



## Yatırımcıyı hızlandıran program başlıyor

BTM'nin Yatırımcı Hızlandırma Platformu Programı'nın 3. dönemine başvurular 6 Eylül'de başlıyor.

Program iş dünyasının bilgi, deneyim ve sermaye birikimini girişimcilik ekosistemine aktarmayı hedefliyor. ■ 2'de

## Avrupa'nın büyüğü SAHA Expo için geri sayım



SAHA İstanbul'un organize ettiği Savunma Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı (SAHA Expo), 25-28 Ekim 2022 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde kapılarını açacak. Alanında Avrupa'da en büyük olan fuara, 104 ülkeden firmaların katılması bekleniyor. **SümeYra Yarış Topal** ■ 15

## 'Vizyon Projesi'ne her daim destekçiyiz

Türkiye'nin vizyon projelerinden Togg'un Gemlik Tesisleri'ni inceleyen İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "İTO olarak Türkiye'nin otomobilinin her daim destekçisiyiz" mesajı verdi.



### KÜRESEL YOLCULUK

■ Oda ve borsa başkanlarına yönelik organize edilen programa katılan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Türkiye'nin vizyon projelerinden Togg, küresel yolculuğuna çıkıyor. Bugün 1.2 milyon metrekare üzerine inşa edilen Gemlik Tesisleri'nde Togg'un test ve deneme üretimine şahit olduk, büyük heyecan duyduk" açıklamasını yaptı. ■ 7'de



# İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Odatürk

2 EYLÜL 2022 YILI: 64 SAYI: 3224

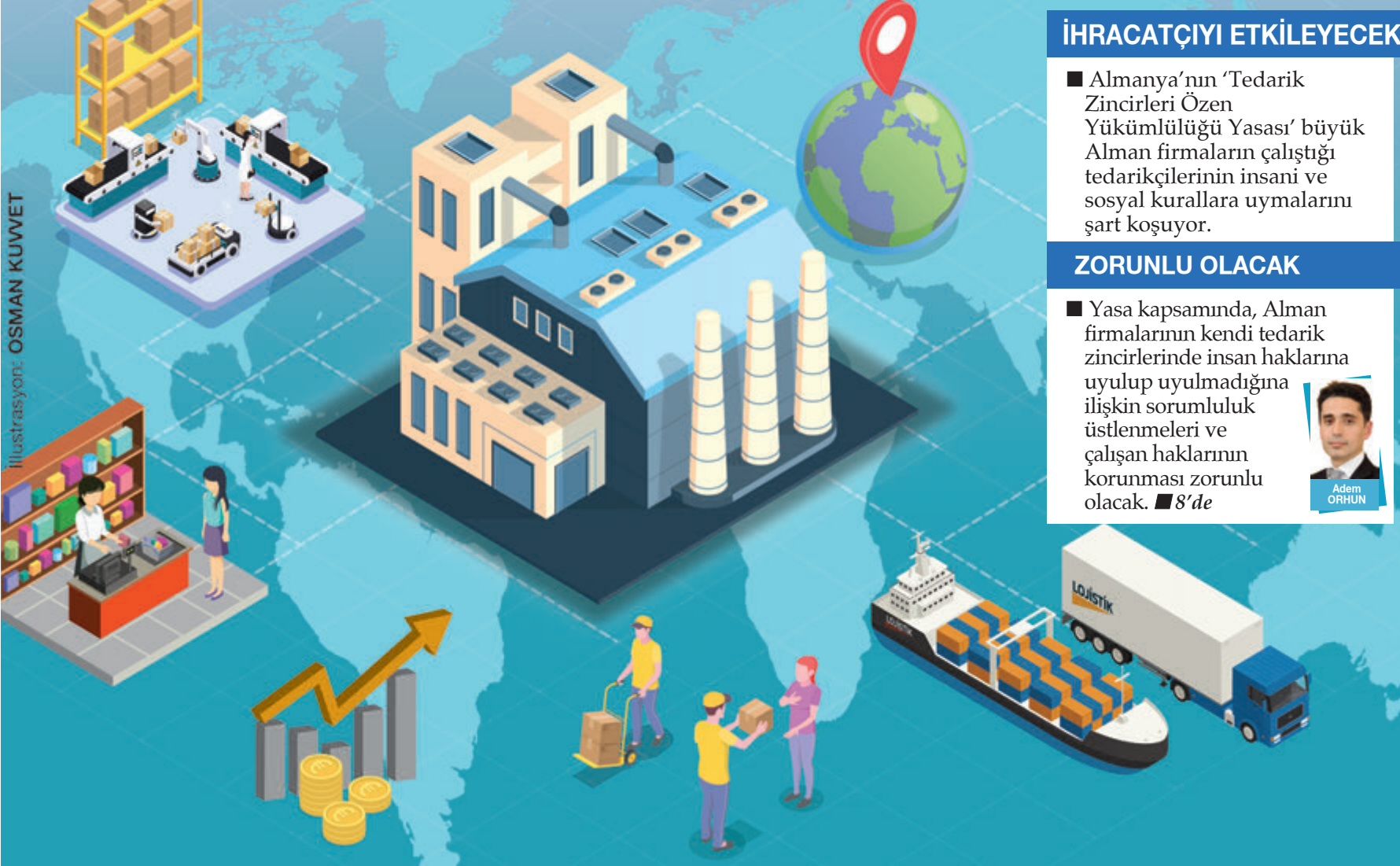
ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

# Tedarik zincirinde Almanya kriterleri

Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı olan Almanya'da ticareti etkileyecek 'Tedarik Zincirleri Özen Yükümlülüğü Yasası' kabul edildi. Küresel tedarik zincirlerinde insan haklarının korunması amacıyla çıkarılan yasa, 1 Ocak 2023'te yürürlüğe girecek.



### İHRACATÇIYI ETKİLEYECEK

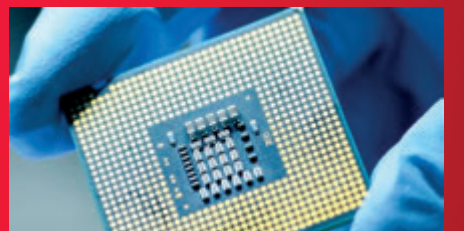
■ Almanya'nın 'Tedarik Zincirleri Özen Yükümlülüğü Yasası' büyük Alman firmaların çalıştığı tedarikçilerinin insani ve sosyal kurallara uymalarını şart koşuyor.

### ZORUNLU OLACAK

■ Yasa kapsamında, Alman firmalarının kendi tedarik zincirlerinde insan haklarına uyulup uyulmadığına ilişkin sorumluluk üstlenmeleri ve çalışan haklarının korunması zorunlu olacak. ■ 8'de



Adem ORHUN



## TEKNOFEST'e çip tasarımı da eklendi

Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali'nin (TEKNOFEST) beşincisi, Samsun Çarşamba Havalimanı'nda gerçekleştirildi. Öğrencilerin mikro-elektronik teknolojilere ilgisini artırmak için TEKNOFEST teknoloji yarışmalarına bu yıl ilk kez 'Çip Tasarım Yarışması' da eklendi. **Osman Kuvvet** ■ 20'de



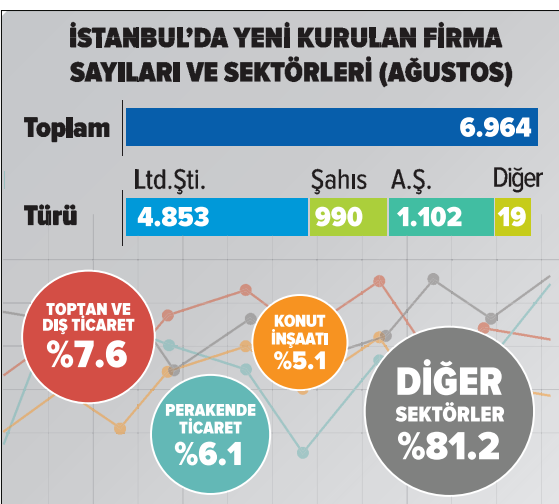
## Stuttgart 21'in partneri Teknopark İstanbul'dan

Teknopark İstanbul'da yerleşik CDM Vision, Avrupa'nın en büyük kentsel dönüşüm projesi 'Stuttgart 21'in artırılmış gerçeklik alanındaki partneri oldu. Firma bu alanda; BMW, Audi, Volkswagen, Porsche gibi otomotiv devlerinin de çözüm ortağı. **Soyhan Alpaslan** ■ 16'da



## İhracatın ilk adımı stratejik planlama

Türkiye, ihracat menzili dünya ortalaması olan 4 bin 744 kilometrenin üzerine çıkmayı hedeflerken KOBİ'lerin etkinliğini de artırmak istiyor. İhracat ordusuna katılmak isteyen KOBİ'lerin bu süreçte ilk yapması gereken ise stratejik planlama oluşturmak. **Şeref Kılıç** ■ 10'da



## Dev filo sefere çıktı

Av yasağının sona ermesiyle Avrupa'nın en güçlü filolarından birini oluşturan Türk balıkçı gemileri denize açıldı. Barınaklardan çıkan 18 bin balıkçı gemisi altı ay boyunca denizleri karış karış tarayacak. ■ 12



## Avrupa çareyi kaya gazında arayacak

Nükleer enerji ve kömürden çıkış politikasını enerji krizi nedeniyle değiştiren Avrupa ülkeleri, kaya gazı alternatifini tartışıyor. Avrupa'da kaya gazı rezervinin 13.3 trilyon metreküp olduğu kaydedildi. ■ 4'te



## Sermaye piyasaları lisansıyla eğitim

■ 14

# 'Girişime yatırım yapmak emek, zaman ve sabır işi'



Merve Bahar

**B**TM'nin İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) desteğiyle hayata geçirdiği ve girişimcilik ekosistemine nitelikli yatırımcı kazandırmayı amaçlayan programı 'Yatırımcı Hızlandırma Platformu'na katılan melek yatırımcı aday ve danışman Merve Bahar, startup yatırımlarına yönelik değerlendirmelerde bulundu.

## TUĞÇE ÖZKUŞ

**T**ÜRKİYE'de genç nüfusun fazla olması ve teknolojiye kolay adaptasyon sayesinde girişimcilik için elverişli bir ortam olduğunu söyleyen melek yatırımcı aday ve danışman Merve Bahar, özellikle son yıllarda startaplara yapılan yatırımlardaki artış oranına dikkati çekti. Başarılı girişimlerin ses getirmesiyle birlikte geleneksel sektörlere olan bakış açısının daha geri planda kaldığını anlatan Bahar, üniversiteden yeni mezun gençlerin teknolojiyle iç içe olmasının da girişimci sayısının artışına katkı sağladığını ifade etti.

## TÜRKİYE'DEKİ RAKAMLAR HEYECAN VERİCİ

2022 yılının son çeyrek rakamlarına bakıldığında, Türkiye'de startaplara yapılan yatırımların artış hızının dünyadaki yatırım oranlarının artış hızından daha yüksek olduğunu belirten Bahar, konuyla ilgili şunları söyledi: "Son çeyrek rakamlarını incelediğimizde, küresel girişim sermayesi (VC) yatırımları, bu yılın ilk çeyreğinde geçen yılın ilk çeyreğine göre yüzde 7 artışla 160 milyar dolara ulaşırken, geçen yılın son çeyreğine göre Rusya-Ukrayna savaşı, globaldeki resesyon sebebiyle de yüzde 13 azaldı. Küresel VC yatırımları için durum bu şekilde olsa da Türkiye'nin girişim ekosistemi 2022'nin ilk çeyreğinde rekor bir işlem hacmine ulaşarak üstün bir performans gösterdi. Satın alma işlemleri de dahil edildiğinde 2022 yılının ilk çeyreğinde 1.4 milyar dolarlık işlem hacmi gerçekleşti. Bizde yatırımlar hızla ivmelenmeye devam ediyor. Bu bağlamda Türkiye'den çıkan unicorn ve decacorn'ların da etkisi büyük. Bu gelişmeler ekosistemde hem girişimciler hem de yatırımcılar için büyük heyecan yaratmış durumda." Türkiye'de daha çok fintech, SaaS, lojistik ve teslimat sektörlerinin öne çıktığını ifade eden Bahar, oyun sektörünün de pandemiyle birlikte 2019 yılından beri yükselişte olduğunu kaydetti. Yapılan yatırımlara bakıldığında, 10 yatırımdan 3'ünün oyun sektörüne yapıldığını söyleyen Bahar, oyun girişimlerinin hem yatırımcılar hem de girişimciler için cazip bir alan olduğunu vurguladı. Erken aşama girişimlerde yeni medya teknolojileri ve pazarlama teknolojilerine ilgi duyduğunu belirten Merve Bahar, oyun çatısı altında NFT, blockchain ve metaverse konularının ilgi çekici olduğunu ifade etti. Bunun

yanı sıra dünyaya katkı sağlayan tüm sürdürülebilir girişimcilerin radarında olduğunu altını çizen Bahar, pandemiden sonra tarım sektöründe IoT ve dijital sağlıkla ilgili girişimleri takip ettiklerini sözlerine ekledi.

## YATIRIM AŞAMASINDA EKİP ÖNEMLİ

Yatırım aşamasında birçok önemli husus olduğunu dile getiren Bahar, özellikle erken aşama girişimlerde ekibin önemine değindi. Bahar, ekibin o girişim için ne kadar zaman harcadığı, sahip olduğu bilgi birikiminin yanı sıra ürün-pazar uyumu, pazarın büyüklüğü ve globaldeki rakiplerin analizi gibi kriterleri göz önünde bulundurduğunu söyledi. Tüm bunların yanı sıra, girişimin aldığı bildirimleri doğru değerlendirebilmenin önemli olduğunu vurgulayan Bahar, şunları söyledi: "Birçok girişimci yalnızca ürüne odaklanıp, finans, pazarlama ve iş geliştirme gibi önemli kısımları atlayabiliyor. Bu noktada aldıkları geri bildirimleri doğru analiz ederek, ürüne aktarmaları son derece önem taşıyor. Startup ekosisteminde her zaman yenilikçi ve inovatif fikirler geliştirilmeye devam edecek. Gerek devlet desteğiyle, gerekse özel fonlarla tohum aşamasındaki fikirlerin filizlendirilmesi önemli. İnanıyorum ki, girişimlerin desteklenmesi, yatırımcı açısından her zaman cazip olan ülkemizin, global yarışta daha da öne çıkmasına imkan sağlayacak. Fakat bunun geleneksel sektörlere yatırım yapmaktan çok farklı olduğunu, emek ve sabır işi olduğunu atlamamakta fayda var. Özellikle teknoloji yatırımları emek, zaman ve sabır işi."

## Girişimcilik kalabalıkta yalnız yürümek gibi

Girişim yolculuğunun kalabalık bir yolda yalnız yürümek olduğunu belirten Merve Bahar, girişimcilere ilk olarak "7/24 zaman ve mekandan bağımsız çalışmaya hazır mısın" sorusunu sorduğunu söyledi. Bu yolda her zaman başarı kadar başarısızlığın da olduğunu vurgulayan Bahar, girişimcilerin hiçbir zaman motivasyonlarını kaybetmemeleri gerektiğini söyledi. Bahar, "Bu yolda kalabalık olup, yalnız yürüyecekler. Girişimcilik, risk alabilmek ve zorlukla karşılaşmak demek. Mücadele ederken o mekanizmayı nasıl kurduğunuz, etrafınızla oluşturduğunuz ilişki örgüsü çok önemli" dedi.



## BTM önemli bir görev üstlendi

**BTM** gibi merkezlerin önemli bir görev üstlendiğine dikkati çeken Merve Bahar, girişimcilerin zaman zaman fikirlerine çok bağlı kalabildiklerini, bu nedenle bu tür merkezlerde birçok alanda gözlerden kaçırıldıkları konularda mentorlar eşliğinde, kendilerini geliştirebildiklerini söyledi. Girişimcilere BTM gibi destek mekanizmalarını önemsemelerini tavsiye eden Merve Bahar, "BTM'nin erken aşama ve yatırımcı adayları için sunduğu programlar çok değerli. Yatırım yapacakları ve işbirliği geliştirecekleri girişimlerle köprü olduğu için BTM'ye teşekkür ediyoruz" diyerek, sözlerini sonlandırdı.

## Yatırımcı hızlandırma platformu başvuruları başlıyor!

**İ**ş insanlarının, kurumsal dünyanın liderlerinin ve geleneksel ekonominin temsilcilerinin bilgi, deneyim ve sermaye birikimini girişimcilik ekosistemine getirmesi ve

onların da startup ekosistemine ve yeni ekonomiye dair derinlemesine bilgi edinmesi amacıyla başlatılan Yatırımcı Hızlandırma Platformu Programı'nın üçüncü dönemi

başlıyor. 6 Eylül'de başvuruları açılacak olan programa şu adresten başvurabilirsiniz: <https://btm.istanbul/programlar/yatirimci> Son başvuru tarihi: 9 Ekim 2022

# CHILLVENTA

International Exhibition  
Refrigeration | AC & Ventilation | Heat Pumps

Join before the exhibition

**CONGRESS**

10.10.2022

**Your community – live and in person!**

11–13 Ekim 2022, Nürnberg

İklimlendirme, havalandırma ve ısı pompası teknolojilerinin sunulduğu, dünyanın lider soğutma fuarı yine tüm endüstriyi bir araya getirecek. Gelin, siz de bu canlı etkinliğin bir parçası olun ve dünyanın dört bir yanından gelecek uzman ve tedarikçilerle tanışın! Chillventa, hem pazarla ilgili en iyi görünümü hem de en üst profesyonel düzeyde bilgi aktarımı sunar. Biletinizi bugün alın!

Daha fazla bilgi için:  
[chillventa.de/join-us](https://chillventa.de/join-us)

**CONNECTING EXPERTS.**

NÜRNBERG MESSE



## Elektrikte azami fiyat güncellemesi

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), gün öncesi ve dengeleme güç piyasasında megavatsaat başına azami fiyatı 4 bin 800 liraya yükseltti. EPDK tarafından hazırlanan 'Gün Öncesi Piyasasında ve Dengeleme Güç Piyasasında Fiyat Limitlerinin Belirlenmesine İlişkin Usul ve Esaslarda Değişiklik Yapılmasına Dair Usul ve Esaslar', Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, kurum tarafından yeni bir karar alınuncaya kadar gün öncesi ve dengeleme güç piyasasında fiyat limitleri, megavatsaat başına asgari 0 lira, azami 4 bin 800 lira olarak uygulanacak. EPDK temmuzda, gün öncesi ve dengeleme güç piyasasında megavatsaat başına azami fiyatı 3 bin 750 lira olarak belirlemişti.

## Kullanılmış eşya ithalatı listesi değişti

KULLANILMIŞ veya yenileştirilmiş eşya ithalatı kapsamında serbest dolaşıma girişine izin verilen ürünlerden 'kendinden hareketli delme veya sondaj makinaları' çıkarıldı. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan Kullanılmış veya Yenileştirilmiş Eşya İthalatına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tebliğ, kullanılmış veya yenileştirilmiş eşyanın ithalat iznine dair usul ve esasları belirliyor. Buna göre, gerekli şartları taşıyan eşyaların serbest dolaşıma girişine izin veriliyor. İthaline izin verilen kullanılmış eşya listesinden 'kendinden hareketli delme veya sondaj makinaları' çıkarıldı.



## İran ikamet bedelini düşürdü

İRAN Ekonomi Bakanı İhsan Handuzi, ülkesinde yatırım yapan yabancıların 5 yıl ikamet izni alabilmeleri için daha önce aranan 250 bin dolar yatırım şartının 100 bin dolara indirildiğini belirtti. İran televizyonuna konuşan Handuzi, ülke ekonomisinde yaşanan gelişmelere dair bilgi verdi. Ülkesinde yatırım yapan yabancıların 5 yıl ikamet izni alabilmeleri için aranan yatırım şartı bedelinde değişikliğe gidildiğini kaydeden Handuzi, "Daha önce açıklanan rakamın (250 bin dolar) yüksek olduğunu kabul ediyoruz. Bu nedenle bu rakam 100 bin dolara indirildi. Yatırım ortamı oluşturmak için bu karar alındı. Bir kişi ülkeye 100 bin dolar getirirse ikamet alabilir" dedi.

# Taşıma işlerinde yetki düzenlemesi

**T**aşıma işleri organizatörlüğü faaliyetinde bulunacak gerçek ve tüzel kişiler, Bakanlık tarafından verilecek Taşıma İşleri Organizatörü (TİO) yetki belgesi alacak. Taşımacılar, 15 Temmuz 2023 tarihine kadar mevcut yetki belgesi türüne ve süresine göre yüzde 40 ile yüzde 85 arasında indirimden faydalanarak TİO yetki belgesi sahibi olabilecek.

**T**AŞIMA işleri organizatörlüğü faaliyetinde bulunacak gerçek ve tüzel kişilere yönelik usul ve esaslar yeniden düzenlendi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından hazırlanan Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliği, yürürlüğe girdi.

Yönetmelik kapsamına giren taşıma işleri organizatörlüğü faaliyetinde bulunacak gerçek ve tüzel kişiler, Bakanlık tarafından verilecek Taşıma İşleri Organizatörü (TİO) yetki belgesi alacak. Yetki belgesi almış olan gerçek veya tüzel kişiler, aldıkları yetki belgesi kapsamına giren hizmetlerini, hizmetin ifasını imkansız kılan yasal mücbir sebepler dışında yapmaktan kaçınmayacak.

### BELGE ALMA ŞARTLARI

Yetki belgesi almak veya yenilemek için başvuran gerçek kişilerin Türkiye Cumhuriyeti tabiiyetinde olmaları, tüzel kişilerin Türkiye Cumhuriyeti

kanunlarına göre kurulmuş ve ticaret siciline tescil edilmiş olmaları gerekiyor. Yetki belgesi için ayrıca gerçek kişilerde sahip ve/veya varsa temsil ve ilzama yetkili kişi/kişilerin, anonim şirket statüsündeki tüzel kişiliklerde, yönetim kurulu başkan ve üyeleri, genel müdür ile temsil ve ilzama yetkili yöneticilerin, diğer şirket statüsündeki tüzel kişilerde, tüm ortakların ve bu tüzel kişiliği temsil ve ilzama yetkili yöneticilerin mesleki saygınlığa sahip olması, en az 150 bin lira sermaye gibi şartlar aranacak.

### 30 GÜNDE İNCELENECEK

Bakanlık, başvuru incelemesini en geç 30 gün içinde tamamlayacak. Verilen ve yenilenen yetki belgelerinin süresi 5 yıl olacak. Bir defaya mahsus olmak üzere ilk defa verilecek yetki belgeleri 1 yıl süreli olarak da düzenlenebilecek.

Yetki belgesi sahiplerinin yetki belgesinin geçerlilik süresi bitmeden

90 gün önce Bakanlığa yazılı müracaat etmeleri gerekiyor. Başvurunun uygun bulunması halinde yetki belgeleri yenilenecek. Yetki belgeleri 5 yıllık süre için yenilenecek, yenileme ücreti o yıla ait yetki belgesi ücretinin yüzde 15'i olacak.

### ÜCRET VE YAPTIRIMLAR

Yetki belgesi sahiplerinin, gerçek veya tüzel kişiliklerinin son bulması veya herhangi bir sebeple faaliyetlerini bırakmak istemeleri ve adlarına düzenlenen yetki belgelerinin iptalini talep etmeleri halinde yetki belgeleri iptal edilecek.

Yapılan inceleme ve araştırma sonucunda, beyan edilen bilgiler ve verilen belgelerden herhangi birinin tahrif edilmiş olduğunun veya sahte olarak verilmek suretiyle haksız yetki belgesi alındığının veya yenilendiğinin veya değiştirildiğinin tespit edilmesi halinde, yetki belgesi sonlandırılacak. Yönetmeliğe aykırılıklar nedeniyle

585 ila 5 bin 850 lira arasında değişen idari para cezaları verilebilecek. TİO yetki belgesi ücreti 273 bin 244 lira, 1 yıl süreli belgenin ücreti ise 70 bin lira olarak belirlendi.

### İNDİRİMDEN YARARLANMAK İÇİN

Bu arada Bakanlık'tan yapılan açıklamada, Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliği ile TİO belgesi alım prosedürlerinin kolaylaştırıldığı ve mesleki yeterlilikle sermaye şartlarının da iyileştirildiği belirtilerek, şunlar kaydedildi: "15 Temmuz 2023'e kadar taşımacılarımız, mevcut yetki belgesi türüne ve süresine göre yüzde 40 ile yüzde 85 arasında indirimden faydalanarak TİO yetki belgesi sahibi olabilecekler. Taşıma işleri organizatörlüğü yetki belgesini indirimli almak isteyen taşımacıların Bakanlığımız Bölge Müdürlüklerine müracaat etmeleri gerekmektedir."



## Buğday ve arpada destek süresi uzadı

ÇİFTÇİ Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıtlı bazı illerdeki buğday ve arpa üreticilerinin, Toprak Mahsulleri Ofisi'nin (TMO) sağladığı alım primi desteğinden yararlanma süresi uzatıldı. Toprak Mahsulleri Ofisi Alım Primi Desteğine İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, kararda yer alan Ağrı, Ardahan, Bayburt, Bitlis, Bolu, Çankırı, Erzincan, Erzurum, Gümüşhane, Kars, Kayseri, Muş, Sivas, Yozgat ve Van'ın belirtilen ilçeleri için 6 Haziran-21 Eylül döneminde, diğer ilçeler için 6 Haziran ile 1 Eylül arasında TMO'ya buğday ve arpa satışlarını gösteren çiftçilerin alım satım belgesi dikkate alınarak prim desteği verilecek.



## Plastik grubunda gözetim uygulaması

PLASTİKLER ve mamulleri ürün grubunda yer alan bazı eşyalar için ithalatı gözetim uygulaması yeniden düzenlendi. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Tebliğ, plastikler ve mamulleri ürün grubunda belirtilen eşyadan gümrük kıymeti ton başına 3-5 bin doların altında birim kıymetleri haiz olanların ithalatında ileriye yönelik olarak ülke ayrımı yapılmaksızın yürütülecek gözetim uygulamasına ilişkin usul ve esasları içeriyor. Ürünler arasında baskılı plastiklerden diğer plakalar, levhalar, filmler, folyo ve şeritler; biyoyante polietilen tereftalat filmler yer alıyor. Söz konusu ürünler, Bakanlıkça düzenlenecek gözetim belgesi ile ithal edilecek.

# TL'ye dönüş için yeni kararlar



**TÜRKİYE** Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB), zorunlu karşılık düzenlemesinde değişikliğe gitti. Yeni düzenlemeye göre, döviz hesabından TL hesabına dönüşüm için belirlenen oranı tutturamayan bankaların ilave zorunlu karşılık yükümlülüğü artırıldı.

Daha önce sadece bireysel hesapları kapsayan dövizden TL'ye dönüşümde belli oranı yakalama şartı, tüzel kişi ve şirket hesapları için de geçerli oldu. Merkez Bankası'nın Zorunlu Karşılıklar Hakkında Tebliğ'inde yer alan

değişiklikte 'gerçek kişi' ibaresi, 'gerçek ve tüzel kişi' olarak değiştirilirken, açıklamada şöyle denildi: "Gerçek ve tüzel kişi değişim oranı ayrı ayrı yüzde 10'un altında kalan bankalar ilave olarak 5 puan, yüzde 10 ila 20 arasında olan bankalar ilave olarak 3 puan zorunlu karşılığı hesaplama dönemini izleyen ilk zorunlu karşılık tesis döneminde başlamak üzere tesis eder. Gerçek veya tüzel kişi dönüşüm oranı hesaplanamayan bankalar için Merkez Bankası'na belirlenen usul ve esaslar dikkate alınır."

## KARGO FİYATINA E-FATURA UYUMSOFT AVANTAJLARIYLA

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

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

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

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

**Konaklama Sektörü**

**20TL'den başlayan fiyatlarla!**

**Zorunlu Geçişlerinizi Erkenden Yapın Kazançlı Çıkmın!**

**0 212 467 33 33**

**www.uyumsoft.com**

**QR KODLA BİZE BAĞLANIN**

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda [https://www.ito.org.tr/documents/QR\\_CODE/2601.pdf](https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/2601.pdf) adresini ziyaret etmeniz yeterli.



## İstanbul'da ağustos ayı fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da ağustos ayında önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 2.29, toptan fiyatlar ise yüzde 6.90 arttı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi, ağustos ayında bir önceki aya göre yüzde 2.29, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 6.90 artış kaydetti.

2021 Ağustos ayına göre 2022 Ağustos ayında yaşanan fiyat değişimlerini gösteren bir önceki yılın aynı ayına göre değişim oranı, İTO'nun 1995 bazlı Ücretliler Geçinme İndeksinde yüzde 99.91, Toptan Eşya Fiyatları İndeksinde ise yüzde 98.09 olarak gerçekleşti.

### SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Ağustos 2022'de perakende fiyatlarda bir önceki aya göre, kültür eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 13.99, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 3.99, ev eşyası harcamalarında yüzde 2.74, gıda harcamalarında yüzde 2.70, konut harcamalarında yüzde 0.82, diğer harcamalarında yüzde 0.06 artış izlenirken, giyim harcamalarında yüzde 3.16, ulaşırma ve haberleşme harcamalar grubunda yüzde 1.17 azalış izlendi.

Ağustos 2022'de toptan fiyatlarda bir önceki aya göre, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 11.97, gıda maddeleri grubunda yüzde 9.78, madenler grubunda yüzde 6, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 3.26, mensucat grubunda yüzde 2.12, kimyevi maddeler grubunda yüzde 1.58 ve yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 0.44 artış görüldü.

# Avrupa enerjiye çözüm için kaya gazını tartışıyor

**Nükleer enerji ve kömürden çıkış politikasını enerji krizi nedeniyle değiştiren Avrupa ülkeleri, kaya gazı alternatifini de tartışıyor. Avrupa'da teknik olarak çıkarılması mümkün olan kaya gazı rezervinin yaklaşık 13.3 trilyon metreküp olduğu bildirilirken, en fazla rezervin 4.2 trilyon metreküp Polonya'da olduğu da kaydedildi.**

ENERJİ krizi sebebiyle Avrupa ülkelerinin kömür ve nükleere yönelik yaklaşımlarını ve programlarını değiştirmesi, kaya gazı konusunda da benzer bir ihtimali doğurdu. Özellikle ABD'nin kaya gazı devrimiyle hem petrol hem de gazda kendi kendine yeten bir ülke olmakla birlikte bu ürünleri ihraç etmeye başlaması Avrupa'da da yakından takip ediliyor. Son dönemde doğalgaz fiyatlarındaki hızlı yükseliş, kaya gazı çıkarılması alanındaki teknolojik ilerleme ve bu gazın çıkarılma maliyetinin, başka ülkelerden tedarik edilmesinden daha makul seviyelere inmesi bu kaynağa ilgiyi artırıyor.

### AB MEVZUATI

Şu an için Avrupa'da kaya gazı üretimi yapılmıyor fakat AB Komisyonu Sözcüsü Tim McPhie, üye ülkelerin kaya gazı kullanımına yönelik bir yasak olmadığını açıkladı.

"AB anlaşmalarına göre, üye ülkeler kaya gazı da dahil olmak üzere enerji kaynakları tercihlerinde özgürdür" ifadesini kullanan McPhie, ülkelerinin kaya gazı kullanımına karar vermesi halinde ilgili AB mevzuatını uygulaması gerektiğine dikkati çekti. Brüksel merkezli düşünce kuruluşu Avrupa Politika Merkezi (EPC) Enerji Uzmanı Simon Dekeyrel de "Kaya gazı, bazı Avrupa ülkelerinin siyasi gündeminde açıkça yeniden ortaya çıktı" dedi.

### ARZ GÜVENLİĞİ

Avrupa'da 2010'ların başında kaya gazı faaliyetlerini engelleyen yapısal kısıtlamaların halen devam ettiğine dikkati çeken Dekeyrel, bunların hükümetleri mevcut krize karşı yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını hızlandırmak ve enerji verimliliğini artırmak gibi diğer önlemlere yönlendirmesini beklediğini bildirdi. Dekeyrel, kaya gazı konusunda Avrupa'da ABD'ye kıyasla daha elverişsiz bir jeolojik yapı, daha yüksek nüfus

yoğunluğu, katı düzenleyici çerçeveler, muhalefet ve kuvvetli çevreci grupların bulunduğunu belirterek, bunların Avrupa'da kaya gazı devrimini engellediğini aktardı. Kaya gazı ile ilgili çevresel kaygıların halen devam ettiğini söyleyen Dekeyrel, "Avrupa'daki enerji krizi yoğunlaştıkça, kısa vadeli arz güvenliğinin bu çevresel kaygıları geride bırakması olasılığı yüksektir" dedi.

### REZERVLERDEKİ DAĞILIM

ABD Enerji Enformasyon İdaresi (EIA) verilerinin yer aldığı AB raporlarında, Avrupa'da teknik olarak çıkarılması mümkün olan kaya gazı rezervinin yaklaşık 13.3 trilyon metreküp olduğu tespit edildi. En büyük rezervlerin 4.2 trilyon metreküp Polonya'da, 3.9 trilyon metreküp Fransa'da ve 1.4 trilyon metreküp Romanya'da, 900 milyar metreküp Danimarka'da, 700 milyar metreküp İngiltere ve Hollanda'da, 500 milyar metreküp Almanya ve Bulgaristan'da olduğu öngörülmüyor.



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

## Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

### ENERJİ

|                                       |      |      |       |
|---------------------------------------|------|------|-------|
| Petrol (Brent, \$/Varil)              | 98.6 | -0.7 | 35.1  |
| Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)       | 9.12 | -2.1 | 108.2 |
| Doğalgaz (Dutch TFF, EURO/MWh)        | 275  | 2.2  | 180.6 |
| Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle) |      |      |       |
| Avustralya, 6.000 KCal/kg)            | 414  | -0.7 | 140.7 |

### METALLER

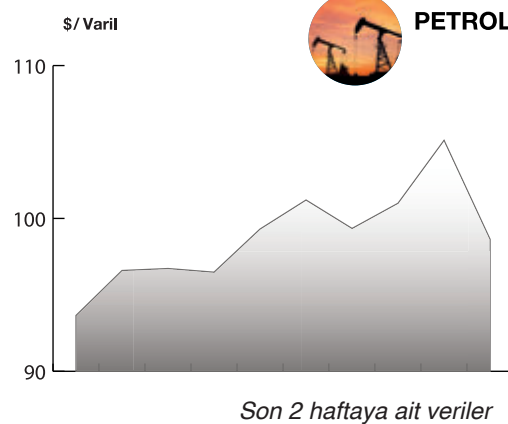
|                                                 |        |      |       |
|-------------------------------------------------|--------|------|-------|
| Altın (\$/Ons)                                  | 1.720  | -1.5 | -5.2  |
| Gümüş (\$/Ons)                                  | 18.3   | -4.1 | -23.4 |
| Platin (\$/Ons)                                 | 854    | -2.5 | -16.1 |
| Bakır (\$/Ton)                                  | 7.910  | -3.2 | -17.0 |
| Alüminyum (\$/Ton)                              | 2.395  | -1.5 | -11.6 |
| İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)                     | 581    | -4.8 | -26.0 |
| Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5) | 101.5  | -3.8 | -35.1 |
| Kurşun (\$/Ton)                                 | 1.978  | 0.5  | -17.1 |
| Kalay (\$/Ton)                                  | 23.749 | -2.9 | -31.7 |
| Çinko (\$/Ton)                                  | 3.590  | 2.9  | 19.8  |
| Nikel (\$/Ton)                                  | 21.385 | -1.3 | 9.6   |

### TARIM ÜRÜNLERİ

|                           |       |      |       |
|---------------------------|-------|------|-------|
| Buğday (\$/Ton)           | 329   | -0.9 | 32.3  |
| Mısır (\$/Bushel)         | 6.8   | 1.8  | 27.3  |
| Mısır (\$/Ton)            | 278   |      |       |
| Pamuk (\$/Lb)             | 1.19  | 2.5  | 26.1  |
| Kakao (GBP/Ton)           | 1.796 | 4.2  | 4.5   |
| Kahve (\$/Lb)             | 2.39  | 3.9  | 23.8  |
| Şeker (\$/lb)             | 0.181 | 1.6  | -8.4  |
| Kereste (\$/m³)           | 214   | -2.5 | 4.6   |
| Ayçiçek Yağı (USD/Ton)    | 1.475 | 0.0  | 11    |
| Palmye Yağı (\$/Ton)      | 961   | -6.9 | -11   |
| Baltık Kuru Yük Endeksi   | 1.017 | -20  | -75.4 |
| Emtia Endeksi (CRB Index) | 314   | -0.9 | 35.4  |

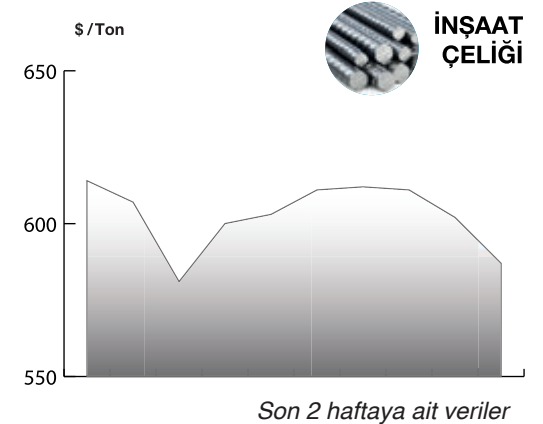
Veriler, 31 Ağustos 2022 itibarıyla düzenlenmiştir.

## En hareketli ürünler



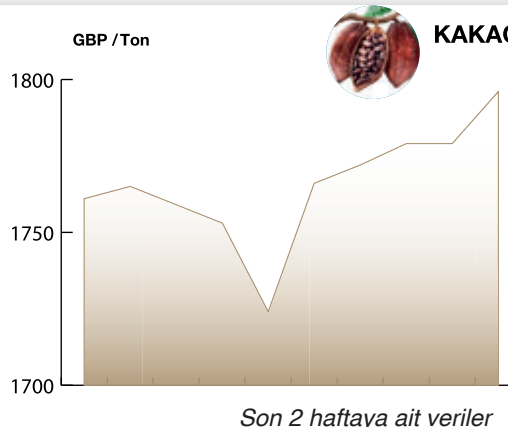
### 105 dolardan döndü

Geçen hafta içinde 105 dolara çıkan petrol fiyatı, merkez bankalarının faiz artırımı konusunda daha agresif olacakları mesajını vermeleri ve Çin'de kapatmalarını yeniden başlaması gibi gelişmeler ile tekrar 100 doların altına geriledi. Haftayı da 98 dolardan kapattı. Arz tarafında Libya ve Irak'ta yaşanan olaylara rağmen diğer OPEC üyesi ülkelerde üretimin sorunsuz devam etmesi, olayların etkisinin sınırlı olmasına neden oldu. Öte yandan, Rusya'nın Asya ülkelerine petrol ihracatı günlük 500 bin varil düşerek son 5 ayın düşüğüne geriledi.



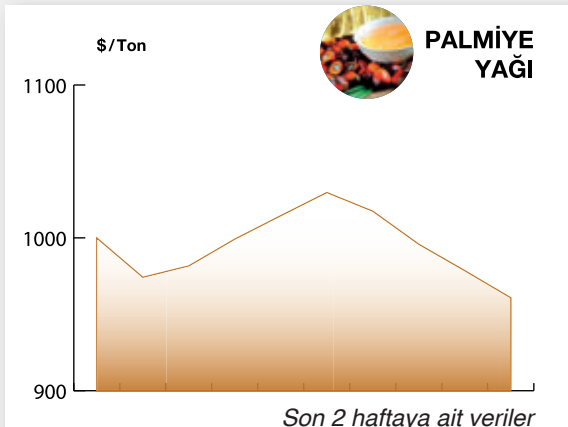
### Elektrik çarptı

Çin'de elektrik kullanımında kısıtlamaya gidilmesinin ekonomik aktiviteyi yavaşlatması sonucu düşen girdi talebi, çelik fiyatlarını vurdu. Elektrik enerjisi kısıtlaması, inşaat çeliği üretiminin de günlük 33 bin ton düşmesine neden oluyor. Diğer taraftan, Public Bank of China'nın 1 yıllık kredi faizlerinde 5 baz puanlık indirimine gitmesine rağmen Fed'in faiz artırımı sonrası borçlanma maliyetlerinin artması, emlak sektörünün geleceğine ilişkin olumsuz baskı yaratıyor. İnşaat çeliğinin son bir yıldaki düşüşü yüzde 26'ya ulaştı.



### Kura bağlı yükseliş

Kakao, artan stoklara rağmen İngiliz Paundu'nun değer kaybetmesine bağlı olarak haftalık yüzde 4.2 değer kazandı. En büyük üretici Fildişi Sahili'nde 1 Ekim 2021-28 Ağustos 2022 döneminde ihracat 2.42 milyon ton olurken, ikinci büyük üretici Gana'nın 2021-22 dönemi üretiminin yüzde 35 düşerek 685 bin tona gerileyeceği açıklandı. Diğer taraftan, artan gübre fiyatlarının etkisiyle Batı Afrika sahillerindeki üreticilerin 2022-23 dönemi ürünün kalitesinde ve miktarında düşüşler yaşayacağı tahminleri yapılıyor.



### Biyoyakıt etkisi

Endonezya'nın palmye yağından üretilen biodizel kullanım kotasını 11 milyon kilo litreye çıkarması ve ABD Senatosu'nun biyoyakıt kullanımını destekleyen kanunu onaylaması ile son 1.5 ayda yüzde 20 yükselen palmye yağı fiyatları, geçen hafta Endonezya ve Malezya'da artan üretim beklentileri ile 960 dolara geriledi. Endonezya, ihracatı teşvik etmek amacıyla uyguladığı sıfır vergi politikasını 31 Ekim'e kadar uzattı. Palmye yağı fiyatı, nisan ayındaki zirveye göre halen yüzde 40 aşağıda işlem görüyor.

# Motivasyonda çağdaş yaklaşım zor dönemde işinize yarayabilir

Zaten yaşadığınız sorunları bir kez de burada sıralamamızın bir anlamı yok. Zaman ve enerji kaybı olur. Hepimiz gayet iyi farkındayız ki, kolay bir dönemden geçmiyoruz.

Bu zor dönemde hepimizin motivasyona ihtiyacı var.

Fransızca kökenli bir kelime olan motivasyonun kelime anlamı, yönlendirme veya güdüleme... Bu kelime, verimi maksimum düzeye çıkarmak için uygulanan yol ve yöntemleri tanımlıyor. Hangi alanda olursa olsun. İş dünyasında, sporda ve başarıya odaklanan her tür girişimde... Motivasyon, insanları eyleme geçiren, bir şeyler yapmaya ve üretmeye yönelten duygu, düşünce ve dürtülerin tümünü ifade ediyor.

'Motivasyon' yeni bir kelime olabilir ama kesinlikle sadece bugünün sorunu değil. Tarihin tüm liderleri etkin iletişim yolu ile motivasyon sağlamakta ustaydı. Bazen şahin, bazen güvercin yaklaşımlarla...

12 yaşında tahta geçen Fatih Sultan Mehmet'in, yaklaşan tehlikeleri görerek, babası II. Murat'a gönderdiği, "Eğer padişah siz iseniz, devletimizin bu zor gününde ordumuzun başında olmamanız törelerimize uymaz. Yok, eğer padişah ben isem, işte size emrediyorum, geliniz ve derhal ordularımın başına geçiniz" mesajı, iletişim yolu ile motivasyon sağlamanın tarihe mal olmuş bir örneğidir.

**İnsanları korkutmakla değil, anlamakla...**

Şairler de, büyük kumandanlar kadar belki daha da fazla iletişim yoluyla motivasyonun büyük ustalarıdır. Keza, hayatı kavramış yazarlar da... Onlar, kalıcı başarının insanları korkutmakla değil, anlamakla geldiğini biliyorlardı.

Shakespeare, 'Danimarka Prensi Hamlet' adlı oyununun üçüncü perde ikinci sahnesinde, duayen bir ekonomi gazeteci ağabeyimizin özetlediği şu diyalog ile motivasyonun özünü çok güzel anlatıyor: "Kral, yeğeni Hamlet'in kafasındaki intikam planlarını öğrenmek için peşine iki ajanını takar. Hamlet bu ajanlarla konuşurken, saray müzisyenlerinden birinin elindeki bir flütü alır ve karşısındakinden çalmasını ister. Ajanlardan Güldenstern'in cevabı hazırdr: "Lordum ben flüt çalmasını bilmem. Flütün perdelerine ve tonlarına egemen olacak maharete sahip değilim."

Hamlet, kralın ajanına hak ettiği şu yanıtı verir: "Yedi delikli bir kumuş parçasını bile çalamıyorsun. O halde benden istediğin sözleri nasıl alabileceksin. Ruhumun derinliklerini, sırlarını, perdelerini, tonlarını bilmeden benden istediğin sesleri nasıl çıkarabileceksin. Beni 'çalmayı', flüt çalmaktan daha kolay mı sanıyorsunuz?"



**EKO  
MERCEK**

Hakan GÜLDAĞ

a.hakan.guldag@gmail.com

**Ne makinanın dişlisi, ne bilgisayarın tuşu...**

Bir yönetici olarak insanlardan istediğiniz sesleri ve verimi almak gerçekten hiç kolay bir iş değil. Önce siz motivasyonu ciddiye almalısınız. Ruhunu kavramalısınız.

Bir kez, çalışanları asla güdülecek koyun yerine koymayacaksınız. Motivasyon oluşturmaya çalışırken, insanları bilgisayarların tuşları, makinaların dişlileri gibi de görmemeniz gerekiyor.

İnsanların aylıklığa meyilli olduğun ve ancak sert bir yöneticinin nezareti altında verimli çalışabileceği saplantısına da düşmeyeceksiniz.

Aksine, iyi bir yöneticiyseniz, insanların gizli dünyalarına nüfuz edecek, ruhlarında onları ateşleyecek noktaları, haydi Hamlet'in dediği gibi söyleyelim, notaları, perdeleri, anahtarları bulacaksınız. Onların yaratıcılıklarını engelleyen frenleri ortadan kaldıracaksınız, ufuklarını açacaksınız. Motivasyonu, insanları severek, çalışanların kişiliğine saygı duyarak yapacaksınız.

**Filizlerin serpilediği bereketli toprak...**

"Emir demiri keser" gibi çoğunlukla gizli veya açık bir şiddet unsuru içeren demode motivasyon anlayışlarını da bir kenara bırakmamız gerekiyor. Eğer yapıyorsanız, çalışanlarınıza sonu gelmeyen öğütler ve konferanslar vermekten de bir an önce vazgeçin.

"İyi o zaman anlat bakalım ne yapmamız gerekiyor?" dersiniz, uzmanların bu konudaki görüşlerini şöyle özetleyebilirim: Önce insanların kendini geliştireceği ve aşacağı altyapıyı, ortamı kuracaksınız. Tek tek fidanlarla uğraşmak yerine, fidanların, filizlerin en iyi şekilde serpilediği bereketli toprağı oluşturacaksınız.

Adil bir ücret sistemi kurduğunuzda, testiyi karan ile suyu getireni ayırdığınızda işyerindeki motivasyon ortamı kendiliğinden ortaya çıkacak.

Eleman alırken, sizin motivasyon anlayışınıza en iyi tepki verecek kişileri seçeceksiniz. Onlar sizi motive edecek, siz de onları...

Terfi etmenin kriterini, kıdem veya yaş



yerine performans olarak gördüğünüzde gençleri kazanacaksınız.

**Elinizden geleni yaptınız ama...**

Tam bu noktada, 'tamam da' diye itiraz ettiğinizi duyar gibiyim. Haklısınız. Diyelim ki, yukarıda uzmanların bence son derece doğru olarak altını çizdiklerini siz de elinizden geldiğince uygulamaya çalıştınız ama başarı elde edemediniz. O zaman ne yapacaksınız?

Bunları yapmanıza rağmen verim yine de yükselmiyorsa, uzmanların önerisi açık: Elemanın yeni bir iş bulmasına yardım edeceksiniz!

Çünkü dünyanın en iyi yöneticisi bile, işini ve işyerini sevmeyen, "Bu şirkete bu kadar çalışmak bile çok" diye düşünen bir elemandan verim alamaz. "Ne kadar ekmek

o kadar köfte" ya da "Bu kadar paraya bu kadar çalışılır" diye düşünenlerin verimini yükseltmek ağır bir kayayı yerinden oynatmak kadar zor.

Ayrıca yerinden oynadığında da, o ağırlığın tam üstünüze gelip gelmeyeceğini de bilemezsiniz.

Bugün modern şirketler, giderek motivasyonda önce pozitif bir çalışma ortamının oluşturulmasına öncelik veriyor. Daha baştan çalışanlarını yetkilendirmeyi amaçlıyor. Bu yetkilendirmelerin başarılı olması için de bağımsız düşünce alışkanlığını teşvik ediyor ve çalışanlarına eğitim veriyor.

Bugünün başarılı şirketlerinde, çalışanlardan geri bildirim alınması, görüşlerinin dinlenmesi ve ekiplerin oluşumu ve ödüllendirilmesi de motivasyonun önemli bir unsuru olarak görülmüyor.

**Kendi kendinizi motive edin**

**Motivasyon** konusuna sadece işveren ya da yönetim tarafından bakmak eksik olur. Çalışan açısından bakıldığında ise şu öneriler öne çıkıyor:

■ Kendi başarnızı ve geleceğinizi, başkalarının gayretine bıraktığınızda en büyük zararı kendiniz görürsünüz.

■ Görevinizi yapmak için hep başkalarının sırtınızı sıvazlamasına ihtiyaç duyduğunuz takdirde performansınız kalıcı olarak yükselmeyecek.

■ Başkalarının yaptığı motivasyon sizin değil, onların işine yarar.

■ Çıtayı kendiniz yükselttiğinizde daha verimli olursunuz.

■ Sizi başarıya götürecek en iyi motivasyon yöntemlerini yine siz bulabilirsiniz.

■ Öğrenme sürecinizi hayat boyu sürdürmek en iyi motivasyondur.

## Motivasyonda X, Y, Z yaklaşımları ve ötesi...

20. yüzyılın ikinci yarısında sosyal bilimciler ve yöneticiler, işçilerin motivasyonu ile verimliliğin yükseltilmesi konularına öncelik verdi. Bu arada motivasyon konusu her yönüyle tartışıldı ve bu konuda farklı teoriler geliştirildi. Endüstriyel verimliliği artırmak için sistematik çalışan ilk kişi olarak bilinen ünlü Amerikalı mühendis ve idare uzmanı Frederick Winslow Taylor, geçen yüzyılın ilk yarısındaki çalışmalarında motivasyonu gereksiz görüyordu. Taylor'a göre işçiler yalnız para için çalışırlardı. Bu nedenle şirket yönetimlerinin, işin psikolojik ve sosyal yönleri ile ilgilenmesi gereksizdi.

Daha sonra motivasyonun 'X' teorisi gündeme geldi. Bu teoriyi ortaya atanlara göre insanlar esasında aylıklığa ve kaytarmaya meyilli, tembel yaratıklardı. Bu nedenle yönetici, bir elinde havuç, bir elinde sopa ile tarını yürütmeye çalışan bir köylü gibi davranmalıydı. Başarı durumunda çalışan ödüllendirilmeli, başarısızlar ise cezalandırılmalı, gerektiğinde kapının önüne konmalıydı.

Pek de insancıl olmayan bu motivasyon yöntemi olumlu sonuç vermediği için

zamanla terk edildi. Motivasyonunun 'Y' teorisi, öncesine göre daha olumlu görünüyordu. 1950'li yıllarda 'Y' teorisini geliştiren Douglas Murray McGregor, bu teoriyi şöyle özetlemişti: "İnsanların içinde verimliliğe ve üretkenliğe yatkın nitelikler zaten vardır. Etkin bir kontrol ve ödüllendirme sistemi ile bu nitelikler geliştirilebilir." McGregor'un teorisi, yönlendirme ve denetime gerektiğinden fazla ağırlık verdiği için 1970'li yıllardan sonra gözden düştü. Bu teorileri kendi dürtülerine uygun bulmayan Japonlar motivasyonun 'Z' teorisini geliştirdi. Bu teori, Japonya'da son yıllara kadar uygulanan ve ömür boyu istihdama ve işçinin işyerine sadakatine dayanan motivasyon sistemini ifade ediyordu. Gelgelelim, 80'li yıllarda başlayan küreselleşme fırtınası, en büyük Japon şirketlerini bile bu sistemi terk etmeye zorladı.

Bugün tek bir motivasyon yaklaşımından söz etmek zor. Daha çok farklı durumlar için farklı yaklaşımlar benimseniyor. Bir zamanlar 'Y' teorisini benimseyen Peter Drucker, sonraları bu düşüncesinin yanlış olduğunu ilan etti. Gerekçesi zamanın ruhunu da

yanıyordu: "Günümüzde kendi işini şirketteki herkesten daha iyi bilen 'bilgi işçisi' artık 'ast' sayılmaz. Bu ortamda tek bir motivasyon teorisi ile yönetmek yanlıştır. Hedef, her bireyin kendine özgü gücünü ve bilgisini verimli kılmaktır. Bu nedenle çalışanlar içindeki farklı gruplar, farklı şekilde yönetilmelidir."

Yeni yüzyılda 'kendi kendine motivasyon' yöntemi ön plana çıkıyor. Bu yöntemi şöyle özetlemek mümkün:

■ Çalışanların tek tek kendilerini geliştirmelerine ve aşmalarına imkan verecek bir çalışma ortamı oluşturulduğunda motivasyon kendiliğinden gerçekleşmiş olur. Bunun için iş başında veya firma dışında eğitim ilk koşuldur.

■ Adil bir ücret sistemi, bu yöntemin iyi çalışmasını garanti eder.

■ İnsanların önüne onları heyecanlandıracak hedefler konulması ve onlara yetki devredilmesi de bir tür etkili motivasyon yöntemidir.

■ Genleri, özleryi, yeteneği, birikimi ve deneyimi tek ve eşsiz olan her bireye gösterilecek saygı ve güvenin sağlayacağı motivasyonu başka hiçbir yöntem ortaya çıkaramaz.

**KUZEY REN-VESTFALYA.  
BİZE KATILIN.**

**EUROPE'S||i||HEARTBEAT**

► **Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin!**

Endüstri 4.0, akıllı şehirler, biyoteknoloji ve yeni mobilite gibi gelişen teknolojilerde çığır açanları kucaklıyoruz. NRW'ye hoş geldiniz! [www.nrwglobalbusiness.com](http://www.nrwglobalbusiness.com)

**Türk müteahhitlik sektörünün, geleneksel pazarlar dışındaki ABD, Brezilya, Endonezya, Nijerya ve Vietnam gibi uzak ülke pazarlarına da girmesi için adım atılıyor. Asya ülkelerinde müteahhitlik projelerinin finansmanına yönelik olarak Asya Kalkınma Bankası ile ortak finansman modelleri oluşturulması için çalışmalar yapılacaktır.**

# Müteahhitlik firmaları da ‘uzak ülkeler’e açılacak

TÜRKİYE'nin Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika başta olmak üzere yakın coğrafyasında elde ettiği ihracat başarısını küresel sahaya yayma hedefi doğrultusunda, Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı 'Uzak Ülkeler Stratejisi' ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin de uzak pazarlara taşınması amaçlanıyor.

## 18 ÜLKEYE YÖNELİK

Stratejiyle Türkiye'ye 2 bin 500 kilometreden uzak mesafede bulunan 18 ülkeye yönelik hizmet ve mal ihracatının artırılması amaçlanırken, bu ülkeler Amerika kıtasından ABD, Kanada, Meksika, Brezilya ve Şili, Asya'dan Çin, Japonya, Güney Kore, Pakistan, Hindistan, Endonezya, Malezya, Tayland, Filipinler ve

Vietnam, Afrika'dan Güney Afrika ile Nijerya ve Okyanusya'dan Avustralya olarak sıralandı.

Uzak Ülkeler Stratejisi ile ihracatı artırma hedefinin yanı sıra Türk ürün ve hizmetlerinin küresel ölçekte tanınırlığının geliştirilmesi amaçlanıyor. Türkiye'nin, geleneksel olarak güçlü olduğu müteahhitlik hizmetlerinin uzak pazarlarda etkinliğinin artırılması hedefleniyor.

## ORTAK FİNANSMAN MODELLERİ

Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında Türk müteahhitlik sektörünün menzilin genişletilmesi için atılacak adımlar şöyle: Asya ülkelerinde müteahhitlik projelerinin finansmanına yönelik olarak Asya Kalkınma Bankası ile ortak finansman

modelleri oluşturulması için çalışmalar yapılacaktır. Türk ve Brezilyalı müteahhitlik firmaları arasında iş ağlarının kurulmasına yönelik düzenlenecek organizasyonlar desteklenecek. Brezilya'da iş ortaklıkları yoluyla ülkeye daha kolay erişim sağlanması hedeflenecek. Bu ortaklıklarla Güney Amerika pazarında da projeler üstlenilmesi amaçlanıyor. Müteahhitlik ve teknik müşavirlik hizmetleri alanında Endonezya pazarında üçüncü ülkelerle işbirliği programları tesis edilecek.

Türk ve Güney Koreli müteahhitlik ve teknik müşavirlik firmaları arasında da işbirliği imkanlarının araştırılmasına yönelik girişimlerde bulunulacak. Bu amaçla düzenlenecek organizasyonlar desteklenecek.

## ABD pazarı ve üçüncü ülkelerde fırsatlar var

ABD tarafından 2021 yılında hayata geçirilen altyapı paketi kapsamında hedef eyaletler ve projeler tespit edilerek bir yol haritası hazırlanacak. Bu kapsamda müteahhitlik ve teknik müşavirlik firmaları için birçok alanda önemli iş imkanlarının ortaya çıkabileceği değerlendiriliyor. Firmaların bu projelerde yer almasını teminen bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilmesi, firmaların hedef olarak belirlenen eyaletlere ziyaretlerde bulunması, ayrıca ABD'li firmalarla ortak projelerin üstlenilmesine yönelik çalışmalar yapılıyor. Firmaların bu projelerde yer almasını teminen bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilmesi, firmaların hedef olarak belirlenen eyaletlere ziyaretlerde bulunması, ayrıca ABD'li firmalarla ortak projelerin üstlenilmesine yönelik çalışmalar yapılıyor. Firmaların bu projelerde yer almasını teminen bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilmesi, firmaların hedef olarak belirlenen eyaletlere ziyaretlerde bulunması, ayrıca ABD'li firmalarla ortak projelerin üstlenilmesine yönelik çalışmalar yapılıyor. Firmaların bu projelerde yer almasını teminen bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilmesi, firmaların hedef olarak belirlenen eyaletlere ziyaretlerde bulunması, ayrıca ABD'li firmalarla ortak projelerin üstlenilmesine yönelik çalışmalar yapılıyor.

## Ülke ülke heyet organizasyonları desteklenecek

- Hindistan'a yönelik müteahhitlik ve teknik müşavirlik heyetleri gerçekleştirilecek.
- Japonya ile müteahhitlik ve teknik müşavirlik hizmetleri alanında üçüncü ülkelerde işbirliği programı sürdürülecek.
- Malezya pazarında diğer ülke firmalarıyla işbirliği içinde hizmet sunulması için çalışmalar yapılacaktır.
- Nijerya'ya müteahhitlik ve teknik müşavirlik heyetleri organize edilecek.
- Pakistan ile karşılıklı heyetler organize edilecek.
- Türk ve Şillili işveren idareler arasında temas kurulmasına yönelik girişimlerde bulunulacak.
- Tayland müteahhitlik pazarına girişin kolaylaştırılması sağlanacak.
- Vietnam müteahhitlik pazarında üçüncü ülkelerle işbirliği sürdürülerek pazara giriş kolaylaştırılacaktır.



## İSTANBUL TİCARET ODASI TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAK ORGANİZASYONU İLE ASYA'NIN PRESTİJLİ FUARI ATF 2022'DE YERİNİZİ ALIN, DÜNYAYA AÇILIN!

### ATF ASIA TV FORUM & MARKET

- İçerik sektöründe Asya kıtasının en prestijli etkinliği
- Dizi, film, TV, ortak yapım, alım-satım, farklı içeriklerin keşfi vs. birçok yeni fırsat
- 61 ülkeden 5.602 üst düzey yöneticinin katılımı
- 802 satıcı firma, 1021 içerik alıcısı
- 440 format ve içerik alıcısı

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand inşaatı ve dekorasyonu
- Firma kayıt ücreti
- Her firmaya m<sup>2</sup> ölçüsünde kayıt imkanı
- Fuar İdaresi sistemi üzerinde ikili görüşme hizmeti ve randevu temini

### KATILIM BİLGİSİ

Talep Edilen Stant Alanı : ..... m<sup>2</sup>  
Katılım m<sup>2</sup> Bedeli



140 YIL

Begüm Ece / Mustafa Çağlayan / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 08 / 455 61 06

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta : begum.ece@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr

/ mine.gunes@ito.org.tr

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



## Değer artış kazançları

Gelir Vergisi Kanunu'nun 81'inci maddesinde 'Vergilendirilmeyecek Değer Artış Kazançları' yer almaktadır. Şöyle ki;

1. Ferdi bir işletmenin sahibinin ölümü halinde, kanuni mirasçılar tarafından, işletmenin faaliyetine devam olunması ve mirasçılar tarafından işletmeye dahil iktisadi kıymetlerin kayıtlı değerleriyle (bilanço esasına göre defter tutuluyorsa bilançonun aktif ve pasifiyle bütün halinde) aynen devir alınması,

2. Kazancı bilanço esasına göre tespit edilen ferdi bir işletmenin bilançosunun bir sermaye şirketine aktif ve pasifiyle bütün halinde devrolunması, devir alan şirketin bilançosuna aynen geçirilmesi ve devredilen ferdi işletmenin sahip veya sahiplerinin şirketten, devir bilançosuna göre hesaplanan öz sermayesi tutarında ortaklık payı alması (Bu ortaklık payını temsil eden hisse senetlerinin nama yazılı olması şarttır.)

3. Kolektif ve adi komandit şirketlerin bu maddenin (2) numaralı bendinde yazılı şartlar dahilinde nev'i değiştirilerek sermaye şirketi haline dönüşmesi (kolektif ve adi komandit şirketlerin şekil değiştirilerek anonim şirket haline dönüşmesi durumunda şekil değiştiren kolektif ve adi komandit şirketlerin ortaklarının anonim şirketteki ortaklık paylarını gösteren hisse senetlerinin nama yazılı olması) zorunludur. Değer artışında safi kazanç; elden çıkarma karşılığında alınan para ve ayınlarla sağlanan ve para ile temsil edilebilen her türlü menfaatlerin tutarından, elden çıkarılan mal ve hakların maliyet bedelleri ile elden çıkarma olayı ile yapılan ve satıcının uhdesinde kalan giderlerin ve ödenen vergi ve harçların indirilmesi suretiyle bulunur. Hasılatın ayın ve menfaat olarak sağlanan kısmının tutarı Vergi Usul Kanunu'nun değerlendirme ile ilgili hükümlerine göre tayin ve tespit olunur. Maliyet bedelinin mükelleflerce tespit edilememesi halinde maliyet bedeli yerine, Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre, takdir komisyonlarınca tespit edilecek bedel, kazancı bilanço veya işletme hesabı esasına göre tespit edilen işletmelerde ise son bilançoda veya envanter kayıtlarında gösterilen değer esas alınır.

İşletmeye dahil amortismanı tabi iktisadi kıymetlerin elden çıkarılması halinde Vergi Usul Kanunu'nun 266'ncı maddesinde yazılı itibari değer iktisap bedeli olarak kabul edilir (Rayiç bedel).

Dar mükelleflerin (kurumlar dahil) yabancı sermaye mevzuatına göre ilgili mercilerden izin almak suretiyle Türkiye'ye bizzat getirdikleri nakdi veya aynı sermaye karşılığında iktisap ettikleri menkul kıymetler ile iştirak hisselerini elden çıkarmalarından doğan değer artış kazançlarının hesabında, kur farkından doğan kazançlar dikkate alınmaz. Ancak bu mükelleflerin Türkiye'de elde ettikleri kazançların, özellikle bu menkul kıymet veya iştirak hisseleri dolayısıyla elde edilen menkul sermaye iratlarından ve bu kıymet veya hisselerin elden çıkarılmasından doğan değer artışı kazançlarından ibaret olması zorunludur. Bu mükelleflerin Türkiye'de menkul kıymet alım satımıyla devamlı olarak uğraşmaları halinde, kur farkından doğan kazançlar da ticari kazancın hesabında dikkate alınır.

Kur farkından doğan kazançların hesabında, menkul kıymet veya iştirak hisselerinin iktisabına tahsis edilen yabancı sermayenin bu kıymet veya hisselerin iktisap tarihindeki Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası döviz alış kuruna göre hesaplanan Türk Lirası karşılığı ile bu kıymet veya hisselerin elden çıkarılması tarihindeki aynı miktar yabancı sermayenin Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası döviz alış kuruna göre hesaplanan Türk Lirası karşılığı arasındaki fark esas alınır.

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

Genel Yayın Koordinatörü  
**Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU**

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.  
**Özcan Tokel**

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

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

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

|                           |                                  |                           |                            |
|---------------------------|----------------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Reklam<br>Cengiz<br>Kazan | Abonelik<br>Abdülkadir<br>Yıldız | Grafik<br>Osman<br>Kuvvet | Fotoğraf<br>Kamil<br>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: 02.09.2022

**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

# Vizyon Projesi'nde geri sayım heyecanı

**T**ürkiye'nin vizyon projelerinden Togg için geri sayım heyecanı yaşanıyor. 29 Ekim'de seri üretime resmen başlayacak olan Togg Gemlik Tesisleri, kapılarını oda ve borsa başkanlarına açtı. Programa iştirak eden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "İTO olarak Türkiye'nin otomobilinin her daim destekçisiyiz" mesajı verdi.

**T**ÜRKİYE'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) tarafından geliştirilen yerli elektrikli otomobil Togg'da seri üretim için geri sayım heyecanı yaşanıyor. Cumhuriyet döneminin vizyon projelerinden Togg'un 29 Ekim'de seri üretime resmen başlayabilmesi için hummalı çalışmalar sürüyor. Seri üretime geçiş öncesinde Togg Gemlik Tesisleri, kapılarını oda ve borsa başkanlarına açtı.

## HER DAİM DESTEK

Programa iştirak eden İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "İTO olarak Türkiye'nin otomobilinin her daim destekçisiyiz" mesajı verdi. Avdagiç, Twitter'dan yaptığı paylaşımda, "Türkiye'nin vizyon projelerinden Togg, küresel yolculuğuna çıkıyor. Bugün 1.2 milyon metrekare üzerine inşa edilen Gemlik Tesisleri'nde Togg'un test ve deneme üretimine şahit olduk, büyük heyecan duyduk. İTO olarak Türkiye'nin otomobilinin her daim destekçisiyiz. Gururluyuz" ifadelerine yer verdi.

## FİRSATLARLA DOLU BİR YOL

Başkan Avdagiç, Togg'un 27 Aralık 2019'da Gebze'de gerçekleştirilen ilk lansman toplantısına da katılmış, o zaman da desteğini dile getirmişti. Türkiye'nin Otomobili'nin, otomotiv endüstrisinin radikal dönüşümünde küresel sahnede başrol oynayacağını belirten Avdagiç, şunları kaydetmişti: "İTO, Türkiye'nin Otomobili'nin taşıdığı misyonun ve oluşturacağı katma değer en büyük destekçisi. Çünkü yeni ve yerli teknolojilerle üretimin derinliklerine nüfuz etme zamanımız geldi. Bu projenin diğer sektörler için de bir örnek olacağına ve ülkemizin refahının artmasına önemli katkılarda bulunacağına yürekten inanıyorum. İstanbul iş aleminin yüzde 100 elektrikli yerli otomobile sahip çıkacağız. Gururluyuz. Türkiye'nin Otomobili'nden bütün Türkiye'nin iyi elektrik alacağına eminim. Şimdi önümüzde fırsatlarla dolu yeni bir yol var."

## SERİ ÜRETİM 29 EKİM'DE

Togg Üst Yöneticisi Mehmet Gürcan



Togg Gemlik Tesisleri - 2022

Karakaş ise "29 Ekim'de Gemlik'teki tesisimiz seri üretime hazır hale gelecek. Seri üretimden üretilen araçlarımız sertifikasyon testlerine tabi tutulacak ve inşallah martta trafiğe çıkmış olacak" sözleriyle netleşen yol haritasını açıkladı. Sakarya Üniversitesi (SAÜ) 2021-2022 Eğitim ve Öğretim Yılı Üniversite Dereceleri Töreni'ne katılan Karakaş, buradaki konuşmasında, oyunun kurallarının değiştiğini, otomotiv sektörünün de mobilite ekosistemine dahil olduğunu belirtti. Karakaş, yeni mobilite çözümleri, yapay zeka, oyunlaştırma, blok zincir, büyük veri, sürdürülebilirlik, akıllı şebekeler, enerji çözümleri gibi kavram ve uygulamaların stratejik alanları oluşturduğunu ifade etti.

## TERSİNE BEYİN GÖÇÜ

Tersine beyin göçüyle uluslararası firmalardan 27 personeli Togg'a kazandırdıklarını belirten Karakaş, 540 mühendisle çalıştıklarını bildirdi. İşbirliği başarı formülünün birey, ekip ve organizasyon olarak üç ana temadan oluştuğuna, geleceği yönlendirmek için bu üç kavramın gerekliliğine ve önemine işaret eden Mehmet Gürcan Karakaş, çalışmalarla ilişkin şu bilgileri verdi: "Şu an Gemlik Kampüsümüzdeki deneme üretimlerindeyiz. Deneme üretimi, bizim sektörümüzde şu anlama geliyor; o kadar karmaşık bir yapıyı bir araya getirirken deniyoruz, öğreniyoruz, eksikliklerimizi tamamlıyoruz. 29 Ekim'de Gemlik'teki tesisimiz seri üretime hazır hale gelecek. Seri üretimden üretilen araçlarımız sertifikasyon testlerine tabi tutulacak ve inşallah martta trafiğe çıkmış olacak."



Mehmet Gürcan Karakaş



Gebze'deki ilk lansman - 2019

## Stratejik iş ortaklığı imzaladı

Gelecek yılın ilk çeyreğinde doğuştan elektrikli ilk akıllı cihazı C SUV'u banttan indirmeye hazırlanan Togg, mobilite ekosisteminin bir parçası olan akıllı cihazının etrafında oluşan ekosistemi genişletecek iki önemli stratejik işbirliğine gitti. Togg, Bilişim Vadisi'nde düzenlenen tören ile yapay zekayı kullanarak kullanıcı deneyimi konusunda çözümler üreten teknoloji şirketi SMART-iX ve Türkiye'nin global yazılım şirketi Etiya ile anlaşma imzaladı. Akıllı Yaşam adını verdiği hizmetlerle bağlantılı bir otomobilden çok daha fazlasını sunma hedefiyle yola çıkan Togg, Türk girişimci Mehmet Arziman'ın Almanya'da kurduğu startupı SMART-iX ile akıllı yaşam çözümleri geliştirmek için stratejik iş ortaklığına imza attı.

## DİJİTAL GELİŞTİRMELER

Akıllı enerji çözümleri, akıllı şehirlerde akıllı yaşam çözümleri ve yeni mobilite hizmetleri gibi kullanıcılara konforlu bir mobilite deneyimi yaşatacak çözümler üzerinde çalışan Togg, SMART-iX ile birlikte akıllı bir mobilite ekosisteminde kullanıcıyı merkeze alan yenilikçi çözümler geliştirecek. Küresel olarak tescil ettirdiği farklılaştırıcı yaklaşımı USECASEmobility vizyonu ile kullanıcılara kesintisiz bir deneyim yaşatmayı hedefleyen Togg, kullanıcıların anlık ihtiyaçlarını tüm temas noktalarından kişiselleştirilmiş bir deneyimle sağlamak için yaptığı çalışmalarda da global yazılım şirketi Etiya ile birlikte çalışacak. Kendi geliştirdiği yapay zeka destekli ürün portföyü ile müşteri deneyimini esas alan dijital dönüşüm uygulamaları sunan Etiya, Togg mühendisleriyle birlikte benzersiz kullanıcı deneyimi sağlamak için dijital geliştirmelerde rol alacak.

# Insights

## SİZİN KIRTASIYE FUARINIZ



5 - 7 Ekim 2022 | Nürnberg



www.insights-x.com

#welovestationery

Celine, Junior Digital Marketing Manager



## Görme engelli kullanıcılar için de erişilebilir

Kullanıcı odaklı bir yaklaşımla geliştirilen Togg, görme engelli kullanıcıları özgürleştiren girişim Blindlook'un "herkes için erişilebilir bir dünya" hedefine ortak oldu. BlindLook'un partnerlerine sunduğu kapsayıcı hizmeti belgeleyen global sertifikası EyeBrand ağına katılan Togg, fiziksel ve dijital ürünlerinin temas noktalarını adım adım engelsiz bir hale getirecek. Yapılan işbirliği kapsamında Togg'un ürün ve hizmetleri BlindLook'un ses odaklı teknolojisiyle görme engelli kullanıcılar için

erişilebilir olacak. BlindLook'un yüzde 100 ses odaklı özgürlük teknolojisi Sesli Simülasyon, tam ve kısmi görme engelli bireyler için ürün ve hizmetleri erişilebilir hale getirip, görme engelli bireylerin ürün ve hizmetleri yardımı ihtiyaç duymadan bağımsızca kullanmalarına olanak sağlıyor. Togg entegrasyonu tamamlandığında görme engelli bireyler Togg'un resmi internet sitesi "www.togg.com.tr"ye BlindLook hesaplarıyla girip, ürün ve hizmetlerden eşit ve erişilebilir şekilde yararlanabilecekler.

# İhracat partnerlerinden tedarikçiye yeni kriterler



**Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakat'ından sonra ihracatçı firmaları etkileyecek yeni bir yasa yürürlüğe giriyor. Almanya'nın 'Tedarik Zincirleri Özen Yükümlülüğü Yasası', büyük Alman firmaların çalıştığı tedarikçilerinin insani ve sosyal kurallara uymalarını şart koşuyor.**



Adem ORHUN

S ON yıllarda sıklığı artan iklim temelli felaketlerin önlenmesi için atılan adımlar, sanayiye ve ticareti de etkiliyor. İklim değişikliğini yavaşlatmak için hazırlanan Avrupa Yeşil Mutabakatı, bu düzenlemelerin en kapsamlısı. Mutabakatta öngörülenler, AB üyesi ülkelerin yanı sıra bu ülkelerin ticari partnerlerini de etkileyecek. Birçok ülke gibi Türkiye de buna uygun dokümanlarını yayınladı. Böylece, yeşil dönüşüm kriterlerine uyum için kamunun ve iş dünyasının atacağı adımlar açıklandı. Yeşil Mutabakat'taki kurallara uyum aşama aşama gerçekleşecek. Ancak Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı olan Almanya'da ticareti etkileyecek yeni bir yasa kabul edildi.

Almanya, küresel tedarik zincirlerinde insan haklarının korunması amacıyla 'Tedarik Zincirleri Özen Yükümlülüğü Yasası' nı yayınladı. Büyük Alman şirketleri için 1 Ocak 2023'ten itibaren yürürlüğe girecek olan yasa, bu şirketlerin tedarikçisi olan şirketleri yakından ilgilendiriyor.

## ÖZEN GÖSTERME ZORUNLULUĞU

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) geçtiğimiz haftalarda, Ticaret Bakanlığı'ndan alınan yazıya dayanarak üyelerini yasanın içeriği konusunda bilgilendirdi. Yazıda, yasanın Türkçe tercümesinin Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası'nın web sitesinden temin edilebileceği belirtildi.

Yasa kapsamında, Alman firmalarının kendi tedarik zincirlerinde insan haklarına uyulup uyulmadığına ilişkin sorumluluk üstlenmeleri ve çalışan haklarının korunmasına yönelik özen göstermeleri zorunlu olacak. Yasa için ilk günlerde, Asya veya Uzak Doğu'daki ülkelerde insan hakları ihlallerini önlemeye yönelik olduğu yorumları yapılırken, Almanya'daki firmaların tedarikçisi olan bütün firmalarını, özellikle Türkiye'deki ihracatçı KOBİ'leri veya ara tedarikçileri etkileyeceği ifade ediliyor.

Almanya, geçtiğimiz yıl 19.3 milyar dolarla Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı oldu. Almanya'nın yeni yasınının veya benzeri uygulamaların Avrupa Birliği genelinde yayılması ihtimali bulunuyor. Bu durumda yeşil kriterlerin yanı sıra insani ve sosyal kriterlerin, ihracatçı firmaların çoğunu, yeni adımlar atmaya zorlayacağı tahmin ediliyor. Yasanın özellikle kayıt dışı çalıştırma ve göçmenlerin ücret şartları konusunda zorlayıcı olabileceği değerlendiriliyor.

## YASADA NELER VAR?

Bahse konu yasa özetle şu bölümlerden oluşuyor:

- Özen sorumlulukları (itina sorumlulukları, risk yönetimi, risk analizi, önleyici tedbirler, iyileştirici faaliyet, itiraz/şikayet usulü, direkt olmayan tedarikçi; dokümantasyon ve raporlama zorunluluğu)
- Hukuk yargılaması (dava açmak için özel ehliyet)
- Kontrol ve uygulama (raporun sunulması, incelenmesi ve kanuni belgelerin tevdi yetkisi, yetkililerin aksiyonları ve kanuni belgelerin tevdi, talimatlar ve önlemler, erişim hakları, bilgi ve feragat evraklarını sağlama yükümlülüğü)
- Kamu ihaleleri (kamu ihalelerinden dışlanma)
- Mali ve idari ceza

## ALMANLARIN SORUMLULUKLARI

Yasanın Almanya'da uygulanmasında belli başlı adımlar şöyle olacak:

- Yurt dışından ürün veya malzeme satın alan tüm büyük şirketler Tedarik Zincirleri Özen Yükümlülüğü Yasası'ndan etkilenecek.



■ 1 Ocak 2023 tarihinden itibaren 3 binden fazla çalışanı olan şirketler (yaklaşık 1.000 firma) yasaya uyacak.

■ 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren ise 1.000'den fazla çalışanı olan firmalar (yaklaşık 5 bin firma) yeni kriterlere uymak zorunda kalacak.

■ Yasaya uyulup uyulmadığı Federal Ekonomi ve İhracat Denetim Kurumu (BAFA) ve yerleşik bir otorite tarafından kontrol edilecek.

■ Kontroller, şirket raporları ve şikayetlere dayandırılarak yapılacak.

■ Yasaya aykırı bir durum belirlendiğinde, ilgili firmalardan sorunun çözümü veya asgari düzeye indirilmesi istenecek.

■ Sendika özgürlüğü  
■ Dernekleşme özgürlüğü  
■ Ulusal veya etnik köken ayrımcılığı yapılmaması

■ Eşit değerdeki iş için eşit ücret verilmemesi

■ En azından asgari ücret verilmemesi

■ Gıdaların üretimi ve muhafazası için doğal yapıyı bozan uygulamalar

■ Çevre kirliliğine, aşırı su tüketimine yol açan yöntemler

■ Kullanımı bir kişinin geçimini güvence altına alan araziden zorla tahliye yasağı

■ İnsanlık dışı veya aşağılayıcı muamele yasağı

■ Tehlikeli atıkların sözleşmelere uygun bertaraf edilmemesi



■ Firmaların sorumluluklarını yerine getirmemesi halinde para cezası ve üç yıl boyunca kamu ihalelerine katılmama yaptırımını devreye girecek.

## TEDARİKÇİDEN İSTENENLER

Yasa kapsamında Alman firmalarından, dış tedarikçilerinin şu konularda beklenen kriterlere uyup uymadığını gözetmeleri isteniyor:

- Çocukların çalıştırılmaması
- Zorla çalıştırma yasakları
- İş sağlığı güvenliği tedbirleri
- Kimyasal, fiziksel, biyolojik etkilere kaçınmak için uygun koruyucu önlemlerin eksikliği
- Çalışma saatleri ve dinlenme aralarının uygun olmaması
- Çalışanların yeterli eğitim alıp almadığı



Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Mehmet Köksal, yasanın, üretim, hizmet ve finans dahil tüm alanlarda uygulanacağına dikkat çekti. Köksal, konuyu İstanbul Ticaret'e değerlendiren, "Tedarikçiler gerçek kişiler de olabilir, tüzel kişiler de. Bir işçi de çalıştırıyor olabilir, yüzlerce

işçi de. Kanun kapsamındaki şirketlerden birinin tedarikçisi veya bu tedarikçinin tedarikçisi olmak yeterlidir" dedi. "Tedarikçi şirketlerin ve onların tedarikçilerinin hepsinin bir insan hakları sorumlusu atamaları gerekecek" diyen Prof. Köksal, şöyle devam etti: "Tedarikçilerin hepsinin yönetim şemasında ataması gereken sorumluların kimlere karşı raporlama yapacağı tespit edilecek, yönetim şeması buna göre güncellenecek."

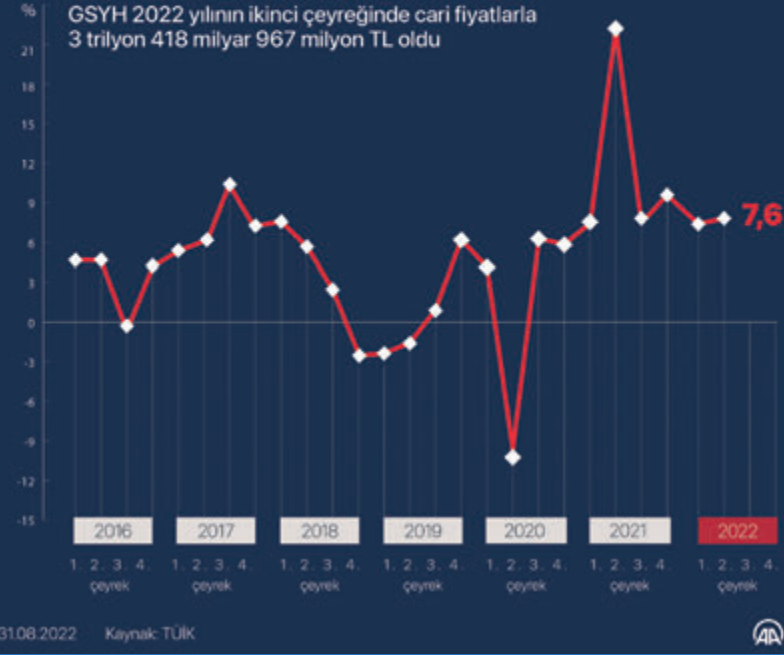
Zamanın daraldığını belirten Köksal, ayrıca şunları söyledi: "Uygulama, zaman ve masraf ister. Bu nedenle devletin destekleme fonlarının olması elzem. Tedarikçisi olduğunuz şirket sizinle ilişkiyi hemen kesmez. Ancak, eksiklik giderilmezse para cezalarıyla karşılaşacağı için sizden bunları yapmanızı isteyecektir. Ortak çabaya rağmen riskler kaldırılmıyorsa, o zaman satın alan şirketin sizinle çalışması artık mümkün olmayacaktır."

## Sadece üretip satmak yeterli olmayacak



İktisadi Kalkınma Vakfı (IKV) Genel Sekreteri Doç. Dr. Çiğdem Nas, Almanya Tedarik Zincirleri Sorumluluk Yasası'nı İstanbul Ticaret'e şöyle değerlendirdi: "Almanya'nın Türkiye'nin birinci ihracat pazarı olduğu ve Türkiye'de önemli bir yabancı yatırımcı konumunda olduğu dikkate alınırsa, Alman firmaların çalıştığı firmalar için daha katı standartların getirilmesi ve denetimin güçlendirilmesi, bu konumdaki firmaları etkileyecek. Bu yasanın temel amacı, insan hakları ve sosyal haklar açısından sorun yaratan uygulamaları tedarik zincirinden elimine etmek. Ahlakî ve sosyal kaygıların yanında sosyal haklar ve insan haklarında bu standartları yakalayamayan örneğin çocuk işçi çalıştıran, işyerinde işçi sağlığı ve güvenliğini temin edemeyen, sosyal güvencesiz işçi çalıştıran, zorunlu emekten yararlanan firmalar ile iş yapmamak ilkesi de etkili oluyor. Yasanın denetim ve yaptırım etkisi zaman içinde daha da genişletilebilir. Ayrıca AB'nin de benzer bir yasal mekanizma oluşturduğu dikkate alınırsa, tüm AB üyesi devletlerin buna benzer uygulamaları giderek daha kapsamlı bir şekilde gerçekleştirmeleri söz konusu. Firmaların sadece insan haklarına aykırı uygulama içinde olmadığını belirtmeleri de yetmiyor. Bunun objektif bir şekilde raporlanması gerekecek. Sadece üretip satmak yetmiyor. Üretim ve satış süreçlerinin, giderek daha önemli hale gelen bu kriterler karşılıklı gerekiyor. Türkiye'nin AB ile gürbülaklığı birliğin güncellenmesi de bu açıdan ayrı bir önem taşıyor."

## Türkiye ekonomisi yılın ikinci çeyreğinde yüzde 7,6 büyüdü



# İHRACATLA

# dengeli büyümeye devam

## OECD ortalaması yüzde 3.6

Türkiye, bu yılın ikinci çeyreğindeki yüzde 7.6 büyüme rakamıyla OECD ile G20 ülkeleri arasında ikinci sırada yer aldı. OECD ülke ekonomilerinin ikinci çeyrekte ortalama büyümesi yüzde 3.6 olarak hesaplandı. Söz konusu dönemde ekonomik büyüme Avrupa Birliği'nde yüzde 4, Euro Bölgesi'nde yüzde 3.9 olarak kayıtlara geçti. Slovenya, ikinci çeyrekte yüzde 8.3 ile OECD'nin en çok büyüyen ekonomisi oldu. İkinci çeyrek büyüme oranı, geçici verilere göre İsrail'de yüzde 7.4, Portekiz'de yüzde 6.9, Macaristan'da yüzde 6.5, İspanya'da yüzde 6.3 olarak belirlendi. İkinci çeyrek büyüme verisi açıklanan OECD ülkelerinden ekonomisi en fazla büyüyen diğer ülkeler yüzde 5.6 ile Şili, yüzde 5.3 ile Hollanda, yüzde 5.3 ile Kosta Rika, yüzde 4.8 ile Kanada ve yüzde 4.7 ile Avusturya şeklinde sıralandı. Öte yandan, ikinci çeyrekte İtalya yüzde 4.6, Polonya yüzde 4.5, Danimarka yüzde 4.4 ve İsveç yüzde 4.2 büyüdü.

## 900 bin kişilik ilave istihdam

Büyüme rakamlarını değerlendiren Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, "İkinci çeyrekte sadece kuvvetli büyüme performansı göstermedik, aynı zamanda 5 çeyrektir devam eden dengeli büyümeyi bu dönemde de sürdürdük" dedi. Son 2.5 yıldır makina ve teçhizat yatırımlarındaki güçlü yıllık artışın bu dönemde de yüzde 17.8 ile devam ettiğini belirten Nebati, bu gelişmeyi üretim kapasitesinin artırılması açısından olumlu değerlendirdiklerini vurguladı. Nebati, büyümedeki kuvvetli seyrin iş gücü piyasasındaki yansımalarının yılın ilk yarısında görüldüğünü hatırlatarak, şunları söyledi: "Bu dönemde, geçtiğimiz yılsonuna kıyasla yaklaşık 900 bin kişilik ilave istihdam sağlandı ve işsizlik oranı yüzde 10.3'e düştü. Büyümeyi ve istihdamı önceliklendiren, üretimi ve ihracatı destekleyen Türkiye Ekonomi Modeli ile elde ettiğimiz bu kazanımlar, yılın kalan döneminde de sürecektir. Artık ekonomimizin alametifarikası; dengeli, sürdürülebilir ve istihdam odaklı büyümedir."

## Net mal ve hizmet ihracatının katkısı 2.7

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, değerlendirmesinde, Türkiye'nin, 2022 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 7.6 büyüyerek başarılı performansını sürdürdüğünü söyledi. Bakan Muş, ihracatın büyümeye katkısı konusunda şu bilgiyi paylaştı: "İhracat, büyümeye 3.87 puan katkı verdi. Büyümenin yarısı, mal ve hizmet ihracatından kaynaklandı. Net mal ve hizmet ihracatının büyümeye katkısı ise 2.7 puan oldu."

Türkiye, beş çeyrektir devam eden dengeli büyüme performansını bu yılın ikinci çeyreğinde de sürdürdü. Büyüme rakamı, 2022 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 7.6 olarak gerçekleşirken, Türkiye, OECD içinde en yüksek büyüme kaydeden ikinci ülke oldu. İhracat ise büyümeye 3.87 puan katkı sağladı.

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), bu yılın ikinci çeyreğine (nisan-haziran) ilişkin gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) sonuçlarını açıkladı. Buna göre, GSYH tahmini, zincirlenmiş hacim endeksi olarak, yılın ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7.6 arttı. Üretim yöntemine göre cari fiyatlarla GSYH tahmini, yılın ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine kıyasla yüzde 114.6 artarak 3 trilyon 418 milyar 967 milyon lira oldu. GSYH'nin ikinci çeyrek değeri cari fiyatlarla ABD doları bazında 219 milyar 335 milyon olarak gerçekleşti.

### SEKTÖRLERİN VERİLERİ

GSYH'yi oluşturan faaliyetler incelendiğinde, yılın ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla zincirlenmiş hacim endeksi olarak finans ve sigorta faaliyetleri yüzde 26.6, hizmet faaliyetleri yüzde 18.1, mesleki, idari ve destek hizmet faaliyetleri yüzde 11, sanayi yüzde 7.8, bilgi ve iletişim faaliyetleri yüzde 5.3, gayrimenkul faaliyetleri yüzde 4.1, diğer hizmet faaliyetleri yüzde 1.9 ve kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri yüzde 1.7 arttı. Tarım, ormancılık ve balıkçılık yüzde 2.9, inşaat sektörü ise yüzde 10.9 azaldı. Önceki yıllara ilişkin büyüme verilerinde de revizyona gidildi.

### TÜKETİM HARCAMALARI

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, bir önceki çeyreğe göre yüzde 2.1 arttı. Takvim etkisinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, ikinci çeyrekte geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 7.3 arttı. Yerleşik hane halklarının tüketim harcamaları, yılın ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak yüzde 22.5 yükseldi. Devletin nihai tüketim harcamaları yüzde 2.3, gayrisafi sabit sermaye oluşumu yüzde 4.7 artış kaydetti. Mal ve hizmet ihracatı, yılın ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak yüzde 16.4, ithalatı ise yüzde 5.8 yükseldi.

## Avrupa yavaşlarken yatırım ve ihracat yaptık

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, ikinci çeyrek büyüme rakamlarıyla ilgili yaptığı açıklamada, küresel ekonominin yavaşladığı bir süreçte Türkiye ekonomisinin elde ettiği yüzde 7.6'lık büyümenin istihdam, üretim ve ihracatın geleceği adına umut verici olduğunu belirtti. Avdagiç, "Hem çeyrekten çeyreğe hem de

yıllık bazda gerçekleşen bu büyüme, istikrarlı bir gelişim patikasında ilerlediğimizin de ispatıdır" değerlendirmesini yaptı. Avdagiç, "Bizi memnun eden asıl husus, en yakın ticaret partnerimiz Avrupa'da işlerin durgunlaştığı bir dönemde dahi ekonomik büyümemizin yatırım ve ihracat kalemleri tarafından desteklenmesidir" dedi.



## 13 EKİM SON BAŞVURU\*

**İhracatınızı ve Prestijinizi Artırın! Uluslararası Marka Olun**

Başvuru kriterleri hakkında detaylı bilgi ve kategorilerinden size en uygun alt kategoriye belirlemek için bizden ücretsiz destek alabilirsiniz.

Ürün tasarımı | İletişim tasarımı | Ambalaj tasarımı | Hizmet tasarımı (Service Design) Mimari | İç mimari | Kullanıcı Deneyimi (UX) | Kullanıcı Arayüzü (UI) | Profesyonel konsept

### IF Design Türkiye destek ve bilgi ofisi iletişim

Cihan Şirolu

cihan.sirolu@ifdesign.com

Ofis: 0 (212) 806 22 59

Mobil veya WhatsApp: 0 (535) 922 77 22

[www.ifdesign.com](http://www.ifdesign.com)



\*Başvurular IF DESIGN AWARD 2023 için kabul edilmektedir. **13 Ekim 2022** son başvuru tarihi (350 EUR)  
**10 Kasım 2022** son şans uzatılmış başvuru tarihi (450 EUR)  
Başvurunuzu şimdiden yapın, bilgilerinizi ve ürün açıklamalarınızı 10 Kasım'a kadar düzenleyin.

## Yalın stratejiyle dış pazarlara giriş

**KOBİ'lerin** yalın stratejiyle uluslararası pazarlara girme süresi hakkında Ahmet Burak Neslitürk, şu bilgileri verdi: "Yalın stratejide uluslararası pazarlara giderken öncelikle önerimiz, firmanın 6-8 hafta çalışma yapıp bunun içerisinde pazar araştırmasını, ekibin olgularını dahil etmesi. Ürünlerin sertifikasyonları var mı veya gitmek istediğiniz pazarlarda hangi yasal regülasyonlar var? Tüm bunların araştırması 6-8 haftada yapılıyor ve bir stratejik plan ortaya çıkartılıyor. Daha sonra 10-12 haftada eksikler nelerse bir iyileştirme programı uygulanıyor. Ardından 3-6 ay pazara giriş süresi var. Bu süreçte artık direkt pazardaki kontaklara ulaşmaya çalışılıyor. Gidilen pazarlar, istenilen fırsatları veriyorsa o pazarlara odaklanıp ilerleniyor. Eğer bir hata olduğu fark edilirse strateji kontrol edilip güncelleniyor."



# İhracata ilk adımda stratejik planlama şart

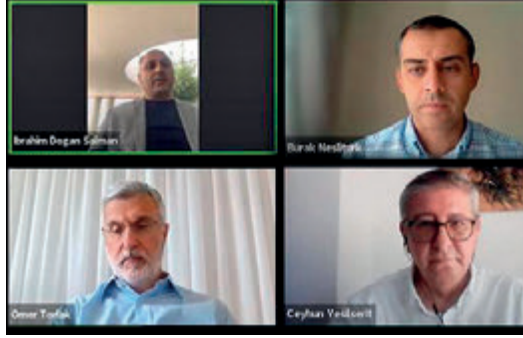
## Rekabetçi istihbarat neleri sağlıyor?

**Müşteriyi** ve ürünü doğru tanımlamanın ihracat başarısında oynadığı role dikkat çeken Ceyhan Yeşilserit, şöyle konuştu: "Uluslararası pazarlamada başarının anahtarı, her işletme faaliyetinde olduğu gibi kaynakları doğru yönetmekten geçer. Bu nedenle uluslararası pazarda güçlü bir oyuncu olmanın ilk koşulu, küresel pazar bölümlere ayrılarak tanımladığımız müşterilerin yer aldığı hedef pazarların seçilmesi ve potansiyel müşterilerin belirlenmesi. Bu noktada 'rekabetçi istihbarat' karşımıza çıkıyor. Rekabetçi istihbarat,

geçmişteki ticari istihbarattan farklı bir yaklaşımı içeriyor. Ticari istihbarat potansiyel müşterileri ulusal ve uluslararası pazarda bulma hedefi taşıırken, rekabetçi istihbarat öncelikle ürünlere ilişkin patent, faydalı model, endüstriyel tasarım tescillerine bakmayı öneriyor."

Rekabetçi istihbaratın açık, güvenilir, sürdürülebilir kaynaklardan etik ve yasal çerçevede bilgi edinmeyi sağladığını belirten Yeşilserit, bu verilerin ürünlerin işleyişi konusunda firmalara ciddi anlamda bir yenilikçilik transferi getirdiğini de söyledi.

**T**ürkiye, ihracat menziline dünya ortalaması olan 4 bin 744 kilometrenin üzerine çıkarmayı hedeflerken KOBİ'lerin etkinliğini de artırmak istiyor. İhracat ordusuna katılmak isteyen KOBİ'lerin bu süreçte ilk yapması gereken ise stratejik planlama oluşturmak.



### SEREF KILIÇLI

**D**ÜNYA ihracatından aldığı payı 2021 yılında ilk kez yüzde 1'in üzerine çıkaran Türkiye, bu alanda yakaladığı ivmeyi artırmak istiyor. Bu kapsamda, ortalama 3 bin 65 kilometre olan ihracat menziline dünya ortalaması olan 4 bin 744 kilometrenin üzerine çıkarmak için de çalışmalar yapılıyor. Ayrıca ihracatın geleneksel ürün-pazar yapısını bir ileri aşamaya taşıyarak yeni ürün ve yeni pazar çeşitliliğine odaklanılıyor. Bu süreçte KOBİ'lerin ihracattaki etkinliğinin yükseltilmesi de kritik önemde. Made in Türkiye markası öne çıkartılırken ihracat yapan KOBİ'lerin sayısının artırılması da hedefleniyor.

### PAZAR ANALİZİ

İhracatı tüm yönleriyle üyelerinin gündemine getiren İstanbul Ticaret Odası, 'Uluslararası Pazarlara Ulaşma ve Varolma Yöntemleri' konulu webinar düzenledi. Oda'nın youtube kanalından canlı olarak yayınlanan webinarda, açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaparken, QualifiedONE Danışmanı Ahmet Burak Neslitürk ile İhracata İlk Adım Programı Danışmanı Ceyhan Yeşilserit gerçekleştirdikleri sunumlarla tecrübelerini paylaştı. Webinara moderatörlüğünü ise İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Torlak yürüttü. Programda, arama motoru verilerini kullanarak pazar araştırması ile analiz yapmak ve uluslararası pazarlara ulaşmak için stratejik pazarlama teknikleri de anlatıldı.

### ÜLKE SEÇİMİ KRİTERLERİ

Maliyet ve zamanın işletmelerin yatırım fırsatlarını değerlendirmelerinde iki önemli kriter olduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, "Dünyada 200'den fazla ülke olduğuna göre yer seçiminde öncelikle ekonomik gelişme, politik istikrar, politik risk gibi çevre faktörleri göz önünde bulundurularak eleme yapılmalı ve aday ülkeler belirlenmeli. Müşterilerin satın alma gücü, tüketici tercihleri, giriş engelleri, taşıma maliyetleri, vergiler, depolama, dağıtım maliyetleri göz önünde bulundurulduğu bir biçimde elenmesi, yüksek satış potansiyeli olan ülke pazarlarının seçilmesi ve o pazarda var olma yöntemlerinin tespiti de önemli" dedi.

### YALIN STRATEJİ ÇÖZÜMÜ

Yurtdışı pazarlara açılmada başlangıç noktasının stratejik planlama yapmak olduğunu vurgulayan Ahmet Burak Neslitürk ise şunları söyledi: "Stratejik planlamanın olmadığı durumda KOBİ'ler neler yaşıyor? İş gereksinimleriyle ilgili planlama ve yönetim zorlukları yaşanabiliyor. Yurtdışına gitmek isterken 20-30 majör sorun varsa bunların planlaması ve yönetimiyle ilgili zorluklar oluyor. Şirketin yönü ve öncelikleriyle ilgili de zorluk yaşanabiliyor." KOBİ'lerin stratejik yönetimden çekindiği noktada 'yalın strateji' yaklaşımının devreye alınabileceğini belirten Neslitürk, "Yalın strateji, erken aşamada gelişmekte olan firmalar için önerilmiş bir stratejik planlama yaklaşımı. Bu yaklaşımı KOBİ'lerin girişimcilik, çeviklik gibi güçlü kasları ile stratejik planlamanın daha planlı, daha fazla yön veren, kararlı yönetim sağlayan yani faydalı taraflarının alınmasıyla uygulanacak bir model olarak düşünebilirsiniz" diye konuştu.



## İki 'siyah kuğu', stoklama ve küresel enflasyon

Dünyanın önde gelen ekonomilerinin iki 'siyah kuğu', küresel pandemi ve Rusya-Ukrayna savaşının ana ve artçı etkilerini bertaraf etmeye yönelik çok katmanlı çözüm çabalarının aralıksız sürdüğü, mevcut zorluklar yetmezmiş gibi Avrupa açısından hem enerji hem de gıda arz güvenliği açısından pek çok ek zorlukların yaşanacağını hesap edildiği bir sonbahar ve kış dönemine giriyoruz. Fransa Cumhurbaşkanı Macron'un, 24 Ağustos günü kabine toplantısı sonrasında, "Artık bolluk dönemi bitti, özgürlüğün bir bedeli var, herkes fedakarlık yapacak" yönündeki sözleri, kapıya dayanmış gözükken enerji ve gıda arz güvenliğine yönelik riskler açısından açık bir mesaj niteliğinde. Bir o kadar da, Fransa toplumunda tartışmaları alevlendirmiş durumda.

İki siyah kuğunun sebep olduğu ekonomik ve ticari travmanın adeta hortlattığı bir küresel sorun da 'stoklama', eski tabiriyle 'istifçilik' oldu. Covid-19 küresel virüs salgını döneminde, ülkelerin pek çok mal ve hizmetin, hammaddenin ve ara mamulün temininde zorlanmalarının de ötesinde, kimi ülkeler bir başkasına ait mallara, ürünlere havalimanlarında veya lojistik merkezlerinde el koyunca, dünyanın her noktasında bireyler, firmalar, şirketler, hatta ülkeler tarım, gıda, hijyenik ürünler, çip, nadir metaller, tüm stratejik ürünlere yönelik bir 'stoklama', 'istifçilik' eğilimine yoğunlaştılar. Bu eğilimin iki temel sonucu oldu; 'küresel enflasyon' ve 'enerji ve gıda milliyetçiliği'.

### Enerji ve gıda milliyetçiliği

Rusya-Ukrayna savaşının sebep olduğu ve 1970'lerdeki 'petrol krizleri'nden daha derin ve daha karmaşık yönü olan 'enerji krizi' ise petrol, doğalgaz ve kömürden başlayıp, rafineride üretilen akaryakıt ürünlerine kadar ciddi bir fiyat sıçramasını da tetikledi. 'Küresel enflasyon'a yönelik tartışmaların sönmeye büyük ölçüde küresel ölçekte 'stoklama', 'istifçilik' eğiliminin, küresel tedarik zincirindeki aksaklıkların, konteyner ve taşımacılık, lojistik maliyetlerinin ve enerji maliyetlerinin normalleşmesine bağlı. 'Enerji ve gıda milliyetçiliği'nin tetiklediği fazladan 'stoklama', 'istifçilik' arayışları ise işleri büsbütün zora sokuyor. Bu nedenle, Avrupa Birliği üyesi ülkelerin önümüzdeki sonbaharı ve kışı AB normlarına uygun bir anlayışla, karşılıklı işbirliği ve dayanışmayla yönetmeyi başarmaları, küresel enflasyonun yavaşlaması, gerilemesi ve sönmeye adına önemli bir fırsat oluşturacak.

### İnsanlık sınavı

Aksi durumda ise AB üyesi ülkeler birlik ve dayanışma içinde enerji ve gıda arz güvenliği krizini yönetemezler ise Avrupalı liderlerin 'demokrasi ve özgürlük adına' fedakarlık çağrıları boşa kalırsa, 'enerji ve gıda milliyetçiliği' büsbütün derinleşir ise bunun ne yazık ki küresel enflasyonun seyrine olumsuz etkileri olacak. Bu durum, ABD ve Avrupa merkez bankaları açısından 'sıkı para politikası'na yönelik baskıları da yoğunlaştırır ise her iki coğrafya bir yandan da ağır resesyon, stagflasyon ve işsizlik artışı riskiyle de yüzleşecek. Bu nedenle, iki siyah kuğu ile birlikte, dünyanın gelişmiş ekonomilerini önemli bir 'insanlık sınavı' bekliyor. Ya bölgesel çapta ve küresel çapta güçlü bir dayanışma ve işbirliği ya da uzayan bir küresel enflasyon süreci ve fakirleşme. Umarım, birlik ve beraberlik ruhu ağır basar.

# SIAL

## Paris 2022

**Paris - Fransa**  
**15-19 EKİM 2022**

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

## GIDA FUARI LİDERLERİNDEN SIAL PARİS'TE YERİNİZİ ALIN!

### NEDEN SIAL PARİS?

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### KATILIM BİLGİSİ

**Katılım bedeli** : 11.400 TL/m<sup>2</sup>  
**Minimum stant alanı** : 12 m<sup>2</sup>

**Sibel Tayanç** sibeltayanca@ito.org.tr Tel: 0212 455 61 11  
**Şeyma Pekcan** seyma.pekcan@ito.org.tr Tel: 0212 455 65 07  
**Ruken Ayata Boztaş** ruken.ayata@ito.org.tr Tel: 0212 455 65 83  
**Esra Yılmaz** esrayilmaz@ito.org.tr Tel: 0212 455 65 10  
**İdili Ayla Bahçekapılı** idil.aslantas@ito.org.tr Tel: 0212 455 61 13  
**Aylin Odabas** aylin.odabas@ito.org.tr Tel: 0212 455 61 00 GSM: 0533 959 30 57



140

444 0 486 | ito.org.tr | LinkedIn Facebook Twitter Instagram /itokurumsal

## Gayrisafi hasıla verisinin verdiği mesajlar

Türkiye İstatistik Kurumu, 2022 yılı ikinci çeyrek büyüme rakamlarını açıkladı. Söz konusu bülteneye göre; GSYH 2022 yılı ikinci çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 7.6 arttı. Bu veri ile Suudi Arabistan'ın arkasından dünyada ikinciliğe oturmuş durumdayız. GSYH'yi oluşturan faaliyetleri incelediğimizde; 2022 yılı ikinci çeyreğinde bir önceki yıla göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; finans ve sigorta faaliyetlerinin yüzde 26.6, hizmet faaliyetlerinin yüzde 18.1, mesleki, idari ve destek hizmet faaliyetlerinin yüzde 11.0, sanayinin yüzde 7.8, bilgi ve iletişim faaliyetlerinin yüzde 5.3, gayrimenkul faaliyetlerinin yüzde 4.1, diğer hizmet faaliyetlerinin yüzde 1.9 ve kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetlerinin yüzde 1.7 arttığını gözlemliyoruz. Tarım, ormancılık ve balıkçılık yüzde 2.9 ve inşaat sektörü ise yüzde 10.9 azalmış.

### Büyümenin lokomotifi

Detaylara baktığımızda, finans ve sigorta faaliyetleri ile hizmet sektörünün ikinci çeyrekte büyümenin lokomotifi olduğunu görüyoruz. Sanayi ise yüzde 7.8'lik büyüme ile ortalamaya oldukça yakındır.

Global daralmanın olduğu, tüm dünyada büyüme hedeflerinin her geçen gün aşağı çekildiği bir dönemde bu veri oldukça anlamlı. Özellikle hizmet sektöründe turizmin ne kadar katkı yaptığını buradan net bir şekilde görüyoruz. Finans ve sigorta sektörü ise adeta büyümenin lokomotifi olmuş görünüyor. Söz konusu veri nedeniyle yakın zamanda global analiz kuruluşlarının ülkemizin büyüme hedeflerini yukarı yönde revize ettiklerini görürsek şaşırmayacağız.

Yerleşik hanehalklarının tüketim harcamaları, 2022 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak yüzde 22.5 artmış. Bu durum büyümede tüketimin ciddi bir rolü olduğunu da gösteriyor. Devletin nihai tüketim harcamaları yüzde 2.3, gayrisafi sabit sermaye oluşumu yüzde 4.7 arttığından tüketimin baskın rolünü de görmüş oluyoruz.

### Arz fırsatlarını yakalama zamanı

Daha önceki yazılarımızda global gelişmelerin risk mi fırsat mı olduğunu incelemiş ve fırsata dönebileceğini belirtmiştik. Üretim yapısı nedeniyle Türk firmalarının global resesyonu daha avantajlı geçireceklerinin altını çizmiştik. Mal ve hizmet ihracatının 2022 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 16.4 artması, bu düşüncemizin doğruluğunu ispatlıyor.

Önümüzdeki dönem, özellikle Avrupa için oldukça sıkıntılı geçebilir. Enerji sıkıntısı üretimde aksamalara neden olabilir. Burada Türkiye'nin üretim gücü önemli bir rol oynayacak. Daha önce ithalatta hep sıkıntı çıkaran Avrupa'nın eski direncini göstermeyeceği bir döneme giriyoruz. İhracatın ciddi oranda artma potansiyeli daha da arttı. Global arz sorunu ülkemiz firmalarına global arz fırsatı oluşturuyor.

Bu verilerle Türkiye'nin 2022 yılı büyüme beklentisi yüzde 5'in üzerine taşınacağından dikkatlerin ülkemize yönelmesini sağlayabilir. Birçok firmamızın globalleşme fırsatlarını daha kolay yakalayabileceği bir döneme girdik. Şimdi arz fırsatlarını yakalama zamanıdır.



Hikmet BAYDAR

## Geleneksel meslekler ansiklopedisi internette

TİCARET Bakanlığı, geleneksel mesleklerin tanımlarının yapıldığı bir ansiklopedi hazırladı. Esnaf, Sanatkarlar ve Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü koordinasyonunda yapılan çalışmayla, geleneksel meslekler hakkında toplum ihtiyaçlarına yönelik, bilim çevreleri ve halkın istifadesine sunulacak bir eser oluşturuldu. Bu alanda kaynak ihtiyacı olan kişi ve kurumlar için doğru



bilgi verici, öğretici ve tanıtıcı nitelikte kaynak oluşturulması amacıyla bilimsel makalelerden oluşan kapsamlı bir eser hazırlandı. İki ciltten oluşan ansiklopedinin takdiminde şu bilgi verildi: "Kültürel kimliğimizi muhafaza etmemize yardımcı olan ve

bize kim olduğumuzu hatırlatan geleneksel meslekleri sadece üretim ve tüketim bağlamında düşünmek, eksik ve yanıltıcı olur. Seri üretimin olmadığı, el yapımıyla gerçekleştirilen, sermayeden çok nitelikli emeğe dayalı, öğrenimin yanı sıra el becerisi ve ustalık gerektiren geleneksel meslekler; halkbilimi çalışmalarında ve kültür tarihinin anlaşılmasında önemli ipuçları taşımaktadır." Ansiklopedideki ahşap işleri bölümünde bastonculuktan vurmali halk çalgıları yapımına kadar birçok meslek yer alıyor. Ansiklopedide şu

ana bölümler bulunuyor:

- Ahşap işleri
- Cam işleri
- Maden işleri
- Taş işleri
- Toprak işleri
- İplik-Tekstil-Dokuma-Örme
- El yazması kitap
- Deri işleri
- Bitki sanatları
- Diğer

Ansiklopedinin pdf dosyalarına şu adresten ulaşılabilir: <https://esnafkoop.ticaret.gov.tr/yayinlar/geleneksel-meslekler-rehberi-ansiklopedisi>

## Kültür mirası işletmelere personel ve makina desteği

Kadim mesleklerle uğraşanların sayısını artırmak ve bu kültürel hazineyi geleceğe taşımak amacıyla başlatılan 'Yaşayan Kültür Mirası İşletmeler Destek Programı'nda yeni aşamaya geçildi. Kesin kayıt yaptıran işletmelere, cırac yetiştirmek ve makina almak için 250 bin liraya kadar geri ödemesiz destek verilecek.



A NADOLU'nun kadim meslekleri, usta-çırak ilişkisi desteklenerek yaşatılacak. Bu kapsamda KOSGEB'in, 'Yaşayan Kültür Mirası İşletmeler Destek Programı'na kesin başvurular başladı. Program kapsamında yeni bir istihdam oluşturan işletmeler 250 bin liraya kadar geri ödemesiz destek alacak.

KOSGEB ile Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü arasında haziran ayında imzalanan işbirliği protokolünün ilk meyveleri alınıyor. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ile Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın imzaladığı protokol kapsamında 'Yaşayan Kültür Mirası İşletmeler Destek Programı' başladı.

### 602 ÖN BAŞVURU

Tanıtımın ardından işletmeler, Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü'ne 5 Ağustos'a kadar ön başvurularını yaptı. 800'ün üzerindeki ön başvurudan 602'si kabul edildi.

Ön başvurulara bakıldığında 31 farklı geleneksel meslekten işletme bulunuyor. Bunlar arasında seramik (çömlek-çini), ahşap işleri, bıçakçılık, bakırcılık, deri işleri, çalgı yapımcılığı, dokumacılık gibi kaybolmaya yüz tutmuş meslekler ilk sıralarda yer alıyor. Şapka imalatı, gramafon tamirciliği, at arabası/fayton imalatı gibi ilginç meslekler de dikkat çekiyor.

Kabul edilen ön başvurular arasında en çok başvuru gelen iller şunlar oldu: İstanbul (57), Denizli (41), Gaziantep (36), Şanlıurfa (26) ve Bursa (24).

### LİSTEDEKİ İŞLETMELER

Ön başvuru sürecinin tamamlanmasının ardından KOSGEB, 1 Eylül itibarıyla KOBİ Bilgi Sistemi üzerinden kesin başvuruları almaya başladı. Başvurular, 30 Eylül'e kadar devam edecek. Başvuru yapan işletmeler oluşturulacak kurulda değerlendirmeye alınacak.

### KİMLER FAYDALANIYOR

Destek programından, Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan Geleneksel, Kültürel veya Sanatsal Değeri Olan Kaybolmaya Yüz Tutmuş Meslek Kolları listesinde yer alan alanlarda faaliyet gösteren işletmeler yararlanabilecek.

Ayrıca, işletme sahibinin Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından verilen sanatçı tanıtma kartına sahip olması veya Yaşayan İnsan Hazine Uslu Ulusal Envanteri'nde yer alması durumunda da destek programından faydalanabilecek.

### Destek kalemleri

Geri ödemesiz 250 bin lira üst limitli destek ile kuruluş, işletme ve yetiştirme, makina ve teçhizat, tanıtım ve pazarlama başlıklarında destek verilecek.

■ İşletme sahibinin mesleki birikimlerini aktarması için yetiştireceği personel için 150 bin liraya kadar destek sağlanacak.

■ Makina ve teçhizat giderleri için üst limiti 50 bin lira olan bir destek verilecek.

■ Desteklenecek makina ve teçhizatın yeni veya en fazla 3 yaşında olmasına bakılacak.

■ Yerli malı makina ve teçhizatla destek oranına yüzde 15 ilave edilecek.

■ Tanıtım ve Pazarlama Desteği kapsamında e-ticaret sitelerine üyelik ve komisyon bedeli, dijital reklam ve tanıtım, web sayfası tasarımı ve tanıtım filmi olmak üzere toplamda 45 bin liraya kadar destek verilecek.

## INTERSEC 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri  
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## Türkiye Güvenlik Sistemleri Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

### INTERSEC 2023

- Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın önde gelen Güvenlik, Acil Durum Hizmetleri, Yangın ve Kurtarma, Emniyet ve Siber Güvenlik Fuarı
- 108 ülkeden 20.000 ziyaretçi
- 500 katılımcı, 250 panelist
- 43.500 m² sergileme alanı
- Eş zamanlı düzenlenecek Light Middle East Fuarı katılımcı ve ziyaretçilerine ulaşma imkanı

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m²  
Katılım bedeli : 16.500 TL / m²



140 YIL

Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 61 19 / 455 61 17 / 455 65 83  
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulgin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr  
GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37

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



## Yüzde 13.5'le işletme kredisi

Tarım ve Orman Bakanı Vahit Kirişçi, Kireçburnu Balıkçı Barınağı'nda su ürünleri av sezonunun açılış törenine katıldı. Balıkçılarla bir araya geldiği sırada Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile telefonda görüşen Bakan Kirişçi, "Cumhurbaşkanımızın talimatıyla Ziraat Bankası, politika faizi olan yüzde 13.5 üzerinden balıkçı kardeşlerimize işletme kredisi kullandıracak" dedi.

Her denizin ekolojik özelliğinin birbirinden farklı olduğunu belirten Kirişçi, Akdeniz'deki balıkçıların 15 Eylül'de denize açılacağını söyledi. Bakan Kirişçi, uygulanan tedbirlerle ve getirilen kurallarla denizleri koruduklarını belirterek, şunları kaydetti: "Tedbirler sayesinde 30 yıldır Marmara'dan çıkmayan uskumru geri geldi. Kalkan ve kırlangıçlar, hatta orkinoslar yüzüyorlar. Bir yandan denizlerdeki varlıklarımızı korurken balıkçılık sektörümüzü de bütün gücümüzle destekliyoruz."

## Denizleri tarayacak

# Dev filo sefere çıktı



Av yasağının sona ermesiyle Avrupa'nın en güçlü filolarından birini oluşturan Türk balıkçı tekneleri denize açıldı. 1 Eylül'de sezonun başlamasıyla barınaklardan çıkan bu filo, altı ay boyunca denizleri karış karış tarayarak balık arayacak. Bu faaliyetle balıkçıların yanı sıra komisyoncular, nakliye hizmeti verenler ve depocular da harekete geçti.

**D**ENİZLERDE av yasağının sona ermesiyle balıkçı tekneleri aylar sonra denize açıldı. Nisan ayından bu yana limanda olan tekneler önümüzdeki bahara kadar havanın müsaade ettiği her gece ağlarını serecek. 1 Eylül'de başlayan sezonun açılışı, denize kıyısı olan bütün illerdeki barınaklarda şenlik havası içinde gerçekleşti. Hem reisler hem tayfaları yeni sezona 'Vira Bismillah' derken, karadaki komisyoncular da araç ve depo planları yapıyor.

### PALAMUT YILI

Ağustos ayındaki olta avlarında kendini gösteren palamut, bu yıl yine gözde. Üstelik Karadenizli balıkçılar palamutta 30-40 yılın en bereketli sezonunu yaşayacaklarını tahmin ediyor. Palamutun yıl sonuna kadar av vereceğini belirten balıkçılar, vatandaşların et ihtiyacını ekonomik ve sağlıklı şekilde karşılaması için bu akının fırsat olduğunu ifade ettiler.

### 250 bin istihdam

Bakan Kirişçi'nin verdiği bilgiye göre Türkiye, su ürünleri sektöründe 18 bin 476 balıkçı gemisi ile Avrupa'nın en güçlü balıkçılık filosuna sahip ülkelerinden biri. Yetiştiricilik sektöründe 2 bin 223 tesis mevcut. Avrupa'nın en modern 281 adet su ürünleri işleme tesisi de Türkiye'de. AB ülkeleri arasında en çok üretim yapan Türkiye'de 250 bin vatandaş bu sektörde istihdam ediliyor. Geçen yıl su ürünleri ihracatı 1.4 milyar dolar oldu. 2023 yılı ihracat hedefi 2 milyar dolar.





Türkiye Milli İştirak Organizasyonu ile

## DÜNYAYA AÇILIN!

İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU

ile dünyanın lider dizi, film, içerik, TV, yapım fuarı MIPCOM 2022'de yerinizi alın, dünyaya açılın!

17 - 20 Ekim 2022 CANNES / FRANSA

### NEDEN MIPCOM CANNES?

- Dünyanın içerik sektöründeki lider buluşma noktası
- 14.000 üst düzey sektörün profesyonel temsilcisi
- 2.000 katılımcı firma
- 5.000 format ve içerik alıcısı
- 110 ülke

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar katoloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar sürecinde iletişim ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı

### ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 6 m<sup>2</sup>  
Katılım bedeli : 4.800 TL / m<sup>2</sup>



140 YIL

Begüm Ece / Mine Güneş / Zeynep Şengül  
Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 06 / 455 61 09  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-posta : begum.ece@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr  
444 0 486 || ito.org.tr | itokurumsal

## PSI 2023

Düsseldorf - Almanya  
10 - 12 OCAK 2023

Türkiye Milli İştirak  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## AVRUPA'NIN PROMOSYON ÜRÜNLERİ FUARINDA YERİNİZİ ALIN

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarlarından
- 2 ayrı salonda yaklaşık 30.000 m<sup>2</sup> sergileme alanı
- 35 ülkeden katılımcı
- 81 ülkeden ziyaretçi
- 60.kez düzenlenecek PSI'nin her yıl yükselen ziyaretçi grafiği
- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü PSI (Promotion Product Service Industry) nın 6.000 uluslararası üreticisi, ithalatçısı ve distribütörü ile buluşma imkanı

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m<sup>2</sup>  
Katılım bedeli : 10.385 TL



140 YIL

Çiğdem Terzi Esendemir / Pelin Karamahmutoglu / Esra Avcıoğlu  
Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 65 06 / 0212 455 61 10  
GSM : 0530 040 83 71 / 0530 962 01 39 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : cigdem.terzi@ito.org.tr / pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr  
444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



## Hindistan-Afrika zirvelerinin ikili ilişkilere yansımaları

**Türkiye** gibi 2008 yılında Hindistan da daha önce uluslararası ilişkilerinde pek alışık olmadığı bir etkileşime girerek ilk defa Afrika'da dendiği devlet adamlarının katılımları ile zirveler düzenlemeye başladı ve bunlar her üç yılda bir tekrarlanacaktı. İlkini 2008 yılında

11 devlet adamı ile Yeni Delhi'de yaparken, 15 üst düzey devlet adamı katılımıyla 2011'de ikincisini Etiyopya'nın başkenti Addis Ababa'da ve üçüncüsünü de yine kendi başkentinde 2015'te gerçekleştirdi. Fakat aradan geçen 7 yıla rağmen bir daha

zirve için girişimde bulunmadı. Hindistan'ın Afrika'ya ilgisi sadece ekonomi, yatırım, pazar ve diplomasi ile sınırlı değil. Aynı zamanda Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi Daimi Üyeliği için Çin gibi Afrika'nın 54 ülkesinin siyasi desteğini istiyor.



# Afrika'daki bilinmeyen aktör HINDİSTAN

**Afrika'da 5. yatırımcı ülke konumundaki Hindistan, 41 ülkede halen 11 milyar dolarlık yatırım projeleri yürütüyor. 3 milyon Hintli'nin yaşadığı kıtaya yaklaşık 20 yıldır ciddi oranda yatırım yapmasına rağmen Hindistan'ın bu uğraşlarının bilinçli olarak mı gizli tutulduğu ya da kimse önem vermediği için mi dikkatlerden kaçtığı sorgulanıyor.**

**U**LUSLARARASI ilişkiler alanında dünyanın birçok ülkesinin bir şekilde 'ben de varım' dediği kıtalar arasında Afrika iyice öne çıkıyor. Hindistan'ın 2020'lere geldiğimizde kıtada ulaştığı gücü; İsviçre, Kanada, İsrail ve Rusya'nunkiler gibi bilinenler yanında bilinmeyen olarak dikkat çekiyor. Yaklaşık 20 yıldır kıtada ciddi oranda yatırım yapmasına rağmen bu uğraşlarının bilinçli mi gizli tutulduğu ya da kimse önem vermediği için mi dikkatlerden uzak olduğu konusu sorgulanıyor. Geçtiğimiz 30 yılda herkes gözlerini Çin'in Afrika'ya abanmasına çevirse de (ne var ne yok adeta tüketircesine), hem Asya'da hem de bu kıtada Hintlilerin tavırları da artık merak konusu.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

19. yüzyılın ortasında köle ticareti yasaklanınca Afrikalı kölelerin yerine Hindistan'da bir dönem kalıp geri döndürülmek üzere anlaşmalı getirilen işçiler. Ne var ki değil bunların ülkelerine dönmesi sonrasında iktisadi sebeplerle eski İngiliz sömürgeleri Kenya, Tanzanya, Uganda, Malavi, Güney Afrika, Zimbabve, Zambiya yanında Mozambik ve Angola gibi Portekiz sömürgelerine de çok sayıda Hintli gelip yerleşti. Bunları Afrika yerlileri ile İngilizlerin arasında kısmen de olsa ayrıcalıklı bir konumdaydılar ve herhangi bir karışıklıkta kendilerini getirenlerin tarafında yer alıyorlardı. Bağımsızlık süreçlerinde Asyalılar da denen bunların çoğu tüm varlıklarını geride bırakıp gitmek zorunda kaldılar. Ne var ki bugünkü Hintli yetkililer, 1893-1915 yılları arasında Güney Afrika'da yaşamak zorunda kalan Mahatma Gandhi'nin sömürge karşıtı tavrının Afrikalı bağımsızlık hareketlerine öncü olduğunu dile getiriyor. Hindistan Başbakanı Narendra Modi, 2018 yılında Afrika ülkelerine resmi ziyareti sırasında Uganda'daki konuşmasında İngiliz sömürgeciliğine karşı birlikte mücadele ettiklerini söyleyerek dikkat çekmek istedi. Muhataplarının dikkatlerini bununla kendi ülkelerine çekmeyi denerken aslında bağımsızlık zanesinin Afrikalıları, Hintlilerin Avrupalı sömürgecilerle birlikte kendilerine karşı tavırlarını unutturmuş değiller. Dahası Hint toplumunda günümüzde hâlâ devam eden sınırlara dayalı kast düzeni, Afrikalıların neredeyse tüm ananevi anlayışlarına tamamen zıt düşüyor.

### HİNT-ÇİN REKABETİ KIZIŞIYOR

1990'lı yıllarda oluşan Sovyetlerin yıkılışıyla Afrika'da oluşan boşluğu eski sömürgeci Avrupa devletleri yanında ilk dolduran Hindistan ve Rusya oldu. Hintlilerin o zamanki ticaret hacmi 2 milyar doları buluyordu. Bunda Afrika'da daha önce yerleşmiş kendi vatandaşları ticaretinin etkisi büyüktü. Çin'in aynı dönemde yaptığı ticaret ancak 500 milyon dolar kadardı. Hindistan bu ilgisini her ne kadar devam ettirse de 2000 yılına geldiğinde en fazla yüzde 50 artışla 3 milyar dolar seviyesine ulaşmıştı.

Aradan geçen 30 yılda Hindistan, ithalat ve ihracatı ile Afrika'da 200 milyar doları aşan hacmiyle Çin'i yakalayamasa da 2014 ve 2020 yıllarında 70 milyar dolarlık karşılıklı ticarî büyüklüğü gördü. Ama rakibi onun neredeyse dört katı ticaret yapar hale geldi. Gerçi Hintlilerin miktarı da aslında öyle küçümsenemeyecek bir rakam değildi ve Afrika'da 30 ülkenin Gayri Safi Yurtiçi Milli Hasılatları toplamından fazlaydı. Çin ise 2000'li yıllarda yakaladığı hızlı artışı özellikle

son yıllarda sağlayamıyor. Bunda özellikle çok sayıda büyük yatırım projelerinin ve sözleşmelerinin iptalleri etkili oldu.

Asya'daki en büyük rakibi olan Çin ile Afrika'da da kıyasıya mücadele alanı açan Hindistan, özellikle bu kıtadaki 3 milyon vatandaşının varlığını bir taraftan değerli kılarken kalifiye eleman dışında işçi getirmeyip yerelleri çalıştırmakla övünüyor. Yine Afrikalı devletleri ödeyemeyecekleri borç almaya zorlamasına da ciddi ciddi eleştiriyor. Öte yandan Çin'in devlet destekli büyük projeleri ile yetinmesi yerine kendi özel müteşebbislerinin yatırımlarıyla Afrikalıları üretime sevk ettiğini, sadece bir pazar olarak görmediğini dile getiriyor. İlaç sanayi ve iletişim ise Afrika'da Hindistan'ın öncelikli alanları olarak biliniyor.

### HİNTLİ'NİN İHTİYACI HAMMADDE

Afrika'da Hindistan'ın bu kadar etkinlik sağlama gayretinin ardında yıllık yüzde 8'i bulan kalkınma hızını devam ettirmek için hammadde kaynaklarına her geçen gün daha fazla ihtiyaç duymasıdır. Arap dünyasının petrolleri yanında Angola ve Nijerya'dan da ciddi anlamda alış yapıyor. Avrupa pazarlarından umduğunu bulamadığı için önemli ürün kalemleri için yüzde 11 kadarını Afrika'ya gerçekleştiriyor.

Afrika'da Hindistan'ın 2020-2021 yılları arasında en çok ithalat ve ihracat miktarları ile en fazla ticaret yaptığı ülkeler arasında Nijerya ve Güney Afrika Cumhuriyeti geliyor ve her biri yıllık 10 milyar doların çok üstüne çıkıyor. Bunları Tanzanya, Gana, Angola, Gine, Kenya, Mozambik, Togo ve Senegal takip ediyor. Sadece Gana'da ithalat ve ihracatta 3 milyar doları aşan ticaret hacminde kıymetli madenler 1.7 milyarlık kısmını kapatıyor. Bu ülkede irili ufaklı toplam 730 proje Hintli iş adamları tarafından üstlenilmiş durumda ve bunların toplam bedeli ise 1.7 milyar tutarında.

Hindistan ile Çin'i Afrika'da rekabete sürükleyen aslında petrolden doğalgaza ve tüm hammadde kaynaklarına daha kolay ve fazla ulaşabilme mücadelesi. Aslında sadece bunlar değil, Fransa ve Almanya gibi bu kıtadan sayısız kaynak alanların neredeyse hiçbiri yerel üretilmiş ürün ithal etme derdinde değiller. Sadece hammadde kaynakları olarak bu devasa coğrafyanın sanayisinin gelişmesine hangi seviyede katkı sağlayacakları hiç gündeme gelmiyor. İkili ilişkiler her ne kadar her ortamda kazan-kazan siyaseti şeklinde tekrarlanırsa da



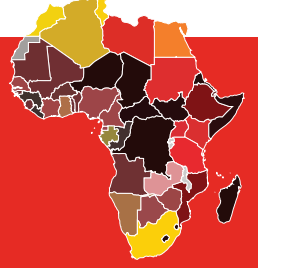
aslında bu işten kârlı çıkanlar sadece dünyaya yön veren tedarikçi ülkeler.

### GÜÇLÜ OLDUĞU ALANLAR

Çin kıtanın birçok ülkesinden tedarik yaparken, Hindistan da aynısını Nijerya gibi bazı Batı Afrika ülkelerinden, genelde ise Doğu Afrika'daki eski İngiliz sömürgelerinden yapıyor. Çin, kıtanın tüm pazarlarına ucuz pahalı demeden her türlü ürününü sevk edip adeta yerel pazarları da damadagın ederken, en yakın rakibi ise mesela ilaç sektörü gibi hayati bir alana ağırlık veriyor. Kimya endüstrisi, zirai üretim, teknoloji aktarımı yanında iletişim sektöründe özellikle Airtel ile 15 Afrika ülkesinde etkinlik kurmuş durumda. Şimdiden 80 milyonu aşan abonesi 21 kıta ülkesinde 210 milyon müşteriye ulaşan Fransa'nın Orange şirketinden sonra önemli bir konuma geldi.

### RAKİPLE MUKAYESE

Hintliler, Çinli rakipleri kendileri ile mukayese ederken kendilerini Afrikalılara daha yakın dost gösteriyorlar. Kıtanın neredeyse her tarafında büyük yatırımları bulunan Çin, her türlü insan kaynağını kendi ülkesinden getirirken Hindistan ise halen neredeyse yarısına yakını Güney Afrika'da olmak üzere Kenya, Uganda ve diğer bazı ülkelere 100 bini bulan sayıları, toplamda 3 milyonu aşan kendi insanına rağmen Afrika'ya sadece mühendis ve kalifiye görevli getirmesi dışında yerellerle çalıştırdığını iddia ediyor. Ayrıca Afrika ülkelerinin verilen kredilerle borçlandırılmalarını da eleştirilerine ilave ederken, özellikle 1960 yılından itibaren ciddi yatırımlar için müşavirlik hizmeti vermekle övünüyorlar. Kaldı ki Hindistan da Afrika devletlerine kredi veriyor ama bunların faizleri Çin kredilerine göre çok daha düşük seviyede. Afrika'da 5. yatırımcı ülke olarak toplamda verdiği 180'den fazla kredi ile 41 ülkede halen 11 milyar dolarlık yatırım projeleri devam ediyor. Oysa ki Çin ile kıyas edildiğinde o kadar çok kredi açacak güce sahip bulunmuyor. Cibuti'nin başkentinden Etiyopya'nın başkenti Addis Ababa tren yoluna 300 milyon kredi vermesi, Çin'den farklı davranmadığını gösteriyor.



## Dil avantajları

Hindistan'ın Afrika'da elini kolaylaştıran bir diğer konu, Hintlilerin İngilizceye hakim olmaları... Bu durum Afrikalılarla daha rahat irtibat kurmalarını sağlıyor. Hindistan'da birçok hastane, birçok kıta ülkesindeki sağlık kuruluşları ile uzaktan görüntülü tıbbi etkileşim ağırları kurdu. Aynı şekilde 20 binin üzerinde Afrikalı genç Hindistan'daki bir üniversiteye kaydolup uzaktan yükseköğretimlerine devam ediyor.

## Diplomasi ne durumda?

Hindistan, Afrika'da artırdığı ekonomik gücüne bağlı olmaya çalışırken diplomasi de çok gerilerden geldiğini fark etti. Narendra Modi'nin 2015'te başbakanlığa gelmesinden sonra elçilik sayısı 13 artırılarak önce 30'a çıkarılmıştı. 2018 Temmuz ayında 2021 yılına kadar ise 18 yeni sefaret açmaya karar verdi. Sayılarını 2021'de 43 yaptı ve dahası 5 yeni büyükelçilik açma çalışmaları da devam ediyor. Hem Asya'da hem de Afrika'daki en güçlü rakibi Çin ise aynı dönemde 48 olan sefaretini 52'ye çıkardı. Daha da dikkat çeken taraf, Afrika'da Çin 7 bin 500 diplomat bulundururken ve Singapur gibi küçük bir ülkenin bile 850 diplomatı varken Hindistan'ın bu rakamı 940'ta tutması bir zafiyet olarak görülüyor.



## Sermaye piyasası için lisanslama işbirliği

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ile Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu A.Ş. (SPL) arasında öğrencilerin bilgi seviyesinin ve farkındalığının artırılması ile okul sonrası kariyer planlamalarına katkı sağlaması amacıyla işbirliği protokolü imzalandı.

SPL Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Akyüz, Yönetim Kurulu Üyeleri Prof. Dr. Levent Çinko ve Doç. Dr. Serhat Yüksel ile Genel Müdür Serkan Karabacak, İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni ziyaret ederek, Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu ile görüştü. Ziyarette TİCARET ile SPL arasında işbirliği protokolü de imzalandı.

Protokole göre,

İstanbul Ticaret Üniversitesi, SPL tarafından verilen lisansları almaları için öğrencileri teşvik edecek. SPL ise eğitimlerde gerekli kolaylığı sağlayacak. SPL, üniversitede seminer, konferans gibi çalışmalar gerçekleştirecek. Üniversite ve SPL arasında ortak projeler, organizasyonlar ve çeşitli etkinlikler düzenlenecek.

SPL, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından sermaye piyasası kurumlarında ve halka açık ortaklıklarda çalışanlara veya çalışacaklara lisans verme, lisans sahibi kişilerin sicilini tutma ve lisanslarla ilgili eğitim programları düzenlemekle yetkilendirilmiş bir kuruluş.

HAMİT KARDAŞ

**L**İSANSÜSTÜ eğitimde en çok tercih edilen vakıf üniversiteleri arasında ilk sıralarda yer alan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde, yüksek lisans ve doktora başvuruları devam ediyor. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Fen Bilimleri Enstitüsü, Finans Enstitüsü, Dış Ticaret Enstitüsü ile İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, yeni öğrencilerini bekliyor. TİCARET'in lisansüstü programları, iş dünyasının ihtiyaçları ışığında şekillendiriliyor.

### İLK ÖĞRENCİLERİNİ BEKLİYOR

Üniversitenin en çok tercih edilen ve alanında büyük boşluk dolduran lisansüstü bölümleri arasında Ticari Diplomasi, Siber Güvenlik, Afrika Çalışmaları, Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku, Reklam ve Stratejik Marka İletişimi gibi yüksek lisans programları var. Sinema, Uluslararası Ticaret, Özel Hukuk, Pazarlama Yönetimi, Finansal Ekonomi gibi doktora programları da yeni öğrencilerini bekliyor.

**İ**stanbul Ticaret Üniversitesi, iş dünyasının ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirdiği programlarıyla lisansüstü başvuruları almaya devam ediyor. Bu sene Karşılaştırmalı Uluslararası Ticaret Hukuku ve Yönetim Bilişim Sistemleri yüksek lisans, İletişim Tasarımı ve Yönetimi doktora programı ise ilk defa öğrenci alacak.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü yüksek lisans programlarına iki yeni program eklendi. Karşılaştırmalı Uluslararası Ticaret Hukuku ile Yönetim Bilişim Sistemleri (İngilizce) programı, 2022-2023 öğretim yılında ilk öğrencilerini kabul edecek.

● **Karşılaştırmalı Uluslararası Ticaret Hukuku** Program, lisans eğitimlerini hukuk alanında yapmış kişilere uluslararası hukuk dünyasının değişen şartlarına kolayca uyum gösterme yeteneğinin

kazandırılmasını amaçlıyor. Program çerçevesinde yalnız Türk Özel Hukuku'na kaynaklık eden kısıtlı Avrupa hukuk sistemleri değil, uluslararası düzlemde ticaret hukukunun her yönden gelişmesinde rol oynayan düzenlemeler incelenerek.

Mezunlar, muhtelif hukuki kurumları ve sorunları karşılaştırmalı hukuk çerçevesinde ele almak ve farklı hukuk sistemlerinin önerdiği geniş çerçeveli bir hukuk

mantığı geliştirmek imkanına kavuşacaklar.

### ● Yönetim Bilişim Sistemleri (İngilizce)

Ülkemize küresel rekabet avantajı kazandırma amacı doğrultusunda katma değeri yüksek değer zincirine hakim ileri teknoloji ürün ve hizmetleri sunan yönetim organizasyon yapılarının geliştirilmesi son derece önemli. Bu çerçevede yönetim bilişim sistemleri yapılarının anlatılması ve anlamlandırılması gerekiyor. Bu gerçeklik dikkate alınarak, 'Yönetim Bilişim Sistemleri', iş dünyasında veriye dayalı karar ve uygulamaları destekleyen ve artan ihtiyaca cevap verebilecek mezunların yetiştirilmesine imkan sağlayabilecek disiplinler arası bir dal.

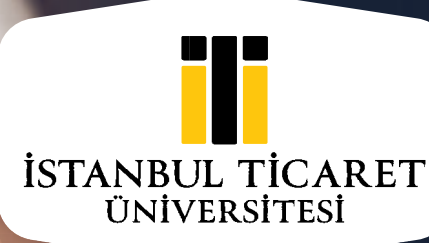
Bu bölüm, İktisat ve İşletme alanlarının yanında İşletme Analitiği, Dijital Ekonomi ve Pazarlama bölümleri ile ortak dersler oluşturuyor. Yönetim Bilişim Sistemleri, fazlasıyla talep görmeye devam eden bir interdisiplin olması yanında, iş dünyasının ihtiyaçlarına cevap vermesi, mevcut programlarla konuya ilişkin ders desteği katkısı sağlanması bakımından sektör ve akademik paydaşların taleplerini karşılıyor.

### İLETİŞİM TASARIM VE YÖNETİMİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü bünyesinde açılması onaylanan İletişim Tasarımı ve Yönetimi Doktora Programı, enstitünün kuruluş amacında yer alan ve iletişim bilimi araştırmalarında eksikliği belirlenen yeni teorik perspektiflerin ve araştırma metodolojisinin geliştirilmesini, disiplinlerarası araştırma formlarının ortaya konulmasını ve bilginin üretiminin geliştirilerek, öğrenim süreçlerinin içinde yaşadığımız dönemin dinamik gereksinimlerine göre planlanmasını ve uygulanmasını öngörüyor. Disiplinlerarası bir perspektifle, iletişim ve medya teknolojisi alanlarındaki yeniliğe ve gelişmeye açık bir yönelimle merkezine toplumsal iletişim süreçlerinin tasarımını ve stratejik yönetimini yerleştiriyor. Doktora programı; stratejik iletişim tasarım ve yönetimi, kültürlerarasılık ve küresel ağ oluşturma gibi yeni stratejik iletişim yönelimlerinin yanı sıra dijital sosyal ağ etkileşimi, dijital sosyal ağlarda karşılaştırmalı uluslararası iletişimin araştırılmasına odaklanıyor.

İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü bünyesinde ayrıca 'Medya ve İletişim Çalışmaları', 'Halkla İlişkiler ve Tanıtım' ve 'Sinema' bilim dallarında tezli ve tezsiz yüksek lisans ve doktora programları yer alıyor.

**Lisansüstü bölümler hakkında detaylı bilgi için:**  
lisansustuaday.ticaret.edu.tr



# KURUMSAL RİSK YÖNETİMİ EĞİTİMİ BAŞLIYOR.

Bilgi ve Ön Kayıt için: [sem.ticaret.edu.tr](http://sem.ticaret.edu.tr)

## Macera piyasası yükselişte!

Bugün bazı sektörler iniş, adını hiç duymadığımız kimi sektörlerse yükselişe geçiyor. Macera piyasası, yükselenlere bir örnek mesela. Deneyim piyasası, keza öyle...

İnsanlar artık sadece ürün ya da hizmet değil, aynı zamanda heyecan da satın almak ve rutin yaşamlarından uzaklaşmak istiyor. Bu sektörlerin ortaya çıkış sebebi de bu: Gittikçe daha az kullanılan hayal gücü ile duygusal alanın macera ve deneyimle tekrar canlandırılmak istenmesi.

Müşterilerinize yaşatacağınız her bir macera duygusu ve deneyim, onların markanıza daha da bağlanmasına yol açacaktır. Deneyim kazanmasını sağlayacağınız kesim çalışanlarınız ise de onların aidiyet duygularını perçinlemiş olacaksınız.

### Deneyim hafızası oluşturun

Müşteriye deneyim mi kazandırmak istiyorsunuz? Öyleyse beklenmedik bir ödül sunun, ürünle ilgili keşif yapmasına olanak sağlayın.

Müşteriyi belirli etkinliklerin parçası yapın -ki psikolojisini etkileme imkânı yakalayabilirsiniz. Katılımcıların bu ortamlardaki deneyimlerinden beledikleri 'tatmin düzeyleri'ni başlangıçta ve sonrasında ölçümleyerek bir 'deneyim hafızası havuzu' oluşturun.

Büyük bir çikolata markasının Almanya'da deneyeime aldığı 'yemek evleri' projesi, buna örnek gösterilebilir. Büyük bir mutfakta, şeflerin refakatinde yemek yapma deneyimi kazanmak isteyenler sıraya giriyor.

Aynı şekilde TV'de yayımlanan yemek yarışmaları ile sabah programlarına ragbet ediliyor olmasının gerekçesi de belli miktarda riske duygusal olarak ortak olma isteği ile ilgilidir.

Çok daha enteresan olan ise Avrupa'da insanların bir turizm faaliyeti olarak para karşılığı hapse girmeleri. Rusya'daki bir firma da buna yakın gariplikte bir deneyim kazanma olanağı sunuyor: İnsanları iki saatliğine mezara sokuyor! Her ikisine de talep yüksek.

Survivor adlı yarışma programının yayımlandığı her ülkede en çok izlenen program olmasını da bu bağlamda değerlendirmek gerekiyor.

Survivor'ı diğer programlardan ayıran özelliğinin, konsept gereği gerçekleştirilen etkinliklerin içerdiği 'risk miktarı' olduğunu bu işi araştıranlar belirtiyor.

Peki, çalışanlarınızın benzeri deneyimler kazanmasını nasıl sağlayabilirsiniz?

Her seviyedeki çalışanı yönetim toplantılarına davet edin, onlara fikirlerini sorun, onları önemsedığınızı belirtin ve içlerindeki coşkunun açığa çıkmasını sağlayın.

Çalışanları dahil edeceğiniz etkinliklerin sayısının artmasıyla birlikte beliren 'deneyim' ve 'kaynaşma' gibi anahtar öğelerin, motivasyon ile performansın artmasına etkisinin olacağını bilmemiz gerekir.

Deneyim kazanma ve maceraya katılma dürtüsünün temelinde, bireylerin farklı bir yaşam tarzına sahip olma istekleri var.

Örneğin bazı ülkelerde 'ev takası' yapanların sayısı artıyor. Macera yaşamak isteyen kimseler, evlerini, yine aynı isteğe sahip başka birilerinin, farklı bir bölgede konumlanan evleriyle geçici bir süre için değiştiriyor. Amaç, yabancı bölgelerdeki hayatı yaşamak ve o güne değin yaşanmış hayata elde edilen deneyim ışığında bakmaya çalışmak.

### Ne tür maceralar tercih ediliyor

- Kutup bölgeleri ile balta girmemiş ormanları keşfetmek,
- Vahşi yaşamı izleme turlarına katılmak,
- Sıcak hava balonu turuna çıkmak,
- Bungee jumping yapmak,
- Kamp yapmak,
- Yön bulma faaliyetlerine katılmak,
- Rafting yapmak,
- Safari turlarına katılmak,
- Yelken yapmak,
- Kanyon seyahatlerine çıkmak,
- Asılı planörle uçmak,
- Kültürel deneyim gezilerine çıkmak,
- Donanumlu dalış yapmak,
- Ruhsal aydınlanma seansına katılmak.

Sonuç olarak denilebilir ki, teknolojik gelişmeler ve modernleşmenin yarattığı olumsuz etkileri tolere edebilmek için insanlar bir nevi tepki alışkanlıkları ediniyor. Deneyim kazandıran sektörler de sadece hızlı şekilde gelişmiyor, aynı zamanda kendi alt sektörlerini yaratıyor.

Yaptığınız iş ne olursa olsun, farklı bir deneyim kazanmalarını sağlayabilir ve baskılanmış duygusal beklentilerini karşılayabilirsiniz, müşteri ya da çalışan fark etmez, insanların sizi hiç terk etmeyeceğinin garantisini verebiliriz.



Salih KESKİN  
www.inovasyonuzmani.com

**E**n son İngiltere'de The Economist'in dosya olarak çalıştığı yerli ve milli savunma sanayi sahaya çıkmaya hazırlanıyor. Alanında Avrupa'nın en büyük fuarı olan Savunma Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı'na 104 ülkeden firmanın katılımı bekleniyor.



Sümeyra Yarış TOPAL



# 104 ülkeden firma 'SAHA'yı dolduracak

**S**ON yıllarda atağa kalkan Türkiye'nin yerli ve milli savunma sanayi, dünya basınının da gündeminde. Rusya-Ukrayna savaşı ile birlikte dünya basınının Türk savunma sanayine ilgisi daha da arttı. Türk savunma sanayi, en son İngiltere'de The Economist tarafından dosya haber haline getirilmişti. Bu nedenle önümüzdeki ay düzenlenecek Savunma, Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı'na uluslararası ilginin büyük olması bekleniyor. Sektörün, en büyük buluşması olan ve önemli işbirlikleri için etkin bir platform oluşturan SAHA Expo, savunma sanayinin dev kümelenmesi olan SAHA İstanbul tarafından organize ediliyor.



İlhami Keleş

### İTO SPONSORLUĞUNDA

Savunma sanayinin devleri, bu yıl İstanbul Ticaret Odası ana sponsorluğunda ve yenilenen İstanbul Fuar Merkezi'nde vitrine çıkacak. SAHA Expo kapılarını 25-28 Ekim 2022 tarihlerinde açacak. Fuarın 1.000'in üzerinde savunma sanayi firmasını bir araya getirmesi bekleniyor. İstanbul Ticaret'in sorularını cevaplayan SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş, SAHA Expo'nun KOBİ'lere de önemli

işbirliği fırsatları sunacağını ifade etti.

### ASİMETRİK ETKİ

İlhami Keleş, Türkiye'nin savunma sanayindeki üretim artışına en önemli katkının asimetrik etki oluşturacak teknolojilerin geliştirilmesi olduğunu söyledi. İnsansız hava araçlarının buna en iyi örnek olduğunu belirten Keleş, "Yeni gelişen teknolojilere yatırım yapan, girişim ekosisteminde yer alan, nitelikli ve hızlı büyüme trendine sahip firmalarımız var. Bu firmaların dinamizmini koruması, doğal rekabet şartları içinde ilerleyebilmesi kritik öneme sahip. SAHA Expo bunun için önemli bir fırsat" dedi.

## LIGHT MIDDLE EAST 2023

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri  
17 - 19 Ocak 2023

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## Türkiye Aydınlatma Sektörü Orta Doğu'da Yerini Alıyor

### LIGHT MIDDLE EAST 2023

- Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın Lider Aydınlatma
- 32 ülkeden 310 katılımcı
- 83 ülkeden 6.300 ziyaretçi
- Eş zamanlı düzenlenecek Intersec Fuarı katılımcı ve ziyaretçilerine ulaşma imkanı

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m<sup>2</sup>  
Katılım bedeli : 16.500 TL / m<sup>2</sup>



140 YIL

**Akıf Gönülcü / Güllin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş**  
Tel : 0212 455 61 19 / 455 61 17 / 455 65 83  
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gullin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr  
GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37  
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

## FUAR NOTLARI

### 104 ülke katılıyor

Alanının en büyüğü olan SAHA Expo'ya 104 ülkeden firmaların katılımı bekleniyor. Resmi delegasyonların da iştirak edeceği fuarda, ilk defa vitrine çıkacak savunma sanayi ürünleri de yer alacak.

### 10 yılda 5 kat arttı

Türkiye, dünya savunma sanayi ihracatında her geçen gün payını artırıyor. 10 yıl önce 800 milyon dolar seviyesinde olan savunma sanayi ihracatının, 2022'de 4 milyar doların üzerine çıkması öngörülüyor.

### KOBİ'lere fırsat

SAHA Expo 2022, 6 salonda ve 60 bin metrekarelik bir alanda gerçekleştirilecek. Sanayicinin sanayici ile iş görüştüğü bir tedarik zinciri fuarı olan SAHA Expo, katılımcıların mevcut ve potansiyel iş ortakları, yerli ve yabancı önemli sektör profesyonelleri ve tedarikçilerle bağlantı kurmalarını sağlayacak.

### Startupa özel alan

Fuarda startup firmaları için de özel bir bölüm yer alacak. Hem SAHA Girişim Projesi kapsamında desteklenen girişimci firmalar hem de üniversite ve teknoparklar bünyesindeki start-uplar, projelerini sergileme imkanına sahip olacak.

### Şehir konsepti

Fuar alanı, şehir planlaması mantığıyla planlandı ve bu konseptin patenti de alındı. İpek Yolu gibi ticari rotalar üzerinde yer alan şehirlerdeki gibi çarşıların, meydanların bulunduğu fuarın her alanının eşit derecede ilgi çekici olacağı bir konsept oluşturuldu. Böylece daha fazla firmanın görünür kılınması amaçlandı.

### Küçük firmalar ön planda

Fuarda ana yükleniciler, 'çarşılarda, meydanlarda' yer alacaklar. Her bir meydan, bir ana yüklenici firmaya özel olacak. Böylece ana koridorlarda büyük firmaların yer alıp küçük firmaların arkalarda kalıp görünür olmaması sorununun önüne geçilmiş olacak.

### Mihmandarlar eşliğinde

Yabancı firmaların doğru yerli firmalarla görüşebilmesi adına fuar öncesinde bilgilendirme paketi hazırlanacak. İstanbul Teknik Üniversitesi'nde, çeşitli bölümlerde okuyan son sınıf öğrencilerinden oluşan mihmandarlar eşliğinde fuarın yabancı ziyaretçileri yerli katılımcılarla görüştürülecek.

### 10 bin ikili görüşme

SAHA Expo'ya bu yıl 25 bin profesyonel ziyaretçinin gelmesi ve 10 bin ikili görüşmenin gerçekleşmesi bekleniyor. Fuar, Cumhurbaşkanlığı himayesinde, Milli Savunma, İçişleri, Sanayi ve Teknoloji, Dışişleri ve Ticaret Bakanlıkları ile Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı destekleriyle SAHA Expo Fuarcılık Hizmetleri A.Ş. organizatörlüğünde İstanbul Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek.

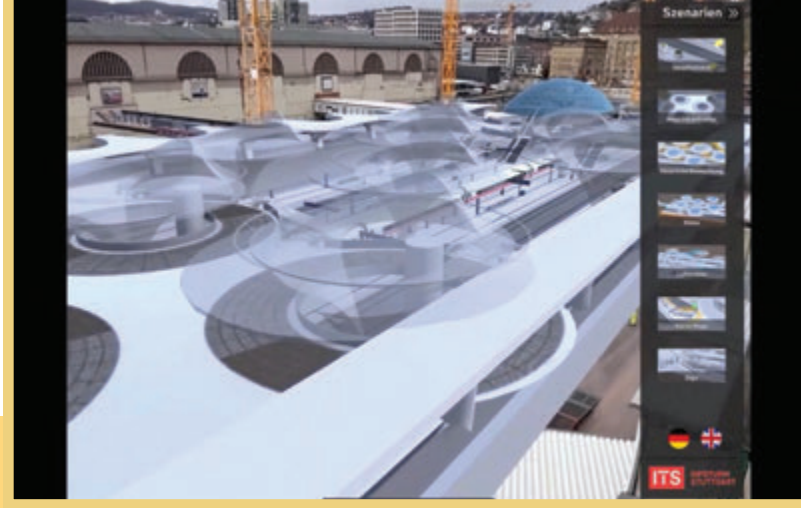


## Dünya markası

“SuPAR dünyada büyük talep görüyor. ABD, Kanada, İtalya, Kore, Japonya, Çin, Brezilya ve Meksika dahil şu an birçok ülkede distribütörlükler veriyoruz. Dünyada bir numara olma yolunda ilerliyoruz.”

teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 197**

**C**DM Vision, Avrupa'nın en büyük kentsel dönüşüm projesi 'Stuttgart 21'in artırılmış gerçeklik alanındaki partneri oldu. Firma bu alanda; BMW, Audi, Volkswagen, Porsche gibi otomotiv devlerinin de çözüm ortağı. CDM Vision'un artırılmış ve sanal gerçeklik çözümleri; üretimde verimliliği, doğruluğu ve hızı artırıyor.



## ARTIRILMIŞ GERÇEKLİKTE

# Avrupa'nın en büyük kentsel dönüşüm projesinde partner

SOYHAN ALPASLAN

**T**EKNOPARK İstanbul'da yerleşik CDM Vision, artırılmış gerçeklik (AG) teknolojisi 'SuPAR' ile BMW, Audi, Volkswagen, Porsche gibi otomotiv devlerinin çözüm ortağı oldu. Yurt içi ve yurt dışında büyük başarılarla imza atan CDM Vision, Avrupa'nın en büyük kentsel dönüşüm projesi olan 'Stuttgart 21'in de ana partnerliğini üstlendi. CDM Vision'un Stuttgart 21 Projesi'ndeki çalışmalarından etkilenen Porsche, yeni kuracağı fabrika için Türk firmayı tercih etti. Firmanın artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik (VR) alanındaki çözümleri; üretimde verimliliği, doğruluğu ve hızı artırıyor. Ekipler arası işbirliğini ve ekip yetkinliklerini zenginleştirmede önemli roller oynuyor.

İstanbul Ticaret'in sorularını CDM Vision'un kurucu ortaklarından Ali Serdar Emre cevapladı.

### AG YATIRIMLARI

#### CDM Vision'u kurma fikri nasıl gelişti?

Cadem Grubu çatısı altında, uzun yıllardır teknolojinin birçok farklı alanında uzman ekiplerimizle faaliyet gösteriyoruz. Bu da farklı kaslarımızı geliştirmemize yardımcı oldu ve AG teknolojisinin önemini birçok sektör paydaşımıza kıyasla çok daha önce fark ettik. Bu alanda yatırımlar yapmaya karar verip, CDM Vision'ı kurduk. Öncelikle çok birikimli ve donanımlı bir yazılım ekibi oluşturduk. Daha sonra bu ekibin, üretimlerini ulusal ve uluslararası alanda anlatacak global ekiplerle bir araya gelmesine zemin hazırladık. CDM Vision'u birçok farklı sektördeki artırılmış gerçeklik teknolojileri ile entegre edebiliyoruz.

### 20 YILLIK TECRÜBE

#### Faaliyet alanınız nedir?

Çalışmalarımıza, kritik savunma sanayi teknolojilerine yönelik bazı ürünler geliştirerek başladık. Orada edindiğimiz tecrübeler; sivil tarafın, endüstrinin yeni geliştirdiği projelerde ihtiyaç duyduğunu tespit ettik. Bu birikimlerimizi onlara aktarmayı hedefledik. Böylece şirketlerin alanlarına, ihtiyaçlarına özel artırılmış ve sanal gerçeklik yol haritaları, proof of concept (kavramsal ispat) çalışmaları, danışmanlık, ürün ve çözüm geliştirme hizmetleri sunmaya başladık. Şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerine destek veriyoruz. Artırılmış ve sanal gerçeklik uygulama ve çözüm geliştirme alanında farklı endüstrilerde

kazanılmış 20 yılı aşkın deneyime sahibiz.

### ZAMAN KAZANDIRIYOR

#### CDM Vision'un ürünleri neler?



Ali Serdar Emre

CDM Vision'un en önemli ürünü SuPAR. Bu ürünümüz ile artırılmış gerçeklikle etkileşimli görsel denetim olanağı sağlayıp, kalite kontrol süreçlerini kolaylaştırıyoruz. Birçok sektörde şirketler için hızlı, doğru ve verimli kalite kontrol proseslerine önemli katkılar sağlayıp, dijital dönüşüm yolculuklarında destek oluyoruz. Bunun yanı sıra Augmented Distant Services (ADS), HoloZee ve CAD2AR gibi ürünlerimiz mevcut. Aynı zamanda

şirketlerin her birine özel, AG ve VR destekli teknoloji ve danışmanlık hizmetleri sağlıyoruz.

### MALİYET AZALIYOR

#### SuPAR nasıl bir sistem?

SuPAR, kalite kontrol üzerindeki etkileşimli görsel denetim özelliği ile üretimde zaman ve maliyet tasarrufu sağlıyor. Kalite kontrolün tüm aşamaları; daha hızlı, kolay ve güvenilir hale geliyor. Sanal ve gerçek dünyanın buluşmasıyla gerçek CAD ve gerçek kenar ile üst üste bindirme, hedef kenar görseli işleme ve parça üzerinde sanal çizim yapmak mümkün oluyor. Raporlamalar çok daha hızlı ve kolay gerçekleştirilebiliyor.

### ALMANYA'NIN ANA PARTNERİ

#### Türkiye'de AG teknolojilerinin gelişimi nasıl?

Türkiye, AG alanında henüz istenilen noktada değil ve hızlanmak zorunda. Ülkemizin bu dijital dönüşüm yolculuğunda öncü rol alıp, sektörel kurum ve kuruluşlarla güçlü bir partner ilişkisi geliştirmek istiyoruz. Ülkemizdeki şirketlere yol göstermek, yolculuklarında refakat etmek amacındayız. Yetkinliğimizin göstergelerinden biri, teknoloji olarak çok ileride olduğumuz için Almanya'nın 'Stuttgart 21' projesinin ana partnerliğini bize vermesi. Bir diğeri de otomotiv devlerinin yeni yatırımları için bizi çözüm ortağı olarak seçmeleri.



## SuPAR'ın avantajları

- Denetim süresini yüzde 80'e varan oranda kısaltıyor.
- Üç boyutlu görsel kontrol imkanı veriyor.
- Mevcut herhangi bir datanın, fiziksel olarak bir parçanın üzerine izdüşümünü gerçekleştiriyor.
- Bir parça üzerindeki bütün hataları anında tespit edebiliyor.
- Hataları doğrudan 3B olarak belgelendirip, kaydediyor.
- İş takibi ve raporlama sürelerini kısa ve güvenilir hale getiriyor.
- Her sektörde, her alanda kalite kontrol süreçlerinde kullanılabiliyor.
- Tetkik edilen ürün üzerine not ekleme ve kayıt yapma imkanı sağlıyor.
- Kayıtların iş ortakları ve tedarikçilerle kolayca paylaşılmasını sağlıyor.
- Uzaktan bilgisayar ya da tablete bağlanarak bakım desteği verebiliyor.
- Kalite kontrol süreçlerinde uzman personel ihtiyacını ortadan kaldırıyor.

## Kalitede yeni çağ

“SuPAR ile üretim ve kalite kontrolde yeni bir çağ başlattık. Taranan nesneden gelen ölçümleme ve kalite kontrol verilerini görünür hale getirdik. Böylece herhangi bir nesnenin dijital ikizi oluşturulup, kalite tarama verilerinin doğruluğu çok hızlı ve kolayca test edilebiliyor.”

## Devlerin tercihi

“Stuttgart 21 Projesi'nin AG çözüm ortağıyız. Avrupa'nın en büyük demiryolu ve

şehir planlama projesini yapım aşamasındayken, AG teknolojisi ile dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçiler tarafından gezilebilmesini sağladık. Bu projeden etkilenen Porsche, yeni kuracağı fabrika için bizi iş ortağı olarak seçti. Ayrıca SuPAR ile BMW, Audi ve Volkswagen'in fabrikalarında AG teknolojisi ile hizmet veriyoruz. Porsche'un Taycan modelinin montaj hattında ve Anadolu Isuzu'da çözüm ortağıyız.”

## Özel tecil uygulaması ve bir öneri

Anme alacaklarının tahsil usulü hakkında 6183 sayılı kanuna, 7020 sayılı kanunun 7'nci maddesi ile 48/A maddesi eklenmiş; madde, 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren vadesi gelen alacaklara uygulanmak üzere yürürlüğe konulmuştur.

Bizim bu maddeyi tekrar hatırlatmamız ve gündeme getirmemiz, 23 Ağustos 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan konuya ilişkin yönetmelik değişikliği nedeniyle oldu. Sosyal Güvenlik Kurumu yönetmelik değişikliğinde özü itibarıyla teknik bir düzeltme yapıyordu. O nedenle bu değişiklikten ziyade madde ile sağlanan imkana ve günümüzdeki uygulamada ekonomik konjonktürün getirdiği ve giderilmesi gereken bir duruma mercek tutmak istedik.

### Ana hatları ile düzenleme

Madde, 6183 sayılı kanunda yer alan tecil müessesesini hem teminat hem de uygulanacak ve hesaplanacak faiz oranları itibarı ile yeniden düzenleyen ve kolaylaştıran hükümler barındırıyor. Madde ile vergiye uyumlu olan mükelleflere belli şartlarla yapılan tecil ve taksitlendirmenin daha kolaylıkla yapılabilmesine ve çok zor durum tespitine göre mükelleflere uygulanacak tecil faizinin 6183 sayılı kanunun 48. maddesindeki tecil faizinden daha düşük oran uygulanmasına imkan veriliyor. Maddeyle tecil uygulamasına tabi tutulacak borç tutarı; anaparaya gecikme zammı yerine aylık yurtiçi ÜFE uygulaması suretiyle belirlenecek.

Maddenin getirildiği günlere baktığımızda, temel amacın özünde iyi niyetli olan, vergi mükellefiyet görevlerini düzenli yerine getirme gayreti içerisinde bulunan, en az üç yıldır vergi mükellefi olarak devam eden mükelleflerin vadesi bir yıldan daha uzun olmayan borçlarını daha kolay yapılandırmalarına imkan sağlamaktır.

Madde hükmü SGK primleri bakımından da geçerli kalmıştır. Madde uygulamasındaki en önemli avantaj, başvuran ve tecili uygun bulunan mükellefin düzenli ödeme indiriminin gelecek dönemler bakımından da geçerli olmasıdır. SGK primlerindeki yüzde 5 indirim daha genel kapsamlı olduğundan anlamlıdır. Vergi tarafında yıllık gelir ve kurumlar vergileri için düzenli ödeme indirimi uygulandığı için bu uygulama SGK primlerinde olduğu kadar etkili değildir. Vergideki erken ödeme indirimi uygulaması şartları bu sınırlama dışında kolaylaştırıldığından güncel uygulamanın daha etkin hale gelmesini sağlamıştır.

### Öneri

Konuyu tekrar gündeme getirme nedenimize dönecek olursak; madde ile zor duruma düşmüş vergiye uyumlu olan mükelleflerin hem borç hesaplaması maliyetinin azaltılması hem de gecikme zammından daha düşük bir oranda tecil faizi uygulanmak suretiyle taksitlendirilecek tutarın bulunması sağlanıyor. Böylece adeta sürekli yapılandırma hükmü mahiyetinde bir düzenleme getirilmiştir. Ancak maddede gecikme zammının, yurtiçi ÜFE oranı üzerinde gerçekleşeceği mantığı ile hareket edilmiş izlenimi veren bir anlayış söz konusudur. Madde uygulaması günümüz koşullarında amacına aykırı bir noktaya gelmiştir. Günümüz ekonomik koşullarında, gecikme zammı oranı aylık yüzde 2.5, yıllık yüzde 30 iken, yurtiçi ÜFE yüzde 100'ün üzerinde seyrediyor. Bu nedenle, mükellef lehine olarak düzenlenen madde hükmünün amaca hizmet etmesi bakımından; yurtiçi ÜFE'nin, gecikme zammı oranı ile kıyaslanması ve üzerinde olduğu aylar için gecikme zammı oranı uygulanması suretiyle taksitlendirilecek alacak tutarının hesaplanmasına yönelik düzenleme ihtiyacı bulunuyor.



Osman ARIOĞLU

# Yeni nesil uygulama ile iş çevrenizi genişletin

**İ**ki yıl içerisinde 30 milyon kullanıcıya ve 4 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşan yeni nesil sosyal medya platformu Clubhouse, iş çevresini genişletmek isteyen patronlar ve yöneticiler için ideal bir uygulama olarak öne çıkıyor.



**B**İR işletme sahibi veya yöneticisi iseniz, ağ oluşturunun başarının anahtarı olduğunu bilirsiniz. Diğer profesyonellerle bağlantı kurmak, yeni müşteriler bulmanıza, projeler üzerinde işbirliği yapmanıza ve erişiminizi genişletmenize yardımcı olur. Ancak bazen ağ kurmak için zaman veya fırsat bulmak zordur. İşte burada Clubhouse devreye giriyor. Clubhouse, dünyayı kasıp kavuran sesli görüşme temelli yeni bir sosyal medya uygulamasıdır. Android ve iPhone telefonlara indirilebilen bu uygulama, kullanıcıların benzer ilgi alanlarına sahip insanlarla bağlantı kurmasına imkan tanır ve projeler üzerinde grup tartışmalarını ve işbirliğini kolaylaştırır. İster pazarlama müdürü, ister sanatçı, yazar veya girişimci olun farketmez, iş çevrenizi genişletmek istiyorsanız Clubhouse sizin için ideal bir uygulama olabilir.

## AVANTAJLARI NELER?

İşte Clubhouse'un işletmenize fayda sağlayabileceği yollardan sadece birkaçı:

- 1 Daha geniş bir kitleye ulaşın:** Clubhouse yeni bir platform olduğu için diğer sosyal medya sitelerinden daha geniş bir kitleye ulaşma fırsatı var. Bu, özellikle niş bir pazardaysanız geçerlidir.
- 2 Nüfuz sahipleriyle bağlantı kurun:** Clubhouse, sektörünüzdeki etkileyicilerle bağlantı kurmanın harika bir yoludur. Bunlar, büyük bir takipçi kitlesine sahip olan ve işletmenizin tanıtımına yardımcı olabilecek kişilerdir.
- 3 Projeler üzerinde işbirliği yapın:**

Uygulamanın grup tartışması özelliği, projeler üzerinde işbirliği yapmak isteyen işletmeler için mükemmeldir. Bu, yeni bir ürün geliştirmekten pazarlama kampanyası planlamaya kadar her şey olabilir.



**Yakup KOCAMAN**  
yakup.kocaman@redmarketstrategy.com

**4 Geri bildirim alın:** Clubhouse, ürünleriniz veya hizmetleriniz hakkında geri bildirim almak için harika bir yerdir. Bir tartışma başlatabilir ve diğer kullanıcılardan geri bildirim isteyebilirsiniz.

**5 Network oluşturun:** Clubhouse, ağ oluşturmak için geniş bir fırsat sunar. Potansiyel müşteriler, ortaklar ve tedarikçilerle bağlantı kurabilirsiniz.

**6 Potansiyel müşterilerle bağlantı kurun:** Clubhouse, işletmelere potansiyel müşterilerle bağlantı kurmak için benzersiz bir fırsat sunar. Uygulama, işletmelerin profil sayfaları oluşturmalarına ve ürünleri veya hizmetleri hakkında bilgi paylaşmasına olanak tanır. İşletmeler ayrıca, benzer düşünen insanlarla bağlantı kurmak için harika bir yol sağlayan gruplara katılabilir veya gruplar oluşturabilir.

**7 Zamandan ve paradan tasarruf edin:** Clubhouse, işletmelerin potansiyel müşteriler ve ortaklarla bağlantı kurmaları için bir platform sağlayarak işletmelerin zamandan ve paradan tasarruf etmesini sağlıyor. Bu uygulama, işletmelerin ürünleri veya hizmetleri hakkında bilgi paylaşmasına ve benzer düşünen insanlarla bağlantı kurmak için gruplara katılmasına veya gruplar oluşturmalarına olanak tanıyor. Bu da sizi bazı pazarlama veya reklam maliyetlerinden kurtarabilir.

## İki yılda 30 milyon kullanıcı

- Clubhouse programını iOS ve Android uygulaması olarak indirebilirsiniz.
- 2020'de kuruldu.
- 2 yılda 30 milyona yakın kullanıcıya ve 4 milyar dolar ciroya ulaştı.
- Dünyada en çok kullanılan 20 sosyal medya platformundan biri oldu.
- Clubhouse'da her gün 700 bin oda açılıyor.

## TEXWORLD PARIS 2023 SPRING

Paris - Fransa  
6 - 8 Şubat 2023

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## TEKSTİL DÜNYASININ KALBİNDE YERİNİZİ ALIN!

### NEDEN TEXWORLD?

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Sektörün trendlerini yaşayabilme fırsatı
- 55.000 m<sup>2</sup> sergileme alanı
- 16 ülkeden 200 katılımcı
- En büyük 1.yabancı ülke katılımı : **Türkiye**

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve 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 BEDELİ

Minimum stant alanı : 12 m<sup>2</sup>  
Katılım bedeli : 14.725 TL

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

Tel : 0212 455 61 17 / 455 65 83 / 455 61 16 / 455 61 03  
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 040 83 71  
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr  
gokhan.capkın@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr  
Faks : 0212 520 15 26  
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal



140  
YIL

## SEMİNER

## YANGIN SİGORTALARI

- Hasar Kapsam Analizi • Tazminat Hesaplamaları
- Yaşanmış Örnek Olaylar Üzerinden Sigorta Kapsamının Değerlendirilmesi



Açış Konuşması  
Hüseyin DURU  
20 No.lu Sigortacılık Meslek  
Komitesi Başkanı



Konuşmacı  
Engin ÖZAYDIN  
Sigorta Eksperti  
ODESİ (Oto Dışı Ekspertler Demeyi)  
Başkanı

Tarih : 13 Eylül 2022 Salı  
Saat : 16.00 – 19.00  
Yer : İstanbul Ticaret Odası Merkez Bina 4. Kat Meclis Salonu  
Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / İSTANBUL



140  
YIL

## Cari açık ve trafiğe kademeli saat önerisi



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL'da, TÜİK verilerine göre 4 milyon 688 bin 22 araç trafiğe çıkıyor. Nüfusun dörtte birine denk gelen araç sayısı, özellikle 08.00-18.00 saatleri arasında trafiğin işlemeze hale gelmesine sebep oluyor.

İstanbul Ticaret Odası Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'nin düzenlediği toplantıda bir araya gelen sektör mensupları, hem trafik sorununun çözülmesi hem de yakıt sarfiyatının azaltarak cari açığın kapanması için kademeli saat uygulamasını önerdi. Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirilen toplantının açılışını, İTO Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi Başkanı Köksal Yüzbaşıoğulları yaptı. İstanbul'da özellikle okullarda kademeli saat uygulamasına geçilmesi konusunda hemfikir olan sektör mensupları, "Böylelikle kaynaklarımızı daha verimli kullanabiliriz" dedi.

### ŞOFÖRLERE DE KATKI SAĞLAYACAK

Sektör temsilcileri, kademeli saat uygulamasının çalışan şoförlerin de bütçesine katkı sağlayacağını öngördüklerini ifade etti. "Şoförler birkaç farklı servise de çıkabileceği için kimse zam diye baskı yapmaz" diyen konunun tarafları, ayrıca çevre kirliliğinin de bu şekilde önüne geçilebileceğini belirtti. Sektör temsilcileri, geçtiğimiz günlerde UKOME kararı ile gelen servis zammının tamamen yakıt ücreti, asgari ücret, sigorta ücretleri gibi haklı nedenlere dayandığı bilgisini de paylaştı.



## Küresel akıllı telefon talebinde düşüş bekleniyor

**Enflasyon, jeopolitik gerilimler ve tüketici talebini önemli ölçüde azaltan diğer makroekonomik zorluklar nedeniyle küresel akıllı telefon sevkياتının bu yıl yüzde 6.5 azalmasının beklendiği bildirildi. Toparlanmanın 2023'te gerçekleşeceği öngörülmüyor.**



**A**BD merkezli pazar araştırmaları şirketi International Data Corporation'dan (IDC) yapılan açıklamada, akıllı telefon sevkياتının 2022'de yüzde 6.5 düşüşle 1.27 milyar adede gerilemesinin beklendiği aktarıldı. Açıklamada, söz konusu düşüşün, rekor kıran enflasyon, jeopolitik gerilimler ve tüketici talebini önemli ölçüde azaltan diğer makroekonomik zorluklardan kaynaklandığı belirtildi.

### TOPARLANMA 2023'TE

Düşüşün kısa vadeli olmasının beklendiğine işaret edilen açıklamada, pazarın yıllık yüzde 5.2 büyümeye ile 2023'te toparlanmasının öngörüldüğü

kaydedildi. Açıklamada görüşlerine yer verilen IDC'nin Araştırma Direktörü Nabila Popal, geçen yıldan bu yana piyasayı aşağı çeken arz kısıtlarının hafiflediğini ve sektörün talep kısıtlı bir piyasaya geçtiğini bildirdi.

### FİYATLAR ARTIYOR

IDC Araştırma Direktörü Nabila Popal, yüksek envanter ve ani bir iyileşme belirtisi olmayan düşük talebin orijinal ekipman üreticilerinin paniğe kapılmasına ve 2022 için siparişleri büyük ölçüde durdurmasına neden olduğunu aktardı. Ortalama satış fiyatlarının ise ikinci çeyrekte yıllık yüzde 10 arttığına işaret eden Popal, yıl genelinde fiyatların yüzde 6.3 artmasının beklendiğini kaydetti.

## MADE IN STEEL 2023

Fieramilano Rho (Milano, İtalya)  
9-11 Mayıs 2023

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

## ÇELİK ENDÜSTRİSİNİN ÖNDE GELEN ULUSLARARASI FUARI MADE IN STEEL'DE YERİNİZİ ALIN!

### NEDEN MADE IN STEEL?

- Dünya çelik sektörünün 2 yılda bir buluşma platformu
- Dünya'nın önemli uluslararası çelik fuarı ve konferansı
- 68 ülkeden 13.505 profesyonel ziyaretçi
- 20 ülkeden 1038 katılımcı

### 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 iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

### KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 12 m<sup>2</sup>  
Katılım bedeli : 9.300 TL/m<sup>2</sup>



Zeynep Ülker / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10

E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr

esra.avcioglu@ito.org.tr

Faks : 0212 520 15 26

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

## Dünyanın en büyük deniz üstü rüzgar santrali devrede



**DANİMARKALI** Orsted firmasına ait ve Birleşik Krallık sahilinde yer alan Hornsea 2 deniz üstü (offshore) rüzgar santrali tam kapasiteyle devreye alındı. Şirketten yapılan açıklamaya göre, 1.3 gigavattan fazla kapasiteye sahip santral, dünyanın en büyük deniz üstü rüzgar santrali projesi olma özelliği taşıyor. Toplam 165 rüzgar türbininden oluşan santral Birleşik Krallık'ın Yorkshire kentinin 89 kilometre açığında bulunuyor. Santralin 1.4 milyon evin elektrik ihtiyacını düşük maliyetle karşılaması bekleniyor. Açıklamada görüşlerine yer verilen Orsted Birleşik Krallık Bölgesi Başkanı Duncan Clark, Hornsea 2 projesinin rüzgar sektörü için dönüm noktası olduğunu belirterek, "Milyonlarca ev bu sayede üretilen elektriği kullanacak. Bu proje istihdam olanakları ve yatırım miktarı ile sektöre katkı da sağladı" değerlendirmesinde bulundu.



### İHALE İLANI

|                                         |                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>İhale Makamı</b>                     | İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu                                                                                                                                               |
| <b>İşin Adı</b>                         | 969 ada, 63/64 parsellerde bulunan 3 katlı binanın götürü bedel üzerinden anahtar teslimi olarak yıkım işidir.                                                                      |
| <b>İşin Yeri</b>                        | Fatih İlçesi, Eminönü'nde Hobyar Mahallesi Şeyhülislam Hayri Efendi Cd. No:14 ve 969 ada, 63/64 parseller                                                                           |
| <b>İşin Kapsamı</b>                     | Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan 67 m2 oturum alanı ve zemin kat+2 normal kat ve 1 teras kattan oluşan 63/64 parseldeki binanın yıkılması ve molozunun alınması işidir. |
| <b>İşin Süresi</b>                      | 30 Takvim Günü                                                                                                                                                                      |
| <b>Son Teklif Verme Tarihi ve Saati</b> | 6 Eylül 2022<br>16:00                                                                                                                                                               |
| <b>Teklif Dosyasının Teslim Yeri</b>    | İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul                                                                        |
| <b>İhale Dosyası Konusunda İrtibat</b>  | Murat Özel<br>murat.ozel@ito.org.tr / 02124556457<br>Yusuf Özcan<br>yusuf.ozcan@ito.org.tr / 02124556458                                                                            |



### İHALE İLANI

|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>İhale Makamı</b>                     | İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>İşin Adı</b>                         | 969 ada, 63, 64, 65 parseller ile Taşhan ek blok parsellerde inşaat alanının sac ile kapatılması işidir.                                                                                                                                                                      |
| <b>İşin Yeri</b>                        | Fatih İlçesi, Eminönü'nde Hobyar Mahallesi Şeyhülislam Hayri Efendi Cd. No:14 ve 969 ada, 63,64,65 ve 78 parseller                                                                                                                                                            |
| <b>İşin Kapsamı</b>                     | Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan yıkımı yapılarak ve inşaatına başlanılacak 63 ve 64 parseldeki binalar, 65 parsel ile güçlendirme işleri devam eden 78 parselde Taşhan Ek Blok Binasının önlerinin, şantiye alanı oluşturulması için sac ile kapatılması işidir. |
| <b>İşin Süresi</b>                      | 15 Takvim Günü                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Son Teklif Verme Tarihi ve Saati</b> | 6 Eylül 2022<br>16:00                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Teklif Dosyasının Teslim Yeri</b>    | İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul                                                                                                                                                                  |
| <b>İhale Dosyası Konusunda İrtibat</b>  | Murat Özel<br>murat.ozel@ito.org.tr / 02124556457<br>Yusuf Özcan<br>yusuf.ozcan@ito.org.tr / 02124556458                                                                                                                                                                      |

Yüz yüze  
göz göze  
söz söze

"Anlayanla taş taş,  
anlamayanla bal yeme."  
Atasözü



Hüseyin  
ÖZTÜRK

İşimiz, sosyal hayatımız ve ailemizde, birbirimizle karşılıklı veya çoklu yaptığımız görüşmelerde ortaya çıkan irili ufaklı anlaşmazlıkların sebebi; 'yüz yüze, göz göze, söz söze' açık ve anlaşılır şekilde konuşamadığımızdan olsa gerektir.

Belki de bu nedenle teknoloji, iletişim ve ilişkilerimize sınırsız, sorumsuz ve kolayca girebiliyor; 'yüz yüze, göz göze, söz söze' kurmamız gereken münasebetlerimiz, teknolojinin esaretine kurban veriliyor.

Bu hal, günümüzde sağladığı kolaylıklar adına hepimizin hoşuna gidebilir, memnuniyet verici olabilir, şimdilik kazanç gibi gözükabilir lakin uzun vadede insani melekelerimizi zayıflatacağı ve kayıplara sebep olacağı da malumdur.

Tabii bunları söylerken, iş ve sosyal hayatımızı kolaylaştıran teknolojiye karşı bir duruş sergilenmiyor. Yalnız teknolojiyi hayatımızın her anına raptedip dengeye dikkat etmediğimizde, ailemizden başlayarak, iş ve sosyal ortamlarda insanlardan kısa sürede sıkılıyor ve bir an önce cep telefonumuza yahut bilgisayarımıza sarılıyoruz.

İşte bu önemli ayrıntıyı görmezden geldiğimizde, önce kendimizden kayıplar meydana geleceği gibi sorumluluğumuz altında bulunan ailemiz, işimiz ve sosyal çevremizde, istenmeyen durumlar ortaya çıkabiliyor. Alışkanlık haline gelen günlük şikâyetlerimizin temelini bu zaviyeden baktığımızda, ayrıntıyı fark edeceğiz.

Meseleyi belki eksik anlatmış olma ihtimaline karşı bir örnekle güçlendirelim. Her ailede olmayabilir fakat evlerimizin pek çoğunda, aile üyeleri bir araya gelince, toplam yarım saat dahi birbirimizle hemhal olamıyor, aile ortamının sıcaklığını; karşılık alamadığımız, kim olduğunu bilmediğimiz kişilere tercih edebiliyoruz.

★★★

Neyse, sözü teknoloji üzerinden uzaklaştırarak, teknolojinin hız ve hazzının, insani melekelerimizi etkisi altına almaması gerektiğini hatırlatıp; 'yüz yüze, göz göze, söz söze' mülakatımızı sürdürüelim.

Çünkü lüzumundan fazla söz meramı dağdır, dağılan söz yerini bulmadıkça uzar da uzar ve nereye varacağı belli olmaz. En iyisi sükût istasyonunda durup, mevzumıza geçelim.

Millet olarak sözlü kültür toplumu olmamız hasebiyle dünya halkları içerisinde en çok atasözleri bizim dilimizde mevcuttur. Bu sebeple, insan ve insan halleri, nesilden nesile gelen yadigar tembihlerimizde, nasihatlerimizde, övgü yahut yergilerimizde yol gösterici vazifesi görürler.

Eskiler der ki, "İnsan sözü ile tartılır, hal ve hareketleriyle tartıdaki ölçüsü belirlenir, ahlakı ve dürüstlüğüyle değer kazanır." Bu manada insanın kendisini tanıması beklenir. Kendisini tanıyan kimseler ise saygı duyulan bir kişiliğin ve karakterin sahibidirler.

Kişi kendisini tanıdığına büyük bir problemi çözmüş olur. Kendini bilme şuuru ile hareket edenler; iş, sosyal ve aile hayatında başarılı olur ve takdir edilirler. Tabii bunları söylerken, iç ve dış etkenlerden gelebilecek engelleri de hesap etmek lazım.

İç ve dış etkenler, insanda umuda zarar verir. Oysa insan bir umut hazinesidir. Kendinize inanarak ve güvenerek bu hazinenin kapısını açtığımızda, başaramayacağımız, aşamayacağımız hiçbir engel yoktur. Engeller, umut hazinesinin ortaya çıkması için bize güç ve kuvvet veren yardımcılarımızdır.

İnsan ilişkilerimizdeki başarımız, kendimizi tanımak ve sorumluluklarımızı sahiplenmekle mümkün. Bundan sonrası ise sözüme ve işimize dikkat, çaba, istek ve üslup meselesidir. 'Yüz yüze, göz göze, söz söze' iletişim, samimi ve uzun ömürlüdür.

★★★

Hasılıkelam irfan ehilleri buyururlar ki:

"İnsana, 'Kendini bil' denilmesi, yalnız gururunu kırmak için değil, kişinin değerini bilmesi içindir. İnsan, her şeyden önce şerefli bir varlık olarak yaratıldığını, başboş ve gayesiz olmadığını idrak edebilmelidir vessalam.



# Türkçe'nin miladı bir asır geriye gitti

**B**ilim dünyası, Türk yazılı kültür tarihinin başlangıcı kabul edilen Göktürk Yazıtları'nı geride bırakan bir keşfe imza attı. Geçtiğimiz günlerde Moğolistan'da bulunan ve İltiş Kutluğ Kağan'a ait olduğu tescillenene yazıtlarla, Türk yazılı kültür tarihinin ilk izleri 7. yüzyıla taşınmış oldu.

**T**ÜRKÇE'nin doğuşu kabul edilen

8. yüzyıl bilim dünyasınca yapılan yeni bir buluşla bir asır daha geriye taşındı. Göktürk Yazıtları ya da bir diğer ismiyle Orhun Yazıtları'yla başladığı kabul edilen Türk yazılı kültür tarihi Moğolistan'da bulunan İltiş Kutluğ Kağan Yazıtları ile yaşınu yaklaşık bir asır daha geriye taşınmış oldu. Yazıtın ön tarafında bulunan 19 satırın 12'si okunabildi ve burada "Türk" kelimesinin yer aldığı kayıtlara geçti.

## BİLGE KAĞAN'IN BABASI

Türk dilinin bilinen ilk alfabesi, Göktürk Devleti tarafından kullanılmıştı. Türkçe'ye ait ilk yazılı kaynak da Moğolistan'ın Orhun Vadisi'nde bulunan Göktürk Yazıtları olarak kabul ediliyordu. Ancak Türkçe'ye dair yeni bir kaynağın bulunması Türkçe'ye ilişkin tarihleri de değiştirmiş oldu. Moğolistan'ın Ötüken bölgesinde bulunan İltiş Kutluğ Kağan Anıtları, Göktürk Yazıtları'nda geçen Kül Tigin ve Bilge Kaan'ın babası olarak tarih kayıtlarında yer alıyor.

## TOPRAK ALTINDAN ÇIKTI

Göktürk Yazıtları 1889 yılında bulunmuştu ve 8. yüzyıla ait olduğu tescillenmişti. Göktürk Yazıtları bulunduğu, vadide dikili haldeydi. İltiş Kutluğ Kaan Yazıtları ise toprak altına gömülü halde keşfedildi. Yazıtlarda İltiş Kutluğ Kaan'ın kendi ağzından cümlelerin yer alması dikkat çekti. Bugüne kadar bu tür tarihi eserler Avrupalı bilim insanlarınca keşfedilirken, bu yazıt Türkler tarafından bulunmuş oldu.



## BÜYÜK BİR KÜLLİYE

Kazı çalışmaları sonucunda sadece yazıt değil, büyük bir külliye de ortaya çıkarılmış oldu. Batıdan doğuya oval biçimde inşa edilen ve toplamda 49 metrekare alandan oluşan külliye'nin içinde; kale, delikli taştan bir küp (sunak), taştan insan figürleri, iki yavrusu olan aslan heykeli ve iki koyun heykeli bulunuyor. Ayrıca bir ibadet yeri olduğunu kanıtlayan tuğla kalıntıları ile patika üzerine serilen kil bir kaplama da bulundu.



## Türk kelimesi

**Anıtın okuması çözülen bölümlerinde, "inek yılının dokuzuncu ayı", "tanrı oğlu", "Kutluğ Kağan: Türk", "erkek çocuklarım, köz", "bizim güzel", "etdim: bizim yabancı erler", "verde", "tümen: on bin", "işimi gücümü ver", "tayin ettim (unvan verdim)", "tamamı eşitti" ifadeleri yer alıyor. İltiş Kutluğ Kağan Anıtı için önümüzdeki günlerde bir tanıtım yapılacaktır. Kazı sonuçları bilimsel bir kitapta paylaşılacaktır.**



## Kitap İstanbul

www.kitapiststanbul.org.tr

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI

## İstanbul'un yalıları ve köşkleri

İstanbul'u gözde bir kent yapan özellikleri arasında Boğaz kıyısındaki görkemli yalıları ve farklı noktalarına yayılan ihtişamlı köşkleri yer alıyor. Mimarisi, renkleri, müstemilatları, bahçeleri ve çevre düzeniyle mücevher gibi parlayarak insanları kendilerine hayran bırakan bu yapıların öyküleri ise efsaneleşmiştir. Bu kitap, merak edilen bu tılsımlı yapılara ait bilgiler aktararak adeta geçmişe bir kapı aralıyor.

**Sema Akkoyun Özbay  
Librum Kitap**

## Bir Osmanlı subayının kaleminden Topkapı Sarayı ve çevresi

Topkapı Sarayı, gerek mimarisi gerekse uzun süre Osmanlı hükümetinin merkezi olması sebebiyle günümüze ulaşmış en bilinen ve en çok ziyaret edilen mekânlardan biridir. Sarayın etrafı ve kurulduğu alan da tarihi açıdan en az sarayın kendisi kadar önemlidir. Yazarın kendi gözlemlerine ve araştırmalarına dayanarak kaleme aldığı eser, bu konuyla ilgili ilk monografik çalışmalardan biri olma özelliğine sahiptir. Topkapı Sarayı'nın kapıları, avluları, bölümleri, inşa edildiği alan, saraya komşu diğer yapılar ile bunların tarihleri ve özellikleri, kitabın ana başlıklarını oluşturuyor.

**Mehmed Râif  
Onur Kitaplığı**

www.kitapiststanbul.org.tr

## Takım sayısı katlanarak artıyor

TEKNOFEST'te son 4 yılda teknoloji yarışmaları ve başvuru sayısı şöyle:  
● 2018: 14 kategoride 4 bin 333 takım, 20 bin genç.  
● 2019: 19 kategoride 81 il ve 122 ülkeden 17 bin 373

takım ve 50 bin yarışmacı.  
● 2020: 21 kategoride 81 il ve 84 ülkeden 20 bin 197 takım, 100 bin genç.  
● 2021: 35 kategoride 81 il ve 111 ülkeden 86 bin 815 takım ve 200 bin yarışmacı.



# Çip tasarımcıları da TEKNOFEST'te yarıştı

**H**avacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali'nin (TEKNOFEST) beşincisi, Samsun Çarşamba Havalimanı'nda yapıldı. Festivalde 43 kategoride teknoloji yarışmaları düzenlendi. TEKNOFEST teknoloji yarışmalarına bu yıl 'Çip Tasarım Yarışması' da eklendi.

OSMAN KUVVET

**Y**ARIŞMALAR ve gösterilerle her yaştan insanı bir araya getiren Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali (TEKNOFEST), bu yıl 30 Ağustos-4 Eylül tarihleri arasında yapıldı. Samsun Çarşamba Havalimanı'nda gerçekleştirilen festival, özellikle liseli ve üniversiteli gençlerin becerilerini sergilediği, adrenalini yüksek bir oyunda dönüştü.

## 43 KATEGORİ

İlk dört yılda 370 bin gencin başvurduğu TEKNOFEST'te bu yıl 43 kategoride yarışma düzenleniyor. Akıllı Ulaşım, Çip Tasarım, Dikey İnişli Roket, Hyperloop Geliştirme, Teknofest Girişim Programı, Engelsiz Yaşam Teknolojileri, Lise Öğrencileri İklim Değişikliği Araştırma Projeleri, Yenilikçi Proje, Pardus 21 Hata Yakalama ve Öneri Yarışmaları, bu yıl ilk kez yapılıyor.

## ÇİP TASARIMI

Bu yıl ilk kez gerçekleştirilen 'Çip Tasarım Yarışması'yla öğrencilerin mikro-elektronik teknolojilere ilgisini artırmak ve bu alandaki kabiliyetlerini geliştirmek amaçlanıyor. TÜBİTAK BİLGEM'in yürütücülüğünde düzenlenen yarışmada final sunumları, 15-18 Ağustos tarihleri arasında yapıldı.



Yarışmacılar, Sayısal Tasarım ve Analog Tasarım olmak üzere iki kategoride düzenlenen yarışma kapsamında, ön tasarım raporu ve detay tasarım raporu sundu. Ayrıca projelerini tanıtacakları bir proje demo ve bir final sunumu da yaptılar.

## HYPERLOOP ARAÇ

TEKNOFEST'te bu yıl ilk defa üniversite öğrencilerinin başvurusuna açılan bir diğer yarışma da Hyperloop Araç Yarışması oldu. TÜBİTAK RUTE'nin öncülük ettiği yarışma; farklı türdeki manyetik levitasyon ve tahrik teknolojilerinin geliştirilmesine olanak sağlayacak teknoloji odaklı bir yarışma. Yarışmayla gençlerde manyetik levitasyon (maglev) ve yeni nesil ulaşım teknolojileri alanında farkındalık oluşturulması amaçlanıyor.

## 6 MİLYON TL ÖDÜL

Festival kapsamında farklı kategorilerde düzenlenen yarışmalar, geleceğin tasarımcıları, mühendisleri ve pilotlarına yeni iş kapıları açıyor. Bu alanlarda ön elemeyi geçen takımlara, toplam 15 milyon TL malzeme desteği sağlanıyor. Dereceye girmeye hak kazanan takımların alacağı ödüllerin toplam tutarı ise 6 milyon TL'yi geçti.



## Teknopark İstanbul'dan patentli projeler

**Teknopark** İstanbul, Türkiye'de milli teknolojinin geliştirilmesi konusunda kritik öneme sahip kurum ve kuruluşların paydaşlığında düzenlenen dünyanın en büyük havacılık, uzay ve teknoloji festivali TEKNOFEST Karadeniz'de yerini aldı.

Teknopark İstanbul'un Teknoloji Transfer Ofisi Connectto ile açtığı standta patent almış projeler tanıtılırken, Teknopark İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri 'Siber Akıncılar', geliştirdikleri Tekno Roket adlı bilgisayar oyununu sergiledi.

TİCARET'İN  
DÜNÜ BUGÜNÜ  
BURADA!

arsiv.ito.org.tr



İSTANBUL  
TİCARET

140  
YIL