

Havada,
karada,
denizde ve
uzayda

Türk teknolojileri zamanı

İstanbul Ticaret Odası'nın İngilizce gazetesi Istanbul Commerce, yeni yılın ilk sayısını 'Havada, karada, denizde ve uzayda Türk teknolojileri zamanı' manşetiyle yayınladı. İstanbul Commerce, teknolojiye finansla, çevreden eğitime, turizmden kültüre kadar zengin içeriği ile okuyucusu ile buluştu. ■ 12'de



Altıncı unicorn yazılımdan geldi

Türkiye'nin altıncı unicorn'u yazılım sektöründen doğdu. Insider, 121 milyon dolarlık yatırımla üst lige yükseldi. ■ 20'de



Türkiye'nin 30 şirketi mobil teknoloji sahnesinde

İspanya'nın Barselona kentinde düzenlenen Avrupa'nın en büyük mobil ticaret etkinliği Mobile World Congress'de,

Türkiye'den 30 firma ve kuruluş stant açtı. Fuarın milli katılımını İstanbul Ticaret Odası gerçekleştirdi. Doğan Erdoğan ■ 10



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —
140

İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaturk

4 MART 2022 YIL: 64 SAYI: 3200

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Dijital destekle 250 milyar dolar

Bu yılki ihracat hedefini 250 milyar dolar olarak açıklayan Ticaret Bakanı Mehmet Muş, başta dijital destekler olmak üzere ihracatı artırma stratejilerini İstanbul Ticaret'e anlattı.



E-İHRACAT PLATFORMU

Türkiye'yi ihracat hedeflerine ulaştıracak stratejileri açıklayan Bakan Mehmet Muş, "e-ihracatı desteklemek için devlet yardımlarını da kurguluyoruz. Farklı modellere farklı ihtiyaçlar tespit edilerek, dijital dünyanın ihtiyaçlarını karşılayan dijital destekler vereceğiz. Ayrıca, e-ihracat platformunu hayata geçireceğiz" dedi.

YURT DIŞI LOJİSTİK

Bakan Muş, e-ihracatı artırmanın en önemli bileşenlerinden birinin Yurt Dışı Lojistik Merkezleri olduğunu vurguladı. Bu merkezlerle ilgili yeni bir karar hazırladıklarını açıklayan Muş, "Kurulacak yurt dışı lojistik dağıtım ağları ile firmalarımızın hem maliyetleri azalacak hem de teslimat süreleri kısalacak. Böylece, e-ihracatımız daha da artacak" diye konuştu. ■ 9



Bariş CABACI



Kosova Cumhurbaşkanı Vjosa Osmani Sadriu, İTO'yu ziyaret etti

Hem ticarete hem yatırımda

Birlikte kazanacağız

COĞRAFİ AVANTAJ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Avrupa'nın kalbinde yer alan Kosova'nın, Türk yatırımcılar için çok cazip olduğunu söyledi. Avdagiç, "İnaniyoruz ki, Türk iş dünyası bu avantajlardan daha da çok yararlanacak. İki ülke ekonomisi ve iş dünyası birlikte kazanacak" dedi.

KARŞILIKLI YATIRIMLAR

Türkiye'nin, Kosova'ya hem politik hem de stratejik destek verdiğini hatırlatan Kosova Cumhurbaşkanı Vjosa Osmani Sadriu ise "İki ülke arasındaki yatırımlar artıyor. Kosova'da tarım, yenilenebilir enerji, ahşap, metal ve plastik sektörlerinde yatırım fırsatlarını değerlendirin" diye konuştu. Barış Cabacı ■ 7'de



İstanbul Havalimanı e-ticaretin yeni merkezi

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, global e-ticaret platformlarının İstanbul'u dağıtım merkezi olarak seçmesinin önemli bir gelişme olduğunu söyledi. Avdagiç, "İstanbul Havalimanı'nın yaptığı en büyük devrim, uluslararası mal dağıtımında İstanbul'u merkez haline getirmesi. İstanbul'dan yurt dışındaki 250 noktaya dağıtım yapabilecek bir şebekeye sahipsiniz. En yakın rakibimiz 130'da, 140'da kalıyor" dedi. ■ 11'de

Son 10 yılın büyüme zirvesi

Pandemi şartlarına rağmen Türkiye ekonomisi 2021'de yüzde 11 büyüdü. Son 10 yılın en iyi büyüme performansında hizmet, bilgi ve iletişim ile sanayi lokomotif alanlar oldu. ■ 6'da



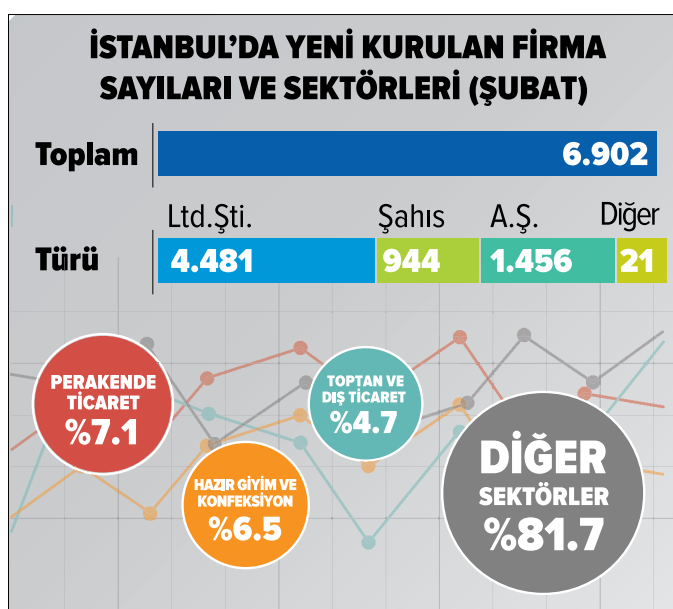
BTM'nin yeni girişimcileri

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), yeni dönemde Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka programları için 87 girişimi bünyesine dahil etti. ■ 2'de

Özkaynak paketiyle 22 milyar TL destek

İhracatı Geliştirme A.Ş., 22 milyar TL kredi hacmi oluşturulması hedefiyle ilk destek paketini devreye alıyor. ■ 8'de

Boğazlar'da 86 yıllık güvence



Çanakkale ve İstanbul Boğazları'ndaki ticari ve askeri hükümleri belirleyen tek anlaşma olan Montrö Boğazlar Sözleşmesi tekrar gündemde. 86 yıllık anlaşmanın önemi, Rusya-Ukrayna savaşıyla bir kez daha anlaşıldı. SümeYra Yarış Topal ■ 19'da



İhracata ilk adım programı başlıyor

İstanbul Ticaret Odası'nın 'İhracata İlk Adım Programı'nın 14'üncüsü başlıyor. Programa katılmak isteyenler için son gün 25 Mart. ■ 8'de





Projelerini Barselona'da tanıttılar

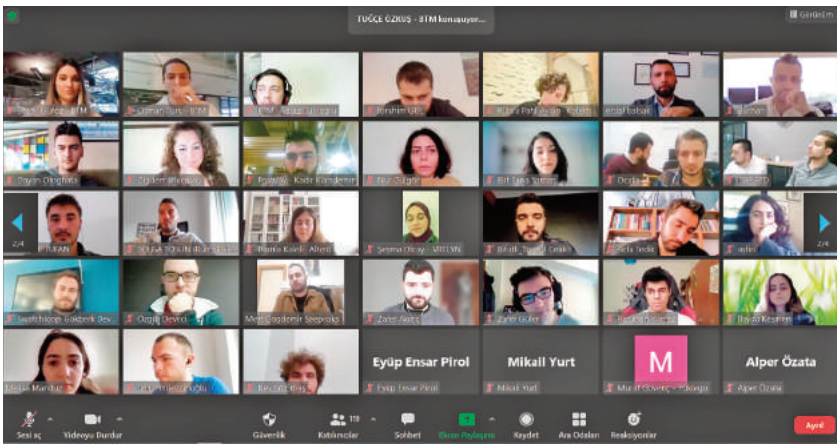
BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM), dünyanın en önemli mobil teknoloji fuarları arasında yer alan Mobile World Congress 2022 (MWC 2022)

Fuarı'na katıldı. 155 ülkeden 1.500 şirketin ürünlerini sergilediği fuarda, aralarında Türkiye dahil olmak üzere 37 ülkenin pavyonu yer aldı. İspanya'nın Barselona kentinde

gerçekleştirilen fuara, BTM de İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından organize edilen 5'inci salonda MediboothVR, Biofet Gübre ve Tarım Teknolojileri ve Queeme

girişimleriyle katıldı. Yoğun ilgi gösterilen BTM standını, İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve İTO heyeti ile birlikte T.C. Barcelona Başkonsolusu Selen Evcit de

ziyaret etti. Girişimcilerden projeleri hakkında bilgi alan Evcit, İspanya'da yapılabilecek işbirlikleri hakkında değerlendirmelerde bulundu.



87 yeni girişimciye 'hoş geldin' dedi

TEXWORLD PARIS 2022 AUTUMN

Paris - Fransa
4 - 6 Temmuz 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEKSTİLİN KALBI TEXWORLD'DE YER ALMA FIRSATI

NEDEN TEXWORLD?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

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



140

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Metin Gökhan Çapkin
Çiğdem Terzi Esendemir
Tel : 0212 455 6117 / 455 6 5 83 / 455 6116 / 455 6103
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 040 83 71
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
gokhan.capkin@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), yılın ilk girişimcilerine online olarak düzenlediği 'Hoş Geldin Etkinliği'nde merhaba dedi. BTM, yeni dönemde 87 girişimi bünyesine dahil etti.

TUĞÇE ÖZKUŞ

ÖN Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka programları için yılın ilk çağrısına çıkan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), yeni dönemde 87 girişimi bünyesine dahil etti. e-ticaretten eğitim teknolojilerine, IoT'den oyun uygulamalarına kadar çok sayıda girişimin kabul edildiği BTM'de, fikir aşamasında olan ya da girişimci olmak isteyenlere yönelik düzenlenen BTM Kamp programı ise yıl boyunca başvuru kabul ediyor.

1.958 BAŞVURU

Yaklaşık 1 ay süren ve 16 Ocak'ta sona eren çağrı döneminde 1.958 başvuru alındı. BTM ekibi tarafından yapılan ön değerlendirmeler ile İTO Meclis ve Komite Üyeleri'nden oluşan Nihai Kurul tarafından elemeye tabi tutulan adaylardan 87 girişim, BTM üyesi olmaya hak kazandı.

BTM, yılın ilk girişimcilerine online olarak düzenlediği 'Hoş Geldin Etkinliği'nde 'merhaba' dedi. Yeni girişimciler, etkinlikte BTM süreçleriyle ilgili bilgi aldı.



İşte o girişimlerden bazıları

AugeLab Studio: No-Code tabanlı görüntü işleme ve yapay zeka platformu.
Flywithsim: Pilot eğitiminde kullanılan EASA / SHGM standartlarına uygun sivil ve askeri pilotların uçuş yaptığı simülörleri üreten girişim.
Sahibine Ulaş: İletişim bilgilerinizi paylaşmadan, eşyalarınız kaybolduğunda bulan kişinin, sizinle doğrudan iletişim kurmasına yarayan etiketleme sistemi.
Ejder Drones: Patlayıcı ve mayınları tespit ve imha edebilen, aynı zamanda deprem, afet ve yangın gibi olası insan sağlığının tehlike anında olduğu durumlarda havadan ve hızlı bir şekilde müdahale edebilen insansız hava aracı.
MusiWars: Beste ve şarkı sözü üreticileri için Türkiye'nin global anlamdaki ilk ve tek dikey pazaryeri (vertical marketplace) platformu.
Circle of Life: Arttırılmış gerçeklik teknolojisi kullanarak simülasyon üzerinden satış yapan vegan online tekstil markası.
Walkino: Kişilerin hayatındaki hareketsizliğe çözüm olabilmek ve sürdürülebilir kalkınma amaçları doğrultusunda yaşamaya teşvik

etmek amacıyla oyunlaştırma öğeleri ile atıkları adımlar karşılığında ödülleri kazandıran uygulama.
Plantric: Organik atıkları kısa sürede verimli gübrele döndüren sosyal girişim.
ScholeAR: STEM konu kapsamındaki eğitim içeriklerini arttırılmış gerçeklik teknolojisi ile sunan eğitim teknolojisi.
Speakzon: İngilizce konuşma pratiği yapmak isteyen kullanıcılara yerli konuşmacılarla konuşma fırsatı sunan web platformu.
Yuppy Games: NFT özelliği bulunan ve hyper-casual alanında mobil oyunlar geliştiren girişim.
MaMala: Sokakta yaşayan canlılar için tüm destekleri bir araya getiren sosyal topluluk uygulaması.
Patiliyol: Mama ve kıyafet gibi tüm evcil hayvan ürünlerini tek bir platformda toplayan girişim.
e-coll: Eğitimcilerin, Eğitim 4.0 kapsamında hibrit eğitim modelini gerçekleştirebilecekleri B2B2C modeli bir eğitim yönetim (LMS) platformu.
Lebleby: Dünya çapında casual ve hyper-casual türünde mobil oyunlar tasarlayan ve geliştiren girişim.



Ukrayna'dan tarım ürünleri ithalatında belge kolaylığı

UKRAYNA'dan Yapılacak Tarım Ürünleri İthalatında Uygulanacak Esaslar Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kararla, Ukrayna'da yaşanan gelişmeler nedeniyle tarımsal ürün ithalatına ilişkin düzenlemeye gidildi.

Buna göre, Türkiye'de gıda arz güvenliğinin sağlanması ve gıda ürünlerine erişimde sorun yaşanmaması amacıyla Ukrayna'dan yüklenen tarımsal ürünlerin ithalatında veya transit ticaretinde, Veteriner Hizmetleri, Bitki Sağlığı, Gıda ve Yem Kanunu kapsamında Tarım ve Orman Bakanlığı'na sunulması zorunlu olan resmi sertifika ve belgeler, söz konusu ülke yetkili otoriteleri tarafından yeniden düzenlenmeye başlanıncaya kadar resmi kontrollerde aranmayacak. Resmi kontroller, Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından risk esaslı analiz sıklığına göre yürütülecek.



Etiketlerde yeni kurallar yürürlükte

RESMÎ Gazete'de 18 Şubat 2022'de yayımlanan Fiyat Etiket Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 1 Mart'ta yürürlüğe girdi. Yeni yönetmelikle hayata geçirilen değişikliklerden bazıları şunlar oldu:

■ Etiket ve listelerde yer alan hususlar Türkçe yazılacak. Ambalajlı malın satış fiyatından ayrı olarak ambalajın teslimine ve iadesine ilişkin depozito bedeli varsa söz konusu bedelin tutarı da etiket ve listelerde bulunacak.

■ İndirimler son 30 günün en düşük fiyatı üzerinden uygulanacak. Etiketlerde, indirim öncesi ve indirimli fiyat birlikte yer alacak. Örneğin son bir ay içinde bir ürün 60 TL'ye satılırken, arada fiyatı 80 TL'ye çıkartılıp, ardından 40 TL'ye indirilerek yüzde 50 indirim yapıldığı ifade edilemeyecek. Zira son 30 gün içinde en düşük fiyat 60 TL olmuştu. İndirimin de 60 TL'den 40 TL'ye düşmesine göre ifade edilmesi gerekiyor.

Meyve ve sebze gibi çabuk bozulabilen mallara ilişkin etiketlerde indirim miktarı veya oranı hesaplanırken indirimli fiyattan bir önceki fiyat esas alınacak. Bu hususlara ilişkin ispat külfeti, satıcı veya sağlayıcıya ait olacak.

Elektronik fatura düzenleme sınırı düştü

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın, Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'nde yapılan değişiklikle, elektronik fatura düzenleme sınırı düşürüldü. Yeni tutarların aşılması durumunda kağıt fatura yerine e-arşiv fatura düzenlenecek.

VERGİ Usul Kanunu Genel Tebliği'nde yapılan değişiklikle, elektronik belge uygulamalarını yaygınlaştıracak bir adım daha atıldı. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın ocak ayında yayımladığı tebliğle, e-arşiv fatura düzenleme için sınır olan tutarlar düşürüldü.

Yeni uygulama şöyle olacak:
■ Vergi mükellefi olmayan nihai tüketicilere 30 bin liraya kadarlık satışlarda kağıt fatura düzenlenebiliyordu. 1 Mart'tan itibaren bu tutar 5 bin liraya düşürüldü.

■ Vergi mükellefi olanlar için 5 bin lira olan sınır, 2 bin liraya indirildi.

■ Vergi mükellefleri için yazar kasa fişi düzenleme sınırı olan 2 bin liranın üzerindeki her alışverişte e-arşiv fatura düzenlenmesi zorunlu oldu.

E-BELGE PORTALI

Düzenlemeye göre, fatura düzenleme zorunluluğuna ilişkin tutarların aşılması halinde, kağıt fatura yerine, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın e-Belge Portalı üzerinden veya elektronik ortamda e-arşiv fatura düzenlenmesi gerekiyor.

Bilgi için:
<https://ebelge.gib.gov.tr>

Şirket kuruluş işlemlerine düzenleme

Ticari hayatı kolaylaştıran bir diğer düzenleme de Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) için yapıldı. Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddesine göre, şirket/işletme adına imzaya yetkili olan kişilerin imza verilerinin mevcut olması halinde kamu kurum ve kuruluşlarınınca veri tabanlarında tutulan



verilerden elektronik ortamda temin edilerek ticaret sicil dosyasına kaydedilmesi ve ticaret sicil müdürlüklerinde atılan imzaların elektronik ortama taşınması planlandı.

İçişleri Bakanlığı Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü ile entegrasyon çalışmaları

tamamlandı. Yeni kimlik kartında alınan imzalar genel müdürlükten MERSİS veri tabanına aktarılacak ve vatandaşların ticaret sicil müdürlüklerine gitmelerine gerek kalmayacak. Bu güncelleme ile şirketlerin elektronik ortamda kurulmasına ilişkin en önemli adımlardan biri daha tamamlanmış oldu.

TSE laboratuvarına helal deney belgesi

TÜRKİYE'de Helal Akreditasyon Belgesi alan ilk laboratuvar, TSE Gebze Biyogenetik ve Gıda Laboratuvarı oldu. Söz konusu merkez, Helal Akreditasyon Kurumu'nun (HAK) denetimlerini tamamlayarak 'OIC/SMIIC 35 Helal Uygunluk Alanında Deneyler Yapan Laboratuvarların Yeterliliği için Genel Gereklilikler Standardı' kapsamında belge aldı.

İslam İşbirliği Teşkilatı (OIC)/İslam Ülkeleri Standartlar ve Metroloji Enstitüsü (SMIIC) yaklaşımı uyarınca Helal Uygunluk Alanında Deneyler Yapan Laboratuvarların Akreditasyonu Programı başlatılmıştı.

HAK'ın akreditasyonu ile hem helal belgelendirme faaliyeti yürüten kuruluşların hem de gıda ve kozmetik gibi alanlarda üretim yapan işletmeler ve hizmet sunucularının faydalanabileceği deney faaliyetleri de akreditasyon kapsamına dahil edildi. Programa çok sayıda başvuru gelirken, belge alan ilk merkez TSE'nin laboratuvarı oldu.

Bu akreditasyon, İslam İşbirliği Teşkilatı yaklaşımına göre, imalat ve hizmet sağlayan işletmelere uluslararası ticarete kolaylık getirecek. TSE gibi helal uygunluk belgesi düzenleyen kuruluşlar da deney ve analiz faaliyetleri için referans hizmet noktalarına erişecek.



Bazı tıbbi ürünlere ithalat denetimi

TİCARET Bakanlığı'nın 'Sağlık Bakanlığına Denetlenen Bazı Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği', Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, "Yalnız insan sağlığında kullanılan beşeri tıbbi ürün ve ara ürünler 'tedaviye yardımcı ve sağlıklı koruyucu diğer farmasötik ürünler' (Özel izin alınması gerekenler, Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamı ürünler, laboratuvarlarda analiz amacıyla kullanılacak olanlar, ilaç araştırmaları amacıyla kullanılacak olanlar hariç) tebliğe eklendi.

Söz konusu ürünlerin uygunluğu 'kontrol belgesi'yle belgelenen. Ürünlerin ithalatının ardından 15 gün içinde gümrük beyanname ve fatura suretlerinin, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu elektronik ithalat geri bildirim formu doldurularak iletilmesi gerekecek.



KKMH'lar finansal tablolara girecek

KUR/Altın Fiyatı Korumalı TL Vadeli Mevduat/Katılım Hesapları (KKMH), Türkiye Finansal Raporlama Standardı (TFRS) uyarınca finansal tablolara yansıtılacak. Buna ilişkin hususlar, www.kgk.gov.tr web sitesinde duyuruldu. KKMh nakit ve nakit benzeri olarak değerlendirilmiyor. Ancak, mevduat sahipleri, sözleşmeye dayalı nakit elde etme hakkı kazandığından KKMh'lar 'finansal varlık' olarak tanımlanıyor. KKMh'lar aynı zamanda bir türev ürün özelliği de gösteriyor. Yeni uygulamaya göre KKMh, Finansal Durum Tablosu'nda 'finansal yatırımlar' sınıfında sunulacak ve raporlama dönemi sonlarında KKMh'nin gerçeğe uygun değerindeki değişimler Kâr veya Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu'nda 'Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler/Giderler' kalemine yansıtılacak.

olarak tanımlanıyor. KKMh'lar aynı zamanda bir türev ürün özelliği de gösteriyor. Yeni uygulamaya göre KKMh, Finansal Durum Tablosu'nda 'finansal yatırımlar' sınıfında sunulacak ve raporlama dönemi sonlarında KKMh'nin gerçeğe uygun değerindeki değişimler Kâr veya Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu'nda 'Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler/Giderler' kalemine yansıtılacak.

uyum'soft

Uyumsoft ile GİB e-Arşiv Fatura'ya geçenler
GİB e-Arşiv Fatura uygulamasını yıl sonuna kadar
ücretsiz kullanmanın keyfini sürüyor!

Kampanya İçin
Son Gün
31 Mart 2022



www.uyumsoft.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/2503.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

İstanbul'da şubat ayı fiyat hareketliliği



İSTANBUL'da, şubatta önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 4.44, toptan fiyatlar ise yüzde 3.38 arttı. İstanbul Ticaret Odası'nın (ITO) 1995 bazlı verilerine göre, İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi, şubatta önceki aya göre yüzde 4.44, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 3.38 arttı.

Söz konusu veriler yıllık bazda incelendiğinde, perakendede yüzde 55.32, toptan fiyatlarda yüzde 58.59 artış yaşandı.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Şubatta perakende fiyatlar önceki aya göre sağlık ve kişisel harcamalarda yüzde 7.04, ev eşyasında yüzde 6.47, gıdada yüzde 5.92, ulaştırma ve haberleşmede yüzde 5.53, konutta yüzde 2.28, kültür, eğitim ve eğlencede yüzde 2.25, diğer harcamalarda yüzde 1.45 artarken, giyimde yüzde 1.91 azaldı.

Toptan fiyatlarda ise önceki aya göre, madenler grubunda yüzde 5.48, işlenmemiş maddelerde yüzde 4.35, gıdada yüzde 3.63, yakacak ve enerjide yüzde 3.42, inşaat malzemelerinde yüzde 2.18, kimyevi maddelerde yüzde 1.68, mensucatta yüzde 0.20 artış görüldü.

Petrolde stratejik rezervler devrede



Uluslararası Enerji Ajansı'na (IEA) üye 31 ülke, Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle küresel petrol piyasalarında tedarik sıkıntısı yaşanmayacağına yönelik güvence vermek amacıyla acil durum rezervleri kapsamındaki 60 milyon varil petrolün kullanıma açılması konusunda anlaştı.

ULUSLARARASI Enerji Ajansı'na (IEA) üye 31 ülkenin enerji bakanlarının katılımıyla Rusya-Ukrayna savaşı gündemli bir toplantı yapıldı. Toplantıda, Rusya'nın Ukrayna saldırısının, küresel petrol piyasalarında daralma ve fiyat oynaklığının arttığı, ticari stokların 2014'ten beri en düşük seviyede olduğu ve üretici ülkelerin ek arz sağlama konusunda sınırlı kabiliyetinin kaldığı bir dönemde yaşandığı belirtildi. Üye ülke bakanları, küresel petrol piyasalarında tedarik sıkıntısı yaşanmayacağına yönelik güvence vermek amacıyla acil durum rezervlerinden 60 milyon varil petrolü kullanıma açma konusunda mutabakata vardı.

1.5 MİLYAR VARİL REZERV

Mevcut duruma bakıldığında, IEA'ya

üye ülkelerin acil durum petrol rezervleri 1.5 milyar varil seviyesinde bulunuyor. Bu anlaşma kapsamında toplam acil durum rezervlerinin yüzde 4'ü kullanıma sunulmuş olacak. Söz konusu rakam, 30 gün boyunca günlük 2 milyon varil petrol arzına karşılık geliyor. Toplantı kapsamında üye ülkelerin bakanları, Avrupa'nın Rus gazına bağımlılığını azaltmak için yeni tedarik kaynakları bulma ihtiyacını da değerlendirdi.

KÜRESEL ENERJİ GÜVENLİĞİ

Toplantı sonrası açıklama yapan IEA Başkanı Fatih Birol, enerji piyasalarındaki durumun ciddiyetini koruduğunu belirterek,

"Küresel enerji güvenliği tehdit altında ve kırılgan bir toparlanma döneminde olan dünya ekonomisini riske atıyor. IEA'ya üye ülkelerin piyasalarda istikrarı sağlamak için ilk etapta 60 milyon varil petrole erişim sağlaması yönündeki kararından memnunuz" dedi.

IEA verilerine göre Rusya, dünyanın en büyük üçüncü petrol üreticisi ve en büyük petrol ihracatçısı konumunda bulunuyor. Rusya'nın günlük 5 milyon varil ham petrol ihracatı küresel ticaretin yüzde 12'sini oluşturuyor. Ayrıca Rusya, petrol ihracatının yüzde 60'ını Avrupa'ya yapıyor.

ABD, 30 milyon varil petrolü kullanıma açacak

Beyaz Saray Sözcüsü Jen Psaki, Uluslararası Enerji Ajansı'nın acil durum rezervi kapsamında 60 milyon varil petrolü kullanıma açma kararının bir parçası olarak

ABD'nin stratejik petrol rezervinden 30 milyon varilin kullanıma sunulacağını bildirdi. Açıklamasında uzun süren istişarelerin ardından

IEA üye ülkelerinin, acil durum rezervleri kapsamındaki 60 milyon varil petrolün kullanıma açılması konusunda anlaştığını belirten Psaki, "Bu anlaşmanın bir parçası

olarak Başkan Biden, Enerji Bakanlığı'na, ABD'nin stratejik petrol rezervinden 30 milyon varili kullanıma açma yetkisi verecek" ifadesini kullandı.

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

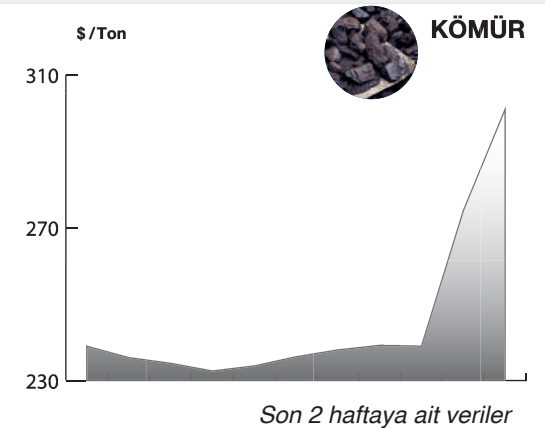
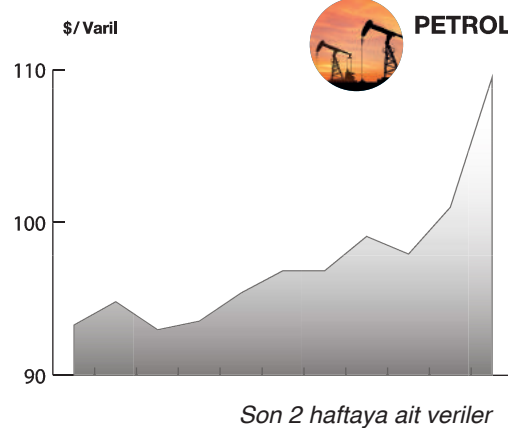
Uluslararası emtia piyasaları



		Güncel	Haftalık	Yıllık
		Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	109.5	12.9	55.8
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	4.65	2.2	60.2
	Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	121.6	52.4	401.9
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	301	27.5	244.0
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.934	2.1	13.2
	Gümüş (\$/Ons)	25.0	3.9	-6.4
	Platin (\$/Ons)	1.054	-2.5	-6.6
	Bakır (\$/Ton)	9.975	-0.4	8.3
	Alüminyum (\$/Ton)	3.462	4.8	56.6
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	776	0.0	2.4
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	141.5	2.9	-20.5
	Kurşun (\$/Ton)	2.411	3.3	16.5
	Kalay (\$/Ton)	45.975	2.9	77.6
	Çinko (\$/Ton)	3.736	3.0	32.5
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	25.438	-0.8	42.9
	Buğday (\$/Ton)	350.75	26.5	48.3
	Mısır (\$/Bushel)	7.35	9.1	31.0
	Mısır (\$/Ton)	300		
	Pamuk (\$/Lb)	1.28	5.8	43.8
	Kakao (GBP/Ton)	1.658	-1.2	-15.1
	Kahve (\$/Lb)	2.36	-5.2	72.3
	Kahve (\$/Ton)	5.203		
	Şeker (\$/lb)	0.183	-0.8	1.0
	Kereste (\$/m³)	582	10.2	40.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.961	28.5	109.5
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.069	-3.7	23.7
	Emtia Endeksi (CRB Index)	298.7	5.2	47.9

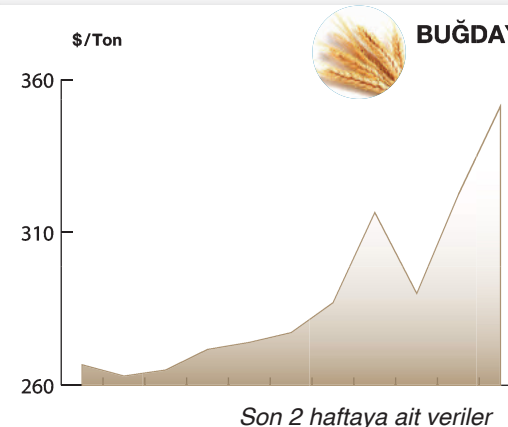
Veriler, 1 Mart 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



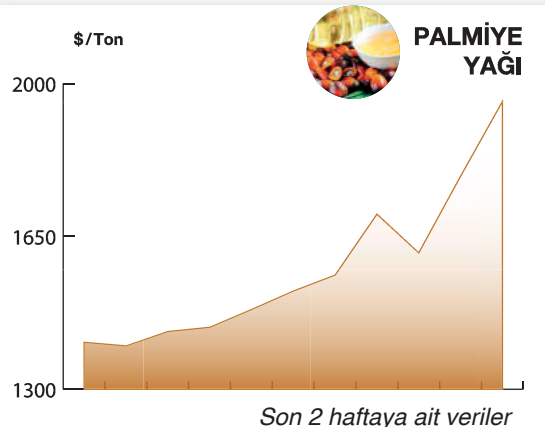
Arz endişesi

Rusya'nın Ukrayna'ya askeri operasyon başlatması ile birlikte 100 dolar civarında seyreden petrol fiyatları, ABD ve Japonya'nın stratejik rezervlerden 60 milyon varil petrol satma kararına rağmen Uluslararası Enerji Ajansı Başkanı Fatih Birol'un küresel enerji güvenliğinin tehdit altında olduğunu açıklaması ile 110 dolara kadar çıkarak son 7 yılın zirvesine ulaştı. Ukrayna krizinin derinleşmesi ile Rusya'ya yönelik yaptırımların artması sonucu petrol arzının zarar göreceği endişesi, fiyatlardaki artışın bir diğer nedeni.



Doğalgaza alternatif

Kömür ihracatçısı Endonezya ve Avustralya'da yaşanan arz sıkıntıları ile kömür fiyatlarındaki artış yüzde 90'a ulaştı. Rus doğalgazına bağımlı Avrupa'daki en büyük ekonomi olan Almanya'nın elektrik enerjisi üretiminde kömür alternatifinin öne çıkması ve bu amaçla kömür rezervlerini artırma çabasına ilave olarak İtalya'nın da kömüre dayalı elektrik santrallerini devreye alacağını açıklaması, kömür fiyatını 300 dolara taşıdı. Asya ülkelerinin yeni kömür kaynağı arayışına girmeleri de fiyat artışında etkili oldu.



Savaş şartları

207 milyon tonluk dünya buğday ticaretinin yaklaşık yüzde 30'unu karşılayan Rusya ve Ukrayna arasındaki gerginliğin savaşa dönüşmesi ile buğday fiyatları, geçen hafta yüzde 26.5 artışla 350 dolara kadar çıktı. Buğday ihracatçısı ülkelerin stoklarının düşük seviyelerde olması, Güney Amerika, ABD ve Kanada'da kuraklığın devam etmesi, fiyat artışını hızlandırdı. Ukrayna, bu yıl rekor buğday ihracatı yaptı. Savaşın devam etmesi durumunda buğday ekiminin zarar göreceği, bunun da fiyatlar üzerinde baskı yapmaya devam edeceği yorumları yapılıyor.

Dolaylı etki

Palmiye yağı fiyatlarındaki artış yüzde 40'a ulaştı. Dünya ayçiçeği üretiminin yüzde 60'ını, ihracatının ise yüzde 76'sını karşılayan Karadeniz bölgesindeki savaş nedeniyle alternatif ürün olarak palmiye yağına gelen talep, artıştı. Ana neden. Malezya Palmiye Yağı Kurulu'nun son açıkladığı verilere göre şubat ayı üretimi yüzde 1.79 düştü. İhracat ise bir önceki yıla göre yüzde 25.1 artarak 1.095 bin tona ulaştı. En büyük üretici Endonezya, ihracat amaçlı palmiye yağının yüzde 20'sinin iç piyasaya satılması şartını getirdi.

KONUTA, TİCARETE, TARIMA

İndirimli elektrik

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), elektrikte KDV indirimi uygulamasını başlattı. Mesken aboneleri için uygulamada ana hatlar şöyle olacak:

- Konutlarda yüzde 10'luk KDV indirimi yapıldı.
- Günlük 8 kilovatsaate kadar olan tüketim için fiyat kilovatsaat başına 1 lira 26 kuruş olacak.
- Günlük tüketimin 8 kilovatsaatin üstündeki kısmı için fiyat 1 lira 89 kuruş olarak hesaplanacak.
- Uygulama, 1 Mart'tan itibaren geçerli olacak.

EPDK'nın açıklamasına göre, 32 milyon mesken abonesinin (toplam mesken abonesinin yüzde 81'i) indirimli grupta yer alması bekleniyor.

FATURAYA YANSIMASI

Düşük kademenin kapsadığı tüketim miktarının artırılmasıyla mesken abonelerinin nihai faturasına yansıyan indirim oranı yaklaşık yüzde 14'ü bulacak. EPDK'nın örnek hesaplamasına göre, 30 günlük fatura döneminde 240 kilovatsaat tüketimi olan bir mesken abonesi, şubatta ödediği 350 lira elektrik faturası yerine martta

302 lira ödeyecek.

TİCARETHANELERDE DURUM

Yapılan düzenlemeyle, ticarethane statüsündeki abonelikler için de kademe uygulamasına geçilecek. Buradaki temel uygulamalar şöyle olacak:

- Abonelerin günlük 30 kilovatsaate (aylık 900 kilovatsaat) kadar tüketimleri için yüzde 25 indirim yapıldı.
- Günlük 30 kilovatsaat sınırının altında kalanlar için kilovatsaat başına nihai fiyat 2 lira 5 kuruş olacak.

Bu düzenleme, 6 milyon 315 bin ticarethane abonesini (ticarethane abonelerinin yüzde 91'ini) kapsayacak.

TARIMDA MALİYET DÜŞECEK

Ayrıca tarımsal sulamada kullanılan elektrik faturalarındaki KDV oranı da yüzde 18'den yüzde 8'e düşürüldü. Bu kararla, çiftçinin enerjiden kaynaklanan maliyetinin düşürülmesi ve üretim hacminin artırılmasının hedeflendiği bildirildi. Bu indirimin, gıda ürünlerindeki fiyat artışını önlemeye de olumlu katkısı olacak.

Elektrikte yüzde 10'luk KDV indirimi uygulaması, 1 Mart'ta başladı. İndirimle birlikte mesken abonelerinin günlük 8 kilovatsaate kadar, ticarethanelerin ise günlük 30 kilovatsaate kadar olan tüketimleri, indirimli tarife üzerinden hesaplanacak. Tarımsal sulamada da elektrik faturasında KDV indirimi uygulanacak.



Dernekler mesken statüsünde

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tarafından Dağıtım Lisansı Sahibi Tüzel Kişiler ve Görevli Tedarik Şirketlerinin Tarife Uygulamalarına İlişkin Usul ve Esaslarda da

değişiklik yapılarak, mesken abone grubunun kapsamı genişletildi. Buna göre, 1 Mart'tan itibaren geçerli olmak üzere iktisadi işletmeleri hariç olmak üzere dernek ve vakıf

merkezleriyle bunların şubeleri, cemevleri, köylerde içme suyu temini ve dağıtım amaçlı kullanılan tesisler, mesken abone grubu kapsamına alındı.



Karadeniz için 4. sondaj gemisi yakında geliyor

TÜRKİYE'nin dördüncü sondaj gemisi yakında gelecek. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, "Dördüncü sondaj gemimiz 1-2 ay içinde ülke sınırlarımız içinde olur" dedi. Son dönemde yapılan sondaj faaliyetlerine ilişkin bilgileri paylaşan Bakan Dönmez, Karadeniz'de daha önce

Türkiye Petrolleri ile uluslararası şirketlerin keşif amaçlı 7-8 sondaj çalışması olduğunu ifade etti. Fatih sondaj gemisinin, Sakarya gaz sahasında Karasu-1 kuyusunda keşif amaçlı sondajına devam ettiğini hatırlatan Dönmez, şunları söyledi: "Oralarda aranmayan noktalarda, özellikle

Zonguldak açıklarındaki saha ile birlikte yeni bir jeolojik formasyon yakalamış olduk. Veriler ışığında yeniden analiz ediyoruz. Karadeniz'i karış karış tarayarak varsa doğalgazı bulup milletimizin hizmetine sunmak istiyoruz. 2-2.5 ay içinde varsa yeni müjdeleri paylaşmak istiyoruz."

Türkiye, rüzgar enerjisinde Avrupa'da ilk 3'te

WINDEUROPE raporlarına göre, geçen yıl Avrupa'da 14 bin 50 megavat karasal rüzgar enerjisi gücü sisteme bağlandı. Böylelikle, geçen yıl sonunda Avrupa'da 207 bin 380 megavat karasal rüzgar enerjisi gücüne ulaşıldı. Deniz üstü (offshore) rüzgar enerjisi kapasitesi ise 28 bin megavattı aştı. Bu dönemde karasal rüzgar enerjisi gücünde en çok kurulumu 2 bin 104 megavattla İsveç gerçekleştirdi. İsveç'i 1.925 megavattla Almanya takip etti. Geçen yıl 1.400 megavat

kurulu gücü, sistemine dahil ederek 2016'daki rüzgar enerjisi kurulum rekorunu kıran Türkiye ise Avrupa'da yeni kurulumlar listesinde 3. sırada yer aldı. Türkiye'yi 1.192 megavattla Fransa, 1.139 megavattla Rusya takip etti. Türkiye, geçen yıl ulaştığı 10 bin 750 megavat karasal rüzgar kapasitesiyle önceki yıla göre 2 basamak yükselerek, Avrupa'da kurulu güç sıralamasında da 3. sıraya yerleşti. Türkiye'nin 2021'de rüzgar enerjisinden ürettiği elektrik, toplam elektrik üretiminin yüzde 10'unu karşıladı.



KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S ||| HEARTBEAT

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

Avdagiç: Türkiye Modeli pekişiyor

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, 2021 yılı büyüme rakamlarını değerlendirdi. Avdagiç, üst üste 6 çeyrektr büyümenin bir tesadüf olmadığını söyleyerek, "Gücünü ihracattan alan yüzde 11'lik büyüme oranı, Türkiye Modeli'ni pekiştiren bir rakam. Bu; hükümetimiz, iş dünyamız ve halkımızın ortak başarısıdır" diye konuştu.

SALGINA RAĞMEN

Salgının başladığı ve en yüksek etki gösterdiği 2020'yi yüzde 1.8

büyümeyle geride bırakan Türkiye ekonomisinin, normalleşme yılı olan 2021'de bu performansını birkaç adım öteye taşıdığını ifade eden Avdagiç, şunları kaydetti: "Gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) ilk çeyrekte yüzde 7.3, ikinci çeyrekte yüzde 21.9, üçüncü çeyrekte yüzde 7.5 ve son çeyrekte de yüzde 9.1 büyüdü. Yıllık büyüme yüzde 11 oldu. İhracat ithalattan hızla artarak, büyümeye 4.86 puan gibi oldukça yüksek bir katkı verdi. Bu rakama şaşırıyoruz; çünkü 2021'i

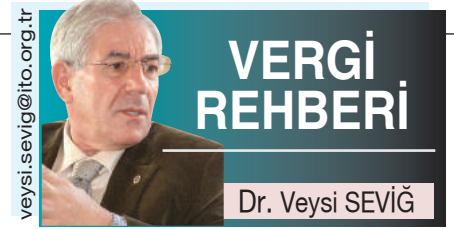
ihracatta rekorlarla tamamlamıştık. İlk kez ihracat yapan firma sayısı 14 bin 141 oldu."

İÇ TALEP ÖNEMLİ

İç talebin de büyümede önemli bir güç olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Hane halkı tüketiminin toplam büyüme oranına 9 puanlık katkı verdiğini görüyoruz. Yılın tamamında yatırımlarından da büyümeye pozitif bir destek geldi. 11 puanlık büyümenin 1.66 puanı yatırımlardan. Bu katkıyı daha da artırmak önemli" diye konuştu.

İhracat hedefi için finansman çağrısı

Türkiye'nin 2022 için 250 milyar dolarlık ihracat hedefi olduğunu hatırlatan Avdagiç, "Bu doğrultuda mümkün olduğu kadar yatırıma ve sanayiye ağırlık vermeye devam edeceğiz. Merkez Bankamızın katma değerli sektörleri odak noktaya alan selektif kredi politikası, KGF ve Eximbank destekleri, bizi bu hedefe götürecek temel araçlarımız olacak" ifadelerini kullandı.



Geçici verginin zamanında ödenmemesi

Geçici vergi, gerçek usulde vergilendirilen ticari kazanç sahipleri ile serbest meslek erbabi ve kurumlar vergisi mükelleflerinin cari vergilendirme döneminin gelir ve kurumlar vergisine mahsuben üçer aylık kazançları üzerinden hesaplanarak ödenen bir tür peşin vergi uygulamasıdır.

Ancak gerçek usulde vergilendirilen ticari kazanç sahipleri, serbest meslek erbabi ve kurumlar vergisi mükellefleri, cari vergilendirme döneminin gelir ve kurumlar vergisine mahsup edilmek üzere geçici vergi ödemekle yükümlüdürler. Adı ortaklık, kolektif şirketler ve adi komandit şirketler, ortaklık olarak gelir ve kurumlar vergisi mükellefi olmadıklarından geçici vergi mükellefi olarak yükümlü değildirler. Ancak adi ortaklık ve kolektif şirketlerde ortakların, komandit şirketlerde komandite ortakların elde ettikleri kazançlar, geçici verginin konusuna girmektedir.

Tasfiye halindeki kurumlar, ilgili hesap döneminin 3, 6, 9 ve 12 aylık mali tablolarını esas alarak geçici vergi ve vergi dönem kazancını Gelir Vergisi Kanunu'nun mükerrer 120'nci maddesi hükmüne göre belirlemekle yükümlüdürler. Geçici vergiye ilişkin kazançların tespitinde dönemselik esasına uyulması ve Vergi Usul Kanunu'nun değerlemeye ilişkin hükümlerinin dikkate alınması zorunludur.

Gelir vergisi mükellefleri için geçici vergi ilgili hesap döneminin üçer aylık kazançlarına, gelir vergisi tarifesinin ilk diliminde yer alan oranın (yüzde 15) uygulanması suretiyle hesaplanması yapılacaktır. Kurumlar vergisi mükellefleri için hesaplanacak vergi oranı, safi kurum kazancı üzerinden yüzde 20 olarak uygulanır. Hesaplanan geçici vergiden varsa aynı hesap dönemi ile ilgili olarak daha önce ödenmiş geçici vergiden varsa aynı hesap dönemi ile ilgili olarak daha önce ödenmiş geçici vergi ve geçici vergiye tabi kazançlarla ilgili olarak tevkifat yoluyla ödenmiş vergiler mahsup edilecek, mahsupattan sonra kalan tutar, ödenmesi gereken geçici vergi olarak beyan edilecektir.

Gelir vergisi mükellefleri için geçici vergi; ilgili hesap döneminin üçer aylık kazançlarına, gelir vergisi tarifesinin ilk diliminde yer alan oranın (yüzde 15) uygulanması suretiyle hesaplanmaktadır. Kurumlar vergisi mükellefleri için geçici vergi oranı, safi kurum kazancı üzerinden yüzde 20 olarak uygulanır. Hesaplanan geçici vergiden varsa aynı hesap dönemiyle ilgili olarak daha önce ödenmiş geçici vergi ve geçici vergiye tabi kazançlarla ilgili olarak tevkifat yoluyla ödenmiş vergiler mahsup edilecek, mahsupattan sonra kalan tutar ödenmesi gereken geçici vergi olarak beyan edilecektir.

Mükellefler geçici vergiye tabi kazançlarının tespiti sırasında gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinde dikkate alabilecekleri tüm indirim ve istisnalarından yararlanabileceklerdir.

Diğer yandan mükellefler geçici vergiye tabi kazançlarının tespiti sırasında gelir veya kurumlar vergisi beyannamelelerinde dikkate alabilecekleri tüm indirim ve istisnalarından yararlanabileceklerdir.

Geçmiş dönemlere ilişkin geçici verginin yüzde 10'u aşan tutarda eksik beyan edilmesi durumunda eksik beyan edilen kısım için yapılacak re'sen veya ikmalen tarhiyata vergi ziyai cezası ile birlikte faizi uygulanacaktır. Yüzde 10'luk yanılma payının beyan edilmesi gereken (beyan edilmemiş olan değil) geçici vergi matrahı üzerinden hesaplanması gerekmektedir.

Tahakkuk ettirilmiş ancak ödenmemiş geçici verginin yıllık beyanname üzerinden hesaplanan gelir veya kurumlar vergisinden mahsup edilmesi mümkün değildir. Mahsup işleminin yapılabilmesi için tahakkuk ettirilmiş geçici verginin ödenmiş olması şarttır.

Bir önceki dönemde ödenmemiş olan geçici verginin ödeme şartına bağlı olmaksızın bir sonraki dönem beyannamesinde mahsubu mümkündür. Ödenmiş olma şartı yıllık gelir vergisi beyannamesinden mahsup yaparken aranmaktadır. Yıllık beyanname üzerinden hesaplanan gelir veya kurumlar vergisinden ilgili hesap dönemine ilişkin geçici vergi dönemlerinde ödenen geçici vergi mahsup edilir. Mahsup imkanı bulunmayan geçici vergi tutarları ise terkin edilir.

Son 10 yılın zirvesi

Tedarik zincirlerini kıran, lojistik maliyetleriyle küresel enflasyonu pompalayan pandemi şartlarına rağmen Türkiye ekonomisi 2021'de yüzde 11 büyüdü. Son 10 yılın en iyi büyüme performansında; hizmet faaliyetleri, bilgi ve iletişim ile sanayi lokomotif alanlar oldu.

PANDEMİ sebebiyle küresel tedarikte yaşanan aksamalara ve lojistikte katlanan maliyetlere rağmen Türkiye, üretme ve ihrac etme gayretiyle yeni bir büyüme başarısına imza attı. Türkiye İstatistik Kurumu, geçen yıla ilişkin büyüme rakamlarını açıkladı. Buna göre temel veriler şöyle oldu:

- Türkiye ekonomisi geçtiğimiz yıl yüzde 11 büyüdü.
- Büyüme, geçen yılın son çeyreğinde yüzde 9.1 oldu.
- Üretim yöntemine göre cari fiyatlarla GSYH, 2021'de bir önceki yıla göre yüzde 42.8 artarak 7 trilyon 209 milyar liraya ulaştı.

Yüzde 11 oranında büyümenin son 10 yılın en güçlü büyüme performansı olduğu bildirildi. Bu performansta, işletmelere yönelik finansal paketlerin ve ihracatı teşvik eden desteklerin etkili olduğu kaydedildi. Yılın son aylarında döviz kurlarındaki anormal artışı durduran TL mevduatına dönüş programları da son çeyreğin pozitif kapanmasında önemli rol oynadı.

BÜYÜYEN ALANLAR

GSYH'yi oluşturan faaliyetler incelendiğinde, enflasyon etkisinin arındırılmasıyla yapılan hesaplamaya göre, çeşitli alanlarda toplam katma değer artış oranı şöyle oldu:

- Hizmet faaliyetlerinin toplamında yüzde 21.1

G20 ülkeleri arasında birinci

Türkiye, yıllık büyüme performansı ile G20, Avrupa Birliği ve OECD ülkeleri arasında ilk sıraya yerleşti. 2021'in son çeyreğinde elde edilen yüzde 9.1'lik performansla ise G20 ülkeleri arasında ilk sırada bulunan Türkiye, OECD ülkeleri arasında üçüncü oldu.

- Diğer hizmetler kategorisinde yüzde 20.3
 - Bilgi ve iletişim faaliyetlerinde yüzde 20.2
 - Mesleki, idari ve destek hizmet faaliyetlerinde yüzde 17.3
 - Sanayide yüzde 16.6
 - Kamu yönetimi, eğitim, sağlık ve sosyal hizmetlerde yüzde 7
 - Gayrimenkul faaliyetlerinde yüzde 3.5
- Aynı dönemde değerler şu alanlarda azaldı:

- Finans ve sigorta faaliyetleri yüzde 9
 - Tarım sektörü yüzde 2.2
 - İnşaat sektörü yüzde 0.9
- Net mal ve hizmet ihracatının büyüme olarak yüzde 44.2'si net ihracat katkısıyla gerçekleşti. Üretim yöntemiyle hesaplanan GSYH'yi son çeyrekte sanayi ve hizmet sektörü yukarı çekti. Bu dönemde, toplam katma değere; bir önceki yılın aynı çeyreğine göre hizmetler yüzde 16.7, finans yüzde 13.7, sanayi yüzde 10.7, tarım yüzde 3.3 ve gayrimenkul faaliyetleri yüzde 3.1 artış yönünde katkı sağlarken, inşaat sektörü yüzde 3.9 azalış yönünde etki yaptı.

Altın tasarruf ekosistemi kuruluyor

YASTIK altındaki altınların ekonomiye kazandırılması amacıyla duyurulan Altın Tasarruf Sistemi için ilk başvurular, 1 Mart itibarıyla başladı. Proje kapsamında vatandaşlar, 81 ilde altın toplama günlerini beklemeden altınlarını bankalara yatırabilecek. Bu kapsamda, 'Altın Tasarruf Ekosistemi Projesi', Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlandı. Projeye vatandaşların tasarrufundaki yastık altı altınlar ekonomiye kazandırılacak. Altın Değerleme Noktası'nda yetkilendirilmiş kuyumcular üzerinden yapılacak altın yatırma işlemleri için hiçbir masraf ödenmeyecek, kişiler bankaya yatırılan altınlarından gelir elde edecek. İlk etapta; Darphane Çeyrek Altın Sistemi'nde Ziraat Bankası, Vakıfbank, Halkbank, Emlak Katılım, Vakıf Katılım, Ziraat Katılım bankaları işlem yapacak. Banka Altın Değerlendirme Sistemi'nde de Albaraka, Akbank, AnadoluBank, Denizbank, Kuveyt Türk, TEB, Türkiye Katılım, Garanti BBVA, QNB Finans, Vakıf Katılım ve Yapı Kredi bankaları hizmet verecek.

Ziynet altınlarına formül

Vatandaşlar, Darphane Altın Sistemi'yle Darphane tarafından üretilen ziynet altınlarını adet fark etmeksizin sisteme dahil olacak banka ve finans kuruluşlarında 'Çeyrek Hesap' ya da 'Kazandıran Çeyrek Hesap'lara yatırabilecek.



İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

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

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 04.03.2022

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.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 / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

VEFAT ve BAŞSAĞLIĞI

Odamız 13. ve 18. Dönem Meclis Üyesi

İSMAİL BOZKUŞ'u

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

İTO camiası olarak, merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine ve iş alemimize sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.

İSTANBUL TİCARET ODASI



Başkan Avdagiç, 40 yıl sonra, geçen ay, İDTM'nin tüm salonlarının tapusunu aldıkları bilgisini de verdi.

Fotoğraf: Kamil Çatak

İTO ailesi yenilenen İFM'de

İSTANBUL Ticaret Odası Yönetim Kurulu ve Meclis Üyeleri, yenilenen İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) bir araya geldi. İTO ailesinin bulunduğu toplantıda, İFM'nin yenileme süreçleri, fuarcılık sektörünün geleceği ve hedef yol haritası hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, A'dan Z'ye bir yenileme yatırımıyla İFM'nin 100 bin metrekarelik alanını Avrupa'nın en modern fuar merkezi haline getirdiklerini belirtti. İstanbul'a ilave fuar alanı kazandırmak üzere

merkezi üç aşamalı bir planla metrekare olarak daha da büyütmek istediklerini vurgulayan Avdagiç, "Hedefimiz ilk aşamada 170 bin metrekare. Ondan sonra da 250 bin metrekareye getirirsek, şu anda bizim gördüğümüz projeksiyonlara göre İstanbul için yeterli. Çünkü önümüzdeki yıllarda ister istemez fuarlar kısmen dijital, kısmen hibrit olacak. Yani eskisi gibi 500-600 bin metrekare fuara gerek olmayacağı kanaatindeyiz. Pandemi de onu yavaş yavaş yaşıyoruz" ifadelerini kullandı.

KOSOVA CUMHURBAŞKANI SADRIU, İSTANBUL'DAYDI

Hem ticarete yatırımda birlikte kazanacağız



FOTOĞRAF: KAMIL ÇATAK

Kosova Cumhurbaşkanı Vjosa Osmani Sadriu, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ve iş dünyası temsilcileriyle İTO'da bir araya geldi. "Türkiye, Kosova'ya hem politik hem de stratejik destek veriyor" diyen Sadriu, Türk iş insanlarına; tarım, yenilenebilir enerji, ahşap, metal ve plastik sektörlerinde yatırım fırsatları olduğunu söyledi.



İTO Başkanı Şekib Avdagiç de genç ve eğitilmiş nüfusu, düşük enerji maliyeti ve kurumlar vergisi ile lojistik avantajların, Avrupa'nın kalbinde yer alan Kosova'yı Türk yatırımcılar için cazip kıldığını belirterek, "İnanıyoruz ki, Türk iş dünyası bu avantajlardan daha da çok yararlanacak. İki ülke ekonomisi ve iş dünyası birlikte kazanacak" dedi.

Ticaret hacmimiz 575 milyon doları aştı

Şekib Avdagiç, Türkiye ile Kosova arasındaki toplam ticaret hacminin 2021'de 575 milyon doları aştığını altını çizdi. Türkiye'nin 2020'de Kosova'nın en çok ithalat yaptığı ülkeler arasında Almanya'nın ardından ikinci sırada olduğunu belirtti.

Avdagiç, "Ticari ilişkilerimizin gelişmesiyle Kosova'nın ülkemize gerçekleştirdiği ihracat da artış gösteriyor. 2021'de Kosova'dan ithalatımız 22.3 milyon dolar oldu. Bu rakam, 2016'da sadece 9.2 milyon doları" açıklamasında bulundu.

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası'nı (İTO) ziyaret eden Kosova Cumhurbaşkanı Vjosa Osmani Sadriu ve beraberindeki heyet, İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve iş dünyası temsilcileriyle bir araya geldi. İTO'da olmaktan dolayı büyük memnuniyet duyduğunu ifade eden Sadriu, Türkiye ile Kosova arasında geçmişten gelen bir bağ olduğunu, ancak ticari ve ekonomik açıdan istenilen potansiyele ulaşamadığını söyledi.

KARŞILIKLI YATIRIMLAR

Kosova'da pandeminin zorlu koşullarına rağmen Gayri Safi Yurt İçi Hasıla'nın çift haneli büyüdüğünü dile getiren Sadriu, şöyle konuştu: "Bu ülkede yapılan reformlar etkisini gösteriyor. Kosova'ya yapılan direkt yatırımlar da büyüyor. Türk yatırımlarının artışı Kosova'da devam ederken, Kosova'nın Türkiye'ye yatırımları artıyor. Özel sektör ekonomik gelişmenin motoru görevini görüyor. Türkiye, Kosova'ya politik olarak destek veren bir ülkenin yanı sıra stratejik destek de sunuyor. Biz

Türkiye'den daha çok yemek, tarım, yenilenebilir enerji, ahşap, metal ve plastik alanında yatırım görmek istiyoruz."

SONUÇ ODAKLI İŞLER

İTO Başkanı Şekib Avdagiç ise "Kosova Cumhurbaşkanı Vjosa Osmani Sadriu'ya, İTO'ya ziyaretlerinden ötürü şükranlarımı arz ediyorum. Dost bir ülkenin genç ve başarılı cumhurbaşkanını ağırlamış olmaktan büyük bir mutluluk duyduğumu ifade etmek istiyorum" dedi. Ticareti artıracak sonuç odaklı işler için bir araya geldiklerini belirten Avdagiç, "Kosova'nın Ankara Büyükelçiliği ve İstanbul Başkonsolosluğu ile çok verimli çalışmalar yaptık. Dost ve müttefik bir ülkenin cumhurbaşkanıyla; ticari ve iş insanları arasındaki ilişkileri nasıl ileri taşıyabileceğimizi konuşmak için bir araya geldik" dedi.

İKİ AÇIDAN ÖNEMLİ

Türkiye'nin, Balkanlarla kültürel anlamda kadim bağları bulunduğunu vurgulayan Avdagiç, şunları söyledi: "Bu ziyaret benim için iki açıdan önem

taşıyor. İlk olarak Balkan dünyası, bugün de hem ticaret hem de yatırım çerçevesinde Türk iş dünyasının büyük önem attığı bir coğrafyadır. Kosova Cumhurbaşkanı Sadriu'nun ziyareti, bu bağ kuvvetlendireceği için çok mutluym. Ayrıca Balkanlar'da, Bosna Hersek'te doğmuş, ilk çocukluk yıllarını o bölgede geçirmiş biri olarak, memleketimden gelen bir yakınına misafir etmenin heyecanını yaşıyorum."

LOJİSTİK AVANTAJLAR

Türk yatırımcılar için Kosova'da birçok imkan olduğuna dikkat çeken Avdagiç, konuşmasına şöyle devam etti: "Kosova'da üretim, finans, inşaat, ulaştırma, depolama, eğitim ve sağlık alanlarında faaliyet gösteren Türk firmalarımız var. Genç ve eğitilmiş nüfusu, düşük enerji maliyeti, düşük oranda kurumlar vergisi, Türkçe konuşabilen çalışanların mevcudiyeti, Türk bankalarının bölgede hizmet vermesi, lojistik avantajlar ve Kosova'nın Avrupa'nın kalbinde olması, bu ülkeyi Türk yatırımcılar için daha da cazip kılıyor. İnanıyoruz ki, Türk iş dünyası bu avantajlardan daha da çok yararlanacaktır."

Toplantıya, İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoglu ve İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de katıldı.

İşbirliği yapabileceğimiz birçok alan var

"Avrupa'nın tam ortasında, kural ve standartları Avrupa'ya uyumlu, güvenliğini tesis etmiş ve istikrarı yakalamış bir Kosova, Türk iş dünyası olarak bizim daima ilgi alanındadır" diyen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şunları söyledi: "İki ülke ekonomisinin ve iş dünyasının başta tekstil-konfeksiyon, deri,



otomotiv, makina imalat, gıda işleme, yiyecek-içecek, enerji ve kimya sektörleri olmak üzere birçok alanda birbirlarini tamamlayacaklarını ve birlikte kazanacaklarını düşünüyorum. Yine Kosova'nın sahip olduğu kömür, metal ve linyit rezervlerinin değerlendirilmesinde ciddi işbirlikleri yapılabileceğine inanıyorum."



İlan ücretlerine düzenleme talebi

BARIŞ CABACI

DEĞERİ 1 milyon TL üzerinde olan aracını satmak isteyenler, online satış platformlarında ekstra ilan ücretiyle karşılaşmaya başladı. Sahibinden.com'un bu ay başlatıldığı uygulama, kurumsal üyeleri etkiliyor. Motorlu taşıt alım satımı alanında faaliyet gösteren firmaların yoğun talepleri üzerine İstanbul Ticaret Odası'nda bu konuda bir toplantı düzenlendi. İTO'nun Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi Üyeleri ile sahibinden.com

yetkililerinin katıldığı toplantının moderatörlüğünü, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer yaptı. Toplantıda sektör mensupları, bazı taleplerini ve çözüm önerilerini dile getirdi.

REVİZE EDİLMELİ

Toplantıda konuşan Ahmet Özer, yerli sermayenin gelişmesinin, yerli ve milli kaynaklara da katkısı olduğunu söyledi. Özer, "Böyle pazarlama şirketlerinin dünyada liderliğe oynamasından dolayı



gururlanıyoruz. Bizim taleplerimizi de dikkate alarak 1 milyon TL üzerinde olan araçlar için on binde üç (3/10.000) oranında ücret alınması uygulamasının tekrar düşünülmesini ve revize edilmesini istiyoruz" dedi.

Sektörü neler bekliyor?

- İlanı verilen araçların 1 milyon TL'nin üzerindeki kısmında her 100 bin TL'de ilave olarak 3/10.000 oranında bedel alınacak. Bu bedelin en yüksek tutarı ise 499 TL.
- Sektörün yüzde 6'sını etkileyen bu uygulamanın, önümüzdeki dönemde sektörün yüzde 20-25'ine yansımaları bekleniyor.



İhracatçılara 22 milyar TL'lik yeni paket

Kredi garanti ve kefalet uygulamaları yoluyla ihracatçıların finansman imkanlarını genişletmek için kurulan İhracatı Geliştirme A.Ş. (İGE), 1 Mart itibarıyla faaliyete başladı. İGE, 22 milyar liralık kredi hacmi oluşturulması hedefiyle ilk destek paketini de devreye alıyor.

İHRACAT yapanların, finansmana erişim imkanlarını genişletmek için kurulan İhracatı Geliştirme Anonim Şirketi (İGE A.Ş.), 1 Mart'ta faaliyete geçti. İGE A.Ş. tarafından KOBİ niteliğindeki ihracatçılara yönelik 'Özkaynak Destek Paketi' uygulanacak. Paket, kredibilitesi olmakla birlikte teminat yetersizliği nedeniyle finansmana erişmekte zorlanan KOBİ niteliğindeki ihracatçılara, İGE A.Ş. öz kaynaklarından verilecek kefaletler yoluyla Eximbank tarafından kredi kullanılmamasının sağlanması için hazırlandı.

BAŞVURU SÜRESİ

Paketle, toplam 22 milyar liralık kredi hacmi oluşturulması hedefleniyor. İhracatçılar, 31 Mayıs'a kadar imkan için başvuru yapabilecek. Pakette kredi üst limiti 10 milyon lira olarak belirlenirken ürün vadesi de azami 12 ay olacak. Kredi, nakit Türk lirası ya da yabancı para türünde verilebilecek. Bu paketten yararlanmak için 1.000 liralık başvuru ücreti belirlenirken, 6 aya kadar yüzde 0,5, üstü için yüzde 1 kefalet komisyonu uygulanacak. Genel şartları belirlenen paketle ilgili koşullar ve talep edilen belgeler Eximbank tarafından duyurulacak. Pakete başvurular da Eximbank aracılığıyla yapılacak.

TEMİNAT SORUNUNA ÇÖZÜM

İGE A.Ş., ihracat kredileri için kefalet vermek üzere Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Eximbank'ın öz kaynaklarıyla Ekim 2021'de kurulmuştu. İGE A.Ş.'de, ihracatçı birliklerinin yüzde 86,7, TİM'in yüzde 8,3, Eximbank'ın yüzde 5 ortaklık payı bulunuyor. Ticaret Bakanlığı'ndan İGE A.Ş.'nin faaliyete geçmesine ilişkin yapılan açıklamada, "İGE A.Ş. ile teminat yetersizliği nedeniyle çeşitli kredi ve destek imkânlarından yeterince yararlanamayan ihracatçıların krediye erişimleri kefalet suretiyle sağlanacak. İhracatçılar artık kredi almak için gayrimenkulünü, fabrikasını bankaya ipotek vermek zorunda kalmayacak. İhracatçı birlikleri üzerinden gerçekleştirilen ihracat işlemlerinden belli oranlarda yapılan kesintilerin de şirketin sermayesine aktarılmasıyla İGE A.Ş.'ye ilave sermaye katkısı sağlanarak, sürekli güçlü bir finansal yapı içinde olması ve böylece kendini yenileyen bir sermaye yapısı oluşturulması, ihracatçılarımıza sürekli ve etkin bir şekilde hizmet verilmesi amaçlanmaktadır" denilmişti.

14. ETAP

İHRACATA İLK ADIM PROGRAMI BAŞLIYOR!

SON BAŞVURU TARİHİ : 25 MART 2022

Firmalara Uzmanlardan Danışmanlık Hizmeti



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
YIL

in t f o i /itokurumsal



YENİ EKONOMİ

Doç. Dr. Nurullah Gür

Savaşın gölgesinde ekonomik vaziyet: Küresel boyut

Bölgemizde jeopolitik riskler bir kez daha artıyor. Bu sefer riskin boyutları çok daha yüksek seviyelerde. Rusya'nın Ukrayna'ya karşı yürüttüğü askeri operasyonları, savaş olarak tanımlamak yanlış olmayacak. Bu boyuttaki bir jeopolitik gelişmenin bölgesel ve küresel boyutlarda ekonomik etkileri olması kaçınılmaz.

Stagflasyon riski

Rusya ve Ukrayna; tahıl, sanayi metalleri ve enerji gibi kalemlerde kayda değer küresel ağırlıklara sahip olan ülkeler. Askeri çatışmalar, bu emtiaların üretimini ve sevkiyatını olumsuz etkileyeceği için küresel piyasalarda fiyatlar anında artmaya başladı. Halihazırda yüksek enflasyonla boğuşan küresel ekonomi için kritik emtiaların fiyatlarının artıyor olması, piyasaları tedirgin ediyor. Bu fiyat hareketleri, dünya genelinde enflasyonun daha da fazla yükseleceğinin habercisi. Hatta stagflasyon riski baş gösterebilir. Yani enflasyon artarken, ekonomik aktivite sert biçimde yavaşlayabilir. Bu noktada Fed ve Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) atacağı adımlar önemli. Eğer enflasyon endişesiyle panik halinde faizleri piyasaların şu şartlarda kaldırılabileceğinin çok üzerinde artırırlarsa, ekonomik aktivite bir anda soğuyabilir. Çatışmaların uzaması durumunda Fed ve ECB'nin sıkı para politikasına geçiş noktasında biraz daha temkinli hareket etmesi gerekir.

Yaptırımlarda vites yükseltildi

Batılı ülkelerin Rusya'nın işgal girişimine karşı aldıkları ilk yaptırımların dozu oldukça yetersizdi. Bundan cesaret alan Rusya askeri hareketini genişletince, Batı'nın tutumu da sertleşmeye başladı. Geç de olsa ekonomik yaptırımlarda vites yükseltildi. Bu kapsamda bazı Rus bankaları SWIFT sisteminin dışına çıkarıldı, Rusya Merkez Bankası'nın rezervlerinin bir kısmına erişimi kısıtlandı ve Avrupa hava sahasının büyük kısmı Rus uçaklarına kapatıldı. Sadece Rus ekonomisini değil, küresel ekonomiyi olumsuz etkileyecek olsa da yaptırımların caydırıcı olması için bu kararların alınması gerekliydi.

Küresel ekonomiye maliyeti

Olay çok sıcak; her geçen gün yeni değişkenler denklemin içerisine giriyor. Ekonominin dışındaki faktörlerin tetiklediği bu belirsizlik ortamında ekonomik tahminde bulunmak daha da zorlaşıyor. Kesin olan bir şey var ki, o da bu büyük jeopolitik gerilimin küresel ekonomiye maliyetlerinin olacağıdır. Enflasyon artacak, büyüme oranları yavaşlayacak. Savaşın seyri ve merkez bankalarının tercihleri, ekonomik faturanın boyutlarını belirleyecek unsurlar olacak. Dünyanın gerek insani gerekse iktisadi olarak bu süreçten en az yara ile çıkması için diplomatik adımların sözde değil, özde biçimde atılması gerekiyor. Her geçen saat dünyanın aleyhine işliyor. Belli bir aşamadan sonra zayıf diplomasi sonuç üretmezse, çatışmaların artması kaçınılmaz olur. Umarız dünyanın yüzde 99,99'unun kalbinden geçen olur.

Bir sonraki yazıda kısmet olursa, hadiselerin Türkiye ekonomisi üzerine olası etkileri üzerine konuşalım.

Dijital desteklerle 250 milyar dolara

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, 250 milyar dolarlık ihracat hedefi için stratejilerini şöyle özetledi: “e-ihracatta devlet yardımları kurguluyoruz. Dijital dünyanın ihtiyaçlarını karşılayan dijital destekler verilmesini amaçlıyoruz. e-ihracat platformunun hayata geçirilmesi için de çalışıyoruz.”



Baş CABACI

Yurt Dışı Lojistik Merkezleri ile ilgili yeni bir karar hazırladıklarını açıklayan Muş, “Kurulacak yurt dışı lojistik dağıtım ağları ile firmalarımızın hem maliyetleri azalacak hem de teslimat süreleri kısalacak. Böylece, e-ihracat rakamlarımız artış gösterecek” diye konuştu.

TÜRKİYE ekonomisi, pandemiye rağmen 2021’i yüzde 11 büyümeye ve 225 milyar dolarlık rekor ihracatla kapattı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2022 Şubat ayı ihracat verilerine göre, şubatta ihracat, geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 25’lik artışla, 20 milyar dolar oldu. Bu rakamla beraber tarihin en yüksek şubat ayı ihracat rakamına ulaşıldı.

2022 ihracat hedefinin 250 milyar doların aşılması olduğunu söyleyen Ticaret Bakanı Mehmet Muş, bu rakama, yeni destekler, teşvikler ve stratejik birliklerle ulaşılacağını vurguladı. “2022 yılında bu güçlü performansı sürdürüp ihracatta yeni rekorlar kırarak, 2023 hedeflerine emin adımlarla ilerliyoruz” diyen Muş, iç ve dış pazarlarda neler yapıldığını, bakanlığın stratejilerini, beklentilerini ve destekleri İstanbul Ticaret’e anlattı.

FARKLI MODELLER

Dijital dönüşümün getirdiği yeniliklerle birlikte e-ticaret alanında yeni fırsatların ortaya çıktığını anlatan Bakan Muş, dijital destekler hakkında ise şunları söyledi: “Bakanlığımızca, KOBİ’leri e-ticarete ve e-ihracata yönlendirmek üzere devlet yardımları, lojistik merkezleri ve ihracat bilgilendirme platformu gibi farklı alanlarda yeni projelerin geliştirilmesi ve hayata geçirilmesi konusunda çalışmalara hız vermiş bulunuyoruz. Bu kapsamda, e-ihracata yönelik devlet yardımlarını da kurguluyoruz. Farklı modeller için farklı ihtiyaçlar tespit edilerek, dijital dünyanın ihtiyaçlarını karşılayan dijital destekler verilmesini amaçlıyoruz.”

YENİ PLATFORM

Ticaretin yeni gerçeği olan dijitalleşme çalışmalarını yakından takip ettiklerini vurgulayan Muş, “Bu kapsamda online platformlarda da ihracatçılarımızı bilgilendiriyor, Kolay İhracat Platformu gibi anlık ulaşılacak akıllı robot veri kaynakları ile ihtiyaç duyacakları tüm bilgileri hizmetlerine sunuyoruz” dedi.

Muş, konuşmasına şöyle devam etti: “Firmalarımızın e-ihracat pazaryerleri ve pazarlar hakkında bilgi alabilecekleri, profesyonel çözüm ortaklarının yer aldığı geniş bir bilgi bankası ve tecrübe ağına sahip e-ihracat platformunun Kolay İhracat Platformu altında hayata geçirilmesine yönelik çalışmalarımızı sürdürüyoruz.”

DİJİTAL EKONOMİK İŞBİRLİĞİ

İhracatın geleneksel pazarlardaki başarısının günbegün arttığını, rotanın uzak ülkelere de çevrildiğini belirten Muş, şu açıklamaları yaptı: “Pazar çeşitliliğini sağlama yoluyla ihracatımızı artırma konusunda kararlıyız. İhracatımızın üçte ikisinin ülkemize ortalama uzaklığı

2 bin km mesafede bulunan ülkelere yapılması ve bu mesafenin dünya ortalamasının gerisinde kalmasından hareketle ‘Uzak Ülkeler Stratejisi’ çalışmalarını başlattık. Belirlenen, 18 ülkeye yönelik mal ve hizmet ihracatının artırılması, ekonomik ve ticari işbirliğinin geliştirilmesi, dijital ekonomi alanında işbirliklerinin oluşturulmasını hedefleyen Eylem Planları çalışmalarında artık son aşamadayız.”

YURT DIŞI LOJİSTİK MERKEZLERİ

Ülkelerin lojistik kabiliyetlerinin dış ticarete her zamankinden daha fazla belirleyici bir unsur haline geldiğini söyleyen Bakan Muş, “Ülkemizin sürdürülebilir ihracat büyümesini yakalaması ve rekabet gücünün artmasının en önemli

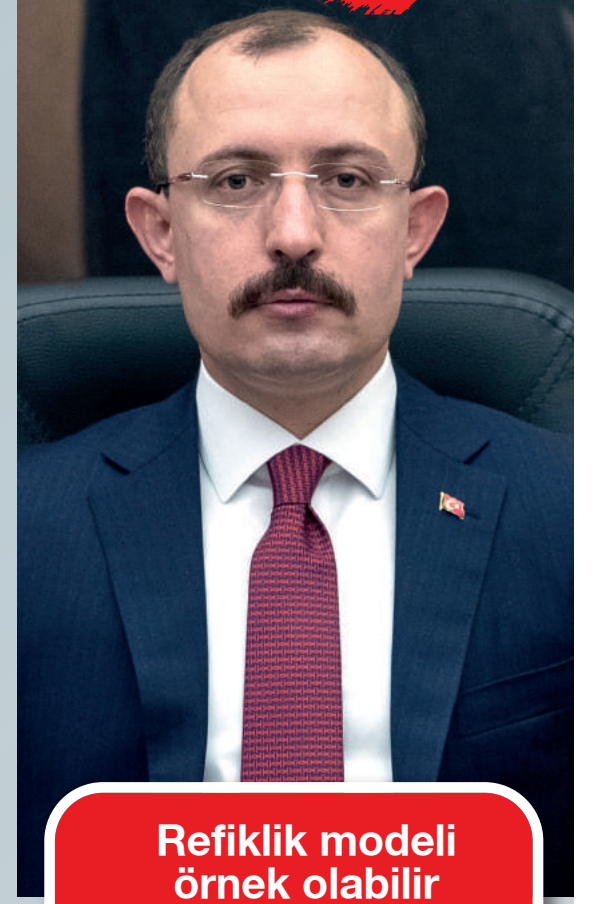
Muş, “Bu kapsamda, yeni bir düzenlemenin yapılmasına karar verilerek ‘Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağlarının Desteklenmesi Hakkında Karar’ taslağını hazırladık” dedi.

Bakan Muş, tedarik zincirinin önemli bir bileşeni olan Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağlarının (YLDA) baştan sona bir sistem olarak ele alınıp destekleneceğini de vurguladı.

YAKIN ZAMANDA YAYIMLANACAK

Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları için hazırlanan yeni karar taslağında tamamen yeni bir yaklaşım benimsendiğini ifade eden Muş, şöyle devam etti: “Yeni karar taslağında, ilk üreticiden nihai tüketiciye kadar olan süreç bir

TİCARET BAKANI MEHMET MUŞ, İHRACATTAKİ STRATEJİK ADIMLARI İSTANBUL TİCARET’E ANLATTI



Refiklik modeli örnek olabilir

“Ülke olarak ihracattaki hedeflerimizden biri de katma değerli ürün ihracatı ile yüksek ihracat birim fiyatlarına ulaşmak” diyen Bakan Mehmet Muş, ihracat pazarlarında belirleyici olan unsurların başında fiyat ve kalitenin geldiğini söyledi. Muş, F-TR Furniture Partners’in mobilya sektöründe katma değerli ihracatın artırılması misyonuyla kurulduğunu da hatırlattı. Muş, “Bu çalışmaların ihracatımıza gelecekte sağlayacağı katkılarını izlemeye devam edeceğiz. Bilhassa büyük alıcıların büyük montanlı taleplerini karşılayacak güçlü bir modeli benimseyen söz konusu inisiyatifin çalışmaları kapsamında kaydedilecek olan başarılı sonuçlar, eminim ki diğer sektörlerde de örnek teşkil edecek” değerlendirmesinde bulundu.



bütün olarak ele almıyor. Lojistik tesisler ile entegre çalışacak dağıtım ağı ve bu ağı işletilmesine yönelik yük konsolidasyonunu sağlayarak

uçtan uca tüm lojistik sürecini yönetecek bilişim sistemleri de destek kapsamına dahil ediliyor.” Mehmet Muş, yeni kararın en kısa sürede yayımlanmasını planladıklarını söyledi.

NAVLUN BORSASI

“Türkiye’de yerleşik lojistik firmalarımızın da yurt dışında kuracakları lojistik merkezler için öngörülen desteklerden yararlanabilmelerini sağlıyoruz” diyen Bakan Muş, açıklamasını şöyle sürdürdü: “Ayrıca Bakanlık tarafından uygun görülen navlun borsalarının kuruluşu ve teknik altyapısının oluşturulmasına yönelik giderlerin de destek kapsamına alınmasını öngörüyoruz. Sonuç olarak, yürürlüğe koyacağımız yeni karar ile birlikte işlerliği ve etkinliği artırılmış bir destek mekanizmasının devreye alınmasını sağlamış olacağız.”

E- İHRACAT ARTACAK

Kurulacak olan Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları’nın pandemi ile birlikte ciddi oranda artan e-ticaret ve e-ihracat için de elzem olduğunun altını çizen Bakan Muş, “Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları ile taşıma, depolama/stok, yükleme, boşaltma, sevkiyat, kargo birleştirme, dağıtım gibi faaliyetler kümelendirilerek gerçekleştirileceği için firmalarımızın hem maliyetleri azalacak hem de teslimat süreleri kısalacak. Böylece, müşteri memnuniyeti artacak ve e-ihracat hacmimiz de büyüyecek. YLDA’ların lojistikle ilgili ihtiyaç duyulabilecek birçok konuda hizmet ve destek sağlayacak olması, önümüzdeki dönemde pazara dahil olmak isteyen e-ticaret girişimcilerimizi de olumlu yönde teşvik edecek” mesajını verdi.

Sektörel dış ticaret şirketleri için yeni çalışmalar

Bakan Muş, sektörel dış ticaret şirketleri hakkında şunları söyledi: “İhracatın dinamik yapısını da göz önüne alarak piyasalarda ihracatçı firmaların ihtiyaç duyacağı yeni mekanizma ve desteklerin kurgulanması için çalışıyoruz. Bu çalışmalarımız, hem mevcut destek sistemlerinin revize edilmesini hem de yeni destek mevzuatının gündeme alınmasını içeriyor. İhracatçılarımızın aralarındaki işbirliğini; elektronik ticaret, yeşil ekonomi ve kurumsal sosyal sorumluluk, küresel tedarik zincirleri, vergilendirme, finansman, lojistik ve pazarlama başta olmak üzere dış ticarete dair birçok alandaki fırsat ve tehditler çerçevesinde geliştirmek suretiyle ihracatı artırmayı amaçlıyoruz. Sektörel dış ticaret şirketlerimizin de bu alanda daha yetkin şekilde faaliyet göstermeleri için teknik çalışmalarımızı sürdürüyoruz.”



İGE’de kredi limitini artırabiliriz

Bakan Muş, “Sadece ihracatçıların erişimine açık olan İhracat Geliştirme A.Ş. (İGE A.Ş.) ile ihracatçılarımızın en büyük sorunu olan kredide kefalet sorununun ortadan kaldırılmasını bu sayede krediye erişim maliyetinin düşmesini ve ihracatımızın tabana yayılmasını amaçlıyoruz. İhracatçı birliklerinin yedek akçeleri ve 61 ihracatçı birliğimizin İGE’ye ortak olmasıyla birlikte firma sermayesi yaklaşık 1.5 milyar TL’ye yükseldi” dedi. Muş, şöyle devam etti: “İGE, bu ay faaliyete geçirilerek ihracatçılarımızın finansmana erişim sorununun giderilmesine katkıda bulunacak. İlk etapta 20-30 milyar TL’lik bir kredi hacmi sağlayacak. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile yapılacak protokol ile Hazine garantisi alınması halinde bu miktarın da artırılabilirliğini değerlendiriyoruz.”

İspanya'nın Barselona kentinde kapılarını açan Avrupa'nın en büyük mobil ticaret etkinliği Mobile World Congress'de (MWC 2022), Türkiye'den 30 firma ve kuruluş stant açtı. Fuarın milli katılımını İstanbul Ticaret Odası gerçekleştirdi.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, "Türkiye'de de şirketlerimiz 'benim metaverse stratejim ne' diye kendilerine sormalı. Şimdi yıllık geliri 1 trilyon dolara ulaşacak metaverse dünyasına katılma zamanı" çağrısında bulundu.

30 Türk şirketi Barselona'da mobil teknoloji sahnesinde

TÜRK şirketleri, inovatif ürünlerini, mobil teknolojilerin en büyük buluşma etkinliği olan Barcelona Mobile World Congress'de (Mobil Dünya Kongresi-MWC 2022) dünya pazarına sundu. Fuarın Türkiye milli katılımını İstanbul Ticaret Odası (İTO) gerçekleştirdi.

Dünyanın en önemli mobil teknoloji fuarları arasında yer alan MWC 2022, İspanya'nın Barselona kentinde Fira Gran Via Fuar Merkezi'nde 28 Şubat-3 Mart 2022 tarihlerinde ziyaretçilerini ağırladı.

155 ülkeden 1.500 şirketin stant açtığı fuarda, Türkiye'nin de aralarında olduğu 37 ülkenin pavyonları yer aldı. İTO'nun organize ettiği 5'inci salondaki Türkiye milli katılım alanında 22 şirket ve kuruluş, diğer salonlarda ise 8 Türk şirketi inovatif ürünlerini tanıttı.

Dünya GSM Birliği (GSMA) tarafından 35'inci kez düzenlenen MWC Barcelona 2022'nin bu yıl, salgına rağmen 2019'da 109 bin olan ziyaretçi sayısını yakalaması bekleniyor. 2020 yılında salgın sebebiyle iptal edilen fuar, 2021'de fiziki olarak 20 bin kişi ziyaret etmişti. Fuar bu yıl, CloudNet, 5G, Her Şeyin İnterneti (IoT), Fintech, teknolojinin ufkunu ve ileri yapay zeka (AI) temalarıyla gerçekleştirildi.

GİRİŞİMCİLERİMİZDEN UMUTLUYUM

Fuarda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdağ, salgın ile geçen iki yılın ardından, virüsle yaşamayı öğrenirken 'bağlantılı bir iyileşme' için tüm endüstrilerin ortak bir vizyon oluşturduğunu söyledi. Türkiye'nin de bu yarıta önde ve hızlı koştuğunu altını çizen Avdağ, "Bugün teknoloji endüstrisinin tüm yönlerini temsil eden 30 şirket ve kuruluşumuz ile katıldığımız MWC Barcelona 2022'de buna yakından şahit oluyoruz" dedi.



Doğan ERDOĞAN
İTO BAŞKANI

Avdag, MWC Barcelona'nın, mobil çözümler arayan tüm endüstriler için çok önemli bir buluşma noktası olduğunu vurgulayarak, "Dijital kültürde doğmuş kişilerin oluşturduğu bir kuşak var. 'Digital native' adı verilen bu nesil, teknolojinin kucakına doğdu. Bir de sanayi çağının 'dijital göçmeni' olan bizler varız. Ben, teknolojinin kucakına doğmuş genç beyinlerimizden ve girişimcilerimizden çok umutluyum" diye konuştu.

Türkiye'nin son yıllarda giderek öne çıkan 'connectivity', yani 'bağlantı' adı verilen endüstride çok önemli mesafeler kaydettiğini belirten Avdağ, "MWC 2022'ye küresel mobil operatörler, donanım üreticileri, teknoloji sağlayıcıları, satıcılar ve içerik sahipleri katılıyor. Burada Türk mobil ve teknoloji endüstrisinde önemli bir ağ oluşturma fırsatı var. Bu fırsatı firmalarımızın en iyi şekilde değerlendireceğine güvenimiz tam" dedi.

TÜRKİYE'Yİ 5G İLE İOT ÇAĞI BEKLİYOR

Türkiye'nin 2023 yılında 5G teknolojisini kullanmaya başlayacağına işaret eden Şekib Avdağ, "5G teknolojisine yerli ve milli imkanlarla geçmeye emin adımlarla ilerliyoruz. Mobil ekosistem, artık Türk firmalarının kalp atışları demek. Türkiye'yi 5G ile birlikte devasa bir IoT, yani Her Şeyin İnterneti çağı bekliyor" dedi.

Fuarda 6G temalı toplantıların da dikkat çektiğini kaydeden İTO Başkanı Avdağ, Çin'in 5G mobil iletişim teknolojilerinden 100 kat daha hızlı olacak 6G'yi, 2030 yılında

kullanmaya başlayacağını açıkladığını hatırlattı. Avdağ, bir diğer konunun da yapay zeka olduğunu belirterek, "2025'e kadar 250 milyar dolarlık bir global yatırım hacminden söz ediyoruz. Big data, otomasyon, holografik varolmayı içeren robotik sistemler, kuantum bilgisayarları ve robotların çağı başlıyor" diye konuştu.

Geleceği kaçırmamak için Türkiye'nin ülke olarak da, şirketler olarak da, değişimi ışık hızıyla yapması gerektiğinin ortaya çıktığını vurgulayan Avdağ, şöyle devam etti: "Bu yüzden şirketlerimiz, değişen iş yapış şekilleriyle yeni dünyada nerede ve nasıl konumlanacaklarına karar vermeli, strateji ve yatırımlarını bu yönde yapmalı. Teknolojiyi en önemli inovasyon araçlarımızdan biri olarak görürsek, dijital çağın kazananlarından ve geleceği inşa edenlerden olmayı da başarırız."

Fuarda, İTO Başkanı Şekib Avdağ, Başkan Yardımcısı Dr. İbrahim Kuralay, Yönetim Kurulu Üyeleri İbrahim Doğan Salman ve Münir Üstün ile Meclis ve Komite Üyeleri, katılımcı firmaların ziyaret ederek görüş alışverişinde bulundu.

İTO ile fuara katılanlar

Fuarın Türkiye milli standında yer alan firmalar şunlar: Alcan Systems, Biofet Gübre, BVK, C Tech, Euto Energy, Figen Yazılım, GTENT, HTK, İZİ, ICVB, İstanbul Link, BTM, Lugath Yazılım, Mediboost, Nexrone, Odine, Pia Bilişim, Quantwif, Bilişim, Sade Teknoloji, Sigma İşletim, Teknopark İstanbul ve Telenity.



Startupları yatırımcıların odağına alacağız

İTO Başkanı Şekib Avdağ, İTO'nun kurucusu olduğu Teknopark İstanbul ile Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin de fuarda yer aldığını hatırlatarak şu bilgileri verdi: "Halihazırda 2 bin 447 projenin yürütüldüğü Teknopark İstanbul, milli ve yerli teknolojinin ana üssü haline geldi. MILGEM Korvet, Altay Tankı, Anka İHA, LHD Amfibi Hücum Gemisi, Oruç Reis gibi savunma sanayinin önde gelen Ar-Ge projeleri Teknopark İstanbul'da geliştirildi. Gelişmekte olan teknoparklar arasında 1'inci, tüm teknoparklar arasında ise 6'ncı sıraya yükseldi. Cumhuriyetimizin 100. yılını kutlayacağımız 2023 yılı için hedefimiz ise ilk 3'e girmek. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezimiz



de gerçek anlamıyla bir atılım dönemi yaşadı. BTM olarak bugüne kadar 5 binden fazla girişimciye destek verdik. 2022'de 1.328 yeni girişimci ile yatırım rakamlarımızı katlamayı öngörüyoruz. 2022'de BTM girişimcilerimizin toplamda 1 milyar lirayı aşan bir

tutarla yatırım değerlemesine ulaşmasını hedefliyoruz. Faaliyetlerimizle İstanbul'daki bütün startupları potansiyel yatırımcıların odağına alacağız. Böylece bu girişimleri önce sanayiye, sonra ticarete, ardından da topluma kazandıracacağız."

1 trilyon dolara ulaşacak metaverse dünyasına katılmanın tam zamanı

İTO Başkanı Avdağ, firmaların yeni büyük teknoloji platformu metaverse'de yer almaya çağırarak bugün metaverse evreninde Decentraland, The Sandbox, Somnium Space, Cryptovoxels gibi birçok örnek sanal dünya olduğunu kaydetti. Avdağ, şunları söyledi: "Metaverse dünyalarına PC ile ya da Sanal Gerçeklik (VR) ile, Artırılmış Gerçeklik (AR) platformlarıyla erişmek mümkün. Bunların yanına mobil uygulamalar da yakında eklenecek. Bu dünyaların ödeme altyapısı da geleneksel ödemelere değil, kripto cüzdanlara dayalı olacak. Türkiye'de de şirketlerimiz 'benim metaverse stratejim ne' diye kendilerine sormalı. Metaverse'de ne yapmam gerekiyor diye araştırmalılar. Yatırım Bankası JP Morgan'ın öngörüsüne göre yıllık geliri 1 trilyon dolara ulaşacak metaverse dünyasına katılmanın tam zamanı. Uzmanlara göre metaverse fiziki aktivite üzerinde yıkıcı etkiler bırakabilecek. Örneğin, gayrimenkul tanıtımı, otomobil test sürüşleri ve eğitim bu alana doğru kayacaktır."



Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih Sayan, MWC 2022'de Türkiye standını ziyaret etti.



Türkiye'nin Barselona Başkonsolosu Selen Evcit, Ticaret Ataşeleri Mehmet Örnek ve Nurdan Çamlibel Aydın, Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü Bilişim, Yazılım, Dijital ve İletişim Hizmetleri Daire Başkanı Hürol Karlı da katılımcı firmalar ile bir araya geldi.



Savunma Sanayii Başkan Yardımcısı Celal Sami Tüfekçi ve Türk Telekom CEO'su Ümit Önal Barselona'da Türkiye standına konuk oldu.



24 Şubat ve küresel tedarik zinciri

Rusya'nın 24 Şubat'ta Ukrayna'ya yönelik olarak başlattığı uluslararası hukuka ve insan haklarına aykırı askeri operasyon ve işgal girişimi, küresel ekonomik sistem ve ticaret adına yeni zorlukları, yeni düzenlemeleri, yeni lojistik ve ulaştırma güzergahı planlamalarını da beraberinde getirecek. Rusya için Batı'ya doğru hava sahasının neredeyse bütünüyle kapanmış olması, yolcu ve kargo taşımacılığında inanılmaz bir maliyet artışı anlamına gelmesinin ötesinde, kuvvetle muhtemel kara ve demiryolu taşımacılığına da bir süre sonra yansıyor. Bu nedenle, Asya-Pasifik'ten Avrupa'ya doğru tüm ulaştırma modları bağlamında, Türkiye'nin ana toplayıcı ve ana dağıtıcı olduğu Orta Koridor'a önemli yeni görevler yükleyecek.

Tedarik zincirinde altın halka

18 Mart'ta açılışı gerçekleştirilecek 1915 Çanakkale Köprüsü başta olmak üzere, Türkiye'nin dev otoyol ağı, demiryolu ağı, İstanbul Havalimanı, Yavuz Selim, Osmangazi, Marmaray ve Avrasya projeleri ile birlikte Filyos Limanı ve Lojistik Merkezi'ni de içine katarak, Kuzey Ege, Marmara ve Batı Karadeniz'i kapsayan geniş bir alanı, küresel tedarik zinciri adına 'altın halka' olarak ilan ediyoruz.

Rusya ile Ukrayna arasındaki gerilim, uluslararası şirketlerin tümünü gıdadan otomotive, makina ve aksamlarından enerjiye, farklı coğrafyalardan tedarike zorladığından, Türkiye'nin küresel tedarik zincirindeki rolü katlanabilir.

Küresel şirketler için Ukrayna ve Rusya'daki fabrikalarının akıbeti, iki ülke arasındaki gerginliğin uzaması halinde tam bir muammaya dönüşecek ve tedarik zincirleri üzerinde domino etkisi oluşturma riskini artıracak. Ukrayna ve Rusya, dünya buğday pazarının yaklaşık üçte birine, dünya mısır arzının yüzde 19'una ve küresel ticarete konu olan ayçiçeği yağının da yüzde 80'ine hakim. Bunun yanı sıra, Rusya lityum iyon piller için üçüncü en büyük nikel tedarikçisi. İki ülke, küresel bakır ve platin üretimine de öncülük ediyor.

Küresel çip üretimi için son derece gerekli bir bileşen olan paladyumun küresel ticareti de bu gelişmelerden etkilendi ve fiyatı geçtiğimiz aralık ayından bu yana yüzde 80 arttı. Bu nedenle, bölgede gerginliğin uzaması, küresel çip üretimi ve tedarikine yönelik süreci daha derin bir krize sürükleyebilir.

Enerji arz güvenliği ve Türkiye

Kırım'ın ilhakı sonrasında Rusya, AB'ye gaz ihracatının toplam ihracatındaki payını azaltacak tedbirlere ağırlık verirken; tam tersine, AB'nin Rus gazına bağımlılığını artırması trajikomikti. Avrupa açısından, likit doğalgaz (LNG) ile sorunun çözümü ise hiç kolay değil. Bunun için daha fazla tesis ve Katar başta olmak üzere, tedarikçi ülkeler ile ek kontrat gerekiyor. Oysa Katar, elinden gelini yapsa bile mevcut kapasitesinin ileriye dönük kontratlarla tamamıyla dolu olduğunu, Avrupa'ya daha fazla gaz vermesini bu aşamada mümkün olmadığını açıkladı.

Bu nedenle, Avrupa'nın enerji arz güvenliği ve bilhassa doğalgaz tedarik güvenliği açısından Türkiye'nin vazgeçilmez önemi bir kez daha öne çıkıyor. Uluslararası alanda tanınmış bir uzman olarak Sohbet Karbuz, TANAP ve TAP projeleri kapsamında, Türkiye üzerinden Trans-Hazar Projesi ile Türkmen gazının Avrupa'ya akışının ve/veya Kuzey Irak doğalgazı için Avrupa'nın Türkiye ile çalışmalarını hızlandırmasının önemine işaret ediyor. Ben de bu noktada, Doğu Akdeniz'deki doğalgazın İsrail, Ürdün, Mısır, Filistin, KKTC üzerinden, Türkiye aracılığı ile Avrupa'ya ulaştırılmasının kritik önemini Avrupalı muhataplara hatırlatıyorum. Avrupa'nın asırlardır en önemli stratejik partneri ve NATO şemsiyesi altında vazgeçilmez müttefiki olan Türkiye, AB'nin enerji arz güvenliğinde de en tartışılmaz 'çözüm üretici' ülke olacak.



İstanbul Havalimanı

Global e-ticaretin yeni merkezi



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, global e-ticaret platformlarının İstanbul'u dağıtım merkezi olarak seçmesinin önemli bir gelişme olduğunu vurguladı. Avdagiç, "İstanbul Havalimanı'nın yaptığı en büyük devrim, uluslararası mal dağıtımında İstanbul'u merkez haline getirmesi. İstanbul'dan yaklaşık 250 yurt dışı noktaya dağıtım yapabilecek bir şebekeye sahipsiniz. En yakın rakibimiz 130'da, 140'da kalıyor" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul Havalimanı'nın yolcu trafiğine yaptığı katkının yanında Alibaba ve Amazon gibi e-ticaret devleri için İstanbul'u merkezi bir dağıtım noktası haline dönüştürdüğünü söyledi. Mobil Dünya Kongresi'nde basın mensuplarıyla bir araya gelen Avdagiç, gazetecilerin gündeme dair merak ettikleri soruları cevaplandırdı. 2012'den beri İTO'nun bu fuardaki milli katılımını organize ettiğini söyleyen Avdagiç, bu fuarın en azından bir versiyonunu birkaç yıl içinde İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'ne getirme konusunda çalışmaları olduğunu anlattı. Avdagiç, "Makul bir süre içinde bunu yapabilirsek İstanbul'a ciddi bir fuar daha kazandırmış olacağız" dedi.

DÜNYAYA DAĞITIM MERKEZİ

İstanbul Havalimanı'nın yaptığı en büyük devrimin uluslararası mal dağıtımında İstanbul'u merkez haline getirmesi olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Alibaba, Çin'den sonra dünya çapındaki ilk dağıtım merkezi olarak İstanbul'u seçti. Amazon da İstanbul'u tercih etti. Çünkü İstanbul'dan yaklaşık 250 yurt dışı noktaya dağıtım yapabilecek bir şebekeye sahipsiniz. Bu, Avrupa dahil hiçbir yerde yok. En yakın rakibimiz 130'da, 140'da kalıyor. O nedenle buraya geldiler. THY'nin yeni kargo merkezi açıldı. Bundan 15 gün evvel Yeşilköy tamamen kapatıldı. Şu anda THY Kargo'nun 183 bin metrekarelik bir kargo merkezi devreye girdi. Tamamen yapay zekayla çalışan bir sistem. Bu konudaki iradeyi koyan Cumhurbaşkanımıza da burada özellikle şükranlarını ifade etmek istiyorum. Çok büyük bir vizyondur bu" diye konuştu.

TEKNOLOJİ İHRACATI

İTO Başkanı Avdagiç, yüksek teknolojinin Türkiye'deki toplam ihracattaki payının yüzde 3.5 olduğunu, orta teknoloji ihracatı artarken yüksek teknolojiye beklenen artışın olmadığını söyledi. Türkiye'nin teknoloji ihracatı ve e-ihracata önem vermesi gerektiğinin altını çizen Avdagiç, "2021'de e-ihracatımız 1 milyar 460 milyon dolar oldu. Bunun artması için çok yoğun çalışılıyor. Bütün dünyada internet satışlarının 2030'da toplam perakende satışların yüzde 57'sine ulaşacağı öngörülüyor" şeklinde konuştu.

AFRİKA İLE SIÇRAMA

Avdagiç, Türkiye'nin Afrika ile olan ticari ilişkilerinde çok büyük bir sıçrama olduğuna dikkat çekerek, Afrika ile 1 milyar dolar olan ticaretin 30 milyar dolara yaklaştığını anlattı. Devletlerin Afrika açılımlarının ticareti de çok olumlu yönde etkilediğini vurgulayan Avdagiç, bu ülkelerin Türkiye gibi insani ve ekonomik ilişkileri olan ülkelere ve tüccara ihtiyacı olduğunu ve Türk iş insanlarının bütün bu özellikleri karşıladığını söyledi.

Yerel para ile ticaret

Rusya-Ukrayna savaşına dair görüşlerini de paylaşan Avdagiç, SWIFT sistemi ile ilgili olarak, "Yerel para ile ticaret yaptığınız zaman SWIFT sisteminin içine girmiyorsunuz. Bu ticaretin önu açık. Keşke bu savaş olmasaydı ama burada da Cumhurbaşkanımızın yerel para ile ticarete ısrarının olağanüstü durumlarda ne kadar doğru ve ülkenin bekası için önemli olduğu gerçeğinin de altını çizmek istiyorum. Yani Cumhurbaşkanımızın ferasetini burada vurgulamakta fayda var. Kritik durumlarda bu işin, ülkelerin bekası için ne kadar önemli olabileceği bugün çok net bir şekilde daha ortaya çıktı" dedi.

Başladığımız işleri devam ettirmek niyetindeyiz

Avdagiç, bir gazetecinin Oda seçimlerinde yeniden İTO Başkanlığına aday olup olmayacağı yönündeki sorusuna şu yanıtı verdi: "Bu konuda gerekli istişarelerimizi yaptık, önümüzdeki dönem için çalışmalarımıza başladık. İstanbul iş dünyası, tekrar bizi İTO Başkanlığına layık görürse, bugüne kadar yol yürüttüğümüz arkadaşlarımızla beraber yola devam edeceğiz. Tabii bu kişisel bir konu değil, bir ekip işi ve bugüne kadar geldiğimiz bir çizgi var. Bu çizgideki ekiple birlikte, İstanbul iş dünyasının tamamını kucaklayacak bir şekilde tekrar çalışmalarını yapıp, başladığımız işleri devam ettirmek niyetindeyiz."

ANUFOOD CHINA 2022

SHENZHEN – ÇİN HALK CUMHURİYETİ
20 - 22 Nisan 2022



ANUGA'YI ÇİN'DE DENEYİMLEYİN

NEDEN ANUFOOD CHINA

- 34 Ülkeden 800 katılımcı
- 30.000 Ziyaretçi
- 40.000 m2 sergileme alanı
- 2.85 milyon dolarlık gıda ithalatı ile Çin ekonomisinin en büyük ithalatçı eyaleti
- Konumu nedeni (Büyük Körfez Bölgesi) ile Hong Kong ve Makao şehirlerine kolay erişim imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Sergileme vitrini bazında Türkiye standında katılım
- 50 kg ürün gönderimi ve fuar süresince sergilenmesi
- Oda'mızca hazırlanan katalogta firma bilgilerinin yer alması
- Fuar sırasında alıcılarla online ikili görüşme hizmetleri
- Fuar alanında ürünlerin ziyaretçilere tanıtımının gerçekleştirilmesi
- Sanal fuar platformunda üç ay ücretsiz firma bilgilerinin yer alması (Mart - Mayıs 2022)

ÖDEME PLANI

İstanbul Ticaret Odası özel desteği ile
Katılım Bedeli : 20.000 TL



İdil Aslantas / Şeyma Pekcan / Aylin Odabas
Tel : 0212 455 6113 / 455 65 07
GSM : 0533 959 30 57
E-posta : idil.aslantas@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | (M) (T) (E) / itokurumsal

Dünyadaki film tekelleri Türkiye'yi bloke etmeye çalışıyor

Şekib Avdagiç, Türk dizilerinin başarılarından bahsederek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Geçtiğimiz hafta Kosova Cumhurbaşkanı'nı ağırladık. Kitabı bir Türkçesi var. 'Nerede öğrendiniz' dedim, 'Türk dizilerinden öğrendim' dedi. Ancak şu anda hepinizin bildiği büyük dizi film yapımcısı tekeller, Türkiye'yi de bloke etmeye çalışıyor. Mesela bir yapımcı, 1 milyon dolardan yılda 3 film yapıyor. Sonra onun ekibine geliyor, 2'şer milyon dolardan onu yıkıyor geçiyor. Herkesi devre dışı bırakıyor, 'bize yap' diyor ama kimse kalmayınca istediği gibi at koşturuyor. Şu anda bir tehlike görüyoruz. Bunun için de Türk dizilerinin kültürel tarafını şiddetle desteklemeye devam edeceğiz."

Türk teknolojileri İstanbul Commerce ile dünyaya tanıtılıyor

İstanbul Commerce, 2022'nin ilk sayısında, Türkiye'nin hava, kara, deniz ve uzay alanında geliştirdiği özgün teknolojileri manşete taşıdı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Milli otomobil, milli savaş uçağı, milli helikopter, milli uçak gemisi gibi başarılarımız, Türkiye'nin yeni teknolojiler geliştirmeye doğru koşarak gittiğini gösteriyor. Bu hamleyi hiç duraksatmadan çok daha ileriye taşımak zorundayız" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın İngilizce gazetesi İstanbul Commerce, yeni yılın ilk sayısında, Türkiye'nin hava, kara, deniz ve uzay alanında geliştirdiği özgün teknolojileri manşete taşıdı. 'Havada, karada, denizde ve uzayda Türk teknolojileri zamanı' manşetiyle yayınlanan gazetede; ilk seri üretimini bu yıl banttan indirmeyi planlayan Togg'dan, ihracata hazırlanan Avrupa'nın ilk sertifikalı uçağı Hürkuş'a, denizlerde güvenliği sağlayan SIDA'dan, milli uzay programına kadar Türkiye imzalı

yerli teknolojiler aktarılıyor. Türkiye'nin, yeni dönemde daha fazla ihracatla dünya barışına ve insanlığın yaşam konforuna katkısını artırmayı planladığı vurgulanıyor.

GURUR DUYUYORUZ

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin yerli teknoloji hamlesinin gurur verici olduğunu söyledi. "Yerli ve milli üretimin sonuçlarını görmekten büyük mutluluk duyuyoruz" diyen Avdagiç, "Milli otomobil, milli savaş uçağı, milli helikopter, milli uçak

gemisi gibi başarılarımız, Türkiye'nin yeni teknolojiler geliştirmeye doğru koşarak gittiğini gösteriyor. Bu hamleyi hiç duraksatmadan çok daha ileriye taşımak zorundayız. Türk girişimcilerin küresel başarılar gerçekleştirdiği BTM ile savunma sanayimizin merkez üssü olmayı başaran Teknopark İstanbul, 140 yıllık hayallerimizin somutlaştığı projeler oldu" dedi.

ZENGİN İÇERİK

İstanbul Commerce'in yeni sayısında, uluslararası yatırımcının



radarındaki sektörler, yeşil dostu üretime hazırlık, Avrupa süper ligindeki Türk startuplar ve festival tadındaki kültür rotaları da ele alınıyor.

Teknolojiden finansa, çevreden eğitime, turizmde kültür kadar farklı konularıyla zengin içeriğe sahip İstanbul Commerce'e şu linkten ulaşabilirsiniz:

<http://www.yaynet.com.tr/temp-web/epub/69764/reader-pc.html>

Yeni yılın ilk dış ticaret verilerinin sinyalleri

Türkiye İstatistik Kurumu ve Ticaret Bakanlığı işbirliğiyle oluşturulan genel ticaret sistemi kapsamında üretilen geçici dış ticaret verilerine göre; ihracat 2022 Ocak ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17.2 artarak 17 milyar 587 milyon dolar, ithalat yüzde 54.2 artarak 27 milyar 848 milyon dolar olarak gerçekleşti. Enerji ve altın hariç ihracat yüzde 19.6, ithalat ise yüzde 31.1 arttı.

İthalattaki yüzde 54.2 gibi büyük artış nedeniyle dış ticaret dengesi 10.261 milyon dolar açık verdi. Yüzde 234.9 oranında büyük bir değişim gösterdi. İthalattan enerji ve altın çıkardığımızda, artış oranı yüzde 31.1'e düşüyor. Dolayısıyla ithalat artışının yüksek olmasının nedeni daha çok enerji kökenli olabilir.

Üretim ve ihracat artışı

İhracatın yılın ilk ayında global ekonomilerde enflasyonla mücadele için faiz artırımlarının konuşulduğu bir dönemde gerçekleşmesi çok anlamlı. Demek ki, global faiz artırımlarının talepte yaratabileceği daralma ürün portföyü ve üretim yapısı nedeniyle Türkiye'yi daha az etkileyebileceği gibi fırsatlar da yaratabilir.

Gerek yüksek büyüme verileri gerekse dolar bazında ihracat artışı işlerin yolunda olduğunu gösteriyor. Enerji ve parasal olmayan altın hariç ithalat yüzde 31.1 artarak 18.413 milyon dolara, ihracat ise yüzde 19.6 artarak 16.751 milyon dolara yükseldi. İhracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 83'ten yüzde 63.2'ye düşmesi olumsuzluk olarak yorumlansa da ithalatın içerisinde sadece ara mallarının payının yüzde 83.9 olması, gelecekte üretimin artacağı anlamına geliyor. Global ekonomik ortamda belirsizliklerin artması nedeniyle firmalar biraz daha yoğunluğa üfleterek yemisi olabiliyor. Yani her ihtimale karşı ara malı stoklarını artırmışlar. Üretim ve satış yapma konusunda bir beklenti olmasaydı, ithalatla böyle bir artış olmayacaktı. Kaldı ki, tüketim mallarının ithalattaki payı yüzde 2.7 azalarak yüzde 6.1 oranına düştü. Bu nedenle ithalattaki artış, gelecekte daha fazla üretim ve ihracat artışı demektir.

Daha çok ülkeye odaklanma zamanı

Peki, nerelere ihracat yaptık ve nerelerden ithalat yapıyoruz? İhracatta ilk sırada Almanya geliyor ve ihracat tutarı 1.618 milyon dolar. Daha sonra ABD ve ihracat tutarı 1.221 milyon dolar. Üçüncü İtalya 1.025 milyon dolar, dördüncü Birleşik Krallık 948 milyon dolar ve Irak 883 milyon dolar. Bu ülkelerin toplam ihracattaki payı ise sadece yüzde 32.4. Demek ki, ihracat için daha çok yolumuz var. Bu ülkeler daha fazla ürün alma potansiyeline sahip.

Gelelim ithalata; ilk sıra 4 milyar 637 milyon dolar ithalat ile Rusya Federasyonu'nun. Onu 3.095 milyon dolar ithalatla Çin takip ediyor. Akabinde Almanya 1.440 milyon dolar, ABD 1.279 milyon dolar geliyor.

Görüleceği üzere Almanya ile dış ticaretimiz Ocak 2022'de fazla verdi. ABD ile ise neredeyse kafa kafaya. Çin ve Rusya, ihracatın ilk beşinde bile yok. Dolayısıyla dış ticaret açığı verdiğimiz bu ülkelere ihracatı artırmalıyız.

Rusya-Ukrayna savaşının olduğu şu günlerde riskleri iyi dengelemek gerekiyor. Özellikle enerji ithalatında Rusya'nın payının yüksek olması tedarik riskini de artırıyor. Yaptırım savaşının başlayacağı önümüzdeki dönemde bizlere yeni fırsatlar çıkabilir. Çünkü Avrupa ucuz ve yüksek miktarda olmayan alımlara yönelmek durumunda kalabilir. Bu durum bizim üretim yapımıza çok uyuyor. Global resesyonun konuşulacağı önümüzdeki dönem Türk firmalarının ciddi fırsatlar yakalayabileceği bir dönem olabilir. Şimdi daha çok ülkeye odaklanma zamanı.



Hikmet BAYDAR



Startuplara özel yatırım fonu

Kuluçka Merkezi Cube Incubation ile bölgenin en büyük girişimcilik merkezini hayata geçiren Teknopark İstanbul, startupları desteklemek için 2022'de kendi yatırım fonunu kuracak. Teknopark İstanbul, özel yatırım fonu ile her türlü projeye destek olmayı ve girişimci sayısını artırmayı amaçlıyor.

İddialı projeleri olan girişimcileri bekliyoruz

Bilal Topçu, 2022 hedefleri ile ilgili şunları söyledi: "Biyoteknoloji alanında yeni inşa edilen yerlerimizi açmayı istiyoruz. Hatta şu anda ABD ve Kanada'dan başvurular alıyoruz. Çünkü temiz odalara hem akademisyenlerin hem de girişimcilerin ulaşması kolay değil. Biz startuplara bu imkânı sağlayacağız. Buradaki kapasitemizi; siber güvenlik ve

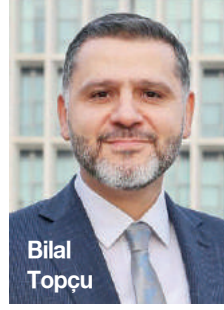
biyoteknolojiyle 100'ün üzerinde olan girişimcimizi, bir bu kadar daha artırmayı planlıyoruz. İddialı projeleri olan girişimcilerimizi küp kuluçka merkezine bekliyoruz. Tüm Ar-Ge firmalarımızı da Teknopark İstanbul'daki ofislerimizde yer almaya davet ediyoruz. Beyoğlu Uydu Kuluçka Merkezimiz ile de İstanbul'un merkezinde yer alacağız."

SAVUNMA Sanayii Başkanlığı (SSB) ve İstanbul Ticaret Odası'na (İTO) bağlı olarak faaliyet gösteren Teknopark İstanbul, 2022'ye hızlı başladı. Derin teknoloji girişimcileri, Ar-Ge mühendisleri, kurumsal şirketler ve üniversitelere ev sahipliği yapan Teknopark İstanbul, 'girişim sermayesi yatırım fonu' ile bünyesindeki girişimleri doğrudan kendisi de destekleyecek.

Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, Kuluçka Merkezi Cube Incubation ile Türkiye ve bölgenin en büyük girişimcilik merkezinde startupların projelerinin hayata geçmesini sağladıklarını belirterek, "Bu sene yatırımcılarımız dışında kendi oluşturacağımız özel yatırım fonu ile her türlü projeye destek olmayı amaçlıyoruz. Böylece girişimci sayısını artıracacağız" dedi.

2.500'DEN FAZLA PROJE

Topçu, Teknopark İstanbul'da şimdiye kadar 2 bin 500'ün üstünde yerli ve milli projenin tamamlandığını ve kurum yapısını ile de Türkiye'deki diğer teknoparklardan ayrıştıklarını vurgulayarak, şunları söyledi: "Ortaklarımızın SSB ve İTO olması nedeniyle biraz daha endüstriye temas eden derin teknoloji kapsamındaki projeleri kabul etmeye gayret ediyoruz. Türkiye'deki diğer teknoparklar, üniversitelerin bünyesinde yer alırken, biz, kampüsümüzde yer alan üniversite binalarımız ve partner üniversiteler ile öne çıkıyoruz. Önümüzdeki dönemde başka üniversiteleri de



Bilal Topçu

buraya davet ediyoruz. Türkiye'deki birçok üniversite ile farklı projelerde çalışıyoruz."

3. ETAP DA AÇILIYOR

Savunma sanayinin yanı sıra diğer alanlarda da girişimcilere destek verdiklerini ve tarımdan tekstile, eğitimden biyoteknolojiye, siber güvenlikten yapay zekaya kadar çok farklı projelere ev sahipliği yaptıklarını anlatan Topçu, "Bu sayede Türkiye ekonomisine, ihracata katkı sağlıyoruz. Bu faaliyetlerle Türkiye diplomaside de güçleniyor. 2021'de toplamda 12 firmamız yatırım aldı. 7 firmamız ise yaklaşık 650 milyon liraya varan değerlendirme üzerinden, 50 milyon lira yatırım aldı. Bunların içinde çok farklı yazılım firmaları da vardı. Kampüs tesislerimiz şu an dolu durumda. Bu yüzden 3'üncü etap binalarımız ile birlikte kampüsü büyütme çalışmalarımız devam ediyor. Bu sene içerisinde yeni girişimcilerimize, yeni firmalarımıza yer açmak adına yeni binalarımızı da hizmete açacağız" bilgisini paylaştı.

52 PATENTLİ GİRİŞİMCİ İLE LİDER

Bilal Topçu, gelişmekte olan, 5 ila 10 yaş olan teknoparklar arasında geçen sene birinciliği aldıklarını hatırlatarak, "Patent Effect raporuna göre, Türkiye'deki bazı köklü üniversiteleri de geride bıraktık. Türkiye'de 52 patentli girişimciye ev sahipliği yapan birinci teknopark olduk. Bu da bizim mutluluk kaynağımızdır. Patent konusundaki danışmanlık ve maddi desteklerimize devam edeceğiz" dedi.

2023'te Asya teknoparklar zirvesinin ev sahibi

Teknopark İstanbul'un, 2023 yılında Asya Teknoparklar Birliği Zirvesi'ne ev sahipliği yapacağını belirten Bilal Topçu, "Bu zirveye, 2017 yılında ev sahipliği yaptık. 2023 yılı için de başvurarak

Moskova'yla yanışık ve biz kazandık. Asya merkezli teknoloji şirketleri ve teknoparkların, yaklaşık 200'den fazla kurumun katıldığı bu zirveye ev sahipliği yapmaktan mutluluk duyacağız" dedi.



**KÖLN / ALMANYA
6 - 8 EYLÜL 2022**

NEDEN ANUGA HORIZON?

- Yenilikçi Gıda ve İçecek Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı
- 10.000 ziyaretçi
- 500 katılımcı
- Fuar ile eş zamanlı olarak düzenlenecek konferans ve deneyimleme alanlarına katılım imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli	: 13.200 TL/m ²
Minimum stant alanı	: 12 m ²



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882**

İdli Aslanas / Zeynep Şengül / Sibel Tayanc

Tel : 0212 455 6113 / 455 6109 / 455 6111

GSM : 0533 959 30 57

E-posta : idli.aslanas@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / sibel.tayanc@ito.org.tr

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



Kıtının cazibe merkezi ülkelerinden Senegal ile gelinen nokta, Afrika açılımının meyvelerini gözler önüne seriyor. THY'nin, haftanın her günü gerçekleşen İstanbul-Dakar seferlerinin önümüzdeki aylarda toplam 10 sefere çıkması, geleceğe daha da umutla baktıyor. Türk şirketlerinin devasa projelere attıkları imzalar ve açılışı yeni yapılan büyükelçilik kançılıyası göz kamaştırıyor.



Afrika açılımının meyveleri alınıyor

TÜRKİYE'nin Afrika ülkelerindeki varlığı her geçen gün daha görünür hale geliyor. Çok değil, 15-20 yıl önce uluslararası ilişkilerimiz bir çıkmaz sokak içinde kalmış gibiydi. Adeta Avrupa Birliği ve ABD ile olan münasebetlere kilitlenmişti. Sınır komşuları ile bile neredeyse dondurulmuş bir konumdaydı. Dünya siyasetinde etkin devletlerin yeryüzünde cirit atmaları başarı kabul edilir ama kendi içimize kapalılığımız, geleceğimizin garantisi diye peşin bir hükme dönüştürüldü. 2000'li yıllarda başlayan geniş açılımlı dış siyasetteki yeni yönelimler, kimi çevrelerce her ne kadar bir hayalden ibaret zannedilse de bunun meyveleri bugün fazlasıyla alınıyor. Kıtanın cazibe merkezi ülkelerinden Senegal ile sürdürdüğümüz yeni süreç hakkında incelenebilir dahi bu bile bize yakın tarihimizin isabetli kararlarının nasıl alınıp harfiyen uygulandığının şahitliği için yeterli.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

zamanda sömürge döneminden kalan alışkanlıkla Fransa'nın pasaportunu taşıyor. İçlerinde bir elin parmaklarını geçmeyen sayıdakiler ise Türk vatandaşlığına sahip. Oysa ki, buraya ilk gelen atalarının ellerinde Osmanlı kimlikleri bulunuyordu. 1919 yılında, Dakar'da bir fahri konsolosluk açıldı. Böylece Senegal ile ilk diplomatik temas da o tarihte kuruldu.

TÜRKİYE'NİN SENEGAL'İ KEŞFİ

4 Nisan 1960'da bağımsız devletler arasındaki yerini alan Senegal ile kısa zamanda çok sayıda devlet ve bazı uluslararası kuruluşlar diplomatik temsilcilik açıp temas kurdu. Türkiye Cumhuriyeti de 1962'de aldığı kararla Sahraaltı Afrika'da, bir elin parmaklarını geçmeyen temsilciliklerinden birini faaliyete geçirdi ve ilk büyükelçisi de 1963'de görevine başladığında yine de ancak 29. sıradaki yabancı misyon olabildi. Aradan geçen 60 yılda Dakar'a 18 büyükelçi tayin edildi. 1992 yılında halen hizmette bulunan ikametgah binası, aynı zamanda büyükelçilik olarak kullanılmak üzere satın alındı.

GÖZ KAMAŞTIRAN TEMSİL

T.C. Dakar Büyükelçiliği, 2010'lu yıllara kadar sınırlı diplomatik temasları için mevcut binası kafi gelirken yeni gelen askeri ve ticari müşavirlikleri ile kançılıyasını kiraladığı başka bir binaya taşınmak zorunda kaldı. Afrika'da artan temaslarımızın giderek yoğunlaştığı ülkelere biri olarak Senegal'de yeni bir büyükelçilik ve görevliler için lojman ihtiyacı had safhaya çıktı. Summa ve Tosyalı isimli iki şirketimiz tarafından hibe usulüyle yapımına karar verildi. Özellikle Summa'nın bu ülkedeki iş gücünü seferber etmesiyle temeli 2020 yılı eylül ayında atıldı. İnşasına ise 2021 yılı haziran ayında başlandı ve 8 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı. Kançılıya kısmının mobilyaları, Senegal'in gıda sanayinde öncü şirketleri arasındaki FKS tarafından temin edildi. 2006 yılında Ankara'da büyükelçilik açan Senegal Cumhuriyeti de 15 yıl hizmetlerini sürdürdüğü kiralık binasından çıkıp yeni inşa ettiği binalarını 2021 yılında hizmete açtı.

TİCARETTE REKOR

30-40 sene önce ABD tarafından Türkiye'ye 40-50 milyon dolarlık borç ve hibe olarak bir yardım yapılır yapılmaz, o günün haberlerinin ana konusu hazır. Şimdi bize o rakamlar çok küçük geliyor. 2021 yılında Türkiye ile Senegal arasındaki ticaret hacminin sadece bir yılda 550 milyon dolar bulması, asla dikkatlerden kaçamaz. Bu meblağda yaklaşık 10 senedir bu ülkede büyük yatırımlara imza atan şirketlerimizin payı çok büyük. İnşa ettikleri her yapıda ihtiyaç duydukları her bir malzemeyi, varsa mutlaka Türkiye'den almalarının bu miktardaki katkısı çok fazla. THY'nin haftanın her günü gerçekleşen İstanbul-Dakar seferlerinin önümüzdeki aylarda toplam 10 sefere çıkması, geleceğe daha da umutla bakmamıza sebep oluyor. Sadece geçtiğimiz yıl 13 bin Senegalli'nin ülkemize seyahat etmesi de bunun bir göstergesi.



Senegal'deki devasa Türk yatırımları

Dakar Blaise Diagne Uluslararası Havaalanı'na gelen yolcular, Summa-Limak ortaklığıyla inşası 2017 yılı aralık ayından tamamlandıktan sonra Senegalli ortakları ile işletime alınan ve yıllık 3 milyon yolcu kapasiteli, 1.500 çalışanı bulunan ülkenin en büyük yatırımı karşılıyor.

2013 yılında inşasına başlayıp 13 ayda bitirilen Cicad denilen ve İkinci Devlet Başkanı Abdou Diouf'un adını taşıyan uluslararası kongre merkezi, Arene dedikleri kapalı spor salonu, Diamniadio Tren İstasyonu binası, 22 Şubat 2022 günü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Türkiye Cumhuriyeti Büyükelçiliği ile resmi açılışını yaptığı ve Üçüncü Devlet Başkanı Abdoulaye Wade'nin adı verilen 50 bin kişilik olimpiik stadyum, biten büyük projelerden bazıları. Şimdilerde, Amadou Mahtar Mbow Üniversitesi

Kampüsü'nün önümüzdeki mayıs ayında bitirilmesi için canhıraş çalışılıyor.

2000'li yılların ortasında un ticareti ile Senegal'de faaliyete başlayan FKS, bugün 500 çalışanı ve günlük 730 ton un, bir o kadar da hayvan yemi üreten fabrikası ile ülkenin ilkleri arasında yer alıyor. Ayrıca saatte 250 metreküp hazır beton üreten BISA isimli yatırımı ile hem Türkiye hem de faaliyet gösterdiği ülkeye ekonomik bakımdan ciddi katkı sağlıyor.

Karadeniz Enerji'nin Karpower adıyla 20'ye yakın farklı ülkede doğalgazdan enerji üreten gemilerinden ikisi Senegal'de bulunuyor. Günlük 250 MW enerji üretimi yapılarak ülkenin yüzde 15'ten fazla enerjisi üretiliyor.

Yapı Merkezi'nin Fransız Eiffage firmasıyla 27 Aralık 2021'de tamamladığı kısaca TER denilen 36 km'lik Dakar-Diamniadio hızlı tren

hattı, alanında tüm kıtada hizmete giren ilk proje oldu. Miller-Doğanlar ortaklığıyla ve Eximbank kredisıyla inşası tamamlanan Sebze Hali Binası'nın da 2019 yılında resmi açılışı yapıldı. Yine Business Link Group'un inşa edip işletmeye hazır hale getirdiği altın rafinerisi de önümüzdeki günlerde hizmete girecek yatırımlarımız arasında.

Tosyalı'nın Cezayir'in Oran şehrinde sonraki en büyük yatırımı Dakar'da, yakın zamanda üretime başlayacak şekilde ilerliyor. Çalık Enerji'nin 2020 yılı sonunda başlattığı Senegal-Moritanya açıklarında bulunan doğalgazı enerjiye çevirme projesi için gerekli santrali kurma faaliyeti devam ediyor. Sıla Grubu'nun inşasına 2021 yılında başladığı Dakar Prencipal Devlet Hastanesi projesi de Türk şirketlerinin bu ülkedeki ciddi yatırımları arasında kabul ediliyor.

Sosyal projeler

Dakar'da 2007'de faaliyete başlayan TİKA, 100'ü aşkın projesiyle Senegal'in kalkınmasına katkı sağlıyor. 2020 yılında üniversitelerimizde 186 Senegalli öğrenci okurken, bu sayı son iki yılda 1.200'e ulaştı. Maarif Vakfı'na bağlı 5 ayrı okula, yaklaşık 1.000 Senegalli ve aileleri bu ülkede yaşayan Türk çocukları devam ediyor. Yunus Emre Enstitüsü, 2021 yılı başında yeni binasını hizmete açarak faaliyetlerine başladı ve Türkçe ile Türk kültürünün öğretilmesine öncülük ediyor. Kızılay da Senegal Kızıllaç'ı ile ortak faaliyetlerine devam ediyor. Diyanet Vakfı, 2008 yılından itibaren her yıl ülke genelinde ciddi insani yardımlarda bulunuyor. Özel girişimler arasında Hüda Vakfı başta olmak üzere sivil toplum kuruluşlarımız da eğitim, gıda, sağlık ve diğer insani yardımları ihtiyaç sahiplerine ulaştırıyor.

Kıyafetleri Türki

Sahraaltı Afrika'nın birçok ülkesine Senegal'den yayıldığı ifade edilen ananevi kıyafete yerel Volof dilinde 'bubu' deniliyor. Dikimine aşırı özen gösterilen bu elbisenin meşhur terzileri, Diourbel şehrinde bu sanatı öğreniyor. Senegallilerin tamamının büyük saygı gösterdikleri geçen asırda yaşayan ve Muriye tarikatının ilk postnişini Ahmadu Bamba'nın da vefat ettiği bölgede dikilen bu kıyafete 'Turki Ndiarème' deniliyor. Ndiarème, günümüzde Diourbel olarak bilinen şehir halkı arasındaki ismi. Bu isimlendirme tesadüfi olamaz. Osmanlı padişahlarının Afrikalı Müslüman önderlere gönderdikleri hediyeler arasında özel dikilmiş kaftanlar da bulunurdu. Kuvvetle muhtemel bunlar örnek alınarak herkes tarafından beğenilip giyilen kıyafetlere dönüşmüş ve Türki adıyla anılagelmış.



Metaverse söyleşileri

Son zamanlarda sıkça gündeme gelen metaverse, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlenen iki büyük etkinlikle ele alındı. İlk etkinlik, Teknopark İstanbul'da TİCARET Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim moderatörlüğünde gerçekleşti. TÜBİTAK BİLGEM Başkan Yardımcısı Sadullah Uzun'un katıldığı programda, metaverse'in bugünü ve geleceği konuşuldu. Prof. Dr. Uzun, metaverse'ye herkesin çok hızlı adapte

olduğunu söyledi. Metaverse ile ilgili ikinci etkinlik ise panel şeklinde oldu. Bengütürk TV Teknoloji ve Gelecek programını sunan Şenol Vatansever'in moderatörlüğünü yaptığı etkinlikte, TİCARET Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, Türk-Alman Üniversitesi Rektör Yardımcısı Burhanettin Aykut Arkan, Devrim Danyal Akademi Kurucusu Devrim Danyal ve DPC Kişisel Veri CEO'su Av. Sefa Karcioğlu birer konuşma yaptı.



Uluslararası hukuk sempozyumu

TİCARET'te hazırlığı devam eden etkinlikler de var. İdare Hukuku ve İdari Yargı Uluslararası Sempozyumu 2022 için de hazırlıklar başladı. Bildirilerin hâlâ kabul edildiği sempozyum, 16-18 Mayıs 2022 tarihlerinde 'Çevre, İklim Değişiklikleri ve Ekoloji' ana teması ile yapılacak. Sempozyumda Türkçenin yanı sıra İngilizce, Rusça, Kazak, Özbek ve Azerbaycan Türkçelerinde bildiriler sunulacak. Sempozyum, 21 Temmuz 2020 tarihinde vefat eden İdare Hukuku duayeni akademisyen Prof. Dr. İlhan Özyay'ın anısına ithaf edildi.

Akademik ve kültürel etkinlikler tüm hızıyla sürüyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde derslerin yanısıra akademik ve kültürel etkinlikler de tüm hızıyla devam ediyor. Öğrenciler; sempozyumdan semine, konserden konferansa kadar onlarca etkinliğe katılarak, kendilerini geliştirme imkanı buluyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde 2021-2022 bahar dönemi hızlı başladı. Dersler hibrit bir şekilde devam ederken, fakülteler ve öğrenci toplulukları tarafından düzenlenen online ve yüz yüze etkinlikler de sürüyor. Üniversitede düzenlenen panel, sempozyum ve kültürel etkinliklere öğrenciler yoğun ilgi gösteriyor. TİCARET'te düzenli olarak gerçekleştirilen Bilim ve Toplum Buluşmaları, Teknoloji Çalıştayları, Kültür Sanat Buluşmaları gibi etkinlikler yoğun ilgiyle karşılaşıyor, fakülteler ve öğrenci topluluklarının etkinlikleri de tüm hızıyla sürüyor.

INFLUENCER FESTİVALİ

İletişim Fakültesi, Hipp Türkiye ve İnfademy katkılarıyla Türkiye'nin ilk Influencer Festivali başarılı bir şekilde tamamlandı. TİCARET'in yenilenen stüdyolarında beş gün boyunca süren Influencer Festivali, aynı zamanda youtube kanalında canlı yayınlandı. Festivalde; Yeşim Mutlu, Batuhan



Güçlük, Jülide Kır, Güneş Aksüs, Işıl Evrim Akgün, Elif Tokathoğlu, Furkan Kumkaya, Nurgül Kılıç Akgün, Nilay Gökçe, Emir Kosif, Arda Meriç, Emirhan Bildişli, Ezgi Zeynep Güler, Özgür Özyurt ve Ümit Temurçin konuşmacı olarak yer aldı. Öğrencilerin yoğun ilgi gösterdiği etkinliğin geleneksel hale getirilmesi planlanıyor.

MECLİS SİMÜLASYONU

Hukuk Topluluğu tarafından yoğun bir katılımı meclis simülasyonu etkinliği düzenlendi. Öğrenciler etkinlikte, meclis içtüzük şartlarına göre canlandırarak, anayasa ve kanun yapım sürecini pratik olarak gördü. Birçok üniversitede gerçekleştirilen meclis simülasyonu etkinliği, Anayasa'nın yasama organına

ilişkin hükümlerini anlamayı, içtüzük hükümlerine vakıf olmayı, yasa yapım sürecine bizzat tanık olmayı, hoşgörü ve uzlaşma ortamının ideal bir mecliste gerçekleşebileceğini göstermeyi ve teorik bilgileri pratikte uygulayarak öğrenmeyi amaçlıyor.

Etkinliğin açılışında konuşan TİCARET Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu,

hukukta teorinin yanında pratiğin de önemine değindi. Prof. Dr. Oğurlu, öğrencilerin anayasa ve kanunların hazırlandığı yasama meclisi simülasyonu etkinlikleri düzenleyerek, iyi birer hukukçu olmanın temelini attıklarını söyledi. Prof. Dr. Oğurlu, şunları kaydetti: "Bu etkinlikleri çok önemsiyoruz ve üniversite yönetimi olarak destekliyoruz. Zira öğrencilerimiz burada mecliste neler yaşanır, bizzat tecrübe etme imkanı bulacak. Etkinlikte öğrencilerimiz muhtemelen milletvekili seçimi sonrası süreçlerden başlayarak yemin edecekler, hazırladıkları kanun ve anayasa tekliflerini sunacaklar, üzerlerinde tartışacaklar. Ayrıca kurulan komisyonlarda tartışarak fikirlerini demokratik bir zeminde olgunlaştıracaklar."



Teknik gezi

Mimarlık Fakültesi-İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü öğrencileri, yaklaşık 20 kişilik bir grup ile İstanbul Levent'te bulunan Ofiste Her Şey deneyim merkezini ve Mod Tasarım markasının İstanbul İkitelli'deki fabrikasını ziyaret etti. Ofiste Her Şey deneyim

merkezinde başlayan gezi, alandaki ürünler hakkında öğrencilere bilgi aktarımı ile başladı. Mod Tasarım markasının deneyimli kadrosu ile gerçekleştirilen etkinlik; Ofiste Her Şey'de deneyimi yaşamak için kurulan mimari ürün-malzeme kütüphanesinde,

malzeme tanıtım süreci öğrencilerin ürün ile ilgili merak ettiği her sorulara cevap niteliğinde oldu. Ürün-malzeme anlatımı ile başlayan süreç, iktisadi fabrika gezisi ile devam etti ve öğrenciler 5 bin 500 metrekarelik bir alanda üretim ve süreçler hakkında detaylı bilgilere ulaştı.

İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

SEM
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ

BOYASIZ GÖÇÜK DÜZELTME EĞİTİMİ

Katılım Sayısı : 15 Kişi

Başvuru Tarihi : 14 Şubat - 03 Mart 2022

Mülakat Tarihi : 04 Mart 2022

Eğitim Tarihi : 07-18 Mart 2022

Eğitim Süresi : 70 Saat / 10 Gün

Detaylı Bilgi : mozyurek@ticaret.edu.tr

"Sertifikalarımız E-Devlet Onaylıdır"

İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1912 —

Müşteriler sizi neden terk ediyor olabilir?

Kültürümüzde müşteri velinimetir, onu kaybetme lüksünüz olmamalı... Her işletmecisi bu gerçeği bildiği halde neden müşteri kaybetmeye devam eder? Anlamak zor gerçekten.

Şu ana kadar 700'ü aşkın firma ile inovasyon çalışmaları yürüttük ve yürütmeye devam ediyoruz. Kurumların inovasyon açısından güçlü ve fırsat alanlarını ortaya çıkarttığımız 'inovasyon checkup'ı bu çalışmalarda en çok kullandığımız analizlerden. 'Sizi terk eden müşteriler neden terk ediyor olabilir' analizi de farkındalık seviyesi yüksek olan müşterilerimizden biri.



Salih KESKİN
www.inovasyonuzumari.com

10 maddelik analiz

Farklı sektörlerde 421 firma ile yapılan müşterileri kaybetme sebeplerinin yer aldığı 10 maddelik analizin temel başlıkları ve istatistiki sonuçları şöyle:

1. Müşteriyi kendini değersiz hissettirme: %10
2. Dürüst olmayan davranışlar: %16
3. Geri dönüşte etik olmama: %14
4. Çalışanların davranış şekli: %25
5. Kötü ürün sunumu: %13
6. Sorumluya ulaşamama: %8
7. Tutarlılık: %5
8. Fiyat: %4
9. Ulaşılamama: %3
10. Müşteriyi anlama sorunları: %2

Peki, analiz sonuçlarını nasıl okumalıyız?

Sonuçlara baktığımızda 'çalışanların davranış şekli'nin müşteri kaybetmede yüzde 25 ile öne çıktığını görüyoruz. 'Çalışanların müşteriye davranış şekli', ayakta kalmanın neredeyse olmazsa olmaz şartlarından biri.

Yüzde 16 ile ikinci en güçlü müşteri kaybetme sebebi ise 'dürüst olmayan davranışlar'. Bu başlıkta müşteri kaybeden bir firmanın yapması gereken, objektif şekilde sebepleri ele alıp nasıl rehabilite edeceğini projelendirmesi.

Üçüncü sırada yer alan en güçlü müşteri kaybetme sebebi, yüzde 14 ile 'geri dönüşte etik olmama'dır.

En dikkat çekici olan ise 'fiyat' başlığının müşteri kaybetme sebebi olarak neredeyse sonlarda yer alması. 'Fiyat'ın müşteri kaybında güçlü bir etken olduğuna dair genel bir algı var aslında. Ama sonuçlar bize tersini söylüyor. Yani müşteriye kaliteyi doğru şekilde sunarsanız, müşteri size her zaman bir miktar yüksek bedel ödemeyi göze alır.

Hata veri havuzu

Firmalar müşteri kaybetme sebeplerini bildikleri halde neden bu eksikler, yanlışlıklar devam ediyor?

Analiz sonuçları sonrası genel değerlendirmem şu şekilde:

■ Öncelikle her firma, müşteriye karşı eksik ve yanlışlarının farkında. Ancak, hataların sistemli şekilde aktığı bir 'hata veri havuzu' yok.

■ Hatalar düzeltilmediğinde çalışanlara bir yaptırım uygulanmıyor; hataya devam ediliyor.

■ Firmalar çok yoğun olduğu için 'belli bir hata payı hep olması gerekir' diye düşünülüyor. Sıfır hataya odaklanılmıyor.

■ Firmalar, her bir müşteri kaybının aynı zamanda etrafındaki potansiyel 7 müşteriyi de kaybettirdiği gerçeğini idrak etmiş değil.

■ Satış yapılabilecek kadar olan ilgi, maalesef satış yapıldıktan sonra devam etmiyor. Marka olmanın satış öncesi ve satış sonrası da kapsadığı gerçeği pas geçiliyor.

■ Firmanın piyasada yaşadığı farklı zorluklar bazı eksikleri görmezden gelmelerine, kanaksamalarına yol açıyor.

■ Departmanlar arası iletişimde yaşanan eksiklikler, müşteri kaybının ana sebeplerinden birini oluşturuyor.

■ Eğitim, en öncelikli konu olması gerekirken, en sona alınıyor ve işin trajik tarafı, krizlerde ilk ötelenen konuların da başında geliyor.

■ İnsan kaynakları bizde hâlâ 'personel işleri' gibi çalışıyor. Hâlbuki insan kaynakları, bir nevi çalışan bağlılığını ve memnuniyetini sağlayan, mutlu olmasını garantileyen bir şubedir.

Sonuç olarak siz, bu 10 başlıkta kendinizi değerlendirdiğinizde nasıl yüzdelere verirsiniz? Müşteri kaybettiğiniz ilk 3 başlık hangisi olurdu?

Bu başlıkları tespit ettikten sonra ekibinizi toplayıp 'nasıl çözeriz' üzerine beyin fırtınası yapmaya ne dersiniz?

Göreceksiniz ki, bu zorlu dönemleri tersine çevirecek onlarca fikir ortaya çıkacak ve içlerinden biri kelebek etkisi ile istediğiniz marka gücüne ulaşmanızı sağlayacak.



Bir yılda gaz fiyatının 10 kat arttığı Avrupa'da enerji maliyetlerinin yansımaları tahmin edilemez hale geldi. Rusya'ya yönelik yaptırımlar, hesapları alt üst ederken, gaz tedarikine dair endişeler, fiyatlara ralli yapıyor. AB Komisyonu'ndan ve Almanya Merkez Bankası'ndan yeni enflasyon uyarıları yapıldı.

Almanya'dan uyarı

Almanya Merkez Bankası (Bundesbank) Başkanı Joachim Nagel, artan enerji fiyatlarının enflasyonu besleyeceğini belirterek, Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) para politikasını normalleştirmeye odaklanması gerektiğini ifade etti. Nagel, Almanya'da enflasyonun 2022'de ortalama yüzde 5 olmasını beklediklerini bildirdi. 1979'dan bu yana ilk kez 2020'de kâr payı dağıtmayan Bundesbank, tahvillerde temerrüt riskine karşı ayırdığı karşılık miktarını artırdı. Banka, 2021 için de kâr payı dağıtmama kararı aldı.



SIAL

Paris 2022

Paris - Fransa
15-19 EKİM 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

**INSPIRE
FOOD
BUSINESS**

GIDA FUARI LİDERLERİNDEN SIAL PARİS'TE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN SIAL PARİS?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli	: 11.400 TL/m ²
Minimum stant alanı	: 12 m ²

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

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

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

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

İdili Ayla Bahçekapılı
idiliaslantas@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 13

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



140
YIL

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [t](#) [f](#) [i](#) [o](#) /itokurumsal

Yaptırımlar enflasyon hesabını değiştiriyor

RUSYA-Ukrayna savaşı sebebiyle Avrupa'da doğalgaz fiyatları, günlük yüzde 60'a varan oranlarda arttı. Avrupa'da derinliği en fazla olan Hollanda merkezli sanal doğalgaz ticaret noktası TTF'de işlem gören nisan vadeli kontratların megavatsaat başına fiyatı hızla tırmandı.

HATLARIN GÜVENLİĞİ

Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik bombalama ve füze saldırılarından dolayı doğalgaz altyapısının zarar görmesi ve gaz akışının kesintiye uğrayabileceği endişeleri fiyatları

artırıyor. Savaşın devam etmesi durumunda petrol ve doğalgaz sağlayıcılarına yaptırımlar getirilebileceği ihtimali de fiyatları etkiliyor. Çünkü AB ülkeleri, doğalgaz ihtiyacının yüzde 40'ını Rusya'dan tedarik ediyor.

10 KATINA ÇIKMIŞTI

Avrupa'da gaz fiyatlarının arz sıkıntısı endişesiyle bir yılda 10 katına çıktığı dönemde, Rusya'nın Ukrayna'ya girmesi atmosferi iyice ağırlaştırdı.

Gelişmeler üzerine bir açıklama yapan Avrupa Birliği Komisyonu Kıdemli Başkan Yardımcısı Valdis Dombrovskis, Rusya'ya uygulanan yaptırımların AB ekonomisine de maliyetinin olacağını, enflasyon ve enerji fiyatlarının daha fazla artabileceğini söyledi.

YAPTIRIM MALİYETİ

Söz konusu yaptırımların maliyetini doğru biçimde hesaplamının bu aşamada zor olduğunu belirten Dombrovskis, "Yaptırımlar etkisini göstermeye başladıkça daha yüksek enflasyon, enerji fiyatlarında daha fazla baskı ve finansal piyasalara olumsuz etki gibi senaryolar görebiliriz" diye konuştu.

Dombrovskis, bu süreçte büyümenin yavaşlayarak devam edeceğine işaret ederek, bütün bunların ödenmeye değer bedeller olduğunu vurguladı.

AB'nin üye ülkelerin kamu harcamalarını sınırlılayan Birlik mali kurallarını pandemi sebebiyle 2023'e kadar askıya aldığını hatırlatan Dombrovskis, "Ancak önümüzdeki belirsizliği göz önünde bulundurarak bunu ilkbaharda yeniden değerlendireceğiz" yorumunu yaptı.

Avrupa'da enflasyon ve mali dengelerin, ihracatının yarısını bu kıtaya yapan Türkiye'yi de yakından ilgilendirdiği belirtiliyor.



Nükleerde yasal kurallar belirlendi

NÜKLEER Düzenleme Kanunu Teklifi, TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu'nda kabul edildi.

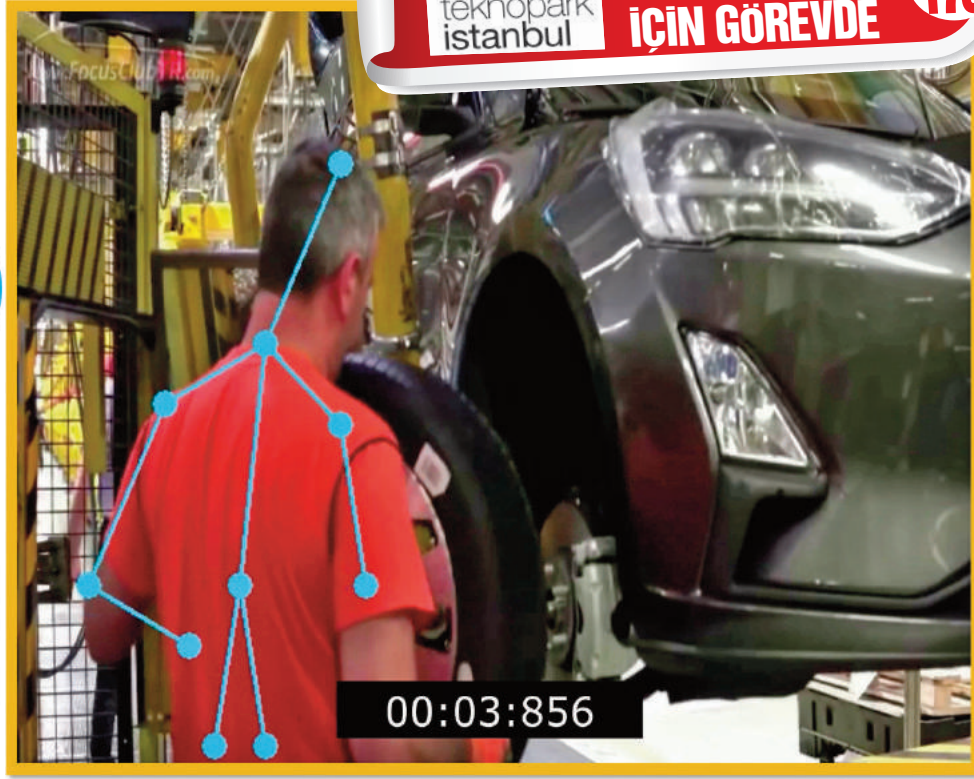
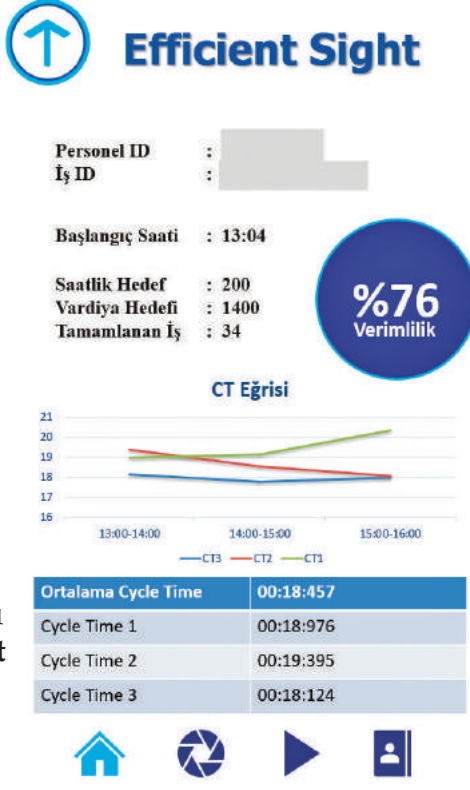
Teklifle, nükleer enerji ve iyonlaştırıcı radyasyona ilişkin faaliyetler üzerinde düzenleme, değerlendirme, yetkilendirme, denetleme faaliyetleri ve yaptırımları uygulayabilme yetkisini haiz Nükleer Düzenleme Kurumu'nun yetki, sorumlulukları ile nükleer zararlar hakkında hukuklu sorumlu rejiminin belirlenmesi amaçlanıyor.

Teklifte, nükleer zararlar ilişkin hukuki sorumluluk hükümlerinin uygulanmasında yer vermeyen tanımlar konusunda Paris Sözleşmesi'nde yer alan tanımlar esas alınacak.

Nükleer enerji ve iyonlaştırıcı radyasyona ilişkin faaliyetler, Nükleer Düzenleme Kurumu'na bildirimde bulunulmaksızın veya kurumdan yetki alınmaksızın yürütülemeyecek. Bu faaliyetleri yürütmek isteyen gerçek veya tüzel kişiler Nükleer Düzenleme Kurumu'na başvuracak. Kurum, güvenlik veya emniyetle ilgili ilkeleri esas alarak bildirim veya yetkilendirme gerektiren faaliyetleri belirleyecek.

Ortaya çıkan radyoaktif atıklar Türkiye Enerji, Nükleer ve Maden Araştırma Kurumu (TENMAK) tarafından bertaraf edilecek. Metinde, işletenin sigorta yükümlülüklerine de yer verildi.

Derin teknoloji startupı Texinsight, üretim zekasını iyileştirip, verimliliği artıran yapay zeka yazılımları geliştiriyor. Mobil, bulut ve web platformunu bir arada işletebilen firma, şirketlerin operasyonel maliyetlerini de düşürüyor. Texinsight, el yazısı belgeleri okuyabilen akıllı belge yönetimi ürününün ilk ihracatını ABD'ye yaptı. 'Efficient Sight' isimli mobil sisteminin ulusal patenti alındı.



Verimlilik artırarak üretim zekası

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik derin teknoloji startupı Texinsight, üretim zekasını geliştirerek, verimliliği artırıyor. 'effiDoc', 'Efficient Sight' ve 'Quality Sight' gibi ürünleriyle operasyonel maliyetleri düşürüyor. Mobil, bulut ve web platformunu bir arada işletebilen firma, yapay zeka ile verimlilik ve performans ölçme, görsel ve boyutsal kalite kontrol, kamera akıllandırma, yapay zekayı mobil cihazlarda koşturma, tehlikeli alan kontrolü, basılı evrak dijitalizasyonu üzerine inovasyon yapıyor.

ULUSAL PATENT HAZIR

Texinsight, insan makina etkileşimini analiz eden, 'Efficient Sight' isimli mobil sisteminin ulusal patentini aldı. İstanbul Ticaret'in sorularını Texinsight'ın kurucu ortaklarından Genel Müdür Çetin Kosifoğlu ile Teknik Müdür Ömer Faruk Koç cevapladı. Çeşitli uluslararası firmalarda strateji, iş geliştirme, satış ve pazarlama deneyimine sahip Kosifoğlu; Silikon Vadisi merkezli startup 3DLook'un Türkiye iş geliştirme danışmanlığını yaptı. Bilgisayar yüksek mühendisi ve görüntü işleme ile yapay zeka alanında uzman Koç, tarımda yapay zeka alanında faaliyet gösteren bir girişim kurdu.

DONANIMSIZ YAPAY ZEKA!

Texinsight'ı kurma fikri nasıl gelişti?
Birçok işletmeyi gezip, sıklıkla karşılaşılan problemleri yerinde tespit edebildik. Mesela; işgücünün ve zamanın verimli kullanılamaması, elle ve gözle yapılan kalite kontrolünün ürün ve zaman kaybına sebep olması, sık karşılaşılan sorunlardı. Bu sorunları, yapay zeka ve görüntü işleme yöntemleri ile çözmeyi hedefledik. Yalnızca sensör ya da kamera ile veri toplamanın yetersizliğini tespit ettik. Ardından kameraları akıllandırma ve yapay zekayı mobil cihazlarda koşturma üzerine inovasyon yapmaya karar verdik.

VERİMLİLİK ÖLÇME

Çalışmalarınızın başlangıcında izlediğiniz yöntem neydi?

Mobilde yapay zeka ile verimlilik ölçme fikrimiz kapsamında hazırladığımız minimum uygulanabilir ürün (MVP) ile TechXtile Startup Challenge Yarışması'na katıldık. Yarışan 140 startup ve fikir arasından finale kaldık. Ardından teknoparklarla görüştük ve Teknopark İstanbul Cube Incubation'ı tercih edip, patent başvurumuzu da yaptık. 2020 Ocak ayından bu yana faaliyette olduğumuz Kuluçka Merkezi'nin Camp Cube ve Viveka İvme programlarından mezun olduk. AB kökenli bir hızlandırma merkezi ve erken aşama yatırım fonu olan Startup Wise Guys'a seçildik.

SEKTÖRLERİ DİNLEDİK

Sektörel eğilimleri nasıl belirlediniz?



Otomotiv, enerji, gıda, perakende, beyaz eşya gibi hizmet sunacağımız farklı sektörlerden, alanında uzman yöneticiler ve üretim mühendisleri ile görüşmeler yaptık. MVP ile tek tek ziyaretler gerçekleştirip, tanıtımlar yaptık, fikirlerini dinledik. Nelerin olması ve olmaması yönünde sektörlerin görüşlerini dikkate aldık.

TEK BİR PLATFORMDA

İlk ürününüz ne oldu?
Mobil, bulut ve platformu sağlıklı bir şekilde bir araya getirebildik. Mobilde ya da kameralarda koşan bağımsız algoritmalarla oluşturulan; derin öğrenme modelleri, basit etiketleme, eğitim ortamı ve istenilen çözümün kullanıldığı tek bir platform tasarladık. Böylece bir işin, kaç saniyede yapıldığını ölçen ilk MVP tabletimizi geliştirdik.

EL YAZISI OKUYAN ÇÖZÜM

Geliştirdiğiniz başka çözümler var mı?
Viveka'nın İvme programına seçildikten sonra müşteri şirketin farklı departmanlarıyla uzun görüşmeler yaptık. Bizimle çalışmaya karar verdiler ve birbir görüşmelerle şirketin ihtiyaçlarını belirledik.

En maliyetli problemleri; yaklaşık 10 gün süren evrak arşivleme süreçleriydi. Mobilde, yapay zeka ile hem el hem de bilgisayar yazısını okuyan ve anında ilgili birime gönderen bir çözüm geliştirdik.

Hali hazırda birçok banka ve finans kuruluşu ile gizlilik anlaşmaları imzaladık; demo çalışmalarımız sürüyor. Bu süreç hem ürünümüzün gelişimine hem de pazarda yaygınlaşmasına olanak sağlıyor.

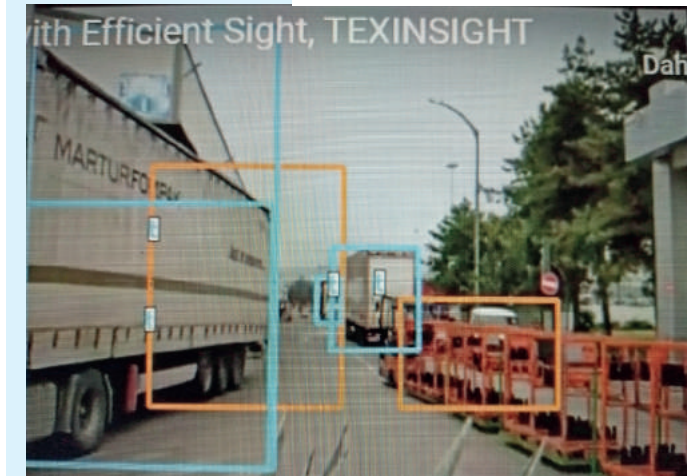
HIZLI VE DÜŞÜK MALİYETLİ

Arşivleme maliyetleri nasıl etkilendi?
Yoğun evrak işleri ile uğraşan KOBİ'lerin saha operasyonlarını hızla ve çok daha düşük maliyetle yönetebilmesi için cep telefonları evrak arşivleme cihazına dönüştürüyoruz. Bir belgenin fotoğrafı çekildiği anda ilgili dosyaya, birime, kişiye ulaşmasını sağlayan uygulamamız şu an App Store'dan indirilebiliyor. Yeni özelliklerin eklendiği, görünümünün değiştiği effiDoc ikinci versiyonunu da yolda.



İşık hızında evrak arşivleme

"Geliştirdiğimiz üç farklı yapay zeka modeli ile evrak arşivleme ve ilgili birime gönderme süresi ortalama 5 saniyeye indi. Böylece artan verimlilik ve maliyetlere yansıyan katkıdan dolayı iş ortaklarımızdan çok güzel geri bildirimler alıyoruz. Bu çalışmamızı bir spin off (yan ürün) olarak SaaS modelinde piyasaya sürüp, dünyaya yaymayı planlıyoruz."



İşte avantajları

- Üretimde verimlilik ve performans analizi yapıyor.
- İnsan kontrolünden kaynaklanan hata maliyetlerini düşürüyor.
- Manuel proses kaynaklı kayıp zaman maliyetlerini ortadan kaldırıyor.
- Yüzey ve ebat kalite kontrollerini gerçekleştiriyor.
- Var-yok ve boyut analizlerini yapıyor.
- Mobil cihazlarla evrakları dijitalleştirip, arşivleyebiliyor.

ABD'ye ihracat

"İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) ve Teknopark İstanbul'un destekleri ile katıldığımız Las Vegas'ta düzenlenen Tüketici Elektronik Fuarı CES'te ilk ihracatımızı da gerçekleştirdik. El yazısı belgeleri okuyabilen akıllı belge yönetimi ürünü effiDoc'un ilk ihracatını ABD'li bir sağlık grubuna yaptık."

Elektrikte KDV indirimi, etkileri ve çözüm önerileri

Katma Değer Vergisi (KDV) oran farklılıkları öyle enteresan sonuçlara yol açabiliyor ki, bir oran değişimi yapmadan önce çok ince eleyip sık dokumak gerekiyor. İlgili sektör temsilcileri KDV mantığını tam olarak değerlendiremediklerinden zaman zaman KDV indirim talebinde bulunuyorlar. Oran indirimi yapıldığında bu indirimin aslında kendilerine yük getirdiğini fark ettiklerinde iş isten geçmiş oluyor. Oluşan finansman yükü birçok işletmenin batmasına kadar giden sonuçlar doğurabiliyor. Örneklerini geçmiş dönemlerde yaşadığımızı hatırlıyorum.



Osman ARIOĞLU

Tarımsal sulama ve konutlarda KDV indirimi

Özellikle tarımsal sulamada kullanılan elektrik perakende hizmetinde KDV oran indirimi uzunca bir zamandır talep ediliyordu. Biz de bir önceki yazımızda tarımsal sulamada kullanılan elektrik teslimlerinde KDV oranının indirilmesinin fazlaca bir yan etkisi olmayacağından bahsetmiştik. 1 Mart tarihli Resmi Gazete'de konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı yayımlandı ve tarımsal sulamada ve meskenlerde kullanılan elektrik teslimlerinde KDV oranı yüzde 8'e indirildi.

İlk bakışta; KDV indirimi talep edilmiş, devlet de uygun görmüş ve indirimi gerçekleştirmiş, o zaman burada problem ne ola ki denilebilir. Hem tarımsal sulama aboneleri hem de mesken bakımından vatandaşlarımız için KDV oranının yüzde 8'e indirilmesi, onlar üzerindeki maliyeti azaltıcı sonuç doğuracaktır, orası net. Burada problem, tarımsal sulamaya ve konutlara elektrik tedarik eden görevli perakende şirketleri bakımından ortaya çıkıyor. Görevli perakende şirketleri, elektrik enerjisini genel olarak elektrik piyasası olarak bilinen kısaca EPIAŞ olarak anılan piyasadan temin ediyor.

Görevli perakende şirketleri tedarik ettikleri elektrik enerjisini, elektrik tarifeleri üzerinden nihai kullanıcılara iletıyor. Yaklaşık son 5-6 aydır elektrik piyasasında oluşan fiyatlar, perakende satış tarifelerinin neredeyse yüzde 50 üzerinde gerçekleştiğinden burada zaten elektrik şirketleri ciddi bir finansman yükü ile karşı karşıya kalıyordu. Şayet görevli perakende şirketlerinin nihai tüketiciye ulaştırdıkları enerjinin arzunda yeni bir imkan sağlanmaz veya kamu kurumu olan Elektrik Üretim A.Ş. (EÜAŞ) bu enerji bedelinin önemli bir kısmını görevli perakende şirketlerine sağlamazsa bu şirketlerin üzerine bir de ciddi KDV yükü binecektir. Üstelik mevcut durumda indirimi orana tabi ürünlerde KDV iadesinin yıllık olarak yapıldığı düşünülürse bu finans maliyetinin katlanılması hiç de kolay olmayacak.

Görevli perakende şirketin kârı ne kadar?

Bu vesile ile kamuoyunda son günlerde yanlış bilinen bir konuya da açıklama getirmek isteriz. Yukarıda da belirttiğimiz gibi; mesken, ticarethane, sanayi, tarımsal sulama vs. tüm nihai kullanıcılara elektrik enerjisi görevli perakende şirketleri tarafından satılıyor. Bu satış ikili anlaşmalar dışında, kamu tarafından belirlenen perakende satış tarifi üzerinden yapılıyor. Görevli perakende şirketlerinin bu enerji satışından edebilecekleri kâr oranı da yine kamu tarafından belirlendi ve yüzde 2,38'dir. Görevli tedarik şirketleri bu enerjiyi yine yukarıda belirttiğimiz gibi çoğunlukla EPIAŞ'tan temin ediyor.

Geçtiğimiz yılın ikinci yarısında ve içinden geçmekte olduğumuz günlerde özellikle petrol ve kömür fiyatlarındaki yükseklikten dolayı elektrik piyasasında enerji üretip satan doğalgaz çevrim santralleri veya kömür çevrim santralleri ise düşük fiyatlarda enerji arzına katkı sağlayamıyor. Hal böyle olunca da enerji piyasasındaki enerji satış fiyatları yüksek seyreliyor. Ancak fiyatlar maliyeti kurtarıp bir noktaya geldiğinde bu santraller üretime katkı sağlayabiliyor. Zira, halen ancak ülkemizdeki enerji arzının sadece üçte birlik bölümü yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlanıyor.

Önerimiz

Kamu tarafından atılan bu adımın görevli perakende şirketlerine taşıyamayacakları yük oluşturulmaması bakımından;

■ Tarımsal sulama ve mesken enerjisi EÜAŞ tarafından sağlanmalı.

■ Görevli perakende şirketlerine aylık mahsuben ve nakden KDV iade imkanı sağlanmalı.

■ Bu iki husus ile birlikte sadece görevli tedarik şirketlerinin KDV uygulaması bakımından dikeylenere grup konsolidasyonu imkanı sağlanmalı.

Pijamalı müşteriye dijital perakende

Evinde pijamasıyla dinlenen birinin, akıllı telefonunu veya tabletini eline alarak en olmadık ürünü bile satın alabiliyor olmasına 'pijama efekti' deniliyor. Pijamalı müşteriye hedefleyen firmalar ise dijital perakendeci olarak adlandırılıyor. Online altyapınızı öyle dizayn etmelisiniz ki, müşteriye ayağınıza getirmek bir yana, oturduğu koltuktan kaldırmadan kapıya teslim satış yapabiliyor olmalısınız.

DİJİTAL perakende, geleneksel perakende alışverişlerinde yaşanan fiziki süreçlerin eksiksiz şekilde internet ortamına taşınması anlamına geliyor. Otomobil satın almak isteyen bir kişinin, oto kredisi kullanmak için bankaya, otomobili denemek için araba galerisine veya kasko yaptırmak için sigortacıya gitmesine gerek kalmadan tüm süreçleri online olarak



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com

tamamlayabiliyor ve arabasını kullanıma hazır halde kapısında teslim alabiliyor olmasından bahsediyoruz.

KRİTİK SÜREÇ

Müşterinin mağaza içerisinde yaşadığı tüm fiziki deneyimlerin online ortama aktarılması kritik bir süreç. İşletmenizin CRM (müşteri hizmetleri veritabanı) altyapısının web siteniz ile cep telefonu uygulamanız ile finansman ve taksit

sunan bir ürün satıyorsanız bankanız ile teslimatı yapan kargo şirketi ile konuşabiliyor (API'ler aracılığıyla) olması gerekiyor. Örneğin, sitenize koyacağınız bir maliyet hesaplama aracı, bir ürüne yeni özellikler eklendiğinde veya çıkarıldığında ürünün fiyatı hakkında müşterinin aklında hiçbir soru işareti kalmamasını sağlayabilmeli.

ONLINE ÇÖZÜM

Normal zamanlarda yüz yüze veya telefonda aldığınız müşteri

sorularını ve sorunlarını, yazılım diline dökerek en karmaşık müşteri şikayetlerini bile online ortamda çözebiliyor olmalısınız.

Dijital perakendeye geçenler; imalat, işçilik, kira ve işletme maliyetlerinin dayanılmaz ağırlığından kurtulabiliyor. Geçiş ancak oturmuş satış kalıplarının tümünden değiştirilerek yerine online imkanların seferber edilmesiyle mümkün oluyor. Dışarıya çıkmış müşteriye ayağınıza getirmeye çalışın. Evinde oturmakta olan müşterinin ise ayağına gidin.

e-ticaretin yüzde 72'si mobil cihazlardan

Statista'ya göre, 2021 yılında e-ticaretin yüzde 72'si mobil cihazlardan gerçekleştirildi. Web tasarımlarınızı, bilgisayar öncelikli değil, mobil öncelikli yapın.



Online alışverişte 5 kriter

NPR'ye göre, online alışverişte işi bitiren 5 unsur şunlar:

1. Sitenizin hızı,
2. Online mağazaya erişim kolaylığı,
3. Ürünün fiyatı,
4. Kargo maliyeti,
5. Ürünün stokta olup olmadığı.

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
YIL

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

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



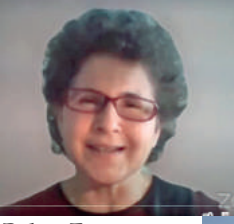
guncelle.ito.org.tr

İş verimi 'zaman' yönetimiyle artacak

İşyerlerinin maddi olmayan önemli kaynaklarından biri olan zaman, çoğunlukla nitelikli kullanılmadığı için iş veriminde düşüşler meydana geliyor. Zamanı etkin ve verimli kullanarak iş performansını katlamak mümkün.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İŞVERENLERİN en fazla şikâyetçi olduğu konuların başında çalışanlarının kapasitelerini tam kullanmamaları geliyor. Tam kullanılmayan kapasite, çoğu zaman işte verim kaybına ve dikkat dağınıklığına sebep oluyor. Hem çalışanların hem işverenlerin işyeri ve özel hayatlarında kapasitelerini verimli kullanamamalarının temel nedeni ise zaman yönetiminin iyi yapılamaması. Oysa zamanı etkin ve verimli kullanarak hiç mesaiye kalmadan tüm işleri yetiştirmek ve iş verimini artırmak mümkün.



Bahar Er

YAZILI PLANLAMA

İşyerlerinde 'zaman yetmiyor' yakınmalarının başlıca sebepleri arasında baştan iş planlaması yapılmaması gösteriliyor. Özellikle yazılı planların iş verimini artırdığı yönünde saha araştırmaları mevcut. İşyerlerinde zamanı yönetmeye dair tüm ayrıntılar, İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlenen 'Çalışma Hayatında Stres ve Zaman Yönetimi' webinarında ele alındı. Webinar'da, SGS Akademi Türkiye Eğitimci Bahar Er, bir sunum gerçekleştirdi.

ERTELEME TUZAĞI

Er, çoğu zaman aslarına güvenmeyip tüm işleri kendi yapmaya çalışan üst kademedeki yöneticilerin büyük verim kaybı yaşadığını söyledi. Er, sunumunda şu bilgileri verdi: "İş paylaşımı yapılmalı, ona göre yol alınmalı. İşlerin önceliğine göre planlama yapılmalı ve ertelemekten kaçınılmalı. Acele, dünyanın yapılamayan işidir aslında. Acele tuzağına düşmemek için erteleme tuzağından uzak durulmalı. Kararsızlık, verimsiz toplantı ve yazışmalar, kararsızlık, hayır diyememek ve iş kolik olmak da zamanı verimsiz kullanmanın nedenleri arasında yer alıyor."

İŞTE İPUÇLARI

Bahar Er, işyerleri ile yaptığı çalışmalar sonunda mesaiye kalınmadan zamanı verimli kullanarak iş performansını artırmanın mümkün olduğunu gördüklerini anlattı. Er, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Birkaç küçük taktikle en kıymetli kaynağımız olan zamanı verimli kullanmak mümkün. Bunlardan bazıları şöyle: Yap, planla, devret, ele modeli. ABC önemlilik analizi. Pomodoro zamanlayıcılığı çalışma ve kanban taktiği."

Dijital ürün yönetimi süreçleri webinarı

ÜYELERİNİ Türkiye ve dünyadaki ekonomik gelişmeler, e-pazarlama, e-ticaret ve e-ihracat konusunda bilgilendirmek için online ve fiziki toplantılar organize eden İstanbul Ticaret Odası, 15 Mart 2022 günü, 'Dijital Ürün Yönetimi Süreçleri: Fikirden Ürüne' başlıklı bir webinar düzenleyecek. Dijital ürün yönetimi ve dijital pazarlama yöntemlerinin anlatılacağı webinar, 14.00-16.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. Webinar, İTO'nun youtube kanalında canlı olarak yayınlanacak. Bilgi için:

<https://www.youtube.com/c/itokurumsal>



26 yılımız uykuda geçiyor

Yapılan bilimsel araştırmalara göre, insan hayatının ortalama 26 yılı uykuda geçiyor. İnsan; 7 yılını uykuya dalarak, 3 yılını bulaşık yıkayarak, 5.5 yılını temizlik yaparak, 115 gününü de gülerек ve kahkaha atarak geçiriyor.



IFAT 2022

Münih / Almanya
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

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

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönülcü / Esra Avcioğlu

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

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



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Kirletici salım ve taşıma kaydı yönetmeliği

4 Aralık 2021'de yayımlanan Kirletici Salım ve Taşıma Kaydı (KSTK) Yönetmeliği'nin uygulanmasına dair kılavuzlar, yayım tarihinden itibaren 6 ay içerisinde yayınlanacaktır.

Tesisi işleten ve mülkiyet, kiralama veya diğer kanuni kullanım hakkına sahip gerçek/tüzel kişilerin yetki ve sorumlulukları:

- Tesisi KSTK sistemine kaydettirmek,
- İşletmecinin değişmesi veya KSTK raporlamasında değişiklik olursa KSTK'da güncelleme yapılması için Bakanlığa bilgilendirmek,
- Yıllık raporları belirlenen zaman ve biçimde sunmak,
- Reddedilen raporları düzeltmek, onaylamak, veri doğrulama çalışmalarına yönelik bilgi ve belgeleri muhafaza etmek ve sunmak,
- Yıllık raporlardaki bilgilerin eksiksiz ve nitelikli olmasını sağlamak.

Tesislerin işletmecileri;

- Yürürlük tarihinde faaliyetetteki tesisler için yürürlüğe girmesinin ardından 6 ay,
- Yürürlük tarihinden sonra kurulan tesisler için söz konusu tesise ilişkin iznin alındığı tarihten itibaren 3 ay,
- Yürürlük tarihinden sonra gerçekleşecek olan kapasite/faaliyet değişikliği sonucunda KSTK raporlaması yükümlülüğü oluşan tesisler için değişikliğin gerçekleştiği tarihten itibaren 3 ay içerisinde Bakanlık KSTK sistemine kaydolmalı. İşletmeciler, halka açık KSTK sisteminin dışında bırakmak istedikleri bilgiyi ve gizlilik talebi nedenini belirtip Bakanlığa gizlilik talebinde bulunabilir.

Kapasite üstü tesis işletmecisi,

- Ek-3'teki kirleticilerin havaya, suya ve toprağa salım miktarlarını, b. Arazi ıslahı ve derine enjeksiyonla ilgili bertaraf etme faaliyetleri hariç; yıllık miktarı 2 tonu aşan tehlikeli ve yıllık toplam 2 bin tonu aşan tehlikesiz atıkların geri kazanım veya bertaraf için tesis dışına taşınması durumunda; geri kazanım 'R', bertaraf için 'D' ile belirtilir. Geri kazanım veya bertaraf firmasının adı, adresi ve işlemin yapıldığı yeri,
- Tesis dışına taşınan atık sudaki Ek-3'teki kirleticilerin miktarlarıyla ilgili atık su arıtma tesisinin adı, adresi ve nehir havzasını, Bakanlığa yıllık olarak raporlar.

Bakanlığa bilgi verilirken Ek-4'teki veri tabanını kullanır. İşletmeciler, raporlanan bilgilerin kayıtlarını, m. 11/7'deki kullanılan yöntemleri raporlama yılının sonundan itibaren 5 yıl muhafaza eder.

Yürürlükten sonraki ilk raporlama yılı, ilk tam takvim yıldır. Raporlanması için son tarih, bir sonraki yılın 31 Mart günüdür.

Yürürlük zamanı

- Ek-1'deki faaliyetlerden;
1. Enerji sektörü ile metal üretimi ve işlenmesi için yayım tarihi,
2. Mineral/maden ve kimya sanayisi için yayımı tarihinden 1 yıl,
3. Atık ve atık su yönetimi ile kağıt ve ahşap üretimi ve işlenmesi için yayımı tarihinden 2 yıl,
4. Yoğun hayvancılık ve su ürünleri yetiştiriciliği, gıda ve içecek sektöründe hayvansal ve bitkisel ürünler ile diğer faaliyetler için yayımı tarihinden 3 yıl sonra.

b) Diğer hükümleri yayım tarihi

Sonuç

Görev, yetki ve sorumlulukların yerine getirilmesi ve KSTK'nın halka açılmasıyla ilgili teknik altyapının tamamlanması sürecinin ve Bakanlığın yayınlayacağı kılavuzların takibini tavsiye ederiz.

Kahvenin kırk yıl hatırı

Kahve sözcüğünü okuyunca, duyunca veya bir fincan kahveyi görünce, hangimizin yüzünde bir tebessüm meydana gelmez, içimizde bir ferahlık ve moral hissetmeyiz?

Bu his; hatır, gönül, dostluk, anlaşma, kaynaşma gibi melekelerin harekete geçiş kapısıdır. Karşılıklı iyilik sözleşmesine ve yarenliğe oturulmuş duygusu verir.

Ekonomik, sosyal, kültürel ve sanat hayatımızla birlikte, insan münasebetlerinin meydana geldiği her mekânda kahvenin hatırı ve yeri vardır. Hemen her ortamda kendisinden söz ettirir, sohbetlerin başlama ve tamamlayıcı unsuru olarak yerini korur.

Kahve ve kahvehaneler üzerine dilimizde yazılmış, ayrıca diğer dillere tercüme edilmiş bir hayli kitap ve araştırma mevcuttur. Belki de dünyada sadece kahve, böylesine hatırlı yazılan nadir içeceklerdendir.

Bu hafta kahvenin kısaca tarihine yer vereceğiz ama önce, Osmanlı devrinde yaşamış bir kahveci esnafımızın, kahvesine şiirli zam isteğini nakledelim.

Rivayete göre kahvehaneci esnafımız, kahve fiyatına küçük bir zam talep edecektir ama duyurmaya sıklıkmaktadır. Bir akşam kahvehanesini ya da esas adıyla 'kıraathanesini' sırlamadan önce (kapatma denilmezmiş) camına şu mısraı yazıp asmış.

“Kahve gelir Yemen’den yolları ırak Beş para yetmez on para bırak.”

Sabah kıraathaneye gelen müşteriler bu isteği okumuş ve seslerini çıkarmamışlar. Hatırlı müşterilerden biri de şu mısraı yazarak zam isteği ilanının yanına asmış.

“Kahve gelir Yemen’den yolları sapa, Beş para yetmezse dükkânı kapa.”

Kıraathane sahibi cevabı görünce, gidip kendi zam ilanını camdan almış. Haliyle müşteriler de yazdığını almış. Böylece kimse kimsenin hatırına dokunmamış. Ne de olsa bir fincan kahvenin kırk yıl hatırı yok mu?

★★★

Kahve üzerine araştırma yapan isimlerden biri de Cumhurbaşkanlığı Milli Saraylar İdaresi yöneticilerinden Sanat Tarihçisi Gökşen Canıylmaz’dır. Kahvenin tarihçesi üzerine şunları kaydetmiş: “Araştırmacılar kahvenin Güney Habeşistan’ın tüm dünyaya yayıldığını iddia eder. Ve bu iddialar da etimolojik olarak kahve ile yakın bir benzerlik gösteren Güney Habeşistan’daki Kaffa yöresine bağlanır.

Kahve hakkında en eski kaynaklardan biri olan Abdul Kadir el-Ceziri’nin 16. yüzyıla tarihlenen risalesinde, kahvenin Yemen’de keyif verici bir içecek olarak yaygın bir şekilde kullanıldığı bilgisine ulaşılmaktadır.

El-Ceziri, kahvenin Habeşistan’ın Yemen’e, Şazeli tarikatının kurucusu Ebu’l Hasan Şazeli tarafından getirilip tanıtıldığını belirtmektedir. Kâtip Çelebi’nin aktardığı bir rivayete göre ise 1258’deki hac yolculuğu sırasında müridleriyle daldığı uzun sohbetlerinde kahve çekirdeklerini kaynatarak içtikleri belirtilmektedir.

Bu rivayet, daha sonraları Şeyh Şazeli’nin kahveci esnafının piri olarak tanınmasını sağlamış, Osmanlı’nın son yıllarına kadar da İstanbul’daki tüm kurukahveci dükkânlarına:

“Her seherde besmeleyle açılır dükkânımız Hazret-i Şeyh Şazeli’dir üstadımız” levhalarının asılmasına neden olmuştur.”

★★★

Başka araştırmaların bir kısmında da kahvenin İstanbul’a gelişinde birbirine yakın bilgiler vardır. Bunlardan biri de Tarihçi Solakzade’ye aittir. Şu bilgiler verilmektedir.

“Kahve, Yavuz Sultan Selim döneminde gerçekleşen Mısır seferi sırasında 1519’da İstanbul’a gelmiş, İstanbul’da ilk kahvehaneler ise Hüseyin Ayyansaray’ın Mecmua-i Tarih’ine göre 1554’de açılmıştır.”

Evet, kahvenin tadını ve tarihini, bir deyim, bir de şarkı sözümüzle bitirelim: “Gönül ne kahve ister ne kahvehane, gönül sohbet ister kahve bahane.”

Hangi kapıyı açmaz bu söz? Böyle diyenlere kapıyı kapatmamak lazım gelir, yoksa ardından şarkı sözü yazarı Ülkü Aker’in şu dizeleri gelir:

*Bir fincan kahve olsun
Kırk yıl hatırım vardı
Ömrümü sana verdim
Dönüp baksan ne vardı?*



Hüseyin ÖZTÜRK

Boğazlar’daki 86 yıllık Montrö güvencesi

Geçtiğimiz günlerde Rusya’nın Ukrayna’ya saldırması ile gündeme gelen Montrö Boğazlar Sözleşmesi, 86 yıldır Çanakkale ve İstanbul Boğazları’ndaki ticari ve askeri hükümleri belirleyen tek anlaşma konumunda. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın, “Montrö’nün hükümlerini uygulamaya kararlıyız” mesajının ardından gözlerin çevrildiği sözleşme, şu ana kadar bir dünya savaşı olmak üzere pek çok gerginlikte uygulandı.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

RUSYA ve Ukrayna arasında yaşanan gerginlik, gözleri Çanakkale ve İstanbul Boğazları’na çevirdi. Rusya’nın Ukrayna’ya askeri harekât başlatmasının ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Montrö Boğazlar Sözleşmesi’nin 19. maddesini yürürlüğe koyacaklarını duyurmuştu. İmzalandığı 1936 yılında bu yana Boğazlar’daki dengeleri koruyan sözleşme, şu ana kadar biri dünya savaşı olmak üzere bölgedeki pek çok gerginlikte uygulamaya konuldu.



Dışişleri Bakanı Tevfik Rüştü Aras, Montrö Boğazlar Sözleşmesi’ni imzalarken.

GÜVENLİK ENDİŞESİ

Türkiye, 1923 yılında imzalanan Lozan Anlaşması ile Boğazlar konusunda sınırlı bir söz hakkına sahip oldu. Anlaşmanın getirdiği silahsızlanma ve son yıllarda ortaya çıkan dünya savaşı tehlikesi Türkiye’yi huzursuz edince Boğazlar konusu tekrar gündeme geldi. Taraf devletler İsviçre’nin Montrö şehrinde bir araya geldi. Boğazlar Komisyonu’nun kaldırılması başta olmak üzere Türkiye’yi olumsuz yönde etkileyen pek çok konu Türkiye lehine değişmiş oldu.

İLK ‘DUR’ EMRİ

20 Temmuz 1936’da imzalanan, Montrö’nün en bağlayıcı maddeleri ‘savaş zamanları’ konusunu içerir. Montrö yürürlüğe girdikten kısa bir süre sonra da Türk Boğazları’nın stratejik öneminin tekrar gündeme geldiği II. Dünya Savaşı başladı. Türkiye, II. Dünya Savaşı başlayana kadar Montrö’nün ticari hükümlerini aynen uygularken, savaş zamanı konusunu da savaş başladığında hayata geçirdi. Montrö ilk ‘dur’ emrini, 1941 yılında İngiltere’ye gösterdi. Buna göre İngiltere Rusya’ya yardım yapmak amacıyla gemilerini Boğazlar’dan geçirmek istedi, ancak Türk hükümeti tarafından engellendi.

25 GÜN BEKLEYİŞ

Yine 11 Haziran 1941’de İtalyan ticaret bandralı bir gemi Boğazlar’dan geçerek Karadeniz’e çıktı. Geminin savaş gemisi olduğuna dair herhangi bir iz yoktu, ancak İngiltere, Savaş Gemileri Kataloğu uyarınca bu geminin

İtalyan Deniz Kuvvetleri’ne ait bir yakıt gemisi olduğu, filosunun da İtalya harp filosu muavin gemileri listesinde bulunduğu Dışişleri Bakanlığı’na bildirildi. Bunun üzerine bu gemiler ikinci bir defa Boğazlar’dan geçmek isteyince geçişlerine izin verilmedi ve 25 gün Çanakkale Boğazı’nda bekledikten sonra Ege Denizi’ne geri döndü.

SATIŞ ALINAN GEMİLER

Savaşan devletler pek çok hileli yollarla bu anlaşmayı delmeye çalıştı. Bulgaristan, 13 Temmuz 1941’de İtalya’dan 3 muhrip satın aldı ve

bunları Boğazlar’dan geçirmeye çalıştı. Ancak Türk hükümeti, “Savaşan devletler harp zamanında savaş gemilerini bir başka ülkeye



Montrö’den dönen heyet Sirkeci Garı’nda.

satamazlar” hükmünü gerekçe göstererek, bu gemileri Boğazlar’dan geri gönderdi.

TİCARİ GÖRÜNÜMLÜ SAVAŞ

İngiltere, 1944 yılından itibaren Alman gemilerinin Boğazlar’dan geçişi konusunda Türk hükümetine yoğun bir baskı uyguladı. Ticari görünümüne Alman gemilerinin Boğazlar’dan geçmesine izin verildi. Ancak müttefik devletler bu gemilerin savaş gemisi olduğunu iddia edince Montrö Sözleşmesi’nin 24. maddesi gereği aramalarına karar verildi. Türk memurları tarafından aranan gemilerde bir



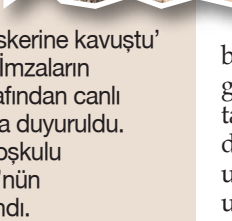
Sözleşmeyi imzalayan heyet gazetecilerle.

Kutlamalar yapıldı

Montrö, imzalandığı 20 Temmuz 1936’da Türkiye’nin her yerinde sevinç gösterileri ile karşılandı. Boğazlar, Montrö ile yeniden Türk askerine kavuştuğu için gazeteler manşetlerini, ‘Çanakkale Türk askerine kavuştu’ şeklinde duyurdu. İmzaların atılması, radyo tarafından canlı olarak vatandaşlara duyuruldu. Fener alayları ve coşkulu mitinglerle Montrö’nün imzalanması kutlandı.



Çanakkalede halk kahraman ordumuzu bağrına bastı



İlgili maddeler ne söylüyor?

Uygulanması gündeme gelen Montrö’nün 19, 20 ve 21. maddeleri özetle şunları söylüyor: “Savaş zamanında Türkiye savaşan devlet değilse, savaşın tarafı olan herhangi bir devletin savaş gemilerinin Boğazlar’dan geçişi yasaktır.

Türkiye savaşan tarafsız savaş gemilerinin geçişi tamamen Türk hükümetinin uhdesindedir. Türkiye, kendisine karşı savaş tehlikesi hissederse savaş tarafı olduğunda geçerli hükümler uygulanır.”

Kitap İstanbul

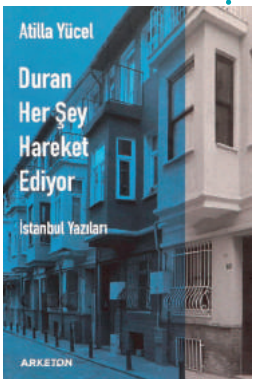
www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

Duran her şey hareket ediyor

Akademisyen ve entelektüel kimliğiyle mimarlık dünyasının önde gelen kişileri arasında yer alan yazarın İstanbul üzerine yazdığı metinlerden oluşan bu kitap, kentin modernleşme öyküsünden mimarlığına, silüet sorunundan 19. yüzyıl sıra evlerine, Taksim Meydanı’ndan Galata ve Pera’ya uzanan geniş bir çerçeveyi çiziyor.

Atilla Yücel
Arketon Yayıncılık



Fotoğraflarla İstanbul

Bu kitapta, M.Ö. 627 yıllarından başlayarak Roma dönemi, Bizans dönemi, Osmanlı dönemi ve Cumhuriyet döneminde tarihsel bilgiler ve fotoğraflarla yolculuğa çıkılıyor. İstanbul; herkesin hayranlıkla baktığı Boğaz’ı, Haliç’i ve Marmara Denizi ile son derece büyüleyici ve evrensel bir şehirdir. UNESCO Dünya Mirası Listesi’nde yer alan, Asya ve Avrupa’yı birbirine bağlayan dünyanın en güzel şehridir. Kitapta, tarih boyunca birçok medeniyete ve imparatorluğa ev sahipliği yapmış, kültür ve sanat mozaiki İstanbul’un önemli yapıtları da konu ediliyor.

Zekiye Bayzat Arslan
Tunc Yayıncılık



www.kitapistanbul.org.tr

İSTANBUL TİCARET

Yazılımda ilk unicorn:

TÜRKİYE, altıncı unicorn'unu yazılım sektöründen çıkardı. Peak Games ile yine oyun firmaları ve e-ticaret markalarıyla devam eden unicorn hikayesinde cıvayı aşarlardan biri de Insider oldu. Yazılım girişimi olan Insider, e-ticaret sitelerine yönelik satış artırımaya yarayan araçlar sağlıyor. Girişim, 2012 yılında Hande Çilingir, Arda Koterin, Sinan Toktay,

Serhat Soyuerel, Muharrem Derinkök, Okan Yedibela tarafından kurulmuştu.

E-TİCARETTE YAPAY ZEKA

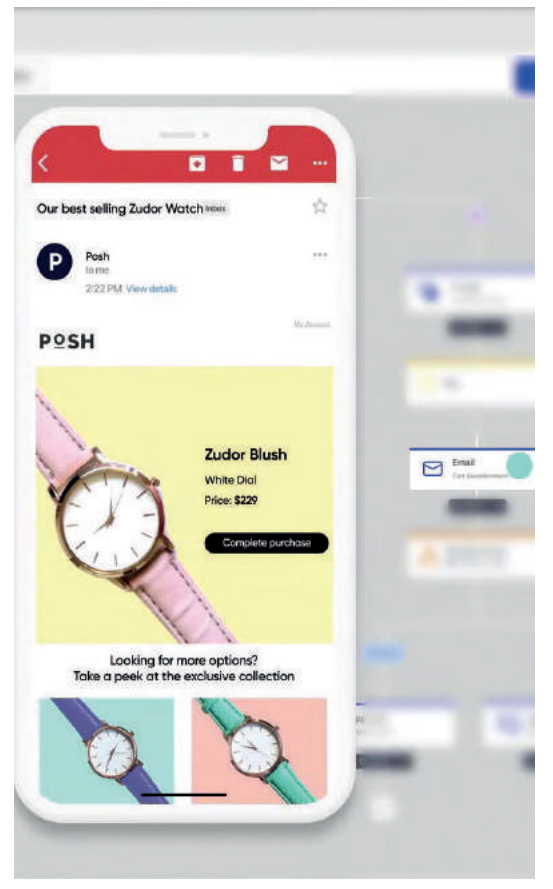
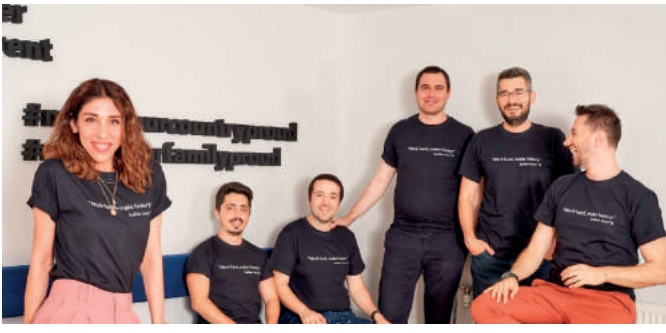
Insider, e-ticaret ekosistemlerindeki kullanıcıları davranışsal bazlı olarak, gerçek zamanlı 'segment'leyip kullanıcıyı satışa yönlendirecek olan doğru

kişiselleştirmeyi sağlıyor.

Insider, pazarlama uzmanlarının dijital kanallarını tek bir platform ile entegre etmesine yardımcı oluyor. Bu şekilde kullanıcı verilerinin birleştirilmesine, kullanıcıların gelecek davranışlarını makina öğrenimi destekli bir öneri motoruyla tahmin etmesine ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunmasına imkan tanıyor. 10 yıl önce altı kişinin kurduğu

Peak Games ile başlayan unicorn hikayesine yeni aktörler katılıyor. e-ticaret yazılımlarıyla dünya çapında 800'den fazla markaya hizmet veren Insider, 121 milyon dolarlık yatırımla üst lige yükseldi.

girişimin, bugün Brezilya'dan Endonezya'ya kadar 25 ülkede, 500'den fazla çalışanı bulunuyor. 800'den fazla global markaya hizmet veren Insider'ın unicorn olmasını sağlayan, Katar Yatırım Otoritesi'nin (QIA) liderliğini üstlendiği Seri D yatırım turunda Riverwood Capital ve Sequoia Capital'dan aldığı 121 milyon dolarlık yatırım oldu.



OYUNDA 200 MİLYON DOLARLIK İHRACAT



Hızla büyüyen oyun sektörü başarıları doymuyor. Oyun stüdyosu Loop Games, Match 3D ve Match Tile 3D mobil oyunlarını ABD'li Applovin'e 200 milyon dolara sattı. Şirket bu kaynakla blok-zincir ve NFT teknolojilerine dayanan pethereum.io platformuna yatırım yapacak.

SON zamanlarda art arda yatırım alan ve büyüme ivmesini artıran oyun sektöründe yeni şirketlerin yıldızı parlıyor. Bu çıkışlardan birini yapan Loop Games, yeni bir başarıya imza attı. Loop Games, geçtiğimiz sene son çeyrekte, Match 3D ve Match Tile 3D mobil oyunlarını ABD'li Applovin'e 200 milyon dolara sattı. Şirket, bu satışla 200 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmiş oldu. Bu büyük satışa konu olan Match 3D oyunu, ABD'de en yüksek hasılat sağlayanlar listelerinde ilk 100'e girmeyi başardı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, 20 kişilik ekiple 3 ayda geliştirdiği oyunla 200 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren Loop Games'i ziyaret etti. Hacettepe



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, 20 kişilik ekiple 3 ayda geliştirdiği oyunla 200 milyon dolarlık ihracat yapan Loop Games'i ziyaret etti.

Teknokent'teki ziyarette konuşan Loop Games CEO'su Mert Gür, Türkiye'nin şu anda mobil oyun sektörünün en iyilerinden biri

olduğunu belirtti.

YENİ PROJE

Gür, Loop Games ekibinin bu satıştan sonra dikkatini yeni projeye yoğunlaştırdığını söyledi. Şirketin yeni projesi, blokzinciri ve NFT teknolojilerine dayanan pethereum.io adlı oyun platformu. Şirket, bu projeye yatırım ve reklam için 100 milyon dolar bütçe ayırdı.

Blockchain (blokzincir) tabanlı 'play-to-earn' oyunların, oyun sektörünü kökten değiştirmesi bekleniyor. Öyle ki, blokzincir tabanlı oyunların, sektörde, mobil oyunların yaptığından daha büyük bir değişime yol açacağı tahmin ediliyor. Ancak blokzincir tabanlı oyun geliştiricileri



bekleyen altyapılar, teknoloji ve pazarlama stratejileri henüz çok yeni ve gelişme aşamasında. Loop Games'in hedefi ise bu değişime giden yolda gerekli olan altyapıyı tek bir platformda sunmak.

Şirketin, Pethereum.io ile blok-zincir tabanlı oyunların 'Game Store', 'NFT Market', 'Game specific blockchain network' ve 'Publishing' kısmını üstleneceği belirtildi. Bu şekilde süreç, mobil oyun yayınlamak kadar kolay ve ulaşılabilir bir hale gelecek. Böylece mobil oyun geliştiricilerin bu alana geçişi hızlandırılacak.

Loop Games, 2022'nin ilk çeyreğinde pethereum.io için ICO (ilk para arzı teklifi) yapacak. Yılın ikinci çeyreğinde ise platform açık beta olarak yayınlayacak.

TİCARETTE OYUNUN KURALLARI DEĞİŞİYOR

Garantili Fon Transferi ile ticarete yepyeni bir dönem başlıyor.

İşletmelerimiz çekin, senedin çok ötesi GFT ile tanışıyor; alacaklarını güvenceye alıp, parça parça farklı ödemelerde kullanabiliyor. Siz de Vakıf Katılım'a gelin, oyunun kurallarını hemen değiştirin. GFT sadece Vakıf Katılım'da.

