Tüm sektörel konuları titizlikle takip ediyor, kamu ile özel sektör arasında köprü oluyoruz" dedi. Hisarcıkloğlu, 365 oda ve borsanın üyelerin sesi olduğunu, sorun ve çözüm önerilerinin kamuya iletildiğini de kaydetti.

YEŞİL DÖNÜŞÜME KATKI

Geleceği etkileyecek önemli parametreler arasında yeşil mutabakat ve

yeşil dönüşümün olduğunu, oda ve borsaları da bu süreçte hazırladıklarını söyleyen Hisarcıkloğlu, "Ülkemizin yeşil dönüşümüne katkı sağlayacak Togg'un artık sonuna yaklaştık. Ülkemizin 100 yıllık hayalini sizlerle birlikte gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Tarihimizde ilk defa fikri ve sınai mülkiyet hakları tamamen ülkemize ait bir otomobil üretiyoruz" diye konuştu. Türkiye'nin üretim gücünün ve lojistik avantajının Avrupa Birliği için daha önemli hale geldiğine de dikkat çeken Hisarcıkloğlu, "Karşılıklı olarak atılacak adımlar ilişkileri normalleştirecektir. Türkiye ve AB ilişkileri doğru bir yöne girerse her iki taraf da kazançlı çıkar" dedi.

Bosna Hersek ile ortak avantajımız TEDARİK

Güneydoğu Avrupa'nın en önemli forumlarından biri olarak değerlendirilen Saraybosna İş Forumu'nun bu yılki toplantısında, pandemi sürecinin tedarik zincirinde oluşturduğu yeni konjonktür gündeme getirildi.



ŞEREF KILIÇLI

BOSNA HERSEK'te bu yıl 11'inci düzenlenen 'Saraybosna İş Forumu' (SBF), 11-12 Mayıs tarihlerinde başkent Saraybosna'da gerçekleştirildi. Covid-19 salgını sebebiyle iki yıl ara verilen foruma, bu yıl 33 farklı ülkeden temsilciler katıldı. Saraybosna İş Forumu'na Türkiye'den katılanlar arasında Ticaret Bakanı Mehmet Muş ile İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagıç de yer aldı.

POTANSİYELİN KEŞFİ

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, açılış konuşmasında, Türkiye'nin Bosna Hersek'i, Dünya Ticaret Örgütü üyeleri arasında görmek istediğini belirterek, "Saraybosna İş Forumu, Güneydoğu Avrupa'nın potansiyelini keşfetmek, yeni fikirlerin ve eylemlerin yeşermesi için eşsiz bir zemin sağlıyor" dedi.

İKİ BÜYÜK PAZAR

SBF kapsamında düzenlenen 'Covid Sonrası Ekonomik Toparlanma-Geri Dönüş İçin Fırsatlar' konulu panelde konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagıç ise salgın sürecinde tedarik zinciri sisteminin çıktığını söyledi.

Tamamen içerik değiştiren tedarik zincirinin yeniden nasıl kurgulanabileceğinin de konuşulması gerektiğini belirten Avdagıç, yakın pazarlardan tedarik konusunun öne çıkmaya başladığını kaydetti. Hem Türkiye hem Bosna Hersek'in, Avrupa Birliği ve Ortadoğu gibi büyük pazarlara yakın olmalarından dolayı önemli bir avantaj yakaladığını vurgulayan Avdagıç, "Kamu politikalarıyla beraber şirketlerin de bunu dikkate alması gerekiyor. Bunun her iki ülkeye de ciddi katkı getirebileceğini düşünüyorum" dedi.

'JUST IN CASE' DÖNEMİ

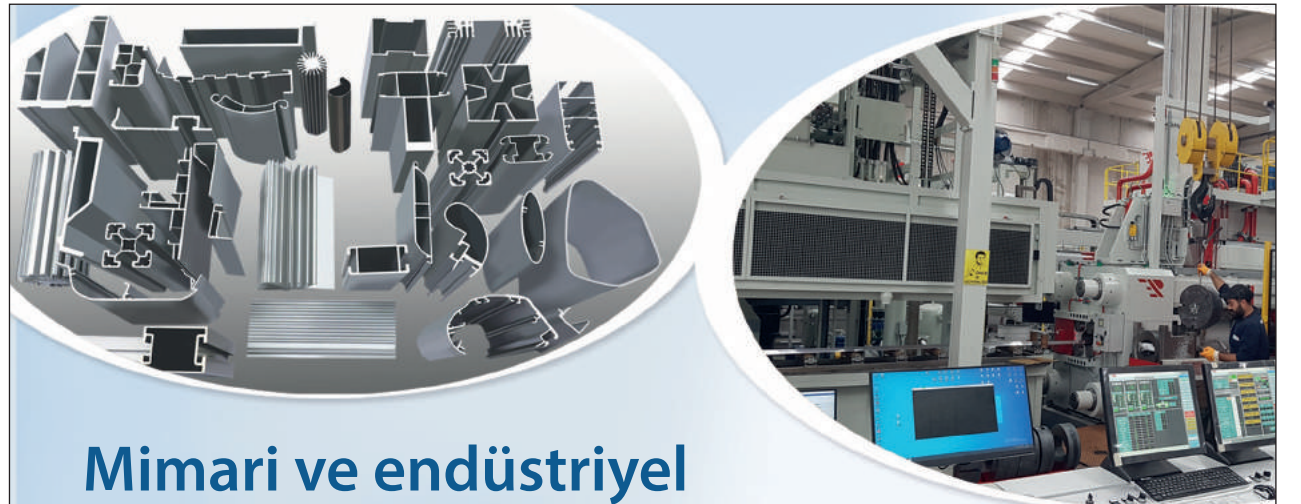
Sağlıklı ve esnekliğin artık şirketler için en önemli konu haline geldiğini belirten Avdagıç, şunları söyledi: "Covid-19 sürecinde işin ve üretimin sürekliliğini sağlamak en önemli konu haline geldi. On yıllardır söylenen bir jargon var, just in time (tam zamanında). Bu tabir, Covid sürecinde öldü. Belki just in case (her ihtimale karşı) diye yeni bir tabir ortaya koymamız gerekiyor. Çip krizi daha fazla öne çıktı ama bazı element ve komponentlere de ulaşmakta ciddi sıkıntı var. Finansal gücü yüksek olan devletlerin ve şirketlerin yaptığı abartılı stok politikası tedarik zincirini son derece zorluyor."



Ticaret Bakanı Mehmet Muş ile İTO Başkanı Şekib Avdagıç, Bosna Hersek'teki program

kapsamında Bosna Hersek Federasyon Başkanı Fadil Novalic'i ziyaret etti. Toplantıda

iki ülke arasındaki ticaret ve yatırım imkanları ile atılabilecek adımlar değerlendirildi.



Mimari ve endüstriyel fikirlerinizi alüminyum ile gerçeğe dönüştürüyoruz...

Dökümhane, kalıphane, ekstrüzyon, boyahane, eloksallı mekanik işlem, alüminyum dövme ve alüminyum kompozit panel tesislerimiz ile inşaat otomotive, havacılıktan beyaz eşyaya tüm sektörlerin tam entegre çözüm ortağıyız.



Sistem AI
ALÜMİNYUM



Bakan Muş ve Avdagıç, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye Bosna Hersek İş Konseyi Başkanı Hasan Topaloğlu ey sahipliğinde, Saraybosna Eğitim Geliştirme Vakfı'na (SEDEF) ait Uluslararası Saraybosna Üniversitesi'nde (IUS) düzenlenen toplantıya da katıldı. Toplantı, Bosna Hersek'te yatırımı olan Türk iş insanları ile gerçekleştirildi.

Birleşmiş Milletler tarafından bu sene 'Uluslararası Cam Yılı' ilan edildi. Yüzde 100 dönüştürülebilir ve sağlıklı yapı özelliğiyle cam, tüm sektörlerin aradığı bir malzeme.

Türkiye'nin en büyük avantajı ise camın yüzde 98 oranında yerli hammaddeden üretilmesi. Bu sayede cam üretiminde Türkiye, Avrupa'da birinci, dünyada ise 5. sırada yer alıyor.

Cam elyafı, kompozit malzemenin ana takviye malzemesi. Savunma ve havacılık, otomotiv, altyapı ve inşaat gibi sektörlerde kullanılan cam elyafın en önemli avantajı, ağırlık-mukavemet oranının çok iyi olması ve maliyet avantajı sağlaması.



Yüzde 100 geri dönüşüyor

● Geri dönüşmüş camı eritmek için gereken enerji, yeni cam şişe üretmek için gereken hammaddeden eritmekten daha az. ● Bir şişe geri dönüşümünden sağlanan enerji, bir televizyonu 1.5 saat çalıştırmak için yeterli. ● En büyük cam fırınları günde 400 tondan fazla cam üretiyor. Bu rakam, günde bir milyondan fazla şişe ve kavanoz demek. ● Cam, kalitesinden hiçbir şey kaybetmeden yüzde 100 geri dönüşebiliyor.

Yüzde 98 yerli malzemeyle DÜNYA İLE REKABET

GELECEĞİN en stratejik ve katma değerli ürünlerinin başında cam geliyor. Son yıllarda toplumların ekonomik ve ekolojik sürdürülebilirliğe verdiği önemle birlikte Birleşmiş Milletler (BM) tarafından 2022 yılı, 'Uluslararası Cam Yılı' ilan edildi. Camın sürdürülebilirliğe katkısı ve insan hayatına olumlu etkileri hakkındaki farkındalığı artırmak için yıl boyunca dünya genelinde çok sayıda etkinlik gerçekleştirilecek. Türkiye, cam üretiminde kullanılan en önemli girdiler olan kum, soda, dolomit, kuvarz kaynakları açısından oldukça zengin. Bu yüzden Türk cam sanayi yüzde 98 oranında yerli hammadde kullanıyor. Bu da Türkiye'yi cam üretiminde oldukça güçlü konuma getiriyor.



olması, sertliği, düşük maliyeti, bulunabilirliği ve sürdürülebilirlik özellikleriyle gelecekte birçok yeni ve farklı uygulamanın da temel bileşeni olacak. Çünkü cam, kalitesini kaybetmeden yüzde 100 geri dönüştürülebilir ve sonsuz kez ikincil hammadde olarak tekrar üretime dahil edilebiliyor. Öte yandan, dünyanın bugün karşı karşıya olduğu en büyük zorluk olan enerji üretiminde de temel girdilerden biri.

İNŞAAT VE ENERJİ

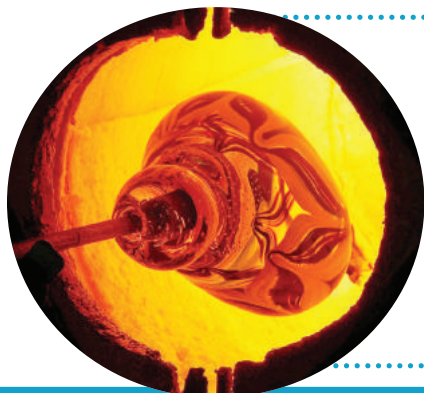
Enerji yoğun bir sektör olan cam, Paris İklim Anlaşması'ndaki hedeflere ulaşılabilmesi ve küresel ısınmanın kontrol altına alınması açısından kritik önem taşıyor. Üstelik sürekli yatırım ihtiyacı nedeniyle teknolojik modernizasyonlara da elverişli. Son teknolojilerin kullanımı, otomasyon, dijitalleşme, cam kırığı kullanımının artması, Endüstri 4.0 uygulamaları ile verimlilik sürekli olarak artırılabilir. Yapı sektöründe camla ilgili gelişmeler, çevre koruma ve enerjinin verimli kullanımı bağlamında özellikle kaplamalı camlar alanında yoğunlaşıyor. Bu eğilimler performanslı yüksek kaplamalı yalıtım camı üniteleri, tentesol ve tentesol T gibi kaplamalı güneş kontrol camları ön plana çıkıyor. Tüketicilere daha fazla enerji tasarrufu sağlayan çevre dostu ürünler sunuluyor.

ZENGİN YERLİ KAYNAKLAR

Cam üretiminde kullanılan en önemli girdiler kum, soda, dolomit, kuvarz maddelerinin Türkiye'deki kaynaklarının zengin olması nedeniyle Türk cam sanayi yüzde 98 oranında yerli hammadde kullanıyor. Cam ve cam ürünleri sanayi sektörünü; Türkiye'nin En Büyük 1.000 Sanayi Kuruluşu listesindeki 10 kuruluş, Türkiye'nin En Büyük 500 Şirketi listesindeki 7 şirketi temsil ediyor.

HER SEKTÖRÜN İHTİYACI

Cam ürünleri, ev kullanımının dışında birçok sektörde de hakimiyetini sürdürüyor. İnşaat, otomotiv, beyaz eşya, gıda, meşrubat, ilaç, kozmetik, turizm, restoran, mobilya, boru, elektrik ve elektronik, cam ürünlerinin kullanıldığı sektörlerden birkaçı. Özellikle düz camda, inşaat ve otomotiv sektöründe yaşanan gelişmelerin etkisi görülmeye başladı. İnşaatlarda güneş enerjisine yönelik yüksek performanslı camlar ya da otomotivde yeni başlatılan projeler mevcut.



Günlük hayatta yaygın

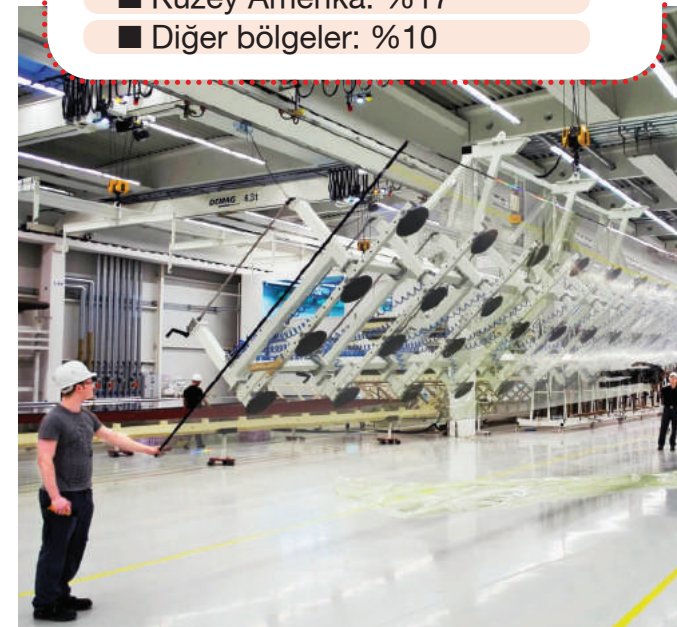
Türkiye'de; genç nüfus, yüksek şehirleşme oranı, gıda ve tarım alanlarına yönelik yatırımların artması, perakende sektörünün gelişmesi gibi faktörler ambalajlı gıda ve içeceklerin yaygınlaşmasına yol açtı. Ambalajlı ürünler arasında cam; fiziksel dayanım, hacim ve fiyat konularında sahip oldukları avantajlarıyla oldukça etkili.



Avrupa'da birinci

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 2021 Cam Sektörü Raporu'na göre, küresel ekonomide Türkiye düzcamda Avrupa'da 1'inci, dünyada 5'inci sırada. Cam ev eşyasında ise Avrupa'da 2'nci, dünyada 3'üncü sırada. Cam ambalajda Avrupa'da ve dünyada 5'inci sırada olan Türkiye, soda külinde Avrupa'da 4'üncü, dünyada ise 8'inci sırada yer alıyor. Cam üretiminin bölgelere göre dağılımı ise şöyle:

- Asya-Pasifik: %48
- Avrupa: %24
- Kuzey Amerika: %17
- Diğer bölgeler: %10



Küresel pazar büyüyor

Küresel cam üretim pazarının yüzde 60'ını düzcam, yüzde 31'ini cam ambalaj, yüzde 5'ini cam elyaf ve yüzde 4'ünü cam ev eşyası oluşturuyor. Global cam üretim pazarının büyüklüğü 2020'de 120.3 milyar ABD doları oldu. 2028'e kadar ise yüzde 3.7'lik yıllık bileşik büyüme bekleniyor. Cam elyafın 2027'ye kadar gelir açısından yüzde 4.5'lik en hızlı bileşik yıllık büyüme oranı (CAGR) ile büyümesi bekleniyor. Ürünün hafif ve yüksek mukavemetli özellikleri nedeniyle otomobil üretiminde yaygın kullanımı, segment büyümesinin ana itici gücü. Yapı ve inşaat sektöründe kompozit ve yalıtım uygulamaları için kullanımının artmasının, önümüzdeki sekiz yıl içinde segment büyümesini daha da ilerleteceği bekleniyor.

MUKAVEMET SAĞLAYICI

Kompozit sektörünün vazgeçilmez ürünü cam elyafı ise 70 bin ton/yıl üretim kapasitesine sahip. Cam elyafı, tüm ürün gruplarında (keçe, kırpm, tek uçlu ve çok uçlu fitil olmak üzere tüm cam elyafı ürünleri) sektörün ve Türkiye'nin dışa bağımlılığını gideriyor.



Kompozit Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri İsmail Hakkı Hacialioğlu'nun İstanbul Ticaret'e yaptığı açıklamaya göre, kompozit malzemenin ana takviye malzemesi olarak kullanılan cam elyafı, toplam kullanım içerisinde hacimsel olarak yüzde 98.4, değer olarak ise yüzde 75.6 paya sahip. Hacialioğlu, konuyla ilgili şu bilgiyi verdi: "Cam elyaf, ağırlık-mukavemet oranının çok iyi değerlerde ve özellikle ucuz olmasından dolayı kompozit malzeme üretiminde tercih edilen takviye malzemesi. Kompozit malzemenin kullanıldığı savunma ve havacılık, otomotiv, altyapı ve inşaat vb. sektörlerde cam elyafı, kompozit malzemenin ana takviye malzemesi olarak kullanılıyor."

İHRACAT 1.3 MİLYAR DOLAR

Son 10 yılda cam sanayinin üretim miktarı yaklaşık yüzde 100 oranında artarak, 2021 yılında 4 milyon tona ulaştı. Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği verilerine göre, 2021 yılsonu itibarıyla bir önceki yıla göre yüzde 25 artış ile toplamda 1.3 milyar dolarlık ihracat gerçekleşti. Böylelikle cam sektörü, son 10 yılda 10 milyar doların üzerinde ihracat yaptı. Sektör 175 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Türkiye cam sanayinin en çok ihraç ettiği ürünler arasında sofa ve süs eşyası, düzcam ve fiberler bulunuyor. 2020 yılında İtalya, Almanya ve İngiltere, en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke oldu.

Camın bu kadar öne çıkma nedenlerinin başında geleneksel kullanımıyla vazgeçilmez olması geliyor. Cam, ayrıca şekillendirilebilir

Kompozit, Türkiye'ye sıçrama yaptıracak

**40 TÜRK FİRMASI
GELECEĞİN
MALZEMESİ
KOMPOZİT İÇİN
JEC WORLD'DE
BULUŞTU**

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, kompozitin, Türkiye'nin küresel ticarete rekabetçiliğini artıracak sektörlerin başında geldiğini vurgulayarak, "Kompozit, Türkiye'ye sıçrama yaptıracak. Sektörün potansiyeli, milli sanayi hamlesinde önemli bir rol oynayacak" dedi.

MEKANİK özellikleri ve hafif yapılarıyla elektrikli otomobillerden uçakların iç mekan aksamlarına kadar birçok alanda kullanılan kompozit malzemeleri üreten sanayiciler, Fransa'nın başkenti Paris'te 3-5 Mayıs 2022 tarihlerinde düzenlenen JEC World Fuarı'nda buluştu. Salgın nedeniyle 2019'dan sonra ilk kez yüz yüze gerçekleştirilen fuara, İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılım organizasyonu kapsamında 14, bireysel bazda ise 26 olmak üzere toplam 40 Türk firması katıldı. Fuar, Türk kompozit sektörünün, küresel bir marka olması yolunda bir eşik olarak görülüyor.

600'DEN FAZLA YENİ ÜRÜN

JEC World 2022'de, toplam 1.350 şirket ve kuruluş stant açtı. 112 ülkeden 40 bin profesyonelin ziyaret ettiği fuarda, üç gün boyunca 600'den fazla yeni ürünün lansmanı yapıldı. 'Geleceğin sanayi malzemesi' olarak adlandırılan kompozit sanayinde, makina ve malzemeler, yazılım ve hizmetler, teknoloji süreçleri gibi tüm değer zincirini tek bir çatı altında toplayan dünyadaki tek fuar olma özelliğini taşıyan JEC World, bu yıl 'Sürdürülebilir bir dünya için kompozitler' temasıyla gerçekleştirildi.

1.62 MİLYAR EURO'LUK PAZAR

Fuarı ziyaret eden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, havacılıktan kimyaya, tekstilden otomotive, raylı taşımacılıktan rüzgar enerjisine kadar birçok alan için kompozitin çok büyük öneme sahip olduğunu vurguladı. Türkiye'de sektörde 180 ila 220 arasında firmanın faaliyet gösterdiğini, dolaylı olarak bu rakamın 3 bini bulduğunu söyleyen Avdagiç, "Bu firmalarda yaklaşık 13 bin kişi çalışıyor. Türk kompozit malzeme pazarı,

1.62 milyar Euro ve 300 bin ton hacme sahip. Türk kompozit endüstrisinin büyük dünyası, yakaladığı ivmeyi JEC World 2022'de ortaya koyuyor. Hızla büyüme trendine giren Türk şirketleri inanıyorum ki; JEC World gibi etkinlikler sayesinde ticaret hacimlerini artırıp iş kapasitelerini büyütecektir" diye konuştu.

REKABETÇİLİĞİMİZİ ARTIRACAK

Avdagiç, kompozitin, Türkiye'nin küresel ticarete rekabetçiliğini artıracak sektörlerin başında geldiğini vurgulayarak, şunları söyledi: "Gelecek dönemde sektörün potansiyeli, milli sanayi hamlesinde önemli bir rol oynayacak. İTO olarak biz de kompozitin, Türkiye'ye sıçrama yaptıracak sektörlerden biri olduğunun bilincindeyiz. Bu yüzden Türkiye, 2013'ten itibaren JEC World Fuarı'na katılımını istikrarlı bir şekilde sürdürdü. Her yıl kompozit dünyasına yeni perspektifler ekliyoruz. İnanıyorum ki JEC World, Türk kompozit endüstrisinin küresel boyutta tanıtımına katkı sağlayacaktır. Ayrıca şirketlerimizin katma değerli üretimini destekleyecek, ihracatımızın artmasına ve birçok yabancı ortaklıkların kurulmasına vesile olacaktır."



Doğan ERDOĞAN
PARİS



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Meclis Üyeleri ve sektör temsilcileri, Paris Başkonsolusu Serdar Belentepe ile birlikte fuara katılan Türk firmalarını ziyaret etti.



Yüzde 75'i taşımacılık ve inşaatla kullanılıyor

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, kompozitin, Türkiye'de imalatın parlak geleceğini şekillendiren bir sektör olduğunu, kompozit ürünlerinin yüzde 75'inin taşımacılık-otomotiv, boru-tank-altyapı ve yapı-inşaat sektörlerinde kullanıldığını bildirdi. Avdagiç, şunları ifade etti: "Kompozit, imalatla hafiflik ve sağlamlık üzerine bambaşka bir dünya. 1970'lerde üretilen Concorde uçaklarında

yüzde 8 kompozit malzeme kullanılıyordu. Günümüzde Boeing 787 ve Airbus A350 modellerinin ise yüzde 50'si kompozit malzemelerden imal ediliyor. Uzay araçlarında ve roketlerde kompozit malzemelerin kullanılması ile uçuş menzilleri önemli oranda uzadı. Savaş uçakları, helikopterler ve insansız hava araçlarında da kompozit malzemeler yoğun olarak

kullanılıyor. Bir otomobilin ağırlığındaki yüzde 10'luk düşüş, yüzde 5-7 yakıt tasarrufu sağlıyor. Uzun zamandır Formula 1 yarış arabaları ile üst segment araçlarda kompozit malzemeler tercih ediliyor. Giderek orta segment modellerde de kompozitlere yönelim söz konusu. Otobüs, kamyon, TIR gibi ağır araçların da birçok parçası kompozit malzemelerden imal ediliyor."

TİCARETTE OYUNUN KURALLARI DEĞİŞİYOR

Garantili Fon Transferi ile ticarete yepyeni bir dönem başlıyor.

İşletmelerimiz çekin, senedin çok ötesi GFT ile tanışıyor; alacaklarını güvenceye alıp, parça parça farklı ödemelerde kullanabiliyor.

Siz de Vakıf Katılım'a gelin, oyunun kurallarını hemen değiştirin. GFT sadece Vakıf Katılım'da.



Kongre turizmde rota yeniden İstanbul



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "ICVB olarak bu yıl, katılımcı sayıları 300 ila 10 bin kişi arasında değişen 12 uluslararası kongre ve toplantıya destek veriyoruz" dedi.

MÜGE BİBER-ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın Mayıs ayı olağan Meclis Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada; kongre turizmde rotanın yeniden İstanbul'a çevrildiğini söyledi. Avdagiç, pandemi sonrasında kongre turizminin de hareketlendiğine dikkat çekti.

ENERJİ EXPO'SU GELİYOR

İTO'nun iştiraklerinden olan ve kongre adaylık süreçlerinde İstanbul'un tanıtımını yapan İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu'nun (ICVB) çalışmalarına ilişkin bilgi veren Avdagiç, şöyle devam etti: "ICVB olarak bu yıl, katılımcı sayıları 300 ila 10 bin kişi arasında değişen 12 uluslararası kongre ve toplantıya destek veriyoruz. 7 uluslararası kongrenin İstanbul'a kazandırılması için de adayız. İki müjdeyi birlikte vermek isterim. Uluslararası Enerji Ekonomisi Derneği'nin 2024 yılı kongresi ve 500 bin üyesiyle dünyanın en eski teknoloji derneği olan Elektrik Mühendisleri Derneği'nin (IEEE) Enerji EXPO'su, Mayıs 2023'te İstanbul'da yapılacak."

260 MİLYAR DOLAR MÜMKÜN

Konuşmasında küresel ekonomiye ve yeni tip koronavirüs salgınına ilişkin değerlendirmelerde de bulunan Avdagiç, dünya genelinde yaşanan tedarik zincirlerindeki bozulma ve emtia arzında meydana gelen büyük sıkıntılara küresel yüksek enflasyon sorununun

Kongre turizmde rotanın yeniden İstanbul'a çevrildiğini ve bu konuda yeni çalışmalar yaptıklarını belirten Avdagiç, "7 uluslararası kongrenin İstanbul'a kazandırılması için de adayız" şeklinde konuştu.

eklendiğini ifade etti. Şekib Avdagiç, pandemiyle birlikte küresel tedarik zincirlerinde ortaya çıkan tıkanıklığın Türkiye'nin dünya ekonomisindeki vazgeçilmez önemini bir kez daha ortaya çıkardığını kaydetti. Başkan Avdagiç, "Çin'in sıklıkla kapanması ve lojistik maliyetlerindeki yüksek artışlar, Türkiye'nin Batılı üreticiler için

tempoyla yıl sonunda 250 milyar dolarlık ihracat hacmini rahatlıkla açacağız. Bu yıl 260 milyar dolarlık mal ihracatını sürpriz olarak görmüyoruz" diye konuştu.

Avdagiç, şöyle devam etti: "Uluslararası Enerji Ekonomisi Derneği'nin 2024 yılı kongresi ve 500 bin üyesiyle dünyanın en eski teknoloji derneği olan Elektrik Mühendisleri Derneği'nin Enerji EXPO'su, Mayıs 2023'te İstanbul'da."

BAŞARIYI KALICI YAPALIM

Türkiye'nin büyük bir üretim ve ihracat potansiyeline sahip olduğuna dikkati çeken Avdagiç, şöyle devam etti: "Böylesine fırsatlar, sürekli ele geçmez. Güçlü sanayi altyapısıyla önemli bir üretim potansiyeli bulunan Türkiye'nin, küresel ekonominin yükselen tedarik merkezi olma yolunda daha hızlı adımlar atması gerektiğine inanıyoruz. Yakaladığımız fırsatı, kalıcı ve daimi hale getirmeliyiz. Cumhuriyetin 100. yılını kutlayacağımız gelecek seneye, ekonomisiyle güçlü ve büyük; üretim ve ihracatıyla büyük; el ele kol kola bir Türkiye olarak girmeliyiz. Ekonomide elde ettiğimiz 20 yıllık kazanımların üzerine hep birlikte Cumhuriyetin gelecek 100 yıllarını inşa etmeliyiz."

GÜVENİLİR YATIRIM ÜSSÜ

Avdagiç, Türkiye'nin güvenilir bir üretim ve yatırım üssü olduğu yönündeki algının güçlenmesinin, yüksek teknolojlili yabancı sermayeli ölçek yatırımlarını da harekete geçireceğini ifade etti. Avdagiç, Uzakdoğu'da yatırımları bulunan ve alternatif tedarik noktaları arayışına giren Batılı şirketlerin, üretimlerini Türkiye'ye kaydırması için de koşulların olgunlaştığını düşündüklerini söyledi.

İhtiyaç duyulan destekler

Avdagiç, normalleşmenin devam etmesiyle mal ve hizmet ihracatındaki artış ve yurt dışı talepte genele yayılan toparlanma sonucunda dengeli bir büyüme kompozisyonuna, her zamankinden daha fazla ihtiyaç olduğunu belirtti. Avdagiç, "Bu kapsamda özellikle reel sektörün finansmana erişiminin kolaylaştırılmasına yönelik atılacak adımların önemli olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca, ekonomik istikrarın sürdürülebilirliği açısından fiyat istikrarının güçlendirilmesine yönelik ilave yapısal önlemlerin uygulamaya konulması da çok önemli. Benzer şekilde üretim başta olmak üzere, tüm sektörlerde yeşil dönüşümün hızlanmasını sağlayacak teşviklerin ve gerekli altyapıyı temin edecek desteklerin uygulamaya konulmasının da hayati olduğuna inanıyoruz" dedi.

alternatif tedarik merkezi olma potansiyelini güçlendirdi. ABD başta olmak üzere uzak pazarlara yönelik ihracatta sağladığımız yüksek oranlı artışlarda, Çin'e alternatif tedarik avantajlarımızın önemli payı bulunuyor. Bu yılın ilk 4 ayının ortalama ihracat rakamlarına baktığımızda, mevcut

Çözüme yönelik faaliyetler



Başkan Avdagiç, konuşmasında İTO'nun geçen ayki faaliyetlerine ilişkin de şu bilgileri verdi:

Fuar merkezi: Ramazan ayının son günü, İTO olarak çok önemli bir misafirimiz vardı. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ı İstanbul Fuar Merkezimizde, yani İstanbul Dünya Ticaret Merkezimizde misafiri ettik. Kendilerine, tüm fuar salonlarının yönetiminin İDTM'ye geçtiği ve bu salonlarımızda gerçekleştirdiğimiz modern altyapı yenilemesi hakkında bilgi arz ettik. Bu çalışmalar neticesinde İstanbul Fuar Merkezi'nin sadece Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın değil, bölgenin de en modern ve teknolojik altyapıya sahip fuar merkezlerinden biri olduğunu ifade ettik. Cumhurbaşkanımız, verdiğimiz tüm bilgilerden büyük bir memnuniyet duyduklarını ifade ettiler. Cumhurbaşkanımıza katkı ve destekleri için bir kez daha sizlerin huzurunda teşekkürlerimi arz ediyorum.

Zabıta baskınlarına son! İstanbul Fuar Merkezi'nde yaşadığımız bir tatsız olayın da artık tamamıyla kapandığını, Türk fuarcılarının ve şirketlerinin devletimizin yasal koruması altına alındığını müjdelemek isterim. Biliyorsunuz, bir belediyemiz, İFM'de düzenlenen fuarlara katılan firmalardan ilan ve reklam vergisi almak için

zabıta baskınları düzenliyordu. Yerli ve yabancı katılımcıları ve ziyaretçileri huzursuz eden, İDTM yönetiminin de hukuk dışı işler yapan kişiler olarak algılanmasına yol açan bu sıkıntılı süreç, hükümetimizin desteğiyle çözüldü. Ticaret Bakanımız Dr. Mehmed Muş'un ilgili kanuni düzenlemenin çıkarılması ve bu sıkıntılı konunun nihayete erdirmesi konusunda katkılarını ve desteklerini burada şükranla anıyorum. Kendisine şahsım ve sizler adına bir kez daha teşekkür ediyorum.

Görüşlerin iletilmesi: Sizlerin de katılımıyla Hazine ve Maliye Bakanımız Dr. Nureddin Nebati ile İstanbul iş dünyasını buluşturduk. Biz yaptığımız açılış konuşmasında sizlerden ve komitelerinizden gelen görüşler doğrultusunda temel sıkıntılarımızı ve taleplerinizi dile getirdik. Her bir önerinizi elemeye tabi tutmadan aynen Bakan'ın huzurunda ifade etmenin yanı sıra yazılı olarak da taktim ettik. Bakanımızın adını koyduğu Ekonomide Türkiye Modeli ile ortaya konan ihracat, istihdam ve üretim hedeflerine ulaşmak için elverişli iklimin muhafaza edilmesini, maliyetler üzerindeki yüklerin kaldırılmasını talep ettik. Hepsinden önemlisi, iş dünyası olarak tüm gücümüzle enflasyonla mücadelede odaklanmamız gerektiğinin altını çizdik.

MECLİS'TEN YANSIMALAR

3600'de ihbar şartı olmalı

Sait Kılıç-Kargo, Posta ve Depolama Meslek Komitesi: Odamızın Gazetesi İstanbul Ticaret'te, 25 Mart tarihinde, "İşveren kıdem tazminatı iadesi talep edebilir mi?" başlıklı bir haber yayınlandı. Söz konusu haberdeki bilgiye göre, 3600 güne ilişkin bir davada Yargıtay yerel mahkemenin kararını işveren lehine bozmuş. Yargıtay Genel Kurulu da yerel mahkemenin direnmesine karşılık dosyaya bakmış ve kararı onamış. Bu konu iş dünyası için önemli, zira son dönemde bu konuda birçok uyumsuzluk yaşanıyor. Yılbaşında, asgari ücrete yüzde 50 zam güncelle diğer ücretlere de ortalama yüzde 50 zam geldi. Kıdem tazminatındaki artış sebebiyle de 3600 günü öne süren çalışanlar, ihbarda bulunmadan işten ayrılmak istiyor. Bu konuyla ilgili birçok işverenden şikayet alıyoruz. Bu durum iş dünyasını ekonomik zarara uğrattıyor ve üretimde de aksamalara sebep oluyor. Adalet mülkün temeliyse mahkemeler işçi veya işveren demeden, haklıya hakkını teslim etmeli. Bu sorun çözülmezse üretim daha çok zarar görecektir. 3600 gün gereksinini öne sürerek işten ayrılma isteyenlere ihbar şartı getirilmeli. Yani iş kanunundaki belirtilen sürelerle uyulmalı.

Vergideki değişikliklere dikkat

Bayram Bilgin-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: Son 6 ayda vergi tarafında iki önemli kanun değişikliği oldu. 7338 Sayılı Kanun çıktı. İşletmeler yeni düzenlemelere uyarıya ilave finansman yükleri artmayabilir. Vergiye uyumlu mükelleflerde vergi indiriminden yararlanabilmek için şartlar kolaylaştırıldı. Yargı aşamasındakilerde bile vergi indiriminden yararlanma hakkı verildi. Vergi incelemesi artık işyeri yerine yetkili dairede yapılabilir. Dizi ve film sektöründe gider pusulasıyla ilgili net hüküm getirildi. Finansal kurumlar üzerinden dekontla yapılan ödemeye artık işlem yapılmıyor. Maliyete nelerin alınacağı konusunda da netlik getirildi. Amortismanına günlük olarak ayrırma kolaylığı getirildi. Yoğun emtiyaya tabi olan işletmelerin enflasyon düzeltmesi konusunda çalışma yapması gerekiyor. Tüm işletmeler enflasyon düzeltmesi testini yapmalı. Bu yolla bilançoğu güçlendirilebilirler. Bilançonun güçlendirilmesi işletmeler için finansmana ulaşmak açısından da önemli. Vergi cezalarında tekrerrür konusu vardı. İki yıllık süre ceza tahakkuk edince hesaplanmaya başlanacak. Nakdi sermaye artışlarında yurt dışından getirilen kısım için ilave yüzde 25 avantaj sağlandı, yani yüzde 50'den yüzde 75'e çıkartıldı. 7394 Sayılı Kanun ise 15 Nisan'da çıktı. Bazı sektörlerde kurumlar vergisi yüzde 25'e çıkartıldı. Bu yıl için yüzde 23 ödeyecek bazı sektörler, sonraki yıl yüzde 20 ödeyecek. İşletmelere vergiyle ilgili çıkan her iki

kanunu da detaylarıyla incelemelerini tavsiye ediyorum.

Güneş enerji panelleri kurulmalı

Ali Bakaner-Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi: Türkiye alüminyum fakiri, yüzde 100 ithalata bağlı yaşıyoruz. Bizler alüminyumunu ithal edip ülkemize katma değer sağlaması için isteyen müşterilerimize verip döviz olarak tahsil ediyoruz. Fakat TL ile ödeme şartı geldikten sonra müşterilerimizle kur sorunu yaşamaya başladık. Bu yanlış düzeltilmesini istiyoruz. Burada devlet veya iş insanları değil bankalar kazanıyor. Bizim bankalarla sorunumuz yok ama ülkemizde 10 banka yeterli kadar kazandı. Artık biraz üreticiler kazansın ve emektarlarına aktarsın istiyoruz. Diğer bir sorun da enerjide yaşanıyor. Enerjinin önemi gittikçe artıyor ve neredeyse her saat başı fiyatlar yükseliyor. Bu da üretim maliyetlerini etkiliyor. Enerjiye hızlı ve ucuz erişmek zorundayız. Güneş enerjisi panellerine ihtiyacımız var. Binalarımızın çatıları müsait değil, arsalar da çok pahalı. En azından bizlere Anadolu'da tarım dışı arazileri kullanma hakkı verilsin.

KDV oranı yüzde 8 olmalı

Hüseyin Karasu-Tekstil Terbiye Meslek Komitesi: Sektörümüzün en büyük sorunu, KDV oranları. KDV oranının yüzde 18'den yüzde 8'e düşürülmesini istiyoruz. Tekstilde KDV oranları hazır giyimde yüzde 8, fason imalatla yüzde 8, kumaşta yüzde 8, aksesuarda yüzde 8, ev tekstilinde yüzde 8, deri ürünlerinde yüzde 8, halı satışında ve iç giyimde de yüzde 8. Peki, neden tekstil terbiyede bu oran yapılmıyor, anlamıyoruz.

Göç raporu hazırlamalıyız

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Merhum Aliya İzzetbegoviç'in dediği gibi Batı'nın dönünde de bugününde de sömürgecilik var. Önce Sovyetler Birliği, sonra ABD müdahalesiyle Afganlar yıllardır ülkemize göç ediyor. Irak ve Suriye'deki sorunlar ve Batı'nın müdahaleleri sebebiyle yine oralardan da sığınmacılar geliyor. Türkiye'deki sığınmacı sayısı 5.5 milyon. Bu rakamdaki Suriyeli sayısı ise 3 milyon 750 bin civarında. Suriyeliler için yapılan harcama, bazı rakamlara göre 75 milyar dolar seviyesinde. Sığınmacılar konusunda AB'nin geri kabul anlaşmasındaki bazı taahhütlerini yerine getirmediklerini de gördük. Bu anlaşmanın doğru bir anlaşma olmadığını da düşünüyorum. Ülkemizdeki sığınmacılarla ilgili ülke ekonomisine katkı sunacak şekilde çalışma yapılmalı. Bugün işsizlik sorunu var fakat bazı sektörlerdeki işlere işçi bulunamıyor. Bu durum sadece ülkemizde yaşanmıyor. İngiltere ve AB'de de bazı sektörlerde işçi bulamama sorunu var. Son dönemden bir örnek vermek gerekirse, TIR ve kamyon sürücüsü bulamadıkları için önemli bir tedarik krizi yaşadılar. Görünen o ki, bazı iş kollarında işçi açığı devam edecek. Göç meselesi,

misafirlik çerçevesinde değerlendirilmeli. Ancak hukukta usul esastan önce gelir. Acilen bir göç idaresi bakanlığı tesis edilmeli. Ülkemize gelen sığınmacı ve düzensiz göçmenlerle ilgili sorun toplumsal bir krize dönüşmeden çözülmeli. Bu konuyla ilgili İTO olarak bir rapor hazırlayıp yetkililere sunmalıyız.

Tarımda destek ürüne verilmeli

Mehmet Yıldırım-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Sektörümüzde Antep fıstığı sorunu yeniden başladı. Gaziantep Valliliği 15 gün önce çiftçilere zirai don uyarısında bulundu. Ancak daha sonra bazı fırsatçılar Antep fıstığının fiyatını üç gün içinde 100 lira artırdı. Fiyatlar, 15-16 gün önce 240 liraydı, şimdi 400 lirayı buldu. Bu sorunun temelinde kayıt dışılık da var. Böyle olunca fiyatlarda spekülasyona yol açıyor. Peki, neden bu zamana denk geldi? Çünkü üreticinin elinde ürün kalmadı. Ürünü elinde bulunduranlar ise fiyatlarla oynuyor. Tarım Bakanlığı kayıt, Maliye Bakanlığı ise denetim yapmalı. Baklava, çikolata, dondurma sektörü bu fiyat artışlarından büyük zarar görüyor. Kayıt altına almanın yanında tarımda destekleme sistemi de yeniden ele alınmalı. Ürün yerine araziye destek veriliyor. Oysa araziye değil ürüne destek verilmeli. Çiftçilerle yaptığımız görüşmelerde de bu noktaya dikkat çekiliyor. İstanbul Ticaret Odası olarak bu konuda bir rapor hazırlayabiliriz. Ayrıca her ürüne destek verilmek zorunda da değil. Destekleme konusu birimlere ayrılmalı. Her ürüne farklı birimlerde destek verilebilir. Rapor çalışması, Tarım Bakanlığı'na sunulabilir. Böyle bir çalışma çiftçimize de önemli katkı sağlayacak. Şeker fiyatlarında da henüz bir çözüm sağlanmadı. Fiyatlar 850-900 bandında gidiyor. Maliyetlerde artış sebebiyle baklava ve tatlı sektörü bir kaos içerisinde kaldı.

İstanbul'a daha çok kaynak ayrılmalı

Mustafa Hakan Özelmacıkl-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: Ülke genelinde ocak-nisan döneminde 1 milyona yakın gayrimenkul satış işlemi gerçekleştirildi. En çok satış işlemi yapılan il, 134 bin 764 satışla İstanbul oldu. Konut satışlarının ise yüzde 70'e yakını 2. el konutlarda gerçekleşti. İnşaat maliyet endeksi, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 101.57 arttı. Buna rağmen arz talep dengesinin sağlanabilmesi için girişimci müteahhitlerimize her zamankinden daha çok ihtiyacımız var. Gerek ilk evim, gerekse de genişletilmiş konut finansman paketlerinde 2 milyon TL ekspertiz değerine sahip konutlar için finansman paketi açıklandı. Bunun talebe olan olası etkisi nedeniyle kontrolsüz ilan siteleri piyasanın dengesini bozmaya devam ediyor. Hatta taşınmaz sahiplerinden evlerini göstermek için ücret talep eden kişiler bile olmaya başladı. Yabancılar tarafından yabancı dille verilen ilanlarda artık 'Türklerle uygun değil' şeklinde ifadeler yayınlıyor. Taşınmaz ilanlarında web tapu

ile malik onayının gerçekleşmesini önemsiyoruz. Gerek yabancı emlak işletmeleri gerekse de yetki belgesiz aracılık faaliyetlerinin denetimleri konusunda destek bekliyoruz. TOKİ tarafından İstanbul'da yapılacak projelere daha çok kaynak ayrılması hususunda girişimlerde bulunulmasını rica ediyoruz.

Teminatlar için süre uzatılmalı

Haşmet Akın Ketenci-Akaryakıt Meslek Komitesi: Tüm komiteler, vergi iadeleri ve KDV oranlarının düşürülmesi ile ilgili sorun yaşıyor. Biz ise sektörümüzde kayıt dışı



sorunu ile uğraşıyoruz. Sektörümüzde 100 dağıtım şirketi vardı, EPDK yetkilileri bununla gurur duyduklarını söylüyordu. Fakat sektörümüz kayıt dışı olmaksızın kayıtta ama daha az şirket olsun diyor. Sonunda sayımız devletin aldığı önlemlerle 35'e kadar düştü. Şimdi ise teminat

isteniyor. Daha önce sadece dağıtım şirketlerinden istenen teminatlar artık akaryakıt bayilerinden de talep ediliyor. Bayiler, cirolarının yüzde 1'i oranında teminat vermekle karşı karşıya kaldı. Süresi ise 31 Mayıs'a kadar. Uyumlu vergi mükellefi olanlara avantaj sağlanmıştı. Ancak

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın sitesinde bazıları uyumlu vergi mükellefi değilmiş gibi gözüküyor. Bu sorunun giderilmesi için ya internet sitelerinin acilen düzenlenmesini ya da verilen sürenin 2 ay daha uzatılmasını talep ediyoruz. Yoksa EPDK, şirketlerin faaliyetlerini durduracak.

Sıkıntılardan az etkilenmek için öncelikler

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, Oda'nın Mayıs ayı Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada; ekonominin nabzını tutan, iş dünyasının hissiyatına tercüman olan ve her sektördeki gelişim fırsatlarını ortaya



koyarak, Türkiye'nin istikbaline katkı sunan Meclis Üyeleriyle aynı çatı altında olmanın mutluluğunu taşıdıklarını vurguladı. Pandemi cephesindeki iyi gelişmelere rağmen dünya ekonomisinde yeni tehditlerin ortaya çıktığını belirten Öztürk Oran, şöyle devam etti: "Bir yanda Rusya-Ukrayna çatışmaları, diğer yanda Çin'de hâlâ devam eden salgın karantinaları... Bir tarafta da ABD

kadar merkezde olunca küresel arenadaki dalgalanmalar da içeriye daha belirgin şekilde yansıyor. Özellikle enerji ve emtia fiyatlarındaki artışla inşaatın üretime, hizmetten tarıma kadar tüm sektörlerde fiyat baskısı ile karşı karşıyayız. Vatandaşımızı bu enflasyon karşısında korumak adına hükümetimizce pek çok adım atılıyor. Keza iş dünyamızı da bu fiyat artışlarına ezdirmemek için ardı ardına

önlemler devreye alınıyor. Ancak ne hükümetimizin ne de bizlerin sihirli değneği yok.. Dünya ile hemhal olup da bu süreçten kaçmanın bir yolu mevcut değil." Yaşanan sıkıntılardan daha az etkilenmenin yolunun üretim ve ihracattan geçtiğini vurgulayan Oran, öncelik konusunda da şunları söyledi: "Sanayimiz büyüdükçe ihracatımız artıyor, ihracatımız arttıkça sanayimiz büyüyor. Üç aylık ihracatımız 60.2 milyar dolar. Son iki ayda sanayimizdeki büyüme yüzde 10.5. Bu süreçte, özellikle ihracatta, ileri teknoloji ürün gruplarının payını hızla artırabilmeye odaklanmalıyız."

Oran, Türkiye'nin cari açık yerine sürdürülebilir boyutta cari fazlaya ulaşabilmesi için ihracat kaleminde çok daha uzak menzillere ulaşabilmesi gerektiğini kaydetti.



ÇUHADAROĞLU

interal

interax

interwall

intersecure

interdigi

www.cuhadaroglu.com

Liralaşma ve finansmanla konut arzı artacak

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan'ın konut sektörü için duyurduğu üç paketin, liralaşma stratejisini desteklemesi ve yarım kalan inşaatların tamamlanarak arzı artırması bekleniyor. Bu kapsamda, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ile istişareler doğrultusunda açıklanan 3 çözüm paketi şunlar oldu:

İLK EVİM KONUT FİNANSMANI

1. PAKET

“

İlk defa ve tek konut sahibi olacak vatandaşımıza 2 milyon liraya kadar değere sahip birinci el satın almaları için

10 yıla kadar vadeli ve aylık %0,99 faizli konut kredisi”

GENİŞLETİLMİŞ KONUT FİNANSMANI

2. PAKET

“

Birinci ve ikinci el konutları kapsıyor.

Konut değerinin en az yarısı 1 Nisan 2022'den önce açılmış döviz tevdiat hesaplarının bozdurulması veya fiziki altınların merkez bankasına satılarak karşılanması şartı ile alınacak konutlar bu paketten yararlanabilecek. Konut değeri 2 milyon lirayla sınırlı bu paket 10 yıla kadar vadeli ve aylık %0,89 faizli konut kredisi içeriyor”

SEKTÖRE ÖZEL KREDİ GARANTİSİ

3. PAKET

“

İnşaat sektörüne yönelik, Mayıs ayı başı itibarıyla asgari %40'ı tamamlanmış ve asgari %50'si satılmamış

İnşaat projelerinin bir an önce tamamlanabilmesi için 20 milyar liralık bir kaynak”



Pandemi, savaş, enflasyon ve yeni dönemler

Küresel ekonomi, 2018 ve 2019 yıllarında ticaret savaşlarını geride bırakmaya çalışırken, 2020 yılında uzun süreli görülmemiş bir pandemi ile karşı karşıya kaldı. 2021 yılında pandemi ile mücadelede önemli mesafe alındı ve 2022 yılına iyimser bir başlangıç yapıldı. 2022'de bu kez Rusya'nın Ukrayna'yı işgali ile başlayan savaş yaşanıyor. Pandemi ve savaş, küresel ekonomide temelden değişikliklere yol açmaya devam ediyor. Bir başka değişiklik ise küresel ölçekte artan enflasyon karşısında para politikalarındaki sıkılaşma değişimidir. Her üç gelişme de küresel ekonomide yepyeni dönemler açıyor.

1. Pandemiyle ortaya çıkan küresel eğilimler kalıcı hale geldi

2020'de yaşanmaya başlanan pandemi geride kalmaya başlamış olmasına karşın küresel ekonomide yarattığı değişimler kalıcı olacak. Pandemi ile öncelikle küresel tedarik zincirlerinde değişim ve Asya'ya olan bağımlılığın azaltılması eğilimi güçleniyor. Tedarik güvenliği ve yakından tedarik öne çıkıyor. Bölgeselleşme bir diğer eğilimdir. Temassız ekonomi ile dijitalleşme güçlenirken, çalışma hayatı da büyük değişime uğruyor. Yeşil ekonomiye geçiş, pandemi sonrası daha da etkili olmaya başladı. Bu eğilimlerin hepsi kalıcı olarak iş hayatını etkilemeye devam edecek.

2. Savaş uzayacak ve genişleyecek

Rusya'nın Ukrayna'yı işgali ile başlayan savaş uzayacak ve genişleyecek. Rusya, Ukrayna'nın doğusu ve güneyinin işgaline ağırlık verdi ve savaş bu bölgelerde yoğunlaştı. Batı'nın Ukrayna'ya askeri yardımı artırıyor ve bu da Ukrayna'nın savunmasını güçlendiriyor. Rusya, Ukrayna'da işgal ettiği bölgelerde Kırım'daki gibi bağımsızlık referandumlarına hazırlanıyor. Batı'nın Rusya'ya yaptırımları artırıyor, ancak Rusya'yı engelleyemiyor. Nükleer savaşın telaffuz edildiği ortamda görüşmeler de sonuçsuz kalıyor. Savaşın insani ve ekonomik etkileri artarak sürecek.

3. Savaşın dünya ekonomisinde yavaşlama etkisi ve resesyon endişeleri

Pandemi sonrası hızla toparlanan dünya ekonomisi, bu kez Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle çeşitli riskler ile karşılaşılıyor. Küresel ekonomide tedarik zincirlerinde bozulma, talepte yavaşlama, emtia ve enerji fiyat artışları, ihracat yasakları, azalan gıda güvenliği gibi birçok etki yaşanıyor. Küresel ekonomide büyüme ve ticaret beklentileri zayıfladı. Şimdilik yavaşlama senaryosu yaşanıyor. Ancak savaşın uzaması ve yaptırımların artması halinde resesyon riski, özellikle Avrupa ülkeleri için artıyor. Stagflasyon riski ise düşük bir ihtimal ve savaşın seyrine göre gelişme gösterecek.

4. Küresel enflasyon ve para politikalarında sıkılaşma

Pandeminin yarattığı yeni koşullar içinde 2022 yılına küresel ölçekte yükselen enflasyon ile başlanmıştır. Rusya-Ukrayna savaşı ise küresel enflasyonda sert artışlara yol açmaya başladı. Buna bağlı olarak para politikalarında en az 2 yıl sürecek bir sıkılaşma dönemi başladı. Bu süreçte başta Fed olmak üzere merkez bankaları politika faizlerini makul seviyelerin üzerine çıkaracak. Bilançolardaki daralma ise rezerv para likiditelerini azaltacak. Sıkılaşmaların enflasyon üzerindeki etkisi belirsiz, ancak sıkılaşmalar ile ABD doları güçlenirken, varlık fiyatları için de gerileme süreci yaşanacak.

5. Güçlü dolar varlık fiyatlarını farklı etkileyecek

ABD merkez bankası Fed'in başladığı ve en az 2 yıl sürecek olan sıkılaşma sürecinde ABD doları da güçlenecek. ABD dolarının güçlenmesi, varlık fiyatları üzerinde farklı etkiler yaratacak. Hisse senedi fiyatları ile konut fiyatları tarafında gerileme eğilimi yaşanması bekleniyor. Değerli metaller, enerji ve emtia fiyatlarında belirleyici ise Rusya-Ukrayna savaşı ve Çin ekonomisindeki büyüme olacak. Enerji fiyatları savaş ile yüksek kalacak. Metal ve endüstriyel hammadde fiyatları talepteki yavaşlama beklentisi ile savaşın etkileri arasında sıkışacak. Tahvil faizleri ise yükselmeye devam edecek.

SON SÖZ YENİ DÖNEMLER VE YENİ NORMALLER BİTMEYECEK GİBİ GÖRÜNÜYOR. İŞLETMELERDE ESNEKLİK VE ÇEVİKLİK ÖNEM KAZANIYOR.

Gayrimenkul, çizimden satışa kadar dijitalleşiyor

Kentlerin 35 yıl sonraki durumunu görebileceğiz

İTO'daki dijitalleşme toplantısında konuşan İmpo İmar Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Oflaz, plan ve kentsel dönüşüm çözümlerine dikkat çekti. Oflaz, “Onlarca mülk olan bir şirket veya kişi, bu mülklerdeki imar planı değişikliklerini ilçe ilçe gezip askılardan takip edemez. Fakat dijital sistemler sayesinde mülklerin takibini yapmak, değişiklikler için zamanında itirazlarını bildirmek ve hukuki ve mali açıdan erkenden pozisyon almak mümkün. Mekansal strateji planları yapılıyor artık. Gerek yeni planlar gerekse dijital ürünler sayesinde illerin 35 yıl sonra nereye gideceği tahmin edilebiliyor” diye konuştu.



ADEM ORHUN

Pandemide perakende ve hızlı tüketim alanında kendisini gösteren teknoloji, inşaat ve gayrimenkul sektöründe de geleneksel yöntemlerin yerini alıyor. Mimari tasarımdan tanıtım ve satışa, mülk takibinden kentsel dönüşüme kadar birçok alanda artık hem şirketler hem mülk sahipleri dijital ürünleri kullanacak.

TEKNOLOJİDEKİ gelişmeler, gayrimenkul sektöründe de dijital ürünlerin kullanımını artırıyor. Değişen müşteri tercihlerinin yanı sıra maliyet ve hız beklentisi, internetten ilan vermenin ötesinde daha kapsamlı dijital çözümleri zorunlu kılıyor. İstanbul Ticaret Odası da gelişmelere paralel olarak ‘İnşaat ve Gayrimenkul Sektöründe Dijital Dönüşüm’ toplantısı düzenledi. Toplantıda, sektör temsilcilerinin yanı sıra mimari yazılım ve emlak takip programları üreten firmaların yöneticileri, mimarlar ve emlakçılarla bir araya geldi.

Toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. İbrahim Kuralay yaptı. Kuralay, teknolojinin, tüketici ürünlerinden kültür sanata varıncaya kadar birçok alanda kullanıldığını belirterek, inşaat ve gayrimenkul sektöründeki firmaların da gelişmelere ayak uydurmasının profesyonel gereği olduğunu hatırlattı. İTO Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi Başkanı Süleyman Uluocak'ın konuşmasının ardından oturumu, Komite Üyesi Metin Ağırman yönetti.

SATIŞ YAZILIMLARI

Sektör temsilcilerinin yanı sıra bankacıların ve yazılım firmalarının yöneticilerinin konuşmacı olduğu toplantıda, Salefish Türkiye Genel Müdürü İsmail Özcan, online satış platformu ve satış yazılımı çözümleri konusunda son bilgileri paylaştı.

Özcan, gayrimenkulde tanıtım çalışmalarının artık mobil cihaz kullanılarak yönelik olarak hazırlandığını vurguladı. Özcan, cep telefonu kullanıcılarına yönelik tanıtım ve reklam çalışmalarının adeta zaruri hale geldiğini belirterek, bu konuda hem mimarlık şirketlerine hem de emlakçılara yönelik çözümler ürettiklerini kaydetti. Özcan, yakın zamanda ABD ve Avrupa'dakine benzer

uygulamaların artacağını, tanıtım, ilan, takip, satış ve tescil işlemlerine varıncaya kadar bütün sürecin dijital hale geleceğini söyledi.

MİMARİ TASARIM

Toplantıda, Allplan Türkiye'den Ahmet Melih Dinekli ve Deniz Doğan ise mimari tasarım programları ve BIM Design alanındaki gelişmeleri, sektör mensuplarıyla paylaştı. Doğan, “Çoğu sektör için Endüstri 4.0 konuşulurken, dünya artık Endüstri 5.0'a doğru gidiyor. Bu gelişmelere uygun pozisyon almak, bu yönde yatırım yapmak ve insan kaynağı temin etmek, şirketlerin geleceği için kritik hale geldi” dedi. Allplan yetkilileri, “Yapı Bilgi Modellemesi olarak tanımladığımız BIM bir yazılım değil, bir süreçtir. Yapı sektörü için dijital çalışma yöntemidir. Bu yöntem sayesinde artık mühendis veya müteahhit olmayan bir kullanıcı veya mülk sahibi, projeyi, işleştire hangi aşamaya geldiğini, simülasyonlarla çok rahat anlayabiliyor. Diğer taraftan standartlar, teknoloji ve kullanıcı tercihleri açısından yeterli değil, ancak bakanlıklar kamu ihalelerinde BIM şartnameleri oluşturmaya başladı” dediler.

MÜLK YÖNETİMİ

Toplantıda, mülk yönetim sistemlerini ise Gaboras'tan Dinçer Gökçe anlattı. Gökçe, tapu işlemleri, alım-satım ve kiralama sözleşmeleri, hukuki durum tespiti, çevre mevzuatına uygunluğunun denetlenmesi gibi alanlarda çözümler ürettiklerini belirtti. Gökçe ayrıca, bu alanda uyumsuzluklarda tahkim hizmetlerini anlattı.

TEKNOLOJİK ÇÖZÜM

İTO Meclis Üyesi Gökhan Murat Kalsın da konuşmasında, mimarından müteahhidine, emlakçısından teknoloji şirketine kadar her kanadın birbiriyle ilgili olduğuna dikkat çekti. Kalsın, sektörde geleneksel yöntemlerin yeterli olmadığını, şirketlerin varlığını sürdürülebilmesi için teknolojik çözümleri, dijital platformları kullanacağını söyledi. Kalsın ayrıca, İTO Yan Sanayi Borsası'na dikkat çekerek, “İTO'nun düzenlediği ‘tedarikçi günleri’ var. Burada taraflar, ihtiyaçları ve çözümleri için bir araya gelebilirler” diye konuştu.

İhtisas Komitesi'nde gündem



İstanbul Ticaret Odası İnşaat ve Gayrimenkul İhtisas Komitesi yeni toplantısını gerçekleştirdi. Müteahhitlikten inşaat malzemesine birçok alandan sektör temsilcisi Meclis Üyesinin yer aldığı toplantı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç'ün başkanlığında yapıldı. Toplantıda yeni açıklanan kredi ve finansman paketleri tartışıldı. Ayrıca yapı denetim

firmalarının, İstanbul'da tek bir noktadan değil, işlerin hızlı yürümesi için iki yakadan görevlendirme yapılması önerisi dile getirildi. Toplantının gündem maddelerinden biri de deprem ve kentsel dönüşüm oldu. Toplantıda ayrıca, olağanüstü fiyat artışları sebebiyle kamu ihalelerinde bazı oranlarda yeni düzenleme talepleri olduğu bilgisi paylaşıldı.

İnşaat maliyet endeksi martta yüzde 9.58 arttı

TÜİK, mart ayına ilişkin inşaat maliyet endeksi verilerini açıkladı. Endeks martta bir önceki aya kıyasla yüzde 9.58, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 101.57 yükseldi.

Aylık bazda malzeme endeksi yüzde 12.19, işçilik endeksi yüzde 1.22 arttı. Yıllık bazda da malzeme endeksi yüzde 128.11, işçilik endeksi yüzde 42.59 yükseldi.



İnşaat malzemesi ihracatında rekor

İNŞAAT malzemeleri sanayisi ihracatı, mart ayında 3.33 milyar dolara ulaştı. 12 aylık ihracat ise mart sonunda 33 milyar dolara aştı. Her iki veri, 2013'ten bu yana rekor olarak kayda geçti. Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin raporuna göre, Rusya-Ukrayna savaşıyla oluşan talep artışının etkileri sürecek.

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Covid-19'da
dünya açılırken
Çin neden kapanıyor?

Çin'in İstanbul'u diyebileceğimiz Shanghai'da, mart başında ortaya çıkan bir Omicron vakası ile Çin'de yeni bir salgın dönemi başladı. Şehir, o ayın sonunda tam kapanmaya girdi. Ardından ülkenin hemen tüm eyaletlerinde vakalar görülmeye başlandı ve birçok şehirde de kapanmaya gidildi. Kapanmaların ötesinde, birçok şehir ve kasabada yerel yönetimlerin bölgelerine giriş çıkışlarda Covid testi uygulamaları ve trafik kısıtlamasına gitmeleriyle ülke içi taşıma ve ulaşım da olumsuz etkilendi.

Salgına karşı alınan önlemler, doğal olarak Çin ekonomisini olumsuz etkiliyor; dünyanın imalat merkezi etkileneceği de tüm dünya etkileniyor. AB'nin Çin'deki Ticaret Odası'nın ülkede faaliyet gösteren AB şirketleri arasında yaptığı yeni bir anket, bu olumsuz etkinin boyutlarını sergiliyor. Ankete göre, bu tedbirlerin ortaya çıkardığı olumsuzluklar nedeniyle bu şirketlerin yüzde 23'ü mevcut veya gelecek yatırımlarını Çin dışına kaydırmayı düşünüyor. Bu oran, bu yılın başındaki ankette, Çin ile ABD arasındaki gerginlik, Trump ve Biden yönetimlerinin batılı şirketlerin Çin'den çıkmasını sağlamaya yönelik çabalarına karşın yüzde 10 dolayındaydı.

Sıfır Covid toleransı

Çin'deki bu yeni salgında günlük vaka sayısı, nisan ayının ikinci yarısında 30 bin dolayında bir tepe yaptıktan sonra inişe geçti ve bu günlerde 8 bin dolayında. Artık salgına bitmiş gözüyle bakılan ABD'de ise günlük vaka sayısı çok daha küçük nüfusuna karşın hâlâ 100 binin üzerinde. Bu durumda Çin, kendi ekonomisine ve dünya ekonomisine zarar verme pahasına salgına karşı neden bu kadar sıkı tedbirler uyguluyor?

Bunun nedeni, Çin'de uygulanan 'Sıfır Covid' veya 'Sıfır Covid Toleransı' politikasının Çin ekonomisine de ülke yönetimine de çok şey kazandırmış olması ve bu politika terk edilecek olursa bu kazanımların kaybolabilecek olması.

Çin'in, 2020 başlarında Wuhan'da yaşanan acı tecrübelerin ardından benimsediği Covid politikası, yaygın test yapılması, testlerde belirtili veya belirtilsiz olarak virüs taşıyan birine rastlandığında tüm temaslıların belirlenmesi, tüm bu kişilerin evlerine gönderilmeyip tıbbi kontrol altında karantinaya alınmasına dayanıyor. Politika, bu yaklaşım karşın toplumda yayılma olduğu belirlendiğinde de yerleşim yerlerinde bölgesel veya tümünden test taraması yapılması ve gerektiğinde kapanmaya girdiğini öngörüyor. Ülkenin merkezi yönetimi, bu doğrultuda 2021 Eylül ayındaki bir genelgesinde yerel yönetimlerin, nüfusu 5 milyonun üzerindeki şehirlerde üç gün, daha küçük yerleşim yerlerinde iki gün içinde tüm nüfusa test uygulayacak şekilde hazır olmalarını istemişti.

Bu politikadan vazgeçmeyecek

Çin, bu politikayla salgını başarıyla kontrol altına aldı. Tüm dünyada salgın yaşam ve ekonomilere büyük darbeler vururken, 6 milyon dolayında insan ölürken, Çin bu politikayla ölüm sayısını ilk günlerde yaklaşık 5 bin ile sınırladı, ülkede yaşam ve ekonomi hızla normale döndü. Üretimin dünyada durmuşken Çin'de normale dönmesi, ülke ihracatında büyük bir artışa yol açtı. Bu başarı, ülke yönetimine de büyük yarar sağladı; salgının ilk dönemlerinde yaşanan sıkıntılar nedeniyle batıda Çin Komünist Partisi'nin bu salgın ile büyük bir darbe alması bekleniyordu. Ters oldu; tüm dünyada yaşananlara karşın Çin'de yaşamın hızla normale dönmesi, ülke yönetiminin itibarını ve toplumdaki desteğini artırdı.

Çin'in şimdiye dek uyguladığı politikayı terk edip bir miktar vakaya tolerans göstermesi, kapanmalar, kent bazında testler, hasta ve temaslıları karantinaya almak gibi tedbirlerden vazgeçmesi salgına kapıyı açmak olur. Çin'de virüs diğer ülkelerdeki gibi yayılmamış ve bu yolla bağışıklık oluşmamış, aşılamlar daha az etkili geleneksel aşılardan yapılmış olduğundan ve Çin'in sağlık altyapısı batılı ülkelerde göre yetersiz olduğundan bu, diğer ülkelerde yaşananların daha kötüsünün Çin'de yaşanmasına yol açar. Bu da Çin ekonomisi için de ülke yönetimi için de büyük kayıplara yol açar. Ülke yönetimi için daha sonraki bir yazıda ele alacağımız nedenlerle, bu yılın çok kritik bir yıl olması da bu tür riskler almayı neredeyse olanaksız kılıyor.

Çin, çok etkili bir aşı veya tedavi geliştirmedikçe bu politikadan vazgeçmeyecek.

İHKİB'e sektörel
dayanışma ziyareti

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Servet Samsama ile Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi üyeleri, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanlığı'na yeniden seçilen Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti.

Ziyarette, İTO Yönetim Kurulu

Üyesi Servet Samsama, sektör için örnek projeler yürüten Gültepe'ye yeni çalışma dönemi için başarılar diledi. Samsama, "Yeni dönemde Mustafa Gültepe başkanlığındaki ekibin hazır giyim sektörüne çok kıymetli çalışmalar yapacağına inanıyorum" dedi. Samsama, Oda ve Birlik olarak ortak çalışma yürüterek sektöre daha çok katkı sağlamayı hedeflediklerini belirtti. Samsama, ayrıca sektörün

hacmini büyütmesi ve kendini daha iyi tanıtabilmesi için çalıştay ve şura düzenlenmesi gerektiğini, ortak çalışmaya her zaman hazır olduklarını vurguladı. İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe de ziyaretlerinden dolayı İTO heyetine teşekkür etti. Gültepe, ayrıca İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in gerçekleşmesinde büyük emeği olan IFCO Fuarı'nın, daha da gelişerek, sektörü daha ileri taşıyacağını belirtti.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM
MERKEZİ

Öte yandan İTO heyeti, İHKİB Dijital Dönüşüm Merkezi'ni de ziyaret ederek, yetkililerden bilgi aldı. Dijital Dönüşüm Merkezi, dijital tasarım ve uygulamadan 3D tarama ve baskı çözümlerine, ürün çekimlerinden e-ticarete kadar birçok alanda sektörün ihtiyaçlarını gidermeyi hedefliyor.

Patentli firma sayısında
Türkiye birincisi

Teknopark İstanbul, 2020'de olduğu gibi 2021'de de en fazla patente sahip startup firmasına ev sahipliği yaptı.

Teknoparklar arasında iki yıl üst üste liderliğini koruyan teknoloji üssündeki patentli startup firma sayısı ise 68'e yükseldi.



PATENTLİ start-uplara sahip teknoparklar arasında

Teknopark İstanbul, 2020'de olduğu gibi 2021'de de birinci oldu. Patent Effect'in yayınladığı 2021 Patent Performansları Raporu'nda yer alan listeye göre, Türkiye'de kurulan 898 patentli startup kuruluşunun 697 girişimi, yani yüzde 77'si teknoparklarda kuruldu. Buna göre, Teknopark İstanbul, 68 patentli startup girişime ev sahipliği yaparak birinci oldu. Teknopark İstanbul, 52 patentli startup firma ile 2020'de de en çok patentli girişime ev sahipliği yapan teknopark olmuştur.

TEKNODESTEK FARKI

Teknoparkların patent performansını değerlendiren Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, "Teknopark İstanbul Teknoloji Transfer Ofisi, henüz 3 yaşında. Teknopark İstanbul, diğer teknoparklara göre yeni kurulmuş olmasına rağmen çok kısa sürede 2 yıl



üst üste birincilik aldı. Bu başarımızın arka planında konuya olan inancımız ve bu doğrultuda yapılan yoğun çalışmalar bulunuyor. Girişimcilerimizin potansiyeline inanıyoruz ve onları desteklemeye devam edeceğiz. Teknodestek adı altında firmalarımıza fikri

sınai mülkiyet hakları konusunda hibe desteği sağlayarak, yüklerini biraz da olsa hafifletmeye çaba sarf ediyoruz" dedi.

BÜYÜK DESTEK

Topçu, fikri ve sınai mülkiyet hakları alanına stratejik yaklaşarak girişimcilere eğitimler verdiklerini, bu başarının temelinde Teknodestek programı olduğunu söyledi. Topçu, konuşmasına şöyle devam etti: "Teknopark İstanbul olarak, firmaların kıymetli Ar-Ge çıktılarının korunmasını sağlayan, patent, faydalı model, endüstriyel tasarım tescili gibi başvuru ücretleri, bunların devam sürecinde yapılan inceleme ve araştırma ücretleri ve uluslararası patent başvuru ücretleri desteklemeye devam edeceğiz."

TEXWORLD PARIS
2022 AUTUMNParis - Fransa
4 - 6 Temmuz 2022Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuTEKSTİLİN KALBI TEXWORLD'DE
YER ALMA FIRSATI

NEDEN TEXWORLD?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

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

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Metin Gökhan Çaplan
Çiğdem Terzi Esendemir
Tel : 0212 455 61 17 / 455 6 5 83 / 455 61 16 / 455 61 03
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 040 83 71
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
gokhan.caplan@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | @ito @itoturkumustal

Yan sanayiciler
Teksan ile online buluştu

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası (YSB), 'Tedarikçi Günleri' organizasyonlarıyla yerli ve yabancı büyük firmalarla, yan sanayi firmalarını satın alma masasında online buluşturmaya devam ediyor. İTO'nun organizasyonunda, tedarikçi firmalarla B2B masasına oturan büyük firmaların yetkilileri, bu sayede yeni işbirliklerine imza atıyor.

65 FİRMAYLA
GÖRÜŞME

Bu organizasyonlardan biri de jeneratör üreticisi Teksan ile gerçekleştirildi. Merkezi İstanbul'da bulunan ve 1994 yılından beri faaliyetlerine devam eden firmanın yetkilileri; jeneratör setleri, aydınlatma kuleleri ve hibrit güç sistemleri ekipmanları için 'Teksan Tedarikçi Günleri'nde, tedarikçi aradı. Teksan yetkilileri; bağlantı elemanları,

elektrik, elektronik, kalıplama, kimya, makina imalatı, metal konstrüksiyonlar, plastik enjeksiyon, sac şekillendirme, yüzey işlem alanlarında faaliyet gösteren 65 Türk firma ile online olarak ikili görüşmeler gerçekleştirdi.

130'DAN FAZLA
ÜLKEDE

Dizel, doğalgazlı, biyogazlı jeneratör setleri, aydınlatma kuleleri, benzinli jeneratörler, kojenerasyon ve trijenerasyon çözümleri ile hibrit güç

sistemleri alanlarında faaliyet gösteren Teksan, 130'u aşkın ülkede müşterilerinin ihtiyaçlarına çözüm üretiyor. Çeyrek asırdır üretim yapan Teksan; inşaat, telekomünikasyon, veri merkezi, otel, alışveriş merkezi, rezidans projeleri, spor tesisleri, madenler, hastaneler, araştırma merkezleri ve sanayi tesisleri gibi ulusal ve uluslararası projelere kesintisiz güç çözümleri sunuyor.



Avrupa Üniversitesi'ne kurucu oldu



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Avrupa Birliği tarafından uygulamarına destek verilen Avrupa Üniversiteleri Girişimi kapsamında 10 Avrupa Üniversitesi ile birlikte Uygulamalı Eğitim ve Araştırma Avrupa Üniversitesi'nin kurucularından oldu. Avrupa'da üniversiteler arası işbirliği, ortak araştırma ve eğitim altyapılarının kurulması ve ortak çalışma kültürünün geliştirilmesi amacıyla yürütülen inisiyatif kapsamında, Ocak 2022'de başlatılan çalışmalarda uygulama aşamasına geçildi. Bu aşamada üniversiteler arasında Erasmus anlaşmaları tamamlandı. Ayrıca AB tarafından sağlanan Avrupa Üniversiteleri mali destek programına da başvuru tamamlandı.

ORTAK DİPLOMA PROGRAMLARI

'Çevik Organizasyon ve Uygulama Odaklı İşbirliği' sloganı ile yürütülecek projede, İstanbul Ticaret Üniversitesi ile birlikte İrlanda'dan Griffith College, Fransa'dan IGS Group ile ICSD, Almanya'dan Rosenheim Teknik

Üniversitesi, Belçika'dan Pixel College, İspanya'dan Universidad del Atlantico, Finlandiya'dan ABO University, Hırvatistan'dan Algebra University, Polonya'dan Jana Kochanowsky University ve Litvanya'dan Viesoji Istaiga Socialiniu yer alıyor.

Avrupa Üniversitesi çalışmaları kapsamında ilgili tüm bölümlerde ortak diploma programları geliştirilmesi, müfredat uyum faaliyetlerinin yürütülmesi, karşılıklı öğrenci ve akademisyen değişim programlarının gerçekleştirilmesi gibi faaliyetlerin yanı sıra üniversitelerin girişimcilik faaliyetleri ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ilişkin birlikte proje ve uygulamalar yapması da planlanıyor. Avrupa Üniversitesi uygulamaları ile birlikte önümüzdeki dönemde İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencilerinin ilgili üniversitelerde de eğitim programlarına katılması, karşılıklı akademisyen değişim programları ile ortak bilgi havuzundan ve uygulamalı eğitim imkanlarından daha fazla yararlanması amaçlanıyor.



Sektör öncülerinden Kariyer tüyolarını aldılar

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin bu yıl 17'ncisini düzenlediği Kariyer Günleri'ne, farklı sektörlerden 30 firmanın üst düzey yöneticileri katıldı. Online olarak 5 gün boyunca devam eden etkinlikte, öğrencilere işe alım ve oryantasyon süreçleri, kurum içi eğitim, terfi ve kariyer imkanlarına yönelik önemli bilgiler verildi.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kariyer Planlama Merkezi (KAMER) tarafından bu yıl 17'ncisi düzenlenen Kariyer Günleri, çeşitli sektörlerden önemli firma temsilcilerinin katılımıyla online ortamda gerçekleştirildi. Beş gün boyunca devam eden Kariyer Günleri etkinliğinde, 30 firmanın üst düzey yöneticileri, öğrencilere işe alım ve oryantasyon süreçleri, kurum içi eğitim, terfi ve kariyer imkanları ile pandemide iş süreçlerinde uygulanan yenilikler hakkında sunumlar yaptı. Katılımcılar, özellikle işe alım süreçlerinde uygulanan test ve sınavlar dahil olmak üzere adaylarda en çok dikkat ettikleri yetkinlikler üzerinde durdu.

MEZUNİYET SONRASI İSTİHDAM

KAMER Müdürü Uğur Kaya, Kariyer Günleri'ni öğrencilerin donanımlarını artırması ve mezuniyet sonrası istihdam imkanları hakkında bilgi edinmesi için organize ettiklerini belirtti. Kaya, "Yıl içerisinde düzenlediğimiz Kariyer Sohbetleri'ni, yıl sonunda çok geniş kapsamlı ve katılımlı Kariyer Günleri ile taçlandırdık" dedi.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde Kariyer Günleri'nin 17'nci defa düzenlendiğinin altını çizen Kaya, şunları söyledi: "Yoğun ilgi gören bu etkinlik, artık bir gelenek haline geldi. Kariyer Günleri'ne hem öğrenciler hem de sektör temsilcileri katılmak için çok önceden başvuruda bulunuyor. Etkinliği, pandemi şartları nedeniyle bu yıl da online düzenlemek zorunda kaldık. Önümüzdeki yıl yüz yüze ve daha geniş katılımla organize etmek için şimdiden çalışmalara başlayacağız."

SÖYLEŞİLER ERİŞİME AÇIK

Kariyer Günleri etkinlikleri, online düzenlenmesine rağmen öğrencilerin yoğun ilgisi ile karşılaştı. Üniversitenin youtube kanalı üzerinden gerçekleştirilen söyleşiler, TİCARET öğrencisi olmayanların da faydalanabilmesi için genel erişime açık halde tutuluyor. Her sene düzenlenen TİCARET Kariyer Günleri ile öğrencilerin tecrübeli insan kaynakları yöneticilerinden kariyer planlamasının püf noktalarını öğrenmeleri, firma ve sektörleri daha yakından tanıma fırsatı bulmaları, staj, iş başvurusu ve yarı zamanlı çalışma gibi konularda firma yetkilileriyle görüş alışverişinde bulunmaları amaçlanıyor.

Kimler katıldı?

Kariyer Günleri'nde GittiGidiyor, Sigmacerit Uluslararası Belgelendirme Şirketler Grubu, Arış Pirlanta, MNG Kargo, Mod Tasarım, Figes, JLL Turkey, Plus İnsan Kaynakları, Arkem Kimya, İkaros&Partners, Koton, Orion Innovation, HD Holding, Yemek Sepeti, KidZania, Baymak, Zingat, GSD Holding, Jungheinrich İstif Makinaları, Turkuvaaz Medya, Ekol Lojistik, Metropol Card, Teknopark İstanbul, Sento Eğitim, HrPeak, Başbuğ Holding ve Ersan Şen Hukuk-Danışmanlık firmalarından üst düzey temsilciler, öğrencilerle bir araya gelerek kariyer üzerine söyleşi yaptı.

İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

SEM
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ

2.EL OTOMOTİV SATIŞ DANIŞMANI EĞİTİMİ (ONLINE)

14. Dönem

Başlangıç Tarihi: 23 Mayıs 2022

Bitiş Tarihi: 15 Haziran 2022

Bilgi ve ön Kayıt için:

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

Sertifikalarımız
E-Devlet
Onaylıdır

* Eğitim ücretsizdir.



Aile şirketinde yeniden yapılanan benlikler

Yeniden yapılanma ve kurumsallaşma sürecine girdiği halde ayrılan ortaklar ve dağılan aile şirketlerinin sayısı artıyor. Dikkat çeken nokta ise kimi aile şirketi sahiplerinin dağılmanın nedenini kurumsallaşma sürecine bağlamasıdır. Oysa ki, yeniden yapılanma ve kurumsallaşma çabasının asıl amacı, kurumdaki birliği, beraberliği ve sürdürülebilirliği sağlayacak, hak ve adaletin merkezde yer aldığı, kurallı bir işleyişi oluşturmaktır.

Yapılanma süreci ile ailede ve kuruluştaki halı altına itilmiş ve birikmiş sorunlar gün yüzüne çıkar. Örneğin; eskiye dönük beklentiler, hesap sormalar, hak kaybı gibi algılar, liderlik mücadeleleri, maddi bölüşümle ilgili sıkıntılar, hisse yapısıyla ilgili dengesizlikler, görev alanları konusundaki çekişmeler, yetki ve sorumluluk dengesi gibi.

Aslında bunlar uzun yılların zihinlerde ya da bilinçaltında biriktirdiği sorunlar yumağıdır. Yeniden yapılanma ve aile şirketi anayasası hazırlığı, bu konuda son fırsat olarak görülür ve hissedarlar, kenarda tuttukları sıkıntıların, beklentilerini, konuşamadıklarını, hazımsızlıklarını ortaya döker. Bir anlamda yapılanma süreci, bardağı taşıran son damla, köprüden önceki son çıkış görevini görür.

Yapılanmanın getirdiği farkındalık

Bazı ortaklar, salt bu nedenden dolayı danışmanlık ve yeniden yapılanma sürecine karşı olumsuz bir tutum içine girebiliyor. Günün sonunda bir bölünme yaşandığında kimi aile üyelerinin yeniden yapılanma çalışmasını ve bu çalışmayı yapan ekibi suçlaması da söz konusu olabiliyor. Halbuki suçlu ve kusurlu olan danışmanlık süreci ve yeniden yapılanma çabası değildir. Tersine bu süreç, aile şirketi hissedarlarının, yıllardır biriktirdiği ancak cesaret edip dile getiremediği sıkıntıların ortaya koyan, irdeleyen, düzenleyen ve yeniden yapılandırarak kurallara bağlayan bir dönemdir.

Kuşkusuz her aile şirketinin hisse yapısı, temel değerleri, kültürü, aile üyeleri arasındaki iletişimin kalitesi gibi konular, yeniden yapılanma sürecinden sağlanacak verimi doğrudan etkiler. Dolayısıyla kurumsallaşma sürecinde aileye özgü çözümlerin geliştirilmesi gerekli ve önemlidir.

Bütün bu hassasiyetlerden dolayı aile şirketlerinde yeniden yapılanma ve özellikle anayasa hazırlama süreci son derece dikkatle yürütülmesi gereken bir operasyondur. Bu, bütün hayatı fonksiyonları devam ederken hastaya kalp ameliyatı yapmaya benzer. Hastanın ve operasyonu yapacak ekibin bu süreçte bilinçli, bilgili, deneyimli ve istekli olması çok önemli. Zira yeniden yapılanma sürecinde aile şirketine gerçekleştirilen akademik ve pratik çalışmalar, aile ve şirketteki birçok sorun alanı konusunda bir farkındalığın oluşmasını sağlar.

Farkındalık; bireyin çoğu zaman yüzleşmek istemediği, bilinçaltına ittiği duygu ve düşünceleri ile yeniden yüzleşmesidir. Düşünün ki, duygularımızı ve düşüncelerimizi kontrol etmeye çalışmak, denizdeki dalgaları engellemeye çalışmaya benzer. Bunu yapmamız pek mümkün değildir. Oysa ki onları kendi seyrine bıraktığımızda kendi kendine kayıya vuracaklar ve kendiliğinden kaybolacaklar. Bir nevi yaşamımızı bulanıklaştırmadan geçmişte bıraktıklarımıza bilinçli şekilde bakabilme ve yorumlayabilme yetisidir farkındalık.

Yeniden yapılanmayı ve anayasa yazmayı başaran aile şirketlerinin en önemli özelliği; aile üyelerinin saygılarını, kültürlerini ve liderlik otoritesini güçlü tutmalarıdır. Yeniden yapılanmayı ve anayasa yazmayı başaramayan kurumların başlıca ortak özelliği ise 'ben'liklerin öne çıkması, maddi değerlere takılıp mana değerlerinin zayıflamasıdır.

Son olarak belirtmek isteriz ki, aile şirketine son derecede gerekli olan yeniden yapılanma ve kurumsallaşma çabası, yıllardır birikmiş, pandoranın kutusu misali iç içe geçmiş sorunları ve çok yönlü yüzleşme ihtiyaçlarını ortaya çıkardığından dolayı cesaretle sürdürülmesi gereken bir süreçtir.

Eşyanın tabiatının gerektirdiği dinamik duruşu, sürekli değişmeyi, yenilenmeyi, daha güzele yol almayı başaran, aynı zamanda yerleşik kültürünü ve değerlerini koruyan yöneticilerin işleri gelişerek büyümeye devam eder. Benlik girdabına girenlerin ise işleri çok zor. Aile şirketi yapılanması kadar ortakların benliklerinin de yeniden yapılanmasına ihtiyaç olduğu unutulmamalı.



Turizmciler, gastronomiyi tanıtım pazarlama stratejisine koydu

SON yıllarda turizmde art arda yatırımlar yapılırken, gastronominin bu sektördeki önemi de artıyor. Sektör temsilcileri, gastronominin, yiyecek ve içecek sektörünün önemini salgın döneminde bir kez daha anımsadığına dikkat çekti. Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) ve Antalya Büyükşehir Belediyesi'nin desteğiyle düzenlenen 'Antalya'nın Gastronomi Destinasyonu

Olması İçin Gerekli Stratejiler Çalıştayı' kapsamında bu konu masaya yatırıldı. Çalıştayda konuşan Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) Başkanı Sururi Çorabatır, "Salgın sonrasında müşteri beklentileri tamamıyla değişti, insanlar farklı şeyler yapıyor, müşteri profili değişiyor. Salgın sonrası geleceği planlamanın, gelecek 10 yıllık konuşmanın önemini anladık" dedi.

Çorabatır, turizmin gelişmesinde gastronominin önemli olduğunu belirterek, "Gastronomi tarih kadar önemli, turizm için de çok kıymetli. Gastronomiyi turizmciler olarak artık tanıtım pazarlama stratejilerimize koyduk" dedi. Çorabatır, şunları kaydetti: "Restoranların tabelasında balık, pizza ve kebab yazıyor. Bu müşterinin beklentileriyle oyun oynamaktır."

Michelin yıldızları 11 Ekim'de açıklanacak



Global Gastroekonomi Zirvesi'ndeki konuşmasında, Michelin Rehberi'nin İstanbul'u radarına aldığını belirten Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, "11 Ekim'e kadar İstanbul'da Michelin Yıldızı alan işletmeler belirlenmiş olacak" dedi.



GEÇTİĞİMİZ haftalarda Michelin Rehberi basın toplantısına katılan Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, konu hakkında yeni gelişmeleri açıkladı. Nisan ayında Atatürk Kültür Merkezi'nde düzenlenen ve Michelin Rehberleri Uluslararası Direktörü Gwendal Poullennec'in de katıldığı toplantıda, bu konudaki ilk açıklamayı yapan Bakan Ersoy, yeni açıklamasında, İstanbul'un gastronomisiyle de ön plana çıktığına işaret ederek, Michelin Rehberi'nin İstanbul'u radarına aldığını söyledi.

Turizm, Restoran Yatırımcıları ve Gastronomi İşletmeleri Derneğince (TURYİD) düzenlenen 3. Global Gastroekonomi Zirvesi'nde konuşan Bakan Ersoy, şunları söyledi: "Şu anda dünyanın en etkili ve en fazla tanıtım yapan ülkesiyiz. Go Türkiye sitemiz geçen yıl yaklaşık 80 milyon tıklanma aldı. Bu yılki hedefimiz 200 milyon tıklanma. Şu an dünyada açık ara en çok tıklanma alan, ülke turizm tanıtım sitesi konumunda. Bu tanıtım atağı bizi 2021'de 30 milyonu aşan ziyaretçi sayısına ve 24.5 milyar dolarlık turizm gelirine ulaştırmıştır."

GASTRONOMİNİN GETİRİSİ

Gastrocity kelimesine dikkat çeken Bakan Ersoy, "Londra, Paris, New York gibi kentler bu noktada öne çıkıyor. Türkiye, neden fine dining amacıyla seyahat edenlerin tercihi olmasın? Doğru projelerle dünyadaki Gastrocity listesine İstanbul, Bodrum, İzmir ve Çeşme gibi turizm destinasyonlarımızın girmesi hiç de zor değil" dedi.

Bakan Mehmet Nuri Ersoy, şöyle devam etti: "Michelin Rehberi'nde yer alabilmek ortalama 6 yıllık bir süreç sonrasında mümkün oluyor. Üstelik biz adımlarımızı atarken salgın süreci her şeyi olumsuz etkiliyor ve geciktiriyordu. Bütün bunlara rağmen TGA'nın, işinin ne denli ehli olduğunu gösteren bir başarı hikayesi daha yazılmış, Michelin Rehberi süreci 2 yıl gibi kısa bir sürede sonuçlandırılmıştır. 11 Ekim'e kadar İstanbul'da Michelin Yıldızı alan işletmeler belirlenmiş olacak. Son olarak 21-27 Mayıs tarihleri arasında Türk Mutfağı Haftası ilan ettiğimizi bir kez daha hatırlatmak isterim."

4. SIRAYA YÜKSELDİK

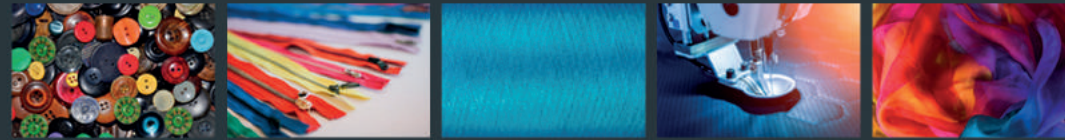
Bakan Ersoy, BM Dünya Turizm Örgütü 2021 verilerine göre, Türkiye'nin 'dünyanın en çok turist alan ülkeler' sıralamasında 4. sıraya çıktığını vurgulayarak, dünyada turizm hareketine katılan kitlenin yüzde 80'inin destinasyon seçiminde, yeme-içme imkan ve çeşitliliğini tercih kriteri olarak gördüğünü aktardı.



GALATAPORT'TA HAREKETLİLİK

Galataport'a 28 Nisan'da konuk olan Costa Venezia kruvaziyer gemisine de değinen Bakan Ersoy, "Bu, kruvaziyer turizminde İstanbul'un 'homeport' olduğunun ilanıydı. Bu öyle kolay yakalanacak, dünya üzerinde her kentin erişebileceği bir ayrıcalık değildir" diye konuştu. Bakan Ersoy, Costa Venezia'nın bu yıl minimum 25 sefer hedeflediğini belirtti.

Beyoğlu Kültür Yolu Festivali'nin ikincisinin bu yıl 28 Mayıs-12 Haziran'da gerçekleşeceğini kaydeden Bakan Ersoy, festivalde 1.500'den fazla etkinlik yapılacağını söyledi.



İSTANBUL TİCARET ODASI TEKSTİL YAN SANAYİ VERİ TABANINI OLUŞTURUYOR...

Dünyanın önde gelen tekstil firmaları ile bir araya gelmek ve tedarikçileri olabilmek için veri tabanımıza kaydolun!



Detaylı bilgi ve başvuru için;
yansanayi@ito.org.tr



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

in / itokurumsal

140
YIL

Ağır sanayiye hassas ölçüm

Q-Meas, ağır sanayideki metrik ölçüm hatalarını önlemek için akıllı ve modüler ölçüm masası geliştiriyor. Bu sayede büyük boyutlu materyallerin metrik ölçümü otomatikleşecek. Ağır sanayide kullanılan sac, metal levha gibi büyük ebatlardaki metaller daha kısa sürede, hatasız ölçülebilecek.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde yerleşik Q-Meas Bilişim Teknoloji; ağır sanayide metrik üretim hatalarını önleyici akıllı ölçüm masası geliştiriyor. Modüler yapısı ile rekabet üstünlüğü taşıyan masa, yüksek hassasiyetli ölçümlerde müşterinin ihtiyacına özel işlem yapabilecek. Üretim hatalarının önüne geçerek; daha hızlı, daha düşük maliyetli ve yüksek kaliteli üretim imkanı sağlayacak.

PATENT BAŞVURUSU

Q-Meas, ölçüm masası ve masaya bağlı görüntüleme cihazlarından oluşan sistem ile büyük boyutlu materyallerin metrik ölçümünü otomatikleştirmeyi hedefliyor. 2022 yılı sonunda tamamlanması planlanan yerli sistem; ürünlerini ve malzemelerini metrik ölçüme almak isteyen her sektör tarafından kullanılabilir. Elektronik ve bilişim sektörlerine yönelik birçok ürünün de temeli olacak sistemin patent başvurusu tamamlandı.

İstanbul Ticaret'in sorularını; Q-Meas'ın kurucularından ve Elektrik-Elektronik Mühendisi Gözde Güvendi cevapladı.

SÜREÇLERİ İYİLEŞTİRMEK

Q-MEAS nasıl kuruldu?

Q-Meas'ı, TÜBİTAK 1512 Girişimcilik Programı kapsamında 'Ağır Sanayi Sektöründe Oluşabilecek Metrik Üretim Hatalarını ve Kayıplarını Önleyici Akıllı Ölçüm Masası' adlı proje için aldığım destekle kurdum. Proje temelinde ağır sanayiye yönelik bir ölçüm sistemi yer alıyor. Yeditepe Üniversitesi'nde doktorasını sürdüren Elektrik-Elektronik Mühendisi Oğulcan Burak Boz da firmamızın diğer kurucu ortağı. Büyük boyutlu materyallerin metrik ölçümünü otomatikleştirerek sanayide teknoloji kullanımını artırmak ve süreçleri iyileştirmek amacıyla yola çıktık. Ürünlerimiz gelecekte elektronik ve bilişim alanındaki birçok projenin temelini oluşturacak.

AR-GE ÇALIŞMALARI

Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Ar-Ge çalışmasını yaptığımız cihaz, temelde mekanik ve yazılım olmak üzere iki ana bölümden oluşuyor. Sistem; ölçüm masasına bağlı görüntüleme cihazları ile masa üzerine yerleştirilen bir materyalin iki boyutlu hassas metrik ölçümlerini otomatik olarak çıkarabiliyor.

ÜRETİM KALİTESİ ARTACAK

Klasik ölçüm sistemlerinden farkı nedir?

Klasik ölçüm sistemlerinden çok daha yüksek hassasiyet sağlayacak bir yazılım için Ar-Ge çalışması yapıyoruz. Ölçüm doğruluğunun ve buna bağlı olarak üretim kalitesinin artmasını hedefliyoruz. Materyalin yerleştirilmesi, ölçülmesi ve benzeri süreçleri mümkün kılacak ergonomik yapıdaki masanın tasarımı için çalışmalarımız sürüyor. Projenin ilerleyen aşamalarında sisteme; ölçüm hassasiyetini artırma ve üçüncü boyutta da ölçüm alabilme yetkinliğini kazandıracak araştırmaları sürdürüyoruz.

DİJİTAL ÖLÇÜM

Q-Meas'ın sistemi ne tür yararlar sağlıyor?

Ağır sanayi ve benzeri sektörlerde kullanılan ve üretilen materyallerin boyutsal



Yerli ürün

"Ürünümüz; mekanik tasarımı, yazılımı, donanımı ile yerli üretim olacak. Sadece görüntüleme sisteminde kullanılacak ekipman için yurt dışından alım yapacağız. Türkiye pazarından yurt dışına açılarak ülkemiz adına başarılı işler yapmayı ve ihracata katkıda bulunmayı hedefliyoruz."

Gözde Güvendi, Boğaziçi Üniversitesi'nde yüksek lisans yapıyor.

ölçümleri; hem ürünün elde edilmesi için kullanılan sistemin hem de ürünün kalitesini etkiler. Klasik ölçüm

yöntemleri ile ölçülen materyallerde hata payı, ölçüm alan kişiye ve ölçüm aletine bağlı olarak çok artabiliyor. Q-Meas olarak dijital bir ölçüm sağlayarak ölçümlerin her seferinde aynı tutarlılıkla yapılmasını hedefliyoruz.

BÜYÜK PARÇADA HATA

Ölçülen materyallerin boyutu önemli mi?

Ağır sanayide kullanılan sac, metal levhalar büyük ebatlarda olduğu için klasik yöntemlerle ölçümünde hata oranları

genellikle yüksektir. Klasik yöntemlerle gerçekleştirilen ölçümlerde zaman kayıpları artar. Tekrarlanan ölçümlerde, aynı üründe farklı sonuçlar elde edilmesi telafisi güç ve maliyetli sorunlara yol açar.

TÜM SEKTÖRLER İÇİN

Hangi sektörler kullanabilecek?

Ülkemizde robotik üretim bantı kullanmayan veya kullanma imkanına sahip olmayan birçok sektörde ve ölçekte üreticiler var. Ürünlerini veya kullanacakları malzemeyi metrik ölçüme almak istedikleri her alanda bizim ürünümüzü kullanabilirler.

AVANTAJLARI

- Otomatik ve çok yüksek hassasiyette ölçüm yapabilecek.
- Yanlış ölçüm yapmanın önüne geçecek.
- Tek seferde birden çok ölçümü gerçekleştirebilecek.
- Maddi ve ürün performans kayıplarının önüne geçecek.
- İş süresini kısaltıp, süreçleri hızlandıracak.
- Ürün kalitesi artacak.
- Ölçüm masası, farklı boyutlarda üretim imkanı sağlayacak.
- Görüntüleme sistemine, ihtiyaca özel eklentiler yapılabilecek.
- Hassasiyet ve ölçüm alanı ihtiyaca göre belirlenebilecek.
- Müşterinin isteğine uygun üretim mümkün olabilecek.

Modüler

"Projemiz, tamamıyla sektörel ihtiyaçlara göre revize edilebilecek modüler bir yapıda. Büyük boyutlu materyallerin ölçümü için bu derece hassas ve modüler bir tasarımla rakiplerimizin önünde olacağız."

Cityscape

CITYSCAPE QATAR 2022

Doha / Katar
20 - 22 HAZİRAN 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDEKİ FIRSATLAR İÇİN FUARDA YERİNİZİ ALIN!

Cityscape Qatar 2022

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

Katılımcı Sektör

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Katılım Bilgisi

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1862

140
YIL

Özlem Kılıç Sertli / Şeyma Pekcan / Esra Avcıoğlu

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

adnan.ertemel@gmail.com



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Platform ekosistemine stratejik bakış

Geçtiğimiz yazılarda platform ekosistemini farklı boyutlarda inceledik. Bu yazıda da platform sistemlerini stratejik boyutta ele alacağız. Kısa süre içinde ağ etkisi oluşturarak çok hızlı biçimde ölçeklenebilen platform ekosistemleri zamanla çok büyük bir gücü ele geçirmiş oluyor. Bu duruma örnek olarak sahibinden.com platformunu verebiliriz. Emlak ve otomobil özelinde bütün alıcıların yer aldığı bir platform haline gelen sahibinden.com, ücretli bile olsa tüm satıcıların tercih sebebi haline gelmiş durumda.

Alibaba.com, 2014 yılında ABD'de borsaya kote olduğu zaman 25 milyar dolarlık piyasa büyüklüğüne sahipti ve o dönemde birçok batılı isim Alibaba'yı ilk defa duyuyordu. Ancak yeterince alıcı ve satıcıya ulaşarak kritik eşiği çoktan geçmiş olan Alibaba, o dönemde global bir oyuncu haline gelmişti bile... Günümüzde bu depresyonlar öylesine bir noktaya gelmiş durumda ki, Çin rejimi Alibaba ve benzeri platform sahiplerini potansiyel tehdit olarak görüp pasifleştirme yolunda radikal adımlar atmaya başladı. Instagram platformu 2011 yılında Facebook tarafından 1 milyar dolara satın alındığında, kurucuları dahil sadece 13 kişilik bir ekipti.

Şeffaf ve açık yönetim

Geçtiğimiz günlerde son yılların popüler iş adamı ve girişimcisi Elon Musk'ın Twitter'ı 44 milyar dolara satın alması, birçok insan tarafından garipseniyor, ancak haber platformu anlamında Twitter'ın domine eden yapısını göz önünde bulundurunca bu durumu yadırgamamak gerekiyor.

Twitter platformu öylesine güçlü bir noktaya geldi ki, dönemin ABD Başkanı Trump'ın hesabını askıya alma gücünü bile kendinde görebiliyor. Özetle, tüm bunlar dijital platformlara politika yapımcıların stratejik açıdan bakarak mercek tutması gerektiğini ortaya koyuyor. Bu kapsamda incelenmesi gereken boyutlar arasında platformların nasıl para kazandığını da kapsayacak şekilde tamamen şeffaf ve açık biçimde yönetim ve sponsorluk mekanizmalarının nasıl işlediği, geliştiriciler ve kullanıcıların katkısı ve katkısı ile bunların karşılığının ne olacağının şeffaf biçimde ortaya konması yer alıyor.

Sürdürülebilir platformlar

Bir Nasreddin Hoca fıkrasıyla konuyu bağlayalım. Bir gün Nasreddin Hoca, evinin önünde bir şeyler arıyormuş. Komşusu görmüş ve sormuş: "Hayırdır Hoca, ne yapıyorsun?" "Anahtarımı kaybettim, onu arıyorum" demiş Hoca.

Komşusu da hocayla birlikte aramaya başlamış. Bir süre geçip de bulamayınca dayanamayıp sormuş: "Hoca, anahtarını buralarda kaybettiğine emin misin?" "Yoo" demiş Hoca, "Ben anahtarım samanlıkta kaybettim." "İyi de Hoca, niye burada arıyorsun?" diye homurdanmış komşusu. Hoca, o meşhur cevabını yapıştırmış: "Burası, samanlıktan daha aydınlık da ondan" demiş.

Aslında Nasreddin Hoca bu fıkrada bize, neyi, nerede aramamız gerektiğini ince bir mizahla gösteriyor. Bulmak istediğini, doğru yerde aramanın gerekliliğini ifade ediyor.

Platformların toplumun faydasına ve sürdürülebilir platformlar olarak kurgulanması için başlangıçta önemsenmeyen, ancak belki de ilk başta kurgulanması gereken doğru noktalara odaklanmak gerekiyor. Adil, şeffaf ve güvenilir yönetim politikaları oluşturma hedefiyle ve ilgili biçimde tasarlanan platformlar, kuşkusuz uzun soluklu ve sürdürülebilir platformlar olacaktır.

**SIFIR EMİSYONLU**

Hidrojen yakıtlı hibrit motora sahip dünyanın en büyük sıfır emisyonlu aracı kullanıma hazır. 'Mamut' adı verilen kamyonların maden sahalarında görev yaparak, çevreye daha az zarar vermesi hedefleniyor.



Maden kamyonu 'Mamut' göreve hazır

AYŞE BAŞAK

YILLARCA süren araştırma ve geliştirme çalışmalarının sonucunda dünyanın en büyük kullanıma hazır. Seattle merkezli First Mode şirketi tarafından tasarlanıp üretilen, hidrojen yakıtlı hibrit motora sahip dünyanın en büyük sıfır emisyonlu aracı, Güney Afrika'da bir platin madeninde kamuoyuna tanıtıldı.

HİDROJEN YAKITLI

Geliştirilen kamyon, yakıtını güneş enerjisiyle çalışan hidrojen üretim tesisinden alıyor. First Mode liderliğinde Williams Advanced Engineering, Ballard, ENGIE ve NPROXX ile ortaklaşa geliştirilen 2 megavatlık hibrit motor, 800 kilowatt'a



kadar güç ve 1.2 megavat saatlik enerji sağlayan bir hidrojen yakıt hücresi sisteminden güç sağlıyor. Şirket CEO'su Chris Voorhees, sıfır emisyonlu endüstriyel gücün küresel iklim krizinin engellenmesinde kilit bir rol

oynayacağını öngördüklerini söylüyor.

First Mode tarafından aktarılan istatistiklere göre, madencilik sektörü, küresel karbondioksit emisyonlarının yaklaşık yüzde 7'sini oluşturuyor ve dizel nakliye kamyonları maden sahalarındaki toplam enerji kullanımının yüzde 50'sini kapsıyor.

İLK GÜN 150 TON TAŞIDI

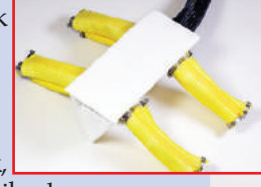
Mamut adı verilen kamyon, platin madenindeki ilk iş gününde, yüzde 7'lik bir eğimde 150 ton cevheri sorunsuz taşıdı ve ardından yükünü başarıyla boşalttı. Projenin nihai hedefi, Mamut kamyonlar ile maden sahalarında kullanılan ağır hizmet dizel kamyonların değişimini sağlamak ve bu sayede karbon emisyonlarını azaltarak çevreye daha az zarar vermek.

Esnek, robotik, giyilebilir cihazlar geliyor

BİLİM insanları, kişiselleştirilmiş sağlık hizmetlerinde, akıllı evlerde ve oyunlarda kullanılabilecek yüksek algılama özelliğine sahip esnek, pnömomatik, giyilebilir cihazlar üreten tasarım ve üretim aracı geliştirdi. Massachusetts Teknoloji Enstitüsü Bilgisayar Bilimi ve Yapay Zeka Laboratuvarı'ndan (CSAIL) bilim insanlarının geliştirdiği cihazın adı 'PneuAct'. Bu cihaz ile üretilen giysilerin hareketi için basınçlı hava kullanılıyor ve algılama yetenekleri sayesinde robotik ve rehabilitasyon teknolojileri gibi çeşitli uygulamalarda kolayca şekil değiştirebiliyorlar.

MAKİNA ÖRGÜSÜ

PneuAct, büyükannenzin örgüsünden farklı olmayan bir makina örgüsü işlemi kullanıyor fakat önemli bir nüansla: Bu cihaz insandan bağımsız olarak çalışıyor. Tasarımcı, sadece cihazın nasıl hareket edeceğini programlamak için yazılımdaki dikiş ve sensör tasarım modellerini basitçe belirliyor ve örgüyü yazdırmadan önce bu girdilerinin sonuçlarını simüle de edebiliyor. Ardından ucuz ve kullanıma hazır tekstil parçası, kauçuk bir silikon tüpe



sabitlenebilen örgü makinası tarafından işleniyor.

Araştırma ekibi, insan elleriyle dokunulduğunda bunu algılayan ve bu dokunuşa tepki veren bir çeşit robot yapmak için bu cihazı kullanıyor. Kas hareketini desteklemek amacıyla bir insan tarafından giyilebilir özellikte tasarlanan bu teknolojinin, yaralanma, sınırlı hareket kabiliyeti veya parmaklarda oluşmuş başka travmaların tedavisi için çok fazla potansiyel barındırdığı belirtiliyor. Araştırma ekibinden Yiyue Luo, "Günümüzün tekstil endüstrisinde çok yaygın bir üretim yöntemi olan dijital makina örgüsü, artık bir tasarımın tek seferde 'basılmasını' mümkün kılıyor. Bu da onu çok daha ölçeklenebilir ve ulaşılabilir kılıyor. Yakında bu cihazdan ilhamla üretilen diğer cihazların ürettiği robotik giysileri her yerde göreceğiz" diyor.

İSTANBUL TİCARET FOTOĞRAFLARI YARIŞMASI



SON BAŞVURU
15 AĞUSTOS
2022 PAZARTESİ

1. Mansiyon: 15.000 TL 2. Mansiyon: 15.000 TL

istanbulticaretfotograflari.com



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
Yıl

Geleneksel kargoculuğa meydan okuyan unicorn



Değeri 1 milyar doları aştı

Instabox'ın bugüne kadar aldığı yatırım tutarı, 350 milyon dolara yaklaştı. Şirket, 1 milyar dolarlık değerlemeye 190 milyon dolarlık finansman turunu geçtiğimiz günlerde

tamamladı. İsveç'in son unicorn şirketi olmayı başaran Instabox'ın finansman turu, aynı zamanda Creades, EQT Ventures, Tham Special Investment AB,

Nineyards, Tacito ve M2 Asset Management katılımını da içeriyor. Şirket aldığı yeni yatırımla Avrupa'da büyüme ve yeni teknolojilere yatırımlar yapmayı planlıyor.

Yeni nesil teslimat servisi olarak hizmet veren İsveç merkezli Instabox, akıllı otomatik kargo dolaplarıyla müşterilerin paketlerini istedikleri zaman alabilmelerini kolaylaştırıyor. Ayda 3 milyon paket teslimi yapan şirket, aldığı son yatırımla 1 milyar dolarlık değerlemeye ulaştı.

CEYHUN KUBURLU

HIZLA büyüyen e-ticarette birlikte başta kargo ve lojistik olmak üzere birçok alanda yeni gelişmeler yaşanıyor. Geleneksel nakliye hizmetleri de bu değişim ve dönüşümden nasibini almaya başladı. Geleneksel kargoya meydan okuduğunu iddia eden ve yeni nesil bir teslimat servisi olarak hizmet veren İsveç merkezli Instabox, akıllı otomatik kargo dolaplarını uygun yerlere yerleştirerek müşterilerin paketlerini istedikleri zaman alabilmelerini kolaylaştırıyor. Şirket, aldığı son yatırımla birlikte 1 milyar dolarlık değerlemeye ulaşırken, tüm e-ticaret sektöründe okların da bu alana çevrilmesini sağladı.

AKILLI KARGO DOLAPLARI

7 yıl önce Alexis Priftis tarafından Stockholm'de kurulan Instabox, e-ticaret için son kilometre teslimatlarını dönüştüren yeni nesil bir teknoloji şirketi olarak hayatımıza girdi. Avrupa'da hızla yayılan şirket, önce Avrupalı tekstil markalarının gücünü arkasına aldı. Instabox, H&M ve IKEA ile yaptığı ortaklıklarla e-ticaret ürünlerini, akıllı otomatik kargo dolaplar aracılığıyla ulaştırarak tüketicilere hizmet vermeye başladı. Şirketin en önemli misyonu ise çevreci olmasıydı.

KARGO BEKLEMeye SON

Dünyadaki tüm geleneksel kargo hizmetlerinin değişeceğine inanan genç girişimci Priftis, insanların evde gün boyu oturup kargo bekleme döneminin sona erdiğini açıkladı. Priftis, bir röportajında şunları söyledi: "Sektöre ilk adım attığımızda yaşadıklarımız her girişimcinin başına gelen şeylerdi. 'Bu iş tutmaz ve kısa süre sonra batar' gibi söylemleri çok

duyduk. Ancak müşterilerden aldığımız geri dönüşler, doğru yolda olduğumuzu gösteriyordu. Çünkü insanlar gün boyu evlerinde oturup kargonun gelmesini beklemiyordu. Hatta bunun için iş adreslerini kullanmaya başlamışlardı. Ancak bunun ne kadar sürdürülebilir olduğunu kimse bilmiyordu. Biz buna meydan okuyacağımızı düşündük ve Instabox'ı hayata geçirdik. Instabox, akıllı otomatik kargo dolaplarını uygun yerlere yerleştirerek müşterilerin paketlerini istedikleri zaman alabilmelerini sağlıyor." İsveçli Instabox, müşterilerin paketi ne zaman, nerede ve kim tarafından alınacağını seçebilme imkanı da tanıyor.

YÜZDE 200 BÜYÜME

İsveçli şirket kendi ülke markalarının da desteğini arkasına alarak hızlı bir büyüme yakaladı. Şirketin 2021 yılı büyüme rakamları yüzde 200'ü aşıyordu. Dünya medya devleri, şirketi 2021 yılının en iyi üç girişiminden biri olarak seçti. Bu durum yatırımcıların da dikkatinden kaçmadı. İsveç'te başlayan yolculuk, önce Norveç'e, sonra Danimarka'ya ve en sonunda Hollanda'ya ulaştı. Hem akıllı dolap hem de eve teslimat hizmeti sunan şirket, kısa süre önce Almanya pazarına giriş yaptı.

MWC LAS VEGAS 2022

LAS VEGAS - AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ
28-30 EYLÜL 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TURKISH
TECH

MWC BARCELONA'DAN SONRA MWC LAS VEGAS'DAYIZ!

5G ÇAĞI
SIRADIŞI YENİLİKLER
NESNELERİN İNTERNETİ
TELEKOMÜNİKASYON BULUTU

5G ERA
DISTRUPTIVE INNOVATION
IOT CONNECTIVITY
TELCO CLOUD

MWC LAS VEGAS 2022

- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren, Kuzey Amerika'nın büyük ve etkin mobil teknolojileri fuarı
- 56.000 m² alanda 750'yi aşkın katılımcı
- 22.000'i aşkın ziyaretçi
- %65'i üst düzey yönetim kadrosundan oluşan katılımcı ve ziyaretçi profili

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

Fuar Katılım Bedeli

Minimum stant alanı : 6m²
Katılım bedeli : 21.000 TL / m²



140
YIL

Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Esra Avcioglu

Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 962 01 39 / 0530 931 31 08 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr

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



Ayda 3 milyon paket teslimi

Instabox, mart ve nisan aylarında Norveç'te Porterbuddy, Hollanda'da ise Red je

Paketçe olmak üzere Avrupa'nın geleceğe vaad eden ev teslimatlarında faaliyet

gösteren iki şirketi satın aldı. Şirket, her ay 3 milyondan fazla paket teslim ediyor.

Göç kaosu yaratmanın vebali büyüktür

Ülkemizde netice olarak mülteci konusu büyük bir problem haline gelmişse veya ona dönüşmüşse hiç şüphesiz siyaset bu konuda hızlı bir çözüm üretecektir, üretmek zorundadır. Fakat bu süreçte muhalefet partileri temelde insani olan bu meseleyi çözmekten çok, konuyu; kaşıyarak, tahrik ederek, sadece iktidarı yıpratmaya ve oluşturdukları kaostan oy devşirmeye yönelik iç politika hesaplaşması malzemesi haline getirmişse, siyasetin bu konuya makul ve kendi doğal şartları içinde çözüm üretmesini zorlaştırmış olurlar. Bu da doğal olarak ülkeye zarar verici bir konumu işaret eder. Zaten karmaşık olan meseleyi iyice girift hale getirir. Ve bugün gelinen nokta da maalesef budur.

İyi bilinir ki; temeli sosyolojik olan bir problem mutlaka çok boyutludur. Salt ekonomik gibi görünse de farklı nedenleri olan ve farklı sonuçlar doğuracak olan güçlü bir potansiyeli barındırır. Radikal tedbirler almak gerekebilir ama uzun bir süreç gözlemlenmez ise daha tehlikeli olabilecek başka problemler ortaya çıkarabilir. Bir meselenin sosyolojik karşılığı varsa siyaset bu komplike hali dikkate alan çözümler geliştirmeli. Fakat meseleyi ve çözümü zorlaştıran; konunun iç politikaya ve siyasi hesaplaşmaya dönüştürülmesidir. Tehlike potansiyeli olan da budur. Çünkü artık ülke stratejisi değil, siyasi iç hesap görmenin kuralları işlemeye başlamıştır.

★★★

Bildiğimiz husus; kimsenin gönüllü olarak mülteci durumuna düşmek istemeyeceğidir. Kendi vatanında yaşadığı fiili itici sebepler oluşmuş ki, insanlar terk-i vatan durumunda kalmışlardır. Türkiye, insani ve dini duyarlılığı ve oluşan mecburi haller yüzünden çok sayıda mülteciye hem kapılarını açarak hem de kendi ülkesinde imkanlarını seferber ederek paylaşmayı tercih etmiştir. Kendi tarihine ve duruşuna da yakışan budur.

Ancak kısa sürmesi beklenen bu olayın tahminlerden çok uzun devam etmesi, doğal olarak kendi zorluklarını beraberinde getirmiştir. Ve maalesef muhalefetin iktidarı yıpratma aracına dönüşmüştür. Hem de hassas konular üzerinden, sınır uçlarıyla oynama durumuna kadar. Yine bilinmelidir ki, mültecilik karşılığı ve ırkçılığı ötekileştirmeden beslenir ve ülkemizi yalnızlığa mahkum etmek isteyen yaklaşımın ürünüdür. Çözümü güçleştiren tarafı tam da burasıdır.

Aslında meselenin konuşulmadığı, bilinmedik boyutu kalmamıştır. Her şey aleni olarak ortaya. Bütün dünyanın iktisadi zorluklar yaşadığı ve ülkemizin de bunun bir parçası olduğu bir dönemde mültecilerin elbette ağır bir mali yükü olacak. Bu durum hem mültecilik hem de ülke açısından zor zaman demektir. Mültecilerden ülkede misafir olduklarını unutarak taşkınlık yapanlar elbette cezalarını görecekle, ancak tümünü cezalandırmanın bir mantığı yok, bu tür bir hataya da düşmemek gerekir. Zira bu durum şimdiye dek yapılan kazanımları ve fedakarlıkları çöpe atmak anlamına gelebilir.

★★★

Türkiye'nin coğrafi konumu gereği ve güvenli bir liman olması nedeniyle düzensiz bir göç dalgası ile karşı karşıya bulunması doğaldır. Ülkemiz bu durumu uzun bir dönem iyi yönetebilmiştir. Fakat seçim döneminin yaklaşması ve muhalefetin toplumun sınır uçlarını tahrik yolu ile harekete geçirmek istemesi için zorlaştığını gösteriyor. Fakat inadına, bildiğimiz ve inandığımız doğrular üzerinden oluşturulan siyaset kararlılığında ısrarcı olmamız gerekir. Bölgedeki güçlü olma halimizden rahatsız olan ülkeler ve mihraklar olabilir. Bilinmelidir ki, ülkemiz zor dönemleri başarı ile atlama tecrübesine sahiptir.

Ülkemizin siyasetinde insanlık ve gönül alma, her zaman için öncelikli bir yere sahip. İnsanlık ortak paydası üzerinden özellikle zor zamanda yapılanlar unutulmaz. Bunun maneviyatı yüksek bereketinin de olacağına inanmamız gerekir. Netice olarak ülkemiz; yapılan askeri hareketleri, bir yandan terör örgütleri ve hamileriyle mücadele etmek, diğer taraftan sınırlarımızın hemen ötesinde barış koridorları oluşturmak için hayata geçirmiştir. Mevcut bu stratejinin iç politika malzemesine kurban gitmemesi için güvenli hale getirilen bölgelere Suriyelilerin gönüllü ve onurlu geri dönüşlerini sağlama ve probleme kalıcı çözüm üretme çabasını hızlandırmak gerekmektedir. Göç kaosu yaratmanın vebali bu aziz milleti anlamamaktır.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ



Zamanın eskitemediği çiniler Hünkar Kasrı'nda

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, kültürel mirasa sahip çıkan etkinliklerini sürdürüyor.

Yeni Camii Hünkar Kasrı, bu kez 'Zamanın Eskitemedikleri' konulu çini sergisiyle sanatseverlere kapılarını açtı. Serginin açılışı, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, İTO Meclis Üyeleri ve sanatseverlerin katılımıyla gerçekleştirildi.

Pandemiyle geçen iki yılın ardından düzenlenen ikinci sergi, çini sanatının

essiz örneklerini bir araya getirdi.

28 MAYIS'A KADAR AÇIK

Eserleri sergilenen sanatçı Kübra Erdoğan, 1984 yılında Eskişehir'de dünyaya geldi. Yıldız Teknik Üniversitesi fizik bölümünden mezun olan sanatçı, çini sanatı ile 2016 yılında İSMEK kursu sayesinde tanıştı. Sanatçı, daha sonrası çini eğitimine hocası Dilek Atagün'ün atölyesinde devam etti. Erdoğan, 16. ve 17. yüzyılda çalışılmış



çeşitli klasik eserlerin replikaları ve özgün eserleri ile çalışmalarını sürdürüyor. Sergi, 28 Mayıs'a kadar gezilebilecek.

Kültür endüstrisine YENİ DESTEKLER

KÜRESEL pazarda artan rekabet ve dönüşüm süreci, ülkelerin ekonomisini çeşitlendirmesine neden oldu.

Türkiye de yaratıcı endüstrilerindeki gücünü kullanarak, bu dönüşüm sürecindeki rekabette avantajlı hale gelmek istiyor. Bu kapsamda Ticaret Bakanlığı, kültürel ve yaratıcı endüstriler için yeni destekleri gündemine aldı. Destekler Mayıs ayının üçüncü haftası itibarıyla uygulamaya başlayacak.



Banşu CABACI

İTO'DA ANLATILDI

Üyelerini kültür endüstrisine sağlanacak yeni destekler ve ihracat teşvikleri hakkında bilgilendirmek için İTO, bir toplantı düzenledi. Toplantının açılışında konuşan İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, kültürel ve yaratıcı endüstrilerin Türkiye ekonomisi için önemli olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi: "İTO olarak sinema, televizyon ve kreatif endüstri alanında yeni projeler için çalışıyoruz. Ticaret Bakanlığı'nın da bu alanda yeni bir genel müdürlük açarak sektörümüze destek vermesinden dolayı mutluyuz."

HEDEF 100 MİLYAR DOLAR

Nisan itibarıyla 9 farklı sektörün destek kapsamına alındığını belirten Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürü Orhan Emre Öztelli ise Turquality, lojistik merkezleri ve kültür endüstrisine yönelik destekleri yenilediklerini söyledi. Öztelli, "Hizmetler sektörüne Bakanlıkça önem veriyoruz. Hammadde ithalatı yüzünden ürün ihracatında belirli bir cari açık vererek ihracat gerçekleştiriliyor. Hedefimiz, yakın dönemde bu dengeyi hizmetler sektörü ile sağlamak. 2021'de 25 milyar dolar fazla verdiğimiz hizmetler sektöründeki yeni hedeflerimiz, 2022'de 70 milyar dolar, 2023'te 100 milyar dolar fazla vermek" diye konuştu.

İçerik sektörüne 2012'den bu yana 110 milyon TL'lik destek



KİMLER YARARLANABİLECEK?

- Doğrudan yararlanılanlar:**
- En az iki yıl önce kurulan firmalar
 - Kültür ve Turizm Bakanlığı'nda yapımcı belgesine sahip olanlar
 - Desteğe konu olan filmin dağıtımıcısı olduğuna dair sözleşmesi bulunanlar
- İşbirliği kuruluşları aracılığıyla yararlanılanlar:**
- Kuruluş onaylı üye listesinde olanlar
 - İşbirliği kuruluşunun belgesine sahip olanlar

Türkiye'de yerleşik olması gerekiyor. Öte yandan, yabancı ortaklı şirketler de ortaklıkları kadar yeni desteklerden yararlanabilecek."

DİJİTAL SANAT ŞİRKETLERİ

İlk defa internet içerik platform işletmelerinin de destekleneceğini söyleyen Yaygır, "Türkiye'de kurulmuş internet içerik platformlarını desteklerken, yurt dışı firmaların da yerli yapımcılarına destek sağlayacağız. Yeni kararlar birlikte artık dijital sanata da destek



FOTOGRAF: KAMİL ÇATAK

sağladıklarını söyleyen Kültürel Haire Başkan Duygu Yaygır, yeni destekler hakkında şunları söyledi: "Dizi, belgesel, program ve belgesel formatlarını film olarak yeniden tanımladık. Yeni desteklerden yararlanmak için film şirketlerinin

kapsamına aldık. Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması Projesi'nden (HİSER) ilk etapta, sadece dijital sanat şirketleri yararlanabilecek. Yakın zamanda HİSER'in kapsamını genişleteceğiz" diye konuştu.

Korsan yayınlar için 3 bakanlık devrede

Toplantıda, korsan yayınların engellenmesi için maddi desteklerin yanında bürokratik gücün de olması gerektiğini söyleyen Kültürel Hizmetler ve Yaratıcı Endüstriler Daire Başkanı Duygu Yaygır, haziran ayında; Kültür ve Turizm Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı tarafından ortak bir platform kurulacağını ve bu kapsamda korsanla yeni dönemde ortak bir mücadeleye gireceğini de belirtti.

Hedef pazarlarda yoğunluk Asya'da

ABD, BAE, Tayland, Brezilya, Çin, Endonezya, Güney Kore, GAC, Rusya, Portekiz, Japonya, Malezya, Meksika. Hedef ülkelere yapılacak olan çalışmalarda, destekler 10 puan fazla olacak. Yeni dönemde ana hedef ülke ise Hindistan olacak.

İhracatı artıracak teşvikler

Yurt dışı tescil ve koruma:

Markaların yurt dışında tescilli ve korunmasına ilişkin giderleri, yüzde 50 oranında yıllık en fazla 600 bin TL.

Pazara giriş belgeleri:

Şirketlerin bakanlık tarafından belirlenen belgelere ilişkin giderleri, yüzde 50 oranında yıllık en fazla 600 bin TL.

Acente komisyon:

Yapımların yurt dışında satışına ve dağıtımına ilişkin acente komisyon giderleri yüzde 50 oranında yıllık en fazla 720 bin TL / 5 yıl.

Yurt dışı birim:

Şirketlerin doğrudan veya yurt dışında faaliyet gösteren şirketleri ya da şubeleri aracılığıyla açtıkları birimlerin brüt kira ve komisyon harcamaları; en fazla 5 birim/5 yıl süreyle yüzde 50 oranında, yıllık birim başına 600 bin TL.

Korsanla mücadele giderleri:

En fazla 5 yıl boyunca, en fazla 3 film için yüzde 50 oranında (animasyon filmler yüzde 60), film başına en fazla 240 bin TL.

Dublaj veya altyazı:

Yılda 2 film, aynı film için en fazla 8 yabancı dil, yüzde 50 oranında (animasyon filmler için yüzde 60), yabancı dil başına en fazla 240 bin TL/5 yıl.

Reklam, tanıtım ve pazarlama:

Yüzde 50 oranında yıllık en fazla 4.8 milyon TL/5 yıl.

Yurt dışı etkinlik katılımı:

Yüzde 50 oranında, 180 bin TL/etkinlik, 360 bin TL/prestijli etkinlik (yılda 3 defa).

Ürün yerleştirme:

Yüzde 50 oranında, 1 milyon 200 bin TL/ yıllık/ bir ay önce ön onaylanması gerekiyor. Destek yapımcılara değil, reklamı veren firmaya verilecek.

Film platosu kullanım giderleri:

Yüzde 20 oranında, 2 milyon 400 bin TL/ yıllık, kira ödemesinden sonra ön onay. Diziler, belgeseller ve TV programları için 30 bölüm=1 film olarak belirlendi.

İSTANBUL TİCARET Savunma sanayi genç mühendislerle uçacak

Yeni mezun mühendisler, Mühendis Geliştirme Programı ile Milli Muharip Uçak, Hürjet, Gökbe, Atak-2, Anka, Aksungur gibi projelerde görev almaya hazırlanıyor.



TÜRK Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ), bünyesine kattığı yeni mezun mühendisleri, Mühendis Geliştirme Programı ile Türkiye'nin milli uçak, helikopter ve insansız hava aracı projelerinde görev almak için hazırlıyor. TUSAŞ, genç mühendisleri Milli Muharip Uçak, Hürjet, Gökbe, Atak-2, Anka ve Aksungur gibi projelerde görev almak üzere yetiştiriyor.

Farklı mühendislik branşlarından mezun kişilerin çoklu disipline dayalı bir eğitim programı sayesinde kısa sürede önemli derecede bilgi birikimine ulaşmalarını sağlamak amacıyla Mühendis Geliştirme Programı hayata geçirildi.

3 FAZLI PROGRAM

Katılımcıları şirket kültürüne yakınlıktırarak uyum süresini kısaltmayı amaçlayan programın ilk etabında, havacılık alanındaki mühendislik bilgisinin geliştirilmesi amaçlanıyor. Ardından çalışma alanları belirlenen gençler, ikinci fazda yapısal, uçuş bilimleri, aviyonik ve yazılım alanlarında verilen teorik ve



uygulamalı eğitimlere katılıyor. Üçüncü faza geçen katılımcılar, süreç boyunca edindikleri yetkinlikler doğrultusunda belirlenen bir görevi gerçekleştirmek üzere proje çalışmaları yapıyor. TUSAŞ Akademisi yetkilisi, istihdam sürecinde genç mühendislerin teorik açıdan çok iyi yetiştirildiğini, ancak havacılık ve uzay sanayi alanlarında pratiğe ihtiyaçları olduğunu tespit ettiklerini söyledi.

4-5 AYLIK EĞİTİM

Bu ihtiyaçtan hareketle Mühendislik Geliştirme Programı'nı başlattıklarını belirten yetkili; yeni mezun mühendisleri istihdam ettiklerini ve mühendislerin 40-50 kişilik gruplar halinde programa alındığını belirtti. Program kapsamında; makina,

malzeme, elektrik-elektronik, havacılık gibi farklı alanlarda 4-5 ay gibi bir sürede hem hızlı eğitimler verilir, havacılık ve uzay sanayi tanıtılıyor hem de bir uçağın tasarımının nasıl yapılacağı öğretiliyor. Genç mühendislerin tasarladıkları hava araçları, atölyede 3 boyutlu yazıcılar ile basılıyor ve sonrasında gerçek şartlarda uçuş gerçekleştiriliyor. Böylece programı tamamlayan mühendisler uçak, helikopter, uzay gibi birimlerde çalışmaya başlıyorlar.

HIZLI ÇÖZÜM BECERİSİ

Mühendis Geliştirme Programı yetkilisi, katılımcıların program kapsamında 2 aylık genel bir eğitim sürecinden geçtiğini, atölye aşamasında ise bir hava aracının üretim süreçlerini deneyimlediklerini söyledi. Üretim sürecinde üretilecek uçağın mimarisi, ekipmanları, görevine uygun donanımları gibi unsurlar üzerinde çalışmalar yapıldığını anlatan yetkili, 4'üncü ayın sonunda uçağın birleştirildiğini, ardından da yer ve uçuş testleri gerçekleştirildiğini kaydetti.



Demirağ'ın hayali gerçek oldu

Mühendis Geliştirme Programı katılımcıları, program kapsamında Türk havacılığının simge isimlerinden Nuri Demirağ'ın tasarladığı ama üretimi gerçekleştirilemeyen çift motorlu uçağa yakın bir araç tasarladı. Genç mühendisler; uçağı bir yük bırakma görevi yapmak üzere tasarladıklarını, Nuri Demirağ'ın tasarımının savaş uçağı olduğundan kendilerinin de performanslı bir araç olmasını istediklerini söyledi.

YENİLENDİK! Daha Hızlı, Daha Akıllı, Daha Dijital



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
Yıl

in / itokurumsal