



Antrepolar artık kültür depolayacak

Beyoğlu Kültür Yolu Projesi'nin sahil etabı yavaş yavaş tamamlanıyor. Eski antrepo binası İstanbul Modern'e dönüşürken, bölgeye

kültür depolayan bir diğer antrepo binası da Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Resim ve Heykel Müzesi. **Sümeysra Yarış Topal ■ 19**



CE yerine UKCA

Avrupa Birliği ülkelerinde, malların serbest dolaşımı ve bazı risklerin önlenmesi için uygulanan CE işaretinin yerini artık 'UKCA' işareti alıyor. Uygulama, 1 Ocak 2023 tarihinden itibaren İngiltere ile yapılacak ihracatta geçerli olacak. **■ 12'de**



KGF için başvurular başladı

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati tarafından açıklanan Kredi Garanti Fonu (KGF) destek başvuruları başladı. Son tarih 31 Aralık 2022. **■ 3'te**

'Mobilya sektörü yüz akımız'

✓ Mobilya sektörü, İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya geldi. Toplantının açılış konuşmasını yapan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, "Mobilya sektörünün ciddi bir atılım içinde olduğunu görüyoruz. Kendi çizgisini koruyan sektör yüzümüzü ağartıyor" dedi.



✓ Avdagiç, önümüzdeki dönemlerde mobilya ihracat yüzdesindeki artışın genel ihracat yüzdesindeki artıştan daha fazla olacağını vurgulayarak, "Hammedde konusunda sektörümüzün sıkıntı çekmemesi için elimizden geleni yapıyoruz, yapacağız" diye konuştu. **Sümeysra Yarış Topal ■ 7'de**



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —
140

İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

25 ŞUBAT 2022 YIL: 64 SAYI: 3199

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

İş uyuşmazlılığına çözüm 10 günde

Uyuşmazlıkların mahkeme dışında, hızlı ve kesin bir şekilde çözülmesini hedefleyen arabuluculuk, iş hayatında olumlu sonuçlar verdi. Arabuluculuk, hızlı yürütülmesinin yanında masrafları yargı sürecindekinden az olduğu için de büyük avantaj sağlıyor.

**SÜRE
YÜZDE 99
KISALYOR**



KARARLAR HIZLANDI

İş mahkemelerindeki çözüm süresi, temyizle beraber yaklaşık 1.000 gün. Adalet Bakanlığı verilerine göre, arabuluculukta dosyalar 2021'de ortalama 10 günde çözüme kavuşturuldu. Bu rakam, sürenin yüzde 99 kısalması anlamına geliyor.

BAŞARI ORANI YÜZDE 52

Yine 2021 yılındaki arabuluculuk dosyaları iş uyuşmazlıkları özelinde değerlendirildiğinde müzakeresi tamamlanan 286 bin 122 uyuşmazlığın 149 bin 113'ü anlaşma ile sonuçlandı. Başarı oranı ise yüzde 52 oldu. **■ 9'da**



Seref KILIÇLI



**İŞ DAVALARINDA
YARGITAY
KARARLARI**

**İşe devamsızlıkta
haklı gerekçe
araniyor ■ 6'da**

Enerji ve yatırımda maliyeti düşüren yerli güç

Elektrikli oto hizmetleri de değiştirecek

— Adem Orhun

15

2023'te hedef yüzde 35 geri kazanım

— Müge Biber

13

Sağlıkçılar da KDV indirimi bekliyor

— Barış Cabacı

13

Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'nde yerleşik Wömnar Güç Kalitesi Çözümleri, yaptığı çalışmalarla hem enerji hem yatırım maliyetlerini düşürüyor. Yerli üretim yapan firma her şirkete özel tasarımlar gerçekleştiriyor. **Soyhan Alpaslan ■ 16'da**



İhracata 14. kez adım atacaklar

İstanbul Ticaret Odası'nın KOBİ'lerin ihracat potansiyelini artırmak için başlattığı İhracata İlk Adım Programı'nın 14'üncüsü başlıyor. Son başvuru tarihi 25 Mart. **■ 12'de**



Enerji, emtia ve turizmde gözler Rusya-Ukrayna'da

Rusya ile Ukrayna arasında yaşanan gerginlik; enerjiden gıdaya pek çok sektörde piyasa dengesini değiştirdi. İki ülke arasındaki gerilimin Türkiye turizm pastasındaki yüzde 24'lük payı da etkileyeceği

öngörülüyor. Gerçekleşecek muhtemel hareketliliğe göre; doğalgaz, hububat, nikel, kobalt, bakır, paladyum ve platin gibi ürünlerde fiyat artışı bekleniyor. **Barış Cabacı ■ 4'te**



Ek fiyat farkı esasları yayımlandı

Kamu İhale Kanunu kapsamında gerçekleştirilen yapım, hizmet alım ve mal alım işleri için girdi fiyatlarındaki artışlardan kaynaklı ek fiyat farkı verilmesine ilişkin uygulama esasları yayımlandı. **■ 3'te**



Vergi için geri sayım başladı

Mali takvimde vergi ayı olarak bilinen mart ve nisan ayları için geri sayım başladı. Mükellefleri yakından ilgilendiren ödemeler için tarihler de belirlendi. **■ 8'de**



Metaverse'de bir eğitim durağı

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden Aytunga, öğretici ve geliştirici içeriklerin sergilenebildiği bir metaverse geliştirdi. **■ 2'de**



Mezunlara KAMER'le kariyer

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Kariyer Planlama Merkezi (KAMER) ile öğrencilerini iş hayatına hazırlıyor. TİCARET mezunlarının yüzde 85'i aktif olarak iş buluyor. **■ 14'te**

Gençler için işbaşı desteği



Daha önce hiç iş deneyimi olmayan kişilere işbaşı eğitim veren İŞKUR, İşbaşı Eğitim Programı ile en az 2 çalışanı olan işyerlerine destek sağlıyor. **Müge Biber ■ 10'da**

Eğitim odaklı metaverse platformu: Aytunga



BTM girişimlerinden Aytunga, eğitimlerini, etkinliklerini paylaşmak isteyen kurumlara, 3D ve 2D gezilebilir dijital alanlar ile güçlü bir teknoloji ekosistemi inşa ediyor.

TUĞÇE ÖZKUŞ

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden Aytunga, öğretici ve geliştirici içeriklerin sergilenebildiği, öğrenirken sosyalleşmeyi sağlayan dijital bir evren olarak öne çıkıyor. Aytunga'yı eğitim odaklı bir metaverse olarak tanımlayan kurucusu Kani Fatih Turhan, girişim yolculuğunu İstanbul Ticaret okullarıyla paylaştı.

Aytunga'nın temelini 2016 yılında, sosyal medyada yaptığı bir paylaşım sonucu atıldığını ve tamamen gönüllülerden oluşan bir takım ile yolculuğa başladıklarını belirten Turhan, "Çok kıymetli isimler bu oluşuma önemli katkılarda bulundu. Temmuz 2018'de 'Karanlıkta Güneş Ol' adını verdiğimiz ilk etkinliğimizle proje lansmanımızı gerçekleştirdik. Temmuz 2019'da da sosyal medya platformu olarak ilk pre-alpha yayın hayatına başladık" dedi.

GÜÇLÜ TEKNOLOJİK ALTYAPI

Aytunga'nın ilke olarak sürdürülebilir, herkes için adil ve ulaşılabilir eğitime yardımcı bir araç olmayı hedeflediğini dile getiren Turhan, bu amaçla çok özellikli araçlara sahip bir teknolojik altyapı ile kurumların, akademisyen ve çeşitli sektör uzmanlarının eğitim ve öğretici içeriklerini sergilemelerine yardımcı olduklarını söyledi. Teknoloji şirketleri de dahil çok sayıda özel kurum, dernek, vakıf ve çeşitli üniversitelerle işbirliği yaptıklarını anlatan Turhan, bilgiyi doğrudan, geliştirici ve üreticisinden aktarmadıklarını, bununla birlikte çağa uygun ihtiyaçları işaret ederek, bireylerin yalın ve zengin içeriklere ulaşmasına yardımcı olduklarını kaydetti.

Girişimlerinin iki özelliğine dikkat çeken Turhan, sürekli dinamik kalarak yenilenmeye açık olduklarını, güncel ihtiyaçlara zamansız bir anlayışla çözüm sunmaya çalıştıklarını ve kendilerini sürekli olarak yenilediklerini vurguladı.

Turhan, yola çıktıkları ilk günlerde sadece etkinlikleri paylaştıklarını ve eğitimlere davette bulunabildiklerinin, bugün ise 3D ve 2D gezilebilir dijital alanları ile güçlü bir teknoloji ekosisteminin inşa ettiklerinin altını çizdi.

Bu objeler tıklanarak belirli bir bağlantı üzerinden dilediğiniz web sitesi, oda veya ödeme noktalarına geçiş yapabiliyor. Etkileşimi artıran 3D Aytunga evreni eğitim odaklı interaktif tüm araçlara sahip olmakla birlikte telekonferanslarda yazılı sohbet, dosya gönderimi ve farklı avatar görüntüleri gibi seçenekler sunuyor. Oyunlaştırarak öğrenmenin kolayca uygulanabileceği bir alana sahibiz. Ayrıca 'Mekatunga' adını verdiğimiz yapay zeka ile oluşturulan dijital insanlarımız ile bu alanlarda host-hosteslik hizmeti de verebiliyoruz. Son olarak kurumsal program duyurularının Aytunga üzerinden takip edilerek biletlemesinin gerçekleşeceğini hatırlatmak isteriz."



Tüm sektörler kullanabilir

Tüm sektörlerin Aytunga'dan faydalanabileceğini söyleyen Kani Fatih Turhan, özellikle reklam ajansları, içerik üreticileri ve organizasyon şirketlerinden talep gördüklerini ifade etti. Pandemi öncesinde sadece etkinliklerin duyurularının paylaşıldığı, biletlemesinin yapıldığı ve tüm sosyal ağlarda yer alan standart özelliklere sahip farklı bir arayüzü olduklarını belirten Turhan, "Bizim büyüme modelimiz etkinliklere bağlıydı. Pandeminin buna ara vereceğini öngörerek, ilk vaka açıklanmadan hazırlıklara başladık. Mart 2020 itibarıyla etkinliklerimizi online gerçekleştiriyoruz" dedi.



İÇERİK PAZARLIYORUZ

Hedef kitlelerinin beyaz yakalı çalışan kesim ile akademisyenler ve öğretmenler olduğunu belirten Kani Fatih Turhan, sözlerine şöyle devam etti: "Kurumlara odaklı hizmet sağlıyoruz. Özetle, onları son kullanıcı ile buluşturuyoruz. Bizi ilk duyanlar, genelde doğrudan eğitim veren bir oluşum olduğumuzu zann ediyorlar. Oysa biz eğitimlerini ve etkinliklerini paylaşmak isteyen kurumların veya bireylerin içeriklerini pazarlıyoruz. Eğitim vurgusu, burada en çok kafa karışmasına yol açan etken. Bu nedenle 'bilgi ve eğitim odaklı' demek daha doğru geliyor bize. Bizi bir medya oluşumu olarak düşünebilirsiniz. Market değiliz. Doğrudan içerik pazarlaması ve teknolojik araçların kiralanması söz konusu. 3D alanlarda kurumların diledikleri 3D obje tasarlanarak alana yerleştirilebiliyor.

Girişimciler BTM'yi mutlaka görmeli

BTM sayesinde fuarlara katılıp, yatırımcılarla bir araya geldiklerini ve değerli bir networke sahip olduklarını vurgulayan Turhan, "BTM, çalışanları ve yönetim kadrosuyla yüzde 100 samimiyet olan ve inanan bir merkez. Türkiye'nin teknolojiye dünya öncülükleri arasında yer alması için gerekli tüm ihtiyaçları karşılayan bu merkeze, girişimci dostlarımızı ve kıymetli yatırımcılarımızı mutlaka davet ediyorum. Ayrıca bizim dışımızda harika projelerin de olduğunu not düşmek isteriz. Gelince çok şaşıracağınız muhteşem bir tesis. İyi ki varlar!" diyerek sözlerini tamamladı.



TEXHIBITION
İSTANBUL

**YÜZLERCE
KÜRESEL MARKA VE FİRMA
AYNI
FUARDA**

**16-18 Mart 2022
İstanbul Fuar Merkezi**




KGF destek paketlerine başvurular başladı

Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından duyurulan KGF kefaletli yatırım, ihracat ve işletme harcamaları destek paketleri için başvurular başladı. Başvuru için son tarih, 31 Aralık 2022 olarak açıklandı.

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan tarafından müjdesi verilen ve daha sonra detayları Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati tarafından açıklanan toplam 60 milyar liralık Kredi Garanti Fonu (KGF) kefaletli yatırım, ihracat ve işletme harcamalarına destek başvuruları başladı.

KGF'den yapılan yazılı açıklamaya göre, yatırım ve yatırıma bağlı işletmeler, Yatırım Destek Paketi'nden yararlanabilecek. Destek paketlerinden yararlanmak isteyenler 31 Aralık 2022 tarihine kadar başvuru yapabilecek.

120 AYA KADAR VADE

Yatırım yapmayı planlayan KOBİ ve KOBİ dışı tüm işletmeler, yatırım ve yatırıma bağlı işletme harcamalarında kullanabileceği Yatırım Destek Paketi'nden 120 aya kadar vade ile faydalanabilecek. Pakette kredi üst limiti KOBİ'ler için 35 milyon lirayı bulurken, KOBİ dışı işletmeler de 100 milyon liraya varan miktarlarda kredi kullanabilecek.

Kadın girişimci KOBİ'ler yüzde 90, diğer KOBİ'ler yüzde 85, KOBİ dışı işletmeler ise yüzde 80 düzeyindeki kefalet oranlarından faydalanabilecek.

İHRACAT DESTEK PAKETİ

İhracatçı veya döviz kazandırıcı sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'ler ile ihracat potansiyeli taşıyan KOBİ'lere yönelik İhracat Destek Paketi'nde de

işletmeler, en fazla 6 ay ödemesiz dönem dahil azami 24 ay vade ile kredi kullanabilecek.

Pakette kredi üst limiti, işletmenin segment ve cirosuna göre değişmekle birlikte azami 25 milyon lira olarak belirlendi. Mevcut durumda ihracatçı olan firmalar yüzde 90, potansiyel ihracatçı firmalar da yüzde 85 kefaletten yararlanabilecek.

İŞLETME SERMAYESİ DESTEĞİ

KOBİ ve KOBİ dışı firmaların işletme sermayesi ihtiyaçlarının karşılanması için oluşturulan İşletme Harcamaları Destek



Paketi'nden KOBİ'ler azami 5 milyon lira, KOBİ dışı işletmeler ise azami 20 milyon lira tutarında faydalanabilecek.

Ticari kredi kartları ve debit/banka kartına bağlı kredili mevduat hesabı üzerinden kullanılacak kredinin kefalet oranları KOBİ'ler için yüzde 80, KOBİ dışı işletmeler için ise yüzde 75 olarak belirlendi.



Kamu İhale Kanunu dahilinde yapım, hizmet alım ve mal alım işleri için ek fiyat farkı verilmesine ilişkin yasanın ardından ek fiyat farkı uygulama esasları yayımlandı.

Ek fiyat farkı uygulama esasları yayımlandı

4734 Sayılı Kamu İhale Kanununa Göre İhale Edilen Mal Alımlarında Uygulanacak Fiyat Farkına İlişkin Esaslarda Değişiklik Yapılmasına Dair Esaslar ve 4734 Sayılı Kamu İhale Kanununa Göre İhale Edilen Hizmet Alımlarında Uygulanacak Fiyat Farkına İlişkin Esaslarda Değişiklik Yapılmasına Dair Esaslar ile 4734 Sayılı Kamu İhale Kanununa Göre İhale Edilen Yapım İşlerinde Uygulanacak Fiyat Farkına İlişkin Esaslarda Değişiklik Yapılmasına Dair Esasların yürürlüğe konulmasına karar verildi.

24 Şubat 2022 tarihli Resmi Gazete'deki metinler, elektrik, doğalgaz, ilaç, petrol ürünleri ve sıvılaştırılmış petrol gazı ürünleri alımlarını ayrıca

LPG'nin yanı sıra LNG'yi de kapsıyor.

Bunun yanı sıra akaryakıt ürünlerinde EPDK endeksleriyle fiyatlamaya dair bazı esaslar, ağaç ve mantar ürünleri, makina ve ekipman, işçilik, metalik olmayan mineral ürünler, cam ve cam ürünleri, çimento, kireç ve alçı, beton ve çimentodan ve alçıdan eşyalar, taş, demir ve çelik ürünleri, gibi birçok mal ve hizmetteki hesaplamlara dair esaslar yer alıyor. Metinde ayrıca "... sözleşme süresi 365 takvim gününü aşan yapım işlerinde fiyat farkı hesaplanacağına ilişkin düzenlemeye yer verilmesi zorunludur" cümlesinin eklendiği de kaydedildi.

Bazı ürünlerde ek gümrük vergisi kalktı

İTHAL edilen bazı sanayi ve tarım ürünleri, ilave gümrük vergisi (İGV) kapsamından çıkarıldı.

İthalatta İlave Gümrük Vergisi Uygulanmasına İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kararla, bazı sanayi ve tarım ürünlerinin ithalatında uygulanan ilave gümrük vergileri kaldırılmış oldu. Covid-19 salgını



nedeniyle dünya genelinde yaşanan talep daralmasına bağlı olarak, düşük birim fiyatlı ithalat tehdidiyle karşı karşıya kalan yerli sanayiye korumak ve ülkedeki üretim kapasitesini artırmak amacıyla 2020 yılında kapsamlı İGV getirilmişti.

Faaliyetten men cezası

TİCARET Bakanlığı, iki uluslararası gözetim şirketini mevzuata aykırı davrandıkları gerekçesiyle birer ay faaliyetten men etti. Bakanlık tarafından hazırlanan Uluslararası Gözetim Şirketinin Faaliyetten Süreli Men'i Hakkında Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, Uluslararası Gözetim Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ hükümlerine aykırı davrandığı tespit edilen Sis Steel Inspection Gözetim Etüt Kontrol Servis Hizmetleri Ltd. Şti. ile CSS Uluslararası Gözetim Hizmetleri A.Ş., birer ay faaliyette bulunamayacak.



Otomotiv kredisinde değişiklik

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), otomotivde araç fiyatlarının artmasının ardından taksitlendirmeye konu araç limitleri ve bu araçlar için kullanılacak kredi oranlarında değişikliğe gitti. Buna göre BDDK, nihai fatura değeri 400 bin TL ve altında olan taşıt alımı amacıyla kullanılan kredilerde vade oranını 48 ay, nihai fatura değeri 400 bin TL'nin üzerinde olup 800 bin TL'nin üzerinde olmayan taşıt alımı amacıyla kullanılan kredilerde ise 36 ay olarak belirlenmesi kararı aldı.

12 AY VADE UYGULANACAK

Diğer taraftan, nihai fatura değeri 800 bin TL'nin üzerinde olup 1 milyon 200 bin TL'nin üzerinde olmayan taşıt alımı amacıyla kullanılan kredilerde vadenin 24 ay, nihai fatura değeri 1 milyon 200 bin TL'nin üzerinde olup 2 milyon TL'nin üzerinde olmayan taşıt alımı amacıyla kullanılan kredilerde ise 12 ay olarak belirlenmesine karar verildi.

İthal emniyet camlarına önlem

ÇİN ve İsrail menşeli 'temperlenmiş veya lamine edilmiş emniyet camları' ithalatında dampinge karşı önlem uygulanması kararlaştırıldı. İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Nihai gözden geçirme soruşturmasının tamamlanması neticesinde, Çin ve İsrail menşeli 'temperlenmiş veya lamine edilmiş emniyet camları'na yüzde 32.05 ile 66.1 arasında, Çin menşeli 'kurşuna dayanıklı olanlar' ile İsrail menşeli 'kurşuna dayanıklı olanlar' ve 'kurşuna dayanıklı düz emniyet camları'na yüzde 10 dampinge karşı kesin önlem uygulanması kararlaştırıldı.

Temerrüt faizi belli oldu

KAMU Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ve diğer mevzuat kapsamında bu yıl uygulanacak parasal sınırlar ve faiz oranları tespit edildi. Tebliğle, uygulanması gereken kanuni ve temerrüt faizi oranları da belirlendi. Buna göre, 1 Ocak 2022'den itibaren kanuni faiz oranı sözleşmeyle tespit edilmemişse yüzde 9, temerrüt faiz oranı sözleşmeyle belirlenmemişse yüzde 9, ticari işlerde ise yüzde 15.75 olarak uygulanacak. Öte yandan, ön ödeme usul ve esaslarını düzenleyen Muhasebat Genel Müdürlüğü Genel Tebliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ de yayımlandı.



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/1824.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



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

Kampanya İçin
Son Gün
1 Mart 2022

uyum'soft

www.uyumsoft.com

Piyasalar Rusya-Ukrayna kısılcacında

Rusya ile Ukrayna arasındaki gerginlik; petrolden doğalgaza, altından kıymetli metallere kadar birçok üründe dünya genelinde arz-fiyat dengesini bozdu. Öte yandan, Rus ve Ukraynalı turistler, Türkiye'ye gelen turistlerin yaklaşık yüzde 24'ünü oluşturuyor. Enerji, gıda, metal ve turizmde beklentiler, iki taraf arasındaki gerginliğin seyrine göre şekillenecek.

BARIŞ CABACI

RUSYA ile Ukrayna arasındaki siyasi gerilim tırmandıkça, bu gerilimin küresel emtia piyasalarına yayılma riski de artıyor. İki ulusun çatışması ya da diğer devletlerin Rusya'ya karşı sert yaptırım senaryoları, emtia piyasalarını önemli ölçüde sıklıkla potansiyelini de beraberinde getiriyor. Emtia piyasasının önemli güçleri olan bu iki ülke arasındaki gerilim; metal, hububat ve enerji emtialarında önemli bir arz sorunu ortaya çıkmasına yol açabilir ve ciddi fiyat artışlarını tetikleyebilir.

BUĞDAY İHRACATI

Rusya, küresel buğday üretim pazarının yüzde 18'i ile dünyanın en çok buğday yetiştiren ve ihrac eden ülkesi. Ukrayna ise bu üretim pazarının yüzde 8'ini oluşturuyor ve hububat ihracatında dünyanın ilk beş ülkesi arasında yer alıyor. Bu nedenle, Rusya ile Ukrayna arasındaki gerginliğin küresel pazardaki buğday ticaretini olumsuz yönde etkilemesi bekleniyor.

TÜRKİYE'YE ETKİSİ

Türkiye ise Rusya ve Ukrayna'dan birçok tarım ürünü ithal ediyor. Bu yüzden yaşanan her gelişmenin, Türkiye'yi de etkilemesi bekleniyor. TÜİK verilerine göre Türkiye, 2021'de

Rusya'nın dünya üretim pazarından aldığı pay

	%
Paladyum	45.6
Platin	15.1
Altın	9.2
Petrol	8.4
Doğalgaz	6.2
Nikel	5.3
Buğday	5.0
Alüminyum	4.2
Kömür	3.5
Bakır	3.3
Gümüş	2.6

Kaynak: JP Morgan

Rusya'dan 4.3 milyar dolarlık, Ukrayna'dan da 1.6 milyar dolarlık tarım ürünü ithalatı gerçekleşti. Tarım emtialarında küçük seyirli değişiklikler olsa da şu anlık fiyat dengesi devam ediyor.

METAL EMTİA

Rusya petrolden doğalgaza, paladyumdan alüminyuma kadar birçok kıymetli emtiada süper güç konumunda. JP Morgan'ın verilerine göre geçen hafta, gümüş yüzde 1.4, bakır yüzde 1.6, paladyum yüzde 1.1, kurşun yüzde 3.3, platin yüzde 3.8 arttı. Londra Metal Borsası (LME) verilerine göre ise alüminyum yüzde 4 artışla ton başına 3 bin 301 dolara yükseldi. Bu da

alüminyumun ekim ayından beri en yüksek seviyeyi gördüğü ve 2008'deki 3 bin 800 dolarlık rekora yaklaştığı anlamına geliyor.

TEDARİK SIKINTISI

JP Morgan'a göre Rusya, küresel rafine bakır, alüminyum ve nikel üretiminin yaklaşık yüzde 4-6'sını sağlıyor. Geçen hafta nikel yüzde 3.6 arttı. Nikel, bu artış ile 25 bin dolarla Ağustos 2011'den bu yana en yüksek seviyeye ulaştı. Rusya'nın Ukrayna'ya asker göndermesi zaten son yılların en yüksek seviyesine gelen nikel, alüminyum, bakır gibi baz metallerde tedarik sıkıntısının oluşmasına neden oldu. Bu nedenle emtia fiyatlarının daha da artması bekleniyor.

YÜZDE 21 ARTTI

Rusya, yüzde 50'lik payla Avrupa'nın en güçlü doğalgaz tedarikçisi. British Petroleum'un (BP) verilerine göre Rusya, 2021'de yaklaşık 639 milyar metreküp doğalgaz üretti. Bu oran, 3.854 trilyon metreküp olan küresel doğalgaz üretiminin yaklaşık yüzde 17'sine tekabül ediyor. Rusya Devlet Başkanı Putin'in, Rusya'nın dünya piyasalarına kesintisiz doğalgaz sevkiyatı sağlamaya devam edeceğini açıklamasına rağmen Rusya ile Ukrayna arasında yükselen gerilimin ardından geçen hafta Avrupa'da mart vadeli kontratlarda doğalgaz fiyatları yüzde 21 arttı.



Emtia fiyatları yükselecek

Rusya-Ukrayna geriliminin sıcak çatışmaya dönüştüğünü söyleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Ayben Koy, yaptırım haberlerinin ve siyasi gerginliğin artmasıyla hem emtia hem de finans piyasalarının önemli ölçüde etkileneceğini vurguladı.



Doç. Dr. Ayben Koy, şu bilgileri verdi: "Bu kapsamda, arz/üretim ile ilgili Rusya'dan veya Rusya'ya yönelik tedbirlerden doğacak olası kısıtlamalar, emtia fiyatlarında yukarı yönlü hareketlere neden olacak. Büyük bir ülkenin savaş aşamasına gelmesi ile yaşanan risk artışı, finans piyasalarında varlık fiyatlarında kayıplar, altın

gibi güvenli limanlarda ise yükselişler olarak karşımıza çıkıyor." "Mevcut şartlarda artan enflasyon karşısında reel getiri elde etmek zorlaşırken, risklere karşı önlem almanın da önemi artıyor" diyen Doç. Dr.

Koy, "Yatırımların farklı araçlarda değerlendirilmesi yolu ile risklerin azaltılması ve uzmanlardan destek alınması bireysel yatırımcı için çok önemli. Fakat asıl işletmeler için böyle bir dönemde maliyetleri, nakit giriş ve çıkışlarını, fiyatları, sektördeki gelişmeleri takip ve tahmin etmek giderek zorlaşıyor. Bu yüzden şirketler etkin bir bütçe yönetimi oluşturmak ve risk yönetimi araçlarını kullanmak için geç kalmamalı" değerlendirmesinde bulundu.

Turizm gözünü Karadeniz'e çevirdi

Türkiye'nin önemli gelir kaynaklarından biri de turizm. TÜİK verilerine göre Türkiye'nin turizm geliri, 2021'de bir önceki yıla göre yüzde 103 artarak, 24 milyar 482 milyon 332 bin dolara yükselirken, toplam ziyaretçi sayısı 29 milyon 357 bin 463 kişi oldu. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın verilerine göre, Türkiye'yi ziyaret eden toplam turist sayısı içinde Rusya ve Ukrayna'nın aldığı pay ise yaklaşık yüzde 24. Rusya ve Ukrayna arasındaki gerginlik, Türkiye'nin 2022 için hedeflediği turizm hedefi olan 35 milyar dolara ulaşmasını zorlayabilir. Bu yüzden, turizm sektörü de gözünü, Rusya ve Ukrayna arasındaki gelişmelere çevirdi.

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

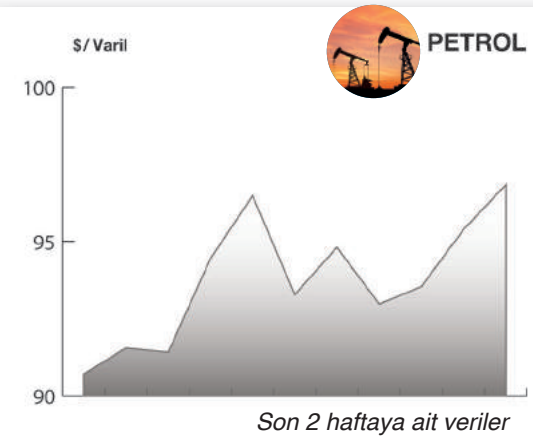
Uluslararası emtia piyasaları



GüncelHaftalıkYıllık				
Değişim %				
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	97.0	3.9	55.8
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	4.55	3.2	53.1
	Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	79.8	12.5	332.3
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	236	-1.3	177.6
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.895	2.3	5.0
	Gümüş (\$/Ons)	24.07	2.9	-13.1
	Platin (\$/Ons)	1.081	5.0	-12.9
	Bakır (\$/Ton)	10.018	0.0	9.4
	Alüminyum (\$/Ton)	3.303	3.6	55.3
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	776	-0.1	7.5
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	137.5	3.8	-20.1
	Kurşun (\$/Ton)	2.335	1.2	11.2
	Kalay (\$/Ton)	44.676	2.6	51.5
	Çinko (\$/Ton)	3.627	0.4	26.9
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	25.647	7.1	33.4
	Buğday (\$/Ton)	277.2	4.4	15.3
	Mısır (\$/Bushel)	6.7	5.3	21.7
	Mısır (\$/Ton)	275		
	Pamuk (\$/Lb)	1.21	-1.6	33.0
	Kakao (GBP/Ton)	1.678	-4.6	-8.6
	Kahve (\$/Lb)	2.49	-1.2	81.8
	Kahve (\$/Ton)	5.490		
	Şeker (\$/lb)	0.184	2.2	1.8
	Kereste (\$/m³)	528	-3.4	23.5
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.526	8.5	58.6
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.148	9.1	24.4
	Emtia Endeksi (CRB Index)	284.0	1.9	37.2

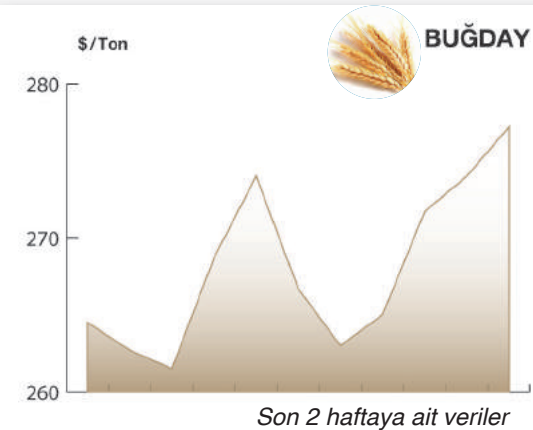
Veriler, 22 Şubat 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



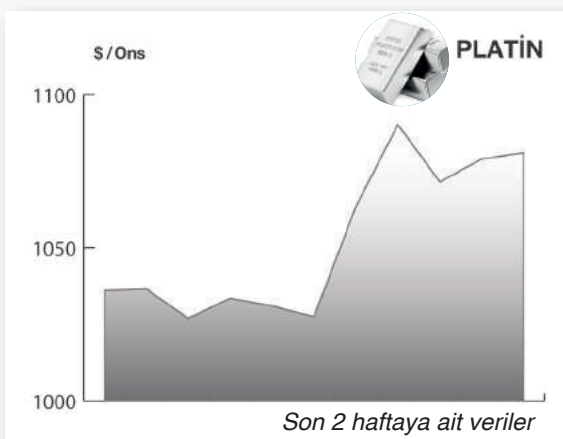
İran ön plana çıkıyor

ABD Başkanı Biden'ın Rusya ile savaşmaya niyetleri olmadığını, petrol ihracatını hedef almayan ve beklenenden hafif kabul edilebilecek ekonomik yaptırımlar uygulayacaklarını açıklamasıyla petrol fiyatları geçen haftayı 97 dolar ile kapattı. İran nükleer görüşmelerinde anlaşmaya varılabileceği beklentisi de fiyatların daha fazla çıkmasını engelledi. Ukrayna'daki gelişmelerin uluslararası bir çatışmaya dönüşmesi durumunda fiyatların arz-talep gelişmelerine bağlı olarak hareket etmesi beklenebilir.



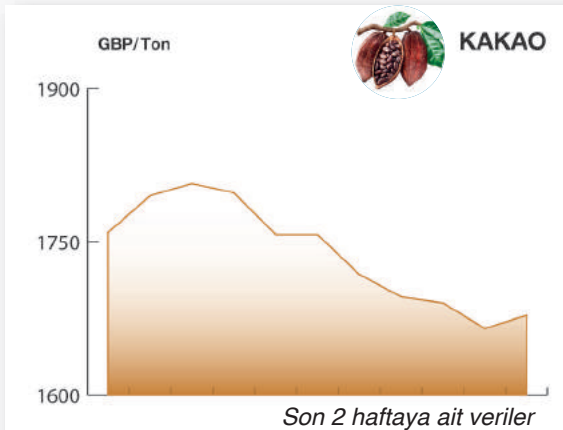
Ukrayna etkisi sınırlı

Ukrayna'daki gelişmelerden etkilenmesi beklenen buğday fiyatları, geçen haftayı yüzde 4.4 artış ile 277 dolardan kapattı. Hafta içinde Mısır, Karadeniz bölgesinden aldığı buğdaya ton başına 335 dolar ödedi ki, bu, ocak ayına göre 10 dolar düşüşe karşılık geliyor. Fransa'nın geleneksel alıcısı Cezayir'in Karadeniz bölgesine yönelmesi, Fransa'nın fiyat indirmesine neden oluyor. ABD'nin buğday ihracatı da geçtiğimiz hafta itibarıyla 2.82 milyon ton düşerek, 15 milyon ton olarak gerçekleşti.



Beyaz altın

Rusya'nın Güney Afrika'dan sonra en büyük ikinci üreticisi olduğu platin fiyatları, Ukrayna'daki gelişmelerden etkilenecek şekilde kasım ayında gördüğü 1.090 dolar zirvesine kadar çıktı. Platinin en önemli endüstriyel kullanım alanı olan otomotiv endüstrisinde 2021 yılında üretimin çip krizi nedeniyle düşük gerçekleşmesine rağmen bu yıl açığın kapatılacağı beklentisi metale olan ilgiyi artırıyor. Platin üretiminin bu yıl dengede olması, önümüzdeki yıllarda ise açığa dönmesi bekleniyor.



Tekrar düşüşte

Kakao fiyatları, Fildişi Sahili'nde beklenen yağışlı havanın gelmesi ile 1.700 poundun da altına gerileyerek geçen haftayı 1.678 pounddan kapattı. Kakaoda talebin artacağı beklentisi ile son dönemde fonların uzun pozisyonları, Şubat 15 itibarıyla 23 ayın en yükseği olan 42.254'e ulaştı. Gerek beklenen talep artışının gelmemesi gerekse yüksek üretim seviyesinin korunması nedeniyle fiyat artışının gerçekleşmemesi, uzun pozisyonların likidite edilmesi ihtimalini artırıyor.

Gelişen pazarlara ihracat için 5 adım



**EKO
MERCEK**

Hakan GÜLDAĞ

a.hakan.guldag@gmail.com

Alinan tedbirlere rağmen ekonomide sıkıntılar devam ediyor.

Doğrusu, dış konjonktür de pek yardımcı değil. Son patlak veren Rusya-Ukrayna krizi, petrol fiyatlarını 100 doların üzerine taşıdı. Keza buğday fiyatlarını da yukarı doğru ittiriyor.

Anlaşılan, enflasyon bir süre daha yüksek kalmaya devam edecek. Cari açık sorununuz sürecektir. Tüketiciyi yüksek enflasyon, reel sektörü de maliyetler sıkıştırıyor. Böyle olunca iç piyasada durgunluk, hemen her kesimde bir risk olarak ortaya çıktı.

Teşbihte hata olmaz derler. Düşük tencerenin içindeki basınç bir hayli arttı. Bu basınçtan kurtulmanın en iyi yollarından biri ihracat.

İş dünyamız, girişimcilerimiz de bunun farkında. Birçok firma ihracata yöneldi. Geçen yıl tam 33 bin 523 firmamız ilk defa ihracat yaptı. Dile kolay! Demek ki, her ay 2 bin 700 ihracatçı üretmeye başladı Türkiye...

Geçen yıl sonu itibarıyla de ihracatçı firma sayısı 101 bin 386'ya yükseldi. Geçen yıl 43 bin 264 ihracatçı da yeni pazarlara ihracat gerçekleştirdi. 81 ilin tamamı ihracat yapıyor artık. 78'i de geçen yıl ihracatını artırdı.

Gelişmiş pazarlarda durumumuz iyi de...

Türkiye'nin ticaretinin yarısı Avrupa ülkeleriyle. Keza ihracatının da öyle. Geçen yıl firmalarımız Avrupa Birliği'ne 93 milyar dolarlık ihracat yaptı. AB'ye karşı net 7.7 milyar dolar dış ticaret fazlası verdik.

ABD'nin de dış ticaretimizdeki payı artıyor. Yüzde 10'u aştı. ABD, ihracat

46 milyar dolarlık mal ithal ediyoruz. Açığımız büyük. Üzerinde çok konuştuğumuz Afrika ülkelerine de ihracatımız artıyor ama yaptığımız ihracat 15 milyar doları yeni buldu. Bir başka ifadeyle geçen yıl tüm kıtaya yaptığımız ihracat, ancak ABD'ye yaptığımız ihracat kadar oldu.

İhracatçılarımızın atması gereken 5 adım

Rakamları ve örnekleri artırmak mümkün. Ama sanırım demek istediğim şey anlaşıldı. Gelişen pazarlara ihracatımızı artırmamız gerekiyor.

İyi ama nasıl? Gelin, konuya doğrudan girelim. Gelişen pazarlarda yeni iş bağlantılarının kurulmasının ve daha fazla ihracat yapmanın yollarına bakalım. Uzmanlar özellikle şu 5 noktaya dikkat edilmesini ve üzerinde çalışma yapılmasını öneriyor:

1 Demografik yapı: Birçok gelişen ülkede halen kırsal kesimden kentlere göç sürüyor. Kırsal kesimden kente göçen genç nüfusun ağırlıkta olduğu ülkelerde tüketicilere bir markayı beğendirmek daha kolay oluyor. Ancak bu genç tüketici kitle bir süre sonra başka bir markanın çekiciliğine kapılabilir. Bu ülkelerde başkent ya da başat metropolün dışında yıldızı parlayan orta büyüklükteki kentlerin de hedef alınması pazarda tutunmayı da kolaylaştırıyor.

2 Tüketici sınıflandırması: İhracatçılarımızın gelişen dünyada daha araştırmacı olması gerekiyor. İş yapılacak ülkelerdeki pazarı bir bütün olarak görmek yerine farklı kriterlere göre

4 Dağıtım kanalları: Her ülkede dağıtım kanalları bir hayli farklı yapıya ve işleyişe sahip. İhracatçılarımızın buna hazırlık yapması önemli. Dağıtım kanallarının tek tek incelenmesi, gerekli bağlantıların yapılması ve bu kanallardan ürün akışının sağlanması başarı şansını yükseltiyor. Mesela her bin kişiye 9 dükkanın düştüğü Hindistan'da perakendeciliğin bu geleneksel yapısını dikkate almadan yapılan ihracat, hedefine ulaşmakta zorlanıyor.

5 Alım gücü: Farklı ülkelerde ve ülkelerin farklı bölgelerinde yaşayan tüketicilerin alım güçlerinin hesaba katılması satışları istikrarlı olarak artırabiliyor. Bazı büyük hızlı tüketim gruplarının fiyatlarını gelişen pazarlarda çok tüketilen yerel ürünlere göre belirlemesi de markalarının pazara yerleşmesine yardımcı oldu. Bunun yanında, gelişen pazarlarda dönem dönem ortaya çıkan hızlı büyüme ivmelerinin dikkate izlenmesi ve pazara dönük atılımın böylesi dönemlerde yapılması faydalı oluyor.

Tüketim gelişen pazarlarda hızlanacak

Gelişen ülkelerdeki toplam tüketim harcamaları, zengin ülkelerdeki harcamalara göre daha hızlı artıyor. Gelecek yıllarda bu daha da hızlanacak. Enerji de mesela... 2017'de enerjinin yüzde 57'sini gelişen ekonomiler tüketiyordu. 2040'ta yüzde 67'sini gelişen ekonomiler tüketicek.

Gelişen ülkelere ihracatımızı artırmamız, yumurtaları farklı sepetlere koyarak riski azaltmamız anlamına da geliyor. Geçen yıl gelişmiş ekonomiler büyüdü. Ancak yavaşlama sinyalleri de gelmeye başladı. Avrupa'nın, Amerika'nın durgunlaştığı dönemde ekonomimize verdiği zararları azaltabiliriz. Türkiye'nin ihracat pazarlarını çeşitlendirmeye devam etmesi ve daha da derinleştirmesi zorunlu görünüyor.

Doğrusu çok kolay olmayacak. Ancak avantajlarımız var. Zengin ülkelerin şirketlerin büyüklükleri nedeniyle yavaş davranmaları, gelişen ülkelerin çevik, hızlı ve atak ihracatçılarımıza yeni fırsatlar sunuyor.



yaptığımız ülkeler arasında ikinci sıraya çıktı. Geçen yıl 14.7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik bu ülkeye.

Gelişmiş pazarlara yönelik ihracatımızdaki durum özetle iyi. Özellikle son dönemde bu ülkelerin ithalatçıların Çin'e alternatif tedarikçi arayışları Türkiye'ye yaradı. Gelişmiş ülkelerden Türkiye'ye yönelen siparişlerin artması da zengin ülkelere yönelik ihracata ivme kazandırdı.

Gelişen pazarlara yönelik ise yeterince iyi değil. Yanlış anlaşılmasın, gelişen pazarlara olan ihracatımız da artış gösteriyor. Mesela geçen yıl Güney Amerika ülkelerine ihracatımız yüzde 87 arttı. Gelgelelim yaptığımız ihracat 5 milyar doları yeni aştı.

Özellikle Asya-Pasifik bölgesindeki gelişen pazarlarda pek başarılı değiliz. Bölgeyle dış ticaret hacmimiz 55 milyar doların üzerinde. Ancak Çin başta olmak üzere bu bölgeye 35 milyar dolardan fazla ticaret açığı veriyoruz. Kabaca 10 milyar dolarlık ürün satıyoruz. Asya-Pasifik bölgesinden

bölümlemek daha olumlu sonuçlar veriyor. Hedeflenen pazar, gelir ve yaş gruplarına, cinsiyete, eğitim düzeyine ve hayat tarzlarına göre segmentlere ayrıldığında pazar boşlukları daha belirgin hale geliyor. Ortaya çıkan segmentlerin talebine göre ürünlerin farklılaştırılması ise başarı ihtimalini yükseltiyor.

3 Yeni ürünler: Gelişen pazarlarda artık deyim yerindeyse daha 'ince' çalışmak gerekiyor. Avrupa'ya satılan ürünlerin daha basit modellerini daha ucuza geliştirmek olan ülkelere satmak kalıcı başarı getirmiyor. Gelişen ülkedeki tüketim kültürü ve tercihleri dikkate alınarak sıfırdan yeni ürünlerin tasarlanması ve ürünün yerel koşullara göre farklılaştırılması hedef pazardaki payı artırabiliyor. İhracatçılarımızın farklı kültürlerle ve alışveriş alışkanlıklarına sahip bölgeleri dikkate alarak ayrıntılı pazara giriş planları yapmaları iyi sonuç veriyor.

KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S || i || HEARTBEAT

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

İŞ
DAVALARINDA
YARGITAY
KARARLARIİşe devamsızlıkta
haklı gerekçe
aranıyor

İşverenin, devamsızlık yapan işçiyi her şartta çıkarma hakkı bulunmuyor. Aksi takdirde işveren için dava ve tazminat masrafı ortaya çıkabiliyor. Mevzuatın, haklı fesih imkanı tanımadığı durumlarda nasıl hareket edileceğine dair Yargıtay kararları, işverenin nasıl davranacağına işaret ediyor.

Kararın konusu: İşçinin işe 'devamsızlığı' nedeniyle işverenin iş sözleşmesini her halukarda haklı fesih imkanı tanınmadığı, bu hususta Yargıtay kararlarında öngörülen esasların göz önünde bulundurulması gerektiği, aksi takdirde yapılan feshin haksız fesih sayılacağı.

Kararı veren daire: Yargıtay Hukuk Genel Kurulu

Esas no: 2018/761

Karar no: 2021/1130

Yasal dayanak: 4857 sayılı Kanun'un 25. maddesinin (II) numaralı bendinin (g) alt bendinde, "İşçinin işverenden izin almaksızın veya haklı bir sebebe dayanmaksızın ardı ardına iki iş günü veya bir ay içinde iki defa herhangi bir tatil gününden sonraki iş günü yahut bir ayda üç iş günü işine devam etmemesi" halinde, işverenin haklı fesih imkanı bulunduğuna ilişkin hükmü amirdir.

KARARI DEĞERLENDİRME

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun bu kararında, işçinin işe devamsızlığının her halukarda işverene işçiyi işten çıkarma hakkı vermediğinin; burada fesih hakkını doğuran haklı nedenin, işçinin izinsiz veya geçerli bir mazereti olmadan belirli bir süre işine devam etmemiş olması şartına bağlı bulunduğu altı çiziliyor.

Buna göre haklı neden oluşturması için devamsızlık, kanunda öngörüldüğü gibi ardı ardına 2 iş günü, bir ay içinde 2 defa herhangi bir tatil gününden sonraki iş günü veya bir ayda 3 iş günü sürmüş olmalı.

İş günü tabiri, kanunen iş günü kabul edilen günler yanında sözleşmeyle iş günü kabul edilen günleri ve buna göre de toplu iş sözleşmeleriyle çalışılacağı öngörülen genel tatil günlerini de kapsar.

İşçi, devamsızlık yaptığı belirlenen günlerde izinli ise ya da devamsızlığı haklı bir nedene dayanıyor ise işine devam etmemiş olsa bile iş sözleşmesinin devamsızlık nedeniyle feshedilmesi mümkün olmayacak.

OLAYIN ÖZELLİĞİNE GÖRE

Devamsızlığı haklı kılan nedenlerin ise önceden sayımı ve tespiti mümkün olmayıp, her somut olayın özelliğine göre belirlenmesi gerekiyor.

İşçinin devamsızlığına dayanak yaptığı olayın, haklı nitelik taşıyıp taşımadığı;

- Olayın mahiyeti,
- İşçinin içinde bulunduğu durum,
- İşyerinin özellikleri ve gerekleri, gelenekler gibi hususların dikkate alınarak objektif iyi niyet kurallarına göre tespit edilmesi gerekiyor.

İSPAT YÜKÜMLÜLÜĞÜ

Devamsızlığın haklı bir nedene dayandığını ileri süren işçi, bunu ispatla yükümlü bulunuyor.

Yasa hükümleri ve amacı ile birlikte değerlendirildiğinde Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun bu kararında devamsızlıkla ilgili belirtmiş olduğu esasların son derece isabetli ve yerinde olduğu, bu bağlamda işverenlerin devamsızlıkla ilgili yasal fesih haklarını kullanmadan önce bu esasları göz önünde bulundurmalarının çalışanları ile gereksiz ihtilafa düşmelerini bertaraf edeceği düşünülüyor.



İsa
KARAKAŞ

SONUÇ

İşçinin devamsızlığı halinde her şeyden önce bu devamsızlığın geçerli bir nedene dayanıp dayanmadığı ile yukarıda yer verilen Yargıtay kararlarında benimsenen esasların mutlaka göz önünde bulundurulması işlem yapılması, hem işverenin hem de işçinin lehinedir.

Aksi taktirde haksız fesih söz konusu olacağından gereksiz ve uzun süreli yargılamalara neden olunacak. Ayrıca işe iade davasını kazanan işçiye, çalıştırılmadığı süre için en çok 4 aya kadar doğmuş bulunan ücretleri, işe başlatması veya başlatmamasına bakılmaksızın ödemesi gerekecek.

İşçinin işe başlatılmaması halinde işveren, başta kıdem tazminatı olmak üzere iş güvencesi kapsamında en az 4, en çok 8 aylık ücreti tutarındaki tazminat ile birlikte diğer hakları da ödeme maliyetine katlanacak.

SIAL

Paris 2022

Paris - Fransa
15-19 EKİM 2022Türkiye Millî İştiraki
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuINSPIRE
FOOD
BUSINESSGIDA 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 millî katılım organizasyonu

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve Türkiye Millî 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 Boztas
ruken.ayata@ito.org.tr
Tel: 0212 455 65 83

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

İdli Ayla Bahçekapılı
idli.aylas@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 13

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



140

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

veysi.sevig@to.org.tr

Ortakların hak
ve borçları

Türk Ticaret Kanunu'nun üçüncü bölümü 'Ortakların Hak ve Borçları'na ait düzenlemeleri içermektedir (Madde: 593-613). Esas sermaye ortaklar arasındaki devirler de dahil olmak üzere sadece aşağıdaki hükümler uyarınca devredilebilir ve miras yoluyla geçer.

Esas sermaye pay senetleri ispat aracı şeklinde veya nama yazılı olarak düzenlenir. Ek ödeme ve yan edim yükümlülüklerinin ağırlaştırılmış veya bütün ortakları kapsayacak biçimde düzenlenmiş rekabet yasağının ve şirket sözleşmesinde öngörülmiş önerilmeye muhatap olma önalım, geri alım ve alım haklarının açıkça belirtilmesi gereklidir.

Türk Ticaret Kanunu'nun 594. maddesi uyarınca;

1. Şirket, esas sermaye paylarını içeren bir pay defteri tutar. Ortakların adları, adresleri, her ortağın sahip olduğu esas sermaye payının sayısı, esas sermaye paylarının devirleri ve geçişleri itibarı değerleri, grupları ve esas sermaye payları üzerindeki intifa ve rehin hakları, sahiplerinin adları ve adresleri bu deftere yazılır.

2. Ortaklar pay defterlerini inceleyebilir. Esas sermaye payının devri ve devir borcunu doğuran işlemler yazılı şekilde yapılır ve tarafların imzaları noterce onanır. Ayrıca devir sözleşmesinde, ek ödeme ve yan edim yükümlülükleri; rekabet yasağı ağırlaştırılmış veya tüm ortakları kapsayacak biçimde genişletilmiş ise bu husus, önerilmeye muhatap olma, önalım, geri alım ve alım hakları ile sözleşme cezasına ilişkin koşullara da yer verir.

Şirket sözleşmesinde aksi öngörülmemişse, esas sermaye payının devri için ortaklar genel kurulunun onayı zorunludur. Devir, bu onayla geçerli olur. Şirket sözleşmesiyle sermaye payının devri yasaklanabilir.

1. Türk Ticaret Kanunu'nun 603. maddesi uyarınca 'ortaklar şirket sözleşmesiyle esas sermaye payı bedeli dışında ek ödeme ile de yükümlü tutulabilirler. Ortaklardan bu yükümlülüğün yerine getirilmesi ancak;

a. Şirket esas sermayesi ile kanuni yedek akçeler toplamının şirketin zararını karşılamaması,

b. Şirketin bu ek araçlar olmaksızın işlerine gereği gibi devamının mümkün olmaması,

c. Şirket sözleşmesinde tanımlanan ve özkaynak ihtiyacı doğuran diğer bir halin gerçekleşmiş bulunması halinde istenebilir.

2. İflasın açılması ile ek ödeme yükümlülüğü muaccel (peşin) kabul edilir.

3. Ek ödeme yükümlülüğü şirket sözleşmesinde ancak esas sermaye payı olarak belirli bir tutar kabul edilebilir. Bu tutar, esas sermaye payının itibarı değerinin iki katını aşamaz.

4. Her ortak, sadece kendi esas sermaye payına düşen ek ödemeyi yerine getirmekle yükümlüdür.

5. Şartlar gerçekleşmişse ek ödemeler müdürler tarafından istenir.

6. Ek ödeme yükümlülüğünün azaltılması veya kaldırılması ancak esas sermaye ile kanuni yedek akçeler toplamının zararları tamamen karşılanması halinde mümkündür. Ek ödeme yükümlülüğünün azaltılması veya kaldırılması ancak esas sermaye ile kanuni yedek akçeler toplamının zararları tamamen karşılanması halinde dikkate alınır. Ek ödeme yükümlülüğünün azaltılmasına veya kaldırılmasına esas sermayenin azaltılması hakkındaki hükümler kıyas yoluyla uygulanır. Şöyle ki:

1. Şirket ortağının şirketten ayrılmasının tescil edildiği tarihten itibaren iki yıl içinde iflas etmiş ise bu eski ortakdan da ek ödeme yükümlülüğünü yerine getirmesi istenir.

2. Ek ödeme yükümlülüğü, halef tarafından yerine getirilmişse, ortağın sorumluluğu, yükümlülüğü gerçekleştiği tarihte ortağa karşı ileri sürülebileceği ölçüde devam eder. Yerine getirilen ek ödeme yükümlülüğünün kısmen veya tamamen geri verilebilmesi için ek ödemeye ilişkin tutarın serbestçe kullanılacak yedek akçeler ile fonlardan karşılanabilir olması ve bu durumun işlem denetçisi tarafından doğrulanmış bulunması zorunludur.

1. Şirket sözleşmesiyle şirketin işletme konusunun gerçekleşmesine hizmet edebilecek yan edim yükümlülükleri öngörülebilir.

2. Bir esas sermaye payına bağlı yan edim yükümlülüklerinin konusu, kapsamı, koşulları ve diğer önemli noktalar şirket sözleşmesinde belirtilir. Ayrıntıyı gerektiren konular genel kurul düzenlemesine bırakılabilir.

3. Şirket sözleşmesinde açıkça belirtilmiş bir karşılığı veya uygun bir karşılığı bulunmayan ve özkaynak ihtiyacını karşılamaya hizmet eden nakdi ve aynı edim yükümlülükleri, ek ödeme yükümlülüğüne ilişkin hükümlere tabidir.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AYDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

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

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirkeci 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: 25.02.2022

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.istanbul ticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00

Mobilya ihracat artışında ülke ortalamasını geçecek

Mobilya sektörü, 4.3 milyar dolarlık ihracatla dünyanın 8. büyük ihracatçısı konumunda. Mobilya sektörü, pandemiye rağmen yüzde 23 büyüdü. Sektörün şimdiki hedefi ise ihracat potansiyelini artırmak için ölçek büyümek.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE, dünya mobilya pazarında 4.3 milyar dolarlık ihracatla adından söz ettiriyor. Özellikle son 20 yılda ihracatçı sayısı yüzde 300 artan mobilya sektörü, bugün dünyanın 200 ülkesine ihracat yapıyor. Türkiye'nin dış ticaret fazlası veren sektörlerinin başında gelen mobilyada, en büyük rakip İtalya. Türk mobilya sektörünün markaj büyümesinin yolunun, küçük ölçekli firmaların toplanarak ihracat yapmasından ya da hali hazırda ihracat yapan firmaların ölçeklerinin büyüebilmesi için çeşitli düzenlemeler yapılmasından geçtiği düşünülüyor.

500 BİN KİŞİYE EKMEK KAPISI

Mobilya sektörü, doğrudan 250 bin kişiye, dolaylı olarak da 500 bin kişiye istihdam sağlıyor. Emek yoğun sektörlerden biri olan mobilya, aynı zamanda çok bileşenli üretimiyle diğer sektörleri de hareketlendiriyor. Özel tasarımlı mobilyaların hızla artmasıyla Türkiye son yıllarda dünya pazarında rakiplerini eledi.

HEDEF 6 MİLYAR DOLAR

Dünya mobilya sektörü, 505 milyar dolarlık bir pazara sahip. Bunun 200 milyar doları uluslararası ticarete konu oluyor. Türk mobilya sektörü ise geçen yıl 4.3 milyar dolarlık ihracatla hedefi aştı. Bu yılın sonunda 6 milyar dolarlık ihracat hedefi belirleyen

sektör; en çok ABD, Almanya, İngiltere, Irak ve İsrail'e ihracat yaptı. Sektörde 65 bin işyeri var. Bunların 700'ü 1 milyon doların üzerinde ihracat yapıyor. Kısa vadede hedef ise bunu 3 bine çıkarmak. Özellikle akıllı mobilya üretiminde adından söz ettiren İtalya, sektörün markajında bulunuyor. Türkiye'de İstanbul, Bursa, Kayseri, İzmir, Ankara gibi bölgelerde üretim yapılırken, katma değeri yüksek mobilya üretiminin merkezi ise İstanbul.

YENİ YAPILANMA

Endüstriyel tasarım mobilyalara göre 4.6 kat döviz girdisi sağlayan özel tasarımlı mobilya üretimi içinse daha büyük ölçekli firmalara ihtiyaç duyuluyor. Türkiye'nin artık bundan sonraki adımının özel tasarım mobilya konusunda dünya liderliği olduğunu düşünen sektör temsilcileri, İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya gelerek mobilya sektörünü masaya yatırdı. Toplantıya, İstanbul Ticaret Odası Mobilya Meslek Komitesi Meclis Üyesi Ali Ekber Özkan başkanlık ederken, açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç yaptı.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, önümüzdeki dönemde mobilya ihracat yüzdesindeki artışın, genel ihracat yüzdesindeki artıştan daha fazla olacağını söyledi.



Yüz akı bir sektör

Şekib Avdagiç-İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı: Son senelere baktığımızda mobilya sektörünün ciddi bir atılım içinde olduğunu görüyoruz. Dış pazarlarda oluşturduğu imaj, döviz girdisi, katma değeri ve taktikçilikten ziyade kendi çizgisini koruyan özelliği ile mobilya sektörünün yüz akımız olduğunu düşünüyoruz. Önümüzdeki dönemlerde mobilya ihracat yüzdesindeki artış genel ihracat yüzdesindeki artıştan daha fazla olacak. Hammadde konusunda sektörün sıkıntı çekmemesi için elimizden geleni yapıyoruz, yapacağız. Tabii bütün dünyada emtia fiyatlarının arttığı dönemde Türkiye'nin bundan arı olması düşünülemez. Yatırımcıya ek tedbirler, ek teşvikler konusunda çalışmalar yapıyoruz. Bazı sektörlerin pozitif teşvik kapsamında olmasını istiyoruz. Şu anda Türkiye'nin Gayri Safi Milli Hasılası'nın binde 8'ini mobilya sektörü oluşturuyor. Önümüzdeki günlerde bunun yüzde 1 olarak hedeflenmesi gerektiğini düşünüyorum.



Nokta atışı ihracat yapmalıyız

Ahmet Güleç- Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) Yönetim Kurulu Başkanı:

Türkiye son 20 yılda kendinden her anlamda söz ettirdi. Biz öyle bir üretim tarzı oluşturuyoruz ki, çok sektörlü bir üretim yapıyoruz. Bizim gibi üretim tarzına sahip olan ABD, Çin, bir de Polonya var. Biz 4. sıradayız. 36 bin üreticimizle kendi hikâyemizi oluşturduk. 12 bini direkt ihracat yapıyor. Üreticilerimizi hikâye

haline getirmemiz lazım. Yüzde 90'ı kendi öz kaynaklarını kullanıyor. Dünyanın yüzde 5'ini 2030'da alabiliriz. Doğu Avrupa'da, Polonya'da başlayan, Bulgaristan'da biten bir yatırım var. Meksika'nın ciddi yatırımları var. Vietnam ve Malezya da ciddi rakibimiz olacak. 12 bin firmamızın potansiyeli 1 milyon doların altında. Ölçek sorunumuz var. Ya firmalarımız bir araya gelecek ya da her biri ölçek büyüterek bir Türkiye hikâyesi yazacak. Mahalle arasında kalmış ve

bulundukları alanda büyüme imkânları kalmamış İstanbul'daki üreticilerimizi bir yerde toplayarak, üretimimizi canlandırmamız lazım. Ayrıca ihracatta nokta atışı yapmamız gerekiyor. En büyük sorununuz yoğunlaşma. Biz her ülkede azar azar noktasındayız. Belli ülkelere odaklanmamız gerekiyor. İhracat potansiyelimizi düşüren KDV'nin de sadeleştirilmesine ihtiyacımız var. Bu bize direkt maliyet olarak dönüyor. Yüzde 1'e düşürülmesini istiyoruz.



Yeşil Mutabakat sektörün önünü açacak

Ziyet Berna Orhan-Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Tekstil ve Ağaç Ürünleri Sanayi Daire Başkanı: Mobilya, katma değer açısından önde gelen bir sektör; ithalat bağımlılığı da çok az. Mobilya 2020'de yüzde 113 büyüdü. Ortalama kapasite kullanım

oranı yüzde 70 civarında. Mobilyada Ar-Ge ve tasarım ön plana çıkıyor. Bu ikisi olmadan sektörün büyümesi çok zor. Sadece mobilya alanında 30 Ar-Ge ve tasarım merkezi var. Yeşil Mutabakat mobilya sektörünü etkileyecek. Sektörün bunu bir fırsat olarak görmesini bekliyoruz.



Özel tasarım için OSB

Nuri Gürçan-Mobilya Sanayi İşadamları Derneği (MOBSAD) Yönetim Kurulu Başkanı: Üretimimizin yüzde 43'ünü ihraç ediyoruz. MOBSAD üyeleri katma değerli mobilya üretmek kilo başına 10 dolarlık ihracat yapıyor. Türk mobilyası

vizyonu oluşturmamız gerekiyor. Bizi imaj konusunda bir üst basamağa taşıyacak olan üretim özel tasarımlı mobilyalar. Bunun üretim üssü de İstanbul. Biz bu konuda İtalya ile yarışıyoruz. Özel tasarım mobilya konusunda yeni nesil bir Organize Sanayi Bölgesi'ne (OSB) ihtiyacımız var.



Geri dönüşerek büyüyelim

Koray Çalışkan-Modoko Mobilyacılar Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı: Yurt dışına çalışan firmalarımız iyi ama iç piyasada sıkıntı var. Ölçek sorunumuz var. Çok küçük firmalar yok denecek sermaye ile kuruluyor. Sonra mevcut

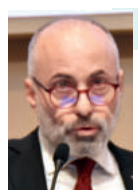
firmaların potansiyelini baltalıyor. Almanya'da bizden üç kat daha az üretici var ama bizden üç kat fazla ihracat yapıyorlar. Firma kurmak için kişi sayısı, dükkân metrekare sınırı, sermaye gibi ölçüler belirlenmeli. Evimizde, işyerimizde kullandığımız mobilyaları geri dönüştürerek sektörün hammadde ihtiyacını karşılayabiliriz.



Fuar büyük katkı sağladı

Murat Tunç-Mobilya Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı: Finansmana erişim, Ar-Ge desteklerinden faydalanamama, kapasite kullanamama gibi sorunlar var. KDV indirimi olumlu sonuç getirdi.

Ancak hammadde ve üretim malzemelerimizi yüzde 18 ile alıp yüzde 8 ile satıyoruz. Bunun çözülmesini istiyoruz. Birlik ve beraberlik ruhumuz 2000'li yıllarda başladı. Bu ruhla geçtiğimiz yıl Cumhuriyet tarihinin en büyük fuarını yaptık. Sadece fuar haftasında 3 milyar dolarlık bağlantı kurduk.



Yetişmiş eleman sorunu

Hakan Pakoy-Mobilya Aksesuar Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı: Pandemi sektörümüz için pek çok fırsatı da beraberinde getirdi. Ucuz diyebileceğimiz işgücümüz ve coğrafi konumumuz bize avantaj sağladı.

Türkiye, Çin'in karşısında Polonya ile birlikte önemli bir üretim üssü. Türkiye'yi lojistik bir üs haline getirmemiz lazım. Mobilya aksesuarlarındaki yüzde 18 KDV bizi zorluyor. KDV'nin yüksek tutulması mobilyacılar için dezavantaj. Meslek liselerinin artırılması yetişmiş eleman sorunumuzu çözecek.



Başarıda İlk Adım

PROFESYONELLERLE ÇALIŞMAKTIR

Her yolculukta bir pusulaya ihtiyaç vardır. Eğer bu yolculuk iş dünyasında uluslar arası piyasalarda varlığınızı kabul ettirmek ve devam ettirmekse iyi bir yol haritasına ve bu haritayı doğru okumanızı sağlayacak bir rehber ihtiyacı duyarsınız...

Turkish Dutch Trade Consulting Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Hollanda ve Türkiye'de faaliyet gösteren ve uluslararası alanda işini geliştirmek isteyen yatırımcılara; doğru yatırımlara, doğru pazarlarda, doğru hedef kitlelere ulaşması noktasında zaman kaybetmeden ve en az maliyetle iş hedeflerine ulaşmasında rehberlik eder.



www.turkishdutchtrade.com
info@turkishdutchtrade.com



Mali takvimde vergi maratonu başlıyor

ADEM ORHUN

MALİ takvimde mükellefleri en çok heyecandıran dönem başlıyor. Mart ayı, özellikle vergi beyannameleri sebebiyle mükellefleri yakından ilgilendiriyor.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın, 2022 yılına ilişkin mali takviminde hangi vergilerin ne zaman ödeneceği duyuruldu. Ödemelerin yanı sıra beyanname vermek için de ilgili tarihleri kaçırmamak gerekiyor.

1-31 Mart tarihleri arasında yıllık gelir vergisi beyannamesi verilmesi gerekiyor.

YAPILANDIRMA TAKSİTLERİ

Ayrıca 7326 sayılı yapılandırma kanunuyla ilgili 4. taksit ve 7256 sayılı bazı alacakların yeniden yapılandırılması kanunu kapsamındaki

8. taksitler de 1-31 Mart tarihleri arasında ödenecek.

İşte mali takvimde yer alan vergiler:

1-9 Mart: 16-28 Şubat 2022 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

1-10 Mart: 16-28 Şubat 2022 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-15 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-15 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-15 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi

1-15 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-15 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-15 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi

1-15 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi

1-21 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-21 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-21 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-21 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve

Ödemesi

1-21 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-21 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi

16-24 Mart: 1-15 Mart 2022 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

16-25 Mart: 1-15 Mart 2022 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-28 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi

1-28 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-28 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-31 Mart: Aylık Yükleme Tercihinde Bulunmuş Gelir Vergisi Mükelleflerinin, Aralık 2021 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yükleneceği

1-31 Mart: Geçici Vergi Dönemleri Bazında Yükleme Tercihinde Bulunmuş Gelir Vergisi Mükelleflerinin, Kasım 2021 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yükleneceği

1-31 Mart: Geçici Vergi Dönemleri Bazında Yükleme Tercihinde Bulunmuş Gelir Vergisi Mükelleflerinin, Aralık 2021 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yükleneceği

1-31 Mart: GVK Geçici 67. Madde Kapsamında İhtiyari Olarak Yıllık Beyannamenin Verilmesi

1-31 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Kurumlar Vergisi Mükellefleri İçin Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi

1-31 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-31 Mart: 7256 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 8. Taksit Ödemesi

Vergi ödemelerinin birçoğunun yapılacağı mart ayında aynı zamanda çeşitli gelirler için beyanname de verilecek. Mükellefler, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın Hazır Beyan sistemi üzerinden ücret, kira, menkul sermaye iradı ile diğer kazanç ve iratlarına ilişkin beyannamelerini onaylayabilirler. Mart ayında ayrıca yapılandırma kanunlarından faydalananların da taksitleri bulunuyor. Nisan ayında da kurumlar vergisi beyannamesi verilecek.



1-31 Mart: 7326 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 4. Taksit Ödemesi

1-31 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)

1-31 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)

1-31 Mart: Şubat 2022 Dönemine Ait Dijital Hizmet Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

1-31 Mart: Geçici Vergi Dönemleri Bazında Yükleme Tercihinde Bulunmuş Gelir Vergisi Mükelleflerinin, Ekim 2021 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yükleneceği

1-31 Mart: 2021 Yılına İlişkin Yıllık Gelir Vergisinin Beyanı ve 1. Taksit Ödemesi

31 Mart: Geçici Vergi Dönemleri Bazında Yükleme Tercihinde Bulunmuş Gelir Vergisi Mükelleflerinin, Kasım 2021 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yükleneceği

1 Mart-31 Mayıs: 2022 Yılı Emlak Vergisi 1. Taksit Ödemesi

1 Mart-31 Mayıs: 2022 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin 1. Taksit Ödemesi

1 Mart-31 Mayıs: Aylık Yükleme Tercihinde Bulunmuş Mükelleflerin, Şubat 2022 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yükleneceği

1 Mart-31 Mayıs: Geçici Vergi Dönemleri Bazında Yükleme Tercihinde Bulunmuş Mükelleflerin, Şubat 2022 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yükleneceği



İlave tedarik talebi ve kapasite yatırımları

2020 yılı başından itibaren yaşanmaya başlanan pandemi, küresel ekonomide önemli sonuçlara neden oluyor. Bunların en önemlilerinden biri, küresel tedarik zincirlerindeki yeniden yapılanmadır. Pazarlar, pandemi sonrası Asya'ya olan yüksek bağımlılıklarını azaltarak tedarik güvenliklerini artırıyor. Bu amaçla tedarik kaynakları çeşitlendiriliyor. Türkiye, bu eğilimle özellikle 2021 yılında yüksek bir ilave tedarik talebi ile karşılaştı. Buna bağlı olarak birçok sektörde ilave kapasite ihtiyacı ortaya çıktı. 2021'de sektörler bu ihtiyacı karşılamak için kapasite yatırımlarına yöneldi.

1. İlave tedarik talebi imalat sanayine geliyor, diğer sektörler de dolaylı yararlanıyor

Küresel tedarik zincirlerindeki yeniden yapılanma ile ilave tedarik talebi imalat sanayine geliyor. Bu nedenle imalat sanayi, ilave kapasite ihtiyacı duyuyor. Ancak imalat sanayine yönelik ilave tedarik talebi, ihracatçı imalat sanayi sektörleri ve firmaları ile çalışan başta girdi sağlayıcılar, taşımacılık-lojistik-depolama-sigortacılık-finance gibi her türlü diğer sektörü de olumlu etkiliyor. Bu çerçevede imalat sanayindeki kapasite artışlarına ve tedarikteki büyümeye bağlı olarak diğer sektörlerin de iş hacmi genişliyor ve onlar da yeni kapasite ihtiyaçları ile karşı karşıya kalıyorlar.

2. İmalat sanayi, yeni yatırımlar için bir süre temkinli davrandı

Küresel tedarik zincirlerindeki değişimle özellikle 2021'de ilave tedarik talebi ile karşılaşan imalat sanayi, ilk aşamada mevcut kapasiteleri kullandı ve kapasiteler önemli ölçüde doldu. İmalat sanayi, ilave tedarik talebinin kalıcı olup olmayacağı konusunda bir süre bekle-gör dönemine girdi. Ancak tedarik taleplerinin sürmesi ve daha uzun vadeli tedarik bağlantılarının gündeme gelmesiyle imalat sanayi yılın ikinci yarısında kapasiteyi artırmak için yatırım kararları almaya başladı.

3. İmalat sanayinde yatırımlar hız kazandı

İmalat sanayinde sektörler, 2021'de üretim kapasitelerini artırmak için önemli yatırım kararları aldı. 2021'de imalat sanayinin genelinde 9.450 adet yeni yatırım teşvik belgesi alındı. Bu teşvik belgelerindeki yatırım tutarı 185.16 milyar TL'dir. İmalat sanayi 2019'da 3.436 adet, 2020'de ise 7.233 adet yatırım teşvik belgesi aldı. 2020'de pandemi sonrası sunulan destek amaçlı yatırım kredilerinden yararlanmak için yatırımlar arttı. 2021'de ise yatırımlar büyük ölçüde ilave tedarik talebi ile ortaya çıkan kapasite ihtiyaçlarını karşılamak için alındı.

4. İmalat sanayinde yatırımlar ile yeni kapasiteler oluşturulacak

2021'de imalat sanayinde alınan yatırım teşvik belgelerinin 4.761 adedi komple yeni yatırım, 4.094 adedi de tevsiî yatırım içindir. 595 adet yatırım ise ürün çeşitlendirme ve modernizasyon gibi amaçlardır. Komple yeni yatırımların tutarı 105.58 milyar TL, tevsiî yatırımlarının tutarı ise 64.58 milyar TL'dir. 2021'de imalat sanayi, kapasite artışına yönelik olarak önemli bir yatırım hamlesine girişti.

5. Hemen tüm sektörlerde yatırım istahı yüksek gerçekleşti

Küresel tedarik zincirlerindeki değişimle Türkiye'ye yönelik artan ilave tedarik talebi, imalat sanayinde hemen tüm sektörlerde kendini hissettiriyor. 2021'de ihracatta yaşanan artışın sektörler arası dağılımı da bunu gösteriyor. Komple yeni yatırımlar için alınan yatırım teşviklerinde büyüklük olarak ilk sırada tekstil sektörü yer alıyor. Elyaf, iplik ve kumaş alanında 10.31 milyar TL tutarında yatırım için teşvik alındı. Tekstil apre işleri için 2.14 milyar TL, diğer tekstil ürünleri için 2.2 milyar TL, yine halı ve kilimler için 2.31 milyar TL büyüklüğünde yatırım teşviki alındı. Gemi yapım ve onarım sanayi 11.31 milyar TL tutarında yatırım için teşvik aldı. Kağıt ve mukavva ürünleri sanayi 8.73 milyar TL, hazır giyim sanayi 4.26 milyar TL tutarında komple yeni yatırım için teşvik aldı. Tevsiî yatırımlarında ise ilk sırada motorlu kara taşıt sanayi 5.72 milyar TL ile yer alıyor. Tekstil sanayi 5.15 milyar TL ile ikinci sırada. Komple yeni yatırım ve tevsiî yatırımlarında ilk sıralarda yer alan diğer sektörler olarak cam ve cam ürünleri, plastik ürünleri, seramik yapı malzemeleri, metal eşya sanayi, demir çelik hariç ana metal sanayi, eczacılık ürünleri, kimyasal ürünler ve kimyasallar bulunuyor. Hemen tüm sanayi sektörlerinde yatırım istahı, 2021'de oldukça yüksek gerçekleşti.

Kira geliri beyannamesi verilecek

2021 yılında elde edilen kira geliriyle ilgili olarak mart ayında beyan verilmesi gerekiyor. İstisna tutarı olan 7 bin TL'den fazla (yıllık) kira geliri elde edenler beyanname verecek. 2022 yılında elde edilecek kira gelirinin beyannamesi ise önümüzdeki yıl (Mart 2023'te) verilecek. O yıl hesaplamalarda istisna sınırının 9 bin 500 lira olacağı duyuruldu.

Hazır Beyan sitesinden kolay ödeme

Ücret, kira, menkul sermaye iradı ile diğer kazanç ve iratlara ilişkin gelir vergisi beyannamesi, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın kurduğu web sitesinde mükelleflerin kullanımına sunuldu. Mükellefler, elde ettiği gelir türlerine ilişkin olarak beyanname vermesi gerekip gerekmediğini de sitedeki Rehber-Yardım bölümünden öğrenebiliyor. Fakat sistemden ticari, zirai ve serbest meslek kazancı elde edenler yararlanamıyor. Sisteme e-devlet şifresiyle girenler, önceden hazırlanmış beyannameyi kontrol edip, istediği değişiklikleri yaptıktan sonra onaylayabiliyor. Ayrıca cep telefonu ve tablet gibi cihazlardan 'Hazır Beyan' mobil uygulaması indirilerek, giriş yapılıyor.

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

Gayrimenkulde değer artışı vergiye yansıyor

Geçen yıl konut fiyatlarının yüksek oranda artması mükellefleri vergi açısından yakından ilgilendiriyor. Çünkü satın aldığı gayrimenkulü, 5 yıl dolmadan elden çıkaranlar, mülkün fiyatının artmasından ötürü Gayrimenkul Değer Artışı Kazancı Vergisi veriyor. Ancak öncelikle TÜİK fiyat endekslerine göre hesaplamalar yapıp, istisna bedeli dikkate alındıktan sonra vergi uygulanacak gelir miktarı belirleniyor. Ancak belli koşullar sağlandığında Değer Artışı Kazancı Vergisi'nden muaf olmak mümkün. Başış ya da miras yoluyla elde edilen gayrimenkulü 5 yıl içinde elden çıkaranlar bu vergiden muaf.

Nisan ayı, kurumlar vergisi beyan dönemi, unutmayın!



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İstanbul Ticaret Odası Liman Han Binası (406 Ada, 3 Parsel) Cam ve Korkuluk İşleri İhalesi
İşin Yeri	Yalıköşkü caddesi, No:9 Eminönü, Fatih, İstanbul
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan Liman Han Rekonstrüksiyonu kapsamında, cam ve alüminyum bölme duvarlar, alüminyum ve paslanmaz çelik korkuluk işlerinin yapılmasıdır.
İşin Süresi	45 Gün
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	08 Mart 2022, saat 16:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Yusuf Özcan, yusuf.ozcan@ito.org.tr, 02124556458 Murat Özel, murat.ozel@ito.org.tr, 02124556457



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	İstanbul Ticaret Odası Liman Han Binası (406 Ada, 3 Parsel) Restorasyonu Kalem İş İhalesi
İşin Yeri	Yalıköşkü caddesi, No:9 Eminönü, Fatih, İstanbul
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan Liman Han Rekonstrüksiyonu kapsamında, duvarların üst kısımlarında aslına uygun kalem işi yapılmasıdır.
İşin Süresi	75 Gün
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	08 Mart 2022, saat 16:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Yusuf Özcan, yusuf.ozcan@ito.org.tr, 02124556458 Murat Özel, murat.ozel@ito.org.tr, 02124556457

SON SÖZ

TÜRKİYE PANDEMİ İLE ÖNEMLİ BİR İLAVE TEDARİK İLE KARŞI KARŞIYA KALDI. İLAVE TEDARİK TALEBİ KALICI HALE DE GELİYOR. BU NEDENLE ARTACAK YENİ YATIRIMLARIN TEŞVİKİ VE YATIRIM FINANSMANI ÇOK ÖNEMLİ HALE GELİYOR.



Grafik: OSMAN KUUVET

Uyuşmazlıkların mahkeme dışında, hızlı ve kesin bir şekilde çözülmesini hedefleyen arabuluculuk, iş hayatında olumlu sonuçlar verdi. Arabuluculuk, hızlı yürütülmesinin yanında masrafları yargı sürecindekinden daha az olduğu için de büyük avantaj sağlıyor.

İş mahkemelerindeki çözüm süresi temyizle beraber yaklaşık 1.000 gün. Adalet Bakanlığı verilerine göre, arabuluculukta dosyalar 2021'de ortalama 10 günde çözüme kavuşturuldu. Bu rakam, sürenin yüzde 99 kısalması anlamına geliyor.

İŞ UYUŞMAZLIĞINDA

Süre arabuluculuk ile yüzde 99 kısaltıldı

ZORUNLU arabuluculuk sistemi, Türkiye'deki iş hayatında gelişimi belirleyen dinamikler arasında yerini aldı. 1 Ocak 2018 tarihinde devreye alınan uygulamayla, işçi ve işveren arasındaki uyuşmazlıkların çözümü dava konusu edilmeden, hem mahkemelerin yükünü azaltmak hem de işçi ile işverenin karşılıklı menfaatlerini mümkün olduğunca eksiksiz ve süratli bir şekilde korumak amaçlandı. Uygulama ayrıca, ticari uyuşmazlıklarda 1 Ocak 2019, tüketici uyuşmazlıklarında ise 28 Temmuz 2020 tarihlerinden itibaren zorunlu olarak yürütülüyor. İhtiyari arabuluculuk ise hukuk sistemine 14 Kasım 2013'te kazandırıldı.



Seref KILIÇLI

BAŞARI ORANI

Hukuki uyuşmazlıkların tarafların rızasına dayalı olarak çözümünü sağlayan arabuluculuk, 2021 yılında da etkinliği ve kapsamı artırılarak başarıyla uygulandı. Adalet Bakanlığı'nın son verilerine göre, yıl boyunca arabulucular marifetiyle 553 bin 625 dosyada taraflar el sıkışarak anlaştı. Böylece en az iki tarafı bulunan hukuk uyuşmazlıklarında 1 milyon 107 bin 250 kişi arabuluculukla uzlaşmış oldu. Arabuluculukta 2021 yılında başarı oranı ise yüzde 70 oldu. İş uyuşmazlıkları özelinde bakıldığında, 2021'de müzakeresi tamamlanan 286 bin 122 uyuşmazlığın 149 bin 113'ü anlaşma ile sonuçlandı. İş uyuşmazlıklarında uygulanan arabuluculukta 2021 yılı başarı oranı ise yüzde 52 olarak gerçekleşti.

10 GÜNE DÜŞTÜ

İş mahkemelerinde bir



dosyanın karara bağlanması, ilk derecede ortalama 555 gün sürüyor. Temyiz süreciyle birlikte süre yaklaşık 1.000 gün civarında. Adalet Bakanlığı verilerine göre, arabuluculuk kapsamında iş uyuşmazlık dosyaları 2021 yılında ortalama 10 gün gibi kısa bir sürede çözüme kavuşturuldu. Yani iş uyuşmazlıklarının çözümünde arabuluculuk, ortalama süreyi 1.000 günden 10 güne indirerek, çözüm süresini yüzde 99 düşürmüştü. İş Mahkemeleri Kanunu'ndaki düzenlemeye bakıldığında ise arabulucu, yapılan başvuruyu görevlendirildiği tarihten itibaren üç hafta içinde



sonuçlandırıyor. Bu süre, zorunlu hallerde arabulucu tarafından en fazla bir hafta uzatılabilir.

DÖRT YILIN VERİSİ

Uygulamanın başlamasından itibaren alınan sonuçlara dikkat çeken İstinye Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Resul Kurt, durumu şöyle değerlendirdi: "İş uyuşmazlıklarında toplam sayı 9 Şubat 2022 tarihi itibarıyla 1 milyon 399 bin 327'ye ulaşmış. Yüzde 59'a tekabül eden 781 bin 998'i anlaşma ile yüzde 41'e tekabül eden 552 bin 589'u anlaşamama ile sonuçlanmış. Yani 1 Ocak 2018'den 9 Şubat 2022'ye kadar 781 bin 998

uyuşmazlık, iş mahkemelerine konu edilmeden sonuçlanmış. Dolayısıyla resmi rakamlara göre 2018 yılından bugüne kadar yüzde 59'luk bir azalma meydana geldiği görünüyor. İhtiyari arabuluculuk süreçlerinde ise çözüm oranı yüzde 99'a çıkıyor. Zorunlu arabuluculuk gibi uyuşmazlıkların ihtiyari arabuluculuk sürecinde de çözüme ulaştığını düşünürsek 2018 yılından bu yana yüzde 59, 2021 yılında yüzde 52 olan rakam çok daha yukarılara çıkacaktır. Esasen işçi ve işverenin karşılıklı uzlaşısı ile sonuçlanan görüşmelerde iki taraf da memnun kalıyor. Yasal yargı süreçlerinin uzun süreler alması ve maliyeti, tarafları ortak bir noktada buluşturuyor."

Yasal düzenleme amacına ulaştı

İşçi ve işveren arasında vuku bulan ihtilafların hem idari hem yargısal açıdan önemli bir yer işgal ettiğini hatırlatan SGK Başmüfettişi İsa Karakaş, şu değerlendirmelerde bulundu: "Özellikle 1950'den kalma İş Mahkemeleri Kanunu ile bu ihtilafların çözümü çok uzun sürüyordu. Örneğin 2016'da bu süre 434 gün olarak karşımıza çıkıyor. Yargıtay'ın istatistik verilerine göre 2016'da bakılan 780 bin civarındaki hukuk uyuşmazlığının yaklaşık yüzde 30'u iş hukukundan kaynaklanıyordu. 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren dava şartı olarak arabuluculuk şartının getirilmesi ile birlikte arabuluculuk kapsamında iş uyuşmazlıklarında çözüm oranının 2021 yılında yüzde 52 olarak gerçekleşmiş olması, hakikaten büyük bir başarı. Bu sonuç, halen uygulamada karşılaşılan bazı küçük problemlere rağmen yapılan yasal düzenlemenin amacına ulaştığını açıkça gözler önüne seriyor. Arabuluculuk sürecinin seri ve gizli olarak yürütülmesi, ayrıca yargı masrafları kadar maliyetli olmaması büyük avantaj sağlıyor."



Arabuluculuk hangi davalarda zorunlu?

İş Mahkemeleri Kanunu'na göre, zorunlu arabuluculuk kapsamına giren davalar şunlar: Kıdem tazminatından doğan davalar, ihbar tazminatından doğan davalar, işe iade davası, fazla mesai ücretinden doğan davalar, sendikal tazminatından doğan davalar, ücret alacağından doğan davalar, yıllık izin ücretinden doğan davalar, boşta geçen süre tazminatından doğan davalar, işe başlatmama tazminatından doğan davalar, kötü niyet tazminatından doğan davalar, bakiye süre ücreti alacağından doğan davalar, ayrımcılık tazminatı talepli davalar, yol ve yemek ücretinden doğan davalar, ulusal bayram ve genel tatil ücretinden doğan davalar, prim veya ikramiye ücretinden doğan davalar.

Zorunlu arabuluculuk kapsamına girmeyen davalar hangileri?

Uyuşmazlıklarda zorunlu arabuluculuk kapsamına girmeyen davalar ise şu şekilde: Meslek hastalığı nedeniyle maddi tazminat davaları, meslek hastalığından doğan manevi tazminat davaları, meslek hastalığından doğan maluliyet ve iş göremezlik oranının tespiti davaları, iş kazasından doğan maddi tazminat davaları, iş kazasından doğan manevi tazminat davaları, iş kazasından doğan maluliyet ve iş göremezlik oranının tespiti davaları, iş kazasından doğan maluliyet oranına itiraz davaları, iş kazası nedeniyle işverene ve sair kusurlu kişilere karşı açılan rücu davaları, hizmet tespit davası.

Dijital dönüşüm süreci ve mevzuatta değişim ihtiyacı

İş dünyasının ekonomi dostu iş kanunu ve modernizasyon talepleri konusunda İsa Karakaş, şu analizi yaptı: "Bilindiği üzere 1475 sayılı İş Kanunu'nun yerine 4857 sayılı İş Kanunu, 2003 yılında yürürlüğe girdi. Bu durumda yapılan değişiklikler olsa da 19 yıla yakındır aynı kanun yürürlükte bulunuyor. Günümüzde teknolojiye baş döndürücü değişimler yaşıyor. Özellikle iletişim teknolojileri ve dijitalleşmenin de

etkisiyle çalışma ilişkilerinde büyük dönüşümler görülüyor. Ayrıca son 2-3 yılda Covid-19'un yarattığı pandemiyle birlikte bu dönüşüm daha da hızlandı. Diğer yandan yapay zeka ve diğer robotik gelişmelerle birlikte başta AB ülkeleri ile diğer gelişmiş ülkeler sadece iş hukukunu değil, sosyal güvenlik ve çalışma hayatına ilişkin tüm mevzuatı yeniden ele alıyor. Mesela Belçika'da haftalık çalışma

günlerinin 4 güne indirilmesi, Japonya, BAE ve diğer birçok gelişmiş ülkede çalışma sürelerinin düşürülmesi ile ilgili çalışmalar devam ediyor. Bu bağlamda 19 yıllık İş Kanunu'nun bu dinamiklere ve gelecekteki muhtemel değişikliklere göre yeniden ele alınmasında fayda olacaktır. Ancak yapılacak düzenlemelerde çalışanlarımızın kazanılmış haklarından geriye gidilmemesi gerektiğinin de altını çizelim."

İŞKUR PROGRAMIYLA Gençler işi işbaşında öğrenecek

İŞKUR, istihdama destek çalışmaları kapsamında daha önce hiç iş deneyimi olmayan kişilere mesleki bilgi ve beceri kazandırmayı hedefliyor. Bu amaçla başlatılan İşbaşı Eğitim Programı ile hem iş arayanlara hem de işverenlere katkı sağlanıyor.

MÜGE BİBER

EKONOMİNİN çarklarının sağlıklı dönmesindeki en önemli konuların başında istihdam geliyor. İşsizlikle mücadele eden etkin rollerden biri de İŞKUR'a düşüyor. İŞKUR, başlattığı İşbaşı Eğitim Programı ile mesleki deneyimi olmayan kişilere mesleki deneyim ve iş tecrübesi kazandırmayı amaçlıyor. Programın ayrıntıları ve İŞKUR destekleri, İstanbul Ticaret Odası'nın youtube kanalında düzenlenen webinarla anlatıldı. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın açılışını gerçekleştirdiği webinar, İŞKUR Beyoğlu Hizmet Merkezi Müdürü Levent Taş ve İŞKUR İş ve Meslek Danışmanı Ümmügül Tekin Gök, katılımcıları bilgilendiren paylaşımlar yaptı.

TEŞVİKLER MOTİVE EDİYOR

Webinarın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, meslek liselerinde okuyan öğrencilerin en iyi şartlarda ve güncel teknolojiye sahip makina ve ekipman ile eğitim almaları için Oda'nın 53 Teknik ve Mesleki Anadolu Lisesi'ne hamilik yaptığını hatırlattı. Taş, şöyle devam etti: "İŞKUR'un teşviki ile bu okullardan mezun olarak iş hayatına atılan gençlerimize iş sahası açılmasıyla üyelerimizin kalifiye eleman ihtiyaçlarını karşılaması hem de 60 aya kadar sigorta işveren prim teşvikinden yararlanılması, bu okulların mezunlarına değer üzerine değer katıyor. Bu durum bizi, Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerini desteklemek konusunda ayrıca motive ediyor."

DENEYİM EKSİKLİKLERİ

İŞKUR Beyoğlu Hizmet Merkezi Müdürü Levent Taş, İşbaşı Eğitim Programı gibi aktif programlar sayesinde işgücüne nitelikli işgücü kazandırarak, işsizlerin istihdam edilmesini artırmayı amaçladıklarını söyledi. Taş, "Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz işbaşı eğitim programları sayesinde gençlerimizin ve öğrencilerimizin mezuniyet sonrasında karşılaştıkları deneyim eksikliklerini gidermede ve işgücüne eleman kazandırmada önemli katkılar sağladık. Bundan sonra da bu çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi. İŞKUR İş ve Meslek Danışmanı Ümmügül Tekin Gök ise İŞKUR'un sağladığı destekler hakkında katılımcılara bir sunum yaptı.

KİMLER BAŞVURABİLİR?

İşbaşı Eğitim Programı, en az 2 çalışana bulunan ve kuruma kayıtlı olan tüm işyerlerinde uygulanabiliyor. Kamu kurumu teşkilatı içinde yer almayan işverenler programa başvurabiliyor. Özel sektör, işyerleri, dernekler, vakıflar, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları, meslek birlikleri, sendikalar, ticaret ve sanayi odaları, noterler, vakıf üniversiteleri vb. kurum ve kuruluşlar da bu programdan yararlanabiliyor. 15 yaşını doldurmuş İŞKUR'a kayıtlı, en az son 1 aydır işsiz olanlar için de programa katılma imkanı var.

SEKTÖRE GÖRE EĞİTİM SÜRESİ

Program; bilişim ve imalat sektörlerindeki işyerleri ve mesleklerde en fazla 6 ay, diğer sektörlerde ise en fazla 3 ay olarak uygulanıyor. Siber güvenlik, bulut bilişim, oyun geliştirme uzmanı ve kodlama gibi çağımızın ve geleceğin meslekleri olarak görülen alanlarda programa katılan 18-29 yaş arası gençler için ise en fazla 9 ay uygulanıyor. Tehlikeli ve çok tehlikeli mesleklerde, MEB Hayat Boyu Öğrenme modüllerinin veya üniversite eğitim modüllerinin asgari sürelerinden az olmamak kaydıyla program düzenleniyor. Program günde en az 5, en fazla 8 saat olmak üzere ve haftada 6 günü aşmamak kaydıyla haftalık 45 saati geçmeyecek şekilde planlanabiliyor.



Cep harçlığı ve sigorta

İşbaşı Eğitim Programı'na katılan vatandaşlara, programa fiilen katıldıkları gün üzerinden; işsiz ise günlük 163.59 TL, öğrencilere 122.69 TL, işsizlik ödeneği alanlara günlük 81.80 TL ödeniyor. Geleceğin meslekleri olarak belirlenen mesleklerde düzenlenen programlara katılanlar ise günlük 179.95 TL cep harçlığı alıyor. Sağlık sigortası ile iş kazası ve meslek hastalığı sigortası primi İŞKUR tarafından program süresince karşılanıyor.

İşverenin maddi yükümlülüğü yok

İşverenler, programa katılan kişileri, işbaşıdayken görebiliyor ve mesleki deneyim becerilerinin gelişip gelişmediğini gözlemleyebiliyor. Program süresince işverenlerin maddi yükümlülüğünün olmaması, maliyet avantajını da beraberinde getiriyor. İşveren, hiçbir harcama yapmadan nitelikli

işgücü yetiştirme imkanı buluyor. Programa katılan kişilere, İŞKUR'un yaptığı ödemeler dışında programın düzenlendiği işveren tarafından yapılan ve aylık brüt asgari ücretin yansını geçmeyen fiili ödemelerin gelir vergisi kanunu gereğince vergi matrahından indirilmesi imkanı sağlanıyor.

İŞKUR teşvikleri

İŞKUR, istihdam teşvikleri ile belirli şartları taşıyan işsizleri istihdam eden işverenlere, değişen sürelerle ve tutarlarla prim, vergi veya ücret destekleri sağlıyor. Bu teşviklerden bir bölümü İŞKUR tarafından finanse ediliyor. İstihdamın korunması ve artırılması amacıyla İşsizlik Sigortası Fonu'ndan finanse edilen teşvikler ise şöyle:

- Kadın, genç ve mesleki yeterlilik belgesi olanların teşviki
- İşsizlik ödeneği alanlara yönelik teşvik
- Engelli istihdamı teşviki
- İlave istihdam teşviki

Eureka kümeleri ortak çağrısı açıldı

Dijital ve yeşil dönüşümün sağlanabilmesi için sürdürülebilir endüstri ve enerjinin doğru kullanımı küresel bağlamda kritik önem taşıyor. CELTIC-NEXT, EUROGIA, ITEA, SMART ve Xecs Kümeleri, odak alanlarında sürdürülebilirliği hızlandırmak için Eureka çatısı altında güçlerini birleştirdi. Eureka Kümeleri Sürdürülebilirlik Çağrısı, uluslararası işbirliği projeleri ile bu önemli alanlarda yenilikleri teşvik etmek için açıldı.



Çağrı kapsamındaki ülkeler
Avusturya, Belçika (Flanders ve Wallonia), Birleşik Krallık, Danimarka, Finlandiya, Güney Afrika, Güney Kore, İrlanda, İspanya, İsveç, Kanada, Lüksemburg, Macaristan, Portekiz ve Singapur ve Türkiye.

Kimler katılabilir?
Tüm sermaye şirketleri çağrı için proje sunabilir. İlgili ülkelerden en az bir ortak ile birlikte proje teklifinin sunulması gerekiyor.

Destek miktarı ve oranı
Projelerde bütçe sınırlaması yoktur. Destek oranı büyük şirketler için yüzde 60, KOBİ'ler için yüzde 75'tir.

Destek kapsamındaki giderler

- Personel giderleri,
- Seyahat giderleri,
- Alet, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri,
- Malzeme ve sarf giderleri,
- Yurt içi ve yurt dışı danışmanlık hizmeti ve diğer hizmet alım giderleri,
- Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet giderleri.

Başvuru nasıl yapılır?
Uluslararası başvurular Eureka sürdürülebilirlik çağrısı web sitesi üzerinden gerçekleştirilecek ve bu aşamalarda TÜBİTAK'a ayrıca başvuru yapılmayacak. İki aşamalı olarak yürütülecek çağrının birinci aşamasında fikir sahibi firmalardan uluslararası başvurularını proje teklifi olarak (PO-Project outline) sunmaları isteniyor. Yapılacak değerlendirme sonrasında başarılı bulunanlar tam proje teklifi (FPP-full project proposal) sunmaya davet edilecek. Bu aşamada gerçekleştirilecek değerlendirmede başarılı olan ve etiket almaya hak kazanan projeler, ulusal başvuru yapmaya davet edilecek.

Türk ortakların ulusal başvuru süreçleri ise TEYDEB'in 1509-TÜBİTAK Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı ile yürütülecek. Programın amacı, uluslararası Ar-Ge ve yenilik projeleri yapan Türkiye'de yerleşik kuruluşlara verilecek destekle, ülkemizdeki teknik yeterliliğin ve bilgi birikiminin artırılması, kuruluşların uluslararası teknoloji birikimine erişiminin ve teknoloji transferinin sağlanmasıdır. Ayrıca edinilen teknolojik bilgi ve deneyimin kuruluş bünyesinde içselleştirilerek, özgün teknolojilerin geliştirilmesinde ivme kazandırıcı ve yönlendirici bir etken olması ve kuruluşların uluslararası pazarlarda yer almasına katkı sağlaması hedefleniyor.

Çağrı takvimi

Uluslararası ortak arama etkinliği:
23 Mart 2022
Birinci aşama son başvuru:
2 Mayıs 2022
İkinci aşama son başvuru:
30 Eylül 2022

Bilgi:

CELTIC-NEXT, EUROGIA, SMART ve Xecs Kümeleri için:
Umut Ege
Tel: +90 312 298 18 61
eureka@tubitak.gov.tr
ITEA Kümesi için:
Dr. Ayda Kara Pektaş
Tel: +90 312 298 17 29
eureka@tubitak.gov.tr

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 girişi 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 : esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

OSB'ler 61 bin öğrenci için staja açıldı

Organize Sanayi Bölgelerindeki (OSB) mesleki ve teknik Anadolu liselerinde eğitim gören 61 binden fazla genç, 'Ulusal Staj Programı' aracılığıyla sunulan imkanlardan faydalanabilecek. Gençler, 31 Mart tarihine kadar kariyerkapisi.cbiko.gov.tr adresi üzerinden başvuru yapabilecek.

ORGANİZE Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu'ndan (OSBÜK) yapılan açıklamaya göre, yükseköğretimde iki yıldır başarıyla sürdürülen ve OECD tarafından üye ülkelere iki kez örnek uygulama olarak gösterilen 'Staj Seferberliği Programı', bu yıl 'Ulusal Staj Programı' ismiyle gençlere staj imkanı sağlamaya devam ediyor. Program aracılığıyla OSB'lerdeki MTAL'lerde eğitim gören 61 binden fazla öğrenci istihdam edilecek. Gençler, 31 Mart tarihine kadar kariyerkapisi.cbiko.gov.tr adresi üzerinden başvuru yapabilecek.

FIRSAT EŞİTLİĞİ İÇİN

OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, OSB'lerde



faaliyetini sürdüren işletmelerin, özellikle KOBİ'lerin, stajyer ihtiyaçlarının liyakati ve fırsat eşitliğini önceleyen program kapsamında karşılanabilmesi talebiyle yola çıktıklarını söyledi. Programın kapsamının genişletilmesi sayesinde bu yıl ilk kez mavi yaka insan kaynağını yetiştiren OSB'lerdeki Mesleki ve Teknik Anadolu

Liselerinde eğitimine devam eden gençler de sunulan imkanlardan faydalanabilecek.

İŞBAŞI EĞİTİM

Sanayi üretiminin yüzde 45'ini gerçekleştiren OSB'lerin, aynı zamanda 81 MTAL ile ülkenin ihtiyaç duyduğu nitelikli insan kaynağını yetiştirdiğini vurgulayan Kütükcü,

"OSB'lerin Ulusal Staj Programı'na dahil edilmesi hem Türkiye'nin istihdam politikaları hem de gençlerin gelişimleri açısından son derece önemli. Program sayesinde işbaşı eğitimiyle öğrencilerin bilgi ve tecrübesi artacak. Ulusal Staj Programı'na OSBÜK ve organize sanayi bölgelerinin dahil edilmesi camia için çok önemli bir kazanç" dedi.



Kalkınma odaklı projelere 10 yılda 20 milyar TL destek

Kalkınma ajansları, son 10 yılda 24 bin projeye 20 milyar liranın üzerinde finans desteği sağladı.

TÜRKİYE genelinde 26 bölgede faaliyetle olan kalkınma ajansları, 2006 yılından bu yana hizmet veriyor. Kalkınma ajansları, bölgeler arasındaki gelişmişlik farkını azaltarak bölgelere uygun projelerin finanse edilmesini sağlamayı hedefliyor. Kalkınma ajansları, kurulduğu günden bu yana 24 bin kalkınma odaklı projeyi hayata geçirdi. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Şimşek, kalkınma ajansları tarafından son 10 yılda 24 bin kalkınma odaklı projeye 20 milyar liranın üzerinde finans desteği sağladıklarını belirtti. Şimşek, "Hangi bölgede hangi sektör baskın, o sektörü üst seviyeye nasıl taşırız, istihdam hedeflerimizi nasıl üst seviyelere çıkarabiliriz, dış açılma ve yerleştirme gibi

konulara öncelik vererek kalkınma odaklı projeleri finanse ediyoruz" dedi.

100 BİN GENÇ HEDEFİ

Gençlere yönelik de projelerinin olduğunu vurgulayan Şimşek, 2022 yılında sadece kalkınma ajansları desteğiyle 100 bin gencin istihdamda dahil edilmesini hedeflediklerinin altını çizdi. Şimşek, www.yatirimadestek.gov.tr adresinde devletin tüm teşvik ve hibelerinin tek bir yerde yatırımcılara sunulduğunu bildirdi. Her desteğin etki analizini yaptıklarını belirten Şimşek, istihdam, patent, ihracat katkısı, ithal ikame oranlarının sonuçlarını incelediklerini, bununla da girişimcilerin daha faydalı neler yapabileceğini görme imkanı elde ettiklerini dile getirdi.

Özel yetenekli çocuklara destek

MİLLÎ Eğitim Bakanı Mahmut Özer, özel yetenekli öğrencilerin yeteneklerini geliştirebilmeleri için farklı eğitim programlarının uygulandığı Bilim ve Sanat

Merkezlerinin (BİLSEM) sayısının bu ay itibarıyla 279'a çıktığını bildirdi. Bakan Özer, Bakanlık olarak özel yetenekli öğrencilerin yeteneklerini geliştirebilmeleri için farklı

eğitim programları uygulayarak destek sağladıkları BİLSEM'lerin, altyapı ve imkanlarını sürekli iyileştirdiklerini ifade etti.

HEDEF 350 BİLSEM

BİLSEM'lerde özellikle patent, faydalı model, tasarım ve marka tesciline yönelik ürün geliştirme çalışmalarına büyük önem verdiklerini söyleyen Özer, "Özel yetenekli öğrencilerimizin BİLSEM'lere gidebilmek için ilçeler arası uzun yolculuklar yapmalarını istemiyoruz. Bu amaçla 81 ilde BİLSEM sayısı 183 iken, bu sayıyı 2021 yılı sonu itibarıyla 225'e, şubat ayı itibarıyla ise 279'a çıkarttık. 2022 yılı sonuna kadar BİLSEM sayısını 350'ye çıkartacağız" dedi.

67 bin 375 öğrenci eğitim alıyor

BİLSEM'lerde 554'ü genel yetenek, 183'ü müzik ve 232'si görsel sanatlar olmak üzere 969 atölye bulunuyor. 81 ildeki BİLSEM'lerde 12 bin 579'u ilkökul, 43 bin 954'ü ortaokul ve 10 bin 842'si lise öğrencisi olmak üzere toplam 67 bin 375 öğrenci eğitim alıyor. Fikri mülkiyet konusunda da başarılı çalışmalar yapan BİLSEM'ler, 2021'de 184 patent, 394 faydalı model, 2 bin 63 tasarım ve 16 marka olmak üzere, 2 bin 657 ürün tescil başvurusunda bulundu. BİLSEM'lerde, 13 patent, 39 faydalı model, 1.245 tasarım ve 8 marka olmak üzere 1.305 ürünün tescili alındı.

ANUFOOD CHINA 2022



SHENZHEN – ÇİN HALK CUMHURİYETİ
20 - 22 Nisan 2022

ANUGA'YI ÇİN'DE DENEYİMLEYİN

NEDEN ANUFOOD CHINA

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

İstanbul Ticaret Odası özel desteği ile
Katılım Bedeli : 20.000 TL



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

İdil Aslantaş / Şeyma Pekcan / Aylin Odabaş

Tel : 0212 455 6113 / 455 65 07
GSM : 0533 959 30 57
E-posta : idil.aslantas@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr

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



**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) Karo Mozaik Alımı İhalesi
İşin Yeri	Yalıkoşku caddesi, No:9 Eminönü, Fatih, İstanbul
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan Liman Han Rekonstrüksiyonu kapsamında, karo mozaik kaplama yapılacak yerler için karo mozaik malzeme alınmasıdır.
İşin Süresi	75 Gün
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	1 Mart 2022, saat 16:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Yusuf Özcan, yusuf.ozcan@ito.org.tr, 02124556458 Murat Özel, murat.ozel@ito.org.tr, 02124556457

Kamboçya heyeti ticareti artırmak için geldi

OSMAN KUVVET

ASYA ülkesi Kamboçya'dan gelen heyet, İstanbul Ticaret Odası'nu ziyaret etti. Kamboçya Krallığı Başbakan Danışmanı Prak Phalla ve beraberindeki heyet, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ile bir araya geldi. Kamboçya Krallığı İstanbul Fahri Başkonsolosu Volkan Öztürk ve DEİK Kamboçya Krallığı İş Konseyi Başkanı Mahir Alp de toplantıda hazır bulundu.

İki ülke arasındaki ticaretin ve işbirliğinin nasıl geliştirilebileceğine dair görüş ve alternatiflerin değerlendirildiği ziyarette, ticaret hacminin artırılması için başta



gıda olmak üzere potansiyel sektörler ele alındı.

YATIRIMA DESTEK

Konuklardan, ASEAN üyesi olan Kamboçya'nın üye ülkelerle gümrüksüz ticareti,

bölgedeki avantajları ve ülkedeki ticaret kültürüyle ilgili de bilgi alan Dr. İsrail Kuralay, pandemi sürecinde iki ülke iş adamlarının katılımıyla webinar düzenlenebileceğini söyledi.

Türkiye-Kamboçya ticaret hacmi (milyon \$)

Yıl	İhracat	İthalat
2018	16	76
2019	24	70
2020	25	63



ABD-Çin çekişmesinde savaş senaryoları

Graham Allison'un sık sözü edilen tarihte egemenlik çatışmalarını ele alan çalışmasına göre, son 500 yılda dünyada yeni bir gücün yükselerek egemen güce yaklaştığı 16 durumun 12'sinde sonuç savaş olmuştur. Büyük güçlerin aynı zamanda nükleer güçler olması, günümüzde büyük çaplı sıcak savaşların başlatılmasını zorlaştırırken da dünya soğuk savaşlara, gizli savaşlara, sınırlı sıcak savaşlara açık durumda. Böyle savaşların da insanlığın sonunu getirecek büyük bir savaşa kapı açma olasılığı var.

Covid-19 salgını sonrasında Trump yönetiminin politikalarına, Çin'i ekonomik, teknolojik, politik olarak dışlamaya, yalnız bırakmaya, Çin'e karşı bir küresel cephe oluşturmaya yönelik bir 'soğuk savaş' yaklaşımı hakim olmuştur. Biden döneminde Çin'in ekonomik ve teknolojik gelişimini yavaşlatmaya yönelik çabalar sürse de soğuk savaş yaklaşımından uzaklaşmış. Ancak önümüzdeki yıllarda ülkede Trump veya bir benzerinin başkan olma olasılığı giderek artıyor. Bu, bir durumda ABD-Çin soğuk savaşının hâlâ gündemde olması anlamına geliyor. Biden yönetiminin de mevcut çabaları ile Çin'in yükselişini önlemekte başarılı olamazsa bir soğuk savaş ortamına yönelme olasılığı bulunuyor.

Satın alma gücü paritesi

Birinci Soğuk Savaş, İkinci Dünya Savaşı sonrasında başlamış, 40 yıl kadar sonra 1991'de Sovyetler Birliği'nin dağılması ve ABD'nin galibiyeti ile sonuçlanmıştı. Ancak olası yeni bir soğuk savaşta durum çok farklı olacak. Sovyetler Birliği ekonomisi, ABD'ninkinin iki veya üçte biri büyüklüğündeydi; ülkenin özellikle askeri olmayan teknolojisi ABD'nin gerisindeydi, ülke bilgi teknolojileri alanında ABD'nin çok gerisinde kalmıştı. Sovyetler Birliği'nin çöküşünde askeri harcamaların ekonomiyi yükü önemli rol oynamıştı; ülkenin yatırım yapma kapasitesi hem askeri harcamalar hem ekonomik gelişme için gerekli sivil yatırımları karşılamaya yetmemişti. Çin ise satın alma gücü paritesiyle ABD'ninkinden büyük ve çok daha hızlı büyüyen bir ekonomiye sahip; belli alanlarda dışa bağımlılığı olsa da teknolojiye ABD'nin çok gerisinde değil, bilgi teknolojilerinin belli alanlarında ise bir miktar önünde bulunuyor. Bunlardan da önemlisi Çin'in ABD'nin birkaç katı yatırım yapma kapasitesine sahip olması, geçen soğuk savaşta rakibini zorlayan yatırım yapma kapasitesinin bu sefer ABD'yi zorlayacak olması anlamına geliyor. Bu durumda ilkinden 40 yılda galip çıkan ABD'nin bu soğuk savaşta şansı çok daha düşük görünüyor.

Rusya ile işbirliği olasılığı

ABD ile Çin arasında bir kısıtlı sıcak savaş olasılığı da bulunuyor. Güney Çin Denizi, Tayvan, böyle bir savaş kıvılcımının çakılabileceği bölgeler. Çin'in ABD ile küresel bir savaşta değil ama yakınlarındaki bir savaşta baş etme gücü bulunuyor. Çin, böyle bir çatışmada ABD'nin uzakta savaşma gücünün dayanakları olan uyduları ve uçak gemilerini işlev dışı bırakacak teknoloji ve silahlara yatırım yapıyor. ABD'nin haberleşme, konum belirleme (GPS) ve bilgi toplama uydularına karşı kullanılabilecek silahları geliştiriyor. Uçak gemilerine karşı geliştirdiği 'uçak gemisi katili' olarak adlandırılan özel balistik füzelerle sahip bulunuyor. Sesin 10 katına ulaşan hızlarda uçan, manevra kabiliyeti olan, savunma sistemlerinin kolay başa çıkamadığı hipersonik füze teknolojilerinde Çin (ve Rusya), ABD'nin önünde yer alıyor. Bu verilerle yapılan savaş simülasyonlarında ABD ile bölgesel bir savaşta Çin'in kazanabileceği sonucu çıkıyor. Böyle bir savaşta kaybederse ABD'nin, Çin'in enerji ve mal akışı rotalarını keserek cevap vermesi olası görünüyor. Rusya ile işbirliği böyle bir durumda Çin için yaşamsal önem taşıyor. Çin için bir soğuk savaş halinde de Rusya'nın işbirliği aynı derecede yaşamsal önem taşıyor.

Rusya ve ABD arasında da ekonomik ve teknolojik alanda değil ama askeri alanda bir büyük güç çekişmesi yaşanıyor. ABD, dev ekonomisi ve pazarının vazgeçilmezliği nedeniyle dünyada Çin'e karşı bir cephe oluşturmakta zorlanır ama bunu Rusya'ya karşı yapabilir. Çin, Rusya'yı bu durumda yalnız bırakamaz ama oluşan bir cephenin karşısında durmak da doğru bir stratejik hamle olmaz. Bakalım bu satranç ve Go yarışımı oyun nasıl gelişecek.

İngiltere'ye satışta CE yerine UKCA aranacak

AVRUPA Birliği ülkelerinde, malların serbest dolaşımı ve bazı risklerin önlenmesi için uygulanan CE işaretinin yerini artık 'UKCA' işareti alıyor. 1 Ocak 2023 tarihinden itibaren Britanya'ya (İngiltere, Galler ve İskoçya) yapılacak ihracatta UK Conformity Assessed /BK Uygunluk Değerlendirmesi (UKCA) işareti kullanılacak. UKCA işaretinin, AB'de ve Türkiye'de yerleşik olanlar dahil) onaylanmış kuruluşlar

tarafından düzenlenen CE işaretinin yerini alacağı bildirildi.

KULLANIMI ZORUNLU

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), UKCA işaretinin, Britanya piyasasına sunulacak eşya için kullanılmasının zorunlu olacağını ve bu önemli

değişikliğin Türk ihracatçıların da doğrudan etkileyeceğini duyurdu.

Bu çerçevede, İngiltere İş, Enerji ve Sanayi Stratejisi

Departmanı (BEIS) yetkililerince UKCA işareti hakkında Türk şirketlerine yönelik hibrit bir çalıştay düzenlenecek.

Ankara TOBB Sosyal Tesisleri'nde, 2 Mart 2022 Çarşamba günü 14.00-16.00 saatleri arasında 50 kişinin katılımıyla sınırlı olarak fiziki toplantı yapılacak. Toplantıya aynı zamanda online katılım da mümkün olacak.

Çalışmaya katılmak isteyen firma temsilcilerinin, ilgili linklerdeki yüz yüze veya online katılım formlarını 28 Şubat'a kadar doldurmaları gerekiyor.

UKCA

<https://anket.tobb.org.tr/#/anket/ukca-calistayi-2>

https://tobb-org.zoom.us/joining/register/t/YvcOyurzMRE9TED_N2svUoGsGVQKbdWMEo

BAUMA CTT RUSSIA 2022

Moskova / Rusya Federasyonu
24 - 27 MAYIS 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

BAUMA CTT RUSSIA

- 55.000 m² sergileme alanı
- 19 ülkeden 603 katılımcı
- 55 ülkeden ve Rusya'nın 71 bölgesinden 22.726 ziyaretçi
- 22. kez düzenlenecek Rusya'nın en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 12 m ²
Katılım bedeli	: 6.720 TL/m ²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü / Çağrı Oluc / İdil Aslantaş

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 05 / 0212 455 61 13
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: akif.gonulcu@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr
idil.aslantas@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | www.ito.org.tr | www.ito.org.tr | www.ito.org.tr | www.ito.org.tr

İhracata ilk adım programı başlıyor



İstanbul Ticaret Odası'nın 2005'ten bu yana üyelerini ihracatçı yapmak için yürüttüğü İhracata İlk Adım Programı'nın 14'üncüsü başlıyor. Programa katılmak isteyenler için son gün 25 Mart.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın, KOBİ'lerin hem ihracat potansiyelini artırmak hem de ihracatı sürdürülebilir hale getirmek için başlattığı İhracata İlk Adım Programı (İİAP), 2005'ten bu yana devam ediyor. Programdan bugüne kadar 286 firma yararlanarak 32 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Programın 14. etabı ise yenilenen yapıyla başlıyor.

48 SAAT DANIŞMANLIK

Bu etapta yer alacak firmalar, uzman danışmanlardan 48 saatlik yerinde danışmanlık hizmeti alacak. Programa katılmak için 25 Mart 2022 tarihine kadar <https://tr.surveymonkey.com/r/6FXZQZP> adresi üzerinden başvuru formunun doldurulması ön başvuru yapılması gerekiyor.

KATILIM ŞARTLARI

• 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

(ilgili çalışanlar firma SGK hizmet dökümünde yer almalı ve ilgili çalışanları özgeçmişleri ile belgelendirilmeli) firmalar katılabilecek.

• Programa katılmak için ihracat yapma potansiyeli olmasına rağmen ihracat yapamamış ya da 100 bin ABD dolarının altında ihracat yapmış olma şartı aranıyor.

• Program için ön başvurusu kabul olan firma temsilcileriyle İTO'da bir araya gelinerek yüz yüze görüşüldükten sonra yapılacak değerlendirme sonucunda, programa katılım hakkı kazanan firmalar İTO'nun web sayfasından ilan edilecek.

• Programa gerekli özeni göstermeyen, yeterli zaman ayırmayan, devamlılık konusunda sorun yaşayan ya da danışmanlık alan çalışanını 2 seferden fazla değiştiren firmaların programdan çıkartılması konusunda danışmanlar ve İTO yetkili.

• Programın başarısını ölçmek ve değerlendirmek amacıyla katılımcı firmaların program esnasında ve sonrasında gerçekleştireceği ihracat rakamlarını, İTO ile paylaşımları zorunlu olmasa da talep edilebilir.



Mimar ve mühendislerin gündemi geri dönüşüm

İstanbul Ticaret Odası Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi, geri dönüşüm sektörüne yönelik istişare toplantısı düzenledi. Toplantıda Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı temsilcileri, sunumlarıyla geri dönüşüm konusunda katılımcıları bilgilendirdi.

MÜGE BİBER

ÇEVRE, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın Ulusal Atık Yönetimi Eylem Planı'na (2016-2023) göre, 2023 yılında oluşan atığın yüzde 35'inin geri kazanım, yüzde 65'inin ise düzenli depolama yönetimi ile bertaraf edilmesi amaçlanıyor. Geri dönüşüm ve sıfır atık konusunda Bakanlığın yaptığı çalışmalar, İstanbul Ticaret Odası Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi'nin düzenlediği geri dönüşüm sektörüne yönelik istişare toplantısında ele alındı. Toplantıda, İstanbul Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürlüğü Çevre Yüksek Mühendisi Elif Morina Yılmaz, İSTAÇ Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Hoşoğlu ve İstanbul Geri Dönüşümcüler Derneği Başkanı Yüksel Yılmaz, katılımcıları bilgilendirdi.

ÜLKE EKONOMİSİ İÇİN

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, Türkiye'de hızlı ekonomik büyüme, kentleşme, nüfus artışı ve refah seviyesinin yükselmesinin atık üretimine yol açtığını hatırlattı. Bu atıkların insan ve çevre sağlığı ile ülke ekonomisi açısından potansiyel tehlike olduğunun altını çizen Salman, atıksız veya olabildiğince az atıklı üretimin ve tüketimin için atık yönetiminin önemini vurguladı.

SIFIR ATIK VİZYONU

Salman, dünyada giderek öncelikli bir politika haline gelen atıkların geri dönüşümünün



hem çevreye hem de ülkenin sürdürülebilir kalkınma ve büyüme yaklaşımına katkı sunacağını söyledi. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından başlatılan 'sıfır atık' projesinin büyük önem arz ettiğini vurgulayan Salman, "Gelecek nesillere temiz ve yaşanabilir bir dünya bırakmak için sıfır atık yaklaşımını özümsemiş bir Türkiye vizyonu ile hareket etmeliyiz" dedi.

49 MİLYON TON KAZANIM

Çevre Yüksek Mühendisi Elif Morina Yılmaz da yaptığı sunumla geri dönüşümün hem çevresel önemini hem de hammadde ihtiyacını karşılayarak ekonomiye olan katkısını hatırlattı. Yılmaz, Türkiye'de 2020'de oluşan atık miktarının 104.8 milyon ton olduğunu, bunun 28.6 milyon tonunun evsel kökenli olduğunu dile getirdi. Yılmaz, 2020'de toplam atık miktarının 2018'e göre yüzde 10.5 arttığını söyledi. Yılmaz, atık bertaraf ve geri kazanım tesislerinde 127.4 milyon ton atığın 49.1 milyon tonunun geri kazanıldığını söyledi. Yılmaz, bunun 2018 yılına göre yüzde 22 artış anlamına geldiğini belirtti.

Belediye göstergeleri

- Atık hizmeti verilen belediyelerde 32.3 milyon ton atık toplandı. Bu atıkların;
 - Yüzde 69.4'ü düzenli depolama tesislerine,
 - Yüzde 17'si belediye çöplüklerine,
 - Yüzde 13.2'si geri kazanım tesislerine gönderildi.
 - Yüzde 0.4'ü ise açıkta yakılarak, gömülerek, dereye veya araziye dökülerek bertaraf edildi.

22 bin kurumda sıfır atık sistemi

2017 yılında başlayan Sıfır Atık Projesi ile 22 bin kurum binasında sıfır atık sistemi uygulanıyor. 30'u il belediyesi olmak üzere 103 belediyede atık getirme merkezleri kuruldu ve bin 909 mobil atık getirme merkezi yerleştirildi. 20 milyon nüfusa sahip 47 belediye, Temel Seviye Sıfır Atık Belgesi aldı. 9 milyon nüfusa sahip 32 belediyenin de başvuruları değerlendirme aşamasında.

3 bine yakın tesis faaliyette

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın 26 Şubat 2021'de yayımlanan Ambalaj Bülteni'ne göre, 2019 yılında yaklaşık 4.8 milyon ton ambalajın yüzde 48'i geri kazanıldı. Son yıllarda özel sektör tarafından işletilen ambalaj atığı işleme tesisi sayısı da arttı. 2021 yılı ekim ayı itibarıyla bu tesislerin sayısı 2 bin 912'ye ulaştı.

Sağlık sektörü de KDV indirimi istiyor



BARİŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası Sağlık İhtisas Komitesi, sektörde yaşanan sorunları ve çözüm önerilerini ilgili mercilere iletmek için bir araya geldi. Toplantı, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay başkanlığında, İTO Meclis ve Komite üyelerinin katılımıyla gerçekleşti.

FİZİKİ TANITIM

Pandemiyle birlikte fuarların dijital ortama geçtiğini hatırlatan Dr. İsrail Kuralay, "Dijital fuar deneyiminde işbirlikleri sağlanmış olsa da fiziki fuarların yerini tutmadı. Bu yüzden, firma ve ürün tanıtımlarının kesinlikle fiziki olarak gerçekleşmesi gerekiyor" dedi.

KDV YÜZDE 1 OLMALI

Toplantıya online olarak katılan İTO Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Mustafa Cantürk, "Sektör mensupları olarak sağlık hizmetlerinden neden KDV alındığını anlamıyoruz. KDV'nin yüzde 8'den yüzde 1'e indirildiği sektörleri, ürünleri

son günlerde sıklıkla görüyoruz. Sağlık sektöründe neden hâlâ yüzde 8 KDV ödeniyor? Bu konuda bir çalışma yapılmasını istiyoruz. Sektör olarak KDV'nin en az 1 yıl süreyle yüzde 1'e indirilmesini istiyoruz" diye konuştu.

SERTİFİKA SORUNU

Tıbbi Cihazlar Yönetmeliği'nin (MDR) Avrupa Birliği Resmi Gazetesi'nde yayımlanarak 2017'de yürürlüğe girdiğini hatırlatan İTO Meclis Başkan Yardımcısı Veysi Cengiz Balçık ise şöyle konuştu: "Bu bağlamda imalatçı, ithalatçı ve dağıtıcılar yönelik birçok yeni düzenleme getirildi. Artık birçok firmanın ürünleri için uygunluk sertifikası alması gerekecek. AB Uygunluk Beyanı kapsamında firmalar ürünleri için sertifika almak ve sertifikalı ürün ithal etmek zorunda. 2024'te kapsama dahil olan firmaların MDR sertifikası alması gerekiyor. Bu durum, maliyeti ve gerekliliklerinden dolayı yerli üretimi oldukça zorlayacak." Balçık, MDR için sektörün hazırlanması gerektiğini söyledi.

Reklamlara düzenleme getirilmeli

Optik sektöründe yaşanan rencide edici, etik dışı reklamların son zamanlarda artışı da toplantıda gündeme geldi. Sektör temsilcileri, "Lazer ameliyat reklamlarında 'gözlüklerden kurtulun' sloganıyla gözlükleri çöpe atıyorlar. Bu, optik sektörünü rencide ediyor. Bizler reklamların yasaklanmasını istemiyoruz fakat diğer sektörleri rencide etmeden reklam içerikleri hazırlansın" önerisinde bulundu.

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 Çapkan
Çiğdem Terzi Esendemir**
Tel : 0212 455 61 17 / 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 : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
gokhan.capkan@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Öğrencilerin kariyer danışmanı KAMER

İstanbul Ticaret Üniversitesi Kariyer Planlama Merkezi (KAMER), öğrencilerin ve mezunların kariyerine yön vermek, iş hayatına gerekli birikim ve donanımı edinmiş olarak atılmalarını sağlamak için birçok faaliyet düzenliyor. KAMER, gençlere kariyer danışmanlığı da yapıyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kariyer Planlama Merkezi (KAMER), TİCARET öğrencilerinin ve mezunlarının kariyer planlaması, uygulaması ve geliştirilmesi ile ilgili başarılı çalışmalar yapmaya devam ediyor. TİCARET KAMER, bilgi ekonomilerine geçişle birlikte iş dünyasında artan rekabet şartlarının gerektirdiği nitelikli istihdam ihtiyacına paralel olarak öğrenci ve mezunların kariyer yolculuğunda yanlarında yer alıyor ve bu yolu emin adımlarla ve daha hızlı yürümeleri için faaliyetler yürütüyor.

KARİYER PORTALI

Kariyer Planlama Merkezi, mezun ve öğrencilerin kişisel ve profesyonel gelişimlerini desteklemek amacıyla alanında uzman profesyoneller ve eğitimciler tarafından eğitim programları düzenliyor. Ulusal ve uluslararası kuruluşlarla işbirliği yaparak staj imkanlarını geliştiriyor ve danışmanlık hizmetleri yürütüyor.

KAMER'in kariyer portalında staj ilanları, yarı zamanlı ve tam zamanlı iş ilanları yayınlanarak, öğrencilerin staj yeri bulması ve mezunların istihdam edilmesi hususunda destek sağlanıyor. Portalda ayda ortalama 80 ile 100 arasında firmanın staj ve iş ilanları

yayınlanarak, öğrenci ve mezunlara duyuruluyor. Ticaret mezunlarının yüzde 85'inin aktif olarak iş hayatında yer aldığı biliniyor.

Kariyer Merkezi, öğrencilere staj konusunda da destek oluyor. Her yıl ortalama bin 200 öğrencinin staj işlemleri KAMER tarafından gerçekleştiriliyor.

Portalda ayrıca öğrenci ve mezunların gelişimi için CEO'larla görüşülerek yapılan söyleşiler, ailelere yönelik tavsiyeler, kitap incelemeleri ve özetleri, bölüm bazlı olarak mezunların hangi alanlarda çalışabilecekleri ve belirtilen mesleklerin gerektirdiği yetkinliklerin neler olduğu gibi çalışmaların anlatıldığı meslek rehberi ile çeşitli faydalı bilgiler de yer alıyor.

ÜCRETSİZ EĞİTİMLER

KAMER, öğrencilere ve mezunlara kariyer danışmanlığı da yapıyor. Kariyer danışmanlığı hizmeti ile öğrencilere ve mezunlara hedef belirleme, meslekleri tanıma, sektörel bilgiler edinme, etkin özgeçmiş ve ön yazı yazma, örnek prova mülakatları gibi alanlarda destek veriliyor. Prova mülakatlar ile gerçek mülakat sürecine hazırlanmalarına yardımcı olunuyor.

Merkezde ayrıca ücretsiz eğitimler de düzenleniyor. Böylece öğrenci ve mezunların iş hayatına hazırlanırken yeni yetkinlikler kazanması sağlanıyor. CV Hazırlama ve Mülakat Teknikleri Eğitimi, Müşteri İlişkileri Eğitimi (CRM), İşaret Dili Eğitimi, İnsan Kaynakları Eğitimi, Etkili Sunum ve İletişim Teknikleri Eğitimi, Dış Ticaret Eğitimi, Diksiyon Eğitimi, Psikodrama Eğitimi, İşbaşı Eğitim Programı ve Girişimcilik Eğitimi gibi eğitimler düzenli olarak ücretsiz veriliyor.

KARİYER GÜNLERİ

KAMER, her yıl geleneksel olarak yerel ve global firmaların katılımıyla Kariyer Günleri etkinliği düzenliyor. Bu etkinliklerde öğrencilerin katılımcı firmalarla tanışmasına imkan sağlanıyor. Öğrenciler, iş dünyasından yetkililerle bir araya gelerek, sektördeki gelişmeler, işe alım süreçleri, kariyer ve terfi olanakları gibi konularda bilgi alıyor. Pandemi süreci ile birlikte Kariyer Günleri etkinliği de online olarak yapıyor.

HAMİLİK PROJESİ

Öğrenci Hamiliği Projesi, İstanbul Ticaret Odası Komite Üyeleri ile TİCARET öğrencilerini bir araya getirerek, Komite Üyelerinin tecrübe, yetenek ve birikimlerinin öğrencilere aktarılmasını sağlıyor. Öğrenciler bu proje ile eğitim hayatlarında iş dünyasını yakından tanımanın yanı sıra staj ve iş imkânı da bulabiliyor.

TEKNİK GEZİLER

KAMER, Teknopark İstanbul'da öğrencilerin profesyonel gelişimlerini desteklemek amacıyla inovasyon, teknoloji, Ar-Ge ve



girişimcilik gibi konularda hizmet veren kurumlara yönelik turlar düzenliyor.

Ayrıca öğrencilerin üniversitede edindikleri akademik bilgilerin iş dünyasına yansıyan pratik uygulamasını görebilmeleri amacıyla çeşitli firmalara teknik geziler gerçekleştiriliyor.

ONLINE ETKİNLİKLER

TİCARET KAMER, pandemi sürecinde online imkanları da değerlendirerek yeni etkinlikler

düzenlemeye başladı. Bu çerçevede Mezun Sohbetleri, Kariyer Sohbetleri daha sık periyodlarla online ortama taşınarak, üniversitenin Youtube hesabı üzerinden yapılmaya başlandı. Sivil toplum kuruluşlarının üst düzey yöneticileri ile yapılan STK Sohbetleri ve Kitap Sohbetleri de pandeminin başladığı ilk günlerden itibaren düzenli bir şekilde online olarak sürdürülüyor.

Bilgi için:
<https://kariyer.ticaret.edu.tr>



Big data'ya yoğun ilgi

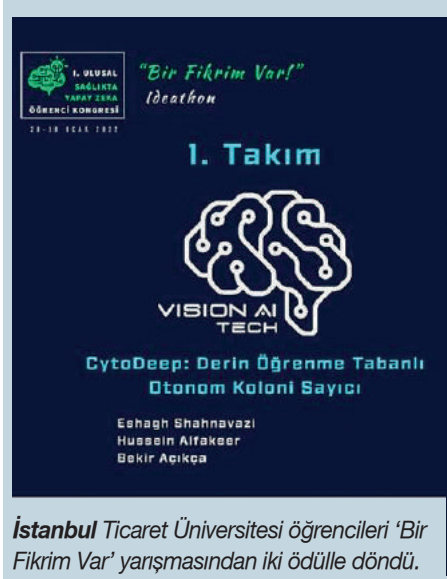
Girişimcilik

Topluluğu tarafından düzenlenen 'Dijital Pazarlama ve Big Data Semineri', Küçükyağlı Yerleşkesi'nde 300 kişilik yoğun katılım ile gerçekleştirildi. Acun Medya Akademisi Dijital Pazarlama Bölüm Başkanı, aynı zamanda ROİVA'nın kurucusu Veli

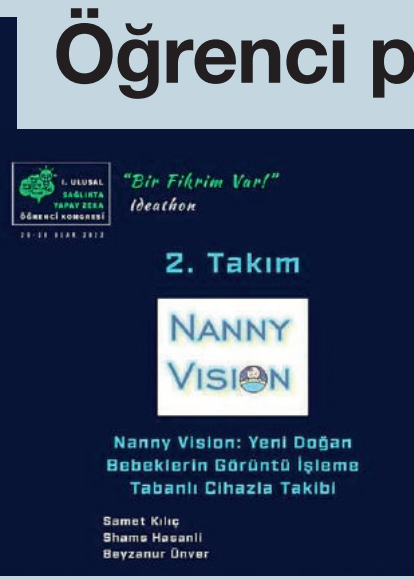


Bahçeci'nin konuk olduğu etkinlikte; dijital pazarlama teknikleri, veri toplama, veri yorumlama ve sektörel veri analizi ile ilgili sunum yapıldı.

Öğrenci projeleri ödül aldı



İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencileri 'Bir Fikrim Var' yarışmasından iki ödülle döndü.



İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencileri tarafından kurulan Vision AI TECH takımı, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen 1. Ulusal Sağlıkta Yapay Zeka Öğrenci Kongresi kapsamında gerçekleştirilen 'Bir Fikrim Var' yarışmasına katıldı.

Türkiye genelinde çok sayıda öğrenci topluluğunun yer aldığı yarışmada TİCARET öğrencileri, Nanny Vision: Yeni Doğan Bebeklerin Görüntü İşleme Tabanlı Cihazla Takibi ve CytoDeep: Derin Öğrenme Tabanlı Otonom Koloni Sayıcı projeleriyle birincilik ve ikincilik ödüllerini kazandı.

Metaverse'de ilk ders

Sosyal Bilimler

Enstitüsü'nde Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi Ana Bilim Dalı Başkanlığı'na (SAPTEY) bağlı yüksek lisans ve doktora programlarında 'fütüristik' yaklaşımların takibine devam ediyor. SAPTEY Doktora Programı'nda 'Veri Analizi ve Büyük Veri Yönetimi' dersi, öğrencilerin de katılımıyla metaverse platformunda işlendi. Ana Bilim Dalı Başkanı Doç. Dr. Sabri Öz, yapılan derse Tekirdağ, Ankara, Kayseri, Almanya ve Dubai'den de öğrencilerin 'avatarları' ile iştirak etmelerinin



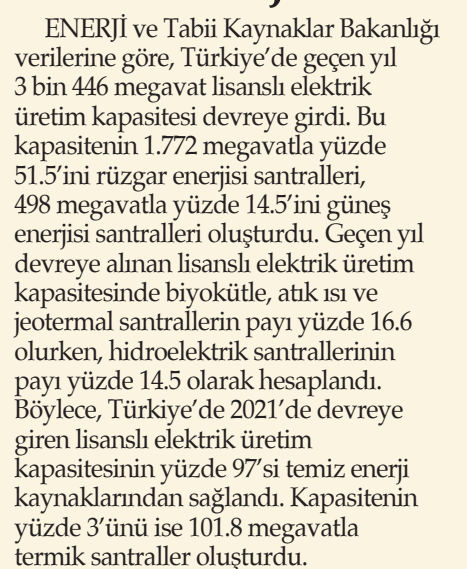
heyecan verici olduğunu ifade etti. 120 dakikalık eğitimin son bölümünde, öğrenciler galeri ziyareti gerçekleştirmek üzere kendi avatarları ile farklı bir portala (evrene) geçiş yaptı.

BOYASIZ GÖÇÜK DÜZELTME EĞİTİMİ

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ

Katılım Sayısı : 15 Kişi
Başvuru Tarihi : 14 Şubat - 03 Mart 2022
Mülakat Tarihi : 04 Mart 2022
Eğitim Tarihi : 07-18 Mart 2022
Eğitim Süresi : 70 Saat / 10 Gün
Detaylı Bilgi : mozyurek@ticaret.edu.tr

"Sertifikalarımız E-Devlet Onaylıdır"



Enerji maliyetini düşüren yerli mühendislik çözümü

Wömner, güç kalitesi mühendisliği çözümleri ile hem enerji hem de yatırım maliyetlerini düşürüyor. Harmonik filtre reaktörü ile yerli üretim ikamesi gerçekleştiren Wömner, üretim öncesi her bir tesisin ihtiyacına özel tasarımlar yapıyor. Yerli güç kalitesi regülatörü için de Ar-Ge tamamlanmak üzere.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde yerleşik Wömner Güç Kalitesi Çözümleri A.Ş., güç kalitesi mühendisliği alanında faaliyet gösteriyor. Elektrik enerjisinin; şebeke bağlantısından tesislerdeki tüketimine kadar en ideal kullanımının mühendisliğini yapan Wömner, hataların önüne geçerek yanlış yatırımları önüyor. Tesislerdeki elektriksel bileşenlerin ömrünü uzatıp; ani arızalar ile oluşan üretim kayıplarını da ortadan kaldırıyor. Yerli harmonik filtre reaktörü (HFR) üretebilen Wömner, yerli güç kalitesi regülatörü üretimi için yaptığı Ar-Ge'yi tamamlamak üzere. İstanbul Ticaret'in sorularını Wömner Güç Kalitesi Müdürü Faruk Başar cevapladı.

PİYASANIN İHTİYACI

Wömner nasıl kuruldu?

Güç kalitesi alanında çalışırken, kendimi bu alanda geliştirmem gerektiğine karar vererek, Avrupa'da birçok eğitim programına katıldım. Dünyada bu alanda çok başarılı olan Almanya kökenli Power Quality Professionals (PQP) firması ile beraber çok sayıda çalışma yaptık. 2020 Eylül ayında Teknopark İstanbul'a resmi başvurular yapıldı ve 2021 Ocak ayında Wömner faaliyete başladı.

BUTİK BİR ALAN

Wömner'in faaliyet alanı nedir?

Dünyada butik bir alan olan güç kalitesi mühendisliğinde faaliyet gösteriyoruz. Elektrik enerjisinin kalitesini bozan; gerilim düşüş ve artışı, frekans değişimleri, harmonikler, supraharmenikler, rezonans gibi sorunları tespit edip, gösteriyoruz. Böylece transformatör, kablo, şalter, sürücü, motor, LED gibi elektriksel bileşenlerin ömrünü uzatıyoruz. Ani arızaların ve üretim kayıplarının oluşmasını engelliyoruz. Güç kalitesi sorunlarında dünya çapında faaliyet gösteren PQP'nin Türkiye temsilcisiyiz.

HATALI YATIRIMA SON

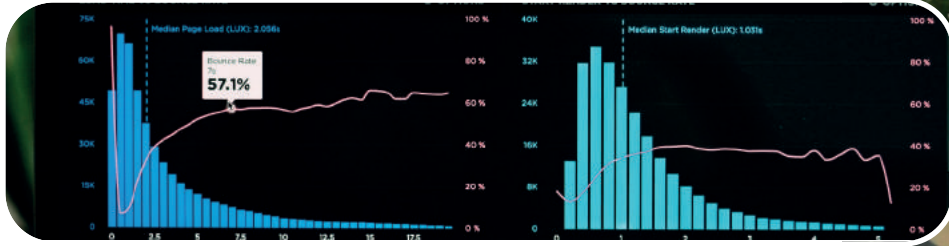
Çözümlerinizi hakkında bilgi verir misiniz?

Güç kalitesi sorunu yaşayan firmalara çözüm olarak, çoğunlukla aktif harmonik filtre (AHF) öneriliyor. Her sorun AHF ile çözülemez, harmonikler her tesiste az veya çok bulunabilir. Müşterinin gerçek ihtiyaçlarını belirleme ve doğru çözümler önerme noktasında eşsiz bir hizmet veriyoruz. Mesela reaktif güç için detuned kompanzasyon panosu; akım harmoniği için AHF; gerilim harmoniği için gerilim harmoniği filtresi, supraharmenikler için rezonans filtresi öneriyoruz. Üreticilerimizi bilinçlendirip, sorunları çözebilmeleri için tesislerin temel altyapı eksikliklerini gidermeleri gerektiğini belirtiyoruz. Tesislerin doğru

donanımları ve elektriksel bileşenleri kullanmalarını sağlayıp, hatalı yatırımlara engel oluyoruz.

KÖK SORUNU BULUYORUZ

Güç kalitesi sorunu nasıl anlaşılır?
Elektriksel sorunlar nedeniyle makinalar hatalı çalışıp, hatalı üretim yapabilir. Gerilimin karakterindeki



anormal değişimler kısa süreli dahi olsa üretimi etkileyebilir. Bazen farklı üreticilerden alınan farklı ekipmanların hepsi tek tek düzgün çalışsa bile aynı anda çalıştırıldıkları zaman birbirlerini etkileyip, arıza ve duruşlar yaşatabiliyorlar. Güç kalitesi sorunları 7 başlıktan oluşur ve her bir sorun için reçete farklıdır. Biz bu noktada devreye girerek, kök sorununa uygun çözümler üretiyoruz.

KOMPAZASYON TASARIM HATALARI

En sık rastlanan sorun hangisi?

Kompanzasyon tasarım hataları, yanlış reaktör seçimi, reaktör ve kondansatörlerin yanlış eşleştirilmesi, çok sık görülen sorunlar. Sadece kompanzasyon tasarımını doğru yaparak, fabrikaya ait sorunları yüzde 80 giderebiliyoruz. Güç kalitesi sorunlarının temelinde, kompanzasyon panoları ve işletme topraklamasındaki yanlış tasarım ve uygulamalar yer alıyor.

YANGINLAR ENGELLENEBİLİR

Güç kalitesinin iyileşmesi yangın riskini azaltıyor mu?

Sanayi tesislerindeki yangınların çoğu kaza ve elektrik kontağından değil, tasarım ve montaj hatalarından kaynaklanıyor. Hatalı

reaktör seçimleri, supraharmenik ve rezonanslar, hatalı tasarlanmış kompanzasyon panolarını patlatıp, yangına yol açabiliyor. Güç kalitesi çözümlerimizle riskleri en aza indiriyoruz.



Şebeke kirlilik analizi

"Şebeke kirliliği analizleri yapıyoruz. Aynı merkezden beslenen fabrikaların oluşturduğu kirliliğin tüm tesislere eşit yansımaları ile şebeke kirliliği oluşuyor. Böylece az veya hiç kirlilik oluşturmayan fabrikalar, daha çok kirlilik oluşturan fabrikalara göre dezavantajlı duruma düşüyor. Şebeke kirlilikleri, yanlış tasarımlar ve ürünlerden de kaynaklanabiliyor."



170.000 Hz'yi ölçebiliyoruz

"Türkiye'nin temel enerji kaynak frekansı olan 50 Hz'nin üzerindeki frekanslara 'harmonik' adı verilir. Harmoniklerin frekansı yükseldikçe, tehlikeleri artar. Ülkemizde sıklıkla 50 ila 2.500 Hz arasındaki harmonikler ölçülebiliyor. Wömner olarak; ciddi arızaların kaynağı, çok tehlikeli 170.000 Hz'ye kadar olan supraharmenikler tam olarak ölçebilen analizörlere sahip ender firmalardan biriyiz."

Yerli harmonik filtre reaktörü

"Yerli harmonik filtre reaktörü (HFR) üretiyor olmamız, Türkiye için çok önemli. HFR, kompanzasyon panolarındaki en kritik eleman olduğu için doğru seçilmek zorunda. Her fabrikanın, her tesisin ihtiyaç duyduğu HFR farklı. Bu nedenle özel ölçümler yaparak ihtiyaç duyulan HFR'yi belirleyip, tasarımını yapıyor ve bu tasarıma uygun olarak da ülkemizde üretiyoruz."

Güç kalitesi regülatörü

"Hedefimiz yerli güç kalitesi regülatörü üretmek. 2022 yılı içinde prototip çalışmalarımızı tamamlayacağız. Regülatörün sadece reaktif güçle beraber distorsiyon gücüne karşı da çalışabilmesi için Ar-Ge yapıyoruz. Böylece bu alandaki ithalatın önünü kesmek istiyoruz."

adnan.ertemel@gmail.com



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Platformlarda tavuk yumurta problemini çözmek

Yıkıcı nitelikteki dijital oluşumların ortak özelliğinin 'platform ekosistemleri' kurmak olduğunu geçtiğimiz yazılarda detaylı biçimde incelemiştik. Söz konusu platformlar 'ağ etkisi' oluşturarak haksız rekabet avantajı elde edebiliyor ve bu unsuru sürdürülebilir rekabet avantajı olarak kullanabiliyor. Örneğin, WhatsApp mesajlaşma uygulaması, ilk zamanlarında henüz ağ etkisi oluşturamamışken -her platform iş modelinde olduğu gibi- yayılmada ciddi problemler yaşadı. Ancak belirli bir kritik eşiği geçtikten sonra ağ etkisi oluşturdu ve bu durum öylesine bir hale gelmiş durumda ki, biriyle tanıştıktan sonra kendisine mesaj yollamak için akıllı telefon kullanıcıların çoğu aktif WhatsApp kullanıcısı da olduğundan, karşı tarafa WhatsApp kullanıyor musun diye sormuyoruz bile... Benzer şekilde sahibinden.com öylesine bir ağ etkisi yakalamış durumda ki, tüm alıcılar sahibinden.com'da olduğu için ücretsiz muadilleri olsa tüm satıcılar da, ücret verse bile sahibinden.com'da olmayı tercih ediyor. Ağ etkisi böyle bir olgu; yakalaması çok zor, ancak ağ etkisini yakaladığınızda bu sefer başka oyuncuların size rakip olmasını önleyen bir bariyer görevi görüyor. Platform olmak şüphesiz kolay değil. Bu süreçte baş edilmesi gereken belki de en önemli sorun, tavuk yumurta problemi. Bu yazımızda bu problem ve bunun üstesinden gelmek için geliştirilebilecek stratejileri inceleyeceğiz.

Tavuk yumurta problemi

Etkileşime giren taraflardan birinin azlığı ya da yokluğu, etkileşime girecek diğer taraf için sisteme girmeye isteksizliğe neden olur. Bu da platforma üye olmayı anlamsız kılar. Kısaca, doğru dürüst satıcının olmadığı sık bir piyasaya alıcılar da girmeye istemez. Tavuk yumurta problemi olarak adlandırılan bu problem, platform iş modellerinin belki de en önemli sorunudur. Bu sorunun üstesinden gelebilmek için neler yapılabileceğini inceleyelim.

1. Tavşanı takip etme stratejisi

Platform sahibi olmak isteyen işletme, çok sayıda üyeyi pazaryerine üye olmaya davet etmeden önce belirli bir performans sergileyerek zaten işleyen, para kazandıran, trafik oluşturan bir sistem oluşturur. Bu sayede platforma üyeliği cazip kılar. Örneğin, Amazon.com tüm satıcıları kendi pazaryeri üzerinden mal satmaya teşvik etmeden önce uzun yıllar kendi satışları ile Amazon.com'u büyük bir ciro büyüklüğü olan inanılmaz büyük oranda trafik oluşturan bir site haline getirmişti bile...

2. Rol model olmak

Etkileşim için arzu edilen performansı, platform sahibi işletme bizzat kendisi sergileyerek rol model olabilir. Örneğin, nitelikli ve seviyeli içeriğiyle fark oluşturmayı başaran internet tabanlı gazete konseptini ortaya atan Huffington Post, başlangıçta özenle seçilmiş 'başlangıç yazarları' ile öylesine nitelikli yazılar yayınladı ki, nitelikli yazarlar, "Ben de Huffington yazarı olabilir miyim?" diyerek siteye başvurularda bulunmaya başladı...

3. Çift yönlü pazaryerinin başlangıçta sadece bir yönüne ağırlık verip müknaits etkisi oluşturduktan sonra diğer yöne yönelmek

Çift yönlü pazaryeri oluşturmanın zorluğundan hareketle işletme başlangıçtaki değer önerisini sadece bir yönün ihtiyaçlarını gözeterek biçimde birincil strateji olarak tasarlayabilir. Bu yönde yeterince üye kazandıktan sonra konumlandırmasını değiştirerek yoluna daha rahat devam edebilir. Örneğin, tüketiciler için internetten restoran rezervasyonu yapmasını sağlayan ve çok sayıda restoranı bünyesinde barındıran OpenTable, başlangıçta sadece restoranlara hitap eden ve mevcut oturma düzenini sisteme girip rezervasyonları yönetmesine imkân veren bir ürün çıkardı. Şirket, yeterince restoranı bünyesine kattıktan sonra müşterilerin rezervasyon yapmasını sağlayacak şekilde stratejisini yeniden konumlandırdı.



Elektrikli araçlara HIZLI ŞARJ

Elektrikli araçları 5 dakikadan daha kısa sürede tamamen şarj edebilecek şarj kablosu teknolojisi geliştirildi. Bu süre neredeyse benzinli bir aracın deposunun dolum süresi ile aynı.

AYŞE BAŞAK

GÜNÜMÜZDE çoğu şarj teknolojisi, aşırı ısınma tehlikesi nedeniyle bir elektrikli aracın pilini yarım saat ile iki saat arasında değişen sürelerde şarj ediyor. Bekleme süreleri ve şarj cihazlarının sıklığı ve konumları, elektrikli araç sahibi olmayı düşünen insanlar için en büyük sorun kabul ediliyor. Purdue Üniversitesi mühendisleri, belirli elektrikli araçları 5 dakikadan daha kısa bir sürede tamamen şarj edebilecek bir şarj kablosu teknolojisi geliştirdi. Bu süre neredeyse benzinli bir aracın deposunun dolum süresi ile aynı. Bir elektrikli aracı daha hızlı şarj etmek için şarj kablosundan daha yüksek bir akımın geçmesi gerekir. Akım ne kadar yüksekse şarj kablosunu çalışır durumda tutmak için çıkarılması gereken ısı miktarı da o kadar fazladır. Günümüzde kullandığımız şarj cihazlarının kullandığı soğutma sistemlerinin limitleri yüksek akımlar için uygun değil.

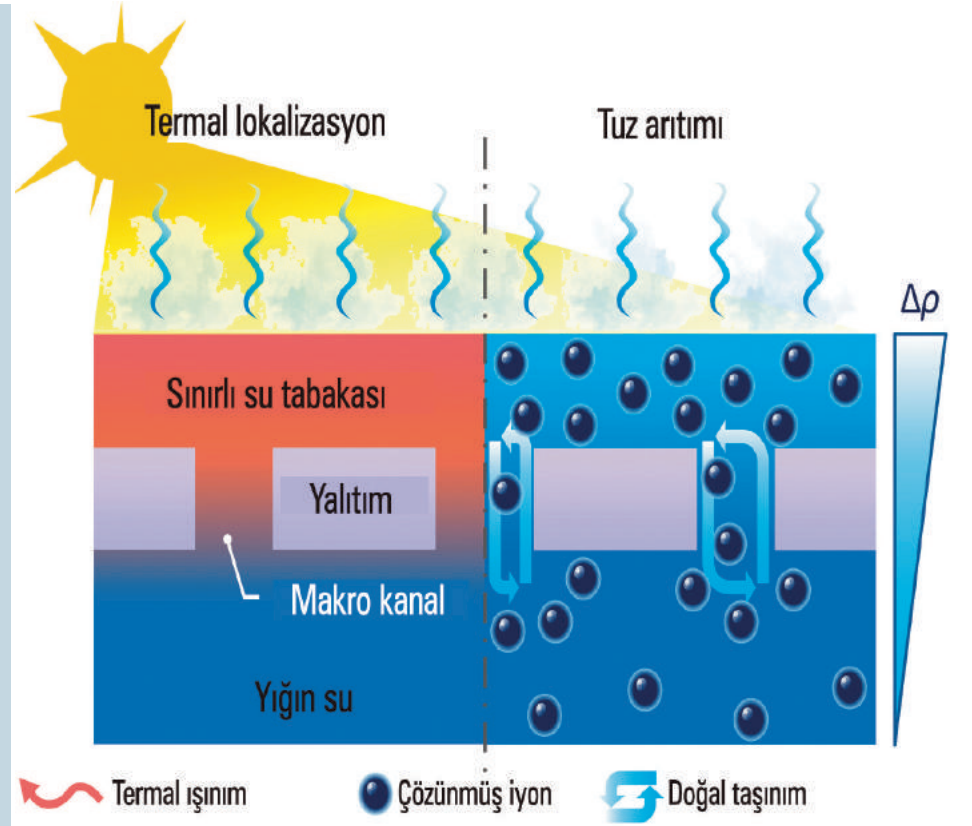
ALTERNATİF SOĞUTMA

Purdue Üniversitesi araştırmacıları, alternatif bir soğutma yöntemi kullanarak, 24.22 kilovata kadar ısıyı uzaklaştırabilme kabiliyetine sahip, piyasada bulunan en hızlı şarj cihazlarından 4.6 kat daha fazla akım sağlayabilen bir şarj kablosu tasarladı. Ekipten Profesör Issam Mudawar, "Sıvıdan buhara soğutma sistemi, hem sıvı hem de buhar formlarında ısıyı yakalayarak saf sıvı soğutmaya göre en az 10 kat daha fazla ısıyı uzaklaştırabilir. Sıvıdan buhara soğutma konusunda onlarca yıldır yapılan araştırmalara rağmen teknolojinin en iyi şekilde nasıl uygulanabileceğini anlamak, laboratuvarımızın çalışmaları sonucunda ortaya çıktı" diyor. Bu yeni soğutma sisteminin havacılık, uzay çalışmaları ve savunma sektörü gibi çok farklı alanlarda da kullanılması için çalışmalar yürütülüyor.

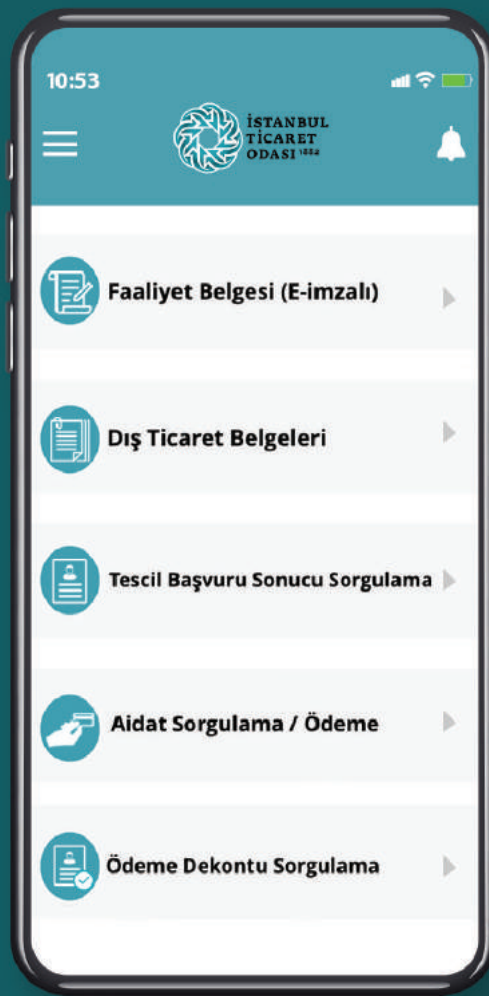


Tıbbi sterilizasyon için de kullanılacak

Su şebekesinden uzak alanlarda kullanılması için tasarlanan sistem, kasırgalar, depremler gibi altyapılara zarar veren tüm afetlerin ardından da kullanılabilir. Sistemin buharlaştırdığı saf suyun sıvı hale dönüşmeden buhar üretmek için de kullanılabilmesi, tıbbi sterilizasyon için de kullanılabilirliği anlamına geliyor.



İSTANBUL TİCARET ODASI HER YERDE YANINIZDA!



Google Play ya da
App Store'dan
hemen indirebilirsiniz.



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
YIL

444 0 486 | ito.org.tr

in f t @ / itokurumsal

DÜNYA üzerindeki insanların üçte ikisi su ktlığından etkileniyor ve ciddi oranda insan, temiz su kaynaklarına ulaşamıyor. Yükselen enerji talebi ve su kaynaklarının hızla kirlenmesi, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki insanların temiz suya ulaşımını daha fazla etkiliyor. Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nden Prof. Evelyn Wang ve öğrencilerinin geliştirdikleri güneş enerjisi ile çalışan su temizleme sistemi, temiz su talebi ile ilgili çok düşük maliyetli bir çözüm sunuyor.

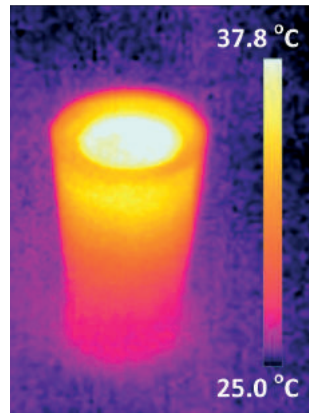
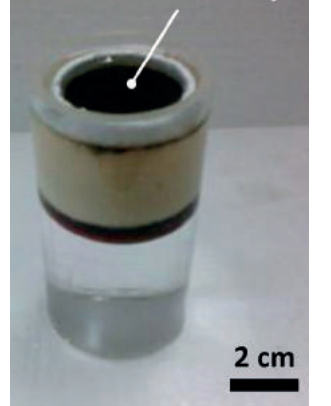
YÜKSEK VERİMLİLİK

Sistem, güneş ışığının kendisinden başka herhangi bir güç kaynağı gerektirmeden çalışıyor. Kirlenmiş atık suları arıtmanın yanında tıbbi aletleri sterilize etmek için buhar üretebiliyor. Geçmiş yıllarda da denenen güneş paneli su temizleme sistemlerinin kurulumu epey maliyetliydi. Bu yeni buluşa kıyasla kullanımları da yeterli verimlilikte değildi. Sıklıkla bakım isteyen bu sistemler, tuzlu suların temizlenmesi esnasında sorun çıkartıyordu. Prof. Wang ve ekibinin tasarladığı bir evin ihtiyacı olan suyu temizleyebilecek büyüklükteki sistem, sadece 4 dolara mal oluyor ve sistemde herhangi bir aksama yaşanmıyor.

FARKLI COĞRAFYALAR İÇİN FIRSAT

Wang, sistemin avantajlarını şöyle açıklıyor: "Sistem, atık su arıtımı için hem yüksek performans hem de aşırı koşullar altında dahi güvenilir çalışma sağlıyor. Ayrıca sistem gerçekten düşük maliyetli; neredeyse ev malzemeleri kullanıyoruz."

Sistemin, gelişmekte olan ülkeler için gerçek bir fırsat olduğuna dikkat çeken Wang, "Sistemin tasarımının basitliği nedeniyle yakın vadede farklı coğrafyalarda etkin bir şekilde kullanımına başlandığını göreceğimizi düşünüyorum" diyor.



iPhone'ları yeniledi unicorn oldu



Eski eşyaların yenilenmesine yönelik uygulamalar her geçen gün hayatımıza ucuzluk olarak yansıyor. Bu uygulamalardan biri de 2016 yılında hayata geçen ve aldığı yeni yatırımla değeri 1 milyar dolara ulaşan Finlandiya merkezli Swappie oldu. Eski iPhone'ları yenileyen uygulama, hızla Avrupa'ya yayılıyor.



CEYHUN KUBURLU

SON dönemlerde ikinci el eşyalara yönelik uygulamalar ve uygulama geliştiriciler hızla öne çıkıyor. Bu alanda teknolojiye ev mobilyasına kadar birçok farklı uygulama, hem tüketicilere kazandırıyor hem de kendi kazanıyor. Bunlardan biri de Finlandiya merkezli Swappie oldu. 2016 yılında Jiri Heinonen ve Sami Martinen tarafından hayata geçirilen Swappie, özünde az kullanılmış ve işlevinden herhangi bir şey kaybetmemiş eski telefonları yenileyerek, uygun fiyata sunan online bir platform. Platformdan bir telefon satın alındığında birkaç gün içinde kullanıcıya ulaştırılıyor. Bütün iPhone'ların batarya kapasitesinin yüzde 85 ile 95 arasında olduğu iddia ediliyor. Aynı zamanda bedava iade ve 12 ay garanti imkanı sunuluyor.

Yaklaşık 6 yıl önce faaliyete geçen Finlandiya merkezli şirket, geçtiğimiz hafta 124 milyon dolarlık yatırım aldı. Şirketin değerinin 1 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor.

UCUZ IPHONE SEÇENEĞİ

Swappie'deki iPhone'lara, ilk günlerde tüketiciler tarafından şüpheyle yaklaşıldı. Ancak geçen zaman içerisinde müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutan uygulama, gerçekten de tüketicilere ucuz iPhone seçeneği sunmaya başladı. Hal böyle olunca da uygulama, hızla

Finlandiya dışına yayıldı. Eski ve yeni ürünler arasındaki fiyat farkı da 200 Euro'yu buluyor. Swappie'nin etkinlik gösterdiği pazarlarda ikinci el, iyi durumda bir iPhone 11'in fiyatının 419 Euro olduğu görülüyor. Benzer ürünün yenisi ise Apple Store'da 609 Euro'dan başlayan fiyatlarla satılıyor.

25 ÜLKEDE FAALİYETTE

Almanya, Avusturya, İrlanda, Fransa, İtalya ve Polonya'nın da aralarında bulunduğu 25'ten fazla ülkede faaliyet gösteren girişim, yıl sonuna kadar 5 ülkede daha pazara girmeyi planlıyor. Platform bununla beraber faaliyet gösterdiği pazarlardaki hizmetlerini de artırmayı planlıyor. Swappie, ayrıca çalışan sayısını artırmak da istiyor. Swappie'nin etkinlik gösterdiği pazarda Back Market, Swappa, Amazon Renew ve Rebuy gibi global oyuncular

bulunuyor. Girişimin hedefinin ise ABD pazarı olduğu belirtiliyor.

TÜKETİCİ MEMNUNİYETİ

Özellikle pandemi sonrası kullanılmış ürünlere ilginin arttığı ve uygulamanın bu alanda yenilikleri de beraberinde getirdiği ifade ediliyor. Uzmanlar, "Kullanılmış ürün pazarında tüketici memnuniyetini en üst seviyede tuttuğunuz takdirde ciddi bir gelişim kaydedebilirsiniz. Böylece tüketicilerin gözünde de değerli bir marka haline dönüşebilirsiniz. Finlandiyalı girişimciler bunu çok iyi yaptı ve sonunda ülke sınırlarını aşmayı başardı" diyor.



IFAT 2022

Münih / Almanya
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

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

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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



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 | @itokurumsal

200 milyon dolar yatırım aldı

Her yeni üründe fiyatları artan iPhone'a tüketiciler için müthiş bir kapı açan uygulama, bugüne kadar toplam 200 milyon dolara yakın yatırım aldı. Uygulamanın geliştiricileri, aldıkları her yeni yatırımla istihdamı artırmaya ve yeni pazarlara açılmaya odaklanıyor. Kullanılmış iPhone'ları yenileyerek yeniden satan



Finlandiya merkezli Swappie, Verdane liderliğinde gerçekleşen Seri C turda 124 milyon dolar yatırım aldı. Tura Lifeline Ventures, Inventure, Reaktor Ventures ve TESI da katıldı. Seri C ile birlikte

Swappie'nin bugüne kadar aldığı toplam yatırım miktarı 200 milyon dolara yaklaştı. Son yatırım ve yeni pazarlarla birlikte uygulamanın değerinin 1 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor.

Kızılay ve ülke için bir imkân olarak uzun yol şoförlüğü

Kızılay'ın çiçeği burnunda kuruluşu olan 'Kızılay Akademisi', yaptığı işlerle kısa zamanda bu tür bir teşebbüsün doğru olduğunu gösterdi. Yani, bir yardım kuruluşunun bünyesinde yarı akademik bir kuruluşun mevcudiyetinin aslında tamamlayıcı bir fonksiyon üstleneceğini ve yeni işler ortaya çıkarılmasında iyi bir araç olduğunu göstermiş oldu. Bu çerçevede hem akademiyanın bir eksikliği giderilmiş hem de Kızılay için hayırlı neticeler doğuracak iyi bir fikrin yürürlüğe girmesine vesile olunmuş oldu.

Bu iyi fikir; yollarda zaten hazır mobil kuvvet olan uzun yol şoförlerinden 'acil yardım eğitimi' verilerek bir afet anında yararlanabilmek. İşte, 'Yollar Sensiz Olmaz, Uzun Yol Şoförlüğü Araştırması' bu fikirden doğdu ve Kızılay için bunun alt yapısını sağlayacak. Aslında projenin fikir babası Kızılay Genel Müdürü Dr. İbrahim Altan, bu fikrini Kızılay Akademisi yokken ortaya atmış, müzakere edilerek fikri hazırlığı yapılmış fakat araya pandemi girince ertelenmişti. İşin icrası böylece Alpaslan Durmuş yönetimindeki Kızılay Akademisi'ne nasip olmuş oldu.

Araştırma; uygulamalı sosyo-psikolojik bir araştırma olacak. Bunun için araştırma ekibi TIR şoförleri ile birlikte sefere çıkacak, belirlenen ölçekler uygulanacak, gözlemler yapılacak, notlar düşülecek. Uzun yol şoförlerinin 'yol halleri' bütün yönleri ile mercek altına alınacak. Onların özellikle aile boyutu, çocukları ve eşleri ile görüşmeler yapılacak, firma sahipleri ve şoförlerle odak grup çalışmaları yapılacak, bu alanın problemlerine yönelik tespitler de kayda geçirilecek. Bir yıl süreceğini tahmin ettiğimiz çalışma sonunda uzun yol şoförlüğü konusunda kapsayıcı bir rapor ortaya çıkmış olacak. Biz de Doç. Dr. Mustafa Otr ile birlikte araştırmanın akademik sorumluluğunu üstlenmiş olduk. Tahminimiz ve arzumuz; araştırma verilerinin raporlaştırılmasının, ülke genelinde konu ile ilgili yeni açılımlara ve imkânlarla vesile olacağıdır.

Uzun yol şoförü nasıl yetişir?

Çalışmanın hazırlık toplantıları esnasında hem şoförlerden hem de nakliyecilerden duyduğumuz ortak bir problem; uzun yollar için şoför yetişmiyor, şoför ithal etmek durumunda kalabiliyoruz türünden sözler olunca, bu problemin hakikati ve çözümü üzerinde kafa yormak gerektiği ortaya çıktı. Problem kabaca şuydu: Kamyonların teknolojisinin yükselmesi ve buna muvazeli olarak yolların da konforunun artması sonucu 'muavin' dediğimiz, yolda şoförün hem yardımcı hem de yoldaşı olan kişiye ihtiyaç ortadan kalkmıştı. Muavin çalıştırmanın bedelini de düşünen nakliyeciler, bu maliyetten kurtulmak için şoförü tek başına sefere göndermeyi tercih etmişlerdi. Bu durum iki açıdan mesleğe zarar vermişti. Birincisi ve en önemlisi; muavinlik ile usta-çırak usulü yetişen yeni şoförlük ocağı sönmüştü. İkincisi ise şoförün yoldaşı olan muavinler, birçok açıdan eksikleri gideren bir rol oynuyorlardı. Bu durum şoförün tercihinden çok maliyeti düşürmeye yönelik işverenin tercihi idi. Aslında küçük bir tasarruf gibi görünen muavinin devreden çıkarmak, meslek açısından stratejik bir kayıp idi. Fakat geline nokta itibarı ile yapacak bir şey yok maalesef. Kapital sahipleri ve daha fazla kazanma hirsının doğal bir sonucu idi.

Şimdi yeni şoför nasıl yetişir konusuna dönelim ve buna kafa yoralım. Milli Eğitim Bakanlığı tecrübemiz, bize çözüm konusunda uygulanabilir bir fikir veriyor. Bilindiği üzere Bakanlık, eskinin Çıraklık Eğitim Merkezlerini güncelleyerek daha cazip bir formata dönüştürdü. Şimdilerde adı Mesleki Eğitim Merkezi olan bu kurumların işleyişi ve cazibesi artırıldı. Kısaca; kalfalık, ustalık belgelerinin yanında lise diploması da verilmesi iyi oldu. Yaş serbestiyeti de var. Derslerin sadece haftada bir gün verilmesi, diğer günlerde öğrencinin fiilen işte çalışması ve buna kısmi devlet desteğinin de verilmesi işvereni rahatlatan bir unsura dönüştürdü.

Teklifimiz; büyük nakliye/lojistik firmalarının Mesleki Eğitim Merkezleri açmalarıdır. Yaş sınırlaması da olmadığı için ortaokul mezunları bu merkeze alınsalar, haftada bir gün zorunlu derslerini firma bünyesinde yaparlar, sonra da muavin olarak şoförlerimizin yanına sefere çıkarlar. Şoföre yoldaş, işlerinde yardımcı kuvvet olurlar ve usta çırak usulü uzun yol şoförlüğünü öğrenirler. 18 yaşını doldurdıklarında da ehliyetlerini alıp öncelikle küçük araçlarda tecrübe edinip yılları dolunca da büyük araç ehliyeti alıp uzun yol şoförlüğüne başlasalar nasıl olur?

İlk tecrübeyi Kızılay, kendi lojistik birimi bünyesinde bir Mesleki Eğitim Merkezi kurarak başlayabilir. Sadece şoför değil, lojistik kapsamı içerisinde neye ihtiyacı duyuyorsa aslında burada yetiştirebilir.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili

Kültür yolunun antrepo durakları



Galataport, geçen yıl birinci etabının tamamlanmasıyla İstanbul'un kültür hayatına da renk katmıştı. Galataport'u da içine alarak etap etap sanatseverlerle buluşan Beyoğlu Kültür Yolu Projesi'nin yeni durağı, İstanbul Modern oldu. Projenin ikinci bir antrepo binası da Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Resim ve Heykel Müzesi.

İSTANBUL'un kültür hayatına yeni bir dokunuşa bulunan Beyoğlu Kültür Yolu Projesi, etap etap tamamlanmaya devam ediyor. Proje kapsamında yenilenecek ya da yeniden yapılacak olan binalar, son hallerine kavuştukça kadim kente kültür sunmaya başlıyor. Bunlardan biri de geçici binasında son etkinliğini 27 Şubat'ta yapan İstanbul Modern. Pritzker ödüllü İtalyan mimar Renzo Piano tarafından eski müzenin yerine yeniden yapılan İstanbul Modern'in,



Sümeysa Yanış TOPAL

yeni binasıyla yakın zamanda sanatseverlerle buluşması bekleniyor.

ANTREPODAN ÖDÜLLÜ TASARIMA

Kurulduğu günden bu yana İstanbul'un sanat ve kültür simgesi haline gelen İstanbul Modern'in Karaköy'deki ilk yolculuğu, 2004 yılında başladı. 4 numaralı Gümrük Binası'nın müzeye dönüştürülmesi ile İstanbul'a kültürel dokunuşlar yapmaya başlayan İstanbul Modern, Galataport Projesi kapsamında Beyoğlu'ndaki geçici binasına taşındı. Bu süreçte faaliyetlerine eksiksiz

devam eden sanat müzesinin yeni yüzüyle İstanbul halkı ile buluşması için antrepo binası yıkıldı. İstanbul Modern, antrepo yerine yapılan ödüllü yeni binası ile sanatın kalbine kan pompalayacak.

85. YIL ANISINA

Bölgedeki ikinci müze de Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Resim ve Heykel Müzesi. Geçtiğimiz yıl aralık ayında yeniden yapılan binası ile İstanbullularla buluşan müze, Kültür Yolu Projesi'nin önemli durakları arasında yer alıyor. Daha önceden 5 numaralı Antrepo olarak hizmet veren, sonradan aslına uygun olarak yeniden yapılan müzenin koleksiyonunun temelleri, 1911 yılına dayanıyor. Yaklaşık iki asırlık bir koleksiyon barındıran müze, ek sergilerle yavaş yavaş genişleyecek. Müzedeki eserlerin tümünün, 1937 yılındaki ilk açılış yıl dönümü olan 20 Eylül'de sanatseverlerle buluşması bekleniyor.



Tarih havzası

Beyoğlu Kültür Yolu Projesi, Taksim Meydanı'ndan başlayıp Galataport'ta sona eriyor. Projenin sahil şeridinde yer alan Galataport, Osmanlı zamanında Dersaadet Emtia-i Dâhiliye Gümrüğü İskelesi olarak kullanılıyordu. Yaklaşık iki asır boyunca yalnızca gümrük memurlarının ve resmi görevlilerin girebildiği tarihi bölge artık kültür rotası olarak da hizmet veriyor. Rotanın içinde Paket Postanesi, Nusretiye Cami, Tophane Kasrı, Tophane Saat Kulesi, Tophane Çeşmesi gibi tarihi yapılar bulunuyor.



Göç hareketleri masaya yatırılacak

Uluslararası Göç Örgütü (IOM) 2022 Dünya Göç Raporu'na göre, 2020 yılında dünyada yaklaşık 281 milyon insan göçmen statüsüne yerleşti. Küresel nüfusun yüzde 3.6'sına tekabül eden bu rakam, her geçen yıl farklı nedenlerle artıyor. Ülkelerin ekonomi ve siyaset politikalarında önemli başlıklar arasında yer alan göç, Antalya Bilim Üniversitesi'nde masaya yatırılacak.

Sempozyum 6-8 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Sempozyumdaki ana başlıklar ise şöyle: Göçün Tarihi, Coğrafi Keşifler ve İmparatorluk Çağında Göç, Endüstri Devrimi Sonrası Göç, Dünya Savaşları Arasında Göç Hareketleri, 20. Yüzyılda Göç Hareketleri, Göçün Siyasi, Hukuki ve Kültürel Etkileri, 21. Yüzyıl Göç Hareketleri ve Göçün Yeni Yönü.

702 milyar dolar

Dünya genelinde 164 milyon göçmen işçi bulunuyor. Bu işçiler finans dünyasında 702 milyar dolarlık bir hareket oluşturuyor. En çok göçmen nüfusu Asya ülkelerinden oluyor ve ABD, en çok göçmeni barındıran ülke statüsünde bulunuyor.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

İstanbul'da sikke darbı ve sikkeler

Sikkeler, üzerlerinde taşıdıkları tasvir ve yazılar nedeniyle tarihe ışık tutarlar. İstanbul (Byzantion), kuruluşundan ancak 250 yıl kadar sonra, yani MÖ 5. yüzyıl sonu veya 4. yüzyıl başında, ilk sikkelerini basmaya başladı. Kent, Roma İmparatorluğu döneminde (MS 1.-3. yüzyıllar arasında) yoğun olarak sikke darbını sürdürdü. Yaklaşık yarım yüzyıl sonra, Constantinopolis adıyla Roma İmparatorluğu'nun resmi darphanesi olarak faaliyetine başladı ve Roma sikkeleri bundan böyle bu kentte de basıldı. Darp faaliyeti Bizans İmparatorluğu döneminde de sürdü. Fetih'ten sonraki Osmanlı sikkeleri, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşuna değin yoğun bir şekilde İstanbul'da basıldı. Bu kitap, İstanbul tarihini sikkelerden okumak isteyenlere yararlı olabilecek bir çalışmadır.

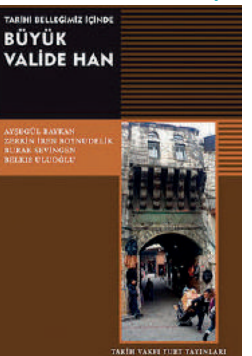
Öğüz Tekin
Türk Eskiçağ Bilimleri Enstitüsü
Yayınları

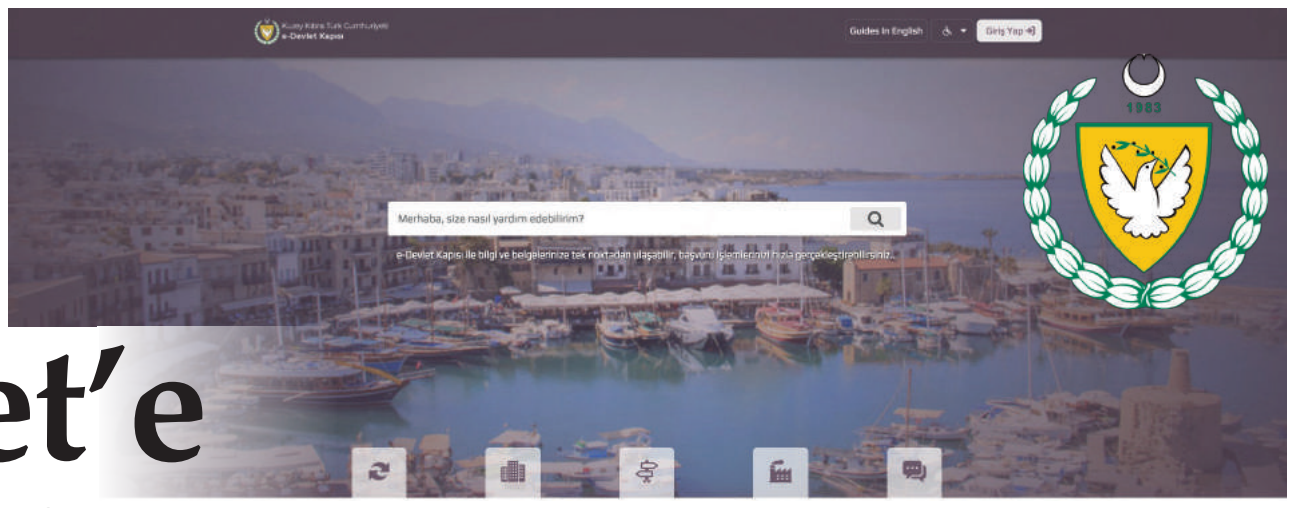
Büyük Valide Han

Bu kitapta kentin tam ortasında, kalabalığın en yoğun olduğu yerde olmasına karşın anlaşılmaz bir yalnızlık içindeki Büyük Valide Han'a disiplinlerarası bir perspektif ve güncel kuramlar ışığında bakılıyor. Büyük Valide Han'ın tarihi dokusu; değişen toplumsal, ekonomik ve siyasi yapılarla bağlı olarak bu yapının da dönüşümü, kullanıcıların etnografik profilleri, hanın mekansal kullanım özellikleri ve öykü, resim, gazete yazıları, anılar ile kültürel belleğimiz içindeki yeri derlenerek inceleniyor.

Kolektif/Tarih Vakfı Yurt Yayınları

www.kitapistanbul.org.tr





KKTC e-Devlet'e Türksat ile geçiyor

Türksat'ın, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde hazırladığı e-Devlet altyapısı 'e-KKTC' devreye alındı. Türksat, başta Türk Cumhuriyetleri olmak üzere farklı ülkelere de benzer projeler yapmayı planlıyor.

OSMAN KUVVET

TÜRKİYE'de Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi adına e-Devlet Kapısı'nı işleten Türksat, e-KKTC Projesi'nde de ana yükleniciydi. Projeyle Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde (KKTC) tüm kamu hizmetlerinin elektronik ortamda en kolay ve etkin yoldan kaliteli, hızlı, kesintisiz, güvenli ve entegre bir yapıda sunulması hedeflendi. Edinilen bilgiye göre, A'dan Z'ye tüm katmanlarıyla Türksat Bilişim tarafından tasarlanarak kurulan KKTC'nin e-Devlet altyapısının yazılım, mimari ve tasarım anlamında planlanması ve yürütülmesi de firma tarafından yapıldı.

İŞLEMLER E-KKTC'DE

KKTC için yüksek katma değere sahip projeye ilk etapta 25 kamu, 13 belediye belge doğrulama ve 7 tekil oturum açma (SSO) hizmetleri elektronik ortama taşındı. Böylece tüm hizmetlere e-Devlet Kapısı aracılığıyla tek noktadan güvenli erişim sağlandı. Program ile tüm projeler, KKTC kurumlarının yürürlükteki ilgili

yönetmeliğine, mevzuatına ve iş süreçlerine uygun olarak geliştirildi. Kamu kurumlarının bürokratik süreçlerinde büyük oranda iyileştirme sağlayan ve belge yönetimini dijitalleştiren Elektronik Belge Yönetim Sistemi (EBYS) Projesi de KKTC e-Devlet ile birlikte hizmete alındı.

HEDEF YENİ PROJELER

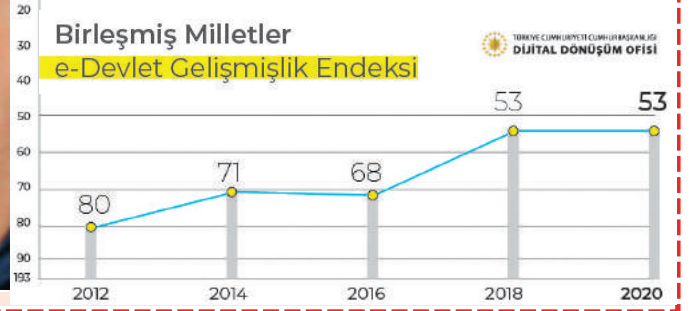
Tüm kurumlar arasında hızlı, güvenilir ve şeffaf evrak alışverişinin gerçekleştirilmesini sağlayan ve Türksat tarafından geliştirilen EBYS ile resmi belge akışlarının güvenli bir şekilde üretilmesi, merkezi kayıt altına alınması, arşivlenmesi, erişilmesi ve rapor alınabilmesinin sağlandığı belirtildi. Türkiye'de 100'e yakın kurum ve kuruluşta kullanılan EBYS ile fiziki kağıt kullanımının önüne geçilerek, zaman ve maliyet tasarrufu yapılırken, bürokratik süreçler de dakikalar içinde tamamlanabiliyor. Türksat, e-KKTC Projesi ile e-Devlet altyapısı kurma deneyimini anahtar teslim olarak KKTC'ye de taşıdı. Türksat, başta Türk Cumhuriyetleri olmak üzere farklı ülkelere de benzer projeler yapmayı planlıyor.

Türkiye'nin dijital yüzü



e-Devlet Kapısı, 2008 yılında devreye alınarak vatandaşlara hizmet vermeye başladı. e-Devlet, bugün 58.4 milyon kullanıcı, 859 entegre kurum, 3 bin 412'si mobilden de verilmek üzere toplamda 6 bin 357 hizmet ile Türkiye'nin dijital yüzü oldu. İlerleyen dönemde daha kapsayıcı, derin ve bütüncül olmak için sürekli yenilenen ve gelişen e-Devlet Kapısı,

her geçen gün büyümeye devam ediyor. Birleşmiş Milletler'in yayınladığı 2020 yılı e-Devlet Gelişmişlik Endeksi raporuna göre, Türkiye, 193 ülke arasından 53. sırada yer aldı. e-Devlet Gelişmişlik Endeksi'nin alt endeksi, Çevrimiçi Hizmet Endeksi'ne göre 27. sıradan 22. sıraya, Telekomünikasyon Altyapı Endeksi'nde de 89. sıradan 79. sıraya yükseldi.



HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

140
YIL

444 0 486 | ito.org.tr
in ito ito ito ito ito ito ito ito ito ito

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr