

**Sanatın 7 rengi  
İstanbul'un merkezinde**

Eminönü'ndeki Hünkar Kasrı, yeni sanatçı konuklarıyla kapılarını tekrar açtı. Tarihi mekan; ebrudan sulu boyaya kadar altı alanda sanatseverlerin 7 renkle buluştuğu bir durak olacak. **Sümeyra Yarış Topal ■ 19**

**HOMETEX**  
26. Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı

**Dünya ev tekstilcileri  
İstanbul'da buluşacak**

Avrupa, Asya ve Afrika'nın en büyük tekstil buluşması HOMETEX Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı, İstanbul Ticaret Odası'nın da desteğiyle 17-21 Mayıs'ta gerçekleştirilecek.

HOMETEX'i 'kapsayıcı fuar' olarak nitelendiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Bu fuar gibi güçlü etkinliklerimizle 2022 için ev tekstili ihracat hedefini 10 milyar dolara çıkarabiliriz" dedi. **■ 7'de**

**Ayakkabıda hedef 3 milyar dolar ■ 7'de**

**İTO'dan Ankara'da mesleki ziyaretler**

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyeleri, Ankara'da bir dizi ziyaret gerçekleştirerek, mesleki ve sektörel konuları görüştüler.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Milli Eğitim Bakanı Mahmut Özer ile mesleki eğitimi görüştü. Bakan Özer, insan kaynağı problemini çözmek için yaptıkları çalışmalar anlatırken, görüşmede İTO'nun meslek liselerine hamilik projesinin çıktılar da paylaşıldı.

İTO heyetinin diğer adresi, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı oldu. Bakan Vedat Bilgin'e üretim ve istihdam yönündeki olumlu tavrı için teşekkür eden Avdagiç, sektörlerin önerilerini iletti. İTO Başkanı, ayrıca Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir ile de bir araya geldi. **■ 18'de**

İSTANBUL

**TİCARET**

İSTANBUL TİCARET ODASI  
— 1882 —  
140

1 NİSAN 2022 YILI: 64 SAYI: 3204 ISSN 1300-3666 İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI www.itohaber.com

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

H. Otatürk

# 100 yeni anlaşmayla 78 milyar dolar

Son iki çeyrekte 18 ülke ile 100 farklı işbirliği anlaşması imzalandı. Bu ülkelerle 43 milyar dolar olan dış ticaret hacmi, yeni anlaşmalarla 78 milyar dolara ulaşacak.

## TİCARETTE LOKOMOTİF

İhracatta, mevcut anlaşmaların katkısıyla yeni rekorlar kırılırken, Türkiye son aylarda artırdığı diplomatik temasları ve işbirliği anlaşmaları sayesinde ticarete lokomotif olma hedefine emin adımlarla ilerliyor. Son 6 ayda 18 ülke ile yapılan anlaşmalar etkisini ikili ticarete gösterecek.

## TEDARİK GÜVENLİĞİ

Sadece enerjide 13 anlaşma imzalayan Türkiye'nin en önemli hedeflerinden biri gıda, hammadde, emtia ve ürün tedarikini güvenceye almak. Uzmanlar, Türkiye'nin çok kutuplu dünya sürecinde çok kutuplu dış ticarete yöneldiğini belirtiyor. **■ 9**



Barış CABACI



Grafik: Osman Kuvvet

## İHA'lara yerli göz



Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ndeki Blitz Systems firması, bütün insansız hava araçlarında (İHA) kullanılabilen görüntüleme sistemleri üretiyor. **Soyhan Alpaslan ■ 16**

## Enerjide satranç LNG ile başladı



AB, Rus gazına alternatif olarak 50 milyar metreküp LNG ithalatına hazırlanıyor. **Şeref Kılıçlı ■ 4**

## Suda küresel yatırım fırsatı

Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13



## SEKTÖRLERİN NABZI

### GAYRİMENKUL

1 milyon 80 bin değerlendirme raporu

Şeref Kılıçlı ■ 11

### SİGORTACILIK

Pandemide yeni poliçeler revaçta

Sümeyra Yarış Topal ■ 6

### İKLİMLENDİRME

Geleceğin fosil yakıtı doğalgaz

Osman Kuvvet ■ 17

### YOLCU TAŞIMA

Firmalar dış pazara yöneldi

Müge Biber ■ 12

## Dış ticaret blokzincirle HIZLANIYOR

İthalat ve ihracat belgelerinin blokzincir ağı ile kayıt altına alınması, dış ticareti hızlandırarak. Bu amaçla planlanan Türk Ticaret Zinciri Ar-Ge Projesi'nin ilk fazı tamamlandı. **Osman Kuvvet ■ 20**

**İSTANBUL'DA YENİ KURULAN FİRMA SAYILARI VE SEKTÖRLERİ (MART)**

| Toplam | 7.121                     |
|--------|---------------------------|
| Türü   | Ltd.Şti. Şahıs A.Ş. Diğer |
|        | 4.698 1.037 1.348 38      |

**PERAKENDE TİCARET %9.2**

**HAZIR GİYİM VE KONFERANS %5.1**

**TOPTAN VE DİŞ TİCARET %5.6**

**DİĞER SEKTÖRLER %80.1**



### Yatırımcı ile nasıl iletişim kuralı?

Yatırımcıların eskisi kadar uzun vakitleri yok. Bu yüzden şirketlerin ürün ya da hizmetlerini anlatması için kısır zamanları oluyor. Bu nedenle girişimciler kendilerine verilen süreyi iyi kullanmalılar. Girişimciye

verilen 5-10 dakika belki de onların hayatındaki en önemli 5-10 dakika olacak. Dolayısıyla kendilerini iyi ifade etmeleri, ürün ve hizmetlerini en basit şekilde anlatmaları çok önemli.

# Şimdi yatırımlar girişimciye yapılıyor



**B**ankacılık ve finans sektöründe yıllarca çalışan Sertaç Özinal, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) Yatırımcı Kulübü'nün de mezunları arasında yer alıyor. BTM'nin; nitelikli projelere yatırım yapmak isteyen sermaye sahipleri için ideal bir ortam oluşturduğunu vurgulayan Özinal, "Yatırım artık girişime değil, girişimciye yapılıyor" dedi.



### TUĞÇE ÖZKUŞ

**B**ANKALARARASI Kart Merkezi Genel Müdürlüğü, özel bankalarda yöneticilik gibi pek çok görevle finans sektörünün içinde bulunan Sertaç Özinal, BTM'nin Yatırımcı Kulübü mezunları arasında yer alıyor. İş insanlarına "Yeni girişimlere nasıl yatırım yapılır" mottosuyla verilen eğitimden mezun olan Özinal, BTM'nin nitelikli yatırım yapmak isteyenler için bulunmaz fırsatlar sunduğunu belirterek, BTM'ye hayran kaldığını da ifade ediyor.

### NİTELİKLİ YATIRIMLARIN ADRESİ

#### BTM ile nasıl tanıştınız?

Yıllarca bankacılık ve finans sektöründe çalıştım. Pek çok kurumda yöneticilik görevlerini icra ettim. Bir arkadaşımın tavsiyesi üzerine BTM ile tanıştım ve hayran kaldım. BTM girişimcilik ekosistemine ciddi anlamda katkı sağlıyor. Nitelikli startüplara yatırım yapmak isteyenlere BTM'yi öneriyorum.

#### Ne kadar zamandır yatırım yapıyorsunuz?

Daha önce yurt dışında çeşitli yatırımlarım olmuştu. Singapur merkezli bir fona ortağım. Türkiye'de ise son 1 yıldır aktif olarak yatırım sürecinin içindeyim. Bugüne kadar 14 girişime yatırım yaptım.

### YENİLİK MADDİYATTAN ÖNEMLİ

#### Bankacılık alanındaki tecrübeleriniz yol gösterici oluyor mu?

Elbette. Bankacılık sektöründe uzun yıllar çalıştım. Bunun verdiği tecrübe ile genellikle yatırım anlamında finans sektörü ile ödeme sistemleri, yapay zeka ve blockchain tabanlı teknolojileri yatırım yapmak üzere odağıma alıyorum.

### Yatırım kararlarınız neye göre şekilleniyor?

Öncelikle elbette iyi bir değerlemeye ulaşması çok önemli. Ancak yeterli değil. Sunduğu ürün veya hizmetle ekosisteme bir yenilik getirmesi de önemli. Yani bu anlamda bir farklılık oluşturması bazen maddiyattan daha önemli olabiliyor.

### YURT DIŞI DEĞERİ ÖNEMLİ

#### Yurt dışında başarı alacağını düşündüğünüz firmalar bir adım önde oluyor mu?

Tabii bu kriter de çok önemli. Değerlendirmelerimiz esnasında 'bu yurt dışında da iyi bir başarı alır'

### Girişimcilik ekosistemi için BTM'ye gelin

Günümüzde çok sayıda girişimci ve ona yatırım yapmak isteyen yatırımcı var. Bu anlamda BTM çok önemli bir boşluğu dolduruyor. BTM'de sağlanan alt yapı ve iletişim çok önemli. Yatırımcılar burada nitelikli yatırımlara ortak olabiliyor. Ben BTM'yi girişimcilik ekosisteminde yer almak isteyen herkese öneriyorum.

diyorsak, daha ciddi olarak yatırım yapmayı düşünüyoruz. Ayrıca bir önemli husus da şirket kurucularının güvenilirliği.

#### Güvenilirlik elbette kararlarınızı olumlu yönde etkiliyordu...

Aslında şunu söyleyebilirim ki, bu dönemde girişimcinin yatırımcıya verdiği güven bazı kriterlerin çok önüne geçiyor. Eskiden yatırım süreçlerinde yatırımcılar aylarca araştırma yapıyordu. Ancak günümüzde bu çok geçerli olmuyor. Bir anlamda artık yatırımlar girişime değil, girişimciye yapılıyor.

## KISA... KISA... KISA...

### Ekip arkadaşlarını buldular

BTM'nin ekip arkadaşı bulmak isteyen girişimcilere network sağlayan Find Your Co-Founder etkinliği, geçtiğimiz hafta yoğun katılımı gerçekleşti.

BTM girişimlerinden StartupCentrum ve Türkiye İktisadi ve İdari Bilimler Öğrenci Topluluğu (TİİBÖT) partnerliğiyle düzenlenen etkinlikte,

girişimciler BTM Fulya Yerleşkesi'nde bir araya gelerek, ekosistem içerisindeki kişilerle tanışma ve sunum yapma fırsatı buldu.



### Lise öğrencilerinden Fulya Yerleşkesi'ne ziyaret

Abdurrahman ve Nermin Bilimli Anadolu Teknik Lisesi öğrencileri, BTM Fulya Yerleşkesi'ni ziyaret etti. Öğrenciler,

girişimcilik ekosistemi üzerine konuşulan etkinlikte, BTM ve faaliyetleri hakkında bilgi aldı. Yerleşkeyi

gezen öğrenciler, daha sonra BTM ekibi tarafından gerçekleştirilen yaratıcı drama atölyesine katıldı.

### BTM, World Ecom Expo'da!

e-ticaret ekosistemini bir araya getiren ve Worlddef tarafından düzenlenen World Ecom Expo, 29-31 Mart 2022'de Antalya'da gerçekleşti. e-ticaret ekosisteminin tüm paydaşlarının buluştuğu

etkinlikte, 35 ülkeden 1.200'den fazla katılımcı ve 50'den fazla konuşmacı yer aldı. Etkinlik kapsamında BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaş'ın moderatörlüğünde

'Türkiye'de Girişimcilik Ekosistemi ve Yatırımcılık Paneli' düzenlendi. Yoğun ilgi gören panelde girişimcilik ekosistemine dair önemli konular ele alındı.



KÖLN / ALMANYA  
6 - 8 EYLÜL 2022

## GIDANIN GELECEĞİNE YÖN VERİN

### 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<sup>2</sup>  
**Minimum stant alanı** : 12 m<sup>2</sup>



İdil Aslantaş / Zeynep Şengül / Sibel Tayanc

Tel : 0212 455 61 13 / 455 61 09 / 455 61 11

GSM : 0533 959 30 57

E-posta : idil.aslantas@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / sibel.tayanc@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

# Elektrik desteğine tavan fiyat

EPDK, elektrik üretici satışında destek mekanizmasına esas tavan fiyatı belirledi. Kararla, tüketicilerin ödediği faturanın yükselmesinin engellenmesi ve arz istikrarının sağlanması hedefleniyor.

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK), yüksek maliyetli elektrik üreticilere destek mekanizması oluşturmak için elektrik santrallerinin ürettiği elektriğin satış fiyatına tavan belirleme uygulamasını başlattı. EPDK böylece tavan fiyatı açıklayarak, uygulamayı fiilen başlattı.

## HAVUZ OLUŞTURULACAK

EPDK'dan verilen bilgiye göre, azami uzlaştırma fiyatları şöyle belirlendi:

- Doğalgaz santralleri ve ithal kömür santralleri için (MW başına) 2.500 TL.
  - Diğer santraller için 1.200 TL.
- Bu seviyeler EPIAŞ'a bildirilecek ve EPIAŞ, oluşturulan havuzla bu maliyetin altındaki santrallerden doğan kaynaktan, bu maliyetin üzerinde üretim

yapan santrallere destek sağlayacak.

## MALİYET YANSIMAYACAK

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz yaptığı açıklamada, uluslararası enerji kaynağı fiyatlarındaki olağanüstü bir durumda, geçici bir tavan fiyat belirlemesi yapıldığını hatırlattı. Yılmaz, "Bir tarafta maliyeti düşük santraller var, diğer yanda büyük bir istihdam kaynağı olan ancak kapanma riski ile karşı karşıya olan yüksek maliyetle elektrik üreten santraller var. Olağanüstü zamanlardan geçiyoruz ve böylesi süreçlerde dengeyi gözetmek elzemdir. Bu maliyet artışlarını tüketiciye yansıtmadan, güçlü ve geçici bir destekleme mekanizması ile piyasaların sürdürülebilirliğini tam bir işbirliği ile koruyacağız."



# Darphane'ye satış yetkisi

Darphane'nin görev tanımına ilişkin maddelerde değişiklik yapıldı. Bu değişikliklerle kurum, madeni hatıra para, Cumhuriyet altın sikkeleri ile Cumhuriyet ziynet altınlarının satışını yapabilecek.

BAKANLIKLARA Bağlı, İlgili, İlişkili Kurum ve Kuruluşlar ile Diğer Kurum ve Kuruluşların Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'nde yapılan değişiklikler, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Kararnamede yapılan değişiklikler kapsamında, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü'nün görev kapsamı genişletildi.

## MADENİ HATIRA PARA

Buna göre, Darphane, daha önce sadece basımı ve dağıtımından sorumlu olduğu madeni hatıra paraları satabilecek. Öte yandan, basımını gerçekleştirdiği Cumhuriyet altın sikkeleri ile Cumhuriyet ziynet altınlarını da satışını yapabilecek.

Darphane ayrıca, kıymetli maden ve madeni para sahteciliğiyle ilgili

laboratuvar ve analiz çalışmaları yapacak.

## EK MADDELER

Eklenen maddeler neticesinde Darphane, kullanıma mecburiyeti getirilen özel etiket ve işaretlerle takip edilmesi öngörülen ürünler için kurum ve kuruluşların talebi üzerine izleme sistemlerinin kurulması ile ilgili işleri yapmak veya yaptırmak ile sorumlu olacak.

## DÖNER SERMAYE

Kararname değişikliği ile Darphane'nin döner sermayesine ilişkin maddelerde de düzenlemeye gidildi. Bu kapsamda, Darphane'ye görevlerini yerine getirmesi amacıyla 150 milyon lira döner sermaye tahsis edilirken, gerektiğinde sermaye tutarının Cumhurbaşkanlığı tarafından 5 katına kadar artırılacağı hükme bağlandı.

# Son tertip 5 TL banknotlar tedavülde



MERKEZ Bankası, E9 Emisyon Grubu VI. tertip 5 TL banknotların tedavüle verildiğini duyurdu. TCMB'den yapılan duyuruya göre, E9 Emisyon Grubu VI. tertip 5 TL'lik banknotlarda imzalar TCMB Başkanı Prof. Dr. Şahap Kavcıoğlu ile Başkan Yardımcısı Taha Çakmak'a ait olacak şekilde yeniden düzenlendi. Söz konusu banknotlar, üzerindeki imzalar dışında boyutları, ön ve arka yüz kompozisyonları ile genel nitelik ve görünümleri bakımından I., II., III., IV. ve V. tertipleriyle tamamen aynı özellikleri taşıırken, banknotların tüm tertipleri birlikte tedavül edilecek.

# Gümrük genel tebliği yayımlandı

TİCARET Bakanlığı'nın, Gümrük Genel Tebliği (Gümrük Tarife Cetveli İzahnamesi) (Seri No: 4), Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlanarak, yürürlüğe girdi. Buna göre, Dünya Gümrük Örgütü Armonize Sistem Komitesi tarafından hazırlanan Armonize Sistem Nomanklatürü İzahnamesi esas alınarak düzenlenen tebliğ, Gümrük Tarife Cetveli İzahnamesini kapsıyor. Armonize Sistem Nomanklatürünün, uluslararası seviyede resmi yorumunun yapılmasında zorunlu ve tamamlayıcı bir unsur olan izahname hükümleri, Gümrük Kanunu uyarınca idari ve kazai uygulamalarda esas tutulacak. Öte yandan yeni tebliğle birlikte 15 Şubat 2017 tarihli Gümrük Genel Tebliği (Gümrük Tarife Cetveli İzahnamesi) (Seri No: 3) yürürlükten kaldırıldı.



# Dünya Bankası'ndan yeşil büyüme desteği

DÜNYA Bankası, sürdürülebilir ve rekabetçi bir tarım sektörünü desteklemek ve ülkenin çeşitli illerinde iklimle uyumlu teknolojilerin ve uygulamaların kullanılmasını teşvik etmek amacıyla Türkiye'ye sağlanacak olan 341.27 milyon dolar krediyi onayladı. Dünya Bankası'ndan yapılan açıklamaya göre, kredi Türkiye İklim Akıllı ve Rekabetçi Tarımsal Büyüme Projesi (TUCSAP) kapsamında kullanılacak.

# KARGO FİYATINA E-FATURA UYUMSOFT AVANTAJLARIYLA

**1 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan e-Ticaret Firmaları**

**4 Milyon TL + Satış Hasılatı Olan Firmalar**

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

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

**Konaklama Sektörü**

**20TL' den başlayan fiyatlarla!**

**uyumsoft**

**Zorunlu Geçişlerinizi Erkenden Yapın Kazançlı Çıkın!**

**0 212 467 33 33**

**www.uyumsoft.com**

**YUVAM**

Hesaplarının Avantajları

**Kar Riskine Karşı Koruma**

YUVAM hesabı açarak, dışarıdan gelen riskleri koruyabilirsiniz.

**Yeni Gelir Kanununa Uygunluk**

YUVAM hesabı açarak, yeni gelir kanununa uygunluk sağlayabilirsiniz.

**Ölüm Emisyonuna Karşı Korum**

YUVAM hesabı açarak, ölüm emsionuna karşı koruma sağlayabilirsiniz.

**Ünvanınızın Değişmesi**

YUVAM hesabı açarak, ünvanınızın değişmesiyle ilgili işlemleri kolaylaştırabilirsiniz.

## YUVAM internet sitesi açıldı

MERKEZ Bankası, yurt dışında yerleşik kişilerin tasarruflarını Türkiye'de değerlendirmelerini teşvik etmek amacıyla devreye alınan YUVAM hesaplarına ilişkin bilgilendirme sitesini kullanıma açtı. 'yuvam.tcmb.gov.tr' üzerinden uygulamaya ilişkin bilgilendirme videoları, kitapçık ve mevzuat bilgilerine erişilebiliyor. Sitede ayrıca, getiri hesaplayıcının yanı sıra kullanıcıların sıkça ilittiği soruların yanıtlarına da ulaşılabilir.

## Çin menşeli güneş panellerine soruşturma

TİCARET Bakanlığı'nın İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Çin menşeli fotovoltaik (solar) modül ve panellerin (güneş panelleri) ithalinde ihracatçı firma bazında 20 dolar/metrekaare ile 25 dolar/metrekaare tutarlarında dumpinge karşı kesin önlem bulunurken, soruşturma sonuçlanıncaya kadar söz konusu önlem yürürlükte kalacak.

**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/25311.pdf](https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/25311.pdf) adresini ziyaret etmeniz yeterli.



## İstanbul'da mart fiyat hareketliliği

İSTANBUL Ticaret Odası'nın, İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi'ndeki değişim açıklandı. Buna göre indeks, Mart 2022'de bir önceki aya göre yüzde 6.29, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 7.65 oranında arttı. 2021 Mart ayına göre 2022 Mart ayındaki fiyat değişimlerini gösteren 'bir önceki yılın aynı aya göre değişim oranı', İstanbul Ticaret Odası'nın 1995 başlı Ücretliler Geçinme İndeksi'nde yüzde 63.25, Toptan Eşya Fiyatları İndeksi'nde ise yüzde 65.59 olarak gerçekleşti.

### SEKTÖREL DEĞİŞİM

Martta perakende fiyatlar, bir önceki aya göre kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 17.40, ev eşyasında yüzde 8.99, ulaşım ve haberleşmede yüzde 8.12, gıdada yüzde 6.16, konutta yüzde 5.02, giyimde yüzde 4.06, sağlık ve kişisel bakımda yüzde 0.99, diğer harcamalar grubunda ise yüzde 0.42 arttı. Toptan fiyatlarda ise bir önceki aya göre, işlenmemiş maddelerde yüzde 21.56, gıda maddelerinde yüzde 6.13, madenlerde yüzde 5.98, kimyevi maddelerde yüzde 3.66, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 2.55, yakacak ve enerji maddelerinde yüzde 1.79, mensucat grubunda yüzde 1.67 artış görüldü.

# Enerjide satranç LNG ile başladı

**AB**, Rus doğalgazına alternatif olarak 50 milyar metreküp LNG ve 10 milyar metreküp boru hattından gaz ithalatına hazırlanıyor. Rusya'ya karşı ilk hamle ise ABD'den geldi. ABD, AB'ye yılsonuna kadar en az 15 milyar metreküp ilave LNG sağlayacak.

RUSYA-Ukrayna savaşı, Avrupa'da enerji hatlarındaki gerilimi de artırdı.

Rusya'ya karşı birçok ekonomik yaptırım devreye alan Avrupa Birliği (AB) Komisyonu, enerji ithalat politikasında da önemli değişiklikler yapacak. Komisyon, bu kapsamda 8 Mart'ta açıkladığı REPowerEU adlı planda Rusya'ya alternatif kaynaklardan 50 milyar metreküp LNG (sıvılaştırılmış doğalgaz) ve 10 milyar metreküp boru hattı gazı ithalatı gerçekleştireceğini duyurdu.

### RUSYA'DAN RUBLE RESTİ

Ancak Rusya'dan yıllık 170 milyar metreküp doğalgaz ithal eden yani tedarikinin yüzde 41'ini karşılayan AB'yi bu süreçte zorlu sınavlar da bekliyor. Nitekim 23 Mart'ta, Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, ABD ve AB'ye mal tedarikinde ödemeyi dolar veya Euro ile almanın artık



Serif KILIÇLI

anlamsız olduğunu belirterek, kendilerine dost olmayan ülkelere doğalgaz satışı Rus Rublesi ile yapacaklarını açıkladı. Putin, Rusya'nın daha önce imzalanan sözleşmelerine bağlı olacağını, vaat edilen hacim ve fiyatta alıcılara gaz tedarik etmeye devam edeceğini de kaydetti.

### YENİ YATIRIMLAR

Diğer taraftan AB, REPowerEU planı kapsamında harekete geçerek ABD ile yeni bir LNG anlaşması yaptıklarını duyurdu. Söz konusu anlaşma, 25 Mart'ta ABD Başkanı Joe Biden ile Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen'in Brüksel'de gerçekleştirdikleri toplantının ardından kamuoyuyla paylaşıldı. Anlaşmaya göre; ABD, Avrupa Birliği'ne yılsonuna kadar en az 15 milyar metreküp ilave LNG sağlayacak. Ayrıca, 2030'a kadar da her yıl en az 50 milyar metreküp ilave LNG tedarik edecek. Ayrıca AB'ye üye ülkeler gazın depolanması ve LNG altyapısının geliştirilmesi için yeni yatırımlar yapacak. Geçen yıl,



80 milyar metreküp LNG ithal eden AB, bunun 22 milyar metreküpünü ABD'den tedarik etmişti.

### DÜNYA SIRALAMASI

Enerjideki makas değişimi ile küresel LNG ihracatında da dengelerin değişmesi bekleniyor. LNG ihraç etmeye 2016 yılında başlayan ve 2020'de Avustralya ve Katar'ın ardından dünyanın üçüncü büyük ihracatçısı olan ABD yükselişini sürdürüyor. ABD Enerji Enformasyon İdaresi (EIA), Aralık 2021'deki raporunda, 2022 yılı sonunda devreye alınacak yeni terminallerle ABD'nin dünyanın en büyük LNG ihracat kapasitesine sahip

ülke haline geleceğini belirtmişti. EIA raporuna göre, 2022 sonunda dünyadaki LNG talebinin yüzde 22'sini ABD tek başına karşılayabilecek durumda olacak.

### ABD'NİN AĞIRLIĞI

AB üyesi ülkeler ve Birleşik Krallık, 2021 yılında LNG ithalatlarının yüzde 26'sını ABD'den, yüzde 24'ünü Katar'dan, yüzde 20'sini Rusya'dan tedarik etti. Avrupa Birliği ile yapılan 2030'a kadar her yıl en az 50 milyar metreküp ilave LNG ihracatını içeren yeni anlaşmanın ABD'nin piyasadaki ağırlığını daha da artırması bekleniyor.



**Almanya: Bağımlılık uzun vadede bitebilir**

Savaş sürecinde Rusya'ya uygulanan toplam yaptırım sayısı 6 bini geçerken, AB ülkeleri alınan yaptırım kararlarında ön sıralarda yer alıyor. Ancak Rusya'dan enerji tedariki, yaptırımlardan muaf tutulmuş durumda. Başta doğalgaz olmak üzere fosil yakıtlarda Avrupa'nın

bağımlılığının yüksek olması, ithalatın ivedi bir şekilde kesilmesini imkansız hale getiriyor. Almanya Başbakanı Olaf Scholz, 23 Mart'ta Federal Meclis'te yaptığı konuşmada, enerji politikalarını şöyle açıkladı: "Almanya'nın Rus petrol, doğalgaz ve kömürüne olan

bağımlılığını uzun vadede sona erdirmek istiyoruz. Ancak bunu kısa zamanda gerçekleştirmek mümkün olmuyor. Rusya'dan petrol ve doğalgaz almayı durdurmak, Almanya ve Avrupa ekonomisini resesyona sokmak anlamına gelir."

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

## Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

### ENERJİ

|                                       |       |       |       |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|
| Petrol (Brent, \$/Varil)              | 111.1 | -5.0  | 70.9  |
| Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)       | 5.31  | 3.7   | 102.7 |
| Doğalgaz (Dutch TTF, EURO/MWh)        | 110   | 11.4  | 478.9 |
| Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle) |       |       |       |
| Avustralya, 6.000 KCal/kg)            | 258   | -21.8 | 168.8 |

### METALLER

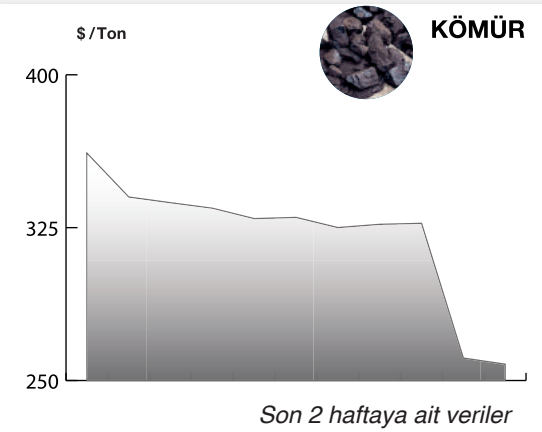
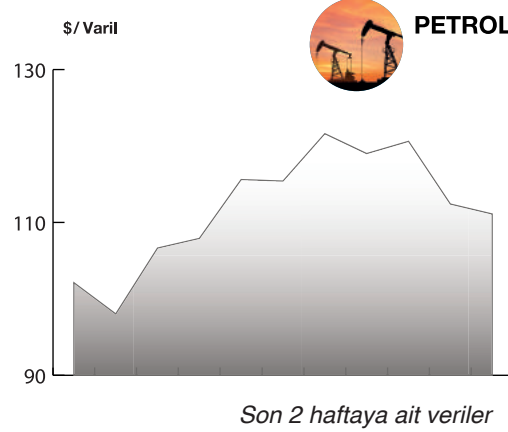
|                                                 |        |      |       |
|-------------------------------------------------|--------|------|-------|
| Altın (\$/Ons)                                  | 1.924  | 0.3  | 14.2  |
| Gümüş (\$/Ons)                                  | 24.9   | 0.4  | 3.7   |
| Platin (\$/Ons)                                 | 1.000  | -2.1 | -13.6 |
| Bakır (\$/Ton)                                  | 10.349 | 0.1  | 16.9  |
| Alüminyum (\$/Ton)                              | 3.441  | -1.8 | 54.2  |
| İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)                     | 811    | 2.4  | 4.9   |
| Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5) | 147.5  | 3.9  | -10.6 |
| Kurşun (\$/Ton)                                 | 2.393  | 5.5  | 23.1  |
| Kalay (\$/Ton)                                  | 42.725 | 2.9  | 55.3  |
| Çinko (\$/Ton)                                  | 4.033  | 2.3  | 42.9  |
| Nikel (\$/Ton)                                  | 33.100 | 7.5  | 108.2 |

### TARIM ÜRÜNLERİ

|                           |       |      |      |
|---------------------------|-------|------|------|
| Buğday (\$/Ton)           | 354   | -6.8 | 69.4 |
| Mısır (\$/Bushel)         | 7.32  | -2.4 | 35.8 |
| Mısır (\$/Ton)            | 299   |      |      |
| Pamuk (\$/Lb)             | 1.37  | 4.6  | 69.1 |
| Kakao (GBP/Ton)           | 1.773 | 3.1  | 4.8  |
| Kahve (\$/Lb)             | 2.15  | -4.0 | 74.8 |
| Kahve (\$/Ton)            | 4.740 |      |      |
| Şeker (\$/lb)             | 0.19  | 0.0  | 2.0  |
| Kereste (\$/m³)           | 447   | -5.2 | 4.5  |
| Palmiye Yağı (\$/Ton)     | 1.593 | 2.6  | 65.1 |
| Baltık Kuru Yük Endeksi   | 2.417 | -5.1 | 14.7 |
| Emtia Endeksi (CRB Index) | 313.4 | -1.5 | 59.5 |

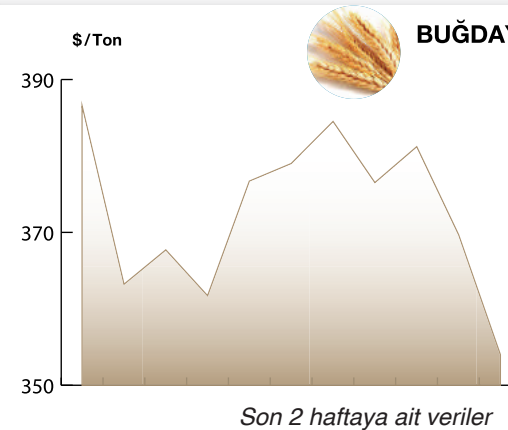
Veriler, 29 Mart 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

## En hareketli ürünler



### 120 dolardan döndü

Rusya-Ukrayna çatışmasının başlamasından beri üçüncü kez 120 doları geçen Brent petrolü, İstanbul'da yapılan barış görüşmelerinde olumlu havanın etkisi ve Çin'in Şanghay kentinde Covid nedeniyle kapatmalara gidilmesi ile 103 dolara kadar geriledi. Ancak OPEC+ ülkelerinin aylık 400 bin varil üzerinde çıkma konusunda istekli olmamaları ve Suudi Arabistan'ın Asya ülkelerine petrol satış fiyatını artırması, fiyatları 110 doların üzerine taşıdı.

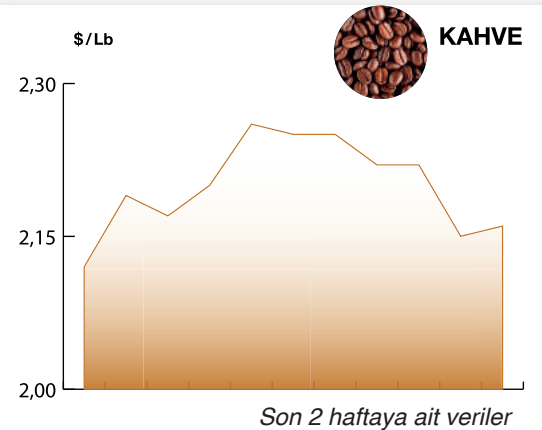


### Düştü ama hâlâ primli

Buğday, Rusya ile Ukrayna'nın İstanbul'daki barış görüşmelerinin olumlu geçmesinden etkilendi ve haftayı yüzde 6.8 düşüş ile kapattı. Temel beklenti, savaşın bitmesi ile birlikte piyasalara buğday akışının yeniden sağlanması ve ekim faaliyetlerinin başlaması. Diğer taraftan, ikinci büyük üretici Hindistan'ın rekor düzeyde buğday ihraç etmesi bekleniyor. Hindistan'ın artan üretim ile birlikte 2022-23 döneminde ihraç edilebilecek buğday fazlasının 12 milyon tona ulaşacağı tahmin ediliyor.

### Endonezya piyasada

Kömür fiyatları, martın son haftasında yüzde 20 düşüş ile 258 dolara kadar geriledi. Enerji piyasalarındaki kısmi sakinleşme ve özellikle Çin'de kısmi kapanmaların başlamasıyla birlikte talebin azalacağı beklentisi etkili oldu. Endonezya, 2022 yılı için üretim hedefini 663 milyon ton olarak belirledi. Kömür; Avustralya'daki sel ve Endonezya'nın kısmi ihracat yasağı nedeniyle son bir yıllık dönemde yüzde 170 primli.



### Brezilya sürprizi

Kahve fiyatları, Brezilya'nın 2022-23 dönemi arabica kahve üretiminin yüzde 32 artışla 41.4 milyon, toplam kahve üretiminin ise 64.5 milyon çuvala ulaşacağı tahmini ile geçen hafta yüzde 4 düşüş kaydetti. Uluslararası Kahve Enstitüsü tarafından açıklanan rapora göre, şubat ayında 1 milyon çuvalın altına düşen arabica kahve stokları 1.14 milyon çuvala ulaştı. Tüketim tarafında ise Rusya-Ukrayna savaşının küresel ekonomik büyümeye zarar vereceği ve bu durumun da kahve tüketimini azaltacağı endişesi hâkim.

# Belirsizlik ve karmaşıklığa çare SENARYO PLANLAMASI

Herhalde şu sıralar birbirimize en çok sordüğümüz sorulardan biri 'şimdi ne olacak?' Çünkü her gün yeni bir olayla karşı karşıya kalıyoruz. Doğrusu biz gazetecilerin haberin bol olduğu bu ortamdan şikayet etmeye hakkımız yok. Ama gelin görün ki, hareketlilik ne kadar bereket getiriyor, büyük soru işareti. Sanki sorunlarımız azmış gibi Rusya-Ukrayna savaşı da sorunlar zincirimize eklendi. Belirsizlik ve karmaşıklığın dozu daha da arttı.

Kuzeyimizdeki savaşın sona ermesi için Türkiye üzerine düşünme yapmaya çalışıyor. Son dönemde taraflar arasında kalıcı ateşkes ve uzlaşma süreci ile ilgili hemen her adımda Türkiye'nin çabası hissediliyor. Dost düşman herkes de biliyor ki, Türkiye'nin bu savaştan bir çıkarı yok. Aksine, rakamlara bakınca Ukrayna ile Rusya arasındaki bu savaştan ekonomik olarak en olumsuz etkilenen ülkelerin başında geliyor.

Mesela turizm gelirlerimizin yüzde 27'si, geçen yıl 7 milyon turist geldiği bu iki ülkeden. Sadece Ukrayna'dan 2021'de 2 milyon turist geldi Türkiye'ye. Bu yıl savaş var. Savaş halindeki bir ülkeden zorunlular dışında kim gelecek? Savaşın da etkisiyle, bu yıl muhtemelen beklendiği gibi 42 milyon turist gelmeyecek. Turizm gelirimiz de 35 milyar dolar olamayacak. Türkiye'ye geçen yıl 30 milyon turist gelmişti. 24,5 milyar dolar da gelir elde etmiştik. Bu yıl, bu rakamları koruyabilirsek ne ala...

Enerji tarafında da ciddi bir yük geldi Türkiye'nin üzerine. Savaşın tetiklediği petrol ve doğalgaz fiyatları enerji faturamızı kabarttıkça kabartıyor. Geçen yıl nisan ayında brent tipi petrolün fiyatı varil başına 60 dolar düzeyindeydi. Aylık enerji ithalatımız da 3 milyar dolar civarındaydı. Bu yıl, petrol fiyatları 100 doların epey üzerinde seyrediyor. Aylık enerji açığımız da 8 milyar dolara yaklaştı. Bu durumda enerji faturamızın çok ciddi biçimde artacağı aşikar. 2021 yılında enerji ithalatına 50,5 milyar dolar ödedik. Bu yıl, hem petrol hem de doğalgaz fiyatları yüksek kalmaya devam ederse, enerji ithalatına ödeyeceğimiz para 100 milyar dolara doğru trmanabilir.

## Belirsizliklerin dozu artıyor, planlamayı ıskalamayın

Bu Eko-Mercek'te niyetim, Türkiye'nin savaştan yaşadığı ekonomik kayıpları sıralamak değil. Örnekleri, belirsizliklerin ve risklerin arttığına dikkat çekmek için verdim. Bugünler çalkantılı dönemler. Çalkantılı dönemlerde geleceği tahmin etmek çok zor. Bakıyorsunuz olaylar bir gün belli bir yöne akıyormuş gibi görünürken, birden adeta bir 'U' dönüşüyle başka bir yöne doğru akmaya başlıyor. Görünen o ki, karşımıza ani ve sert virajlar çıkmaya devam edecek.

Bu ortamda icra kurulları eskisinden üç kat daha fazla mesai yapmaya başladı. Yönetim kurulu toplantılarının da trafiği arttı. Şirketler, bir çıkıp, bir inen emtia fiyatlarıyla, maliyetlerle mücadele etmeye çalışıyor. Dünyadan da Türkiye ekonomisinden gelen enflasyonist etkilerle artan, daha doğrusu şişen cirolar karşısında ihtiyaç duydukları işletme sermayesinin peşinde koşuyor.

Bütün bu hayhuy arasında dikkatimi çeken bir nokta var. Belirsizliklerin arttığı bu ortamda 'senaryo planlaması' şirketlerin kullanmaya başladığı bir mücadele ve tedbir yöntemi olarak öne çıkmaya başladı.

Tabii, hemen her sektörde, kurumsallaşmış ya da aile şirketi olsun, irili ufaklı şirketlerimizde hep bir plan vardır. Planlama, hedeflerin belirlenmesi ve bu hedeflere ulaşmak için yapılacak şeylerin tanımlanması için yürütülen sürece verilen isimse, çok detaylı olmayabilir, çoğu kez tek kişinin aklından çıkmıştır ama ben plan-programı olmayan işletmeye pek rastlamadım.

## Cevaplara ihtiyaç duyan sorular

Geçenlerde işletmecilikte uluslararası bir hocamız Osman Ata Ataç, planlamanın önemine dikkat çekiyordu bir yazısında. Ve



hemen arkasından planlamanın belli sorulara cevap arandığı bir süreç olduğunu vurguluyordu:

- Neredeyiz? Planlama süreci sonucu nerede olmak istiyoruz?
- Olmak istediğimiz yere nasıl varacağız? Vardığımızı nasıl anlayacağız?
- Olmak istediğimiz yere varmak için hangi kaynaklara ihtiyacımız olacak? Miktarı ne olacak? Vasıfları ne olacak? Bu kaynakları ne zaman, kaçta elde etmeliyiz-edeceğiz?

## Geleceği tahmin etmenin zorluğu

Hiç şüphe yok ki, bu kolay iş değil. Ancak çok faydalı... Yukarıda sıralanan sorulara cevap aranırken, 'geleceği tahmin etmek' önemli bir role sahip. Geleceği tahminin tüm zorluklarına rağmen, önümüzdeki süreçte neler olabileceğini sistenli bir şekilde araştırdığımızda ufkumuz genişliyor. Bakışımız derinleşiyor. Beklenmedik olaylar ortaya çıktığında, bu bakışla mücadele etmek kolaylaşıyor.

## Hata yapma ihtimalini hep akılda tutun

Öte yandan, geleceği tahmine dayalı çalışmalarda tahmini en kolay şey, hata yapma ihtimalinin ne kadar yüksek olduğudur. Özellikle de, politikaların ne zaman, nasıl değişeceğinin belli olmadığı ortamlarda senaryo planlaması yapmanın zorluğu ortada. Böyle bir ortamda, yapılabilecek en önemli şey, işletmecilerimizin kendi yaptıkları hataları azaltmaları olur.

Bu hataların başında da bildiğimizi sandığımız ya da inandığımız görüş ve verilerin dışındaki verilere direnmek geliyor. Oysa sağlıklı senaryo planlaması yapmak için açık görüşlü olmak ve her türlü bilgiyi taraf tutmaksızın değerlendirmek önemli.

Uzmanlara göre, senaryo planlamasında, ne kadar ilginç olursa olsun, gelecekteki gelişmelere orantısız ağırlık vermek de yaygın düşülen hatalardan biri. Şüphesiz, ilginç ve beklenmedik bir gelişmeyi, herkesten önce yakalamak önemli. Ancak fikrin heyecanına kapılıp ihtiyatı elden bırakmak ciddi bir hata olacaktır.

## Ne aşırı iyimserlik, ne de kötümserlik

Senaryo planlamasında olumlu bir tutum ise geleceğin geçmişe benzemeyeceğini baştan kabullenmek. Kendi deneyimlerinizde kısa geçmişe bir bakış, bu kabulün ne kadar doğru olduğunu gösterecektir. Ne aşırı iyimserlik, ne de aşırı kötümserlik tuzağına düşmemek gerekiyor. Çoğunlukla, 'sen işini kış tut, yaz çıkarsa bahtına' atasözümüzde vurgulandığı gibi kötümser senaryolar tercih edilebilir. Uzmanlar, bunun da çok doğru olmadığını 'ne olur ne olmaz' düşüncesinin planlama için geçerli bir yaklaşım olmadığını vurguluyorlar.

Herhalde söylemeye pek gerek yok ama bu tür bir çalışmanın mümkün olduğunca en fazla katılımla yapılması bir diğer önemli uzman tavsiyesi...

Belirsizlik ve karmaşanın arttığı dönemlerde senaryo planlamasına ihtiyaç da artacak. Çünkü senaryo planlaması, geleceğe ışık tutuyor. Tek bir ihtimale göre planlama yapan şirket yöneticileri, olaylar beklentilerin aksi yönde geliştiğinde, şaşırıp kalıyor ve gerekli manevraları gerektiği zamanda yapamıyor. Senaryo planlaması, aynı zamanda, iş hayatının günlük sorunlarına, ana trendlerin perspektifinden bakabilme imkanı verdiği için de son derece değerli.



## Temel adımlar

İş dünyasının moral grafiği bu sıralar bir testere gibi bir inip bir çıkıyor. Ne yapacağımızı şaşıyoruz. Değişik ihtimallerin hesaba katılması, işler karıştığında kararların aceleyle gelmesini engelliyor. Bu çerçevede, senaryo planlaması, değişime ve oynaklığa karşı reflekslerimizi güçlendiriyor. Ve de zamanlama avantajı sağlıyor. Uzmanlar şu adımların atılmasını öneriyor:

**Etki yapacak faktörleri tanımlayın:** Senaryo planlaması yaparken, öncelikle işletmenin cevaplaması gereken soru ve sorunlarına etki edebilecek faktörleri tanımlamak gerekiyor. Basitten karmaşığa doğru müşteri tercihleri, eski ve yeni rakipler, tedarik zincirinde olabilecek değişiklikler, politik, ekonomik, sosyal ve teknolojik faktörlerin tanımlanması senaryo planlamasından umulan sonuçların alınabilmesi için kritik bir öneme

sahip. Mesela, işletmeniz için üretim teknolojisi anahtar bir konuya, planlama süreci içinde teknolojiye beklenen değişikliklerin tanımlanması ve işletmenin teknolojiye yapması gerekebilecek yatırımın belirlenmesi önemli.

**Tanımlanan faktörler için riskleri belirleyin:** Uzmanlar, eğer soru ve sorunlara etki yapacak faktörlerde, beklentilere bir olasılık tanımlanabiliyorsa risk, tanımlanamıyorsa belirsizlik olarak nitelendiriyor. İşletmenizin ileriki günlerde yapması gereken çalışmaları, risk ve belirsizlikleri tanımlamanızdan sonra ele almanızda yarar var.

**Olası gelişmeleri sınırlandırın ve seçin:** Her gelecek senaryosu için bir aksiyon planı yapılması imkansız. O zaman yapılacak şey, 'gelecekte başımıza gelebilecekler' listesini kısaltmak. Sonraki adımda ise seçilen senaryoların birbirleriyle ve senaryolara

konu olmayan konularla ilişkilerini tanımlayın. Uzmanlar, işletmelerde hiçbir şeyin izole olmadığına göre, gelecek tahminlerinin hangi işletme sürecini ve senaryosunu ne derecede, nasıl etkileyeceğinin belirlenmesinin önemine dikkat çekiyor.

**Seçilen senaryolara gelecek tepkileri planlayın:** Senaryo planlamasında kaybolup gitmemek için her senaryo için farklı bir hareket planlamadan çok, en fazla senaryo için uygun olacak strateji ve hareketlerin seçilmesi önem kazanıyor.

Tabii her işin olduğu gibi, senaryo planlamasının bir de başarısızlık boyutu var. Biz senaryoları oluşturup, planımızı yaptık diye, başarı da garantilenmiş olmuyor maalesef. Olası başarısızlığın erken teşhisi ve başarının ölçülebilmesi için bir değerlendirme sisteminin kurulmasını ihmal etmemek gerekiyor.

## KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

### EUROPE'S ||i|| HEARTBEAT

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

# Covid küresel sigorta talebini de büyüttü

**C**ovid-19, sigortacılık sektöründe riskten korunmayla ilgili poliçelere olan talebi artırdı. Uluslararası reasürans şirketi Swiss Re'nin araştırmasına göre, sektörün bu yıl toplam büyüklüğü 7 trilyon doları aşacak. Covid-19, yeni sigortacılık türlerini de beraberinde getirdi.

**K**ÜRESEL piyasaları değişimi zorlayan Covid-19, sigortacılık sektörünü de etkiledi. Pandemi ile birlikte hastalık sigortalarında poliçe satışları artarken, sektör yeni alanlarda da sigortalama yapmaya başladı. Özellikle online çalışma prensibini benimseyen şirketlerde bu durum bilgi güvenliği gerekliliği için sigortalama yaptırma ihtiyacını da beraberinde getirdi.

## PANDEMİ ETKİSİ

Covid-19 sürecinde en çok hastalık sigortasında artış yaşandı. Salgının her insandaki etkilerinin belirsizliği, sağlık sigortalarındaki artışın en önemli göstergelerinden biri oldu. Pandemi sürecinde online çalışma sistemini benimseyen şirketlerin bilgi güvenliğini sağlama ihtiyacı da siber saldırı sigortalarında yukarı yönlü bir hareketlenmeyi beraberinde getirdi. ABD'de yapılan bir araştırmaya göre, 2016'da müşterilerin yüzde 26'sı siber teminat isterken, bu rakam 2020'de yüzde 47'ye kadar yükseldi.

## YÜZDE 3 BÜYÜME

Uluslararası reasürans şirketi Swiss Re'nin yaptığı araştırmaya göre, sigortacılık sektörü 2022'de, 7 trilyon doları aşkın bir büyüklüğe erişecek. Sektörün önümüzdeki yıl ise yüzde 3.1 büyümesi bekleniyor. Yine aynı rapora göre Covid-19; yangın, kaza sigortası, tarımsal sigorta, makina sigortaları, araç vb. sigortaları kapsayan hayat dışı sigortalarda da prim artışı sağlayacak. Covid-19 sürecinde ticari alacak sigortasının önemi artarken, sektör dijitalleşmeye de bir adım daha yaklaştı. Sigortacılık sektörü tüm bu gündemlerle, 'Covid-19 Pandemisinin Sigortacılık Sektörüne Yansımaları' başlığı ile İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya geldi. Toplantıda sigortacılığın güncel sorunlarının yanı sıra gelecekteki değişimle ilgili beklentiler de tartışıldı.



Toplantının açılış konuşmasını, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay gerçekleştirdi.

## Hayatımızın her alanında

**İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay:** Sigorta, hayatımızın her alanında. Zor zamanlardan geçiyoruz. Bu zor zamanlarda sigortacılık ayrıca bir önem arz etti. Tedarik ve üretim ağıları sıkıntıya düştü. Bu açıdan toplantının çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Tüm sektörleri olduğu gibi bu sektörü de yakından takip ediyoruz.



Toplantının oturum başkanlığını İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Duru yaptı. Duru, "Toplantımızın sektörümüz için önemli çıktılar sağladığını diliyorum" dedi.



## Online satışlar arttı

**Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu 2. Başkanı Ali Ersoy:** Pandemi sürecinde sigortacılık sektörü yüzde 1.3 daralma yaşadı. Sigorta ve Bireysel Emeklilik Komitesi'nin hazırladığı analizler var. Hayat sigortasında hastalık risklerinden dolayı bir artış yaşandı. 2020, sektör açısından 2019'a göre bir miktar daralma ile kapandı. Uluslararası Sigorta Denetçiler Birliği'nin tespitine göre, operasyonel işlemler kolaylaştı. Risk farkındalığı ortaya çıktı. Siber saldırılar konuşulmaya başlandı. Yüz yüze satışların yerini online satışlar aldı. Uzaktan çalışma bilgi güvenliği gerekliliğini de beraberinde getirdi. Biz de bu süreçte kurum olarak tavsiye niteliğinde kararlar alarak sektöre yardımcı olmaya çalıştık.

## Dijital kanallar hayatımızda

**Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli:** Sağlık branşında algı yükseldi ve bu alanda talep artışı yaşandı. Bu süreçte Covid-19 için de teminat verdik. Sigorta şirketleri bu alandaki bütün harcamaları karşıladı. Dijitalleşme çok önemli yani bizim online platformdaki satışlarımız sektör içerisine ana oyunculardan biri olarak giriyor. Dijital sigortacılık da artık dağıtım kanalı olarak hayatımızın bir parçası. Alacak sigortasının ne kadar önemli olduğu ortaya çıktı. Zorunlu sigortalarda çok da fazla katma değer oluşturulamaz. Yeni ve nitelikli ürünlere odaklanmamız lazım. Sigorta şirketleri olarak en güçlü ve nitelikli dağıtım kanalımız olan acentelerimizle işbirliğine hazırız. Aynı şekilde eksperlerimiz de çok önemli. Çünkü bizler vatandaşımızın hasarını en kısa sürede hiçbir aracıya gerek kalmadan ödemek istiyoruz.

## Komisyon oranı yüzde 17'ye çıkmalı

**TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut:** Sigorta acenteleri sektörün en büyük dağıtım kanalı. Bu alanda 16 bin 900 meslektaşımız görev yapıyor. Pandemi sürecinde vatandaşlar sigorta harcamalarını kısmak istedi. Biz de bu süreçte poliçe iptallerinden kaçınılması gerektiğini hep söyledik. Bizim müşterilerimizle gönüllü bağımız var. Düşünün ki, o kişiler sağlıklarını, servetlerini, evlerini, aralarını size emanet ediyor. Küçük ve orta ölçekli acenteleri ayakta tutabilmek için trafik branşında özellikle onları desteklemek zorundayız. Bu çerçevede trafik sigortasında tavan acente komisyonu acil olarak yüzde 17'ye yükseltilmeli. Bu oran önceden yüzde 17'ydi, şu an yüzde 10. Sigorta Birliği Merkezi ile bir çalışma yapıyoruz. Bizler için bir mobil uygulama getiriyorlar. Emek ve zaman israfından kurtulmuş olacağız. TSB ile bir eğitim programı üzerine çalışıyoruz. Sektöre yönelik ciddi bir eğitim programı uygulanacak.

## Eksper atama kolaylaşacak

**TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Nedim Erdem:** Sigorta sektörü, Covid-19'dan alınırın aklıyla çıktı. Türkiye'de sigorta sektöründe hasar süreçleri bilfiil işledi. Eksperlerimiz kimi zaman sahaya çıktı, kimi zaman görüntülü olarak görevlerini icra etti. Hasar adetlerinde ilk etapta düşüş oldu, ancak haziran sonrasında hasar bildirimlerinde müthiş bir artış yaşandı. Yakında yapılacak bir düzenleme ile eksper atama süreci hızlanacak ve beş ekrandan atama gerçekleştirilebilecek. Tazminata doğrudan hak sahibinin erişebilmesini istiyoruz.



## Örtülü sermaye nedir?

Kurumların, ortaklarından veya ortaklarla ilişkili olan kişilerden doğrudan veya dolaylı olarak temin ederek işletmede kullandıkları borçların, hesap dönemi içinde herhangi bir tarihte kurumun öz sermayesinin üç katını aşan kısmı, ilgili hesap dönemi için örtülü sermaye sayılmaktadır.

Yukarıda belirtilen karşılaştırma sırasında sadece ilişkili şirketlere finansman temin eden kredi şirketlerinden yapılan borçlanmalar hariç olmak üzere, ana faaliyet konusuna uygun olarak faaliyette bulunan ve ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılan banka veya benzeri kredi kurumlarından yapılan borçlanmalar yüzde 50 oranında dikkate alınmaktadır.

Bu maddenin uygulanmasında; a. Ortakla ilişkili kişi, ortağın doğrudan veya dolaylı olarak en az yüzde 10 oranında ortağı olduğu veya en az bu oranda oy veya kâr payı hakkına sahip olduğu bir kuruma ya da doğrudan veya dolaylı olarak ortağın veya ortakla ilişkili bu kurumun sermayesinin oy veya kâr payı hakkına sahip hisselerinin en az yüzde 10'unu elinde bulunduran bir gerçek kişi veya kurum, b. Öz sermaye, kurumun Vergi Usul Kanunu uyarınca tespit edilmiş hesap dönemi başındaki öz sermayesini ifade etmektedir.

Kurumların İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören hisselerinin edinilmesi durumunda, söz konusu hisse nedeniyle ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılardan temin edilen borçlanmalardan en az yüzde 10 ortaklık payı aranır.

Yukarıda belirtilen oranlar, borç veren ortaklar ve ortakların ilişkide bulunduğu kişiler için topluca dikkate alınır. Aşağıda sayılan borçlanmalar örtülü sermaye sayılmaz:

a. Kurumların ortaklarının veya ortaklarla ilişkili kişilerin sağladığı gayrinakdi teminatlar karşılığında üçüncü kişilerden yapılan borçlanmalar,

b. Kurumların iştiraklerinin, ortaklarının veya ortaklarla ilişkili kişilerin, banka ve finans kurumlarından ya da sermaye piyasalarından temin ederek aynı şartlarla kısmen veya tamamen kullandığı borçlanmalar,

c. Bankacılık Kanunu'na göre faaliyette bulunan bankalar tarafından yapılan borçlanmalar,

ç. Finansal Kiralama Kanunu kapsamında faaliyet gösteren finansal kiralama şirketleri, 90 sayılı Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname kapsamında faaliyet gösteren finansman ve faktoring şirketleri ile ipotek, finansman kuruluşlarının bu faaliyetleriyle ilgili olarak ortak veya ortakla ilişkili kişi sayılan bankalardan yaptıkları borçlanmalar.

Örtülü sermaye üzerinden kur farkı hariç, faiz ve benzeri ödemeler veya hesaplanan tutarlar, Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunlarının uygulanmasında, gerek borç alan gerekse borç veren nezdinde, örtülü sermaye şartlarının gerçekleştirildiği hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı veya dar mükellefler için ana merkeze aktarılan tutar sayılır.

Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri, tam mükellef kurumlar nezdinde yapılacak düzeltmede örtülü sermayeye ilişkin kur farklarını da kapsayacak şekilde, taraf olan mükellefler nezdinde buna göre düzeltilir.

*İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi  
Yönetim Kurulu Başkanı  
ŞEKİB AVDAGIÇ*

*Genel Yayın Koordinatörü  
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU*

*Genel Yayın Koordinatörü Yrd.  
Özcan Tokel*

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

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

*www.itohaber.com  
İlker Başöz, Hamit Eteevrans*

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

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

**ABONELİK:**  
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise  
posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası  
(tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi  
Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.  
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92  
Yayın türü: Yerel süreli yayın  
Yayın tarihi: 01.04.2022

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

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

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

**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 İlk 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<sup>2</sup>  
**Minimum stant alanı** : 12 m<sup>2</sup>

**Sibel Tayanc**  
sibel.tayanc@ito.org.tr  
Tel: 0212 455 61 11

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

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

**Eser Yılmaz**  
eser.yilmaz@ito.org.tr  
Tel: 0212 455 65 10

**İdili Ayta Bahçekaplı**  
idil.aytas@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

**İSTANBUL TİCARET ODASI** 1882

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

## HOMETEX İÇİN GERİ SAYIM

## Dünya ev tekstilcileri İstanbul'da buluşacak

✓ Avrupa, Asya ve Afrika'nın en büyük tekstil buluşması HOMETEX Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı, 17-21 Mayıs tarihlerinde İstanbul Ticaret Odası'nın da desteğiyle İstanbul'da gerçekleştirilecek.

✓ İTO Başkanı Şekib Avdagiç, HOMETEX'i 'kapsayıcı fuar' olarak nitelendirerek, "Bu fuar gibi güçlü etkinliklerimiz sayesinde 2022 için ev tekstili ihracat hedefini çok rahatlıkla 5 ila 10 milyar dolar arasına çıkarabiliriz" dedi.

DÜNYANIN alanında en büyük ikinci fuarı olan HOMETEX Ev Tekstili ve Aksesuarları Fuarı, 17-21 Mayıs'ta İstanbul Fuar Merkezi'nde 26. kez kapılarını açacak. HOMETEX Fuarı'nın tanıtım toplantısında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, kuruluşundan yaklaşık 40 yıl sonra İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'ni sektörleri kalkışa geçirecek bir platforma dönüştürüklerini ve kapsayıcı fuarcılık dönemini başlattıklarını belirtti.

## KAPSAYICI FUARCILIK

Her sektörün mutlaka bir fuarı olması

gerektiğini vurgulayan Avdagiç, "Ama bu öyle bir fuar olacak ki, sektörün tamamını kapsayacak. Sektörün yüzü akı olan bu 'kapsayıcı fuar', işte o zaman sektörlerimizin küresel rekabetçiliğini, küresel işbirliğini ve küresel pazarlarını artıracak. Temsil ettiği sektörü dünya liginin lider takımlarından biri haline getirecek" dedi.

HOMETEX'in, 'kapsayıcı fuarcılık' politikalarının somutlaştığı fuarlardan biri olduğunu belirten Avdagiç, şunları kaydetti: "İnanıyorum ki bu yaklaşımın ekonomik sonuçlarını da yakında birlikte göreceğiz. Avrupa, Orta Doğu (Asya) ve Afrika'nın en büyük tekstil buluşması, üç kıtayı birleştiren

HOMETEX Fuarı'nda gerçekleşiyor. İnanıyorum ki bu fuar, TETSIAD'ın daha evvel yaptığı EVTEKS'i de geride bırakarak Avrupa'nın en büyük ev tekstil fuarı olacak. Yine inanıyorum ki, dünya ev tekstili sektörünün de hem güçlü hem de referans etkinliği olarak öne çıkacaktır. Bu fuar gibi güçlü etkinliklerimiz sayesinde 2022 için ev tekstili ihracatımıza konulan 3,5-4 milyar dolarlık hedefi çok rahatlıkla 5 ila 10 milyar dolar arasına oturtabiliriz."

## GERİ DÖNÜŞTÜRÜLEN ÜRÜNLER

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TETSIAD) Başkanı



## Sektörden yoğun ilgi

Fuarın tanıtım toplantısına, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, TETSIAD Başkanı Hasan Hüseyin Bayram, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı İbrahim Buray, İstanbul Sanayi Odası Başkanı Erdal Bahçıvan, Denizli İhracatçılar Birliği Başkan Yardımcısı İbrahim Uzunoglu, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Öksüz, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Mustafa Gültepe, Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Ufuk Oçak'ın yanı sıra sektör temsilcileri katıldı.

## İTO destek veriyor

HOMETEX Fuarı, Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TETSIAD) ile Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) iştiraki Küresel Fuarçılık A.Ş. (KFA) organizasyonu ve İstanbul Ticaret Odası'nın destekleriyle düzenlenecek.



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

edilecek olmalıdır. Bu fuar, geri dönüştürülebilir ürünlerin sergilendiği, çevreci bir fuar olacak. Kurulacak yeni bağlantılarla HOMETEX'in, Türk ev tekstili ihracatına yüzde 25-30 katkı sağlamasını hedefliyoruz" diye konuştu.

## İHRACAT DEĞERİ 8 DOLAR

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Başkanı İbrahim Buray da Türk ev tekstili sektörünün 190'ı aşkın ülkeye yıllık 3,2 milyar dolarlık ihracat kapasitesine ulaştığını ve kilogram başı ihracat değerini 8 doların üzerine çıkararak, milli gelire en fazla katma değer sağlayan, güçlü bir sektör olduğunu söyledi.



## Ayakkabıda hedef ihracatı üçe katlamak

KÜRESEL ayakkabı sektörünü İstanbul'da bir araya getiren 66. Uluslararası Ayakkabı Moda (AYMOD) Fuarı'na, 50 ülkeden 8 bin yabancı alıcı ve 450 firma katıldı. Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) tarafından düzenlenen AYMOD Fuarı, 30 Mart-2 Nisan 2022 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde kapılarını açtı. Fuarın açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Rusya ile Ukrayna arasında yaşanan savaştan ayakkabı sektörünün de olumsuz etkilendiğini belirterek, sorunların çözümü için aktif bir politika izlediklerini ifade etti.

## KATKIYA HAZIRIZ

Ayakkabı sektörünün ihracat gücüne işaret eden Avdagiç, "Ayakkabı ihracatı geçen yıl, 2020'ye göre yüzde 22,9 artarak 1 milyar 6 milyon dolara yükseldi ve ilk kez 1 milyar dolarlık eşik aşıldı" dedi. Avdagiç, Türkiye'nin ayakkabıda dünyanın ilk 6 üretim merkezinden biri olduğunu belirterek, "İhracat hızımızı mutlaka artırmalıyız. Önce 2 milyar dolara, sonra 3 milyar dolara

## Avrupa'nın en büyük ikinci fuarı

Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı, 1.400 metrekarelik alanda ve 450 firmanın katılımıyla gerçekleştirildi. Alanında Avrupa'nın en büyük ikinci organizasyonu olan AYMOD'a, 50 ülkeden 2 bini Rus, 8 bine yakın alıcı katıldı. Fuar, toplamda 25 bin kişinin ziyaret etmesi öngörüldü. Spordan deriye, çocuktan kadına her türden ve her yaşa hitap eden ayakkabı ürünlerinin sergilendiği fuarda, 2022-2023 sonbahar-kış sezonu ürünleri ilk kez vitrine çıktı.

çıkarmamızın önünde hiçbir engel yok. Bunun için her türlü katkıyı vermek için hazırız" diye konuştu. Sektörün hedeflerine ulaşması için her türlü desteği verdiklerini aktaran Avdagiç, Avrupa'nın ikinci büyük ayakkabı fuarı olan AYMOD'un sektörü yeni ufuklara taşıması temennisinde bulundu.

## PAZAR ÇEŞİTLİLİĞİ

TASD Başkanı Berke İçten de Rusya-Ukrayna savaşının sektöre etkisine değinerek, şunları söyledi: "Batılı ülkelerin ambargosu ve Avrupalı markaların çekilme kararıyla Türkiye, Rusya için en önemli cazibe merkezlerinden biri haline dönüştü. Fuar için İstanbul'a gelen 8 bin alıcıdan yaklaşık 2 binini Ruslar oluşturuyor. İstanbul'a adeta çıkarma yapan Rus müşterilerimiz ile fuarda önemli işbirliklerine imza atacağımıza inanıyorum."

Fuara Rusya'nın yanı sıra Avrupalı alıcıların ilgisinin de büyük olduğunu ifade eden İçten, "Türk ayakkabı üreticisi son yıllarda küresel perakende markalarının radarına girdi. Bu yıl hem Avrupa'ya daha çok ihracat yapacağız hem de pazar çeşitliliğimizi artıracacağız" şeklinde konuştu.



Hollanda, gelişmiş ticari alt yapısı ve yatırımcılara sunduğu imkan ve fırsatlarla global pazarın en önemli merkezleri arasında yer alır. Avrupa'nın ticaret merkezi konumunda olan Hollanda lojistik altyapısı ile dünyanın önde gelen ticaret merkezlerinden birisidir. Turkish Dutch Trade Consulting Rotterdam Ofisi, üyesi ve partneri olduğu Hollanda - Türkiye Ticaret Odası Derneği ile Hollanda ve Türkiye'de ticari faaliyette bulunan ticari kurum ve kuruluşların işbirliklerinin altyapısını oluşturmada yardımcı olur ve iş dünyasının karşılıklı olarak ticari altyapı oluşturmaları ve ticari fırsatlardan en iyi şekilde faydalanmasını sağlayacak işbirliği fırsatları yaratmak için çaba sarf eder.

Turkish Dutch Trade Consulting Rotterdam Ofisi'nin İstanbul'da bulunan temsilci şubesiyle, birbirine yabancı ve farklı iş kültürüne sahip girişimcilerin karşılaşacakları bürokratik engelleri aşma noktasında uzman kadrosu ve çözüm ortakları ile global pazar koşullarına uygun çözümler üretir ve projelere uzman desteği sağlar. İki ülke arasında yatırım fırsatları, seyahat, finans ve ticari işbirliği konularında dinamik network ağıni güçlendirerek ve geliştirilmiş eşleştirme hizmetleri, ticari girişim imkanları ve etkin fuarlar organize eder.

Turkish Dutch Trade Consulting ve Hollanda - Türkiye Ticaret Odası Derneği sürdürülebilir ticaretin oluşturulabilmesi için; ülkelerin temel değerlerine saygı misyonuyla hareket eder. Bu manada kültürlerarası farklılıkları ve etnik ticareti toplumlara özgün katma değer olarak görür ve iş insanları arasında güven köprüsü oluşturulması yanında doğal kaynakların bilinçli kullanılmasını içeren ve çevre bilincini geliştiren projelere yatırımı teşvik eder ve destekler.

Uzun vadeli sürdürülebilir ticari ilişkileri oluşturmak anlamında paydaşlı ilişkilerinin güçlenmesine katkı sağlayacak eşit ve istikrarlı işbirliğini savunur. Turkish Dutch Trade Consulting Rotterdam ve Hollanda -Türkiye Ticaret Odası Derneği olarak, şimdiye kadar edindiğimiz kurumsal tecrübenin yanında, bireysel bilgi ve imkanlarımızı her iki ülkenin ekonomik gelişmesine aktarmayı canı gönülden arzu etmekteyiz. Bu vesile ile, işbirliğinden güç doğar ilkesiyle hareket ederek, iki ülke arasında ekonomik ilişkilerin daha da güçlenmesine katkı sağlayacağına ve ses getireceğine inandığımız "Hollanda, Türkiye İş Dünyası Ekonomi Forumu" düzenlemeyi planlamaktayız. Her iki ülkenin ticari ilişkilerine ivme kazandıracağına samimiyetle inandığımız İş Dünyası Ekonomi Forumu'na İstanbul Ticaret Odası gibi iş dünyasını temsil eden kurum ve kuruluşların katılım sağlayarak destek vermelerini bekler ve işbirliği yapmayı teklif ederiz.



Leyla de Mos

Proje Yöneticisi ve İş Geliştirme Koordinatörü  
mail : leyla.demos@turkishdutchtrade.com  
Tel: +90 535 662 8046  
www.turkishdutchtrade.com



Zeynep Baysari

Pazar Araştırma Uzmanı  
mail : z.baysari@turkishdutchtrade.com  
Tel: +90 532 581 23 14  
www.turkishdutchtrade.com

# Avdagiç: Fiyatlama baskısını hafifletir

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, bazı temel ihtiyaç maddelerinin KDV'sinin yüzde 8'e indirilmesini, ekonomi açısından kıymetli gördüğünü söyledi. Avdagiç, sosyal medya

hesaplarından KDV ile ilgili yaptığı paylaşımda, ortak gayretin enflasyonla mücadeleye de önemli katkı sağlayacağını altını çizdi. Avdagiç, şunları kaydetti: "Cumhurbaşkanımızın açıkladığı,

bazı temel ihtiyaç maddelerinin KDV'sinin yüzde 8'e indirilmesini de içeren ve halkımızın alım gücünü destekleyen, iş dünyamızın fiyatlama baskısını hafifleten adımları ekonomimiz için kıymetli

görüyoruz. Tüm dünyada fiyat baskılarının arttığı bu süreçte, hükümetimizin aldığı proaktif kararlarla birlikte enflasyonla mücadelemizde de başarıya ulaşacağız."

# KDV'de yeni düzenlemeler yürürlükte

**Şubat ayında bazı ürünlerde yapılan indirimin ardından, konutta ve temel tüketici ürünlerinde beklenen KDV düzenlemesi de 1 Nisan itibariyle yürürlüğe girdi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın duyurduğu yeni oranlar, tarım, medikal ve gayrimenkul sektörlerinin yanı sıra lokantaları ve ikinci el otomobil satan işletmeleri yakından ilgilendiriyor.**

**T**EMEL ihtiyaç maddeleri başta olmak üzere birçok ürün ve hizmette KDV oranlarını düşüren yeni düzenleme, ticareti de hareketlendirecek. Bazı ürün ve hizmetler için şubat ayında yapılan KDV indiriminin ardından yeni KDV kararı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından duyuruldu. Yeni KDV oranlarına ilişkin karar, 29 Mart 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

Mal ve Hizmetlere Uygulanacak Katma Değer Vergisi Oranlarının Tespitine İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanı Kararı'ndaki hükümler, 1 Nisan'dan itibaren yürürlüğe girdi.

Karar ile birlikte yeni oranlar şöyle olacak:

## TARIMDA İNDİRİM

- Yüzde 8 KDV oranı uygulanan tarım makinalarının kapsamına sütçülükte kullanılan makina ve cihazlar da dahil edildi.
- Yumurtaları, meyveleri veya diğer tarım ürünlerini ağırlık veya büyüklüklerine göre ayırmaya veya temizlemeye mahsus makina ve cihazlar da yüzde 8 KDV grubunda yer alacak.
- Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından sertifikalandırılan tüm tohumluk ve fidanların KDV oranı yüzde 1'e indirildi.

## GAYRİMENKULDE 3 DEĞİŞİKLİK

Yeni kararlar konut teslimlerindeki KDV oranı yeniden düzenlendi. Satın alınan konutun büyükşehirlerde olup olmadığına, arsa birim metrekare değerlerine bakılmaksızın aynı şartlarda KDV'ye tabi tutulması ve bu teslimlerdeki KDV oranının sadeleştirilmesi sağlanacak.

Konutun KDV hesabında uygulama şöyle olacak:

- Net alanın 150 metrekareye kadar olan kısmı için yüzde 8.
- Net alanın 150 metrekareyi aşan kısmı için yüzde 18.
- 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun kapsamında rezerv yapı alanı ve riskli alan olarak belirlenen yerler ile riskli yapıların bulunduğu yerlerde dönüşüm projeleri çerçevesinde yapılan konutların net alanının 150 metrekareye kadar olan kısmı için uygulanacak KDV oranı yüzde 1 olacak.
- İnşaat sektörünün KDV kaynaklı finansman yükünün azaltılması amacıyla arsa ve arazi teslimlerindeki KDV oranı da yüzde 18'den yüzde 8'e indirildi.

Kararın yürürlük tarihinden önce yapı ruhsatı alınmış veya kamu kurum ve kuruluşları ile bunların iştirakleri tarafından ihalesi yapılmış projeler kapsamında inşa edilen konutlar için eski hükümler uygulanacak.

## İKİNCİ EL ARAÇLAR

Yeni karar, özellikle ikinci el araç satışı

yapanları yakından ilgilendiriyor. Burada yüzde 1 olan oran yüzde 18'e çıkarıldı. Karara göre, ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretiyle iştigal eden mükelleflerçe yüzde 18 KDV oranı uygulanarak satın alınan araçların teslimi ile özel matrah uygulanarak yapılan teslimlerde yüzde 18 KDV uygulanacak. Buradaki değişikliğin, özellikle ikinci el araç satışı kurumsal olarak yapan firmaları ve etiketleri etkileyeceği ifade ediliyor.



## Lokantalarda tek oran

**Birinci sınıf lokanta ruhsatı ya da işletme belgesine sahip yerler ile üç yıldız ve üzeri oteller, tatil köyleri ve benzeri tesislerin bünyesindeki lokantalar için uygulanan yüzde 18 KDV oranı yüzde 8'e düşürülecek.** Böylece yemek yenilen yere göre değişen oran farklılığı da ortadan kalkacak.



## Tıbbi cihazlarda yüzde 8

**Sağlık Bakanlığı tarafından yayımlanan şu yönetmeliklere tabi cihazların teslimi ile bunların kiralanması hizmetlerinde KDV yüzde 8 oldu:**

- Tıbbi Cihaz Yönetmeliği
- In Vitro Tanı Amaçlı Tıbbi Cihaz Yönetmeliği



## Temizlik ve hijyende beklenen indirim

**Özellikle temizlik ve hijyen ürünlerinde talep edilen KDV indirimi de yeni karar ile birlikte gerçekleşti.** Sabun, şampuan, deterjan, dezenfektan, ıslak mendil ve peçete, dış fırçası ve macunu, dış iplikleri ile bebek bezi, hijyenik ped gibi ürünlerin satışında KDV oranı yüzde 18'den yüzde 8'e indirildi.

## Deniz araçlarında yüzde 18

**Yeni kararda, bazı deniz araçlarının KDV oranı artırıldı. Bundan sonra yatlar, kotralar, tekneler ve gezinti gemilerinin KDV oranı yüzde 18 olarak uygulanacak.** Bunların tesliminde uygulanacak KDV oranı, 2017 yılındaki kararlarla yüzde 1'e indirilmişti.



## Şubatta da indirim yapılmıştı

**Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, daha önceki açıklamalarında da KDV Sistemini Sadeleştirme Programı kapsamında temel gıda ürünlerinde yüzde 8 olan KDV'yi yüzde 1'e indireceklerini açıklamış, Resmi Gazete'de yayımlanan kararla 14 Şubat Pazartesi gününden itibaren yürürlüğe girmişti.** Ayrıca, Cumhurbaşkanı kararıyla meskenler ile tarımsal sulamada elektrğin KDV'si de yüzde 8'e düşürülmüştü.



## Küreselleşmeye güncelleme gelmeli

Moskova'da açılan Sovyetler Birliği'nin ilk McDonald's'ının önünde oluşan izdihamı ölümsüzleştiren fotoğraf, 20. yüzyılın en simgesel karelerinden biridir. Küreselleşmenin dünyanın her yerini bir sarmaşık gibi nasıl sarıp sarmaladığının tezahürüdür. Küreselleşme, o günlerden bugüne ticareti ve uluslararası sermaye akımlarını hızla arttırdı. Ekonomik refah arttı; ancak bir taraftan da adaletsizlik, eşitsizlik ve hoşnutsuzluk da baş gösterdi. Neoliberal politikaların şekillendirdiği küreselleşme dalgası iyi yönetilemedi. Defolar, 2000'lerle birlikte tek tek ortaya çıktı.

2008'deki küresel kriz, finans piyasalarının ne denli başı boş bıraktığını ve bu finansal düzensizliğin ne kadar büyük bir ekonomik yıkım doğurabileceğini gösterdi. İngilizlerin AB'den ayrılma kararı alması, Donald Trump'ın ABD Başkanı olması ve Avrupa'da popülist partilerin oy oranlarını katlayarak artırmaları gibi vakalar, gelişmiş ülkelerde bile küreselleşmenin nimetlerinden faydalananlar ile faydalanamayanlar arasında oluşan yarığın ne denli sarsıcı siyasi sonuçlarının olabileceğine dair uyarı sinyalleri verdi. Trump'ın fitilini ateşlediği ticaret savaşları, uluslararası ekonomik kuralların ve normların ne kadar zayıf, adaletsiz ve çarpık olduğunu hatırlattı. Koronavirüs salgını ise tedarik zincirleri yoluyla küresel üretimin belli bir bölgede yoğunlaşmasının ara malı tedarikini bir anda nasıl kitleyebileceğini ve ülkeler arasında var olduğu düşünülen işbirliği ve dayanışmanın pamuk ipliğine bağlı olduğunu hafızalara kazıdı.

### Kaygan ve kırılgan zemin

Rusya'nın Ukrayna'yı işgal girişimi, son 15 yılda küreselleşmeyi zayıflatan hadiselerle bir yenisini daha ekledi. Rusya, II. Dünya Savaşı sonrası Avrupa'da inşa edilmeye çalışılan barış ortamını (Balkanlar'daki iç savaş ve Bosna'da yaşanan soykırımı ayrıca not etmek ve konuşmak lazım) yerle bir etti. Batılı ülkeler bu şok edici gelişmeye giderek artan yaptırımlarla karşılık verdi. Rusya, küresel bankacılık sisteminin atardamarı diye tabir edebileceğimiz SWIFT sisteminden çıkarıldı. Rusya'nın yıllardır biriktirdiği döviz rezervlerine erişimi bir anda koptu. Birçok gelişmiş ülke, kendi şirketlerinin kritik ara mallarının Rusya'ya satışını yasakladı. Rusya'ya milyarlarca dolarlık yatırım yapan çokuluslu şirketler, bir çırpıda ülkedeki operasyonlarına son verdiler. Rusya, kelimenin tam anlamıyla ekonomik abluka altına alındı.

Bütün bu yaşananlar gelişmekte olan ülkelere (özellikle de jeopolitik olarak stratejik konumda olanlara); çokuluslu şirketlere, küresel sermayeye ve döviz rezervlerine çok da fazla bel bağlanamayacağı ve zeminin oldukça kaygan ve kırılgan olabileceğini gösterdi. Bunlar bir taraftan da küresel finans kurumlarına ve çokuluslu şirketlere yatırım kararlarını verirken, daha dikkatli olmaları gerektiğine dair bir uyarı oldu. Bu savaşın küresel ekonomik sistem üzerinde daha derin etkiler bırakması olası.

### Yıkılması insanlığın lehine mi?

Bildiğimiz ve deneyimmediğimiz küreselleşme artık çatırıyor. Yıkılması insanlığın lehine mi? Hayır, değil. İklim değişikliği, salgın hastalıklar, enflasyon, yoksulluk gibi birçok küresel soruna çözüm bulmak ve refah artışını sürdürülebilir kılmak için küreselleşmeye ihtiyacımız var. Ancak, şu anda var olan versiyonuna değil. Küreselleşme o yüzden tuzla buz olmamalı; ancak büyük bir güncellemeden geçmeli. Küreselleşmenin aşırımlarını törpülenmeli, küresel sistemin yönetime bir elin parmağı kadar sayıdaki ülkeden alınıp daha kapsayıcı hale getirilmeli, uluslararası kurallar ve normlar gözden geçirilmeli ve eşitsizlikleri azaltmak için dünya kaynaklarını daha adil dağıtılabilecek ekonomik mekanizmalar geliştirilmeli.

**Türkiye, son 6 ayda gerçekleştirdiği çok yönlü diplomasi ile dış ticarete yeni bir iklim oluşturdu. Geçen 6 ayda; 3 kıtadan 18 ülkeyle 100 işbirliği anlaşmasına imza atan Türkiye, anlaşma yaptığı ülkelerle 43 milyar dolar olan dış ticaretini, 78 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.**



**Sadece enerji alanında 13 anlaşma imzalayan Türkiye'nin bir diğer hedefi ise gıda, hammadde, emtia ve ürün tedarikini güvenceye almak ve dış ticarete yeni koşullarda rekabet edebilmek. Konuyla ilgili akademisyenler, Türkiye'nin çok kutuplu dünya sürecinde çok kutuplu dış ticarete yöneldiğini belirtiyor.**

**SON  
6  
AYDA**

# 3 kıtadan 18 ülkeyle 100 ticaret anlaşması

**P**ANDEMİNİN etkilerinin ardından Rusya-Ukrayna savaşı, dünyada yeni bir dönemin kapısını araladı. Yeni dönemde dünyanın çok kutuplu olarak şekillenmesi öngörülüyor. Uluslararası ilişkilerde bu gelişme dış ticarete de yeni stratejileri zorunlu kılıyor. Türkiye de devletlerarası ilişkileri ve ekonomileri etkileyecek bu dönem için yeni stratejiler geliştiriyor. Bu kapsamda Türkiye son 6 ayda adeta mekik diplomasisi uyguladı.

## HEDEF 78 MİLYAR DOLAR

Türkiye bu girişimleriyle 3 kıtadan 18 ülkeyle 100 işbirliği anlaşması imzaladı. Bu strateji çerçevesinde, yeni pazarlar ile dış ticaretini artırmak isteyen Türkiye, 18 ülke ile 43 milyar dolarlık toplam dış ticaret hacmini 78 milyar dolara

çıkarmayı hedefliyor. Mevcut anlaşmaların etkisiyle ihracat rekorlar kırmaya devam ederken, Türkiye son çeyrekte artırdığı diplomatik ziyaretler ve anlaşmalar sayesinde ticarete lokomotif olmakta emin adımlarla ilerliyor.

## ENERJİ ALANINDA ANLAŞMALAR

Dünyada yaşanan emtia ve enerji sıkıntısının yanı sıra gıda, hammadde, teknolojik cihaz vb. ürünlerin tedarikinde aksaklıklar başladı. Çünkü, dünyanın önemli gıda, enerji ve kıymetli emtia ihracatçılarından olan Rusya ile Ukrayna arasındaki savaş, emtia fiyatlarındaki oynaklığı artırmaya devam ediyor. Bu kapsamda Türkiye, enerjide gerçekleştirilen yoğun diplomasi trafiği ile masada da önemli adımlar atılmasını sağladı. Türkiye son dönemde, 9 ülke ile yenilenebilir enerjiden madencilğe kadar birçok farklı alanda 13 anlaşma imzaladı.

## 3 ülke ile diplomaside yeni adım

Türkiye'nin Ermenistan, Yunanistan ve İsrail ile imzaladığı anlaşma bulunmuyor. Ancak 3 ülkeye yapılan diplomatik ziyaretler bölge için oldukça önemli.

## Marka diplomasisi

Küresel ve bölgesel gelişmelere rağmen ticari anlaşmalar için temaslarını hız kesmeden sürdüren Türkiye, son günlerde art arda devlet başkanlarını ağırladı. Antalya Diplomasi Forumu'nun ardından son olarak da İstanbul ile Rusya-Ukrayna barış görüşmelerine ev sahipliği yaptı. Bütün bu diplomatik faaliyetlerin Türkiye'nin ve İstanbul ile Antalya'nın küresel marka algısını güçlendirdiği kaydediliyor.

## Anlaşmalar son çeyrekte arttı

**İstanbul** Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Figen Yıldırım, Türk diplomasisinin, 2021'in son çeyreği ile birlikte Ortadoğu ve Doğu ülkeleri başta olmak üzere normalleşme sürecine girdiğini belirtti. Böylece yeni bir dönemin başladığını vurgulayan Prof. Yıldırım, "Ülkelerle bölgesel işbirlikleri ve ticari anlaşmaların yapılması, küresel tedarik zinciri döngüsünde Türkiye'nin önemini ortaya koydu. Anlaşmaların son dönemde artması Türkiye'nin yeni bir döneme girdiğinin de göstergesi" dedi.

## SİSTEM ÖNERİSİ

Prof. Yıldırım, sözlerine şöyle devam etti: "Güç birliği sağlayan ve uzlaştırıcı bir karakter sergileyen Türkiye, son dönemde imzaladığı anlaşmalar sayesinde dış ticaret rakamlarını artırdı. Bu sayede, üretkenlik ve verimlilik vurgusuyla oluşturulmak istenilen küresel değer zincirinde rekabetçi bir yer tutmaya da başladı. Coğrafi avantajının yanında ülkelerarası bütünleştirici ticari yaklaşımıyla Türkiye, yeni bir sistemin oluşmasını da sağlıyor."

## YENİ ÜRETİM

Yıldırım, Türkiye'nin rekabet gücünün nispeten daha az olduğu, büyüyen sektörlerde ve tedarik anlamında yetersiz kalınan hammadde ile yarı mamul pazarında oluşturulan stratejik işbirliklerini artıracığını söyledi. Yıldırım, "Bu sayede, yeni pazar, yeni üretim mottosuyla bu alanların gelişmesiyle ülkenin büyümesi de katlanacak" dedi.

## MADE IN TÜRKİYE

"Dünyada ne kadar kutuplaşma olursa olsun Türkiye'nin yer almadığı bir taraflaşma yapbozun en önemli parçasının kaybolması demek" diyen Prof. Figen Yıldırım, "Firmalar bazında özellikle ihracatçıların aynı bütünlük çerçevesinde ortak hareket etmesi gerektiğini söyledi. Yıldırım, "Made in Türkiye algısını güçlendirmek için sektörlerin ortak bir hedef doğrultusunda çalışması ve ortaklık farkındalığına varması gerekiyor" önerisinde bulundu.

## Çoklu ekonomik boyut

**İstanbul** Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü Başkanı Doç. Dr. Uğur Yasin Asal, Türkiye'nin kütalar arası diplomatik atağının muhtemel sonuçlarına dikkat çekti.

Türkiye'nin diplomasiyi ikili anlaşmalar ve çok taraflı ilişkiler merkezinde kullandığını söyleyen Doç. Dr. Asal, diplomasiinin yanı sıra ticaret politikasında

dönüşümün başladığının altını çizdi. Asal, gelişmeler hakkında şunları söyledi: "Anlaşmalarla dış ticaret başta olmak üzere yatırımlar, işgücü ve kültürel transferlerin gerçekleştirilebileceği ülkeler olduğunu görüyoruz. Bu durum, ilişkilerin gelişmesini ve diplomasiyi çoklu bir boyuta taşıyacak ve farklı boyutlarıyla ele alınmasını kolaylaştıracak."

Asal, "Son dönemde yapılan anlaşmalar, ülkelerarası ilişkilerin sürdürülme istendiğinin bir göstergesi olarak okunmalı" dedi.

## YUMUŞAK GÜÇ UNSURU

Doç. Dr. Uğur Yasin Asal, şöyle devam etti: "Globaldeki kutuplaşmanın bir parçası olarak ortaya çıkan sistemde Türk dış politikası, bir pozisyon almak istiyor. Bu pozisyonu da ticaret ve yatırım kanalı ile güçlendirmeye çalışıyor."

Asal, "Bu durumda yumuşak güç unsuru, uzun vadeli ve geri dönüşü en yüksek yatırımlar olarak değerlendiriliyor" dedi.

## Son 6 ayda yapılan anlaşmalar

| Ülke adı    | Anlaşma sayısı | Anlaşma konuları                                                                                                    |
|-------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Azerbaycan  | 3              | Gıda ve enerji                                                                                                      |
| Arnavutluk  | 7              | Afet ve acil durum yönetimi, medya, devlet arşivleri, kültür ve sanat güvenlik, gençlik ve spor                     |
| Angola      | 7              | Savunma, tarım, gümrük, idari yardım, ekonomi, ticaret, turizm ve medya                                             |
| Katar       | 15             | Ticaret, teknoloji, savunma ve yatırım                                                                              |
| Sri Lanka   | 3              | Ekonomi, ticaret ve vergilendirme                                                                                   |
| Sudan       | 6              | Savunma, askeri, ticaret, ekonomi, protokol ve enerji                                                               |
| Cibuti      | 2              | Madencilik ve jeoloji                                                                                               |
| Kırgızistan | 4              | Sanayi, teknoloji, enerji ve turizm                                                                                 |
| Özbekistan  | 10             | İnşaat, tercihli ticaret, savunma, askeri, lojistik, hukuki, eylem planı, güvenlik ve medya                         |
| Senegal     | 5              | Medya ve iletişim, güvenlik, lojistik, protokol ve ticaret                                                          |
| BAE         | 15             | Sanayi, teknoloji, kültür, tarım, ticaret, ekonomi, lojistik, gençlik, afet yönetimi meteoroloji, iletişim ve arşiv |
| Kosova      | 3              | Gençlik ve spor, protokol ve ticaret                                                                                |
| Maldivler   | 1              | Tarım                                                                                                               |
| Nikaragua   | 1              | Tarım                                                                                                               |
| Nijerya     | 7              | Enerji, madencilik, kültür-spor, sanayi, ticaret, ekonomi, lojistik ve savunma                                      |
| İspanya     | 6              | Ekolojik dönüşüm, ticaret, teknoloji, lojistik, su ve sulama, afet ve acil durum                                    |
| KKTC        | 2              | Enerji ve turizm                                                                                                    |
| Ukrayna     | 8              | STA, sanayi, teknoloji, kültür, tarım, ticaret, ekonomi ve lojistik                                                 |

## Enerji ve değerli emtia

Son 6 ayda 13 ülke ile enerji alanında anlaşma imzalandığını hatırlatan İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Gencay Karakaya, enerji oluşumu, kullanımını ortaya çıkarılması ve bu noktada kullanılacak maden ve kıymetli emtiaların bölgemizin en önemli sorunları arasında yer aldığını altını çizdi.

Doç. Dr. Karakaya, "Akdeniz bölgesinde önemli bir enerji kaynağı ve geçiş sistemi bulunuyor. Enerji sahasında bütüncül bir bakış açısıyla bakılması, diplomasi trafiğinin artması ve yapılan anlaşmalar çok önemli" değerlendirmesinde bulundu.

## FARKLI PAZARLARA YÖNELDİK

Doç. Karakaya, Türkiye'nin ticari anlaşmalar açısından zengin son 6 ayı şöyle değerlendirdi: "Dünya ekonomisinde rasyonel değişiklikler,

yapısal problemlerle karşı karşıya kalınmasıyla Türkiye, farklı modellere ve pazarlara yöneldi. Devam eden bu süreç Türkiye'nin, Senegal, Maldivler, Kosova, Arnavutluk ve Körfez ülkeleriyle ticari anlaşmalar imzalamasına neden oldu."

## SORUNLARI ÇÖZECEK

Ülkeler arasında yaşanan politik sıkıntıların sonucunun ekonomiyi zedelediğini söyleyen Doç. Dr. Karakaya, "Türkiye, pandemi ve Rusya-Ukrayna savaşında çok doğru bir perspektiften baktı ve artık arabulucu konumuna geldi. Çünkü Türkiye'nin hem coğrafi hem jeopolitik hem de tarihi açıdan çok önemli olduğu görüldü.

Ticari anlaşmalar; Türkiye'nin içerisinde bulunduğu birçok alanda kısa ve orta vadede çok etkinlik katacak, uzun vadede ise yapısal problemleri ve finansman sorunlarını çözecektir" değerlendirmesinde bulundu.



# İhracatın mücevheri fuarla parladı



## Atıl altınlar aktif hale gelecek

**İstanbul Jewelry Show'u ziyaret eden İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, mücevher fuarının en nitelikli fuarların başında geldiğini dile getirdi. Avdagiç, "Sektör, Türkiye'nin ihracatında en katma değerli paya sahip. Rakamlar hızla büyüyor. Bu organizasyonlarla dünyanın en etkili fuarı olma yolunda hızla ilerliyoruz" dedi.**

Altınbank projesini de değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: "Bir süre evvel hükümetimiz de halkta pasif olan altınların aktif hale getirilmesi için bir proje başlatmıştı. Altınbank da bunu taçlandırarak. Kuyum sektörünün sermaye ihtiyacını karşılamaya katkı sağlamasının yanı sıra halkın elinde atıl olan altın stokundan kullanılabilir kaynak elde edilerek, milli ekonomiye ciddi katkıda bulunacak."

## Altınbank ekonomiye katkımızı artıracak

**İTO Kuyumculuk Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Erhan Hoşhanlı, Altınbank ile ilgili şöyle konuştu: "Türkiye yeraltı kaynakları itibarıyla altın zengini bir ülke.**

**Böyle zenginliğimiz varken vatandaşın birikimlerinin yastık altında kalmasından da ekonomide kullanılması tercih edilmeli. Vatandaşın**

**kuyumculuk mesleğine duyduğu bir güven var. Altınbank ile kuyumculuk sektörü birebir çalışarak ekonomiye daha büyük bir katkı sağlayacak."**

**Mücevher sektörü, dünya ihracatından yüzde 5.5 pay alıyor. Sektörün hedefi ise bu payı yüzde 10'lara çıkarmak. Bu hedef için 2019'dan sonra ilk kez yapılan İstanbul Mücevher Fuarı'na katılan firmalar ürünlerini, 147 ülkeden gelen alıcılara tanıttı.**



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

### MÜGE BİBER

**İSTANBUL Mücevher Fuarı'nın (Jewelry Show) 51'inci, 24-27 Mart tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde yerli ve yabancı alıcılara kapılarını açtı. Sektörün en önemli fuarında, firmalar en yeni ürün, hizmet ve teknolojik çözümlerini tanıtmaya fırsatı buldu. Fuarda altın, mücevher, pırlanta, renkli taş, değerli ve yarı-değerli taş, inci, gümüş takı ve ev eşyası, altın montür, saat, kalıp, vitrin**

**ülkesinden biri olduğunu belirterek, "Türkiye aynı zamanda Rusya, ABD, Çin ve Hindistan'dan sonra en büyük 5. pazar" dedi. Kamar, şu bilgiyi verdi: "Dünyada mücevher ihracatı 140 milyar dolar. Türk mücevher sektörü ise dünya ihracat pazarından yüzde 5.5 pay alıyor. TİM verilerine göre Türkiye mücevher ihracatında 6.8 milyar dolar, TÜİK verilerine göre ise dahili işlem rejimi ile gelen altınların işlenerek götürülmesi ile beraber 11 milyar dolar gelir elde ediliyor. Hedefimiz, dünya pazarından yüzde 10 pay almak. Bunu yapacak güçteyiz."**

### TURİSTE TANITMALIYIZ

**Pandemiye rağmen dijital çalışmalar, portallar sayesinde sektörün ivme kazandığını söyleyen Mustafa Kamar, geçtiğimiz yıllarda en fazla ihracatın BAE ve Irak'a yapıldığını hatırlattı. Kamar, pazar çeşitlendirme çalışmalarıyla ise ABD'nin 2021'de mücevher ihracatında birinci sıraya yerleştiğini söyledi.**

**Kamar, en büyük ihracat kalemlerinden birinin de turizm olduğunu belirterek, şöyle devam etti: "En büyük turizm destinasyonu olan Türkiye'ye gelen turistlerin kişi başı harcamaları çok az. Bunu bin dolara çıkarmak için tanıtım yapılması gerekiyor. Türkiye'den bavulla altın, deri, tekstil, ürünlerinin alınabildiğini göstermek lazım. Gelen turiste güneşin ötesinde bir şeyler sunmak gerekiyor."**

**dekorasyon, makina-ekipman ve yan sanayi, kasa, yazılım, lojistik ile aydınlatma ürün grupları yer aldı.**

### İHRACATI ARTIRMA HEDEFİ

**İhracatı artırmak, ihraç ürünleri için yeni pazarlar keşfetmek ve satıcıların mevcut pazar payını korumasını sağlamak**



## Ziyaretçi sayısı yüzde 16 arttı

**İstanbul Jewelry Show, bu yıl ziyaretçi sayısını, 2019'daki fuara oranla yüzde 16 artırdı. 2019 fuarına göre bu sene; Güney Amerika'dan gelen ziyaretçi sayısında yüzde 134, Afrika kıtasından gelen ziyaretçi sayısında yüzde 97 artış dikkat çekti. Kuzey Amerika'dan gelen ziyaretçi sayısında da yüzde 94 artış görüldü. Aynı dönemde, Okyanusya'dan gelen ziyaretçi sayısı yüzde 76, Avrupa'dan gelen ziyaretçi sayısı yüzde 35 ve Ortadoğu ülkelerinden gelen ziyaretçi sayısı yüzde 4 arttı. 2019'da 110 ülkeden ziyaretçiye ev sahipliği yapan fuar, bu yıl 147 ülkeden alıcı firmaları ağırladı.**



**amacıyla gerçekleştirilen fuar, Mücevher İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kamar, İstanbul Ticaret'e değerlendirdi. Kamar, fuar ve sektörün ihracat potansiyeline ilişkin şöyle konuştu: "2019 yılından sonra ilk defa yapılan fuardan çok memnun ayrıldık. Fuarın bize ne kadar katkı sağladığını önümüzdeki ay göreceğiz. Ama bu katkı büyük olacak."**

### HEDEF YÜZDE 10 PAY

**Mustafa Kamar, Türkiye'nin Hindistan ve İtalya'dan sonra dünyanın en büyük 3 mücevher ihracatçı**

### ALTINBANK KURULUYOR

**Fuara katılan İstanbul Kuyumcular Odası Başkanı Mustafa Atayık ise Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF), Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK), ilgili Bakanlıklar ile karşılıklı olarak çalışmalar sonucunda Altınbank'ı bu yıl içerisinde hayata geçirmeyi planladıklarını açıkladı. Atayık, Altınbank'ın kurulmasındaki amacın kuyumculuk sektörünün bankacılık alanındaki kredi ihtiyaçlarının karşılanması, ihracatın desteklenmesi ve yastık altındaki altınların ekonomiye kazandırılması olduğunu vurguladı.**



## Sürdürülebilir kalkınmaya 4.2 trilyon dolar lazım

**İki 'Siyah Kuğu', 'Covid-19' küresel virüs salgını ve Rusya-Ukrayna savaşının sebep olduğu küresel kargaşa, küresel belirsizlik ve endişeler sadece enerji piyasaları ve enerji fiyatları veya küresel tedarik zinciri ile sınırlı değil. Küresel ekonomik sistemi endişelendiren bir başka başlıkta 'doğrudan yabancı sermaye yatırımları'nın (FDI) yakın gelecekte akabetinin ne olacağı da merak ediliyor. Küresel doğrudan yabancı sermaye yatırımları, tarihi rekoru 2007 yılında, küresel finans krizi öncesinde 2 trilyon doları yakalayarak gerçekleştirdi. 2008'den itibaren, önce yaklaşmakta olan, ardından gerçekleşen küresel finans kriziyle küresel hacim 1.2 trilyon dolara geriledi.**

**2015'de, tekrar toparlanarak, 1.8 trilyon doları gören FDI, ardından tekrar 1.2 trilyon dolara gerileyip, sadece bir yıl 1.3 trilyon dolara yükseldi. Ardından 2020 ve 2021'de küresel pandemide 750 milyar dolara kadar geriledi. Daha 'Covid-19'un etkilerinden yeni yeni kurtuluyor iken, üstüne gelen Rusya-Ukrayna savaşı, küresel sistem için yeni bir belirsizliği tetiklemiş durumda. Bu koşullarda, küresel ve bölgesel ekonomik ve siyasi gerginlikler ve belirsizlikler bitene kadar FDI'nı yeniden canlanmasını beklemek hayal olur. Oysa, küresel pandemi patlak vermezden önce dahi küresel 'sürdürülebilir kalkınma' hedeflerini yakalayabilmek için FDI'nı yıllık bazda 2.5 trilyon dolara yükselmesi gerektiği konuşuluyordu.**

### YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

**Yani, 2007 yılında 2 trilyon dolarla tarihi seviyesini yakalayan FDI'nı, bunu da aşarak, yeni bir rekor seviye olan 2.5 trilyon doları yakalaması gerekiyordu. Şimdi ise 2 yıllık küresel pandemi bu tablonun üzerinde 1 trilyon dolar daha eklemiş durumda. Rusya-Ukrayna gerginliğinin sebep olduğu ve birkaç sene daha sebep olacağı etkilerin giderilmesi adına da, daha şimdiden 700 milyar dolar daha konuşuluyor. Yani, 2 Siyah Kuğu, 2 yıl içerisinde, küresel sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin tutturulabilmesi için ihtiyaç duyulan FDI miktarını 2.5 trilyon doların 4.2 trilyon dolara yükseltmiş durumda.**

**Türkiye'nin girişimlerinin başarıya ulaşacağına dair güçlü beklenti ile Rusya-Ukrayna gerginliği kısa sürede sonuçlansa da, 3 ile 5 yıl arası 4 trilyon doları aşan bir doğrudan yabancı sermaye yatırımları hamlesi, bölgesel ve küresel hamlelerin kapanması adına elzem olacak.**

### KORUMACILIK RİSKİ

**Ayrıca, aralarında Türkiye'nin de yer aldığı seçkin ekonomiler grubu, bazı ekonomilerin paniğe kapılarak 'korumacılık' eğilimini hortlatmaları riskinin önlenmesi, doğrudan yatırımlarda adil ve uluslararası kurallara bağlı yaklaşımların güçlendirilmesi; bilhassa Afrika'da çeşitli ülkelerin sebep olduğu endişe ve zararları bertaraf edecek yeni yaklaşımların hayat bulması yönündeki çağrılarını güçlendirmiş durumda. Bu noktada, Japonya ve Güney Kore'nin Türkiye'nin tecrübelerinden yararlanmak adına işbirliği noktasında hayli pozitif oldukları gözleniyor. Hiç kuşkusuz ki, kısa süre içerisinde pek çok Avrupa, Ortadoğu ve Körfez ülkesi de Türkiye ile işbirliği konusunu hızlandıracak.**

## Kendi kendine yeterliliğin önemi

**İki 'Siyah Kuğu', küresel pandemi ve Rusya-Ukrayna gerginliği, tarım ve gıdadan demir-çelik ve nadir metaller, sağlıktan lojistiğe, savunmadan enerjiye, finansal hizmetlerden siber güvenliğe, 'kendi kendine yetebilen ülke' olmanın vazgeçilmezliğini de bir kez daha 'mutlak gerçeklik' boyutuyla göstermiş oldu. Artık, 'başkasının' uydusuyla, 'başkasının' savaş uçağıyla, 'başkasının' buğdayıyla, 'başkasının' enerjisiyle, 'başkasının' çeliğiyle 'başkasının' yazılımı ile yola çıkmanın, ihtiyaçları karşılamamanın, ekonomiyi döndürmeye çalışmanın riskleriyle tüm dünya yüz yüze gelmiş durumda.**

## Hizmet, perakende ticaret ve inşaat sektörü güven endeksleri ve verdiği sinyaller

Güven endeksleri, ekonomi ile ilgili piyasada işlem yapan firmaların görüşlerini yansıtmaları açısından önemli bir göstergedir. Hem mevcut dönem hem de gelecek dönem hakkındaki düşüncelerini anlamamızı sağlıyor.

Sorular arasında son 3 aylık dönemde iş durumu, talep, ciro, stok durumu, alınan siparişler ve gelecek 3 aylık döneme ilişkin beklentiler yer alıyor. Böylece doğrudan sektör uygulayıcılarının hem mevcut dönem hem de yakın dönem hakkındaki beklentilerini görmemiz mümkün olabiliyor.

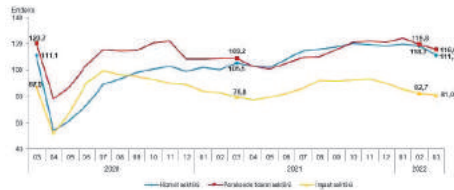
### Mart ayında azaldı

Güven endeksleri, 0-200 arası değer alabilirler. 0-100 arası karamsar bir bakış açısını, 100-200 arası rakamlar da pozitif bir bakış açısını ifade ediyor. Bu açıklamalarla birlikte şimdi TÜİK tarafından yayımlanan Mart 2022 hizmet, perakende ticaret ve inşaat güven endeks verilerine bakalım.

Mevsim etkilerinden arındırılmış güven endeksinin mart ayında bir önceki aya göre; hizmet sektöründe yüzde 6.2, perakende ticaret sektöründe yüzde 3.1 ve inşaat sektöründe yüzde 2.0 azaldığını görüyoruz.

Kaynak: [www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)

Mevsim etkilerinden arındırılmış güven endeksleri, Mart 2022



### Talep daralması

Detaylara baktığımızda, son 3 aylık dönemde iş durumu verilerinde bir düşüş olduğunu görüyoruz. Bunun arkasındaki nedenin de talep daralması olduğu ifade ediliyor. Gelecek 3 aylık dönemde talep beklentisinde de bozulma olduğu görülüyor. Bu detaylar her 3 sektörde de benzer bir eğilim olarak ortaya çıkıyor.

Bu verilerde özellikle talepte olan daralma ve gelecek dönemlerde de bu daralmanın devam edeceği beklentisi nedeniyle endekslerde gevşeme olmuş olsa da inşaat dışı sektörlerde endekslerin hâlâ 100 seviyesinin üzerinde olması pozitif bir beklentinin hakim olduğunu gösteriyor. Sadece inşaat sektöründe veri 100 seviyesinin altında. Ancak grafikte de görüldüğü üzere inşaat sektöründe kredilerle inşaat sektörü cirolarının hızla arttığı geçmiş dönemlerde bile 100 seviyesine çıkılamaması, ölçümlemenin gözden geçirilmeye ihtiyacı olduğunu gösteriyor. Grafikte 2020 yılından bu yana hiç pozitif bir beklentinin olmadığı görülse de sektörün gelişiminin bu veriyi teyit etmediği kanaatindeyiz.

Sonuç olarak; yakın dönemde talep daralması beklentisi olması nedeniyle mevcut stok ve geleceğe yönelik cirolarda düşüş beklentilerinin olduğu, bu beklentilerin de güven endekslerini aşağı ittiği görülüyor. Ciro düşüşüne karşı tedbirli olmak, satış ve pazarlamanın global pastadan daha fazla pay almak için daha fazla hedef kitleye ulaşması gerekliliği ortaya çıkıyor.



Hikmet BAYDAR



**D**ünya genelinde yılda yaklaşık 400 milyar dolarlık uluslararası gayrimenkul yatırımı yapılıyor. Geçen yıl yabancıya 58 bin 576 konutun satıldığı Türkiye de etkinliğini artırarak, gayrimenkul pastasından daha çok pay almayı hedefliyor.



## ULUSLARARASI GAYRİMENKULDE

# 400 milyar dolarlık küresel pasta

## 2021'de 1 milyon 80 bin değerleme raporu

**Değerleme** sektörünün 2001 yılında vizyoner bir bakışla oluşturulduğunu vurgulayan TDUB Genel Sekreteri Doruk Karşı, şöyle konuştu: "Bağımsız ve tarafsız bir değerlendirme faaliyetinin yapılabilmesi küresel bir ihtiyaç. Türkiye'de ise 2001 yılında iki tebliğ ile hem değerlendirme kuruluşları hem değerlendirme uzmanları tanımlanarak hayata geçti. Ülkemizde 14 binin üzerinde gayrimenkul değerlendirme uzmanı lisansına sahip kişi var. Bunların 6 bin 500'ü fiilen sektörün içinde. Ayrıca 148 değerlendirme kuruluşu ise Türkiye genelinde faaliyet gösteriyor. Geçtiğimiz yıl 1 milyon 80 bin civarında değerlendirme raporu hazırlandı."

## JEC WORLD 2022

Paris - Fransa

3 - 5 Mayıs 2022

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### KATILIM BİLGİSİ

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



140

Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

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

444 0 486 | [ito.org.tr](http://ito.org.tr) | [f](https://www.facebook.com/itokurumsal) [i](https://www.instagram.com/itokurumsal) [in](https://www.linkedin.com/company/itokurumsal) /itokurumsal

### ŞEREF KILIÇLI

**P**ANDEMİNİN ilk yılı olan 2020'de yüzde 10 düşüşle 40 bin 812 seviyesinde gerçekleşen yabancılara konut satışı, 2021 yılında önemli bir toparlanma gösterdi. Rakam, 2021'de önceki yıla göre yüzde 43.5 artarak, 58 bin 576 oldu. Yıl içerisinde toplam konut satışları içinde yabancıların payı yüzde 3.9 olarak gerçekleşti. Geçen yıl yabancıların en çok konut aldığı il 26 bin 469 adetle İstanbul oldu. Megakent, toplam satışlardan yüzde 45.2 pay aldı. İstanbul'u 12 bin 384 adetle Antalya, 3 bin 672 ile Ankara, 2 bin 513 ile Mersin, bin 818 ile Yalova izledi.

### İTO'DAN WEBİNAR

İstanbul Ticaret Odası Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi, 'yabancıların gayrimenkul alımının değerlendirilmesi' konulu webinar, sektördeki bu gelişmeleri görüştü. Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç'ün yaptığı, moderatörlük görevini Meclis Üyeleri İbrahim Bozan ve Mustafa Hakan Özelmacıkl'nın üstlendiği webinar, Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü Yabancı İşler Dairesi Başkanı Gökhan Çanakçı, Gayrimenkul Yurtdışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Başkanı Ömer Faruk Akbal, Türkiye Değerleme Uzmanları Birliği (TDUB) Genel Sekreteri Doruk Karşı sunum yaptı.

### SEKTÖRE CAN SUYU

Açılış konuşmasında yabancıya konut satışlarındaki yükselişin, gayrimenkul sektörünün Türk ekonomisine katkısının en önemli göstergesi olduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç, "Pandemi nedeniyle önce bir düşüş olsa dahi yükseliş devam ediyor. Konut satışında, ülke uyruklarına göre sıralamaya bakarsak İran ilk sırada, devamında Rusya ve Almanya geliyor. Sektöre can suyu olarak gördüğümüz yabancıya konut satışının artarak devam edeceğini düşünüyorum" dedi.

### ÜLKE TANITIMINA DA KATKI

Sektörün ülke tanıtımına da büyük katkı sağladığına dikkat çeken Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü Yabancı İşler Dairesi Başkanı Gökhan Çanakçı, şöyle konuştu: "Bunu kamu ve özel sektörün bir araya geldiği bir proje olarak görmek gerekir. Bir yabancı yatırımcının Türkiye'ye yatırım yaparken motivasyonlarından biri de hukuk devleti olmak. Türkiye'yi huzurlu ve güvenli görüyorlar."

### 2025 POTANSİYELİ

Dünya genelinde yılda yaklaşık 400 milyar dolarlık uluslararası gayrimenkul yatırımının yapıldığını kaydeden GİGDER Başkanı Ömer Faruk Akbal ise ABD ve İngiltere'nin başı çektiği dünya sıralamasında Türkiye'nin ilk 10'da yer aldığını söyledi. Akbal, şöyle devam etti: "ABD, yılda 70 milyar doların üzerinde yatırım alıyor, 100 milyar doların üzerine çıktığı seneler de var. Gayrimenkul ihracatı 2025 Stratejik Eylem Planımızda, Türkiye'nin 2025 yılı için 20 milyar dolarlık potansiyele sahip olduğunu belirttik. Kapsayıcılığımızı genişletebilirsek ve Türkiye'yi uluslararası alanda daha fazla anlatabilirsek dünya sıralamasında ilk 3'te yer almamız mümkün."

Akbal, bazı ülkelerin yabancı gayrimenkul yatırımcıları için uyguladığı uzun dönemli vize programının başarılı sonuçlar verdiğine dikkat çekerek, Türkiye'de de devreye alınmasını önerdi.



## Erasmus'tan ikinci öğrenci heyeti

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası'nın 2015 yılında meslek liselerine yönelik olarak başlattığı 'hamilik' projesi, uluslararası kurum ve kuruluşların da dikkatini çekiyor. Erasmus programı kapsamında da öğrencilerin İTO'ya ziyareti sürüyor. İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay'ın başkanlığında, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ve konuk öğrencilerin katıldığı bir toplantı düzenlendi.

buluştu. Toplantıda Dr. İsrail Kuralay, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve İstanbul hakkında bilgiler verdi.



### LİSE ZİYARETLERİ

Belçika, İtalya ve Litvanya'dan Türkiye ortaklığında, kadın ve erkek eşitsizliği konulu proje kapsamında ülkeleri gezen öğrencilerin üçüncü buluşma adresi Türkiye oldu. Erasmus programı ile ülkelere misafir olan 27 öğrenci, Oda'nın hamilik projesinde yer alan Etiler Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri ile

### 54 OKULA YÜKSELDİ

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, "İstanbul Ticaret Odası'nın 2015 yılında, 8 okulla başlattığı hamilik projesine dahil olan okul sayısı 54'e yükseldi. Proje ile İTO'nun 51 Meslek Komitesi üyesi 102 iş insanı, İstanbul'da belirlenen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde hamilik yapmaya devam ediyor" diye konuştu.

# 55 OKULDA Mesleki eğitimle sosyal uyum

MİLLÎ Eğitim Bakanlığı'nın (MEB) düzenlediği Mesleki ve Teknik Eğitim İle Ekonomik Kalkınma Konferansı, İstanbul'da gerçekleştirildi. Konferans, Avrupa Birliği tarafından finanse edilen, Alman Kalkınma Bankası (KfW) aracılığıyla MEB tarafından yürütülen SEUP projesi kapsamında düzenlendi. Kısaca SEUP denilen 'Mesleki ve Teknik Eğitim Yoluyla Sosyal ve Ekonomik Uyum Projesi', AB fonlarıyla Türkiye'deki 'mültecilerin' meslek kazanmaları amacıyla uygulanıyor. Bu kapsamda düzenlenen konferansa Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Nazan Şener, İstanbul İl Millî Eğitim Müdürü Levent Yazıcı, daha önce İstanbul'da mesleki eğitimden sorumlu olan Bursa İl Millî Eğitim Müdürü Serkan Gür, Alman Kalkınma Bankası Ankara Bölge Ofisi'nden Utku Çil, Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu Türkiye'deki Mültecilere Mali Yardım Aracı Bölüm Başkanı Libor Chlad katıldı. Yetkililer, eğitim ve istihdam alanında yapılan çalışmalardan bahsederek iş dünyasına seslendi. Konferansın ilk oturumunda 'Üretim ve İstihdam Ekosisteminde Mesleki ve Teknik Eğitimin Yeri Paneli' düzenlendi. Panelde İstanbul, Bursa, Adana, Gaziantep illerinin Ticaret ve Sanayi Odaları temsilcileri katıldı.



### İTO, mesleki eğitimde hamisi

**Konferansta,** 'hamilik' projesiyle mesleki eğitime sahip çıkan İstanbul Ticaret Odası da yer aldı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, birinci panelde yaptığı konuşmada, geçmişten günümüze İTO'nun mesleki eğitime olan katkıları ve Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü (hamilik

projesi) kapsamında gerçekleştirilen çalışmalar hakkında bilgiler paylaştı. Taş, meslek liselerinde okuyan öğrencilerin en iyi şartlarda ve güncel teknolojiye sahip makina ve ekipman ile eğitim almaları için İTO'nun 54 Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne hamilik yaptığını belirtti.

Katılımcılar, sektör temsilcilerinin ekonomik büyüme ve istihdam ile bağlantılı olarak mesleki ve teknik eğitim sistemine ilişkin görüşlerini dile getirdi. Konferansın ikinci oturumunda ise 'Mesleki ve Teknik Eğitim Mezunlarının İstihdamı Paneli' gerçekleştirildi.

### EĞİTİM ORTAMLARI GELİŞMELİ

Panelde konuşan İstanbul İl Millî Eğitim Müdürü Levent Yazıcı, mesleki eğitimin

gelişiminin farklı bileşenleriyle beraber sürdüğüne dikkat çekerek, "Bu bileşenler içerisinde SEUP'da meslek liselerinin özellikle mesleki eğitim yoluyla sosyal ve ekonomik uyumu, bütün öğrencilerimizi bütünleştirecek şekilde çok sistematik bir bağlamda fiziksel eğitim ortamlarının geliştirilmesi büyük bir öneme sahip" dedi.

### SEUP OKULLARI

Öğrencileri bütüncül bir anlayışla yetiştirmek için

okullardaki kütüphaneler, sanat atölyeleri ve spor ortamlarının bütünlük içerisinde ele alınması gerektiğini dile getiren Yazıcı, "SEUP'un ele aldığı çok yönlü gelişim, mesleki eğitim okullarımızda da ayrı bir boyutta önemle devam ediyor. İstanbul'da da birinci uygulamada 13 okulumuz bu kapsamda çok nitelikli bir şekilde ele alındı ve bu süreç tamamlandı. Şu anda 5'i İstanbul'da olmak üzere, 55 okulumuzda bu proje uygulanıyor" diye konuştu.

## IFAT 2022

Münih / Almanya  
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

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

## ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

### IFAT 2022

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### ÖDEME PLANI

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



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



# Taşımacılar dış pazara yöneldi

MÜGE BİBER

PANDEMİ ile beraber değişen ticaret şekilleriyle birlikte sektörler yeni alternatiflerle süreci yönetmeye çalışıyor. Yolcu taşımacılığı ve seyahat acenteleri de bu sektörlerden biri. Pandemi ile beraber iki senedir işleri duran yolcu taşımacıları, dış ticarete yeni pazarlar ve yeni fırsatlar arıyor. Bu fırsatları değerlendirmek için İTO Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi temsilcileri, Almanya'nın Düsseldorf Ticaret Ateşesi Anıl Gürtuna Kaya ile online ortamda bir araya geldi. Toplantıda, bölgedeki yatırım fırsatları değerlendirildi.

### TÜRK FİRMALAR YATIRIM YAPIYOR

Anıl Gürtuna Kaya, Düsseldorf'un Almanya'daki en büyük eyaletlerden olan Kuzey Ren-Vestfalya'nın yatırım için en avantajlı bölge olduğunu belirtti. Kaya, Almanya'da yaklaşık 3.5 milyon Türk yaşadığını, bunun yaklaşık 1.5 milyonunun Kuzey Ren-Vestfalya bölgesinde olduğunu söyledi. Bölgede 120'den fazla devlet desteği alan firma bulunduğunu belirten Kaya, "Bölgeye gelen yabancı yatırımcılarda Türkiye, 3 sene önce 4. sırada, bir önceki yıl 1. sırada, geçen sene ise 2. sırada yer aldı. Bu, büyük bir başarı. Türk firmalar hem istihdam oluşturuyor hem

ülkemize döviz girmesini sağlıyor hem de Türk ürünlerini tanıtıyorlar" dedi.

### SAĞLIK TURİZMİ

Bölgede en çok gıda ve makina aksam ticaretinin yapıldığını söyleyen Kaya, son yıllarda hizmet ticaretinin de hız kazandığını dile getirdi. Ticaret Bakanlığı'nın verdiği yatırım teşviklerinin karayolu taşımacılığını kapsamadığını belirten Kaya, bununla ilgili görüşmeler yapılabileceğini söyledi. Sağlık turizminin oldukça önem kazandığının altını çizen Anıl Gürtuna Kaya, Almanya'dan Türkiye'ye en çok estetik, saç ekimi, diş ve tüp bebek tedavisi için turist geldiğini kaydetti.

# DÜNYA SU YATIRIMLARI

## Su için 2030'a kadar her yıl 30 milyar dolar



9<sup>th</sup> WORLD WATER  
FORUM | DAKAR 2022

İllüstrasyon: OSMAN KUVVET

**D**ünya Su Forumu, 21-25 Mart 2022'de Senegal'in başkenti Dakar'da gerçekleşti. Toplamda 1.000 kadar heyetle 8 bin katılımcı bir hafta boyunca hem tecrübelerini paylaştı hem de yeni gelişmeler hakkında bilgi edindi. Türkiye'den de Su Enstitüsü heyeti yanında iş dünyası ve ilgili birimlerden çok sayıda iştirak vardı.

**M**evcut imkanlar seferber edilerek tüm su kaynaklarının insanlığın hizmetine bir an evvel sunulması, atık suların ise tekrar kullanımları için gerekli yatırımların yapılması kaçınılmaz. 2030 yılı için belirlenen hedefe ulaşmak için asgari 200 milyar dolarlık bir bütçe ayrılması gerekiyor. Dünya Bankası da 2030'a kadar her yıl 30 milyar dolarlık yatırım öngörüyor.

**E**N ufak muhitten, tarihte ciddi iz bırakan nice hükümlerle kadar belli başlı kavgaların, ihtiyaç duydukları su kaynaklarını sahiplenme ve onları muhafaza etme yüzünden yaşadığı biliniyor. Günümüz dünyasında önemli bir adım atılarak, Dünya Su Forumu adıyla dost ve düşman tüm ülkelerden katılımcıların ortaklaşa gündemlerine alıp çözüm üretmeye başladıkları bu buluşmaların ilken, Fas Krallığı'nda 1997 yılında düzenlenmişti. 25 yıl sonra aralarında Türkiye'nin de 5'incisini düzenlediği bu etkinliğin 9'uncusu, Senegal'in ev sahipliği ile tekrar bu coğrafyaya bir dönüş yaptı. 'Barış ve Kalkınma İçin Su Güvenliği' temasıyla yapılan etkinlikte, gelecek için daha ciddi adımların acilen atılması gibi hayati konular üzerinde duruldu. 2024'de de Endonezya'nın Bali Adası, 10. Dünya Su Forumu için adres olarak belirlendi.

### DAKAR DEKLARASYONU

Dünya Su Forumlarının temel varlık sebebi, su ile ilgili artan sıkıntılar karşısında uluslararası toplumun beklentilerine cevap verebilmek. Siyasi iradeleri bilgilendirip bu konuyla alakalı meselelerin çözümlerine katkı sağlamaları için birlikte çalışmalar yürütmektir. Zira genel anlamda tabiat ve onun en etkin unsurlarından su da ciddi tehdit altında. Aslında herkese yetecek miktardan üzerinde kaynak mevcut. Bazıları için istemedikleri kadar fazla ama hayatlarını devam ettirmek için asgari seviyede de olsa buna muhtaç olanlar da var. Mesela Afrika'da özellikle yeraltı kaynakları da dahil herkese yetecek miktarda var ama yüzlerce milyon Afrikalı bunu temin edemiyor.

2018 yılında Brezilya'da düzenlenen 8. Dünya Su Forumu'nda 85 stant açılmışken, Dakar 105 stant ile daha geniş katılıma ev sahipliği yaptı. İnsanlığın geleceğini en fazla tehdit edebilecek su temini konusunda en etkin çözümlerin forumu olması için gayret edildi. Tanzanya eski Devlet Başkanı Jakaya Kikwete'nin tabiriyle bu sonuncusu, 'tüm forumların en iyileri' arasında yerini aldı. Haliyle Dakar Deklarasyonu'nu dünyanın her tarafında hayata geçirmek için gayret edilmeli.

### DENİZLERE GİDEN SU

Yeryüzündeki tüm ırmaklar, göller ve yeraltı su kaynaklarının çok az miktarı içilebilir durumda. Tüm teknolojik imkânlarla rağmen suyun yerleşim yerlerinde kullanımı ülkelere ve bölgelere göre çok sınırlı. Yüzde 80'i herhangi bir işlem görmeden atık şekilde tabiata bırakılıyor. Dahası her yıl 11 milyar metreküp suyun denizlere akması, gelecek için yapılacakların henüz çok azına el atıldığını gösteriyor. Dünya nüfusunun 8 milyara yaklaştığı günümüzde en ciddi çözüm



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

gerektiren konuların başında, Birleşmiş Milletler'in belirlediği herkesin en tabii hakkı sayılan kişi başına yıllık 1.000 metreküp içme suyu kavuşması geliyor. Bunun

altındaki oran yetersiz, 2 bin 500 metreküplük oranın üstüne çıktığında ise yeterli kabul ediliyor. 1950'lerde tüm su kaynaklarından kişi başına düşen su miktarı 17 bin metreküp olarak hesap edilirken aşırı artan nüfus, şehirleşme ve sanayileşmeye bağlı olarak bu oran 7 bin 500 metreküpe düşmüştü. Aslında su kaynakları gereği gibi kullanıldığında tüm insanlığın ihtiyacından fazla miktar bulunuyor. Gerçi sadece içme suyu kullanım oranı artmıyor, arazi sulamalarında da 1960'lı yıllardan bu yana yüzde 60 kadar bir artış var. Halen 1.4 milyar insan bu miktarın altında su kullanabiliyor ve daha da vahimi 2050 yılında bu sayının 2.5 milyara çıkması öngörülmüyor.

### SU AFETLERİ

Teknolojik gelişmeler sayesinde belli bir azınlık daha fazla su kullanıma imkanına kavuşurken milyarlarca insan bu konuda henüz büyük bir beklenti içinde. Bu menfi gidişin önüne geçmek için alınacak acil tedbirler kapsamında her yıl en az 30 milyar dolarlık bir harcamanın yapılması öngörülmüyor. Mevcut imkânlar seferber edilerek tüm su kaynaklarının insanlığın hizmetine bir an evvel sunulması, atık suların ise tekrar kullanımları için gerekli yatırımların yapılması kaçınılmaz. 2030 yılı için belirlenen hedefe ulaşmak için asgari 200 milyar dolarlık bir bütçe ayrılması gerekiyor. Mesele sadece gerekli suyun varlığı değil, onu yerleşim yerlerine ulaştırmak için her türlü malzemenin üretilmesidir.

Senegal ve komşuları gibi sınır aşan sulara sahip coğrafi konumdaki ülkeler için önceden alınacak tedbirlerle muhtemel çatışma tehditlerini önceden fark edip yönetilmesi gerekiyor.

9. Dünya Su Forumu'na ev sahipliği yapan Cumhurbaşkanı Macky Sall, açılış konuşmasında, her bir insanın su ihtiyacını karşılamak için eşit şartlara kavuşması hedefiyle gerekli düzenlemelerin zaman kaybetmeden hayata geçirilmesi üzerinde

durdu. Ayrıca atık suların yüzde 81'inin hiçbir işleme uğramadan tabiata bırakıldığını, son derece yüksek bu miktarın bir an evvel idaresi ve değerlendirilmesinin ekonomiye ciddi şekilde katkı sağlayacağını, neredeyse 4.5 milyar insanın hayatını tehlikeye sokarak çevreye vereceği zararın azaltılması gerektiğini de vurguladı. Günümüzdeki tabii afetlerin yüzde 90'ının suya bağlı olarak gerçekleştiği yönündeki ifadesi de önemliydi. Her gün çoğu kadın ve kız çocuklarının su temini için yüzlerce milyon saati bulan vakitlerini ayırmalarına da değindi. Kısacası yapılanlardan çok her türlü önleyici tedbirler arasında aciliyet arz edenler devamlı büyüyor ve bu forum vesilesiyle tehlikenin boyutları bir kez daha göz önüne getirilecektir. Sınır aşan nehirler ve göllerin konumları ülkelerin iç meseleleri değil, beynelmilel gündemin merkezindedir.

### DAKAR'DAKİ ÖNCELİKLER

Senegal sadece Afrika'da değil, tüm dünya ülkeleri arasında su konusunda en etkin çalışmalara imza atıyor. Bunlar arasında biri eski Dışişleri Bakanı da olan Mankeur Ndiaye, Fodé Secke ve Pierre Faye isimli üç diplomat, 'Hydrodiplomatie' başlıklı bir kitap yayınladı. Dahası 22 Kasım 2016'da geçici üye olarak bulundukları BM Güvenlik Konseyi'ne sundukları bilgi notunda, dünyada içilebilen toplam su miktarının yüzde 2 olduğunu ve bunun sadece yüzde 0.02'sinin insanlığın hizmetine sunulabildiğini ifade ettiler. Dakar'daki 9. Dünya Su Forumu'nda 5 nokta üzerinde hassasiyetle duruldu. Bunlardan birincisi; her bir insanın içilebilir suya kavuşma hakkı ve bunun iyileştirilmesi, ikincisi yeterli su kaynaklarının kullanılabilir hale getirilip verimli kılınmaları ile iklim değişiklikleri ve artan nüfus karşısında bunların üstesinden gelebilecek dayanıklılığa kavuşmaları, üçüncüsü yeterli su için gerekli finans kaynaklarının temini, dördüncüsü mevcut içme sularının verimli yönetilmeleri, beşincisi ikili ve çok yönlü işbirliği imkânlarının devreye sokulup korunmaları.



### Su zengini kıta ve ülkeler

**Kıtalar** arasında su kaynakları ve nüfusları bakımından ciddi derecede farklılıklar bulunuyor. Dünya nüfusunun yüzde 61'den fazlasına sahip Asya kıtasındaki kaynakların oranı, genelin en fazla yüzde 36 kadarı. Avrupa yüzde 12'lik nüfusu için ise yüzde 8'lik su kaynağı ile daha şanslı konumda. Bu konuda en iyi imkanlara sahip coğrafya Latin Amerika olup yüzde 6'lık nüfus oranına rağmen yüzde 26 gibi yeryüzündeki tüm su kaynaklarının dörtte birinden fazlası ile yakın gelecekte

herhangi bir bunalım yaşayabileceği öngörülmüyor. Ortadoğu ve Kuzey Afrika birlikte düşünüldüğünde, yüzde 4.3 oranda bir nüfusa ancak yüzde 1'lik su kaynağı sunabiliyor. Ülkelerin konumları da benzerlik arz ediyor. Yeryüzündeki mevcut su kaynaklarının yüzde 60'ı sadece 9 ülke sınırları içinde bulunuyor. Bunlar ABD, Brezilya, Çin, Endonezya, Hindistan, Kanada, Kolombiya, Peru ve Rusya olup bölgelere göre çok ciddi kullanımlar dengesiyle oluşabiliyor.

### Dünya Bankası öngörülleri

**Dünya Bankası** Grup Başkanı David Malpass'a göre, dünyanın su konusunda gerekeni yapabilmesi için şimdiye kadar bilinen yönetimi konusunda mevcut anlayışları değiştirmeden arzu edilenler gerçekleştirilemez. Suyu konulan ücretler üzerinde çalışılmalı, siyasi kararlar alınıp uygulanmalı, kamu yatırımları artırılmalı ve herkesin meselenin bir parçası olduğunu fark etmeleri sağlanmalı. Dünya Bankası,

herkese içilebilir su temini ve şartların iyileştirilmesi konusunda üzerine görev alıyor. Bunun için de 150 milyar dolarlık bir kaynağa ihtiyaç bulunuyor. Ayrıca her yıl 30 milyar tutarında bir miktar harcanacak. Malpass, 17 ülke için 27 milyar dolarlık bir harcama üzerinde çalışıldıklarını belirtti. Bunun için güçlü liderler, yatırımcılar ve müşterek çalışacaklarla yollarına devam edecekleri ifadesi, gelecek için umut vaat ediyor.

### Türkler en ücra yerlerde de su kuyusu açıyor

**Son** yıllarda ülkemizdeki sanayi kuruluşlarımız, başta Afrika ülkeleri olmak üzere birçok coğrafyada baraj ve gölet yapımlarında, isale hatlarının inşasında ve malzemelerinin temininde faaliyet gösteriyor. Özellikle suya en çok muhtaç insanın yaşadığı bu kıtanın ve Asya'nın çok sayıda ülkesinde en sıradan su kuyularından ve daha çok

miktarlara kadar su temin edilecek düzenleri kuranlar adına Türk insanı, tarihinin en büyük insanlık köprüsünü kurmuş bulunuyor. Bugün sadece Çad, Nijer, Burkina Faso, Kamerun gibi ülkelerin köy, kasaba, büyük şehirleri ve hatta başkentlerinin ücra mahallelerinde resmi ve sivil toplum kuruluşlarının açtıkları su kuyuları on binlerle ifade ediliyor.



# Yüz yüze etkinlikler yeniden başladı



## 48 saatlik girişimcilik maratonu

Girişimcilik Topluluğu ile Uluslararası Öğrenci Topluluğu tarafından University4Society bünyesinde düzenlenen 48 saatlik Girişimcilik Bootcamp'i, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Etkinlikte 13 farklı girişim bir araya gelip, 'Problemden İş Fikri Bulma', 'Yalın Kanvas', 'Basit MVP', 'Sunum Teknikleri' eğitimleri alarak yarıştı. Mentorler Fırat Akkemik, Barış Korkmaz, Berke Dabağ, Fahi Deniz Günaydın, Emine Sever, Onur El, Volkan Dövençi ve Bülent Kavaklı da projelere destek olarak etkinlikte yer aldı.

Yapılan değerlendirmeler

sonucunda Duogether projesi ile Seyyid Hamza Zahid, Fuat Bal ve Mehmet Tuna birinci oldu. Petface projesi ile Furkan Erkan ve Kaan Ersoy ikinciliğe hak kazandı. Tesh-co projesi ile Eyüp Ensar Pirol, Nevzat Tarık Erbaş ve Ömer Musa Seven ise üçüncü oldu. İlk üçe giren ekipler, 16 Nisan 2022 tarihinde University4Society tarafından düzenlenecek hızlandırma eğitimlerine katılacak.

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, Ticaret TTO, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Red Bull ve Tresan'ın sponsor olduğu etkinliğe katılan ekiplere, University4Society tarafından katılım sertifikası verildi.



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde uzun bir aradan sonra yüz yüze etkinlikler başladı. Salgın tedbirlerinin uygulandığı kültürel ve akademik faaliyetlere yoğun ilgi gösterildi.



## HAMİT KARDAS

TÜRKİYE genelinde koronavirüs salgını kapsamında alınan tedbirlerin gevşetilmesi ve yüz yüze etkinliklere izin verilmesiyle İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde de çok farklı faaliyetler başladı.

Üniversitede rektörlük, fakülteler ve öğrenci toplulukları tarafından düzenlenen çok sayıda akademik ve kültürel etkinliğe, öğrenciler yoğun ilgi gösterdi. Daha önce online düzenlenen Kültür-Sanat Buluşmaları uzun bir aradan sonra üniversitede fiziki olarak gerçekleştirilirken, İletişim Fakültesi tarafından organize edilen Digidays etkinliği de beğeni topladı.

## KÜLTÜR-SANAT BULUŞMALARI

Rektörlük Kültür Sanat Danışmanlığı tarafından her ay düzenlenen Kültür-Sanat Buluşmaları, uzun bir aradan sonra yeniden üniversite konferans salonunda yapılmaya başlandı. Yapımcı Bülent Turgut'un konuşmacı olarak katıldığı etkinlikte, yeni nesil içerikler ve süper kahramanlar konuşuldu. Türkiye'nin tarihi ve geleneklerinin yeni nesil içerikler üretmeye çok uygun olduğunu belirten Turgut, tarihten beslenerek oluşturulan yerli kahramanların evrensel olmasının mümkün olduğunu söyledi.

Kültür-Sanat Buluşmaları'nda daha önce Alev Alatlı, İhsan Fazlıoğlu, Tuluyhan Uğurlu, Prof. Dr. Süleyman Seyfi Ögün, Prof. Dr. Ümit Meriç, Mustafa Ruhi Şirin ve Fahrettin Gün gibi isimler ağırlanmıştı.

## DIGIDAYS GÜNLERİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü tarafından organize edilen; Komili, Popeyes, İlançılık Reklam Ajansı, Think Aloud Research Company ve Vapp Works'un katkılarıyla gerçekleşen Dijital İletişim Günleri (Digidays), İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi TIMM TV Stüdyoları'nda yapıldı.

Etkinliğin açılışında konuşan İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Celalettin Aktaş, "Dijital iletişim alanında söz sahibi olmuş 21 marka ismi, üniversitemizde ağırlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Metaverse, dijitalleşme, transhumanizm, e-atık projesi başta olmak üzere dijitalleşen çağda firmaları ve iletişim sektörünü ilgilendiren konuları iki gün boyunca üniversitemizde tartışacağız" dedi.

## AKADEMİ VE SEKTÖR BİRLİKTELİĞİ

Reklamcılık ve Halkla İlişkiler Bölüm Başkanı Prof. Dr. Gülay Öztürk ise "Teknolojinin daha akıllı, daha insan odaklı, daha dönüşümsel bir yapıya büründüğü bugünlerde, bu alandaki gelişmeleri yakalamak çok daha değerli hale geldi. Etkinliğimize ilk başladığımız günden bugüne dijital iletişim ekseninde akademi ve sektör birlikteliğini sürdürülebilir hale getirebilmiş ve bu gelişmeleri etkinliğimiz sayesinde yakalayabilmiş olmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz" diye konuştu.

TIMM TV YouTube kanalından eş zamanlı olarak canlı yayınlanan dijital iletişim alanındaki 21 ismin 'Metaverse ve Transhumanizmden Dijital Girişimcilik', 'Markalar Dünyasında Dijital İkna', 'Kişisel Marka Nasıl Yaratılır', 'NFT İle Sürdürülebilirlik', 'E-Atık Projesi', 'Geleceğin Reklamcılığında Olması Gereken 5 Özellik', 'Dijitalleşmenin B2B Markalar İçin Önemi' gibi konularda dijital dünyayı geniş bir perspektiften değerlendirdiği etkinlik iki gün sürdü.



## SPSS Uygulamalı İleri Düzey Veri Analizi Eğitimi

### EĞİTİM ŞEKLİ (ÇEVİRİMİÇİ)

|                 |                      |
|-----------------|----------------------|
| Eğitim Ücreti   | : 1.620 TL Kdv Dahil |
| Eğitim Süresi   | : 20 saat (5 hafta)  |
| Eğitim Günleri  | : Salı - Perşembe    |
| Eğitim Saatleri | : 19.30 – 21.30      |

Program Hakkında: Kurs haftalık proje ödeviyle uygulamalı olarak yapılacaktır.

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

## Yenileyin, yenileşin!

Firma ve kurumlarda yaptığımız inovasyon çalışmalarında dile getirdiğimiz birinci ilke, yeteneğiniz hangi alanda ise oraya odaklanmanız ama eğer belli bir yeteneğiniz yoksa o zaman da yatkın olduğunuz konuya yönelmenizdir.

İnovatif yeteneği ortaya çıkartmak için bazı analizler uygulayarak firma ve/veya kurumun inovasyonda hangi alana odaklanması gerektiğini tespit etmiş oluruz. Inovasyonun ortaya çıkmasında önem taşıyan 6 faktör bulunuyor:

## 1. Kurum kültürü

Altı maddenin belki de en önemlisi diyebiliriz. Üst yönetimin vizyonu uygun değilse diğer maddelerin etkisi çok önemsiz hale gelecektir. Piyasa aktörlerinin bir nevi seferberlik hali gibi inovasyon kültürünü zenginleştirme faaliyetleri yürütmeleri gerekir.

## 2. Firma entelektüel sermayesi

Bir kurumun entelektüel sermayesini, 'eve götüremediği şey' olarak yorumlayabiliriz. Yani, çalışanlarının aklındaki bilgiler, aidyet ve tecrübeler olarak anlaşılabilir. Firma, entelektüel sermayesinin değerini ne kadar biliyor, onu korumak için ne kadar fedakârlık yapıyorsa, inovasyona ulaşması da o kadar kolay olur.

## 3. Firma stratejisi

Stratejiyi, firmanın hedefleri, hareket biçimi ve esneklikleriyle piyasayı okuması ve ona göre konum alması olarak ifade edebiliriz. Firmanın kısa ve uzun vadeli stratejisi içinde 'inovasyonun ne kadar yer aldığı' konusu, firma için birinci derecede önemli bir konu.

## 4. Pazar koşulları

Müşteri istekleri, şikâyetler ve rakiplerin yenilikçi hareketleri, pazar koşullarını oluşturur. Yenilikçi olabilmeyi kurallarından biri pazan sıkı takip etmek, yani iyi koku almaktır. Sırf bunun için birçok firmanın 'koku alma' ekipleri var. Müşterilerin içinde yaşayan, rakiplerin yakın çevresinden ayrılmayan bu kişiler, aldığı her bilgiyi firmaya raporlayarak bir nevi erken uyarı sistemi gibi çalışırken, aynı zamanda müşterilerin beklentilerini birinci elden anlamının avantajlarını oluşturlar.

## 5. Kamu teşvikleri

Gelişmiş ülkeler, Ar-Ge ve inovasyon için kamu kaynaklarını çok cömertçe harcamaktan çekinmiyor. Bizde de son yıllarda teşvik modellerinin çeşitlendiğini ve miktarların önemli oranda arttığını gözlemliyoruz.

Teşvik politikasında en önemli konu, doğru şekilde dağıtılıp dağıtılmadığı ve sonrasında titiz şekilde takip edilip edilmediğidir.

## 6. İnovasyon harcamaları

Firma ve kurumların yenilikçilik bütçelerinin miktarı, bir ülkenin gelişmişlik düzeyini ortaya koyuyor. Dünyanın en inovatif ilk 20 ülkesinin Ar-Ge ve inovasyona GSYİH'den ayırdığı pay yüzde 3-4 arasındadır. Ülkemizin oranı ise hâlâ yüzde 1 civarında geziniyor.

## İnovasyonla büyümeyi etkileyen 8 faktör

1. Uygun bilimsel ve teknik uzmanlık
2. Etkin iletişim sistemi
3. İnovasyona yapılan yatırım miktarı
4. Pazarın inovasyon ihtiyacı
5. Teknik imkanların varlığı
6. Üst yönetimin ilgisi ve desteği
7. Rekabetçi ortam
8. Uygun zamanlama

## Başarısızlığı etkileyen faktörler

Başarısızlığı etkileyen çevresel ve örgütsel faktörleri yine 8 başlıkta topluyoruz.

1. Pazarlama alanındaki yetersizlik
2. Üretim uzmanlığı yetersizliği
3. Müşteriyle yanlış kurulan iletişim
4. Piyasanın küçük olması
5. Tüketicilerden kaynaklanan belirsizlik
6. Sağ rekabet düzeyi (Kalitesiz rekabet)
7. Eskime
8. Rakip gelişmesi ile ürün/hizmetimizin zaman aşımına uğraması

Analizde, başarısızlığı etkileyen ilk iki faktörün; 'müşteriyle yanlış kurulan iletişim' ve 'rakip gelişmesi ile ürün/hizmetimizin zaman aşımına uğraması' olduğu ortaya çıktı.

Sonuç olarak, bütün bu analizler şunu gösteriyor: Ülkemizin yenilikçilik dinamikleri kendine özgü özellikler içeriyor. O takdirde ülkemizin inovasyondaki serüvenini yine bizim karakteristik özelliklerimize göre biçimlendirmek, bize uygun yol haritaları oluşturmak ve planları hızlı şekilde hayata geçirerek yolda olmaya devam etmek gerekir.



Salih KESKİN  
www.inovasyonuzmani.com



## Kadın girişimciler proje paydaşlarıyla bir araya geldi

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK), Erken Girişimci Geliştirme (EGG) Merkezi Projesi paydaşlarıyla bir araya geldi. TOBB İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal yönetimindeki toplantıda, girişimci iş kadınları EGG paydaşlarına girişim öykülerini ve deneyimlerini aktardı. Toplantıya Sancaktepe Belediye Başkanı Av. Şeyma Döğücü, İTO Meclis Katip Üyesi Vildan Özcan, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan ile İKGK üyeleri ve EGG Merkezi Projesi paydaşları katıldı.

## Yapay zekaya geçiş cesaret istiyor

Yapay zeka ticaret ve pazarlamada da yaygınlaşıyor. Bu sürece uyum sağlayamayan şirketlerin ayakta kalamayacağını belirten uzmanlar, "Yapay zeka uygulamalarına geçiş cesaret istiyor. Kararı, şirket üst yönetimlerinin vermesi gerekiyor" diyor.

ADEM ORHUN

ÜRETİMDE olduğu kadar ticaret ve pazarlamada da giderek artan yapay zeka uygulamaları, firma yöneticilerinin ve girişimcilerin planlarında yer almaya başladı. İş dünyasını etkileyen konularda seminerler ve çeşitli etkinlikler düzenleyen İstanbul Ticaret Odası da bu konunun uzmanlarını bir araya getirdi. İTO tarafından düzenlenen 'Yapay Zeka ile Müşteri Merkezli Planlama Webinarı', Oda'nın YouTube kanalından izleyicilerine canlı olarak ulaştı.



Webinarın açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün yaptı.

Moteratörlüğünü ICRON Pazarlama Direktörü Başak Baygut Tufan'ın yürüttüğü webinarın konuşmacıları ise Demirören Dijital Büyük Veri Analitiği Direktörü Koray Kocabaş, Özyeğin Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Öğretim Üyesi Dr. Z. Melis Teksan ve Arçelik Dijital Fabrikalar IT Müdürü Turgay Öztürk oldu.

Webinar'da, yapay zeka uygulamalarındaki gelişmenin süreci hakkında bilgi verilirken, "Uygulamalar artık bir şeyi başımıza gelmeden önlem almaya doğru gidiyor" denildi.

## DEĞİŞTİREN YOLCULUK

Yapay zeka uygulamalarının giderek farklı alanlara yayıldığını ve çok çeşitli şekilde rol kaptığını belirten uzmanlar, şunları söyledi: "Bu, bir yolculuk. Startuplar ve yeni generasyonlar, bu konuda çok önem veriyor. Bu açıdan gelecek çok parlak. Değişecek işler olacak. Nelerin değişeceği, bu uygulamalarla daha da netleşecek. İleride firmalar buralara yatırım yapmazlarsa, hayatlarını uzun süre devam ettiremeyecekler."

Bazı kontrolleri ortadan kaldıran, şimdiye kadar yapılan işler için 'böyle yapılmazmış' dedirten uygulamaların doğduğunu belirten konuşmacılar, geleneksel iş yapış şekillerinin içine artık yapay zekayı uygun şekilde koymak gerektiğine dikkat çekti.

Uzmanlar, verinin ve veri toplamının önemini herkes tarafından bilindiğini belirtirken, "Ancak veriyi doğru yerden toplamaya başlayalım. Bu konuda doğru uygulamalar için cesur olmak, doğru yatırımları yapmak gerekiyor" dedi.



## Üst yönetim desteği

Uzmanların dikkat çektiği bir husus da bu konuda başarılı olmanın yolunun büyük oranda tepe yönetimden geçmesi. "Bu yönde bir değişim, CEO veya yönetim kurulu seviyesinde desteklenmeli" diyen uzmanlar, mühendislik seviyesindeki tespitlerin yanı sıra üst yönetimin yapıcı ilgisinin bu değişimi şov olmaktan çıkaracağını vurguladı.

## AUTOMECHANIKA DUBAI 2022

Dubai-Birleşik Arap Emirlikleri  
22 - 24 Kasım 2022

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Aksesuar & Modifiye
- Elektronik Donanım & Sistemleri
- Bakım & Onarım
- Oto Yıkama, Parça & Sistemleri
- Bakım & Yenileme
- Yönetim & Dijital Çözümler

ULUSLARARASI OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ  
AUTOMECHANIKA DUBAI'DE BULUŞUYOR!

- 63.329 m<sup>2</sup> alanda 13 sektörel salon
- 47 ülkeden katılım ve 12 ülke pavilyonu
- 146 ülkeden yaklaşık 70.574 profesyonel ziyaretçi
- Üreticiler, distribütör ve tedarikçiler ile görüşmeler
- Ürün yeniliklerini tanıma, pazar talebine hazırlıklı olma fırsatı
- İstanbul Ticaret Odası'nın sınırsız hizmet anlayışı ile 2016 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun yükselen başarısı

## KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9m<sup>2</sup>  
Katılım bedeli : 9.030 TL/m<sup>2</sup>  
1. Ödeme : Talep edilen m<sup>2</sup>x1.000 TL  
2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si  
3. Ödeme : Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi, 1. Ödemeye ilişkin banka dekontunun iletilmesi ile geçerli olacaktır.

## KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

## BANKA BİLGİSİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI  
Banka : YAPI KREDİ BANKASI  
IBAN (TL) : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "AUTOMECHANIKA DUBAI 2022" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



140

Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu  
Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 12 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10  
GSM : 0532 552 30 57 / 0530 050 61 63 / 0532 714 83 50 / 0530 386 92 66  
E-Posta : saban.oruc@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

# İnsansız hava araçlarının gözü oldu



**T**eknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ndeki firmalardan Blitz Systems, bütün insansız hava araçlarında kullanılabilen görüntüleme sistemleri üretiyor. Havada, karada ve denizde insansız araçların adeta gözü olan sistemin yazılımı da firmaya ait. Otonom görüntüleme sistemleri sivil alanda da kullanılıyor.

## SOYHAN ALPASLAN

**T**EKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) firmalarından Blitz Systems Savunma ve Mühendislik Çözümleri, hem savunmada hem de endüstride kullanılabilen otonom görüntüleme sistemleri üretiyor. Firma, Vega markasıyla bu sistemlerin tasarım ve yazılımını da kendi geliştiriyor. Sistem, insansız hava, kara ve deniz araçlarında kullanılıyor. Geçen yıl şubat ayında kurulan ve kısa sürede büyük başarılarla imza atan firmanın kurucu ortağı Kadir Doğan ise aynı zamanda Blitz Systems'in Genel Müdürü. Makina mühendisi Kadir Doğan; Kale Ar-Ge'de KTJ-3200 Turbojet motoru, TEI'de TS-1400 Turboshift motoru çalışmalarında, birçok alt sistem tasarımında ve tasarım iyileştirmesinde görev aldı. Kocaeli Üniversitesi Otonom Sistemler Teknolojileri (KOUSTECH) takımının kuruculuğunu ve ekip liderliğini de yapan Doğan, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı.

## SAVUNMA EKİPMANLARI

### Blitz Systems nasıl kuruldu?

KOUSTECH sürecinde çeşitli boyutlarda İHA ve alt sistemlerini tasarladık. Bu ürünler ile yurt içi ve yurt dışı fuarlarda ülkemizi temsil ettik. Aynı süreçte ASELSAN ve TUSAŞ gibi öncü şirketlerde çalışıp, çok büyük tecrübeler edindik. Bulut altı otonom hava sistemleri (BİHA) ve bunlara ait alt sistemlerde Ar-Ge ve üretim yaptık. Ülkemizin bu alandaki ihtiyaçlarına çözüm üretmek amacıyla KOUSTECH takımından ekip arkadaşlarımız ile 2021 yılı şubat ayında firmamızı kurduk.

## HAVA ARAÇLARI TASARIMI

### Blitz Systems'in faaliyet alanı nedir?

Sabit ve döner kanatlı hava araçları tasarımı, kompozit imalatı, elektronik kart tasarımı, görüntü işleme, network haberleşmesi, kullanıcı ara yüzü gibi konularda büyük tecrübemiz var. Otonom gömülü sistemler, elektronik, görüntü işleme ve yapay zeka üretimleri gerçekleştiriyoruz. Çeşitli sensörlerle, farklı yapay zeka yazılımlarıyla desteklenmiş, değişik kullanım konseptlerine göre geliştirilmiş ürünler hayata geçiriyoruz.

## SINIR VE BÖLGE GÜVENLİĞİ

### Görüntüleme sistemleriniz ile ilgili bilgi verir misiniz?

Tüm insansız araçlarda kullanılan görüntüleme sistemlerimiz; sınır ve bölge güvenliği hizmeti veren araçların ve donanımlarının, yani savunmanın vazgeçilmez ekipmanları arasında. Görüntüleme sistemlerimizin özellikle yazılımlarını, başta görüntü işleme olmak

üzere kendimiz geliştiriyoruz. Bu yazılımların sivil kullanımı da mevcut. Bunların en önemlilerden biri gimbal kamera sistemimiz.

## YERLİ YAZILIM

### Gimbal kameraların yapısını anlatır mısınız?

İçinde gündüz kamerası, kızılötesi kamera, lazer mesafe ölçer, dahili görüntü işleme yazılımları barındıran elektro optik görüntüleme sistemleridir. Spectrum 1650 ve Spectrum 2500 modellerimizi örnek verebilirim. Sistemlerimiz; dahili görüntü işleme, haberleşme ve elektronik motor kontrol yazılımlarına sahip. Yazılımlarımızın hepsini kendi imkanlarımızla geliştiriyoruz.

## İHRACAT BAŞARISI

### İhraç ettiğiniz ilk ürün hangisi?

Ülkemiz tarihinde ilk kez bir elektro optik gimbal sistemini bir NATO ülkesine ihraç etmeyi başardık. Aslında Avrupa pazarında bizden çok önce bu pazara girip, büyük bir pay alan Estonya şirketi olmasına rağmen onların ürünlerini kullanıyorduk.

kullanılan bir müşteriye Spectrum 1650 ürünümüzü satabilmemiz bizim için çok anlamlı ve önemli. Müşterimizin, rakibimizin ürününden vazgeçip, bizim ürünümüzü kullanmaya başlamış olması, hem maliyet etkin hem de fiyat performans ürünleri geliştirdiğimizi gösteriyor.

## KÜMELENME AVANTAJI

### Teknopark İstanbul'da bulunmanızın avantajları nedir?

Sektörün birçok şirketi ile aynı ortamda bulunmak, işbirliği açısından ciddi esneklik sağlıyor. Aynı zamanda SAHA İstanbul gibi bir kümelenmenin de Teknopark İstanbul'da olması işbirlikleri adına önemli avantajlar sunuyor.

## ORTAK ÜRÜN GELİŞTİRİYORUZ

### Üniversite, sanayi işbirlikleriniz var mı?

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) başta olmak üzere birçok üniversite ile çalışıyoruz. Hem Teknopark İstanbul'da hem de Ankara'da birçok firma ile ortak ürün geliştirme, satış ve pazarlama alanlarında müşterek çalışmalarımız var.



## 1.650 gram

"Spectrum 1650; full HD gündüz ve 640 x 512 kızılötesi kameraya sahip sisteme, lazer işaretleme sistemi entegre edilebiliyor. Tüm bu özellikleri 1.650 gram gibi kompakt bir ağırlıkta sunabiliyor. Spectrum 2500 ise helikopter gibi yüksek titreşim üreten platformlara özel tasarlandı."

## Sınır tanımayan ürünler

"Ürünlerimizin hiçbirini ihracat sınırlaması veya kısıtlamasına (export control) tabi değil. Sivil ve askeri uygulamalar için kullanabiliyorlar. İstihbarat, gözetleme ve keşif görevleri için uluslararası silah ticareti düzenlemelerinden de bağımsız (ITAR FREE) faydalı yük kategorisindedir."

## Özel çözümler

"Müşteri gereksinimlerini en iyi şekilde karşılamak için özel çözümler sunuyoruz. Müşterilerimizin taleplerine göre; EO kameraları, IR kameraları, LRF, kontrol ve video ara yüzlerini ve daha fazlasını değiştirebiliyoruz."

## Hedef takibi

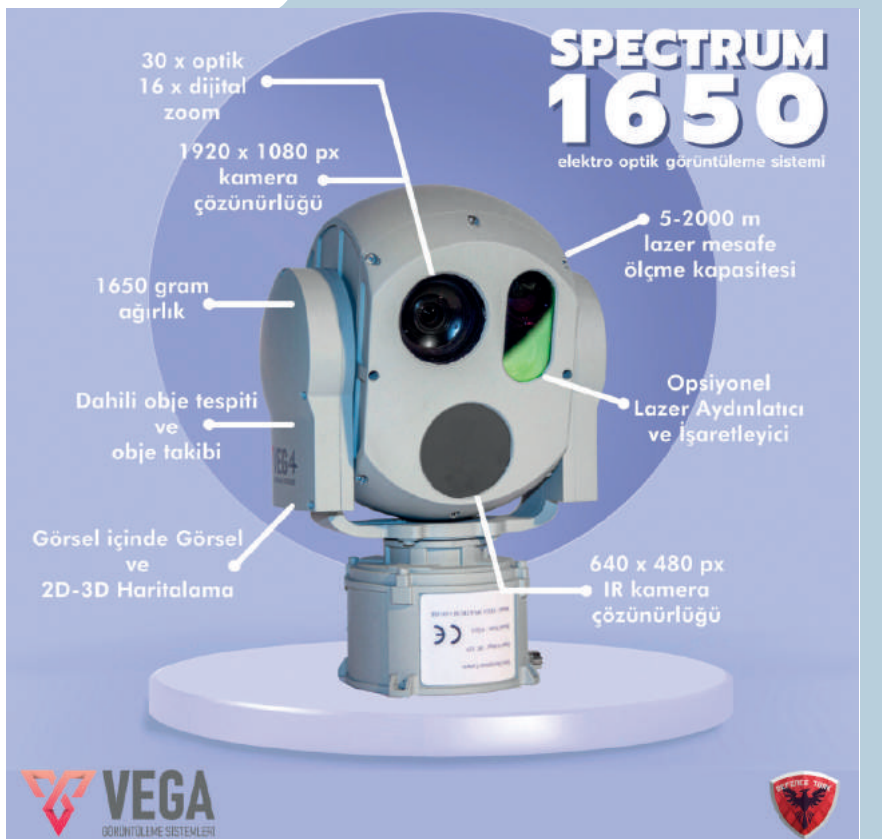
"Gerçek zamanlı videolarda rastgele seçilen nesnelerin takibinin yapıldığı; askeri ve endüstriyel uygulamalara çözüm üretiyoruz. Herhangi bir keşif, gözetleme ve istihbarat sistemine entegrasyon ile sisteme hedef takibi özelliği kazandırıyoruz."

## Milli yazılım

"Geliştirdiğimiz yazılımlarımızla, havadaki platformdan, yerde olan biten kontrol ediliyor. Takip edilen bir aracın GPS konumu net olarak belirleniyor. Farklı sensörlerden gelen görüntüler, anlık olarak yerdeki istasyona gönderiliyor."

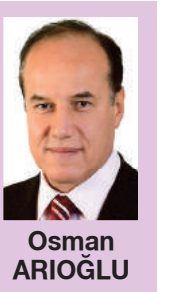
## 680 gram

"Spectrum 680, küçük BİHA'lar için eşsiz özelliklere sahip ve sınıfının en iyi ürünlerinden biri. Sistem sadece 680 gram ağırlığına rağmen elektro optik kamera, LWIR kamera ve lazer mesafe ölçere sahip."



## KDV oranlarında kapsamlı değişiklik

Katma değer vergisi oranlarında birçok mal ve hizmet için kapsamlı değişiklik yapıldı. Konuya ilişkin Cumhurbaşkan Kararı, 29 Mart 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.



Osman ARIOĞLU

Uygulama, 1 Nisan 2022 tarihinden itibaren yürürlüğe girdi.

### Temizlik ürünleri

Kararda özellikle sabun, şampuan, deterjan, dezenfektan, ıslak mendil (sabun, deterjan veya solüsyon emdirilmiş olsun olmasın), tuvalet kağıdı, kağıt havlu, kağıt mendil, peçete ile bebek bezi ve hijyenik ped vb. temizlik ürünlerinin katma değer vergisi oranının yüzde 18'den yüzde 8'e çekilmesini en geniş kapsamı ilgilendiren değişiklik diye değerlendiriyoruz. Uygulamada vb. denilmek suretiyle kapsamın yaygın kullanımı olan dış fırçası, dış macunu, dış ipikleri, tıraş sabunları gibi genel kullanımların tümünü kapsayacağını değerlendiriyoruz.

### Arsa, arazi ve konut teslimleri

Karar ile arsa ve arazi teslimlerindeki katma değer vergisi oranının yüzde 18'den yüzde 8'e indirilmesi de yine son zamanlarda iyice tıkanmaya başlayan inşaat sektörü için bir nefes olarak değerlendirilebilir. KDV oranlarında en anlamlı değişikliklerden biri de konutlara ilişkin uygulamanın yeniden düzenlenmesi oldu. Yeni düzenlemeyle ilk defa aynı konut için birden fazla KDV uygulanabilecek. Böylece konutların metrekare büyüklüklerine göre matrahın belli bir bölümüne yüzde 8, kalan bölümünü de yüzde 18 katma değer vergisi oranı uygulanması sağlanıyor. Zaten net alan ve 150 metrekare ölçüsü çok eski yıllardan bu yana geliyor. Net alanın tanımı da artık iyice oturmuş durumda. Yeni düzenlemedeki en önemli değişiklik, son 8-10 yıldır uygulanan büyükşehir ve konutun bulunduğu arsa metrekare değerleri gibi karışık uygulamaların artık sonlanmış olmasıdır. Burada kentsel dönüşüm alanları ve afet bölgelerinde üretilen konutların 150 metrekareye kadar olan kısımları için yüzde 1'lik oran uygulanacak. 1 Nisan 2022 tarihinden önce yapı ruhsatı alınmış veya kamu kurum ve kuruluşları ve işbirlikleri tarafından ihalesi yapılmış projeler kapsamında üretilen konutlar bakımından değişiklik öncesi hükümler uygulanır denilmekle herhangi bir hak kaybı ve fizibilite farkı ortaya çıkmasının engellenmesinin amaçlandığını değerlendiriyoruz.

### Tüm lokantalar

Yeni düzenleme ile yıldız sayısına bakılmaksızın tüm restoranlarda verilen yemeklerde alkollü içecekler hariç kısım için KDV oranının yüzde 8 olarak belirlenmesi sağlandı. Böylece özellikle turistik otellerdeki her şey dahil ve yemek ayrı ücretlendirilen durumlardaki farklılıklar da giderilmiş olacak.

### Değerlendirme

Yeni düzenleme büyükşehir ayrımını ve arsa metrekaresine göre farklılıkların ve karışıklıkların ortadan kaldırması suretiyle sistemi basitleştirmesi bakımından bizce çok yerinde oldu. Üstelik aynı konutun metrekare büyüklüğüne göre birden fazla KDV oranına tabi olması suretiyle de inşaatlar sırasında bazı dairelerin KDV nedeniyle iki ayrı daire olarak ruhsatlanması ve istikrar alındığı sonra tek daire haline getirilmesi gibi gerekler ve israfı neden olan durumların da tamamen ortadan kalkmasını sağlamış olacak. İnşaat sektörü bakımından yüzde 18 KDV oranı zaten bir hayli yüksek olduğundan burada vergiden kaçınmak için kimi yasal kimi hileli birçok yola başvurulması durumu önemli ölçüde ortadan kalkmış olacak.

KDV oranlarındaki indirim, özellikle ve en güncel haliyle meskenlere ve tarımsal sulama abonelerine yapılan elektrik teslimlerinde olduğu gibi farklı olması bu işin imalat veya alım satımını yapanlar bakımından önemli finansal yükler doğurabiliyor. Mevzuatımızda buna ilişkin iade imkanı bulunmakla birlikte, iadenin yıllık yapılması gibi nedenlerle, büyük hacimlerde bu finansal yük daha da ağırlaşıyor. Bu tür işlerde aylık iade ve grup şirketlerin KDV başta vergi ödemelerine aylık mahsup yönteminin getirilmesi ile bütün bu mahzurlar da ortadan kaldırılmış olacak.



# DOĞALGAZ Tüketimi artacak tek fosil yakıt

Küresel ölçekte yapılan enerji tüketim tahmini verilerine göre, 2040 yılına kadar tüketimi artan tek fosil yakıtın doğalgaz olması bekleniyor.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL'da doğalgaz, mekanik tesisat ve iklimlendirme alanlarında faaliyet yürüten sektör temsilcileri, İstanbul Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı Cemile Sultan Korusu'nda bir araya geldi. İTO Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi'nin organize ettiği toplantıda, sektörün güncel sorunları tartışılıp, çözüm önerileri görüşüldü.

## RESİRKÜLASYONLA TASARRUF

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, bütün sektörlerin görüş, talep ve beklentilerini değerlendiren, ilgili makamlara ulaştırdıklarını hatırlattı. Küresel enerji piyasasında yaşanan gelişmelere de değinen Üstün, sözlerine şöyle devam etti: "Küresel ölçekte yapılan enerji tüketim tahmini verilerine göre, 2040 yılına kadar

tüketimi artan tek fosil yakıtın doğalgaz olması bekleniyor. 2030 yılına kadar da doğalgazın dünyada en çok tüketilen 2. fosil yakıt olacağı öngörülüyor. Bu da sektörün önümüzdeki dönemde daha da büyüyeceği anlamına geliyor."

Üstün ayrıca, anında sıcak su sağlayan ve kaynak israfını önleyen resirkülasyon sisteminin bilinmediğini ve bunun uygun şekilde duyurulmasının hem vatandaşa hem sektöre katkı sağlayacağını belirtti.

## FİYAT FARKI YANSIMADI

Toplantıda sektör temsilcileri, nitelikli eleman, emtia fiyatlarının hızla değişmesi sonucu yaşanan olumsuzluklar ile ilgili görüş ve çözüm önerilerini dile getirdi. Ayrıca kamu ihaleleriyle ilgili çıkarılan kanunla birlikte sözleşmelerde ana yükleniciye ek fiyat farkı verilmesi sağlandığı, ancak bu farkların alt yüklenicilere yansımadağı belirtildi.



# Gıdadaki fiyat artışı enerjiden besleniyor

Türkiye'de son dönemlerde nihai tüketimdeki fiyat artışları gündemden düşmüyor. "Tarlada 1 lira, markette neden 5 lira" sorusu herkesi meşgul ediyor. Sektörün uzmanları, "Fiyatları artıran aracı değil, küresel enerji maliyetleri" diyor.



## SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

AYÇİÇEK, mısır ve şeker pancarı hariç diğer tüm tarım ürünlerinde kendine yeten Türkiye'de bu alanda fiyat dalgalanmalarına sıklıkla rastlanıyor. Son dönemlerde çeşitli tarım ürünlerindeki fiyat artışları karşısında araçların ürünlerin pahalılaşmasında çok büyük etkisi olduğu tartışılırken, "Tarlada 1 lira, pazarda neden 5 lira, bazı ürünlerde stok mu yapılıyor" soruları da gündemi meşgul ediyor. Ancak konunun uzmanları Türkiye'nin küresel ekonominin bir parçası olması gereği fiyat artışlarından etkilendiğini ve tarımsal ürünlerde stok yapmanın mümkün olmadığını söylüyor.

## ENERJİ MALİYETLERİ

Dünyada yaşanan çeşitli politik ve ekonomik nedenlerle enerji piyasalarındaki sıkıntı her geçen gün artıyor. Almanya'nın enerji kurumu Bundesnetzagentur verilerine göre 2020'de megavat saat başına 30 Euro olan elektrik toptan satış fiyatı, geçen yıl ortalama 97 Euro'ya kadar yükseldi. Dünyadaki gelişmeler Türkiye'yi de etkiliyor. Tüm sektörler gibi tarım, enerji maliyetlerinin artmasından etkileniyor.



Prof. Zeki Bayramoğlu

## YÜZDE 10 KÂR

Gıda fiyatlarındaki artış, İTO Gıda İhtisas Komitesi'nin toplantısında da ele alındı. Toplantıda, Konya Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dekanı Prof. Zeki Bayramoğlu bir sunum yaptı. Bayramoğlu, tarım ürünlerinin nihai tüketicisi için nakliye, saklama, işgücü, ambalaj, KDV oranı ve fire maliyetleri hesaba katılarak fiyatlandırıldığını belirtti. Bayramoğlu, "Tüccar, manav, market ve pazarcı ortalama yüzde 10 kâr elde ediyor. Çok yüksek bir kâr değil" diye konuştu.

## Kök nedene inmek

Tarım ve Orman Bakanlığı İstanbul İl Tarım ve Orman Müdür Yardımcısı Nazif Koca'nın da iştirak ettiği toplantının başkanlığını İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer gerçekleştirdi. Özer, toplantıda yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Araçlar, yıllardır gıdayı stoklayan, piyasayı zarara uğratan tüketicinin aleyhine fiyat artışlarına sebep olan müesseseler olarak lanse edildi. Bunu kabul etmiyoruz. Fiyat artışlarında belki kök nedene inmek en doğrusu olur."



## FATİH 2. İLÇE SEÇİM KURULU BAŞKANLIĞI'NIN İSTANBUL TİCARET ODASI 17 NO.LU RESTORAN VE YİYECEK İÇECEK HİZMETLERİ MESLEK GRUBUNDA BOŞALAN 1 ASİL MECLİS ÜYESİ - 4 YEDEK MECLİS ÜYESİ İLE 6 YEDEK KOMİTE ÜYELİKLERİ SEÇİMİNE İLİŞKİN DUYURUSU

5174 Sayılı Kanunun; 81, 82, 83 ve 84. maddeleri ve Oda Organ Seçimleri Hakkında Yönetmelik hükümlerine göre yapılacak İstanbul Ticaret Odası Boşalan Organ Üyelikleri Seçimlerine ilişkin hususlar aşağıda gösterilmiştir.

### I- SEÇİM GÜNLERİ

İstanbul Ticaret Odası 17 No.lu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi 1 Asil Meclis 4 Yedek Meclis Üyesi ile 6 Yedek Komite Üye Seçimi; **08 Nisan 2022 CUMA** günü Sirkeci, Reşadiye Cad. Fatih / İstanbul adresindeki İSTANBUL TİCARET ODASI 4.kat Meclis Toplantı Salonu'nda yapılacak olup, oylar sabah saat 09.00'dan akşam 17.00'ye kadar kullanılacaktır.

### II- LİSTELERİN ASILMASI

Seçmen Listeleri; 23 Mart 2022 Çarşamba günü sabah 08.00'dan itibaren Oda Binası B Kapısı Girişinde bulunan ilan panosunda ilan edilecek ve 3 tam işgünü müddetle ilan edildikten sonra, 25 Mart 2022 Cuma günü saat 17.00'de ilandan kaldırılacaktır.

### III- LİSTELERE İTİRAZ SÜRESİ

Listelere itirazların; listelerin ilan edildiği 3 günlük ilan süresi içinde Fatih 2. İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı'na yazılı olarak yapılması, itirazlarda ikametgah gösterilmesi ve kimlik ibrazı şarttır. İtirazlar, İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı'nca incelenerek en geç 2 gün içinde karara bağlanır. Bu karara tebliğ tarihinden itibaren 3 gün içinde İl Seçim Kurulu nezdinde itiraz edilebilir. İl Seçim Kurulunun 3 gün içinde vereceği karar kesindir.

### IV- SEÇME VE SEÇİLME YETERLİLİKLERİ

● Boşalan Meclis Asil ve Yedek Üyelikleri, 17 No.lu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Grubu'nda kayıtlı olan ve 5174 sayılı Kanun'un 83.maddesi ile Oda Organ Seçimleri Hakkında Yönetmeliğin 5. maddesinde yer alan koşullara haiz üyeler tarafından 17 No.lu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi 5 Asil Üyesi arasından seçilmek sureti ile gerçekleştirilecektir.

● Boşalan Komite Yedek Üyelikleri, 17 No.lu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Grubu'nda kayıtlı olan ve 5174 sayılı Kanun'un 83.maddesi ile Oda Organ Seçimleri Hakkında Yönetmeliğin 5. maddesinde yer alan koşullara haiz üyeler tarafından 17 No.lu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Grubunda bulunan Oda Organ Seçimleri Hakkında Yönetmeliğin 6. maddesinde yer alan koşullara haiz kayıtlı üyeler arasından seçilmek sureti ile gerçekleştirilecektir.

Tüzel kişiler; Meclis ve Komite Üyeliklerine tüzel kişi olarak seçileceğinden oy pusulalarında, tüzel kişinin sadece açık ticaret unvanının ve sicil numarasının yazılması zorunludur.

### V- OY KULLANMA

17 No.lu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi Seçiminde gerçek kişi üyeler; oylarını bizzat kullanacaklardır. Gerçek kişiler adına vekaleten oy kullanılamaz. Tüzel kişi temsilcisi gerçek kişilerin ise, temsil ettikleri tüzel kişinin tescilli ana sözleşmeleri gereğince temsil ve bağlayıcı işlem yapma yetkisine sahip olduklarına dair Ticaret Sicili Müdürlüğünden 90 gün içerisinde alınmış yetki belgesinin veya sicil tasdiknamesinin oy kullanma sırasında ibrazı gerekir. İbraz edilen sicil tasdiknamesinin bir fotokopisi sandık kurulu başkanına teslim edilir. Ticaret Sicili Müdürlüklerince organ seçimlerinin başladığı tarihten önceki 90 gün de dahil olmak üzere Oda Organ Seçimlerinin yapıldığı aylarda seçim amacı ile tasdik edilen bu belgelerden harç ve hizmet bedeli tahsil edilmez.

Yetki Belgesi talep formları; Oda'nun Perpa, Giyimkent ve Anadolu Yakası Bölge Temsilciliklerinden temin edilebilecek, Ticaret Sicili Müdürlüğü'nce düzenlenecek yetki belgeleri yine aynı bölge temsilciliklerinden alınacaktır.

Oylar, oy verenin; kimliğinin nüfus cüzdanı, oda veya resmi kuruluşça verilen belge ile ispat edilmesinden ve listedeki isminin karşısındaki yerin imzalanmasından sonra kullanılır.

### VI- SEÇİM SONUÇLARININ İLANI, İTİRAZLAR, KESİNLEŞME VE MAZBATALARIN ALINMASI

08 Nisan 2022 CUMA günü yapılacak 17 No.lu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi seçimlerinin devamı sırasında yapılan işlemler ve sonuçları Oda Binasında B Kapısı girişinde asılmak suretiyle ilan edilecek (11 NİSAN 2022 Pazartesi günü) seçim sonuçlarına yapılacak itirazlar aynı gün incelenip karara bağlanacaktır.

İtiraz üzerine verilen bu kararlar 12 NİSAN 2022 SALI günü seçim yerinde asılmak suretiyle ilan edilecektir. İlçe Seçim Kurulu'nun kararına karşı aynı gün içinde İl Seçim Kurulu nezdinde itiraz edilebilir. İl Seçim Kurulu'nun bir gün içinde vereceği kararlar kesindir.

### 13 NİSAN 2022 ÇARŞAMBA GÜNÜ KESİN SONUÇLAR ODA BİNASINDA ASILARAK İLAN EDİLECEKTİR.

Duyurulur.

Fidan ŞENER  
Seçim Müdürü

Gönül DOĞAN  
Hakim - 28566  
Fatih 2. İlçe Seçim Kurulu Başkanı

## T.C.

## YÜKSEK SEÇİM KURULU BAŞKANLIĞI Fatih 2. İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı

### SEÇİM İLANI

|                     |                                                                                                                                           |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ODA ADI             | : İSTANBUL TİCARET ODASI                                                                                                                  |
| SEÇİM ADI           | : 17 Nolu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi 1 Asıl Meclis Üyesi ve 4 Yedek Meclis Üyesi ile 6 Yedek Komite Üye Seçimi |
| SEÇİM TARİHİ        | : 08 Nisan 2022 Cuma                                                                                                                      |
| SEÇİM SAATİ         | : 09:00 ile 17:00 arası                                                                                                                   |
| SEÇİM MAHALİ        | : İstanbul Ticaret Odası 4. Kat Meclis Toplantı Salonu                                                                                    |
| ASKIYA ÇIKIŞ TARİHİ | : 23.03.2022 Saat: 8:00                                                                                                                   |
| ASKIDAN İNİŞ TARİHİ | : 25.03.2022 Saat: 17:00                                                                                                                  |
| ASKI YERİ           | : İstanbul Ticaret Odası B kapısı girişinde                                                                                               |

5174 sayılı kanun hükümlerine göre İstanbul Ticaret Odası 17 no.lu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi 1 Asıl Meclis Üyesi ve 4 Yedek Meclis Üyesi ile 6 Yedek Komite Üye Seçimi seçimleri Başkanlığımızın gözetiminde yapılacak olup, seçimlerde oy kullanacak üyelerin bilgilerini havi onaylı üye listelerinin asılacağı tarihler ve yer ile seçimin yapılacağı tarih ve mahal yukarıda belirtilmiştir.

Üye listesi belirtilen tarihlerde Oda binasında askıya çıkartılarak 3 gün süre ile ilan olunacak olup, bu listelere sadece askı süresi içinde ve bizzat başvurarak itiraz edilebilecektir.

**İlgililere ilan den duyurulur.**

M. Cihat TOPALOĞLU  
Zabıt Katibi

Gönül DOĞAN  
İlçe Seçim Kurulu Başkanı



Milli Eğitim Bakanlığı



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı

# Ankara'da mesleki ziyaretler

İSTANBUL Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyeleri, iş dünyasını etkileyen gelişmeleri görüşmek, gündemdeki konularla ilgili talep ve önerileri muhataplarına birinci elden iletmek üzere Ankara'da bir dizi ziyaretler gerçekleştirdi.

## MESLEKİ EĞİTİM

İTO heyetinin bu kapsamdaki duraklarından biri Milli Eğitim Bakanlığı oldu. İTO Yönetim Kurulu Üyeleri, Milli Eğitim Bakanı Mahmut Özer'i ziyaret etti. İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve Yönetim Kurulu Üyelerini makamında kabul eden Bakan Özer, iş dünyasının eğitim için verdiği desteğin, milli hedefler kapsamında aynı bir öneme sahip olduğunu kaydetti. Bakan Özer, iş dünyasının "Aradığım elemanı bulamıyorum" retoriğini ortadan kaldırmak için çalıştıklarını hatırlattı.

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, İTO Yönetim

Kurulu Üyeleri İbrahim Doğan Salman, Servet Samsama, Yakup Köç ve Adil Coşkun'un da yer aldığı görüşmede, mesleki ve teknik öğretimin, sektörlerin ihtiyaçlarına uyumlu hale gelmesi için yapılan çalışmalar üzerinde görüş alışverişinde bulunuldu. Bu kapsamda İTO'nun İstanbul'da başlattığı meslek liselerine 'hamilik' projesinden elde edilen sonuçlar paylaşıldı. İTO'nun 2015 yılında 8 okulla başlattığı hamilik projesine dahil olan okul sayısı 54'e yükseldi. Proje ile İTO'nun 51 Meslek Komitesi üyesi 102 iş insanı, şehirdeki Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerine hamilik yapıyor.

## ÜRETİM VE İSTİHDAM

İTO Yönetim Kurulu Üyelerinin Ankara'daki programının bir diğer ayağı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı oldu. Bakan Vedat Bilgin'i ziyaret eden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO'nun 81 meslek komitesi ile sektörlerin yaşadığı sorunları ve



Savunma Sanayii Başkanlığı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Ankara'da Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir'i de ziyaret etti. Başkan Avdagiç, görüşmede SSB ve İTO işbirliğiyle her geçen gün daha da gelişen Teknopark İstanbul'u, yerli ve milli savunma sanayi için yeni proje ve hedefleri ele aldıklarını kaydetti.

beraberinde çözüm önerilerini aldıklarını, bunları konsolide ederek, en üst seviyede muhataplarına ilettiklerini belirtti.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Bilgin de gerek ulusal çapta gerek yerel ölçüde yürürlüğe koydukları istihdam projelerine dikkat çekti. Bakan Bilgin, "Türkiye'nin

üretim gücünün daha da gelişmesi lazım. Bu amaçla yeni istihdam modelleri geliştirdik. Bunun içinde sanayide istediğiniz yerde mesleki eğitim imkanı da var" diye konuştu.

Avdagiç, hem iş dünyasının üretime devam edebilmesi hem de istihdamın sürmesi açısından yapıcı yaklaşımı nedeniyle Bakan Bilgin'e teşekkür etti.

## İklim Zirvesi'ne katılım



EKO İklim Ekonomi ve İklim Değişikliği Zirvesi ve Fuarı kapsamında 'Ticaretin Yeşil Dönüşümü' konulu oturumda konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, organize sanayi bölgelerinde (OSB) yeşil dönüşüm için yapılması gerekenlere dikkati çekti. Avdagiç, "Bundan sonraki OSB'lerin yeşil OSB'ler olarak kurulması



gerekıyor" diye konuştu. İTO STANT AÇTI

Fuar kapsamında İTO da kurumsal bir stant açarak, yeşil dönüşüm konusundaki çalışmaları hakkında



katılımcıları bilgilendirdi. İTO, yeşil dönüşümle ilgili çalışmaları daha etkili ve verimli yürütmek adına 'Sürdürülebilirlik ve Çevre' adı altında yeni bir birim kurmuştu.

## Öğrencilerin enerji projelerine ödül

### SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası'nın hamiliğini üstlendiği iki ayrı lisenin iştiraki ile düzenlediği 'Enerji Sektörü Proje Yarışması' sonuçlandı.

İTO Enerji Meslek Komitesi'nin organize ettiği 'Yenilenebilir Enerji Teknolojileri' konulu yarışmada, 10 ayrı gruba ödül verildi. Yarışmaya Şehit Erol Olçok Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL) ile Dr. Nurettin Erk-Perihan Erk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL) Yenilenebilir Enerji Teknolojileri bölümü öğrencileri katıldı. Öğrenciler, 'Enerji Verimliliği Odağında Yeşil Ekonomi', 'Karbonsuz Dünya Mükün', 'Sürdürülebilir Ekonomi İçin Enerji ve Çevrenin Önemi' kategorilerinde proje hazırladı.

### ÖDÜL ALANLAR

Birinciliği, 'Güneş Paneli İle Şarj Edilebilen Powerbank Özellikli Kablosuz Kulaklık' projesi ile Şehit Erol Olçok Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden üç öğrenci alırken, ikinciliği 'Güneş Enerjili Havadaki Nemden İçilebilir Su Üreten Cihaz' projesi ile Dr. Nurettin-Perihan Erk MTAL'den üç öğrenci paylaştı. Üçüncülüğü ise 'GES Solar Sokak Lambaları' projesi ile Şehit Erol Olçok MTAL'den



üç kişilik öğrenci grubu aldı.

Proje kapsamında birinci gruba; 15 bin TL, ikinci gruba 12 bin TL, üçüncü gruba ise 9 bin TL'lik hediye çekti verildi. Ayrıca 7 ayrı gruba da teşvik ödüllü dağıtıldı. Ödül töreninde konuşan İTO Enerji Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Hüseyin Karataş, "Bu kadar nitelikli projelerin geldiğini görmek bizleri gururlandırdı" dedi.

İTO Enerji Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı ve Meclis Üyesi Bülent Şen de "Enerjiye sahip olan güce de sahip olur" diye konuştu. İTO Enerji Meslek Komitesi Meclis Üyesi Aygün Karakaş, "Sizlerin burada olması önünüze güzel kapılar açacak" dedi.

## TEXWORLD PARIS 2022 AUTUMN

Paris - Fransa  
4 - 6 Temmuz 2022

Türkiye Millî 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 Millî 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 YIL

Gülün Gürsoy / Rukun Ayata Boztaş / Metin Gökhan Çapkin  
Çiğdem Terzi Esendermir  
Tel : 0212 455 6117 / 455 6 5 83 / 455 61 16 / 455 61 03  
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 040 83 71  
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / rukun.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 | @ito @itoturumsal



## HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

## Kripto varlıklarda lisanslama

Kripto varlıklara ilişkin kanun taslağının Meclis'e sunulması, uzun zamandır kripto varlık sektöründe beklenen bir konu. Sektörde düzenlemeye ilişkin çeşitli spekülasyonlar ve beklentiler mevcut olmakla birlikte, kripto varlık sektörünün düzenlenmesi ve denetiminin Sermaye Piyasası Kurulu'na (SPK) bırakılması ile sektörde hizmet sağlayanlara SPK tarafından belirli izin koşullarının getirilmesine neredeyse kesin gözüyle bakılıyor. Nitekim SPK'dan lisans almadan kripto varlık sektöründe faaliyet gösteren kişi ve kurumların çeşitli yaptırımlara tabi tutulması, yalnızca SPK'dan izin almış kurum ve kuruluşlarca Türkiye'de faaliyet gösterilebilmesi kurgusunun doğal bir sonucu olacak.

### Kazanç müsadereci

Mevcut durumda klasik anlamda sermaye piyasası faaliyetlerine ilişkin olarak SPK'nun sermaye piyasalarında lisanslama ve izin şartlarına uymaksızın hizmet verenler hakkında Sermaye Piyasası Kanunu'nun (SPK) 115'inci maddesinde düzenlenen münhasır yetkisi uyarınca ilgili Cumhuriyet Savcılıklarına suç duyurusunda bulunulması üzerine ilgililer hakkında soruşturma ve kovuşturma süreçleri işletiliyor. Bu noktada anılan hükümde yer alan 'iki yıldan beş yıla kadar hapis ve beş bin günden on bin güne kadar adli para cezası' yaptırımının yanında; konuyu meslek haline getirenler açısından, bu suçun en önemli sonuçlarından birinin 'kazanç müsadereci' olduğunu belirtmekte fayda var. Zira, genel anlamda anılan suçun faillerini, sermaye piyasası faaliyetlerini izinsiz olarak meslek haline getiren kişi ve kurumlar oluşturmakta olup, anılan kişiler için 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun 'kazanç müsadereci' başlıklı 55'inci maddesi uyarınca elde edilen tüm gelirin geri alınması, cezanın en önemli sonuçlarından biri olabilecek.

### Hukuki ve cezai riskler

Dolayısıyla, taslağın kanunlaşması akabinde, SPK'dan izin alınmaksızın Türkiye'de kripto varlık platformu olarak faaliyet gösterilmesinin, kripto varlıklara ilişkin aracılık hizmeti sunulmasının veya izinsiz olarak kripto varlık saklama hizmetinin yerine getirilmesi gibi faaliyetlerin hukuki ve cezai riskleri beraberinde getireceğini söyleyebiliriz. Böyle bir yaptırımın olası sonuçlarından kaçınmak isteyen ve görece büyük bir pazar olan Türkiye'yi kaybetmek istemeyen kişi ve kurumların taslağın yasallaşmasını ve ikinci düzenlemelerin yayımlanmasını müteakiben SPK'ya gerekli koşulları sağlamak koşuluyla izin için başvurmalarının, hayati önemi haiz olduğunu belirtmekte fayda var.

Diğer taraftan faaliyetlerini internet yoluyla münhasıran yurt dışından yerine getiren şirketlerin ise SPK'dan faaliyet izni almamaları halinde, Türkiye'de sundukları internet tabanlı hizmetlerin engellenmesini beklemek yersiz olmayacak.

Son olarak, hizmet sağlayıcılara yönelik böyle kapsamlı bir faaliyet izni verilmesi sürecinin gerçekten etkin şekilde işlemesi, ancak kullanıcıların da SPK'dan faaliyet izni almış olan kanallara yönlendirilmesi suretiyle gerçekleştirileceğinden, kanun koyucunun, izinsiz platformlar aracılığıyla alım satım işlemi yapan kişiler için de çeşitli müeyyideler öngörmesini bekleyebiliriz.

## Ramazan ve baharistan

Öncelikle gazetemiz okurlarının, takipçilerinin ve abonelerinin ve tabii bütün iş insanlarımızın, çalışanlarımızın ve esnafımızın Ramazan-ı Şerif'ini kutlar gönüllerince geçmesini dileriz.



Hüseyin ÖZTÜRK

Büyükler Ramazan'a kavuştuklarında, "Sağ olana bir Ramazan daha geldi. Bereketli geçsin, bereketli olsun" derler. Biz de aynı dilekleri tekrarlayalım.

Ramazan sohbetlerine başlanırken söze, "Efendim" diye girilir ve devamı gelir. Geleneği bozmayalım ve dilimizin gücüne söze yol verelim.

Efendim, Ahmet Rasim, Ramazan'ı şöyle tarif eder: "Gülleri açmış, sümbülleri, laleleri, zerrinleri, fulyaları yetiştirmiş, bülbülleri şakıyan otuz günlük bir baharistan."

Malumunuz olduğu üzere bizde Ramazan günlerinin örf, adet ve geleneği ticari hayatımızla iç içe yaşıyor.

Ahmet Rasim'in 'baharistan' diye isimlendirdiği Ramazan ayında, zengin fakir demeden; şehrin bağlarına, bahçelerine, sokaklarına, mahallelerine, evlerine ayrı bir önem verilir ve temizlik başta olmak üzere, 'önce insan' amaçlı hizmetler yapılır.

### Ahilerin Ramazan mesaisi

Bugün halen önemini kaybetmeyen Ramazan ayına ait örf, adet ve geleneklerin, Osmanlı devrinden bu yana sürüp gelmesidir. O yıllara kısaca yolculuk yaparak, Ahilerin Ramazan ayında nasıl bir çalışma yaptığını bakalım.

Ahi birliklerinin her mahalleye ve hatta her eve dair Ramazan öncesi yaptığı ziyaretler ve tespitler, belli bir incelemeden geçtikten sonra yine Ahi başının talimatıyla esnafa görevler verilerek, o mahalledeki muhtaç ailelerin ihtiyaçları ilgili esnaf gruplarıncı karşılanırmış.

Ramazan'da zengin fakir, hiç kimse Ramazan eğlence ve yiyeceklerinden mahrum bırakılmazken, geceleri sahur için davul çalan ve mani okuyanların bir başka vazifesi de o mahallede kimlerin neye ihtiyacı olup olmadığını bilmek ve ilgililere bildirmek olurmuş.

### Esnaf-halk dayanışması

Ramazan medeniyetinin bir başka ve en çok sevilen özelliği de hangi dilden, dinden ve ırktan olursa olsun, özellikle İstanbul'da; bilinen bilinmeyen, tanınan tanınmayan herkesin Ramazan ve bayram sevincini paylaşması sağlanırmış.

Ramazan'da yardımlaşan esnaf içerisinde sadece Müslümanlar değil, Müslüman olmayan esnafın da yer aldığı belirtilir ve şöyle denildiği kaydedilmiştir: "Biz müşterilerimizi Müslüman veya değil diye ayırmadığımız ve her insana hizmet ettiğimize göre bu meselede de elbet hizmet edeceğiz ve katkı vereceğiz."

Ramazan ayının yemekleri, pideleri, tatlıları, davulcusu, musikisi, sohbeti, mahyası, mukabelesi, teravihi, iftar davetleri, eğlenceleri, gezileri bütün İstanbul halkının ortak paylaştığı ve yaşadığı özel günler olarak seyyahların kayıtlarındaki yerini aldı.

Bu ayda esnafa söz ettik ama devlet erkânından bahis açmadık. Ramazan günleri geldiğinde sarayda da büyük bir hazırlık yapılmış. Devlet büyüklerinden en alt kademedeki görevlilere kadar hemen herkes Ramazanla ilgili olarak görevler verilir ve her kademedeki şahıs üzerine düşen vazifeyi ifa edermiş.

Günümüzde de örneklerini gördüğümüz kumanya dağıtma işi gibi sarayda da çalışanlara ve çeşitli Ahi birliklerinin veya Loncaların belirlediği muhtaç ailelere; pirinç, et, bal, yağ, arpa, mum, ekmek, pamuk, kahve ve diğer kuru yiyecekler dağıtılmış.

Bu arada okullar unutulmaz; ocaklar, medreseler, tekkeler, zaviyeler hatırlanır, buralara günlük yiyecek ve içecekler ikram edilirmiş.

Sadaka ve fitre ayı da olan Ramazan'da ilk sadaka, saray büyükleri tarafından bir ay boyunca şehrin en ücra köşesinden, en merkezi yerine kadar tüm muhtaç ailelere dağıtılır ama asla kimden ve nereden geldiği belirtilmezmiş.

Velhasıl Ramazan ayı, esnafımız ile halkımızın karşılıklı dayanışma içerisinde geçirdiği bir ay olarak yaşanmış. Yani bir baharistan imiş.



# Hünkar Kasrı dükkanları bahara 'merhaba' dedi

## SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

### İstanbul

**Ticaret Odası tarafından restore edilerek, kültür dünyasının hizmetine sunulan Hünkar Kasrı, 8 yıldan bu yana sanatçıları ağırlıyor. Tarihi mekan; ebrudan suluboyaya kadar altı farklı alanda kapılarını yılın ilk sanatçı konuklarıyla sanatseverlere açtı.**

İSTANBUL Ticaret Odası tarafından 2004 yılında restore edilen Yeni Camii Hünkar Kasrı, 2014 yılından bu yana da alt tarafında bulunan dükkanlarda sanatçıları ağırlıyor. 2020 yılında Covid-19 tedbirleri kapsamında ara verilen yıl haricinde kesintisiz sanatçıları ağırlayarak, eserlerini halka arz etme imkanı sağlayan tarihi kasır, yılın ilk misafirleri ile kapılarını açtı. Asırlık dükkanların her birinde birbirinden farklı sanatlar meraklılarına ulaşıyor.

## İKİ FARKLI DÖNEM

Eskiden muhafız askerlerin barınma odası olarak kullanılan Hünkar Kasrı dükkanları, artık her yıl onlarca sanatçıyı ağırlıyor. Yılda iki kez 6'şar aylık zaman dilimleri ile değişim yapılan dükkanlarda, mekanın ruhuna uygun sanat dalları, sanatçılar

tarafından icra ediliyor. Aynı zamanda canlı performansların da sergilendiği dükkanların 2022 yılındaki ilk konukları da sanatseverlerle buluşmak için yerlerini aldı. Bu dönemde ebru, hat, sulu boya, seramik, kaligrafi, minyatür dalları tarihi mekanu şenlendiriyor.

## HEM SERGİ HEM SATIŞ

Hünkar Kasrı dükkanlarında yer alan sanatçılar, hem canlı olarak sanatlarını icra ediyor hem de satış gerçekleştiriyor. Kasırdaki yer almak için her yıl binlerce başvuru yapılıyor. Başvuru yapanların arasından seçilen sanatçıların mekan ve dekor gibi bütün giderleri İstanbul Ticaret Odası tarafından karşılanıyor. 6 ay tarihi mekanın misafiri olan sanatçılar çıktuktan sonra bir süre boya ve bakım gibi işlerin yapılmasının ardından dükkanlar ikinci dönem için hazırlanıyor.



## Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

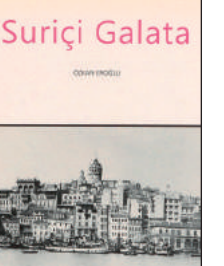
## Bir zamanların İstanbulu

İstanbul, yüzlerce yıllık tarihiyle insanlığın kent algılamasını ve bilincini etkilemiş büyük bir dünya kenti. Geçmişinden bugüne kadar hep bir kültür ve inanç mozaiki niteliği taşımış, birçok uygarlığa ve dine başkent olmuş İstanbul'un zengin bir folkloru olmasına karşın, bu birikim ne yazık ki bütün yönleriyle kitaplaşmamıştır. Sadece eski İstanbul'u tanımak değil, günümüzün İstanbulunu anlamak açısından da önemli bir yapıt olan bu kitapta, yaşama biçiminden beslenmeye, eğitimden inanışlara, kültür ve sanattan eğlenceye kadar birçok konu ele alınıyor. **Sennur Sezer ve Adnan Özyalçın** *İnkılâp Kitabevi*



## Suriçi Galata

İstanbul içinde küçük bir İstanbul olarak görülen ve başlı başına bir tarih olan 'Suriçi Galata' bölgesi ile aynı ismi taşıyan bu kitap, her şeyden önce bölgeye ve bölge üzerine araştırma yapmak isteyenlere hizmette bulunmayı amaçlıyor. Kitapta, sanat tarihi açısından bir kataloglama değeri bulunan hemen her yapıya da işaret edilmeye gayret ediliyor. Böylece kitap, 'Suriçi Galata' bölgesiyle ilgili bir tespit çalışması olarak önemli bir konuma yerleşiyor. **Özkan Eroğlu** *Tekhne Yayınları*



www.kitapistanbul.org.tr

## Kalemin dansı

Hünkar Kasrı'nın bir diğer misafiri ise kaligrafi sanatı. Hat ve kaligrafinin bir araya gelmesi ile ortaya çıkan sanat, Ömer ve Zafer Başdağ tarafından canlı olarak da icra ediliyor. Sanatçılar; taş, deri, kağıt zeminler üzerine istenilen yazıları işlemek için kalem oynatıyorlar.



## Ebrunun hayatla buluşması

Eski bankacı Şebnem Karahan tarafından icra edilen ebru, Hünkar Kasrı'nın bir diğer misafir sanatlarından. Gömlekten bardağa, çantadan cüzdana, saat kordonundan yastık kılıfına kadar her alana ebruyu taşıyan sanatçı, aynı zamanda kendi ebrusunu hazırlamak isteyenler için de imkan sağlıyor.



## Özgün tasarımlar

Kasır, minyatür sanatı ile de Müzeyyen Kılınç vesilesi ile şenleniyor. Hem ebru hem minyatür sanatçısı olan Kılınç, özel tasarımlı sanat eserlerini minyatür severlere sunuyor. Kılınç, kimi zaman tarihi kimi zaman güncel olaylardan beslenerek tablolarını oluşturduğunu söylüyor.



## Sanat dallarının süsü

Hünkar Kasrı dükkanlarında bu dönem misafiri olan sanat dallarından biri tezhip. Hacer Alper tarafından icra edilen tezhip, diğer tüm sanat dallarının süsü olarak biliniyor. Müzehhibe Hacer Alper, boya ile birlikte altın tozu kullanarak yaptığı sanat eserlerini tarihi yapının gölgesinde gönüllerle buluşturuyor.



## Suyu kontrol etmek

Asırlık mekanda sulu boya sanatını ise sanatçı Zafer Örs icra ediyor. Aynı zamanda kendi atölyesinde sanat dersleri de veren Örs, sulu boyanın temelini suyu kontrol etmek olduğunu söylüyor. Örs, canlı olarak istenilen resimleri de sanatseverler için hazırlıyor.



## Osmanlı paraları

Ayşe Melike Bağ, seramik sanatı ile Hünkar Kasrı'nı renklendiriyor. Tarihi dükkanın duvarlarını süsleyen eserleri kendi tasarımı olarak sanatseverlere sunan seramik sanatçısı Bağ, Osmanlı paralarından esinlenerek oluşturduğu koleksiyonu da meraklılarına sunuyor.



# İSTANBUL TİCARET

## Dış ticaret blokzincirle daha da hızlanacak

**T**ürk Ticaret Zinciri Ar-Ge Projesi ile dış ticaret güven ve hız kazanacak. Blokzincir teknolojisi ile geliştirilen proje, dış ticaret sürecinde paydaşlar arasındaki iletişim trafiğini azaltmayı, veri paylaşımını izlenebilir, doğrulanabilir ve kontrol edilebilir hale getirmeyi amaçlıyor.

OSMAN KUVVET

**İ**THALAT ve ihracatta belgelerin blokzincir ağı ile kayıt altına alınarak, dış ticaret süreçlerini hızlandıracak Türk Ticaret Zinciri Ar-Ge Projesi'nin ilk fazı tamamlandı.

STM Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş., sahip olduğu teknoloji ve birikimini kritik sivil sektörlerin kullanımına uygun hale getiriyor. Blokzincir teknolojisi üzerine çalışmalar yapan STM, paydaşları ile birlikte dış ticarete süreçleri hızlandıracak ve maliyetleri düşürecek bir projeye imza attı.

### AKILLI SÖZLEŞMELER

2021 yılında başlatılan 'Blokzincir Altyapılı Türk Ticaret Zinciri Ar-Ge

Projesi'nde (TTZ); STM, Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O, Ünsperd Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş., Doğu Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. ve Doğu Bilgi İşlem ve Teknoloji Hizmetleri A.Ş.'nin paydaşlığı bulunuyor.

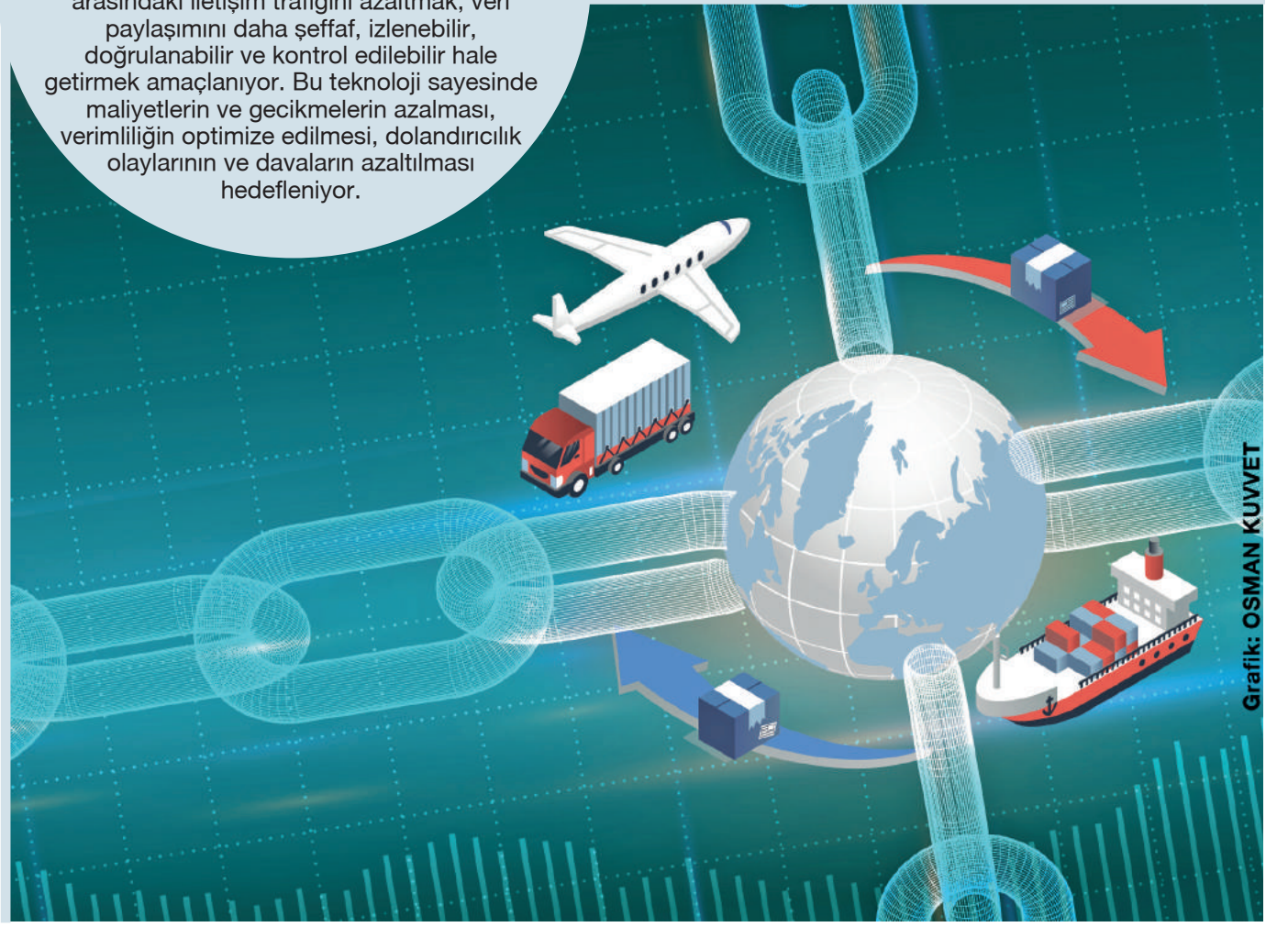
Projeye dış ticaret süreçlerinin akıllı sözleşmelerle hızlandırılması, şifreleme ve dağıtık defterler vasıtasıyla veri güvenliği ve takibinin güçlendirilmesi, paydaşlar arası işbirliğinin artırılması ve tekrar eden veri paylaşımının ortadan kaldırılması amaçlanıyor.

### BELGELER BLOKZİNCİRDE

Proje kapsamında, ithalat ve ihracat süreçlerinde, öncelikli olarak 313 belgenin iş akışları ve paydaşları tek

### Maliyet ve verimlilik avantajı

Dış ticaret işlemleri sırasında birçok belge üretimi ve bu belgelerin taraflar arası paylaşımı gerçekleşiyor. Blokzincir teknolojisinin kullanımıyla dış ticaret süreçlerinde paydaşlar arasındaki iletişim trafiğini azaltmak, veri paylaşımını daha şeffaf, izlenebilir, doğrulanabilir ve kontrol edilebilir hale getirmek amaçlanıyor. Bu teknoloji sayesinde maliyetlerin ve gecikmelerin azalması, verimliliğin optimize edilmesi, dolandırıcılık olaylarının ve davaların azaltılması hedefleniyor.



Grafik: OSMAN KUVVET

tek çıkarıldı ve analiz edildi. Projenin ilk fazında, ithalatta eşyanın serbest dolaşıma girişi için en önemli işlemlerden biri olan 'vergi ödemesi', sonrasında ortaya çıkan 'Gümrük Vergi Tahsil Alındısı' (GVTA) belgesi test verileriyle blokzincir ağına yazıldı. Böylece belgelerin STM, Ünsperd Gümrük Müşavirliği, Vakıfbank, Doğu Otomotiv ve Doğu Teknoloji tarafından her kurumun kendi

yetkileri doğrultusunda görüntülenmesi sağlandı. Ekosisteme dahil edilecek diğer belgeler için çalışmalar devam ederken, ağ üzerinde bulunan paydaş ve belge sayısının artırılması planlanıyor.

### GÜVENLİ VE HIZLI

Projenin, Ticaret Bakanlığı'nın ihtiyacı olan tüm süreçlerin dijitalleşmesi ve dış ticaretin

hızlanması adına referans bir çalışma olacağı değerlendiriliyor. TTZ Platformu; ithalat veya ihracat yapan firmalar, iç veya dış nakliyeciler, bankalar, sigorta şirketleri, gümrük müşavirlik firmaları, liman işletmecileri, antrepo işletmecileri, kamu kurum ve kuruluşları ve tüm dış ticaret aktörlerini, sektörün dijitalleşmesine katkı sağlamak adına bu sisteme dahil olmaya davet ediyor.

# 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  
YILI

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

Üye İletişim  
Bilgilerinizi  
Güncelleyin  
Tüm  
Faaliyetlerden  
Haberiniz  
Olsun



guncelle.ito.org.tr