

Simgelerin köprüsüyle ticaret hızlanacak

Çanakkale Boğazı'nın gerdanlığı 1915 Çanakkale Köprüsü, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Güney Kore Başbakanı Kim Boo-Kyum'un da katıldığı bir törenle hizmete açıldı. Köprü, 1,5 saatlik feribot yolculuğunu 6 dakikaya düşürdü. ■ 20'de



Güçbirliğiyle tekstilde hedef ilk 3

Kumaş, iplik ve konfeksiyon yan sanayindeki 200'e yakın yerli üretici, ilk kez düzenlenen Texhibition İstanbul Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı'nda bulundu.



Paydaşların güçbirliği ile

düzenlenen fuarın açılışına katılan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, tekstil ve hammaddeleri ihracatında Türkiye'nin 5'inci sırada olduğunu söyledi.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib

Avdağ'ı de, "Hedefimiz, Türkiye'yi dünyanın ilk 3 tekstil ihracatçısı ülkesinden biri haline getirmek" dedi. ■ 7'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

18 MART 2022 YIL: 64 SAYI: 3202

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Küresel enflasyonla mücadele için: Türkiye rotası

Rusya-Ukrayna savaşıyla küresel ekonomi yeni bir türbülans yaşıyor. Global enflasyonla mücadelede Türkiye'nin lojistik konumu ve enerji rotası en akılcı çareler arasında.



BÜYÜME DÜŞEBİLİR

Sene başında küresel ekonominin yüzde 4.1 ila yüzde 4.4 arasında büyüyeceğini öngören uluslararası finans kuruluşları, tahminlerini aşağı yönlü revize etmeye hazırlanıyor. Çünkü Rusya-Ukrayna savaşıyla, küresel enflasyonda artış ve büyümenin azalması bekleniyor.

YOL HARİTASINDA

Küresel ekonomide özellikle artan enerji maliyetlerine çözüm aranıyor. Doğalgazda alternatif arayışlara giren Avrupa Birliği'nin yol haritasında Türkiye de var. Tedarikte avantajlı olan Türkiye'nin doğalgazda orta vadede dağıtım merkezi olabileceği belirtiliyor. ■ 9



Seret KILIÇLI

İhracata ilk adım programı başlıyor

İstanbul Ticaret Odası'nın düzenlediği İhracata İlk Adım Programı'nın (İİAP) 14'üncüsü için geri sayım başladı. Son başvuru tarihi 25 Mart olan İİAP, KOBİ'leri 28 trilyon dolarlık küresel ekonomiye adım atmaları için hazırlayacak.

Sümeyra Yarış Topal ■ 8'de



Afrikalı öğrencinin tercihi Türkiye

30 binin üzerinde Afrikalı öğrenci, eğitim için Türkiye'yi tercih ediyor. Türkiye, yabancı öğrenci kabulünde dünyada ilk 10 ülkeden biri.

Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13'te

İş sağlayan
HAMİLİK PROJESİ
■ 14'te



Her yere doğa dostu enerji

■ Teknopark İstanbul'daki firmalardan Technopany, her yere taşınabilen ve farklı kaynaklardan enerji üretebilen, ürettiği elektriği tek bataryada depolayabilen jeneratör geliştirdi. Farklı ihtiyaçlar için Mini, Pocket ve XL olmak üzere üç farklı kapasitede ürün var.

Soyhan Alpaslan ■ 16

Enerjide kartlar masada

Prof. Dr. Kerem Alkin ■ 10

Muhtemel yansımalar

Doç. Dr. Nurullah Gür ■ 8'de

Gıda açığı için tarıma özel OSB

■ 4'te



Savaşlar kültürde de enkaz bırakıyor

Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle onlarca kültürel eser yok olma tehlikesiyle karşı karşıya. Yakın

geçmişimizde Mostar Köprüsü'nün yıkılması, Suriye'deki iç savaş sebebiyle Palmira Antik

Kenti'ndeki tarihi eserlerin çalınması gibi birçok acı örnek var. Sümeyra Yarış Topal ■ 19

Sektörlerin nabzı

ilaç ve tıbbi cihazda kamu ödemelerine çözüm aranıyor

Müge Biber ■ 10'da

Sağlık turizminden yüksek gelir için doktor tavsiyeleri

■ 10'da

Gıdada entegre mücadele hayat kurtarıyor

Sümeyra Yarış Topal ■ 11'de

Özel güvenlikçiler haksız rekabete çözüm arıyor

Adem Orhun ■ 15'te



THY Teknik tedarikçisini İTO'da aradı

Barış Cabacı ■ 12'de



Ticarete yeni trend v-ticaret

Barış Cabacı ■ 18'de

‘Startup yatırımcıları da kârlılık için eğitim almalı’

YATIRIMDA SEKTÖR AYIRMIYORUZ

Yağız Karadeniz, her sektörden iyi fırsatlar yakalamak istediklerini, bu yüzden sektör ayrımı yapmadan yatırım yaptıklarını söyledi. Oyun sektörünün yükselmesiyle birlikte bu sektördeki girişimcilere yatırım yapmak amacıyla Weplay adında bir fon kurduklarını ve geçtiğimiz yıl 10 girişime yatırım yaptıklarını belirten Karadeniz, “Biz Tarvenn olarak girişimcilere nasıl destek olabileceğimizle ilgileniyoruz; yalnızca para veren bir yapı değil. Aynı zamanda girişimcilerle bu oyunu oynayan, belki bir butonun yerine ve rengine bile beraber karar veren, çok fazla yönetime karışmadan o ürünün hangi pazara açılması gerektiğine yardımcı olan ve doğru kontakları onlarla buluşturan bir ekibiz” dedi.

BTM’nin Yatırımcı Kulübü mezunlarından Tarvenn & Domino Ventures Managing Direktörü Yağız Karadeniz, yatırımcıların; girişimcilere daha bilinçli bir şekilde fayda sağlayarak yatırım yapmaları gerektiğini söyledi. Karadeniz, “Bir teknoloji girişimine yatırım yapmak bir fabrika almak demek değil. Tek amacımız fonlara para toplamak da değil. Yatırımcıların bu konuda eğitilmesi gerekiyor” dedi.



SEZEN SAVAŞAN

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) Yatırımcı Kulübü mezunlarından Tarvenn & Domino Ventures Managing Direktörü Yağız Karadeniz, yatırımcıların; girişimcilere daha bilinçli bir şekilde fayda sağlayarak yatırım yapmaları ve bu konuda eğitim almaları gerektiğini söyledi. Karadeniz, erken aşama girişimlere yatırım yaparken dikkate aldıkları hususları ve beklentilerini İstanbul Ticaret’e anlattı.

GİRİŞİM BAŞINA 18 DÖLAR

Türkiye genelinde girişimcilik ekosistemini değerlendiren Karadeniz, “Yatırımcıların geleneksel sermayeyi teknoloji tarafına çekmesi gerekiyor” dedi. Türkiye’de startup yatırımcılığının çok fazla geliştiğini vurgulayan Yağız Karadeniz, 2010-2012 yıllarından bu yana daha fazla fon kurulduğunun, daha fazla girişim ve kuluçka merkezi olduğunun altını çizdi. Dünya genelinde girişim başına düşen yatırım tutarında Türkiye’nin biraz geride olduğunu söyleyen Karadeniz, “Türkiye’de girişim başına düşen yatırım tutarı 18 dolar civarında. İsrail’e baktığımızda bu rakam 1.100 dolar, Avrupa’da ise daha yüksek. Çok iyi gelişme gösteriyoruz fakat diğer ülkelere kıyasla biraz gerideyiz. Bu konuda yatırımcılara çok büyük görevler düşüyor” diye konuştu.

YATIRIMCILAR EGİTİLMELİ

“Yatırımcılar, daha bilinçli bir şekilde girişimciye fayda sağlayarak yatırım yapmalı ve bu konuda eğitim almalı” diyen Karadeniz, şöyle devam etti: “Bir teknoloji girişimine yatırım yapmak, bir fabrika almak değildir. Biz her yatırımcıyla buluştuğumuzda bu ayrımı

çok iyi anlatıyoruz. Tek amacımız fonlara para toplamak değil. Yatırımcılar da bu konuda eğitilmeli. Sözleşmelerin içeriği, girişimciyi hisse yüzdesi konusunda zorlamaması ve onlarla nasıl bir ilişki kurması gerektiği gibi konularda bilgi sahibi olmaları gerekiyor.”

HEDEF İHRACAT OLMALI

Yatırımcıların; girişimcilerden çıkardıkları ürünü dış pazarlara satmasını beklediklerini söyleyen Karadeniz, “Girişimcilerden kesinlikle bir ürün çıkarmasını ve bunu globale satmasını istiyoruz. Bu motivasyonu ve başarıyı elde etmek için girişimcilerin ekipleriyle daha koordine çalışması, birbirleriyle iletişim kurması ve başarı hikayelerini dinlemesi gerekiyor. Bir yazılım şirketi kurup 10 şirkete danışmanlık vermek girişimcilik değil. Girişimcilik, bir ürünü Türkiye’den globale ihraç etmektir; sadece Türkiye’ye odaklanmak değil. Tarvenn olarak, global pazarlarda iş yapmak isteyen girişimcilere odaklanmak istiyoruz” dedi.

RAKİP ANALİZİ VE PAZAR

Yatırımda dikkat edilen en önemli hususların, girişimin rakip analizi ve girilecek pazar olduğunu dile getiren Yağız Karadeniz, bu dönemde gözlerin, hızlı bir şekilde çıktı alınabilen B2C App’lerin üzerinde olduğunu da altını çizdi. Karadeniz, girişimcilere ve yatırımcılara şu tavsiyelerde bulundu: “Girişimciler, sektörden kişiler ve diğer girişimcilerle iletişim kurmalı ve geribildirim almalı. Rakipleri çok iyi analiz etmeli, teknolojik ve problem çözen bir ürünün peşinden gitmeli. Yatırımcılar ise sözleşme konusunda girişimcileri yormamalı, onlara destek olmalı ve globaldeki fonlarla iletişimde kalmalı.”

Birikimleriniz güvence altında

Türk Lirası yatırımlarınız ile Dövizden ve Altından dönüşümlü birikimleriniz, VakıfBank’ta değerlendirirken kur ve fiyat değişimlerine karşı da korunsun.

VakıfBank, daima seninle.



KUR KORUMALI TL VADELİ MEVDUAT

%0 Stopaj

DÖNÜŞÜMLÜ TL MEVDUAT HESABI

%0 Stopaj

Hesabınızı VakıfBank Mobil,* internet bankacılığı ya da şubelerimizden açabilirsiniz.



*Kur Korumalı TL Vadelî Mevduat Hesabınızı VakıfBank Mobil’i güncelleyerek açabilirsiniz. Detaylı bilgi için: www.vakifbank.com.tr

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Portföyümüzde BTM girişimleri de var

Dört yıl önce, erken ve tohum aşamalarındaki girişimlere yatırım yapmak için kuluçka merkezleriyle görüşürken BTM ile yollarının kesiştiğini anlatan Yağız Karadeniz, şunları söyledi: “BTM, o dönemde en aktif kuluçka merkezlerinden biriydi ve çok iyi iletişim kurduk.

Şu an portföyümüzde 60 civarında şirket var ve bunların 6-7’si BTM bünyesinden. Bu girişimler bize geldiğinde ürünleri hazırды, yatırım yapmaya tamamen hazır haldeydiler ve bu bizi oldukça memnun etti. Genel olarak BTM’nin yatırımcılarla ilişkisini çok beğeniyoruz. Bu yüzden sürekli birlikte hareket ediyoruz.”

İyi bir üründen ziyade iyi bir ekibiniz olmalı

Girişimin en önemli parçasının ekip olduğunu vurgulayan Yağız Karadeniz, “Dünyanın en iyi ürününe sahip olsanız bile iyi bir ekibiniz olmadıkça bu ürün sizi başarıya götüremez. İyi bir ekip, süreçleri iyi

yürüttükçe Türkiye’den ve yurt dışından kolaylıkla yatırımcı çekebiliyor. Bu sebeple pazarda çok fazla rakibin olması gibi durumlar bizim yatırım yapmamıza engel olmuyor” dedi.

AB dışından gelen eşyaya maktu vergi artışı

AB dışı ülkelerden kargoyla gelecek eşyanın gümrük vergisi yüzde 10 artırıldı. Eşyanın diğer ülkelerden gelmesi durumunda ödenecek maktu vergi yüzde 20'den yüzde 30'a çıkarıldı.

AVRUPA Birliği (AB) dışındaki ülkelerden posta veya kargo ile gelecek ticari miktar ve mahiyet arz etmeyen ve kıymeti 150 Euro'yu geçmeyen eşya üzerinden alınacak maktu gümrük vergisi yüzde 10 artırıldı. Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanı kararına göre, eşyanın AB ülkelerinden gelmesi halinde yüzde 18 vergi ödenecek.

İLAÇ DA EKLENDİ

Eşyanın diğer ülkelerden gelmesi durumunda ödenecek maktu vergi yüzde 20'den yüzde 30'a çıkarılırken, eşyanın ÖTV kanununa ekli IV sayılı listede yer alan eşya olması halinde bu vergi oranlarına ilave olarak yüzde 20 vergi daha tahsil edilecek. Bu limitler dahilinde getirilecek eşyanın brüt 30 kilogramı geçmemesi gerekiyor. Karar kapsamına 1.500 Euro'yu geçmeyen ilaç gönderileri de eklendi.

KİTAP İSTİSNA

Karara göre, posta ve kargo ile gerçek kişilere gelen ve ticari miktar ve mahiyet arz etmeyen kıymeti 1.500 Euro'yu geçmeyen kişisel kullanıma ait kitap veya benzeri basılı yayınlar için uygulanacak maktu gümrük vergisi sıfır olacak.

Bu kapsamda tüzel kişilere gelen ve kıymeti 22 Euro'yu geçmeyen eşyanın değeri üzerinden yukarıda belirlenen maktu vergiler tahsil edilecek.

DİĞER KALEMLER

Değeri 1.500 Euro'yu geçmemek üzere yolcu beraberinde gelen sigara, alkollü içki, kozmetik, gıda ürünleri dışında kalan ve değeri 430 Euro, 15 yaşından küçükler için ise 150 Euro'nun üzerinde olan eşya üzerinden belirlenen maktu vergiler alınacak.

ARAŞTIRMA VE TEST

Karara göre, bilgi edinme veya endüstriyel ya da ticari araştırma amaçlarına yönelik, nitelikleri veya diğer teknik özelliklerinin belirlenmesi amacıyla inceleme, analiz veya test edilmek üzere getirilen eşyaya vergi muafiyeti tanınacak.

Yurt dışından Türkiye'ye tıbbi araştırma amacıyla gönderilen biyolojik materyaller de bu kapsamda değerlendirilecek. Ancak bu materyallerin Sağlık Bakanlığınca ruhsatlandırılmış tıbbi laboratuvar ve genetik merkezler adına gönderilmiş olması gerekiyor.



Ek tarımsal destekler açıklandı

RESMÎ Gazete'de yayımlanan 2021 Yılında Yapılacak Tarımsal Desteklemeler ve 2022 Yılında Uygulanacak Gübre ve Sertifikalı Tohum Kullanım Desteklerine İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanı Kararı'na yönelik detaylar açıklandı. 2022'de 25.8 milyar lira olarak planlanan tarımsal destekleme bütçesi 3.2 milyar lira ek bütçe ile 29 milyar liraya yükseltilmişti. Söz konusu kararla bu yıl verilecek ilave desteklerin nerelerde yapılacağı netleşti. Bu destekler şöyle:

- Dekara 50 lira ek girdi desteği ödenecek.
- Tarımsal yayım ve danışmanlık desteği 52 bin liraya yükseltildi.
- Yağlık ayçiçeği üretimini artırmak için Aydın-Efeler, Aydın-Köşk, Aydın-Sultanhisar, Aydın-Yenipazar, Karabük-Eskipazar, Kütahya-Domanıç ve Sivas-Hafik havzaları da yağlık ayçiçeği destekleme kapsamına alındı.



Kereste ihracatına sınırlama

MOBİLYA üreticilerinin hammadde ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla bazı kereste ürünlerinin ihracatı sınırlandı.

Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğle, ihracı kayda bağlı mallar listesine, 'uzunlamasına testere ile biçilmiş, dilimlenmiş veya yaprak halinde açılmış, kalınlığı 6 milimetreyi geçmeyen, kaplama için (lamine edilmiş ağaçların dilimlenmesiyle elde edilenler dahil), kontrplak için veya benzeri lamine edilmiş ağaçlar ve diğer ağaçlar için yapraklar (rendelenmiş, zımparalanmış, ekli veya uç uca eklenmiş olsun olmasın)' ibaresi eklendi.



Zorunlu petrol stokuna düzenleme

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), rafinerici ve akaryakıt dağıtıcı lisansı sahiplerinin tutmakla yükümlü oldukları zorunlu petrol stokunun 14-31 Mart arasında yüzde 7, 1-12 Nisan arasında yüzde 6'sına denk gelen miktarının piyasa faaliyetlerine konu edilebilmesine karar verdi. Öte yandan, açıklamada 13 Nisan 2022 itibarıyla ilgili lisans sahiplerinin bu karar öncesindeki asgari zorunlu petrol stoku miktarını sağlamalarına ilişkin yükümlülüklerinin devam edeceği kaydedildi.



Altından kur korumalı hesaba dönüş tebliği

KUR korumalı mevduat sistemi kapsamında altın varlıkların finansal sisteme kazandırılmasına ilişkin esasları belirleyen Merkez Bankası tebliği yayımlandı.

Tebliğe göre, yetkili rafineriyle anlaşması olan bankalar nezdinde altın hesabı bulunan ve uygulamaya katılmak isteyen yurt içi yerleşik gerçek ve tüzel kişiler, fiziki altınlarını, milyem değeri üzerinden hesaplanacak gram cinsinden has altın miktarını tespit etmek üzere yetkili kuyumcuya veya bankaya teslim edecek.

VADELER BELİRLENDİ

Altın hesabına sahip olanların talep etmesi durumunda hesabındaki has altın bakiyesi, dönüşüm fiyatı üzerinden TL'ye çevrilerek 3, 6 ay veya 1 yıl vadeli TL mevduat veya katılma hesabı açılacak. TL mevduat veya katılma hesabına dönüştürülen altınlar, bankalarca dönüşüm fiyatı üzerinden Merkez

Bankası'na satılacak.

VADEDEN ÖNCE ÇEKİM

Vadeden önce çekim yapılması halinde Merkez Bankası'na fiyat farkına ilişkin ödeme yapılmayacak. Uygulama kapsamında açılan TL mevduat veya katılma hesaplarına Merkez Bankası'na belirlenecek usul ve esaslara göre vade sonunda ilave getiri ödenebilecek.

GERÇEK VE TÜZEL KİŞİLER

Aynı gazetede yayımlanan ve altın hesaplarından TL mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümün desteklenmesi hakkında tebliğde değişiklik yapan tebliğle, yurt içi yerleşik gerçek kişilerin 28 Aralık 2021 tarihinde mevcut olan, yurt içi yerleşik tüzel kişilerin ise 31 Aralık 2021'de mevcut olan altın hesaplarının, talep edilmesi halinde dönüşüm fiyatı üzerinden TL'ye çevrilmesine imkan tanındı.

uyum'soft

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

Kampanya İçin
Son Gün
31 Mart 2022



www.uyumsoft.com

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor. Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda [https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/1117\(1\).pdf](https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/1117(1).pdf) adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Türkşeker pancar avans fiyatını artırdı

TÜRKİYE Şeker Fabrikaları A.Ş. (Türkşeker), ton başına 800 lira olan şeker pancarı avans fiyatını yüzde 25 artırdı. Türkşeker'den yapılan yazılı açıklamaya göre, artan girdi maliyetleri sebebiyle daha önce ton başına 800 lira olarak açıklanan 2022 yılı pancar avans baz alım fiyatını ton başına 1.000 lira olarak güncelledi.

Ayrıca ton başına 25 lira olarak açıklanan kota tamamlama primi iki katına çıkartılarak 50 liraya yükseltildi.



Arz açığına tarıma dayalı OSB çözümü

Küresel salgının ardından Rusya'nın Ukrayna'yı işgali, tedarik zincirlerini olumsuz etkiledi. Gıda fiyatları dünya genelinde arttı. Bu süreçte tarıma uygulanacak destek politikaları önem kazanırken, Türkiye'de son yıllarda sayısı artan tarıma dayalı ihtisas Organize Sanayi Bölgeleri (OSB), üretim açığının kapanması için büyük önem taşıyor.

TÜRKİYE'de 2000 yılından sonra tarıma dayalı ihtisas Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) kurulmaya başlanırken, Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) ise tarım ve hayvancılığın sanayiye entegrasyonunu sağlayan bu bölgelere yönelik çalışmalarına hız verdi. Adana, Ağrı, Ankara, Aydın, Balıkesir, Denizli, Erzincan, Eskişehir, Gaziantep, Kütahya, Van ve Zonguldak'ın aralarında bulunduğu 27 ilde toplam 31 tarıma dayalı ihtisas OSB bulunurken, bunların 8'i işletmeye geçti. Diğer tarıma dayalı ihtisas OSB'lerin de işletmeye geçmesi hem üretimi hem ihracatı hem de istihdamı artıracak.

8 OSB'DE 584 İŞLETME

İşletmedeki tarıma dayalı ihtisas OSB'lerin 3 binin üzerinde doğrudan istihdam sağladığını belirten OSBÜK Başkanı Memiş Küttükcü, 8 OSB'de 584 işletmede ağırlıklı olarak et ve süt üretimi yapıldığını söyledi. Devreye girecek yeni OSB'lerle genişleyecek kapsama da dikkat çeken Küttükcü, "Diğer tarıma dayalı ihtisas OSB'lerimizin de üretime geçmesiyle birlikte et ve süt üretiminin yanı sıra yaş sebze ve meyveden çiçekçiliğe kadar geniş bir yelpazede tarımsal

ve hayvansal üretim yapılacak" dedi. Küttükcü, Türkiye'nin tarım ve hayvancılıktaki planlı üretimine katkıda bulunan ve gıda güvenliğinin sağlanmasında kritik rol üstlenecek tarıma dayalı ihtisas OSB'lerin tamamının hızla üretime kazandırılması için yeni destek mekanizmaları geliştirilmesi gerektiğinin de altını çizdi.

KALİTELİ GIDA ÜRETİMİ

Rusya-Ukrayna savaşı ve küresel belirsizliklerin etkisiyle gıda fiyatlarının yükseldiğini ve arz güvenliğine ilişkin endişelerin arttığını vurgulayan Küttükcü, şunları söyledi: "Bunların önüne tarıma dayalı ihtisas OSB'lerle geçebiliriz. Türkiye'deki 31 tarıma dayalı ihtisas OSB'nin 11'i 2020 yılı ve sonrasında, yani salgın döneminde kuruldu. Bütün dünyada gıdyla ilgili endişelerin arttığı bu dönemde, tarıma dayalı ihtisas OSB'lerimiz ülkemizin önünde bir fırsat olarak duruyor. Bu yapıyı hep birlikte daha da güçlendirerek, hem sektördeki yerli ve milli üretimimizi güçlendirebilir hem de ihracatımızı artırabiliriz. Ayrıca tarıma dayalı ihtisas OSB'lerimiz planlı yapılarıyla, güvenilir, hijyenik ve kaliteli gıda üretimi için de son derece kritik öneme sahip."



Çin kaynaklı talep endişesi petrolün ateşini düşürdü

RUSYA-Ukrayna savaşı sebebiyle ABD'nin Rus petrolü, sıvılaştırılmış doğalgazı ve petrokimya ürünlerini yasaklamasının ardından vadeli işlemlerde Brent petrol fiyatı 7 Mart'ta 139.1 dolar seviyesini gördü. Ardından bir hafta içinde arz endişelerinin yerini talep endişelerine bırakmasıyla uluslararası piyasalarda fiyatlar 97 dolar seviyesine geriledi. Dünyanın ikinci büyük petrol tüketicisi Çin'de artan Covid-19 vaka sayısının salgının en yoğun hissedildiği günlerdeki seviyelerine dönmesi, piyasalarda talep endişelerine



yol açarak fiyatların gerilemesine neden oldu. Rusya ile Ukrayna arasında ateşkesin sağlanması için devam eden müzakereler de piyasalarda arz endişelerini hafifleterek fiyatları baskılamaya yardımcı oldu.

YUAN İLE ALIM

Diğer taraftan Wall Street Journal'ın haberine göre, Suudi Arabistan, Çin'e yaptığı petrol satışlarının bir kısmını yuan cinsinden fiyatlandırmak için Pekin ile aktif görüşmelerde bulunuyor. Söz konusu anlaşmanın olması durumunda, ABD dolarının küresel petrol pazarındaki hâkimiyetinin azalması ve dünyanın en büyük ham petrol ihracatçısının Asya'ya yönelmesi bekleniyor. Suudi Arabistan'ın ihrac ettiği petrolün yüzde 25'inden fazlasını Çin satın alıyor.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

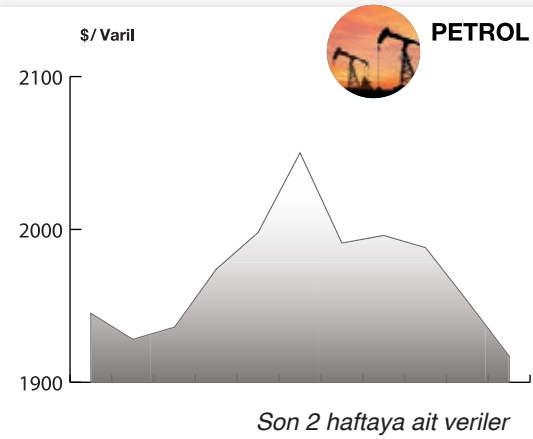
ENERJİ	Petrol (Brent. \$/Varil)	102.1	-22.2	48.2
	Doğalgaz (Henry Hub. \$ /MMBtu)	4.67	2.4	88.3
	Doğalgaz (Dutch TFF. EURO/MWh)	115.4	-46.2	542.4
	Termal Kömür (\$/Ton. FOB. Newcastle			
	Avustralya. 6.000 KCal/kg)			

METALLER	Altın (\$/Ons)	1.917	-6.5	10.7
	Gümüş (\$/Ons)	24.8	-7.0	-5.2
	Platin (\$/Ons)	1.001	-15.1	-17.7
	Bakır (\$/Ton)	9.825	-3.3	7.4
	Alüminyum (\$/Ton)	3.277	-6.4	47.8
	İnşaat Çeliği (Çin. \$/Ton)	782	-3.9	3.8
	Demir Cevheri (\$/Ton. CFR. Tianjin-Çin. %63.5)	136.5	-12.8	-17.3
	Kurşun (\$/Ton)	2.229	-10.5	15.1
	Kalay (\$/Ton)	43.033	-14.0	62.2
	Çinko (\$/Ton)	3.780	-7.6	33.2

TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	388	-1.8	16.9
	Mısır (\$/Bushel)	7.56	-0.1	37.5
	Mısır (\$/Ton)	309		
	Pamuk (\$/Lb)	1.20	-1.6	37.9
	Kakao (GBP/Ton)	1.709	-1.6	-9.7
	Kahve (\$/Lb)	2.12	-9.0	61.8
	Kahve (\$/Ton)	4.674		
	Şeker (\$/lb)	0.187	-1.6	16.9
	Kereste (\$/m³)	598	1.8	67.9
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.747	4.2	86.8

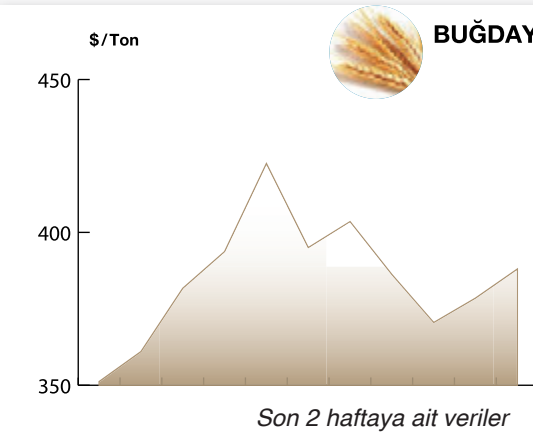
Veriler, 15 Mart 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.
* Nikel kapanış fiyatı 8 Mart 2022 tarihli.

En hareketli ürünler



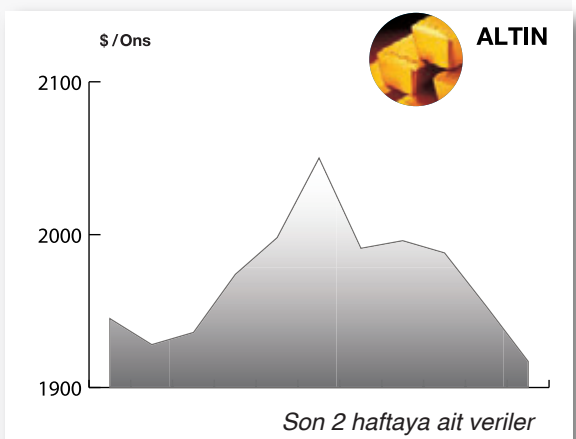
Suudi ve BAE petrolü beklentisi

Ukrayna Devlet Başkanı'nun, Rusya ile görüşmelerin daha gerçekçi bir zemine oturduğu ve zamana ihtiyaç olduğunu açıklaması, günlük 11 milyon varil petrol ithalatıyla dünyanın ikinci büyük petrol tüketicisi Çin'de artan Covid vakaları sonrası, Brent petrolü 100 doların altına geriledi. 140 dolar sınırına kadar çıkan Brent petrolünde büyük oranlı çekilmenin bir diğer nedeni de Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin üretimi artırma beklentisi.



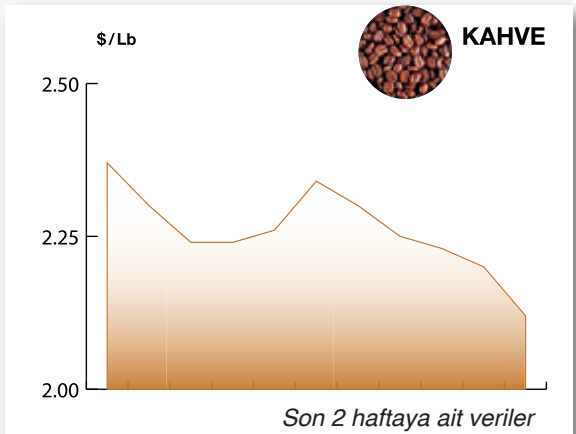
Buğday savaşı

Rusya'nın, uygulanan ekonomik yaptırımların yurtiçi gıda piyasasına etkisini azaltmak için eski Sovyet cumhuriyetlerine tüm tahılların ihracatını askıya alacağını açıklaması sonrası tonu 425 dolara kadar çıkan buğday fiyatları, geçen hafta 370 dolara kadar geriledi. Rusya'ya ilave olarak Moldova, Macaristan, Sırbistan, Türkiye, Arjantin ve Mısır da buğday ihracatına kısıtlama getirdi. Öte yandan Türkiye, Bangladeş, Ürdün ve Japonya sırasıyla 270, 50, 120 ve 80 bin ton buğday alımı için uluslararası piyasaya çıktı.



Rusya MB, altın alımını durdurdu

Altın fiyatları, geçen hafta 1.910 dolara kadar geriledi. Rusya-Ukrayna görüşmelerinde oluşan kısmi olumlu havaya ilave olarak, ABD Merkez Bankası'nın çeyrek puan faiz artışına gideceği beklentisi, fiyat düşüşünde etkili oldu. Nitekim ABD hazine tahvili faizleri son 2.5 yılın en yükseğine ulaştı. Rusya Merkez Bankası, geçen hafta, vatandaşların artan altın talebini karşılamak için bankalardan altın alımını durdurdu.



Kararsız seyir

Rusya-Ukrayna savaşının küresel ekonomiye zarar vermesi sonucunda tüketicilerin kahve tüketimini azaltması, kafe ve restoranlara daha az gideceği endişesi, fiyatlarda düşüşe neden oluyor. Brezilya realinin ABD dolarına karşı değer kazanması, robusta kahvede ise Vietnam'ın ocak-şubat ihracatının yıllık 3.4 artarak 305 bin tona çıkması, düşüşte etkili. Kahve fiyatları kısa vadede düşüş gösterse de Brezilya'da yetersiz yağışlar, Kolombiya'nın şubat ayı üretiminin yüzde 16 düşmesi, fiyat artışını destekliyor.



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

İTO yönetimi ve Meclis Üyelerinin de iştirak ettiği MÜSİAD Genel Merkezi'ndeki programda, ekonomik gelişmeler değerlendirildi.

İş dünyasıyla gündem istişaresi

Şekib Avdagiç başkanlığındaki İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyeleri, geçtiğimiz hafta bazı iş dünyası STK'larını ziyaret ederek piyasanın nabzını tuttu, istişarelerde bulundu. Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Mahmut Asmalı'nın davetiyle gerçekleşen MÜSİAD ziyaretine ise İTO Meclis Üyeleri de iştirak etti, gündeme dair değerlendirmeler yapıldı.



BÜNYESİNDEKİ 81 meslek komitesiyle İstanbul iş dünyasının nabzını tutan, gelen görüş ve önerileri raporlaştırarak yetkili makamlara ileten ve sorunların çözümü için çabalayan İstanbul Ticaret Odası, çalışmalarını sahada da sürdürüyor. Sahanın nabzını yerinde tutmak üzere İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu ve Meclis Üyeleriyle bazı iş dünyası STK'larını ziyaret etti, istişarelerde bulundu.

ÜRETİM VE TİCARET MERKEZLERİ

İstanbul'un gözde ticaret merkezlerinden İSTOÇ'u ziyaret eden İTO yönetimi, İSTOÇ Yönetim Kurulu Başkanı Öner Yüksel ve yönetimi ile İstanbul için birlikte yapılabilecekleri görüştü. 30 bini aşan işletmesiyle Türkiye'nin en büyük OSB'si konumundaki İkitelli OSB'nin yönetimi de ziyaret edildi. İkitelli OSB Başkanı Mustafa Keskin ve yönetiminin ev sahipliğinde gerçekleşen görüşmede, üretime katma değer sağlayacak işbirlikleri değerlendirildi.

MECLİS ÜYELERİ DE KATILDI

İSTOÇ ve İkitelli OSB ziyaretlerinin ardından Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Mahmut Asmalı'nın davetine katılım sağlandı. İTO yönetimi yanında İTO Meclis Üyelerinin de iştirak ettiği MÜSİAD Genel Merkezi'ndeki programda, ekonomik gelişmeler yanında gündeme dair değerlendirmeler de yapıldı.

İTO, TÜRKİYE İÇİN ÖNEMLİ

Konuyla ilgili olarak MÜSİAD'dan

yapılan açıklamaya göre, MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, İTO'nun yalnız İstanbul değil, Türkiye için büyük önem taşıyan bir yapıya olduğunu belirtti. İstanbul ile sınırlı kalmayan bu etkinin güçlü planlama ve projelerle yoluna devam etmesi gerektiğini aktaran Asmalı, "MÜSİAD olarak, dün olduğu gibi bugün ve yarın da güçlü bir İTO'dan yana olduğumuzun altını çizmek istiyorum" ifadelerini kullandı. Asmalı, İTO Başkanı Avdagiç'in başarılı çalışmalarının iş dünyası ve İstanbul'un iktisadi alandaki atılımlarına yeni bir vizyon kazandırdığını bildirerek, şunları kaydetti: "İTO, tarih boyu büyük önem arz etti. Hayata geçirilen projelerle Türkiye ve bölgenin de ekonomik dinamiklerine dokundu. Şekib Avdagiç başkanlığındaki İstanbul Ticaret Odası'nın dünden bugüne hayata geçirdiği projeler ülkemizin yarınlarına artı bir değer kattı. Dolayısıyla bu istikrarlı yolculuğun devamını destekliyoruz."

İSTANBUL'UN MARKA DEĞERİ

İstanbul'un, dünyanın imrendiği, beğeniyle, dikkatle takip edilen, ekonomik açıdan da cazibe merkezi bir şehir olduğuna işaret eden Asmalı, "İstanbul, kültürel bir hazine ve uluslararası ticaretin merkezi konumunda. İTO çatısı altında Şekib Avdagiç ile yeni bir dönemin İstanbul'un marka değerine daha da güç katacağına yürekten inanıyoruz" yorumunu yaptı.



KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S |||| HEARTBEAT

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

Rusya ile ticarette sektörel çözüm önerileri

İstanbul Ticaret Odası Tekstil İhtisas Komitesi ve Dış Ticaret İhtisas Komitesi, Rusya-Ukrayna savaşından dolayı ticarette yaşanan sorunlar sebebiyle bir araya geldi. Sektör temsilcileri, özellikle lojistik ve ödemelerle ilgili çözüm önerilerini dile getirdi.

NELER YAPILABİLİR?

Toplantıya katılan sektör temsilcileri ise yaşadıkları sorunları ve çözüm önerilerini şu şekilde sıraladı:

- Gürcistan sınırında 140 km'yi bulan TIR kuyruğu, nakliye operasyonlarını zorlaştırıyor.
- Lojistik çok uzun sürüyor ve teslim tarihi tahmin edilemiyor.
- Bazı gıda ürünlerinin süreden dolayı ithalatı durdu.
- Lojistik ve sigortada teminat hususunda belirsizlikler var.
- Kafkasya rotasında iklim şartlarından dolayı süre çok uzun.
- Azerbaycan'ın transit geçişlerde ücret alması maliyeti artırıyor.
- Kazakistan rotasında 4 bin doları bulan yüksek ücretler söz konusu.
- Rota dışındaki limanların kısa sürede taşımacılığa uygun hale getirilmesi mümkün olmadığından deniz yoluyla taşımacılık kısıtlanıyor.
- Karadeniz'de Ro-Ro seferlerinin yeniden başlamasına ihtiyaç var.
- Ücret ve sınır bekleme sürelerinin sorun olduğu ülkelerle görüşülmeli.
- Türkmenistan sınırındaki geçiş sorunu çözülmeli.
- Kırgızistan rotasının hızlandırılması için çalışma yapılmalı.
- Rusya-Türkiye arasında devlet garantörlüğünde ödeme sistemi veya barter sistemi kurulmalı.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Tekstil İhtisas Komitesi ve Dış Ticaret İhtisas Komitesi, Rusya-Ukrayna savaşının bölge ticaretine olan olumsuz etkilerini görüşmek üzere toplandı. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç başkanlığında gerçekleştirilen toplantıda, savaş ile birlikte ortaya çıkan sorunlara ve belirsizliklere yönelik çözüm önerileri dile getirildi.

Toplantıya İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Burhan Polat, Levent Taş ve Servet Samsama, İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile İTO Genel Sekreteri

Prof. Dr. Nihat Alayoğlu katıldı.

TÜRKİYE'Yİ ETKİLİYOR

Şekib Avdagiç toplantının açılışında yaptığı konuşmada; Rusya-Ukrayna savaşının olumsuzluklarından en çok etkilenecek ülkelerden birinin de Türkiye olduğunu hatırlattı. Sektörlerin taleplerini ve çözüm önerilerini ilgili mercilere sunacaklarını dile getiren Avdagiç, şunları söyledi: "Devletimizin ilgili kurumlarıyla görüşmelerimiz yoğun şekilde devam ediyor. Bu durum karşısında devletimiz hızlı bir şekilde

reaksiyon aldı ve kısa sürede Türkiye'nin ayrışmasını sağlayacak bir yol haritasını ortaya koydu. En son Antalya'daki Diplomasi Forumu'nda ortaya çıktığı üzere iki ülke ile bu derece yapıcı ilişki kurabilen dünyadaki belki de tek ülkeyiz."

ÖDEMELER VE LOJİSTİK

Avdagiç, SWIFT yaptırımları nedeniyle ödemelerde sıkıntı yaşandığını, bölgenin güvenlik risklerinden dolayı lojistik maliyetlerin ve sigorta risklerinin yükseldiğini ve Rusya ile ticarette bazı kısıtlamalar olduğunu söyledi.



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 ²
Minimum stant alanı	: 12 m ²



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

İdil Aslantaş / Zeynep Şengül / Sibel Tayanç

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 | www.ito.org.tr / www.ito.org.tr / www.ito.org.tr



Beyanname imzalama yetkisi

Maliye Bakanlığı;

1. Vergi beyannamelerinin 3568 sayılı Kanuna göre yetki almış serbest muhasebeci, serbest muhasebeci mali müşavir veya yeminli mali müşavirler tarafından da imzalanması mecburiyetini getirmeye, bu mecburiyeti beyanname çeşitleri, mükellef grupları ve faaliyet konuları itibarıyla ayrı ayrı uygulamaya,
2. Vergi kanunlarında yer alan muafiyet, istisna, yeniden değerlendirme, zarar mahsubu ve benzeri hükümlerden yararlanılmasını Maliye Bakanlığınca belirlenen şartlara uygun olarak yeminli mali müşavirlerce düzenlenmiş tasdik raporu ibraz şartına bağlamaya,
3. Vergi kanunları kapsamında yeminli mali müşavirlik tasdik işlemlerini elektronik ortamda gerçekleştirmeye ve tasdike konu işlemleri mükellef grupları, faaliyet ve tasdik konuları itibarıyla ayrı ayrı belirlemeye ve uygulamaya, bu uygulamalara ilişkin usul ve esasları belirlemeye yetkilidir.

Yukarıdaki fıkra hükümlerine göre beyannameyi imzalayan veya tasdik raporunu düzenleyen meslek mensupları, imzaladıkları beyannamelerde veya düzenledikleri tasdik raporlarında yer alan bilgilerin defter kayıtlarına ve bu kayıtların dayanağını teşkil eden belgelere uygun olmamasından dolayı ortaya çıkan vergi ziyana bağlı olarak salınacak vergi, ceza, gecikme faizlerinden mükellefe birlikte müştereken ve müteselsilen sorumlu tutulurlar.

2. numaralı bent hükmüne göre yararlanılması yeminli mali müşavirlerce düzenlenmiş tasdik raporu ibraz şartına bağlanan konularda, tasdik raporunu zamanında ibraz etmeyen mükellefler tasdike konu haktan yararlanamazlar. Ancak, Maliye Bakanlığı tasdik raporlarının ibraz süresini iki aya kadar uzatmaya yetkili kılınmıştır. Vergi Usul Kanunu'nun 227'nci maddesi gereği olarak, bu kanuna göre tutulan ve üçüncü şahıslarla olan münasebet ve muamelelere ait olan kayıtların ve işlemlerin tevsiki (kanıtlanması) zorunludur.

Defter tutmak mecburiyetinde olmayan mükellefler, vergi matrahlarının tespiti ile ilgili giderlerini kanıtlamaya mecburdurlar (Götürü usulde tespit edilen giderler hariç).

Bu kanuna göre kullanılan veya bu kanunun Maliye ve Gümrük Bakanlığı'na verdiği yetkiye dayanarak, kullanma mecburiyeti getirilen belgelerin, öngörülen zorunlu bilgileri taşımaması halinde bu belgeler vergi kanunları bakımından hiç düzenlenmemiş sayılır.

Maliye ve Gümrük Bakanlığı, düzenlenmesi mecburi olan belgelerde bulunması gereken zorunlu bilgileri belirlemeye ve bu belgelerden uygun gördüklerine düzenlenme saatinin yazılması mecburiyetini getirmeye yetkilidir.

Kurumlar vergisi veya ticari, zirai ve meslek kazancı nedeniyle gerçek usulde vergilendirilen gelir vergisi mükelleflerinden 2021 yılı faaliyet döneminde aktif toplamı 18 milyon 57 bin TL ve net satışlar toplamı 36 milyon 104 bin TL'yi aşmayan mükellefler, 2022 yılı beyannamelerini meslek mensuplarına imzalatmak zorundadırlar.

İmzalatma zorunluluğu olan beyannameler, gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine ait yıllık gelir ve kurumlar vergisi beyannameleri ile muhtasar ve prim hizmet beyannamesi ve katma değer vergisi beyannameleridir.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Basın ve Yayınlar Müdürü
Şükrullah Dolu

Sorumlu Yazışmaları Müdürü
Doğan Erdoğan

Gazete Yayın Sorumlusu
Dilşah Keflioğlu

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Dijital Yayın Sorumlusu
Fedayi Yıldırım

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrants

Reklam
Cengiz Kazan

Abonelik
Abdülkadir Yıldız

Grafik
Osman Kuvvet

Fotoğraf
Kamil Çatak

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 18.03.2022

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



Tekstil yolculuğumuzu Texhibition ile açtık

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, açılış konuşmasında, İTHİB ile oluşturulan işbirliği sayesinde İstanbul'un ilk yerli ve milli kumaş ve tekstil aksesuarları fuarını düzenlediklerini belirterek, şunları kaydetti: "Üyelerimizin, yabancı alıcı firmaların ve paydaşlarımızın çok değerli katkılarıyla ve özveriyle yaptığımız bu fuara, savaşa rağmen 200'e yakın firmanın katılımı da bunun önemli bir göstergesidir. Ne yazık ki savaş sebebiyle Rusya, Belarus ve Ukrayna'dan gelmeyi planlayan 100'e yakın misafirimiz aramızda bulunmuyor. Bu rakamlar bile 2019'da 156 alıcı firma ile başlayan yolculuğun bugün gelecek vaat eden bir fuarla açıldığını bize haber veriyor. Ülkemizi, dünyanın ilk 3 tekstil ihracatçısı ülkesinden biri yapma hedefimiz için çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

İkame yeteneği en gelişkin sektörlerin başında tekstil sektörünün geldiğini ifade eden Avdagiç, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Tekstil sektörümüz mevcut zorlukları aşmada da, yeni pazarlar oluşturmada da güçlü bir performans sergileyecektir. Texhibition Fuarı, bu bakımdan benim ümitlerimi artırıyor. Fuarımız her geçen yıl daha da büyüyerek, yeni trendlerin belirlendiği, üreticiler ile dünyanın önde gelen markaları ve büyük perakendecilerinin bir araya geldiği, nitelikli Türk ürünlerinin yeni ihracat bağlantılarına kavuştuğu bir platform olacak."



TEXHIBITION İSTANBUL KÜRESEL MARKALARI AĞIRLADI

Tekstilde güçbirliği ile hedef ilk 3'e girmek

Kumaş, iplik ve konfeksiyon yan sanayi firmalarından oluşan 200'e yakın yerli üretici, ilk kez düzenlenen Texhibition İstanbul Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı'nda küresel arenadaki nitelikli alıcılarla İstanbul'da buluştu.

İSTANBUL'un ilk yerli ve milli kumaş ve tekstil aksesuarları fuarı olan Texhibition İstanbul Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı, Türk firmalarını küresel markalarla bir araya getirdi. İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ve İstanbul Ticaret Odası (İTO) işbirliğiyle dünyadan alıcılarla sektörü buluşturan fuar, 16-18 Mart 2022 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde kapılarını açtı.

Fuarın açılışında konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, Türkiye'nin hem coğrafi özellikleri açısından hem insanıyla hem çalışmalarıyla hem de üretimiyle çok büyük potansiyele sahip olduğunu söyledi.

MODANIN MERKEZİ OLMALI

Türkiye'nin yüzde 11 büyüme ile dünyanın en fazla büyüyen ülkeleri arasında yer aldığını, ihracatı ise 2021 yılında 225.4 milyar dolarla kapattığını hatırlatan Turagay, "Bunun arkasında ihracatçılarımız yer alıyor. Tekstil ve hammaddeleri sektörümüzde dünyada ihracat payımızı yüzde 3.1'e çıkararak 5'inci sıraya ulaştık. Gideceğimiz daha çok yol var. 15.7 milyar dolarlık yatırım teşvikleriyle bağlanmış yatırımlar var" dedi.

Turagay, İstanbul'un bir moda merkezi olabilmesi için fuarın çok önemli bir adım olduğunu vurgulayarak, şunları söyledi: "Fuar alanımız Türkiye'mizi tanıtmak için çok önemli fırsatlar sunuyor. Fuara, 25 ülkeden bine yakın katılımcı bekleniyor. Tasarımımızı, modamızı, markamızı daha iyi tanıtmamız gerekiyor. İnşallah önümüzdeki yıllarda 20 milyar dolarları da göreceğiz. Tekstil hammaddeleri ve konfeksiyon sektörümüz sürdürülebilirlik konusunda oldukça bilinçli."

İSTİHDAM DEPOSU SEKTÖR

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güllü ise Türk tekstil sektörünün rekabet gücüne dikkat çekerek, "Tekstil sektörümüz, Avrupa Birliği mutabakatı ile uyumu en hızlı şekilde yakalayan, sürekli gelişen ve beslendiği alt sektörleri de güçlendiren, rekabet gücümüzün yüksek olduğu, istihdam deposu bir sektörümüz. Küresel tedarik zincirlerinde çok önemli bir dönüşüm süreci yaşadık ve yaşamaya devam ediyoruz. Bu dönüşüm sürecini ihracatçılarımız iyi değerlendirerek, ülkemize yönelen ekstra

Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, tekstil ve hammaddeleri sektöründe Türkiye'nin ihracat payının yüzde 3.1'e çıkarak 5'inci sıraya ulaştığını söyledi. Turagay, "Gideceğimiz daha çok yol var. 15.7 milyar dolarlık yatırım teşvikleriyle bağlanmış yatırımlar var" dedi.

talebe anında cevap vererek ihracat hanemize mevcut rakamın üzerine 23 milyar dolar artı değer kattı. Türk tekstil sektörümüz, bu dönüşümü en iyi okuyan ikinci sektörümüz oldu ve bu süreçte ihracatına 3 milyar dolardan fazla katkı sağladı" diye konuştu.

MARKA OLMA ZAMANI

Katma değerli ihracat hedefleri doğrultusunda Texhibition İstanbul Fuarı'nın, oluşturduğu ekosistemle son derece önemli olduğunu vurgulayan Güllü, şunları kaydetti: "Tedarik zincirlerinde yaşanan dönüşüm süreci, ihracatımızı en üst lige taşıdı. Şimdi, bu ligde kalıcı olmak adına markalı, katma değerli, inovatif ürünlerimizle, bu ürünleri sunacağımız dünyanın dört bir köşesinden alıcılarla buluşacağımız fuarlarımızla marka olmalıyız. Tekstil sektörümüz markalaşma adına çok önemli bir yol kat etti."



İhracata 1 milyar dolarlık katkı bekliyoruz

İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, sektörün 2021 yılında 200 ülkeye 12.9 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini hatırlatarak, "2022 yılında ise hedefimiz 15 milyar dolar ihracatla küresel ticaretteki payımızı daha da artırmak" dedi.

Fuarın Türk tekstil sektörü açısından önemine dikkat çeken Öksüz, şöyle konuştu: "Fuarımız, firmalarımızı küresel markalarla bir araya getirmekle kalmayacak, aynı zamanda sektörümüzün sürdürülebilirlik yaklaşımını ve tasarım algısını tüm paydaşlarımızla paylaşma fırsatı sunacak. Kumaş, iplik ve konfeksiyon yan sanayi firmalarımızdan oluşan 200'e yakın yerli üreticimizi, Avrupa Birliği ülkeleri, İngiltere, ABD, Kuzey Afrika ülkeleri ve Orta Doğu olmak üzere binin üzerinde nitelikli alıcı ile bir araya getiriyoruz. 2022 yılı için belirlediğimiz 15 milyar dolar ihracat hedefimizin 1 milyar dolarının bu fuar ile gerçekleşmesini bekliyoruz."

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un ilk yerli ve milli kumaş ve tekstil aksesuarları fuarını paydaşların güçbirliği ile düzenlediklerini belirterek, "Hedefimiz, Türkiye'yi dünyanın ilk 3 tekstil ihracatçısı ülkesinden biri haline getirmek" dedi.

TEXWORLD PARIS 2022 AUTUMN

Paris - Fransa
4 - 6 Temmuz 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEKSTİLİN KALBI TEXWORLD'DE YER ALMA FIRSATI

NEDEN TEXWORLD?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

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



Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Metin Gökhan Çapkin
Çiğdem Terzi Esendemir

Tel : 0212 455 6117 / 455 65 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 : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
gokhan.capkin@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr

Faks : 0212 520 15 26

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

İhracata ilk adımda 14. etap başlıyor

İstanbul Ticaret Odası tarafından KOBİ'lerin ihracat potansiyelini geliştirmek için başlatılan İhracata İlk Adım Programı'nın 14'üncüsü için son viraja gelindi. Son başvuru tarihi 25 Mart.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Ticaret Odası, İhracata İlk Adım Programı'nın (İİAP) 14'üncüsünü düzenlemeye hazırlanıyor. Son başvuru tarihi 25 Mart olan İİAP, önümüzdeki günlerde KOBİ'leri, 28 trilyon dolarlık küresel ekonomiye adım atmaları için hazırlayacak.

SIFIRDAN YÜZDE 55'E

İstanbul Ticaret Odası'nın 2005 yılında başladığı İİAP ile şu ana kadar 286 firma eğitim aldı. Bu firmalar toplam 32 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bunların arasında ihracata dair hiçbir bilgisi olmadan gelen, ancak günümüzde toplam ticaret hacminin yüzde 55'ini ihracatın oluşturduğu firmalar bile var.

İİAP ile hiç ihracat yapmamış ya da toplam ihracatı 100 bin ABD dolarının altında olan firmalar, 48 saatlik ve toplam 4 ayı bulan eğitime tabi tutuluyor. Bu eğitimlerde dış ticaret, sıfırdan başlayarak firmalara anlatılıyor ve uzman hocalar eşliğinde birebir danışmanlık veriliyor.

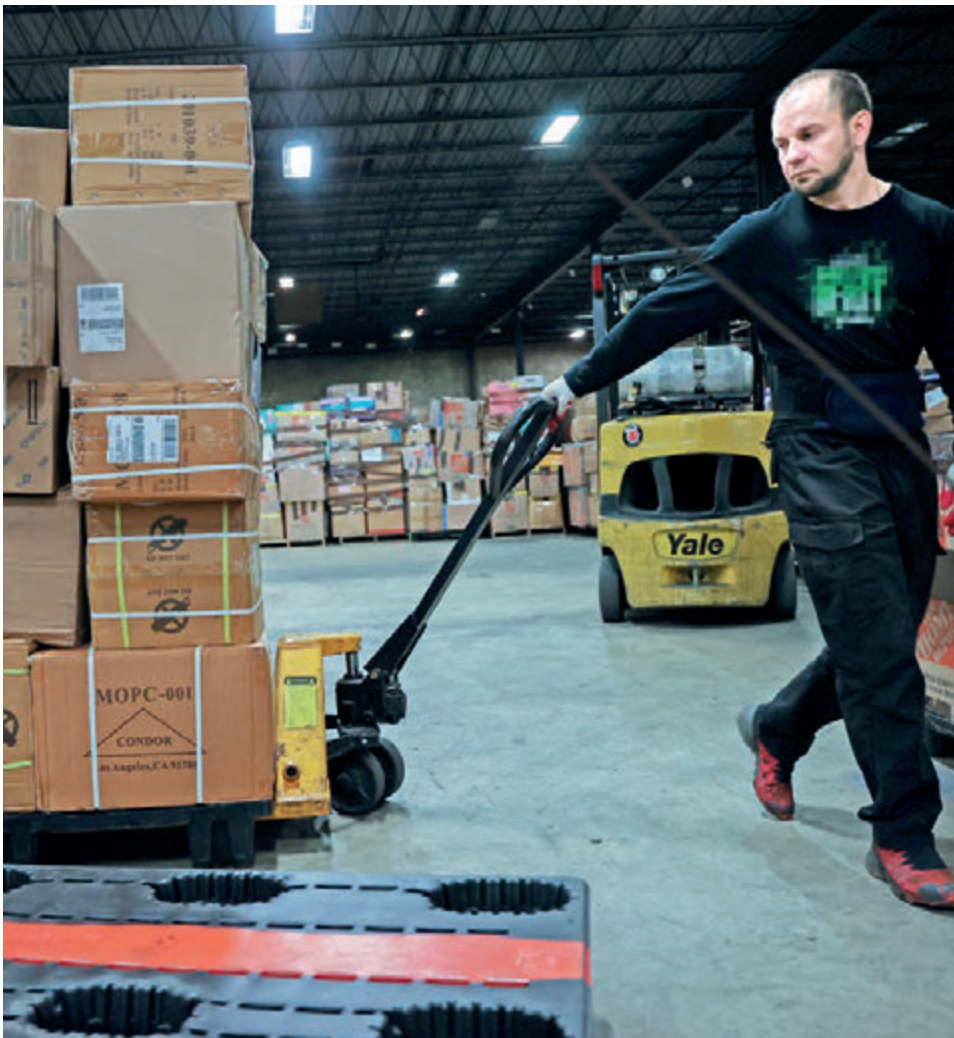
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ANLAYIŞI

İİAP'ın ihracata adım atmak isteyen firmalara en büyük katkısı, sürdürülebilirlik noktasında oluyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin verilerine göre, geçtiğimiz yıl 31 bin yeni ihracatçı dış ticaret serüvenine katıldı. Türkiye'nin toplam 131 bin ihracatçısı bulunuyor. Ancak yapılan araştırmalara göre bu firmaların 4'te 3'ü ilk 4 yıl içinde ihracatını sonlandırıyor. İİAP, KOBİ'lerin ihracat konusundaki kararsızlıklarının ve kurumsallaşamamalarının önüne geçmek için firmalara bu konuda özel danışmanlık veriyor.



Başvuru şartları

- Son** başvuru tarihi 25 Mart olan İİAP'ın genel prensipleri şu şekilde:
- İstanbul Ticaret Odası üyesi olan, hizmet ve/veya üretim sektöründe faaliyet gösteren, en az 5 ve üzeri çalışanı olan ve ayrıca bunlardan en az ikisinin yabancı dil ve dış ticaret bilgisine sahip olduğu firmalar katılabilir.
 - Programa katılmak için ihracat yapma potansiyeli olmasına rağmen ihracat yapamamış ya da 100 bin ABD Dolarının altında ihracat yapmış olma şartı aranıyor.
 - Programa gerekli özeni göstermeyen, yeterli zaman ayırmayan, devamlılık konusunda sorun yaşayan ya da danışmanlık alan firma çalışanını 2 seferden fazla değiştiren firmaların programdan çıkarılması konusunda danışmanlar ve İstanbul Ticaret Odası yetkili olacak.
 - Program süresince ve sonunda gerek danışmanlar gerekse İstanbul Ticaret Odası tarafından programa yönelik olarak gerçekleştirilen anket, rapor vb. çalışmalara firmaların katılımı, desteği bekleniyor.
 - Gerçekleştirilen her danışmanlık faaliyetinde danışmanlar ve katılan firma temsilcileri tarafından katılım formlarının imzalanması gerekiyor.
 - Program süresince randevu tarih ve saatine riayet edilmesi, mücbir sebepler dışında erteleme talebinde bulunulmaması önem arz ediyor.



Firmalarımız hedefin üzerine çıktı

İİAP'ın tanıtım toplantısında konuşan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, ihracatın her dönemde en büyük çözüm olduğunu ifade etti. Taş, şöyle konuştu: "Bu program, 2005 yılından bu yana defalarca tertip edildi. İhracat becerisi artan firmalarımız inanıyorum ki, burada belirtilen 32 milyar doların çok üzerine çıktı. Bütün üyelerimizden küresel rekabetin içinde olmalarını bekliyoruz. İhracat yapan, ancak belli bir süre sonra ihracata ara veren firmalarımızın ihracatını sürdürülebilir hale getirmeyi hedefliyoruz."



Savaşın gölgesinde ekonomik vaziyet: Türkiye'ye olası yansımalar

Tüm avantajlarına rağmen zor bir coğrafyada yaşadığımızı kabul edelim. 1970'li yıllarda Arap-İsrail Savaşı ve Kıbrıs Harekâtı; 1980'lerde İran-Irak Savaşı; 1990'larda Körfez Savaşı ve Bosna Savaşı; 2000'lerde ABD'nin Irak'ı işgali ve Suriye iç savaşı... Maalesef, bu yıkıcı halkaya bir yenisi daha eklendi: Rusya-Ukrayna Savaşı. Bu tip jeopolitik krizler, Türkiye ekonomisini yıpratıyor; gerçek ekonomik potansiyelimizi yakalamanın önünde engel teşkil ediyor.

İhracat rakamları belirleyici

Hem Rusya hem de Ukrayna dış ticaret, yatırım ve turizmdeki en önemli partnerlerimiz arasında. Çatışmalar, bölgeden ithal ettiğimiz kritik emtiaların teminini zorlaştırıyor. Savaşın dolaylı iki ülkenin ekonomisinin daralması, bölgeye gerçekleştirdiğimiz ihracatı olumsuz etkileyecektir. Ancak, Rusya'nın Batılı ülkeler tarafından ekonomik abluka altına alınması, bavul ticaretinde Türk şirketlerine belli fırsatlar sunabilir. Bu iki ülkeye toplam ihracatın daralması ihtimaline karşı, şirketlerimizin bu kaybı telafi etmeye dönük arayışları olacaktır. Körfez ülkeleri ve İsrail ile diplomatik ilişkilerin normalleşmesi, bu noktada fayda sağlayabilir.

Bununla birlikte, Asya'daki tedarik zinciri sıkıntılarının sürmesi ve zayıf TL'nin sağladığı rekabet avantajı, Türkiye'nin ihracatını destekleyecektir. Avrupa ekonomisinin bu savaştan etkilenme derecesi, belki de ihracat rakamlarımız üzerindeki en belirleyici unsur olacak. Eğer çatışmalar uzar ve Avrupa ekonomisi yavaşlarsa, bu durum Türkiye ekonomisi için sıkıntılı olur. Ekonomik büyüme vites düşürebilir. Her türlü olası senaryoya karşı hazırlıklı olmak lazım. Ama aşırı karamsar bir ruh haline bürünmenin de faydası yok. Savaşın kendisi büyük bir belirsizlik unsurudur; sürecin nereye evrileceğini öngörmek kolay değildir. Diplomatik adımların tansiyonu düşürme ihtimalini de tamamen göz ardı etmemek lazım.

Enflasyon ve cari açık

Çatışmalardan dolayı petrol fiyatlarının artması, cari açık için sıkıntılı bir durum. Bu yıl cari fazla hedefi ile yola çıkmıştık. Ancak, güncel beklentiler yılsonunda 30 milyar dolar cari açık verebileceğimiz yönünde. Petrolün yanı sıra buğday ve metal fiyatlarının artıyor olması, enflasyon için de sorun teşkil ediyor. Turizmin bu sıkıntılardan ne derece etkileneceğini tahmin etmek için biraz daha zamana ihtiyaç var. Mevcut tablo olumsuz gibi görünse de turizmdeki kayıpları telafi edebilecek alternatifler karşımıza çıkabilir.

Tüm bu değişkenlere ve senaryolara baktığımızda enflasyon ve cari açık risklerinin daha bariz olduğu anlaşıyor. Dolayısıyla, bu yıl büyümeden ziyade önceliği bu iki parametreye vermek daha doğru olacaktır. Yılın geri kalanı için para ve maliye politikalarını bu önceliğe göre tasarlamalı ve uygulamalıyız. Son olarak şunu vurgulamak gerekir ki, şirketlerimizden değişen zorlayıcı koşullara adapte olma noktasında önemli bir dinamizme ve deneyime sahip. Bu da Türkiye ekonomisinin iç ve dış şoklara karşı direncini artırıyor. Koronavirüs salgını bunun en yakın örneği niteliğinde.

SIAL
Paris 2022

Paris - Fransa
15-19 EKİM 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

INSPIRE
FOOD
BUSINESS

GIDA FUARI LİDERLERİNDEN SIAL PARİS'TE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN SIAL PARİS?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

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

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

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

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

İdli Ayla Bahçekapılı
idilasiyantas@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

140
YIL

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



Sene başında küresel ekonominin yüzde 4.1 ila yüzde 4.4 arasında büyüyeceğini öngören uluslararası finans kuruluşları, tahminlerini aşağı yönlü revize edecek. Rusya-Ukrayna savaşında barış görüşmeleri sürerken, küresel enflasyonda artış ve büyümenin azalması gündemde.



Küresel ekonomide özellikle artan enerji maliyetlerine çözüm aranıyor. Doğalgazda alternatif arayışlara giren Avrupa Birliği'nin yol haritasında Türkiye de var. Tedarikte avantajlı olan Türkiye'nin doğalgazda orta vadede dağıtım merkezi olabileceği belirtiliyor.

Küresel büyümenin savaşla imtihanı: Gözler Türkiye'de

BİRLEŞMİŞ Milletler Ticaret ve Kalkınma Dairesi (UNCTAD), 2021 yılında küresel ticaretin 28.5 trilyon dolara ulaştığını açıkladı. Bu rakamın, 2020'ye kıyasla yüzde 25'lik, 2019'a yani pandemi öncesine kıyasla yüzde 13'lük bir artış olduğunu da kaydetti. Ancak Rusya ile Ukrayna arasındaki savaş, küresel ekonomiyi emtia fiyatlarının artması, tedarik zincirinin bozulması ve yaptırımlar kanallarıyla pandemiden sonra yeni bir türbülansın içine attı.



Seref KILIÇLI

EMTİADA RUSYA'NIN YERİ

Rusya, dünya ekonomisinin sadece yüzde 2'sini oluştursa da, emtia piyasasındaki ağırlığı savaşın küresel ekonomiye maliyetini önemli ölçüde artırıyor. Doğalgaz pazarının yüzde 17'sini, kömürde yüzde 18'ini, platin pazarının yüzde 14'ünü, ham petrol pazarının yüzde 11'ini, paladyumun yüzde 35'ini ve buğday ihracatının yüzde 19'unu Rusya tedarik ediyor. Küresel gübre ihracatındaki yaklaşık yüzde 12'lik payı ise neredeyse tüm tarımsal emtiaları etkiliyor.

EN BÜYÜK RİSK

Savaşın etkisiyle özellikle enerji maliyetlerinin yükselmesi, her türlü malın hareketini etkileyen daha pahalı lojistik anlamına geliyor. Ekonomi uzmanları, dünya ekonomisi için en büyük riskin, uzun sürebilecek bir krizin dünyayı yüksek enflasyon ve düşük ekonomik büyümenin kombinasyonu olan stagfasyona sürüklemesi olduğunu söylüyor. Nitekim doğalgazda tedarikinin yüzde 41'ini Rusya'dan sağlayan Avrupa Birliği, enerjide kısa ve orta vadede yeni planlar yapmaya başladı. Kısa vadede LNG (sıvılaştırılmış doğalgaz) alımını artırmak, orta vadede Türkiye üzerinden daha fazla boru doğalgazı almak tartışılıyor.

ETKİ DÜNYA GENELİNDE

Küresel büyümeye ve küresel enflasyona savaşın etkilerini değerlendiren Türk-Alman Üniversitesi İktisat Bölümü Başkanı

Prof. Dr. Elif Nuroğlu, şöyle konuştu: "Enerjiyi Rusya'dan tedarik edemeyen ülkeler alternatifsiz veya daha pahalı seçenekleri değerlendirmek zorunda kalabilir. Bu da şüphesiz dünya genelinde enerji ile birlikte üretim maliyetlerinin artması, bu artışın fiyatlara yansımaları ve fiyatlar genel seviyesinde toplu bir artış görülmesi anlamına gelecektir. Fiyatların yükseldiği ve tedarik zincirlerinin kırıldığı enflasyonist bir ortamda, üretimin sektöre uğraması ve düşmesi de kaçınılmaz olur. Sonuç olarak, sadece savaşa giren ülkelerin ekonomileri kötüye gitmez; dünya genelinde üretim, ticaret ve büyüme azalır."

ENERJİDE TÜRKİYE YOLU



Artan enerji ve diğer emtia fiyatlarının Türkiye'de enflasyonu kaçınılmaz olarak daha da yükselteceğini belirten Prof. Dr. Elif Nuroğlu, "Çünkü üretim maliyetleri enerji ve hammadde fiyatlarına bağlı olarak doğrudan artacak. Yaptırımlar söz konusu

etmesek bile Türkiye bu savaştan en fazla etkilenen ülkelerden. Diğer taraftan, enerjide Rusya'ya olan bağımlılığını azaltmak isteyen, daha fazla Azerbaycan doğalgazı ve petrolü satın almayı düşünen AB'nin tedarik zincirinde Türkiye güvenli bir dağıtım merkezi olabilir. Henüz yeni konuşulmaya başlanan bu durum, Türkiye açısından savaşın ortaya çıkardığı bir fırsat olabilir" dedi.

AZERBAYCAN'IN İHRACATI

Doğalgazda orta vadeli alternatif çözümler de arayan Avrupa Birliği için Türkiye kritik önemde. TANAP boru hattının kapasitesinin artırılarak Türkiye üzerinden daha fazla Azerbaycan doğalgazının Avrupa'ya taşınmasının yıllardır konuşula gelen bir konu olduğunu belirten Paris merkezli Akdeniz Ülkeleri Enerji Şirketleri Birliği'nin Petrol ve Gaz Direktörü Doç. Dr. Sohbet Karbuz, şöyle konuştu: "Bunun gerçekleştirilmesi için önemli olan Azerbaycan gaz üretiminin ve ihracat potansiyelinin artırılması. Üretimin



artırılması konusunda çalışmalar devam ediyor. Yeni sahalarda üretimin planlanan miktarlarda ve zamanda hayata geçirilmesi burada kilit rol oynayacak. Tabii ki Şah Deniz sahasında üçüncü faza geçilip geçilmeyeceği de son derece önemli. Türkmen gazının getirilmesi konusu da Trans-Hazar projesinin bir türlü hayata geçirilememesi dahil birçok nedenden ötürü bir sonuç vermedi. Rusya ile Hazar Denizi'ne kıyıdaş diğer ülkeler arasındaki siyasi ilişkilerin özellikle Ukrayna savaş sonrası yönü, bu projenin ve nihayetinde Hazar veya İran geçişi Türkmen gazının geleceğini belirleyecek."

İRAN DOĞALGAZI

Yine Türkiye üzerinden İran doğalgazının Avrupa'ya ulaştırılması ise gündeme gelen ikinci alternatif. İran gazının Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaştırılabilmesi için önce İran'ın kış aylarında kendi kendine yeter hale gelmesi ve Türkiye ile olan kontrat şartlarını yerine getirme kabiliyetine erişmesi gerektiğini söyleyen Karbuz, şöyle devam etti: "Rezerv açısından bakıldığında hiç sorun yok. Önemli olan bu rezervlerin geliştirilerek üretim kapasitesine dönüştürülmesi. Bunun için tüm yaptırımların kalkması bir yana batılı şirketlerin İran'da yatırım yapmaya istekli olması gerekiyor. Dolayısıyla İran seçeneğine de ancak uzun vade olarak bakmak daha gerçekçi bir yaklaşım olacaktır."

Bütün hesaplar değişti

Sene başında koronavirüs salgını sürecindeki gelişmeleri de dikkate alarak Dünya Bankası yüzde 4.1, Uluslararası Para Fonu (IMF) yüzde 4.4 küresel büyüme tahmininde bulunmuştu. Finansal araştırma kuruluşları da sene sonunda yaklaşık

yüzde 6'lık küresel enflasyon öngörüordu. Ancak enerji başta olmak üzere emtia fiyatlarındaki artış göz önüne alınarak hesaplar yeniden yapılıyor. Nitekim IMF, küresel büyüme tahminini aşağı yönlü revize edeceğini açıkladı.

AVRUPA: Avrupa Merkez Bankası, savaş nedeniyle yükselen enerji maliyetlerini ve zayıflayan güveni gerekçe göstererek Euro bölgesindeki büyüme tahminini yüzde 4.2'den yüzde 3.7'ye indirdi. Yüzde 3.2 olan 2022 sonu enflasyon hedefi de yüzde 5.1 olarak öngörüldü.

ABD: ABD Merkez Bankası (Fed), ABD ekonomisinin bu yıla ilişkin büyüme tahminini, yüzde 4'ten yüzde 2.8'e düşürdü. Fed, enflasyon tahminini ise yüzde 2.6'dan yüzde 4.3'e yükseltti.



İsrail doğalgazı ve Türkiye

İsrail doğalgazının Türkiye üzerinden Avrupa'ya iletilmesi de yine bu süreçte gündeme getiriliyor. Doç. Dr. Sohbet Karbuz, şu analizi yaptı: "İsrail gazının Türkiye'ye gelip gelmemesi İsrail'in Akdeniz açıklarındaki Leviathan ve Tamar sahalarını işleten konsorsiyuma ve özellikle bu sahaların operatörü olan Amerikan Chevron şirketinin planlarına bağlı. Mevcut

plan, Mısır'daki LNG tesislerine bağlanacak bir boru hattı inşası üzerinde yoğunlaşıyor. Dolayısıyla, İsrail'deki üreticiler daha esnek bir ihracat seçeneği olan LNG'ye öncelik verebilirler. Türkiye'ye bir boru hattı projesi ve Türkiye üzerinden Avrupa'ya İsrail gazının satılması, her ne kadar İsrail ile Türkiye arasındaki ilişkilerin yumuşaması yönünde önemli aşamalar kaydedilse de önünde birçok engel bulunan bir proje."



EastMed ile rekabet kızışıyor

Ukrayna'daki savaş ve Avrupa Komisyonu'nun REpowerEU önlem paketiyle Rusya'dan doğalgaz alımının elimine edilmesi yolundaki yeni politikaları, EastMed doğalgaz boru hattının yeniden gündeme getirilmesine neden oldu. Doç. Dr. Karbuz, ABD'nin bu projeden desteğini çektiğini fakat yürütülen lobi faaliyetleri neticesinde tekrar gündeme getirildiğini hatırlatarak, şu bilgiyi verdi:

"Chevron CEO'su Michael Wirt'in 7 Mart'ta 'İsrail gazı boru hattıyla Avrupa'ya gidebilir' cümlesiyle EastMed boru hattını kastettiği konusunda yorumlar var. Chevron CEO'su müşteri kızırtıyor da olabilir. Bir yanda Mısır, bir yanda Türkiye ve diğer yanda Avrupa Birliği üye ülkeleri var. Ne de olsa gazın nereye gideceğini politikacılar değil, onlar belirleyecek."

İlaç ve tıbbi cihazda kamudan alacaklara çözüm aranıyor

Pandemi ile mücadeleye büyük katkı sağlayan ve ihracatını 2 milyar dolara çıkaran ilaç ve tıbbi cihaz sektörünün gündeminde, kamu geri ödemeleri var. Sağlık Bakanlığı yetkililerine sorunlarını aktaran sektör temsilcileri, belirlenen sürelerle rağmen kamu alacaklarının ödenmesinde gecikme yaşandığını söylüyor.



MÜGE BİBER

SAĞLIK sektörünün önemi, pandemi döneminde bir kez daha anlaşıldı. Tıbbi cihaz ve ilaç sektörü de bu dönemde aralıksız çalışarak pandemiyle mücadeleye katkı sağladı. Ancak 2021'de sektörün en önemli gündem maddesi, kamu ve üniversite hastanelerindeki birikmiş alacaklarını tahsil etmede yaşadığı sıkıntılar oldu. Yapılan düzenlemelerle tıbbi cihaz alanında kamudaki alacakları 90 güne, üniversite hastaneleri için ise 180 güne düşürüldü. Sektör temsilcileri, bu olumlu gelişmeye rağmen ödemelerde az da olsa gecikmeler yaşandığını belirtiyor.

BAKANLIĞA AKTARILDI

İstanbul Ticaret Odası İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi, sektörün sorunlarını değerlendirmek ve çözüm bulmak üzere Eminönü'ndeki Merkez Bina'da hibrit bir toplantı düzenledi. İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran'ın da katıldığı toplantının açılış konuşmasını, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay yaptı. İTO Meclis Başkan Yardımcısı Veysi



Cengiz Balçık ise toplantının oturum başkanlığını yürüttü.

2 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, tıbbi cihaz endüstrisinin MR'dan eldivene, stentten kalp kapağına, diyalizden ortopedi malzemelerine, ameliyat lambasından katetere kadar çok geniş bir alanda hizmet sunduğunu belirtti.

Tüm dünyada yaşanan enflasyonist baskı ve enerji fiyatlarındaki maliyet artışı ile sıkıntıların daha da büyüdüğünü söyleyen Dr. Kuralay, özellikle

Ortak akıl meseleleri çözecek

İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, son 20 yılda şehir hastanelerinin inşası, sağlıkta dönüşümü sağlayan uygulamalar ile sağlık hizmetlerinde kalitenin ciddi şekilde arttığını söyledi. Oran, sektörün sorunları konusunda da şu değerlendirmeyi yaptı: "İrade koyalım, birlikte hareket ederek çözüme ulaşalım. Kamu, özel sektör, ihtisas

sahibi kişilerin ortak akıl etrafında buluşması ve çözüm odaklı yaklaşımları, Türkiye'de ilaç ve tıbbi cihaz sektörünün kısa, orta ve uzun vadeli birtakım meselelerini çözüme kavuşturacak. Sağlık Bakanlığımızın proaktif açan ve yön veren tutumu, bu açıdan umudumuzu daha da artırıyor."

hammadde, ambalaj malzemeleri ve taşımacılık fiyatlarındaki artışların herkesi zorladığını belirtti. Kuralay, konuşmasına şöyle devam etti: "Sektörümüz, tüm bu olumsuzluklara rağmen ilaç ve tıbbi cihaz arzında sorun yaşanmaması için canla başla

mücadele ediyor. Bu, büyük bir başarı. Bu başarıyı ihracat rakamları da gösteriyor. Sektör, 2021 yılında yaklaşık 2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2020 yılında ilaç ihracatının Türkiye ihracatındaki payı yüzde 1'in üzerine çıktı."

REGÜLASYON VE TEŞVİK

İTO İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi Başkanı Hakan Koçak ise ilaç ve tıbbi cihaz sektörünün daha iyi bir duruma gelmesi için daha fazla yatırım, regülasyon ve teşvik gerektiğini söyledi. Koçak, sektörün ayrıca ruhsatlandırma ve fiyatlandırma konularında mevzuat değişikliğine ve kamu borçlarının zamanında ödenmesine ihtiyacı olduğunu belirtti.

Almanya, Çin ve Irak

Türkiye Sağlık Endüstrisi İşverenleri Sendikası Başkan Yardımcısı Uğur Mumay, katılımcılara sağlık ile ilaç ve tıbbi cihaz sektörü hakkında bir sunum yaptı. Sunumdaki verilere göre, tıbbi cihaz ihracatı 2020 yılında 933 milyon dolara ulaştı. Toplam ihracatın yüzde 80'ini sarf malzemeleri oluşturuyor. Diğer tıbbi cihazlar, ortopedi ve protez kategorilerinde ihracatın çoğunluğu başta Almanya olmak üzere Avrupa ülkeleri, Çin ve Irak'a yapıyor. Türkiye'nin tıbbi cihaz ithalatı ise 2020'de yaklaşık 2 milyar dolar oldu.

Sektörün talepleri ve çözüm önerileri

- Kamu tahsilatları bakımından önem arz eden geri ödeme süreçleri belirlenen zamanda planına uygun gerçekleştirilmeli.
- **Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) fiyatları belirli periyotlarda güncellenmeli.**
- MDR/IVDR'a yönelik stratejik adımlar belirlenmeli.
- **Hem ürün hem hammadde düzeyinde yüksek oranda ithalata bağımlı sektörde bu oranı düşürmek için girişimler kamu tarafından desteklenmeli.**
- KDV uyumsuzlukları giderilmeli.

Sağlık turizminden yüksek gelir için doktor tavsiyeleri

SAĞLIK hizmetlerinin önemli bir bileşeni olan ağız ve diş sağlığı merkezleri, birey ve toplum sağlığı için önemli görevler üstleniyor. İstanbul Ticaret Odası da düzenlediği sektörel toplantıda, ağız ve diş sağlığı merkezlerinin hekimlerini ve yöneticilerini bir araya getirdi.

Kamu İşbirliği ile Özel Ağız ve Diş Sağlığı Merkezleri Çalışma Toplantısı, Cemile Sultan Korusu Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Toplantıya, İTO Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi Üyelerinin yanı sıra Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü Ağız ve Diş Sağlığı Daire Başkanı Doç. Dr. Emre Korkut, İstanbul İl Sağlık Müdürü Prof. Dr. Kemal Memişoğlu ve İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü Sağlık Hizmetleri Başkanı Uz. Dr. Hasan Basri Velioglu da katıldı.

ÜCRET FARKI VE KDV

Sağlık turizmi açısından dış temasın önemli olduğunu hatırlatan Komite Başkanı ve Meclis Üyesi Mustafa Cantürk, "Sağlık işletmesi başına bir yeşil pasaport hakkı verilirse bu yönde de hem sektöre hem ülkeye faydası olacak" dedi.



Cantürk, sektörün malzemeyi yüzde 18 KDV ile aldığını, ancak hizmet verdiğinde yüzde 8 KDV ile fatura kestiğini söyleyerek, "Sağlıkta da KDV sabit yüzde 1 olsun" dedi.

Ücret farkı alınması yasak olan alanlarda iki yıldır artış yapılmadığına dikkat çeken Cantürk, "Buradaki ücretler her yıl ÜFE'ye göre, memur maaş artış oranına göre veya enflasyon oranına göre otomatik artırsın" önerisinde bulundu.

Toplantıda söz alan hekimler ise yeni binada dahi klinik kurarken, yeniden ruhsat almak kadar ayrıntılı belge işleriyle uğraştıklarını belirterek, kolaylık sağlanmasını istedikler.

GÜNCEL MEVZUAT

Geçtiğimiz haftalarda 'uzaktan

sağlık hizmeti' yönetmeliğinin yayımlandığını hatırlatan sektör temsilcileri, "Tababet Kanunu 1928 tarihli, Tıbbi Deontoloji Tüzüğü 1960 tarihli. Teknolojinin imkanlarıyla birçok şeyi uzaktan yapmak mümkün, ancak sağlıkla ilgili mevzuatın güncel ihtiyaçlara göre değiştirilmesi lazım" dedi.

REKLAM TALEBİ

Gerek verilen hizmetin duyurulması gerekse sağlık turizmi açısından tanıtım ve reklam faaliyetlerinin önemli olduğunu vurgulayan sektör temsilcileri, "Fakat burada yasak ve hapis cezası var. Reklam ve tanıtım serbest olmazsa, tesisi ve hizmeti nasıl tanıtacağız?" dedi.

Seyahat yetki belgesi işi zorlaştırıyor

Sağlık kuruluşu yetkilileri, yetki belgesi almada ciddi zorluklar yaşandığına işaret etti. Bu durumun sağlık turizmindeki kapasite kullanımını baskıladığını anlatan sektör temsilcileri, TURSAB yetki belgesi almak için 130 bin TL de harç ödediklerini belirterek, bu yüklerin kaldırılmasını istedi.

Yabancı hasta için sigorta üretilmeli

Yabancılar verilen sağlık hizmetlerinde, hastaya güvence verilmesi için sigortaya ihtiyaç duyulduğu belirtildi. Sektör temsilcileri, "Sağlık turizmi için sigorta hizmeti üretilmeli. Böyle bir sigorta pazarlamayı da olumlu etkiler. Sağlıkla ilgili riskleri kestirmek zor. O sebeple bu sigorta ilk yıllarda devlet desteğiyle yapılabilir" diye konuştu.



'Küresel enerji'de tüm kartlar masada

Rusya-Ukrayna gerginliği 4. haftasını geride bırakırken, küresel emtia ve finans piyasalarının da ötesinde, esas küresel enerji piyasalarında ciddi bir depreme ve belirsizliğe sebep oldu. Mevcut 'küresel enerji denklemi'nde, bugünden yarıya tedarikçi ülkeler ile ithalatçı ülkeler arasındaki alışveriş, arz-talep dengesini değiştirmek neredeyse imkansız. Çünkü, her şeyden önemlisi, tedarikçi ülkelerin neredeyse tümünün en az 3 ile 5 yıl arasında orta ve uzun vadeli tedarik kontratları var. Bu nedenle, bu ülkelere bir anda dönüp, 'tedariklerini başka bir coğrafyaya kaydır' demek neredeyse imkansız. Bu noktada, bilhassa petrol ve doğalgazda önde gelen tedarikçi konumundaki ülkelerin tümüyle 'küresel fosil yakıtlar' denklemini yeniden kurmak gerekiyor.

Dünyanın günlük olarak en önemli petrol tedarikçi ülkesi, ortalama her gün küresel piyasaya 6.5 ile 8 milyon varil arasında petrol ihraç eden Suudi Arabistan. Suudi Arabistan'ı günlük olarak 4.5 ile 6 milyon varil arasında değişen ihracatı ile Rusya takip ediyor. Irak, 2012'den bu yana, küresel piyasaya ihracat amaçlı olarak verdiği petrolü 2 milyon varilden 4 milyon varile çıkardı. ABD, 2012'de, 41 yıl sonra kaldırdığı ihracat yasağı sonrasında, 2013'ten bu yana aralıksız artırarak 3 ile 3.4 milyon varil arasında bir seviyeye çıkararak, Kanada'nın 2.5 ile 3.3 milyon varil arasındaki günlük ihracatını artık aşmış durumda. Ülkelerin günlük üretimi ile günlük ihracatını birbirine karıştırmayalım.

Doğalgazda denklem karışık

Dünyanın en önemli petrol üreticisi şu anda günlük bazda 16 milyon varil dahi geçebilen üretimi ile ABD. ABD'yi 13 milyon varil ile Rusya, 12 milyon varil ile Suudi Arabistan takip ediyor. Suudi Arabistan günlük üretiminin önemli bir bölümünü ihraç eden en yüksek orandaki ülkelerin başında geliyor. Petrol rezervleri, günlük üretim, günlük ihracat. Her bir tanıda ülkelerin sıralaması doğal olarak değişiyor. Aynı şey doğalgaz için de geçerli. Dünyanın en yüksek doğalgaz tedarikçisi, ihracatçısı ülkesi Rusya, 240 milyar metreküp. Rusya'yı son birkaç yıldaki ciddi atağı ile 140 milyar metreküp ile ABD takip ediyor. Üçüncü ülke ise Katar, 120-125 milyar metreküp. 110 milyar metreküp ile Norveç'i ve 105 milyar metreküp ile Avustralya'yı unutmayalım.

Avustralya'nın ihracatının tümü, Katar'ın ihracatının yüzde 80'i, ABD'nin ihracatının yarısı LNG, yani sıvılaştırılmış. Buna karşılık, Rusya ve Norveç'in ihracatının yüzde 90 ve üzeri boru hattıyla. Tüm bu detaylı veriler incelendiğinde, Körfez ülkeleri, İran, Irak, Libya, ABD günlük petrol ihracatında tedarikçi ülkeler olarak daha ne ölçüde devreye girebilirler; günlük ihracatı artırmaları için günlük üretimlerini ne ölçüde artırmalılar; her şeyden önemlisi İran'la nükleer anlaşmanın yeniden rayına girmesiyle, en çabuk İran petrolü ve doğalgazı üzerindeki kısıtlar ne zaman kalkar (uzmanlara göre en erken haziran), bunların tümü, tüm kartlar masada. Doğalgazda ise denklem daha karışık. Çünkü, sıvılaştırılmış doğalgaz, boru hattından yapılan ihracata göre daha müşakkatli.

Enerji köprüsü çöktü

Hatta, fosil yakıt türevleri olarak petrol ve doğalgazı geçelim, Almanya gibi 'yeşil enerji'nin en önemli savunucusu olan bir ülkenin Federal Ekonomik İşler ve İklim Eylemi Bakanlığı Müsteşarı ve Agora Energiewende düşünce kuruluşunun kurucularından Dr. Patrick Graichen'in 'kömür' için söyledikleri de kritik önemde. Graichen'in ifadesiyle, Rusya'nın son adımlarıyla doğalgazın bir enerji köprüsü teknolojisi olduğu anlatısı bozuldu, köprü çöktü.

Bu durum, kısa vadede, muhtemelen enerji şebekesinde daha fazla kömür; uzun vadede ise daha hızlı yeşil hidrojen anlamına geliyor. Oysa, Dr. Graichen 2014'ten bu yana 'net-sıfır karbon' hedefleri için kömürle vedalaşmanın kaçınılmaz olduğunu; yenilenebilir enerjiye daha hızlı yoğunlaşmanın şart olduğunu vurguluyordu. Rusya-Ukrayna gerginliğinin tüm dünyada bir anda önceliklendirdiği 'enerji arz güvenliği' konusunun 'yeşil kalkınma', 'yeşil enerji' ve 'sürdürülebilirlik' başlıklarının fazlasına öne geçmesinden kaynaklanan bir tedirginlik de gözleniyor.

Konut satış rakamlarının verdiği sinyaller

Konut satış verileri adet bazında olduğu için bize fiyatlardan arındırılmış olarak piyasa işleyişi hakkında önemli sinyaller veriyor. Konut sektörüne hizmet eden diğer sektörleri de düşündüğümüzde bu sektördeki hareketliliğin ne kadar önemli olduğunu daha iyi anlayabiliriz.

Bu yüzden bu sefer köşe yazımızı konut sektöründeki ciro verilerine ayırdık. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan Şubat 2022 konut satış istatistiklerine göre; Türkiye genelinde konut satışları şubat ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 20.1 artarak 97 bin 587 oldu. Bu rakam, adetsel bazda olduğundan içerisinde fiyat artışlarını barındırıyor.



Hikmet BAYDAR

Kredili konut satışları

2022 yılı şubat ayında yıllık bazda 97 bin 587 adet konut el değiştirirken, 2021 yılı şubat ayında aynı veri 81 bin 222 idi. Dolayısıyla yıllık bazda daha yüksek rakamlara ulaşılmış olduk. 2020 yılı şubat ayı rakamının 118 bin 753 olmasının arkasında o dönemlerde konuta ciddi şekilde kredi aktarımlarının rol oynadığını da unutmamak lazım. Verilere bakıldığında, 2021 kasım ve aralık aylarında satış rakamlarının ne kadar yüksek olduğu görülebilir.

Satış şekline göre dağılıma baktığımızda; toplamda adet bazında yüzde 20.1 oranında artış sağlanmasına karşın, ipotekli satışlarda yıllık bazda artış oranının yüzde 35.6, diğer satışlarda da yüzde 16.7 olduğunu görüyoruz. Yani kredili konut satışlarındaki artış, diğer satışlara göre daha fazla gerçekleşmiş.

İlk el/ikinci el dağılımına baktığımızda; ilk el satışlarda artış oranının yüzde 16.8, ikinci elde de yüzde 21.6 olduğunu görüyoruz. Yani konut satışlarında ipotekli ve ikinci el satışlarda artış daha fazla olmuş gibi görünüyor.

Büyük hacimli projeler

Yabancıların ilgisine baktığımızda; 2022 şubat ayında yıllık bazda 4 bin 591 adet konutun satıldığını, aynı verinin 2021 şubat ayında 2 bin 954 ve 2020 şubat ayında 4 bin 5 olduğunu görüyoruz. Bu durumda 2022 şubat ayı yabancı satış verisi son üç yılın en iyi verisi olarak karşımıza çıkıyor. Burada da ilk üç sırayı sırasıyla İran, Irak ve Rusya'nın aldığını görüyoruz. ABD'nin verisinin Rus vatandaşlarının aldığı konut verisinin beşte biri olduğunu düşünürsek ilk üç ülke vatandaşlarının ülkemizde konut almayla ne kadar ilgili olduğunu da kolaylıkla anlarız.

Bu veriler, bize ülkemizdeki konutlara yabancı ilgisinin artarak devam ettiğini gösteriyor. Bu veriler daha çok bireysel bazda konut alınımını olduğunu, sektörün büyük projelerle sahaya çıkmadığını da gösteriyor. Oysa daha büyük projelerle uluslararası ilgiyi uyandırmak ve fiyatları global seviyesinde tutmak son derece önemli. Çünkü arazinin üretimi yoktur. Her proje işgal edilen bir arazi demek olduğundan fiyatlaması projenin global ölçekteki emsallerine göre yapılmalı. Sadece yapı maliyeti dikkate alınmamalı. Projenin sunumu ve pazarlaması profesyonelce yapılmalı. Ancak tekrar hatırlatmakta fayda var. Projeler gerçekten büyük hacimli olmalı. O zaman kaynak bulmak daha da kolay oluyor. O zaman konut satış verilerinde ciddi sıçramalar yaşanma ihtimali de artar.

'Entegre mücadele' hayat kurtarıyor

Uluslararası verilere göre bitkisel üretimde hastalık ve zararlılarla mücadele edilmediğinde ortalama yüzde 35 ürün kaybı yaşanıyor. En önemlisi, her yıl gıda kaynaklı bulaşıcı hastalıklardan yaklaşık 2.2 milyon insan yaşamını yitiriyor. Gıdada ve çeşitli alanlarda zararlılarla mücadele eden entegre zararlı yönetim sektörü, 2021'de uyum süreci tamamlanan yönetmelikle ilgili gelişmeleri tartıştı.

Covid önemini artırdı

İbrahim Doğan Salman-İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi: Covid-19 süreci ülkeler için güçlü ve sağlıklı ilaçlamanın önemini gözler önüne serdi. Salgın koşullarında haşere popülasyonu artış riski de gösterdi. Biyosidal ürün uygulayıcı firmalar, halk sağlığı açısından çok önemli görev icra ediyor. Bu firmaların haksız rekabetle karşı karşıya kalmaması için kayıt dışılığı önüne geçilmesi gerekiyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

ULUSLARARASI Biyolojik Mücadele Örgütü verilerine göre bitkisel üretimde, hastalık ve zararlılarla mücadele edilmediğinde ortalama yüzde 35 ürün kaybı yaşanıyor. Bu kayıp, salgın nitelikli bir hastalıkta yüzde 100'ü dahi bulabiliyor. Ürün hasadından sonra uygun şartlarda depolanmayarak zararlı saldırısına maruz kalan gıdalarda kayıplar yüzde 40'a erişebiliyor. Dünya Bankası, sadece altı zoonotik hastalığın küresel ekonomiye 80 milyar dolar zarar verdiğini geçtiğimiz yıllarda duyurmuştu. Küresel ekonomileri milyarlarca dolar kayba uğratan bu zararlılarla, entegre zararlı yönetimi ile başa çıkmak mümkün.

2.2 MİLYON KİŞİ

Her yıl gıda kaynaklı bulaşıcı hastalıklardan yaklaşık 2.2 milyon insan yaşamını yitiriyor. Gıda güvenliğinin en önemli adımlarından



İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'ın açılışını yaptığı toplantının oturum başkanlığını, İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Ünal yürüttü. Toplantıya, İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü Halk Sağlığı Hizmetleri ile İstanbul İl Tarım ve Orman Müdürlüğü'nden yetkililer de katıldı.

birini ise gıdayı tarladan sofraya kadar zararlı bakterilerden korumak oluşturuyor. Gıdadan bannmaya kadar onlarca alanda halk sağlığını korumak için faaliyet gösteren entegre zararlı yönetim sektörü, İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya gelerek 2021 yılında uyum süreci tamamlanan

Biyosidal Ürünlerin Kullanım Usul ve Esasları Hakkında Yönetmeliği masaya yatırdı.

İZİNLİ ÜRÜNLER

Entegre zararlı yönetim sektöründe faaliyet gösteren firmalar, halk sağlığını korumak için biyosidal ürünlerle çalışıyor. 'Kimyasal veya organizmayı zararsız kılan madde' olarak ifade edilen biyosidal ürünlerin

Sağlık Bakanlığı tarafından izinli firmalarca kullanılması gerekiyor. Kimi zaman ilaç kimi zaman çeşitli maddelere emdirilmiş olarak kullanılan biyosidal ürünlerle ilgili yönetmelik, 2019 yılında çıkmıştı. Sektörde faaliyet gösteren firmalara uyum süreci olarak iki yıl verilmiş ve bu süreç, 2021 yılında tamamlanmıştı. Sektör uyum süreci tamamlanan yönetmelik ile ilgili eksiklerini gidermeye çalışıyor.

BİNA ŞARTI

Entegre zararlı yönetim sektörü, kimi zaman tarım alanlarını kimi zaman evleri kimi zaman depolama alanlarını zararlılardan kurtarmak için faaliyet gösteriyor. Biyosidal ürünün kullanıma durumu Sağlık Bakanlığı'na yakından takip ediliyor. Yönetmelik konusunda titiz davranılırken sektör mensupları yönetmelikte yer alan işyeri büyüklüğünün en az 50 metrekaare olması konusunda sıkıntı yaşıyor. Ayrıca yönetmelikte çalışma izninin iptali ile ilgili madde de sektör temsilcilerinin uyum sağlamakta zorlandığı maddeler arasında yer alıyor.

Sadece haşere ilaçlayıcısı değiliz

Övsen Zümre-Halk Sağlığı ve Haşere Kontrolü Derneği Başkanı: Pandemi, insanlar için halk sağlığı ve gıda güvenliğinin ne kadar önemli olduğunu

ortaya çıkardı. Zararlıların fiziksel yakınlığı arttı. Dünyada her yıl milyonlarca insan zararlılar kaynaklı hastalığa yakalanıyor ve bu hastalıklar ölümle sonuçlanıyor.

Bu anlamda kritik ve önemli bir meslek icra ediyoruz. Acaba halkımız yaptığımız işin önemini farkında mı? Bizler haşere ilaçlayıcısı olarak görülme istemiyoruz.

Arabuluculuk merkezleri işbirliği protokolü

İSTANBUL Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi'nin (İTOTAM) Med-Arb Projesi Arabuluculuk Merkezleriyle İşbirliği etkinliği, 24 Mart Perşembe günü gerçekleştirilecek. Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü

Arabuluculuk Daire Başkanlığı desteğiyle düzenlenecek etkinlik, İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında 14.00-16.00 saatlerinde yapılacak. Etkinlik kapsamında arabuluculuk merkezleri ile işbirliği protokolleri imzalanacak.

Sigortacılar pandeminin etkilerini görüşecek

SİGORTACILIK sektörü, pandeminin etkilerini görüşmek üzere toplanacak. İstanbul Ticaret Odası'nın Eminönü'ndeki merkez binasında 25 Mart'ta yapılacak toplantı, hibrit olarak

gerçekleştirilecek. 'Covid 19 Pandemisinin Sigortacılık Sektörüne Yansımaları' başlıklı toplantı, 14.00-17.00 saatlerinde düzenlenecek. Toplantı, ayrıca İTO'nun Youtube kanalından canlı yayınlanacak.

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 7.680 TL/m²



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 : esrayilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito @itoturumsal

A large jet engine is shown on a runway. A person in a blue uniform stands next to it, holding a clipboard, providing a sense of scale. The engine is white with a large black fan. The background shows other aircraft and airport infrastructure.



Webinarda ayrıca T.C. Tebriz Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi Tahir Dingil ve İran İslam Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosluğu Ekonomi Müsteşarı Kourosh Jafari de birer sunum yaptı.

- Enerji ● Tekstil
- Otomotiv
- Tarım ● Turizm
- Bilişim ● Blockchain ve dijital ekonomi



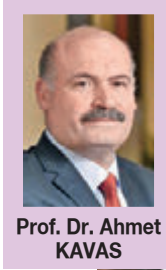
Yüksek öğrenimde tüm dünyadaki öğrenci sayısı 227 milyon olarak ifade ediliyor. Bunların 5.7 milyonu doğup büyüdüğü ülkelerin dışındaki bir üniversitede eğitim almak üzere yola çıkmış gençler. Yüz binlerce Afrikalı da; Asyalılar, Avrupalılar ve Amerikalılar gibi ilim neredeyse onu bulup almak istiyor. Türkiye de Afrikalı öğrencilerin tercih ettiği ülkeler arasındaki yerini aldı.



Afrikalı öğrencinin istikameti Türkiye



İNSANLIK tarihi boyunca en ağır savaşlara rağmen devam eden özellikle iki yolculuktan biri ticaret, diğeri eğitimidir. On binlerce öğrenci kabul eden ülke, aynı zamanda bir o kadar veya daha fazlasını çok uzak coğrafyalara gönderebiliyor. Geçmişteki eğitim amaçlı bu yolculuk, şimdilerde bazı devletlerin en önemli gelir kaynağına dönmüş durumda. Sınırlı sayıda verilen burslarla bilhassa Afrika'da en zaruri sayıdaki yetmiş insan kaynağı sağlanamaz. Kaldı ki, imkân sahibi kimseler, daha iyi eğitim sunan tanınmış üniversitelerde okumak istiyor. Bu da tüm dünyalı gençlerin ortak düşüncesine dönüşmüş durumda.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

EĞİTİM PAZARI

2006 yılına gelindiğinde bile çoğu Asya ve Afrika'da olmak üzere güney ülkelerinden genelde Avrupa'daki kuzey ülkelerine okumak için gelen öğrencilerin oranı yüzde 70 civarındaydı. Bu, bir anda değişmeye başladı ve şimdilerde güney-güney etkileşiminin neticesi olarak artık Avustralya'dan Çin'e, Japonya ve Güney Kore'ye, Hindistan'dan Türkiye'ye, hatta Afrikalılar kendi kıtalarındaki tanınmış üniversitelere akın ediyorlar. 1999 yılında Çin'de 1.400 kadar Afrikalı öğrenci varken, bu sayı 2007 yılında dörde katlanıp 6 bine, 2018'de ise 81 bine ulaştı. ABD, 5.7 milyonluk global yabancı öğrencinin neredeyse altıda birine denk gelen 987 bin öğrenciye ev sahipliği yapıyor. Bunu 453 bin ile İngiltere, 445 bin ile Avustralya, 311 bin ile Almanya, 262 bin ile Rusya ve 230 bin öğrenciyle Fransa takip ediyor. Türkiye de 2000'li yıllarda bu alanda iddialı konuma gelmek için büyük yatırımlar yaparak dünyada en çok yabancı öğrenci bulunduran ilk 10 ülke arasındaki yerini aldı.

PASTA ÇOK BÜYÜK

Geçmişte en büyük hedef eğitimdi. Bu, korunmakla birlikte artık devletler için her alandan sağlanan maddi gelirler bu tarafa da yöneldi. Bugün ABD, İngiltere ve Avustralya'nın, hatta Hindistan, Yeni Zelanda gibi ülkelerin de daha fazla öğrenci çekmesi yüzlerce milyar doları bulan bu alandan ciddi oranlarda kazanç elde etmesini sağlıyor. Sadece Avustralya'nın 25 milyar Euro gelir sağlaması, bir devlet için bulunmaz bir fırsat. Burada onları öne çeken ise ilim seviyesinin yüksekliğinden ziyade İngilizce temelli eğitim vermeleri. Hatta Fransa bile yabancı öğrenci çekerken yaptığı reklamlarına 1.500 ayrı programı bu dille verme gereğini hissediyor.

FRANSIZCA REKABETİNİN BİTİŞİ

Fransa'nın bile yabancı öğrenci çekmek için yüzlerce İngilizce program önermesi, İngilizce karşısında Fransızca'nın bitişinin işareti gibi. Yine de yarıştan tamamen kopulmuş değil. Hatta Kanada'nın Quebec bölgesinin 2019 yılında 45 Afrika ülkesinden yüksek eğitim almak isteyen 16 bin öğrencinin dosyasına işlem yapması, bunun bir göstergesi. Özellikle yakın gelecekte bizzat bu devletin kendisinin farklı iş kollarında 150 bin civarında yetişmiş insana ihtiyaç duymasının arkasında sadece eğitim



verme değil, şimdiden insan kaynağı temini düşüncesi de yattıyor. Dahası Kuzey Amerika'nın Fransızca eğitim veren en önemli yüksek eğitim kurumlarından Laval Üniversitesi, tek başına bir cazibe merkezi ve 2016 yılından bu tarafa Afrikalı öğrenci kabulünde yüzde 60 artış görülüyor. Zira yeni gelenlerin yüzde 25'i Afrikalı oluyor.

Fransızca'yı vuran ikinci dalga, sadece İngilizce'nin artan etkisi değil, bizzat Fransa'nın 2019 yılında aldığı yabancı öğrencilerden istenen kayıt paralarının yaklaşık 10 kat artması. Dışarıdan okumak için gelen biri, kaydolacağı üniversiteye Fransız vatandaşları veya AB üyesi ülkeden gelenden 16 kat daha fazla ödemek zorunda.

ÇİN-HİNDİSTAN REKABETİ

2017 yılındaki bir değerlendirmeye göre İngilizce eğitim vermeleri, uygun fiyat önerileri ve teknolojik bakımdan donanımlı Hindistan üniversiteleri, yeni bir istikamete dönüştü. İkinci Hindistan-Afrika Zirvesi'nde 10 bin Afrikalı öğrenciye burs verileceği vaat edilmişti. Bu, kısmen uygulamaya kondu. 2011-2012 yılında Hindistan'da 7 bin Afrikalı öğrenci vardı. 2014'te bu sayı 10 bini geçerken, 2016'da 30 bin öğrenciye ulaştı. Sudan, Nijerya, hatta Kongolu ve Fildişi Sahili'nden öğrenciler gelmeye başladı.

Hindistan'da kasta dayalı toplum hayatının Afrikalıları menfi anlamda etkilediği de bir gerçek. Kendi insanının belli bir kesimini bile küçümseyen bir toplumda yabancı öğrencilerin kendilerine huzurlu bir eğitim ortamı bulmaları zordu. Öğrencilerin en basitinden Keşmir meselesi hakkında en küçük yazılın bahane edilerek ülkeye girişleri engellenebiliyordu. Dahası ev kiralarken bile ayrımcılığa uğramaları adeta dünyanın birçok ülkesinde rastlanan bir durum olarak görülüyor. Hindistan'da okuyanların kazandığı en büyük hayat tecrübesi, bu ülkeye uyum sağlayanın dünyanı her yerine alışacağını gösteriyor. Hindistan'ın Afrika'daki 30 kadar büyükelçiliği üzerinden her yıl 1.000 kadar

öğrenciye verilen 100 Euro bursla her ne kadar yurt ve eğitim katkısı karşılansa da bu, normal ihtiyaçlara bile yeterli olmuyor. Yeni Delhi, bu öğrenci akışıyla Pekin ile rekabete girmeyi hesaplıyor. 1955'teki Bağlantısızlar Konferansı döneminden itibaren Afrikalı öğrencilere yer vermeye çalışan bu ülkenin 2012 yılında 18 bin Afrikalı öğrenciye burs veren Çin ile kıyaslanması zor.

Afrika'dan en fazla öğrenci çeken ülkelerden biri Çin olup 2018 yılında 81 bin Afrikalı genç eğitim amacıyla buraya gitmişti. Bu sayı toplam yabancı öğrencilerin yüzde 16.5 kadarı demekti. Covid-19 öncesi çok hızlı bir artış vardı. 2015 yılında 50 bine ulaşırken, 2016'da 62 bine yaklaşmıştı. Çince öğrenmenin bir Afrikalı genç için faydası, bu ülkenin nasıl kalkındığını görmek, Afrika'da artan Çinli yatırımlarının fazlalığı gibi gözle görülür sebeplere dayanıyor.

YENİ TREND

2000'ler öncesinde sınırlı sayıdaki Afrikalı genç; yurt dışına sadece okumak için değil, gittikleri ülkelerde kalıp bir daha geri dönmeyi hedefledi. Bundan böyle yüz binlerce genç diplomalarını alıp geri dönüyor. Kendi işlerini kurup çalışanlar, devlet kademelerinde görev alanlar veya kıtanın diğer ülkelerinde farklı iş kollarında faal olanlar var. Bu durum da yeni bir trend olarak dikkat çekiyor.

Afrika üniversitelerinin cazibesi

Başka ülke ve kıtalara öğrenci gönderen Afrika, aynı şekilde öğrenci de alıyor. Halen sadece Fransa'da 14 bin kadar öğrencisi bulunan Senegal, aynı zamanda Sahraaltı Afrika'da Güney Afrika ve Uganda'dan sonra en fazla öğrenci çeken üçüncü ülke konumunda. 185 bin olan toplam öğrencisinin yüzde 10'u, yani 18 binden fazlası kıtanın farklı ülkelerinden

gelenlerden oluşuyor. Fransızca konuşulan ülke gençleri kadar İngilizce resmi dili olan Moritüs ve Malavi'den yüzlerce öğrencinin tercihi Cheikh Anta Diop Üniversitesi. Yine kıtanın ilk açık öğretim üniversitelerinden biri, Senegal Açık Öğretim Üniversitesi olup 50 binden fazla öğrencisi ile ülkenin ikinci büyük yüksek öğretim kurumu.

Türkiye, ilk 10 ülke arasına girdi

1980'li yılların öncesinde toplamda birkaç yüz öğrenciyi bulamayan Afrikalı gencin üniversitelerimizde görülmesi, Turgut Özal'ın Başbakan ve ardından Cumhurbaşkanı olmasıyla ciddi bir ivme kazandı. 1990'lı yıllarda durağanlaşan bu durum, 2000'li yıllarda Afrika'ya başlayan her alandaki etkileşimden çabuk etkilendi. Şimdilerde Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı'nın neredeyse tüm Afrika ülkesinden belirlenen sayıdaki öğrenciye verdiği bursların sayısı artık binlerle ifade ediliyor. Diyanet Vakfı başta olmak üzere sivil toplum kuruluşlarının katkılarıyla gelenler yanında 30 binin üzerinde Afrikalı genç, Türkiye'nin devlet veya özel her üniversitesinde okuyor. Türkiye, yabancı öğrenci kabulünde dünya sıralamasında son 20 yıldaki kazanımları ile ilk 10 ülke arasındaki yerini aldı. Özellikle Afrika ülkelerinden artarak devam eden öğrenci akışında; Somali, Çad, Mısır, Libya, Cezayir ve Senegal önde gelen ülkeler arasında. Karabük Üniversitesi'nin hedeflediği 15 bin yabancı öğrencinin yarısına yakını Afrikalı öğrenciler oluşturuyor. Tokat Osman Gazi Üniversitesi de 5 bin 500 yabancı öğrenci hedefinin yarısını Afrika ülkelerinden alıyor. Artık her şehrimizde yüzlerce Afrikalı gencin eğitim alması, Türkiye'nin 54 ülkesi bulunan kıtada şehir şehir tanınmasına da vesile oluyor. Bu öğrencilerin büyük çoğunluğu ülkemizde kendi imkanları ile okudukları için ciddi anlamda da ekonomimize maddi katkı sağlıyorlar.

Köklü kurumlar

Sömürgecilik öncesinde Afrika'nın farklı bölgelerinde özellikle Müslümanların asırlar içinde gelenek haline gelmiş eğitim kurumları mevcuttu. Aralarında Mısır, Fas, Cezayir, Tunus, Mali, Nijerya gibi farklı coğrafyalara ev sahipliği yapan Ezher, Zeytüne, Karaviyyin ve Timbuktu medreseleri, on binlerce öğrenciye eğitim veriyordu. Avrupalılar bir anda aç kurtlar gibi kıtaya abandıklarında ilk el attıkları alanlardan biri, kendilerine karşı her türlü bilinçlenmenin odak merkezine dönüşeceği düşünülerek tamamına yakını İslami eğitim temelli eğitim kurumlarıydı ve hepsini kapattılar. Yerlerine misyonerlere yeni okullar açtılar ve Fransa bu anlamda medreseler dahi açtı. Yapılan faaliyeti özellikle kendi toplumuna ahlaki fetih olarak takdim ediyordu. Ancak 19. yüzyılın sonundaki bu

uygulamanın neticesinde bugünkü bağımsız ülkelerin çoğu bir türlü kendi eğitim kurumlarını ihya edip geliştiremedi. Haliyle kıtanın gençleri ilim yolculuğuna çıkmak için yıllarca bekledi. Nihayet 21. yüzyıl, onlara pek çok alan gibi eğitimde de yeni fırsatlar sundu ve 100 yıllık açıklarını gidermek için dünyayı dolarmaya başladılar.

Radyo günleri başladı

RADYO yayıncılığının önemli temsilcilerinin ağırlandığı, radyo programcılığının anlatıldığı ve dijitalleşmenin radyoya olan etkilerinin konuşulduğu İletişim Fakültesi Radyo Günleri başladı.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sütluçe Kampüsü'nde gerçekleşen etkinliğin ilk konuşu, Radyo Alaturka Genel Yayın Yönetmeni ve 'yılın en iyi çıkış yapan kadın radyo programcısı' Beyza Koç oldu. Koç, etkinliğe katılan öğrencilerle radyo yayıncılığı ile ilgili keyifli bir söyleşi gerçekleştirdi. Nurcan Köse'nin

moderatörlüğünde gerçekleşen program sonunda Koç, öğrencilerin sorularını cevapladı. Söyleşi, TIMM TV Youtube kanalından ve TIMM Radyo'dan canlı yayınlandı.

GELECEĞİN RADYOCULARI

Programın sonunda konuşan İletişim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Celalettin Aktaş, "Dijitalleşme ile birlikte radyo yayıncılığının daha fazla geleceğini düşünüyorum. Radyo Günleri etkinliğinin de

öğrencilerimize kattığı değerden büyük memnuniyet duyuyoruz. Üniversitemizde yeni kurduğumuz TIMM Radyo ile radyo yayıncılığına büyük önem verdiğimizizi gösteriyoruz. Geleceğin iletişimcilerini ve radyocularını yetiştiriyoruz. Bize destek veren kıymetli isimlere çok teşekkür ederiz" dedi.

Beyza Koç ise "Radyo yayıncılığının donanımlı ve bilinçli insanlar tarafından yapılmasına büyük önem veriyorum. Bu sebeple öğrencilere elimden gelen desteği vermeye hazırım" diye konuştu.



Öğrenciler iş dünyasına 'hamilik'le hazırlanıyor

Öğrenci Hamiliği Projesi, İstanbul Ticaret Odası Meslek Komiteleri Üyeleri ile TİCARET öğrencilerini bir araya getiriyor. Projeye iş insanlarının mesleki tecrübe, yetenek ve birikimlerinin öğrencilere aktarılması sağlanıyor. İş dünyasını yakından tanımının yanı sıra staj ve iş imkanı da sunan projeye, öğrenciler yoğun ilgi gösteriyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin Öğrenci Hamiliği Projesi ile öğrenciler yıl boyunca İstanbul Ticaret Odası Meslek Komiteleri Üyeleri ile bir araya gelerek tecrübelerinden istifade ediyor. TİCARET Kariyer Merkezi (KAMER) ve Teknoloji Transfer Ofisi'nin (TTO) ortak projesi olan Öğrenci Hamiliği, yıllardır uygulanıyor. Proje kapsamında İTO'ya bağlı 81 Meslek Komitesi'nde yer alan iş dünyasından kişiler ile öğrenciler, gönüllülük esasıyla bir araya geliyor. Öğrenci Hamiliği, iş insanlarının mesleki tecrübelerini öğrencilere aktardığı bir koçluk projesi şeklinde işliyor.

MESLEĞİ TANIYORLAR

Proje kapsamında öğrenciler ile iş insanları,



belirli periyodlarla TİCARET yerleşkelerinde, iş insanlarının firmalarında veya dış mekanlarda bir araya geliyor. Öğrenciler, teoride gördükleri eğitimi iş insanlarının bilgi, birikim ve tecrübeleriyle birleştiriyor. Böylece meslek hayatlarını daha eğitimleri bitmeden tanıma fırsatı buluyorlar.

STAJ VE İŞ FIRSATI

Projenin bir diğer faydası ise öğrencilerin eğitim hayatı bitmeden önce iş dünyası hakkında detaylı bilgi almaları. Proje, öğrencilerin iş hayatına atılmadan önce mesleklerinde üst düzey pozisyonlarda bulunan iş insanları ile tanışmasına

ve networklerini genişletmesine öncülük ediyor.

Öğrenci Hamiliği Projesi ile öğrenciler iş hayatını yakından tanıma fırsatı bulurken, sektörün dinamikleri hakkında da bilgi sahibi oluyor. Ayrıca iş insanlarının tecrübe aktarımı sayesinde kişisel gelişimlerini de artırıyorlar. Öğrenciler bu proje ile staj ve iş imkanı da bulabiliyor.

YOĞUN İLGİ GÖSTERİLİYOR

Yıllardır uygulanan Öğrenci Hamiliği Projesi'ne TİCARET öğrencileri yoğun ilgi gösteriyor. Projeye öğrenciler başvuru ile alınıyor. Zamanında başvuru yapmayan birçok öğrenci de proje

başladıktan sonra kayıtlı olmadığı halde toplantılara katılmak istiyor.

Proje kapsamında son olarak İTO Meclis Üyesi ve Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi Üyesi Mustafa İçöz, TİCARET'in Sütluçe yerleşkesinde öğrencilerle bir araya gelerek iş hayatındaki deneyimlerini aktardı.

İçöz, öğrencilik hayatında zamanın nasıl değerlendirilmesi ve iş dünyasına nasıl hazırlanılması gerektiği konusunda gençlere tavsiyelerde bulunurken, kendi sektörü hakkında da bilgiler paylaştı. Programda özellikle elektrikli araçların gelişimi ve geleceğine dair yapılan sohbet, öğrencilerin yoğun ilgisini çekti.




AB ve Kalkınma Ajansları Proje Finansmanı Eğitim Programı

EĞİTİM ŞEKLİ (ONLINE)

Eğitim Ücreti	: 1700 TL (kdv dahil)
Eğitim Süresi	: 24 Saat
Eğitim Tarihi	: 02 - 30 Nisan 2022

Ayrıntılı Bilgi ve Ön Kayıt İçin:
<https://sem.ticaret.edu.tr/>







Özel güvenliğe gelecek güvenliği şart

Silahlı veya silahsız yüzbinlerce kişi AVM'lerden site bahçelerine kadar birçok alanda görev yapıyor. Özel güvenlik kuruluşları, işletmelerin haksız rekabet manevralarının önlenmesiyle ve branşlaşmaya yönelik ek eğitimlerle meslekte sürekliliğin sağlanabileceğini söylüyor.



İbrahim
Doğan
Salman

ADEM ORHUN

ALİŞVERİŞ merkezlerinden hastanelere, konut sitelerinden özel ihtiyaçlara kadar birçok alanda hizmet veren özel güvenlik sektörü işletmeleri, İstanbul Ticaret Odası'nda toplandı. İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi'nin düzenlediği 'Özel Güvenlik Sektörünün Gelecekteki Yeri' başlıklı toplantıya, özel güvenlik firmalarının yöneticileri, bu alanda eğitim veren kurslar, tesis yönetim kuruluşları ve hukukçular katıldı.

ENTEĞRE YAPILANMA GEREK

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, teknolojiyle entegre özel güvenlik sektörü yaklaşımının benimsenmesi gerektiğini söyledi. Sektörle ilgili yasanın 2004'te çıktığını, ancak bugünkü ihtiyaçlar için yeni düzenlemelere ihtiyaç olduğunu belirten Salman, sektörün emeğe dayalı olması sebebiyle eğitimlerin ve standartların önemli olduğunu vurguladı. Salman, "İhtisaslaşma ve alt disiplinlerin geliştirilmesi lazım. Risk analizini, ihtiyaçları, yapay zekayı dikkate alacağımız bir dönemi konuşmalıyız" dedi. Komite Başkanı Mehmet

Ünal'ın yönettiği ilk oturumda konuşmacılar Avukat Recep Tangal, Komite Üyesi Salih Dursun ve Türkiye Kentsel Tesis Yönetim Derneği Başkanı Suat Sandalcı oldu.

YAŞLIAMA TECRÜBELİ

Bu oturumda konuşmacıların dile getirdiği konulardan biri, ileri yaştaki özel güvenlik görevlileri oldu. 40-50 yaşlarındakilerin tercih edilmediğini belirten konuşmacılar, "Ekip içinde bu yaşlardakilerin tecrübesinden de faydalanmak lazım. İlanlarda ve şartnamelerde 18-22 yaş arasındakilere ve 35 yaş üzerindekiyle imkan verilmiyor. Bu sebeple 30 yaşın üzerindeki sertifikaya başvurmuyor. Gençler de bu işi geçici olarak görüyor. Ücret de düşük olunca meslekte fazla durmuyorlar. Bu durum işletmelerin geleceğini etkiliyor" dedi. Sektör temsilcileri, bu problemi çözecek bir öneriyi şöyle dile getirdi: "15 kişilik bir projede 3 kişinin 25 yaş altı, 3 kişinin de 35 yaş üstü olması durumunda denge ve süreklilik sağlanabilir."

GÜVENCEYLE SÜREKLİLİK

Sektör temsilcileri, çalışanları bu alanda tutabilmek için geçici bir iş değil, güvenli ve sürekli iş güvencesinin sağlanması gerektiğini kaydetti. Bu yönde



gerekli olan unsurlar ise şöyle sıralandı:

- Kaliteli eğitim verilmeli.
- Hizmet standartları sağlanmalı.
- Adil ücret politikası uygulanmalı.
- İstihdam devamlılığı sağlanmalı.

HAKSIZ REKABET

Toplantıda, kadro sürekliliğinin sağlanamamasının yanı sıra haksız rekabetin de işletmelerin geleceğini olumsuz etkilediği vurgulandı. Sektör temsilcileri, "Site ve fabrika gibi alanlarda kaliteli personel olmayanların ve maliyetin altında fiyat verenlerin iş alamaması lazım" dedi.

YARI ZAMANLI ÇALIŞMA

Futbol maçları gibi bin kişinin görevlendirildiği işlerde personel yetersizliğinin had safhaya çıktığını anlatan sektör temsilcileri, "İstanbul'da iki maç birden yapılırsa, Bursa'dan, Kocaeli'den otobüslerle özel güvenlik getiriyoruz. Halbuki hafta sonları çalışmayanlar, bir günü ek iş yapabilir hem kendisine hem işletmelere faydası olacak. Bu konudaki sınırlamanın gevşetilmesi lazım" dedi.

EĞİTİM VE BRANŞLAŞMA

İkinci bölümde ise kursların durumu ve branşlaşma ihtiyacı gündeme geldi. Komite Üyesi ve Özel Güvenlik Eğitimcileri Derneği Başkanı Siyami Ergin, Securiteam Özel Güvenlik Kurucusu Uğur Uçar, avukat Adem Gül ve tesis hizmetleri uzmanı Kazım Eladağ, tespitlerini ve önerilerini dile getirdi.

İki hafta süren sertifika eğitiminin her alan için yeterli olmadığını belirten sektör temsilcileri, şunları söyledi: "Her yerde tek tip özel güvenlik görevlisi yerine eğitimlerle branşlaşmış, dolayısıyla uzmanlaşmış personele ihtiyaç var. Bu da standart eğitimin üzerine alınacak ek özel eğitimler ve branşlaşma ile olabilir. Bunun için eğitim kuruluşlarına da bu alana katkısı olacak farklı eğitimleri verme yetkisi tanınmalı."

Sektöre has iş kanunu talebi

Özel güvenlik sektörü temsilcilerinin dile getirdiği konulardan biri, sektöre özel iş kanunu oldu. Fabrikada çalışan normal bir işçi ile orada görev yapan özel güvenlik görevlisinin aynı iş kanunu kapsamında olmasının uygun olmadığını belirten bazı sektör mensupları, "Buradakiler deniz iş kanununa benzer şekilde özel bir kanun kapsamına alınmalı. Bu durum kaliteyi de sürekliliği de destekler" diye konuştu.

Eğitimde kalite artışı için öneriler

- Sertifika kursu katılımını takip için parmak izi kontrol edilmeli.
- Kaliteli eğitim için uzman eğitici sertifikası uygulanmalı.
- KDV yüzde 18'den yüzde 1'e indirilmeli.
- Aynı yerde birden fazla eğitim kuruluşu açılmasına izin verilmemeli, nüfus kotası uygulanmalı.

- Silah ruhsatı almak isteyen diğer vatandaşlara buralarda eğitim alma şartı getirilmeli.

- Branşlaşma için temel sertifika eğitiminin üzerine 30'ar saatlik dal eğitimleri verilmeli.

15 günde meslek tartışması

Özel güvenlik sertifikası için kurs hizmeti veren eğitim kurumu sayısının 493 olduğunu belirten sektör temsilcileri, "1.5 milyon kişi sertifika almış, ancak bunun üçte biri bu alanda çalışıyor. Silahsız eğitim 100 saat, silahlı eğitim 120 saat. Üstelik kursa katılımda parmak iziyle kontrol kabul edilmedi. Yaklaşık 15 günlük eğitimle ne kadar meslek kazanılır?" dedi.

IFAT 2022

Münih / Almanya
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

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

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 19 / 455 61 10

E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

GSM : 0533 959 30 57

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İstanbul Ticaret Odası Liman Han Binası (406 Ada, 3 Parsel) Otomasyon İşleri
İşin Yeri	Yalıköşkü caddesi, No:9 Eminönü, Fatih, İstanbul
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan Liman Han Rekonstrüksiyonu kapsamında Mekanik Sistemler Otomasyon İşlerinin yapılmasıdır.
İşin Süresi	2 Ay
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	22 Mart 2022 Saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Rıdvan Yazıcıoğlu ridvan.yazicioglu@ito.org.tr, 0 212 455 6448 Murat Özel murat.ozel@ito.org.tr, 0 212 455 6457



Her yere taşınabilen ve farklı kaynaklardan enerji üretebilen jeneratör hayali, yerli Ar-Ge ile gerçek oldu. Teknopark İstanbul'daki firmalardan Technopany; güneş ve rüzgarı aynı anda kullanıp, ürettiği elektriği tek bataryada depolayabilen jeneratör geliştirdi.

Taşınabilir jeneratörlerle doğa dostu elektrik

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik Technopany; yenilenebilir, temiz ve düşük maliyetli enerji üretilip, depolayabilen yerli güç kaynakları üretiliyor. Firmanın, 'Enerji Küpü' adı verdiği ve üç ebatla ürettiği yeni nesil jeneratörler, her yere rahatlıkla taşınabiliyor. Kurulma maliyeti olmayan, çalınma ve zarar görme riskinden uzak jeneratörler; güneş ve rüzgar enerjisini aynı anda kullanıyor. Bu jeneratörler ürettiği elektriği, tek bataryada depolayabiliyor. Bu özellikler, Enerji Küpü'nün ilk ve tek ticari yerli jeneratör olmasını sağlıyor. İstanbul Ticaret'in sorularını, Technopany'ın kurucuları Makina Yüksek Mühendisi Cenk Camanak ve Elektrik Elektronik Yüksek Mühendisi İsmail Mert Baskın cevapladı.

EN AZ MALİYET

Technopany'i hangi amaçla kurdunuz?
Şirketimizi, dünyada yenilenebilir enerji kullanımındaki maliyeti ve zorlukları en aza indirebilecek bir üretim gerçekleştirmek amacıyla 2021'de Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'nde kurduk. Enerji ve tasarım sektörlerindeki deneyimlerimizi Technopany'e aktardık. Yenilenebilir enerjinin hayatımızın her alanında kullanılabilir olması hedefiyle yola çıktık.

DEZAVANTAJLAR BİTECEK

Technopany ne üretiliyor?
'Enerji Küpü' adında kolay taşınabilen, kendi kendine elektrik üretebilen, sıfır karbon ayak izi de dahil birçok avantajı olan bir jeneratör ürettik. Yenilenebilir enerji sektöründeki cihazların çalınması, büyük hacimleri nedeniyle taşınmalarının zor olması, yüksek kurulum maliyetleri gibi dezavantajlarını ortadan kaldırdık. Ticari ilk ve tek yerli ürün Enerji Küpü'nün benzerleri sadece ABD'de mevcut.

HAREKETLİ PARÇASI YOK

Enerji Küpü ne işe yapıyor?
Rüzgar ve güneş enerjisini aynı anda, tek bataryada depoluyor. Bu sayede batarya birden fazla kaynağı kullanarak şarj oluyor. Herhangi bir enerji türü eksilse dahi diğer enerji ile batarya şarj olmaya devam ediyor. Ürettiği enerjiyi başka durumlarda kullanmak üzere depolayabiliyor. Avantajlarından bir diğeri, hareketli parçalarının olmaması.

SESSİZLİK VE BAKIM

Hareketli parça olmamasının avantajı nedir?
Jeneratörün mekanik yapısı iki büyük avantaj sağlıyor. Birinci avantaj; en az 68 dB (desibel) ses çıkaran mevcut jeneratörlerin ses seviyelerinden çok aşağıda, 10-15 dB'de çalışabiliyor. İkinci avantajı ise asgari bakımla uzun süre çalışabilmesi.

HER YERDE KULLANILABİLİR

Hangi sektörler kullanacak?
Tarım, hayvancılık, seracılık, denizcilik, kamp ve karavan sektörleri hedef müşteri



Cenk Camanak

İsmail Mert Baskın

kitlemiz. Elektriğe erişimi olmayan kırsal yörelerde, tadilat gerektiren alan ve mekânlarda, elektrik kesintilerinde, bağ ve bahçelerde kısacası, elektrik ihtiyacı duyulan hemen her yerde kolayca kullanılabilir bir ürün.

İHTİYACA GÖRE ÜRETİM

Kapasitesi hakkında bilgi verir misiniz?
Farklı ihtiyaçlar için Mini, Pocket ve XL olmak üzere üç farklı kapasitede ürün geliştirdik. Hafif ve küçük yapıyla Pocket; örneğin kafede otururken, seyahate çıkarken ihtiyaç duyulan günlük kişisel kullanımlar için ideal. Mini; kamp ve piknik yaparken, tekne veya karavan gezintilerinde, beklenmedik elektrik kesintilerinde kullanılabilecek nitelikte.

XL ise elektrik enerjisinin bulunmadığı tarla, bahçe, ev, sanayi firmaları, fuar alanları, konteyner kentler, elektrikli araç dolun istasyonları gibi her türlü alan ve mekânda ihtiyaç duyulan yüksek enerji ihtiyaçları için tasarlandı.

RÜZGAR ATIL KALİYOR
Bu sistem dünyada kullanımı nasıl? ABD, Avrupa ve Orta Doğu'da kullanılıyor. ABD'de sistem devrelerinin tek kartta bulunması ve tamir edilememesi gibi sorunları var. Çoğunlukla da sadece güneş enerjisinden yararlanıp, rüzgar enerjisini kullanamıyorlar. Bu durum, yenilenebilir enerji sisteminin verimliliğini azaltan bir unsur.

ASKERİ BİR TASARIM

Enerji Küpü'nün benzerleri var mı?
Ülkemizde 'Enerji Küpü' benzeri bir ürün, ASELSAN tarafından askeri amaçlarla tasarlandı. Ticari kullanıma yönelik tasarımımızın yerli benzeri yok. Ürünlerimizde kullandığımız donanımsal parçaların çoğunluğunu kendimiz tasarlıyoruz. Batarya hariç geri kalan parçaları da yine ülkemizden temin ediyoruz.

ASKERİ BİR TASARIM
Enerji Küpü'nün benzerleri var mı? Ülkemizde 'Enerji Küpü' benzeri bir ürün, ASELSAN tarafından askeri amaçlarla tasarlandı. Ticari kullanıma yönelik tasarımımızın yerli benzeri yok. Ürünlerimizde kullandığımız donanımsal parçaların çoğunluğunu kendimiz tasarlıyoruz. Batarya hariç geri kalan parçaları da yine ülkemizden temin ediyoruz.

Enerji Küpü'nün başlıca avantajları

- Elektrik enerjisini kendisi üretiliyor.
- 2000 Wh'lık güç istasyonuna sahip.
- Aynı anda güneş ve rüzgarı kullanabiliyor.
- Artırılabilir batarya ve güneş paneline sahip.
- 20 kg'lık kolay taşınabilir bir yapıda.
- Tekerlek ve tutamakları mevcut.
- Katlanabilir, kompakt tasarımda.
- Farklı kullanımlar için üç ayrı modeli var.
- Fosil yakıt kullanmadığı için doğa dostu.
- Sıfır sera gazı emisyonu sağlıyor.
- Ek bir maliyet çıkarmadan enerji üretiliyor.
- Evde kullanılan elektrikli aletler için enerji üretebiliyor.
- 4 farklı esnek şarj yöntemi mevcut.

Yerli batarya yolda

"Enerji Küpü'nün en önemli parçalarından biri olan LiFePO4 batarya grubunun Türkiye'de üretimi yeni başlıyor. Yerli batarya ile son ürün maliyetimiz önemli ölçüde azalacak."

Alternatifi yok

"Fosil yakıt kullanan 2.5 kW gücündeki bir jeneratörün 12 saat çalışması için 14 litre yakıt kullanması gerekir. Enerji Küpü ise güneş panelleri sayesinde kendi ürettiği elektrikle 14 saat çalışabiliyor. Rüzgar ile güneş enerjisini aynı anda kullanarak kendini daha kısa sürede şarj ediyor. Bu özellikleri ile alternatifsiz."

Çalınma riski ortadan kalkıyor

"Enerji Küpü, kolay taşınabilir olduğu için çalınma ve kasıtlı tahrip edilme riski ortadan kalkıyor. Tarım ve hayvancılıkla geçinen ve kırsal kesimde yaşayanların en büyük sorunlarından biri, yenilenebilir enerji sistemlerinin çalınması veya sistemlere zarar verilmesidir."

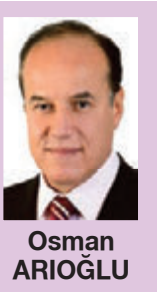
Acil enerji çözümü

"İşyerlerinde ve konutlarda yaşanan ani elektrik kesintileri, artık korkulu anlar yaşatmayacak. Enerji Küpü Mini ve Pocket serileri ile elektrik kesintisi sorun olmaktan çıkacak."



Ar-Ge ve tasarım kapsamında stopaj teşvikleri

Ar-Ge ve tasarımın özelde şirketlerin, genelde de ekonomilerin sürekli büyüme ve sürdürülebilirlikleri bakımından her geçen gün önemi artarak devam ediyor. Ülkemizde de bu konu, özel önem verilerek giderek artan teşviklerle destekleniyor. En son, 25 Aralık 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 7346 sayılı kanun ile genişletmeler yapıldı. Bu düzenlemeye ilişkin gelir vergisi stopaj teşviki konusundaki uygulamaya açıklık getirmek üzere hazırlanan tebliğ taslağı, Gelir İdaresi Başkanlığı internet sitesinde yayımlandı. Taslağa birçok örnek ile Ar-Ge ve tasarım merkezlerinde çalışan personelin gelir vergisi stopaj teşviki uygulamasının ne şekilde yapılacağı açıklanmaya çalışıldı. Bu düzenleme ile getirilen ek teşvikin, 12 Ekim 2021 tarihinden itibaren uygulanacağı, yine kanunun yürürlük maddesi ile belirlendi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkan Kararı ise 16 Ekim 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Bu karara göre 2022 yılı sonuna kadar gelir vergisi stopajı teşvikine konu edilen toplam çalışma sürelerinin yüzde 50'lik bölümü kadar bölge dışında geçirilen süreler de teşvik kapsamına alındı.



Osman Arioğlu

Gelir vergisi stopaj teşviki uygulaması bakımından maddede prensip Ar-Ge veya tasarım merkezlerinde geçirilen süreler olmakla beraber, düzenleme ile personelin bu merkezlerde yürüttüğü projelerle doğrudan ilgili olmak şartıyla proje kapsamındaki faaliyetlerin bir kısmının Ar-Ge veya tasarım merkezi dışında yürütülmesinin zorunlu olduğu durumlarda, yönetim onayının alınması Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nun bilgilendirilmesi kaydıyla, gelir vergisi stopajı teşviki kapsamında değerlendirileceği belirtildi. Ayrıca bu merkezlerde doktora mezunu personelin üniversitelerde Ar-Ge ve yenilik alanında ders vermesi veya Ar-Ge ve tasarım personelinin teknoloji geliştirme bölgelerinde bulunan girişimcilere mentorluk yapması durumunda haftalık 8 saati aşmamak şartıyla, bu çalışmalar gelir vergisi stopajı teşviki kapsamında değerlendirilir denildi.

Maddeyle getirilen ilave teşvik, bunlara ek olarak yürürlüğe girdi. Teşvikin uygulanmasında bölgede fiilen geçirilen süre değil, ilave olarak 'gelir vergisi stopajı teşviki kapsamında Ar-Ge ve tasarım merkezlerinde çalışan personelin toplam sayısının veya teşvike konu edilen toplam çalışma sürelerinin' yüzde 50'si kadar da bölge dışında geçirilen süreler de teşvik kapsamına alındı.

Tebliğ taslağında açıklığa ihtiyacı olan kısım

Tebliğdeki örnekler ilk bakışta maddede belirtilen özel durumların dışında fiilen bölgede geçirilen süreler hesaplamada dikkate alınıyor gibi bir anlam çıkıyor. Tebliğdeki örneklerde muhtemeldir ki, yukarıdaki özel durumların bölgede çalışan sürelerin kapsamında olduğu açıkça ifade edilmediğinden biraz kafa karışıklığına yol açabilecek durumda görünüyor. Oysa yukarıda belirttiğimiz gibi şayet böyle anlaşılrsa yasa ile verilen teşvikin tebliğ ile sınırlandırılması gibi bir sonuç ortaya çıkar ki, Gelir İdaresi'nin böyle bir şeyi amaçlamayacağını değerlendiriyoruz.

Konuyu örnekle açıklayacak olursak; bir Ar-Ge personeli bir aylık sürede toplam çalışma süresi olan 180 saatin 120 saatini bölgede, 60 saatini bölge merkezinin izni ve bakanlığın bilgisi dahilinde bölge merkezi dışında geçiriyorsa zaten bu ilave hüküm olmaksızın bu personelin tüm ücreti gelir vergisi stopaj teşvikinden yararlanacak.

Ar-Ge merkezinde 2 personel çalışıyor ise ve ikinci personel de 180 saatin 60 saatini bölgede çalışmış, kalan 120 saatini yukarıda belirtilen kapsam haricinde bölge dışında geçirmiş ise bu durumda şayet kanuna kanun lafzi ve ruhuna uygun yorum yapılacaksa bu personelin de tüm ücretinin teşvikten yararlanması gerekecek. Çünkü birinci personelin tüm ücreti yani 180 saat teşvik kapsamında olduğu için ikinci personel ile birlikte teşvikten yararlanacak toplam süre 240 saate ulaşır. Hal böyle olunca da bu ikinci personelin bölge dışında geçirdiği süre 120 saat olduğundan ve teşvik kapsamındaki sürenin yansını aşmadığından tüm ücreti teşvikten yararlanacak. Bu hesaplama yapılırken birinci personelin sadece fiilen bölgede çalıştığı süreler dikkate alırsa bu durumda ek teşvikten yararlanılabilecek saat $(120+60)/2 = 90$ saat olur ki, bu durumda ikinci personelin ücretinin 30 saatlik kısmı teşvik kapsamı dışında kalır.

Kanunun lafzi ve ruhundan amaçlananın bu olmadığını değerlendiriyoruz. Konuyu da bu vesileyle dile getirerek umarım tebliğ yayımlanmadan önce daha açık ve anlaşılır hale getirilmesi sağlanır ve ileride bu konuda ihtilafların çıkmasına sebebiyet verilmemiş olunur.

Enerjide dönüşüme bilimsel temel

Türkiye Bilimler Akademisi (TÜBA), oluşturduğu Enerji Çalışma Grubu ile sadece fosil temelli kaynaklar değil, nükleer ve yenilenebilir enerji gibi kaynakların da Türkiye’de çoğaltılması konusunda fikir üretiyor. Akademi, ‘Enerji: Kavramlar ve Uygulamalar’ adlı eseri de yayınlamaya hazırlanıyor.

OSMAN KUVVET

TÜRKİYE Bilimler Akademisi (TÜBA), enerji konusunda Türkiye’nin yetkin bilim insanlarından oluşan çalışma grubu ile sadece fosil temelli değil, nükleer ve yenilenebilir enerji gibi kaynakların da ülkede çoğaltılmasına yönelik fikir üretiyor. Akademi, Türk bilim insanlarının veya Türkiye üzerine çalışmalar yapanların çalışmalarını değerlendirdikleri ve çıkan sonuçları paylaştıkları bir merkez. Akademi tüm bunlarla beraber yükseköğretimdeki Ar-Ge faaliyetlerine de destek sağlıyor.

ENERJİ İÇİN KAYNAK ESER

TÜBA, uzun süredir gündemde olan enerji konusuna ilişkin de bir ‘Enerji Çalışma Grubu’ oluşturdu. Çok yönlü faaliyetlerde bulunan çalışma grubu; sadece fosil temelli kaynaklar değil, nükleer ve yenilenebilir enerji gibi kaynakların Türkiye’de

çoğaltılması konusunda fikir üretiyor, çalıştaylar düzenliyor ve raporlar hazırlıyor. Akademi, bu yıl enerji konusuna ilişkin kavramları ve yorumlamaları içeren, hem ders kitabı hem de kaynak niteliği taşıyacak ‘Enerji: Kavramlar ve Uygulamalar’ adlı eseri de yayınlamak. Eser, sonbaharda kütüphanelerdeki yerini alacak.

4 BİLİM SÖZLÜĞÜ

TÜBA, birçok alana yönelik sözlük çalışmaları da yapıyor. Bu kapsamda üzerinde çalışılan Sosyal Bilimler, Mühendislik Bilimleri Terimleri, Doğa Bilimleri ve Sağlık Bilimleri sözlüklerine yönelik güncelleme ve tamamlama faaliyetlerini 2023’te Cumhuriyet’in 100. yılı kutlamalarına yetiştirmeyi hedefliyor. Sözlükler, konusunda uzman akademisyenler tarafından hazırlanıyor. Birleşmiş Milletler bu yılı ‘Temel Bilimler Yılı’ ilan etti. TÜBA’nın yaptığı bu çalışma da ‘Temel Bilimler Yılı’na anlamlı bir katkı sağlayacak.

Sürdürülebilir kalkınma çalışması açıklanacak

Türkiye Bilimler Akademisi (TÜBA) Başkanı Prof. Dr. Muzaffer Şeker, bilimsel faaliyetlerin, komisyon kararı veya gelen talepler üzerine üye bilim insanları tarafından oluşturulan çalışma gruplarıyla yapıldığına işaret etti. Şeker, bu kapsamda geçen sene gelen taleplerle ‘Sürdürülebilir Ekonomi ve Çevre Sorunları Çalışma Grubu’nu oluşturduklarını bildirdi.

Akademi Konseyi’nin daha sonra konuların rahat çalışabilmesi için grubu ‘Sürdürülebilir Kalkınma ve Finans’ ile ‘Çevre, Biyoçeşitlilik ve İklim Değişikliği’ çalışma grupları olarak ikiye ayırdığını anlatan Şeker, ilk grupla ilgili çalışmaların mayısta Asya Akademiler Birliği ile

İstanbul’da ortaklaşa düzenleyecekleri uluslararası bir toplantıda paylaşılacağını dile getirdi. Bu çalışmaların gelecek nesillere aktarılması ve kaynak niteliği taşıması için büyük gayret gösterdiklerini belirten Şeker, şunları kaydetti: “TÜBA’nın yaptığı en değerli çalışma, ortak akıl süzgecinde ülkenin gelişmiş insan gücünü Türkiye’nin karşılaştığı sorunlara yönelik çözüm önerileri geliştirmek üzere bir araya getirmek. Bazı konular üzerine çalışmalarımız 3 yılı bulabiliyor. Bazı eserlerimiz 8 cilt şeklinde basılıyor. Geçen yıl toplamda 20 eser yayımlandık. Bu yıl ise 25 eser yayınlamayı planlıyoruz.”

Türkiye’de bilimin çatısı

Türkiye Bilimler Akademisi (TÜBA), tüm bilim alanlarını kapsayan özerk, ulusal akademisi olarak 1993’te kuruldu. Bilim politikalarında yönlendirici, bilim insanı olmayı, bilimsel çalışma ve başarıları teşvik edici, erişilebilir, saygın ve etkin bir ulusal bilimler akademisi vizyonu ile hizmet veren TÜBA, akademik programları ve oluşturduğu çalışma gruplarıyla faaliyetlerini sürdürüyor.

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



140
Yıl

444 0 486 | ito.org.tr

in f @ /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr

İhracatını artırmak isteyen firmalar, dijitalleşerek e-ihracata yöneldi. Ancak dijitalleşmeyle birlikte sadık müşteri olgusu giderek kayboluyor. Uzmanlar, firmalara sürdürülebilir ticaret için yeni trendlere hazır olmasını öneriyor. Bunlardan biri de v-ticaret, yani tüketicilerin klavye yerine sesleriyle komut verip, alışveriş yapabildikleri sistem.



e-ticarette sesli komuta hazır olun

ÜYELERİNİN dijitalleşmesi için çalışmalarını sürdüren İstanbul Ticaret Odası, 'Dijital Ürün Yönetimi Süreçleri: Fikirden Ürüne' webinarı düzenledi. Firmaları gelecekte nelerin beklediği, ürün yönetiminin nasıl olması gerektiği hakkında bilgiler verilen toplantı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman başkanlığında, Huawei Pazarlama Uzmanı Selay Tarım ve Huawei Ürün Müdürü Adil Arca Şeney'in katılımıyla gerçekleşti.



Tarım, "Firmalar, pandemiyle birlikte siber güvenlik alanında yatırımlarını artırırken, müşterilerinin bilgilerini korumak için daha çok bütçe ayırdılar" diye konuştu. Dijitalleşmeyle birlikte yeni pazarlama ve satış platformlarının ortaya çıktığını kaydeden Tarım, "2022'de dijital pazarlamanın yeni gözdesi metaverse oldu. Sanal gerçeklik ortamı olan metaverse, pazarlama faaliyetlerinin dışında işbirliklerinin de gerçekleşeceği bir evren olacak. Öte yandan, popüler sosyal medya platformlarında birer alışveriş sitesine dönüşecek" diye konuştu.

İHRACAT VE DİJİTALLEŞME

Toplantının açılışında ihracatın artması için dijitalleşmenin önemini vurgulayan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, "İş dünyasının en etkili kurumlarından biriyiz. Üyelerimizin ihracatta daha çok pay alması için çalışıyoruz. Çünkü, dijitalleşen firmaların e-ihracat pazarındaki payı artıyor" dedi. Salman, konuşmasına şöyle devam etti: "Öte yandan, üyelerimize yerinde hizmet sağlayacağımız İhracata İlk Adım Programı'nı tekrar gündemimize aldık. Firmalar, dijitalleştikçe ve ürün yönetim kabiliyetlerini artırdıkça markaların sürdürülebilirliği de artıyor."

HEDEF MÜŞTERİ 51 MİLYON

"Firmalar, üretim süreçlerinden satış ve pazarlamaya, kurumsal ilişkilerden müşteri ilişkilerine kadar birçok alanda yeni strateji ile karşı karşıya kalıyor" diyen Salman, "Tüketiciler birçok işlemi online ortamda gerçekleştiriyor. Bu yüzden firmalar dijitalleşmeye odaklanmalı. Müşterilerin sorularına odaklanan firmalar, oluşan fikirlerden inovatif ürün ve çözümler üretiyor" değerlendirmesinde bulundu.

Türkiye'de 66 milyon kişinin internete eriştiğini söyleyen Salman, "İnternet kullanıcılarının yüzde 78'i her gün internete giriyor. Bu veriler, Türkiye'de dijital pazarın 51 milyon olduğunu gösteriyor" dedi.

YENİ TREND V-TİCARET

Yakın zamanda en çok konuşulacak ticaret trendlerinden birinin de sesli komutlar ile ticaret yani v-ticaret olacağını söyleyen Huawei Pazarlama Uzmanı Selay Tarım, yeni ticari pazar hakkında şu bilgileri verdi: "Tüketiciler, klavyede yazmak veya telefonda arama yapmak yerine sesli komutlarla alışveriş yapmayı tercih ediyor. ABD ve Avrupa pazarında oluşan bu trende hazırlıklı olmalıyız. Teknoloji her geçen gün daha akıllı ve daha sohbet edilebilir hale geldikçe, insanlar sesli asistanlara yöneliyor. v-ticaret, metaverse ile birlikte büyük bir pazar olacak."

GÜNDEM METAVERSE

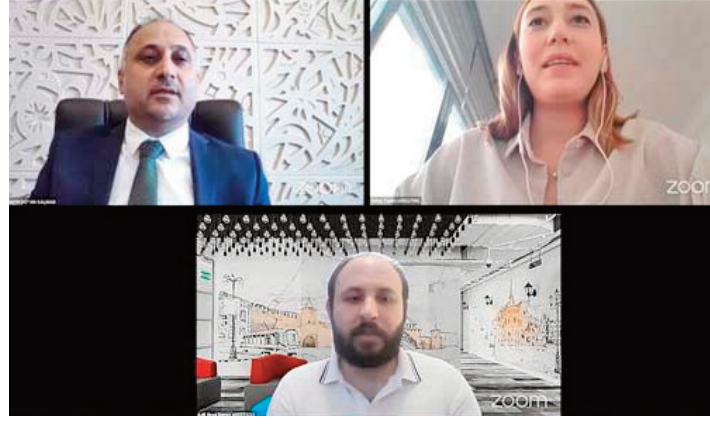
Gizlilik konusunun her geçen gün daha da önemli hale geldiğini belirten

Pazarlama hunisine dikkat!

Son 10 yılda internet kullanımının katbekat arttığını söyleyen Huawei Pazarlama Uzmanı Selay Tarım, firmaların pazarlama hunisine dikkat etmesi gerektiğini belirterek, şu açıklamaları yaptı: "Dijital pazarlama hunisi, firmaya ait sitede trafik oluşturmak, bu trafiği müşterilere dönüştürmek ve bu müşterileri markanıza sadık haline getirmek için kullanılıyor. Dünya ve ihracat lideri firmalar, insan hayatını kolaylaştıran ve ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştirdiği için başarılı oldu."

Müşteri odaklı üretim

Fikirden ürüne multi-disiplinler yaklaşımları hakkında bilgi veren Huawei Ürün Müdürü Adil Arca Şeney, fikirlerin ürüne dönüşüm sürecinde müşteri odaklı düşünülmesi ve teknolojinin öngörülemeden dünyasında değişken bir strateji belirlenmesi gerektiğini ifade etti. Şeney, "Firmalar, müşteri odaklı ürün geliştirmeli. Ürünü neden üretmeliyim konusunda fikir sahibi olan firmalar, fikirden ürüne giden süreçte her zaman daha kârlı çıkacak" dedi.



Vergisel işlemlerde tebligat usulüne ilişkin AYM kararı

Vergi Usul Kanunu (VUK) m. 102/1'de tebliğ evrakının posta yoluyla tebliğ olunacağı hükme bağlanmış, 5. fıkrasının 1. ve 2. cümlesinde kişinin adreste bulunamaması durumunda tebliğ alındısı üzerine durum şerh ve imza edilerek iade edilip ilgili merci tarafından uygun süre sonra yeniden tebliğ çıkarılmaktadır.

3. cümlede, ikinci defa evrak aynı sebeple tebliğ edilemezse ilgili idareden alınabileceği, şerhli pusulanın kâpiya yapıstırılacağı; 4. cümlede tebliğ alındısı üzerine şerh ve imza edilerek evrakın gönderildiği idareye iade edileceği; 5. cümlede pusulanın yapıstırılmasından itibaren 15 gün içinde alınrsa alındığı gün, alınmazsa 15. günde tebliğ edilmiş sayılacağı düzenlenmiştir.

İtiraz gerekçesinde, pusulanın kâpiya yapıstırılmasıyla muhatabın teslim edilemeyen tebliğ evrakından haberdar olduğunun varsayıldığı, pusulanın kâpiya yapıstırılıp yapıstırılmadığı uygulamada ispat sorunlarına neden olduğu, tebliğ işleminin muhataplarına hukuksal güvence sağlamadığı, hukuki güvenlik, belirlilik ve öngörülebilirlik ilkeleriyle bağdaşmadığı, mülkiyet hakkının ölçüsüz bir şekilde sınırlandırıldığı belirtilerek, kuralların AY m. 2, 13 ve 35'e aykırı olduğu ileri sürülerek iptali talep edilmiştir.

Anayasa'ya aykırı değil

Anayasa Mahkemesi'nin (AYM) 1 Aralık 2021 tarihli, 31676 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan E:2021/37, K: 2021/63 sayılı ve 22 Eylül 2021 tarihli kararında; "213 sayılı Kanun'da vergilendirmeye ilişkin tebligat hakkında genel kural, vergilendirme ile ilgili yazı ve belgelerin adresleri bilinen gerçek ve tüzel kişilere posta yoluyla tebliğ edilmesi yönünde olup, vergilendirme sürecinde posta ile yapılacak tebligat işlemlerinin; mükelleflerin, mükelleflerin kanuni temsilcilerinin ya da umumi vekillerinin ve adlarına vergi cezası kesilenlerin bilinen adreslerine yapılması gerektiği,

Kendilerinin bildirmiş olduğu yerleşim yeri adresine yukarıda belirtilen şartlarda tebligat yapılmasını öngören kuralların muhatapların vergi dairelerince düzenlenen işlemlerden haberdar olmalarına imkân sağlayacak güvenceleri taşımadığının söylenemeyeceği,

Belirtilen kurallarla mahkemeye erişim hakkına bir sınırlama getirilmiş ise de bunun kişilere makul olmayan bir külfet yüklememesi için kanunda gerekli güvencelerin öngörüldüğü, bu çerçevede kurallarla ulaşılmak istenen amaca ilişkin kamu yararı ile mahkemeye erişim hakkına ilişkin kişisel yarar arasında bulunması gereken makul dengeğin gözetildiği, bu itibarla kuralların orantısız bir sınırlamaya neden olmadığı, dolayısıyla mahkemeye erişim hakkına ölçüsüz bir sınırlama getirmediği" sonucuna ulaşılmış, Anayasa'ya aykırı olmadıklarına ve itirazın reddine karar vermiştir.

Kâpiya pusula yapıstırılması

Mükelleflerin adreste bulunmaması halinde kâpiya pusula yapıstırılması yoluyla tebliğ usulünün vergi yükümlülükleri için sağlıklı bir uygulama olmadığı düşünülmekte olup, vergi yükümlülerinin hukuki haklarını kullanmalarına dair düzenlemeler yapılmasının hukuki güvenlik açısından daha uygun olacağı sonucuna ulaşılmaktadır.

İSTANBUL TİCARET ODASI

HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

- Faaliyet Belgesi (E-imzalı)
- Dış Ticaret Belgeleri
- Tescil Başvuru Sonucu Sorgulama
- Aidat Sorgulama / Ödeme
- Ödeme Dekontu Sorgulama

Google Play ya da App Store'dan hemen indirebilirsiniz.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
YIL

444 0 486 | ito.org.tr

ito.org.tr

Çanakkale mahşeri

“Şu Boğaz Harbi nedir?
Var mı ki dünyada eşi?
En kesif orduların
yükleniyor dördü beşi,
Tepeden yol bularak
geçmek için Marmara’ya,
Kaç donanmayla
sarılmış ufak bir karaya.”
(Çanakkale Şehitleri
şairinden)



Hüseyin
ÖZTÜRK

Dünya savaşları içerisinde mahşer gününe benzeyen tek umumi harp, Çanakkale Savaşı’dır. Hatta belki savaş dahi dememek lazım. Çünkü bütün harplerde taraflar arasında hiç olmazsa belli bir eşitlik oranı vardır.

Çanakkale mahşerinde ise zerre oran yoktur. Yedi düvele karşı Trablusgarp’tan, Yemen’den, Balkanlar’dan yorgun çıkmış bir devlet ve millet vardı.

İtilaf devletleri, Devlet-i Aliye’yi dünya haritasından silmek için tüm güçleriyle saldırıya geçmişti. Deniz, hava ve kara silahlarını Çanakkale Boğazı’na yığmışlardı. Bir de bunların üzerine Sarıkamış ve Kanal (Süveyş) hareketi sürmekteydi.

Böyle bir saldırı karşısında bıyıkları terlememiş çocuklardan, yetmişlik ihtiyarlara kadar erkeklerimizle birlikte kadınlarımız, kızlarımız cepheyle ve canlarını dev silahlara siper etmişlerdi.

İtilaf devletlerine göre Osmanlı Devleti’nin bu savaştan galip çıkması katı suretle imkânsızdı. Kendilerine öylesine güveniyorlardı ki, daha savaş sürerken, bir taraftan da aralarında Türkiye’yi pay etmiş, hangi ülkenin nereyi sahiplenmesi gerektiğini belirlemişlerdi.

İtilaf devletleri her türlü silah ve asker gücünü hesap etmişlerdi fakat tek bir şeyi hesaba katmamışlardı. Onu da yine Çanakkale Şehitleri’nde Mehmet Akif söylesin:

“Ölüm indirmede gökler, ölü püskürmede yer;
O ne müthiş tipidir: Savrulur enkaz-ı beşer...

Kafa, göz, gövde, bacak, kol, çene, parmak, el, ayak,

Boşanır sırtlara, vadilere, sağnak sağnak.

Saçıyor zırha bürünmüş de o namert eller,

Yıldırım yaylımı tufanlar, alevden seller, Veriyor yangını, durmuş da açık sinelere,

Sürü hâlinde gezerken sayısız tayyare. Top tüfekten daha sık, gülle yağın mermiler...

Kahraman orduyu seyret ki bu tehlide güler!
Ne çelik tabyalar ister, ne siner hasmunda;

Alınır kal’a mı göğsündeki kat kat iman?

Hangi kuvvet onu, haşa, edecek kahırına râm?

“Çünkü te’sis-i ilâhî o metin istihkâm.” İşte milletimizin bu özelliğini hiçe saymışlardı. Yedi düvelin bugün bile hâlâ sırrını çözemediği mağlubiyetleri, yukarıdaki mısralarda bulunan; “Alınır kal’a mı göğsündeki kat kat iman! Hangi kuvvet onu, haşa edecek kahırına râm! (boyun eğdirecek)” ifadesidir.

Dünyada böylesine büyük bir güç ve kuvvet karşısında kazanılmış bir zafer olmadığını meselenin önemine binaen tekrar edelim. Bu galibiyet; milletimizin vatanına, bayrağına, devletine ve kendisine inanmışlığının zaferidir.

Yine İstiklal Marşı şairimizin; “Bütün dünya toplanıp hücum etse Çanakkale sükût etmez” dediği gibi sükût etmedi. Göğsünü siper eden, alnı ak, saç kınalı evlatlarımız kanlı ile suladıkları vatan toprağını ne haritadan sildirdi ne de işgalci devletlere kurban etti.

Onlar vatan için kurban oldular. Bugün geniş Osmanlı coğrafyasında ve mevcut sınırlarımız içerisinde tek tek hangi eve varsak, mutlaka 93 harbinden Çanakkale’ye kadar bir şehitleri vardır. Sözü, Çanakkale Şehitleri’ne bırakalım: “Şüheda gövdesi, bir baksana, dağlar, taşlar...

O, rükû olmasa, dünyada eğilmez başlar,

Yaralanmış temiz alnundan, uzanmış yatıyor;

Bir hilâl uğruna, ya Rab, ne güneşler batıyor!

Ey, bu topraklar için toprağa düşmüş, asker!

Gökten ecdat inerek öpse o pak alnı değer.

Ne büyüsun ki kanın kurtarıyor Tevhidi...

Bedr’in arslanları ancak, bu kadar şanlı idi...

Sana dar gelmeyecek makberi kimler kazsın?

‘Gömelim gel seni tarihe’ desem, sığmazsın.”

Bütün şehitlerimize rahmet ve minnetle...

Savaşlarda kültürel eserler Savunmasız mağdurlar

Rusya’nın Ukrayna’ya saldırması ile onlarca kültürel eser yok olma tehlikesiyle karşı karşıya. Ukrayna’da müzelerdeki sanat eserleri güvenli bölgelere taşınırken, kültürel mirasın savaşlar nedeniyle tehlike altında kalması ilk değil. Mostar Köprüsü’nün yıkılması, Suriye’deki iç savaş sebebiyle Palmira Antik Kenti’ndeki tarihi eserlerin çalınması gibi birçok acı örnek hafızalarda. Her savaşta savunmasız mağdurlar olan kültürel eserlerin korunması için uluslararası pek çok sözleşme mevcut.



Sümeysa
Yavaş TOPAL

İki kültürün simgesi

Bosna Hersek’te 1566 yılında Osmanlı İmparatorluğu tarafından yapılan Mostar Köprüsü, 1993 yılında Boşnak Sırp Savaşı’nda yıkıldı. Köprü yeniden yapılarak 2004 yılında kullanıma alındı.

hukuki çalışmalar arasında yer aldı.

DÖNÜM NOKTASI

Daha önce yapılan kanuni çalışmalar, bölgesel alanları kapsıyordu.

İlk uluslararası kanunlar, 1899 ve 1907 yılında Lahey’de gerçekleşen sözleşmelerde yapıldı. Sözleşme, 1954 yılında genişletilerek günümüzdeki halini aldı. Sözleşmeler, korunması gereken kültürel alanların işaretlenmesini de içeriyordu. Bu sözleşmeler iki dünya ve çok sayıda bölgesel savaşta kültürel hafızanın korunmasına öncülük etti. Bu sözleşmelere taraf olsun ya da olmasın tüm devletler uymak zorunda.

SAVAŞ SUÇU

Birleşmiş Milletler Eğitim Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO) önderliğinde 86 devletin katılımı ile imzalanan 14 Mayıs 1954 tarihli ‘Lahey Silahlı Bir Çatışma Halinde Kültür Mallarının Korunmasına Dair Sözleşme’ye uyulmaması, bir savaş suçu sayılıyor.

Bununla ilgili ilk karar ise 2016 yılında verildi. Uluslararası Ceza Mahkemesi, Mali’nin Timbaktu şehrinde dini ve kültürel mirasa zarar verdiği gerekçesiyle Al Mahdi isimli bir terör örgütü mensubunu hapis cezasına çarptırmıştı.

Kaçırılan eserler

Kültürel miras sadece savaşlar yolu ile zarar görmüyor. Kimi kültürel miras ürünü de kaçırılıp iyi şartlar altında muhafaza edilmeyerek zarara uğruyor. Türkiye’den farklı yollarla yurt dışına kaçırılan tarihi eserlerin yurda dönüşü için girişimlerde bulunuluyor. En son Amerika Birleşik Devletleri, Kentucky Sınır ve Muhafaza Bürosu tarafından el konan 21 adet pişmiş toprak kabın Kültür ve Turizm Bakanlığına Türkiye’ye dönüşü sağlandı.

Al Mahdi isimli bir terör örgütü mensubunu hapis cezasına çarptırmıştı.

BÖLGESEL KANUNLAR

Özellikle 19. yüzyıldan sonra savaşların şiddetinin ve etkisinin artması, bu alanda yasal düzenlemeler yapılmasını da zorunlu kıldı. Savaşların sınırlarını belirlemek için ilk kanun önerisi, 1815’te Viyana Kongresi’nde gündeme geldi. Napolyon Bonapart’ın yenilgisiyle Avrupa sınırları yeniden çizilirken, savaş sebebiyle yağmalanan eserlerin de geri verilmesi için kurallar belirlendi. 1863 Lieber Kanunu, 1868 Saint Petersburg Deklarasyonu, 1874 Brüksel Deklarasyonu, bu alandaki ilk



II. Dünya Savaşı’nda yıkıldı

Almanya’daki 1743 tarihli Frauenkirche Kilisesi de II. Dünya Savaşı’nda büyük yıkıma uğradı. Uzun süre savaş anıtı olarak kalan kilise, 2005 yılında yeniden onarılarak ibadete açıldı.

Ayasofya’da bulunan ikonalar

13. yüzyılda bölgesinin en büyük tapınağı olan Ayasofya, Latin işgali sırasında büyük yıkıma uğradı. O dönemde geçerli olan ikona kırıcılık akımı nedeniyle kilisedeki pek çok ikona parçalanarak tarihe karıştı.

4 bin yıllık tarih

Suriye’deki Palmira Antik Kenti, iç savaş nedeniyle neredeyse tamamen yok oldu. M.Ö. 19. yüzyıla dayanan geçmişle ayakta kalan antik kent, iç savaşta harap edildi. Antik kentteki heykeller kaçırılarak yurt dışına götürüldü.



Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

İstanbul tarihi araştırmaları

Eserin birinci bölümünde, İstanbul’un fethinden sonra şehrin yeniden nüfuslandırılması ve inşaa faaliyetlerine dair muhtelif çalışmalarını bir araya toplayan yazar, yeniden kuruluş sürecini, arşiv vesikalarından ve çeşitli dillerdeki kaynak eserlerden yola çıkarak inceliyor. İkinci bölümde ise yazar, Bilâd-i Selâse olarak Galata, Eyüp ve Üsküdar üzerine araştırmalarını sunuyor. 1911 yılına ait İstanbul’daki mevcut mahallelerin bir listesini vererek, 1453’ten 1911 yılına değin geniş bir yelpazede İstanbul’un bir Türk-İslâm şehri olarak gelişim evrelerini gösteriyor.

Halil İnalçık/İş Bankası Kültür Yayınları



Mimarlar ve apartmanları

Bu kitap, Ankara’da 1930-1980 yılları arasında inşa edilen konut ve yapıların görünür kılmaya çalışıyor. Şu an çoğu yıkılma tehlikesiyle karşı karşıya olan bu yapıların detaylı mimari analizlerinin yanında dönemin konut politikaları, yapılarını tasarlayan mimarlar, yapıların kullanıcı profilleri, yapıların sunduğu barınma/yaşam kültürleri de çalışmanın odağında yer alıyor.

Umut Şınnu/Kitap Yayınevi

www.kitapistanbul.org.tr



Seyit Onbaşılara vefa

Çanakkale Savaşları kahramanlarından Seyit Onbaşı'nın sırtında taşıdığı top mermisini sembolize

eden figürler de köprüyü süsleyecek. 75 tonluk, 4 figür kulelerin üstüne konulacak. 20.5 metre

yüksekliğindeki bu figürlerle birlikte köprü, deniz seviyesinden 334 metre yüksekliğe ulaşacak.

Ticareti hızlandıracak simgelerin köprüsü

SAYILARLA Çanakkale Köprüsü

4.608 metre

Köprü'nün
toplam uzunluğu

227 bin metreküp

Köprü'nün inşaatında
kullanılan betonun hacmi

162 bin km

Köprü'nün ana
kablosunda kullanılan
telin uzunluğu

118 bin kişi

Proje ile istihdam
edilecek kişi sayısı

2.545 milyon
Euro

Projenin yatırım tutarı

516.863

Peyzaj çalışmalarında
dikilen fidan sayısı

31.3 milyon
Euro

Akaryakıt tüketiminden
yapılan tasarruf

5.362 milyon
Euro

Projenin üretime etkisi

ASYA ile Avrupa kıtasını bağlayan 1915 Çanakkale Köprüsü, Deniz Zaferi'nin 107'nci yıl dönümünde törenle hizmete açıldı. İki kıta arasında feribotla bir saatle yapılan geçişi 6 dakikaya indiren köprü'nün açılışı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu ve iş dünyasının temsilcilerinin de katıldığı bir törenle gerçekleştirildi. Son yıllarda küresel ekonomiyi olumsuz etkileyen gelişmelere rağmen planlanandan 1.5 yıl önce tamamlanan projede, köprü'nün inşaatı, hazırlıklar dahil 5 yıl sürdü. Böylece ekonomiye 628 milyon Euro katkı sağlanmış oldu. Proje ile ortaya çıkan zaman avantajı sebebiyle 382 milyon Euro'luk tasarruf sağlanıyor.

ZAMAN KAZANDIRACAK

Özellikle yaz döneminde Ege sahillerine inişte vatandaşlara saatler kazandıracak olan köprü ve entegre otoyollar, yine Ege'deki şehirler ile İstanbul arasındaki mal taşımacılığını da hızlandıracak.

Diğer yandan köprü, başta Ege'nin tarım ürünleri olmak üzere birçok malın Balkanlar ve Avrupa'ya ulaştırılmasında kestirme yol olarak öne çıkacak.

İHRACATA DESTEK

Köprü, Türkiye'nin ihracatına da önemli bir katkı sağlayacak. Daha önce İzmir-İstanbul otoyolunu kullanan TIR'lar, Çanakkale'den geçerek daha

kısa sürede Avrupa'ya ulaşabilecek. Aynı şekilde Avrupa'dan gelen araçların, İstanbul trafiğinin içinden geçip güneye inmesinde yaşanan zorluklar yaşanmayacak. Köprü'nün diğer bir etkisi ise Trakya kıyılarındaki limanlara giden yolların iyileştirilmesi sebebiyle buralardaki iş hacmine olacak. Bu gelişmelerin hepsi hem ulaşım hem lojistik anlamında iş dünyasının elini rahatlatacak.

OTOYOL PROJESİ

1915 Çanakkale Köprüsü, 89 kilometre otoyol ve 12 kilometre bağlantı yolu olmak üzere toplam 101 kilometre uzunluğundaki Kınalı-Tekirdağ-Çanakkale-Savaştepe Otoyolu Projesi kapsamında yer alıyor. İnci gerdanlıkları Malkara-Çanakkale Otoyolu güzergâhı 40 kilometre kısalttı. Otoyol projesinin Malkara-Çanakkale kesimi de 19 Mart'ta trafiğe açıldı. Otoyol projesinin genelinde ise inşaat çalışmaları bütün hızıyla sürüyor.

Köprü, 2 bin 23 metrelik orta açıklık ve 'dünyanın en büyük orta açıklıklı asma köprüsü' unvanına sahip. 2 bin 23 metrelik orta açıklık, aynı zamanda Cumhuriyet'in kuruluşunun 100'üncü yılını simgeliyor. 365 ve 680 metrelik yaklaşım viyadükleriyle beraber toplam geçiş uzunluğu ise 4 bin 608 metreye ulaşılıyor. Köprü'nün kırmızı beyaz renge sahip olan 318 metrelik çelik kuleleri, Çanakkale Deniz Zaferi'nin kazanıldığı üçüncü ayın 18'ini (18 Mart 1915'i) işaret ediyor.

Çanakkale Boğazı'nın gerdanlıkları olan 1915 Çanakkale Köprüsü, Deniz Zaferi'nin 107'nci yıl dönümünde hizmete açıldı. Asya-Avrupa arasındaki bir saatlik geçişi 6 dakikaya indiren köprü ve otoyollar sayesinde hem İstanbul ile irtibatlı ticaret hem de ihracat hızlanacak.

ÇEYREKLERİN DEĞERLENDİĞİ HESAP KAZANDIRAN ÇEYREK HESAP EMLAK KATILIM'DA



KİRALIK KASA
SİGORTALAMA
MALİYETİ
YOK

ALTINDAN
ALTIN
KAZANIN

ÇALINMA
KAYBOLMA
RİSKİ YOK

DİLEDİĞİNİZDE
YENİ TARİHLİ
OLARAK
ALIN

TEMİNAT
OLARAK
KULLANIN

İNTERNET
ŞUBEDEN

EMLAK KATILIM
ŞUBELERİNDEN

MOBİL
ŞUBEDEN

Kazandıran Çeyrek Hesap;
Çeyrek, Yarım, Tam, İkibuçukluk, Beşlik türündeki
Cumhuriyet Altınlarını kapsamaktadır.

EmlakKatılım

emlakkatilim.com.tr 0850 222 26 26 /tremlakkatilim