



Unicornun el kitabı yazıldı

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, bir girişimi unicorn olmaya götüren süreçleri 'Girişimcinin El Kitabı'nda anlattı. Rehber niteliğindeki el kitabına, btm.istanbul adresinden ücretsiz olarak ulaşılabilir. ■ 2'de

Uluslararası fuara zabıta baskını

İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Uluslararası Makine Fuarı'nda zabıtalara teftiş girişimini, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç de şiddetle kınadı. Avdagiç, ne Türkiye'de ne dünyada böyle bir uygulamanın yaşanmadığını belirterek, gerekenlerin yapılacağını söyledi. ■ 7'de



İTO sektör temsilcilerinin buluştuğu müşterek toplantıda konuşan Başkan Şekib Avdagiç, Meslek Komiteleri'nin İTO'nun omurgasını oluşturduğunu söyledi.

Meslek Komiteleri İTO'nun omurgası

140 YILLIK ÇINAR

140 yıllık İTO'yu bir çınar ağacına benzeten Başkan Avdagiç, "Üyelerimiz, bu çınar ağacına hayat verip daha nice 140'lar ayakta tutacak olan 656 bin adet köktür" dedi. Avdagiç, komiteleri ise üyeleri temsilin sembolü olarak tanımladı.

3 BİN KARAR ÇIKTI

Komitelere verilen önemin kararlar da yansıdığını anlatan Avdagiç, "Meslek Komitelerimiz yaptığı komite toplantılarından 8 bin 601 karar almış. Sizlerin kararları doğrultusunda yaklaşık 3 bin Yönetim Kurulu Kararı çıkartmışız" diye konuştu. **Miğre Biber-Barış Cabacı ■ 10-11**



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 MART 2022 YIL: 64 SAYI: 3203

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Perakende sektörü Ramazan'a hazır



Pandemi nedeniyle iki yıldır buruk geçen Ramazan, bereketiyle geliyor. Piyasalar ve hizmet sektörü, coşkulu bir Ramazan ayına hazırlanıyor.

TEDARİKTE SIKINTI YOK

Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle yağ, un ve şeker gibi ürünlerde tedarik sıkıntısı olacağına dair iddialar gündeme geldi. Ancak sektörlerin temsilcisi kurumlar, temel gıda ürünlerinde hiçbir tedarik sıkıntısı yaşanmayacağını açıkladı. Ulusal Baklagil Konseyi de Ramazan sebebiyle gıda kolilerinde bakiyata yoğun ilgi olacağını bildirdi.

GIDADA ÇEK İLE YARDIM

Perakende sektörü, Ramazan ayında yapılan gıda yardımları ile de hareketleniyor. Şirketlerin çalışanlarına ya da hayırseverlerin ihtiyaç sahiplerine ulaştırdığı gıda yardımlarında bu yıl hediye çeki öne çıkıyor. Geçen yıl yardım kolisi ile aynı oranda olan çek kullanımının bu yıl yüzde 70'e ulaşması bekleniyor. ■ 9'da



Sümeysa Yariş TOPAL

Arabuluculuk merkezleriyle işbirliği

İstanbul Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi, Med-Arb Projesi kapsamında Türkiye'deki arabuluculuk merkezleriyle işbirliği protokolü imzaladı. **Osman Kuvvet ■ 15'te**



Etkinliklerde metaverse hazırlığı

İTO Kültür, Sanat ve Spor İhtisas Komitesi'nin düzenlediği toplantıda kültür, sanat ve spor etkinliklerinin metaverse ortamına entegrasyonu gündemeydi. **Barış Cabacı ■ 19'da**

Schaeffler tedarik için geldi

İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri' online olarak gerçekleştirildi. Otomotiv ve endüstriyel alanlarda aktarma organları ve şasi sistemleri üreticisi Schaeffler, yan sanayici KOBİ'lerle bir araya geldi. **Osman Kuvvet ■ 15'te**



Hamilik Projesi Erasmus radarında

Erasmus+ RoboVET programı ile Romanya, Portekiz ve Güney Kıbrıs'tan gelen öğrenci ve öğretmenler, İTO'nun Hamilik Projesi'ni yerinde inceledi. **Barış Cabacı ■ 15'te**

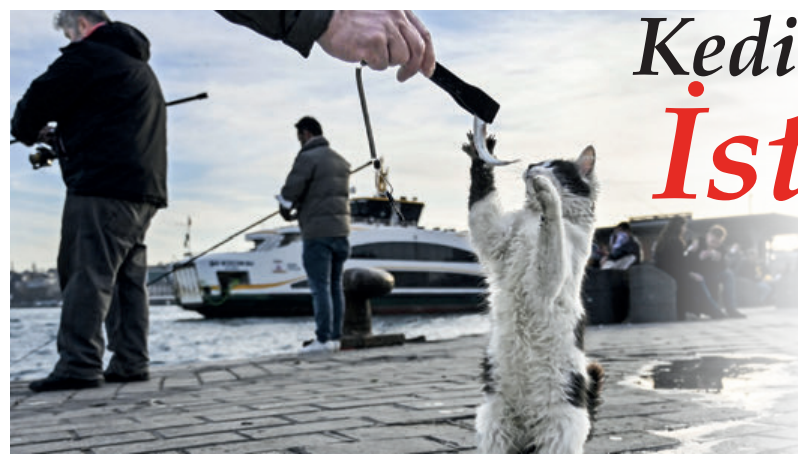
Yerli üretimin ilacı sağlık marketi



Yerli malı belgesine sahip ilaç ve tıbbi cihaza sağladığı fiyat avantajı ile yerli üretimi destekleyen Sağlık Market'te kamu alımlarının payı artıyor. **Miğre Biber ■ 12'de**

Su altında robotik temizlik

Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ndeki Remora Teknoloji, yüzer araçların karına (su altı gövde) temizliğini yapan ileri teknoloji bir robotik sistem geliştirdi. **Soyhan Alpaslan ■ 16'da**



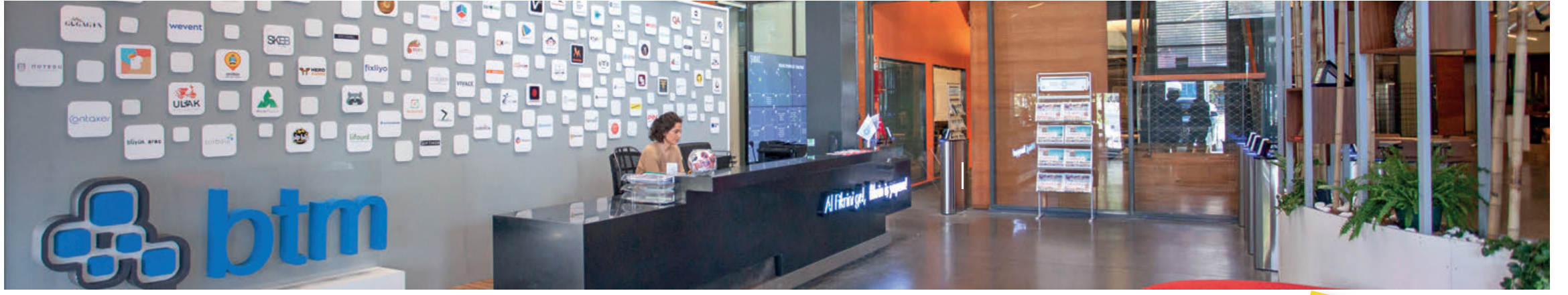
Kedilerin şehri İstanbul

İstanbul'da yaklaşık 163 bin sahihsiz kedi bulunuyor. Kediler, hiçbir dünya başkentinde olmadığı kadar şehirle bütünleşiyor. **Sümeysa Yariş Topal ■ 19'da**

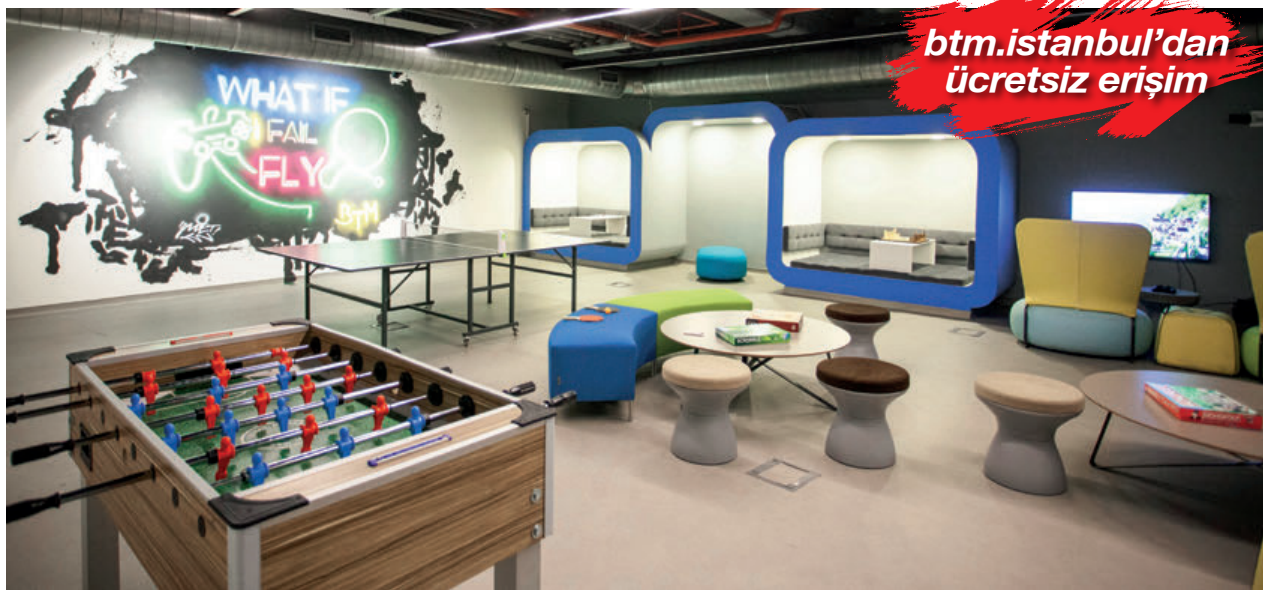


Makinacılar YILA İYİ BAŞLADI

Şeref Kılıç ■ 13'te



Unicorn yolculuğunun kitabı yazıldı



btm.istanbul'dan ücretsiz erişim

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, girişimciler için kılavuz niteliğinde olan 'Girişimcinin El Kitabı'nı yayınladı. Kitapta bir kişiyi girişimci olmaya iten nedenlerden, bir girişimi unicorn olmaya götüren sürece kadar bütün aşamalar değerlendiriliyor.

İSTANBUL Ticaret Odası tarafından girişimciliğin desteklenmesi amacıyla kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), 'Girişimcinin El Kitabı'nı yayın hayatına kazandırdı. Girişimciler için rehber niteliğinde olan temel kavramları içeren, ekosistem ve paydaşlar için de önemli bir yayın olan kitaba, btm.istanbul adresinden ücretsiz olarak ulaşılabilir.

7 BÖLÜMDEN OLUŞUYOR

Yedi bölümden oluşan kitabın birinci bölümünde, bir kişiyi girişimci olmaya iten 5 faktörün neler olduğu anlatılıyor. Aynı bölümde startup kavramına yer verilirken, "Para mı, idealizm mi" sorusuna da yanıt aranıyor. Kitabın ikinci bölümünde, iş kurma eğilimi ile ilgili yapılması gereken araştırmalar, piyasa ve fizibilite araştırması ile girişimciye yönelik finansal destekler yer alıyor. Üçüncü bölümde, girişimin yatırım serüvenine, dördüncü bölümde de etkili pazarlama tekniklerine yer veriliyor.

NASIL UNICORN OLUNUR?

Dünyaca tanınan ünlü girişimlerin de başarısızlık örneği yaşayabileceğine dikkat çekilen kitapta, beşinci bölümde 'Nasıl başarısız olunur?' başlığını taşıyor. Bu bölümde, başarısız girişimci örneklerinin yanı sıra 'Nasıl unicorn olunur?'un hikayesi de anlatılıyor. Kitabın altıncı bölümü hukuki altyapıya ayrılırken, yedinci bölümde de girişimcinin performansını etkileyen faktörler bulunuyor.

GİRİŞİMCİLER İÇİN KILAVUZ

BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı, kitabın sunuş bölümünde girişimcilere seslendi. Bu bölüme, "Parlak bir fikir üreten her kişi, girişimci midir? Ya da hiç



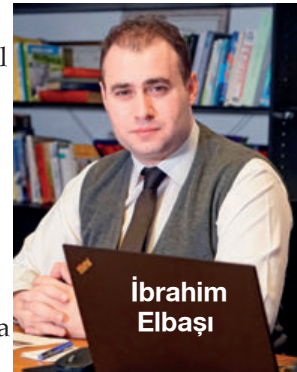
Yenilikleri takip edin

BTM'deki tüm yenilikler şu adreslerden takip edilebilir:
<https://www.facebook.com/btmistanbul>
<https://twitter.com/btmistanbul>
<https://www.instagram.com/btmistanbul>

kimsenin düşünemediğini yapma cesaretine sahip olan, aceleci bir genç midir girişimci? Yoksa hayatın tecrübelerini yaşadıkten ve belirli bir olgunluğa geldikten sonra kendi yolunu çizmeye çalışan ve kimsenin bakmadığı yönleri bakabilen kişi midir?" soruları ile başlayan Elbaşı, kitapla ilgili yaptığı değerlendirmede, şunları söyledi: "Bu el kitabında girişimcinin kendi işini başlatmak, değeri formüle etmek ve bunları sürdürmek için gerekli yetkinlikleri ve ilgili

bileşenleri elde edip yorumlama yolunda bir kılavuz oluşturmayı hedefliyoruz.

Akla gelen bir fikri, zorlu ticaret hayatında bir modele dönüştürmek için gerekli temel konulara değiniyoruz. Ayrıca, yenilikçi fikirlerin ticarileştirilmesi sürecinde karşılaşılabilecek muhtemel riskleri ortaya koymayı ve sonrasında bu riskleri mümkün olduğunca en aza indirmek için gerekli çalışma yollarını göstermek istiyoruz. Bu şekilde girişimcinin, girişimini uzun vadede kalıcı kılmak için neyin gerekli olup olmadığını ve modelin sorunsuz bir şekilde çalışmasını nasıl sağlayacağını görmesi mümkün olacaktır."



İbrahim Elbaşı

TEXWORLD PARIS 2022 AUTUMN

Paris - Fransa
4 - 6 Temmuz 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEKSTİLİN KALBİ TEXWORLD'DE YER ALMA FIRSATI

NEDEN TEXWORLD?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

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



140

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Metin Gökhan Çaplan
Çiğdem Terzi Esendemir
Tel : 0212 455 6117 / 455 6 5 83 / 455 61 16 / 455 61 03
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 040 83 71
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr / gokhan.capkin@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | @ito @itokurumsal

Kur korumalı mevduata kolaylık



Kur Korumalı Mevduat'ta ilk ödemeler başlarken sistemde kalmak ve yeni girmek isteyenler için teşvik edici düzenlemeler yapıldı. Yabancı şirket ve kişilere de YUVAM hesabına katılma imkanı getirildi.

KUR Korumalı Mevduat Sistemi'ne katılan kişilere, vade sonunda hesaplarını yenileme imkanı getirildi. Resmi Gazete'de Merkez Bankası tarafından yayımlanan tebliğler ile Kur Korumalı Mevduat Sistemi'nde düzenleme yapıldı. Düzenlemeye göre; altın hesabı, ABD Doları, Euro ve İngiliz Sterlini cinsinden döviz tevdiat hesabı ve döviz cinsinden katılım fonu hesabı bakiyelerini, Kur Korumalı Mevduat hesaplarına çevirenlere, vade sonunda yenileme imkanı tanındı.

VADE SONUNDA YENİLENEBİLECEK

Yurt dışında yaşayan ve Kur Korumalı Mevduat Sistemi'ne dahil olan vatandaşlara da vade

sonunda yenileme hakkı getirildi. Ayrıca, düzenlemeyle yurt içi yerleşik tüzel kişilerin sisteme dahil olabilmeleri için tarih sınırı kalktı. Yurt içi tüzel kişiler içinse sisteme dahil olabilecekleri tarih, 31 Aralık 2021 olarak belirlendi. Yurt içi yerleşik gerçek kişilerin bankalardaki, yurt içi yerleşik tüzel kişilerin ise 31 Aralık 2021 tarihi itibarıyla bankalarda mevcut olan altın hesabı, ABD doları, Euro ve İngiliz Sterlini cinsinden döviz tevdiat hesabı ve döviz cinsinden katılım fonu hesabı bakiyeleri, hesap sahibinin talep etmesi halinde dönüşüm fiyatı üzerinden TL'ye çevrilebilecek.

YABANCI LAR İÇİN DÜZENLEME

Öte yandan, YUVAM hesabına

artık bankalarda hesap açma şartlarını taşıyan yabancı uyruklu kişi ve şirketler de dahil olabilecek. Konuya ilişkin düzenleme, Resmi Gazete'de yayımlandı.

BSMV KALKTI

Vadesi dolan kur korumalı hesap sahiplerine yapılan döviz satışlarında BSMV kaldırıldı. Düzenlemeye ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, Türk Lirası mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümün desteklenmesi için Türk Lirası hesapların vade sonu hesap bakiyesi kullanılmak suretiyle hesap sahiplerine ilgili banka tarafından yapılan kambiyo satışlarında uygulanan BSMV oranı sıfırlandı.

Mevduatta dövizin payı azaldı

Kur Korumalı Mevduat (KKM) Hesabı'nda ilk ödemeler sonrası açıklama yapan Hazine ve Maliye Bakanlığı, KKM'nin bütçeye yükünün sınırlı olduğunu bildirdi. Açıklamada, 2021 yılı aralık ayından bu yana yabancı paranın mevduat içindeki payının 10 puan azaldığı belirtildi. Bakanlıktan yapılan açıklamada, vatandaş tarafından büyük ilgi gösterilen yenilikçi ürün olan KKM'de 270 milyar lirası Hazine destekli, 321 milyar lirası Merkez Bankası destekli (döviz/altın) olmak üzere toplam rakamın 591 milyar liraya ulaştığı kaydedildi.

REGESTA Ticaret Hukuku Dergisi TR Dizin indeksine kabul edildi

İSTANBUL Ticaret Odası tarafından yayınlanan REGESTA Ticaret Hukuku Dergisi, titizlikle yürütülen çalışmaların sonucunda TÜBİTAK ULAKBİM TR Dizin (TR Dizin) indeksine kabul edilerek, hukuk alanında taranan hakemli dergiler



arasında yerini aldı. TR Dizin, Fen ve Sosyal Bilimler konu alanlarındaki ulusal, hakemli, bilimsel dergilerdeki makaleler ile TÜBİTAK projelerinin bibliyografik / tam metin bilgilerinin yer aldığı, web sayfası üzerinden taranabilen ulusal atf dizini konumunda. Bilimsel dergilerin TR Dizin'de yer alması, üretilen akademik bilgiye erişimi kolaylaştırması, dergi görünürlüğünün artırılması ve Yüksek Öğretim Kurulu (YÖK) ile Üniversitelerarası Kurul'un (ÜAK) atama ve yükseltmelerde kabul ettiği bir dizin olması sebebiyle önem arz ediyor.

T.C. Üniversitelerarası Kurul Başkanlığı tarafından yayınlanan Doçentlik Başvuru Şartları Hukuk Temel Alanı'na ilişkin şartlar arasında ULAKBİM tarafından taranan ulusal hakemli dergilerde yayımlanmış makaleler için 10 puan görülmekte iken ULAKBİM tarafından taranan dergiler dışındaki ulusal hakemli dergilerde yayımlanmış makaleler için 5 puan öngörülmüyor.

Şarj istasyonlarına yatırım desteği

ELEKTRİKLİ araç şarj istasyonu yatırımlarına, yatırım bedelinin yüzde 75'ine ve 20 milyon liraya kadar geri ödemesiz destek verilecek. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, kamu kurum ve kuruluşları ile vakıflar veya uluslararası fonlar tarafından desteklenen sanayiye



yönelik, teknoloji geliştirme bölgelerinde yer alan işletmeler ile kamu araştırma enstitü / merkezlerinin Ar-Ge ve yenilik projeleri / faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan teknolojik ürünler ile ilgili üretime yönelik yatırımlarına, öz

kaynaklar kullanılarak yapılan Ar-Ge faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ve patenti alınan veya TÜBİTAK tarafından onaylanan teknolojik ürünler ile ilgili üretime yönelik yatırımlara, proje bedelinin yüzde 60'ına ve 10 milyon liraya kadar geri ödemesiz destek sağlanacak.

Mobilite alanında elektrikli araçlar için hızlı şarj istasyonlarının kurulmasına yönelik yatırımların ise yüzde 75'ine ve 20 milyon liraya kadar geri ödemesiz destek verilecek.

KOBİ tanımı değişti destek arttı

KÜÇÜK ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik'te değişiklik yapıldı. Resmi Gazete'de yayımlanan karar ile mikro işletme tanımında yıllık hasılat sınırı 3 milyon TL'den 5 milyon TL'ye, küçük işletme tanımında yer alan yıllık hasılat sınırı 25 milyon TL'den 50 milyon TL'ye çıkarıldı. Orta büyüklükte işletme tanımında yer alan yıllık hasılat sınırı da 125 milyon TL'den 250 milyon TL'ye yükseltildi. Bu işletmelerdeki çalışan sayısı sınırlarında ise herhangi bir değişiklik yapılmadı.



Yılda 3 sayı yayınlanıyor

Yılda 3 sayı yayınlanan REGESTA, hakemin yazarı bilmemesi esasına dayalı hakemli hukuk dergisi olup, 2011 yılından beri yayın hayatını sürdürüyor. Dergide ticari hayatı ilgilendiren akademik makalelerin yanı sıra, uygulamalara ışık tutacak uzman görüşlerine de yer veriliyor. REGESTA Ticaret Hukuku Dergisi'ne <https://www.ito.org.tr/tr/regesta/> yayınlanmis-sayilar adresi üzerinden açık erişim sağlanabilmekte olup, dergi sayıları e-kitap ve pdf formatları ile okuyuculara ücretsiz sunuluyor.



Meslek belgesi olan kuyumcuya yetki belgesi

KUYUMCULUK faaliyeti için yetki belgesi şartı aranırken, bu belgeyi mesleki yeterlilik belgesi bulunanların da almasına imkan tanındı. Ticaret Bakanlığı'nın, Kuyum Ticareti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Kuyumcuların, ortaöğretim veya yükseköğretim kurumlarının kuyumculuk faaliyetleriyle ilgili alanlarından ya da bunlara denkliği kabul edilen yurt dışındaki öğretim kurumlarından mezun olmaları durumunda ustalık belgesi ve mesleki yeterlilik belgesi şartı aranmayacak. Bu şarttan muafiyet sağlayan alanlar, Bakanlıkça belirlenerek internet sitesinde ilan edilecek. Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla kuyum ticaretine ilişkin gelir veya kurumlar vergisi ya da meslek odası kaydı bulunan işletmeler adına 30 Haziran'a kadar yapılan yetki belgesi başvurularında, ustalık belgesi şartı veya mesleki yeterlilik belgesi şartı aranmadan yetki belgesi verilecek.

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\(1\).pdf](https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/1824(1).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 31 Mart 2022

www.uyumsoft.com

Pamukta 11 yılın zirvesi

Tedarik problemlerinin ardından Rusya-Ukrayna savaşı; metallerde, petrolde ve doğalgazda olduğu gibi pamukta da fiyat artışını körüklüyor. Pamuk fiyatı, New York Ticaret Borsası'nda Haziran 2011'den bu yana en yüksek seviyeye ulaştı. Çukurova pamuğunda da yılbaşından bu yana fiyat değişimi yüzde 26'yı geçti.

RUSYA-Ukrayna savaşı ve küresel diğer gelişmeler tarım emtia fiyatlarını artırıyor. Ukrayna'da savaşın yanı sıra Çin'de artmaya başlayan Covid-19 vakaları ile ABD Merkez Bankası'nın (Fed) politika faizinde artışa gitmesi de emtia fiyatlarını etkileyen en önemli faktörler arasında yer aldı. ABD'de pamuk üretiminin yoğun olduğu Batı Teksas'ta hava sıcaklığının mevsim normalleri üzerinde olacağına ilişkin tahminler, üretime dair endişelere yol açtı. Bu durum da pamuk fiyatlarında hızlı yükselişe neden oldu.

Özellikle 14 Mart'ta hızla tırmanmaya başlayan pamuk fiyatları, New York Ticaret Borsası'nda yüzde 2.5'in üzerinde artarak 1.3015 dolara ulaştı. Böylece Haziran 2011'den bu yana en yüksek seviyeyi gördükten sonra 1.2840 seviyelerinde dengelendi. Fiyat, 24 Mart'ta da 1.300 dolar üzerinde hareket etti.

ÇUKUROVA PİYASASI

Öte yandan, Türkiye'de de pamuk fiyatları artıyor. Adana

Ticaret Borsası'nda Çukurova pamuğunun kilogram fiyatındaki artış sürüyor. Roller Cins Çukurova Ekstra Standart 41 renk pamuk fiyatı, ocak ayı başında 34 dolarken, 43 dolara yükseldi. İzmir Ticaret Borsası'nda da 41 renk pamukta en yüksek satıcı fiyatı 46 dolar oldu.

2020 yılında pandeminin ilk aylarında talepteki düşüşle birlikte

ülkeleri yeni süre ve maliyet hesaplarına zorluyor.

İHRACATA GİDİYOR

Bu arada Türkiye'nin pamuk ihtiyacı 2 milyon tona ulaştı. Bunun yaklaşık 1 milyon 150 bin tonu ithal ediliyor. Tekstil alanındaki yeni yatırımların yanı sıra dış talep de özellikle tekstil ihracatı için pamuğa olan ihtiyacı artırıyor.

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı ve Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Jak Eskinazi, geçtiğimiz aylarda yaptığı açıklamada, "Yerli pamuk üretimindeki artış, bizim artan talebimizi karşılayacak ve pamuk ithalatımızı düşürmeyecek. İç üretimdeki artış, sadece bizim artan ihtiyacımızı karşılayacak. Pamuk ithalatının düşmesini beklemiyoruz" demişti.

Diğer yandan, Ulusal Pamuk Konseyi'nin (UPK) öngörüsüne göre, 2023'te Türkiye'deki iplik sanayisinin pamuk tüketimi 2.5 milyon tona yükselecek. UPK'dan yapılan açıklamaya göre bu yıl Türkiye'de pamuk ekim alanının geçen yıla göre, 100 bin hektar artarak, 550 bin hektara çıkması bekleniyor.



Brent petrolün varil fiyatı 120 doları aştı

Brent petrolün varili, Hazar Boru Hattı'nda fırtına kaynaklı kesintilerin yaşanmasının ardından uluslararası piyasalarda 120 doları aştı. Rusya'nın geçen hafta fırtına kaynaklı hasarın giderilmesi için Hazar Boru Hattı'ndan yapılan petrol akışında günlük 1 milyon varil kesintiye gidileceğini açıklamasının ardından, akış tamamen durduruldu. Yaklaşık 1.5 ay süreceği açıklanan kesinti kararı, ABD'nin Rusya'ya yönelik yeni yaptırımları açıklamasından bir gün önce gerçekleşti.

Şekerde inceleme başlatıldı

ŞEKERDE stok ve fiyat tartışmaları artarken, Ticaret Bakanlığı bu konuda inceleme yapıldığını duyurdu. Bakanlıktan yapılan açıklamada, vatandaşların temel gıda ürünleri arasında yer alan şekerde adil rekabeti bozan faaliyetler olduğuna yönelik son dönemde bazı hususların kamuoyuna yansdığı hatırlatılarak, şunlar kaydedildi: "Bu hususlar işleme alınarak, şeker fabrikaları nezdinde Bakanlığımız tarafından incelemeler yapılmaktadır. Ticaret Bakanlığı olarak hem düzgün iş yapan tacir ve esnafımızı hem de tüketicimizi korumak için serbest piyasa

koşulları içinde bütün tedbirleri kararlılıkla almaya devam etmekteyiz."

ÜRETİM YETMİYOR

Bu arada şeker fiyatlarında yaşanan artışın sebepleri açıklandı. Üretici kooperatifinden yapılan açıklamada, fiyat artışının ana sebebinin eksik üretim olduğu kaydedildi. Bunun yanı sıra dahili rejim kapsamında ithal edilmeyen şeker, üretimde kullanılan nişasta bazı şekerin iç piyasa yerine ihracata yönelmesi ve iç talebin artması da fiyatı artırıyor. Açıklamaya göre, 2021 yılında Türkiye'de ve dünyada da üretim düştü. Küresel olarak 169 milyon ton şeker üretildi fakat 5 milyon tonluk bir açık meydana geldi. Hesaplara göre Türkiye'de de 164 bin ton eksik üretim gerçekleşti.



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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

ENERJİ

Petrol (Brent, \$/Varil)	117.0	14.6	92.7
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	5.12	9.6	86.1
Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)	98.7	-14.4	430.9
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	330	-8.6	249.2

METALLER

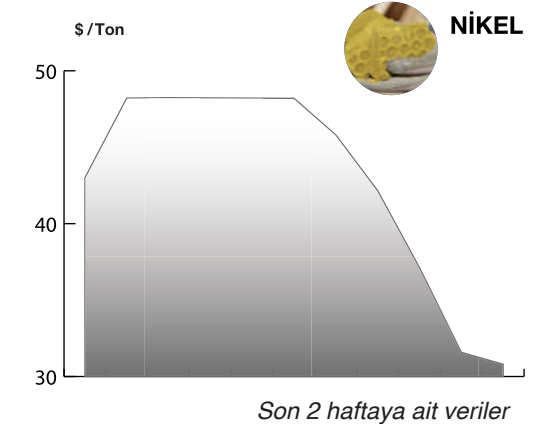
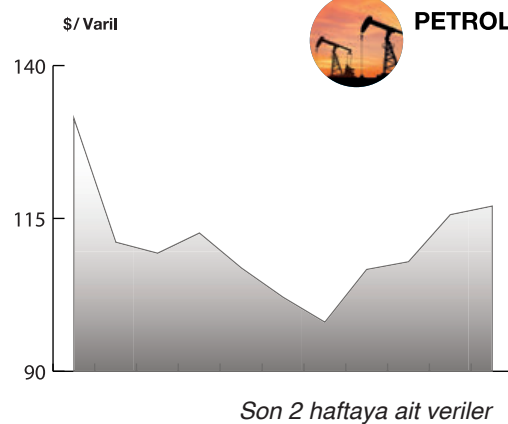
Altın (\$/Ons)	1.919	0.1	11.1
Gümüş (\$/Ons)	24.8	0.0	-1.1
Platin (\$/Ons)	1.021	2.0	-12.7
Bakır (\$/Ton)	10.341	5.3	14.7
Alüminyum (\$/Ton)	3.504	6.9	57.1
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	792	1.3	4.3
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	142	4.0	-11.3
Kurşun (\$/Ton)	2.269	1.8	16.4
Kalay (\$/Ton)	41.534	-3.5	48.3
Çinko (\$/Ton)	3.944	4.3	38.9
Nikel (\$/Ton)	30.800	-28.4	91.3

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	380	-2.1	71.9
Mısır (\$/Bushel)	7.5	-0.8	35.6
Mısır (\$/Ton)	306		
Pamuk (\$/Lb)	1.31	9.2	56.0
Kakao (GBP/Ton)	1.720	0.6	0.4
Kahve (\$/Lb)	2.24	5.7	75.0
Kahve (\$/Ton)	4.938		
Şeker (\$/lb)	0.19	1.6	26.7
Kereste (\$/m³)	471	-21.3	17.6
Palmye Yağı (\$/Ton)	1.553	-11.1	52.9
Baltık Kuru Yük Endeksi	2.546	-5.3	110.2

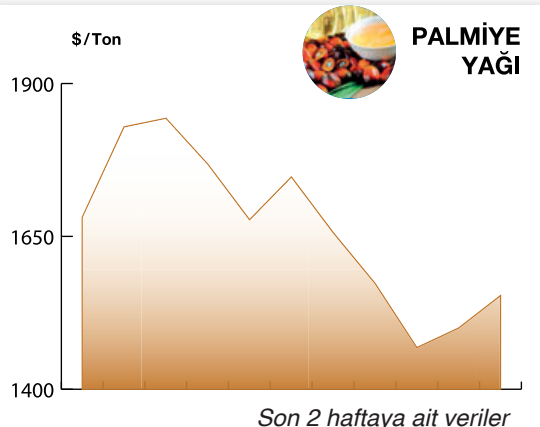
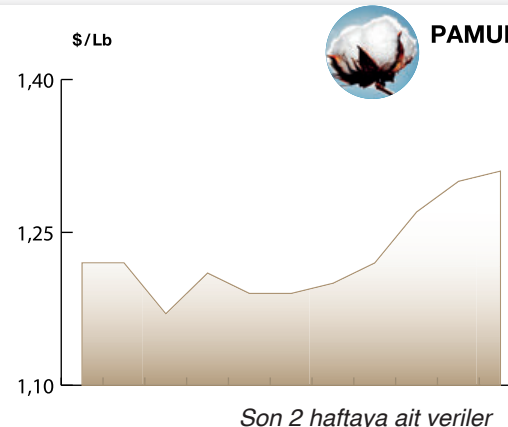
Veriler, 22 Mart 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



AB ülkeleri anlaşamıyor

Önceki hafta 95 dolara kadar gerileyen brent petrolü, geçen hafta, Rusya'nın ürettiği petrole ambargo uygulanmasının gündeme gelmesi ile birlikte 116 dolara kadar çıktı. Ancak, AB ülkelerinin ambargo konusunda anlaşmaya varamamaları, fiyatların daha da yukarı gitmesini engelledi. Petrol fiyatını ilgilendiren bir diğer gelişme de Huti'lerin Yemen'den Suudi Arabistan petrol tesislerine saldırması oldu. ABD tarafında ise petrol stokları geçen hafta 4.3 milyon varil düşüş gösterdi.



Talep ve maliyet artışı

Güçlü talep ve özellikle Hindistan'da düşük üretim beklentisi, pamuk fiyatlarını geçen hafta yüzde 9.2 artış ile 1.3 doların üzerine taşıdı. ABD Tarım Bakanlığı verilerine göre, geçen hafta ihracat bir önceki haftaya göre yüzde 5 artış ile 371 bin 400 balyaya ulaştı. Küresel pamuk tüketimi tahmini de 2021-22 döneminde 111 bin balya artırdı. ABD'de Texas'ta yağmur miktarının beklenenden altında olması tedirginlik yaratıyor. Pamukta artan gübre ve tarım ilacı fiyatları da maliyet kaynaklı fiyat artışlarının bir diğer nedeni olarak gösteriliyor.

Endonezya sürprizi

Palmye yağı fiyatları, geçen hafta 1.350 dolara kadar geriledi ve haftayı yüzde 11.1 düşüş ile 1.553 dolardan kapattı. Bu keskin fiyat değişiminin arkasında, en büyük üretici Endonezya'nın, sürpriz bir şekilde üreticilerin ürünlerinin yüzde 30'unu iç piyasaya satma şartını kaldırması ve ihracat vergisini artırması oldu. İkinci büyük üretici Malezya ise halihazırda uyguladığı yüzde 8 vergide değişikliğe gitmedi. Malezya'nın mart ayının ilk haftasında ihracatı, bir önceki aya göre yüzde 16 arttı.

Zor koşullarda başarı mümkün

Başarı veya başarısızlık her zaman bizim irademize bağlı değil. Ne kadar yetenekli olursanız olun, bazen ortam başarınızı etkileyebiliyor. Siz çok çalışsanız bile içinde bulunduğunuz koşullar başarılı olmanıza izin vermeyebiliyor.

Zaman da önemli... Nasıl bir dönemdesiniz? O dönemin sosyal ve psikolojik ortamı da çabalarınızın sonucunu etkiliyor. Zaman elverişli ise istikrarlı gelişme ve pozitif ortam çözüm yollarının bulunmasını kolaylaştırıyor. Yok, zamanın ruhu zaten bir gerileme, bir bedbinlik dönemine esir düşmüşse, her alandaki sorunların üstesinden gelmek zorlaşıyor.

Şöyle bir düşünün... Kuzeyimizde bir savaş var şimdi. Savaş bizi nasıl da olumsuz etkiliyor değil mi? Ülke, sektör, şirket ya da kişi olarak... Rusya-Ukrayna savaşının patlak vermesinin bizimle uzak yakın ilgisi yok ama gelin görün ki, en çok etkilenenlerden biri biziz. Nasıl etkilemesin? Turistimiz turistimizle savaşıyor! Hiçbir şey olmasa turizm sektörümüz bundan etkilenecek. Cari fazla vermeye niyetlendiğimiz bir yılda cari işlemlerimiz olumsuz etkilenecek. Bu yıl 35 milyar dolar cari açık verirse hiç şaşımayacağım.

Cöürldüğü gibi bazen irademiz dışındaki gelişmeler, şans ya da tesadüfler başarı ile başarısızlık arasındaki çizgiyi çekiyor.

Neyse, hayatın dinamisinde var bunlar. Ancak koşullar, ortam ve zamanın ruhu, başarı ya da başarısızlığımızda etkisi yüksek olsa da bizim de yapabileceğimiz var. Hem de pek çok! Doğrusu başarılı olmanın önündeki engellerin birçoğu da, dış dünyadan çok, kafamızda ve gönlümüzde... Ve başarısızlığın bize bağlı nedenlerini zamanla ortadan kaldırmadığımız takdirde, her koşulda, her işte ve her girişimde başarısızlıkla karşı karşıya kalabiliriz. O zaman gelin Eko-Mercek'te sık sık sorduğumuz bir soruyla işe başlayalım: Ne yapmalı?

Ortam karışık diye işinizi yarına ertelemeyin

Bir kez, yapılacak işleri ertelemek gerekiyor. Artık belirsizliğin ve karmaşıklığın hakim olduğu bir dönemdeyiz. Yarın, her şey daha belirgin olmayacak. Tabii ki, zaman zaman durup şöyle bir etrafa bakmak, olup bitenin neler getireceğini sezmeye çalışmak ya da örneğin kullandığınız hammaddelerin fiyatlarında aşırı dalgalanmalar varsa bir soluk almak faydalı olabilir. Ancak yapılacak işleri, 'ortam karışık' diye hep yarına bıraktığınızda, sorunlar büyür. Engeller yolunuzu giderek daha fazla keser. Ne demişler, 'Bugün başlamadığınız bir işe yarın da başlayamazsınız!'

Kendinizi ve yeteneklerinizi iyi tanıyın

Uzmanların kendinizi tanımakla ilgili sözlerine kulak vermek lazım. Diyorlar ki, "Kendi yetenek, beceri ve zaaflarınızı dışarıdan ve tarafsız gözle bakarcasına belirleyemezseniz hayat ve iş mücadelesine 'hükmen mağlup' başlamak kaçınılmaz olur."

Kendinizi tanıyamadığınızda zaaflarınızı gösterecek, becerilerinizi geliştirecek yol ve yöntemleri de bulamazsınız.

Benzer şekilde, kendi kişiliğinize uygun bir iş seçmediğiniz takdirde, gönlünüzü işe katmakta ve kendinizi işinize vermekte zorlanırsınız. Eh, bu durumda da verim düşüklüğü de kaçınılmaz olur.

Vasata razı olmayın, kendinizi donatın

Kabul edelim ki, vasatlık bizim sosyal bir sorunumuz. Vasatlığı, sıradanlığı standart performans olarak gören düşünceler zihinlerimize yıllar boyunca yerleşiyor. Bazen de hayatın ters rüzgarları nedeniyle vasat bir sonuca razı oluyoruz. O zaman da ne ülke ne şirket ne de kişisel olarak vasatlık tuzağından kurtulabiliyoruz. Oysa daha işin başından itibaren vasat ve sıradan bir performansa razı olmamak, yarışta son sıralarda kalmaktan kurtulmanın temel kurallarından biri. İddialı hedeflerle ve en iyisini yapmak için yola çıktığınızda ise işler ters gitse de hiç olmazsa orta düzeyde bir başarıyı yakalayabilirsiniz. Sıradanlık gibi donanumsuzluk da başarıyı dışlar. Bilgi ve beceri düzeyinizi sürekli



**EKO
MERCEK**

Hakan GÜLDAĞ

a.hakan.guldag@gmail.com

olarak yükseltmek ise başarıya kapı açar. Kendimizi donatmadan başarı elde etmek için denediğimiz kestirme yollar ancak arada bir başarı getirir.

Kibir, şımarıklık, sebatızsızlık, mazeret üretimi ve karamsarlıktan uzak durun

Ara başlıkta saydığımız her biri başarısızlığın nedenlerini oluşturuyor. Bunlardan uzak durmak lazım.

Mesela belirli bir alanda uzman olanlar, bu alan dışındaki bilgi ve becerileri küçümsüyor. Mutlaka rastlamışsınızdır, bir mühendisin mesela sosyal bilimler konusunda bilgisiz olduğunu övünürcesine açıkladığına... Ya da sosyal alanlarda çalışanların, matematik konusundaki bilgisizliklerini göğüslerini gere gere herkese duyurduğuna... Siz siz olun, bu tür 'entelektüel kibri' bir tarafa bırakın, olup bitenleri çeşitli bakış açılarından analiz etmeyi sağlayacak bir altyapı oluşturmaya bakın. Keza, ikide bir iş ve hedef değiştirmek de başarı için gerekli olan sürekliliği ortadan kaldırıyor, deneyimlerin birikmesini önüyor. Aslına bakarsanız, girişimci de olsanız,

yönetici de iş hayatınız boyunca verimli ve yaratıcı yeteneklerinizin zirveye çıktığı bir 10 yıl vardır. Bu 10 yılı sık sık iş ve alan değiştirmekle geçirerseniz en değerli yıllarınız heba olur. Aynı şekilde, kendi hatalarınızı sürekli affederseniz, kendinize karşı aşırı hoşgörölü davranırsanız, bir başka ifadeyle, kendinizi sürekli şımartırsanız, hatalarınızı tekrarlamaktan kurtulamazsınız.

Kendinizi karamsarlık

tuzağından da sakınmanız gerekiyor. Dünyaya karamsar bir gözle baktığınızda başarı için çaba göstermeyi boşuna harcanmış bir emek olarak görürsünüz.

Karamsar ve negatif bakış açısı, başarısızlığı, başarısızlık ise çoğunlukla mazeret üretimini getirir. Mücadeleyi adeta bir ikinci karakter haline getirenler, mazeret ve bahane sözcüklerini sözlüklerinden çıkaranlardır. Eğer yine de başarı için mücadeleden vazgeçecekseniz, yenilgiyi mertçe kabul edin. Bu her durumda mazeret üretmekten daha iyi sonuç verir. Çünkü ürettiğiniz mazeret, hem sizi hem de çevrenizdekileri çaresizliğe ve ataletle sürükler.

Galip sayılır bu yolda mağlup

Hiç şüphesiz, bütün dünya özel bir dönemden geçiyor. Muhtemelen tarihçiler içinde bulunduğumuz 10 yılı 'yeni bir dönem' olarak adlandıracaklar. Sular durulup, yeni dönemin koşulları belli olana kadar ekonomik, politik, jeopolitik türbülans devam edecek. Bünyemizi zorlayan, içimizde isyan duyguları kabartan aritmetik ve asimetrik bir dünya ile karşı karşıyayız. Karmaşıklığın, belirsizliğin ve eşitsizliğin hakim olduğu bu dönemde başarıyı yakalamak kolay olmayacak.

Oysa, Türkiye'nin atılımının önündeki engelleri aşmak için tek tek her birimizin işimizi, gelecekte daha iyi ve daha verimli yapmamız lazım.

Eskiler, kendini işine adan, aksaklıklarda moralini bozmayan, başarısızlıklardan ders alan ve vasatlığa karşı mücadele edenler için 'galip sayılır bu yolda mağlup' derlermiş.

Biz de başarı için elimizden geleni yaptığımızda, aldığımız sonuç ne olursa olsun, bir tür iç huzuruna kavuşacağız. Mücadele ettiğimiz için elimizden kaçan fırsatlara hiçbir zaman 'keşke' diye bakmayacağız. Başımızı dik tutup, mücadelemizi sürdürdüğümüzde bu yolda yenilsek de saygı göreceğiz. Başarısızlıklarımızdan ders aldığımızda ise er veya geç hedefimize ulaşacağız.

Hedefsizlik en kötüsü

Başarısızlığın üstesinden gelmek, başarıyı yakalamak için önce zihnimizi yeniden biçimlendirmek ve mücadeleye taze bir ruhla başlamak gerekiyor. Bu süreçte bir hedefe odaklanmak ve o hedefle ilgili heyecan duymak kritik bir öneme sahip. Birçok uzmana göre, hedef koymakla, hatta iddialı bir hedef belirlemekle yolun yarısı alınmış oluyor. Bu bir

şirket için olduğu gibi kişiler için de geçerli. Geleceğiniz için belirli bir hedef koyamadığınızda, çalışmalarınıza anlam katacak bir amaç belirlemek de, başarıyı yakalamak da güçleşiyor. İdeallerinizi ve hedeflerinizi, kendi potansiyelinizin altında belirlediğiniz ve zorluklara meydan okumadığınız takdirde dikkate değer

başarıları imza atmanız mümkün değil. Keza, belirlediğiniz hedeflere, gücünüzü dağıtmadan tüm benliğiniz ile yoğunlaşmazsanız başarının ellerinizden kayıp gitme riski yüksek. Öte yandan, bu iddialı hedef belirleme konusunda dikkat edilmesi gereken bir nokta da var doğrusu: Hırslarınızın yeteneğinizi aşmaması...

Bilgi ve yeteneğiniz ile at başı giden bir tutku sizi başarıya götürür. Ancak ihtirasınızın kabiliyetlerinizi aşması durumunda gülünç duruma düşebilirsiniz. Eskilerin 'kifayetsiz muhteris' dedikleri kişiler, mücadele etseler de, bu mücadelelerinde çoğunlukla 'ofsayta düşmekten' kendilerini kurtaramıyorlar. Her işte olduğu gibi denge ve ölçü önemli.



KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

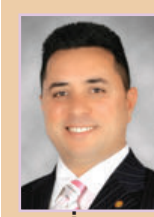
EUROPE'S | | | | HEARTBEAT

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

İŞ
DAVALARINDA
YARGITAY
KARARLARIİşveren kıdem
tazminatı iadesi
talep edebilir mi?

İşçinin 'yaş' dışındaki emeklilik şartlarını yerine getirmesi sebebiyle işten ayrılarak hemen başka bir işyerinde çalışması durumunda işveren, kıdem tazminatının iadesini talep edebilir mi? Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun kararı, işçi ve işveren için örnek teşkil edecek nitelikte.

Kararın konusu: İş mevzuatına göre 'yaş' dışında emeklilik şartlarını yerine getirenler, SGK'dan alacakları 'kıdem tazminatı alabilir' yazısını işverene ibraz ederek arzu ettikleri zaman kendi istekleri ile işten ayrılmalari halinde, kıdem tazminatı almaya hak kazanıyor. Bu şekilde kıdem tazminatını alanlar, başka bir işyerinde çalışabilir mi? Çalışırlarsa işveren hakkın kötüye kullanıldığını iddia ederek ödemiş olduğu kıdem tazminatının iadesini talep edebilir mi?

İsa
KARAKAŞ

Kararı veren daire: Yargıtay Hukuk Genel Kurulu
Esas no: 2017/881
Karar no: 2021/547
Yasal dayanak: 4857 sayılı Kanun'un geçici maddesi uyarınca yürürlükte bulunan 1475 sayılı İş Kanunu'nun 14. maddesinin 1. fıkrasının (5) numaralı bendinde düzenlenen koşulları taşıması sebebiyle 'yaş' dışında emeklilik şartlarını yerine getirerek kıdem tazminatı alınabileceği hükmü amirdir.

KARARI
DEĞERLENDİRME

Yerel mahkemeye intikal eden olayda işçi, yaş hariç en az sigortalılık süresi ve prim ödeme gün sayısı 15 yıllık sigortalılık süresi ve 3 bin 600 gün prim ödeme koşullarını sağlayarak hak ettiği kıdem tazminatını işverenden usulüne uygun olarak talep etmiştir. İşveren ise davacı işçinin kötü niyetli olarak yeni bir işte çalışmak amacıyla işyerinden ayrılmış olduğunu ileri sürerek, işçinin tazminatını ödemekten imtina etmiştir.

Yerel mahkeme kararı özeti: İşçinin istifa etmeden önce yeni bir işyerine çalışmak için başvuruda bulunduğu, asıl amacının emeklilik olmadığı, iş görüşmesi yapması ve akabinde bu işyerinde çalışmaya başlaması ile çalışma hayatına devam etmek isteğini açıkça ortaya koyduğu, 1475 sayılı İş Kanunu'nun 14. maddesinin 1. fıkrasının (5) numaralı bendi gereğince kıdem tazminatı ödemesi

yapılabilmesi için kişinin emeklilik iradesi ile işyerinden ayrılması gerektiği, davacının bu yönde bir iradesi olmadığı için kıdem tazminatına da hak kazanamayacağı, kişinin çalışma hakkının anayasal bir hak olup, bu hakkın engellenemeyeceği kabul edilmekle birlikte burada gözden kaçırılmaması gereken durumun, başka bir işyerinde çalışma iradesini saklayan işçinin kanunun kendisine tanıdığı hakkı kötüye kullanarak kıdem tazminatı alamayacağı gerekçesiyle davanın reddine karar verilmiştir.

Yargıtay karar özeti: Davacı işçinin işyerinde çalışırken başka bir işyeri ile görüşme yapması ve işyerinden ayrıldıktan sonra başka bir firmada çalışmasının hakkın kötü niyetli kullanılması olarak değerlendirilemeyeceği, davacının kanunun kendisine verdiği yasal hakkını kullandığı, kanunda tanınan bu hakkın amacının, işyerinde çalışarak yıpranmış olan ve bu arada sigortalılık yılı ile prim ödeme süresine ait yükümlülükleri tamamlamış olan işçinin, emeklilik için yaşı beklemesine gerek olmadan iş sözleşmesini sonlandırabilmesine olanak tanımak olduğu, bu açıklamalar karşısında davacının davasının kabulü ile kıdem tazminatının ödenmesine karar verilmesi gerektiği gerekçesiyle yerel mahkeme kararı bozulmuştur.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu (YHGK) kararı: Yerel mahkemenin kararında direnmesi üzerine YHGK'nun vermiş olduğu



kararında özetle; işçinin emeklilik nedeniyle iş sözleşmesini feshetmesinden hemen sonra yeni bir işte çalışmaya başlaması veya öncesinde iş görüşmeleri yapmış olmasının hakkın kötüye kullanılması olarak düşünülemeyeceğini, nitekim fesihten kısa bir süre sonra işçinin yeniden çalışmasını gerektirecek durumların ortaya çıkabileceği gibi işçinin bu hakkın kendisi için daha olumlu sonuçlar doğurabileceğini düşündüğünü, bir başka işyerinde çalışma amacı ile de kullanmasının mümkün olduğunu hükme bağlayarak yerel mahkeme yerine Yargıtay özel dairesinin kararını isabetli bulmuştur.

Daha iyi çalışma
koşulları

Öncelikle işçinin 1475 sayılı Kanun'un 14. maddesi gereğince 'yaş' dışında emeklilik şartlarını yerine getirerek kıdem tazminatı almasının izahtan varestesinin olduğu altını çizelim. Koşulları yerine getiren işçinin bu iradesini SGK'dan alması gereken 'kıdem tazminatı alabilir' yazısını işverene ibraz etmesinin bir şekil şartı olduğunu belirtmek gerekecek. Hakkın ispatı açısından bu yazının noter kanalıyla işverene sunulması, bu hususta vuku bulacak ihtilafların bertaraf edilmesi açısından mühimdir. Yoksa zorunlu şart değildir.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun emsal nitelikte bu kararında işçinin belirtilen şartları yerine getirerek hemen başka bir işyerinde çalışıp çalışmayacağı açısından son derece önem arz ediyor. Bu kararda en uç nitelikteki bu olayda dahi kanun koyucunun amacının işçinin çalışma hayatını aktif şekilde sonlandırması olduğundan bahsedilemeyeceğinin, kanunda sigortalılık süresi ve prim ödeme gün sayısına ilişkin şartları taşıyan işçinin, kendisi için çalışma koşullarının daha olumlu olduğunu düşündüğü bir işyerinde çalışma amacı ile bu hakkını kullanmasının da (TMK'nın 2. maddesinde öngörülen) dürüstlük kuralına aykırı olarak kabul edilemeyeceğine hükmetmesi, hem işçiler hem de işverenler açısından örnek teşkil edecek bir karardır.

Tazminat
ödemek zorunlu

Yaş dışında emeklilik şartlarını yerine getirenlerin, SGK'dan alacağı 'kıdem tazminatı alabilir' yazısını işverene ibraz etmeleriyle birlikte kıdem tazminatının ödenmesi zorunludur. Ayrıca işçinin işyerinden ayrıldıktan sonra başka bir işyerinde çalışması dolayısıyla hakkın kötüye kullanılması olarak değerlendirilemeyeceğinden işverenin ödemiş olduğu kıdem tazminatını işçiden iadesi yönündeki talebi mümkün olmayacak.

VERGİ
REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Vergi, resim,
harç ve cezalar

Devlete ait olup Maliye Bakanlığı'na bağlı tahsil dairelerince takip edilen ve Vergi Usul Kanunu kapsamına giren vergi resim, harç ve cezalar ile bu alacaklara bağlı gecikme faizi ve gecikme zammının vadesinde ödenmesi veya harcın tatbiki ve yahut hacz olunmuş malların paraya çevrilmesi amme borçlusunu çok zor duruma düşürecekse, borçlu tarafından yazı ile istenmiş olmak ve aşağıdaki şartları taşımak koşuluyla vadesi bir yılı geçmemiş alacaklar, Maliye Bakanlığınca 36 ayı geçmemek üzere faiz ve teminat alınarak tecil olunabilir.

Madde hükmünden yararlanacak borçlunun;

1. Başvuru tarihi itibarıyla en az üç yıl süreyle, ticari, zirai veya mesleki faaliyetleri nedeniyle yıllık gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olması, 2. Başvuru tarihinden geriye doğru üç yıla ait vergi beyannamelerini kanuni sürelerinde vermiş olması (Kanuni süresinde verilen bir beyannameye ilişkin olarak kanuni süresinden sonra düzeltme amacıyla veya pişmanlıkla verilen beyannameler bu şartın ihlali sayılmaz),

3. Bu madde kapsamına giren ve başvuru tarihi itibarıyla vadesi bir yılı geçmemiş borcunun borç ödemediği hüsniyet sahibi olmasına rağmen ödenememiş olması şarttır.

Ancak, bu madde ile tecil edilen (ertelenen) veya özel kanunlara göre ödeme planına bağlanan borcun bulunması, madde hükmünden yararlanılmasına engel teşkil etmemektedir.

Bu madde kapsamında tecil edilen alacaklara, 48'inci maddeye göre belirlenen oranda faiz uygulanmaktadır.

Amme borçlusunun alacaklı tahsil daireleri itibarıyla tecil edilen borçlarının toplamı 500 bin Türk Lirasını (bu tutar dahil) aşmadığı takdirde teminat şartı aranmaz. Bu tutarın üzerindeki amme alacaklarının tecilinde, gösterilmesi zorunlu teminat tutarı 500 bin Türk Lirasını aşan kısmın yüzde 25'idir.

Cumhurbaşkanı;

1. Teminatsız tecil tutarını; yarısına kadar indirmeye, yeniden kanuni tutarına getirmeye, zorunlu teminat oranını yüzde 50'ye kadar artırmaya, sıfıra kadar indirmeye, yeniden kanuni orana getirmeye,

2. Borçlunun çok zor durum halinin tespitinde kullanılmak üzere varlıklar, yükümlülükler ve nakit akımlarını esas alan mali göstergeler ile mali durumu tespiti yarayan diğer ölçütlere dayalı kriterleri belirlemeye, belirlenen kriterler çerçevesinde çok zor durum halini derecelendirmeye ve bu dereceleri dikkate alarak;

a. Tecil süresini 60 aya kadar uzatmaya,

b. Farklı faiz oranları belirlemeye,

3. Tecil edilecek gecikme zammını, Türkiye İstatistik Kurumu'nun her ay için belirlediği Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi'nin (Yİ-ÜFE) aylık değişim oranları esas alınarak hesaplamaya,

4. Madde hükmünü, alacaklı diğer amme idarelerini, alacak türlerini ve uyumlu borçlu kapsamına girebileceği, borçlu kriterlerini belirleyerek uygulamaya (Devlete ait olup, Maliye Bakanlığı'na bağlı olanlar dışındaki tahsil dairelerince takip edilen alacaklar dahil) yetkilidir.

Bu fıkranın (4) numaralı bendindeki yetkinin kullanılması halinde bu madde ile Maliye Bakan'na tanınan yetkiler, 48'inci maddede tanımlanan alacaklı amme idarelerinin tecile yetkili makamları tarafından kullanılır.

Maliye Bakanı;

1. Tecil edilecek amme alacağını tür ve tutar belirtmeye,

2. Tecilde taksit zamanlarını, ödemelerin başlayacağı ayı, tecil talep tarihini takip eden aydan başlamak üzere 12 ayı geçmeyecek şekilde belirlemeye, ödeme dönemlerini, 6 ayda bir yapılacak şekilde düzenlemeye,

3. Tecilde diğer şartları belirlemeye, yetkilidir.

Maliye Bakanı, tecil yetkisini, sınırlarını açıkça belirtmek ve yazılı olmak şartıyla oluşturulacak tecil komisyonlarına devredebilir. Komisyonların teşkili ile çalışma usul ve esasları Maliye Bakanınca belirlenir.



GIDANIN GELECEĞİNE YÖN VERİN

NEDEN ANUGA HORIZON?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

Katılım bedeli : 13.200 TL/m²
Minimum stant alanı : 12 m²



İdil Aslantaş / Zeynep Şengül / Sibel Tayanç
Tel : 0212 455 61 13 / 455 61 09 / 455 61 11
GSM : 0533 959 30 57
E-posta : idil.aslantas@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / sibel.tayanca@ito.org.tr
444 0 486 | İto.org.tr | @itoorgtr | /itokurulmal

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Ozcan Tokel

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

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümevra Yanış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Barış Cabacı

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 25.03.2022

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

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

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

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

Togg robotları provaya başladı

Türkiye'nin yerli otomobili Togg'u üretecek olan robotlar, parçasız prova yapmaya başladı. Milli markanın üretileceği Gemlik tesisi inşaatının mayıs ayında tamamlanması bekleniyor.

TÜRKİYE'nin ilk yerli otomobili Togg'da son viraja girildi. Milli markayı üretecek olan tesislerin yapımında sona gelindi. Togg'u üretecek robotlar, parçasız prova yapmaya başladı. Bu yıl mayıs ayında tamamlanması beklenen Gemlik tesisinde 250 robot yer alacak. Tesisin inşasında hızla sona gelirken, gövde bölümüne yerleştirilen 160 robot parçasız provalar yapıyor.

TEMMUZDA DENEME

Şirketten yapılan açıklamaya göre, Togg için temmuz ayı sonunda deneme üretimi yapılacak, yılın son çeyreğinde ise seri üretime geçilecek.

Aynı çatı altında topladığı fonksiyonları, akıllı ve çevreci özellikleriyle 'bir fabrikadan daha fazlası' olarak tanımlanan ve toplam 1 milyon 200 bin metrekare açık alan üzerine inşa edilen Togg Gemlik tesisinde boyahane ofisleri de tamamlandı. Planları dahilinde ilerleyen Togg, 2022 yılının son çeyreğinde seri üretime hazır olacak.

BEŞ FARKLI MODEL

Togg'un homologasyon (teknik şartlara uygunluk) testlerinin tamamlanmasının ardından da 2023 yılının ilk çeyreği sonunda C segmentindeki ilk aracı olan SUV pazara çıkacak. Ardından da yine C segmentindeki sedan ve hatchback modelleri üretim sırasına girecek. Takip eden yıllarda B-SUV ve C-MPV'nin de aileye katılmasıyla aynı DNA'yı taşıyan ve 5 modelden oluşan ürün gamı tamamlanacak. Togg, 2030'a kadar tek bir platformdan 5 farklı model üretimiyle toplam 1 milyon adet araç üretmeyi planlıyor.



Milli torpido AKYA gerçek hedefte

TÜRKİYE'nin yerli ve milli savunma sanayi hamlelerine bir yenisi daha eklendi. TCG Preveze denizaltısından milli torpido AKYA ilk defa gerçek hedefe atış yaptı. Her alanda yerli ve milli olma çabaları devam eden Türkiye'nin bu konudaki en büyük hamleleri savunma sanayinde gerçekleşiyor. Daha önce yerli ve milli savunma sanayi kapsamında ROKETSAN tarafından geliştirilen ilk yerli ve milli ağır sınıf torpidosu AKYA da Türkiye'nin savunma sanayi koleksiyonu arasında yerini almıştı. AKYA, bu kez ilk defa gerçek hedefe ateşlendi.

Gölcük'te, Genelkurmay Başkanı Orgeneral Yaşar Güler ile birlikte TCG Preveze'ye giren Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, Milli Üretim Entegre Savaş Yönetim Sistemi'ni (MÜREN) kullanarak AKYA torpidosunun gerçek hedefe atışını yaptı. AKYA'nın hedefi vurması alkışlarla kutlandı.

BAĞIMLILIĞIN AZALMASI

Bu arada dört adet Preveze Sınıfı Denizaltısı, TÜBİTAK BİLGEM tarafından geliştirilen 'MÜREN PREVEZE Savaş Yönetim Sistemi (SYS)' ile modernize edildi. Elde edilen özelliklere yenilerini eklemek amacıyla 8 Mart'ta İstanbul Deniz İkmal Grup Komutanlığı ve TÜBİTAK BİLGEM arasında MÜREN PREVEZE SYS-Akya Torpidosu Entegrasyonu Projesi imzalanmıştı. Bu projeye birlikte ROKETSAN tarafından geliştirilen ilk yerli ve milli ağır sınıf torpidosu olan AKYA, MÜREN PREVEZE SYS'ye entegre edilerek milli savaş yönetim sistemine, milli torpido ateşleme yeteneği kazandırılmış oldu.



30 dakikada şarj

Türkiye'nin elektrikli yerli otomobili Togg, tasarımı ve özellikleriyle dikkat çekiyor. İlk etapta SUV ve sedan olarak, 200 ve 400 beygir gücünde üretilecek olan otomobil, diğer elektrikli araçlara göre çok daha hızlı şarj edilecek. 30 dakikanın altında bir sürede, yüzde 80 doluluğa ulaşacak.

Akıllı teknolojisiyle de kullanıcıların hayatına birebir dokunacak. Doğuşan elektrikli modüler platform ile 300+ ve 500+ kilometre menzil opsiyonlarına sahip olacak otomobil, merkeze sürekli bağlı olacak ve güncellemeleri uzaktan 4G/5G bağlantısıyla alabilecek.



İhracat performansını son yıllarda artıran Türk savunma sanayi, Covid-19 salgını sonrasında yurt dışında yeniden tanıtımlara başladı. Katar'da gerçekleştirilen DIMDEX 2022 Fuarı'na Türk savunma sanayinden 32 firma katıldı.

Savunma sanayinden ihracat seferi

İHRACAT performansını son yıllarda artıran savunma sanayi, Covid-19 salgını sonrasında ilk kez yurt dışındaki bir fuara milli olarak katıldı. Bu yıl için 4 milyar dolar tutarında ihracat hedefleyen savunma sanayi, 21-23 Mart'ta Doha'da düzenlenen DIMDEX 2022'de, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı koordinasyonunda, 32 firma ile yer aldı.

DIMDEX 2022'de Türkiye'den ASELSAN, BMC, HAVELSAN, MKE A.Ş., SAHA İstanbul, Türk Havacılık ve Uzay Sanayii, STM, ROKETSAN gibi sektörün güçlü oyuncularını boy gösterdi.

Fuarda, Türk savunma sanayi firmaları tarafından üretilen deniz sistemleri, insansız çeşitli kara ve hava araçları, zırhlı araç platformları, silah sistemleri, elektronik sistemler, mühimmatlar, simülörler, lojistik destek ürünlerinin tanıtım ve sunumları yapıldı. Türk resmi delegasyonunca fuara katılım sağlayan ülke delegasyonları ile görüşmeler yapıldı.

DIMDEX Fuarı'na 17 ülkeden 167 firma katıldı.

MÜŞTEREK KUVVET

Katar'ın askeri kurumlarının modernizasyonu, askeri eğitim ve öğretim alanında işbirliğinin çeşitlendirilmesi, tatbikat, eğitim ve öğretim vasıtasıyla savunma kabiliyetlerinin geliştirilmesi amacıyla Türk-Katar Birleşik Müşterek Kuvvet Komutanlığı kurularak Katar Silahlı Kuvvetleri'nin daha da güçlenmesinde önemli



katkılarında bulunuldu.

DIMDEX 2022 Fuarı'nın Katar ve bölge ülkeleri ile Türkiye arasındaki savunma sanayi işbirliğinin pekiştirilmesi yönünden önemli bir platform olduğu değerlendiriliyor.

Fuarın, Türk firmalarıyla diğer ülkelerden gelen firmalar arasında yeni projelerle işbirliğini daha da artırması bekleniyor.

İLERİ TEKNOLOJİ

Türk Milli Pavyonu'nda başta Katar askeri yetkilileri olmak üzere fuar katılımcılarına savunma sanayi ve ileri teknolojik kabiliyetlere ilişkin bilgi sunuldu. Türk firmalarının DIMDEX 2022 Fuarı'na sağladığı yoğun katılım ve gösterilen ilgi, Katar ile işbirliğine verilen önemi de ortaya koydu.

Taktik mini İHA'lara büyük ilgi

Taktik mini İHA geliştirilmesi konusunda dikkat çeken STM'nin ürünleri de fuarda büyük ilgi gördü. STM'nin ürün yelpazesini Taşınabilir Sabit Kanatlı Vurucu İHA Sistemi ALPAGU, Taşınabilir Döner Kanatlı Vurucu İHA Sistemi KARGU ve Taşınabilir Döner Kanatlı Gözcü İHA Sistemi TOGAN oluşturuyor. İlk ihracat başarısını 2021'de gerçekleştiren KARGU için ilgi gösteren farklı ülkelerle de görüşmeler sürüyor. ALPAGU ise hafif yapısı, dalış hızı, düşük radar kesit alanı, süratı ile önemli hedeflere noktasal tahribat yaratabilmesiyle öne çıkıyor.

STM'nin öne çıkan diğer alanları ise şunlar:

- Siber güvenlik projeleri
- Deniz projeleri
- Uydu ve uzay projeleri
- Komuta kontrol projeleri



Savaşın küresel eğilimlere etkileri

Pandemi ile beraber dünya ekonomisi ve ticaretinde birçok yeni eğilim ortaya çıktı. Bunların başında küresel tedarik zincirlerinde kırılma ve yeniden yapılanma geliyor. Yine arz ve tedarik sıkıntıları ile yüksek enerji fiyatları ve yüksek emtia fiyatları oluştu. Arz ve tedarikte sıkışmalar ve gecikmeler, diğer bir eğilim oldu. Yüksek navlun fiyatları da öne çıkan bir diğer eğilim. Savaş öncesi koşullar içinde bu eğilimlerin 2022 yılının büyük bölümünde de yaşanacağı öngörülüyor. Ancak Rusya-Ukrayna savaşı, bu eğilimleri önemli ölçüde etkiledi.

1. Küresel tedarik zincirlerinde yeni bir kırılma ve bozulma yaşanıyor

Rusya ve Ukrayna, çok sayıda girdinin önemli tedarikçisidir. Ukrayna'nın tedarik yeteneği önemli ölçüde azaldı. Rusya'ya uygulanan yaptırımlar ise tedarik kanallarını kesti. Yine Rusya'dan çok sayıda firma kalıcı olarak çekiliyor. Bunlar da küresel tedarik zincirinin bir parçası ve çekilmeleri ile zincirlerde bozulmalar yaşanmaya başladı. Birçok lojistik, deniz ve hava taşımacılık firması Rusya'dan ayrılıyor. Ticaret olanakları kısıtlanıyor.

2. Enerji fiyatları Rusya-Ukrayna savaşı ile daha da yükseliyor

İlk etki savaşın yarattığı riskler ile yaşandı. Daha sonra Rusya'ya uygulanan kısmi petrol ambargoları ile petrol fiyatları önemli ölçüde arttı. Doğalgaza bir yaptırım uygulanmaz iken Rusya enerji tedarikine aynen devam ediyor. Ancak Avrupa'nın Rusya doğalgazına yaptırım uygulaması, her an bir seçenektir. Bu gelişmeler ile hem petrol hem doğalgaz hem de kömür fiyatları mart ayında önemli ölçüde arttı.

Savaşın sona ermesi ve kalıcı barış sağlanması halinde enerji fiyatlarında sınırlı geri çekilmeler yaşanacak. Ancak Rusya'ya yaptırımların sürecektir olması nedeniyle enerji fiyatları yine yüksek kalacak. Enerji fiyatlarını aşağı çekecek ilave arz olasılığı ise sınırlı. OPEC + ülkeleri içinde Rusya da var ve savaşa rağmen kademeli üretim artışı (günlük 400 bin varil) politikası korunuyor. Doğalgaz için LNG kısa vade seçenekleri yine sınırlı. ABD, Katar, Cezayir ve Nijerya ilave tedarik sağlayabilecek. Kömürde ise Avustralya ilave tedarik kaynağıdır.

3. Yüksek emtia fiyatları sorunu savaş ile daha da kuvvetlendi

Öncelikle Rusya ve Ukrayna önemli metal, mineral, kimyasal ve tarım ürünleri ihracatçıları. Ukrayna, 2022'de büyük ölçüde hasar gören alt yapısına rağmen bu ürünlerde kendine yeter olmaya öncelik verecek. Rusya'ya uygulanan yaptırımlar ise çok sayıda önemli emtianın tedarikini en aza indirdi. Demir çelikten, hurda demire, alüminyumdan nikel, paladyumdan gübreye, organik kimyasallardan uranyuma kadar çok sayıda ürün tedariki azaldı ve küresel fiyatlarında da önemli artışlar yaşanıyor. Savaşın bir başı ile sona ermesi halinde dahi Rusya'ya yaptırımlar sürecektir ve bu nedenle Rusya'nın tedarikçisi olduğu başta metaller olmak üzere emtia fiyatları 2022 yılı genelinde yüksek kalacak.

4. Arz ve tedarik sorunları ile yüksek navlun fiyatları kalıcı hale geliyor

Arz ve tedarik sorunlarında 2022'de kademeli ve yavaş bir iyileşme beklentisi bulunuyordu. Ancak Rusya-Ukrayna savaşı, hem bu beklentileri bozdu hem de ilave zorluklar getirdi. Savaş bölgesindeki ülkelerin küresel tedarik zincirlerinden kopmaları ile hemen tüm sektörlerde arz ve tedarik sıkıntıları daha çok hissedilerek devam edecek. Yüksek navlun fiyatları yine pandemi sonrası oluşan önemli bir eğilim oldu. Savaş öncesinde genel beklenti yüksek navlun fiyatlarında 2022'de kademeli bir düşüş olması, ancak pandemi öncesine göre yüksek fiyatların korunmasıydı. Savaş ile beraber taşımacılık alanında da birçok yeni gelişme yaşanıyor. Önemli taşıma firmaları Rusya'dan çekiliyor. Bölgede taşımacılık çok riskli hale geldi. Fiilen ticaret en aza indi. Tüm bunlar navlun fiyatlarında sınırlı bir geri çekilme yaratacak. Ancak dünya ticaretinde büyümenin sürmesi senaryosu içinde navlun fiyatları artan yakıt maliyetleri ve fiyatları ile de yüksek kalacak.

SON SÖZ SAVAŞ İNSANLIK ADINA BİR AN ÖNCE SONA ERMELİ. ANCAK UZAMASI SENARYOSUNA BAĞLI OLARAK SAVAŞIN KÜRESEL ETKİLERİNE DE HAZIR OLMALIYIZ.

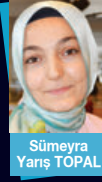
Perakende sektörüne Ramazan bereketi



✓ On bir ayın sultanı Ramazan, bereketiyle geliyor. Geçtiğimiz iki yıl boyunca pandemi koşulları nedeniyle toplu iftarlar yapılmazken bu yıl bazı belediyeler, dernek ve vakıflar iftar çadırları açacağını duyurdu. Perakende sektörüne hareketlilik getirecek olan Ramazan'da, sektör otoriteleri temel gıda ürünlerinde hiçbir tedarik sıkıntısı olmayacağı bilgisini de paylaştı.

✓ Perakende sektörü, Ramazan ayında yapılan gıda yardımları ile de hareketleniyor. Şirketlerin çalışanlarına ya da hayırseverlerin ihtiyaç sahiplerine ulaştırdığı gıda yardımlarında bu yıl hediye çeki öne çıkıyor. Türkiye Perakendeciler Federasyonu'ndan alınan bilgilere göre, geçen yıl yardım kolisi ile aynı oranda olan çek kullanımının bu yıl yüzde 70'e ulaşması bekleniyor.

ON bir ayın sultanı Ramazan, perakende sektörünün kapısını bereketiyle araladı. Piyasalarda Ramazan hareketliliği yaşanmaya başladı. Ramazan ayı süresince et ve et ürünleri en çok satılanlar arasında yer alıyor. Bakliyat, su, meşrubat, ayran, şerbet, sebze-meyve, çay, şeker, tatlı, çikolata, şekerleme ve kahvaltılık ürünlerin satışında da yukarı yönlü bir hareket söz konusu. Pandemi koşulları nedeniyle iki yıldır toplu iftarlar yapılamıyordu. Ancak kimi belediyeler kısıtlı sayıda çadırla bu geleneği yeniden canlandıracağını duyurdu. Bu durumun da perakende sektörüne canlılık getirmesi bekleniyor.



Sümeyla Yavaş TOPAL

YÜZDE 20 ARTIŞ

Son beş yıllık alışveriş sepetlerine bakıldığında, Ramazan ayında sepetlerin bir önceki aylara göre daha dolu olduğu gözleniyor. Geçen yıl uluslararası araştırma şirketi NielsenIQ, Türkiye'de Ramazan boyunca yapılan gıda alışverişlerinin yüzde 20 oranında arttığını duyurmuştu. Bu oran kuru meyvelerde yüzde 153'lük, çayda da yüzde 114'lük bir satış artışını beraberinde getirmişti. Ramazan boyunca en çok satış artışı yaşanan bir diğer grup da gazlı içecekler oluyor.

KOLİ YERİNE ÇEK

Ramazan ayında piyasalar Ramazan yardımları ile de hareketleniyor. Genellikle işyerleri çalışanlarına gıda yardımı yaparken, bu ayda ihtiyaç sahiplerinin evlerini bereketlendirmek isteyenler de oluyor. Son iki yılda Ramazan'daki gıda yardımlarında koli yerine gıda çeki ön plana çıkıyor.

Türkiye Perakendeciler Federasyonu'ndan alınan bilgilere göre, geçen yıl Ramazan yardımlarında yüzde 50'yi bulan çek oranı, bu yıl yüzde 70'e ulaşacak.

ORTALAMA 250 TL

Çaydan şeker, hububattan yağa kadar temel gıda maddelerinin yer aldığı Ramazan kolileri, küresel boyutta yaşanan sıkıntılar nedeniyle bu yıl ortalama yüzde 50 zamlı dolacak. Ortalama 12-16 çeşit ürünün yer aldığı gıda kolilerinin maliyeti bu yıl, tercih edilen markaya göre 200-350 TL arası olacak. Koliler, ürünleri tek tek almaya göre ortalama yüzde 45 oranında maliyet avantajı sağlıyor. Bu yıl tercihlerde yüzde 70'i



bulacağı öngörülen hediye çeklerinde ise 250 TL'lik bir yüklemenin olacağı tahmin ediliyor.

RAMAZAN ÇADIRLARI

Geçtiğimiz iki yıl boyunca pandemi koşulları nedeniyle toplu iftar çadırları kurulamamıştı. Bazı belediyeler, pandemi hassasiyetini göz önüne alarak sınırlı sayıda iftar çadırı kuracağını duyurdu. Bazı belediyeler ise pandemi koşullarını devam ettirerek toplu iftarlar yerine, iftar saatlerinde belirli bölgelerde kumanya dağıtımını yapacağı bilgisini paylaştı. Bazı vakıf ve dernekler ise toplu iftar çadırları geleneğini devam ettirerek aynı zamanda perakende sektörünü de şenlendirecek.

HUBUBATTA SIKINTI YOK

Bu yıl Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle yağ, un ve şeker gibi ürünlerde tedarik sıkıntısı olacağına dair bilgiler kamuoyunun gündeminde yer aldı. Ancak sektörün otorite kurumları, temel gıda ürünlerinde hiçbir tedarik sıkıntısı yaşanmayacağını paylaştı. Geçtiğimiz günlerde Ulusal Baklagil Konseyi, bu yıl yağışlar nedeniyle çok bereketli bir yıl yaşanacağını, belki de 20 milyon ton buğday rekoru sağlanacağını duyurmuştu. Ayrıca Konsey, Ramazan sebebiyle gıda kolilerinde bakliyata yoğun ilgi olacağı ve Ramazan'da da işleyişin sorunsuz ilerleyeceği bilgisini paylaşmıştı.

Ramazan'ın 'tadı' kaçmayacak

Ramazan'da vatandaşlar tarafından sıkça sorulan sorulardan biri de şekerde sıkıntı yaşanıp yaşanmayacağı konusunda oluyor. Ancak Türkşeker yaptığı açıklamada, "200 bin tonluk ihtiyaç fazlası şeker üretimimiz bulunmaktadır. Yeni sezondaki üretim miktarımızla birlikte ülkemizde şeker arzıyla ilgili hiçbir sıkıntı yaşanmayacaktır. Türkşeker'in Raf Fiyat Garanti Sistemi ile nihai tüketici uygun fiyatlarla şeker ulaşabilmektedir" ifadelerini kullandı.



Spekülasyonlara kulak asılmasın

Ayçiçek yağı yeterli

Ukrayna-Rusya savaşı, çoğu zincir markette yağ satışlarını zirveye çıkarırken, Ramazan'ın yaklaşması ile akıllarda, "Yağ sıkıntısı yaşayacak mıyız?" sorusu belirdi. Türkiye'nin en büyük yağ ihracatçılarından Rus Agro Trade, ihrac edilmeye hazır olan ayına kadar yağ stokunun bulunduğu bilgisini paylaştı. Yağ için hasat ise temmuz ayında başlayacak.

Kartta market tercihi

MetropolCard Türkiye Satış Müdürü Duygu Görmüş: Ramazan yardımlarında kart kullanım trendinin olduğunu, işlem verilerindeki analizlerimizde de gözlemleyebiliriz. Buna ek olarak; yaklaşan Ramazan ayı döneminde özellikle market kullanımının artışı geçeceğini söyleyebilirim. Gıda alışverişinin ön plana çıkacağı bu önemli ayda, şirketlerin çalışanlarına yaptıkları aynı yardımlar da bununla paralel artıyor.

Türkiye Perakendeciler Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Düzgün: Küresel ölçekte zor bir dönemden geçiyoruz. Ülkemizde de ekonomik anlamda farklı alanlarda bunun yansımalarını görüyoruz. Özellikle yılbaşından günümüze hem dünyada hem ülkemizde artan gıda fiyatları nedeniyle vatandaşlarımız tedirgin oldu. Yerel zincirler olarak tüm iş ortaklarımızla tek yürek halinde hareket edip, vatandaşlarımızın omuzundaki yükü bir nebze olsun hafifletmeye çalıştık. Ramazan ayı nedeniyle yine hayırseverlere ve vatandaşlarımıza destek olabilmek için kolilerde ek indirimler yaptık. Vatandaşlarımızdan önemli bir ricamız ise sosyal mecralarda spekülatif hareketlere karşı fırsatçılara geçit vermemeleri.





İstanbul Ticaret Odası 20. Dönem 8. Meslek Komiteleri Müsterek Toplantısı'nın oturum başkanlığını, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay yürüttü. Dr. Kuralay, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, meslek komiteleri üyeleriyle bir arada olmaktan duyduğu memnuniyeti belirterek, toplantıda dile getirilen sorunlara birlikte çözüm arayacaklarını söyledi.

İTO'nun sektör temsilcilerinin bulunduğu müsterek toplantısında konuşan Başkan Şekib Avdagiç, Meslek Komiteleri'nin İTO omurgasını oluşturduğunu söyledi. Avdagiç, "Sizleri İTO'nun temel yapı taşı, yani olmazsa olmazı kabul ediyoruz" dedi.

140 yıllık İTO'yu bir çınar ağacına benzeten Başkan Avdagiç, "Üyelerimiz bu çınar ağacına hayat verip daha nice 140'lar ayakta tutacak olan 656 bin adet köktür" dedi. Avdagiç, komiteleri ise üyeleri temsilin sembolü olarak tanımladı.

Komitelere verilen önemin kararlara da yansıdığını anlatan Avdagiç, "Meslek Komitelerimiz yaptığı komite toplantılarından 8 bin 601 karar almış. Sizlerin kararları doğrultusunda yaklaşık 3 bin Yönetim Kurulu Kararı çıkartmışız" diye konuştu.

Meslek Komiteleri İTO'nun omurgası



İcraata yansıyan komite kararları

Şekib Avdagiç, Meslek Komiteleri'ne verilen önemin yönetim kararlarına da yansıdığını vurgulayarak, şöyle devam etti: "İşte rakamlar; 2018 Nisan ayında göreve geldiğim günden bu yana Meslek Komitelerimiz yaptığı komite toplantılarından tam tamına 8 bin 601 karar almış. Yönetim Kurulumuza ulaşan bu kararları, titizlikle değerlendirmişiz. Konsolide ve gerekli tasnif sürecinden sonra da sizlerin aldığı kararlar doğrultusunda 2 bin 945 (yani yaklaşık 3 bin) Yönetim Kurulu Kararı

çıkartmışız. Bu ne demek? Birleştirmeleri hesaba katmadan söylüyorum; neredeyse sizin her üç kararınızdan biri, yönetimin kararı olmuştur. Yönetim Kurulu Kararları haline gelen kararlarınızda ifade edilen tüm hususlar ilgili Bakanlıklar, TOBB, yetkililer ve diğer kamu kurum ve kuruluşları ile paylaşılmıştır... Biz bununla da yetinmedik. Sizlerden ulaşan talepleri 9 bin 904 adet yazıya dönüştürüp tüm paydaşlarımıza ilettik."

2022'DE DE DEVAM
Söz konusu yansımaların

2022 yılında da devam ettiğini anlatan Avdagiç, "Bu yılın ilk iki ayında Meslek Komitelerimiz tarafından 285 karar alındı. Aynı şekilde bu kararlar, Yönetim Kurulumuz tarafından titizlikle değerlendirilip, 136 Yönetim Kurulu Kararına dönüştürüldü. Yine bu kararlarda yer alan hususlar; ilgili Bakanlıklar, TOBB ve diğer kamu kurum ve kuruluşları ile paylaşıldı. Buna ilaveten toplantı, seminer, ziyaret, çevrimiçi etkinlikler gibi faaliyetler de dikkate alındığında 670 adet yazımız tüm paydaşlara iletili."

MÜGE BİBER-BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), sektörleri temsil eden 81 Meslek Komitesi'nin üyelerini buluşturan 20. Dönem 8. Meslek Komiteleri Müsterek Toplantısı'nı gerçekleştirdi. Hibrit olarak yapılan 2022 yılının ilk Meslek Komiteleri Müsterek Toplantısı'na, komite üyeleri büyük ilgi gösterdi.

PROAKTİF SÜREÇ YÖNETİMİ

Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, salgının tedarik zinciri, emtia fiyatlarının yükselmesi gibi artçı sarsıntıları devam ederken, Ukrayna-Rusya savaşının patlak vermesini, 'kriz üzerine kriz' diye tanımladı. "Ukrayna'da patlayan her mermi, dünyada emtia fiyatlarını yükseltecek, enflasyonu artıracak sonuçlar oluşmasını tetikledi" diyen Başkan Avdagiç, şöyle devam etti: "Savaşın dünyayı etkileyen genel neticelerinin yanı sıra, özelde de Ukrayna ve Rusya başta olmak üzere bölgeyle yoğun ticari faaliyetlere sahip ülke olduğumuz için gelişmelerden anında etkilendik. Bunun üzerine biz de gündemimize Covid-19 salgınının yanı sıra Ukrayna-Rusya savaşını aldık. Ticaret ile Hazine ve Maliye Bakanlığıyla başta olmak üzere tüm devlet birimleri ile yakın temasa geçtik. Yeni bir kriz dönemini daha üyelerimiz lehine yönetmenin gayreti içine girdik. 'Pro-aktif ve değişken süreç yönetimi politikamız' da burada devreye giriyor. Bizim üyemizin hangi sıkıntısı varsa, biz de o sıkıntıya çare

olacak çözümleri hayata geçirmeyi öncelikli vazifemiz kabul ediyoruz."

İKİ TEMEL GÖREV

Öncelikle Rusya'ya, Doğu Avrupa'ya ve diğer bölgelere çalışan firmaların temsil edildiği derneklerle hızlı bir istişare süreci başlatıldığını bilgisini paylaşan Avdagiç, açıklamasını şöyle sürdürdü: "İlgili Komite Üyelerimizle bir araya geldik. Sayın Bakan ve Bakan Yardımcılarıyla iletişime geçtik. Burada tafsilatına girmeyeceğim başlıklarda anlık ve anında çözüm oluşturmanın gayreti içine girdik. 'Anlık' tabirini özellikle kullanıyorum. Çünkü bizim İTO yönetimi olarak iki görevimiz var: Birincisi; üyelerimizin ticaret ve üretim yapmasını kolaylaştıracak kalıcı politikalar ve çareler üretmektir. İkincisi de üyelerimizin ticaretinin önünde birdenbire yükselen engelleri anında kaldırıp, soruna dönüşmeden çözüme kavuşturmaktır. Hamdolsun, bu süreçte de, bu temel iki ilkemizi, sizden bize ulaşan bilgiler doğrultusunda başarıyla uyguladık."

TEMEL YAPI TAŞI

"İTO'nun omurgasını oluşturan Meslek Komitelerimizin siz değerli temsilcileriyle bir araya gelmeyi, yasanın bize verdiği zorunlu bir görev olarak görmüyoruz. Sizleri bir mecburiyet olarak değil, tam tersine İTO'nun temel yapı taşı, yani olmazsa olmazı kabul ediyoruz" değerlendirmesini yapan Avdagiç, şöyle devam etti: "Çünkü İTO'nun 640 bini aşkın üyesinin, bu çatı altında haklarıyla temsil edilmesinin sembolü sizsiniz. Biz, Meslek Komitelerimize bu anlayışla bakıyor, böylesine büyük bir değer veriyoruz. 140 yıllık İTO'yu bir çınar ağacına benzetirsek, üyelerimiz bu çınar ağacına hayat verip daha nice 140'lar ayakta tutacak olan 656 bin adet köktür; bu köklerle bağ kesilmemelidir."

Rehberimiz sizsiniz

"Sizlerin çalışmasını, komitelerimizin aktif bir gayret içinde olmasını önemsiyoruz. Çünkü sizler çalıştıkça, herkes biliyor ki, İTO da 'tıkır tıkır' çalışıyor demektir. Bugünkü toplantımız da bunun göstergesi... Bu toplantıda sizlerin yapacağınız, bize yol ve yöntem gösterecek konuşmalarınız, bizim en büyük desteğimiz ve dayanağımızdır."

MECLİS'TEN YANSIMALAR

ÖTV'de sabit oran olmalı

Hasan Görkem
Konu-Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi: Sektörümüz birçok sorunla uğraşırken, sahibinden.com üyelerine yüzde 60 zam yaptı ve buna ek olarak 1 milyon TL üzerindeki araçların ilanlarından komisyon almaya başladı. Yaptığımız görüşmeler sonucunda sahibinden.com yetkilileri, her ay alınacak komisyon bedelinin, ilan yayımlandığında bir kez alınmasına karar verdi. Sektörün daralmasına neden olan bir diğer unsur ise yüksek ÖTV oranları.

sisteminin tekrar gözden geçirilmesini talep ediyoruz.

Akaryakıttaki KDV'den muafiyet

Köksal Yüzbaşıoğulları-Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi: Sektörün ana gider kalemi olan akaryakıttaki fiyat artışları nedeniyle zor bir süreçteyiz. Sektörümüzün akaryakıttaki KDV'den muaf olmasını talep ediyoruz. Kademeli mesai saati uygulanırsa trafik rahatlayacak, zaman tasarrufu sağlanacak, iş kabiliyeti artacak, çevre kirliliğinin önüne

vurgulamalıyız. Bunun için de kamu spotları yayımlayabiliriz. Firmaların pazaryerlerinde sektör dışı ürünleri satması bir diğer sorunumuz. Pazaryerlerinde yetki belgesi şartı kesinlikle aranmalı.

Maaşlara düzenleme yapılmalı

Salih Dursun-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: Mali sebeplerden dolayı özel güvenlik personeli asgari ücretle çalıştırılmak isteniyor. Bu durum, piyasada illegal yöntemlerle hizmet veren özel güvenlik şirketlerini doğuruyor ama hizmet

ve meslek yüksekokullarının yeterli ilgi ve değeri görmemesidir. Talebimiz, meslek liseleri başta olmak üzere meslek yüksekokulları ve mesleki eğitim merkezlerinin de teşvik edilmesi.

Döviz kurundan etkileniyoruz

Veysi Ay-Oteller Meslek Komitesi: Dolar kuru ve kredi faizlerindeki artışlardan sektörümüz etkilendi. Enerji, ulaşım ve diğer giderlerin de artması, maliyetlerimize yansıdı. Bu durumu, ihracatın önünü daha da açarak lehimize çevirebiliriz. İhracat potansiyeli olan

veriliyor. 3 milyona yakın işsiz ve en az yarısı kadar da meslek sahibi teknik eleman ihtiyacı var. Bu sorunun çözümü için mesleki eğitim merkezleri de hamilik projesine dahil edilmeli. Çocukların hem iş sahibi olmaları garanti hem de okurken 3 bin TL maaş alıp SGK'ları ödeniyor.

Şeker fiyatlarına çözüm bulunmalı

Mehmet Yıldırım-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Türkşeker, şu anda bir çuval şekeri marketlere 295 TL'den satıyor. Marketler ise kilosunu 10 TL'den aşağıya satmıyor. Eskiden

belirttiği adreste bulunmuyorsa firmayı kapatabiliyor ama ticaret sicil kaydı devam ettiği için çelişki oluşuyor. Bu konu hakkında bir çalışma yapılmalı. Mükelleflere büyük bir yük olan damga vergisinin de kaldırılmasını istiyoruz.

Lojistikte MTV alınmamalı

Tamer Dinçşahin-Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi: Pandemi, savaşın etkileri ve artan akaryakıt fiyatları ile lojistik kurye taşımacılığı yapanlar büyük sıkıntı yaşıyor. Nakliye fiyatları sabahtan akşama değişiyor. Lastik

ediyor. Bu konuda bir çözüm bulunmalı. Bizler ithalat yaparak ürün üretiyoruz ve bunları ihraç ediyoruz. İlave gümrük vergileri de düşürülmeli.

Ramazan'da hububat sıkıntısı yok

Mehmet Tevfik Dinçer-Hububat, Bakliyat, Kuruyemiş ve Kuru Meyve Meslek Komitesi: Tarımsal ürünlerde şu anda herhangi bir mal bulamama sıkıntısı olmadığını söyleyebilirim. Ramazan öncesi tarım firmaları birtakım pozisyonlar aldı. Savaş ve döviz artışı nedeniyle mal arzında zaman zaman tıkanmalar yaşanıyor, bu da fiyatlara yansıyor. Kısa vadede sorunlar olabilir ama biz tarım ülkesiyiz; bunu avantaja çevirebiliriz.

Polisçeleri satamıyoruz

Hasan Hoşben-Sigortacılık Meslek Komitesi: İTO yönetimini gayrimenkul konusunda yaptığı yatırımlardan dolayı tebrik ediyorum. Dolar yükseliyor, polisçelerinizi gözden geçirin. Bazı sektörlerde polise satmakta, teminat vermekte sıkıntı yaşıyoruz. Bu konularda devlet nezdinde girişimde bulunulmasını istiyoruz. Sigorta teminatı verilemediği için heba olan firmalarımız, hâlâ sigortalayamadığımız fabrikalar var.

Yeşil mutabakata önem verelim

İsmail Hakkı Öksüz-Döküm ve Metal İşleme Meslek Komitesi: Ukrayna'daki savaş nedeniyle bazı kıymetli emtiaların fiyatları oldukça arttı. Yeşil mutabakatı gündemimize almalıyız. Bu kapsamda ihtiyaçlarımızı iyi belirlemeli ve gerekli kurumlara iyi aktarmalıyız. Önümüzdeki dönemde en kritik konu, değerli hurda ithalatının zorlaşması olacak. Sektör buna hazırlıklı olmalı.

Fırsatçı algısı yıkılmalı

Zeki Paşalı-Perakende Ticaret Meslek Komitesi: Türkşeker, marketçilerle şeker anlaşması yapıyor. Bu anlaşma kapsamında ne kadar şeker veriyorsa o şekerin çıktısını istiyor. Yerel perakendeciler, büyük firmalarla rekabet için uğraşırken, bir yandan da hedef olarak gösteriliyor. Asıl sorunu perakendecilerde aramamamız gerekiyor. Neden kendi kendimize yetemiyoruz? Bunu sorgulamalıyız. Marketçilerin 'fırsatçı' algısının yıkılması gerekiyor.



Hem sektör hem de tüketiciler için ÖTV'de sabit bir oran getirilmeli.

Şeker sanayicilere de verilmeli

Ramazan Coşkun-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Türkşeker, perakende tüketicilerini korumak amacıyla sanayiciye satış durdurup sadece zincir marketlere ürün vermeye başlayınca sektörümüz şeker tedarikinde sıkıntılar çekti. Yani biz geçen sene 240 TL'ye aldığımız şekerin çuvalına şimdi 850 TL ödüyoruz. Perakende sektörü ise çuvalını 400 TL'den alıyor. Türkşeker'in sanayicilere de açılmasını ve aynı fiyattan şeker vermesini istiyoruz.

İthal ürünlere vergi düzenlemesi

Gürbüz Turan-Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi: İthal ürünlerin ülkemize girişinde uygulanan vergilendirme sistemi, sektörümüzün maliyet yükünü artırıyor. Bu nedenle Türkiye'de üretimi yapılamayan ürünlerin yurda girişinde vergilendirme

geçilecek. Bu uygulama, cari açığı azaltmak için de olumlu katkı sağlar. Bu konuda kıymetli desteklerinizi bekliyoruz.

Çiçekte KDV avantajı olmalı

Sertan Dumbar-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Pandemi döneminde çiçek üreticileri, kesme çiçek üretimini bıraktı ve başka sektörlerle yöneldi. Bu durum, piyasayı daralttı ve yerli kesme çiçeklerin fiyatlarını artırdı. Yerli çiçeklerin doğrudan dış pazarda satılması da iç piyasayı daraltan başka bir etken oldu. Tarım alanlarında planlama yapılmasını istiyoruz. Hava koşulları nedeniyle sektörümüz açısından zorlu geçecek bu sene için KDV konusunda avantaj sağlanmasını da talep ediyoruz.

Vergisiz ürün satışı arttı

Zikri Cenk Bora-Züccaciye Meslek Komitesi: Faturasız satışların çoğalması, sektörümüzdeki rekabeti yok ediyor. Kurumsal firmalar bu konuda dezavantajlı durumda. Hem vatandaşlara hem de satıcılara vergi vermenin bir vatandaşlık görevi olduğunu

kalitesi düşüyor. Ayrıca personele sigorta yapmamak, bir nevi devletten çalmakla eşdeğer. Özel güvenlik personelinin maaşlarına düzenleme yapılmalı.

Kamu spotu gerekiyor

Ercan Karakurt-Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi: Sektörümüzün ivedilikle bir kamu spotuna ihtiyacı var. Evden eve taşımalarda yetki belgesi ve taşıma sigortası olan firmalar tercih edilmeli ve bu televizyonlarda gösterilmeli. Hâlâ çözüm beklediğimiz diğer konular ise artan yakıt maliyetleri, üçüncü köprü fiyatları, şehiriçi yasak saatleri, kayıt dışı çalışma, göçmen işçi ve zorunlu trafik sigortalarındaki fahiş artışlar.

Ortak sıkıntılara ortak çözümler

Metin Güler-Plastik ve Kauçuk Meslek Komitesi: Sektörlerimizin ortak sıkıntıları ve ortak çözümleri var. Enerji fiyatları da bunların başında geliyor. Enerji için bir politika geliştirilerek, enerji fiyatları ve güvenliği kontrol altına alınmalı. Türkiye'nin en büyük sorunu, meslek liseleri

KOBİ'ler nasıl ihracat yapacağını bilmiyor, bu yola çıkınca da bürokrasiye takılıyor. Firmaların daha çok ihracat yapması için bürokrasi süreçleri kolaylaştırılmalı.

Turizmde yapılandırma istiyoruz

Hüseyin Selami Çelebioğlu-Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi: Pandemiden en çok etkilenen turizm sektörü için bazı yapılandırmalar geldi ama sektör bunu da ödeyemiyor. Bu yüzden sektöre bir süre geri ödemesiz bir sistemle destek verilip sonrasında taksitlerle ödeme imkanı tanınabilir. Yakıt fiyatlarındaki artışlar sektör için büyük problem; bu konuda önlem alınmalı. Mesela hac ve umre turizmi 26 aydır kapalı. Bu konuda İTO'dan bir girişim bekliyoruz.

Mesleki eğitim merkezleri önemli

Bedrettin Yetim-Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi: Mesleki eğitim merkezlerinde artık ustalık, kalfalık ve eğitici ustalık belgesi dışında lise diploması da

marketler 1 kilo şekeri yüzde 10-15, bugün ise yüzde 40-50 kârla satıyorlar. Talebimiz buna bir çözüm bulunması. Piyasa fırsatlarına bırakılmamalı.

Ruhsat zorunluluğu olmasın

Mehmet Gökalp-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Son iki yılda yurt dışından tedarik edilen hurda kağıt iki kat arttı. Türkiye'de üretim kapasitesi 2020'de 6.5 milyon tona çıkarılmış olsa bile sektörün ihtiyaçları daha fazla. Sanayinin hammadde ihtiyacını karşılayan sektörümüz, her yıl 9 milyon ton geri dönüştürülebilir atık toplayıp ayrıştırıyor. Atık Ön İşlem ve Geri Kazanım Tesislerinin Genel Esaslarına İlişkin Yönetmelik'te ruhsat mecburiyeti bulunuyor. Talebimiz, ruhsat zorunluluğunun olmaması.

KDV'ler birleştirilmeli

Hikmet Kabuk-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: KDV uygulamalarında değişiklik yapılması planlanıyor. Mevcut olan KDV-1 ve KDV-2 beyannamelelerinin birleştirilmesini istiyoruz. Vergi daireleri, mükellef

yıpranması, yakıt ve köprü otoban ücretleri, diğer giderleri koymaya gerek kalmadan 35-40 bin TL maliyete ulaşıyor. Yurt içi taşımalarda ÖTV'siz akaryakıt hakkı verilmeli. Ayrıca motorlu taşıtlar vergisi (MTV) alınmamalı.

Panele davet

Mustafa Hakan Özelmacı-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: 30 Mart'ta düzenlenecek yabancıya satış panelimizde, tüm inşaat ve gayrimenkul sektörünü aramızda görmek istiyoruz. Son dönemde webtapu, taşınmaz ticareti bilgi sistemi, yabancıya gayrimenkul satışı gibi birçok konuda çalışma yaptık. Tüm komite üyelerimizden, çalıştıkları emlak işletmelerinin yetki belgesine, emlak danışmanlarının ise mesleki yeterlilik belgesine sahip olmasına özen göstermesini istiyoruz.

Ek vergiler düzenlenmeli

Numan Hocaoglu-Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi: Pandemiyle birlikte ithal ürünlere ek vergiler getirildi. Fakat ithalatla ek vergiler sektörümüzü derinden etkilemeye devam



Yerli üretimin ilacı SAĞLIK MARKET

Yerli malı belgesine sahip ilaç ve tıbbi cihaza sağladığı fiyat avantajı ile yerli üretimi destekleyen Sağlık Market'te kamu alımlarının payı artıyor. Özellikle ilaç toplu alımlarında Sağlık Market alımlarının payı bu yıl yüzde 73.3'e ulaştı.

MÜGE BİBER

SAĞLIK Bakanlığı ile Devlet Malzeme Ofisi'nin (DMO) hayata geçirdiği Sağlık Market'in, özel tıbbi cihaz ve ilaç alımları her geçen gün artıyor. Sağlık Market, firmalara kamu alımlarına tek bir merkezden ulaşma imkanı tanırken, alımlarla sektöre destek de sağlamış oluyor. Sağlık Market'in bir diğer avantajı ise yerli malı belgesine sahip ürünleri teşvik etmesi.

Sağlık Bakanlığı'nın verilerine göre, Sağlık Market'in firmalardan yaptığı alımlar yıldan yıla artıyor. Bu artışta en bariz görülen kalem ise ilaç oldu. Toplam alım yöntemleri içerisinde Sağlık Market'ten ilaç alımları 2022 yılında yüzde 73.3 arttı.

ALIMLAR YÜKSELDİ

Sağlık Market'te 2021 yılı tüm alımları içerisinde tıbbi sarf malzeme satın alma tutarı 7.3 milyar TL oldu. Toplam alım yöntemleri içerisinde Sağlık Market alımlarının payı 2019 yılında yüzde 2.3, 2020'de yüzde 11, geçen yıl yüzde 36, bu yıl da yüzde 49.6 oldu. 2021 yılı tüm ilaç alımları içerisinde ise satın alma tutarı 4.17 milyar TL'ye ulaştı. Toplam alım yöntemleri içerisinde Sağlık Market ilaç alımlarının payı 2019 yılında yüzde 0.3, 2020'de yüzde 10, geçen yıl yüzde 65, bu yıl ise yüzde 73.3 oldu.

MARKETTE NE VAR?

Sağlık Market'te yer alacak ürün ve firmaların belirlenmesi için firmalarla 1 yıl süreli çerçeve anlaşması imzalanıyor. Sistemde ilaçlar ve farmakolojik ürünlerde çerçeve anlaşma imzalayan 63 tedarikçi, 152 marka, 5 bin 654 barkod mevcut. Sistemde ayrıca tıbbi sarf malzemeler için çerçeve anlaşma imzalayan 746 tedarikçi, bin 760 marka ve 37 bin 56 tekil barkod yer alıyor.

1.000 HASTANE SİSTEMDE

Sağlık Market uygulaması 2018 yılında devreye alındı. 2019 yılında ilk alımlar yapıldıktan sonra 2020 yılında da üniversite hastaneleri uygulamaya dahil edildi. Sağlık Market'e kayıtlı firmalar, şu an sistemde yaklaşık bin hastanenin malzeme taleplerini görebiliyor.

YERLİYE ÖZEL İNDİRİM VE VADE

Sağlık Market, 'yerli malı' belgesine sahip orta ve yüksek teknolojili ürünlere yüzde 15 fiyat avantajı sunuyor. Bu olanaktan yararlanmak isteyen firmaların başvuru, değerlendirme, tedarik ve teslimat süreci tamamen online gerçekleştiriliyor. Satın alma işlemleri ise DMO tarafından 81 il için ayrı ayrı ve ürün bazlı elektronik ihaleler ile gerçekleştiriliyor. Böylece firmalar tüm kamu pazarına kolay bir şekilde ulaşabiliyor. Ayrıca firmalar ödemelerini 90 günlük sürede alabiliyor.

GİRİŞ ŞARTLARI

■ Firmalar, DMO web sitesi üzerinden her zaman başvuruda bulunabiliyor.

■ Başvuru işlemleri, firmaların kayıtlı e-posta adresine Sanal Market Modülü tarafından gönderilen şifre aracılığıyla yapılabilir.

■ Kayıt tamamlandıktan sonra

teklif ettikleri ürünleriyle ilgili teknik şartname ve genel hükümlerde yer alan maddelerin tamamını kabul, beyan ve taahhüt etmiş sayılıyor.

■ Sağlık Market için başvuruda bulunan firmalar, satış yetkileri bulunmak kaydıyla ürünlerini,

kendilerinin belirleyeceği iller için teklif edebilir.

■ Firmaların satış yetkileri ÜTS üzerinden sorgulanabilir.

■ Tedarikçinin ürünleri geç teslim etmesi halinde, gecikme süresi 10 günü aşar ise sipariş iptal edilecek ve ürün bedelinin yüzde 5'i kadar ceza alınıyor.

AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2022

Buenos Aires-Arjantin
11 - 14 EKİM 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ENDÜSTRİSİ AUTOMECHANICA BUENOS AIRES 2022'DE BULUŞUYOR

AUTOMECHANICA BUENOS AIRES 2022

- Güney Amerika'nın etkin otomotiv satış sonrası endüstri fuarı
- 35.000 m² sergileme alanı
- 45 ülkeden katılım
- 30.000 profesyonel ziyaretçi
- Automechanika fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen 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 ofis, internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli (nakliye dahil) : 9.975 TL/m²
Katılım bedeli (nakliye hariç) : 9.135 TL/m²



140
yı

Şaban Oruç / Pelin Karamahmutoglu

Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 06

GSM : 0530 962 01 39 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : saban.oruc@ito.org.tr / pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr

0212 455 60 00 | ito.org.tr | [itoturumsal](https://www.facebook.com/itoturumsal)



YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Ukrayna meselesi, büyük güç mücadelesi ve ABD-Çin ilişkileri

ABD'nin soğuk savaş dönemi Sovyetler politikasının mimarlarından Zbigniew Brzezinski'nin 1992'de Sovyetler Birliği'nin dağılmasından hemen sonra yaptığı değerlendirmede, bunun aslında Rus İmparatorluğu'nun dağılması olduğu, Rusya'nın ileride tekrar bir emperyal güç haline gelmemesi için eski Sovyetler Birliği'nin Rus olmayan bölgelerinde, özellikle de Ukrayna'da, ulus ve Rus etkisinden uzak devletler oluşturulmasının önemini vurguluyordu.

30 yıl sonra günümüzde, Ukrayna'nın da NATO'ya üye olmasıyla bu hedef büyük ölçüde gerçekleşmek üzereyken Putin yönetimi Ukrayna'ya girme kararı aldı. Ancak bu hareket, gerek Ukrayna içinde gerekse diğer ülkelerden, anlaşılan Putin yönetiminin hiç beklemediği bir direnç ile karşılaştı. Görüldüğü kadıyla yönetim sistemi kaynaklı akıl almaz bilgi akış ve değerlendirme zaafılarına bağlı olarak, bu karar ve uygulaması Ukrayna ve Rus insanı için bir facia yaratırken, hedeflenenin aksine Rusya'yı bir büyük dünya gücü olma hedefinden giderek daha da uzaklaşacağı bir rotaya sokmuş görünüyor.

Rusya'nın ekonomik gücü

Ancak Rusya, günümüzde askeri açıdan büyük bir güç iken, dünya sıralamasında İtalya'nın, petrol ve gaz dışarıda tutulursa İspanya'nın altında yer alan GSYH büyüklüğü ile coğrafi boyutlarına göre ekonomik açıdan cüce denebilecek bir konumda bulunuyor. Bu boyutlardaki ve büyüme eğilimi göstermeyen ekonomisi ile uzun dönemde bir büyük güç olma şansı zaten pek olmadığından, küresel güç mücadelesi açısından Ukrayna girişiminin Rusya'yı büyük bir kayba uğratmadığı söylenebilir. Ukrayna'daki gelişmeler küresel güç mücadelesinde Rusya'dan çok Çin'in elini zayıflatması, ABD'ninkini ise güçlendirmesi açısından önem taşıyor.

Daha önceki yazılarda belirttiğimiz gibi Trump yönetimi Çin'i ekonomik, teknolojik, politik olarak dışlamaya, yalnız bırakmaya, Çin'e karşı bir küresel cephe oluşturmaya yönelik politikalar izliyordu, Biden döneminde de bu çaba, daha ılımlı biçimde de olsa sürdürüldü, ancak bu konuda başarı sağlanamadı. Ukrayna'nın işgaliyle, ABD'nin Çin'e karşı gönlünde yatan cephe, Rusya'ya karşı kuruluverdi. Artık uygun koşullar olduğu veya oluşturulduğunda bu cephe Çin'i de kapsayacak şekilde konumlandırılabilir. Öte yandan, Rusya'ya petrol ve gaz bağımlılığının sonuçlarını yaşayan ekonomisi gelişmiş ülkeler, Çin'e ekonomik bağımlılıklarını da gözden geçirerek, ABD'nin politikasına uygun şekilde Çin ile ekonomik ilişkilerini zayıflatma yönünde ilerliyor olabilirler.

Çin'in arabuluculuk girişimi

Bir ay önceki yazıda belirttiğim gibi Çin ve ABD arasındaki çekişmede olası soğuk ve sıcak savaş senaryolarının çoğu, Çin'in güney ve doğusunda denizden enerji, hammadde, mal akışlarının sekteye uğratılmasına bağlanıyor. Böyle bir durumda dev enerji ve tarımsal kaynaklarıyla -bazı senaryolarda buna nükleer gücünü de ekleyebiliriz- dost bir Rusya'nın varlığı, Çin için yaşamsal bir önem taşıyor. Ukrayna'nın işgalinin Çin açısından en büyük olası zararı, onu böyle bir müttefikten mahrum etmesi oluşturur. Bu nedenle Çin, böyle bir olasılığın gerçekleşmesine yol açacak politikalar izlemekten uzak duracaktır. Bu, Çin'in Rusya'nın dostluğunu veya Putin'in iktidarı kaybetmesine yol açacak politikardan uzak durulması anlamına geliyor. Bu çerçevede Çin'in, Rusya'nın yaptırımlar karşısında çökmemesi ve Putin'in iktidarı zora sokacak bir konuma düşmemesi için doğrudan silah sağlayarak savaş destekler konuma düşmeden, elinden geleni yapmasını bekleyebiliriz. Bu nedenle Çin tarafının, Putin'in ülke içinde başan olarak sunabileceği bir noktaya gelmeden Ukrayna'da barış için gerçek bir arabuluculuk girişiminde bulunması da beklenmez.

Bu koşullar altında geçtiğimiz günlerde Biden ve Xi arasında yapılan, ana konusu Ukrayna olan tele-görüşmeden somut bir sonuç alınması beklenemezdi ve alınmadı.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Tarımsal
biyoçeşitlilik için
çağrı açıldı

Avrupa araştırma alanında, tarımsal biyolojik çeşitliliğin, özellikle en fazla risk altındaki türler olmak üzere tarımsal ekosistemlerin direncini nasıl artırabileceğine dair pratik ve politikayla ilgili bilgiler sağlama kapasitesinin geliştirilmesi amacıyla 2022 yılı SusCrop FACCE JPI 2022 çağrısı açıldı.

Çağrı ile ekolojik bağlantıları güçlendirerek saha düzeyinde biyolojik çeşitliliği iyileştirmek için yeni tarımsal uygulamalar geliştirmek ve çeşitliliğin artmasının önündeki engelleri ve aynı zamanda fırsatları tanımlamak ve izlemek hedefleniyor.

Desteklenecek Ar-Ge ve yenilik projeleri

- Tarımsal genetik çeşitlilik,
- Tarımsal uygulamalar ve çiftlik modelleri,
- Tarımsal biyoçeşitlilik ve bölgesel sistemler.

Proje başvurusunun bu araştırma konularından en az birini kapsaması zorunlu. Belirtilen araştırma konularına ilişkin detaylı açıklamaların ve projelerden beklenen olası çıktı/etkilerin çağrı web sayfası <https://www.suscrop.eu> üzerinden incelenmesi önem arz ediyor.

Projeler nasıl sunulacak?

Proje sunacak uluslararası konsorsiyumun, çağrıya katılan en az üç farklı ülkeden fonlanacak olan üç farklı ortaklık oluşması gerekiyor. Her ortak, kendi ülkesinin fonlayıcı kuruluşu tarafından desteklenecek.

Kimler başvurabilir?

- Yükseköğretim Kanunu kapsamında yer alan yükseköğretim kurumları,
- Eğitim ve araştırma hastaneleri,
- Kamu kurum ve kuruluşları,
- Sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde Türkiye’de yerleşik sermaye şirketleri.

Proje bütçesi ne kadar?

Bir proje kapsamında TÜBİTAK’tan talep edilen Katkı Kurum Hissesi ve Proje Teşvik İkramiyesi hariç en fazla;

- Proje başına 1.5 milyon TL, Yürütücü kuruluş başına;
- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri, kamu kurum ve kuruluşları için 1 milyon TL,
- Özel kuruluşlar için 1.5 milyon TL’dir.

Destek oranı ne kadar?

- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri, kamu kurum ve kuruluşları yüzde 100,
- Büyük ölçekli özel kuruluşlar yüzde 60 ve KOBİ’ler yüzde 75 desteklenecek.

Proje süresi nedir?

Proje süresi en fazla 36 ay olabilir.

Desteklenen gider kalemleri

Özel kuruluşların aşağıdaki harcama kalemleri desteklenebilecek:

- Personel giderleri,
- Yurt içi ve yurt dışı seyahat giderleri,
- Danışmanlık ve hizmet alım giderleri,
- Alet, makina, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri,
- Malzeme ve sarf malzemesi alım giderleri,
- Denetim ve tasdik giderleri.

Çağrı takvimi

● Uluslararası proje koordinatörü tarafından proje başvurusu öncesi Ortak Çağrı Sekreteryası’na zorunlu ön kayıt için son tarih: 4 Mayıs 2022

● Uluslararası proje önerilerinin sunulması için son tarih: 22 Haziran 2022

● Ulusal ön başvurunun TÜBİTAK Proje Başvuru Sistemi (PBS) üzerinden onaylanması için son tarih: 27 Haziran 2022

● Ulusal ön başvurunun TÜBİTAK PBS üzerinden elektronik olarak imzalanması için son tarih: 30 Haziran 2022

Bilgi:

Uluslararası başvuru: Dr. M. Emre Sarı emre.sari@tubitak.gov.tr

Ulusal başvuru: Dr. Fahriye Ertuğrul fahriye.ertugrul@tubitak.gov.tr

Ahmet
KARATAŞ

Serbest bölgeler dahil 2021 yılında, 23 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren makina sektörü, kapasite kullanım oranını tekrar yüzde 75'lere taşıdı. 2022 yılına da iyi başlayan sektör, iki ayda 4 milyar dolarlık ihracat yaptı. İhracat kg gelirini ise 6 doların üzerine çıkardı.

MAKİNACILAR

Kapasiteyi yükseltti
kg değerini de artırdı

ŞEREF KILIÇLI

KATMA değeri yüksek üretim yönüyle stratejik sektörler arasında yer alan makina sektörü, 2021 yılında serbest bölgeler dahil 23 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2022 yılına da iyi bir başlangıç yapan sektörün ocak-şubat dönemindeki ihracatı 4 milyar dolar oldu. Makinacılar kilogram başına düşen ihracat gelirini ise 6 doların üzerine çıkardı. Söz konusu dönemde en çok makina ihracatı gerçekleştirilen ülkeler; Almanya ve ABD oldu. Üçüncü sırada yer alan İtalya'ya ihracatta yaşanan yüzde 19.3'lük artış da dikkati çekti.

ÇALIŞMA TOPLANTISI

İstanbul Ticaret Odası Makina ve Ekipmanları Meslek Komitesi'nin, Cemile Sultan Korusu Tesisleri'nde gerçekleştirdiği çalışma toplantısında sektörün mevcut durumu, gelecek vizyonu ve hedefleri değerlendirildi. İTO Takım Tezgahları ve Otomasyon Meslek Komitesi üyelerinin de katıldığı toplantının açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün yaptı.

EN GÜÇLÜ TOPARLANMA

Dünyada pandemiden en güçlü dönüş yapan sektörün makina ve imalat sektörü olduğuna dikkat çeken Üstün, şöyle konuştu: "Ülkemiz makina sanayi de, pandemi döneminin kayıplarını telafi ederek üretim ve ihracatta atağa kalktı. 2021 yılının ortalarından itibaren otomotiv ve otomotiv yan sanayi, tarım, tekstil, iş makineleri ve savunma sanayi alanlarına yönelik siparişlerde artışlar yaşandı ve sektör ihracatta da hızlı bir büyüme sürecine girdi. Makina sektörümüz, ihracat odasını sürdürürken, bir ara yüzde 50'lere düşen kapasite kullanım oranını tekrar yüzde 75'lere taşıdı ve istihdamını korumayı da başardı."

YERLİ ÖNCELİKLİ OLMALI

Türkiye ekonomisinin 2021 yılında yüzde 11 büyüme kaydetmesinde ihracat ve sanayinin büyük katkı sağladığını belirten OSTİM Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek, şunları söyledi: "Sanayi üretimi Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYH) büyümesinin öncü göstergesidir. Kişi başına gelir, üretim artarsa yükselir. Ancak dünyada 200 ülkenin 180'i düşük ve orta gelir tuzağında. Orta gelir tuzağından çıkış yolu, doğru sanayi politikalarını uygulamaktır. Yazılım, tasarım, markalaşma ve Ar-Ge'yi sanayinin içinde düşünmek gerekiyor. Eğer ürünün bu kısımlarına hakimseniz yüksek katma değeri elde edersiniz."

Prof. Dr. Murat Yülek, kamu alımlarında yerli ürünlere öncelik verilmesinin de yerli makina ve imalat sektörünün büyümesinde önemli bir faktör olduğunun altını çizdi.

SIAL
Paris 2022Paris - Fransa
15-19 EKİM 2022Türkiye Milli 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 milli katılım organizasyonu

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BİLGİSİ

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

Sibel Tayanç
sibeltayanca@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 11Şeyma Pekcan
seyma.pekcan@ito.org.tr
Tel: 0212 455 65 07Ruken Ayata Boztaş
ruken.ayata@ito.org.tr
Tel: 0212 455 65 83Esra Yılmaz
esra.yilmaz@ito.org.tr
Tel: 0212 455 65 10İdil Ayla Bahçekapılı
idal.asiantas@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 13Aylin Odabaş
aylin.odabas@ito.org.tr
Tel: 0212 455 61 00
GSM: 0533 959 30 57140
YIL444 0 486 | ito.org.tr | [fb](https://www.facebook.com/itoturumsal) [ig](https://www.instagram.com/itoturumsal) [in](https://www.linkedin.com/company/itoturumsal) [yt](https://www.youtube.com/channel/UC...) /itoturumsal

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ, 66 ÜNİVERSİTE ARASINDA TÜRKİYE ÜÇÜNCÜSÜ OLDU

Karate şampiyonasında büyük başarı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Balıkesir'de düzenlenen üniversitelerarası Karate Şampiyonası'nda, takım olarak Türkiye üçüncüsü oldu. 66 üniversitenin yarıştığı şampiyonada, TİCARET öğrencilerinden İrem Nur Akçelik de ikinciliği kazandı.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin karateci öğrencileri, Balıkesir'de düzenlenen üniversitelerarası Karate Şampiyonası'ndan büyük başarı ile döndü. TİCARET öğrencileri şampiyonada takım olarak Türkiye üçüncüsü olurken, bir öğrenci ise bireysel olarak katılıp Türkiye ikinciliğini kazandı.

66 ÜNİVERSİTE YARIŞTI

Karate Unilig Türkiye Şampiyonası,

Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu organizasyonuyla Balıkesir'de, Balıkesir Üniversitesi'nin ev sahipliğinde gerçekleşti. Şampiyonaya 66 farklı üniversiteden 400'e yakın sporcu, antrenör ve yönetici katıldı.

TÜRKİYE İKİNCİSİ OLDU

Üç gün devam eden müsabakalara, TİCARET öğrencileri Yavuz Selim Oruç, Ahmet Hakan Bolat ve Sabri Doğan Başer takım olarak katıldı. Antrenör Levent Aydemir'in çalıştırdığı öğrenciler takım halinde

Türkiye üçüncüsü oldu.

TİCARET öğrencisi İrem Nur Akçelik, ferdi olarak katıldığı şampiyonada 50 kilogram kategorisinde finale kaldı. Hafif bir sakatlık geçirdiği için

müsabakaya devam edemeyen Akçelik, ikinci oldu.

SPORA BÜYÜK YATIRIMLAR

İstanbul Ticaret Üniversitesi, akademik başarısının yanında spor alanında da öğrencilerinin başarılı olması için büyük yatırımlar yapıyor. Üniversitede spor alanları yeni yatırımlarla sürekli artıyor. TİCARET'in Sütluçe Yerleşkesi'nde iki, Küçükyalı Yerleşkesi'nde ise bir spor salonu mevcut.

Sütluçe'de biri 70, diğeri 35 metrekare büyüklüğünde olan spor salonlarında gerekli tüm araçlar mevcut. Küçükyalı'daki salon ise

200 metrekare. Spor salonları, haftanın her günü 08.00-20.00 saatleri arasında hizmet veriyor. Spor salonlarından üniversitenin tüm öğrencileri, idari ve akademik personeli yararlanabiliyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde kapalı spor salonlarının yanında açık spor sahaları da bulunuyor. Küçükyalı Yerleşkesi bahçesinde yer alan açık hava spor alanı, 2020-2021 akademik yılında açıldı. Sütluçe Yerleşkesi D Blok çatı katında

ise tek potalık açık hava spor alanı bulunuyor. Üniversite, öğrencilerinin kampüs hayatını güzelleştirmek adına yatırımlarını sürdürülecek.



Intermedia International E-Journal TR Dizin'de

İletişim Fakültesi tarafından yayımlanan Intermedia International E-Journal, TR Dizin tarafından kabul edildi. İletişim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Celalettin Aktaş, "İletişim Fakültemiz akademik başarılarına bir yenisini daha ekledi. Hayırlı ve uğurlu olmasını dilerim" dedi.



Prof. Dr. Yazıcıoğlu, yeniden IRCICA yönetiminde

İslam İşbirliği Teşkilatı'na (İİT) bağlı İstanbul merkezli İslam Tarih, Sanat ve Kültür Araştırma Merkezi'nde (IRCICA) Yönetim Kurulu Üyeliği görevi sona eren Prof. Dr. Mustafa Said Yazıcıoğlu, aynı göreve yeniden seçildi. IRCICA Yönetim Kurulu, biri ev sahibi Türkiye olmak üzere



Prof. Dr. Mustafa Said Yazıcıoğlu

ve uluslararası bir kuruluş olan IRCICA'da Türkiye'yi üç yıl daha TİCARET Öğretim Üyesi ve İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi

9 devletin temsilcileri ile İİT Genel Sekreteri ve Genel Direktör' den oluşuyor. İİT'in en önemli organlarından

Dekani Prof. Dr. Mustafa Said Yazıcıoğlu temsil edecek.

IRCICA; Müslüman milletlerin tarih, bilim ve felsefe, klasik ve geleneksel sanatlar, kültür ve mimari mirasın korunması amacıyla dünyada kültür kurumları, üniversiteler, akademisyenler, araştırmacılar ve sanat çevreleri arasında bilgi alışverişi ve işbirliğini güçlendirerek İslam dünyasını ilgilendiren konularda, ilim ve sanat faaliyetlerinin gelişmesine yardımcı oluyor.

Sınav ve belgelendirme merkezi faaliyete başladı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sınav ve Belgelendirme Merkezi, sınav faaliyetlerine başladı. Kısa bir süre önce Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından yetkilendirilen merkez, ulusal yeterlilikler kapsamında Motorlu Kara Taşıtları Alım Satım Sorumlusu (Seviye:5), Servis Aracı Şoförü (Seviye:3) ve Taksit Şoförü (Seviye:3) seviyelerinde sınavlar düzenleyecek.

Ayrıntılı bilgi ve başvurular için: myk@ticaret.edu.tr
Tel: 444 0 413 (Dahili 4744)



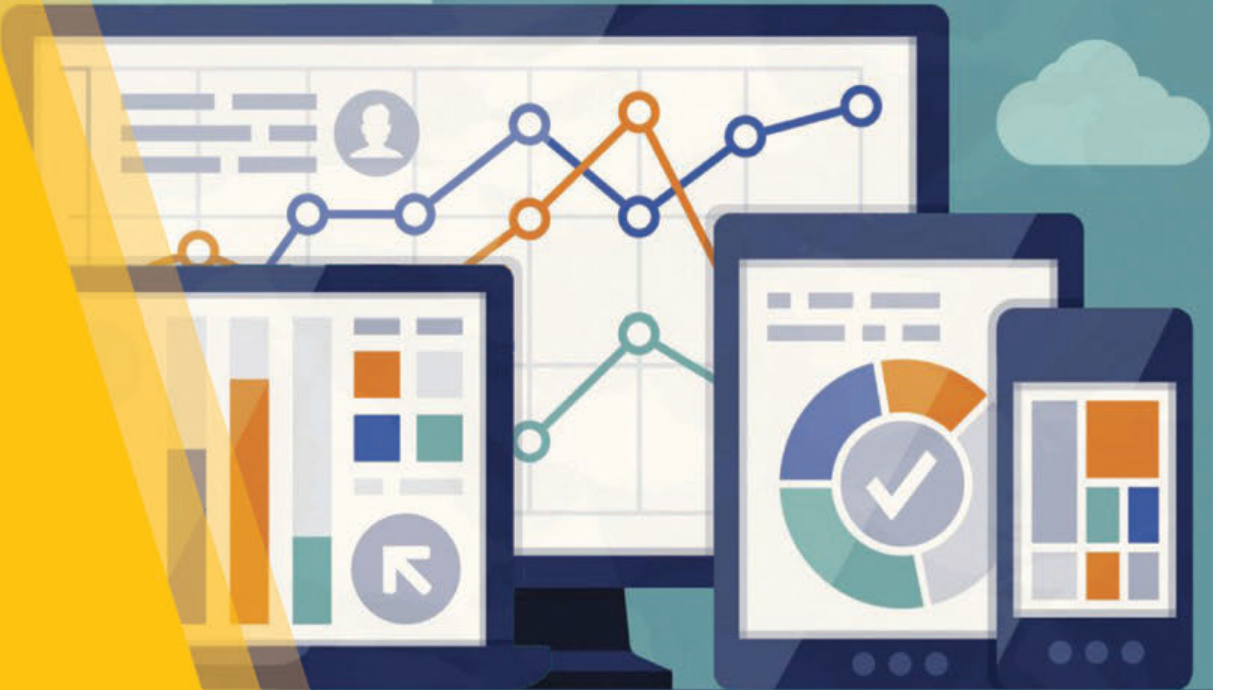
SPSS Uygulamalı Temel Düzey Veri Analizi Eğitimi

EĞİTİM ŞEKLİ (ÇEVİRİMİÇİ)

Eğitim Ücreti	: 1.620 TL Kdv Dahil
Eğitim Süresi	: 36 saat (6 hafta)
Eğitim Günleri	: Salı - Perşembe
Eğitim Saatleri	: 18.30 – 21.30

Program Hakkında: Kurs haftalık proje ödeviyle uygulamalı olarak yapılacaktır.

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





Aile anayasası

Her ailenin, çoğunlukla yazılı olmayan bir anayasası vardır. Ailenin ciddi bir ortak mal varlığı yahut şirketi varsa yazılı bir aile anayasası şarttır. Zira rakamlar, anayasası olmayan ailelerin ve aile şirketlerinin, varlıklarını ve birliklerini, sonraki kuşaklara aktarmadıklarını gösteriyor.

Peki, çoğunlukla yokluk ve zorluktan gelen, sınırlı bir eğitime sahip ama yüksek bir başarı arzusuyla iş kuran girişimcilerin, adeta turnaklarıyla kazıyarak kurduğu ve geliştirdiği aile şirketleri, neden uzun ömürlü olamıyor?

Yıllardır, danışmanlık ilişkisi ile dokunduğumuz aile şirketlerine ilişkin gözlemlerimiz ile araştırmaların sonuçları şunu söylüyor: Aile şirketleri; üretim, pazar, ekonomi ve benzeri teknik ve maddi sorunlardan çok aile üyelerinin iletişimi, harcamalar, kurumsallaşma ve liderlik gibi daha çok insani sorunlar nedeniyle dağılıyor.

Yeni fabrika mı anayasa mı?

Geçmişte aynı yatakta yatan, aynı kaptan yemek yiyen kurucuların, yaşlarının ilerlemesi, güçlerinin zayıflaması, liderlik mücadelesine girmeleri, kuruluş ve gelişme dönemlerinin heyecanının kalmaması, karar sürecinin yavaşlaması, yeni kuşağın çok farklı şartlarda yetişmesi ve hak etmeden sahip olmaya başlaması, ailenin gelin ve damatlarla genişlemesi, aile üyelerinin adeta bir benlik şişmesi ve harcama yarışıyla birbirine düşmesi, çalışmayan aile üyelerinin seslerinin öne çıkması, iş ortamında yönetim yapısı ve hiyerarşinin bozulması... Bu tablo, maalesef ailenin ve şirketin, hızla bir yıkıma doğru gittiğinin resmidir. İşte bu resim ortaya çıkmadan aile anayasasının yazılmış olması çok önemli.

Genellikle liderin baskın gücü ve hissedarların kayıtsız uyumları, belirli bir süre başarıyı getirir. Zamanla çekirdek ailelerin oluşması, tarafların çoğalması, üretenlerin azalıp tüketenlerin artması gibi nedenlerle lidere bağlılığın sorgulanması, geleneksel liderlik gücünü zayıflatır. Ailenin ve şirketin ömrünü kısaltan bu sıkıntıların aşılması için üzerinde uzlaşılan ve kaynağını ailenin değerlerinden alan bir kurallar zincirine emanet olunması sağlanmalı.

Aile şirketi sahipleri, yeni bir fabrika binasından önce mevcut yapıyı koruyacak, yeni nesillerde sürdürülebilir hale getirecek aile anayasasını, ciddi bir gündem yapmalı. Aileyi bir arada tutacak temel değerleri, aile üyelerine yatırımı, aile ve işletme arasındaki ilişkileri, kurumsallaşmayı içeren aile anayasasına zaman ayrılması elzemdir. Maalesef, bu çalışmaları süs gören ve zamanında gereken hazırlığı yapmayan kurucuların sayısı az değildir.

Aile anayasasında neler olmalı?

Aile anayasasının temel amacı; aileyi o aile yapan ve bu günlere getiren öz değerleri, kültürü, disiplini, yaşam alışkanlıklarını, liderlik biçimini ve aile ile iş ilişkilerini, hak ve adalet odaklı bir yazılı kurallar zincirine bağlamaktır. Aile üyelerinin kendi aralarında imzaladıkları aile anayasası, hukuki bağlayıcılığı olan bir iyi niyet sözleşmesidir. Amaç, aile üyelerinin kendilerini rahatça ifade ettikleri ama liderin tek olduğu bir aile ve şirket ortamının, yazılı bir aile anayasasıyla yeni kuşaklara taşınmasıdır.

Aile anayasasında; anayasanın temel amaçları, ailenin kendine özel bağlayıcı ortak değerleri ve misyonu, temel ilkeler, ortaklık yapısı, organizasyon şekli, aile meclisinin kurulması, yönetim kurulunun oluşumu, çalışma ve karar alma şekli, lider ve çalışan aile üyelerinin görev alanları, yetki ve sorumlulukları, yetki devri, aile üyelerinin maaş, prim ve kâr payı gibi mali kazanımları, bütçe ve denetim sistemi, yeni kuşakların işe kabul şartları, performans sistemi, disiplin kurulu gibi kısımların olması gerekir.

Unutulmamalıdır ki, aile şirketinin sürdürülebilirliği, ailenin, iş ve ticaret alanındaki maddi değerlerinin, yine ailenin güçlü bağları, ırfanı ve adalet anlayışı gibi mana değerleriyle taçlanmasına bağlıdır.

Erasmus+ RoboVET öğrencileri ‘hamilik projesi’ için geldi

BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası’nın 2015 yılında meslek liselerine yönelik olarak başlattığı ‘hamilik’ projesi, uluslararası kurumların da dikkatini çekiyor. Bu kapsamda İTO’yu ziyaret eden Erasmus+ RoboVET programı öğrencileri, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer’in başkanlığında bir toplantıya katıldı.

ULUSLARARASI İLGİ

Erasmus+ RoboVET programı ile Romanya, Portekiz ve Güney Kıbrıs’tan gelen öğrenci ve öğretmenler, Oda’nın hamilik projesinde yer alan Arnavutköy İbrahim Özyayın Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri ile buluştu. Buluşmaya katılan Oda Meclis ve Komite üyeleri de tecrübelerini paylaştı. Toplantıda iş dünyasıyla bir araya gelen öğrencilere, Türkiye ekonomisi ve meslek liseleri hakkında bilgi verildi.

HEDEF ROBOTİK TEKNOLOJİ

Erasmus+ RoboVET programı ile AB üyesi ülkelerin öğrencileri mesleki eğitim almak için farklı ülkelerde çeşitli okullara gönderiliyor. Program, robotik ve teknoloji alanında nitelikli ve uluslararası gelişmelere hakim öğrenciler yetiştirilmesini amaçlıyor.

54 OKULA YÜKSELDİ

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



İTOTAM’dan arabuluculuk merkezleriyle işbirliği

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi (İTOTAM), Med-Arb Projesi dahilinde, Türkiye’de arabuluculuk merkezleriyle işbirliği yaptı. ‘Arabuluculuk & Tahkim’ (Mediation & Arbitration) Med-Arb, kazan-kazan mantığıyla oluşturulan proje, uzlaşmazlıklar hususunda hızlı çözüm sunulmasını ve arabuluculuğun yaygınlaşması için işbirliklerini amaçlıyor. Med-Arb Projesi



İşbirliği Protokol İmza töreni, İTO’nun merkez binasında gerçekleştirildi. Programda konuşan İTOTAM Divan Başkanı Prof. Dr. Hakan Pekcanitez, 650 binden

fazla üyesi ile İTO’nun, ticari anlaşmazlıklarda arabuluculuk yapmak üzere tahkim merkezi kurduğunu belirterek, şunları söyledi: “Tahkim merkezleri

hem uzlaşmazlıklara hızlı çözüm sunuyor hem de mahkemelerin yükünü azaltıyor. Bu anlamda arabuluculuk hizmetlerinin daha etkin ve yaygın bir şekilde işlemesi için İTOTAM, Türkiye’de 50’ye yakın arabuluculuk merkezi ile işbirliği protokolü imzaladı.” Törene Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü Arabuluculuk Daire Başkanı Çağdaş Özer, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan ve arabuluculuk merkezlerinin yetkilileri katıldı.

Alman devi tedarikçisini İTO’da aradı



OSMAN KUVVET

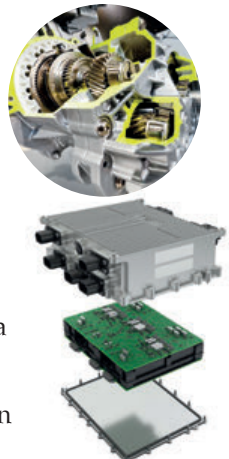
İTO Yan Sanayi Borsası (YSB), ‘Tedarikçi Günleri’ ile yerli ve yabancı büyük firmalarla, yan sanayi firmalarını buluşturmaya devam ediyor. İTO’nun organizasyonunda, tedarikçi firmalarla B2B masasına oturan büyük firmaların yetkilileri, bu sayede yeni işbirliklerine imza atıyor. Etkinliklerin biri de Alman Schaeffler firması ile gerçekleştirildi.

1946’DAN BERİ FAALİYETTE

‘Schaeffler Tedarikçi Günleri’nde, merkezi Almanya’da bulunan ve 1946’dan beri faaliyetlerine devam eden firmanın yetkilileri, Türk yan sanayicilerle buluştu. Buluşmada ürün bakımından ağırlığı, otomotiv ve endüstriyel sektörlerde kullanılan parçalar oluşturdu. Bunlar arasında aktarma organları ve şasi uygulamaları için yüksek hassasiyetli bileşenler ile endüstriyel alanlarda kullanılan rulmanlı ve kaymalı yatak çözümleri yer aldı.

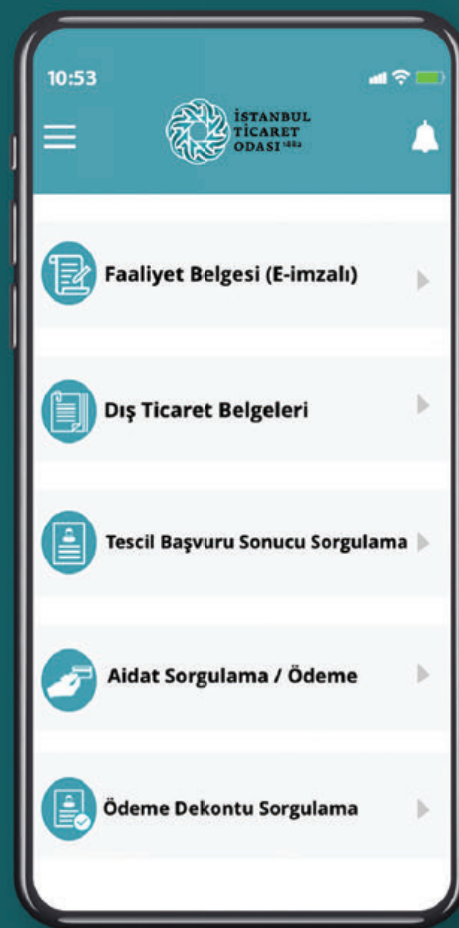
Schaeffler, güç aktarma organları ve şasi uygulamalarına yönelik yüksek hassasiyetli bileşen ve sistemlerin yanı sıra birçok endüstriyel uygulamada kullanılan rulman ve lineer sistem çözümleri de üretiyor. Firma; INA, FAG ve LuK markaları ile 50 ülkede 83 bin 900 çalışanı ile hizmet veriyor. Firma, 2021’de yaklaşık 13.9 milyar Euro ciro elde etti.

Schaeffler yetkilileri, 48 Türk firma ile online olarak görüştü.



İSTANBUL TİCARET ODASI

HER YERDE YANINIZDA!



Google Play ya da App Store’dan hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Karina temizliğine yerli robotik sistem

Remora Teknoloji, yüzer araçlarda karina (su altı gövde) temizliği yapan ileri teknoloji bir robotik sistem geliştirdi. Sistem, yüzer araçların su altı gövdesindeki yosun ve midye tabakasını temizleyerek, geniş yelpazede rekabet üstünlüğü sağlıyor.



Eşsiz avantajlar

- 30 metre kablo uzunluğu ile çok yönlü temizlik.
- Kiralama ve satın alma opsiyonları.
- 7/24 görev yapabilme imkanı.
- Düşük maliyetli bakım ve yedek parça çözümü.
- Filtre sistemi ile AB standardında temizlik.
- Mobil uygulama üzerinden kolay kullanım.
- Anlık full HD görüntü takibi ile kesintisiz kontrol.
- Video kaydını sosyal medyadan paylaşabilme.
- Hızlı ve yüzeye zarar vermeyen fırça sistemi.
- Yüzey kirliliğine göre hız kontrolü.
- Anti-fouling katmana zarar vermeden temizlik imkanı.
- Karaya çıkarma sürecini geciktirme.

teknopark
istanbul

MİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE

176

Tüm dünyaya ihracat

“Tekne ve yat denemelerimizi başarıyla tamamladık. Önümüzdeki ay, iç piyasada ticari ürün satışına başlıyoruz. Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve AB ülkelerinden gelen tekliflerle birlikte ihracat potansiyelimizi genişletiyoruz. Başta söz konusu ülkeler olmak üzere tüm dünyaya yerli ve milli ürünümüzü ihrac etmeyi hedefliyoruz.”

Modüler fırça

“Yüzeyde oluşan katmana göre farklı tipte ve kalınlıkta fırça sistemleri mevcut. Kolaylıkla söküp takılabilen modüler fırça sistemleri sayesinde farklı yüzeylere anlık çözümler sağlanabiliyor.”

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik Remora Teknoloji, yüzer araçların karina (su altı gövde) temizliğini yapan ileri teknoloji bir robotik sistem geliştirdi. Remora RT-01 adlı sistem; tekne, yat, feribot gibi araçların yüzeylerindeki kekamoza ve lez (yosun) tabakasını temizliyor. Yazılımı, elektronik kart donanımı ve mühendisliği yerli olan Remora RT-01, ithal ikamesi sağlıyor. Fırça ve filtre sistemleri uluslararası patent başvuruları ile korunmaya alınan Remora RT-01; lez tabakasını filtre haznesinde toplayıp, Avrupa Birliği (AB) standardında, çevre dostu temizlik sağlıyor. Global pazardaki tek muadiline karşı fiyattan yedek parçaya kadar geniş yelpazede rekabet üstünlüğü sağlayan, tasarım tescilli de tamamlanan Remora RT-01, mobil uygulama ile uzaktan kontrol edilebiliyor.

İstanbul Ticaret'in sorularını, Remora Teknoloji'nin kurucusu Enes Sönmez cevapladı.

SEKTÖRÜN İHTİYACI

Remora Teknoloji nasıl kuruldu?

Lisans eğitimimden sonra ASELSAN'da ve çeşitli savunma sanayi firmalarında çalışarak sektörel tecrübe kazandım. Kaptanlığını yaptığım ekiplerle TEKNOFEST, Savunma Sanayii Başkanlığı ve uluslararası insanîsiz su altı sistemleri yarışmalarında ikincilikler elde ettik. Denizcilik sektöründeki tecrübeleri



Enes Sönmez

mühendislik kadrosu ile ihtiyaç duyulan ürünleri yerleştirip, dışa bağımlılığı azaltmak amacıyla KOSGEB desteği alarak Remora'yı kurduk. Ar-Ge şubemizi de Teknopark İstanbul Cube Incubation'da açtık. Çevre dostu bir hareket ile çıktığımız bu yolda, doğadan ilham aldık. Remora balığı, hem adımız hem de ilham kaynağımız oldu.

ROBOTİK SU ALTI GÖVDE TEMİZLİĞİ

Remora ne üretiyor?

İnsansız su altı robotik sistemler üreten bir teknoloji firmasıyız. Ar-Ge yaparak, denizcilik sektörüne yeni ürünler kazandırıyoruz. Ticarileşen ilk ürünümüz; insansız uzaktan kontrol edilebilen yüzey temizleme robotu Remora RT-01. Farklı boyutlardaki yüzer araçlarda, yat ve

tekne gövdelerinde, kekamoza ve lezden oluşan tabakayı temizleyen yüksek teknoloji robotik bir sistem.

KEKAMÖZ RİSKİ

Lez tabakasının yol açtığı sorunlar neler?

Yüzer araçlar suya indiği andan itibaren yüzeylerinde mikroorganizmalar oluşmaya başlar. Bu oluşumun süresi suyun temizliğine ve iklime göre değişir. Karinası lez ile kaplanan yat ve teknelerin hızı, haftalar içerisinde yaklaşık yüzde 20 oranında azalır, yakıt sarfiyatları artar ve manevra kabiliyetleri düşer. Motor zorlandığı için zararlı siyah duman çıkarır. Lez temizlenmez ise kısa sürede karınada, yani gövdenin su altında kalan kısmında kekamoza dedigimiz midyelenme başlar. Bu nedenle temizlenmesi için karaya çıkarılması zorunlu hale gelir.

ZEHİRLİ BOYA!

Klasik karina temizliği nasıl yapılır?

Yat ve tekneler, suya indirilmeden önce gövde yüzeylerine anti-fouling denilen zehirli boya uygulanıp, kekamozların yüzeyde üremesi geciktirilir. Sektörde geleneksel olarak karaya yani havuza çıkarma ve su altı dalgıç temizliği olarak iki farklı yöntem var. Dalgıçların raspa ve hidrolik fırçalarla yaptığı temizlik yüzeye zarar verip, lez ve kekamoza oluşumunu hızlandırır. Karina bölgelerinin temizliği, teknenin yüzde 90'lık kısmını oluşturduğu için dalgıçların en çok zamanını alan kısımdır.

Karina ve pervanelerin yüksek

basıncı su jeti ile temizlendiği, karaya çıkarma yöntemi; çok kirlili yüzeylerde yıllık bakım için tercih edilse de oldukça maliyetli bir yöntemdir. Bu yöntem, marinada sıra beklenmesine ve bekleme maliyetlerine yol açar.

PATENTLİ FIRÇA VE FİLTRE SİSTEMİ

Remora RT-01 nasıl temizliyor?

Farklı yüzey kirliliklerine göre uygun modüler fırça sistemleri ve filtre haznesinin uluslararası patent başvuruları yapılan Remora RT-01, karina temizliğinde kaliteli çözüm sağlıyor. Hassas fırça sistemi ile yüzeyi temizliyor, anti-fouling boyaya zarar vermiyor, emdiği parçaları filtre haznesinde topluyor. 16 metrelik bir yatı mobil uygulama üzerinden görüntü ve kontrol takibi sağlayarak, yaklaşık 1 saat içerisinde temizliyor.

TÜBİTAK VE KOSGEB

Hangi kurumlardan destek aldınız?

Firmamızı KOSGEB Ar-Ge İnovasyon Destek Programı kapsamında kurduk ve ardından TÜBİTAK BİGG 1512 desteğini de kazanıp, Ar-Ge faaliyetlerimizi hızlandırdık. Kocaeli'deki merkezimizi 2021'de, Teknopark İstanbul'daki şubemizi ise 2022 başında açtık. Çatısı altında bulunmanın büyük avantajlarını yaşamaya devam ettiğimiz Teknopark İstanbul; mentorluk destekleri, B2B görüşmeleri ve patent başvuru sürecimizde en büyük destekçimiz oldu.



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Platformlarda tavuk yumurta sorununu üstesinden gelmek-3

Geçtiğimiz yazılarda platform iş modellerinde tavuk yumurta probleminin üstesinden gelme yollarını incelemiştik. Bu yazıda, söz konusu stratejileri incelemeye devam edeceğiz.

Değeri ödünç almak

Adobe şirketi, Amerikan federal devletini vergi formlarını kağıda bastırıp kargo ile gönderme işinin maliyetli olmasından hareketle bu işi elektronik ortamda yapmanın inanılmaz oranda kağıt ve maliyet tasarrufu sağlayacağına ikna ederek, Adobe PDF Okuyucu uygulamasının milyonlarca mükellef tarafından benimsenmesini zorunlu hale getirdi. Bu örnekte de görülebileceği gibi değer, büyük bir yapıdan ödünç alınabilir.

Üretici evanjelizmi

Her anlamda üretimi başka yerde olmadığı ölçüde kolaylaştırarak, bir başka ifadeyle demokratikleştirerek sistemde hiç tüketici olmasa bile üreticileri platformu kullanarak ürettiği içeriği yaymaya, yani üreticileri bu işin havariliğine soyunmasına (evanjelizme) teşvik eden bir katma değer oluşturmak. Kickstarter, inovatif projeleri için kitlesel fonlamaya ihtiyaç duyan bireylerin, doğru dürüst kimse Kickstarter'dan haberdar olmasa bile, potansiyel bireysel yatırımcıları platformu kullanmaya davet etmesini sağladı. Çünkü üreticiler için başka yerde bulunamayacak ölçüde eşsiz değer üretti. Youtube'da ilk içerik üreten yayıncılar için de aynı durum söz konusu. Benzer şekilde Udemy, herhangi bir konunun uzmanı olduğunu düşünen bireysel eğitimcilere eğitim içeriği oluşturarak, kitlelere yaymasına ve para kazanmasına imkân veren bir platform sağlayarak, bu anlamda üretimi demokratikleştirdi. Skillshare de benzer amaçla kurulmuş bir platformdur.

İyi düşünülmüş bir niş ya da mikro pazarla başlamak

Hiçbir ürün dünyada 7' den 70'e herkes için yüzde 100 başarılı bir ürün olamaz. Pazarlamanın özünde hedef kitleyi daraltarak o kitle için iyi düşünülmüş bir ürün kurgulamak vardır. Bu işin uç noktası da çok niş, dar bir kitleye bir değer önerisi sunmaktır. Özetle, hedef kitleniz ne kadar darsa o kitleyi ikna etmek, ağızdan ağıza pazarlama vb. unsurları da kullanarak o kadar kolaylaşır.

Platform iş modelinde başarılı çoğu platformun çok niş bir kitle için yüzde 100 ürün haline gelerek ve WoW etkisinden yararlanıp ağızdan ağıza pazarlamayı kullanarak büyüdüğünü görüyoruz. Örneğin Facebook, ilk başta Harvard'da tüm öğrencilerin veritabanını kullanarak Harvardlı tüm öğrenciler için yüzde yüz olarak nitelendirilecek bir ürün olarak ortaya çıktı. ABD'deki üniversite gençliğinin gıptayla baktığı Harvardlı öğrencilerce harekete tavsiye edilen bir hizmet olmayı başaran Facebook, yakaladığı bu ivme ile ABD'deki diğer üniversite gençliğine kolayca yayılmayı sağladı. Platformlardaki başlangıç aşamasındaki sıklık sorunu karşısında belki de en etkili çözümlerden biri olan bu strateji, üreticilere tüketiciyi belli bir nişte/dikeyde bir araya getirerek mikro ölçekte etkili eşleştirme yapmak çok daha kolaydır.

Hemen her konuda bir soru cevap platformu olan Quora, başlangıçta hem cevabı çok merak edilen hem de kurucularının kolayca erişebileceği bir alan olan, ünlü yatırımcıların yatırım yaparken girişimlerde hangi kriterleri göz önünde bulundurduğu gibi sorularla yola çıktı. Bu ilk evrede, platforma girilen soruları cevaplaması için kurucular ünlü yatırımcılara adeta yalvardı. Platform, burada elde ettiği ivme ile ilgili olabilecek diğer konu başlıklarına yavaş yavaş genişlemeyi başardı.

ClubHouse platformu da başlangıçta Silikon Vadisi'ndeki yatırımcı topluluğunun yoğunlukta olduğu çok nitelikli bir kitleyle yola koyuldu, kısa sürede ve konuyla uzaktan yakından ilgili hemen herkesin dahil olmak için can attığı özel (VIP) kulüp algısı oluşturdu.

Akıllı tekstilden esnek ekran üretildi

Cep telefonu ekranı işlevlerini bütünüyle yerine getirebilen, kumaştan dokunmuş 46 inç büyüklüğünde akıllı bir 'tekstil' ekran üretildi. Bu buluşla, çok yakın gelecekte aynı zamanda televizyon olan perdeler, enerji depolayabilen halılar ve kendi kendine çalışan giysiler görebileceğiz.

AYŞE BAŞAK

BİLİM insanları, cep telefonu ekranı işlevlerini bütünüyle yerine getirebilen, kumaştan dokunmuş 46 inç büyüklüğünde akıllı bir 'tekstil' ekran üretti.

Cambridge Üniversitesi tarafından yönetilen araştırma kapsamında elde edilen başarılı sonuçlar, günümüzde bilim kurgu gibi görünen uygulamaların artık hayal olmadığını gösteriyor. Bir akıllı ekranın tüm fonksiyonları, tekstil bazlı endüstriyel süreçler ile üretilen liflere ve ipliklere doğrudan yerleştirildi. Bu buluş ne mi ifade ediyor? Çok yakın gelecekte aynı zamanda televizyon olan perdeler, enerji depolayabilen halılar ve kendi kendine çalışan giysiler görebileceğiz.

GÜVENİLİR VE DAYANIKLI

Akıllı tekstillerin geliştirilmesinde bir süredir önemli adımlar atılmasına rağmen işlevselliikleri, boyutları ve şekilleri sınırlı kalıyordu. Araştırma ekibi, teknolojiyi dokumayla uyumlu hale getirmek için her bir fiber bileşeni, tekstil üretim ekipmanlarında kullanabilmek için yeterince esnemeye dayanabilecek, böylece farklı şekiller alabilecek malzemelerle kapladı. Ekip, ayrıca bazı fiber bazlı bileşenleri de güvenilirliklerini ve dayanıklılıklarını artırmak için kaplama yoluna gitti. Son aşamada ise iletken yapııştırıcılar ve lazer kaynak teknikleri kullanarak birden fazla fiber bileşeni birbirine bağladılar.

Tüm bu teknikleri bir arada

kullanarak, standart, ölçeklenebilir tekstil üretim süreçleriyle çok sayıda teknik işlevi büyük bir dokuma kumaş parçasına dahil etmeyi başardılar. Ortaya çıkan kumaş, bir ekran olarak çalışabilir, çeşitli girdileri sunabilir veya daha sonra kullanmak üzere enerji depolayabilir nitelikte. Kumaş, radyo frekansı sinyallerini, dokunmayı, ışıgı ve sıcaklığı algılayabiliyor. Aynı zamanda ticari tekstil üretim teknikleri kullanılarak yapıldığından sarılarak büyük kumaş ruloları şeklinde saklanabiliyor. Araştırmacılar, yeni geliştirdikleri prototip ekranların, kendi enerjisini üretilip depolayabilen akıllı ve enerji verimli binalar, nesnelerin interneti, sensör ağları ve etkileşimli ekranlar gibi sektörlerde yeni nesil e-tekstil uygulamalarının önünü açacağını belirtiyor.

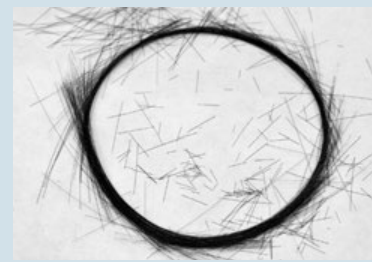
Petrol atıklarından düşük maliyetli karbon fiber

BİLİM insanları, sera gazı emisyonlarını azaltmak ve elektrikli araçların menzilini geliştirmek, otomobillerin ve diğer araçların verimliliğini artırmak için kesintisiz araştırma yapıp mücadele ederken, yakıt tüketimini düşürmek için otomobillerin gövdelerinde kullanılabilecek kadar güçlü ve daha hafif malzeme arayışını da sürdürüyor.

Günümüzde, güvenlik ve sağlamlık ihtiyaçlarına binaen otomobillerde kullanılan metallerin ağırlığı geçmişe oranla yüzde 10 seviyesinde daha yüksek. Bu yükseliş, her ne kadar motor teknolojilerinin geliştirilmesi sebebiyle yakıt tüketiminde belirgin olarak hissedilmese de aslında yakıt tüketimini artıran bir unsur. Yakıt tüketiminin artması da çevresel sorunlara yönelik mücadeleyi zedeliyor.

SADECE LÜKS ARAÇLARDA

Karbon fiber malzemeler, tenis raketleri ve bisikletler için sıklıkla kullanılan çok hafif malzemeler. Metallere alternatif olarak düşünülen karbon fiber malzemeler, otomotiv dünyasında sadece bazı lüks araçlarda kullanılıyor. Olağanüstü sağlamlığı düşük ağırlıkla birleştiren bu malzemelerin üretimi, çelik veya alüminyumdan yapılmış



benzer yapısal elemanlardan çok daha yüksek maliyetli.

HEM SAĞLAM HEM HAFİF

Massachusetts Teknoloji Enstitüsü araştırmacıları, bu problemi çözecek çok düşük maliyetli bir yöntem geliştirerek, petrol atıkları ile çok sağlam ve hafif bir malzeme üretmeyi başardı.

Yeni yöntem ile petrol atıkları içindeki ağır hidrokarbon molekülleri arasındaki bağların oluşma ve çapraz bağlanma biçimleri dikkatli bir şekilde modelleniyor. Belirli bir dizi işleme koşulunun elde edilen lif özelliklerini nasıl etkileyeceği öngörülerek, en güçlü ve sağlam dizilim seçiliyor. Sıradan fiberlerinden ayrılan yeni malzeme sadece gerilimde değil, aynı zamanda sıkıştırmada da güçlü olan karbon fiberlerin üretilebileceğini gösterdi. Elde edilen ilk sonuçlar, bu yeni fiber çeşidinin otomotiv sektörü başta olmak üzere farklı sektörlerde de kullanılabilecek.

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

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

I- SEÇİM GÜNLERİ

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

II- LİSTELERİN ASILMASI

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

III- LİSTELERE İTİRAZ SÜRESİ

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

IV- SEÇME VE SEÇİLME YETERLİLİKLERİ

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

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

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

V- OY KULLANMA

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

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

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

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

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

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

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

Duyurulur.

Fidan ŞENER
Seçim Müdürü

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

T.C.

YÜKSEK SEÇİM KURULU BAŞKANLIĞI Fatih 2. İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı

SEÇİM İLANI

ODA ADI : İSTANBUL TİCARET ODASI

SEÇİM ADI : 17 Nolu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi 1 Asıl Meclis Üyesi ve 4 Yedek Meclis Üyesi ile 6 Yedek Komite Üye Seçimi

SEÇİM TARİHİ : 08 Nisan 2022 Cuma

SEÇİM SAATİ : 09:00 ile 17:00 arası

SEÇİM MAHALİ : İstanbul Ticaret Odası 4. Kat Meclis Toplantı Salonu

ASKIYA ÇIKIŞ TARİHİ : 23.03.2022 Saat: 8:00

ASKIDAN İNİŞ TARİHİ : 25.03.2022 Saat: 17:00

ASKI YERİ : İstanbul Ticaret Odası B kapısı girişinde

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

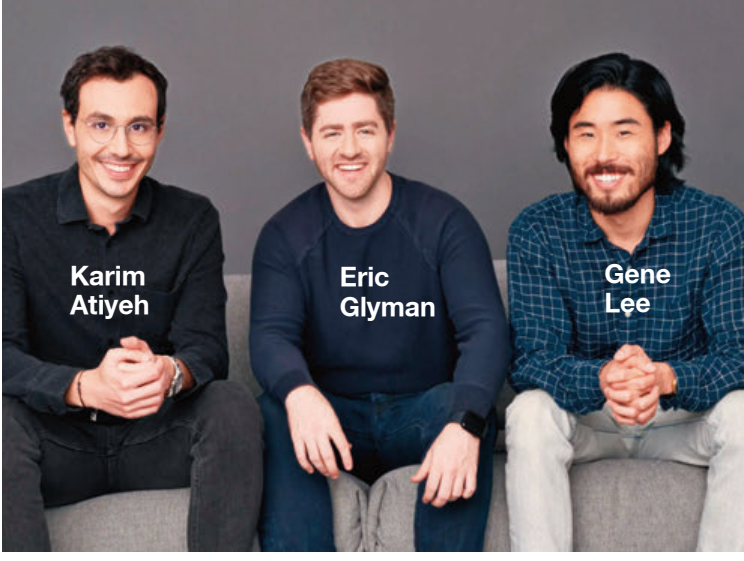
Üye listesi belirtilen tarihlerde Oda binasında askıya çıkartılarak 3 gün süre ile ilan olunacak olup, bu listelere sadece askı süresi içinde ve bizzat başvurarak itiraz edilebilecektir.

İlgililere ilanen duyurulur.

M. Cihat TOPALOĞLU
Zabıt Katibi

Gönül DOĞAN
İlçe Seçim Kurulu Başkanı

Değişen teknolojiler, şirket ve ofis yönetimini de belirlemeye başladı. Bu alanda yapılan yatırımlar ise hızla büyüyor. Harcama konusunda bir yönetim platformu olarak hizmet veren New York merkezli Ramp da bu şirketlerin başında geliyor. Üç yıl önce kurulan şirket, aldığı son yatırımla birlikte 8 milyar dolarlık değerlemeye ulaştı ve decacorn olmaya bir adım daha yaklaştı.



Dev yatırımcıların radarında

Son dönemlerde birçok büyük yatırımcının da radarına giren Ramp, geçtiğimiz günlerde 750 milyon dolarlık yatırım ile birlikte değerlemesini 8 milyar dolara çıkardı. Alınan 750 milyon dolarlık yeni yatırım ile birlikte Ramp'ın bugüne kadar aldığı toplam yatırım 1.37 milyar doları aştı. 750 milyon dolarlık yatırım turu, Founders Fund liderliğinde gerçekleşti. Yatırımın 550 milyon dolarlık borç kısmı ise Goldman Sachs (150 milyon dolar) ve Citi'den (300 milyon dolar) geldi. D1 Capital Partners, Thrive Capital, Redpoint Ventures, Coatue Management, Iconiq, Altimeter, Stripe, Lux Capital, Vista Public Strategies, Spark Capital, Definition Capital, General Catalyst, Avenir Growth Capital, 137 Ventures ve Declaration Partners gibi önemli firmaların yatırım turuna katıldıklarını da ekleyelim.



3 yılda değeri 8 milyar dolara ulaştı

IFAT 2022

Münih / Almanya
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

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

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönülcü / Esra Avcioglu

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

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

CEYHUN KUBURLU

PANDEMİ sonrası birçok şirket ve ofis, yeni çözümlerle birlikte teknolojinin tüm nimetlerinden yararlanmaya başladı. Şirket harcamalarının daha kolay bir şekilde takip edilebilmesini sağlayan bir çözüm geliştiren Ramp, 3 yıl içerisinde olağanüstü bir başarı yakalayarak, bu alanda tüm şirketleri geçti. Ramp'ın son aldığı yatırımla birlikte değeri de tam 8 milyar doları buldu. İşte New York'ta küçük bir ofiste üç kişiyle başlayan şirketin öyküsü...

ÜÇ ARKADAŞ BAŞLADI

2019 yılında Eric Glyman, Gene Lee ve Karim Atiyeh, şirketlere birçok teknolojik hizmet veriyordu. Özellikle kurumsal şirketlerde sorunları fark eden üç arkadaş, harcama konusunda yeni teknolojiler geliştirmeye başladı. Bunun ardından sadakat karta benzer bir çalışma yaptı. Bu karta da Ramp adı verildi. New York'ta kurulan Ramp, sunduğu fiziksel ve sanal kartlar ile birlikte şirket çalışanlarının yaptığı harcamaların daha kolay bir şekilde takip edilmesini sağlıyordu. Temelinde harcama konusunda bir yönetim platformu olarak hizmet veren Ramp'ın hızlı büyümesi ise aldığı yatırımlar ve bu yatırımların yeni iş fikirlerine dönüşmesiyle gelişti.

Ramp, 2020 yılında iki yatırım turu kapsamında 115 milyon dolar yatırım aldı. İlk tur D1 Capital liderliğinde gerçekleşirken,

ikinci tura da fintech devi Stripe liderlik etti. Yatırım sonrası girişimin değerlemesi 1.6 milyar dolara yükseldi.

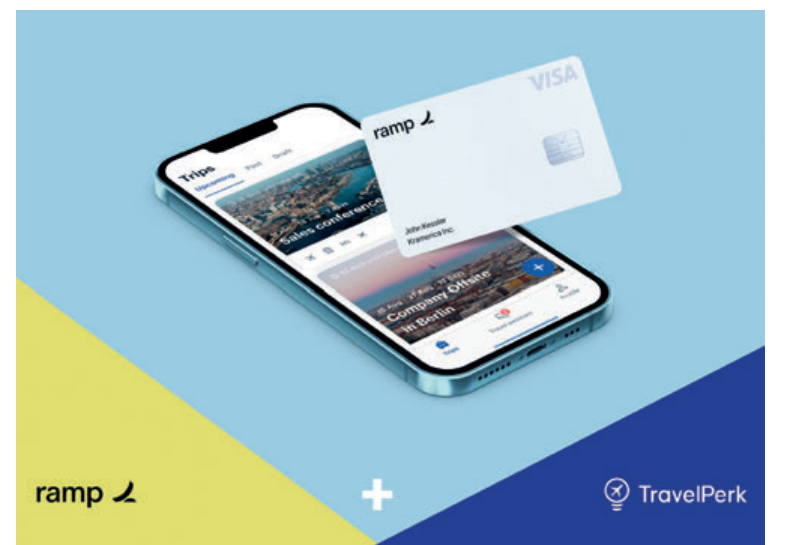
KURUMSAL İŞBİRLİKLERİ

Aldığı yatırımların büyük bir kısmını kurumsal işbirlikleri için harcayan Ramp, bulunduğu pazarda; Brex, TeamPay, Divvy ve Airbase gibi isimlerle mücadele ediyor. Temelinde bu dört isme benzer bir yapıya sahip olan girişim, sunduğu banka kartları ile birlikte harcama gözetimi yapıyor. Böylelikle muhasebecilik ve eşzamanlı rapor oluşturma gibi çalışan gücü gerektiren işlemleri, kendi platformu üzerinden halledebiliyor.



Tüm bu faaliyetlerin can alıcı noktası ise Ramp'ın ücretsiz olması. Rekabetin yüksek olduğu kurumsal finans sektöründe yerini kimseye bırakmak istemeyen Ramp, platformuna başvuran müşterilerden para almıyor. Bu sebeple gelirini de kartları üzerinden gerçekleştirilen harcamalardan çok küçük komisyonlar olarak oluşturuyor. Yani direkt olarak fatura kesmese de, anlaşmalı şirketin bir ay içindeki faaliyetleri yoğun olursa abonelik ücreti almış kadar oluyor.

2020 yılında 65 çalışana ulaşan Ramp, müşteri sayısını da büyük bir hızla artırıyor.



Kültür, sanat ve bilimde ‘nadiren görülme’

İbn Haldun, ünlü eseri Mukaddime’nin birkaç yerinde şu tespiti yapar: ‘Sanatlar ve melekeler üst üste bulunmazlar. Bir sanatta ve melekede iyi bir seviyeye ulaşmış bir kimsenin diğerinde de iyi bir seviye kazanması nadiren görülür.’



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili

Bireye ilişkin; kültür, sanat ve yetenek konularında ortalama tespitler yapabilmek için elbette bireyde bir yeteneğin somut olarak vuku bulmasını önemseriz. Örneğin musikiye kabiliyeti olan birinin yine başka bir dalda; bilimde, felsefede, hekimlikte başarılı olmasını beklemeyiz. Bir sanatçı için birçok dalda başarılı olmak mümkün mü? Evet, mümkün. Bunun örnekleri var mı? Evet, var. Ama işte bu durum, İbn Haldun’un belirttiği üzere nadiren görülen hallerdendir.

Sanat, kültür ve bilim anlamında ‘nadiren görülme’, bir kabiliyetin tezahürü olarak aslında başlı başına bir kıymettir, bunun da ötesinde bir ayrıcalıktır. Çünkü; mesele sık görülen, olağan değil, nadiren görülendir. Bunu bireyden çok toplumu ilgilendiren bir husus olarak görmekte yarar var. Fakat bir başka açıdan önem taşıyan husus ise ‘kıymet bilmektir’. Nadir görülenlerin toplum olarak, devlet olarak kadrini kıymetini bilemez isek yetenek bu bağlamda yok hükmündedir ve yine bu durum toplum açısından büyük bir kayıp anlamına gelir.

Özel olarak yetiştirilmeliler

Aslında nadir anlamındaki yetenekli kişilerin varlığı her toplumda her zaman için bulunur. Fakat bu var olma halinin tespiti, eğitilmesi ve halkın hizmetine dönüştürülmesi kamu yönetiminin sorumluluğundadır. Her alandaki nadir yeteneklerimizin klasik eğitim sürecinin dışında özel olarak ele alınması ve yetiştirilmesi doğru olmalıdır. Özel bir usul ile çalışılmaz ise maksat hasıl olmaz. Su akar fakat yolunu bulmada problemler ve en azından gecikmeler yaşayabilir. Bu durumda yetenek eğitimi yerine yetenek kaybı yaşanır. Olan ise negatif anlamda hem bireye hem topluma olur.

İbn Haldun’un nitelemesi ile ‘nadiren görülen’ değerler kültür, sanat ve bilim bağlamında büyük önemi haizdir. Tarihte ve günümüzde bunun çok örnekleri var. Bir İbni Sina’yı düşünün; hem hekimlikte hem felsefede en ileri konumda. İslâm dünyasında İbn Sina künyesiyle meşhur olmuş, bilim ve felsefe alanındaki eşsiz konumunu ifade etmek amacıyla Ortaçağ alim ve düşünürleri tarafından kendisine verilen ‘eş-şeyhü’l-r-reis’ unvanı ile de bilinir. Ayrıca ‘hüccetü’l-hak, şerefü’l-mülk, ed-düstür’ gibi vasıflarla da anılır. Batı’da genellikle Avicenna olarak bilinir ve ‘filozofların prensi’ diye nitelenir (İslam Ansiklopedisi).

Büyük usta Mimar Sinan’ı düşünün. Selçuk Mülayim Hoca’nın İslam Ansiklopedisi’nde belirttiği üzere; ‘Osmanlı mimarisini farklı bir kavrayışla ele alarak dünya mimarlığının zirvesindeki gelişme noktasına taşıyan tek isimdir’. Onu sadece mimarlık mesleği ile sınırlandırabilir miyiz? Eserlerine baktığımızda; mimarlığın yanında matematik, geometri, teknikler ve sanatlar konusunda zirve bilgileri sahip olduğunu görürüz. Türk musikisi tarihinin önde gelen birkaç siması arasında yer alan; hânendeliği, hocalığı ve özellikle bestekârlığı ile tanınan Hamâmîzâde İsmâil Dede Efendi’yi de bu kapsamda değerlendirebiliriz. Bu seçkin kişiler işte bu nadir özellikleri nedeniyle tarihe mal olmuşlardır ve bugün biz onları hatırlıyoruz.

Eğitim ve istihdam politikası

Bu örneklerin sayısını artırmak mümkün. Sadece tarihte değil, hayatta olan birçok değere de sahibiz. Ama kayıpları genellikle bilemeyiz, çünkü olmadan kaybolurlar veya insan olarak başka bir duruma dönüşürler. İşte asıl problem de burada. Devletin bu türden ‘nadiren görülenler’ konusunda hem eğitim hem istihdam politikasının olması gerekir. Buna şiddetle ihtiyaç var. Bunların eğitimlerinde, yetiştirilmelerinde ve istihdamlarında gösterilen ihtimam ve imtiyazlar aslında kendilerine değil, devlete ve topluma gösterilmiş sayıdır. Yani sayıca çok az olan bu kişilere tanınan ayrıcalıklar asla toplumda bir adaletsizlik algısı yaratmaz. İşte bunun farkında olmamız gerekir. Zira bu insanlar toplum için var. Hem nadir hem de özeldirler.

Kültür-sanat ve sporda gündem metaverse

BARIŞ CABACI

KÜLTÜR, sanat ve spor işletmeleri, dijitalleşmenin yaygınlaşmasıyla birlikte yeni düzene yenilikçi projelerle uyum sağlamaya çalışıyor. Bu projeler arasında kültür, sanat ve spor etkinliklerini metaverse ortamına entegre etmek de var. İTO Kültür, Sanat ve Spor İhtisas Komitesi’nin düzenlediği toplantıda, dijitalleşme, Covid-19 ve fiziki fuarların sektöre etkisi gündeme taşındı. Toplantı, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay başkanlığında, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün moderatörlüğünde, Meclis ve Komite üyeleri ile sektör temsilcilerinin



katılımıyla gerçekleşti.

ODA GAZETE ARŞİVİ

Toplantının açılışında Oda’nın yaptığı faaliyetler hakkında bilgi veren İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, “1885’te yayınlanmaya başlayan, günümüzde de yayın hayatına devam İstanbul Ticaret Gazetemizin arşivlerini paylaşacağız. Bunun yanı sıra Kitap İstanbul bünyesinde yeni

yayınlar çıkartıyoruz” diye konuştu.

DİJİTALLEŞMEYİ ES GEÇMEYELİM

Sektörde maliyetlerin arttığını söyleyen sektör temsilcileri ise talebe göre basım sisteminin oluşturulması gerektiğini belirtti. Dijitalleşen dünyanın getirilerine dikkat edilmesi gerektiğinin altını çizen sektör temsilcileri,

metaverse ortamının avantajlarını da şöyle sıraladı: “Tematik kütüphane ziyaretleri, ortak kitap okuma ve film izleme mekanları, imzalı NFT kitaplarının olacağı imza günü etkinlikleri, fuar ve B2B’ler gibi birçok aktiviteyi metaverse ortamına taşıyabiliriz. 360 derece canlı yayın formatına geçen spor yayınlarındaki izlenme oranları da artacak.”

Yaşlı ve engellilere özel metaverse

Toplantıya katılan Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Müşaviri Esra Ceceli, özellikle yaşlı ve engelli yani evden dışarı çıkması zor olan vatandaşlar için metaverse evreninde yeni projeler yapılması gerektiğini ve bunun için çalışacaklarını belirtti.

Türkiye’de 7 cins kedi var

Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) Orman Fakültesi Yaban Hayatı Ekolojisi ve Yönetimi Bölümü’nün aktardığı bilgilere göre, Türkiye’de kedi türleri büyüklüğüne göre pars, vaşak, karakulak, saz kedisi, yaban kedisi, Asya yaban kedisi ile ev kedisi olarak sıralanıyor. Dünyada yapılan son çalışmalara göre, 41 kedi türü bulunuyor. Bunlardan 7’sine ise Türkiye ev sahipliği yapıyor. Türkiye coğrafyasında hemen hemen her bölgede bu 7 türe rastlanabiliyor.

Avrupa kedi başkenti:

İstanbul

İstanbul’da yaklaşık 163 bin sahipsiz kedi bulunuyor. İstanbullularla asırlardır hayatı paylaşan kediler, hiçbir Avrupa metropolünde olmadığı kadar şehre hakimler.

İSTANBUL Büyükşehir Belediyesi Veteriner Hizmetleri Müdürlüğü’nden alınan bilgilere göre, İstanbul’da yaklaşık 163 bin sahipsiz kedi bulunuyor. İstanbul sokaklarının ayrılmaz parçası olan bu minik dostlar, hiçbir dünya başkentinde olmadığı kadar şehirle bütünleşiyor. Türk edebiyatında pek çok

bir meslek dahi bulunuyordu. Mancacılar ellerine aldıkları yiyecekleri şehrin çeşitli yerlerine bırakıyor ve bu işleri karşılığı maaş alıyorlardı.

SEYAHATNAMELERDE

Osmanlı insanının kedi ve sokak hayvanlarına olan sevgisi Avrupalı seyyahların da dikkatini çekmişti. Ünlü Fransız edebiyatçı ve gezgin Alphonse de Lamartine, 1833 yılında İstanbul’a gelmiş ve iki ay kalmıştı. Lamartine, bu gezisi esnasında İstanbulluların kedileri de içine alan sokak hayvanları ile münasebetini gözlemleyerek, bunu bir yazısında şu şekilde ifade etmişti: “Osmanlı

Müslümanları canlı ve cansız mahlûkatın hepsiyle iyi geçinirler. Ağaçlara, kuşlara, köpeklerle, velhasıl Allah’ın yarattığı her şeye hürmet ederler. Bütün sokaklarda muayyen (belirli) aralıklarla su kovaları sıralanır.”

DÜNYA BASININDA

İstanbul’un kedileri geçtiğimiz yıllarda Türk yönetmen Ceyda Tosun tarafından bir belgeselde başrol oynamıştı. Bu belgesel, dünyanın pek çok yerinde gösterime girmişti. İstanbul’un kedileri, yine geçtiğimiz yıllarda Uluslararası Reuters Haber Ajansı’na markaja alınmış ve minik dostlar dosya konusu olmuştu. Ajans, İstanbul kedilerini dünyaya duyururken, “Avrupa’nın en büyük şehrinde kediler mahalle hayatının ayrılmaz bir parçası. Kediler söz konusu olduğunda para mesele olmaktan çıkıyor” yorumunu yapmıştı.



Sümeyya Yarış TOPAL

Padişahın asil kedisi

Türk kültüründe kedilerin evlerde beslenmesi, onların evin bir bireyi kabul edilmesi de alışlagelmiş bir gelenek. Hatta Padişah II. Abdülhamid’in kızı Aşçe Osmanoğlu’nun hatıratlarında anlatıldığına göre, Ağa Efendi kendisine çatalla yemek uzatılmadığı takdirde yemeği almayacak kadar asildi.

Kediye methiye

Kedi, Türk edebiyatında da onlarca esere konu olmuştu. Bunların en meşhurlarından biri, Tefvik Fikret’in çocukken baktığı kedisi için yazdığı *Zerrişte* isimli şiirdi. Fikret, “Ben körkütük aşık, Her kahra tahammülle severdim... O yaşımda” diye kedisine olan sevgisini, asırlar sonraya hatıra bırakmıştı.

Kitap İstanbul

www.kitapistanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

İstanbul ve Osmanlı İmparatorluğu medeniyeti

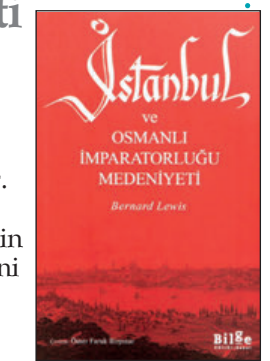
Osmanlı medeniyeti ve başkenti, başlıca yönleriyle bu kitapta anlatılıyor. Yazar, Konstantinopolis’in 1453’te fethedilişini ve 1556’dan itibaren Türk tarihini kısaca özetledikten sonra saltanatı, yönetici grupları, sarayı ve saray görevlilerini, ulemayı, derviş tarikatlarını, Osmanlı nesrini ve şiirini anlatıyor.

Bernard Lewis
Bilge Kültür Sanat Yayınları

Dört dörtlük bir roman nasıl yazılır?

Bu kitap, yazar adaylarının karmaşık yolculuklarında ihtiyaç duyacakları bir kılavuz niteliğindedir. Yazar, kendine ve okuruna dürüst kalmayı başarak karakter, çatışma, bakış açısı, kurgu, önerme gibi konulara ilişkin oldukça duru değerlendirmeler yapıyor.

James N. Frey
Hep Kitap



Türkiye dahil olduğu AB programlarında, 2004 yılından bu yana ilk kez, ödediği ulusal katkı payından daha fazlasını projelerle geri kazandı. Horizon 2020 kapsamında, 1349 Türk yürütücünün dahil olduğu 948 farklı

proje, AB'den yaklaşık 300 milyon Euro fon aldı. Bunun yanı sıra Avrupa'dan çok sayıda kuruluşun dahil olduğu büyük konsorsiyumlu projeleri, 29 Türk koordinatör yürütüyor. Ayrıca Avrupa'nın en prestijli araştırma

desteği olarak kabul edilen Avrupa Araştırma Konseyi (ERC) fonundan faydalanan Türk araştırmacıların oranı da son dönemde ciddi şekilde arttı. Şimdiye kadar 30 araştırmacı ERC tarafından desteklendi.

Tersine beyin göçüyle 63 araştırmacı daha geliyor

TÜBİTAK'ın Uluslararası Lider ve Genç Araştırmacılar Programları kapsamında, Tersine Beyin Göçü Programı ile 47'si Türk, 63 yeni araştırmacı daha Türkiye'ye geliyor.

SANAYİ ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, dünyanın en prestijli üniversitelerinden, Ar-Ge'ye en çok yatırım yapan global şirketlerden ve uluslararası araştırma enstitülerinden 127 bilim insanının, çalışmalarını Türkiye'ye taşıdığını söyledi.

TÜBİTAK tarafından düzenlenen 'Ufuk Avrupa Programı Açılış Etkinliği'ne video konferans ile katılan Bakan Varank, Avrupa Birliği çerçeve programları dahil olmak üzere tüm işbirliği fırsatlarını yakından takip ettiklerini hatırlattı.

ULUSAL LİDER ARAŞTIRMACILAR

Türkiye'nin bilim ve teknoloji yeteneğini ulusal ve dış politikadaki öncelikler doğrultusunda geliştirmek için 'bilim diplomasisi'ne devam ettiklerini belirten Varank, "Bu doğrultuda dünyanın en yaygın sivil Ar-Ge ve yenilik programı olan

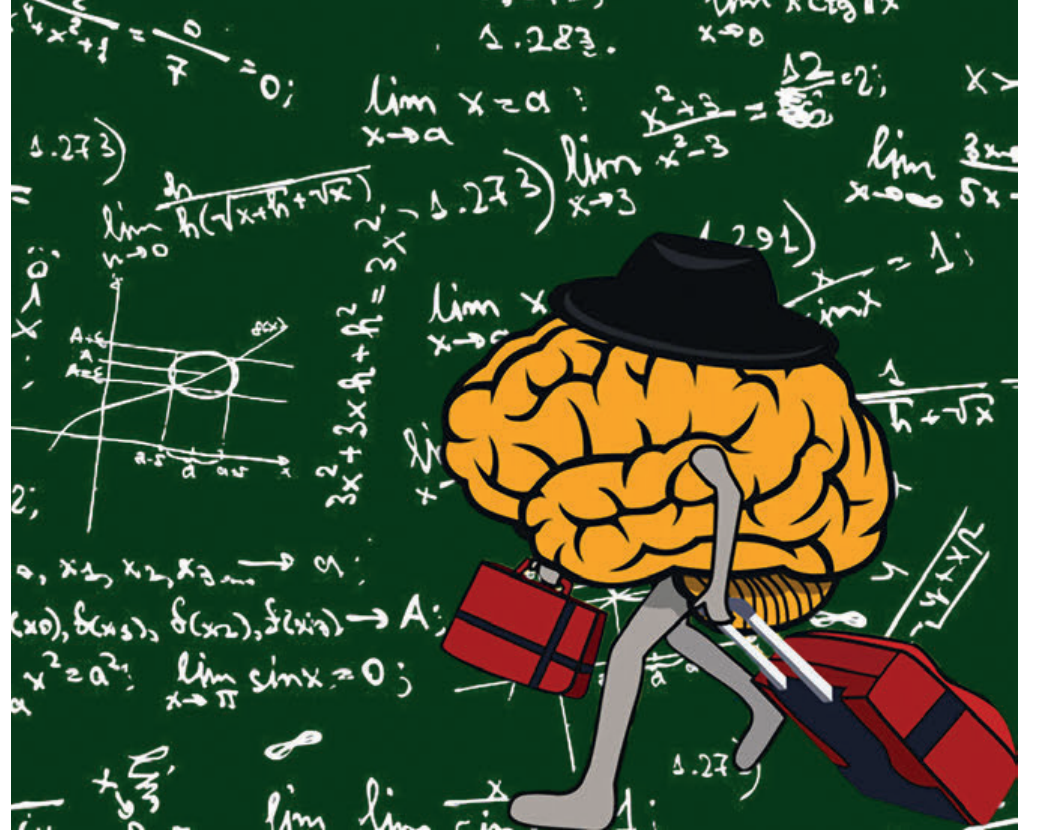
'Ufuk Avrupa'ya dahil olduk" dedi.

PRESTİJLİ ÜNİVERSİTELERDEN

Bu çalışmalar neticesinde, dünyanın en prestijli üniversitelerinden, Ar-Ge'ye en çok yatırım yapan global şirketlerden ve uluslararası araştırma enstitülerinden 127 bilim insanının, çalışmalarını Türkiye'ye taşımayı başardığını söyleyen Varank, şöyle devam etti:

"Bununla da yetinmedik. Halihazırda Türkiye'de çalışmalarını sürdüren başarılı araştırmacılar için de 'Ulusal Lider Araştırmacılar Programı'nı başlattık. Her iki alanda da 2021 yılında yeni bir çağrıya çıkmıştık. 'Uluslararası Lider ve Genç Araştırmacılar Programları' kapsamında daha anlaşılır ya da popüler bir ifadeyle TÜBİTAK'ın tersine beyin göçü programları ile 47'si Türk, 63 yeni araştırmacı daha Türkiye'ye geliyor."

"9 ülkeden (ABD, Almanya, Avusturya, Birleşik Krallık, Çin, Fransa, İsveç, Japonya ve Rusya) 27 kademli araştırmacı, ülkemizdeki 20 farklı üniversite ve araştırma merkezine katılacak" diyen Varank, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu araştırmacılar Harvard, Huazhong, John Hopkins, Ohio, Osaka, Purdue, Aachen, Tokyo ve Tübingen gibi saygın ve prestijli üniversitelerden geliyor. Sağlık bilimleri, sosyal ve beşeri bilimler, teknik bilimler ve temel bilimler alanlarında çalışmalarını Türkiye'de sürdürecekler. Yine 2021 yılı çağrısı ile 12 ülkeden 36 uluslararası genç araştırmacı, ülkemizdeki 21 farklı üniversite ve araştırma merkezine katılacak. Bu genç araştırmacılar da Duke, Harvard, Humboldt, MIT, Seul, Stanford, Münih, Tokyo üniversiteleri gibi başarılı 31 üniversite ve araştırma merkezinden ülkemize geliyor."



Güç Sizde, Güç Sizinle...



Hayallerinizi ve hedeflerinizi gerçekleştirmek için
Emlak Katılım tüm bankacılık hizmetleriyle her zaman yanınızda.
Önce içindeki güce, sonra Emlak Katılım'ın gücüne güvenin.



Gücüne Güven