



Türk çayı da UNESCO'da

Türk çay kültürü, geçtiğimiz günlerde UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi'ne dahil edildi. Bundan önce de Türk kahvesi aynı



listeye girmişti. Türk kültürünün dünya içecek sektörüne katkısı böylece tescillenmiş oldu.

Sümeyra Yarış Topal ■ 19'da

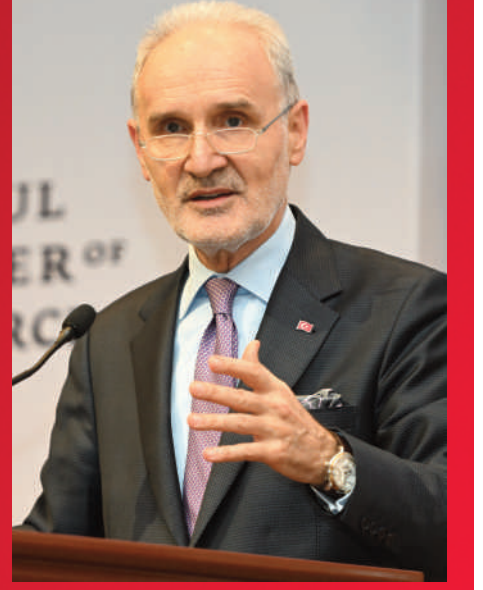


'Yeni nesil yazılım ekosistemi geliyor'

İTO, yazılım sektörüne nitelikli beyin gücü oluşturmak için SoftITo Yazılım ve Bilişim Akademisi'ni kurdu. SoftITo Projesi kapsamında ücretsiz verilecek online ve yüz yüze hibrit eğitimlerle istihdam hedefli yeni nesil yazılım ekosistemi oluşturulacak. ■ 7'de

100. yıla girerken en büyük beklentimiz tek haneli enflasyon

İTO Başkanı Şekib Avdagiç; 21. Dönem'in ilk Meclis Toplantısı'nda 2022 yılını değerlendirdi, 2023'e yönelik ise beklentilerini dile getirdi. Başkan Avdagiç, Cumhuriyet'in 100. yılına girerken en büyük beklentilerini "Tek haneli enflasyon" şeklinde açıkladı.



TARIMDAKİ AVANTAJLAR

Türkiye'nin dünyanın önde gelen tarım üreticilerinden biri olduğunu ve bu alandaki avantajların ortaya çıkarılması gerektiğini söyleyen Avdagiç, "Tarım ve hayvancılık, üstün olduğumuz alanlara dönüştürülmeli" diye konuştu.

KREDİ MUSLUKLARI

İş dünyasının finansman sorununa dikkat çeken Avdagiç, beklentilerini şöyle açıkladı: "Kredi musluklarının, işletmelerin erişebileceği şekilde açılması ve uygulanması, büyük önem arz ediyor. Bu kapsamda KGF kaynakları artırılmalı ve kefalet hacmi de genişletilmeli." ■ 10-11'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

9 ARALIK 2022 YIL: 64 SAYI: 3238

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Tersine beyin göçüyle GLOBAL YARIŞTAYIZ

Türkiye, TÜBİTAK öncülüğünde başlatılan tersine beyin göçü programlarının olumlu sonuçlarını yaşıyor. Beyin gücüyle takviye edilen ASELSAN ve Togg gibi girişimlerle global arenada yarışıyor.

MİLLİ TEKNOLOJİ

Tersine beyin göçü denilen nitelikli geri dönüş için Türkiye, özellikle teknoloji konularında büyük adımlar atıyor. Milli teknoloji hamlesiyle beraber TÜBİTAK'ın da katkılarıyla birçok destek programı başlatıldı. Silikon Vadisi'nde yaşanan işsizlik krizi, Ar-Ge atılımındaki Türkiye için yeni bir fırsat oldu.



AR-GE ÇALIŞMALARI

Enerji, teknoloji ve otomobil gibi sektörlerdeki hızlı değişim de tersine beyin göçünü hızlandırdı. Son dönemde Türkiye'ye dönen lider araştırmacı ve mühendis sayısı arttı. İstanbul Ticaret Üniversitesi gibi Ar-Ge merkezi kuran üniversitelerin çoğalmasıyla ekosistemin yaygınlaşması bekleniyor. ■ 8



Müge BİBER

Mühendisler milli projelerle dönüyor ■ 8

Cazibe merkezi olmaya devam ■ 8'de



Türkiye yenilenebilir enerjide Avrupa dördüncüsü olacak

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), gelecek 5 yıl içinde Türkiye'nin Avrupa'da yenilenebilir enerjide dördüncü büyük piyasa olurken, dünyada ise ilk 10'da yer alacağını açıkladı. IEA, bu süreçte Türkiye'nin yenilenebilir enerji kapasitesinin yüzde 64 büyüyeceğini de öngörüyor. ■ 5'te



Aile işletmeleri kırsal kalkınma kapsamında

Tarım ve Orman Bakanlığı, hayvansal üretim yapan küçük aile işletmelerini Kırsal Kalkınma Desteklemesi Programı'na dahil etti. Bazı alanlarda Bakanlıkça yüzde 50 hibe de sağlanacak. ■ 3'te

Zor senaryolara test merkezi

Hava savunma sistemlerinin test ve doğrulama faaliyetlerinin etkin şekilde yapılabilmesini sağlayan ASELSAN'ın Hava Savunma Test ve Entegrasyon Merkezi faaliyete geçti. Hava savunma sistemleri, 'ROBOSİM Test Altyapısı'nda zorlayıcı senaryolarla test edilecek. ■ 18

Modanın ilham kaynağı Afrikalılar

Tekstil sektörü, dünya ekonomisinde 4. sırada. 21. yüzyılın ilk yıllarından itibaren Afrika'da modanın hem kitada hem de dışında ayak sesleri duyulmaya başlandı. Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13



ABD'de patenti yayınlandı 2023'te bütün eczanelerde

Teknopark İstanbul'da yerleşik Umayana, radyoterapi ve kemoterapi tedavisi sırasında oluşan yaraları önleyen ve iyileştiren Murnia ürün serisini ticarileştirdi. ABD patentini alan ürünler, Türkiye'den sonra Avrupa'da da kullanılmaya başlandı. Soyhan Alpaslan ■ 16'da



Petrol piyasasında TARİHİ BÖLÜNME



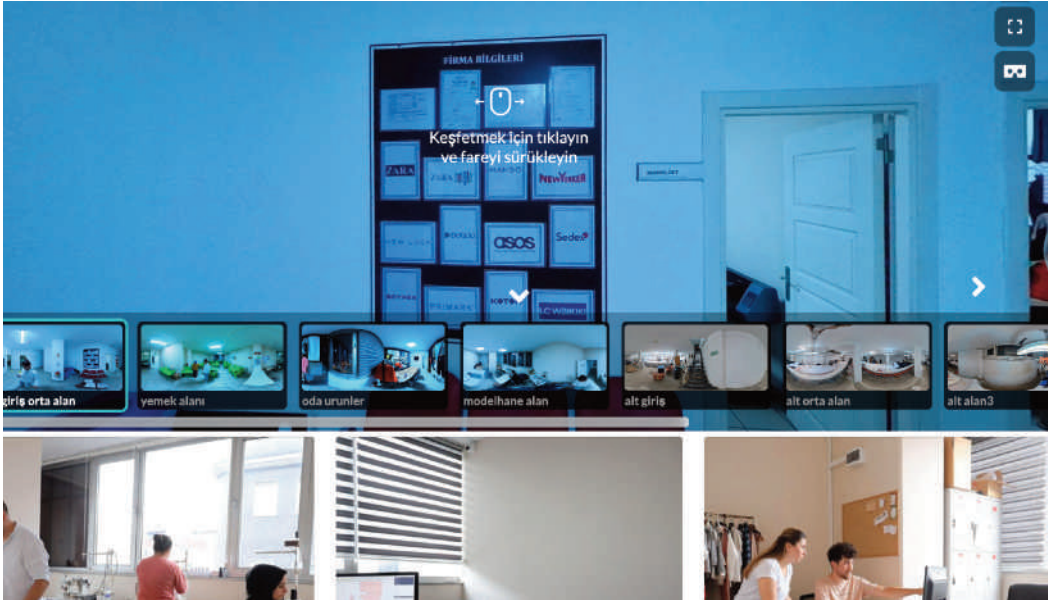
Avrupa Birliği ve G7 ülkeleri, Rus petrolüne tavan fiyat mekanizmasını 5 Aralık'ta uygulamaya başladı. Rusya ise herhangi bir tavan fiyat mekanizmasını tanımayacağını açıkladı. Bu gelişmenin tarihi bir dönemi başlattığına dikkat çeken enerji uzmanı Daniel Yergin, küresel petrol piyasasının bölündüğünü söyledi. Şeref Kılıç ■ 4'te



7'den 70'e 'e-ticaret'e ilgi

Türkiye'deki 484 bin e-ticaret firmasına yenilerini katma çalışmaları sürüyor. İTO, e-ticareti daha da artırmak için 'e-ticarete başlama rehberi' semineri düzenledi. Seminere, yaşları 17 ile 60 arasında değişen girişimciler katıldı. Barış Cabacı ■ 6'da

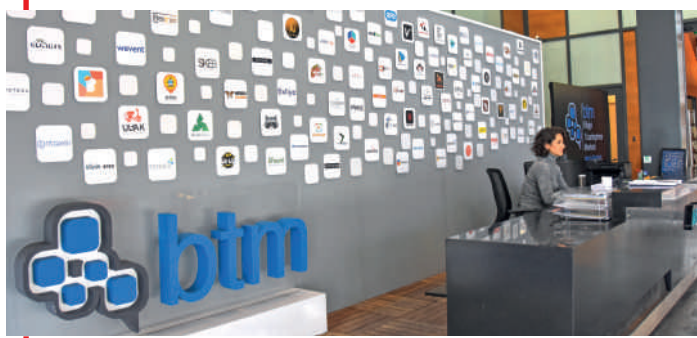
KOBİ'lere özel e-ihracat platformu: Bitiklaihrcat.com ■ 12'de



Alıcı ile satıcı firmaları bir araya getiren B2B pazaryeri Appzom, firmaların ürünlerini aracı olmadan ve komisyon ücreti ödmeden kolay ve hızlı bir şekilde dünyaya ulaştırıyor. Girişim, 2028'e kadar unicorn olmayı hedefliyor.



B2B pazaryeri tamam sıra unicorn olmada



BTM'yi girişimci arkadaşım önerdi

BTM'de yer alan bir girişimci arkadaşının önerisiyle BTM ile tanıştığını ifade eden Mehmet Ağırman, "BTM'ye başvurumuzu yaptık ve projemiz kabul edildi. Sonrasında belirlenen aşamaları da geçtik. Bu süreçte BTM'nin sunduğu çalışma ortamı ve 7/24 hizmete açık olması, bize ekip olarak büyük avantaj sağladı" şeklinde konuştu.

TUĞÇE ÖZKUŞ

E-TİCARETİN yaygınlaşmasıyla birçok firma ithalatını artırdı. Yabancı firmalar lojistik, ürün kalitesi ve fiyat avantajları nedeniyle ithalat taleplerini Türkiye'den karşılamaya başladı. 2021'de kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimi Appzom, üretici ile tedarikçiyi bir araya getirerek firmaların ürünlerinin aracı olmadan ve ekstra ücret ödmeden kolay ve hızlı bir şekilde dünyaya ulaşmasını sağlıyor. Appzom'un kurucusu Mehmet Ağırman, girişimin hikayesini İstanbul Ticaret'e anlattı.

TOPLU ALIMDA İLK TERCİH

Türkiye'nin, mevcut üretim altyapısı ile güçlü bir tedarik zinciri oluşturduğunu söyleyen Ağırman, firmaların Türkiye'den en çok tekstil ürünleri ithal ettiğini belirtti. Ağırman, "Bununla birlikte Türkiye'de birçok ürün daha ucuza üretilebiliyor. Avantajlarının çok olması Türkiye'nin, toptan alımlar için ilk tercih olmasını sağlıyor. Kurduğumuz B2B pazaryeriyle üretici ve tedarikçilerin, markaları ile ürünlerini dünyaya tanıtma fırsatı sunuyoruz" dedi.

HEDEF DÜNYA LİĞİ

Ağırman, Türk firmalarını da dünyadaki online pazaryerine hazırladıklarını vurgulayarak, "Fabrikalarımızı ve KOBİ'lerimizi dijitalleştirerek daha fazla müşteriye ulaştırıyor ve işlem hacimlerini büyütüyoruz. Orta vadede hedefimiz, büyük bir e-ticaret şirketi ve dünyanın önde gelen platformlarından biri olmak" diye konuştu.

200 KULLANICI

Appzom'un 200 kullanıcısı olduğunu ifade eden Ağırman, girişimin tekstil ve lojistik sektörü ile başlangıç yaptığını, bunun yanı sıra ayakkabı, çanta, takı,

mobilya ve otomobil parçaları ile ilerleyeceklerini belirtti. Ağırman; ABD, Kanada ve Avrupa ülkelerinden Türk ürünlerine talebin yoğun olduğunu belirterek, şöyle devam etti: "Appzom olarak bu noktada öncü olmak istiyoruz. Enerji fiyatlarının artmasıyla ülkeler yakın pazar olan Türkiye'ye yöneldi. Girişimimiz bu açıdan kilit bir rol üstleniyor."

YÜKSEK KALİTE

Hedef kitlelerinin; tekstil alanındaki üretici firmalar, acente, distribütör, toptancılar ve lojistik firmaları olduğuna dikkat çeken Mehmet Ağırman, Appzom'u öne çıkaran en önemli özelliği, 'düşük ücrete daha kaliteli hizmet sunmak' olarak açıkladı. Hizmet paketleri içerisinde müşterilerine sundukları çok sayıda e-ticaret hizmeti bulunduğunun altını çizen Ağırman, "Appzom ekibi olarak müşterilerimizin de istek ve önerileri doğrultusunda bu hizmetleri en profesyonel şekilde sağlıyoruz" dedi.

EN ÖNEMLİSİ EKİP

Kuruluş aşamasında finansal kaynaklar ve ekip oluşturma konusunda zorluklar yaşadığını söyleyen Ağırman, şu an insan kaynakları, e-ticaret (operasyon), satış-pazarlama, sosyal medya, tasarım ve yazılım alanlarında toplam 10 kişilik bir ekibe sahip olduklarını belirtti. Ağırman, "Ekip, bir kuruluşun en önemli parçası. Ekibi oluşturmak ve birlikte hareket etmek başarıya giden yolda en önemli etmenlerden biri. Dolayısıyla finansal destek ve ekip kurmak, bu yolun en zorlu aşamalarıydı" dedi. Bununla birlikte, şirketleşme yolunda ihracatın nasıl yapıldığını bilmemek, farklı dillerde ticaret yapmak, tedarikçilerden ürün almak, lojistik ve resmi süreçler gibi birçok zorluğun da olduğuna değinen Ağırman, tüm bunları sistematik hale getirmek için düzenli ve sürekli plan yaptıklarını vurguladı.

JEC WORLD 2023

Paris- Fransa

25 - 27 Nisan 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SEKTÖRÜNÜN PRESTİJ FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

NEDEN JEC WORLD?

- Dünya'nın en önemli kompozit buluşması
- Dünya kompozit sektörünü tanıma imkanı
- Fuar süresince kompozit liderleriyle buluşma ve ikili görüşme imkanı
- Kompozit dünyasının güncel buluşları
- Sektör konferansları ve oturumlar
- Her kıtadan 1.200 katılımcı
- 32.000 profesyonel ziyaretçi
- 76.000 m² alan

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Minimum Stant Alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 14.330 TL/m²



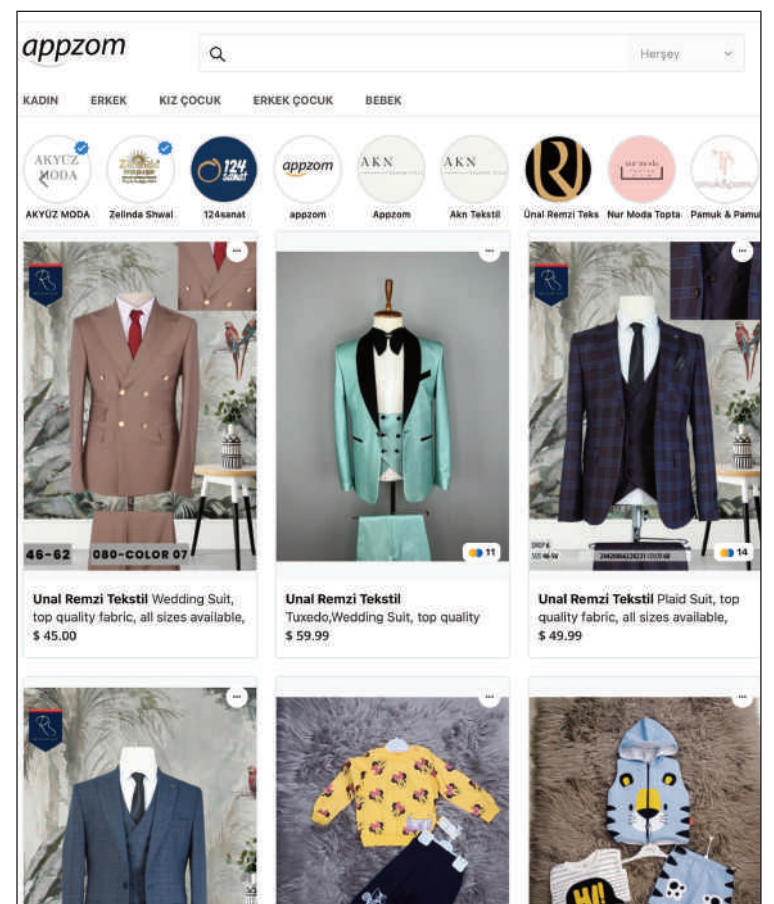
Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 10
GSM : 0530 874 89 73 / 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avciloglu@ito.org.tr

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

Yeni yılda ilk yatırımını alacak

Şu anda yatırım alma aşamasında olduklarını söyleyen Ağırman, bundan sonraki hedefini şöyle anlattı: "2023'te ilk yatırımımızı alacağız. Önümüzdeki yıl Appzom'u hızlı bir büyüme süreci bekliyoruz. 2028'e kadar 1 milyar dolar değere ulaşmayı ve Türkiye'nin ihracatını bir yandan kolaylaştırırken, öte yandan geliştirmeyi hedefliyoruz."





Teknoloji bölgeleri için yeni karar

SANAYİ, endüstri ve teknoloji geliştirme bölgelerine yönelik bir dizi düzenleme yapıldı.

Resmi Gazete’de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı kararlarına göre, Denizli’nin Honaz ilçesi, Kocabaş ve Gürlek mahalleleri sınırları içinde bulunan bazı taşınmazlar, Denizli Makina İhtisas Organize Sanayi Bölgesi alanında gerçekleştirilecek yatırım faaliyetlerinin ivedilikle hayata geçirilmesi amacıyla Denizli Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı tarafından acele kamulaştırılacak.

Tekirdağ’ın Kapaklı ve Çerkezköy ilçelerindeki 190 hektar alan, Çerkezköy Özel Endüstri Bölgesi olarak ilan edildi. Muallimköy Teknoloji Geliştirme Bölgesi’nin adı Bilişim Vadisi Teknoloji Geliştirme Bölgesi olarak değiştirildi.



11 şirkete şarj ağı lisansı

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumunca (EPDK) 45 şirkete lisans verildi. EPDK’nın konuya ilişkin ilanı, Resmi Gazete’de yayımlandı.

Buna göre, elektrik piyasasında 28 şirkete tedarik lisansı, 3 şirkete üretim lisansı verildi. 1 şirketin üretim lisansı iptal edilirken, 2 şirketin üretim lisansı ise sonlandırıldı.

Şarj Hizmeti Yönetmeliği kapsamında 11 şirkete şarj ağı işletmecisi lisansı verildi. Petrol piyasasında 1 şirkete işleme lisansı verilirken 1 şirket de madeni yağ lisansı aldı. Aynı piyasada 1 şirketin depolama lisansı, 1 şirketin ise ihrakiye teslimi lisansı süresi uzatıldı. Sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasasında da 1 şirkete LPG dağıtıcı lisansı verilirken, 1 şirketin LPG dağıtıcı lisansı sona erdirildi.

Küçük aile işletmeleri kırsal kalkınma kapsamında



Hayvancılıkta kalkınmasına öncelik verilen küçük aile işletmeleri, Kırsal Kalkınma Desteklemesi Programı kapsamına alındı.

TARIM ve Orman Bakanlığı, hayvansal üretim yapan küçük aile işletmelerini Kırsal Kalkınma Desteklemesi Programı’na dahil etti. Bu kapsamda büyükbaşta 5-50, küçükbaşta 50-300 baş hayvan varlığına sahip işletmelerin, ahır ve ağıl kapasite artırımı ile teknoloji yenileme veya modernizasyonu işlemlerine destek verilecek.

Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi Programı 2022-2023 Başvuru Dönemi Uygulama Esasları yayımlandı. Böylece hayvancılıkta kalkınmasına öncelik verilen küçük aile işletmeleri, Kırsal Kalkınma Desteklemesi Programı kapsamına alındı.

YÜZDE 50 HİBE

İşletmelere yem hazırlama makinası, gübre sıyırıcı, süt sağım makinası, süt soğutma tankı, hayvan kaşıma fırçası, suluk, iklimlendirme ve havalandırma sistemleri ile yaylacı ve göçerler için 5 kilovata kadar elektrik üretim sistemleri alımlarına Bakanlıkça yüzde 50 hibe desteği sağlanacak.

Bu konuda sadece ahır ve ağıl başvurularında, kapasite artırımıyla teknoloji yenileme veya modernizasyon niteliğindeki başvurular kabul edilecek.

BELGELENDİRME ŞARTI

Küçük aile işletmeciliğine yönelik hayvancılık yatırımları için proje başvurusunda bulunacak başvuru sahipleri, en az 5, en çok 50 baş büyükbaş ya da en az 50, en çok 300 baş küçükbaş hayvan varlığına sahip olduğunu belgeliyecek.

Poşette fiyat değişmeyecek

ÇEVRE, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum, poşet fiyatının 2023 için 25 kuruş olarak belirlendiğini ve artış yapılmayacağını açıkladı.

Kurum, TBMM’de yaptığı konuşmada, konuyla ilgili şu bilgiyi verdi: “Plastik poşet kaynaklı 550 bin ton plastik atığın oluşumunu ve 23 bin ton sera gazı salınımını engelledik. Bu yıl da aldığımız kararla, poşet fiyatlarını 25 kuruş olarak belirliyor ve herhangi bir artışa gitmiyoruz. Şimdi poşette gösterdiğimiz başarıya, Depozito Yönetim Sistemimizle



de ulaşacağız. 2023’ün sonuna kadar ülkemizin her yerinde 7 bin depozito iade noktasıyla milletimize hizmet verecek; ekonomimize katkı sağlayacak ve en önemlisi de doğamızı koruyacağız.”

İstanbul’da küçük alan maden sahası ihalesi

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğüne (MAPEG), İstanbul’da 2’nci grup küçük alan maden sahası, mücavirindeki ruhsat sahipleri arasında ihale edilecek. Konuya ilişkin ilan, Resmi Gazete’de yayımlandı. İhale edilecek sahalara ilişkin bilgiler, en az 15 gün önceden MAPEG’in internet adresinde duyurulacak. Başvurular, ihalenin yapılacağı 22 Aralık Perşembe günü 09.00-09.30 saatlerinde MAPEG Atilla Şinasi Özdemir Konferans Salonu’nda ihale komisyonuna doğrudan yapılacak.



Zincir marketlere bildirim zorunluluğu

GIDA perakende sektöründe hızlı tüketim mallarının satışıyla iştigal eden ve şube sayısı 200’den fazla olan zincir mağazalar, satışa sundukları ürünler ile şubelerine ilişkin verileri, Ticaret Bakanlığınca belirlenen sisteme aktaracak.

Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan Perakende Ticarete Uygulanacak İlke ve Kurallar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

VERİ PAYLAŞIMI

Değişiklikle, yönetmeliği ‘Veri Paylaşımı’ başlıklı madde eklendi. Buna göre, perakende ticaretin etkin ve sürdürülebilir rekabet şartlarına göre yapılmasına yönelik politikaların geliştirilmesi, kamuoyunun aydınlatılması ve tüketicinin fiyat karşılaştırması yapabilmesine imkan sağlanması amacıyla gıda perakende sektöründe hızlı tüketim mallarının satışıyla iştigal eden ve şube sayısı 200’den fazla olan zincir mağazalar, satışa sundukları ürünler ile şubelerine ilişkin verileri Bakanlıkça belirlenen sisteme aktarmakla yükümlü tutuldu.

Bu veriler, ilgili kurum, kuruluş ve kamuoyuyla paylaşılabilir. Veri aktarımının usul ve esasları Bakanlıkça belirlenerek, ilgili zincir mağazalara bildirilecek.

Birine mi ihtiyacınız var?

uyumsoft

Cari hesaplarınızı takip edecek,
Ödeme ve tahsilat bilgilerini kontrol edecek,
Müşteri ve tedarikçi bilgilerini takip edecek,
Rapor oluşturacak,
Teklif hazırlayıp gönderecek
birine mi ihtiyacınız var?

“ekoTicari” ile tüm bunları ve daha birçok işlemi tek bir yerden yönetin!



ekoTicari

www.ekoticari.com



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/0812.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Petrol piyasasında tarihi bölünme

Avrupa Birliği ve G7 ülkeleri, Rus petrolüne tavan fiyat mekanizmasını 5 Aralık'ta uygulamaya aldı. Rusya ise herhangi bir tavan fiyat mekanizmasını tanımadıklarını açıkladı. Enerji uzmanı Daniel Yergin, bu gelişmenin tarihi bir dönemi başlattığına dikkat çekerek, küresel petrol piyasasının bölündüğünü savundu.



Serif KILIÇLI

AVRUPA Birliği (AB) ve G7 ülkeleri, Rus petrol ticaretine yönelik tavan fiyat uygulamasını 5 Aralık tarihinden itibaren devreye aldı. Tavan fiyatın şimdilik 60 dolar olduğu, fiyatın 2 ayda bir yeniden değerlendirileceği de açıklandı. Bu tarihte ayrıca AB'nin herhangi bir üye ülkesinin bayrağını taşıyan veya AB'den P&L (Koruma ve Tazmin) sigortası olan tankerlerin Rusya menşeli ham petrol taşımaya getirdiği yasak da yürürlüğe girdi. Buna göre, Rusya'nın ham petrolü AB'nin belirlediği tavan fiyatın üstünden satıldığı durumlarda sigorta piyasasının hakimi AB ve Britanya'da Rus ham petrolüyle ilgili sigorta yapılmayacak. Rusya ise tavan fiyat uygulayacak ülkelere petrol ve petrol ürünleri tedarik etmeyeceğinin altını çizerken, herhangi bir tavan fiyat mekanizmasını tanımadıklarını da duyurdu.



MÜZAKERE SÜRECİ

Tavan fiyatın belirlenmesi sürecinde AB'de çetin müzakereler yapıldı. Başta Polonya ve bazı Baltık ülkeleri, söz konusu fiyat seviyesinin Rusya'nın petrolden elde ettiği kârı etkilemeyeceği gerekçesiyle varil başına 30 dolar seviyesinin uygulanmasını istedi. Yunanistan, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi ve Malta gibi Rus petrolünün deniz yoluyla taşınmasında önemli rol oynayan ülkeler ise varil başına 70 dolar gibi daha yüksek bir seviyenin belirlenmesi konusunda ısrarcı oldu. Şimdilik 60 dolar ile bir başlangıç yapılmış olsa da, AB ve

G7 ülkeleri temsilcileri, Ukrayna savaşı nedeniyle Rusya'nın petrol gelirlerini sınırlamak istediklerini, tavan fiyatının ise bunun bir yolu olduğunu savunuyorlar.

BORU HATTI MUAF

Hatırlananaçığı üzere, AB ülkeleri mayıs sonunda kabul ettikleri Rusya'dan ham petrol ithalatına 5 Aralık itibarıyla yasak getiren yaptırım paketinde, uzlaşa sağlayabilmek için paketin deniz yoluyla petrol alımını kapsamaması, boru hatlarının yaptırım dışında tutulması kararını almıştı. Bu kapsamda; Macaristan, Slovakya ve Çekya gibi denize kıyısı olmayan ve boru hattıyla alım yapan

ülkelere geçici süreyle istisna uygulanacak. Bu ülkeler Rusya'dan Avrupa'ya petrol taşıyan Druzhba boru hattıyla petrol almaya devam edecek. Rafinerileri yalnızca Rus ham petrolünü alacak şekilde tasarlanan Bulgaristan, 2024'ün sonuna kadar Rusya'dan deniz yoluyla ham petrol ve petrol ürünleri ithal edebilecek.

AB, Rusya'dan petrol ürünü tedarikini ise 5 Şubat 2023 itibarıyla sonlandıracak. AB, Ukrayna savaşı öncesinde tükettiği petrolün yaklaşık yüzde 25'ini Rusya'dan alıyor, söz konusu ithalatının 3'te 2'sini deniz yoluyla, 3'te 1'ini de boru hattıyla yapıyordu.

OPEC ülkeleri tavan fiyattan hoşnut değil

Türk okurların 'Petrol-Para ve Güç Çatışmasının Epik Öyküsü' kitabıyla tanıdığı enerji uzmanı Daniel Yergin, tavan fiyat uygulaması ve AB'nin Rus petrolüne ithalat yasağının tarihi bir dönem olduğuna dikkat çekti. Yergin, 5 Aralık 2022 tarihinin son 30 yılın küresel petrol piyasasının sonu ve bölünmüş dünya petrol piyasasının başlangıcı olduğunu da kaydetti. Önümüzdeki birkaç hafta içinde petrol piyasasındaki birçok gelişmenin Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin ile Çin Devlet Başkanı Xi Jinping'in vereceği karara bağlı olduğunu belirten Daniel Yergin, Rusya'nın piyasadan günde 1 veya 2 milyon varil petrolü çekmesi durumunda, çok farklı bir fiyat tepkisi görüleceğini kaydetti. Yergin, Çin'in Covid yasaklarını kaldırmasının da petrol fiyatlarının yukarı yönlü tepki vermesiyle sonuçlanacağını söyledi. OPEC ülkelerinin tavır konusunda ise Daniel Yergin, şu analizi yaptı: "OPEC ülkeleri tavan fiyatı durumundan hoşnut değil. Çünkü 'Rus petrolünün fiyatını Batı ülkeleri tavan fiyat ile belirliyorsaydı, bir gün bizim tüm petrolümüzün fiyatını da onlar tavan fiyatıyla mı belirleyecek?' sorusunu soruyorlar. Yani G7'ye karşı OPEC+ var."

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

ENERJİ

		Değişim %
Petrol (Brent, \$/Varil)	79.5	-5.2
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	5.6	-21.2
Doğalgaz (Dutch TTF, EURO/MWh)	138	4.8
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	408	4.6

METALLER

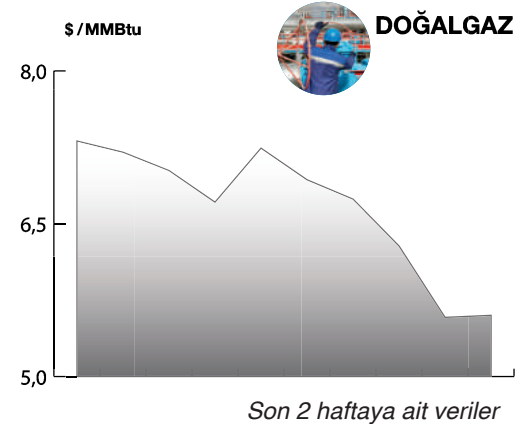
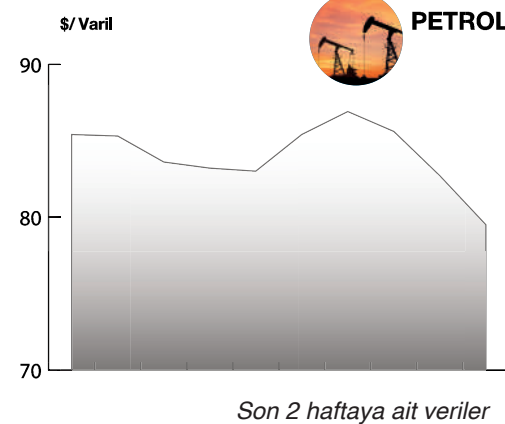
Altın (\$/Ons)	1.772	1.1	-0.3
Gümüş (\$/Ons)	22.5	5.6	2.3
Platin (\$/Ons)	993	-1.6	5.5
Bakır (\$/Ton)	8.355	4.0	-12.6
Alüminyum (\$/Ton)	2.508	5.4	-3.2
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	523	1.6	-20.4
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	109	5.8	2.8
Kurşun (\$/Ton)	2.209	4.1	-1.1
Kalay (\$/Ton)	24.596	9.1	-37.6
Çinko (\$/Ton)	3.186	7.8	-1.2
Nikel (\$/Ton)	28.224	7.5	41.3

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	308	-5.5	-2.8
Mısır (\$/Bushel)	6.26	-5.9	7.2
Mısır (\$/Ton)	256		
Pamuk (\$/Lb)	0.84	6.0	-23.9
Kakao (GBP/Ton)	2.117	-0.7	2.3
Kahve (\$/Lb)	1.61	0.0	-35.6
Şeker (\$/lb)	0.19	0.2	0.5
Kereste (\$/m³)	431	0.1	2.0
Ayçiçek Yağı (USD/Ton)	1.300	-5.1	-6.0
Palmiye Yağı (\$/Ton)	887	-1.7	-28.4
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.323	-0.3	-60.5
Emtia Endeksi (CRB Index)	289	-2.7	20.9

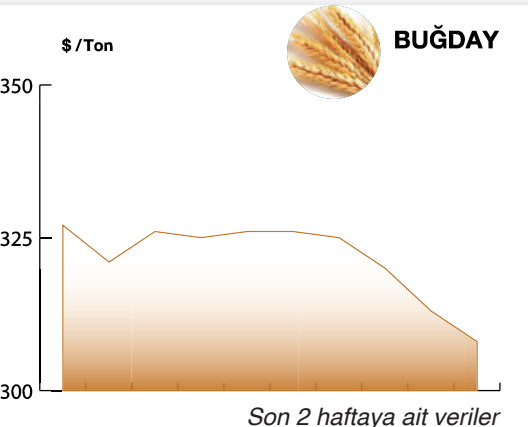
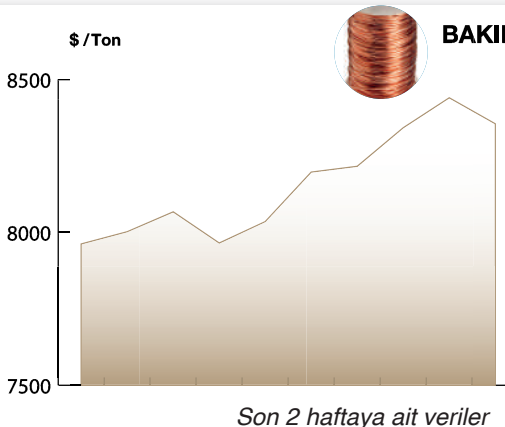
Veriler, 6 Aralık 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



80 doların altında

Brent petrolü, yaklaşık 1 yıllık aradan sonra geçen haftayı 79.5 dolardan kapattı. ABD bankalarının ekonomik durgunluk konusunda uyarılarda bulunması ve yüksek enflasyonun tüketicilerin harcama eğilimlerini bozarak talebin azalmasına yol açacağını açıklaması, Brent petrolü 80 doların altına taşıdı. Çin'in Covid-19 kısıtlamalarını gevşettiği geçen hafta talep artışı ile petrol fiyatlarının artması öngörülürken, ABD'de hizmetler ve işgücü piyasasına ilişkin verilerin güçlü gelmesinin parasal sıkılaştırma beklentilerini artırması daha ağır bastı.



Şili'de üretim düştü

Fed Başkanı'nun, faiz artışlarının yavaşlayacağı ve sanayi üretiminin hızlanacağı beklentisi, ayrıca Çin Merkez Bankası'nın ekonomiyi canlandırmak amacıyla attığı adımlar, bakır fiyatlarını haftalık yüzde 4 prim ile 8 bin 500 dolara yaklaştırdı. Güney Afrika'da bakır üretiminin düşmesi ve en büyük üretici Şili'de protestolar nedeniyle üretimin yüzde 6 düşüş göstermesi, fiyat artışını destekliyor. Düşük üretimle birlikte bakır stokları da rekor seviyelere geriledi. Stoklar, toplam tüketimi sadece 4.9 gün karşılayacak düzeyde.

Talep düşük

Buğday fiyatları geçen hafta yüzde 5.5 düşüş ile Eylül 2021'den beri en düşük seviyeye geriledi. Talep düşüşü ve özellikle Rusya'nın rekor düzeyde buğday hasadı yapması, en önemli nedenler. Ayrıca ABD Tarım Bakanlığı'nın herhangi bir üretim düşüşü olmaksızın düşüş gösteren ihracat rakamları bir diğer etken. Bu arada, Ukrayna'nın tahıl ihracatına izin veren ve 1 Ağustos'tan itibaren toplam 11 milyon ton tahıl ihracatının yapıldığı tahıl koridoru anlaşması dört aylığa uzatıldı.



Büyümenin aritmetiği

Yılın sonuna doğru yaklaştıkça ekonomik büyümeye dair resim netleşiyor. Son açıklanan üçüncü çeyrek verisine göre, Türkiye ekonomisi, temmuz-eylül döneminde yıllık bazda yüzde 3.9 büyüdü. Tüketim harcamaları, bir kez daha büyümenin lokomotifini oldu. İyme kaybı yaşayan net ihracat, büyümeye sınırlı bir destek sunabildi. Yatırımlar ve stoklar ise büyümeyi aşağıya çekti. Dördüncü çeyrekte net ihracatın büyümeye etkisinin negatife dönmesi kuvvetle muhtemel. Bunun da etkisiyle büyümenin son düzlükte bir kademe daha vites küçültmesi bekleniyor. 2022'nin genelini yüzde 5-5.5 civarında bir büyüme performansı ile kapatacak gibi duruyoruz. Tüm iç ve dış şoklara rağmen Türkiye'nin G20 ve dünya ortalamalarının üzerinde büyümeyi sürdürmesi oldukça değerli. Bunu bir kenara not etmek lazım. Bununla birlikte, büyümeye dair yapmamız gereken ödevlerin olduğu da bir gerçek.

İhracat odaklı büyüme

En önemli ödevlerimizden biri, ihracat gelirlerini canlı ve istikrarlı tutmayı başarmak. Salgının küresel ekonomiyi kasıp kavurduğu aylarda ihracatın ekonomik büyüme açısından ne denli hayati olduğunu net olarak görmüştük. İhracattaki sıçrama sayesinde Türkiye ekonomisi salgın döneminde beklenenden hızlı toparlandı. İhracat performansı sanayiye ayağa kaldırdı. Büyümenin daha dengeli ve sürdürülebilir olması için katma değerli ihracata ihtiyacımız var. Geçtiğimiz yıllarda ihracatta 200 milyar dolar eşliğini aşma yolunda çok uzun bir süre beklememiştik. Artık 250 milyar dolar seviyesini gördük. 300 milyar dolar eşliğini aşmak için 5-10 yıl bekleyerek vakit kaybetmememiz lazım. Rekabetçi kur, ihracatı belli bir seviyeye getirdi. Daha yükseğe ulaşmak için yüksek katma değerli sektör ve ürün gruplarını seçici ve hedef odaklı politikalarla desteklemeliyiz. Ürün ve pazar çeşitliliği üzerine daha fazla çalışma yapmalıyız. KOBİ'lerin e-ihracat olanaklarından daha fazla faydalanmalarını sağlamalıyız. Net ihracatın büyümeye katkısını sürekli pozitifte tutmamız, orta gelir tuzağını kırmak için şart.

Büyümeyi tabana yaymak

Bir diğer ev ödevimiz, büyümenin tabana yayılmasıyla ilgili. İşgücünün ekonomiden aldığı pay, son üç yılda yüzde 32.9'dan yüzde 26.3'e geriledi. Son asgari ücret düzeltmesiyle birlikte, üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe kıyasla işgücünün payında 1 puanlık artış var. Olumlu bir gelişme olmakla birlikte, bu iyileşmenin tatmin edici olduğunu söyleyemeyiz. Uzun dönemli trend negatiftir. Daha adil bir refah dağılımı iki yoldan sağlanabilir. İlk olarak, piyasa mekanizmasında oluşan ücret artışlarının daha cömert seviyelere yükselmesi lazım. Asgari ücret artışını dışarıda tuttuğunuzda geriye kalan skalada piyasadaki ücret artışlarının satın alma gücünü korumaktan oldukça uzak olduğu görülüyor. Bu noktada reel sektörün üzerine düşen vazifeler var. İkinci olarak, kamunun maliye politikası araçlarını daha etkin kullanarak piyasa koşullarında oluşan gelir dağılımını birkaç kademe daha iyileştirmesi gerekiyor.

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), son açıkladığı raporda Türkiye'nin yenilenebilir enerji kapasitesinin gelecek 5 yıl içinde yüzde 64 büyüyeceğini öngörüyor. IEA'ya göre Türkiye, bu büyümeyle Avrupa'da yenilenebilir enerjide dördüncü büyük piyasa olurken, dünyada ise ilk 10'da yer alacak.

Yenilenebilir enerjide Türkiye'nin konumu

Avrupa'da ilk 4, dünyada ilk 10

ULUSLARARASI Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Fatih Birol, IEA'nın yeni yayımlanan 'Yenilenebilir 2022: Analiz ve 2027'ye Yönelik Öngörüler' başlıklı yıllık raporu ve Türkiye'deki yenilenebilir enerjinin gelişimine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Dünyada yenilenebilir enerjinin son 20 yılda çok hızlı büyüdüğünü söyleyen Birol, gelecek 5 yılda özellikle enerji krizinin de etkisiyle bu büyümenin olağanüstü bir noktaya ulaşacağını dile getirdi.

BÜYÜMENİN SEBEPLERİ

Gelecek 5 yıllık dönemde küresel yenilenebilir enerji kapasitesinin 2 bin 400 gigavat artacağını belirten Birol, şöyle konuştu: "Bu büyüme, son 20 yıldaki büyümeye ve Çin'in şu andaki elektrik kapasitesine de neredeyse eşit. Bu olağanüstü büyümenin iki sebebi var. Birincisi, birçok ülke yenilenebilir enerjiyi sadece çevre dostu değil, enerji arz güvenliğinde de çok önemli bir opsiyon olarak düşünüyor. İkinci sebep de yenilenebilir enerji maliyetleri, fosil yakıt fiyatlarına göre çok daha düşük. Yani, ekonomik olarak da yenilenebilir önemli bir seçim haline geldi. Bu açıdan, yenilenebilir enerjinin olağanüstü bir büyüme dönemine girdiğini görüyoruz."

FİNANSAL DESTEKLER

Yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanı konusunda da sinyallerin aynı şekilde olumlu olduğunu kaydeden Birol, birçok hükümetin yenilenebilir enerjiye şu ana kadar görülmemiş şekilde destek verdiğini anlattı. Birol, özellikle dört büyük ekonomi olan Çin, Hindistan, ABD ve AB'nin yenilenebilir enerji yatırımlarını finansal olarak desteklediğini ve yatırımcılara çok elverişli şartlar sunduklarını dile getirdi.

TÜRKİYE ÖNGÖRÜLERİ

Fatih Birol, IEA'nın Türkiye'ye ilişkin öngörülerini konusunda şunları söyledi: "Türkiye'de yenilenebilir enerjinin 5 yıl içinde yüzde 64 seviyesinde büyüyeceğini görüyoruz. Bu büyümeyle Türkiye Avrupa'da yenilenebilir enerjide dördüncü büyük piyasa olurken, dünyada da ilk 10'a girmiş oluyor. Yenilenebilir enerjideki bu büyümenin yüzde 75'i rüzgar ve güneşten gelecek. Ayrıca, Türkiye'deki jeotermal enerji büyümesi de çok yüksek. Türkiye bu alanda Endonezya ile neredeyse aynı şekilde liderlik yapıyor."

IEA'nın raporundaki Türkiye'ye ilişkin bulgulara göre, Türkiye'nin yenilenebilir enerji kapasitesinin yüzde 64 artışla 2027 itibarıyla toplamda 90 gigavata ulaşması bekleniyor. Toplam kapasite artışında yüzde 49 ile güneş enerjisi başı çekerken, rüzgar enerjisinin bu artışın yüzde 24'ünü oluşturacağı öngörülüyor. Türkiye'nin, bu büyümeyle 2027 itibarıyla Çin, ABD, Hindistan, Almanya, Brezilya, İspanya, Japonya, Avustralya ve Birleşik Krallık'ın ardından dünyada en yüksek yenilenebilir enerji kapasitesine sahip ülkeler arasında 10'uncu sıraya yükselmesi bekleniyor.

KÜRESEL YATIRIM MİKTARI

Dünyada fosil yakıtlara yatırımların yıllık 1 trilyon dolarla devam etmesine rağmen

temiz enerjinin gerisinde kaldığını söyleyen Birol, temiz enerjiye 1.5 trilyon dolar yatırım olduğu bilgisini verdi. Birol, buna rağmen temiz enerji yatırımlarının iklim hedeflerine ulaşabilmek için yeterli olmadığını altını çizerek, şöyle konuştu: "Fosil yakıtların hâlâ yatırım almasının sebebi, birçok yatırımcının dünyanın iklim hedeflerine ulaşamayacağını düşünüp yatırımlarını buna göre yapması. Bu da beraberinde bir iş riski barındırıyor. Aldıkları kararların kârlı olup olmayacağını zaman gösterecek ama her halükarda temiz enerjiye çok güçlü bir yatırım var. Bunun da ana sebebi iklim değişikliği değil, enerji güvenliği ve bu kaynakların ucuz olması."



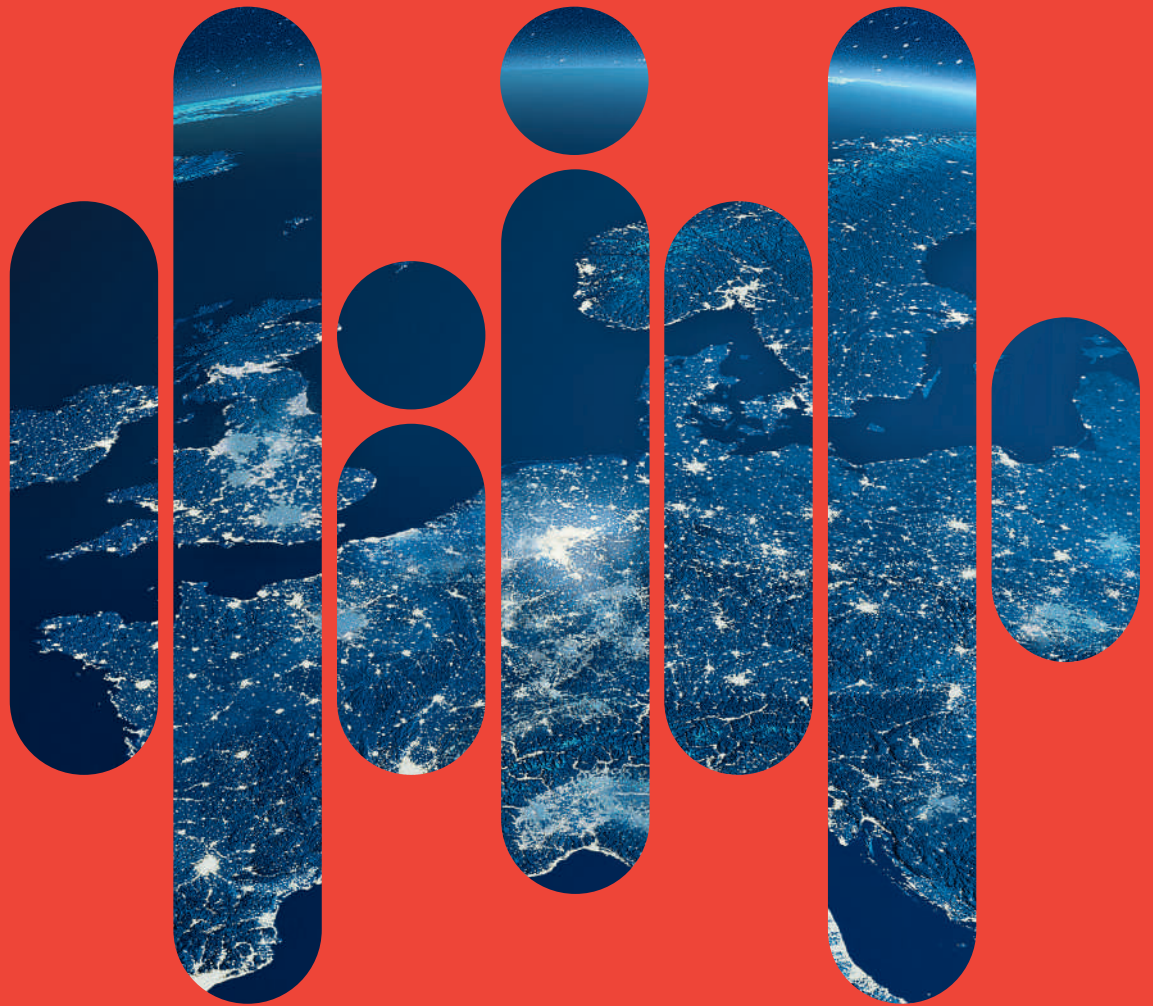
2025'te en büyük elektrik kaynağı yenilenebilir kaynaklar olacak

IEA'nın Yenilenebilir 2022 raporuna göre, küresel yenilenebilir enerji kapasitesinin 2027'ye kadar 2 bin 400 gigavat artarak 5 bin 650 gigavata ulaşması bekleniyor. Gelecek 5 yılda yenilenebilir enerjideki beklenen büyüme, dünyada son 20 yıldaki büyümeye eşit. Öngörülen 2 bin 400 gigavatlık artışın 1070 gigavatını Çin, 280 gigavatını ABD, 425 gigavatını Avrupa ve 145 gigavatını Hindistan'ın devreye alacağı hesaplanıyor. Gelecek 5 yılda küresel elektrik kapasitesindeki artışın yüzde 90'ının da yenilenebilir kaynaklardan sağlanacağı ve 2025 itibarıyla bu kaynakların kömürü geride bırakarak en büyük elektrik kaynağı olacağı öngörülüyor. Yenilenebilir kaynakların elektrik üretimindeki payının 2017 itibarıyla mevcut yüzde 28 seviyesinden yüzde 38'e yükselmesi bekleniyor.

2027'ye kadar toplam büyümenin yüzde 60'ı güneşten

Toplam küresel güneş enerjisi kurulu gücünün 5 yılda 1.500 gigavat artarak 2 bin 350 gigavata ulaşacağı, 2026 itibarıyla doğalgazı ve 2027 itibarıyla kömürü geride bırakarak en büyük elektrik kaynağı olacağı tahmin ediliyor. Yenilenebilir enerjide 2027'ye kadar öngörülen toplam

büyümenin yüzde 60'ı tek başına güneş enerjisinden sağlanıyor. Rüzgar enerjisi kurulu gücünün ise bu dönemde yaklaşık iki katına çıkması, yeni kara rüzgar santrallerinin kapasitesinin 570 gigavat artması beklenirken, deniz üstü rüzgar enerjisi kapasitesindeki artışın yenilenebilir enerjideki toplam artışın neredeyse yüzde 20'sini oluşturacağı öngörülüyor.



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 kucağıyoruz. NRW'ye hoş geldiniz! www.nrwglobalbusiness.com



Adım adım e-ticaret rehberi

TÜRKİYE’de 2021’de e-ticaret hacmi yüzde 69 artarak 381.5 milyar TL oldu. Sipariş adetleri ise yüzde 46 artarak 3 milyar 347 milyon adede ulaştı. e-ticaretin genel ticarete oranı ise 2021 verilerine göre yüzde 17.7. Türkiye’de 2021’de e-ticaret faaliyetinde bulunan işletme sayısı 484 bin 347’ye ulaştı. Bu veriler ışığında firmaların fiziki mağazalarının yanında e-ticaret siteleri kurduğu, yeni girişimcilerin de çoğunun doğrudan e-ticaret mağazası açtığı görülüyor.

“Satacak ürünüm var” diyen herkes, fiziki mağaza yerine sosyal medya, pazaryerleri ve markalarına ait web siteleri oluşturarak e-ticarete başlıyor. e-ticaret firması açacakların aklına gelen ilk soru ise ‘e-ticarete nasıl başlarım?’ oluyor. İstanbul Ticaret Odası da üyelerinin e-ticarete entegre olması ve yeni başlayacaklar için Ticimax işbirliği ile bir toplantı düzenledi. 7’den 70’e katılımın olduğu toplantıda, e-ticarete adım atacak ve e-ticaretteki pasta payını artırmak isteyen üyeler için yol haritası çizildi.

ARAŞTIRMANIN 3 EVRESİ

Bir girişimin başarıya ulaşmasında ürün-pazar uyumunun oldukça önemli olduğu belirtiliyor. Girişimin pazardaki yerini görmek ve ürünü iyileştirmek için bu uyumun farkında olmak gerekiyor. Uzmanlar ürün-pazar uyumunun ölçülmesi için değer önerisi kanvası öneriyor. e-ticarete başlamanın ilk adımın araştırma evresi olduğunu söyleyen Ticimax yetkilileri, şu önerilerde bulundu: “Araştırmanın 3 evresi var. İlk hafta hangi ürünü satacaksınız, hangi pazara hitap edeceksiniz ve yatak mı dikey mi e-ticaret yapacaksınız, onu belirlemeniz gerekiyor. Bunun ardından ürünlerin nasıl satılacağına karar verilmesi lazım. Perakende mi toptan mı? Ürünü gönderme biçimi nasıl olacak? Bunların belirlenmesi gerekiyor. Üçüncü evre ise ürünlerin nerede satılacağı konusu. Ürünlerinizin sosyal medyada mı satılmaya uygun, kendi online sitenizden mi? Yoksa e-pazaryerlerinden mi? Bunu araştırmanız gerekiyor. Bu soruların cevaplarını bulduğunuz anda araştırma evresi bitmiş oluyor.”

KARAR SÜRECİ

e-ticaret firması kurmanın ikinci adımının marka isminin belirlenmesi, domainin alınması (web sitesi adı) ve patent başvurusunun yapılması olduğunu söyleyen Ticimax yetkilileri, en çok tercih edilen e-ticaret modelinin ise dikey e-ticaret olduğunu belirtti. Yetkililer, dikey e-ticaret

Türkiye’de 484 bin e-ticaret firması, toplam ticaretin yüzde 17.7’sini yapıyor. İTO’nun ‘e-ticarete başlama rehberi’ temasıyla düzenlediği seminere, yaşları 17 ile 60 arasında değişen girişimciler katıldı.

yapacakların, satacakları ürünle özdeşleşen bir firma ismi bulması gerektiğinin de altını çizdi. Ticimax yetkilileri, “Bir elma satacaksanız buna göre bir firma ismi belirlemeniz gerekiyor. e-ticarete başlayanlar site kurmasalar bile domaini ilk adımda satın almalı. Marka ismini kurmak istediğiniz zaman da marka patenini kontrol ederek hareket edin” diye konuştu.

ŞAHİS ŞİRKETİ TERCİHİ

Önceden bir firması bulunmayan doğrudan e-ticarete yapacaklar için şahıs şirketi kurmanın doğru bir tercih olduğunun altını çizen yetkililer, “Maliyet olarak en uygun ve en az teferruatlı şahıs şirketi. Bu yüzden en çok tercih edilen firma tipi de şahıs şirketi. Zaman ilerledikçe firmanızı, limited şirkete, ondan sonra da anonim şirkete dönüştürebilirsiniz” dedi. Şirket kuruluşu detaylarına <https://124.im/HdT> adresinden ulaşabilirsiniz.

7’den 70’e girişimcilere



Anlaşma ve pazarlama adımları

- **Kargo anlaşması:** Bölgenizdeki kargo firmalarını iyi araştırın. İlk başta home office ya da ofisinize yakın kargo firmalarına öncelik tanıyın. Başlangıçta taahhütsüz anlaşma yapmaya özen gösterin.
- **Firmanızın kontrol edin:** e-ticaret sitesi kurulduktan sonra bir müşteri olarak sitenizden sipariş verin ve hangi aşamalarda sorun çıkıyor ya da aksama var, düzenli olarak kontrol edin.
- **Pazarlama aşaması:** Artık her sosyal medya mecrası yeni bir pazaryeri. Pazar payını artırmak için tüm sosyal medyaları aktif olarak kullanın ve video yönelik olmaya özen gösterin.
- **Reklam vermek:** Düzenli olarak bir reklam bütçesi oluşturun. Düzensiz verilen reklamlar satışlarda peak etkisi yaratıyor.

HANNOVER MESSE 2023

Hannover - Almanya
17 – 21 NİSAN 2023

Türkiye Millî İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE 2023’DE BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE

- Sanayi sektörünün buluşma noktası
- 2500’den fazla katılımcı
- 75.000 profesyonel ziyaretçi ve iş görüşmesi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım Bedeli :12.400 TL/m²
Minimum stant alanı: 12 m²



140 YIL

Gökhan Çapkın / Elif Kara / Levent Çakır

Tel : 0212 455 61 16 / 0212 455 62 39 / 0212 455 62 33

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

E-Posta : gokhan.capkın@ito.org.tr / levent.cakır@ito.org.tr / elif.kara@ito.org.tr

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



Serbest muhasebeci-mali müşavir-yeminli mali müşavirlik mesleği

Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu’nun amacı; işletmelerde faaliyetlerin ve işlemlerin sağlıklı ve güvenilir bir şekilde işleyişini sağlamak, faaliyet sonuçlarını ilgili mevzuat çerçevesinde denetlemeye, değerlendirmeye tabi tutarak gerçek durumu ilgililerin ve resmi mercilerin istifadesine tarafsız bir şekilde sunmak ve yüksek mesleki standartları gerçekleştirmek üzere ‘serbest muhasebeci mali müşavirlik’ ve ‘yeminli mali müşavirlik’ meslekleri ve hizmetleri ile ‘Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği’nin kurulmasına, teşkilat, faaliyet ve Yeminli Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odaları, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği’nin kurulmasına, teşkilat, faaliyet ve denetimlerine, organlarının seçimlerine dair esasları düzenlemektir. Birliğin kısa adı TÜRMOB’dur.

Bu kanun hükümlerine göre meslek icrasına hak kazananlara ‘serbest muhasebeci mali müşavir’, ‘yeminli mali müşavir’ denir.

Muhasebecilik ve mali müşavirlik mesleğinin konusu;

Gerçek ve tüzel kişilere ait teşebbüs ve işlemlerin;

a. Genel kabul görmüş muhasebe prensipleri ve ilgili mevzuat hükümleri gereğince, defterlerini tutmak, bilanço, kar-zarar tablosu ve beyannameleri ile diğer belgelerini düzenlemek ve benzeri işleri yapmak,

b. Muhasebe sistemleri kurmak, geliştirmek, işletmecilik, muhasebe, finans, mali mevzuat ve bunların uygulamaları ile ilgili işlerini düzenlemek veya bu konularda müşavirlik yapmak,

c. Yukarıdaki bentte yazılı konularda, belgelerine dayanarak, inceleme, tahlil, denetim yapmak, mali tablo ve beyannamelerle ilgili konularda yazılı görüş vermek, rapor ve benzerlerini düzenlemek, tahkim, bilirkişilik ve benzeri işleri yapmak.

Yukarıda sayılan işleri, bir işyerine bağlı olmaksızın yapanlara serbest muhasebeci mali müşavir denir.

Yeminli mali müşavirlik mesleğinin konusu:

(a) fıkrasının (b) ve (c) bentlerinde yazılı işleri yapmanın yanında kanunun 12’nci maddesine göre çıkarılacak yönetmelik çerçevesinde tasdik işlerini yapmaktır.

Yeminli mali müşavirler muhasebe ile ilgili defter tutmazlar, muhasebe bürosu açamazlar ve muhasebe bürolarına ortak olamazlar.

Kanunen kullanmaya yetkisi olmayanlar tarafından serbest muhasebeci mali müşavir, yeminli mali müşavir unvanlarının veya bu unvan veya kavramlara karışacak veya onlara benzer her türlü unvan, ibare veya remizlerin kullanılması yasaktır. Odalar yukarıdaki fıkraya aykırı davranışları öğrendiklerinde Cumhuriyet Savcılığı’na bildirmek mecburiyetindedirler. Cumhuriyet Savcılığına tahkikatın sonucu Oda’ya, ilgililere bildirilir.

Meslek mensubu olabilmeyin genel şartları şunlardır:

a. T.C. vatandaş olmak (yabancı, serbest muhasebeci, mali müşavirleri hakkında hüküm saklıdır),

b. Medeni hakları kullanma ehliyetine sahip bulunmak,

c. Kamu haklarından mahrum bulunmamak,

d. Türk Ceza Kanunu’nun 53’üncü maddesinde belirtilen süreler geçmiş olsa bile kasten işlenen bir suçtan dolayı bir yıl veya daha fazla süreyle hapis cezasına ya da affa uğramış olsa bile devletin güvenliğine karşı suçlar, Anayasal düzene ve düzenin işleyişine karşı suçlar, zimmet, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, güveni kötüye kullanma, hileli iflas, ihaleye fesat karıştırmak, edimin ifasına fesat karıştırmak, suçtan kaynaklanan malvarlığı değerini aklama veya kaçakçılık suçlarından mahrum olmamak ve benzerlerini düzenlemek, tahkim bilirkişilik ve benzeri işleri yapmak.

Yukarıda sayılan işleri bir işyerine bağlı olmaksızın yapanlara serbest muhasebeci mali müşavir denir.

Yatay mı dikey mi?

■ **Yatay e-ticaret:** Pek çok ürün çeşidine sahip olan ve içerisinde farklı ürün kategorilerini barındıran dijital pazar alanındaki en yaygın e-ticaret modeli.

■ **Dikey e-ticaret:** Geniş ürün yelpazesi bulunmayan, belli ürün ve ürün gruplarına yönelik satış gerçekleştirilmesine deniyor. Yani niş ve sektörel ürün üretkenlerin kullandığı bir e-ticaret modeli.

Değer öneri kanvası nedir?

Değer öneri kanvası, girişimin belirli bir müşteri segmentine sunduğu değerler bütünü, müşterilerin ihtiyaçları ile örtüşmesini ölçümleyen araç anlamına geliyor.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrants

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL’dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No’lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 09.12.2022

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

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

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

softITo ile yeni nesil yazılım ekosistemi oluşturulacak

İstanbul Ticaret Odası (İTO), yazılım sektörüne nitelikli beyin gücü oluşturmak için SoftITo Yazılım ve Bilişim Akademisi'ni kurdu. SoftITo Projesi kapsamında ücretsiz verilecek online ve yüz yüze hibrit eğitimlerle istihdam hedefli yeni nesil yazılım ekosistemi oluşturulacak.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Bilgisayar oyunlarında 1.2 milyon, bir mobil uygulamada 100 bin satır kod var. SoftITo ile gençlere, 'Sen kod yazarsın otomobil olur, sen yazarsın İHA olur' diyoruz" dedi.



İSTANBUL Ticaret Odası, yazılım sektörüne ilgi duyan kişilerin nitelikli eğitim alacakları SoftITo Yazılım ve Bilişim Akademisi projesine start verdi. SoftITo Projesi kapsamında ücretsiz verilecek online ve yüz yüze hibrit eğitimlerle, istihdam hedefli yeni nesil yazılım ekosistemi oluşturulacak.

Proje kapsamında her öğrenciye iki ay toplam 320 saat eğitim verilecek. Fiziki eğitimler, Yeşilköy'de İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nde (İDTM) yapılacak. Başarı ile tamamlayanların üçüncü ay ise şirketlerde staja başlamaları öngörülmüyor.

7 EĞİTİM MODÜLÜ

Akademideki 7 eğitim modülü şunlar olacak: "Frontend developer (ön yüz geliştiricisi), backend developer (arka

plan geliştirmelerini yapan yazılımcı), veri analitiği, embedded systems (gömülü sistemler), mobil uygulama, oyun geliştirici ve bilişim güvenliği mimarı."

Proje yönetimi, yazılım dokümantasyon sistematiği, sürdürülebilirlik, etkili iletişim, kod güvenliği, bilişim etiği, siber güvenlik farkındalığı, bilişim hukuku ve adli bilişim eğitimleri ise zorunlu olacak.

SON BAŞVURU 4 OCAK

SoftITo kapılarını 'Frontend' ve 'Mobile App. Developer' eğitimleri ile açacak. Eğitim başvuruları bu ilk iki eğitim için 4 Ocak 2023 tarihine kadar www.softito.com.tr web sitesi aracılığı ile toplanacak. Ardından değerlendirme

süreci ve mülakatlar ile katılımcı listeleri belirlenecek.

'YAZMAYA BURADAN BAŞLA'

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yaptığı açıklamada, SoftITo ile Türkiye'de yazılım ve bilişim teknolojilerine ulaşmada yaşanan fırsat eşitsizliklerini azaltmayı hedeflediklerini kaydetti.

SoftITo projesi ile tüm ilgililere 'yazmaya buradan başla' diye çağrıda bulunduklarını belirten Avdagiç, "Biliyoruz ki, örneğin yeni nesil otomobillerde 150 milyon satır kod var. Yine bilgisayar oyunlarında ortalama 1.2 milyon satır kod, ortalama bir mobil uygulamada 100 bin satır kod var. Bir sosyal medyadaki kod sayısı ise 61 milyon satır. SoftITo ile gençlere,



'sen kod yazarsın otomobil olur, sen yazarsın İHA olur, sen yazarsın arama motoru, telefon olur, sosyal medya olur, sen yazarsın mobil app, oyun, ticaret, siber güvenlik olur diyoruz" dedi.

Avdagiç, kariyer havuzu ile akademi mezunlarının iş dünyasına kazandırılmasını da planladıklarını söyledi.

Küresel yazılım sektörü 565 milyar dolar

Başkan Avdagiç, Deloitte'nin raporuna göre yazılım şirketlerinin oluşturduğu küresel sektör büyüklüğünün 565 milyar dolar olduğunu kaydetti. Avdagiç, Türkiye'nin yazılım ihracatının ise oyun sektörüyle birlikte 3 milyar dolara yaklaştığını belirterek, "SoftITo, dijital çağın mesleklerinin yaygınlaşmasında önemli bir araç olacak. Türkiye'nin yazılım sektöründeki küresel büyümeden hak ettiği payı almasında SoftITo'nun katkısı bulunsun istiyoruz" diye konuştu.

İTO'nun ihracata yönelik projeleri

İTO'nun ihracata yönelik çok sayıda proje yürüttüğünü hatırlatan Avdagiç, bu kapsamda KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi için Eşleşme, Erken Girişimci Geliştirme Merkezi Projesi, birçok sektöre yönelik UR-GE projeleri, ihracata İlk Adım ve fizibilite çalışmalarına başladıkları Uçtan Uca e-ihracat Merkezi projelerine dikkati çekti. Avdagiç, SoftITo'nun da bütün bu projeleri tamamlayacak bir eğitim imkanı sunacağını ifade etti. Avdagiç, İTO Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi'nin SoftITo Projesi'nin ortaya çıkmasında büyük emek ve gayretleri olduğunu belirterek, İTO Meclisi ve Meslek Komitesi Üyelerine teşekkür etti.



Yazmaya buradan başla

[f](https://www.facebook.com/softitoakademi) [i](https://www.instagram.com/softitoakademi) [in](https://www.linkedin.com/company/softitoakademi) [yt](https://www.youtube.com/channel/UC...) /softitoakademi

```
{
  "Online/Yüz Yüze Eğitim"
  <Frontend Developer Eğitimi>
  <Backend Developer Eğitimi>
  <Veri Analitiği Eğitimi>
  <Embedded Systems Developer Eğitimi>
  <Mobile App. Developer Eğitimi>
  <Game Developer Eğitimi>
  <Bilişim Güvenliği Mimarı Eğitimi>
  "Etkinlikler"
  <Sektör Buluşmaları>
  "Staj İmkânı"
  "Yetkinlik Belgesi"
}
```

SINIRLI KONTENJAN
ÜCRETSİZ

(Son başvuru tarihi; 04.01.2023:)

(Bilgi ve kayıt için;

www.softito.com.tr / bilgi@softito.com.tr

0 (212) 512 59 80:)



Milli teknoloji hamlesiyle tersine beyin göçü

Türkiye, Ar-Ge yatırımlarıyla dünyanın teknoloji üssü olmayı hedefliyor. Bu hedef için yapılan çalışmalar, beraberinde başka ülkelere göçen nitelikli insan kaynağını da Türkiye'ye geri kazandırmaya başladı. Silikon Vadisi'ndeki işsizlik krizi, Türkiye için yeni bir fırsat oldu.

DÜNYADA pandeminin etkilerinin ardından Rusya-Ukrayna savaşı ile birlikte ortaya çıkan göç ve işsizlik, küresel bir sorun... Pandemi ve göç sonrası hızlı toparlanmaya çalışan ülkelerin nitelikli eleman ihtiyacı da artıyor. Bu şartların etkisiyle dünya genelinde emek piyasası kendiliğinden esneklemeye başladı. Avrupa'da göçmen işsizler sorunu yaşanırken, Silikon Vadisi'nde de işten çıkarmalar yoğunlaştı. Bu sürecin sonunda hangi milletten olursa olsun gerek kalifiye gerekse emek gücü, iş bulabildiği ülkede çalışma yollarını aramaya yöneldi. Nihayetinde tek taraflı değil, karşılıklı nitelikli beyin göçü yaşanmaya başladı.

TECRÜBE GERİ DÖNÜYOR

Tersine ekonomik göçü etkileyen en önemli iki unsur, sunulan imkânlar



Müge BİBER

(oturma-çalışma izni-burs gibi) ve maddi olanaklar olarak sıralanıyor. Bu iki unsur, son yıllarda yapılan çalışmalar, projeler ve desteklerle Türkiye lehine işlemeye başladı. Bir başka ülkeye daha iyi iş imkanları için göç eden kişilerin yurt dışında kendini geliştirdiği iş alanındaki tecrübeleri anavatanında kullanması, ülke ekonomisine ciddi avantajlar sağlıyor. Tersine beyin göçü denilen bu geri dönüş için Türkiye, özellikle teknoloji konularında büyük adımlar atıyor. Milli teknoloji hamlesi ile beraber TÜBİTAK'ın da katkılarıyla birçok destek programı başlatıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi gibi üniversiteler de bu yolda adımlar atıyor.

YATIRIMLAR ARTINCA

Türkiye'de araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) harcamaları geçen yıl 81 milyar 922 milyon liraya ulaştı. Bu yükselişteki en önemli etken ise milli teknoloji hamlesi ile birçok nitelikli programla insan kaynağının

TÜBİTAK'ın başlattığı destek programlarının yanı sıra enerji, teknoloji ve otomobil gibi sektörlerdeki hızlı değişim, tersine beyin göçünü hızlandırdı. Ar-Ge merkezi kuran üniversitelerin çoğalmasıyla bu ekosistemin daha da yaygınlaşması bekleniyor.

gelişmesi. Özellikle son günlerde Silikon Vadisi'nde teknoloji sektöründeki binlerce çalışanın işsiz kalması, Türkiye'nin teknolojiye yaptığı yatırımların artması ile gidenler için yeni bir fırsat doğurdu.

ÇEKİM MERKEZİYİZ

TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal, İstanbul Ticaret'e yaptığı açıklamada, "Daha önce Türkiye'deki önemli şirketlerden yurt dışına kalifiye eleman göçü vardı. Ancak son gelişmeler, bu ibrenin tersine döndüğünü gösteriyor" dedi. Mandal, gelişmeleri şöyle değerlendirdi: "TÜBİTAK olarak, 2018 yılında Cumhurbaşkanlığı Recep Tayyip Erdoğan tarafından başlatılan tersine beyin göçü seferberliği ile 2232 Uluslararası Lider Araştırmacılar Programı'nı yürürlüğe aldık. Bu programla kendi alanlarında dünya çapında ilk 100 üniversite, en çok Ar-Ge harcaması yapan ilk 2 bin 500 şirket ve ilk 250 araştırma enstitüsünde deneyim kazanmış 28 farklı ülkeden, 190 lider bilim insanı ve araştırmacıya, araştırmalarını ülkemizde yapmaları için destek verdik. Yaptığımız yatırımlar, uyguladığımız program ve stratejilerimiz ile daha birçok başarılı araştırmacı için cazibe merkezi olmaya devam edeceğiz."

'2232' ÖNEMLİ KAZANÇ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim ise günümüzde her ülkenin en üst seviyede bilim insanına ve katma değerli ürünler üretecek Ar-Ge personeline ihtiyacı olduğunu hatırlattı. Zaim, TÜBİTAK tarafından başlatılan 2232-Uluslararası Lider Araştırmacılar Programı'nın Türkiye'ye önemli kazanımları olacağını düşündüğünü belirterek, "Program kapsamında hem genç hem de deneyimli araştırmacıların desteklenmesi aslında Ar-Ge ekosisteminin oluşturulması yönünde önemli bir adım olacak" dedi. Benzer bir çalışmayı İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde araştırmacı öğretim üyelerinin başlattığını söyleyen Rektör Yardımcısı Zaim, şöyle devam etti: "Bizim gibi Ar-Ge istihdamını artıracak formüllerin diğer üniversitelerde yapılması bu kültürü daha da yaygınlaştıracak. Bu programın yanında Sanayi Bakanlığı tarafından Ar-Ge merkezlerinde yabancı uyruklu Ar-Ge personeli çalıştırılması için sağlanan kolaylıklar da önemli. Bu tarz projeler bir tür çimleme hareketi ve meyve vermesi zaman alır. Süreçler planlandığı gibi devam ettirilirse, sonuçları takip edilirse ülkemizin Ar-Ge yönündeki insan sermayesine ciddi kazanımlar sağlayacaktır."

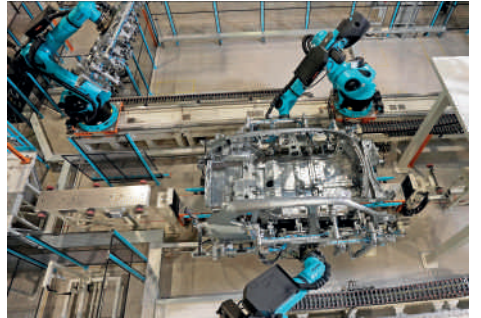


Mühendisler de dönüyor

● **ASELSAN:** Yetkililer, Silikon Vadisi'ne giderek Stanford, Berkeley, Ohio State ve MIT Üniversiteleri'nde araştırmalarına devam eden akademisyenler ile Türk bilim insanları arasında iletişim kurulmasını sağladı. Yaklaşık 100 kişi Türkiye'ye dönerek, ASELSAN ailesinin bir parçası oldu.



● **Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı:** Savunma ve enerji sektörlerinde beyin göçü tartışılırken, Türkiye'nin milli enerji arayışı için onlarca mühendis yurda döndü. Alanında uzman 120 kişi, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nın davetini kabul etti.



● **Togg:** 28 mühendis tersine beyin göçü ile Türkiye'ye kazandırıldı.

Kariyer ülkesi

Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi Başkanı Doç. Dr. Salim Atay, kamu-özel ortak hareket ederek, Türkiye'yi yetenek üssü haline getirebileceklerini söyledi. Batı ile doğu arasında bu işi yapabilecek en avantajlı ülkenin Türkiye olduğunu vurgulayan Atay, uluslararası kariyer günleriyle Türkiye'yi yakın gelecekte 'göç edilen ülkeden kariyer ülkesi' haline getirebileceklerini belirtti. Atay, "Seçilen temalar ve şehirler ile yeteneklerin ulaşmak istedikleri ülke olacağız" dedi.

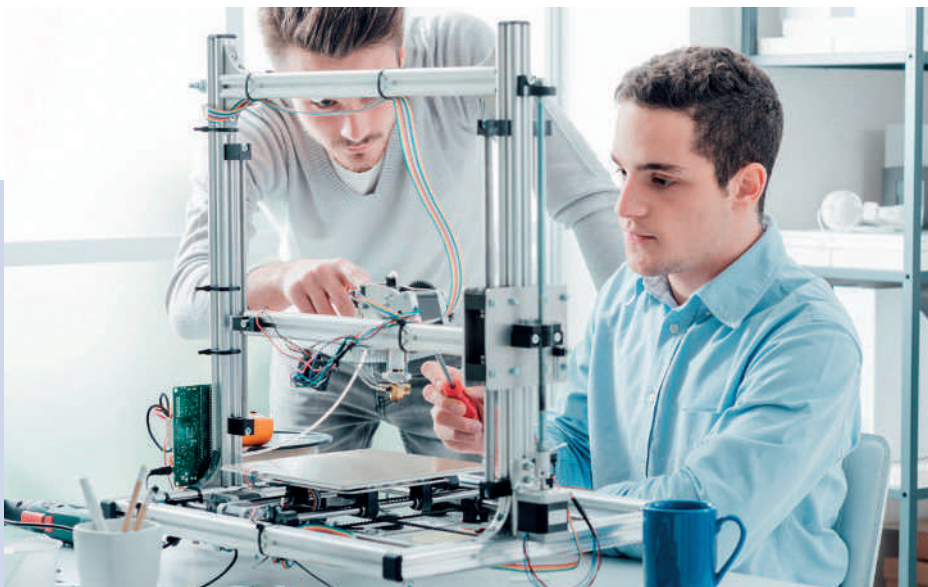


Silikon Vadisi'nden Türkiye'ye dönüş için öneriler

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme, İşletme Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adnan Veysel Ertemel, Silikon Vadisi'nden çıkan birçok unicornun hikayesinde yer almış ciddi birikim sahibi bu tür yeteneklerin Türk girişimcilik sistemine kazandırılmasının, Türkiye'ye girişimcilik ekosisteminde vites atlatılacağına



söyledi. Ertemel, Türkiye'ye dönüşün artması için önerilerini şöyle sıraladı: ● Yurt dışındaki araştırmacıların ülkemize gelmesi, TÜBİTAK teşvik programlarının benzeri bir programla teşvik edilebilir. ● Belli kalifikasyonu sağladığı teyit edilen üst düzey kişilere Türkiye'den çıkan start-uplara ortak olmaları durumunda belli teşvikler sağlanabilir.



TÜBİTAK programlarıyla destekliyor

- **TÜBİTAK 2232 Yurda Dönüş Araştırma Burs Programı & 2232 A/B Uluslararası Lider/Genç Araştırmacılar Burs Programı:** 2018 ve 2021 çağrıları ile Uluslararası Lider ve Uluslararası Genç Araştırmacılar Programları kapsamında desteklenen toplam 190 araştırmacı Türkiye'ye geldi.
- **TÜBİTAK 2236 Uluslararası Deneyimli Araştırmacı Dolaşımı Destek Programı:** 2012 yılında AB desteği ile başlatılan program kapsamında 2012-2022 yılları arasında toplam 206 Türk ya da uluslararası araştırmacı, Türkiye'deki akademi ve sanayi kuruluşlarına araştırma yapmak üzere geldi.
- **TÜBİTAK 2221 Konuk veya Akademik İzinli (Sabbatical) Bilim**

- İnsanı Destekleme Programı:** 2010 yılından bugüne kadar toplam 2 bin 212 araştırmacı Türkiye'ye gelerek, akademik ve Ar-Ge faaliyetlerini gerçekleştirdi.
- **TÜBİTAK Ulusal Lider/Genç Araştırmacılar Programı:** 2019 yılında başlatılan programın ilk çağrısı ile 42 lider araştırmacı desteklendi. 2021 yılında iki farklı kurgu ile başvuruya açılan programlar kapsamında da 31 lider ve 11 genç araştırmacı desteklendi. Programla, toplam 5 doktora öğrencisi ve/veya doktora sonrası araştırmacı yetiştiriliyor.
- **TÜBİTAK Avrupa Araştırma Konseyi (ERC) Projeleri Güçlendirme Desteği Programı:** Program kapsamında toplam 11 araştırmacı desteklendi.

KobiKrediD.
Doğan Yatırım Bankası güvencesiyle



%100 Dijital KOBİ Kredi Platformu **KobiKrediD** Hizmetinizde!

Finansman ihtiyaçlarınız için; şubeye gitmeden, dijital ortamda, hızlı ve kolay bir şekilde kredi limit başvurusunda bulunabilir ve hızlı bir şekilde değerlendirme sonucunu öğrenebilirsiniz.*

Yeni nesil bankacılık anlayışı ile **KobiKrediD** yanınızda.

*KobiKrediD platformundan, geçici bir süre için sadece **İstanbul, Kocaeli, Bursa ve Tekirdağ** illerinde yerleşik firmaların başvuruları kabul edilebilmektedir.



Ayrıntılı bilgi ve başvuru için
QR kodu okutunuz.



100. yıla
girerken

En büyük beklentimiz tek haneli enflasyon



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, bütün kötülüklerin enflasyondan beslendiğine dikkat çekti. Avdagiç, Cumhuriyet'in 100. yılına girerken en büyük beklentilerini ise "Tek haneli enflasyon" şeklinde açıkladı.

MÜGE BİBER-ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası'nın, 15 Kasım 2022 tarihinde yapılan Oda seçimleri sonrası yeni yönetimiyle ilk Meclis Toplantısı gerçekleştirildi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Meclis Üyelerine hitaben yaptığı konuşmada, İTO mensubu olmanın, Oda üyelerini İstanbul ve ülkemiz için ayırım gözetmeden, gece gündüz demeden çalışma ülküsünde buluşturan en büyük ortak payda olduğunu söyledi.

DENEYİM İLE YENİLİK

Düşünce ve fikir farklılıklarını İTO'nun en büyük zenginliği, İstanbul iş camiasına güç veren en temel özellikler olarak gördüklerini vurgulayan Avdagiç, "Hem 9 Kasım, hem de 15 Kasım seçimlerinden sonra yaptığım açıklamalarda altını çizdiğim gibi seçimler geride kaldı. Artık yeni ve büyük bir beyaz sayfa açtık. Bu sayfa, bizi birleştiren, çatısı altında toplayan İTO sayfasıdır. Dün olduğu gibi bugün de bu beyaz sayfanın satırlarını hep birlikte yazacağız" dedi.

İTO Meclisi'nin yarıya yakınındaki yeni görev ve başarıları ile yeni yılın en büyük beklentilerini dile getirdi. Türkiye'de 2023 yılında çözüm bekleyen iki temel konu bulunduğunun altını çizen Şekib Avdagiç, bütün kötülüklerin enflasyondan beslendiğine dikkat çekti. Bu sebeple birinci önceliğin yüksek enflasyonun hızla kontrol altına alınması olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Asıl hedef, enflasyonun kalıcı olarak tek haneye indirilmesi. Bunun için de birbiri ile uyumlu para ve maliye politikalarının etkin olarak uygulanması gerekiyor. Üretim açığını kapatacak kısa, orta ve uzun vadeli plan ve programların da uygulamaya

TOPYEKÜN MÜCADELE PLANI

2022 yılına dair değerlendirmelerde bulunan Avdagiç, 2023 yılına yönelik beklentilerini dile getirdi. Türkiye'de 2023 yılında çözüm bekleyen iki temel konu bulunduğunun altını çizen Şekib Avdagiç, bütün kötülüklerin enflasyondan beslendiğine dikkat çekti. Bu sebeple birinci önceliğin yüksek enflasyonun hızla kontrol altına alınması olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Asıl hedef, enflasyonun kalıcı olarak tek haneye indirilmesi. Bunun için de birbiri ile uyumlu para ve maliye politikalarının etkin olarak uygulanması gerekiyor. Üretim açığını kapatacak kısa, orta ve uzun vadeli plan ve programların da uygulamaya

Türkiye'nin dünyanın önde gelen tarım üreticilerinden biri olduğunu ve bu alandaki avantajların ortaya çıkarılması gerektiğini söyleyen Avdagiç, "Tarım ve hayvancılık, üstün olduğumuz alanlara dönüştürülmeli" diye konuştu.

konulması lazım" dedi.

İş dünyası olarak, 'enflasyon belasının' kısa sürede alt edilmesi için bundan sonra da ellerini taşın altına koymaktan çekinmeyeceklerini belirten Avdagiç, "Enflasyona karşı oluşturulacak bir toplumsal mutabakat ve topyekün mücadele planı, tüm kesimlerin duyarlılığını artıracaktır. Aynı zamanda bozulan fiyatlama davranışlarının da hızla düzelmesini sağlayacaktır" değerlendirmesinde bulundu.

Enflasyona ilişkin görüşlerini de açıklayan Şekib Avdagiç, kurların sakin seyri ve baz etkisinin olumlu katkısıyla enflasyonun önümüzdeki aylarda düşüşe geçmesini beklediklerini söyledi.

TARIMDAKİ AVANTAJLARIMIZ

Tarımın girdi ve üretici fiyatlarındaki artışların hâlâ yüksek olduğuna dikkat çeken Avdagiç, şöyle devam etti: "Gıda enflasyonunda ortalamamızın üzerinde seyreden fiyatların dikkatle izlenmesi gerekiyor. Dünyanın önde gelen tarım üreticilerinden biri olan ve büyük bir tarım potansiyeline sahip ülkemizin bu alandaki avantajlarını ortaya çıkarmalıyız. Tarım ve hayvancılık, üstün olduğumuz alanlara dönüştürülmeli."

Yol arkadaşını rahmetle yad etti

Şekib Avdagiç, 11 Aralık 2017'de geçirdiği kalp krizi sonrası vefat eden İTO'nun 19. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar'ı da rahmetle andı. Avdagiç, "İbrahim Bey, ticaretin içinden gelmiş, hayat ve ticaret yolculuğunda, çıktığı her basamağın hakkını vererek yükselmiş, İTO'ya değer katmaya çabalayan bir başkanımızdı. Bizler birlikte yol yürüdük. Yol arkadaşlığı yaptık. O mert yol arkadaşlığıyla ve İTO'da yaptıklarıyla her daim hafızalarımızda diri kalacak" dedi.

İş dünyasının finansman sorununa dikkat çeken Avdagiç, beklentilerini şöyle açıkladı: "Kredi musluklarının, işletmelerin erişebileceği şekilde açılması ve uygulanması, büyük önem arz ediyor. Bu kapsamda KGF kaynakları artırılmalı ve kefalet hacmi de genişletilmeli."

KGF KAYNAKLARI ARTIRILMALI

İTO Başkanı Avdagiç, ikinci konunun ise 'kaynak meselesi' olduğunu kaydetti. "Üretim, istihdam ve ihracatın olmazsa olmazı finansmandır" diyen Avdagiç, finansman sorununun yüksek enflasyonla birlikte varlığını ve önemini devam ettirdiğini söyledi. Avdagiç, "Her fırsatta dikkat çekmeye çalıştığımız gibi kredi faizleri düştü ama krediye erişim konusunda ilave tedbirler konusunda beklentimiz var. Kredi musluklarının, işletmelerin erişebileceği şekilde açılması ve uygulanması, büyük önem arz ediyor. Bu kapsamda ayrıca KGF kaynaklarının artırılması ve kefalet hacminin genişletilmesi de öncelikli beklentilerimiz arasında" dedi.

İHRACAT YENİDEN İVMELENECEK

Avdagiç, 2022'de artan küresel risklere ve baskılan ekonomik aktiviteye rağmen Türkiye ekonomisinin birçok ülkeye göre daha yüksek bir büyüme gösterdiğini söyledi. Şimdi önümüzde bir şans durduğuna işaret eden Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Uzmanların başta AB ve ABD ekonomisi olmak üzere küresel ekonomiye ilişkin son tahminleri, daralmanın yakın dönemde tahmin edilenden daha sınırlı kalacağı yönünde. Bu, şu demek. AB ülkeleri başta olmak üzere genel olarak ihracatımız, 2023'ün ilk yarısından itibaren yeniden bir ivme trendine girecek. Bu ise büyüme rakamlarına çok daha güçlü bir katkı verecek. Beklentilerimiz ve tahminlerimiz bu yönde."

Tek hedefimiz özel sektörü geliştirmek



Avdagiç, bu yıl 140. yılını kutlayan İstanbul Ticaret Odası'nın, Türkiye'nin en köklü ve kurumsal ticaret örgütü olduğunun altını çizdi. İTO'nun, Türk özel sektörünün oluşmasında, ekonomik politika ve vizyonların belirlenmesinde her zaman öncü rol oynadığını söyleyen Avdagiç, şöyle konuştu: "Bizim bütün bu dönemlerde görev alan başkanlarımızın ve yönetimlerimizin tek bir hedefi oldu. Türk özel sektörünü geliştirmek, rekabetçiliğini artırmak, yerli ve milli bir ruhun egemen olduğu ekonomik ve ticari yapıyı kökleştirmek, küresel rekabette yer almak. Bugün

de 140 yıllık ruhla aynı şekilde politikalar ve faaliyetler gerçekleştiriyoruz. 21'inci çalışma döneminde de faaliyetlerimizin odağında, 'yerli ve milli üretimi artırmak, küresel rekabette var olduğumuz anlamına gelen ihracatımızı yükseltmek, Türk insanına daha çok iş alanı oluşturmak, kalkınmış bir Türkiye'yi ve güçlü Türk ekonomisini gerçekleştirmek bulunacaktır. Detaylarını bu ayki Bütçe Meclisi'nde dile getireceğim faaliyetlerimizle, Türk özel sektörüne yön veren bir kurum olarak Türkiye ekonomisine en büyük katkıyı sağlayacağız."

İTO Meclisi'ne 116 üye ilk kez girdi

Gelecek 4 yıl boyunca İstanbullu 700 bin şirketi İTO Meclisi'nde 273 Meclis Üyesi temsil edecek. 141 Meclis Üyesi, son seçimlerde tekrar seçildi. İlk defa Meclise giren üye sayısı 116 oldu. Geri kalan 15 Meclis Üyesi ise ya bir önceki dönemin ilk yıllarında görev

alıp ayrılan ya da önceki yıllarda Meclis'te yer alan üyelere dönüşüyor. Bir üyenin ismi ise Meclis Üyesi göndermeye hak kazanan bir şirket isim bildirmediği için henüz belli olmadı. 21. Dönem'de İTO Meclisi'ne 9 kadın Meclis Üyesi katıldı. Yeni dönemde diğer önemli bir

değişim ise yaş aralığında oldu. 31-49 yaş aralığında yer alan 92 Meclis Üyesi, İTO Meclisi'nin yüzde 34'ünü oluşturdu. Bir önceki çalışma döneminde 53 kişi ile bu oran yüzde 20 civarındaydı. 25-30 yaş aralığında 3 Meclis Üyesi görev aldı. Bu sayı daha önce 1'di. Yüksek lisans ve doktoralı Meclis Üyesi sayısı da 44 oldu.

MECLİS'TEN YANSIMALAR

UKOME'de temsil edilmeliyiz



Turgay Gül-Şehirçi
Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi: İTO'nun

UKOME'de temsil edilmesini istiyoruz. Sektörümüzde pandemi döneminde kredilerde büyük sıkıntı yaşandı. Bu yüzden aidat ödemelerinde sorunlar oldu. Bunların yeniden yapılandırılması için çalışma yapılmasını öneriyoruz. Ulaştırma Bakanlığı ve belediyeler arasındaki meseleden kaynaklı şoför sorunu yaşıyoruz. 65 yaş üstünde şoför çalıştırmamız yasak. Bakanlık, aldığı kararla SRC belgesi 69 yaş şoförlerin şehir dışından çalışmasına izin veriyor ama İBB, şehir içinde 65 yaşa müsaade etmiyor.

Gelişimde İTO'nun katkısı çok



Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: Bugün yeni bir 4 yıla

başlıyoruz. Ülke adına karamsarlığın pompalandığı dönemde Türkiye'yi iyi bir geleceğin beklediğini ve İTO olarak bu çalışmalarda önemli bir fonksiyonumuzun olacağını düşünüyorum. Bu gücümüzün farkında olarak adımlarımızı atalım.

İhracatta başarılarımızı artırdık



Murat Özkardeş-Mobilya Meslek Komitesi: Sektörümüz ilk 11 ayda

4 milyar 363 milyon dolarlık ihracat yaptı. Kasım ayında ise 413 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Rusya'ya ihracatımız ilk 11 ayda yüzde 163 arttı. Sektörümüz ihracat başarısını artırdı.

Ödemeler için düzenleme talep ediyoruz



Mustafa Manav-Meyve ve Sebze Meslek Komitesi: Mevzuata göre,

ürünlerin bedelini 15 gün içinde üreticiye ödemek zorundayız. Ancak biz alacaklarımızı 15 günde alamıyoruz. Bizim mal verdiğimiz marketler ve manavlar da 15 gün içinde ödeme yapmalı ki, biz de üreticiye zamanında ödeme yapabilelim. Ödemelerle ilgili mevzuat düzenlemesi talep ediyoruz.

Yerli yazılıma ihtiyaç var



Metin Ağırman-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Bizler lisanslı

programlar ve yazılımlar kullanıyoruz. Ancak son dönemlerde aylık ve yıllık kira bedelleri çok yüksek. Meslektaşlarımız için program ve yazılımlarla ilgili kolaylık talep ediyoruz. Yani sektörümüz için de yerli yazılımlar yapılabilir. İTO, bu konuda da önder olmalı.

İşletmeler krediye kolay ulaşabilmeli



Saadet Gülümser Yıldırım-İplik ve Elyaf Ürünleri Meslek Komitesi: Son

aylarda işletmeler kredi almakta zorlanıyor. 15 banka ile görüştüm, hepsinde aynı ağız birliği var. Bu kredileri sadece bir mal karşılığı alıyorsanız karşı firmaya ödeme yapılıyor. İTO olarak buna bir çözüm bulalım.

Yabancı işçi çalıştırabilmeliyiz



Mehmet Yıldırım-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Çalıştıracak işçi

bulamadığımız için yabancı işçi çalıştırıyoruz. Baskınlar oluyor ve ciddi cezalar alıyoruz. Yasal bir düzenleme yapılmalı. Asgari ücret artışı ağır bir yük getirecek. Bununla ilgili işveren üzerindeki vergi yükü alınmalı. İnşallah tatmin edici bir iyileştirme olur. Antep fıstığının yüzde 90'ı kayıt dışı. Bu da fahiş fiyatla fıstık satılmasına yol açıyor. Kayıt dışının önüne geçmeliyiz.

Üretimin gücüne inanıyoruz



Ali Bakaner-Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi: 21. Dönem'in;

sektörlerimizin sorunlarının tartışılıp çözüm yollarının arandığı, ülkemizin daha fazla güçlenmesi için projelerin konuşulduğu verimli bir meclis olmasını temenni ediyorum. Üretimin gücüne, ticaretin bereketine, ihracatın katkısına ve ülkemizin geleceğine inanıyoruz.

Yerli makina kullanımı artırılmalı



Adil Nalbant-Makina ve Ekipmanları Meslek Komitesi: Enerjiden

sonra en büyük ithalat makina sektöründe. Geçen sene 34.5 milyar dolarlık makina ithalatı yapıldı. İhracat ise 23 milyar dolar seviyesindeydi. İthal edilen makinaların yüzde 60-70'inin Türkiye'de muadili var. Türkiye'nin en büyük Oda'sı olarak yerli ve milli makinaların sanayimiz tarafından kullanılması için çalışma yapmalıyız.

İşyeri kiralarna üst sınır getirilmeli



Hakan Akdoğan-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: TÜİK

istatistiklerine göre, 100 bin aktif emlak işletmesi var. İş yeri kiralarda yüksek artışlar gerek esnaf gerek işletmeler için sürdürülebilir değil. İlk defa yüzde 70'e varan kira artışlarına rastlanıyor. Konut kiralarna getirilen üst sınırın iş yeri kiralaları için de uygulanmasını istiyoruz.

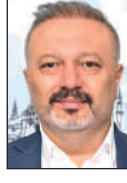
İTO daha iyi tanıtılmalı



İshak Koçoğlu-Konut İnşaatı Meslek Komitesi: Odamız

140. yılında ticarete ve İstanbul'a önemli katkılar sağlıyor ama Oda'nın hâlâ tam ne iş yaptığını bilmeyenler var. Bu yüzden Odamızı daha iyi tanıtmalıyız.

e-spor için destek verilmeli



Fahrizat Keleş-Kültür ve Spor Meslek Komitesi: e-spor, futboldan

sonra en popüler spor durumunda. e-spor konusuna destek verilmeli. İstanbul'da mevcut internet kafeler, e-spor kafelere dönüşebilir. İTO olarak bu konuda çalışma yapabiliriz. Enerji maliyetlerimiz önemli bir sorun. Enerji maliyetleri konusunda bir çalışma yapılmalı ve çözüm sunulmalı. İşyerleri kiralaları konusunda da sorun var.

Yenilenebilirde yatırım talebi yüksek



Bülent Şen-Enerji Meslek Komitesi: Türkiye'nin elektrikte

kurulu gücü 103 bin megavat seviyesine ulaştı. 20 yıl önceki 32 bin megavat düşünülüğünde yaklaşık dört kat bir kapasite artışı var. Yenilenebilir enerjinin payı ise yüzde 33 seviyesinde. Bu, çok ciddi bir rakam. Rüzgar ve güneşten gelen enerjide, depolama dediğimiz yeni bir mevzuat düzenlemesi yapıldı. Şu anda bu alandaki yatırımlar için önemli bir talep var. Kısa sürede 67 bin megavat kapasiteli bir yatırım talebi oluştu. Yani başvuru rakamları 110 milyar dolar dolarlık bir yatırım talebi anlamına geliyor.

Bağ-Kur'luların emeklilik hakkını savunmalıyız



Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Seçimlerde

aidat borcundan dolayı oy kullanamayanlar oldu. Bu bir engel olmamalı. Seçimler, fuar olmadığı bir tarihte, toplu taşımaya daha rahat ulaşılacak daha rahat günlerde yapılmalı. Ekonomik veriler çok iç açıcı ve sürdürülebilir değil. EYT konusu çalışan ve işveren herkesi etkiliyor. Ama Bağ-Kur primini ödeyemeyen sigortalıların emeklilik haklarını hiç dile getirmiyoruz. Haklarını savunmamız lazım.

Ar-Ge'ye önem vermeliyiz



Necmi Sadıkoğlu-Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi: Türkiye, her

şeye rağmen iyi bir büyüme gerçekleştiriyor. Enflasyona rağmen ihracatımız 250 milyar dolar oldu. Ama bizim kronik sorunumuz ucuz mal ihraç etmek. Halbuki aldığımız emtiaın fiyatı öyle değil. Ar-Ge,

inovasyon ve tasarıma gerekli önemi vermezsek ihracatımızı artırmamız mümkün değil.

Kentsel dönüşümde engeller var



Süleyman Uluocak-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Kentsel

dönüşüm ülkemiz için çok önemli fakat bürokratik engeller var. Mesela bürokratik gecikmeler bir yılı bulabiliyor ve bir yıl önce yapılan anlaşma ile maliyetler uyuşmuyor. Bürokratik engeller aşılmalı. Finans erişim konusunda da sorunlar çözülmesi.

Lojistik merkez için çalıştay yapmalıyız



Kayhan Özdemir-Turan-Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi: İlk kez İTO

Meclisi'nde yer alıyorum. Meslektaşlarımız ile İTO'nun çalışmalarına katkı vereceğiz. Lojistik hizmetleri, tedarik zincirinin en büyük bileşeni. Sektörümüzün İTO'da 10 bin 242 üyesi var. İstanbul'un lojistik merkez olması için bir çalıştaya ev sahipliği yapmalıyız. Lise düzeyinde mesleki eğitim, tüm komiteler için elzem. Müfredatta güncelleme de gerekiyor.

Metal ürünlerde stopaj düşürülmeli



Semih Ferit Emekli-Metal Ürünler ve Mutfak Ekipmanları Meslek Komitesi: Fatura tasdikleri

komitelerden geçiyor. Bağımsız bilirkişiler ile çalışılmalı. Metal ürünlerde stopaj düşürülmesi için çok uğraştık ama arttı.

Teknik liseleri desteklemeliyiz



Mustafa Zeytin-İnşaat Malzemeleri Meslek Komitesi: Merkez Bankası faiz

oranını indirmişken ticaret yapan insanlar banka kredilerine erişemiyor. Milli Eğitim Bakanlığı'nın 2023 vizyonu çok güzel. Teknik liseleri önemsemiş. Bunu desteklememiz lazım.

Globalleşme negatif etkiledi

Globalleşme negatif etkiledi



Mehmet Çağrı Gündoğdu-Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi: Saatçilik sektörü

kıymetli bir sektör fakat son dönemde daraldı. Globalleşme aynı zamanda birçok sektörü negatif etkiledi. Sektör şekli değişti. Hem saatçiliği hem de gözlükçülüğü temsil ediyorum. Hedefim, iki sektörün de sesini tekrardan duyurmak.

İstisnalarla doğruyu ve faydalıyı bulacağız

İstanbul Ticaret Odası 21. Dönem Meclisi, ilk olağan toplantısını yaptı. Toplantıda, İTO'nun yeni Meclis Başkanı seçilen Dr. Erhan Erken bir konuşma yaptı. Dr. Erken, konuşmasında, "Bizler Türk ekonomisinin önemli bir parçasıyız. Türkiye'nin en büyük şehrinin Oda Meclisi olarak ekonomik ve sosyal hayatın içinde çok ciddi bir ağırlık taşıyoruz. Tabii bu ağırlığımızın bizlere getirdiği önemli sorumluluklar da var. Hepinizin bu büyük sorumluluğu taşıma noktasındaki samimiyetiniz ve yeterliliğinize gönülden inanıyorum" dedi. "Bu tür meclislerde farklı fikirlerin

ve duruşların olması çok tabiidir" diyen Dr. Erken, "Farklılıklar olacak ki, o farklılıklar içinde istisnalar yoluyla en doğruyu ve faydalı bulabilelim" diye konuştu.



Meclis Başkanı Dr. Erhan Erken, konuşmasının devamında şunları kaydetti: "Dersaadet Ticaret Odası öncesinde başkanla uygulanmış ve bizlere de miras kalmış olan Ahilik sisteminin ruhunun canlı olarak devam etmesini önemli görüyoruz. Önümüzde 4 yıllık bir çalışma dönemi var. Heyecanımızı hiç kaybetmeksizin çalışmalarımıza devam edeceğiz. Yeni çalışmalar planlamaya başlayacağız. Meslek Komitelerimiz aracılığıyla ekonominin

kılcal damarlarına kadar nüfuz ederek sorunlarımızın tespit edilmesini sağlayacağız. Sivil toplum kuruluşlarımızın da görüş ve önerileriyle bu sorunlara çözüm önerileri geliştireceğiz. İTO Meclisi olarak; İstanbul için, ülkemiz için hazırladığımız bu çözüm paketlerini görüşerek ekonomimizi güçlendirmenin gayretinde olacağız.

İstanbul'u dünyanın önemli bir finans, ticaret, turizm ve kongre merkezi yapmak için sizlerle birlikte çalışmalarımızı büyük bir hızla sürdüreceğiz. İstanbul Ticaret Odası olarak yeni projeleri hayata geçirirken, siz değerli çalışma arkadaşlarımızın azmi, entelektüel birikimi ve tecrübelerinin daima yanımızda olacağına inanıyorum."

Cephelerinizde Çözüm Ortağınız.

ÇUHADAROĞLU

interal

interax

interwall

intersecure

interdigi

www.cuhadaroglu.com

340 milyonluk pazar KOBİ'lere 'bitık' yakında

Türkiye'de online satış ve e-ihracat alanında KOBİ ve girişimcileri desteklemeyi hedefleyen BiTıklaİhracat Programı tanıtıldı. Eğitim, etkinlik ve danışmanlık hizmetlerini ön plana çıkaran program, KOBİ'lere 340 milyonluk pazarda ihracat yapma fırsatı sunacak.

DÜNYADAKİ yeni ticaret düzeninin rekabet sahası e-ihracat olarak görülüyor. Küresel e-ihracat pastası 4 trilyon dolara ulaşırken, Türkiye'de ise bu rakam 3 milyar dolar oldu. e-ihracatı artırmak için 2019'da başlatılan BiTıklaAvrupa, Amazon Türkiye ve Boğaziçi Üniversitesi

işbirliğiyle düzenlenmişti. Kısıtlı bir pazara hitap eden programın kapsamı genişletilerek 'BiTıklaİhracat' adıyla yeniden tanıtıldı. Türkiye'de online satış ve e-ihracat alanında KOBİ ve girişimcileri desteklemeyi hedefleyen program, Ticaret Bakanlığı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) desteğiyle Amazon Türkiye, TOBB ETÜ, PwC Türkiye ve Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi (BÜYEM) işbirliğiyle hayata geçirildi.

E-İHRACAT PORTALI

Tanıtımda konuşan TOBB Başkan Yardımcısı Tamer Kıran, "TOBB olarak KOBİ'lerimizin yurt dışına açılması, gerekli dijital yeterlilikleri edinebilmesi adına pek çok çalışma yürütüyoruz. Bir önceki projemiz BiTıklaAvrupa'dan edindiğimiz deneyimler, yeni projemizde bize yol gösterdi. Proje ortaklarımızın desteğiyle bir e-ihracat portalı oluşturduk" dedi.

25 BİN KOBİ

Amazon Türkiye Ülke Müdürü Richard Marriott da Türkiye'deki girişimcilerin, sundukları ürün kalitesi, ürün çeşitliliği nedeniyle ihracat potansiyeline sahip olduğu inancının artarak sürdüğünü ifade etti. Marriott, şunları kaydetti: "Türkiye'den ihracat

bağları kurmaya odaklandık. Şu anda Türkiye'de Amazon üzerinden satış yapan KOBİ'lerin sayısı 25 bini aşmış durumda. Bu işletmeler, geçen yıl 300 milyon Euro'nun üzerinde ihracat gerçekleştirdi. KOBİ'lerin ihracat satışları yıllık bazda iki katına çıktı."

DESTEK MEKANİZMASI

İlk olarak 2019 yılında Amazon'un 5 Avrupa mağazası üzerinden Türkiye'den Avrupa'ya ihracatı mümkün kulan BiTıklaAvrupa Programı'nın hayata geçirildiğinin altını çizen Marriott, şunları söyledi: "Bugün Türkiye'deki satış ortaklarımız 30'dan fazla kategorideki ürünlerini, 9 Amazon mağazası üzerinden 27 Avrupa ülkesindeki 340 milyondan fazla müşteriye ihraç edebiliyor. BiTıklaİhracat Programı ile ihracat kanallarını açmanın ötesine geçerek Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu kanallardan en iyi şekilde yararlanabilmeleri için destek mekanizması oluşturacağız."

4 önemli özellik

Online satışa dair en temel kavramlardan e-ihracat süreçlerine dair bilgilere kadar geniş bir yelpazede, konu uzmanları aracılığıyla eğitimler sağlanacağı BiTıklaİhracat Programı'nın 4 önemli özelliği ise şöyle:

Çevrimiçi video eğitim modülleri: e-ticaret ve e-ihracata dair bilinmesi gerektiği değerlendirilen tüm konularda, modüler yapıda ve oldukça kapsamlı bir öğrenme sürecini kapsayacak bir müfredat ile eğitim videoları bulunuyor.

Çevrimiçi/yüz yüze etkinlikler: Müfredatta belirlenen konularda, ilgili uzmanlar

girişimcilerle soru&cevap seansları için webinarlarda bir araya gelme imkanı bulacak.

Danışmanlık hizmetleri: Kullanıcılara vergi, gümrük ve maliye süreçlerinde uzman avukat ve danışmanlar tarafından ücretsiz danışmanlık seansları sunulacak. Çevrimiçi eğitimlerin yüzde 70'ini tamamlamış katılımcılar diledikleri konuda birebir ücretsiz danışmanlık desteği alma fırsatı bulacak.

Podcastler: e-ihracat başarı hikayeleri yayınlanacak. Ayrıca, yayınlar sayesinde KOBİ'ler güncel global pazardan haberdar olacak.

SIAL CANADA 2023

Toronto / Kanada
9 - 11 Mayıs 2023

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 1000 katılımcı
- 60 ülkeden 25.000 üzeri ziyaretçi
- SIAL markasının ayrıcalığı ile Amerika kıtasındaki profesyonellere doğrudan ulaşım
- Katılımcı firmaların %95 memnuniyeti

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 21.000 TL / m²

1. Ödeme : Talep edilen m²x2000TL
Başvuru ile birlikte

2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si

3. Ödeme : Bakiye bedel

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "SIAL CANADA 2023" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



140 YIL

Sibel Tayanc
Tel : 0212 455 6111
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18

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

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

Satılacak ürüne GÜBİS'ten güvenli kontrol

TİCARET Bakanlığı; e-ticaret yapan satıcılar ve alışveriş platformlarının, satışa sunulan ürünlerin güvenli olup olmadığını kontrol etmesi için Güvenli Ürün Bilgi Sistemi'ni (GÜBİS) duyurdu. Bakanlık, ayrıca ürünlerin Avrupa Birliği Hızlı Alarm Sistemi



(RAPEX) ve OECD Küresel Geri Çağırma Portalı gibi platformlardan kontrol etmesini istedi. Satıcılar ile alışveriş platformlarının, e-ticaret yoluyla satışa sundukları ürünleri, GÜBİS'in www.gubis.gov.tr adresinden kontrol edebilecek.



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	969 ada, 63/64 parsellerde bulunan 3 katlı binanın götürlü bedel üzerinden anahtar teslimi olarak yıkım işidir.
İşin Yeri	Fatih ilçesi, Eminönü'nde Hobyar Mahallesi Şeyhülislam Hayri Efendi Cd. No:14 ve 969 ada, 63/64 parseller
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan 67 m2 oturum alanı ve zemin kat+2 normal kat ve 1 teras kattan oluşan 63/64 parseldeki binanın yıkılması ve molozunun alınması işidir.
İşin Süresi	30 Takvim Günü
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	13 Aralık 2022 16:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Murat Özel murat.ozel@ito.org.tr / 02124556457 Yusuf Özcan yusuf.ozcan@ito.org.tr / 02124556458



COP27'den COP28'e küresel iklim mücadelesi

'COP'la adlandırılan toplantıları bir süredir daha sıklıkla duyuyorsunuz. Esasen, İngilizce Taraflar Konferansı (Conference of Parties) ifadesinin kısaltması. Önemli bir konu ve alanın taraflarından, paydaşlarından, muhataplarından oluşan ve uluslararası bir sözleşmedeki gelişmelerin ele alındığı bir platform anlamına geliyor. Birleşmiş Milletler (BM) İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ne (UNFCCC) üye, aralarında Türkiye'nin de yer aldığı, devletlerin temsilcileri ve iklim değişikliği alanında akredite, dünyaca kabul edilmiş uzman ve gözlemcilerin katıldığı Taraflar Toplantısı'nın sonuncusu, 27. Toplantı, kasım ayı başında Mısır'ın Şam El-Şehy kentinde 194 ülkenin katılımı ile gerçekleşti. Küresel enerji ve gıda arz krizleri ile Rusya-Ukrayna savaşının ana ve artçı soklarının gölgesinde gerçekleşen COP27, zihinlerin hayli karışık olması nedeniyle sera gazı azalmasına yönelik müzakerelerde yeterince ilerleme kaydedilemeden sonuçlandı.

Kayıp-hasar fonu

Buna karşılık, COP27'in en can alıcı pozitif sonucu, küresel iklim değişikliğinin sebep olduğu ağır kuraklık ve ağır doğal afetler gibi iklim felaketlerinden en çok etkilenen savunmasız ülkeler için 'kayıp ve hasar finansmanı' mekanizması sağlamaya yönelik kritik önemde bir karar alınmasıydı. İklim değişikliğinin sebep olduğu ana ve artçı etkileri bertaraf edecek proje ve adımlara yönelik bir 'iklim finansmanı mekanizması' kurulması, finansmana yönelik yenilikçi fikirlerin oluşmasına yönelik olarak bir üst düzey çalışma grubunun oluşturulması, başta Afrika, pek çok az gelişmiş ve finansal desteğe ihtiyaç duyan ülkeyi sevindirdi. Nitekim, Rusya-Ukrayna savaşının da etkisiyle son 3 ayda dahi 200 milyar dolar elde etmiş olan petrol ve doğalgaz şirketlerinin 'iklim değişikliği kayıp-hasar fonu'na para aktarmamasını eleştiren Barbados Başbakanı Mia Mottley, söz konusu şirketlerin kazançlarının yüzde 10'unu 'kayıp-hasar fonu'na aktarmaları gerektiğini vurguladı.

Küresel enerji arz krizinin gölgesinde, kömürden çıkış ve 1.5 derece hedefinin erişilebilir kılınması ile sera gazı emisyonlarının küresel olarak 2025 yılında tepe noktasına ulaşması benzeri başlıklarda ciddi tartışmalar gözlemlenirken, 2021'de Glasgow'daki COP26 toplantısında alınan kararların ötesine geçilemedi. Bunun anlamı, kömür kullanımının kademele olarak azaltılması, etkin olmayan fosil yakıt teşviklerinin sonlandırılması çağrı yapılmasının bu yılki COP27 toplantısında ilerisine geçilememiş olması. Nitekim, 'Sera Gazı Azaltım Çalışma Grubu'nun müzakerelerinin uzaması nedeniyle 18 Kasım'da bitmesi gereken zirve ancak 20 Kasım'da tamamlanabildi. Fosil yakıtların kullanımını azaltmaya yönelik ve yenilenebilir enerji yatırımları ile kullanımını ivmelendirecek kararlar konusunda daha ileri adımlar atılabildi. COP27'nin en önemli sonuçlarından biri ise IMF ve Dünya Bankası'nın bilhassa somut çözümler üretmesinin talep edildiği bir iklim değişikliği finansmanı zirvesinin BAE'de, Abu Dabi'de gerçekleştirilecek olan COP28 öncesi, haziran ayında yapılması konusunda somut karar alınması.

Türkiye COP31'e aday

COP28'in en önemli özelliği, Paris İklim Anlaşması'nın 14. maddesinde yer alan ve 'Küresel Durum Değerlendirmesi' (Global Stocktake) olarak bilinen, 2021 yılının mayıs ayında başlatılmış olan 'dünyanın iklim değişikliği ile mücadelede durumu'nu ölçmeye yönelik sürecin tamamlanacak olması. COP28'de tüm dünyayı kapsayacak bir durum değerlendirmesi ve ülke performans envanteri yayınlanacak. Burada kritik nokta, kırılma, ülke veya ülke grupları hedef gösterilmeden bir küresel envanter yayınlanıp yayınlanmayacağı. Çünkü, Paris Anlaşması'nda alınan prensip karar kolektif bir değerlendirme yapılması ve kimsenin doğrudan eleştirilmemesi veya suçlanmamasıydı. Türkiye ise en geç 2038'de karbon emisyonunda pik noktaya ulaşacağını net bir şekilde açıklayarak ve İklim Kanunu adımıyla COP27'de iddialı duruşunu gösteren ender ülkeler arasında yer aldı. 2026 COP31 ev sahipliğine de talip olduğumuzu belirttik. 2030'da 500 milyon ton emisyon azaltımı hedefleyen Türkiye için COP31'e aday olmak anlamlı olacak.

Yerel kıyafetlerle sömürgecilere meydan okuma



Fotoğraflarda, sinema filmlerinde, şimdilerde her türlü görsel iletişim araçlarında Afrikalıların görüntülerinde sanki doğru dürüst kıyafet giymiyorlarmış gibi bir algı oluşturuluyor. Avrupa ve diğer kıtalarda insanların neredeyse yüzde 100'ünün konfeksiyon ürünlerini giydiği 21. yüzyılda, Afrika ülkelerinin birçoğunda en revaç mesleklerden biri terzi olmaya devam ediyor. Çad'ın başkenti Encemine'nin merkezinde adeta birçok noktada terziler meydanı denebilecek alanlar var. Fildişi Sahili'nde on binlerce terzinin hayatlarını bu sektörden kazandığı biliniyor. Aslında tüm Afrika'da geleneksel kıyafet giymek bir zevk meselesi. Bu, Avrupalı sömürgecilerin dayattıkları kıyafetleri bağımsızlıklarını alınca tepki olarak reddetmeleri ile de alakalı.

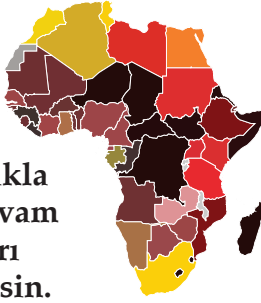


Kumaşçılara potansiyel pazar

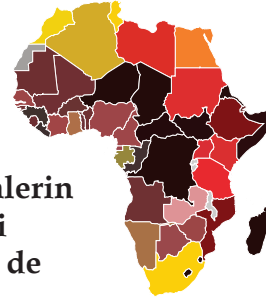
Afrika toplumlarında ülkeye ve bölgeye göre değişen 'cellabe' modelleri, Senegal ve tüm Batı Afrika'da 'boubou' denen geniş kesim kıyafet, adeta toplumda varlıklı ve imkân sahibi kimse olarak anlaşıyor. Tüm bunlara rağmen Afrika yerel dokumaları günlük ihtiyacın çok azını karşılıyor. Büyük kumaş üreticileri, daha ziyade Avrupa ve Asya'daki tekstil sanayileri. 21. yüzyıl, bu anlamda da Afrikalı iş adamları ve kıta dışından gelen yatırımcılar için cazip imkânlar sunuyor.

Modanın ilham kaynağı Afrikalılar

Moda Afrika'dan mı doğdu diye sorulsa, 'hayır' cevabı vermekte zorlanırsınız. Sömürgecilikle birlikte Avrupa tarzı giyim dünyayı kuşatmakla kalmayıp hâlâ bu görünürlüğünü devam ettirebilse de bunun ilham kaynakları arasında Afrikalıların bulunduğu kesin.



Mısır, Fas, Tunus, Cezayir, Sudan, Etiyopya ve Doğu Afrika sahillerinde birçok hanedan devletinin sarayları dışarıdan gelenlerin gözlerini kamaştırdı. Bugün tarihi eser kalıntıları ile varlıkları bilinse de giyim kuşamları daima revaçta idi.



GİYİM herkes için günlük ihtiyaç olduğu kadar maddi imkân sahipleri için önemli bir harcama kalemi. Eğer lüks kıyafetler tercih edilirse yerine göre onlara servet ödeyenlerin sayısı hiç de az değil. 2020'de 1 trilyon 600 milyar dolarlık bir iktisadi güç kabul edilen tekstil alanı, bu geniş hacmiyle dünya ekonomisinde 4. sırada yer alıyor. Önümüzdeki 10 yıl içinde 5 trilyon dolarlık büyüklüğe ulaşacağı, haliyle adeta ikiye, hatta üçe katlanacağı dahi öngörülüyor. Afrikalıların bu sektördeki konumu hep dikkatlerden uzakta kalıyor. Halbuki doğrudan veya dolaylı şekilde bunun içinde önemli bir konumu var ve 21. yüzyılın ilk yıllarından itibaren Afrika'da modanın hem kıta içinde hem de dışında ayak seslerinin duyulmaya başladığı bir dönemi yaşıyoruz.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

yasaklanmış. Daha da önemlisi, bugün kıtada giyilen gösterişli kıyafetlerin, Osmanlı padişahlarının herhangi bir vesile ile temas kurdıkları Afrikalı yerel idarecilere gönderdikleri hediyeler arasında mutlaka bir kaftan bulunurmuş. Bugün Senegal'de hâlâ 'Türki Jarem' denilen kıyafet o dönemlerin izini taşıyor.

ÖZELLİKLE KUZEYİ

Moda Afrika'dan mı doğdu diye sorulsa, 'hayır' cevabı vermekte zorlanırsınız. Sömürgecilikle birlikte Avrupa tarzı giyim dünyayı kuşatmakla kalmayıp hâlâ bu görünürlüğünü devam ettirebilse de bunun ilham kaynakları arasında Afrikalıların bulunduğu kesin. Ortaçağ öncesinde kıtanın özellikle kuzeyinde ve doğusunda onlarca büyük hanedanlıklar kurulmuştu. Mısır, Fas, Tunus, Cezayir, Sudan, Etiyopya ve Doğu Afrika sahillerinde birçok hanedan devletinin sarayları dışarıdan gelenlerin gözlerini kamaştırdı. Bugün tarihi eser kalıntıları ile varlıkları bilinse de giyim kuşamları daima revaçta idi. Avrupalılar sadece ekonomik ihtiyaçları ile yetinmedi. Bu devasa coğrafyanın sosyo-kültürel hayatından da çok etkilendiler.

YEREL DOKUMALAR

Afrika, her şeyden önce tekstil alanında temel ihtiyaç kabul edilen pamuk için vazgeçilemez konuma geldi. Her ne kadar dünya pamuk ihtiyacının yüzde 10 gibi bir oranını karşıladığı beynelmilel verilerde yer alsada aslında özellikle kıta içinde tüketimlerin miktarı tam bilinemedi. 54 ülkesinden 37'sinde pamuk üretildiği ve 30'unun bu ürünü ihraç ederek ciddi gelir elde ettiği biliniyor. Kenya, topraklarının çoğunu pamuk üretimi için hazır hale getirmiş. Asırlardır yerel tezgahlardaki dokumalar halkın günlük ihtiyaçlarını karşılıyordu. Hâlâ bunu

yaşatanlar az da olsa bulunuyor. Malililer 1990'lı yıllarda bile başkent Bamako'nun ara sokaklarında kendi zevklerine uygun dokuma tezgahlarında özel kıyafetlerinin bezlerini el emeği göz nuruyla dokuyorlardı. Özellikle yurt dışında beyaz renkli aldıkları kumaşları kendi özel teknikleri ile boyuyor, zevklerine göre terzilerine



diktiriyor, süslemeleri ise özenle seçip kıyafetlerinin boğaz çevresi ve göğüs kısmına hâlâ işletiyorlar.

KITAYA ÖZEL KUMAŞLAR

Genelde Afrika'da üretilmiş ne varsa mutlaka yurt dışından gelir ve tüketilir gibi bir algı var. Oysa ki geleneksel kumaş dokuması geleneği bu kıtada günümüze kadar geldi. Kıtanın özel dokumaları dünyanın meşhur moda evlerinin bazı tasarımlarında, özellikle renk çeşitliliğinde ilham kaynağı. Hollandalıların asırlar önce Endonezya'da görüp ürettikleri balmumlu 'wax' denilen kumaşlar, sömürgelerinde beğenilme de Afrika sahillerinde pazar bulmuştu. Dahası diğer sömürgeci devletler bilhassa peştamal dikiminde bunu kullanmayı zorunlu kılmışlardı. Günümüzde batik bogolan, rabal ve kente gibi isimler verilen kıtaya özel kumaşlar hâlâ dokunuyor ve birçok toplumda bunları giymek adeta özel bir tercih oluyor.



Afrika'da desen ve renklerin dili

Renklerin de ayrı bir değeri var Afrika toplumlarında. Zira mavi bilgeliliği, altın kraliyete mensubiyeti, sarı sağlığı, beyaz saflığı ve yeşil kalkınmayı temsil ediyor. Kumaşlara işlenen desenlerde özellikle bitki ve hayvan motifleri kıta insanının tabiatla iç içe yaşadığı anlamına geliyor. Sözlü anlatının güçlü olduğu kıtada sömürgecilik döneminde kumaşlara farklı harfler, rakamlar, hatta belli bir düşünce tarzını ifade eden 3-5 kelimelik ifadeler de görünür hale geldi.



BAĞIMSIZLIK SEMBOLÜ

1960'ta 17 Afrika ülkesi bağımsız olunca yeni liderler kendilerini geleneksel kıyafetler içinde toplumlarına benimsetmişler. Kongo Demokratik Cumhuriyeti'nde 1972'de Mobutu, bu hareketin öncülerindendi. Tüm devlet adamlarının gerek günlük hayatlarında, gerekse resmi törenlerde kendi ülkelerinde veya seyahat ettikleri diğer kıtalarda bile özel diktirdikleri yerel kıyafetler giymeleri, bir zevk olması yanında sömürgecilerin dayattıkları uygulamalara karşı duruşu da ifade ediyor. Nelson Mandela gibi birçok liderin kıyafetleri, bizzat kıta yerlisi tasarımcılar tarafından hazırlanıyordu.





**Basında
yansıtılma
biçimi
önemli**

Sempozyumda, göçmen kadın ticareti üzerine yapılan alan çalışmasından örnekler de verildi. Bu örnekler, araştırmaların kamuoyu

oluşturmada ne kadar etkili olabileceğini göstermesinin yanında, araştırmanın sonuçlarının basın tarafından yansıtılma biçiminin önemini de ortaya koyuyor.

Göç araştırmalarına akademik bakış

Veri toplamanın zor, konunun ise çok boyutlu olduğu göç araştırmaları, akademik bakış açısıyla tartışıldı. İsviçre Neuchatel Üniversitesiyle düzenlenen 'Göç Araştırmaları' sempozyumunda, çalışma boyunca araştırmacının izlemesi gereken yollar değerlendirilirken, sonuçların aktarılmasında gözden kaçırılan unsurlara da dikkat çekildi.



HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ile İsviçre Neuchatel Üniversitesi, 'Göç araştırmaları: Mutfağı, aktarımı ve etkileri' başlıklı sempozyum düzenledi. Sütlüce'deki programda, Rektör Yardımcısı Elçin Aykaç Alp ve İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekanı Mustafa Said Yazıcıoğlu açılış konuşmalarını gerçekleştirdi.

TİCARET akademisyenlerinden Doç. Dr. Mustafa Poyraz ve Neuchatel Üniversitesi'nden Dr. İbrahim Soysüren de bu inisiyatifin organizatörleri olarak sempozyumun hedefleri ve çalışmanın içeriği konusundaki yaklaşımlarını paylaştı.

**ARAŞTIRMACININ
POZİSYONU**

Birinci oturumda, Dr. İbrahim Soysüren, Göç Araştırmaları Derneği Yöneticisi Lülüfer Körükmez ve ODTÜ'den Doç. Dr. Emel Coşkun, göç konusunda yapılan çalışmanın mutfağını öne çıkararak, araştırmacının aldığı veya alması gereken pozisyonu inceledi.

HASSAS ETKİLEŞİM

Oturumda saha çalışmasının incelikleri ve görüşmeler sırasında dikkat edilmesi gereken etikle ilgili noktalara dikkat çekilerek, konunun hassaslığı ve veri toplama konusundaki zorluklar dile getirildi. Özellikle görüşülen kişilerle kurulacak eşit temelli ilişkilerin önemi vurgulanarak, araştırma sırasında ortaya çıkabilecek hiyerarşik durumların araştırma açısından ne kadar tehlikeli olduğunun altı çizildi. Ayrıca, veri toplamanın objektifliği ve esnek yaklaşım örneklerle açıklandı.

AKTARMA SÜRECİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Ahu Paköz Türkeli'nin moderatörlüğünde ikinci oturum yapıldı.

Marmara Üniversitesi'nden Prof. Dr. Selmin Kaşka, Fransa Evry Val d'Essonne Saclay Üniversitesi'nden Abdoul Hameth Ba ve Dr. Mustafa Poyraz'ın katıldığı bu oturumda, çalışmanın aktarılma sürecinde kullanılan araçlar ve ortaya çıkan sorunların altı çizildi.

GÖZDEN KAÇIRILANLAR

Öncelikle, araştırmanın sonuçlarının aktarımı için çoğu zaman gözden kaçırılan en temel meselerin bizzat araştırmacıların oluşturduğu ortak tartışma alanları oluşturma konusunda gösterilen isteksizlik olduğu vurgulandı. Herhangi bir araştırmanın değerinin ancak o konuda araştırma yapan sosyal bilimciler tarafından anlaşılabilirliğinin altı çizildi. Ayrıca araştırmaların aktarımının en klasik yolunun rapor ve kitap yayını olduğu belirtildi.

Bu oturumda ele alınan başka bir konu da araştırmayla eylem arasındaki ilişki oldu. Paris banliyölerinde yapılan alan çalışmasından deneyimlenen eylem araştırma süreci örnek verilerek, sahayı hissetmenin ve bilgiyi derin bir paylaşım sürecinde oluşturmanın önemi vurgulandı.



İçeriden biri etkisi

Sempozyumda üçüncü oturumun konusu göç araştırmalarının etkileri üzerinedir. İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ahmet Korkut Tuna'nın yönettiği bu oturuma, Bilgi Üniversitesi'nden Prof. Dr. Ayhan Kaya, Galatasaray Üniversitesi'nden Doç. Dr. Didem Daniş ve Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi'nden Prof. Dr. Şükrü Aslan katıldı. Bu oturumda 'içeriden biri' tarafından yapılan araştırmanın etkilerinin çok daha farklı ve derin olacağı konusu müzakere edildi. Sempozyum, TİCARET Öğretim Üyesi Prof. Dr. Necmettin Doğan ve Dr. İbrahim Soysüren'in yaptıkları değerlendirmeyele tamamlandı.

Üniversite düzeyinde ilk G20 simülasyonu

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Topluluğu, Uluslararası Öğrenci Topluluğu ve Genç Yeşilay Topluluğu tarafından düzenlenen Türkiye'de üniversiteler düzeyindeki ilk G20 Simülasyonu, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sütlüce Kampüsü'nde gerçekleştirildi.

OKULDA TECRÜBE

Etkinliğin açılışında konuşan Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, üniversite olarak daha önce de TBMM Simülasyonu, Farazi Dava Yarışması ve Moot Court gibi

simülasyon etkinliklerine ev sahipliği yaptıklarını belirterek, G20 Simülasyonu'nu düzenleyen toplulukları tebrik etti. Prof. Dr. Oğurlu, simülasyon etkinliklerinin pratik eğitimin en güzel örnekleri olduğunu vurguladı.

Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkanı Doç. Dr. Uğur Yasin Asal da yaptığı konuşmada, G20'nin önemine değindi ve bölümün yeni nesil eğitim yöntemlerini merkeze alarak üniversite düzeyinde Türkiye'de ilk defa G20 Simülasyonu'nu öğrenci düzeyinde tartıştıklarını söyledi.



İki gün süren etkinlikte G20 ülkeleri ve uluslararası örgütleri temsilen, Türkiye'nin birçok farklı üniversitesinden 250'yi aşkın başvuru arasından seçilen 52 öğrenci bir araya geldi. Katılımcılar, İnsan Hakları ve Güvenlik Komitesi ve Ekonomi Kalkınma ve Sürdürülebilirlik Komitesi adı altında verilen konular ve krizler üzerinden fikirler sunarak,

çözüm bildirelileri yazdı.

Etkinliğin organizasyonunda Şevin Beyza Kurt, Ömer Utkan Demir, Merve Safa Yıldız, Birsu Şenakar, Esmâ Nur Türkistanlı ve İstemi Han Sadık görev aldı. Ana sponsorluğunu Genç MÜSİAD'ın üstlendiği simülasyona katılan ekiplere, İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından sertifika verildi.

**İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ**

SEM
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ

ÜRÜN TANITIM TEMSİLCİSİ EĞİTİMİ

26. Dönem

Kayıt Tarihi: 25 Kasım - 14 Aralık 2022

Eğitim Başlangıç Tarihi: 15 Aralık 2022

Eğitim Bitiş Tarihi: 26 Ocak 2023

Bilgi ve Kayıt: <http://utt.ticaret.edu.tr>

Enflasyonda seyir nasıl olacak?

TÜİK, kasım ayı enflasyon verisini açıkladı. Veriye göre TÜFE, zirveden dönüşünü yaparak yıllık bazda 85.51'den 84.39 seviyesine geriledi. Yurt içi ÜFE ise aynı dönemde 157.69'dan 136.02 seviyesine geriledi. Aynı dönemde TCMB tarafından açıklanan kapasite kullanım oranının da 76.9'dan 75.9 seviyesine gerilediğini görüyoruz. TCMB Başkanı Şahap Kavcıoğlu da dış talepteki daralmadan bahsederek, faiz indiriminin gerekçesinin reel ekonomiyi desteklemek olduğunu açıkça ifade etti.



Hikmet BAYDAR

ÜFE'de hızlı gerileme

Bu durumda şunu söyleyebiliriz: Global resesyon korkusu ve ABD'nin agresif faiz artırımları büyümeleri biraz frenleyecek gibi görünüyor. Talepteki azalma kaygısı da üreticilerin elinde stok kalabilir kaygısını oluşturduğu için üretim hızında bir yavaşlama meydana geliyor. Hal böyle olunca hammadde fiyatlarında bir düşüş olması kaçınılmaz gibi duruyor. O yüzden tıpkı kasım ayında olduğu gibi ÜFE oranlarında önümüzdeki dönemde hızlı bir gerileme yaşanacak gibi görünüyor.

2021 yılı aralık ayında TÜFE verisi yüzde 13.58 gibi çok yüksek açıklanmıştı. 2022 Ocak ayında da yüzde 11.10 olarak açıklandı. Bu aralar TÜFE 3 civarında geliyor. Kurların yatay seyretmesi, emtia fiyatlarında yaşanan zayıflama, yukarı yönlü fiyat hareketlerini sınırlandıracak gibi görünüyor. Aralık ve ocak aylarında TÜFE rakamları aylık bazda 3 civarında çıkarsa, yıl sonu 73-74 civarında yıllık bir TÜFE verisi, ocak rakamları da dahil olduğunda 70'in altında bir yıllık enflasyon verisiyle karşılaşma ihtimalimiz son derece yüksektir.

Daha sonraki aylarda ise 1-2 puanlık düşüşleri yaşayabiliriz. Ancak ana sorun, 35-40 civarına kadar incek TÜFE verisini daha aşağılara taşımak olacak.

Riskler iyi değerlendirilebilir

Global üretim aksaklıkları, ambargolar ve lojistik sorunları global verimliliği de olumsuz etkiliyor. Serbest piyasa kurallarının işlemesi de zorlaşıyor.

Bahsettiğimiz bu sıkıntılar enflasyonun daha fazla düşmesini de olumsuz etkileyebilecek gelişmelerdir.

Kaldı ki, AB'nin petrol varil fiyatına koyduğu 60 dolar tavanının uygulamasında yaşanabilecek sıkıntılar, Rusya'nın bunu uygulamayacağını ve serbest piyasa fiyatına göre hareket edeceğini açıklaması, önümüzdeki sürecin de daha zorlu geçmesine neden olabilir. Petrole ulaşmanın zorluğunu yaşayacak AB, bu sıkıntılar içerisinde yaşayabileceği üretim aksaklıklarına karşı B planı yapmaya çalışıyor. Bu nedenle de ülkemiz de dahil olmak üzere farklı ülkelerde üretim yapma çalışmalarına giriştiler. Ülkemizde bazı fabrikalardaki önemli üretimi de almaya başladılar.

Global durgunluk, enerji ve ürüne ulaşamama kaygıları üretim üssü olan ülkemizi de ön plana çıkarıyor.

Global fiyat hareketlerine göre fiyatlandırma politikasını iyi yöneten şirketler, global ekonomiden daha fazla pay alacaklar.

Şunu unutmayalım, riskler iyi değerlendirilebilir inanalımlar fırsatlar barındırır.



Tiran'da hem fuar hem ikili görüşme

ULUSLARARASI işletmelerin yeni pazarlara açılması için en uygun platformlardan biri olan Tiran Uluslararası Fuarı'nın 28'incisi, 1-4 Aralık 2022 tarihleri arasında Arnavutluk'un başkenti Tiran'da gerçekleştirildi. İnşaat, enerji, turizm, gıda, telekomünikasyon, el sanatlarına kadar birçok sektörden firmanın yer aldığı fuarda, uluslararası ve ulusal şirketler, en son tekniklerini, yeniliklerini ve hizmetlerini sunma fırsatı buldu.

İTO İLE 10 FİRMA KATILDI

Fuar, yaklaşık 250 katılımcı ve 18 bin 500

ziyaretçiyi ağırladı. İstanbul Ticaret Odası da fuarın ikili görüşmeler organizasyonuna 10 firmanın katılımını sağladı.

Fuarda T.C. Tiran Büyükelçisi Tayyar Kağan Atay ve Ticaret Müşaviri Pelin Özdemir firmaları ziyaret ederek, beratlarını takdim etti. Tiran Belediye Başkanı Yardımcısı Z. Andi Seferi de İTO standını ziyaret etti.

Arnavutluk'ta halen yaklaşık 300 Türk şirketi faaliyet gösteriyor. Ülkedeki Türk yatırımları ise yaklaşık 3 milyar dolar. Fuar katılımı ve ikili görüşmelerle bu rakamların daha da artırılması hedefleniyor.

İstanbul şirketlerinden 90 milyar dolarlık ihracat

İstanbulu şirketlerin ihracatı, Ocak-Kasım 2022'de geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13.3 artarak, 90 milyar 633 milyon dolara yükseldi.

İSTANBUL, dünyanın dört bir yanına yaptığı ihracatı artırmaya devam ediyor. Kentte faaliyet gösteren şirketlerin ürettiği ürünlerin çoğuna talep her geçen gün artıyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerinden derlenen bilgilere göre, İstanbullu şirketlerin dış satımı, yılın 11 ayında 2021'in aynı dönemine kıyasla yüzde 13.3 arttı.

DÜNYANIN 233 NOKTASINA

Yılın 11 ayında dünyanın 233 noktasına ürünlerini ulaştıran İstanbullu şirketlerin, Türkiye'nin ihracatındaki payı yüzde 39.2 oldu. Bu yılın 11 ayında en fazla ihracat artışını İstanbullu şirketler gerçekleştirdi. İstanbullu şirketlerin



dış satımı, Ocak-Kasım 2022'de geçen yılın aynı dönemine göre 10 milyar 617 milyon dolar artarak, 90 milyar 633 milyon dolara ulaşmış oldu.

KOCAELİ 2. SIRADA

İstanbul'u, 17 milyar 801 milyon dolarla Kocaeli, 14 milyar 562 milyon dolarla Bursa, 12 milyar 703 milyon dolarla İzmir, 10 milyar 381 milyon dolarla Ankara, 9 milyar 622 milyon dolarla Gaziantep, 4 milyar 686 milyon dolarla Manisa, 4 milyar 416 milyon dolarla Sakarya, 4 milyar 320 milyon dolarla Denizli ve 3 milyar 299 milyon

dolarla Hatay takip etti.

SANAYİ SEKTÖRÜ BEL KEMİĞİ

Sanayi sektörü, İstanbul'un ihracatında önemli bir yere sahip. İstanbul'da yılın 11 ayında en fazla ihracatı kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü gerçekleştirdi. İstanbul'da faaliyet gösteren kimyevi maddeler ve mamulleri şirketleri, ocak-kasım döneminde 15 milyar 962 milyon dolarlık ihracata imza attı.

Kimyevi maddeler ve mamulleri sektörünün, 13 milyar 512 milyon dolarla hazır giyim ve konfeksiyon, 9 milyar 637 milyon dolarla çelik,

7 milyar 239 milyon dolarla demir ve demir dışı metaller, 6 milyar 957 milyon dolarla elektrik ve elektronik sektörleri izledi.

ALMANYA VE ABD

İstanbul'un yaptığı dış satımda Almanya ve ABD, ilk iki sırayı paylaştı. Ocak-kasım döneminde İstanbullu şirketler, en fazla dış satımı 7 milyar 672 milyon dolarla Almanya'ya gerçekleştirdi. Almanya'yı, 5 milyar 219 milyon dolarla ABD, 4 milyar 467 milyon dolarla Birleşik Krallık, 4 milyar 41 milyon dolarla İtalya ve 3 milyar 625 milyon dolarla İspanya takip etti.

LIGHT MIDDLE EAST 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Türkiye Aydınlatma Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

LIGHT MIDDLE EAST 2023

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m²
Katılım bedeli : 16.500 TL / m²



Akif Gönüllü / Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş
Tel : 0212 455 61 19 / 455 61 17 / 455 65 83
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulgin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37
444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [f](#) [t](#) [@](#) /itokurumsal



THY'ye Avrupa'nın 'en iyi tasarım' ödülü

Türk Hava Yolları, İstanbul Havalimanı yolcu temas noktaları ve kabin içi deneyim tasarımlarıyla havacılık sitesi TheDesignAir tarafından '2022 Yılı Avrupa'nın En İyi Tasarıma Sahip Hava Yolu' seçildi.

HAVACILIK sitesi TheDesignAir, her yıl tasarım, ürün ve markaya yatırım yapan hava yolları arasında en iyilerini ödüllendirmeye devam ediyor. THY, yolcu temas noktaları olan 'lounge', 'check-in alanı', bilet hizmetleri ofisleri ile kabin içi deneyim tasarımları olan yeni 'business' ve 'ekonomi sınıfı' kabin tasarımı ve uçak içi ürünleriyle 'Avrupa'nın En İyi Tasarıma Sahip Hava Yolu' ödülüne layık görüldü.

AYRICALIKLI DENEYİM

THY Pazarlama ve Satış Sorumlusu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Olmuştur, söz konusu ödüle layık görülmeyle memnuniyet duyduklarını belirtti. Olmuştur, "İstanbul Havalimanı'nda girişten itibaren check-in kontuarları ve özel yolcu salonlarına, uçak içerisinde ise yeni kabin ve

koltuk tasarımlarına kadar THY kimliğimizi her noktada hassasiyetle ortaya koyuyoruz. Geleneksel güler yüzümüz ve misafirperverliğimizle yolcularımıza beklentilerinin ötesinde hizmet sunarak deneyimlerini ayrıcalıklı kılmak için çalışıyoruz" dedi.

ÜST SEVİYE KONFOR

THY, Türk misafirperverliğinin sıcaklık ve samimiyetini modern çizgilerle taşıyan 'flow (akış)' felsefesini İstanbul Havalimanı'nda tüm yolcu temas noktalarından uçak içi tasarıma kadar her alanda uygulayıp benzersiz tasarımlara imza attı. Güçlü marka imajını tasarım diliyle destekleyen bayrak taşıyıcı hava yolu, misafirlerine uçuşlarının her aşamasında en üst seviyede konfor sunuyor.

ABD’de patenti yayınlandı 2023’te bütün eczanelerde

Umayana, radyoterapi ve kemoterapi sonrası oluşan yaraları önleyip, iyileştiren Murnia ürün serisini ticarileştirdi. ABD patentini alan ürünler, Türkiye’den sonra Avrupa’da da kullanılmaya başlandı.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul’da yerleşik Umayana, radyoterapi ve kemoterapi tedavisi sırasında oluşan yaraları önleyen ve iyileştiren ürünlerini ticarileştirdi. ABD patenti alınan Murnia Recovery Cream (iyileştirici krem), Murnia Mouth Gel (ağız jeli) ve Murnia Mouth Sprey (ağız spreyi), tıp dünyasına damga vurdu. Ağız ve sindirim sisteminde oluşan yaraları iyileştiren Murnia serisi, yara oluşumunu da engellediğinden; kanser tedavisi ara verilmeden sürdürülebiliyor. Böylece tedavi süresi uzamıyor. Hastanın konforu sağlanıp, tedavi maliyetleri büyük ölçüde azaltılabiliyor. Umayana’nın kurucularından Üz. Biyolog Hülya Dağöttüren, buluşuna dair çalışmalarına, 2013 yılında kemoterapi ve radyoterapi gören hastaların tedavi sırasında oluşan yaralar nedeniyle çok çaresiz olduğunu gördükten sonra başlamış. Dağöttüren, İstanbul Ticaret’in sorularını cevapladı.

YATAK YARASINA ÇÖZÜM

Umayana’nın faaliyetleri nedir?

Radyoterapi ve kemoterapinin neden olduğu, tedavisi zor yaraların iyileştirilmesine yönelik araştırma ve ürün geliştirme çalışmaları yapıyoruz. Murnia serisi ürünlerimiz; temiz içerikli, toksik ve alerjik olmayan formülasyona sahip. Zararlı hiçbir madde, kimyasal ve ağır metal içermiyorlar. Murnia’nın; mukozit ve radyodermatit yaralarının yanı sıra, yatak ve egzama yaraları gibi birçok farklı yara türü üzerinde de etkili olduğunu deneysel çalışmalarda gösterdik. Çalışmalarımızı; Dünya Oral Onkoloji Akademisi Kongresi (2019), Çocuklu Kanser Bakım Derneği ve Uluslararası Oral Onkoloji Derneği Yıllık Toplantısı’nda (2022) sunduk. Murnia krem, ABD’de Integrative Dermatology Symposium’da yayınlandı.

55 İDDİALİ BULUŞ

Patentleriniz tamamlandı mı?

Patentlerimiz, ABD Patent ve Marka Ofisi’nde (USTPO) yayınlandı, Avrupa Patent Ofisi (EPO) ve Türkiye patentleri de yayınlanmak üzere. Yara tedavisinde kullanılmak üzere ilaç farmakopelerinde yara kullanımı için kullanımı onaylı bir reçineden yenilikçi bir metotla geliştirdiğim moleküler bileşimin ve ilgili formüllerin patentleri alındı. Dünya Patent Araştırma Enstitüsü, formüllerimle ilgili 55 iddiamın tümünü kabul etti. Yani iddialarımın buluş özelliği taşıdığını kanıtlayıp, yenilikçi farklı ürünler geliştirilme yeteneğimizi gösterdik.

AĞIZ YARALARI İYİLEŞTİ

Murnia ağız jeli nasıl etki ediyor?

Kanser tedavisi gören hastalarda oluşan ağız ve sindirim sistemini



tutan yaralar (mukozit) çok acı verir. Yüzde 100 temiz içerikli, yenilip, yutulabilen jel, bu yaraları hem önlüyor hem de iyileştiriyor. Ayrıca baş, boyun bölgesi kanserleri için uygulanan radyoterapi ve kemoterapi kaynaklı mukozitin üçüncü evreye geçmesini de yüzde 100 önlüyor. Üçüncü evre mukozit şiddetli ağrılara neden olduğu için hasta beslenemez ve bu nedenle tedaviye ara verilir. Murnia tüm bu olumsuzlukları ortadan kaldırıyor.

TEDAVİ MALİYETİ

Tedavi maliyetlerine etkisi nedir?

Yaralar nedeniyle ara verilen kanser tedavilerini sil baştan tekrarlama zorunluluğunu ortadan kaldırıyor. Böylece kişi başına 2-17 bin doları geçen ekstra tedavi maliyetleri ortadan kalkıyor. Sağlık Bakanlığı Murnia’yı geri ödeme kapsamına alırsa, kanser tedavilerinin toplam maliyetleri de büyük oranda azalacak.

AĞIZ KURULUĞU

Ağız kuruluğu için ne ürettiniz?

Tıp dünyası, tükürük bezleri yanan radyoterapi hastalarının ömür boyu çektiği ağız kuruluğu sıkıntısı için çözüm talep etti. Aynı patente tabi molekülleri kullanıp, ağız içi jel ve sprej geliştirdim. Bu ürünler de klinik denemelerde çok başarılı oldu. Aynı ürünlerin atopik dermatit ve aft için kullanımından da çok olumlu geri dönüşler aldık.



Dağöttüren kimdir

Biyokimya ve antioksidan alanındaki çalışmaları ile İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi’nden uzmanlık aldı. İşletme yüksek lisansını yaptığı ABD’de, Amerikan Doğal Ürünler Derneği’ne üye oldu ve Aromaterapi Enstitüsü’nde 5 yıl klinik aromaterapi eğitimi gördü. Bayer ve Abbott firmalarında ilaç endüstrisi deneyimi kazandı. Yeditepe Üniversitesi’nde, üniversite ve sanayi üzerine 69 Ar-Ge projesi yürüttü. Halen Eurostar projelerinden High Level Expert Database’de kayıtlı ve proje hakemliği yapıyor. Dünya Muzokit Derneği ve Dünya Radyodermatit Derneği üyesi.



2023’te eczanelerde

“Klinik etkinliklerini gören hocalarımız, Murnia’nın hızla ticarileştirilmesini talep etti. Süreci hızlandırdık ve 2022 Temmuz’unda reçete edilebilir ürünlerimizi sunduk. 2023 itibariyle tüm eczanelerde satılmaya başlanacak.”

AB davet etti

“AB Komisyonu’nun düzenlediği kadın liderliğindeki derin teknoloji girişimlerini desteklemeyi amaçlayan Women TechEU programına davet aldım.”

Başarılı sonuçlar

“Prof. Dr. Füsün Tokatlı ile etik kurul onaylı, çift kör plasebo karşılaştırmalı çalışmayı, İstanbul Medicana Hastanesi’nde yaptık. Murnia kullanan hastalarda yara oluşmadı, var olan yaralar iyileşti.”

İç talep artıyor

“Medical Park, Medicana ve Liv Hospital Radyasyon Onkolojisi departmanlarından ürünlerimize talep gelmeye başladı.”

İşte faydaları

- Jel, yüzde 100 yara önleyici ve iyileştirici etkisini 2 haftada gösteriyor.
- Sprey, ağız bakımı yapıp nemlendirerek, kuruluğu gideriyor.
- Krem, radyodermatite (yara ve yanık) karşı etkin koruma sağlıyor.
- Krem, benzer ürünlerden petrol türevi içermeyen temiz formülüyle ayrılıyor.
- Krem ve jel, radyoterapi ve kemoterapiyi aksatan zorunlu molaları önlüyor.
- Her iki ürün, yanık ve yara kaynaklı şiddetli ağrıları gideriyor.

Ödüller

- IENA 2022 Fikirler, Buluşlar, Yeni Ürünler Uluslararası Ticaret Fuarı’nda buluş patentleriyle bronz madalya kazandı.
- İstanbul Uluslararası Buluş Fuarı (İSİF) 2021 ve 2022’de gümüş madalyanın sahibi oldu.
- Halkbank Üretici Kadınlar Yarışması’nda Mikro Kadın Girişimci üçüncülüğü aldı.

Nakdi yemek ve yakacak bedelleri istisnası

Resmi Gazete’nin 9 Kasım 2022 tarihli sayısında yayımlanan 7420 sayılı kanun ile önemli düzenlemeler yapıldı. Bu düzenlemelerden ikisi çalışanlar ve işverenler açısından son derece değerli. Bu düzenlemeler;

- Çalışanlara nakdi olarak yapılan yemek yardımları,
- Çalışanlara ödenen yakacak bedelleri...

Bu iki düzenlemenin nasıl çalışacağını bu yazımızda biraz daha açık hale getirelim istiyoruz.

Yemek yardımları

Kanun ile Gelir Vergisi Kanunu’nun 23. maddesinin birinci fıkrasının (8) numaralı bendinin parantez içi hükmü yeniden düzenlenerek, çalışanlara, çalışılan günler için nakden ödenen günlük 51 TL yemek bedelinin gelir vergisinden istisna edilmesi sağlandı. Bunun için ödenen beri gerekli olan şart, çalışana işyeri veya müşterilata yemek verilmemesidir. Bu tutar, 1 Aralık 2022 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiş olup, ötümüzdeki yıllarda yeniden değerlendirme ile veya yetki kullanılması durumunda Cumhurbaşkanlığı Kararı ile belirlenecek oran ile artırılarak uygulanacak.

Daha önce sadece yemek kartı veya fişi verilerek sağlanan bu istisna, daha pratik işler hale getirildi. Mevcut uygulamada çalışana, işyeri veya müşterilata sağlanan yemek verilmesi, tutarına bakılmaksızın ve bir sınırlamaya tabi olmadan işle ilgili genel giderler kapsamında değerlendiriliyor, çalışan açısından herhangi bir vergileme konusu yapılmıyor. İşyeri veya müşterilata yemek verilmeyen durumlarda ise yemek kartı yemek fişi gibi uygulamalarla günlük olarak belirlenen tutarda istisna uygulanıyordu. Yasa ile buna ilave olarak getirilen; çalışana, ücreti ile birlikte nakit olarak ödenen bedelin de istisna kapsamında değerlendirilmesidir. Bu haliyle günümüz teknolojik koşullarında düzenleme son derece yerindedir.

Yemek kartı verilmesinde de prensip olarak istisna aynı tutarlı sınırlı, ancak yemek kartı verilmesi durumunda fatura düzenlenerek bu kart bedeli, yemek kartı veren firmalara ödendiğinden doğal olarak günlük bedele yüzde 8 KDV kadar ilave edilerek ödenmesi gerekiyor. Çalışan da ödenen bu KDV tutarı kadar ilave bedel ile fiilen yemek yediği yere, yine KDV olarak ödeme yapılabiliyor. Nakit olarak çalışana maaşı ile beraber ödeme yapılması durumunda ise işveren doğal olarak istisna tutan kadar bir nakit bedeli yatırması gerekeceğinden çalışan yemek yediği yere bedel öderken, yemek kartı uygulamasına göre KDV kadar bir dezavantajlı durumda oluyor. Ancak her durumda çalışan kendisine çalışılan günler için ödenen bu bedeli illa bir lokantada yemek yiyerek harcamayabileceğinden bir anlamda kendisine nakden yapılan ek bir desteğe kavuşmuş olacak.

Sosyal Güvenlik Kurumu da 5510 sayılı kanunun 80. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendindeki yetkiyi kullanarak önce 12 Kasım 2022 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan bir yönetmelik değişikliği ile aynı tutarı SGK priminden istisna hale getirdi ve devamında da 23 Kasım 2022 tarihinde yayımladığı bir genelgele ile uygulamanın ayrıntılarını açıkladı. Yemek kartına yönelik açıklamamız SGK primleri bakımından da geçerli.

Bu düzenleme, yemek kartı uygulamasının tamamen sonlandırılmasını sağlamak üzere değil, ek bir alternatif olarak işverene ve çalışana sağlanan bir imkan olarak değerlendirilmeli.

Yakacak yardımı

7420 sayılı kanuna eklenen geçici 1’inci madde ile 30 Haziran 2023 tarihine kadar uygulanmak üzere; çalışanlara elektrik, doğalgaz ve diğer ısıtma giderlerine karşılık olmak üzere yapılan aylık 1.000 Türk Lirası’nı aşmayan ödemeler, SGK primine ve gelir vergisine tabi tutulmayacak.

Tüm bu ödemelerin bahsedilen istisnalarla yararlanabilmesi için asgari ücrete ilave olarak ödenmesi gerekiyor.



Osman ARIOĞLU

YENİLENDİK!

Daha Hızlı
Daha Akıllı
Daha Dijital



İTOKURUMSAL

Rotasını arayan para!

Bizimki gibi geçiş halindeki ekonomilerde paranın yönü; uzun vadeli, katma değerli ürün ve/veya hizmet yapıları yerine daha çok paradan para kazanmaya doğrudur.

Peki, gelişmiş ülkeler ne durumda?

Bizler daha zahmetsiz şekilde paradan para kazanmanın yollarını ararken ilerlemiş ülkeler, geleceğin efektif alanlarını ve/veya konularını ortaya çıkararak paralarını daha yüksek katma değerli hale getirme yarışında.

Bu yarışta öne geçmek için inovasyon sistemlerine ihtiyaç var.

Bizde ise inovasyon hâlâ bir kelimedenden ibaret, eyleme dökülmüş durumda değil.

Gelişmiş ülkeler, nasıl yüksek katma değer oluşturunuyor? İşte bazıları:

- Dijital oyunların kokusunun alınmasını sağlayacak sanal gerçeklik cihazı geliştirildi.

- Bilim dünyasında yapılan inovasyonla hamam böceklerini avlamak için yüksek teknolojiye lazer taretü üretildi.

- Silikon vadilerinde, beyin taramalarını kullanarak insanların düşündüğü kelimeleri ve cümleleri deşifre etme yeteneğine sahip, akıl okuyan bir yapay zeka hayata geçirildi.

- City University of Hong Kong (CityU) liderliğindeki işbirlikçi bir araştırma ekibi, dokunma hissini yüksek uzamsal çözünürlük ve hızlı tepki oranıyla taklit edebilen, giyilebilir bir dokunsal işleme sistemi geliştirdi.

- Startuplar, alkolü jet yakıtına dönüştürmek için devasa bir rafineri inşa ediyor.

- Danimarka Teknik Üniversitesi, 7.9 km uzunluğundaki fiber optik kablo ve bir fotonik çip aracılığıyla saniyede 1.84 petabit veri aktarmayı başardı.

- Ar-Ge ekipleri, bir binanın egzoz sisteminden gelen fazla karbondioksitin gelişen çatı bahçelerini büyütmek için gübre olarak kullanılabileceği 'Büyük Groat'lı bir sistem önerdi.

- Üniversite öğrencileri diyabet hastaları için 'akıllı insülin kalem' tasarladı.

- Helsinki merkezli Stora Enso, lityum pillere alternatif olması amacıyla ağaçlardan 'Biyo-Pil'ler geliştirdi. Biyomalzemelerin kullandığı -ağaç bazlı- bu piller, Lignode adıyla anılıyor.

- Uzay turizmi şirketi Halo Space, 2025'ten itibaren yolcuları çığır açan bir balon yolculuğuyla uzaya fırlatacak.

- Hava taksi girişimi Wisk Aero, uçan taksisini tanıttı. 'Elektrikli ve dört koltuklu hava taksi' olarak nitelendirilen aracın ABD Federal Havacılık İdaresi'nden (FAA) onay yani lisans alabileceği konuşuluyor.

- Bir İtalyan şirketi 'dünyanın en hızlı' 3D baskılı bisikletini üretiyor.

- Şehir içi seyahat planlama uygulaması Moovit, bir toplu taşıma hattının harita üzerindeki hareketlerinin gerçek zamanlı olarak takip edilmesine olanak tanıyan yeni özelliğini tanıttı.

En doğru seçenek inovasyon yapmak

Rotasını arayan para için en doğru seçenek, birçok kişinin birleşip geleceğin inşa edilmesinde elzem ürün ve hizmetleri ortaya çıkaracak inovasyonlar yapması olmalı.

Bunun için yeni fikirleri bulacak ekiplere gereksinim duyacağız ve aynı zamanda çöp bütçelere...

Küçük inovasyonlar için bulduğumuz her 100 fikirden 1'i ticarileşme potansiyeli taşıyacak. Kalan 99'u için onları etkisiz hale getirecek çöp bütçelere ihtiyacımız var. Büyük inovasyonlar içinse 3 bin fikir bulmamız gerekecek ve yine bu 3 bin fikirden sadece 1'i büyük inovasyona dönecek.

Ülke olarak alışageldiğimiz 'paradan para kazanma kolaylığı'nın bizi dünya rekabetinde gerilere atacağına kesin gözüyle bakabiliriz.

Çünkü firmalarımız, etkili inovasyonlara odaklanmak yerine paranın değer kaybetmeyeceği ya da düşük kârlar vadeden limanlara sığınmayı tercih ediyor.

Pandemide bile birçok ülke, Ar-Ge faaliyetlerini hummalı şekilde sürdürerek küresel ölçekte katma değerli ürünler çıkardı.

Kamu kurumları, üniversiteler ve firmalar olarak paranın yeni rotasını akıl ağırlıklı işlere doğru yönlendirmemiz, sektörlerde değer katan daha spesifik konularda uzmanlaşmamız, ülkemizi kısa süre içinde hak ettiği seviyeye çıkaracaktır.



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Radyo reklamlarının gücü

Eğer amacınız kısa sürede geniş bir kitleye ulaşmak ise aklınıza gelmesi gereken ilk reklam yöntemlerinden biri, radyo olmalı. Radyolar, geniş bir dinleyici kitlesine ulaşma yeteneği, maliyet etkinliği ve kısa teslim süresi dahil olmak üzere yeni müşterilere ulaşmak isteyen işletmeler için ideal bir pazarlama ortamı sunuyor.



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@freshmarketstrategies.com

RADYO reklamları, işletmelerin yeni müşterilere ulaşması ve işlerini büyütebilmesi için olağanüstü fırsatlar içeriyor. Radyo reklamcılığını kullanan işletmeler, diğer mecralarda reklam verenlere göre daha kısa sürede daha geniş bir kitleye ulaşabilir.

Radyo, özellikle sabahın erken saatlerinde, insanlar güne hazırlanırken, haber veya müzik dinlerken etkilidir. Radyo reklamcılığında kitlenizi, istasyon türüne, yaşa, sosyal sınıflara ve cinsiyete göre hedefleyebilirsiniz.

Radyo reklamcılığı, aynı zamanda yeni müşterilere ulaşmanın çok uygun maliyetli bir yoludur. İşletmeler, radyo reklamlarına harcadıkları her lira için ortalama 7 liranın üzerinde bir yatırım getirisi elde edebilir.

ÜRETİM HIZLI VE KOLAY

Televizyon veya video reklam gibi hazırlık süresi uzun ve maliyeti pahalı değildir. Radyo reklamının üretilmesi hızlı ve kolaydır. Pazarlama stratejinizin



gerektirdiği taktiksel bir mesajı iletmek istiyorsanız radyo reklamını kesinlikle gündeminize almalısınız. Radyo reklamcılığı ile işletmeler, çok fazla para harcamadan mesajlarını hızlı ve verimli bir şekilde kitleye ulaştırabilir.

Yerel veya ulusal bir kitle üzerinde marka bilinirliği çalışması yapmak isteyen firmalar, modern dijital pazarlama kanalları ile birlikte radyo reklamını da kullanabilir. Google ve sosyal medya ile birlikte aynı anda radyo reklamı çıktığında kitleyi 360 derece kuşatmanız mümkün hale gelir.

Radyoda reklam vermenin 10 faydası



- 1** Radyo reklamları, sabah ve akşam saatlerinde geniş bir dinleyici kitlesini ayağınıza getirir.
- 2** Oldukça uygun bir maliyet avantajı sağlar. Paranızın karşılığında diğer tüm reklam mecralarından daha fazla kitle gösterimi satın alırsınız.
- 3** Radyo, istasyon tipine göre verimli bir şekilde hedeflenebilir; yaş, sosyal sınıf, cinsiyet ve coğrafi bölge gibi.
- 4** Radyo reklamları, işe gidip gelenlere ulaşmanın en hızlı yoludur.
- 5** Radyo reklamcılığı, evde oturan anneleri hedeflemenin harika bir yoludur.
- 6** Radyo reklamcılığı, anında sonuç almak isteyen işletmeler için mükemmeldir.
- 7** Radyo reklamcılığı, işletmelerin marka bilinirliği oluşturmaya hizmet eder.
- 8** Radyo reklamcılığı, işletmelerin web trafiğini artırmasını sağlar.
- 9** Radyo reklamcılığı, işletmelerin kaçmak üzere olan müşterilerinin sadakatini pekiştirir.
- 10** Radyo reklamcılığı işletmelerin satışlarını artırır.

MADE IN STEEL 2023

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

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

NEDEN MADE IN STEEL?

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

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 m ²
Katılım bedeli	: 9.300 TL/m ²



Zeynep Ülker / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 61 09 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | (in) (w) (f) (t) (e) / itokurumsal

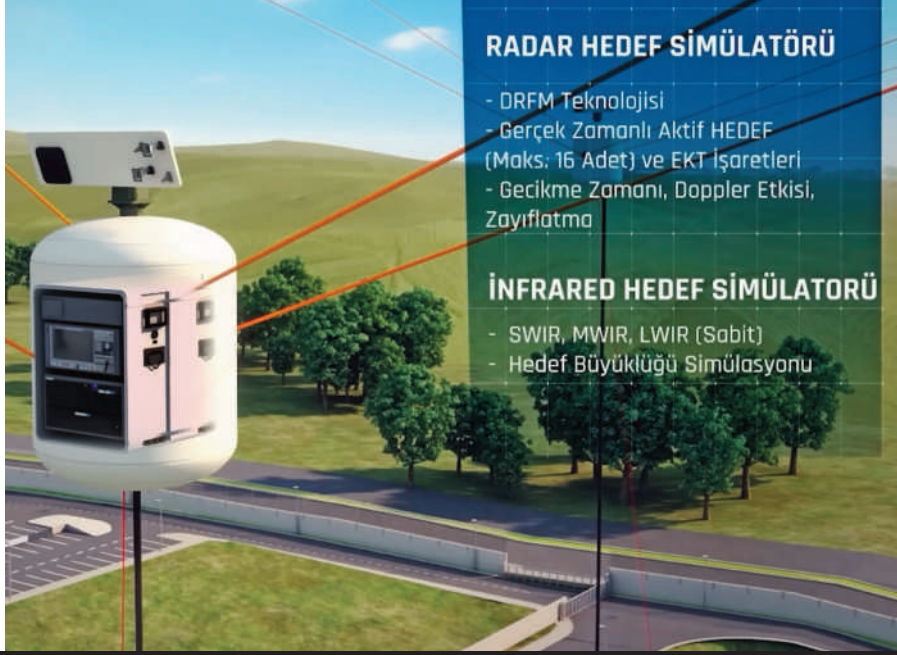
Togg'un mobil uygulaması ekosistemde

TOGG'un yeni mobil uygulaması 'Trumore' adıyla duyuruldu. Mobil cihazlarda bir platform olarak kullanıcıların karşısına çıkacak markanın çok yakında App Store, Google Play ve AppGallery'de yayınlanacağı açıklandı. Mobil uygulama, 'Kazan, Gez, Eğlen, Geliştir' konsepti ile kullanıcılarıyla buluşacak.

4 UYGULAMA NE SAĞLAYACAK?

Uygulamanın içeriği şu şekilde olacak:

- Geliştir: İşbirlikleriyle sürekli gelişen ekosistem, kesintisiz ve entegre kullanıcı deneyimi.
- Oyna: Gündelik hayatı oyunlaştırma yoluyla daha kolay ve keyifli hale getiren akıllı yaşam hizmetleri.
- Gez: Kişileştirilmiş lokasyon bazlı akıllı hizmetler.
- Kazan: Kesintisiz ödeme ve ödüllendirme deneyimlerini sunan fintek çözümleri.



HAVA SAVUNMADA

Zor senaryolara test merkezi

HAVA ve füze savunma projelerinin geliştirme ve seri üretim dönemlerindeki sistem/alt sistem üretim, entegrasyon, test ve doğrulama faaliyetleri için hazırlanan Hava Savunma Test ve Entegrasyon Merkezi (HSTEM) faaliyete başladı. ASELSAN'ın, Başkent Organize Sanayi Bölgesi'ndeki arazisinde kurulan HSTEM'de, entegrasyon ve testler için gerekli altyapılar yer alıyor.

ÜRETİM İHTİYAÇLARI

Ankara Temelli'deki testteki ana alanlardan biri de üretim ve entegrasyon yapıları. Yaklaşık 12 bin metrekare kapalı alana sahip Sistem Üretim ve Entegrasyon Binası'nda, hava ve füze savunma projelerinin seri üretimi yapılacak.

KONTROL MERKEZİ

Test faaliyetlerinin planlanması, koordinasyonu, uzaktan kontrolü, testler sırasında/sonrasında elde edilen verilerin kayıt, analiz ve değerlendirilmesi bu merkezde gerçekleştirilecek.

ATIŞ POLİGONU

Kapalı Atış Poligonu, geliştirilmek- te olan silah ve mühim- mat sistemlerinin atışlı test ve doğrulama faaliyetlerinde kullanılacak. 35-40 mm kalibre kadar silahlar ile atış yapılabilecek ve yaklaşık 200 metre atış mesafesini destekleyecek.

TEST KULESİ

Sistemler üzerindeki radar ve elektro-optik algılayıcıların fonksiyonel testleri, görüş/ algılama hatlarının (nişan hattı) hassas olarak kendi içerisinde ve sonrasında nişan hattı ile atış hattının (namlu hattı) hassas olarak çakıştırılmasına yönelik ayar ve kalibrasyon testleri, Ayar Kalibrasyon Altyapısı ve Test Yüksekliği 75 metre olan kulelerin tepe noktasında tüm operasyonel ve rüzgar yükleri altında sadece birkaç cm sapma değeri elde ediliyor.

AÇIK ALAN TESTİ

Tesisteki ROBOSİM Açık Alan Test Altyapısı'nda, hava ve füze savunma sistemlerinin gerçek hayatta karşılaşılabileceği hedeflerin açıl hareketlerini de içerecek şekilde açık alanda takliti (simülasyonu) yapılacak. Bu altyapıda kablo-robot teknolojisi kullanılarak içerisine elektro-optik ve radar hedef simülatörleri yerleştirilen kabinlere yanca ve yükseliş ekseninde hareket yeteneği kazandırıldı. Bu sayede tekli/çoklu hedefler içeren zorlayıcı angajman senaryolarının açık alanda benzetimi mümkün olacak. ROBOSİM altyapısıyla sistemlerin zorlayıcı hedef tespit, takip gibi performans testleri ve etkinlik doğrulamaları kontrollü, tekrarlanabilir ve güvenilir bir test ortamında yapılabilecek.

Hava savunma sistemlerinin test ve doğrulama faaliyetlerinin etkin şekilde yapılabilmesini sağlayan ASELSAN'ın Hava Savunma Test ve Entegrasyon Merkezi faaliyete geçti. Hava savunma sistemleri, 'ROBOSİM Açık Alan Test Altyapısı'nda zorlayıcı senaryolarla test edilecek.



INTERSEC 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



Türkiye Güvenlik Sistemleri Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

INTERSEC 2023

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m²
Katılım bedeli : 16.500 TL / m²



Akıf Gönüllü / Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 6119 / 455 6117 / 455 65 83

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

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

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



HUKUK GÜNDEMİ

İhtiyaç nedeniyle tahliye davasında dikkat edilmesi gerekenler

Türk Borçlar Kanunu'nun (TBK) 350. maddesi; "Kiraya veren, kira sözleşmesini; 1-Kiralanamı kendisi, eşi, altsoyu, üstsoyu veya kanun gereği bakmakla yükümlü olduğu diğer kişiler için konut ya da işyeri gereksinimi sebebiyle kullanma zorunluluğu varsa, ... belirli süreli sözleşmelerde sürenin sonunda, belirsiz süreli sözleşmelerde kiraya ilişkin genel hükümlere göre fesih dönemine ve fesih bildirimi için öngörülen sürelerle uyularak belirlenecek tarihten başlayarak bir ay içinde açacağı dava ile sona erdirebilir" düzenlemesini içeriyor.

a. Dava açma süresi yönünden

1. Sözleşmenin belirli süreli olması halinde sürenin sona ermesi akabinde hiçbir ihtar ve bildirim gerek kalmaksızın bir ay içinde dava ikame edilebilecek.

2. Bilineceği üzere belirli süreli kira sözleşmesinin süresinin dolması akabinde taraflar, açık bir anlaşma olmaksızın kira ilişkisini sürdürürlerse kira sözleşmesi belirsiz süreli hale gelecek (TBK. M. 327 / 2; kıyasen uygulanması). TBK'nun 329. maddesi uyarınca; belirsiz süreli kira sözleşmelerinde her 6 aylık dönem bir fesih dönemi olup kiraya verenin 6 aylık fesih döneminden en az 3 ay önce kiracıya bildirimde bulunmak ve 6 aylık fesih dönemi dolduktan sonra bir ay içinde davayı açmak zorundadır.

b. Davada taraf olma ehliyeti yönünden

Kiraya veren ile taşınmaz malikinin birbirinden farklı olması hali uygulamada sıkça karşılaşılan bir durumdur. İhtiyaç nedeniyle tahliye davasında ise davacının; davada taraf olma hakkının olup olmadığı yönünde bazı tereddütler bulunuyor. Bu kapsamda Yargıtay kararlarında da sarıh olarak kiraya veren ile taşınmaz malikinin birbirinden farklı olması halinde dahi her ikisinin de davada taraf olma ehliyetine sahip olduğu belirtiliyor.

c. Gereksinimin samimi ve zorunlu olması yönünden TBK'nun 350. maddesine dayanılarak açılan davada; dava şartlarından biri de bir 'gereksinime dayanılması' olup bu gereksinimin de samimi ve zorunlu olması şartı aranıyor. Gereksinim sebepleri olarak TBK'da spesifik olarak belirli durumlar sayılmamış olup, içtihatlarda gereksinimin samimi ve zorunlu olması ve bu gereksinimin dava sürerken de devam etmesi hali aranıyor. Söz konusu samimi ve zorunlu olan gereksinim ise her türlü delille ispatlanabiliyor.

Sonuç

TBK'nun 350. maddesine dayalı olarak gereksinim nedeniyle açılacak olan tahliye davasında ilk olarak dikkat edilmesi gereken konu, fesih ve dava süresidir. Fesih ihtarnamesinin süresinde tebliğ edilmemesi, davanın fesih sürelerine uyulmadan ikame edilmesi halinde açılan davada aleyhe sonuç alınması muhtemel olacaktır. Bununla birlikte gereksinim ve gereksinimin samimi ve zorunlu olması; esas itibarıyla gereksinim sebeplerinin genişliği ve farklılıkları açısından geniş kapsamlı bir konu olup bunun ayrıca değerlendirilmesi ve her türlü delille ispatlanması gereklidir.

Aldatmak esasında aldanmaktır

Eskiler, “Doğruluğun fazilet olabilmesi için kötü huy sahibi olmamak lazım gelir. Aldatanlar, öncelikle kendilerini aldatmış olurlar. Aldananın hakkı, aldatandan bir şekilde çıkar ve aldatan bu hakkı mutlaka öder” derler. Hayat hikâyeleri böyle hakikatlerle doludur.

Bizim insan merkezli medeniyetimizin uzun ömürlü olmasının sebebi; eğitim, bilim, sanat ve ticarete adil olmamızdır. Osmanlı Devleti kurulurken ticari hayata çok dikkat edilmiş ve üretim-tüketim ilkelerini bütünüyle Ahilik sistemi belirlenmiştir.

Bugün bu sisteme o kadar çok ihtiyacımız var diyerek sözü sürdürelim: Osmanlı, kendisinden yardım isteyen ülkelerin hepsine öncelikle eğitim götürmüş, sonra ticari kuralları öğretmiştir. Ticari medeniyetimizin temelini Ahilik teşkilatı atmıştır.

Ticarete esas olan sadece para kazanmak değildir. Esas gayelerden biri de diğer ülkeler ve milletler üzerinde hâkimiyet kurabilmek; kültürel, sosyal, siyasal ve ekonomik güçlerini, o milletlere benimsetmek, sevdirmek ve yaşatabilmektir.

Bu hususta da yine ticaret erbabları yahut onlara yol gösteren bilgiler buyururlar ki:

“Rızık için hareket etmek ve talep etmek şarttır. Yalnız hareket ve talep, kolay yoldan para kazanmak, aldatmak, fırsatçılık ve başkalarının haklarını gasp etme üzerine olmamalıdır. Durgun sular bozulur fakat akarsu temiz ve güzel olur, şifa dağıtır. Hiçbir aslan ininde yatarak avlanamaz. Ok yayından atılmazsa, hedefe varabilir mi? Güneş yörüngesinde hareketlessen dursaydı, hayat olur muydu? İnsanlar yaşayabilir miydi? Yerinde, yatağında duran altın topraktan farksız değil midir? Çıkarmadan, işlemeyen, terlemeyen hangi ekme hak edilmiş olur ve helal olur?”

★★★

Efendim, bu tespitleri kâfi sayıp sözü uzatmadan, bizi biz yapan ve bir dönem dünya insanlığına örnek gösterilen Ahilik kurallarını, uygulamaları temennisiyle paylaşalım:

- İyi huylu ve güzel ahlâklı olmak!
- İşinde, evinde ve hayatının bütününde doğru, güvenilir ve inandır olmak!
- Ahinde, sözünde ve sevgisinde vefalı olmak! Sözünü bilmek, sözünde durmak!
- Hizmette herhangi bir ayrıma gitmemek, herkesi bir bilmek!
- Yaptığı iyilikten karşılık beklememek ve imada bulunmamak!
- Güler yüzlü, tatlı dilli olmak, öfkeyi koymak ve hataları yüze vurmamak!
- Dostluğa önem vermek, kötülük yapanlara ve düşünenlere iyilikte bulunarak art niyetlerine ve eylemlerine mani olmak!
- Anaya ve ataya hürmet etmek! Komşulara, muhtaçlara yardım ve iyilik etmek!
- Dedikodudan uzak durmak ve yaşanmamak!
- İnsanların işlerini yürekten, rıyasız ve beklentisiz bir şekilde yapmak!
- Emanete asla hıyanetlik etmemek!
- Sabır ehli olmak, ikram ve kerem sahibi olmak! Sır sahibi olmak ve saklamak!
- Kimsenin gelmesini beklemeden ona gitmek, akraba ve dost ziyaretlerinde bulunmak!
- Özü, sözü, dışı, içi bir olmak, kötü fiil ve sözlerden uzak kalmak!
- Geçimini, barınmasını, üstlendiği kimseleri gözetleyip korumak ve kollamak!

★★★

Buraya kadar olan kısım hepimiz için geçerli tavsiyelerdi. Şimdi de ticari hayata dair esnaf-tüccar-usta-kalfa-çırak ve alışverişle uğraşan tüm insanların için tavsiyelere bakalım:

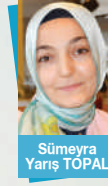
- Hileli ve çürük olan her türlü ürünün satmaktan sakınmalı ve uzak durmalı!
- Müşteriden asla fazla para alınmamalı ve fırsatçılık yapılmamalı!
- Bir başkasının imal ettiği veya başka yerden aldığı ürünleri taklit etmemeli!
- Yaş ve kuru hiçbir nimet noksan tartılmamalı, terazi ve kantarlar kontrol edilmeli!
- Hırsızlık başta olmak üzere sahte ve kalitesi düşük hiçbir şey satılmamalı ve üretilmemeli!
- Sözü, Yunus Emre ile hitama erdirmeli: “Herkesler doğrudur, sen doğru isen. Bulunmaz doğruluk, sen eğri isen.”



Hüseyin ÖZTÜRK

Kültürle demleniyor sohbetleri koyulaştırıyor

Türk çay kültürü geçtiğimiz günlerde UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi'ne dahil edildi. Bundan önce de kahve ile aynı listeye giren Türkiye'nin, içeceğe kattığı kültür de tescillenmiş oldu. Türk içecek kültürüne 19. yüzyılda giren çay, kendine has ritüelleriyle demlenip sohbetle koyulaştırıyor.



Sümeysa Yargı TOPAL

TÜRK beslenme kültüründe sudan sonra en çok tüketilen çay, geçtiğimiz günlerde UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi'ne dahil edildi. Türkiye, bir başka kültürel içeceği olan kahveyle de aynı listenin sınırlarına girmişti. Kimi araştırmacılara göre dünya tarihi farklı içeceklerin egemenliğiyle dönemlere ayrılıyor. Bu içecekler arasında çay ve kahve de bulunuyor. Türkiye, dünya tarihine yön veren iki farklı içecek, içeceğe kattığı kültürü tescillenmiş oldu. İşte, Türk içecek kültürünün bu demli dostuna dair notlar:



İNCE BEL OLMAZSA OLMAZ

Türk çay sunum kültüründe ilk akla gelen ince belli çay bardağı oluyor. İlk cam bardak 1850'li yıllarda Avrupa'da başladı. Kulbu, ayağı olan cam bardaklarda maliyet fazlaydı. Bu nedenle aristokrat kesim tarafından tercih ediliyordu. Beykoz'da 1900'lü yılların başında açılan cam fabrikasında, cam bardaklarda Avrupa'daki tasarımın aksine

kulp ve ayak kaldırıldı. Bugünkü ince bellinin ataları o gün ortaya çıktı. Türk çay sunum ve içme kültürünün ince bellisi kulpsuz oluşu ile içerken eli ısıtma işlevi de görüyor. Soğuk havalarda ince belliyi avuç içinde tutmak, sıcak havalarda parmaklarla tutmak, çay içme kültürünün diğer püf noktaları arasında yer alıyor.

KAHVENİN TAHTINI SALLADI

Bugün çay denince akla ilk gelen ülkelerden biri Türkiye. Çayla 19. yüzyıl gibi çok geç bir dönemde tanışan Türkiye, bu dost sohbetlerinin vazgeçilmesini bağrına çok çabuk bastı. Sıcakta harareti aldığına, soğukta insanın içini ısıttığına inanılan çayın mevsimi bulunmuyor. Sultan II. Abdülhamid zamanında çayla hem dem olmaya başlayan Türk insanı, bu çok 'kullanışlı' içeceği o kadar benimsedi ki, çay tam dört asırdır İstanbul'da yerleşmiş olan kahvenin tahtını salladı. 19. yüzyıl İstanbul'unda kahvehaneler birer birer çayhaneye evrilmeye başladı.



ÇAYHANEDE KAHVE YOK

Çay, hem yapımının kolay hem maliyetinin uygun olması hem de üst üste birkaç bardaktan fazla içilebilmesi gibi nedenlerle kahvenin tahtını çok kolay ele geçirdi. Dönem kahvehanelerinin yerini alan çayhaneler aynı zamanda edebiyat, şiir sohbetlerinin de yapıldığı mekan oldu. Bu mekanların kendine has özellikleri vardı. Örneğin, kahve ve limonlu çay servisi yapılmazdı. Çayhaneler, 1940'lı yıllara kadar varlığını sürdürdü.

İLK YURDU BURSA

Bugün Karadeniz bölgesi ile özdeşleşen çay için ilk memleket Bursa olarak düşünüldü. Çayın bir tarım bitkisi olarak düşünülmesi, 1894 yılında II. Abdülhamid zamanında oldu. Orman, Madenler ve Tarım Bakanlığı'ndan dönemin sadrazamına yazılan belgede, çayın şifalı ve besleyici olduğu dile getirilerek, tarım için uygundur onayı istendi. Onay alındıktan sonra da Japonya'dan tohum ve fideler tedarik edilerek Bursa'ya dikildi.

DİPLOMATİK ÇAY ZİYAFETİ

II. Abdülhamid'in çay tarımının yaygınlaşması için çok gayret gösterdiği, tarih kitaplarında yazan bilgiler arasında. Yine ayı dönemde üst düzey devlet yetkililerinin çay ziyafeti yaptığı da biliniyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin diplomatik temsilcisi olarak 1885 yılında İstanbul'a gelen Samuel Sullivan Cox, 'Bir Amerikan Diplomatının İstanbul Anıları' kitabında, II. Abdülhamid'i ziyaretleri sırasında Yıldız Sarayı'nın kütüphane kısmında kendilerine çay ikram edildiğini belirtiyor.



SORMAK AYIP

Türk içecek kültürünün en büyük paydaşı olan çay sunum kültüründe misafir yeter demedikçe, bu sıcak sıvının tazelenmesi adetten sayılıyor. Misafir yeter dedikten sonra ev sahibi bir de hatır çayı sunuyor. Misafirin çay istemediğini sözle ifade etmek yerine bardağının üstüne çay kaşığı koyması da çay kültürünün ritüelleri arasında yer alıyor.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

Promosyon ürünleri sektör raporu

Promosyon ürünleri sektörü, çok farklı sektörlerden girdi temin eden ve pazarlama iletişimi çabalarına destek veren ürünlerin pazara sunulduğu bir sektördür. Promosyon ürünleri harcamalarının pazarlama ve marka iletişimine katkısı yeterince anlaşılmıyor ve dolayısıyla maliyeti artırıcı harcama olarak değerlendirildiğine de tanık olunuyor. Bu kitapta, sektörün genel bir değerlendirilmesinin ortaya konulmasının yanında promosyon ürünlerine yaklaşımın taraflar bakımından nasıl olduğunun irdelenmesi ve anlamlı bulguların ortaya çıkarılması hedefleniyor.

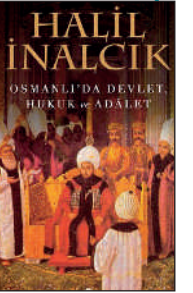
**Kolektif
İstanbul Ticaret Odası Yayınları**

Osmanlı'da devlet, hukuk ve adalet

Altı asır boyunca egemenliğini devlet, hukuk, adalet anlayışıyla sağlayan Osmanlılar, iktidarlarını ise kanun ve ahlak dengesiyle ayakta tuttu. Batı kaynaklarında Osmanlı halkından herhangi bir kimsenin hükümdarı bile dava edebileceğinden övgüyle bahsediliyor. Yazar, bu kitabında devlet anlayışı, kanun rejimi, kanunların uygulanış biçimi ve adalet yöntemleri üzerine daha önce yayınlanmış özel araştırmaları bir araya toplayarak, okuyucuların Osmanlı devletinin birçok millet ve dini altı asır nasıl bir arada tutup idare ettiğini orijinal bilgiler eşliğinde gösteriyor.

**Halil İnalçık
Kronik Kitap**

www.kitapistanbul.org.tr



KODU TARAYIN



EFT SAATİ KAÇACAK DIYE

**APAR TOPAR
İŞLEM YAPMAKTAN
BIKMADINIZ MI?**

Kodu okutup görüntülü görüşmeyle hemen Vakıf Katımlı olun,
17.20'ye kadar EFT yapmanın konforunu yaşayın. Üstelik ücretsiz!*

* Dijital kanallarımızdan yapılacak işlemlerde geçerlidir.



VAKIF KATILIM
Ortak geçmiş, ortak gelecek.

0850 202 1 202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr