



## Arnavutluk'taki 6 asırlık hafıza



Osmanlı'nın Balkanlar'a çıkışıyla 6 asır önce Arnavutluk'ta ilk örnekleri inşa edilen camilerden günümüze ulaşanlar restore ediliyor. Ziyaretçilerini, süslemeleriyle kendine hayran bırakan camiler, eski başbakanlardan Aleksander Meksi'nin yazdığı kitapla kültürel hafızaya girdi. İTO tarafından Türkçeye çevrilen kitap Tiran'da tanıtıldı. **Dilsah Keflioğlu** ■ 19

## 'Türkiye' IFCO'da parlayacak

İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı (IFCO), 9-11 Şubat'ta binlerce küresel alıcıyı İstanbul Fuar Merkezi'nde buluşturacak. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, IFCO fuarının hem dijitalde hem fiziki ortamda bir Türkiye markasına dönüşeceğini söyledi. ■ 7



## Yol ayrımındayız yeni bir döneme geçilmesi lazım

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç; Türkiye'nin sürekli ilave dış kaynak sağlamak için ciddi bir ek maliyet ödemesinin artık sonlandırılması gerektiğini vurgulayarak, "Bununla ilgili bir yol ayrımına gelindi. Belirli bir bedel ödense de yeni bir döneme geçilmesi gerekiyor" dedi.

### AŞIRI DALGALANMALAR

Türkiye'nin faiz-kur kısır döngüsüne hapsedilemeyeceğini vurgulayan Şekib Avdagiç, ülkedeki yeni kalkınma modelinin 'üretim' üzerine inşa edildiğini belirterek, şöyle devam etti: "Kurdaki artışın ve fiyatlamaya davranışlarını bozan aşırı dalgalanmaların önüne geçilmesi büyük önem taşıyor."

### CARİ AÇIĞIN SIFIRLANMASI

Son dönemde bütün uluslararası kuruluşların Türkiye'nin büyüme oranlarını yukarı doğru revize ettiğini hatırlatan Avdagiç, "2022'de Türkiye, ihracat fazlası veren ülkeler ligine kalıcı şekilde girecek" diye konuştu. Avdagiç, cari açığı sıfıra indirmeyi esas alan politikaları da çok değerli bulduklarını kaydetti. ■ 10-11



# İSTANBUL TİCARET

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

*H. Otatürk*

10 ARALIK 2021 YIL: 63 SAYI: 3188

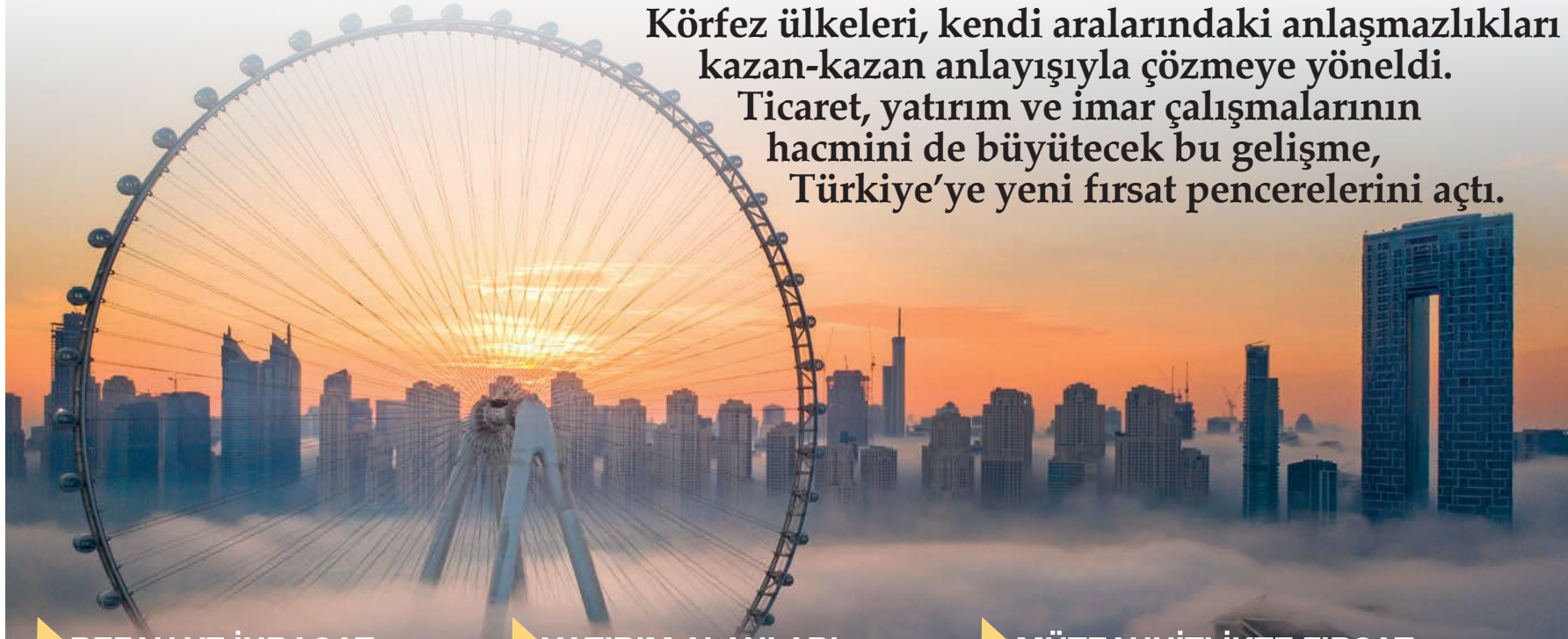
ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

# Kazan-kazan'la KÖRFEZ BAHARI

Körfez ülkeleri, kendi aralarındaki anlaşmazlıkları kazan-kazan anlayışıyla çözmeye yöneldi. Ticaret, yatırım ve imar çalışmalarının hacmini de büyütecek bu gelişme, Türkiye'ye yeni fırsat pencerelerini açtı.



### REFAH VE İHRACAT

Kişi başına geliri dünya ortalamasının üç katı olan Körfez ülkeleri, Arap Baharı'nın getirdiği problemleri geride bırakıp; refah iklimine odaklandı. İhracatının yüzde 12'sini Körfez ülkelerine yapan Türkiye, Suudi Arabistan, Umman ve Bahreyn ile de hedeflenen ihracat rakamlarını yakalamak istiyor.

### YATIRIM ALANLARI

Türkiye geçen yıl Katar ve Umman ile dış ticaret fazlası verdi. Diğer Körfez ülkeleriyle de ticareti ve yatırımları artırmak için şu alanlar öne çıkıyor: Tekstil, çelik, demir ve demir dışı metaller, inşaat malzemeleri, mobilya, makina ve aksamları, kimyevi maddeler ve iklimlendirme sanayi çözümleri.

### MÜTEAHHİTLİKTE FIRSAT

Körfez ülkeleri, birçok yeni inşaat projesine de hazırlanıyor. Türk müteahhitleri, global piyasanın en güçlü işvereni olan Körfez ülkeleri ile yeniden dünya ikinciliğini almayı planlıyor. Türk müteahhithlik firmalarının hedefi Birleşik Arap Emirlikleri ile yıllık 50 milyar dolarlık yeni projelere imza atmaktır. ■ 9'da



Barış CABACI

## Çağlar, rahmetle yâd edildi

Şekib Avdagiç, 11 Aralık 2017'de vefat eden İTO'nun 19. Dönem Başkanı İbrahim Çağlar'ı yâd etti. Avdagiç, "Kardeşim İbrahim Bey, iş dünyasının rahmetle anacağı bir isim olarak yaşamaya devam edecek" dedi. ■ 10



## Türk yapımları Asya ekranlarında

Dizi, film, içerik, TV ve yapım sektörünün Asya kıtasındaki prestijli etkinliği olan Asia TV Forum & Market (ATF), 1 Aralık'ta hibrit olarak başladı. 30 Haziran'a kadar dijital olarak sürecek fuarda, İstanbul Ticaret Odası çatısı altında 8 firma yer alıyor. ■ 18'de



## Karayolu geçiş belgesinde rekor

Bu yıl, karayolu taşımacılığında 21 ülkeden alınan ilave belgelerle toplam geçiş belgesi sayısı 1.5 milyonu aşarak rekor kırdı. ■ 8'de

## İstanbul'dan 218 noktaya ihracat ■ 8'de

## Yenilikçi iş fikri için 2022 çağrısı

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, girişimci adaylarına birçok imkan

sunuyor. Merkez, yeni çağrı için başvuru almaya başladı. ■ 2'de



## Universitede fikirleriyle kazandılar

İstanbul Ticaret Üniversitesi, düzenlediği The Big Day etkinliğinde finansal teknoloji alanında iş fikri olan genç girişimcileri yatırımcılarla buluşturdu. Potansiyeli en yüksek üç girişim 60 bin TL para ödülü kazandı. ■ 14

## 2 milyon kişiye meslek belgesi

Özellikle tehlikeli ve çok tehlikeli sınıftaki meslekler için belirlenen standartlara sahip olanların sayısı, teşvikler ve yoğun eğitimlerle hızla artıyor. Mesleki yeterlilik belgesi sayısında 2023 için konulan 2 milyon hedefine şimdiden ulaşıldı. Adem Orhun ■ 12'de



## Kişilikli marka sadakati sağlıyor

Marka kişiliği oluşturmak, hedef kitleye aidiyet duygusu verip, müşteri sadakatini sağlıyor. Şeref Kılıçlı ■ 6

## Afrika yeniden İstanbul'da

Afrika'da Fransa ve İngiltere'nin başlattığı zirve

diplomasinde şimdi sıra Türkiye'de. İlki 2008'de İstanbul'da yapılan Türkiye-Afrika Zirvesi, 17-18 Aralık'ta yeniden kıtanın en güçlü aktörünü dünyaya gösterecek. Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13







**GİRİŞİMCİLER İÇİN  
BAŞVURU DÖNEMİ BAŞLADI!**

Detaylı Bilgi  
ve Başvuru için  
[www.btm.istanbul](http://www.btm.istanbul)

Son Başvuru Tarihi  
**16 OCAK  
2022**

btm  
Bilgiyi  
Ticarileştirme  
Merkezi  
Idea to Business

# YENİLİKÇİ İŞ FİKRİ OLANLAR İÇİN Yeni yılın ilk çağrısı

**B**ilgiyi Ticarileştirme Merkezi, 2021 yılının son, yeni yılın ilk çağrı dönemini başlattı. 6 Aralık'ta alınmaya başlayan başvurular, 16 Ocak'a kadar sürecek. Yenilikçi ve ticarileşebilir iş fikri olan herkes, BTM'nin internet sitesinden başvuruda bulunabilecek.

İSTANBUL Ticaret Odası tarafından yenilikçi iş fikirlerini desteklemek amacıyla kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), 2021 yılının son, yeni yılın ilk çağrı dönemini başlattı. 6 Aralık itibarıyla açılan başvurular, 16 Ocak'a kadar kabul edilecek. Girişimci olmak isteyen ve ticarileşebilir iş fikri olan herkes başvuruda bulunabilecek. Başvurular, detaylı bilgilerin de yer aldığı [www.btm.istanbul](http://www.btm.istanbul) adresinden yapılabilecek.

## KULUÇKA PROGRAMLARI

Yenilikçi bir iş fikrine sahip olan, girişimci olmak ve ekosistem içerisinde yer almak isteyen girişimci adayları BTM Kamp'a, yenilikçi bir iş fikri olup, bununla ilgili ürün veya ürün çıktılarına (yazılım, web sitesi vb.) sahip olan girişimciler Ön Kuluçka programına katılıyor. Kuluçka programında ise şirketleşmiş ve satış yapmış girişimciler bulunuyor. Yatırım almış, ikinci veya üçüncü tur yatırım arayışında olan girişimciler de Post-Kuluçka programında yer alıyor. BTM Kamp programının başvuruları ise yıl boyunca yapılabiliyor.

## 2021 REKORLAR YILI OLDU

2020 yılında BTM bünyesinde 21 yatırım

için toplam 204 milyon 60 bin lira değerleme üzerinden yatırım yapıldı. 2021 yılının ilk 11 ayında ise 14 BTM girişimi, yatırımcıların ilgisini çekti ve toplam 330 milyon 472 bin lira değerleme üzerinden yatırım almayı başardı. 2021 yılının ilk 11 ayında, girişimlerin yatırım alması bakımından BTM'nin ilk yılı sayılan 2017 yılının 70 katına yakın değerleme ile yatırım yapıldı. 2021 yılı, BTM için her bakımdan rekorlar yılı olarak tarihe geçti.

Kurulduğu günden bu yana geçen 4.5 yıllık süreçte BTM girişimlerinin toplam değerleme miktarı ise 966 milyon liraya ulaştı. Bu süreçte BTM girişimcilerinden 43 yatırım haberi geldi. BTM girişimlerine yapılan yatırım tutarı ise yaklaşık 125 milyon lira oldu.



## 5 bin girişimciye destek

**Pandemi sürecinin** hemen öncesinde Doha'da düzenlenen World Incubation Summit'te 'Dünyanın En Gelecek Vaad Eden Merkezi' seçilen BTM, bu zamana kadar 5 bine yakın girişimciye de destek sağladı. BTM, sunduğu hizmetlerle startupların ticarileşmesinin ve ölçeklenmesinin yolunu açmaya devam ediyor. BTM'de, yenilikçi fikirlerin iş modeli haline gelmesi, büyümesi, satış yapması ve yatırım alması sağlanırken; eğitim ve seminerler, mentor desteği, satış eşleştirmeleri, girişimcilerin yatırımcı karşısına sunum yaptığı demo günü etkinlikleri, yatırımcı eşleştirmeleri, 7/24 ofis imkanı, birebir danışmanlık gibi hizmetler girişimcilere tamamen ücretsiz sunuluyor.



## İHALE İLANI

|                                  |                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| İhale Makamı                     | İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu                                                                                                                                                       |
| İşin Adı                         | İstanbul Ticaret Odası Eminönü Kampüsü Betonarme İnşaatı Yüklenimi İşi                                                                                                                      |
| İşin Yeri                        | Ragıp Gümüş Paşa Caddesi, No:14 (371 Ada, 10 Parsel), Eminönü, Fatih, İstanbul                                                                                                              |
| İşin Kapsamı                     | Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan İstanbul Ticaret Üniversitesi Eminönü kampüsü binasının kaba inşaatı ve izolasyon işlerinin yapılmasıdır.                                      |
| İşin Süresi                      | 120 Gün                                                                                                                                                                                     |
| Son Teklif Verme Tarihi ve Saati | 14 Aralık 2021, Saat 17:00                                                                                                                                                                  |
| İhale Dosyası Bedeli             | 3.000 TL                                                                                                                                                                                    |
| Teklif Dosyasının Teslim Yeri    | İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul.                                                                               |
| İhale Dosyası Konusunda İrtibat  | Yusuf Özcan, <a href="mailto:yusuf.ozcan@ito.org.tr">yusuf.ozcan@ito.org.tr</a> , 02124556458<br>Murat Özel, <a href="mailto:murat.ozel@ito.org.tr">murat.ozel@ito.org.tr</a> , 02124556457 |

**NATPE MIAMI**

Miami - ABD  
18 - 20 Ocak 2022

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV ve  
YAPIM SEKTÖRÜNÜN  
AMERİKA KITASINDAN  
DÜNYAYA AÇILAN FUARI

Türkiye Katılımı  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital Platform
- Format
- Sinema/TV Film
- TV Dizisi

İstanbul  
Ticaret  
Odası  
Desteği İle

## İSTANBUL TİCARET ODASI DESTEĞİ İLE İÇERİK SEKTÖRÜNÜN AMERİKA'DAKİ KALBİNDE YER ALIN!

### NATPE MIAMI

- ABD'nin en büyük ve etkin küresel içerik fuarı
- Drama, çocuk, format ve belgesel temalı program satın alıcıları ile ikili görüşmeler
- Uluslararası ortak yapım ve içerik geliştirme platformu
- 58 yıldır sektörün bölgesel ve küresel anlamda en güçlü etkinliği
- 55 ülkeden uluslararası katılım

### KATILIM BİLGİSİ

Katılım m<sup>2</sup> Bedeli : 1.750 TL/m<sup>2</sup>  
(Minimum Katılım Alanı : 4 m<sup>2</sup>)

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Odamıza iletilmesi gerekmektedir.

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand inşaatı ve dekorasyonu
- Firma kayıt ücreti
- Her firmaya 2 temsilci için kayıt imkanı
- İkili görüşme sistemine erişim imkanı



Zeynep Ülker / Begüm Ece / Mine Güneş

Tel : 0212 455 61 09 / 65 03 / 61 06  
GSM : 0533 959 30 57  
Faks : 0212 520 15 26  
E-posta : [zeynep.sengul@ito.org.tr](mailto:zeynep.sengul@ito.org.tr) / [begum.ece@ito.org.tr](mailto:begum.ece@ito.org.tr)  
[mine.gunes@ito.org.tr](mailto:mine.gunes@ito.org.tr)

444 0 486 | [ito.org.tr](http://ito.org.tr) | [itokurumsal](https://www.facebook.com/itokurumsal)





## İhracatta 'Türkiye' markası kararı

İHRAÇ ürünlerinde, her türlü faaliyet ve yazışmalarda marka olarak 'Türkiye' ibaresinin kullanılmasına ilişkin Cumhurbaşkanlığı genelgesi, Resmi Gazete'de yayımlandı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzasıyla yayımlanan genelgede, "Türkiye markasını güçlendirme çalışmaları kapsamında, başta diğer devletler ve uluslararası kurum ve kuruluşlarla resmi ilişkilerde olmak üzere, her türlü faaliyet ve yazışmalarda 'Turkey', 'Turkei', 'Turquie' vb. ibareler yerine 'Türkiye' ibaresinin kullanımı konusunda gerekli hassasiyet gösterilecektir" denildi.



## 2022'de MTV oranı yüzde 25 olacak

YENİ yılda Motorlu Taşıtlar Vergisi artış oranını yüzde 25 olarak belirleyen Cumhurbaşkanlığı Kararı, 1 Ocak 2022'den itibaren geçerli olmak üzere Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yeni yılda 1300-1600 cm3 silindir hacimli, değeri 123 bin 750 lira üzerindeki sınıf aracın MTV'si 2 bin 746 lira olacak. Aynı değerdeki elektrikli otomobilin vergisi ise 686 lira olacak. Hazine ve Maliye Bakanlığı 2022 yılına ilişkin yeniden değerlendirme oranını yüzde 36.2 olarak duyurmuştu. Cumhurbaşkanının, Motorlu Taşıtlar Vergisi'ni, yeniden değerlendirme oranının yüzde 50 fazlasını geçmemek, yüzde 20'sinden az olmamak üzere belirleme yetkisi bulunuyordu. Başka bir ifade ile yüzde Cumhurbaşkanının MTV artış oranını yüzde 7.24 ile 54.1 arasında belirleme yetkisi vardı.



## Trafik sigortasında değişiklik

KARAYOLLARI Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası (Zorunlu Trafik Sigortası) Genel Şartlarında Değişiklik Yapılmasına Dair Genel Şartlar, Resmi Gazete'de yayımlandı. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Kurumu tarafından yapılan açıklamada, teminatı kapsamında yer alan değer kaybı, sürekli sakatlık ve destekten yoksun kalma tazminatlarına ilişkin kanuni çerçeve çizilerek uygulamaya ilişkin usul ve esasları belirleme yetkisinin, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na bırakıldığı hatırlatıldı. Açıklamada, zarar gören kişilere ve hak sahiplerine ödenecek tazminattaki iskonto oranının, yüzde 1.80'den yüzde 1.65'e indirildiği belirtildi.

**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/0912.pdf](https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/0912.pdf) adresini ziyaret etmeniz yeterli.

# Sanayi tesislerinin çevre karnesi halka açılıyor

**Çevresel konularda karar verme süreçlerine halkın katılımını kolaylaştırmak amacıyla 'Kirlenici Salım ve Taşıma Kaydı' sistemi oluşturulacak. Sistem, halkın erişimine açık olacak.**

ÇEVRE, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, çevre kirliliğiyle mücadele kapsamında, çeşitli sektörlerdeki sanayi tesislerine toprak, su ve havayı kirlenme oranlarını yıllık raporlama şartı getirdi. Bu veriler, ilk kez oluşturulacak Kirlenici Salım ve Taşıma Kaydı (KSTK) sisteminde halka açık olarak da yayımlanacak. Bakanlık tarafından hazırlanan 'Kirlenici Salım ve Taşıma Kaydı Yönetmeliği', Resmi Gazete'de yayımlandı.

Enerji sektörü, madeni yağ ve gaz rafinerileri, termik santraller ve diğer yakma sistemli tesisler, kömür değirmenleri, kömür ürünleri ve katı dumansız yakıt imal edilen tesisler, metal ürünleri ve işlenmesi, yer altı madenciligi ile ilgili faaliyetler, cam imal edilen tesisler, kimya sanayisinde yer alan tesisler, atık ve atık su yönetimi, kağıt ve ahşap üretimi ile işlenmesi, yoğun hayvancılık ve su ürünleri yetiştiriciliği, günlük 50 ton ve üzeri karkas üretim kapasiteli mezbahalar, çiğ sütün işlenmesi, elyaf ve tekstil ön işlenmesi ve boyanması için kullanılan tesisler, gemi yapımı ve boyanmasına yönelik tesisler, bu yönetmeliğin kapsamında yer aldı.



### YILLIK RAPOR

Yönetmeliğin kapsamında yer alan tesisler, kirleniciye havaya, suya ve toprağa salınan miktarlarını, yıllık toplam miktarı 2 tonu aşan tehlikeli atıkların ve yıllık toplam miktarı 2 bin tonu aşan tehlikesiz atıkların geri kazanım veya bertaraf için tesis dışına taşınması gibi hususların tamamını Bakanlığa yıllık olarak raporlayacak. Tesislerin yıllık raporlarında sunulan bilgilerin geçerliliği, eksik, hatalı bilgilerin olup olmadığı valiliklerce denetlenecek.

### VERİ TABANI

Bakanlık, yeni yönetmelikle ilk kez çevresel konularda karar verme süreçlerine halkın katılımını kolaylaştırmak ve çevre kirliliğini önlemeye, azaltmaya katkı sağlamak amacıyla elektronik bir veri tabanı olan 'Kirlenici Salım ve Taşıma Kaydı (KSTK)' sistemini oluşturacak. Bu sistem, halkın erişimine de açık olacak. Faaliyette olan tesisler,

yönetmeliğin yürürlüğe girmesinin ardından 6 ay, yürürlüğe girdiği tarihten sonra kurulan tesisler ise tesise ilişkin iznin alındığı tarihten itibaren 3 ay içerisinde KSTK sistemine kayıt olacak.

Yönetmelikte belirlenen hükümlere aykırı hareket eden işletmecilere, 2872 sayılı Çevre Kanunu kapsamında idari yaptırımlar uygulanacak. Bakanlık, Avrupa Birliği mevzuatına uyumlu olarak hazırlanan bu yönetmeliğin uygulanmasına ilişkin kılavuzları 6 ay içerisinde yayımlayacak.

İşletmelerin yönetmelik yürürlüğe girdiği tarihten sonraki ilk raporlama yılı, ilk tam takvim yılı olarak belirlendi. Ayrıca KSTK'nun halka açılması ile ilgili hükümleri, Bakanlık tarafından teknik altyapı tamamlanana kadar uygulanmayacak.

Yönetmelikte Ek 1'deki faaliyetler ve diğer sektörler için geçiş süreleri de belirlendi. Geçiş süresi sektörlerle göre 1 yıl ile 3 yıl arasında değişiyor.

## Pil ve akümülatörlere ihtisas gümrüğü

TÜRKİYE ile Birleşik Krallık arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması (STA) kapsamında, Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeler için geçerli ihtisas gümrüğü uygulamasına ilişkin muafiyetlerin, Birleşik Krallık için de uygulanmasına yönelik düzenleme yapıldı. Otomotiv sanayinde faaliyet gösteren firmalarca otomotiv imalat ve montajında kullanılmak üzere getirilen pil ve akümülatörlerin serbest dolaşıma giriş işlemleri, halihazırda yetkili olan gümrük müdürlüklerinin yanı sıra Aksaray, Halkalı Gar (demir yolu taşımacılığıyla getirilmesi kaydıyla), İzmit ve Yalova gümrük müdürlüklerinden de gerçekleştirilebilecek.



## Akaryakıtta denetim yetkili şirketlerde

PETROL piyasasındaki dağıtıcı lisansı sahipleri, bayilerinde, yetkilendirilmiş otomasyon şirketi aracılığıyla kaçak akaryakıt satışının yapılmasını önleyen teknolojik yöntemleri içeren bir bayi denetim sistemi kuracak. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) 'Petrol Piyasasında Dağıtıcı Lisansı Sahiplerinin Bayi Denetim Sistemine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kararı', Resmi Gazete'de yayımlandı.

# Emeklilik sandıklarından BES'e geçiş yönetmeliği



VAKİF, sandık, tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu veya sair ticaret şirketindeki emekliliğe yönelik birikimlerin veya taahhütlere ilişkin tutarların, kısmen veya tamamen bireysel emeklilik sistemine aktarılmasına ilişkin esasları belirleyen yönetmelik yayımlandı.

Yönetmeliğe göre, işveren katkılarını dahil fiili aktarım tarihine kadar gerçekleşen yurt içi ya da yurt dışındaki tüm birikimler ve taahhütlere ilişkin tutarlar aktarıma konu edilebilecek. Aktif ve pasif üyelerin emeklilik birikimleri, emeklilik hizmet sunucusunun yetkili organlarıncı alınan karara göre bireysel emeklilik sistemine aktarılabilir. Aktarımın yapılması ve aktarım tutarı üye tercihlerine bırakıldığına ilişkin karar alınması halinde aktarıma yönelik üye muvafakatnamelerinin alınması esas olacak.

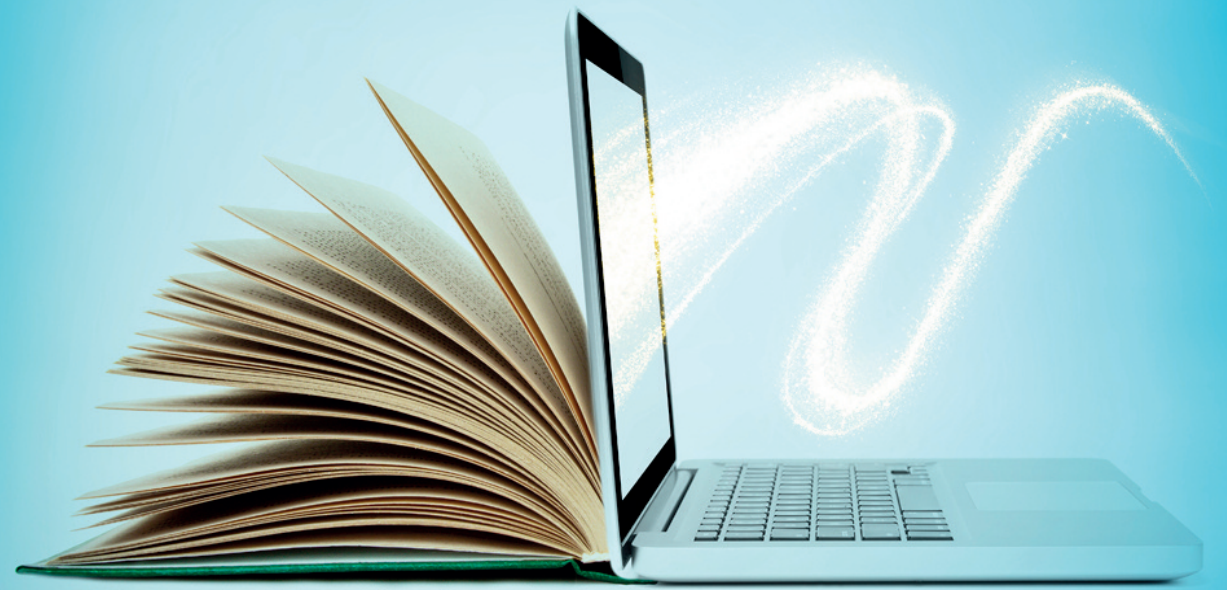
### GRUP AKTARIMI

Aktarımın grup halinde ve her bir üyeyi bağlayıcı usulüne uygun alınan kararların olması halinde ise ayrıca aktif üyelerin muvafakatleri aranmayacak. Bu durumda, pasif üyelerin birikimleri de kendilerinin talep veya muvafakatleri alınmak suretiyle bireysel emeklilik sistemine aktarılabilir.

Emeklilik taahhüt planı kapsamında yapılacak aktarım tutarına göre bireysel emeklilik sisteminde kazanılmış süre hesabı yapılacak. Kazanılmış süre, aktarım tutarının, aktarım tarihinde geçerli olan brüt asgari ücretin aylık tutarının yüzde 10'una bölünmesi suretiyle bulunan ay sayısı olacak.



Uyumsoft ile e-Defter'e geçin,  
muhasabe süreçlerinize hız katın!



e'DeFTER

www.uyumsoft.com

0 212 467 33 33



# AB'de enerji anlaşmazlığı derinleşiyor

**AB'de spot doğalgaz piyasasındaki arz eksikliği ve yükselen fiyatların getirdiği enerji krizi için çözüm arayışı devam ediyor. Başını Fransa'nın çektiği bir grup ülke, mevcut piyasa modelinin revize edilmesini istiyor. Almanya'nın öncülüğündeki başka bir grup ülke ise bu yıl yaşananların istisna olduğu gerekçesiyle revizyon talebine karşı çıkıyor.**

AVRUPA Birliği (AB) üyesi 27 ülkenin enerji bakanı, artan enerji fiyatları karşısında yapılabilecekleri görüşmek ve ortak tutum belirlemek üzere Brüksel'de toplandı. AB Dönem Başkanı Slovenya'nın Altyapı Bakanı Jernej Vrtovec, toplantı bitiminde yaptığı açıklamada, AB Enerji Düzenleyicileri İşbirliği Ajansı'nın (ACER) elektrik piyasasının işleyişi ile ilgili raporunu değerlendirdiklerini belirtti. Vrtovec, "Piyasa modelimiz, son tüketiciye uygun biçimde çalışıyor. Elektrik piyasamız bu ölçüde entegre olmasaydı fiyat artışları daha yüksek olurdu" dedi.

## MEVCUDUN SAVUNMASI

Vrtovec, uzun vadede daha düşük enerji fiyatları için elektrik piyasasının daha entegre hale getirilmesi ve enerjide bağımsızlığın sağlanması gerektiğini de vurguladı. AB Komisyonu Enerjiden Sorumlu Üyesi Kadri Simson da

"Doğalgaz fiyatları ekindeki zirvesinden daha aşağıya inmiş olsa da halen normalden çok daha yüksek seviyede seyrediyor. Bu durumun ilkbahara kadar aynı şekilde devam etmesi bekleniyor" diye konuştu. Simson, ACER çalışmasının, elektrik piyasalarında en ucuz enerji kaynaklarının ilk alınıp kullanılmasını içeren mevcut fiyat modelinin halk ve işletmeler açısından en iyi seçenek olduğunu ortaya koyduğunu söyledi. Elektrik piyasalarında alternatif fiyat mekanizmalarının maliyet ve arz güvenliği açısından riskler ortaya çıkaracağını ifade eden Simson, mevcut modelin daha esnek olması, depolama kapasitesinin artırılması ve talebe hızla yanıt verebilmesi gerektiğini vurguladı. Uzun vadede toptan doğalgaz piyasasındaki spot fiyatların, uzun dönem sözleşmelerden daha ucuz olduğunu savunan Simson, "Bu yıl fiyatlar konusunda bir istisna yaşandığını not etmek gerekiyor" değerlendirmesinde de bulundu.

## FRANSA VE ALMANYA

AB ülkeleri arasında enerji



## Yeşil Mutabakat da sorgulanıyor

AB'de ayrıca başını yine Fransa'nın çektiği yaklaşık 10 ülke, enerji arz güvenliğinde nükleer santrallerin önemini vurguluyor. Bu ülkeler, nükleer enerji santrallerinin AB'nin sürdürülebilir ve yeşil finansal yatırım sınıflandırmasında yer almasını talep ediyor. Polonya ve Macaristan gibi bazı ülkeler de enerji fiyatlarındaki yükselişten AB'nin iklim dostu dönüşümünü sağlamayı hedefleyen Yeşil Mutabakat'la ilgili politikalarını sorumlu tutuyor. Buna ilave olarak başta İspanya olmak üzere bazı AB ülkeleri, ortak sözleşmelerle doğalgaz satın almasını ve bir stratejik doğalgaz rezervi kurulmasını talep ediyor. Avrupa'da özellikle sonbahardan beri doğalgaz ve elektrik gibi enerji ürünleri fiyatları hızla yükseliyor. Bu durum, kış aylarında yüksek faturalarla karşılaşan tüketicileri rahatsız ediyor.

tartışmalarında çeşitli gruplaşmalar dikkati çekiyor. Mevcut sistemde AB'deki toptan elektrik fiyatı, toplam elektrik talebini karşılamak için ihtiyaç duyulan son üretici tarafından ve genellikle doğalgaz santrallerince belirleniyor. Başını Fransa, İspanya ve İtalya'nın çektiği bir grup ülke, AB doğalgaz ve elektrik piyasalarının reform edilmesi ve elektrik üretimindeki kaynak fiyatlarının ayrıştırılması gerektiğini savunuyor. Almanya, Avusturya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, İrlanda, Lüksemburg, Letonya ve Hollanda, artan enerji fiyatlarına karşı AB elektrik piyasasının revize edilmesine karşı çıkıyor. Enerji fiyatlarının gelecek yıl ortalama seviyelere dönmesini bekleyen bu ülkeler, AB gaz ve elektrik piyasalarının uzun yıllarda ve kademeli biçimde inşa edildiği, enerji piyasalarının tasarımına müdahalenin çok dikkatli düşünülmesi gerektiğini düşünüyor.

## Bankalardan yenilenebilir enerjiye 2.5 milyar dolar



TÜRKİYE'de bankaların bu yıl yenilenebilir enerji sektörüne sağladığı finansmanın 2.5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor. Söz konusu finansmanda güneş enerjisi projelerinin yüzde 55 paya sahip olduğunu belirten Garanti BBVA Yatırım Bankacılığı ve Finansman Direktörü Emre Hatem, yenilenebilir enerji yatırımları için 2002-2020 yıllarında bankaların 40 milyar dolar finansman sağladığını kaydetti. Hatem, şöyle konuştu: "Bu yıl yenilenebilir enerji sektörüne sağlanan finansman miktarının geçtiğimiz senelerin ortalamasına göre artış göstererek 2.5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmesini öngörüyoruz. Bu tutarın yüzde 55'ini güneş enerjisi projelerine sağlanan finansmanlar oluştururken, yaklaşık yüzde 25'ini rüzgar enerjisi, yüzde 15'ini jeotermal enerji ve kalan

kısmını biyo kütle ve biyogaz santrallerinin finansmanları oluşturuyor."

## 3 MİLYAR DOLAR AŞILACAK

İklim değişikliğiyle mücadele hedefleri kapsamında Türkiye'de yenilenebilir enerji sektörüne sağlanan finansmanın artmasını beklediklerini de vurgulayan Emre Hatem, şunları kaydetti: "İlerleyen dönemde Yeşil Mutabakat, Birleşmiş Milletler İklim Zirvesi COP26 ve 2053 net sıfır emisyon hedefleri doğrultusunda yenilenebilir enerji yatırımlarının yıllık 3 milyar dolar ve üzeri seviyede gerçekleşmesini bekliyoruz. Burada öz tüketim amaçlı kurulacak çatı güneş enerjisi santrallerinin, hibrit enerji yatırımlarının ve biyo kütle projelerinin finansman anlamında ön plana çıkacağını düşünüyoruz."

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

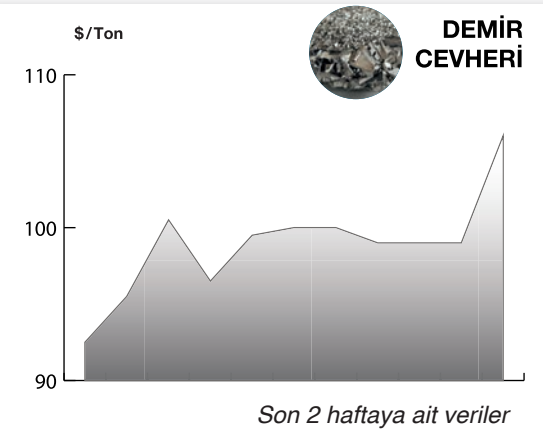
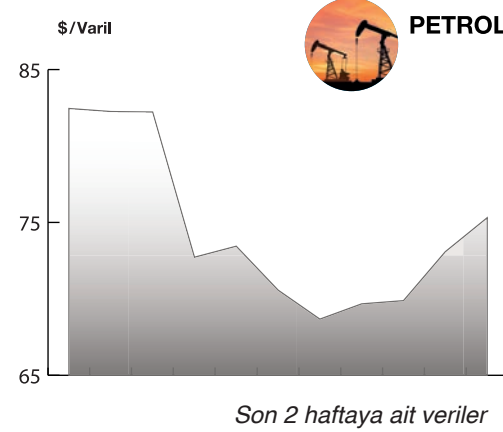
## Uluslararası emtia piyasaları



|                |                                                  | Güncel    | Haftalık | Yıllık |
|----------------|--------------------------------------------------|-----------|----------|--------|
|                |                                                  | Değişim % |          |        |
| ENERJİ         | Petrol (Brent, \$/Varil)                         | 75.3      | 6.9      | 54.4   |
|                | Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)                  | 3.77      | -18.8    | 93.3   |
|                | Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)                   | 95.9      | 3.7      | 540.1  |
|                | Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle             |           |          |        |
|                | Avustralya, 6.000 KCal/kg)                       | 154.1     | 1.4      | 102.8  |
| METALLER       | Altın (\$/Ons)                                   | 1.790     | 0.1      | -4.2   |
|                | Gümüş (\$/Ons)                                   | 22.5      | -2.0     | -8.1   |
|                | Platin (\$/Ons)                                  | 968       | 0.6      | -5.7   |
|                | Bakır (\$/Ton)                                   | 9.602     | -2.3     | 24.9   |
|                | Alüminyum (\$/Ton)                               | 2.628     | 0.1      | 32.1   |
|                | İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)                      | 701       | 2.6      | 2.9    |
|                | Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5 ) | 106       | 6.0      | -26.9  |
|                | Kurşun (\$/Ton)                                  | 2.227     | -5.0     | 7.9    |
|                | Kalay (\$/Ton)                                   | 39.898    | 0.0      | 108.6  |
|                | Çinko (\$/Ton)                                   | 3.287     | 0.0      | 19.0   |
| TARIM ÜRÜNLERİ | Nikel (\$/Ton)                                   | 20.303    | 0.6      | 23.9   |
|                | Buğday (\$/Ton)                                  | 279.5     | 0.7      | 33.7   |
|                | Mısır (\$/Bushel)                                | 5.85      | 2.1      | 40.3   |
|                | Mısır (\$/Ton)                                   | 239       |          |        |
|                | Pamuk (\$/Lb)                                    | 1.11      | 0.0      | 58.6   |
|                | Kakao (GBP/Ton)                                  | 1.611     | 1.1      | -4.6   |
|                | Kahve (\$/Lb)                                    | 2.44      | 4.7      | 108.6  |
|                | Kahve (\$/Ton)                                   | 5.379     |          |        |
|                | Şeker (\$/lb)                                    | 0.19      | 0.0      | 35.7   |
|                | Kereste (\$/m³)                                  | 402       | 15.2     | 30.9   |
|                | Palmiye Yağı (\$/Ton)                            | 1.273     | 2.0      | 45.3   |
|                | Baltık Kuru Yük Endeksi                          | 3.352     | 11.1     | 176.8  |
|                | Emtia Endeksi(CRB Index)                         | 239.6     | 2.8      | 42.6   |

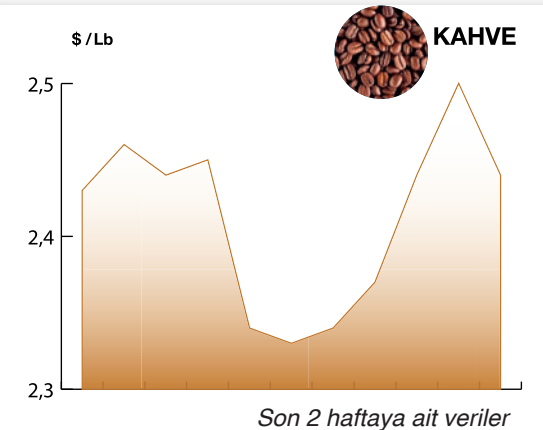
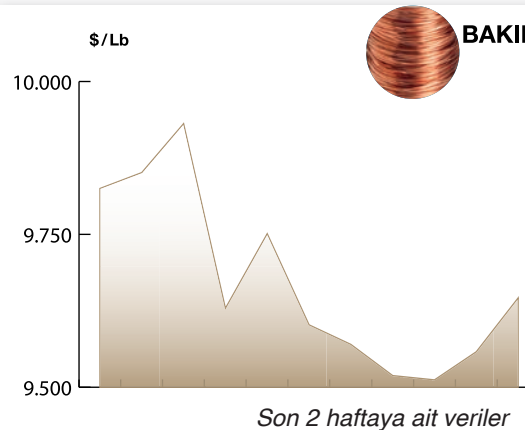
Veriler, 7 Aralık 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

## En hareketli ürünler



## Yön arayışı

Petrol fiyatları, geçen hafta İran nükleer görüşmeleri, Rusya ile Ukrayna arasında devam eden gerginliğe ilişkin ABD Başkanı Biden'ın Rusya'ya karşı ekonomik yaptırımlardan bahsetmesi ve Omicron varyantının ekonomik açıdan beklendiği kadar olumsuzluk yaratmayacağı görüşlerinin ağırlık kazanması gibi gelişmelerle 75 dolara kadar çıktı. Fiyatların bu seviyelerden güç kazanmasını sağlayan bir diğer gelişme ise Suudi Arabistan'ın Asya ve ABD'deki müşterilerine sattığı petrol fiyatını 3.3 dolar artırması oldu.



## Talep beklentisi

Bakır fiyatları, Çin'in kasım ayı bakır ithalatının mart ayından beri en yüksek seviyesine ulaşması ve Çin Merkez Bankası'nın ekonomik büyümeyi desteklemek amacıyla zorunlu karşılıkları 50 puan düşürmesi ile yeniden çıkış işaretleri göstermeye başladı. Ayrıca Çin'de Omicron varyantının başta yarattığı tedirginliğin azalması, bakırda da talep sıkıntısı yaşanmayacağı beklentisini artırdı. Arz tarafında ise Peru'nun dördüncü büyük bakır madeni MMG Las Bambas, işletme zorlukları nedeniyle üretimi aralık ayı ortasında durduracağını açıkladı.

## Hedef üç dolar

Kahve fiyatları, geçen haftayı 2.44 \$/Lb ve yüzde 4.7 primle kapattı. Arabica kahve üreticisi Brezilya'daki kuraklık ve don, Vietnam'da Covid vakaları ve Kolombiya'nın kahve üretiminin yıllık yüzde 22 düştüğünün açıklanması, çıkışta etkili oldu. Robusta kahve üreticisi Vietnam'daki gelişmeler de çıkış destekler nitelikte. Vietnam'ın kahve ihracatı 11 ayda yüzde 4.4 düştü. Omicron varyantının yeni kapanmalara neden olmaması durumunda kahve fiyatlarının 3 \$/Lb'u görebileceği yorumları yapılıyor.





# Yazılım ve oyun ihracatına destek

**T**icaret Bakanlığı, oyun ve yazılım sektörlerindeki ihracatın daha da artırılması için yeni bir destek programı hazırlıyor.



**H**İZMET sektörlerinin dış ticaretteki önemi her geçen gün artıyor. 2010 yılından beri yıl bazında hizmet ticareti, mal ticaretinden daha hızlı büyüme gösteriyor.

Ticaret Bakanlığı bünyesinde kurulan Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü de bilişim sektörünün ihracat kapasitesini ele almaya başladı.

## HEDEF YENİ PAZARLAR

Bilişim sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin, yeni pazarlara açılmaları ve uluslararası arenada rekabet güçlerinin geliştirilmesi amacıyla yurt dışına yönelik gerçekleştirecekleri harcamalar, Bakanlık tarafından destekleniyor. Bakanlık, dünyada uygulanan iyi örnekleri dikkate alarak, bilişim sektörünü stratejik bir vizyonla yurt dışına açmayı hedefleyen bir çalışma hazırladı.

## KAPSAM GENİŞLETİLECEK

Birtakım kolaylaştırmalar ve etkin olmayan bazı destek unsurlarında da iyileştirmeler yapılması için Bakanlık tarafından mevzuat tasarımları hazırlandı. Ar-Ge yoğun, yüksek teknoloji ve katma değeri yüksek sektörlerdeki firmalar ile görüşülerek hazırlanan taslak ile desteklerden faydalanan şirketlerin kapsamının

genişletilmesi sağlanacak.

## ALT SEKTÖRLER DE DESTEKLENECEK

Yazılım, dijital oyun, e-spor, finansal yazılım ve teknolojiler, yapay zeka, siber güvenlik, akıllı şehir sistemi hizmetleri, telekomünikasyon, veri merkezi, bulut ve iletişim hizmetleri, sistem bakım ve destek hizmetleri, bilişim mühendislik hizmetleri ve dijital aracılık platformları hizmetleri gibi potansiyeli olan alt sektörler de bundan sonra desteklenecek. Bakanlık, böylece bilişim alt sektörlerinin tamamını kucaklayarak, ihracatın tüm ülke geneline yayılmasını amaçlıyor.

## BİLİŞİMİN YILDIZLARI

Yeni çalışmayla, ihracata hazırlık ve kurumsal kapasite oluşturma destekleri, ihracatta

pazarlama ve pazarda tutundurma destekleri ve yüksek katma değere yönelik E-Turquality Desteği ile 3 aşamalı destek programı tasarlandı. Son aşamada, inovasyonun teşvik edilmesi ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek bölgesel ve küresel 'unicorn'ların oluşturulmasına yönelik 'terzi işi' anlayışla bilişim sektörüne özel yeni destek unsurlarını içeren Bilişimin Yıldızları Programı desteği de hayata geçirilecek.

## LİMİTLERDE ARTIŞ

Daha önceki destek programlarından edinilen tecrübeler ve sektörel talepler çerçevesinde yeni E-Turquality Programı ile mevcut Turquality desteklerinin kapsamı genişletilirken, bazı destek oranlarında ve üst limitlerinde artış sağlanması hedeflendi.



## Planlanan yeni destekler

- Teknolojiyi işbirliği kuruluşu proje desteği
- Uluslararası katma değerli bilişim yüklenici proje desteği
- Yurt dışı ihale desteği
- Uluslararası teknoloji pazarlama ofisleri desteği
- Hizmet pazarlama platformlarına
- Üyelik desteği
- Yazılımcılar için simülasyon/test ekipmanı kiralama desteği
- Yurt dışı oyun, dizi ve filmlerde Türk ürün yerleştirme desteği
- Yurt dışı arama desteği
- Yurt içi uluslararası fuar desteği
- Veri merkezi desteği
- Yurt dışı ofisleri desteği
- Yurt dışında yerleşik şirkete ait oyun/yazılım/aracılık platformu alımına yönelik danışmanlık desteği
- Patent/fikri mülkiyet hakkı alım desteği ve yazılım/oyun/mobil uygulama test desteği

# Dijital okuryazarlık 1 yılda kazandırdı

İki yıl önce hayata geçen 'Dijital Benim İşim' projesiyle bir yılda 5 bini aşkın kadın kursiyere dijital okuryazarlık ve dijital pazarlama eğitimleri verildi. Bu eğitim sonucu 1 yılda 5 milyon TL'lik sosyal değer elde edildi.



HAYAT Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü ve Türkiye Vodafone Vakfı işbirliğiyle hayata geçirilen 'Dijital Benim İşim' projesi ikinci yılına giriyor. Projeye son 1 yılda 13 ilde 140 eğitimci ile 5 bini aşkın kadın kursiyere dijital okuryazarlık ve dijital pazarlama eğitimleri verildi. Projenin sosyal etkisini ölçmek üzere hazırlanan rapora göre, bu eğitimlerle 1 yılda 5 milyon TL'lik sosyal değer elde edildi.

## 20 İLDE 12 BİN KADIN

Bu değerın yüzde 58'i dijital pazarlama kursiyerlerinden, yüzde 42'si dijital okuryazarlık kursiyerlerinden kaynaklandı. Proje ile 2022 sonuna kadar 20 ilde toplam 12 bin kadın kursiyere eğitim verilmesi hedefleniyor. 13 ilde

gerçekleştirilen projenin yeni döneminde ilk hedef, il sayısını 20'ye çıkararak, 12 bin kadına ulaşmak.

## EĞİTİMİN SONUÇLARI

Rapora göre proje, kadın kursiyerlerde dijital okuryazarlık oranını yüzde 24 yükseltti. Dijital okuryazarlık eğitimlerine katılan kadın kursiyerlerin dijital skorları yüzde 28 artarken, eğitimlerden sonra katılımcıların yüzde 58'inin özgeçmişini güncellediği, yüzde 46'sının yeni bir iş baktığı, iş baktığını belirten katılımcıların yüzde 28'inin yeni bir işte çalışmaya başladığı belirlendi. Dijital pazarlama eğitimlerine katılan 31 kursiyerin ise yüzde 41'inin sosyal medya hesabı açtığı, yüzde 24'ünün satış yapmak üzere profesyonel hesap oluşturduğu belirtildi.



## 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](http://www.nrwglobalbusiness.com)



# Markanın

TÜRKİYE'nin ihracatında, 2021 yılının ilk 10 ayında ortalama kilogram fiyat 1.26 dolar seviyesinde gerçekleşti. İhracatta kilogram fiyatının artırılması için markalaşmak da kritik önemde. Planlı ve uzun vadede inşa edilen bir yapının sonucu olarak görülen markalaşma sürecinde, reklamlardan halkla ilişkilere, doğrudan pazarlamadan pazarlama yönetimine kadar birçok aracın stratejik bir eksende kullanılması gerekiyor. Marka olmanın, firmaların cirolarını artırmasında ve kâr marjlarının yüksek olmasında da belirleyici bir rolü var.



Seref KILIÇLI

## sırrı

# kişiliğinde



Münir Üstün

Ceyhan Yeşilserit



### İTO'DAN WEBİNAR

KOBİ'lerin markalaşma konusundaki farkındalığını artırmaya çalışmalarına da devam eden İstanbul Ticaret Odası, 'Markalaşmak ve Markayı Doğru Yönetmek' konulu webinar düzenledi. Oda'nın youtube kanalından canlı olarak yayınlanan webinarın açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün yaptı.

### KOBİ'LER İÇİN ÖNEMİ

Markalaşmış birçok şirketin bugün marka değerinin bilanço değerlerinin çok üstünde olduğuna dikkat çeken Üstün, şöyle konuştu: "Bu değeri kazandıran, o markanın benzer firmalara göre size sağladığı seçilme, tercih edilme avantajı. Markalaşma, sadık müşteriler oluşturması açısından da değerli. Ülke istihdamının yüzde 95'e yakınına sağlayan KOBİ'ler için markalaşmanın önemli bir artışı da şirketin gelecek kuşaklara aktarılmasını sağlaması olarak ön plana çıkıyor."

### ÖNCELİK DOĞRU ALGILAMA

İhracata İlk Adım Programı Danışmanı Ceyhan Yeşilserit de gerçekleştirdiği sunumda, hedef kitle, firma ve rakip analizleriyle markanın doğru temel üzerine inşa edilmesini ve sürdürülebilir başarının püf noktalarını anlattı.

Firmaların markalaşmayı doğru algılaması gerektiğini belirten Yeşilserit, şu bilgileri verdi: "Ülkemizdeki iş kültüründe marka olmak deyince ilk akla gelen şey, hemen bir reklam ajansı ile görüşmek. Ardından gazetelere ve televizyonlara reklam vermek, sosyal medya çalışmaları yapmak gibi tanıtım ve tutundurma faaliyetleri yapmak zannediliyor. Bunların da çok yüksek maliyetli ve zaman isteyen bir uğraş olması sebebiyle firmalar yolculukta bir süre sonra yoruluyor. Oysa bu algı, markalaşmada doğru bir algı değil. David Aaker'a göre marka aslında bir mimari model gibi çalışıyor. Yani bir marka olmaya karar verdiğiniz zaman bina tasarlıyormuş gibi düşünmelisiniz. David Aaker'ın marka mimarisi modeline göre, marka olmak için temelde tüketici, rakip ve firma analizlerini yapmak gerekiyor."

### HEDEF KİTİLEYLE BÜTÜNLEŞME

Marka kişiliği oluşturmanın bu mimari süreçte çok önemli bir misyona sahip olduğunu vurgulayan Ceyhan Yeşilserit, şöyle konuştu: "Marka kişiliği oluşturmak neden önemli? Çünkü marka kişiliğini oluşturmadığınız takdirde hedef kitlenizin markayla kendini bütünleştirmesi ve markaya bir sadakat geliştirmesi mümkün değil. Marka kişiliği, hedef kitlenize kendini o markanın bir parçası hissettirmeyi sağlıyor. Dolayısıyla bu yöntemle müşteri sadakatini oluşturabilir ve sürdürülebilir yüksek katma değer elde edebilirsiniz."

**Markalaşma sürecinde marka kişiliği oluşturmak da önemli yapı taşları arasında gösteriliyor. Çünkü marka kişiliği, hedef kitleye aidiyet duygusu verip, müşteri sadakatini sağlıyor. Sürdürülebilir yüksek katma değer elde etmek de bu avantajlar arasında.**

## Pazarlama yönetiminden ayrı olarak düşünmeyin

**Marka** yönetiminin, pazarlama yönetiminin bir parçası olduğunun asla unutulmaması gerektiğinin altını çizen Ceyhan Yeşilserit, firmalara şu tavsiyelerde bulundu: "Pazarlama stratejilerinde marka yönetimine özgü kararlara açık olunmalı. Markanın sosyal ve psikolojik yönünün ağırlıklı olduğu göz önünde bulundurularak bireyselliğe yönelik çabalar gerçekleştirilmeli. Markanın uzun ömürlü ve yüksek değerli olmasını sağlamak için toplum dinamikleri sürekli araştırılmalı ve güncellemeler yapılmalı. Çağımızın olmazsa olmazı sosyal medya ve itibar yönetimi çalışmaları da ihmal edilmemeli."

# SIAL CANADA 2022

Montreal / Kanada  
20 - 22 Nisan 2022

Tüm gıda ve içecek ürünleri  
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



## DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR!

### SIAL CANADA

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 12 m²  
Katılım bedeli : 8.800 L T² / m



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

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

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

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [wh](#) [f](#) [@](#) [/itokurumsal](#)



## Topluluk denetçisi ve seçimi

Türk Ticaret Kanunu'nun 399. maddesi uyarınca;  
1. Denetçi, şirket genel kurulunca topluluk denetçisi ana şirketin genel kurulu tarafından seçilmektedir. Bu bağlamda denetçinin, her faaliyet dönemi ve her halde görevini yerine getireceği faaliyet dönemi bitmeden seçilmesi zorunludur. Seçimden sonra yönetim kurulu gecikmeksizin denetleme görevini hangi denetçiye verdiğini ticaret siciline tescil ettirir ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi ile internet sitesinde ilan eder.  
2. Denetçiden, denetleme görevi sadece dördüncü fıkra da öngörüldüğü şekilde ve başka bir denetçi atanmışsa geri alınabilir.  
3. Konsolidasyona dahil olan ana şirketin finansal tablolarını denetlemek için seçilen denetçi, başka bir denetçi seçilmediği takdirde topluluk finansal tablolarının da denetçisi kabul edilir.  
4. Şirketin merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesi;  
a. Yönetim kurulunun,  
b. Sermayenin yüzde 10'unu, halka açık şirketlerde esas veya çıkarılmış sermayenin yüzde 5'ini oluşturan pay sahiplerinin, istemi üzerine ilgilileri ve seçilmiş denetçiyi dinleyerek, seçilmiş denetçinin şahsına ilişkin haklı bir sebebin gerektirmesi, özellikle de onun taraflı davrandığı yönünde bir kuşkunun varlığı halinde başka bir denetçi atayabilir.  
5. Görevden alma ve yeni denetçi atama davası, denetçinin seçimin Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde ilanından itibaren üç hafta içinde açılır. Azlığı bu davayı açabilmesi için denetçinin seçimine genel kurulda karşı oy vermiş, karşı oyunu tutanağa geçirtmiş ve seçimin yapıldığı genel kurul toplantısı tarihinden itibaren geriye doğru en az üç aydan beri şirketin pay sahibi sıfatını taşıyor olması şarttır.  
6. Faaliyet döneminin dördüncü ayına kadar denetçi seçilmemişse, denetçi, yönetim kurulunun her yönetim kurulu üyesinin veya herhangi bir pay sahibinin istemi üzerine, dördüncü fıkra da gösterilen mahkemece atanır. Aynı hüküm, seçilen denetçinin görevi red veya sözleşmeyi feshetmesi, görevlendirme kararının iptal olunması, butlanı veya denetçinin kanuni sebeplerle veya diğer herhangi bir nedenle görevini yerine getirmemesi veya görevini yapmaktan engellenmesi hallerinde uygulanır. Mahkemenin kararı kesindir.

Kayyumluk görevi Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu tarafından yürütülen şirketlerde faaliyet döneminin dördüncü ayına kadar denetçi seçilememiş olması halinde denetçi, şirket yönetim kurulunun teklifi üzerine Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun ilişkili olduğu Bakan tarafından atanır. Bakan bu yetkisini Fon Kurulu'na devredebilir.  
7. Denetçinin mahkeme tarafından atanması durumunda, emsal dikkate alınarak, ücreti ile muhtemel giderler için mahkeme veznesine yatırılması gereken ön ödeme mahkemece belirlenir. Bunlara üç iş günü içinde itiraz edilebilir. Mahkeme kararı kesindir.  
8. Denetçi denetleme sözleşmesini, sadece haklı bir sebep varsa veya kendisine karşı görevden alınma davası açılmışsa feshedilebilir. Görüş yazısının içeriğine ilişkin fikir ayrılıkları ile denetlemenin şirkette sınırlandırılmış olması veya görüş yazısı vermekten kaçınma haklı sebep sayılamaz. Denetçi, fesih tarihine kadar elde ettiği sonuçları, genel kurula sunmakla yükümlüdür; bu sonuçlar 402. maddede uygun rapor haline getirilerek genel kurula verilir.  
Denetçi, altıncı fıkra hükmüne göre fesih ihbarında bulunduğu takdirde, yönetim kurulu hemen geçici bir denetçi seçer ve fesih ihbarını genel kurulun bilgisine, seçtiği denetçiyi de aynı kurulun onayına sunar.

Denetçi; bağımsız denetim yapmak üzere 3568 sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu'na göre ruhsat almış yeminli mali müşavir veya serbest muhasebeci mali müşavir unvanını taşıyan ve Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumunca yetkilendirilen kişiler ile ve/veya ortakları bu kişilerden oluşan sermaye şirketi olabilir.

*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<br><b>Tamer Çerçi</b>       | Basın ve Yayınlar Müdürü<br><b>Şükrullah Dolu</b> | Sorumlu Yazışları Müdürü<br><b>Doğan Erdoğan</b>  |
| Gazete Yayın Sorumlusu<br><b>Dilşah Keflioğlu</b> | Yayın Direktörü<br><b>Canan Bilgin</b>            | Dijital Yayın Sorumlusu<br><b>Fedayi Yıldırım</b> |

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

[www.itohaber.com](http://www.itohaber.com)  
**İlker Başöz, Hamit Eteevrants**

|                               |                                      |                               |                                |
|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| Reklam<br><b>Cengiz Kazan</b> | Abonelik<br><b>Abdülkadir Yıldız</b> | Grafik<br><b>Osman Kuvvet</b> | Fotoğraf<br><b>Kamil Çatak</b> |
|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|

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

**ABONELİK:**  
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92  
Yayın türü: Yerel süreli yayın  
Yayın tarihi: 10.12.2021

**İSTANBUL TİCARET ODASI / [www.ito.org.tr](http://www.ito.org.tr)**  
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul  
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

**İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / [www.istanbul ticaret.org.tr](http://www.istanbul ticaret.org.tr)**  
Tel: 0212 455 61 23

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



# Hazır giyim ve moda fuarı IFCO için güçbirliği

**Hazır giyim sektörünün en büyük uluslararası organizasyonu olacak İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı (IFCO), 9-11 Şubat 2022 tarihlerinde 4 kıtadan binlerce küresel alıcıyı İstanbul'da buluşturacak.**

**İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği ve İstanbul Ticaret Odası desteğiyle düzenlenecek fuara, İstanbul Fuar Merkezi ev sahipliği yapacak. IFCO'nun katkısıyla hazır giyimde 2022'de 23 milyar dolarlık ihracat hedefleniyor.**

**İTO Başkanı Şekib Avdagiç, fuarın Türkiye'nin hazır giyim üretiminde olduğu gibi tasarımda da iddiasını ortaya koyması açısından önem taşıdığını belirterek, "IFCO, hem dijital hem de fiziki ortamda bir Türkiye markasına dönüşecek" dedi.**

**H**AZIR giyim dünyası, İstanbul'da, 9-11 Şubat 2022 tarihlerinde uluslararası ölçekte ilk kez düzenlenecek İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı'na (IFCO) hazırlanıyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) ve İstanbul Ticaret Odası (İTO) desteğiyle organize edilen fuar, 4 kıtadan gelecek binlerce küresel alıcıyı İstanbul'da buluşturacak. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, fuarın tanıtımı için düzenlenen toplantıda, İstanbul Fashion Connection Hazır giyim ve Moda Fuarı'nın, Türklerin modadaki öncü geleneğinin bugüne yansması olduğunu ifade etti.

## TASARIMDA DA İDDİALİ

Hazır giyim firmalarının İstanbul Fuar Merkezi salonlarında ziyaretçilerini ağırlayacağını bildiren Avdagiç, şöyle konuştu: "Türkler, 5 bin yıllık tarihleri boyunca zarif kıyafetleri ile insanlığa ilham kaynağı oldu. Modada 21. yüzyılda ulaştığımız son aşamayı İHKİB temsil ediyor. İHKİB'in düzenleyeceği İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı, Türk moda markalarını, tasarımcılarını ve tedarikçilerini bir araya getirecek. Onların koleksiyonlarını alıcılarla buluşturacak. Böylece IFCO, hem dijital hem de fiziki ortamda bir Türkiye markasına dönüşecek. Bu fuar, Türkiye'nin hazır giyim üretiminde olduğu gibi tasarımda da iddiasını ortaya koyması açısından önem taşıyor. Türk tasarımcılığı ve üretim kabiliyetini dijital ve fiziki ortamda inşa eden İHKİB, takdir edilecek adımlar atıyor."

## DÜNYAYI GİYDİRİYORUZ

Avdagiç, Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün salgın döneminde büyümeye devam ettiğini belirterek, "Ocak-kasım döneminde hazır giyim ihracatımız, 2020'ye göre yüzde 19.3 artışla 18.4 milyar dolara yükseldi. 2019 ile karşılaştığımızda yüzde 12.7'lik bir artış görüyoruz. Türkiye, kalite ve tasarımdan ödün vermeden tüm dünyayı giydiriyor.

Hedefimiz, hazır giyim toplam ihracatta yüzde 9.1 olan payını daha yukarı çıkarmak olmalı" diye konuştu.

## MADE IN TÜRKİYE

İhraç ürünlerinde, 'Made in Turkey' ibaresi yerine 'Made in Türkiye' kullanılmasıyla ilgili Cumhurbaşkanlığı genelgesinin Resmi Gazete'de yayımlandığını hatırlatan Avdagiç, "Bugün devletimiz bu kararı almışsa bu kararın arkasında hazır giyim ve konfeksiyon sektörümüzün ortaya koyduğu büyük performans var. Sektörün isimsiz kahramanlarını huzurlarınızda bir kez daha tebrik etmek istiyorum" dedi.



İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı'nın tanıtım toplantısı, İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe ve İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in katılımıyla yapıldı.

## Hedef, 23 milyar dolarlık ihracat

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, "İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı için şubat ayında İstanbul'a 4 kıtadan gelecek binlerce küresel alıcının yaratacağı sinerjinin de katkısıyla 2022'de yüzde 15'lik artışla 23 milyar dolarlık ihracat hedefliyoruz" dedi.

Hazır giyim ihracatının yaklaşık yüzde 70'ine İHKİB üyelerinin imza attığını bildiren Gültepe, şöyle konuştu: "Salgında tedarik zincirinin kırılması ve küresel markaların yakın coğrafyalardan alımı tercih etmesi nedeniyle Türkiye'nin önüne büyük bir fırsat çıktı. Yoğun bir sipariş talebiyle karşı karşıyayız. Ülkemize artan ilgi sayesinde 7 yıl aradan sonra ihracatta ilk kez büyük bir sıçrama yakaladık. 11 ayda 18.4 milyar dolara ulaştık. 2014'teki 18.7 milyar

dolarlık rekorumuzu bu yıl 20 milyar doların üzerine çıkararak yenileyeceğiz."

"Tedarik zincirinin kırılması, lojistik ve navlun maliyetlerinin 4-5 kat artması nedeniyle özellikle Avrupalı markaların gözü Türkiye'de" diyen Gültepe, bu süreçte İstanbul'da uluslararası bir fuarın tam zamanı olduğunu savundu. Gültepe, şöyle devam etti: "Lojistikte yaşanan krizi, bu fuarla avantaja dönüştüreceğiz. 300'ü aşkın firmamızın katılımını beklediğimiz fuar için AB, Rusya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika başta olmak üzere dünyanın dört bir yanından binlerce nitelikli alıcı İstanbul'a gelecek. İstanbul Fuar Merkezi'ndeki fuarda ihracatçılarımız yabancı alıcılarla yeni işbirliklerine imza atarken, akıllı giysiler, teknik tekstil, sürdürülebilir üretim ve tasarım gibi konularda deneyimlerini de paylaşma imkanı bulacaklar."



## JEC WORLD 2022

Paris - Fransa

8 - 10 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m<sup>2</sup>  
Katılım bedeli : 7.680 TL/m<sup>2</sup>



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcioglu

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

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



# İstanbul, Kasım'da 218 noktaya ihracat yaptı



TÜRKİYE'nin ihracatı, geçen ay 2020'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 33.4 artarak, 21 milyar 468 milyon 461 bin dolara yükseldi. İstanbullu şirketlerin dış satımı da kasım ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41.3 artışla 8 milyar 723 milyon 971 bin dolara ulaşarak aylık bazda rekor kırdı. Bu verilere göre, İstanbul, Türkiye'nin ihracatında il bazında liderliğini açık farkla sürdürdü. İstanbullu şirketler, geçen ay dünyanın 218 noktasına ürünlerini ulaştırırken, kentin Türkiye'nin

kasım ayı ihracatındaki payı ise yüzde 40.6 oldu.

İstanbullu şirketler arasında kasım ayında en fazla ihracatı, hazır giyim ve konfeksiyon sektörü gerçekleştirdi. İstanbul'da hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren şirketler, kasım ayında 1 milyar 186 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Kasım ayında İstanbullu şirketlerin en büyük pazarı Birleşik Krallık oldu. Birleşik Krallık'a İstanbul'dan gerçekleşen dış satım,

kasım ayında 805.1 milyon dolar tutarında gerçekleşti. Birleşik Krallık'ın ardından Almanya'ya 710.4 milyon dolar, ABD'ye 457.6 milyon dolar, İtalya'ya 380.3 milyon dolar, İspanya'ya 362 milyon dolar tutarında ihracat gerçekleşti.

Verilere göre ihracat sıralamasında İstanbul'u 1 milyar 462.3 milyon dolarla Kocaeli, 1 milyar 368.6 milyon dolarla Bursa, 1 milyar 105.5 milyon dolarla İzmir, 904.7 milyon dolarla Gaziantep izledi.



## Ekonomik modelin karakteri

Ekonomiler yeni sorunlar ve meydan okumalarla karşılaştıkça, ülkenin takip ettiği modelin ve politikaların değişmesi gündeme gelir. Türkiye ekonomisi, şu sıralar tam da böyle bir dönemde. Bir taraftan orta gelir tuzağını kırıp yüksek gelirli ülkeler ligine yükselmeyi hedefliyoruz. Bir taraftan da kur ve enflasyonda yaşanan gelişmeler, ülkenin makroekonomik istikrarını tehdit ediyor. Böylesi hassas bir dönemin içerisinde ekonomi modeline dair değerlendirmeleri ve tartışmaları sağlıklı bir zeminde ilerletmek oldukça önem arz ediyor.

### Tarihsel hastalığımız

Böylesi bir ortamda ekonomi modelinin tartışılması haliyle sürpriz değil. Ancak, kamuoyunda tartışmanın çok da sağlıklı bir zeminde ilerlediğini söylemek mümkün değil. Model deyince kamuoyunda birçok kişinin aklına hemen 'kopyala-yapıştır' yöntemi geliyor. Model kopyalama, aslında bizim tarihsel bir hastalığımız. Köklerini, Osmanlı'nın sanayileşme ve askeri sistemini modernleştirme çabalarına kadar götürebilirsiniz. Yakın geçmişten de model kopyalamaya dair örnekler bulmak mümkün. Örneğin, Washington Mutabakatı olarak adlandırılan neoliberal politikaları ülkenin kurumsal, sosyolojik ve ekonomik altyapısına uygun olup olmadığını sorgulamadan ve hatta zamana yaymadan hızlıca uygulamaya çalıştık. Bunun sonucunda ağır krizler (2000-2001 gibi) ve finansal istikrarsızlıklarla boğuşmak zorunda kaldık.

Bugün üretim ve ihracata dayalı model arayışına yönelik tartışmalarda da kamuoyu olaya eski alışkanlıklar / reflekslerle yaklaşıyor. 'Acaba Çin modelini mi, yoksa Güney Kore modelini mi tercih etmeliyiz' diye bir tartışma dönüyor. Hatta Japonya bile konuşuluyor. Politika yapımcıların kafasında bir model alıp birebir uygulama gibi düşünce olduğunu zannetmiyorum.

### İyi ülke örnekleri

Her modelin artıları ve eksileri vardır. Geçmişte bir ülkenin uygulayıp da sonuç aldığı modellerde ülkeye has özellikler ve dönemin koşulları büyük etkiye sahiptir. Zaten bu yüzden de bir modeli birebir kopyalayarak başka bir ülkede sonuç almasını beklemek çok gerçekçi değildir. Doğu Asya ülkelerindeki tüketici davranışları, tasarruf eğilimi, siyasi yönetim tarzı, bürokrasisi, işçi-işveren ilişkileri ve küresel ekonomiye entegre olma yöntemleri, Türkiye'den oldukça farklı.

Buraya kadar anlatmaya çalıştıkları, Doğu Asya ülkelerinin deneyimlerinden örnek / ders alabileceğimiz kısımlar olmadığı anlamına gelmesin. Aksine, model kurarken Doğu Asya deneyimlerini kullanmamız gereken yerler mevcut. Hatta onlarca defosuna rağmen Washington Mutabakatı'ndaki politikaların bir kısmının bile dikkate alınması gerekiyor. İyi ülke örneklerini inceleyip baz aldıktan sonra kendi kurumsal, sosyolojik ve ekonomik altyapımıza en uygun olan ve bizi temel hedeflerimize götürececek değişkenler ve politikalarla ekonomi modeline karakter kazandırmalıyız. Modelin çerçevesi çizilirken kur ve enflasyondaki son gelişmelerin dikkate alınması gerektiği bir başka önemli husus. Bu nedenle, kısa vadede yapılması gerekenlerle orta ve uzun vadeli politikalar birbirinden ayrıştırılmalı.

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı'ndan yapılan yazılı açıklamada, uluslararası karayolu taşımacılığında temin edilen kazanımların ihracata büyük katkı sağladığı belirtilerek, karayolu taşımacılığında temin edilen geçiş belgelerinde 2021'de rekor kırıldığı duyuruldu. Bakanlığa bağlı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen Karayolu Ulaştırması Karma Komisyonu (KUKK) toplantılarında Kırgızistan ile serbestleştirme sürecinin başlatıldığı, Macaristan'la da transitle kotonun sınırsız olduğunun hükmü altına alındığı bildirildi.

### İLAVE GEÇİŞ BELGELERİ

Azerbaycan geçiş belgesinin 35 binden 46 bine yükseltildiği belirtilen açıklamada, "Özbekistan'dan da 18 bin ücretsiz belge alındı. 2021 yılında karayolu taşımacılığında temin edilen geçiş belgelerinde de rekor kırıldı. 21 farklı ülkeden alınan ilave belgelerle birlikte toplam geçiş belgesi sayısı 1.5 milyonu aştı. Bu ülkeler arasında yer alan İtalya, İspanya, Finlandiya, Norveç ve Yunanistan'dan ilk defa ilave belge temin edildi" ifadeleri kullanıldı.

### SİRBİSTAN BELGESİ ÜCRETSİZ

Avrupa'ya yönelik taşımalarda büyük adım atıldığı, Avrupa ülkelerine yönelik uluslararası karayolu taşımalarında en önemli transit ülkelerden biri olan Sırbistan ile KUKK toplantısı gerçekleştirildiği kaydedildi. İki ülke arasındaki karayolu taşımacılığında tarihi kararlar alındığı aktarılan açıklamada, şu bilgi verildi: "İmzalanan protokol ile 2022 yılından itibaren geçiş belgelerinin tamamının ücretsiz olması kararlaştırıldı. Taraflar, yeni bir karayolu taşımacılığı anlaşması yaparak ikili ve transit taşımaların serbestleştirilmesi konusunda prensip kararı aldı. Türk taşımacıları için belirlenen yıllık çok girişli geçiş belgesi sayısı ise 25 bin olarak belirlendi. Bu sayede 25 bin taşıtımız tek belge ile bir yıl boyunca sınırsız sayıda Sırbistan'a ve Sırbistan üzerinden taşıma yapabile imkânına kavuştu. Geçiş belgelerinin ücretsiz olması taşımacılara ve ihracatçılara yıllık toplam 6 milyon dolara varan tasarruf sağlıyor."

### YUNANİSTAN ANLAŞMASI

KUKK toplantısı yapılan bir diğer ülkenin de Yunanistan olduğu, toplantı sonunda imzalanan protokol ile yıllar sonra ikili geçiş belgesi kotasının 20 binden 26 bine yükseltildiği, bunun 13 bininin ise ücretsiz olduğu bildirildi. Transit geçiş belgesi kotasının 35 binden 40 bine yükseltilirken, belgelerin yarısının ücretsiz kota olarak belirlendiğine dikkat çekilen açıklamada, "Ayrıca 2021 yılında alınan 11 bin ilave belgenin 2022 yılı kotasından mahsup edilmemesi kararlaştırıldı" ifadesi yer aldı.

Yunanistan'dan ilk defa ücretsiz transit geçiş belgesi temin edilirken, ikili taşımalarda alınacak ücretsiz belgelerin sektöre 2.3 milyon Euro tasarruf imkânı sağladığı kaydedildi.

**Bu yıl, karayolu taşımacılığında 21 ülkeden alınan ilave belgelerle toplam geçiş belgesi sayısı 1.5 milyonu aşarak rekor kırdı. Bu ülkeler arasında yer alan İtalya, İspanya, Finlandiya, Norveç ve Yunanistan'dan ilk defa ilave belge temin edildi.**



## HANNOVER MESSE 2022

Hannover-Almanya  
25-29 NİSAN 2022

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

## SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE 2022'DE BULUŞUYOR!

### HANNOVER MESSE

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

### KATILIM SAĞLANACAK SALONLAR

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### ÖDEME PLANI

Tahsis edilecek minimum stant alanı: 12 m<sup>2</sup>  
Katılım bedeli : 6.720 TL / m<sup>2</sup>



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

### Gökhan Çapkın / Esra Yılmaz / İdil Ayla Aslantaş

Tel : 0212 455 61 16 / 0212 455 65 10 / 0212 455 61 13  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : gokhan.capkin@ito.org.tr / esrayilmaz@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr  
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal



# Körfez'deki kazan-kazan Türkiye'ye de kazandırıyor

Kişi başına düşen 33 bin dolarlık geliriyle dünya ortalamasının 3 katı gelire sahip olan Körfez ülkeleri, kendi aralarındaki anlaşmazlıkları kazan-kazan anlayışıyla çözmeye yöneldi. Bu durum, Türkiye'ye de yeni fırsat pencerelerini açtı. Birleşik Arap Emirlikleri ve ardından da Katar ile yapılan milyar dolarlık anlaşmalarla Türkiye de kazanacak.

Körfez'deki yeni olumlu süreçle birlikte Türkiye, bölge ülkelerine ihracatını daha da artırıyor. Öte yandan ekonomide çeşitliliği sağlamaya çalışan Körfez ülkeleri, birçok yeni inşaat projesine hazırlanıyor. Global müteahhitlik piyasasının en güçlü işvereni konumundaki Körfez ülkeleri ile Türk müteahhitleri, yeniden dünya ikinciliğine çıkmayı planlıyor.



Körfez ülkelerinin ithalat ve ihracat yaptığı ülkelerin başında Çin, Japonya, Kore, ABD, Hindistan ve Almanya geliyor. Türkiye, 2017'den beri yüzde 2.8 oranıyla KİK ülkelerinin en çok ithalat yaptığı 11. ülke konumunda.

**D**ÜNYADA kişi başına gelir ortalaması 10 bin 790 dolar iken, Körfez bölgesi ülkelerinde 33 bin dolar. Dünya ortalamasının 3 katı kişi başı gelire sahip olan Körfez ülkeleri, enerji kaynaklarının yanı sıra global pazar büyüklüğü ile de dikkat çekiyor. 1.5 trilyon dolar Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya sahip Körfez ülkeleri, bölgedeki tüketim ve yatırım potansiyelinin de lokomotifleri. Ancak, Arap Baharı ve Ortadoğu'da yaşanan anlaşmazlıklar, bölge ülkeleri arasında ekonomik ilişkilerin yavaşlamasına yol açarken, Türkiye'ye de olumsuz yansımalar neden oldu. Fakat son gelişmelerle, Körfez ülkelerinin yeniden kendi aralarında 'kazan-kazan' politikasına dönmesi, Türkiye'ye de yeni fırsatların penceresini açtı.



Barış CABACI

Dış ticaret verilerine bakıldığında, bölge ülkelerindeki gerginliklere rağmen Türkiye'nin; Körfez, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleriyle birkaç istisna dışında ihracatının sürekli arttığı görülüyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) verilerine göre, Türkiye'nin bölge ülkeleriyle yaptığı ihracat, ocak-kasım döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18.6 artarak 25 milyar dolara yaklaştı. Ülke bazında bakıldığında ise Türkiye'nin ihracatı Libya'ya yüzde



64.2, Birleşik Arap Emirlikleri'ne yüzde 54.6, İsrail'e yüzde 34.3, Mısır'a yüzde 32.6, Katar'a yüzde 23.7 oranında arttı. Toplam ihracatının yüzde 12'sini Körfez ülkelerine gerçekleştiren Türkiye, Suudi Arabistan, Umman ve Bahreyn ile de hedeflenen ihracat rakamlarını yakalamak istiyor.

## ÇEŞİTLİLİK VURGUSU

Son günlerde yaşanan olumlu gelişmelerin Türkiye'nin bölgede ciddi bir ticari güç olmasının temellerini atacağını belirten İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Başak Özoral, İstanbul Ticaret'e şunları söyledi: "Enerji devi olan KİK ülkeleri, coğrafi ve iklim koşullarının zorluğu nedeniyle başta tarım olmak üzere birçok ürünü dışarıdan ithal etmek zorunda. Bu noktada Türkiye'nin izlediği politikalarla bölgede ana

tedarikçi olma şansı oldukça yüksek. Bu şansı değerlendirmek için Türkiye'nin KİK ülkelerinin yatırımlarında çeşitlilik arayışından yararlanması gerekiyor."

## ÜRETİME DAYALI YATIRIM

Körfez ülkelerinin yatırım kararlarının Türkiye açısından önemli olduğunu söyleyen Dr. Özoral, şu öneriyi gündeme getirdi: "Bu yatırımlar, üretime dayalı katma değeri olan yatırımlar ise her iki taraf için oldukça değerli olacak. Aslında Körfez ülkeleri, yatırımları dış ilişkiler aracı olarak kullanıyor. Suudi Arabistan, dış ülkelere en çok yatırım yapan ülke; onu BAE takip ediyor. Türkiye kültürel ortaklık, coğrafi yakınlık avantajlarını ve belirlenen sektörlerdeki başarısını kullanarak Körfez ülkeleriyle işbirliğini daha fazla geliştirebilir."

## LOJİSTİK İÇİN ZAMAN LAZIM

Özoral, bölge ülkelerinin kendi aralarında lojistik sorunları da yavaş yavaş çözmeye başladığına dikkat çekerek "Türkiye, BAE başta olmak üzere KİK ile yeni dönemde ilişkilere özen gösteriyor. Bu yüzden lojistik hat için biraz daha zamana ihtiyaç var" dedi.

## Müteahhitlerin büyük beklentisi Suudi Arabistan

Körfez ülkeleri, bulundukları bölgelerde yeni şehirler, yollar, hastaneler, demiryolu vb. inşaat projeleri hazırlıyor. Bu yüzden yeni dönemde işbirliğinin artacağı sektörlerin başında müteahhitlik geliyor. 2022 yılından itibaren küresel inşaat pazarında 1.2 trilyon dolar üzerinde portföyle lider ülke olarak Suudi Arabistan'ın öne çıktığını söyleyen Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Erdal



Erdal EREN

Eren, "Bu ülkeyi yaklaşık 700 milyar dolarlık portföy ile BAE izliyor" diyerek, Körfez'de başlayan dostane havanın sektörün geleceği için önemli olduğunu belirtti. Eren, "Geçtiğimiz hafta Dubai'de yapılan 'BAE-Türkiye İş Forumu'nda başta Irak olmak üzere özellikle üçüncü ülkelerde işbirliği tesisi gündeme geldi. Sektörümüzün hem bölge ülkeleriyle ortaklık hem de üçüncü pazarlara birlikte açılması önemli olacak. BAE ile ilişkilerde yaşanan bu olumlu havanın,

Suudi Arabistan başta olmak üzere Körfez ve bölge ülkelerindeki faaliyetlerimize de sirayet etmesini istiyoruz."

## HEDEF 50 MİLYAR DOLAR

Türk müteahhitlerinin, kasım ayı sonu itibarıyla üstlendikleri 217 yeni projeye 20.7 milyar dolarlık yeni iş hacmine ulaştığını belirten Eren, "Sırada orta vadeli hedefimiz olan yeni proje tutarında yıllık 50 milyar doları yakalamak var. Bu hedefe, geleneksel pazarlardan Ortadoğu ve finansman kaynağı büyük olan Körfez ülkeleri ile yapılacak anlaşmalarla ulaşabiliriz" dedi.

Erdal Eren, "Dünyanın en büyük 250 Uluslararası Müteahhidi (ENR) listesinde uzun süredir elimizde tuttuğumuz dünya ikinciliğini de bir firma farkla geri almak üzere bu yıl ABD'ye ödünç verdik. Körfez'deki projelerle, eski gücümüze yeniden ulaşabiliriz" diye konuştu.

## YENİ DÖNEMDE YATIRIM

Son 20 yılda Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (KİK) ülkelerinin, Türkiye'ye yaptığı yatırımlar 11.5 milyar doları aştı. Körfez ülkeleri arasında Türkiye'ye 4.3 milyar dolarla en fazla yatırımı Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) yaptı. Ayrıca, geçtiğimiz günler Türkiye ile BAE arasında enerji, çevre, finans ve ticaret alanlarında 10 anlaşma imzalandı.

## 25 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, BAE ile yapılan anlaşmalardan sonra Türkiye'ye 2.7 milyar dolar yatırımı bulunan Katar'ı ziyaret etti ve diğer bölge ülke liderleriyle de temaslarda bulundu. Katar'a yapılan ziyaret kapsamında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Katar Emiri Şeyh Temim bin Hamed Al Sani'nin görüşmesinin ardından 15 anlaşma imzalandı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye-Körfez hattında daha önceki yatırım anlaşmalarının yanı sıra son 10 günde imzalanan 25 anlaşmayla birlikte Türkiye'ye yaklaşık 30 milyar dolarlık yatırım geleceğini belirtti. Türkiye'de Suudi Arabistan'ın 2 milyar dolarlık, Kuveyt'in ise 1.9 milyar dolarlık doğrudan yatırımı mevcut.



## Türkiye'nin Körfez ülkelerine ihracatı (Milyar \$)

|             | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | 2021  |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Katar       | 0.406 | 0.421 | 0.630 | 1.018 | 1.099 | 0.903 | 1.431 |
| S.Arabistan | 3.4   | 3.1   | 2.7   | 2.5   | 3.1   | 2.3   | 0.165 |
| BAE         | 3.1   | 2.9   | 3.2   | 2.05  | 2.42  | 1.97  | 2.70  |
| Kuveyt      | 0.45  | 0.43  | 0.43  | 0.51  | 0.53  | 0.53  | 0.56  |
| Umman       | 0.32  | 0.24  | 0.22  | 0.42  | 0.60  | 0.48  | 0.39  |
| Bahreyn     | 0.20  | 0.26  | 0.29  | 0.29  | 0.25  | 0.19  | 0.46  |

Kaynak: TİM

## Odaklanılacak sektörler

İstanbul Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Başak Özoral, bir yıl Katar Üniversitesi'nde, dört yıl Dubai Amerikan Üniversitesi'nde Yrd. Doç. olarak çalıştı. Türkiye'nin, Körfez ülkelerinden Katar ve Umman'la yüksek hacimli ticaret ilişkisine sahip olduğunu vurgulayan Dr. Özoral, "2020'de Katar'a 760 milyon dolar, Umman'a ise 295 milyon dolar dış ticaret fazlası verdi. İki ülkeyle toplam ticaret hacmimiz 2 milyar doların üzerinde. Diğer ülkelerle de ticaretimizi ve yatırımlarımızı artırmak için özellikle tekstil, çelik, demir ve demir dışı metaller, inşaat malzemeleri, mobilya, makina ve aksamları, kimyevi maddeler ve iklimlendirme sanayi alanına yönelmeliyiz" dedi.





# Türkiye yol ayrımında yeni bir döneme geçilmeli



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin sürekli ilave dış kaynak sağlamak için ciddi bir ek maliyet ödemesinin artık sonlandırılması gerektiğini vurgulayarak, "Bununla ilgili bir yol ayrımına gelindi. Belirli bir bedel ödense de yeni bir döneme geçilmesi gerekiyor" dedi.

Türkiye'nin faiz-kur kısır döngüsüne hapsedilemeyeceğini vurgulayan Avdagiç, ülkedeki yeni kalkınma modelinin 'üretim' üzerine inşa edildiğini belirterek, şöyle devam etti: "Kurdaki artışın ve fiyatlama davranışlarını bozan aşırı dalgalanmaların önüne geçilmesi büyük önem taşıyor."

Son dönemde bütün uluslararası kuruluşların Türkiye'nin büyüme oranlarını yukarı doğru revize ettiğini hatırlatan Avdagiç, "2022'de Türkiye ihracat fazlası veren ülkeler ligine kalıcı şekilde girecek" diye konuştu. Avdagiç, cari açığı sıfıra indirmeyi esas alan politikaların da çok değerli olduğunu kaydetti.

MÜGE BİBER - ŞEREF KILIÇLI - BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın aralık ayı olağan Meclis Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada; Türkiye'nin kur-faiz ikileminde ilginç ve hassas bir süreçten geçtiğini ifade ederek, bir yol ayrımına geldiğini vurguladı. Zorlukların üstesinden birlik-beraberlikle gelineceğine dikkat çeken Avdagiç, şöyle devam etti: "Bizim kurda yaşanan artış karşısında söyleyeceğimiz tek söz vardır; daha çok ihracat yapmalıyız, daha çok üretim yapmalıyız. Şunu iyi biliyoruz, Türkiye bu süreçten hükümet, özel sektör ve halkımız el ele vererek başarıyla çıkacaktır. Çünkü biz Türkiye'nin potansiyeline güveniyoruz. Türkiye ekonomisinin kur-faiz gibi iki parametreye hapsedilmeyecek kadar güçlü ve büyük olduğunu bir kez daha altını çiziyoruz. Daha önce açıkladığımız gibi Türkiye faiz-kur ekseninden uzaklaştı. Hedefi faiz ve kur üzerinden hesap görmek olanlara imkan veremeliyiz. Dünya ihracatında imkanı payımız yüzde 1'i, ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 90'ları geçtiği bu dönemde, kur atakları manipülatiftir. Türkiye ekonomisinin çıkışı üretimdir, yatırımdır, kısır bir döngüye mahkum edilemez."

## EK MALİYET

Başkan Avdagiç, emtia fiyatlarındaki artış ve diğer etkilere sebebiyle enflasyonun 2022 yılında da dünyada başrolde olacağını ifade ederek, dünya ile entegre bir ekonomiye sahip Türkiye'nin de yüksek enflasyondan payına düşeni alacağını söyledi. Yükselen enflasyonun beklentilerde

ciddi bozulmalara yol açtığını aktaran Avdagiç, özellikle kur ve emtia fiyatlarındaki artıştan kaynaklanan yüksek enflasyonun bir dengelenme programıyla aşağıya çekilmesi gerektiğini dile getirdi. Döviz-faiz meselesine farklı açıdan da bakmak gerektiğine işaret eden Avdagiç, konuşmasına şöyle devam etti: "Türkiye'nin sürekli ilave dış kaynak sağlamak için ciddi bir ek maliyet ödemesinin artık sonlandırılması gerekiyor. Bununla ilgili bir yol ayrımına gelindi. Belirli bir bedel ödense de yeni bir döneme geçilmesi gerekiyor. Ancak kurdaki artışın ve fiyatlama davranışlarını bozan aşırı dalgalanmaların önüne geçilmesi de büyük önem taşıyor."

## FİNANSAL RİSKLER

Son tahminlere göre, dünya ekonomisinin bu yıl yüzde 5-6 büyüyeceğini aktaran Avdagiç, arzın talebi karşılamakta yetersiz kalması ve kısmi korumacılık eğilimleriyle birlikte emtia fiyatlarında son yılların rekor artışlarının yaşandığını hatırlattı. Avdagiç, küresel ısınma ve iklim dengesiizliklerinin tarım üretimine darbe vurduğunu dile getirerek, bu durumun dünya gıda fiyatlarını uzun yıllar ortalamasının üzerine çıkardığını belirtti.

Dünya genelinde güçlü talep, üretim kısıtları, emtia fiyatları kaynaklı olarak yükselen enflasyonun ciddi bir endişe kaynağı olarak öne çıkmaya başladığını dile getiren Avdagiç, "ABD ve Avrupa başta olmak üzere birçok ülkede 1990'lardan bu yana en yüksek seviyelerine ulaşan enflasyon karşısında merkez bankaları da parasal genişlemeyi sonlandırma hazırlıklarına

başladı. Bu gelişme özellikle, kırılma noktaları yüksek gelişen ekonomiler için ciddi finansal risklere işaret ediyor" değerlendirmesinde bulundu.

## Ihracat fazlası veren ülkeler liginde kalıcılık

Ihracatçıların birçok üründe siparişleri karşılamakta zorlandığını ifade eden Şekib Avdagiç, "Bu tablo, Türkiye'nin hızlı bir yatırım hamlesine girmesi gerektiğine işaret ediyor. Satacak malımız olsa, daha fazlasını satabilir durumda olacaktık. Bu durumda belki de yıllık 250 milyar dolarlık ihracat konuşuyor olacaktık" dedi. Türkiye'nin finansmanını, üretmek, kazanarak sağlayan bir ülke olma yolunda emin adımlarla ilerlediğini dile getiren Avdagiç, "İş dünyası olarak hükümetimizin bu süreçte vereceği her türlü desteği, tam kapasiteyle yatırıma ve istihdama çevirmek temel hedefimiz olmalı. İnaniyoruz ki, bu geçiş yılının tamamlanmasından ardından 2022'de Türkiye ihracat fazlası veren ülkeler ligine kalıcı şekilde girecek" diye konuştu.

## Cari açık gündemden çıkabilir

Uluslararası kuruluşların Türkiye'nin büyüme oranlarını revize ettiğini hatırlatan Avdagiç, "İhracattaki artışın etkisiyle 2020'de yüzde 4.9 düzeyinde bulunan cari açığın GSYH'ye oranının bu yıl yüzde 2.5 seviyelerine ineceği görülüyor. Bu da kırılma noktasına azalması anlamına geliyor. Dolayısıyla Türkiye'nin yönünü cari açığı sıfıra indirmeyi esas alan politikalarla çevirmesi çok değerli. Cari açığın gündemimizden çıkarılması, Türkiye'yi hem ekonomik hem de siyasi olarak çok daha iyi bir seviyeye taşıyacağına inanıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

## Asgari ücrette enflasyonun üzerinde bir ücret artışı



İTO Başkanı Avdagiç, ihracat kadar iç talebin de sürdürülmesini önemsediklerini belirterek, "Çünkü ihracat yapmak için Türkiye'ye yatırım yapan çokuluslu şirketlere ihtiyacımız var. Onlar da yatırım yapacakları ülkenin iç pazar büyüklüğüne bakar. İnaniyorum ki, alım gücümüzün artışına koşut olarak, ihracat için yatırım yapan firmalar iç pazara da satış yapacak. Bu yüzden asgari ücrette denge mekanizmasını önemli buluyoruz" ifadelerini kullandı.

Emekçi olmadan üretim olmayacağını vurgulayan Avdagiç, şöyle devam etti: "Emekçinin emeğine değer kazandırmadan, üretilen mal ya da hizmette de değer olmaz. Bu yüzden üretimin dört temel unsurundan (emek, sermaye, toprak ve

girişimciden) biri olan emek, mutlu olmadan bereketli bir üretim gerçekleşmez. Oda olarak son bir yıldır bu yönde açıklamalar yapıyoruz. Üyelerimiz, emeğe sahip çıkma noktasında iş dünyasına örnek oluyor. İşçiye, emekçiye verilen ilave her zam, onun daha insanca bir ortamda yaşaması için gösterilen gayret, karşılıksız kalmaz. Bu yüzden iş dünyamız, asgari ücrette enflasyonun üzerinde bir ücret artışı politikasını izlemeli. Çok değerli bir Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanımız var. Şu an süren asgari ücret görüşmelerinin, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın kararlı tutumu, Bakan Vedat Bilgin'in getirdiği bakış açısıyla, iş ve işçi dünyasını mutlu eden bir kararla neticeleneceğine inanıyoruz."

## Çağlar'ı rahmetle yâd etti

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, hibrit olarak gerçekleştirilen aralık ayı olağan Meclis Toplantısı'ndaki konuşmasına, 11 Aralık 2017'de geçirdiği kalp krizinden vefat eden İTO'nun 19. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar'ı anarak başladı. Avdagiç, "Kardeşim İbrahim Bey, İstanbul iş dünyasının ve İTO camiasının her zaman rahmetle anacağı bir isim olarak yaşamaya devam edecek" dedi.



## MECLİS'TEN YANSIMALAR

## Çiftçiye destek olunmalı

**Mehmet Tevfik Dinçer-Hububat, Bakliyat, Kuruyemiş ve Kuru Meyve Meslek Komitesi:** Dövizdeki artışa bağlı olarak tarım ürünlerinde çok ciddi bir fiyat yükselmesi oldu. Pandemiden dolayı ragbet gören ürünlerde dolarla beraber yüzde 70-80'e varan fiyat artışı yaşandı. Bütün bunlara bir de kuraklık eklendi. Bugdayda 4-5 milyon ton rekolte kaybı ekmeğe de yansdı. Toprak Mahsulleri Ofisi'nin piyasayı desteklemesi takdire şayan ama yeterli değil. Marketlerde fiyat artışlarından dolayı ürün bazlı miktar kaybı yaşansa da cirolar aynı. Bakliyat ve hububatta bazı fabrikalar ktlık var gibi bir hava estirdi fakat depolarda-mağazalarda ürün var. Bazı yerler Ramazan ayı için ürünlerini bekletiyor. Bu yangına hepimizin su atması gerekiyor. İyi niyetli olunursa bu süreci atlattırız. Bir diğer konu da tarımsal ürünler için bu ay ekim ayı. Dövizden dolayı ilaç, gübre ve mazota gelen fiyat artışı, çiftçiye olumsuz etkiliyor. Bunun için Tarım Bakanlığı'nun ve ilgili otoritelerin çiftçilerle iletişime geçerek destek olması ve ekimi özendirerek çalışmalar yapması gerekiyor. İhracatta da ürün bazlı yasak yerine tonaj sınırlaması getirilmeli.

## Tescil harçları makul olmalı

**Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi:** Tescillerden alınan harçlar, şirketleri çok zorluyor. Şirketin her hareketi için harç alınıyor. En düşük harç bedeli önümüzdeki dönemde neredeyse 1.100 TL olacak. Adres nakli için bile harç ödeniyor. Maliye Bakanlığı bu politikayı gözden geçirmeli. İTO ve TOBB, bu konuda önderlik etsin ve harçlar makul seviyeye çekilsin. Mali müşavirlerin ücret tarifesini Maliye Bakanlığı'nun değil, meslek odalarımızın belirlemesini istiyoruz. Odalara bu konuda düzenleme hakkı verilmeli. Yakında büyük sanayi sitesi kooperatiflerinin yönetmeliği yayınlanacak. Yönetmelik yayınlanmadan önce eksiklikleri konuşmamız için sektörel bir toplantı düzenlemeliyiz.

## İş insanları vize prosedürleriyle uğraşmamalı

**Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi:** Vize konusunda ülkemizin de bir sıkıntısını dile getireceğim. Bizler İstanbul'da 750 bin kişi arasından seçilmiş meclis üyeleri. Daha fazla üretim, daha fazla ihracat deniliyor. Bu yüzden bizler fuar yapılan ülkelere çok rahat gidebilmeliyiz. İş insanının, pazarı bulması için dünyayı gezmesi gerekiyor. Vize gibi prosedürlerle uğraşmaması lazım. Seçilen meclis üyelerine 5 veya 10 yıllık vize alınmasını öneriyorum.

## Hammadde sorunu yaşıyoruz

**Ali Ekber Özkan-Mobilya Meslek Komitesi:** Tüm sektörlerde olduğu gibi mobilyada da önemli bir hammadde sorunu var. Özellikle 35 kaleme baktığımızda aralarında yüzde 128, yüzde 186 gibi artışlar var. Mobilya sektörü, ağırlıklı orta ölçeğin altında işletmelerden oluşuyor. Pandemi döneminde hammadde alımı tamamen nakde döndü. Küçük ölçekli

firmalar bu duruma hazırlıklı değildi. Daha önce hammaddeyi işliyorduk, parasını sonra ödüyorduk. Çünkü firmalar ürünü üretmeden müşteriden para alamıyor. Bu nedenle hammadde fiyatı gibi hammadde alım sisteminde de sorun yaşıyor. Diğer bir konu, hammaddenin ihracatı. MDF dediğimiz hammadde, mobilya üretiminde önemli bir ağırlık oluşturuyor. Türkiye'de bunu üreten 4-5 firma var. Hammadde ihracatına karşı değiliz fakat hammadde de işlenince katma değere dönüşüyor. Öncelik, yurt içinde işlenip katma değer üretilmesi olmalı. Hammadde sorunu bu şekilde devam ederse orta ölçeğin altındaki işletmeler maalesef kapanmak zorunda kalacak. İTO'nun hammaddedeki fiyat artışı konusunu daha çok gündeme getirmesini talep ediyoruz. İşletmelerin üzerindeki vergi yükünün ağır olması da bir diğer sorunumuz. Firmalar kazanmadığı gelirin vergisini ödüyor. KDV oranı da üst seviyede. Vergiler makul seviyede olmalı. Küçük işletmeler mevcut vergi yükünü taşıyamıyor. Vergi mevzuatı tüm den gözden geçirilmeli. Mobilya sektörü ihracatçı bir sektör. 2021'in 11 aylık döneminde toplam 3 milyar 859 milyon dolarlık ihracat yaptı. Pandemi olmasaydı 6 milyar doları da yakalayabilirdi. İstanbul'daki mobilya sektörü 1 milyar 255 milyon dolarlık ihracat yaptı. İstanbul, mobilya sektöründe de Türkiye'nin öncüsü konumunda. Sektörümüzün İstanbul'daki önemli sorunlarından biri de imalat alanı. İstanbul'daki mobilyacılar için mutlaka organize veya ihtisas sanayi siteleri oluşturulmalı. Devlet bu konuda sektöre gerekli desteği vermeli.

## Önümüzü görmemiz gerekiyor

**Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi:** Döviz kuruna bakmaktan işimize odaklanamıyor ve yatırım kararları alamıyoruz. Döviz kurundaki oynaklık yüzünden ürünlerimizin fiyatlarını da belirleyemiyoruz. Doların bu kadar hızlı yükselmesi bizleri endişelendiriyor. Girdilerimizi dolarla alıyoruz, dolarla alışveriş yapıyoruz. Bu dönemde ihracatımız rekor kırdı fakat ihracatta kilogram değeri hâlâ istenilen seviyede değil. İhracatta birim değerini artırmamız gerekiyor. TCMB, faiz rakamlarını iki ayda 300 baz puan indirdi. Tüccar ve vatandaşlar rahat bir şekilde krediye ulaşamıyor. Faiz-kur-enflasyon üçlüsüyle mantıklı bir şekilde savaşmalıyız. Tüccar, düşük faizli krediye ulaşamayınca ne yapacağını da bilemiyor. TCMB'nin ana hedefinin, fiyat istikrarını sağlamak olduğunu unutmaması lazım. Yapılan hamlelerle Türkiye'nin parası gün geçtikçe değer kaybediyor. STK'lar bir araya gelmeli ve durumu istişare etmeli. Bu istişareler sonucunda da bir yol haritası çizilmeli. Tüm risk ve olumsuzluklara rağmen büyüme ve ihracat rakamları, Türk tüccarının üzerine düşen görevi yaptığının bir göstergesidir.

## Marmara'ya ek OSB talebi

**Musa Kanoğlu-Döküm ve Metal İşleme Meslek Komitesi:** Metal sektörünün yüzde 60'ı ihracat yapıyor. Bizler birçok sorunu uğraşırken bir de OSB ve

sanayi sitelerinde yer bulamama sorunuyla karşı karşıya kaldık. Bu durum, üretimimizi etkiliyor. Bir tezgah daha koyacak yerimiz kalmadı. Bizler İstanbul bölgesinde faaliyet gösteren firmalar. İstihdam-imalat-ihracat mottosunu gerçekleştirmek için bizlere yer gösterilmeli. Öncelikle Marmara Bölgesi'nde, sonra çevresinde OSB, sanayi sitelerinin artırılmasını ve kapasitelerinin geliştirilmesini istiyoruz.

## Made in Türkiye kararı mutluluk verdi

**Hüseyin Akarçeşme-Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt Meslek Komitesi:** Ekonomi-de çalkantılı bir dönemden geçiyoruz ama bizi mutlu eden olaylar da yaşıyoruz. Bunlardan biri de Made in Türkiye kararı... Öncelikle Cumhurbaşkanına teşekkür ediyoruz. Çalışmalarımız meyvelerini verdi. İhraç ürünlerinde Made in Türkiye diye yazılması gerektiğini sıkça dile getirdik. Bu konunun kararname ile yayınlanması mutluluk verici.

## Yabancılar için yeni düzenlemeler yapılmalı

**Mustafa Hakan Özelmacklı-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi:** Son bir yılda İstanbul'da satılık konut metrekare fiyat ortalaması yüzde 65 artış ile 4.450 liradan 7.600 liraya çıktı. Kiralık konularda ise fiyatlar yüzde 80'e yakın artış ile 21 lira ortalamasından 38 liraya ulaştı. Yabancıların gayrimenkul alımı yoluyla vatandaşlık almalarına ilişkin de bazı düzenlemeler yapılmalı. Özellikle 3 yıllık bulundurma şartının 5 yıl ve üstüne çıkarılması, hatta arsa- arazi satışları yerine sadece ticari ya da konut türü gayrimenkullerin satışının yapılmasının daha faydalı olacağı da kanaatimdir. Toplam konut satışları içinde ilk el konut satışının payı yüzde 30.5 seviyesinde olup artırılması gerekiyor. Özellikle belediyeler tarafından 2021 ocak-eylül döneminde verilen yapı ruhsatlarında, bir önceki yılın aynı dönemine göre, bina sayısı yüzde 59.5, yüzölçümü yüzde 36.4, değer yüzde 86.3, daire sayısı yüzde 33.4 arttı. Yapı kullanma izin belgesi verilen yapıların yüzölçümü de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1.3 azaldı. Yani artan maliyetler nedeniyle arz kısmında bir ivme yakalanamadı. Sektöre getirilecek ek teşvikler ile müteahhitlerin yaşadığı sıkıntılar çözüme kavuşturulmalı. Konut kredilerinde son dönemde yaşanan talep sonrasında kredi hacimlerinde genişleme devam ediyor. 26 Kasım tarihi itibarı ile konut kredisi hacmi 290 milyar 889 milyon 855 bin liraya ulaştı. Özellikle sıfır ve ikinci el konut kredilerinde kamu bankalarının payı artarken, takipteki kredilerin oranı ise düşmeye devam ediyor. Kasım ve aralık ayı verilerinde ipotekli satışların payında artışlar olacağı kanaatindeyiz.

## Yatırımcıların ilgi odağı olduk

**İlhan Yılmaz-Taşıt Kiralama ve İlgili Hizmetler Meslek Komitesi:** Otomobil kiralama sektörü, büyümenin yanı sıra yatırımcıların da ilgi odağı oldu. Fakat sektörümüzün bazı sorunları var. Bunların ilki; günlük otomobil kiralamalarındaki işleten



sıfatının kiracıya devredilememesi. Yaralanmalı kazalarda suçtan işletmeci de sorumlu tutuluyor. Bu durum, neden gayrimenkul kiralamalarında geçerli olmuyor? Otomobil kiralamalarında da bu durum geçerli olmalı.

Geçtiğimiz aylarda İçişleri Bakanlığı'nın aldığı karar sayesinde artık cezalar kiracıya yazılıyor. Talebimiz, bu uygulamanın yurt dışından gelen vatandaşlar için de geçerli olması. Ayrıca kiralamalarda geç teslimlerin, oto hırsızlığının girmesi gerekiyor. Çünkü

burada suistimaller artmaya başladı. Çözüm için yaptırımların artması gerekiyor. Bir diğer husus ise köprü ve otoyollarda kaçak geçişlerin ayrı ayrı sistemlerde tutuluyor olması. Türkiye'de 32 özel otoyol, köprü ve geçiş noktası var. Ortak sistem kurarak, bu

kaçak geçişlerin bizlere bildirilmesi, sektörümüzün yükünü hafifletecek. Son olarak, markalaşmış oto kiralama şirketlerinin isimlerine benzeyen işletmeler kuruluyor. Tüketiciyi kandırmayı amaçlayan bu durumun çözülmesi gerekiyor.

## Türkiye'nin kalıcı gündemi üretim

**İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran,** 20'nci dönemin 48'inci toplantısında yaptığı konuşmada, bu toplantıya da bir kısım meclis üyesinin video konferans yöntemiyle katıldığını belirtti.

Meclis Başkanı Oran konuşmasında, "Küresel talep Türkiye'yi işaret ediyor. Türkiye, cari fazlayı hedef alan yeni bir yolda yürüyor" dedi.

Artık tüm ihraç ürünlerinin üzerinde 'Made in Türkiye' ibaresinin yer alacağını hatırlatan Oran, şunları söyledi: "Dünya çok hızlı değişiyor. Rekabet ortamı çetin. Küresel piyasaset ve ekonomide şirketlerden devletlere kadar her kademede çok yoğun güç



savaşları yaşıyoruz. Hem siyasi hem de jeopolitik ekseninde yaşananlar, büyük dönüşümün yol işaretleridir. Türkiye'nin kalıcı gündemi, üretim, yatırım ve istihdam olacak. Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde Körfez ülkeleriyle olan tarihi bağların çok daha ileri

bir seviyeye taşınmasını iş dünyası olarak da memnuniyetle görüyoruz. Söz konusu yakınlaşma ve ilerleyen diplomasi, daha sıkı ekonomik işbirlikleri kadar güçlü stratejik ortaklıkların da temeli olacaktır."

Ekonomide şartların bazen zorlu olabileceğini kaydeden Öztürk Oran,

şöyle devam etti: "Her zorluğu ardında bırakacak, her dalgayı aşacak sağlam bir irade vardır. İşte bu inançla ve hakikat ışığında söylüyorum ki, Türkiye'nin tüm bu ahval içindeki yeri, tarihine, kültürüne, vizyonuna ve gücüne yaraşır olmalıdır, olacaktır! İstiklâl şairimiz Mehmet Akif Ersoy diyor ya hani... 'Cehennem olsa gelen, göğsümüzde söndürürüz. Bu yol ki Hak yoludur, dönmek bilmeyiz, yürürüz.' İşte bu azim ve kararlılık bizim milletimizin geleneğidir, geleceğidir."

4 yıl önce vefat eden İTO Başkanı İbrahim Çağlar'ı da anan Öztürk Oran, "Sıklıkla Meclis duvarımızda yer alan Atatürk'ün sözünü işaret edip, 'Tüccar, adamdır!' derdi. Son nefesine kadar ülkesine, işine, İstanbul Ticaret Odası'na aşkla hizmet etti, sahip çıktı. Allah (c.c.) rahmet etsin" dedi.

## İdeal Yaşam Ortamınızı Yaratın.



www.interal.com.tr  
www.cuhadaroglu.com

**interal**  
ÇUHADAROĞLU



**RAKAMLARLA  
MESLEKİ  
YETERLİLİK**

**600 BİN**

İnşaat alanındaki mesleklerde alınan belge sayısı

**1.736.000**

Tehlikeli ve çok tehlikeli mesleklerde belge alanlar

**%86**

Belgelilerin içinde tehlikeli-çok tehlikeli grupta olanların oranı

**%92**

Mesleki yeterlilik belgesi olanlardan aktif olanların oranı

**%25**

Tehlikeli ve çok tehlikeli mesleklerde iş kazasındaki düşüş oranı



# 2 milyon kişi mesleki yeterlilik belgesi aldı

## Mağaza ve kasiyerlik için revizyon yolda

**Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) Ticaret Sektör Komitesi, Gıda Perakendecileri Derneği (GPD) tarafından güncellenen 'Kasiyer (Seviye 3) ve Mağaza Satış Alanı Geliştirme ve Yerleştirme Sorumlusu (Seviye 5)' meslek standartlarını incelemek üzere 6 Aralık'ta tekrar toplandı. Toplantıda, komiteye sunulan revize meslek standartları incelendi. Standartlar, tartışmalar ve düzeltmelerin ardından MYK Yönetim Kurulu'nun onayına sunuldu.**



**Özellikle tehlikeli ve çok tehlikeli sınıftaki meslekler için belirlenen standartlara sahip olanların sayısı, teşvikler ve yoğun eğitimlerle hızla artıyor. Mesleki yeterlilik belgesi sayısında 2023 için konulan 2 milyon hedefine şimdiden ulaşıldı.**

**T**ÜRKİYE'nin imalat ve ihracata dayalı büyüme modelinin en önemli unsurlarından olan istihdamda, meslek belgeli çalışan sayısı hızla artıyor. Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun (MYK) tanınımı yaptığı ve yeterlilik şartlarını ilan ettiği yeni sistem dahilinde, mesleki yeterlilik belgesi alanların sayısı 2 milyonu aştı. Ekim 2019'da açıklanan hedeflere göre mesleki yeterlilik belgesi alanların sayısının 2023'te 1 milyon olacağı öngörülmüştü. Ancak 2020 bitmeden 1.3 milyon



rakamına ulaşıldı. Geçtiğimiz yıl aralık ayında ise hedef, "2023'te 2 milyon belgeli çalışan" olarak güncellendi. Fakat yıl bitmeden bu hedef aşıldı.

### TEHLİKELİ İŞLER

Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun, 2006 yılından bu yana ilgili kurum, kuruluşlar ve iş dünyasıyla işbirliği içinde yaptığı çalışmaların sahaya yansımaları büyük oldu. Bu çalışmaların katkısıyla mesleki yeterlilik belgesi alanların sayısı geçtiğimiz günlerde 2 milyonu aştı. Bu sayının 1 milyon 736 bini tehlikeli ve çok tehlikeli meslekler grubunda yer aldı.



## Vinç, taşıma ve liman operatörlerine standart

**MYK Ulaştırma, Lojistik ve Haberleşme Sektör Komitesi, sektör temsilcileriyle tekrar bir araya geldi. Toplantıda, Konya Esnaf ve Sanatkarlar Odası'nın (KONESOB) çalışmalarına paralel olarak güncellenen 'Köprülü Vinç (Seviye 3)' ve 'Tehlikeli Madde Taşımacılığı Şoförü (Seviye 3)' ulusal meslek standartları ve ulusal yeterlilikleri görüşüldü. Ayrıca Türkiye Liman İşletmeciler Derneği (TÜRKLİM)**

tarafından güncellenen 'İşaretçi (Seviye 2)', 'Liman Operasyon Planlaması (Seviye 4)', 'Terminal Çekici Operatörü (Seviye 3)' ulusal yeterlilikleri ve 'Terminal Çekici Operatörü (Seviye 3)' ulusal meslek standardı ve ulusal yeterliliği de müzakere edildi. Bunlarla birlikte Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası (MESS) tarafından güncellenen 'Endüstriyel Taşımacı (Seviye 3)' ulusal yeterliliği ve yeterliliğe kaynak teşkil eden ulusal meslek standardı incelendi. Sayılan bu ulusal meslek standardı ve ulusal yeterlilik revizyonları tartışılıp, gerekli düzenlemeler yapıldı. Bu metinler, MYK Yönetim Kurulu'nun onayına sunuldu.



## 'Siyah Kuğu' Covid-19 sonrası sıra 'Yeşil Kuğu'da

Covid-19 küresel virüs salgını, dünya ekonomi-politik tarihine adını 'Siyah Kuğu' (Black Swan) olarak yazdırdı. 'Siyah Kuğu', küresel ekonomi-politikte, gerçekleşmesi hayli düşük bir risk başlığı iken, gerçekleşmesiyle birlikte dünya ekonomisi ve küresel siyasette geri dönülemez köklü değişikliklere sebep olan bir olay ve süreç anlamına geliyor. 11 Eylül'de ABD'nin maruz kaldığı terör saldırısı gibi. 1989'un son günlerinde, bir anda 'Berlin Duvarı'nın yıkılması gibi. Covid-19 da bir 'Siyah Kuğu'. 2019'da küresel risk sıralamasında küresel virüs salgınları ve bulaşıcı hastalıklar riski, dünyanın önde gelen şirketleri tarafından 8. sırada tarif edilen bir riskti.

### Kurgu senaryoların baş tacıydı

Doğal olarak 2020'de bir anda birinciliğe oturdu. Oysa, son 10 yıl içerisinde, sinema ve dizi endüstrisinde küresel virüs salgınları, kurgu senaryoların baş tacıydı. Ama kimse ihtimal vermiyordu. 2020'de küresel pandemi tüm dünyayı derinden sarsınca, işin rengi değişti. Covid-19'un siyah kuğu olmasının nedeni, sadece beklenmedik bir anda tüm dünyayı etkisi altına almasıyla sınırlı değil. Esas, küresel pandemi bir anda her şeyi, günlük hayatımızı, iş hayatımızı, dünya ekonomisini ve küresel ticareti kökten değiştirdi. 'Siyah Kuğu' olarak yaşam tarzımız ile tüketicilerin öncelik ve beklentilerini kökten değiştirdi. Konut endüstrisiyle ilgili beklentilerden otomotive, ulaşım endüstrisinden çalışma metodlarına yeni yaklaşımları gündeme getirdi.

### Yüzyılın 3 megatrendi

Küresel pandemi, küresel ekonomi-politik açısından 21. yüzyılın 3 megatrendi olan 'hipersonik dijitalleşme', 'mobilité' ve 'sürdürülebilirlik' kavramlarıyla ilgili süreçleri de hızlandırdı. Bu nedenle, artık her gün 'enerji dönüşümü'nü, 'dijital dönüşüm'ü, 'yeşil dönüşüm'ü ve 'bilgi dönüşümü'nü konuşuyoruz. Ve, tüm bu süreçlerin en tepe noktasında 'küresel iklim değişikliği' ve 'iklim krizi', iklim güvenliği' başlıkları yer alıyor. Öyle ki, küresel iklim değişikliği artık uluslararası ekonomi-politikte 'Yeşil Kuğu' olarak adlandırılıyor. Çünkü 'iklim krizi' ve 'iklim güvenliği', tüm dünyayı kökten etkileyecek gelişmelerin habercisi olarak, hızla hayatımızın her bir anını değiştirecek. Türkiye de, küresel iklim değişikliği, iklim krizi ve iklim güvenliğine yönelik bu hızlı gelişmeleri dikkatle takip eden bir ülke olarak, 'Paris Anlaşması'nın bir parçası oldu ve 2053'ü 'net sıfır karbon' hedefi olarak açıkladı.

### İklim mülticiliği

Küresel iklim krizi ve iklim güvenliği, önümüzdeki dönemin en kritik önemde başlıkları olarak, enerji, ulaşım, imalat sanayi, konut ve tarım sektöründe yepyeni yaklaşımları önceliklendirecek. Küresel iklim krizi, aynı zamanda 'iklim mülticiliği'ne yönelik yeni riskleri de tetikleyebilir. Kuzey Kutbu'nun da ötesinde, 4 bin metre derinliğe sahip buzullarıyla Antarktika'nın erimesi, okyanus ve deniz su seviyesini 70 metreye kadar yükseltme riski taşıyor. Dünya kara toprağının yüzde 20'den fazlasının sular altında kalması, telafisi neredeyse imkansız felaketleri tetikleyebilir. Bu nedenle, küresel iklim değişikliği, iklim krizi ve iklim güvenliği kavramlarını tam manasıyla ciddiye alıp, ülke bazında ve küresel bazda ciddi bir hazırlığa yoğunlaşmamız gerekiyor.

## TEXWORLD PARIS 2022

Paris - Fransa  
7 - 9 Şubat 2022

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## TEXWORLD PARIS 2022 İLE TEKSTİL DÜNYASININ KALBİNDE YERİNİZİ ALIN!

### NEDEN TEXWORLD?

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### KATILIM BEDELİ

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



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





# Gelecek Afrika'da en güçlü aktör de Türkiye

Afrika'da zirve diplomasisini 1973 yılında ilk defa Fransa-Afrika Zirvesi adıyla Fransa gerçekleştirmişti. İkinci olan İngiltere ise düzenli şekilde Birleşik Krallık-Afrika Yatırım Zirvelerine ev sahipliği yapıyor ve 'Afrika Gelecektir' sloganını kullanıyor. Daha sonra bu kervana AB, Japonya, Hindistan ve Çin gibi ülkeler katıldı.

Türkiye ise ilki İstanbul'da 2008 yılında yapılan Türkiye-Afrika Zirvesi ile sahadaki yerini aldı. Bunu 2014'teki Ekvator Ginesi'nin başkenti Malabo Zirvesi izledi. 3. zirve 2020'de kararlaştırılmışken Covid-19 salgını bunu da etkiledi. 17-18 Aralık 2021 tarihlerinde yapılacak zirve, kıtanın en güçlü aktörünün de dünyaya gösterecek.

AFRİKA kıtası, tarihte benzeri görülmedik şekilde 54 bağımsız ülkesiyle bir bütünlük sergiliyor. Bağımsızlık sürecinin ardından bazı komşu devletler arasındaki savaş boyutuna kadar varan gerginlikler artık geride kaldı. Belki bazı konularda hâlâ devam eden özel meseleler yüzünden uzun zamandır veya ara ara kapalı tutulan sınırlar bulunuyor. Ama dünya, kıtanın tarihinde ilk defa bu kadar birlikteliğe şahit. Haliyle sahip oldukları imkanlarla dünya siyasetinde etkin Japonya, Çin, Hindistan, Brezilya, Türkiye, Körfez ülkeleri, İran ve AB ile kurdukları temaslar belli takvimlerle devlet adamlarını buluşturan zirvelerle taçlandırılıyor.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

21. yüzyılda denebilir ki, Afrika ile ilgilenmeyen ülke yok gibi. Kıta ülkeleri, yeni ortaklık önerileriyle gelen devletlerle irtibatını, yaşanan rekabet ortamında kendi lehlerine çeviriyor. Böylece sınırlı sayıdaki ortaklara bağlılıktan kurtulmuş oluyorlar. Özellikle Covid-19 salgını dönemindeki Avrupalıların egoist tavırları, yeni dostları daha cazip ve güvenilir hale getiriyor. Bilhassa yeni varyant Omicron sebebiyle Güney Afrika bölgesi ülkelerine uygulanan sınırları kapama girişimi, bardağı taşıran damlaya dönüşmek üzere. Malavi Cumhurbaşkanı, şimdiden bunu 'Afrofobi' olarak isimlendirmiş durumda.

## FRANSIZLAR BAŞLATTI

Eski sömürgecilerden Afrika üzerinde en iddialı olanlardan biri, hiç şüphesiz Fransa idi. Bağımsızlığını kazanan ülkeleri, hatta başta mali konular dahil birçok açıdan yakın takipte tutuyor, Cibuti ve Komorlar gibi bazı sömürgelerine hürriyetlerini vermişti. Bilhassa yeni varyant Omicron sebebiyle Güney Afrika bölgesi ülkelerine uygulanan sınırları kapama girişimi, bardağı taşıran damlaya dönüşmek üzere. Malavi Cumhurbaşkanı, şimdiden bunu 'Afrofobi' olarak isimlendirmiş durumda.

durulacak konularla ilgili şahsiyet vardı. **İNGİLİZLER SÜRDÜRÜYOR**

Afrika'da, Fransa ile birlikte en fazla sömürgesi olan ülkelerin ikincisi İngiltere olup, düzenli şekilde Birleşik Krallık-Afrika Yatırım Zirvelerine ev sahipliği yapıyor ve her defasında binlerce katılımcıyı davet ediyor. Başbakan Boris Johnson'un tabiriyle bu buluşmaların temelinde 'Afrika Gelecektir' sloganı yatıyor.

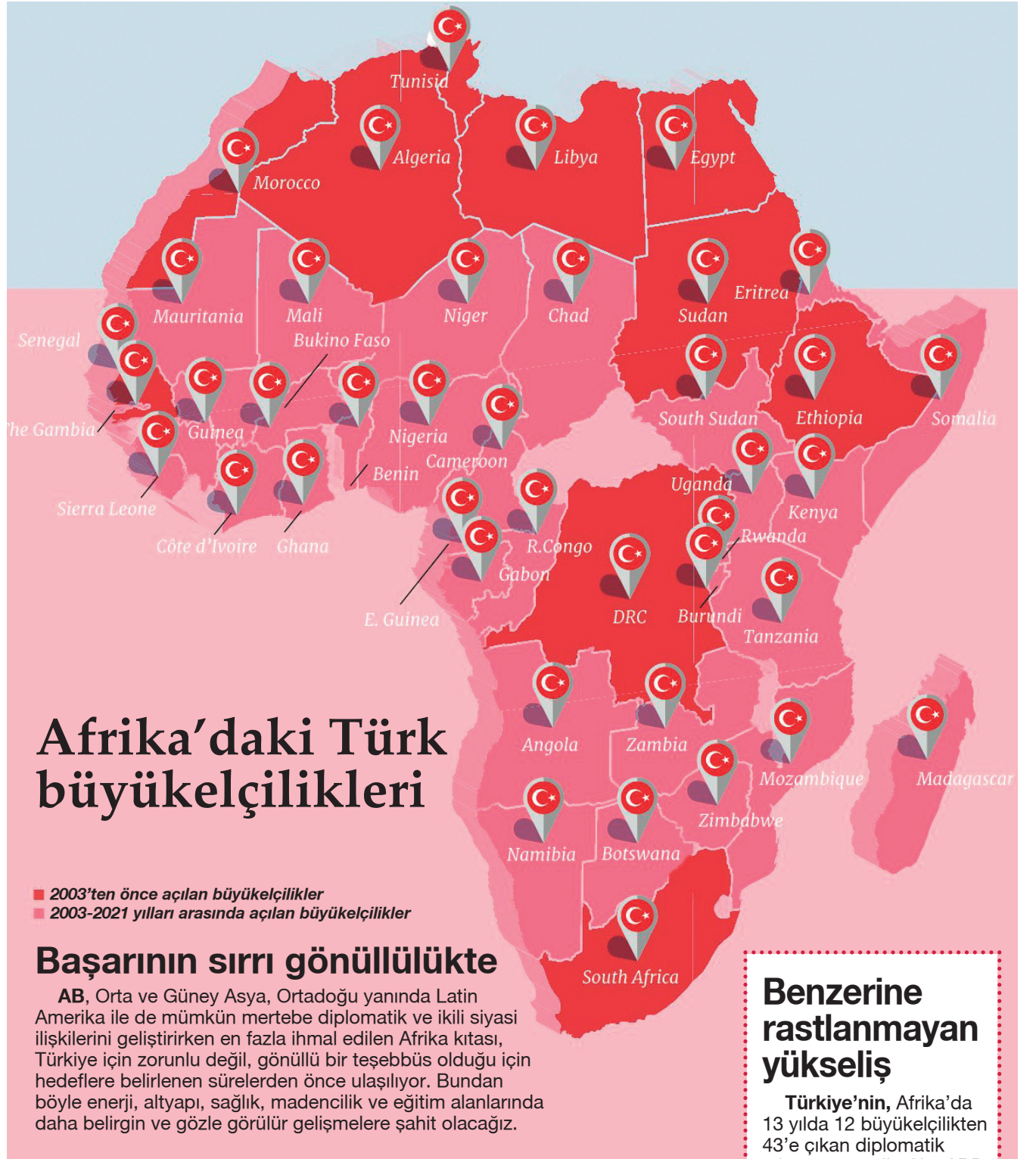
Avrupa Birliği, 2000 yılında Kahire'de başlattığı Afrika-Avrupa Birliği Zirvelerini 4 defa daha tekrar etti. İkincisi 2007'de Lizbon'da, üçüncüsü 2010'da Trablusgarp'ta, dördüncüsü 2014'te Brüksel'de ve sonuncusu ise 2017'de Abidjan'da gerçekleştirildi. Bu zirveler, genelde gündemde olmayan konuların gölgesinde yapıldı. Libya'daki zirvenin giderlerini büyük oranda Muammer Kaddafi karşıladığı için onun etkisindeki buluşma, onun isteklerini doğrultusunda gerçekleşti. Türkiye ilk defa buraya dönemin Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan ve kalabalık bakan heyeti ile katıldı, açışta konuşma yaptı. İngiltere, Portekiz'deki zirveye Zimbabwe Devlet Başkanı Robert Mugabe katılıyor diye çok düşük seviyede temsilci gönderdi. 2017'deki Abidjan Zirvesi giderleri yüzünden Fildişi Sahili ile AB arasında ciddi finansman krizi yaşandı. Giderler toplam 11.5 milyon Euro hesap edilirken, yaklaşık iki katı bir masrafla tamamlanabildi ve 22 milyon Euro harcandı. Ev sahibi ülke en fazla 8 milyon Euro ödeyebileceğini belirtirken, AB ise söz verdiği 3.2 milyon Euro'ya, 2.8 milyon Euro ilave etti. Fransa da buluşmadan sonra Abidjan'da kalacak şekilde 4.5 milyon Euro'luk insanüstü hava araçları dahil askeri mühimmat ve araç takviyesinde bulundu. AB, 2020'deki 6. zirveyi, Covid-19 nedeniyle 2021'e erteledi. Ancak planlanan bu etkinlik, bu sene de yapılamadı.

## YENİ AKTÖRLER

Afrika'ya toplam 235 milyar dolarlık ihracat yapan AB ülkelerinin doğrudan yabancı yatırımlar kapsamında da 222 milyar dolarlık bütçe ayırdığı biliniyor. Ancak en büyük engel Çin olması, Rusya ve Hindistan ile Türkiye'nin devreye girmesiyle kıtadaki pazar payının yükselmesine paralel olarak yeni aktörlerin daha etkin konuma geçmeleri karşısında geleneksel çizginin değiştirileceği sinyali veriyor.

Japonya, Afrika'ya zirve düzenleme konusunda Fransa'dan sonra ikinci derecede önem veren ülke oldu. 1993 yılından itibaren TICAD çerçevesinde başlattığı geleneğinin 7'ncisini 2019'da Yokohama'da gerçekleştirdi. 8. TICAD Zirvesi için ise 2022 yılı ve Tunus seçildi.

Brezilya da Afrika zirvelerine ilk başlayan ülkeler arasında. İlk 2005'te kararlaştırılan etkinlik, Afrika-Güney



## Benzerine rastlanmayan yükseliş

Türkiye'nin, Afrika'da 13 yılda 12 büyükelçilikten 43'e çıkan diplomatik misyon sayısı ile Çin, ABD ve Fransa'nın ardından dördüncü sıraya yükselmesi, benzerine rastlanmayan bir durum. 40 ülkede 60 ayrı uçus noktası ile Türk Hava Yolları, Afrika semalarında en güçlü firmaya dönüştü. TİKA, Kızılay, Yurtdışı Türkler ve Akraba Toplulukları Bursları, MAARİF Vakfı Okulları, Yunus Emre Enstitüleri, Diyanet Vakfı yanında özellikle de sivil toplum kuruluşlarının dünya genelinde en etkin faaliyet alanı Afrika ülkeleri oldu. 2016, 2018 ve 2021 yıllarında DEİK tarafından düzenlenen Türkiye-Afrika Ekonomik Forumları ile adeta her ülke ile ekonomik yakınlaşmada beklenen etkileşimin temelleri atılmış oldu. Buna bağlı olarak kıta ülkeleri ile karşılıklı ticaretin en kısa zamanda önce 50 milyar dolara, ardından da 75 milyar dolara çıkarılması hedeflenerek çalışmalar hız verileceği son forumda dile getirilen en önemli konu.

Amerika (ASA) adıyla 24-26 Kasım 2006'da Nijerya'nın başkenti Abuja'da yapıldı. Bu etkinliğin 4'üncüsü ise Peru'da 2016'da gerçekleşti ve 29 devlet başkanı katıldı.

Çin'in 2006'da başlayıp bu sene 8'incisini Dakar'da gerçekleştirdiği Afrika Zirvesi'ne Covid-19 sebebiyle ülkesini terk etmeyen Çin Devlet Başkanı, sanal ortamda muhataplarına hitap ederek katıldı. Adeta tüm kıtanın sahnaya yayılma girişiminden taviz vermeyerek doğrudan yabancı yatırımlar kapsamında 300 milyar dolarlık bütçe ayırması, Avrupalıların endişelendirmeye yetiyor.

ABD de Donald Trump döneminde selefi Afrikalı Barack Obama'nın bu kıtaya verdiği önemi tamamen sıfırlamakla kalmadı ve büyük hayal kırıklıklarına sebep olan süreci tamir etmeye çalışıyor. ABD Dışişleri Bakanı Antony Blinken, bu sene çıktığı Afrika ülkeleri ziyaretinde, geçmişteki ilişkileri canlandırmaya gayret etti.

## TÜRKİYE DE SAHADA

Afrika'da zirve diplomasisi yürüten ülkelerden bir diğeri de Hindistan olup Türkiye gibi 2008 yılında bu etkinliğe Yeni Delhi'de 'Hindistan-Afrika Forumları' adıyla ev sahipliği yaptı. 2011'de Addis Ababa'da ikincisi, 2015'te üçüncüsü ve 2020'de de dördüncüsü yapıldı.

Artık gelenekselleşen Afrika zirveleri içinde en ses getirenlerden biri, hiç

şüphesiz ilki 2008 yılında İstanbul'da yapılan Türkiye-Afrika Zirvesi. Bunu 2014'teki Ekvator Ginesi'nin başkenti Malabo Zirvesi izledi. Başlangıçta her 5 yılda bir düzenlenmesi istenen zirve programlarında ister istemez gecikmeler yaşıyor. Üçüncü zirve için 2020 yılı kararlaştırılmışken, Covid-19 salgını bunu da etkiledi. Nihayet 17-18 Aralık 2021 tarihlerinde mutabık kalındı. İlk ikisine göre çok daha geniş kapsamlı bir katılım beklenen bu buluşmada, 21. yüzyılda Afrika ülkeleri ile Türkiye arasındaki ilişkileri daha kalıcı hale getirecek kararlar alınması bekleniyor.

Türkiye'nin Afrika'daki etkinliklerini yakından takip edenler, özellikle Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın kıta ülkeleri ile en üst seviyedeki yakınlaşmasını anlamlandırmakta çok zorlanıyorlar. Alışageldikleri ve sınırlarını çizip adeta muhatapları Afrikalı devlet adamları belli çerçevelere uymaya zorlamaları karşısında, Ankara'nın Afrika Birliği üyeleri arasında herhangi bir ayrım yapmadan öncelikle onlara kazandıran tavrına akıl erdiremiyorlar. Son 15 yılda 5.4 milyar dolardan 25.3 milyar dolara zorlayan ekonomik ilişkiler ve sadece Cezayir, Senegal, Etiyopya, Tanzanya gibi bazı ülkelere milyarlarca doları bulan doğrudan yabancı yatırımlar ve kamu-özel ortaklıkları ile adeta kıtada şimdiden destanlaşan başarılar konuşuluyor.





# Parlak girişim fikirleri ödüllendirildi

**F**inansal teknoloji alanında iş fikrine sahip genç girişimciler, İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından düzenlenen The Big Day etkinliğinde yatırımcılarla buluştu. Başarılı bulunan üç girişime toplam 60 bin TL para ödülü verildi.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Ticaret Kuluçka Merkezi, girişimcilerle yatırımcıları bir araya getiren The Big Day'in ikincisini, Vakıf Katılım işbirliği ile gerçekleştirdi. Fintech Girişim Hızlandırma Programı kapsamında yaklaşık üç aylık maratonun sonunda 8 girişim, The Big Day'de yatırımcılarla buluştu. Başarılı bulunan üç girişime, toplam 60 bin TL para ödülü verildi.

## ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ

Küçükyaşlı Yerleşkesi'nde düzenlenen ödül töreninde konuşan İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, üniversitenin 20 yıl önce kurulurken bir yandan iş dünyasının her yönden yetişmiş eleman ihtiyacını karşılayabilmeyi, bir yandan da yeni girişimciler yetiştirmeyi amaçladığını belirtti. Prof. Dr. Oğurlu, "Bugün geriye dönüp baktığımızda birçok yerde başarılı mezunlarımızı görüyoruz.

Bu, bizi mutlu ediyor. Üniversitemizin akademisyenleri, üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde ciddi projeler üretiyor, bu alanda faaliyet merkezlerimiz var. Teknoloji Transfer Ofisi de bu merkezlerden biri. Girişimleri desteklemek adına yaptıklarını görmek bizi mutlu ediyor" dedi. TİCARET Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim ise yıkıcı endüstrinin her alanda hakim olmaya çalıştığı günümüzde yaratıcı yeniliklerin, yeni iş fikirlerinin daha önemli olmaya başladığı gerçeğinden hareketle bu etkinliği düzenlediklerini söyledi.

## YATIRIM İÇİN YARIŞTILAR

Program kapsamında finansal teknoloji alanında iş fikrine sahip girişimciler, 8 hafta boyunca iş fikirlerini deneyimli mentorlar aracılığıyla geliştirme fırsatı yakaladı ve yatırımcı karşısına çıkmaya hazırlandı. Girişimciler, program süresince birebir mentorluk hizmeti aldı ve pek çok eğitim sürecinden de geçti. Program sonunda düzenlenen The Big Day yatırımcı-girişimci buluşması etkinliğinde de iş fikirlerine yatırım almaya çalıştılar.

## 60 BİN TL ÖDÜL

Yapılan sunumların ardından 30 bin TL birincilik ödülünü, kullanılmayan eşyaların güvenli bir şekilde kiralanmasına yönelik uygulama geliştiren Varsapp girişimiyle Zeynep Eliçin ve Tolga Nikbay ekibi kazandı. 20 bin TL ikincilik ödülünü, pazaryerlerinde satış yapan firmalara finansman akışını düzenleyen uygulama olan Finansfox girişimiyle Samet Öztoprak, Meltem Okutan ve Ömer Faruk Öner ekibi aldı. 10 bin TL üçüncülük ödülünü ise girişimcilik ekosistemindeki problemlere yapay zeka destekli çözümler üretmek girişimi ve yatırımcı ilişkisini geliştiren platform olan SALP girişimiyle Enes Can Şahin, Beyza Tuna, Yüsrü Senem ve Yusuf Dokumacı ekibi kazandı.

## Kuluçka merkezinde butik hizmet

TİCARET Kuluçka Merkezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne bağlı olarak 2018 yılında İstanbul Kalkınma Ajansı desteği ile kuruldu. Proje fikrini, henüz iş modelini hayata geçirme seviyesinde bulunan girişimci adayları ve girişimlerini başlatmış start-uplarla birebir ilgilenen merkez, butik hizmet veriyor. Girişimcilere açık ve kapalı ofis kullanımı, birebir mentorluk, eğitim ve danışmanlık hizmetlerini ücretsiz olarak sunuyor. Girişimcilerin sermayeye ulaşmalarını sağlamak üzere girişimcilerle yatırımcıları bir araya getiren TİCARET Kuluçka Merkezi, fikirlerini uluslararası alana taşıyan başarılı girişimciler çıkardı. Merkez, İstanbul'da girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine yönelik kamu destekli birçok girişimcilik projesi yürütmeye devam ediyor.



## TİCARET'ten yeni uluslararası işbirlikleri

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, uluslararası işbirliklerine yenilerini ekledi. Kosova'nın başkenti Priştine'de bulunan Higher Education Institution (UBT) ve Tuna Ticaret Odaları Federasyonu ile birer işbirliği protokolü imzalandı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu ile UBT Müdürü Edmond Hajrizi'nin katıldığı törenle iki eğitim kurumu arasında çeşitli işbirliklerini öngören bir anlaşma sağlandı. Protokol gereği, İstanbul Ticaret Üniversitesi ile UBT arasında akademisyen ve öğrenci değişimi yapılacak, ortak araştırma faaliyetleri yürütülecek, orta ve uzun vadeli sempozyumlar düzenlenerek materyal ve doküman değişimi gerçekleştirilecek.

## TUNA TİCARET ODALARI

Tuna Nehri havzasında ticari ve ekonomik entegrasyonu artırma ve geliştirme amacıyla kurulan Tuna Ticaret Odaları Federasyonu (DCCF) Başkanı András Rév, beraberindeki heyetle İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni ziyaret ederek, Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu ile görüştü. Görüşmede, üniversite ile DCCF arasında işbirliği protokolü de imzalandı. DCCF Başkanı Rév'e, DCCF Başkan Yardımcısı Dr. Christian Moser, Pest County Ticaret ve Sanayi Odası'ndan Elek Bonyhád, Belgrad Ticaret ve Sanayi Odası'ndan Jovana Majstorovic, DCCF Müşaviri Áron Littvay-Kovács ve Pécs-Baranya Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Szabolcs Rabb eşlik etti. İşbirliği protokolü, üniversite ile DCCF arasında akademik eğitim organizasyonları düzenlemeyi, ortak bilimsel faaliyet ve araştırmaları, TİCARET ile DCCF'nin kurduğu üniversiteler arasında öğrenci değişimini kolaylaştırmayı içeriyor.

## Katma değerli iş fikri

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mtevelli Heyet ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, nitelikli eleman ve katma değerli iş fikirlerine vurgu yaptı. Sektörlerin hem çalışana hem de patentli ürüne erişiminin yeterli ölçüde olmadığını kaydeden Oran, eğitim için harcanan emek ve paranın reel bir değere dönüşmesini beklemenin, iş dünyası ve öğrencilerin en doğal hakkı olduğunu söyledi. Oran, bu çerçevede akademi ve reel sektör buluşmasını sağlayacak projeleri hayata geçirmeyi görev bildiklerinin altını çizdi ve bunun sonucunda TİCARET Kuluçka Merkezi'nin oluştuğunu söyledi.



# Temel Fotoğrafçılık Eğitimi

## EĞİTİM ŞEKLİ (HİBRİT)

Eğitim Ücreti : 1080 TL Kdv Dahil  
Eğitim Günleri : Hafta sonu (Yüz yüze) - Hafta içi (Çevrimiçi)  
Eğitim Süresi : 29 saat

Talebe göre gün ve saatler değişiklik gösterebilir.

%20 İndirim İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrenci - mezun ve personele uygulanmaktadır.

Detaylı bilgi: "sem.ticaret.edu.tr" ve uyildiz@ticaret.edu.tr



## TCMB faiz indirimi piyasayı nasıl etkiliyor?

Bilindiği üzere TCMB, 18 Kasım 2021 tarihli duyurusuyla politika faizini yüzde 16'dan yüzde 15 seviyesine indirdiğini açıkladı. Bu açıklamayı yaparken de duyurusunda gerekçelerini belirtti.

Açıklanan gerekçelere katılıp katılmamak ayrı bir konu. Burada, TCMB böyle bir karar alarak neleri etkiledi, ona bir bakalım.

TCMB'nin sayfasında açık piyasa işlemleri bölümünde politika faizinin bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı olduğu belirtiliyor.

### Piyasa fiyatlamaları

Repo nedir? TCMB, neden repo ihalesi açar?

Repo, İngilizce repurchase yani 'yeniden satın alma' kelimesinin kısaltılmış hali olup, TCMB'nin piyasadan geçici olarak aldığı devlet tahvili karşılığı para aktarmasını ifade eder. Örneğin 1 haftalık repo için 1 haftalığına devlet tahvilini bloke ederek karşılığında bankalara nakit para yani likidite verir. Elinde devlet tahvili veya hazine bonosu olmayan bankalar, bu imkandan yararlanamazlar.

Burada indirilen faizler de bankaların daha ucuz borçlanmasına olanak sağlayarak, bankaların kaynak maliyetini düşürür. Burada rakamı artırması bankaları rahatlatırken, azaltması bankaların likidite yani para sıkıntısına girmesine yol açabilir.

Son yapılan ihalelere bakarsak, yazı tarihi itibarıyla yaklaşık 368 milyon TL haftalık fonlama pozisyonu olduğunu görüyoruz. Bu işlem bahane edilerek döviz kurlarında manipülasyona varan aşırı oynaklıklar yapılıyor. Kaldı ki, önemli olan piyasanın beklentilerden sapıp sapmadığıdır. Piyasa fiyatlamalarının içerisinde beklenti değerler yer alır. Oysa son açıklama, beklenti dahilinde olmasına rağmen kurlar ihale bahanesiyle manipüle edilmiş olabilir.

### Banka bazlı dağılım

TCMB, böyle ortamlarda parayı hangi bankalara verdiğini, verdiği para ile bankaların hangi açığı kapattıklarını bilmeli. 368 milyon TL fonlamanın banka bazında dağılımı çok önemli.

TCMB, politika faizini düşürdüğü halde fonlama yapmazsa, bankalar nakde sıkışmaya başlayabilir. Bunun için kendi varlıklarında satışa geçerler. Bunlar; döviz, devlet tahvilleri gibi varlıklardır. Bunun yanında kullandıkları rotatif kredileri de nakit açığını kapatamadıkları takdirde kullanmazlar. Bankalar tahvil satışı yaptığında devlet tahvillerinde faizler yükselir. Şu ara yüzde 20'lerin üzerinde olmasının sebebi de budur. Dövizde ise swap yoluyla dövizleri merkez bankasına vermişlerse, swap vadesini beklemek zorundalar. Ancak o zaman döviz satabilirler.

Yazının yazıldığı tarih itibarıyla toplam 45 milyar dolar karşılığı TL'nin döviz karşılığında bankalara aktarıldığını görebilirsiniz.

Burada piyasaya önemli bir rakam nakit aktarıldığı görülüyor. Bankalar aldıkları bu parayla ne yapmışlarsa konunun iyi takip edilmesi önemli.

Peki, swap vadesinde TCMB bu dolarları iade ederken, TL borçlanan bankalar hangi likiditeyle bu borcu kapatacaklar? Yani borç aldıkları TL'yi vadesinde yerine koyabilecekler mi? İşte, işin püf noktası burası. TCMB, swap pozisyonları kapatırken bankalara dövizleri iade edecek ve karşılığında da verdiği TL'yi geri alacak. Eğer swap işlemlerine devam etmezse bankalar TCMB'ye olan borcu ödemek için TL bulmak zorunda. O zaman varlık satışı yapılmak zorunda. Ya tahvil ya döviz ya da pazar payının daralmasını göze alarak kullandıkları kredileri geri çağıracaklar. Böyle bir durumda kur ataklarının yerini kur çöküşüne bırakma ihtimali de çok artar.



Hikmet BAYDAR



## YENİDEN TİRAN FUARI

# Arnavutluk'la ticaret 3 kat arttı

**İstanbul Ticaret Odası, Arnavutluk'ta bu yıl 27'ncisi düzenlenen Uluslararası Tiran Fuarı'nda, farklı sektörlerde faaliyet gösteren 9 Türk şirketini Balkan profesyonelleri ile buluşturdu. Fuarda, 9 ülkeden 245 katılımcı stand açtı.**



**A**RNAVUTLUK, Balkanlar'daki konumu ve önemli limanları ile stratejik öneme sahip bir ülke. Türkiye'ye coğrafi, kültürel ve tarihi yakınlığı da iş insanları için oldukça avantajlı. Son yıllarda ihracatın hızla arttığı Arnavutluk, aynı zamanda Güneydoğu Avrupa ülkelerine erişim fırsatı sunuyor. Güneydoğu Avrupa'nın gözde ticaret etkinliği olan 27. Tiran Uluslararası Fuarı'nın bu ülkede gerçekleşmesi, bu açıdan büyük önem taşıyor.

### İTO İLE 9 FİRMA

İnşaat, enerji, turizm, gıda, telekomünikasyondan el sanatlarına kadar birçok sektörden firmanın yer aldığı Tiran Uluslararası Fuarı, 1-4 Aralık 2021 tarihleri arasında Arnavutluk'un Tiran şehrinde düzenlendi. Fuarda; Arnavutluk, Bosna Hersek, İtalya, Kamerun, Karadağ, Kosova, Sırbistan, Türkiye ve Yunanistan olmak üzere

9 ülkeden 245 katılımcı stand açtı. Fuarın Türkiye milli iştiraki ise İstanbul Ticaret Odası tarafından yapıldı. İTO'nun 315 metrekairelik çatısı altında 9 firma Türkiye'yi temsil etti.

### 15 BİN KİŞİYE İSTİHDAM

Fuarın açılış töreninde konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İTO'nun bu yıl 27'ncisi düzenlenen Tiran Uluslararası Fuarı'na 3. kez milli iştirak gerçekleştirdiğini ve bundan onur duyduğunu dile getirdi. Kuralay, "Bugüne kadar 300'den fazla Türk firmasının Arnavutluk pazarına girişine ön ayak olduk. Arnavutluk'ta yapılan Türk yatırımlarıyla yaklaşık 15 bin kişiye istihdam sağladık. Böylece ülkelerimiz arasındaki ticaret hacmi üç kat artış göstererek 500 milyon doları aştı. Bu rakamları hızlı bir şekilde artırmak için azim ve çabamızı artarak devam edecek" dedi.



Kuzey Makedonya Ekonomik İlişkiler, Ekonomi Sektörü Koordinasyonu ve Yatırım Bakan Yardımcısı Fatmir Bytyqi, fuarın son gününü Türk firmalarını ziyaret etti. Bakan Yardımcısı, Türk firmalarını Kuzey Makedonya'da daha çok görmek istediklerini belirterek, var olan güçlü ilişkileri daha da sağlamlaştırmayı hedeflediklerini ifade etti.

## İTO ile stand açan firmalar

- Andaç Dış Ticaret Gıda İnşaat Plastik Tic. San. Ltd. Şti.
- Antepsan Kuruyemiş Gıda Turizm San. Tic. Ltd. Şti.
- Dora Doğal Ürünler Gıda San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.
- Fsp Uluslararası Taşımacılık Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
- Hürpomp Pompa San. Tic. Ltd. Şti.
- Kalekim Kimyevi Maddeler San. ve Tic. A.Ş.
- MP Kırtasiye Teknoloji Oyuncak San. Tic. Ltd. Şti.
- Nesli Alp
- Ödül Enerji Taah. San. ve Tic. A.Ş.

## IFAT 2022

Münih / Almanya  
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

- Arıtma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Geri Dönüşüm, Katık Atık Sistemleri
- Araç Üstü Ekipmanları, Caddeler Temizliği
- Pompa

## ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

### IFAT 2022

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### ÖDEME PLANI

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



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönüllü / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 19 / 455 61 10  
E-Posta : esrayilmaz@ito.org.tr / akif.gonullu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr  
GSM : 0533 959 30 57

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



# Kesintisiz canlı yayında kesintisiz reklam yapıyor

**L**IVAD, canlı yayınları kesintiye uğratmadan; marka ve ürün reklamının yapıldığı bir sistem geliştirdi. Sistem, chat üzerinden kampanya linkini izleyiciyle paylaşıyor. Ayrıca görüntülenme, tıklanma gibi önemli veriler raporlanarak, canlı yayın reklamları ölçülebilir hale getiriliyor.

SOYHAN ALPASLAN

**T**EKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) girişimlerinden LIVAD Technologies, canlı internet yayınlarını kesintiye uğratmadan, markaların reklamlarını yayıncıların ekranlarında gösteriyor. Chat üzerinden kampanya linklerini paylaşır; görüntülenme, tıklanma gibi önemli verileri raporluyor. 2020 yılında Arda Genç, Hasan Bera Aksay ve Akın Sert tarafından kurulan LIVAD, binlerce yayıncının, aldıkları marka sponsorlukları sayesinde yayınlarını kesintiye uğratmadan, içeriklerinden para kazanabilmelerine olanak sunuyor.

## 400 BİN DOLARLIK YATIRIM

Canlı yayın reklamcılığı denildiğinde dünyada akla gelen ilk isim olmayı hedefleyen firma, TechOne VC liderliğinde Two Zero, StartersHub, Ömer Aras ve Can Tunçer'in katılımıyla 400 bin dolarlık yatırım aldı. LIVAD'ın CEO'su Arda Genç, ABD Northwestern Üniversitesi'nde makina mühendisliği eğitiminin ardından bilgisayar teknolojileri yüksek lisansı yaptıktan sonra Türkiye'ye döndü ve LIVAD üzerinde çalışmaya başladı. İstanbul Ticaret'in sorularını Arda Genç cevapladı.

## YAYIN KESEN REKLAM İSTENMİYOR

Canlı yayını kesmeyen reklam fikri nasıl gelişti?

Z kuşağının değişen medya tüketim alışkanlıklarını fark ettik. Reklam engelleyicileri kullanıyor, televizyon seyretmiyor ve geleneksel reklamlara güvenmiyorlardı. Twitch, Youtube gibi canlı yayın platformlarında zaman geçiriyorlardı. Yayınları kesintiye uğratan reklamlardan hoşlanıyorlardı. Bu kitlenin reklam izlemesini sağlayacak, yayını kesintiye uğratmayacak bir reklam modeli geliştirdik.

## YAYININ BİR PARÇASI GİBİ

LIVAD nasıl çalışıyor?

LIVAD, hem yayıncıyı hem de reklam verenin destekleyici, yayına entegre bir reklam sistemi. Yayın sırasında ekranın bir köşesinde, 6 ile 30 saniye aralığında izlenebilen bir video çıkıyor. Yapay zeka algoritmaları, reklamın ne zaman yayınlanması gerektiğini otomatik olarak belirliyor. Videolar, izleyiciyi rahatsız etmemek adına yayını bölmeden ekranda konumlanıyor ve eş zamanlı olarak sohbet sekmesi üzerinden kampanya mesajı ve linki paylaşıyor. Reklamla ilgilenenler, canlı yayınlardaki chat sekmesinden kampanya linkine ulaşır, link üzerinden kampanyanın web sitesine yönlüyor. LIVAD, izleyicilere influencer deneyimini sunan bir sistem olarak hem yayıncıyı destekliyor hem de reklam verenini.

## 50 POPÜLER MARKA

Hangi markalarla çalışıyorsunuz?

Yemeksepeti, Getir, Vodafone, Schneider Electric, Philips, Steelseries, Logitech, Migros, Hell Enerji İçeceği, Oynasana gibi 50'den fazla popüler marka ile çalıştık. Büyük bir kısmı ile hâlâ çalışıyoruz. Bunun dışında GroupM, OMD, Ingage, Publicis Groupe gibi birçok büyük medya satın alma ajansı ile de yakın



işbirliği halindeyiz.

## MÜŞTERİLER MEMNUN

Müşteri memnuniyeti nasıl?

Geri bildirimler çok olumlu. Canlı yayını bölerek uygulanan reklamcılık ölçülebilir bir alan değildi. Birçok marka, rapor olmadan hedef kitesine ulaşabilmek için yüzeyel verilerle popüler görünen yayıncılara ulaşmaya çalışıyordu. LIVAD sayesinde verim ölçülebilir olunca, yeni reklamlar için hızlı geri dönüşler başladı. Yayıncı da yayın esnasında reklamlardan bahsedince; reklamlar çok daha inandırıcı, samimi bulunuyor. Reklam dünyası hızla canlı yayın platformlarına doğru evriliyor.

## İLK YERLİ

LIVAD'ın muadilleri var mı?

LIVAD ile eş zamanlı benzer sistemler geliştiren ve kendi ülkelerinde faaliyet gösteren çeşitli startup'lar var. Fakat globalde sektöri domine eden büyük bir oyuncu olmadığı için global açılım planımızı hızlandırdık; İspanya, Meksika, Kolombiya, Arjantin, Brezilya gibi birçok ülkede faaliyete geçtik. Sıradı Avrupa ve Kuzey Amerika var.

teknopark  
istanbul

MİLLİ SANAYİ  
İÇİN GÖREVDE

161

## Sohbet yakalıyor

"LIVAD, yaptığı reklam gösterimlerine ek olarak izleyicilerin canlı yayınlarda sohbet sekmesine yazdığı yorumları da analiz ederek markaya müşteri duyguları hakkında içgörüler sağlayabiliyor. Böylece markalar kampanyaları hakkında kantitatif ve kalitatif analizlere erişebiliyor."

## Marka izleyiciye soru sorabiliyor

"Markaların, ekranda görüntü ve sohbette metin yoluyla izleyicilere soru sormasına olanak tanıyan 'Anket Reklamları' modelini geliştirdik. Böylece markalar, izleyicilerin tercihlerini kitleden direkt öğrenebiliyor ve pazarlama stratejilerini çıkardıkları içgörülere göre özelleştirebiliyorlar."

## Kişisel gizlilik artacak

"Reklam dünyasında, 2023'ten itibaren üçüncü taraf çerezleri kalkıyor. Tüketicinin kişisel tercihlerini tespit edip, ilgili içerik ve reklamları defalarca sunan sistemler, modellerini revize etmek zorunda kalacak. Kişisel gizlilik önem kazanırken, influencerler aracılığı ile yapılan sunumların değeri artacak. Markalar, canlı yayın içeriğine göre hedef kitlelerini seçerek LIVAD ile bu dünyaya ayak uydurabilecek."

## 1 milyon defa izlenen reklam

"Vodafone için hazırladığımız reklam içeriği büyük ses getirdi. 97 kategoride yayın yapan 186 yayıncının katıldığı ve 3 bin 186 reklam gösterimi yapılan yayınlarda, 1 milyondan fazla tamamlanmış video görüntülenmesi ile 44 saati geçen ekran süresi elde edildi."

## Kamu düzeni ve kişi hukuku

Kamu görevi yapılırken gözetilmesi gereken en temel hassasiyet, insan ve toplum hayatını kolaylaştırma doğrultusunda kamu ve kişi hakkını maksimum düzeyde korumaktır. Bu görev icra edilirken dikkat edilmesi beklenen en ince nokta, bulunulan yerin bir makam olarak mı yoksa bir sorumluluk olarak mı algılanacağıdır. Elbette olması gereken, bulunulan görevi bir sorumluluk olarak algılamaktır. Aslında bu durum, hayatın her alanında hangi konumda bulunulursa bulunulursa, kişisel mutluluğun sağlanması açısından da önemli bir değerdir. Bu köşede görüşlerimizi dile getirirken hiçbir zaman kişileri ve görevde bulunanları eleştiri konusu yapmadık, sadece kendi tecrübe ve bilgi birikimimiz doğrultusunda bir aksaklığın düzeltilmesine vesile olma veya iyi yapılan bir uygulama konusunda takdirlerimizi bildirerek ilgililerin şevkini artırma amacı taşımayla gayret ettik. Böyle yapmaya da devam etme gayreti içerisinde olacağız.

Bugünkü yazımızda da esasen lafzı olarak Türk Ticaret Kanunu'nda yer alan, ancak uygulama ile düzeltililebileceğine inandığımız bir detayı dile getirmek istiyoruz.

Yasal düzenlemeler ile tüm detayların kavranması ve kapsamı çoğunlukla mümkün olamaz. O nedenle de uygulayıcı idareler yönetmelik, tebliğ veya genelgeler ile daha detaylı konuları, yasa koyucunun amacını da dikkate alarak açıklar ve böylece uygulamaya yön verirler. İdareler bunu yaparken bazen olabilecek en kötüyü dikkate alarak boşluk bırakmamaya çalışırlar. Bu da normal hayatını devam ettirmeye çalışanlar için biraz zahmetli bir süreç neden olur. Kamunun temel prensibi normal şartlarda ve normal hayat süreci içerisinde yaşanabilir mevzuatı yapmak, istismar gayreti içerisinde olanları da ayıklayıp onlara müeyyide uygulamayı tercih etmek üzere olmalıdır.

## Şirketlerde bağımsız denetçi değişikliği

Bugün bu köşede dile getirmek istediğimiz; ortalama olması gereken bir düzenlemenin istisnai şartlar dikkate alınmadığı için ülkemizin kıt kaynağı olan yargı tarafına da iş yükü, üstelik de bize göre gereksiz iş yükü oluşturacak bir boyuta gelmiş olmasından kaynaklanıyor.

Konumuz, cari dönemde seçilen bağımsız denetçinin herhangi bir nedenle görevinden ayrılması sonrasında yeni denetçinin yönetim kurulunca geçici olarak seçilmesi ve seçilen denetçinin Ticaret Mahkemesi tarafından kesinleştirilmesine dair hüküm. Bu düzenleme, yasa metnindeki hali itibarıyla esasen halka açık veya çok ortaklı yapılarda, diğer ortakların hukukunun korunması anlamında şirket yönetimleri tarafından mevcut denetçinin herhangi bir usulsüz veya uygunsuz işlemi onaylamaması vs. nedeniyle değiştirilmesinin engellenmesi amacıyla taşıyor. Bu anlamda denetçi değiştirilmesinin zorlaştırılmasının haklı bir mantığı var.

Bazı durumlarda ise denetçinin değiştirilmesi veya yeni denetçinin seçilmesi işin gereği olabilmektedir. Örneğin hisseleri devredilen bir anonim şirketi satın alan grup tarafından tüm bağımsız denetimin tekelden yapılması anlamında bağımsız denetimin de birleştirilmesi fayda sağlayabilir.

Üstelik bu tür durumlarda gruba katılan yeni şirketin önceki denetçisinin rızası etrafına değil, işin gereği olarak istifa etmesi ve bu nedenle yeni denetçinin göreve gelmesi şeklinde gerçekleşebilir. Ayrılan denetçinin beyanı ile şirket yönetim kurulu ve genel kurulunun kararı artık yeterli olmalıdır. Bir de denetçinin Ticaret Mahkemesi aracılığıyla belirlenmesi, mahkemeye ekstra yük yüklemeye anlamına gelir. Genel düzenlemelerde bu detayın yer alması doğal olacaktır. Konuya ilişkin ikinci düzenlemelerde herhangi bir hak kaybına neden olmayacak bu tür istisnai durumların ayrıca belirlenmesinde ve uygulamanın pratikleştirilmesinde yarar vardır. Genel düzenlemeler ve kamunun yaptığı bir düzenlemedeki temel amaç, hukuk düzeninin normal işleyişinde kişi hukukunun korunmasıdır. Kişi hukukunun korunmasını sağlarken en kısa ve en kolay yoldan gidilmesi de işin kalitesini artırır. Ticaret Bakanlığı'nın yukarıda belirttiğimiz gibi özel durumlarda pratiklik sağlayıcı esneklikleri getirmesinde yarar bulunmaktadır.



Osman  
ARIOĞLU



AÇILIŞ  
sayfanızda8 tasarım tekniğiyle  
daha fazla satış

**İ**nternet sayfanızın tasarım biçimi, satışlarınızın seviyesi üzerinde birinci dereceden etkiye sahip. Gereksiz içerikler ve ziyaretçiyi yanlış sayfalara yönlendiren butonlarla dolu bir tasarım satışlarınızı azaltabilir. Açılış sayfası için 8 tasarım tekniğini uygulayarak daha fazla satışın kapısını aralayabilirsiniz.

**A**ÇILIŞ sayfasını (landing page) kısaca, ziyaretçinin sizin istediğiniz davranışı gerçekleştirmesini sağlamak üzere tasarlanmış bir internet sayfası olarak tanımlayabiliriz. İnternette daha fazla satış yapmanızı sağlayan açılış sayfası tekniklerine hemen giriş yapalım.

#### 1 Doğru resimleri kullanın:

Örneğin, ana sayfaya koyduğunuz insan fotoğrafları, rastgele seçilmiş stok fotoğrafları olmamalı. Seçtiğiniz fotoğraftaki insanlar, mimikleri, hareketleri ve bakışlarıyla ziyaretçilerin kalbine hitap edebilmeli ama aynı zamanda ana mesajınızı da iletebilmeli.

#### 2 İletişim formu yerleştirin:

Sayfanıza koyacağınız iletişim formunun ilk kutucuğunu isim-soyisim yaparak yanıp sönen bir imleç ile yazıma hazır hale getirin. Formdan daha fazla dönüş alacaksınız. Formu sayfanızın en başına koyabileceğiniz gibi hikayenizi anlattıktan sonra en altına da koyabilirsiniz.

**3 Sayfadan çıkmak isteyenlere bir teklifte bulunun:** Ziyaretçi sayfanızdan çıkış yapmak üzere kapat tuşuna tıklamak üzere iken ona bir popup penceresi göstererek bir



**Yakup KOCAMAN**  
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com

teklifte bulunabilirsiniz. Bu, yüzde 10 indirim kuponu teklifi olabileceği gibi bir e-mail adresi vermek karşılığında ücretsiz bir katalog/e-kitap indirme önerisi de olabilir.

#### 4 Ana mesajı video ile verin:

Açılış sayfasının başına koyacağınız birkaç dakikalık video ile etkileyici bir tanıtım yapın. Film şirketi kiralamanıza gerek yok. Ürününüzün veya firmanızın tanıtım videosunu Bionluk gibi sitelerde çok uygun fiyatlara yaptırabilirsiniz. Veya ekibiniz After Effects kullanabiliyorsa, hazır bir video şablonunu kendinize uyarlayabilirsiniz.

#### 5

**Ödül vaadi ile soru sorun:** Ziyaretçi ile etkileşim başlatmanın en hızlı ve kolay yolu, ona iki seçenekli bir soru sormaktır. Bunun için sayfanıza quiz özelliği olan bir yazılım kurmalısınız. Örneğin, mutfak dizaynı hizmeti sunuyorsunuz. Açılış sayfanıza, seçenekleri evet ya da hayır olan ve "Mutfağınızı değiştirmek istiyor musunuz?" sorusu ile başlayan bir quiz yerleştirin. Soruların sonunda yüzde 10 indirim vererek onu ödüllendirin. Öte yandan, potansiyel müşterinin fikirlerini öğrenme fırsatı



yalakladığınız için onunla henüz görüşmeden önce hangi teklifi sunacağınızı şekillendirme şansı elde etmiş olacaksınız.

#### 6 Resimli anket düzenleyin:

Geliştirmekte olduğunuz bir ürünün iki farklı versiyonu olduğunu varsayalım. Birakın hangisinin daha iyi olduğuna müşteriler karar versin. Fotoğraflarını sitenize koyun ve

insanlardan seçmelerini isteyin.

**7 Sayaç koyun:** Açılış sayfanıza, üründen kaç adet satın alındığında indirimli fiyatın ne olacağı bilgisini hemen hesaplayan bir sayaç koyun. Ya da finansal bir hesap makinası koymanız ziyaretçilerin daha iyi karar vermesine yardımcı olacağı için sitenizde daha uzun süre kalmalarını garanti edecektir.

#### 8 Harekete geçirici buton yerleştirin:

Sayfada çok sayıda buton ilgiyi dağıtacaktır. Kitlenizden temel beklentiniz ne ise sadece onu gerçekleştirecek butonu yerleştirin. Örneğin, pazarlamasını yaptığınız ürünün sayfasında iki tane 'İncele', üç tane 'Daha fazla öğren' butonu koymak-tansa sayfanın sonunda bir tane 'Satınal' butonu koymak daha iyidir.

## İSTANBUL SEVDALISI KİTAP TUTKUNLARININ YENİ ADRESİ KİTAP İSTANBUL

Yüzlerce seçkin eser, açılışa özel indirimlerle sizleri bekliyor.



[kitapiststanbul.org.tr](http://kitapiststanbul.org.tr)

©/itokitapist







# Türk yapımları 7 ay sürecek dijital Asya fuarında

**D**izi, film, içerik, TV ve yapım sektörü için Asya pazarına girişin en önemli fuarlarından biri olan Asia TV Forum & Market (ATF), 1 Aralık'ta başladı. Türk firmalarının İstanbul Ticaret Odası organizasyonu ile katıldığı fuar, dijital platformda 30 Haziran 2022 tarihine kadar devam edecek.

**D**İZİ, film, içerik, TV ve yapım sektörünün Asya kıtasındaki prestijli etkinliği olan Asia TV Forum & Market (ATF), 1 Aralık'ta hibrit olarak başladı. 30 Haziran'a kadar dijital olarak sürecek fuarda, İstanbul Ticaret Odası çatısı altında 8 firma yer alıyor. ATF Fuarı süresince sektör temsilcileri tarafından ilgiyle beklenen gösterimler ve konferanslar, canlı olarak gerçekleştirilecek. İştirakçi firmalar, haziran sonuna kadar online sisteme erişerek temaslarını sürdürebilecek.

## 16 ÜLKE PAVİLYONU

Sanal fuara, 61 ülkeden 2 bin 432 firma iştirak ediyor. 16 ülke pavilyonunun yer alacağı fuara, bu yıl Çin Halk Cumhuriyeti, Filipinler, Fransa, Güney Kore, İspanya, Japonya, Malezya, Rusya Federasyonu, Singapur, Tayvan ve Türkiye katılıyor.

## FILMING IN TURKEY

Fuarın ilk günü, İstanbul Ticaret Odası tarafından 'Filming in Turkey' projesi tanıtıldı. Ayrıca, İTO organizasyonu ile fuara katılan firmalar, yeni sezon için hazırladıkları içerikleri tanıtma imkanı buldu.

## FİNALİST TÜRK FORMATI

ATF Fuarı'nın ikinci gününde düzenlenen 'ATF Format' etkinliğinde finale kalanlar arasında bir Türk firması da yer aldı. Qontnet Format firması, etkinlikte 'The Guest Chef' isimli formatını tanıtan bir sunum yaptı.

## Bireysel katılan firmalar

- Gain Medya ● Global Agency
- Kanal 7 ● Inter Medya
- Kanal D International ● Mistco
- Raya Group ● ATV



## İTO ile fuara katılan firmalar

- Laciverd
- Medyablue
- Nabulu
- Semerkand
- Sera Filmcilik
- Yoyo Film
- Vfx İstanbul

## BAUMA CTT RUSSIA 2022

Moskova / Rusya Federasyonu  
24 - 27 MAYIS 2022

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

### BAUMA CTT RUSSIA

- 55.000 m<sup>2</sup> sergileme alanı
- 19 ülkeden 603 katılımcı
- 55 ülkeden ve Rusya'nın 71 bölgesinden 22.726 ziyaretçi
- 22. kez düzenlenecek Rusya'nın en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının başarı grafiği

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### ÖDEME PLANI

|                     |                           |
|---------------------|---------------------------|
| Minimum stant alanı | : 12 m <sup>2</sup>       |
| Katılım bedeli      | : 6.720 TL/m <sup>2</sup> |



### Akif Gönülcü / Çağrı Oluç / İdil Aslantaş

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

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



## Karayolu taşımacılığında şirketlerin bagaj sorumluluğu

Karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe günümüze kadar geline süreçte yaşanan sorunlar, yolcu taşımacılığı yapan şirketler ile tüketicileri karşı karşıya getirdi. Bu sorunlardan biri de yolcuların getirmiş oldukları bagajların sefer esnasında kaybolmasıdır. Kural olarak, karayolu yolcu taşımacılığında bilet alan tüm yolculara bagaj fişi verilir ve yolculuk bitiminde bagaj fişinin ibraz edilmesi ile birlikte yolcular bagajlarını teslim alırlar. Ancak yolcuları çok bekletmemek, peronu fazla meşgul etmemek gibi sektör bazı çeşitli nedenlerden ötürü yolcuların bagajlarının hızlı verilmesi adına bagajların başka bir yolcuya verilmesi problemlere neden oluyor. Yaşanan problemlerden ötürü tüketiciler bagaj kaybından yaşanan ekonomik zararının karşılanması için Tüketici Hakem Heyetlerine başvurarak zararlarının tanzimini talep imkanını haizdir.

### Özel çekme hakkı

Zira Türk Ticaret Kanunu'nun 912. maddesinde "Yolcu, bagajı ile el bagajı için aksine sözleşme yoksa, ayrı ücret ödemez. Taşıyıcı, yolcunun eşyasının zıyandan veya hasara uğramasından, kanunun 875. ilâ 886. maddeleri uyarınca sorumludur" yer alan hükümdeki atıf uyarınca sorumluluğu belirten 875. maddede görüleceği üzere, "Taşıyıcı, eşyanın taşınmak üzere teslim alınmasından teslim edilmesine kadar geçecek süre içinde, eşyanın zıyandan, hasarından veya teslimindeki gecikmeden doğan zararlardan sorumludur."

Yapılan atıf uyarınca Türk Ticaret Kanunu'nun Sorumluluk Sınırı Başlıklı 882. maddesinde, "Gönderinin tamamının zıyayı veya hasarı halinde 880. ve 881. maddeler uyarınca ödenecek tazminat, gönderinin net olmayan ağırlığının her bir kilogramı için 8.33 Özel Çekme Hakkını karşılayan tutar ile sınırlıdır" düzenlemesi bulunuyor.

### 30 kg'ye kadar ücretsiz

Her ne kadar Türk Ticaret Kanunu'nun 916. maddesinin 2. fıkrasında "Taşıyıcının bagajdan doğan sorumluluğu iç taşımalarda 500, dış taşımalarda ise 1.000 Özel Çekme Hakkından fazla olmamak üzere Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığınca tespit edilir" şeklinde sorumluluk miktarını bildiren bir üst sınır hükmü yer alsın da konu, yolcu taşımacılığı sektörü ve Karayolu Taşıma Yönetmeliği de ayrıca incelenerek değerlendirilmeli. Şöyle ki; Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 38. maddesinde, "Yolcunun 30 kilogrampa kadar olan bagajı ücretsiz taşınır" hükmü yer alıyor.

Bu hükme paralel olarak karayolu yolcu taşımacılığı sektöründeki kural da bilet alan her yolcunun 30 kg'ye kadar olan bagajının ücretsiz taşınmasıdır. 30 kg'den daha ağır olan bagajların taşınması için yolcular tarafından ekstra bagaj parası ödenmesi gerekiyor.

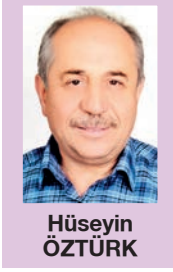
### Sonuç

Sonuç olarak anılan maddeler ışığında Karayolu Yolcu Taşımacılığında Otobüs Firmalarının Bagaj Kaybından Kaynaklı Sorumluluk Sınırı 30 kg x 8.33 Özel Çekme Hakkı x Zararın meydana geldiği bildirilen tarihteki kur üzerinden değerlendirilmeli.



## Kendimize üç soru

Hayat, sorulardan ibaret değil midir zaten? Cevaplanmayan soruların çoğu, cevabı bulunarak hayatı öğretmez mi bize? Sorgusuz sualsiz hangi yol kat edilip menzile varılmıştır?



Hüseyin  
ÖZTÜRK

Sorduklarımızı öğrendikten sonra hayatımıza azık ettiğimiz cevaplar, işimizin en önemli parçası ve yol fenerimiz olmadı mı şimdiye kadar?

Ehli tacirlerin de ifade ettiği gibi esas azık, bilgi azığıdır. 'Oku' emri, 'Araştırın, öğrenin, öğretin ve çalışın' ikazları, bilgi azığımızı temin için değil midir? Bu sebeple bilgi bir azıktır. Bu azık olmadan hangi işi yapabiliriz?

### Bilgi rızkını kazanma yolu

En küçük ticarethaneden büyük işletmelere kadar hangimiz nerede, hangi vazifeye vazifelendirilmiş olursak olalım, sorumluluğumuza tevdi edilen işlerde kendimize üç soruyu sorabilmeli ve ona göre hareket edebilmeliyiz.

Bu üç soru; karşılıklı güveni, istikrarı, samimiyeti, çalışmayı, gayreti artıran ve kazancın bereketini çoğaltan sorulardır. Tabii her soru, soranın soruş şekli ve kabiliyetiyle ölçülü olduğu için soruyu dinleyen, anlayan ve cevaplayacak olanların da bilgi, görgü ve iş tutuş kabiliyetiyle alakalıdır. Bazen güçlü sorulara zayıf cevaplar, bazen de zayıf sorulara güçlü cevaplar verilebilir. Soru ve cevapların tahlili, insanı bilgi kazanında pişirir.

Bu sebeple dengesiz gibi görülen sorular ve cevaplar, eksiklikleri tamamlamak ve işleri yoluna koymak için kabiliyetler arası bilgi rızkını kazanma yoludur. Sorulara geçelim:

Üç sorudan biri: İşimde ve özel hayatımda; ailem, işim, çalışma arkadaşlarım, komşularım, dostlarım, tanıdık yahut tanımadığım insanlar hakkındaki karar ve kanaatlerimde vicdanlı mıyım? Vicdanımı hakem yapabiliyor muyum?

İkinci soru: Yine ailemle, komşularımla, çalışma arkadaşlarımla, sosyal hayatın içerisinde karşılaştığım insanlarla iletişim ve ilişkilerimde riya yapmadan samimi olabiliyor, ön yargı ve peşin hükümde bulunmadan beklentisiz iletişim kurabiliyor muyum?

Üçüncü soru: Öğrendiklerimi tatbik etmede yeterli miyim? Bunları iş ve özel hayatımda paylaşmakta cimri miyim, cömert miyim?

Evet, sorular bunlar.

Sorulara aklselim şekilde cevap verebildiğimizde; 'tamah, hurs, kıskançlık, haset' ve insanın önce ruhunu, sonra bedenini hasta eden ne kadar art niyet ve kötülük varsa, bunlar terk edilir ve yerini; 'vicdanlı-ahlaklı-samimi pozitif enerji' dolu bir kimlik ve kişilik alır.

Tüketim çağının zirvesini zorladığımız şu günlerde 'tamah, hurs, kıskançlık ve haset', 'ateşin odunu erittiği gibi' insanın özünü de cüzdanını da eritir. Yine bu hususta ustaların sözlerini aktardıktan sonra iyiliklere yelken açalım.

### Kırk ölçüp bir biçin

Dört çeşit kötülük var denilir: Birincisi, makam, mevki imtiyaz için duyulan şiddetli hurs-arzu-istek!

İkincisi, başkalarının emeğine, kazancına göz dikmek ve yararlanmak!

Üçüncüsü, uyanlara ve ikazlara rağmen, hatalarda ve yanlışlarda ısrar etmek!

Dördüncüsü, bütün bu özelliklerinden asla vazgeçmemek!

Elbet hepimizin istediği, pozitif enerji yüklü samimi insanlar görmek, çalışmak ve dostluk kurmaktır. Bunun için yapılacak olan insani melekelerimizi harekete geçirmektir.

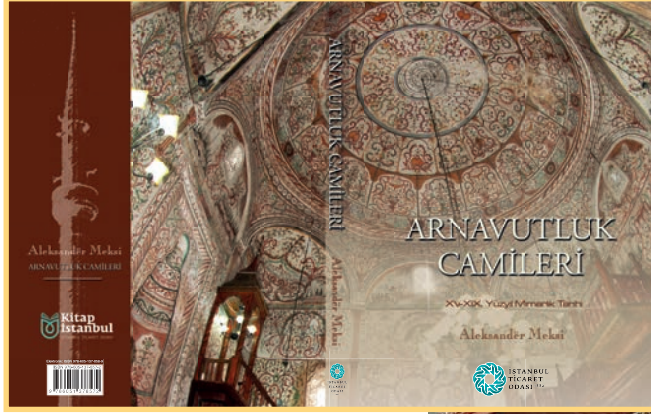
Girip-çıkığımız-çalıştığımız-barındığımız-beslendiğimiz ortamları 'berrak görerek' yaşamak, sahiplenmek ve asla 'görünmek' çabasında olmamaktır. 'Görünme' çabasında olanlar, kendilerinden başkasını düşünmez ve beçilliklerinin tutkusu altında yaşarlar.

Akliselim sahibi kimseler, gören, gördüğünü anlayan ve bilen insan isterler. Bu haldekiler, iş ve özel hayatlarında başarı merdivenlerini sağlam şekilde tırmananlardır.

Böyleleri; dinlemesini bilip, cana yakın durmayı kendilerine şiar edinenlerdir. Hal ve hareketlerinde herkese karşı saygılıdır, mütevazı duruşlarıyla takdir toparlar. Sözlerini tartarlar, 'sözün dokuz boğum' olduğunu bilir ve 'kırk ölçüp bir biçerler'.

Kırk ölçüp bir biçmek, dürüstlüğü ve sadakatın anahtarıdır vesselem.

**Eski**  
**Arnavutluk**  
**Başbakan-**  
**larından**  
**araştırmacı-**  
**yazar**  
**Aleksander**  
**Meksi'nin**  
**kaleme aldığı**  
**ve İstanbul**  
**Ticaret Odası**  
**tarafından Türkçeye de kazandırılan**  
**'Arnavutluk Camileri'** adlı kitap, başkent Tiran'da tanıtıldı. Toplantıda kitabın, iki ülkenin ortak geçmiş mirasından alınan ilhamla birlikte geleceğine köprü oluşturacağı vurgulandı.



Arnavutluk Camileri adlı esere ve daha birçok kitabına [www.kitapistambul.org.tr](http://www.kitapistambul.org.tr) adresinden ulaşabilirsiniz.



Ethem Bey  
Camisi

# Arnavutluk'ta kitap diplomasisi

DİLŞAH KEFLİOĞLU

ÜYELERİNİ dünya ticaretinde daha etkin kalmaya yönelik olarak başarılı bir 'Ticaret Diplomasisi' yürüten İstanbul Ticaret Odası, bu kapsamdaki çalışmalarına 'Kitap Diplomasisi'ni de dahil etti. 1992-1997 yılları arasında Arnavutluk Başbakanlığı yapan Aleksander Meksi'nin 'Arnavutluk Camileri' adlı kitabı, İTO tarafından Türkçeye çevrildi. Eser, Arnavutluk'un başkenti Tiran'da tanıtıldı.

### MİMARLIĞIN KANITI

Tiran Kongre Sarayı'ndaki tanıtıma, Türkiye'nin Tiran Büyükelçisi Murat Ahmet Yörük, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, kitabın yazarı Aleksander Meksi, ülkedeki Türk kurum ve kuruluşların temsilcileriyle davetliler katıldı. Büyükelçi Yörük, Meksi'nin araştırmacı, bilim adamı ve arkeolog kimliği ile bu eseri meydana getirmesinin, ortak kültürel mirasın önemli bir kısmının tek bir kaynak eserde bir araya getirilmesi anlamına geldiğini vurguladı.

Arnavutluk'un Osmanlı medeniyetine dahil olmasını anlatan somut kültürün birçok kanıtının ülkede mevcut olduğunu belirten kitabın yazarı Meksi ise "Mimarlık

araştırmacıları olarak bizim için özellikle önemli olan, bir yandan surlar, diğer yandan da camilerdir. Ben bu işe yaklaşık 60 sene önce başladığım için Arnavut kültürü için maalesef sıkıntılı yıl olan 1967'de yıkılan anıtları da görme imkânı oldu. Onlar, mimarlığın kanıtıdır" dedi.

### TEK TEK İNCELENİYOR

Dört bölümden oluşan Arnavutluk Camileri adlı eser, XV-XIX. Yüzyıl Mimarlık Tarihi alt başlığını taşıyor. Kitabın ilk bölümünde, tarihi arka plan ve genel cami mimarisi detaylandırılıyor. İkinci ve üçüncü bölümde ise Arnavutluk camileri, örtü özelliklerine göre sınıflandırılarak ele alınıyor. İkinci bölümde örtüsü kubbeli camiler, üçüncü bölümde de örtüsü çatılı camiler, belge niteliğindeki fotoğraflarla birer birer inceleniyor. Dördüncü ve son bölümde ise Arnavutluk camileri genel mimari özelliklerine göre yorumlanıyor.

### 6 DÖNEMLE ÖZET

Arnavutluk camilerini, mimari ve inşaat tarzı bakımından zaman içinde ulaştığı seviye, gösterdiği gelişme ve ilerleyişi açısından birkaç şekilde dönemlere ayırmak mümkün. İşte onlardan ilk altısı:

**İlk Dönem:** Arnavut topraklarında ilk camilerin yapılması, yerel hanedana bırakılmayıp Arnavutluk'taki kalelere Türk askeri birliklerinin yerleşmesiyle 1417 yılından itibaren başladı. Sultan II. Bayezid döneminin ilk yıllarında, dolayısıyla 1490 yılından önce birçok eser yapıldı. Eski veya yeni yapılmış olan kalelerin fethedilip asker ve idarenin yerleşmesiyle yeni sakinlerin yararlanacağı Müslüman ibadet yerlerinin yapılması ihtiyacı doğuyordu. Bu dönem süresince camiler, genelde kale içinde veya kale kapısının üst tarafında yapılırdı.



**İkinci Dönem:** Bu dönemde yapılan camiler, idarede görevli takva sahibi kişiler veya İslamiyet'e geçmiş olan yerel hanedan mensuplarının hayratları niteliğinde. Bu yapılar Osmanlı payitahtındaki klasik tarzda ve şekilde, onlara benzer yöntemlerle yapıyordu. Yapı tekniği bakımından Kuzey'de kesme taş, Güney'de almasık duvar yerel gelenek olarak devam etmiş.

**Üçüncü Dönem:** XVII. yüzyılda şehirlerde nüfus yoğunluğunu oluşturan Müslüman cemaatin daha fazla ibadet yerine ihtiyaç duydukları ve şehrin çehresini oluşturdukları zaman dilimini kapsar. Bu dönemde yapılan ibadet yerlerinde Osmanlı geleneğine sıkı bir şekilde bağlı kalınmıştır. Yeni yapılanlar sayıca çok olmakla birlikte mimari nitelik bakımından bir gerileme söz konusu.

**Dördüncü Dönem:** XVIII. yüzyıl ile XIX. yüzyılın ilk 30-40 yılını kapsar. Bu dönemde yerel halkın yoğun bir şekilde İslamiyet'e geçişinin sonucu olarak yeni ibadet yerlerinin yapılmasına yönelik talepler artmıştır. Bu dönemde imparatorluğun diğer yerlerinden farklı olarak yeni bir tarz ortaya çıkar.

**Beşinci Dönem:** Tanzimat'la başlar, Arnavutluk'un bağımsızlığını ilan ettiği zamana kadar devam eder. Bu dönemde yapılar çoğunlukla kamu binaları ve mühendislik yapılarıdır. Ayrıca bu dönemde mimari değeri düşük yeni yapılan az sayıda cami, yanı sıra eski camilerin veya ayaklanmalar zamanında zarar gören camilerin onarımları yapılmış.

**Altıncı Dönem:** Bağımsızlık ilanından İkinci Dünya Savaşı'na kadarki zaman dilimini kapsıyor. Bu dönemde yapılan yapılar tamamen yeni malzemeler ve dönemin teknikleriyle yapılmış. Gelenekten tamamen kopuk bu yapıların herhangi bir sanatsal değeri yok.

## Osmanlı yaptı, TİKA koruyor

Türkiye'nin Tiran Büyükelçisi Murat Ahmet Yörük, ortak kültürel miras açısından arkalarında bıraktıkları en çok eser ve zenginliğin Arnavutluk coğrafyasında olduğunu söyledi. TİKA'nın çalışmaları sonucunda sadece Tiran'ın değil, Arnavutluk'un da sembolü olan Ethem Bey Camisi'nin restorasyonunun tamamlanarak ibadete açıldığını hatırlatan Yörük, şu bilgiyi verdi: "Keza Arnavutluk'un hem inanç hem de yakın siyasi tarihinde çok önemli bir yeri olan İşkodra'daki Kurşunlu Camisi'nin taşkın sularında hem kurtarılması hem de restorasyonu konusunda da düğmeye bastık. Bütün bu projelerden maksadımız şudur: Köklü ortak geçmişimizden mizden ilham alarak ve bu geçmişimize ait ortak kültürel mirasımızı olabildiğince en iyi şekilde bugüne taşıyarak güçlü bir geleceği birlikte inşa edebilmek."

## 'Başbakan yazar' eserini imzaladı

'Arnavutluk Camileri' kitabının tanıtım programına katılan İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay; kitabın yazarı, Aleksander Meksi'ye eserini imzalattı. Kitap hakkında değerlendirmelere bulunan Dr. İsrail Kuralay, şunları söyledi: "Arnavutluk Camileri kitabı son derece kıymetli ve önemli. Ülkelerimiz ve milletlerimiz arasındaki güçlü tarihsel bağları güçlendiren tarihi bir perspektife sahip. Bu kitabı yayınlarak bu eserlerin gelecek nesillere bir dostluk köprüsü olarak ulaşmasına ve ihyasına da önemli bir katkı sunmuş olduk."

**Kitap**  
**İstanbul**  
[www.kitapistambul.org.tr](http://www.kitapistambul.org.tr)  
Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

## Üçüncü tepede hayat

Roma Dönemi'nde Forum Theodosius, Bizans Dönemi'nde ise daha çok Forum Tauri diye anılan Beyazıt Meydanı, bugünkü ismini Sultan II. Bayezid'in yaptırdığı külliyeyle anılır. Bu külliye sayesinde yeniden canlanan ve tarih boyunca çok önemli olaylara sahne olan Üçüncü Tepe, Kütüphane-i Umumi ve Darülfünun kurulduktan sonra entelektüel hayatı da kucaklamıştı. Sahaflar Çarşısı da buraya taşınunca cazibesi artan ve zamanla aydınların devam ettiği Çınaraltı ve Küllük gibi kahveleriyle bambaşka bir canlılık kazanan Beyazıt Meydanı, altın çağını Cumhuriyet devrinin ilk 40 yılında yaşadı. Yazar kitapta, bu güzel meydanın renkli tarihini derinliklerinde geziniyor.

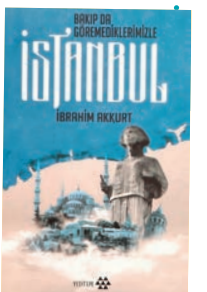
Beşir Ayvazoğlu  
Kubbealtı Neşriyatı Yayıncılık

## Bakıp da göremediklerimizle İstanbul

Tarihi hadiseler ve şahsiyetlere, ilginç efsanelere, birbirinden kıymetli mimari eserlere ev sahipliği yapan İstanbul, tarih boyunca cazibesini kaybetmeyip insanlığın odak noktası olmayı başarabilmiş nadir şehirlerdendir. Bu kitap, okurları İstanbul'u keşfetmeye, İstanbul'u yaşamaya ve İstanbul'u anlamlandırmaya davet ediyor.

İbrahim Akkurt  
Yeditepe Yayınevi

[www.kitapistambul.org.tr](http://www.kitapistambul.org.tr)







# Türkiye'nin siber kalesi: USOM

TÜRKİYE'nin siber kalesi olarak nitelendirilen Ulusal Siber Olaylara Müdahale Merkezi (USOM), siber güvenlik anlayışını geliştirmek ve siber tehditleri önlemek amacıyla faaliyetlerini sürdürüyor.

## ENDEKSTE 11. SIRADA

Türkiye, siber güvenlik alanında yürütülen çalışmalar sonucu, Milletlerarası Telekomünikasyon Birliği Küresel Siber Güvenlik Endeksi'nde yükselişini sürdürüyor. Birliğin bu yılki raporuna göre Türkiye, bir önceki rapor dönemine kıyasla dünya genelinde 9 sıra yükselerek 11. sıraya yerleşti. Türkiye, bu başarıyla Avrupa'da ise 6. sıraya çıktı.

USOM bünyesinde 4 ana başlıkta yürütülen siber güvenlik faaliyetleri 'kapasite inşası', 'hızlı tespit ve önleme sistemlerinin geliştirilmesi', 'tehdit istihbaratı edinimi, üretimi ve paylaşımı' ile 'kritik altyapıların korunması' başlıkları altında birçok projeden oluşuyor.

## ERKEN MÜDAHALE

USOM bünyesinde yürütülen ve geliştirilen projelerle siber tehditlerin en hızlı şekilde tespit edilerek alarm / uyarı üretme ve engellemeye yönelik teknolojik tedbirlerin alınması amaçlanıyor. Tamamen

kurumsal iç kaynaklarla geliştirilen AVCI, AZAD, KASIRGA, ATMACA ve KULE projeleri, ulusal siber güvenliğe önemli katkılar sağladı. AVCI uygulamasıyla zararlı yazılım bulaşmış sistemlerin ve komuta kontrol merkezlerinin tespiti gerçekleştiriliyor. AZAD uygulamasıyla makina öğrenmesi ve yapay zeka imkanları kullanılarak 'botnet'lere dahil olan casus bilgisayarların belirlenmesine yönelik çalışmalar yapılıyor.

## YERLİ KULE YAZILIMI

Verilerin analistler tarafından daha verimli yönetilmesi ve tespit edilen siber güvenlik eksikliklerine ilişkin bilgilerin ilgili taraflara daha hızlı ulaştırılması için yerli ve milli KULE yazılımı geliştirildi.

## MUHAFAZA KALKANI

USOM, başta kritik altyapıların korunması olmak üzere ülkenin siber güvenliğinin sağlanması için zararlı yazılım analizi, dijital kayıt inceleme, servis izleme, zararlı bağlantı tespiti sızma testleri, alarm üretme, uyarma ve duyuru yayınlama faaliyetlerini kesintisiz sürdürüyor.

BTk bünyesinde kurulum çalışması tamamlanan Siber Güvenlik Operasyon Merkezi ile USOM ve operatörler arasındaki iş ve işlemlerin 7/24 kesintisiz olarak

## 'Siber yıldız' yarışları

İhtiyaç duyulan siber güvenlik uzmanlarının tespiti ve yetiştirilmesine yönelik Fetih Siber Talimhane Projesi ile uygulamalı siber güvenlik eğitim laboratuvarı da USOM bünyesinde gençlere hizmet sunuyor. Fetih Siber Talimhane'de, 'Siber Yıldız' yarışlarında belli başarıyı yakalayan gençlere laboratuvar eğitimleri veriliyor. Bu eğitimler farklı kümelerle yönelik olarak devam ediyor.

izlenebilmesi ve gerekmesi halinde zaman kaybetmeksizin önlem alınmasına imkan sağlıyor. Siber Güvenlik Operasyon Merkezi faaliyetlerinin etkin ve verimli yürütülmesi amacıyla en yeni teknolojiler kullanılarak altyapı kurulum çalışmaları tamamlandı, farklı kaynaklardan gelen veriler konsolide edilerek görselleştirildi ve bu amaçla izleme ekranları kuruldu.

## MOBİL UYARI SİSTEMİ

Afet, acil durumlar ile kamu düzenine, milli güvenliğe ve ulusal siber güvenliğe tehdit oluşturabilecek durumlarda kamuoyuna gerekli duyuruların yapılması, uyarıların ve yönlendirmelerin en kısa sürede geniş kitlelere ulaştırılması hayati önem arz ediyor.

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTk) bünyesindeki Ulusal Siber Olaylara Müdahale Merkezi (USOM), Türkiye'ye yönelik siber taarruzları anlık tespit ederek engelliyor.



2013-KASIM 2021

|                                                   |                                           |                              |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------|
| 8 BİN 841<br>RESMİ SİBER GÜVENLİK<br>AÇIĞI YAZISI | 27 BİN 408<br>ZARARLI<br>BAĞLANTI TESPİTİ | 878<br>GÜVENLİK<br>BİLDİRİMİ |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------|



ULUSAL SİBER  
GÜVENLİK ANLAYIŞINI  
GELİŞTİRMEK

SİBER TEHDİTLERİ  
ÖNLEMEK AMACIYLA  
ALARM, UYARI VE  
DUYURU

KRİTİK DURUMLARDA  
YERİNDE MÜDAHALE  
EKİPLERİYLE KONTROL  
SAĞLAMAK

SİBER OLAYLARA  
MÜDAHALEDE ULUSAL  
KOORDİNASYON

ULUSLARARASI TELEKOMÜNİKASYON  
BİRLİĞİ GLOBAL SİBER GÜVENLİK  
ENDEKSİ SIRALAMASI

TÜRKİYE  
DÜNYA'DA 11.  
AVRUPA'DA 6.

## PROJELERDEN BAZILARI

**AVCI**  
Zararlı yazılım  
bulaşmış sistemlerin  
ve komuta kontrol  
merkezlerinin tespiti

**KASIRGA**  
Ülkenin internete açık kaynaklarına  
ilişkin zafiyet taraması ve hizmet  
sürekliliğinin sağlanması

**AZAD**  
Makine öğrenmesi ve  
yapay zeka ile  
"botnet"lere dahil olan  
köle bilgisayarların  
belirlenmesi

**ATMACA**  
Zafiyete ait risklerin proaktif  
şekilde engellenmesi

**KULE**  
Tespit edilen siber güvenlik eksikliklerine  
ilişkin bilgilerin ilgili taraflara iletilmesi

**HABERİNİZ  
OLDU MU?**

**Her Yıl,**

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



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

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

**Üye İletişim  
Bilgilerinizi  
Güncelleyin  
Tüm  
Faaliyetlerden  
Haberiniz  
Olsun**



guncelle.ito.org.tr