

KAHVE ATIĞI yatırıma dönüştü

Hammaddesi kahve atıklarından oluşan biyo pipet üreten BTM girişimcisi Wastespresso, 12.5 milyon lira değerleme ile yerli yatırım aldı. Girişimin ikinci ürünü ise vegan kozmetik ürünleri için doğal yağ olacak. ■ 2

**Tip eğitimine
yenilikçi
çözüm ödülü**
■ 20'de



**İstanbul
Ticaret'in
roket
takımına
ödül** ■ 14'te



■ İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Yeni Ekonomi Programı'ndaki (YEP) hedeflerin, Covid-19 sonrası yeni dünyada yarışa ön sıradan başlamak ve 2023 vizyonu bakımından önemli olduğunu söyledi.

■ Yeni Ekonomi Programı'nda Covid-19 salgını döneminde daha önemli hale gelen istihdamı artıran bir büyüme stratejisine öncelik verildiğini kaydeden Avdagiç, "Yüksek potansiyelimizi kinetiğe çevirmek için herkese çok iş düşüyor" diye konuştu. ■ 8

ROTA İHRACAT ■ 8'de

**Avdagiç,
WMS'nin
konuğu**

Dünyanın en büyük pazarlama zirvesi World Marketing Summit (WMS), 104 ülkede eşzamanlı gerçekleştirilecek. 6-8 Kasım'daki online zirvede, İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in Prof. Philip Kotler ile birlikte hazırladığı 'Marketing Talks in İstanbul' adlı kitap da tanıtılacak. ■ 7



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Avdagiç

2 EKİM 2020 YIL: 62 SAYI: 3128

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com



Acil yardımda akıllı sistem

Yaşlılar, yalnız yaşayanlar, evde bakıma ihtiyacı olanlar ve kronik hastalar için yerli ve teknolojik bir çözüm daha hayata geçirildi. Teknopark İstanbul'daki Folovmi Teknoloji'nin geliştirdiği akıllı yaşam ve yardım sistemi evde sağlık, güvenlik ve acil servis hizmeti sunuyor.

Soyhan Alpaslan ■ 16'da

Gayrimenkul ticaretine çeki düzen

Taşınmaz ticaretinde yükümlülükleri belirleyen yeni yönetmelik, yetki belgesi şartı ve çeşitli kriterlerle sektöre çeki düzen verecek. Artık hem işletme hem de çalışanlar yetki belgesi alacak.

Adem Orhun ■ 6'da



e-ticarete başarı kalite algısında

Türkiye'deki markalaşma fırsatları Avrupa ülkelerine göre daha fazla. Ancak, güçlü marka oluşturmak için tüketicinin zihninde güçlü bir kalite algısı oluşturmak gerekiyor. Bu algı e-ticarete de başarıya ulaştırıyor.

Şeref Kılıçlı ■ 10'da

Ekonomiyi 2023'e taşıyacak projeler

Yeni Ekonomi Programı'ndaki büyüme hedeflerine, sektörlere özel projelerle ulaşılabilecek. Hizmetlerde dijital dönüşüm ve teknoloji destekli yerleşme öncelikli olacak.



YENİ TURİZM MODELİ

■ 2023 Turizm Master Planı hayata geçirilecek.
■ Türkiye Spor Turizmi Envanteri çıkarılacak.
■ Beyoğlu Kültür Yolu Projesi hayata geçirilecek.

■ 12 ay turizm için yeni destinasyonlar belirlenecek.
■ Gastronomi ve bisiklet turizmi geliştirilecek.
■ Turizmde dijital medyanın gücü kullanılacak.

■ Üst segment ziyaretçilere özel tanıtım yapılacak.
■ Sağlık için geleceklere vize kolaylığı sağlanacak. ■ 8-9



Adem ORHUN

DİJİTAL BÜROKRASI

- Şirket kuruluş süreçleri tamamen dijitalleşecek.
- Vergi beyannameleri sadeleştirilecek.
- Yargıda, e-duruşma yaygınlaşacak.
- Arbuluculuk sistemi gelişecek.
- Sanal icra dairesi uygulaması geliştirilecek.
- Kooperatifçilik mevzuatı güncellenecek.

İHRAÇ PAZARLARI

- Ticaretin odağında Afrika ve Türk Cumhuriyetleri var.
- Afrika'ya güçlü ürünler ile giriş yapılacak.
- Yurt dışında lojistik merkezleri kurulacak.
- Kolay ihracat Platformu güçlendirilecek.

TARIMDA ERKEN UYARI

- Arz ve rekolte için erken uyarı sistemi kurulacak.
- Tarımda lisanslı depo kapasitesi hedefi 10 milyon ton.
- Taklit ve taşıyla gıda denetçileri mücadele edecek.
- Kapalı devre su ürünü yetiştiriciliği yaygınlaştırılacak.
- İnşaatla yapısal ahşap kullanımı artırılabilecek.
- Teknolojik seraların sayısı yükseltilecek.
- Kenevir ve tıbbi/aromatik bitki üretimi artırılacak.

FİNANSAL MİMARİ

- Kira sertifikası piyasası ürünleri geliştirilecek.
- Katılım finans sektörü etkinliği artırılabilecek.
- Katılım sigortacılığı yaygınlaştırılacak.
- İstanbul Finans Merkezi (İFM) 2022'de açılacak.
- Borsada yerli finans teknolojileri kullanılacak.
- Türk Eximbank'ın alacak sigortası artırılabilecek.

TEKNOLOJİYLE YERLİLEŞME

- Tıbbi cihaz için inovatif iş ortamı oluşturulacak.
- Elektrik üretiminde bilişim ve otomasyon yerleşecek.
- Nükleer teknolojide Ar-Ge çalışmaları yapılabilir.
- Mobil iletişim altyapısında yerli ürün kullanılacak.
- TSE'nin teknik altyapısı güçlendirilecek.

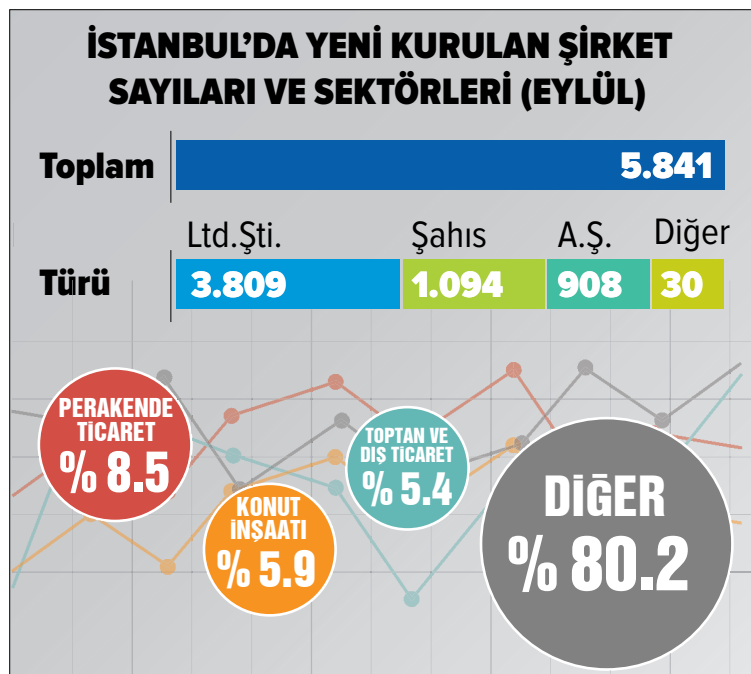
MESLEKİ EĞİTİM

- Yenilikçi okul-sektör işbirliği modelleri kurulacak.
- 81 ilde 100 dene-yap teknoloji atölyesi kurulacak.
- İşsiz Profil Envanteri Araştırması yapılabilir.
- İŞKUR eğitimleri için dijital kütüphane oluşturulacak.
- Kayıt dışı istihdamla etkin mücadele artırılacak.

e-ihalede elektronik teminat mektubu



Kamu ihale mevzuatında 7 yönetmelik ve 3 tebliğ yayımlandı. Elektronik ihalelerde (e-ihale) teminat mektubunun elektronik olarak sunumu zorunlu hale getirildi. ■ 3'te



Silolarda bereket

Türkiye'nin tahıl ambarlarında son 10 yılın en verimli sezonu yaşandı. Bu yıl buğdayda rekoltenin yüzde 8 oranında artışla 20.5 milyon tona ulaşması bekleniyor. ■ 4'te



Gıda ihracatında Tayvan fırsatı ■ 12

KAHVE ATIKLARINDAN ÇEVRECİ ÜRÜNLER ÜRETEN BTM GİRİŞİMCİSİ

Ekonomiye değer katan ve doğaya saygılı ürünler

BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, Covid-19'un, dünyaya daha iyi bakmamız gerektiğini bir kez daha hatırlattığını söyledi. Elbaşı, şöyle konuştu: "Gerek BTM yönetimi olarak bizler gerekse girişimcilerimiz bir yandan ekonomiye değer katan ürünler üretmek için çalışırken, bir yandan da doğaya saygılı ürünler üretmeye önem veriyoruz. Wastespresso ürünleri de bunun bir göstergesi. Ayrıca Wastespresso'ya yatırım yapan Erciyas Holding de doğaya karşı ne kadar duyarlı olduğunu göstermiş oldu. 12.5 milyon lira değerlendirme üzerinden gelen bu yatırım hem girişimcimiz hem BTM için oldukça önemli. Benzer yatırımların önümüzdeki günlerde diğer girişimcilerimiz için de gelmesini bekliyoruz" dedi.



12.5 milyon lira DEĞERLEME İLE YATIRIM ALDI

Kahve atıklarından doğada 60 günde çözünebilen plastik ürünler üreten BTM girişimcisi Wastespresso, 12.5 milyon lira

değerleme ile Erciyas Holding'ten yatırım aldı.

KAHVE atıklarından doğada 60 günde çözünebilen tek kullanımlık plastik ürünler ve materyaller üreten Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimcilerinden Wastespresso, 12.5 milyon lira değerlendirme ile Erciyas

Holding'ten yatırım aldı.

GÜNLÜK 2.5 MİLYAR FİNCAN

Restoranlar, oteller, kafeler ve kahve dükkanları gibi dünyadaki bütün işletmelerde kahve tüketimi artıyor. Bugünkü rakamlara göre dünyada her gün 2.5 milyar fincandan fazla, yani yıllık 9 bin ton kahve tüketiliyor. Her bir ton kahve atığı nedeniyle 340 metreküp metan gazı açığa çıkıyor. Yani 9 bin tonluk tüketim sonucu bir yılda ortaya çıkan metan gazı miktarı 3 milyon metrekübü aşıyor.

8 MİLYON TON ATIK

Ayrıca dünya genelinde her yıl 8 milyon tondan fazla plastik atık okyanuslara karışıyor. İşte Wastespresso, geliştirdiği proje ile hem doğaya hem de müşterilerine çift yönlü katkı sağlıyor. BTM girişimcisi, kahve atıklarını toplama ve kompostlama yöntemi ile doğada 60 günde çözünebilen, tek kullanımlık plastikler ve materyaller ürettiği. Wastespresso'nun ürettiği iki ürün, hem plastiklerin hem kahve atıklarının doğaya verdiği zarar minimize ediyor.

BİYO PİPET VE DOĞAL YAĞ

Wastespresso'nun ürettiği ilk ürünün adı straw-inno. Straw-inno, kahve atıkları ile üretilen ve doğada yüzde 100 çözünebilen tek kullanımlık bir biyo pipet. İkinci ürün ise oil-inno. Oil-inno, yeşil teknoloji yöntemleri ile vegan ve organik kozmetik markaları için geliştirilmiş zengin içerikli ve atık kahve bazlı doğal bir yağ.

ÜRÜNLERİ ÇEŞİTLENDİRECEK

Wastespresso, yeni yatırımla birlikte biyo granül hammadde üretimi ve satışlarına başlayıp, tek veya çok kullanımlık biyo bardak, çatal, kaşık ve benzeri ürünler üretmeyi hedefliyor.



(Soldan sağa) K. Emre Erciyas (Erciyas Holding CEO'su-Yatırımcı), Kerem Acar (Wastespresso Kurucu Ortak), Mine Okyay (İş Geliştirme Sorumlusu), Cavid Bayramlı (Wastespresso Kurucu Ortak), Vedat Victor Levi (Wastespresso Kurucu Ortak)



Kurumsal firmalar için %

100 destek

Lufthansa'nın ücretsiz kurumsal avantaj programı PartnerPlusBenefit ile iş seyahatleri daha verimli hale geliyor.

Çalışanlarımız iş seyahatlerinde varış noktasına nasıl hızlı ulaşabilirler? Firmam seyahat giderlerinden nasıl tasarruf edebilir? Bu sorularınıza PartnerPlusBenefit ile kolayca çözüm bulabilirsiniz, zira PartnerPlusBenefit programı firmalara sayısız avantaj ve olanaklar sunuyor: PartnerPlusBenefit programında sizleri, program ortağı çok sayıda hava yolu şirketinin sunacağı geniş bir küresel uçuş ağı ve firmamızın yararlanabileceği cazip seyahat ödülleri bekliyor.

Avantaj Programı nasıl işliyor? Program üyesi firmalar iş seyahatlerinde, daha sonra çeşitli ödüllere dönüşürebilecekleri BenefitPuanları topluyorlar. Zengin ödül yelpazesi ödül bilet veya uçuş sınıfını yükseltme olanaklarının yanı sıra VIP hizmetleri, lounge giriş kartları veya nitelikli Lufthansa WorldShop ürünleri gibi farklı ödülleri de içeriyor. Böylelikle her firma toplamış olduğu BenefitPuanları kendi gereksinimleri doğrultusunda değerlendirme özgürlüğüne sahip bulunuyor.

PartnerPlusBenefit Lufthansa

Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanısıra sekiz farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarınız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürebilme ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile firmanızı ciddi avantajlar sağlama olanağına sahip oluyorsunuz.

Ayrıca seyahat harcamalarının daha verimli hale getirilmesi için her firmaya özel bir yetkili tarafından destek veriliyor. Yetkili kişi program üyesi firmaya kişisel danışmanlık hizmeti vermenin yanı sıra programla ilgili tüm soruları yanıtlayarak, önerilerde bulunuyor. Seyahat edecek olan firma çalışanlarına bir kişisel avantaj daha sunuluyor. Nitelikli Miles & More üyesi olan firma çalışanları iş seyahatlerinde aynı zamanda şahsi Miles & More hesapları için de mil kazanıyorlar.

2001 yılından bu yana dünya genelinde – yaklaşık 25.000'i Almanya'da olmak üzere – toplam 100.000'i aşkın firma PartnerPlusBenefit programından yararlanıyor. Belki siz de yakında onların arasına katılmak istersiniz! Bunun için kolayca www.partnerplusbenefit.com sayfasından kayıt yaptırabilirsiniz.

PartnerPlusBenefit Tek bir program, sayısız avantaj

Ödül biletler
Upgrade işlemleri
Ekstra bagaj
Nakit geri ödeme
Koltuk rezervasyonu
WorldShop ödül ürünler
Hediye dünyası
ve daha fazlası...

Bir yıldan uzun vadeli mevduat hesaplarında vergi kesintisinde uygulanan oran sıfırlandı. 31 Aralık 2020 tarihine kadar TL cinsindeki mevduat ve katılım hesaplarından elde edilen gelirlerde tevkifat oranları azaltıldı.



TL mevduatında vergi düşürüldü

TÜRK Lirası mevduatlarının faiz getirisinden yapılan vergi kesintisi düşürüldü, 1 yıldan uzun vadeli mevduat hesaplarında ise oran sıfırlandı.

Resmi Gazete’de yayımlanan Cumhurbaşkan Kararı’na göre, Türk Lirası’nın değerini korumak, birikimlerin TL cinsinden açılmış mevduat ve katılım hesaplarında tutulmasını sağlamak ve yastık altı birikimlerin bu hesaplarda değerlendirilmesini teşvik etmek amacıyla 31 Aralık 2020 tarihine kadar TL cinsindeki mevduat ve katılım hesaplarından elde edilen gelirlerde tevkifat oranları azaltıldı.

VADELİ HESAPLAR

Türk Lirası mevduatlarına ödenen faizlerden, vadesiz ve ihbarlı hesaplar ile 6 aya kadar (6 ay dahil) vadeli hesaplar için yüzde 15’lik kesinti yüzde 5’e, 1 yıla kadar (1 yıl dahil) vadeli hesaplarda yüzde 12’lik kesinti yüzde 3’e düşürüldü. 1 yıldan uzun vadeli hesaplarda yüzde 10 olan kesinti oranı ise sıfırlandı.

KÂR PAYLARI

Katılım bankaları tarafından katılma hesabı karşılığında ödenen kâr paylarından ise bu oranlar vadesiz, ihbarlı ve özel cari hesaplar ile 6 aya kadar (6 ay dahil) vadeli hesaplar için yüzde 5, 1 yıla kadar

(1 yıl dahil) vadeli hesaplarda yüzde 3 olarak uygulanacak. 1 yıldan uzun vadeli hesaplarda sıfırlanacak.

3 AY SÜREYLE

Döviz tevdiat hesaplarından elde edilen gelirler ile enflasyon oranına bağlı olarak değişken faiz oranı uygulanan 1 yıldan uzun vadeli hesaplarda yapılan stopaj oranlarında ise değişiklik yapılmadı. Karar, yayımı tarihinden itibaren 3 ay süreyle sınırlı olarak vadesiz ve özel cari hesaplara, söz konusu tarihten itibaren 3 ay içinde açılan veya vadesi yenilenen vadeli hesaplara ödenecek faizler ve kâr paylarına uygulanacak.

Kambiyoda BSMV oranı indirildi

Yeni dengeleme süreciyle birlikte kambiyo işlemlerinde uygulanan BSMV oranı da binde 2’ye indirildi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkan Kararı, Resmi Gazete’de yayımlandı. Buna göre, kambiyo satış muamelelerinde 24 Mayıs 2020’den bu yana yüzde 1 olarak uygulanan BSMV, yeniden binde 2 olarak belirlendi. Yeni dengeleme süreciyle birlikte döviz ve altın işlemlerinde vergi oranı binde 2 olarak uygulanacak.

Kısa çalışma ve işsizlik ödemeleri 5 Ekim’de

EYLÜL ayı işsizlik ve kısa çalışma ödemeleri, 5 Ekim’de hesaplara yatırılmaya başlanacak. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, “Eylül ayına ilişkin işsizlik ve kısa çalışma ödeneği ödemelerini 5 Ekim’de vatandaşlarımızın banka hesaplarına yatacağz” dedi. Bakan Selçuk, IBAN bilgileri bulunmayan vatandaşlara da PTT üzerinden ödemelerin yapılacağını hatırlattı.



Antrepo işleticilerine teminat kolaylığı

ANTREPO rejimi kapsamında tüm işlemleri kapsayacak şekilde antrepo işleticileri tarafından ‘götürü teminat’ verilebilecek. Ticaret Bakanlığı’nın Gümrük Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete’de yayımlandı. Yönetmelikle, küresel düzeyde yaşanan ekonomik dalgalanmalar nedeniyle teminat temininde yaşanan zorlukların giderilmesi ile hem gümrük idaresi hem de yükümlüler açısından teminat işlemlerinin ve takibinin kolaylaştırılması hedefleniyor.

Kamu ihalelerine düzenleme

KAMU İhale Kurumu (KİK), yeni tip koronavirüs (Covid-19) sürecinde ivme kazanan elektronik ihalelerde (e-ihale) teminat mektubunun elektronik olarak sunumunu zorunlu hale getirdi. Kurumun, kamu ihale mevzuatında değişiklik ve yeni düzenleme yapılmasına ilişkin 7 yönetmelik ve 3 tebliği, Resmi Gazete’de yayımlandı. Buna göre, yapım işleri, hizmet ve mal alımlarında işin yapılabilmesi için gerekli görülen tesis, makina, teçhizat ve diğer ekipmanın isteklinin kendi malı olması şartı yeterlilik kriteri olarak aranmayacak.

BDDK’dan swap ve rasyo kararı

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), türev işlemlerde yasal özkaynaklar sınırlamasını yeniden belirledi. BDDK, ayrıca 1 Ekim itibariyle bankaların aktif rasyo değerini de düşürdü.

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), bankaların vadede TL alım yönünde gerçekleştirecekleri swap ve diğer türev işlemlerin yasal özkaynaklara oranını yüzde 1’den yüzde 10’a çıkardı. BDDK, 12 Nisan tarihinde, bankaların konsolidasyona tabi yurt dışındaki

kredi kuruluşu ve finansal kuruluş niteliğini haiz ortaklıklarıyla gerçekleştirdiği işlemler hariç, yurt dışı yerleşiklerle yaptıkları bir ayağı döviz, diğer ayağı TL olan işlemlerde vadeye göre yasal özkaynak oranını yeniden belirlemişti.

YENİ AR ORANLARI

BDDK, aldığı diğer bir kararla Aktif Rasyosu (AR) değerini 1 Ekim’den itibaren mevduat bankaları için yüzde 95’ten yüzde 90’a, katılım bankaları için yüzde 75’ten yüzde 70’e düşürdü. BDDK’nın resmi internet sitesinde yer alan Kurul kararına göre, bankalarca hesaplanan AR’nin her ay sonu itibarıyla o aya ilişkin aylık ortalaması mevduat bankaları için yüzde 95’ten yüzde 90’a düşürüldü. Söz konusu değer, katılım bankaları için yüzde 75’ten yüzde 70’e indirildi. Bu kapsamda, AR’nin her ay sonu itibarıyla o aya ilişkin aylık ortalaması mevduat bankaları için yüzde 90’ın, katılım bankaları için yüzde 70’in altına düşmeyecek. Alınan bu karar çerçevesinde AR formülü de revize edildi. Formülün payı ‘krediler + (menkul kıymetler*0.5) + (TCMB Swap*0.5)’ ve paydası ise ‘TL mevduat + (YP mevduat*1.75)’ şeklinde hesaplanıyor.



ekoTicari ile talepten teklife, tekliften siparişe, sipariştan mal kabule iş süreçlerinizi uçtan uca yönetin!



Güvenli



Her yerden erişilebilir



Hızlı

Girişimci ve kobilerin ticari yazılım ihtiyacını karşılamak için geliştirilmiş, e-Fatura, e-Arşiv Fatura, e-İrsaliye, e-Defter gibi e-Belgelerle entegre, bulut tabanlı yeni nesil ticari yazılım ekoTicari!





(0212) 467 33 33
in p o m / uyumsoft
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/25_01.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.






İstanbul'da eylül ayı fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da eylülde bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 1.47, toptan fiyatlar ise yüzde 2.62 arttı. Kentte, eylülde yıllık bazda perakende fiyatlar yüzde 11.66, toptan fiyatlar yüzde 13.40 yükseldi.

İstanbul Ticaret Odası'nın 1995 bazlı verilerine göre, Eylül 2020 itibarıyla İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme indeksi aylık yüzde 1.47 arttı. Bu dönemde toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları indeksi ise yüzde 2.62 yükseliş kaydetti. Söz konusu verilere yıllık bazda bakıldığında ise perakende fiyatlarda yüzde 11.66, toptan fiyatlarda yüzde 13.40 artış yaşandığı görüldü.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Perakende fiyatlar eylülde bir önceki aya göre, kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 8.84, giyim harcamalarında yüzde 1.99, diğer harcamalar grubunda yüzde 1.85, ev eşyası harcamalarında yüzde 1.67, gıda harcamalarında yüzde 1.26, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 0.81 ve konut harcamalarında yüzde 0.56 arttı.

Bu dönemde, ulaştırma ve haberleşme harcamalarında yüzde 0.99 azalış görüldü.

Toptan fiyatlar ise eylülde aylık bazda, madenler grubunda yüzde 8.71, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 5.24, gıda maddeleri grubunda yüzde 3.28, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 2.99 yükselirken, kimyevi maddeler grubunda yüzde 9.06, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 0.27 geriledi. Mensucat grubunda ise fiyat hareketi izlenmedi.

Silolar buğdayla DOLUP TAŞTI

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın analizine göre, 2020 üretim sezonunda buğdayda rekoltenin yüzde 8 artışla 20.5 milyon tona ulaşması bekleniyor. Tahıl ambarı Konya ise son 10 yılın en verimli sezonunu geçirdi.

TARIM ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan buğday bülteninden yapılan derlemeye göre, ülke genelinde bu yılki hasat tamamlandı. Özellikle Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde verimli bir sezon geçirilirken, üretim geçen yıla göre yüzde 20 arttı. İlk hasatların yapıldığı Akdeniz Bölgesi'nde de verimli bir sezon yaşandı. İç Anadolu Bölgesi'nde mayıs ayının sonlarına doğru görülen aşırı sıcaklar ve don olaylarının rekolteye etkisi sınırlı kaldı. Konya'da ise son 10 yılın en verimli sezonu tamamlandı.

BEKLENTİ KARŞILANDI

Marmara Bölgesi'nde üretimin yoğun olarak yapıldığı Trakya'da lokal alanlarda hastalık ve zararlılar tespit edilse de rekolte uzun yıllar ortalamasında gerçekleşti. Ege Bölgesi'nde de hasatlar sorunsuz şekilde tamamlandı.

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın analizine göre, 2020 üretim sezonu için yapılan saha gözlemleri neticesinde rekoltenin yüzde 8 artarak 20.5 milyon ton olması bekleniyor. Hasat süresince

piyasa dışı aktörler yanında gerek Toprak Mahsulleri Ofisi'nin (TMO) gerekse Türk Şeker'in alım yapması piyasa fiyatlarının TMO müdahale alım fiyatlarının üzerinde seyretmesini sağladı. Fiyatların üretici beklentisini karşılamış olması nedeniyle bu durumun 2021 yılı buğday ekim kararlarına olumlu yansımaları öngörülüyor.

DESTEKLER ETKİLEDİ

TMO'nun açıkladığı yüksek alım fiyatları yanında, Bakanlık da gübre ve prim desteklerini yüzde 100 artırdı. Bu destekler, buğdayda elde edilen üretim artışında etkili oldu. Dünya genelinde devam eden Covid-19 salgını nedeniyle ülkede temel gıda ürünlerine talepte yoğun artış yaşanırken, bu durum TMO stoklarına talebi de artırdı. TMO, bu süreçte iç alımla oluşturduğu stoklarını sezon içinde dış alımla takviye ederek piyasalara ürün arzını kesintisiz sürdürdü. Salgının süreceği ve önemli hububat ihracatçısı ülkelerin ihracat kısıtlamasına gidebilecekleri tahmin edilirken, TMO da piyasa düzenleme görevi kapsamında çalışma yapıyor.

Türkiye'nin altın üretimi yüzde 40 arttı

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Türkiye'nin geçen yıl 38 ton altın üretimiyle rekor kırdığını ve üretimin bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 40 arttığını açıkladı. 2020 hedefinin salgına rağmen 44-45 ton olduğunu belirten Bakan Dönmez, şöyle konuştu: "Ancak bu yeterli değil, 8-10 milyar dolar. Bu yıl ilk 6 ayda altın ithalatına ödediğimiz bedel 11 milyar dolar. Belki en büyük ithalatı yapmış olacağız. Kuyumculuk sektörümüz iyi, ihracatımız da var ama bu kadar bedeli neden yurt dışına ödeyelim? Aramalara hız veriyoruz. Yeni altın sahalarımız da oldu. Bunların bir kısmını Türkiye Varlık Fonu'na devrettik. İnşallah orada değerlendirilecek. Hedefimiz önümüzdeki 5 yılda altın üretiminde yıllık 100 tona ulaşmak."



Uluslararası emtia piyasaları

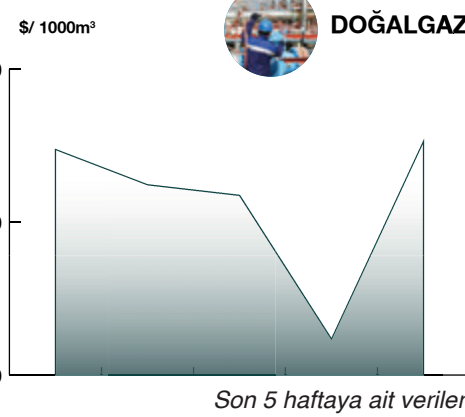
Derleyen: Necmi Uysal necmi.uysal@ito.org.tr

	Güncel	Haftalık	Yıllık
	Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	41.0	-1.7 -23.1
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.56	39.9 -22.1
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	90.6	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	61	1.4 -14.9
METALLER	Altın (\$/Ons)	1897	-0.2 24.8
	Gümüş (\$/Ons)	24.2	-0.8 37.9
	Platin (\$/Ons)	889	2.4 0.9
	Bakır (\$/Ton)	6546	-3.9 16.7
	Alüminyum (\$/Ton)	1782	0.3 3.7
	İnşaat Çeliği (Çin,\$/Ton)	507	0.2 -6.8
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	118	-1.3 26.9
	Kurşun (\$/Ton)	1821	-2.8 -15.8
	Kalay (\$/Ton)	17350	-3.6 5.5
	Çinko (\$/Ton)	2418	-2.2 3.5
	Nikel (\$/Ton)	14470	-0.6 -19.2
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	192	-1.0 9.1
	Mısır (\$/Bushel)	3.63	-1.4 -5.7
	Mısır (\$/Ton)	148	
	Pamuk (\$/Lb)	0.64	0.0 4.9
	Kakao (GBP/Ton)	1837	-0.9 -6.1
	Kahve (\$/Lb)	1.10	-0.9 11.1
	Kahve (\$/Ton)	2425	
	Şeker (\$/lb)	0.13	0.0 0.0
	Şeker (\$/Ton)	287	
	Kereste (\$/m³)	255	4.1 64.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	697	-3.0 38.6
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1658	21.6 -9.1

Veriler, 29 Eylül 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

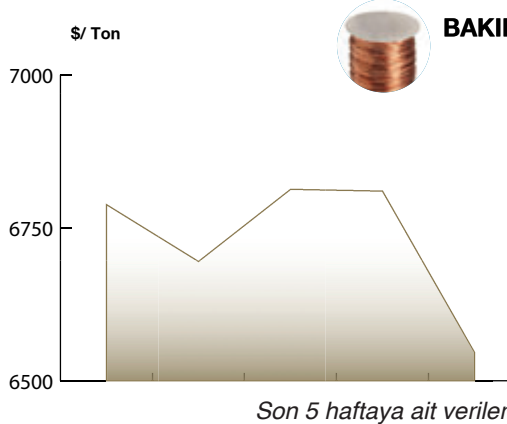
DÜZELTME: Geçen hafta demir cevheri 119 yerine sehven 9 yazılmıştır.

En hareketli ürünler



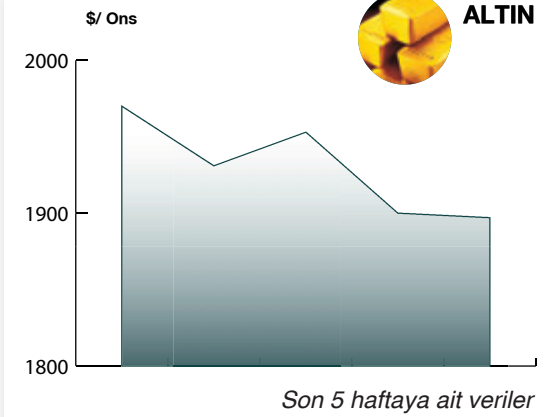
Volatilite çok fazla

Doğalgaz fiyatları, haziranda gördüğü en düşük seviyeye göre yüzde 45 artış kaydetti. ABD Enerji Bakanlığı'nın, doğalgaz arzının beklentilerin biraz altında olacağı yönündeki açıklaması ve yeraltında depolanan doğalgazın 77 milyar kübik feet olması gerekirken 66 milyar kübik feet olarak gerçekleşmesi, fiyatlara çok hızlı bir toparlanma getirdi. Doğalgaz fiyatlarındaki yukarı trend; klima kullanımındaki artış, kaya gazı üretiminden gelen doğalgaz miktarındaki azalma ve sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) ihracatındaki artış ile açıklanabilir.



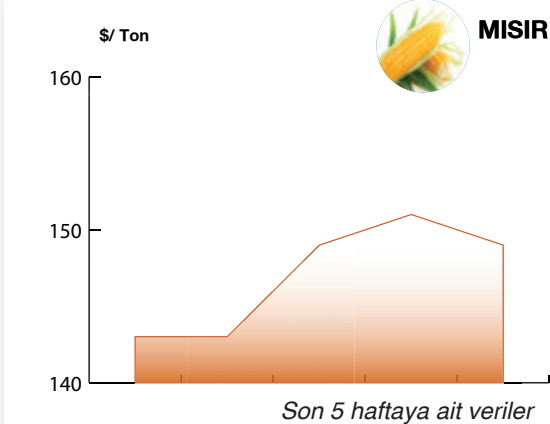
Çin talebi güçlü

Dünya üretiminin yansısı tüketen Çin'de açıklanan destek paketlerinden sonra toparlanmanın hızlı olması, elektrikli araçlar, rüzgar ve güneş enerjisi vb. yeni talep alanları gibi etkenler, bakırın güçlü olmasını sağlıyor. Covid-19 nedeniyle bakır madenlerinde yaşanan sıkıntılar fiyat artışını destekliyor. Nitekim Londra Metal Borsası'nda bu ay başında stoklar 73.425 ton ile son 13 yılın en düşük seviyesine geriledi. En büyük ithalatçı konumundaki Çin, artan fiyatlar karşısında alımlarını ertelemiş durumda.



Dolar, enflasyon ve seçim belirleyici

ABD dolarının değer kazanması, altın fiyatlarını son 2.5 ayın en düşük seviyesine geriledi. ABD ekonomisinde iyileşmenin yeterince iyi olmaması, enflasyon beklentilerinin azalması ve kongrede görüşülen yeni destek paketi üzerindeki tartışmalar da fiyatlara olumsuz yansıyor. Fed'in genişlemeci politikaları ve ABD seçim sonuçlarının yaratacağı belirsizlik ortamı gibi faktörler altın için pozitif algı yaratıyor.



Kasırganın zararı tahminlerden yüksek

Ağustos ayı başında ABD'de etkili olan Derecho kasırganının 550 bin dönüm ekili mısır alanına zarar vermesi sonucu, mısır fiyatları son 7 ayın en yükseğine ulaşmış durumda. Ürün hasadının geçen yıla göre yüksek beklenmesine ve Covid-19 salgınının yarattığı olumsuzlukların devam etmesine rağmen fiyatların mevcut seviyelerini korumasının nedeni, Çin'in mısırdaki alıcı tarafında olması.

Kolay para kazanmayı zorlaştırmamız, zor para kazanmayı ise kolaylaştırmamız şart!

Yeni Ekonomi Programı açıklandı. YEP, önemli bir doküman. Kamunun 3 yıl boyunca hedeflerini ve önceliklerini ortaya koyuyor. Tabii ki detaylarıyla olmasa bile nereye ne kadar para harcanacağını, kaynakların nereye tahsis edileceğini gösteriyor. Nihayetinde YEP, Türkiye ekonomisinin gelecek 3 yıllık yol haritasıdır.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın geçen hafta açıkladığı YEP kamuoyunda etrafla tartışıldı. Bu yazıda detaylarına girecek değilim. Daha çok, yukarıda da belirttiğim gibi 'tahsisat' ile ilgiliyim. Bakan Albayrak YEP'i açıklarken, "Kaynakları bu yatırım alanlarına yönlendireceğiz" dediği 6 alan vardı: Sağlık, demiryolu, sulama projeleri, yeni OSB'ler, eğitim ve Ar-Ge...

Bence tercihlerin hepsi de isabetli. Biz gelin bu Eko-Mercek'te Ar-Ge'ye ve yenilikçiliğe odaklanalım. Çünkü burada aksayan bir şeyler var. Türkiye, bir süredir Ar-Ge'ye önemli yatırım yapıyor. Devlet de geçmişe göre büyük teşvikler veriyor. Yenilikçilik ile ilgili pek çok etkinlik düzenleniyor. Ar-Ge merkezlerinin sayısı hızla artarak 1500'e yaklaştı. Ancak gelin görün ki, biz Ar-Ge ve yenilikçilikte istenilen düzeye gelemedik. Geçen hafta Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan, ihracatımızda yüksek teknolojinin payının yüzde 3.5 olduğunu açıkladı. Demek ki, o cephede de yıllardır değişen bir şey yok...

Mucit kim?

Gelelim ne yapmamız gerektiğine... Öncelikle şunu söyleyeyim: Yenilikçi olan ülkelerin de firmaların da boynuzu kulağı yok. Onlara da yenilikçilik gökten inmiyor. Bilinenin aksine yenilikçilik/yenilik birer olgu değil, birer süreç. Mesela, BASIC dili 1968 yılında bulundu. Microsoft, 1975 yılında sahiplendi. 1981 yılında Microsoft Seattle Computer Products



şirketinin zaten yeni bir buluş olmayan QDOS (Quick and Dirty Operating System) UNIX dilinden birkaç ilave yaparak MS-DOS adıyla piyasaya sürdü. 1990 ortalarında Windows-3 Apple firmasının Macintosh sisteminin adaptat edildi. Apple da bunu Xerox'un PARC sisteminde, onlar da PARC'ı 1968 yılında yazılan GUI sisteminde almıştı. Microsoft daha sonra 1972'den kalma Lextron ve Linolex yazılımlarından ve Wordstar'dan Word'ü, 1978'den kalma VisiCalc ve Lotus'dan Excel'i, University of Illinois tarafından geliştirilen NCSA Mosaic Web Browser'den de Internet Explorer'ı piyasaya sürdü. Şimdi mucit kim?

Bilinen hikayedir; Apple'ın kurucularından Steve Jobs, Xerox firmasına yaptığı bir ziyarette, Douglas Engelbart'ın 1968 yılında bulduğu 'Mouse' diye bir cihazı gördü. Gerisi tarih... Şimdi mucit kim?

Aslına bakarsanız, ne yeniliğin ne de yenilikçiliğin operasyonel bir tanımı var. Tanım bir tarafa, doğru dürüst analiz de edilmemiş durumda bu alan. Yani, konu



**EKO
MERCEK**

Hakan GÜLDAĞ

a.hakan.guldag@gmail.com

yenilikçilik olunca kimseden çok farklı bir yerde başlamıyorsunuz yaşırsınız. Dünya üzerinde üretilmiş birikimlerden hepimiz yararlanabiliyoruz. Mesele iyi 'sentez' yapmak... Bu süreç hem bilgi birikimi hem de iletişim ile oluyor.

Nedenler ne kadar geçerli?

İkincisi, neden bu konuda yeterli başarıyı yakalayamadık diye sorunca, yanıtlar genellikle 'yetersiz Ar-Ge bütçeleri' oluyor. Oysa bu çok doğru değil. İnovasyon ile para arasında doğrudan bir ilişki kurmak zor. Sadece parayla Ar-Ge olsaydı, kişi başı yıllık 100 bin dolar gelirleriyle bazı Körfez ülkeleri birinci sıralarda dolaşırdı. Şöyle bir zihnini yoklayın. Kişisel ve ticari yaşamımızı değiştiren birçok yenilik neredeyse beş parasız yenilikçi tarafından gerçekleştirildi. Türkiye, milyarlarca dolar para harcayıp kerameti kendinden menkul inşaat projeleri yapıbiliyorsa, eğer isterse, Ar-Ge'ye de para bulabilir.

Üçüncüsü, sayılan nedenler arasında yetersiz sayıda Ar-Ge kurumları var. Belki dün için bu bir yere kadar doğruydum. Ama rakamı verdim. Ayrıca temel araştırmalarla yükümlü üniversitelerimizin ve özel sektör Ar-Ge birimlerinin yanı sıra birçok da resmi araştırma merkezi var. Bakanlıklarda onlarca enstitü, düzenlerle merkezi olan TÜBİTAK var. Bizde hemen her konuda olduğu gibi sorun kurum eksikliği değil, kurumların işlerini yapmaması ve kurumlar işlerini yapsınlar diye, yeni kurumlar kurulması...

Değiştirmemiz gereken ne?

Ar-Ge'de ve yenilikçilikte istediğimiz ölçüde yol alamamış olmamızın daha geçerli nedenleri arasında ise öncelikle ülkenin mevcut servet oluşturma modeli var. Kârdan çok, rant hesaplarına dayalı bu servet birikim modelinden bir türlü kurtulamadık.

Eşyanın tabiatı icabı, sermaye en kısa zamanda kullandığı kaynaklardan en yüksek geliri ister. Kızsak da bu böyle... Gerçekle, olguyla kavgaya etmenin bize faydası olmaz.

Ülkemizde en yüksek getiriye ne sağlıyor, diye sorduğumuzda, değişik cevaplar verilebilir. Ama bu cevaplar arasında 'Ar-Ge ve yenilikçilik' ilk sıralarda yer almayacaktır. O zaman ne yapılacaktır?

Açıkçası, iş öncelikle politika üreticilerine düşüyor.

Kolay para kazanmayı zor, zor para kazanmayı kolay hale getirecek politikalar yerine, kolay para kazanmayı kolay kılan politikalar izlemeye devam ettiğimiz sürece bunun düzelmesini beklememek lazım. Bu bir...

Egemen servet yaratma modelimizin bir diğer özelliği de, rekabeti bol dış pazarlar yerine iç pazarlardan getiri elde etmektir. Evet, ihracatçılarımız son 20 yılda çok önemli başarıları imza attı. İhracat yapmadık ülke bırakmıyoruz. Ama gelgelelim, ülkemizin ortalama 1 kilogramlık ihracatı 1.20 ile 1.30 dolar arasında gidip geliyor, kurların seyrine göre... Bu rakam, bize 'katma değer' değil, hâlâ ve hâlâ özellikle Euro ve dolara oranla elde edilen daha ucuz olan 'ter', yani 'emek' ihraç ettiğimizi gösterir. Bunun da değişmesi lazım. Bu da iki...



Cari açığı 'kur' çözmez...

Ar-Ge'den sonuç almak, yenilikçi bir ülke olabilmek için yapılacak iş, öncelikle para kazanmanın yolunu değiştirmek. 'Kültürel' nedenleri bir tarafa bırakıyorum. İş dünyamızın 'icat çıkarmakla' pek ilgilenmemesinin, yeni alanlara yönelmemesinin temelinde de 'nereden para kazanıldığı' var. İş dünyamızın risk iştahının olmaması, risk sermayesinin yokluğu gibi

etmenler bugünkü servet biriktirme modelinin sebepleri değil, sonuçları...

'Yeni ekonomi' istiyorsak, 'stratejik dönüşüm' peşindeyssek, ekonomimizi yeni dönemde yepyeni bir yola sokmak durumundayız. Makro düzeyde zor para kazanmayı kolay kılmak yerine, kolay para kazanmayı zorlaştırmazsak, ne 'hard' ne de 'soft' teknolojiye kimse yenilikçilik ile uğraşıp risk

almaz. Verilen Ar-Ge destekleri de amacına ulaşamaz.

İş dünyamızı bıktıran 'döviz' dalgalanmalarını artıran, ekonomimizde kırılganlık yaratan, sözün özü Türkiye ekonomisinin en temel meselesi 'cari açığı 'kur' değil, yenilikçilik kapatacak. Ar-Ge'ye dayalı katma değerli, yüksek teknoloji ürünleri tüm dünyaya satarak cari açığımızı sürdürülebilir cari fazlaya dönüştüreceğiz.

GERMANY
AT ITS
BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN



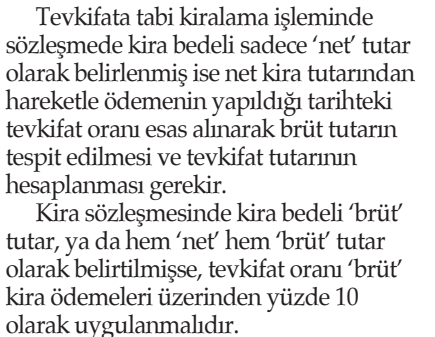
Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Ticaret ve Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir ticaret ve yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihini metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com



NRW.INVEST
GERMANY

Sektör mensuplarının gayrimenkul alım/satımında, “Araştırmalar da dahil olmak üzere farklı hizmetler verilerek, daha fazla ücret alınması mümkün mü?” şeklindeki sorusuna şu cevap verildi: “Sonucu alım/satım olan veya tapu siciline tescilli akde dayalı bir ayrı hakkın devri/tesisi veya benzeri gibi bir işlemle ilgili hizmetlerden ek ücret alınmayacak. Alım satımda toplam yüzde 4 sınırı aşılamayacak. Aynı ayrı yetkilendirme yapılsa bile ayrı ayrı ücretlendirme yapılamayacak. Alınacak toplam ücrete üst sınır yüzde 4. Alıcıdan yüzde 2 ve satıcıdan yüzde 2 olabilir. Alıcıdan yüzde 3 alınabilir, fakat o zaman satıcıdan yüzde 1 alınmalı. Benzer şekilde satıcıdan yüzde 4 alınır, o halde alıcıdan hiç ücret alınmaz. Bakanlıktan gelen bildirimlerde bu hususun sıkı bir şekilde denetleneceği ve yaptırım uygulanacağı vurgulandı.”



Dövizde neler oluyor?

Dolar hem TL hem de diğer paralar karşısında dalgalanıyor. Diğer dövizler karşısındaki hareketleri parite hareketi olarak yorumluyoruz. Genel olarak doların global anlamda değeri için de DXY dolar endeksine bakılır.

Bir paranın diğer paralar karşısındaki değerini belirleyen en önemli etken, o ülke parasına olan talep nedeniyle diğer paralarla değiştirilme isteğidir. Bu istek ya ticari ya da spekülasyon amaçla değer dalgalanmalarından para kazanmak için yapılır.

TÜİK tarafından açıklanan dış ticaret istatistiklerine göre Ocak-Temmuz 2020 döneminde 90 milyar dolar civarında ihracata karşılık 116.6 milyar dolarlık ithalat yaptık. Böylece dış ticaretten kaynaklanan döviz ihtiyacı 26.6 milyar dolar görünüyor. Ancak bu paraların vadeli olması gibi nedenlerle dış ticarete 26.6 milyar dolardan daha az nakit ödemesinin olma ihtimali fazla.

206 milyar dolar tutarındaki dış ticaretten dolayı 26.6 milyar dolara kadar bir yükümlülük artışı oldu. Peki, bu rakam doları 5.90'lardan 7.80'lere yüzde 32 civarında artırmaya yeter mi? Bu borçların 16 milyar dolar kısmı yatırım mali girişi olup genellikle uzun vadeli fonlamalarla yapıldığından aynı dönem döviz çıkışı gerektirmiyor. O zaman geriye kalan 10 milyar doların böyle bir artışa yol açması, mevcut ekonomik büyüklükte imkansız. Çünkü sistem yapılan ithalatın finansmanını da aynı anda sağlıyor. Yani karşılığı bulunmuş ve ödenmiştir.

Peki, yılbaşından bugüne dolar neden yüzde 32 arttı?

ABD, ülkelerin dolar kullanımını ciddi şekilde teşvik edip, dövizin ekonomide önemli bir yeri olmasını sağladıktan sonra kurları çeşitli fonlar üzerinden istediği gibi etkileyebiliyor ve o ülke ekonomisinde istediği zaman önemli zararlar yol açabiliyor. Söz konusu fonların kimlerin parasından oluştuğu hiç kimseye açıklanmıyor. Yani herhangi bir fondan döviz girişi olduğunda, fon adından başka hiçbir bilgiye ulaşamamız mümkün olamıyor. Dolayısıyla fonu yönetenlerin de amacının ne olduğu bilinmiyor. ABD'nin istedikleri olmayınca her nedense hemen medyada ülke aleyhine haberler yayınlanıyor, notlar düşürülüyor ve menkul kıymet piyasalarında ciddi oynaklıklar oluyor, satışlar gerçekleşiyor. Son zamanlarda yabancıların Türk menkul değerlerinde satıcı olduğunu biliyoruz. Ancak satan yabancıların kimlik bilgilerine maalesef ulaşamıyoruz. Çünkü fonlar kimlerin parası olduğu bilgisini paylaşmıyor. Gelen fonlar zaman içerisinde yavaş yavaş tahvil ve hisse senedi gibi menkul kıymet alıyor, ancak zamanı geldiğinde kısa süre içerisinde sert satışlar yaparak piyasayı panikletiyor, normal yatırımcıları da peşinden sürükliyor. Son zamanlarda BIST içerisinde bulunan bankacılık hisse senetlerinde yabancı payının yüksekliğini ve aynı zamanda her fırsatta fiyatının düşürülmeye çalışıldığını rahatlıkla gözlemleyebilirsiniz. Aynı şekilde tahvillerde de sert satışlarla faizleri yükseltebilirler.

Dolarize olan bir ekonomide döviz oynaklıkları reel sektörün de önünü görmesini zorlaştırdığından, geleceğe yönelik yatırımlar da aksayabiliyor. Kaldı ki, ithalatının yüzde 72'si ara mali olan ülkemizde her kur yükselişi maliyet enflasyonu anlamına geliyor. Dolayısıyla akabinde reel faizleri korumak için nominal (piyasada sizlerin duyduğu) faizlerin yükselmesi icap ediyor. Bu döngü kuru yukarı çeken saikler ortadan kalkana kadar devam eder.

TL, tarihi en düşük değerlerine geldi. Bu durum kısa vadede ihracat avantajı gibi görünse de akabinde artan maliyetler ve istenen fiyat iskontoları nedeniyle kâr süreklilik arz etmez ve ülke kalıcı olarak döviz bazında fakirleşir. Kurun yükselmesi orta ve uzun vadede kimseye yarar sağlamıyor, aksine döviz cinsi alınan borçlar nedeniyle eurobond ve alınan sendikasyon kredilerinin geri ödenebilmesi için daha fazla TL'ye ihtiyaç olacağından, devlet bu amaçla ek vergiler koymak zorunda kalabilir. Yani kur yükselişi bir yandan maliyetleri artırırken, diğer yandan daha fazla vergi ödemek zorunda kalmamıza neden olabilir...

Yazının devamını
www.itohaber.org.tr/den okuyabilirsiniz



Hikmet BAYDAR

İSTANBUL, dünya pazarlama zirvesinde konuşulacak



'Marketing Talkies in İstanbul' tanıtılacak

Dünya Pazarlama Zirvesi'nde, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'in Prof. Philip Kotler ile birlikte hazırladığı ve 'İstanbul ve Zor Zamanlarda Pazarlama' konularının ele alındığı 'Marketing Talkies in İstanbul' isimli kitabın tanıtımı da yapılacak. Dünya Pazarlama Zirvesi'nin, 2018 yılında İTO'nun organizasyonu ile İstanbul'da düzenlendiğini hatırlatan Şekib Avdagiç, "World Marketing Summit (WMS) İstanbul etkinliğimizde, dünyanın dört bir yanından küresel pazarlama uzmanları katılarak pazarlamanın geleceğini konuştu. Bu etkinliğin devamı niteliğinde Prof. Kotler ile birlikte 'İstanbul ve Zor Zamanlarda Pazarlama' konularını ele aldığımız 'Marketing Talkies in İstanbul' isimli bir kitap hazırladık. Bu kitabın tüm dünyaya tanıtımı, Covid-19 salgını nedeniyle 6-7 Kasım 2020 tarihlerinde online olarak 104 ülkede eşzamanlı düzenlenecek olan e-World Marketing Summit etkinliğinde yapılacak" dedi. Başkan Avdagiç, 2.5 milyon katılımcı ile online platformda yapılan dünyanın en büyük zirvesi 'e-World Marketing Summit'e, konuk olarak katılmaktan da onur duyduğunu dile getirdi.



Dünyanın en büyük pazarlama zirvesi World Marketing Summit (WMS), 6-8 Kasım tarihlerinde online ortamda gerçekleştirilecek.



104'ten fazla ülkeden 2.5 milyon katılımcı ile yapılacak zirvede, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, konuşmacı olarak yer alacak.



Zirvede, Avdagiç'in Prof. Philip Kotler ile birlikte hazırladığı 'Marketing Talkies in İstanbul' isimli kitap da tanıtılacak.



PROF. PHILIP KOTLER
Pazarlamanın Babası ve WMS Kurucusu



SADIA KIBRIA
Sociopreneurship'in kurucu ortağı ve WMS Group CEO'su



MAURO PORCINI
PepsiCo Global Baştasarım Yöneticisi - ABD



PROF. DAVID AAKER
Markalama Gurusu - ABD



ÖZGÜL ÖZKAN YAVUZ
Türkiye Cumhuriyeti Kültür ve Turizm Bakanlığı Bakan Yardımcısı - Türkiye



ŞEKİB AVDAGIÇ
İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı - TÜRKİYE



PROF. MARK OLIVER OPRESNIK
Dijital Guru, Lubeck Üniversitesi - Almanya



KOZO TAKAOKA
Nestle (Japonya) eski CEO'su - Japonya



HERMAWAN KARTAJAYA
Mark Plus'un Kurucusu - Endonezya



PROF. LUIZ MOUTINHO
Marka teknolojileri ve Futurcast gurusu Suffolk Üniversitesi - İngiltere



PROF. DOMINIQUE TURPIN
IMD İş Geliştirme Direktörü - İsviçre



LAURA RIES
İş İnsanı ve TED Konuşmacısı - ABD

uzmanlarını bir araya getirecek.

2.5 MİLYON KATILIMCI

104'ten fazla ülkede eşzamanlı düzenlenecek 'e-World Marketing Summit (e-WMS) 2020'nin bu yılki teması ise 'kritik zamanlar için fikirler'. Etkinlikte, Prof. Kotler'in öncülüğünde 80'nin üzerinde pazarlama duayeni, Covid-19 nedeniyle yaşanan küresel krizde şirketlerin nasıl bir yol haritası izlemesi gerektiğini anlatacak.

Toplam 48 saat sürecektir online zirveyi, 2.5 milyon kişinin takip etmesi bekleniyor. Türkiye saati ile 6 Kasım'da 03.01'de başlayacak zirve, 8 Kasım'da 02:59'da sona erecek. Eşzamanlı olarak tüm kıtaları kapsayacak e-WMS, Yeni Zelanda Auckland'da başlayacak ve Los Angeles'ta son bulacak.

TÜRKİYE'DEN İKİ KONUK

Dünyaca tanınmış 80'den fazla pazarlama duayeninin konuşmacı

olarak katılacağı 'e-World Marketing Summit'te Türkiye'den de iki isim kürsüye çıkacak. Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Özgül Özkan Yavuz ile İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, zirvenin konuşmacıları arasında yer alacak. Avdagiç, Covid-19 sürecinde değişen ticaret algısı ve işletmelerin kriz döneminde izlemesi gereken yöntemler hakkında konuşacak.

Ayrıntılı bilgi için: www.ewmsturkey.com

TEXWORLD

Dijital Platform

PARIS

1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Dünyanın Tekstil Sektörü

1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021 Tarihleri Arasında Dijital Platformda Buluşuyor.

Hizmetler

- Messe Frankfurt ve Foursource B2B ticaret platformu işbirliği ile 30.000 satın alıcıya erişim,
- Her ay 30'a yakın satın alıcı ile görüşme imkanı,
- Katılımcıların dijital platformda sayfalarını ziyaret edenlere ulaşabileme olanağı,
- 6 ayda bir yenilenen "Buyers Community"e yıl boyunca erişim,
- 9 dilde online görüşme ve karşılıklı yazışma hizmeti,

Sektör Grupları;

- Kumaş
- Aksesuar
- Kadın-Erkek-Çocuk Giyim
- Deri Mamülleri
- Şallar
- Eşarplar
- Denim Ürünleri

Katılım Bedeli

- Etkinlik katılım bedeli Texworld Paris 2021 Spring Fuarı Milli İştirak Organizasyonu katılımcılarına özel;
- 1 Eylül 2020'ye kadar ödenmesi durumunda **3.150 TL**'dir.
- 1 Eylül 2020'den sonra **4.725 TL**'dir.
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

İletişim

Gülün Gürsoy
Telefon : 0212 455 61 17
e-posta : gulin.gursoy@ito.org.tr
GSM : 0530 151 42 33

Ruken Ayata Boztaş
Telefon : 0212 455 65 83
e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr
GSM : 0533 959 30 57

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve "Texworld Paris Dijital Platform" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr | [f](https://www.facebook.com/ito.org.tr) [i](https://www.instagram.com/ito.org.tr) [t](https://www.tiktok.com/@ito.org.tr) [y](https://www.youtube.com/ito.org.tr) [in](https://www.linkedin.com/company/ito.org.tr) [p](https://www.pinterest.com/ito.org.tr) [s](https://www.snapchat.com/add/ito.org.tr) [t](https://www.twitch.tv/ito.org.tr) [y](https://www.youtube.com/ito.org.tr) [t](https://www.tiktok.com/@ito.org.tr) [y](https://www.youtube.com/ito.org.tr) [in](https://www.linkedin.com/company/ito.org.tr) [p](https://www.pinterest.com/ito.org.tr) [s](https://www.snapchat.com/add/ito.org.tr) [t](https://www.twitch.tv/ito.org.tr) [y](https://www.youtube.com/ito.org.tr)

İTOKURUMSAL

Libya'nın imarında Türk şirketlerine stratejik rol

TİCARET Bakanlığı'nın Libya'da iş yapan Türk şirketlerinin yarım kalan projelerini tamamlayabilmeleri ve yeni iş bağlantıları kurabilmeleri için yürüttüğü yoğun görüşme trafiği meyvelerini vermeye başladı.

MUTABAKAT ZAPTI

Hatırlanacağı üzere, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile Libya Ulusal Mutabakat Hükümeti Planlama Bakanı Taher Jehaimi başkanlığındaki heyetlerin çalışmalarını sonucu, Türk müteahhitlik firmaları tarafından üstlenilen ve 2011 yılında yaşanan olaylardan sonra yarım kalan müteahhitlik projelerinin tekrar hayata geçirilmesi ve yeni projelere başlanmasının önündeki engellerin kaldırılması amacıyla 13 Ağustos'ta mutabakat zaptı imzalanmıştı. Türkiye, Türk firmaları ve Libya işveren kuruluşları arasında yapılacak görüşmelerin başlamasını sağlayacak mutabakat zaptına ilişkin iç onay sürecini tamamladı.

HİZMET İHRACATI

Libya tarafının da onay sürecini tamamlamasının ardından yürürlüğe girecek zaptla, Türk firmaları Libya işveren idarelerle görüşmelere



başlayacak. Böylelikle, Libya'da tamamlanmamış projelere ilişkin iş süreçleri sonuçlandırabilecek ve bunlar ülkenin yeniden imarında önemli bir yer tutacak.

KAYNAK AKTARILACAK

Libya Yerel Yatırım ve Kalkınma Fonu'nun gelecek süreçte, hastane, otel ve turizm tesisleri gibi birçok projeye 500 milyon doların üzerinde kaynak aktarmayı planladığı da kaydedildi. Bölgede iş yapan Türk müşavirlik ve mühendislik firmalarının yetkilileri, Libya'nın genç, kentli bir nüfusa sahip olduğunu, bu nedenle de acil kentsel donatı ve sosyal altyapı ihtiyacı bulunduğunu bildirdi. Türk firma yetkilileri, bu amaçla ülkenin vergi ve yatırım konularında yabancı firmalara teşviklerini artırdığını belirtti.



‘Yeni normal’de yeniden ‘rotalanma’

2019-2021 dönemini kapsayan Yeni Ekonomi Programı’nda (YEP), 2018’in son çeyreğinden başlayarak, 2020’nin sonuna kadar sürecek bir ‘dengeleme ve disiplin’ dönemine işaret ediyordu. Türkiye’nin makro ekonomik verilerinde ‘kalıcı’ bir dengeleme döneminin yanı sıra dengeleme süreciyle eş zamanlı bir ‘mali disiplin’i, yani hem merkezi yönetim bütçe dengesinde hem de finansal istikrarın bir göstergesi olarak, cari işlemler dengesinde de ‘sürdürülebilir’ bir disiplini hedefliyordu.

2018’deki ‘kur saldırısı’na rağmen Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak’ın koordinasyonundaki ekonomi yönetimi, 2019 yılını ‘dengeleme-disiplin’ süreci açısından büyük bir başarıyla tamamladı. Kamu bütçe disiplini itinayla korunurken, cari işlemler dengesi Cumhuriyet tarihinde ender gördüğümüz bir fazlalık verirken, yıllıklandırılmış manşet enflasyon da yüzde 25’lerden 10’lara çekildi.

Eğer dünya virüs salgınına maruz kalmazdı; 2020 sonunda başarıyla tamamlanacak olan ‘dengeleme-disiplin’ dönemi Türkiye ekonomisini AB bütçe açığı kriterinin yanı sıra, yüzde 0 ile 1 arası ‘sürdürülebilir’ bir cari açık/milli gelir oranına ve yüzde 8’in altını zorlayan bir yıllık enflasyona getirecekti. Ancak küresel virüs salgını tüm dünya ekonomisi ve küresel ticaret için ‘ağır’ kayıpları ve ‘yeni normal’ olarak adlandıracağımız bir dönemi de beraberinde getirdi. Bakan Albayrak, 2021-2023 dönemini kapsayan YEP’de, salgının reel sektöre, istihdama, büyümeye, ihracata olası olumsuz etkilerinin bertaraf edilmesi için verilen desteklerin büyüklüğünün milli gelire oranının yüzde 10’a ulaştığını ifade etti.

Öncelikle, 2021-2023 dönemi için pandeminin ne ölçüde şiddetli devam edeceğine bağlı olarak Bakan Albayrak’ın paylaştığı ‘normal’ ve ‘kötümser’ senaryoda yer alan makro hedef ve beklentilerin son derece gerçekçi olduğunu ifade etmek gerekiyor. Türkiye’yi ‘resesyon’a, ağır bir durgunluğa sokmadan, pandeminin Türkiye ekonomisi’ne olası olumsuz etkilerini bertaraf etmek için hayata geçirilmiş destek paketleri ve para-maliye-direkt kontrol politikaları setinin kademeli olarak revize edileceği, geri çekileceği; büyümeye ve istihdamı desteklemek amacıyla bütçe disiplini, cari denge ve fiyat istikrarının 2022 sonuna kadar kademeli olarak iyileştirileceği bir süreç.

Pandemi, Türkiye’ye küresel tedarik zincirindeki rolünü arttırma noktasında kritik önemde fırsatlar sunan bir süreç sebep oldu. Türkiye, özellikle 2022’den itibaren dünya ekonomisinde gözlenen ‘yeni normal’ koşullarını ‘sürdürülebilir’ büyümeye ve istihdama en etkili şekilde dönüştüren ekonomi olacak.

TCMB ve beklenti yönetimi

TCMB Para Politikası Kurulu’nun 24 Eylül’de aldığı 200 baz puanlık temel para politikası faiz artışı kararı, TCMB’nin neoliberal ortodoks yaklaşımı ödünsüz sürdürmesini savunan ekonomistler cephesinde ‘övgüyle’ karşılandı. Aynı ekonomistler, bu kararın alınmasında piyasada gözlenen fiyat belirleme alışkanlıklarındaki bozulmanın da TCMB üst yönetimi tarafından dikkate alındığına atıfta bulundular. Bu nedenle, döviz kurlarındaki oynaklığın geniş bir reel sektör kesiminde satılan mal ve hizmetlerin fiyatlarını ‘istedikleri gibi’ ayarlamaları, olası maliyet artışının en az yüzde 20’si ile yüzde 60’ından daha yüksek oranda ayarlamalarına yönelik ‘carpıklık’ bir kez daha gözlerden uzağa düşmüş oldu.

Salgının Türkiye ekonomisi ve reel sektöre yönelik etkilerinin bertaraf edilmesine yönelik yürütülen çok kapsamlı para, maliye ve direkt kontrol politikası tedbirlerinin sahada sebep olduğu ‘başarılı’ etkinin Türkiye’nin 3. çeyrek GSYH büyümesini yüzde 4.5 ile 5.5 arasında pozitif orana taşıdığı bir konjonktürde, talepteki ısınmayı, piyasadaki hareketlenmeyi zararlarını sıfırlayacak ölçüde ‘fiyat ayarlaması’na dönüştüren reel sektör eğiliminin ‘manşet enflasyon’da sebep olduğu ‘sapma’yı konuşmak yerine kısa vade için ‘gerekçesine bakılmaksızın’ enflasyon beklentilerindeki bozulmayı ve döviz kurlarındaki oynaklığı önceliklendiren bir para politikası seti oluşturmaya ağırlık vermeyi tercih ettik.

Bu noktada, yukarıdaki satırlar asla TCMB’nin kararına bir eleştiri değildir; sadece bir durum tespitidir.

YEP’teki hedefler, Covid-19 sonrası yarış için önemli

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Yeni Ekonomi Programı’ndaki (YEP) hedeflerin, Covid-19 sonrası yeni dünyada yarışa ön sıradan başlamak ve 2023 hedefleri bakımından önemli olduğunu söyledi. İlk defa 2023’e erişen bir YEP açıklandığını hatırlatan Avdagiç, YEP’in Türkiye ekonomisinin gelecek üç yıllık yol haritasını çizdiğini belirtti.

Avdagiç değerlendirmesinde, “Yeni Ekonomi Programı, pandemi etkisindeki dünyanın şartlarını gözterek, Türkiye ekonomisi için yeni bir patika oluşturuyor. Ekonomimizin potansiyellerine uygun bir büyümenin hedeflendiği programla, Türkiye’nin makro hedeflerine ve güncel sorunlarına yeni açılımlar getiriliyor” ifadelerini kullandı.

Programın, pandemi sonrası normalleşmeye ciddi katkı sağlayacağını söyleyen İTO Başkanı Avdagiç, “YEP’te Covid-19 salgını döneminde daha önemli hale gelen istihdamı artıran bir büyümeye öncelik veriliyor. Enflasyon ile mücadele güçlü biçimde vurgulanıyor. Programda ortaya konan perspektife uygun olarak, cari işlemler açığında bir iyileşme

eğilimine gireceğimizi de öngörüyoruz” dedi.

HERKESE İŞ DÜŞÜYOR

Avdagiç, Türkiye’nin dünyanın eşliğinde olduğu büyük değişimle birlikte iyice belirginleşen ve küresel değer zincirleri tarafından fark edilen yüksek potansiyellerini kinetiğe çevirmek için herkese çok iş düşüğünü sözlerine ekledi.

YEP’te rota ihracat

İlki 2018’de açıklanan Yeni Ekonomi Programı’nın ikincisinde de öncelikli hedef, yeniden dengelenme olacak. Bununla birlikte 2020-2023 yıllarının ekonomide yol haritasını çizen programa göre teknolojiyi ve rekabeti geliştiren adımlarla ihracata dayalı bir rota takip edilecek.



HAZİNE ve Maliye Bakanlığı ile Strateji ve Bütçe Başkanlığınca hazırlanan, 2021-2023 dönemlerini kapsayan Orta Vadeli Plan (OVP) onaylanarak Resmi Gazete’de yayımlandı. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak tarafından Yeni Ekonomi Programı (YEP) başlığıyla açıklanan programa göre, büyüme hedefleri bu yıl için yüzde 0.3 olarak öngörüldürken, 2021’de yüzde 5.8, 2022 ve 2023 yılları için de yüzde 5 olarak belirlendi.

YEP’te enflasyon hedefleri ise bu yıl için yüzde 10.5, gelecek yıl için yüzde 8, 2022 için yüzde 6, 2023 için yüzde 4.9 olarak yer aldı.

BÜTÇE AÇIĞI

Programa göre, bütçe açığının gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı bu yıl yüzde 4.9, 2021’de yüzde 4.3, 2022’de yüzde 3.9 ve 2023 için yüzde 3.5 olarak hedefleniyor. İşsizlik oranı hedefleri de bu yıl sonu için yüzde 13.8 olarak belirlendi. Bu hedef, gelecek yıl için yüzde 12.9, 2022 için yüzde 11.8 ve 2023 için ise yüzde 10.9 şeklinde sıralandı.

YENİ DENGELENME

Programı açıklayan Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, “Bu seneki Yeni Ekonomi Programı’nın ana temalarını ‘Yeni Dengelenme’, ‘Yeni Normal’ ve ‘Yeni Ekonomi’ olarak belirledik” dedi. Albayrak, YEP’in ilkinin Eylül 2018’de açıkladıklarını, o günlerde Türkiye’nin yurt dışı kaynaklı spekülasyon kur ataklarının oluşturduğu finansal ve makroekonomik dengesizliklerle yoğun bir şekilde mücadele ettiğini hatırlattı.

KIRILGANLIK AZALACAK

Yeniden dengelenmeyi, yeni normale uyum sağlayarak program döneminde ekonominin güçlendirileceğini vurgulayan Albayrak, “Enflasyon ve cari dengedeki kırılganlıkları azaltacak; rekabet, teknoloji ve verimlilik odaklı ‘stratejik reformlar’ hayata geçirmeye devam edeceğiz. Salgın sonrası küresel tedarik zincirinde ortaya çıkan aksamaları fırsata dönüştürerek ülkemizi üretim ve yatırımda küresel bir cazibe merkezi haline getirecek adımlar atacağız. Bu kapsamda yenilikçi, yüksek katma değerli, ihracata dayalı, insan odaklı ve kapsayıcı bir kalkınma modeli uygulayacağız” diye konuştu.

MAKRO HEDEFLER

Program dönemindeki makroekonomik hedefler ve bu hedeflere ulaşmak için uygulanacak politikalara değinen Albayrak, makroekonomik tahminleri salgında büyük bir ikinci dalga olmayacağı ve ekonomilerin kapanmayacağı varsayımı ile hazırladıklarını belirtti. Albayrak, şöyle devam etti: “Elbette teknik ekiplerimiz

Alternatif senaryo da hazır

2020-21 dönemi için alternatif senaryo çalışmaları yaptıklarını belirten Bakan Albayrak şöyle konuştu: “Kötümser bir senaryoda da 2020 yılının sonuna doğru ve 2021 yılına etkilerine baktığımızda olabilecek bir eksi 1.5, 2021 yılında ise YEP tahminimiz 5.8’den 2.1 puan altında kalarak yüzde 3.7 seviyesinde büyüyebileceğini değerlendiriyoruz. Ama bu kötü senaryomuz. Bununla ilgili alt kırılımlar, alt potansiyel etki kalemlerine detaylı çalışmamız çerçevesi içerisinde ona göre tedbirleri alıyoruz ama baz senaryo bugünkü resim itibarıyla bahsettiğim çerçeve içerisinde olacak.”

alternatif senaryolar da hazırladı. 2020 yılına güçlü bir büyüme performansı ile başlamıştı. Salgının etkisiyle mart ayının ortasından itibaren başlayan daralmanın ardından üçüncü çeyrekte yeniden hızlı bir toparlanma sürecine girdik. Ağustos ayından itibaren atılan normalleşme adımlarının etkisiyle büyümenin döndürücü çeyrekte bir miktar ivme kaybedecek olsa da yılın tamamında pozitif olmasını ve yüzde 0.3 oranında gerçekleşmesini öngörüyoruz.”

DIŞ ŞOKLAR

Albayrak, Türkiye ekonomisinin 2018-2020 döneminde karşı karşıya kaldığı iç ve dış şoklar nedeniyle potansiyelinin oldukça altında büyüdüğüne dikkati çekti. 2021 yılında, ertelenen tüketim ve yatırımların devreye girmesi ve turizm gelirlerindeki normalleşmeyle birlikte büyümenin yüzde 5.8 olmasını tahmin ettiklerini belirten Albayrak, “Sonraki dönemde de büyümenin yüzde 5 seviyesinde seyrederek, Türkiye’nin yüzde 5 büyüme patikasına evrilmesini öngörüyoruz. Bu büyüme hedeflerine ulaşmak için program döneminde her zaman vurguladığımız şekilde ihracata, katma değerli üretime ve istihdama özellikle bu dönemde çok daha fazla yoğunlaşacağız” diye konuştu.

REKABET VE TEKNOLOJİ

Kaynakları, cari dengesi destekleyecek, kalkınma hedeflerine hizmet eden alanlara aktaracaklarını ifade eden Albayrak, özellikle verimlilik ve rekabet gücünü artıracak, yüksek teknoloji ve dijital dönüşümü destekleyecek, girişimcilik ekosistemini iyileştirecek politika ve tedbirleri hızla hayata geçireceklerini dile getirdi.



Ekonomiyi 2023'e taşıyacak projeler

Yeni Ekonomi Programı'ndaki hedeflere, takvimi belirlenmiş projelerle ulaşılacak. Bu projeler başta turizm ve tarım olmak üzere birçok sektörü yakından ilgilendiriyor. Projelerin ekonomik hayata getireceği en önemli değişim ise hizmetlerde dijital dönüşüm ve yerleşme olacak.

TÜRKİYE'yi 2023'e taşıyacak Yeni Ekonomi Programı (YEP) içinde yer alan hedeflerin, bireysel ve toplumsal gelişimi güçlendirecek projelerle hayata geçirilmesi öngörülüyor. Küresel trendlerin ve teknolojinin etkisiyle ekonomilerde iş



Adem ORHUN

yapış biçimleri değişirken; sektörlerde dijital dönüşüm ile yüksek teknolojiyi üretim mottosu, YEP projelerinin omurgasını oluşturacak.

BAKANLIKLAR VE TAKVİM BELLİ

YEP kapsamındaki projeler, ilgili bakanlıkların uhdesinde belirlenen bir takvime göre tamamlanacak. Enflasyon hedefleri için öncelikle arz yönlü engelleri ortadan kaldıracak, üretimde verimliliği artıracak adımlar desteklenecek. Burada Haksız Fiyat Değerlendirme Kurulu ve Rekabet Kanunu'nda yeni yaklaşım önemli rol üstlenecek.

FİYAT KONTROLÜ

Tarımsal üretimde maliyetleri düşürmek için girdi finansmanı ve avans mekanizması uygulanacak. Pilot uygulaması TÜRKŞEKER ile başlatılan sistem, yıl sonuna kadar birçok üründe yaygınlaşacak. Lojistik Master Planı, en kısa sürede uygulamaya girecek. Daha fazla tesis ve liman, yerel ağa ve uluslararası demiryolu koridorlarına bağlanacak. TL bazlı alım garantili kontratlar yaygınlaştırılacak. Kamuda alım garantili birçok süreç, yerleştirilmeyle birleştirilerek, TL cinsi modele geçilecek.

YERLİLEŞME DÖNÜŞÜMÜ

YEP dahilinde tahsilatlar, alacaklar, gelirler, giderler, sektörlerin yerleştirilmeyle birlikte dönüşümü Devlet Malzeme Ofisi'nin (DMO) görevlerinden biri olacak. Enerji alanında yürütülen yerleştirilme modeli, sağlık alanında da DMO eliyle uygulanacak. Yurt Dışı İlaç Fiyat Listesi'nde (Ek-4/C) yer alan yurt dışı ilaçların tamamı SGK tarafından temin edilecek.

ATIL KAYNAKLAR

Yine programda öngörülen projelere göre atıkların ve atıl kaynakların kullanımına dair politika da güncelleniyor. Buna göre, sıfır atık uygulamaları ülke genelinde yaygınlaştırılacak. Geri kazanım oranı artırılabilecek. Atık ithalatına yönelik kota uygulaması geliştirilecek. Hazineye ait tarım arazileri ekim yapacaklara kiralanarak üretim artırılacak. Programda, 10'dan fazla başlık altında sıralanan projeler arasında önde gelenler şunlar:

MESLEKİ EĞİTİM

- Mesleki eğitim kurumlarındaki öğrencilerin edindiği bilginin, beceri ve üretime dönüştürülmesi için sektörle işbirliği yapılacaktır.
- Sanayinin ihtiyaçları ve dijital dönüşüm hedefleri çerçevesinde yenilikçi okul-sektör işbirliği modelleri kurulacaktır.
- Milli teknoloji hamlesinin gücü

olacak teknoloji üretme yetkinliği yüksek gençlerin yetiştirilmesi için 81 ilde 100 dene-yap teknoloji atölyesi kurulacaktır.

- Uzaktan eğitim süreci, harmanlanmış eğitim sistemini destekleyecek şekilde etkin hale getirilecektir.
- İşsizlerin beceri, beklenti ve istihdamına engel unsurların tespit edilmesi için İşsiz Profil Envanteri Araştırması yapılacaktır.
- İŞKUR'un eğitimlerine erişim için dijital kütüphane oluşturulacaktır.
- Gençlerin kariyer planlamalarına destek için staj portalı kurulacaktır.
- Kaybolmaya yüz tutmuş geleneksel mesleklerin tekrar canlandırılması ve bu alanda istihdamın artırılması için yapılacak çalışmalar teşvik edilecektir.
- Kayıt dışı istihdamla mücadelede etkinlik artırılacaktır.

FİNANSAL SİSTEM

- Kira sertifikası piyasası farklı yapılarla geliştirilecektir.
- Katılım finans sektörü için Merkezi Danışma Kurulu'nun etkinliği artırılacaktır.
- Katılım sigortacılığı yaygınlaştırılacaktır.
- İstanbul Finans Merkezi (İFM) 2022'de açılacaktır.
- Borsa işlemleri için yerli ve milli finans teknolojileri yaygınlaştırılacaktır.
- Türk Eximbank bünyesinde müstakriz (borç) fon altyapısı kurularak, ihracatçıların kambyo işlemlerini gerçekleştirmesine imkan sağlanacaktır.
- Türk Eximbank'ın alacak sigortası ve garanti destekleri artırılacaktır.
- Türk Eximbank'ın finansman desteklerinden yararlanan firmalar içinde KOBİ oranı artırılacaktır.

YATIRIM KOLAYLIĞI

- Yargıda, e-duruşma başta olmak üzere teknolojik imkanlar artırılacaktır.
- Arabuluculuk sistemi yaygınlaştırılacaktır.
- İcra ve iflas sistemi modernleştirilecektir. Sanal icra dairesi uygulaması geliştirilecektir.
- Vergi beyannameleri gözden geçirilecek ve meslek mensuplarının görüşleri doğrultusunda sadeleştirilecektir.
- Teşvik ve Destek Bilgi sistemi hayata geçirilecektir.
- Uluslararası kooperatifçilik ilke ve uygulamalarına uyum için kooperatifçilik mevzuatı güncellenecektir.
- Şirket kuruluş süreçleri tamamen dijital ortama taşınacaktır.

İHRAÇ PAZARLARI

- Afrika ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri ile iş ve ticaret forumları düzenlenecektir.
- Afrika'ya ihracat; rekabet gücünün yüksek olduğu ürün grupları dikkate alınarak, hedef ülke ve sektörlerle yönelik iş dünyası, diplomasi ve finansman

ayaklarını temel alan bütüncül bir yaklaşımla ele alınacaktır.

- Yurt dışında Türk ihracat ürünlerinin depolanabildiği, elleçlenebildiği ve ilgili ülkenin iç kesimlerine dağıtımının yapılabileceği Yurtdışı Lojistik Merkezleri'nin kurulması desteklenecektir.
- Brexit sonrasında Birleşik Krallık ile yeni bir Tercihli Ticaret Sistemi oluşturulacaktır.
- İhracatçıların tüm bilgilere tek elden erişimlerini sağlamak için Kolay İhracat Platformu güçlendirilecektir. Potansiyel ihracatçılara etkin bir pazara giriş rehberi oluşturulacaktır.
- Türkiye'de ve yurt dışında helal belgelendirme faaliyeti yürüten kuruluşların akreditasyonu gerçekleştirilecek ve kamu nezdinde izlenebilir bir sistem kurulacaktır.

TARIMDA ERKEN UYARI

- Tarım ürünlerinde arz ve rekolt tahminlerinin sağlıklı yapılmasına imkan veren erken uyarı sistemi çalışmaları yapılacaktır.
- Gıda ürünlerinde taklit ve tağşişle mücadele için 'gıda denetçisi' uygulaması başlatılacaktır.
- Alternatif su ürünleri yetiştiriciliğinde tür çeşitliliği artırılacak, kapalı devre su ürünü yetiştiricilik sistemi yaygınlaştırılacaktır.
- İnşaatı yapısal ahşap kullanımı artırılacaktır. Endüstriyel ağaç fidanlarının dikimi yaygınlaştırılacaktır.
- Örtü altı üretim kapasitesini artıracak teknolojik seraların kurulumu sağlanacaktır.
- Kenevir ve tıbbi/aromatik bitkiler başta olmak üzere katma değeri yüksek üretim, birim alandan yüksek verim almaya yönelik çalışmalar artırılacaktır.

TEKNOLOJİYLE YERLİLEŞME

- Tıbbi cihaz sektörünün istihdam ve üretim payının artırılması için ihracat ve iç pazar odaklı inovatif bir iş ortamı oluşturulacaktır.
- Elektrik enerjisi üretiminde kullanılan yazılım, bilişim ve otomasyon gibi ürün ve hizmetlerin yerlilik oranı artırılacaktır.
- Nükleer teknoloji alanında Ar-Ge çalışmaları yapılacaktır.
- Mobil haberleşme sektöründe altyapı yatırımlarında yerli ürün kullanımı artırılacaktır.
- TSE'nin teknik altyapısı güçlendirilecektir.
- Potansiyel üretici-ihracatçı firmalar, il bazlı olarak tespit edilecek ve bu firmaların ihracatçıya dönüşümü için gerekli yönlendirme, mentorluk ve destekler sağlanacaktır.
- İhracatta devamlılığı bulunmayan firmalara özel olarak makina öğrenmesi ve davranış bilimlerini temel alan çalışmalar yapılacaktır.



Turizmde seri adımlar atılacak

YEP hedefleri için takvimleriyle birlikte sıralanan projeler içinde turizm sektörüne dair maddeler dikkat çekiyor. YEP tablolarında bu projeler şöyle sıralandı:

- 2023 Turizm Master Planı hayata geçirilecek.
- Türkiye Spor Turizmi Envanteri çıkarılacaktır.
- Galataport'tan Taksim Meydanı'na uzanan Beyoğlu Kültür Yolu Projesi hayata geçirilecek (Ekim 2021).
- Turizmin 12 aya ve ülke geneline yayılması için yeni destinasyonlar belirlenecek.
- Gastronomi, festival, kültür, ekoturizm, bisiklet gibi alternatif turizm ürünleri zenginleştirilecek.
- Önemli turistik bölgelerin tanınırlığını artırmak amacıyla dijital medyanın

gücünden yararlanılacaktır.

- Teknoloji destekli ziyaretçi deneyimini artırıcı projeler hayata geçirilecek; sanal müze, sergi ve dijital fuar organizasyonları yapılacaktır.
- Hedef pazarlardaki üst segment ziyaretçi kitlesine yönelik özelleştirilmiş pazarlama ve tanıtım stratejileri uygulanacaktır.
- Türkiye'nin önemli bir film çekim merkezi ve dizi/film ihracatçısı haline gelmesi sağlanacaktır.
- Sağlık turizmi için geleceklere vize kolaylığı sağlanacaktır.
- Havalimanı ve sınır kapılarında sağlık turizmi karşılama ve danışma birimleri oluşturulacaktır.
- Sağlık Turizmi Portalı vasıtasıyla dijital ortamda sağlık tesisleri tanıtılacak ve rezervasyon yapılacaktır.

Kadın girişimciye ihracat networkü

YEP'te 'İş ve Yatırım Ortamı' başlığı altında yer verilen projelerden biri de kadın girişimcileri yakından ilgilendiriyor. Sorumluluğu Ticaret Bakanlığı'nda olacak

proje şöyle tanıtıldı: "İhracata ilişkin tecrübelerin paylaşılabileceği ulusal bir iş ağı kurulacaktır. İhracatçı Startup Online Network Programı, Türkiye

Kadın Girişimci Online Network Programı ve Ulusal Kadın İhracatçı Network Platformu aracılığıyla kadın ve genç girişimciler ihracata yönlendirilecektir."

Tarım için lisanslı depoculuk

Yeni Ekonomi Programı'nda tarım projeleri içinde bu sektöre has lisanslı depolar da yer alıyor. Sorumluluğu Ticaret Bakanlığı'na ait olan proje şu ifadelerle tanıtıldı:

- Lisanslı depolarda depolanan tarım ürünleri için güvenilir tarım ürünleri piyasası oluşturulacaktır.
- Tarım ürünlerinin, anlık stok bilgisine erişilerek lisanslı depoculuğa

konu tarımsal ürün piyasalarının takibi elektronik ortamda yapılabilecektir.

- Tarım ürünleri ticaretini geliştirmek için lisanslı depoculuk yaygınlaştırılacaktır.
- Lisanslı depo kapasitesi 10 milyon tonun üzerine çıkarılacaktır.
- Proje, Aralık 2022'ye kadar tamamlanacaktır.

İstanbul Ticaret Odası, 'KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi İçin Eşleşme Projesi' kapsamındaki eğitimlerini sürdürüyor. Eğitimin ikincisi, dijital pazarlama üzerine gerçekleştirildi.



KOBİ'lere dijital pazarlama eğitimi

İŞLETMELERİNİ dijital pazarlama alanında dönüştürmek isteyen girişimcileri hedefleyen İstanbul Ticaret Odası, KOBİ'ler için dijital pazarlama konulu bir eğitim düzenledi. Dijital pazarlamayı tüm boyutlarıyla ele alan eğitim, Avrupa Birliği

tarafından finanse edilen 'KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi İçin Eşleşme Projesi' kapsamında yapıldı.

106 KİŞİ KATILDI

Zoom ve youtube platformu üzerinden gerçekleştirilen eğitime 106 kişi katıldı. Ücretsiz

olarak verilen eğitimde; sosyal medyanın dijital pazarlamadaki yeri, içerik pazarlaması, dijital pazarlama için müşteri bulma ve elde tutma, dijital pazarlamada reklamların önemi, CRM ve reklam entegrasyonları, örnek dijital pazarlama planları konuları ele alındı.



e-ticarete markalaşma da tüketici zihninden geçiyor

Markalaşma uzmanları, güçlü bir marka oluşturmak için tüketicinin zihninde güçlü bir kalite algısı oluşturmak gerektiğine dikkat çekiyor. Çünkü bu algı, e-ticarete de başarıya ulaştırıyor. Uzmanlar, Türkiye'deki markalaşma fırsatlarının diğer Avrupa ülkelerine göre daha fazla olduğunu da belirtiyor.

SEREF KILIÇLI

MARKALAŞMA, geleneksel ticaret gibi e-ticarete de önemli bir misyon üstlendi ve firmalar için dijital dünyada da başarı kriteri oldu. Üyelerini bu sürece hazırlayan İstanbul Ticaret Odası, dijital pazarlama ve e-ticaret eğitimlerine başladı. Bu eğitimin ilki olan 'Markalaşma, Tüketici Davranışları ve Dijital Pazarlama Eğitimi', bu kez İTO Meclis ve Komite Üyelerine yönelik olarak online gerçekleştirildi.

Toplantıda konuyla ilgili sunum yapan Ideasoft Dijital Pazarlama Müdürü Cenk Kanukman, e-ticaretin markalaşma yönüne dikkat çekti.

'LOVE MARK' OLUN

Güçlü bir marka oluşturmak için tüketicinin zihninde güçlü bir kalite algısı oluşturmak gerektiğini belirten Kanukman, şöyle konuştu: "Araştırmalar daha fazla reklamı yapılan ürünlerin tüketiciler tarafından daha kaliteli algılandığını gösteriyor. Güçlü

bir marka olmak, tüketicinin kalbinde yer almak ve kolay kolay vazgeçemeyeceği bir his yaratmak demektir. 'Love mark' kavramı, tüketicilerin yüreklerinden bağlı oldukları markalar için kullanılıyor. Dünya çapında ticaret yapan büyük markalar bütçelerinin önemli bir kısmını 'love mark' olarak tüketicinin zihninde kalmak için harcıyor."

İSPANYA ÖRNEĞİ

Türkiye'nin markalaşma konusunda hak ettiği konumda olmadığını da altını çizen Kanukman, İspanya örneğini şöyle anlattı: "İspanya'nın dünyanın en değerli 100 markası içinde iki markası var. O iki markanın toplam değeri 35.8 milyar dolar. İspanya dünyaya sanat, kültür ve gastronomi

pazarlayıp markalaşmayı başardı. Türkiye'nin en değerli 100 markasının toplam değeri 24.6 milyar dolar. En değerli ilk iki Türk markasının toplam değeri ise 3.6 milyar dolar. Türk markaları neden hak ettiği değeri bulamıyor? Çünkü kısa vadede kazanç hedefleri var. Aynı şey marka algısı için de geçerli. Çok kısa sürede başarılı olunması istenince hatalı adımlar atılabiliyor. Bu noktada bizi ileriye taşıyacak olan inanmaktır. Yani markamızın ileriye gideceğine inanmalıyız."



Türkiye'nin fırsatları Avrupa'dan fazla

Küresel salgın döneminde markalaşmada da yeni bir dönemin başladığına işaret eden Kanukman, "Türkiye'deki markalaşma fırsatları diğer Avrupa ülkelerine göre daha fazla. Pandemi döneminde dijitalleşme sayesinde markalaşma imkanı daha fazla oluştu. Çünkü satın alma tercihleri değişmiş durumda ve dijitalleşme daha fazla rekabet etme imkanı veriyor. Markalaşmak açısından çok şanslı bir coğrafyada yaşıyoruz. İnsan kaynağımızın zengin olması da önemli bir avantaj sağlıyor" diye konuştu.

Pazarlamada başarı ve empati

Pazarlamanın müşteriye doğru anlamak olduğunu da altını çizen Cenk Kanukman, şu önerilerde bulundu: "Müşterilerinizi anlamak zorundasınız. Bunu başarmak için öncelikle empati becerilerinizi geliştirmeniz gerekiyor. Bazı insanlar bu konuda doğuştan yetenekli olsa da bunun sonradan kazanılabilecek bir beceri olduğuna inanıyorum. Müşterileri tanımlamak, kaç tip müşteri olduğunu ve onların ihtiyaçlarını anlamaya çalışmak çok önemli. Sunduğunuz ürün ve hizmetlerin ya da kampanyaların vaatlerinin gerçekten müşteri taleplerini karşılayıp karşılamadığı önemli."



YENİ EKONOMİ

Doç. Dr. Nurullah Gür

Küresel ekonomide belirsizlikler çağı

'Çağ' kavramı belki biraz iddialı kaçmış olabilir; ancak belirsizliklerin küresel ekonomi üzerinde artan etkisini yansıtabilmek için böylesi çarpıcı bir başlığa ihtiyacım vardı. Zira, 2008'deki küresel finans krizinden sonra küresel ekonominin belini bir türlü doğrultamamasının altında yatan sebeplerin başında belirsizlikler geliyor. Politika belirsizliği, siyasi belirsizlik, jeopolitik belirsizlikler, kur belirsizliği vb. Listeyi daha da uzatabiliriz. Bütün bu belirsizlikler ekonomik davranışlarımızı derinden etkiliyor. Ekonomik birimlerin belirsizliklerden dolayı önünü düzgün göremedikleri bir ortamda yatırım ve tüketim kararlarının sağlıklı verilmesi mümkün değil. Belirsizlik bulutları kaynakların etkin dağılımını engelliyor.

Neoliberal politikaların defosu

Eskiye nazaran siyasi çekişmeler ve seçimler çok daha fazla belirsizlik yaratıyor. Batılı ülkelerde seçimlerin sonuçlarını öngörmek zorlaştı. Avrupa'da popülist partilerin oy oranları kayda değer bir artış gösterdi. Politikaların belirlenmesinde müesses nizamdan ziyade liderlerin tarzı daha belirleyici olmaya başladı. Ticaret savaşlarında gördüğümüz üzere, neoliberal politikaları terk etmekten artık kimse çekinmiyor. Neoliberal politikaların defosu artık net bir şekilde görüldüğü için siyasetçiler yeni bir politika anlayışı ortaya çıkarmaya çalışıyorlar. Küreselciler ise bu süreci mümkün olduğunca baltalama derdindeler. Bu güç mücadelesi gerginliklere neden oluyor.

ABD'deki siyasi kutuplaşma ve Avrupa'daki Kuzey-Güney ayrımının gittikçe belirgin hale gelmesi, ekonomik sorunlara yönelik çözüm arayış sürecini bir hayli uzatıyor. Siyasi kamplaşmalar ekonomik birimlerin karar alma süreçlerini olumsuz etkiliyor. Elllerinde nakit parası olan yatırımcılar daha çok kısa vadeli seçenekler üzerinden tercihlerde bulunuyorlar. Belirsizliklerden dolayı maalesef birçok birey, şirket ve fon, uzun vadeli yatırımlardan köşe bucak kaçıyorlar. Siyaset mekanizmasının yapısal problemlere çözüm üretmediği bir denklemde yatırımcılardan uzun vadeli düşüncelerini beklemek çok gerçekçi değil.

Jeopolitik sıcaklık artıyor

Soğuk Savaş sonrası dönemde jeopolitik riskler hiç bu kadar hızlı artmamıştı. Jeopolitik riskler artık sadece Ortadoğu ve Afrika ile sınırlı değil. Güney Çin Denizi, Doğu Akdeniz, Latin Amerika ve Kafkaslar başta olmak üzere birçok farklı noktada jeopolitik sıcaklık artıyor. Tek kutuplu dünyaya veda ettiğimiz bu dönemde ABD'nin meslemlerde verdiği tepkiler eskisi kadar net değil. Bir taraftan Rusya'nın askeri, bir taraftan da Çin'in ekonomik yükselişi, jeopolitik riskleri farklı bir noktaya taşıyor. Türkiye gibi bölgesel güçlerin verdiği tepkiler artık daha fazla önem kazandı. Jeopolitik meselelere dair bütün bu değişimin belirsizlikler üzerinden küresel ekonomiyi etkilemesi kaçınılmaz. Teknolojideki baş döndürücü değişimler ve koronavirüs gibi büyük şoklar da belirsizlikleri zıplatan diğer faktörler olarak karşımıza çıkıyor. Bu toz duman ortamında gelişmekte olan ülkeler, özellikle kur ve jeopolitik riskler üzerinden olumsuz olarak etkileniyorlar. Bütün bu belirsizlik doğurucu unsurlar, son 10 yıldır bıçak sırtında bir dengede ilerleyen küresel ekonominin daha da kırılganlaşmasına neden oluyor.

Ticaret Bakanlığında açıklama; imza beyanı konusu çözülüyor

Bu köşede geçen yazımızda tekrar dile getirmiştik, konu şuydu: Yeni şirket kuruluşlarında ve ilk defa imza beyanına girecekler için mutlaka ticaret sicili müdürlüğüne gidip ticaret sicili memuru huzurunda imza beyanı verilmesi gerekiyordu. Covid-19 sürecinin daha da zorlaştırdığı ticaret sicile gitme uygulaması artık sona ermiş olacak.

Yazımız üzerine Ticaret Bakan Yardımcısı Sayın Sezai Uçarmak, konuya ilişkin son gelişmeyi bize ilettili. Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin açılışıyla beraber ilgili Meclis Komisyonlarında gündeme gelecek bir kanun teklifinde, Türk Ticaret Kanunu 40. maddesinin ikinci fıkrasında aşağıdaki şekilde bir değişiklik yapılarak olay tamamen kökten çözüme kavuşturulmuş olacak.

Değişiklik metni

“(2) Gerçek kişi tacir ile tüzel kişi tacir adına imzaya yetkili olanların imzaları, kamu kurum ve kuruluşlarının veri tabanlarında tutulan imza verilerinden elektronik ortamda temin edilerek merkezi ortak veri tabanındaki sicil dosyasına kaydedilir. Kamu kurum ve kuruluşlarının veri tabanlarında imza kaydının bulunmaması halinde, imzaya yetkili kişilerin imza beyanlarının ticaret sicili müdürlüğüne verilmesinin usul ve esasları ile bu maddenin uygulanmasına ilişkin diğer usul ve esaslar Ticaret Bakanlığınca çıkarılacak tebliğ ile belirlenir.”

Böylece bu kanun maddesinin yasalasmasıyla birlikte artık ilk imza beyanına girecekler için ticaret sicili memurluğuna gidilmesi gibi bir gereklilik tamamen ortadan kalkmış olacak. Bu değişiklikte dikkat çekici olan bir konunun kamuda teknoloji kullanımının her geçen gün daha ileri seviyelere getirilmesi ve teknolojinin insan hayatını kolaylaştırmaya yönelik imkanlarından sonuna kadar yararlanılmasıdır. İmza beyanlarının kamu kurum ve kuruluşlarının merkezi ortak veri tabanında tutulabilmesi bu konuda önemli bir gelişme olacak. Bu ortak veri tabanına diğer kamu kurum ve kuruluşlarının da ulaşabiliyor olması önemli. Elbette uygulamada veri tabanına anında ulaşılması gibi sorunlar yaşanabilecek. Bu konuda da bizim ilgililere önerimiz herkesin kendi e-devlet şifresi ile kendi imza beyanlarının var olup olmadığını sorgulayabilmeleridir.

Uygulamada ortaya çıkabilecek aksaklıkları, Ticaret Bakanlığı aldığı yetkiye istinaden kolaylıkla çözüme kavuşturabilecek. Böylece müteşebbisler ticaret sicili memurluğuna imza beyanı için gitmek durumunda olmayacak, sadece hiçbir şekilde kamu ortak veri tabanında imza beyanı bulunmayanlar için bir defalık bu yükümlülüğü yerine getirmek gerekebilecek. Aslında, bu konuda da taslak madde metninden anlaşılacağı üzere Bakanlık yetki alarak bir genel tebliğ çıkararak bu konuyu düzenleyebilecek. Bu yetki usul ve esas düzenlemeyi de kapsadığını yazımızdaki öneride olduğu gibi hiç imza beyanı bulunmayanlar için ticaret sicili veya notere gitmek seçimi hale getirilebilir. Hatta imkan olur ise muhtarlıklar bile bu konuda işlev görebilirler.

Sonuç

Sonuç olarak, yazımız amaca hizmet etmiş ve iş dünyasında birçok kişiyi ilgilendiren bir bürokrasi tarih sahnesinden silinmiş olacak. Zaten bizim amacımız uygulamada görebildiğiniz aksaklıkları ilgililerin dikkatine sunmak ve bunların bir an önce giderilmesi için katkı sağlamak. Yazımız bu amaca hizmet ettiği için elbette bizler de mutlu olduk. Gösterdiği hassasiyet nedeniyle başta Bakan Yardımcısı değerli kardeşim Sezai Uçarmak olmak üzere tüm emeği geçenlere teşekkür ederim. Çözümün Türk iş dünyasına hayırlı olmasını temenni ederim.



Osman
ARIOĞLU

Uluslararası fuarlara İTO ile dijital katılım

İstanbul Ticaret Odası, üyelerinin, dijital imkanlarla ihracatlarını artırmasına yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Pandemi sürecinde online gerçekleştirilen 5 fuarda yer alan İstanbul Ticaret Odası, 5 sanal fuara daha hazırlanıyor.

Sanayiye dijitalde buluşturdu

Sanayi dünyasının 2020 yılı buluşmasının salgın sebebiyle ertelenmemesi için 'Hannover Messe Digital Days' düzenlendi. Etkinlik, 14-15 Temmuz'da Deutsche Messe tarafından sanal ortamda ilk kez gerçekleştirildi. Etkinliğe, İTO organizasyonu ile katılan sektör firmaları online platform üzerinde görüşmeler yaptı. Sektör profesyonellerine güncel gelişmeler ve sektörün geleceği hakkında konferans, seminer, sunum, atölye, panel etkinlikleri, ikili görüşme olanakları ile küresel bir platform oluşturuldu.

Kompozit için sanal etkinlik

Kompozit dünyasının 2020 yılı buluşması için 6-10 Temmuz'da JEC Group tarafından sanal ortamda ilk kez JEC Business Meetings Week Etkinliği düzenlendi. Sadece JEC World 2020 Fuarı katılımcıları ile JEC Group bünyesindeki uluslararası profesyonellere açık olan etkinlikte, fuar katılımcıları ile alıcı firmaların buluşması sağlandı.

Canton'a 83 firma ile online katılım

Dünyanın en köklü fuarlarından biri olan Canton da online olarak gerçekleştirildi. Yıllardır Canton Fuarı'nda en büyük katılımcı ikinci ülke organizatörü olan İstanbul Ticaret Odası, 127. Canton Online Fuarı'na da iştirak ederek 83 firmanın uluslararası muhatapları ile görüşmesine zemin oluşturdu.

PSI 2021

Düsseldorf - Almanya

12-14 OCAK 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI FUARI

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarı
- 5 ayrı salonda 50.900 m² sergileme alanı
- 35 ülkeden 720 katılımcı
- 81 ülkeden 16.367 ziyaretçi
- 60. kez düzenlenecek PSI'nın her yıl yükselen ziyaretçi grafiği

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 9 m ²
Katılım bedeli	: 4.410 TL/m ²
1. Ödeme	: Talep edilen m ² x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte	
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
21 Eylül 2020	
3. Ödeme	: Bakiye Bedel
23 Kasım 2020	
• Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir. • İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.	

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : cigdem.terzi@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

MÜGE BİBER

KORONAVİRÜS salgını sebebiyle yılın ilk yarısındaki ulusal ve uluslararası fuarlar iptal edildi. İkinci yarıda ise sanal fuarların devreye girmesi ile ihracatçılara yeni imkanlar oluşturuluyor.

Yeni normalde İstanbul Ticaret Odası da kısa sürede hazırlıklarını tamamlayıp, online etkinliklere iştirak etmeye başladı. İTO, böylece üyelerinin iş görüşmelerini online yapmalarına ve inovasyonlarını uluslararası alanda sunmalarına imkan sağlıyor. Pandemi sürecinde dijital ortamda gerçekleştirilen 5 fuara etkin şekilde katılan İstanbul Ticaret Odası'nın programında 5 sanal fuar daha yer alıyor.

GIDA DEVLERİ ONLINE BULUŞUYOR

Dünya gıda fuarları arasında bir marka olan SIAL (Salon International de l'Alimentation) tarafından bu yıl düzenlenmesi planlanan SIAL Canada 2020, SIAL China 2020 ve SIAL Paris 2020, pandemi sebebiyle iptal edildi. SIAL Canada 2020 Food Week, 28 Eylül-2 Ekim'de online fuar olarak yapıldı. SIAL China 2020 Market Place ise 28-30 Eylül'de yerel firmaların katılımı ile fiziki fuar olarak gerçekleştirildi.

SIAL CHINA'DA ÜÇÜNCÜ SIRADA

SIAL China'ya fiziki olarak katılamayanlar, 30 Eylül-31 Ekim 2020 tarihleri içinde ikili görüşme organizasyonu ile dünya gıda profesyonelleri ile buluşacak. Her iki fuara da katılan İstanbul Ticaret Odası, SIAL Canada 2020 Food Week'te en büyük katılımcı ülke organizatörleri arasında Kanada ve ABD'den sonra üçüncü oldu. SIAL China 2020 Market Place'in veri tabanında bulunan 23 bin 429 katılımcı arasında Türk katılımcılar da yerini almaya başladı. 30 Eylül'de dijital platform üzerinden başlayan görüşmeler 31 Ekim'e kadar dijital olarak sürecek.

150 FİRMA İTO ÇATISI ALTINDA

Bu arada Çin Halk Cumhuriyeti'nin Guanco kentindeki Canton fuarları, ihracat ve ithalat firmalarını 15-24 Ekim'de online olarak buluşturacak. Türkiye milli iştiraki İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlenen fuarın online platformuna da Türk firmaları yine İTO organizasyonu ile katılacak. 128. Canton Fuarı'nda İTO çatısı altında yaklaşık 150 firma uluslararası ihracat imkanları ile buluşacak.

TEKSTİL VE FİLM DE UNUTULMADI

Texworld Paris 2020 Autumn Fuarı, salgın riskleri sebebiyle iptal edilirken, fuar idaresi alternatif olarak Texworld Paris 2021 Spring Fuarı katılımcıları için Dijital Platform düzenleyecek. 1 Eylül'de başlayan etkinlik, 28 Şubat 2021'e kadar devam edecek.

TELEVİZYON YAPIMLARI

Öte yandan, İstanbul Ticaret Odası'nın sanal organizasyonları dizi, film, içerik, TV yapım sektörünün Avrupa'daki en önemli markası MIPCOM ve Güneydoğu Asya'daki en etkin organizasyonu ATF Asya TV Forum ve Market Fuarı ile devam edecek.

TEKNOLOJİ İLE BULUŞMA

ABD'nin Los Angeles kentinde düzenlenmesi planlanan MCW Los Angeles Mobil İletişim ve Teknoloji Fuarı da pandemi nedeniyle fiziki olarak yapılamayacak. Etkinlik, 27-28 Ekim'de dijital platformda düzenlenecek. Platformda mobil iletişim ve teknoloji sektörü mensupları İTO organizasyonu ile ürünlerini dijital dünya üzerinden tanıtmaya imkanı bulacak.

FRANKFURT KİTAP FUARI

1949 yılından beri her yıl düzenlenen Frankfurt Kitap Fuarı da ilk defa fiziki olarak düzenlenemiyor. Online gerçekleştirilecek fuarda yer alacak İTO, sektör mensuplarına ve kitap dünyasına fuarın fayda yelpazesini en geniş şekilde sunmayı hedefliyor.

İTO fuar organizasyonları için:
aylin.odabas@ito.org.tr



Tayvan'dan Türk gıda ürünlerine talep var

Tarım arazisi yeterli olmadığı için büyük gıda ithalatçısı ülkeler arasında yer alan Tayvan, ihracatçıları bekliyor. Türk dondurma ve kahve markalarının ülkelerinde çok tutulduğunu belirten Tayvanlı yetkililer, "Diğer gıda ürünlerinde de Türk firmalarını bekliyoruz" dedi.



OSMAN KUVVET

TAYVAN İthalatçılar ve İhracatçılar Birliği (IEAT), Tayvan Ticaret Merkezi (TAITRA) ve İstanbul Ticaret Odası, ikili ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla online toplantı düzenledi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün'ün başkanlığını yaptığı toplantıda, Tayvan'da özellikle gıda alanında, yatırım ve ticaret fırsatları değerlendirildi.

Covid-19'un bütün ülkeleri benzeri görülmemiş bir şekilde etkilediğini belirten Üstün, "Uzak Doğu'nun yükselen yıldızlarından biri olan Tayvan, Türk iş insanları için önemli fırsatlar barındırıyor" dedi. Üstün, her iki ülkenin, bilim, teknoloji, akıllı şehir, deniz taşımacılığı, kültür, sağlık, ilaç, tarım gibi birçok alanda devam eden iş birlikleri olduğunu ifade etti. Üstün, ayrıca mermer ve doğal taş, demir, bakır, krom cevherleri ve diğer kimyasalların Türkiye'nin Tayvan'a temel ihracat ürünlerini oluşturduğunu vurguladı.

YERLİ ORTAK

Toplantıda konuşan IEAT Genel Sekreteri Peter Huang, Tayvan'ın, ekilebilir alanları kısıtlı olduğu için gıda ithalatçısı olduğunu söyledi. Huang, "Tayvan, Asya'da kişi başına gıda harcaması en yüksek olan ülke. Tayvan olarak gıda ürünlerinde maliyeti daha az, kaliteyi daha çok önemsiyoruz. Geçen sene ünlü bir Türk markası,

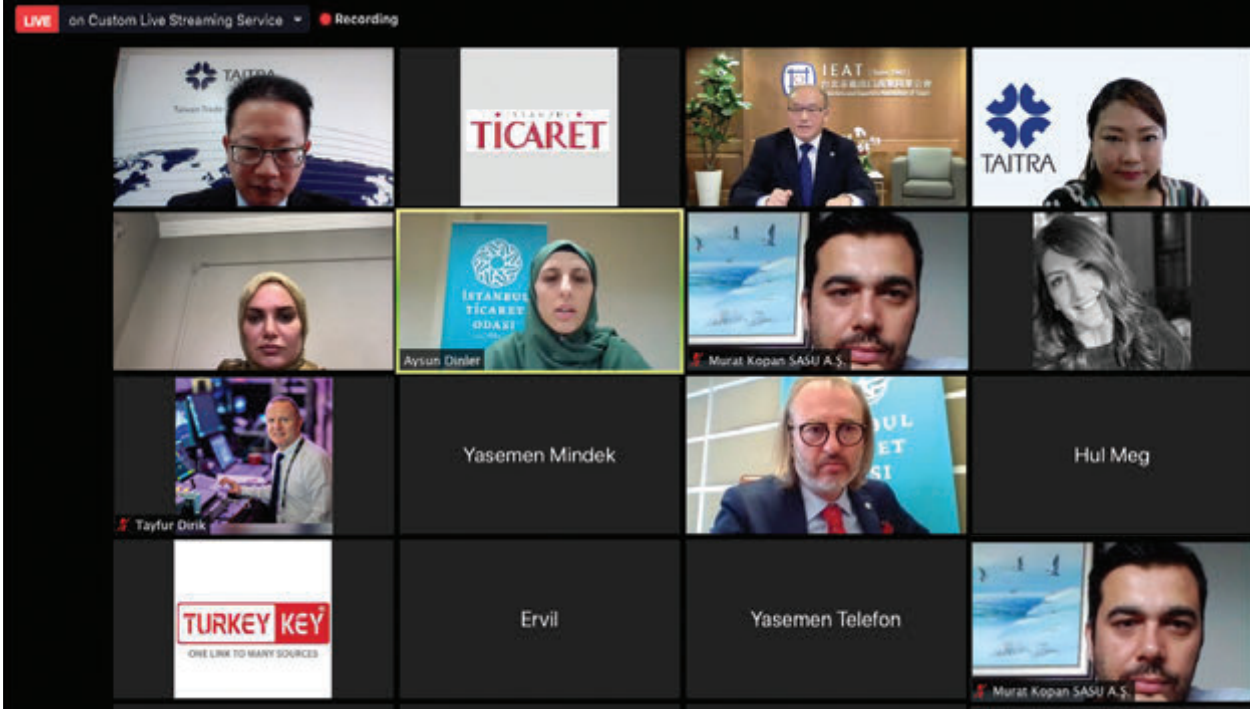
Tayvan'da bir dondurma işletmesi açtı. Türk kahvesi satan kafeler de var. Tayvanlılar Türk kahvesi ve dondurmasını çok seviyor. Türk restoranları da çok popüler; içecek alanında da çok talep var" dedi.

Diğer gıda ürünlerinde de ihracatçı Türk firmalarını Tayvan'a beklediklerini vurgulayan Huang, "Tayvan'a ihracat yapacak Türk firmalar, yerli iş ortakları ile hareket ederse, daha hızlı bir şekilde daha büyük bir pazara erişebilirler" diye konuştu.



BÜYÜK POTANSİYEL

Tayvan Ticaret Merkezi İstanbul Ofisi (TAITRA) Direktörü Jimmy Chen, iki ülke arasında gıda ithalatının potansiyelinin yüksek olduğunu dile getirdi. Chen, "Tayvan'da incir, ceviz, fındık, zeytinyağı gibi ürünler çok tüketiliyor. Diğer gıda alanlarında da ihracatçı firmaları bekliyoruz" dedi. Katılımcıların sorularını yanıtlayan Chen, "Türk ihracatçılarına her türlü bilgi ve desteği İTO aracılığıyla vermeye hazırız" diye konuştu.



SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

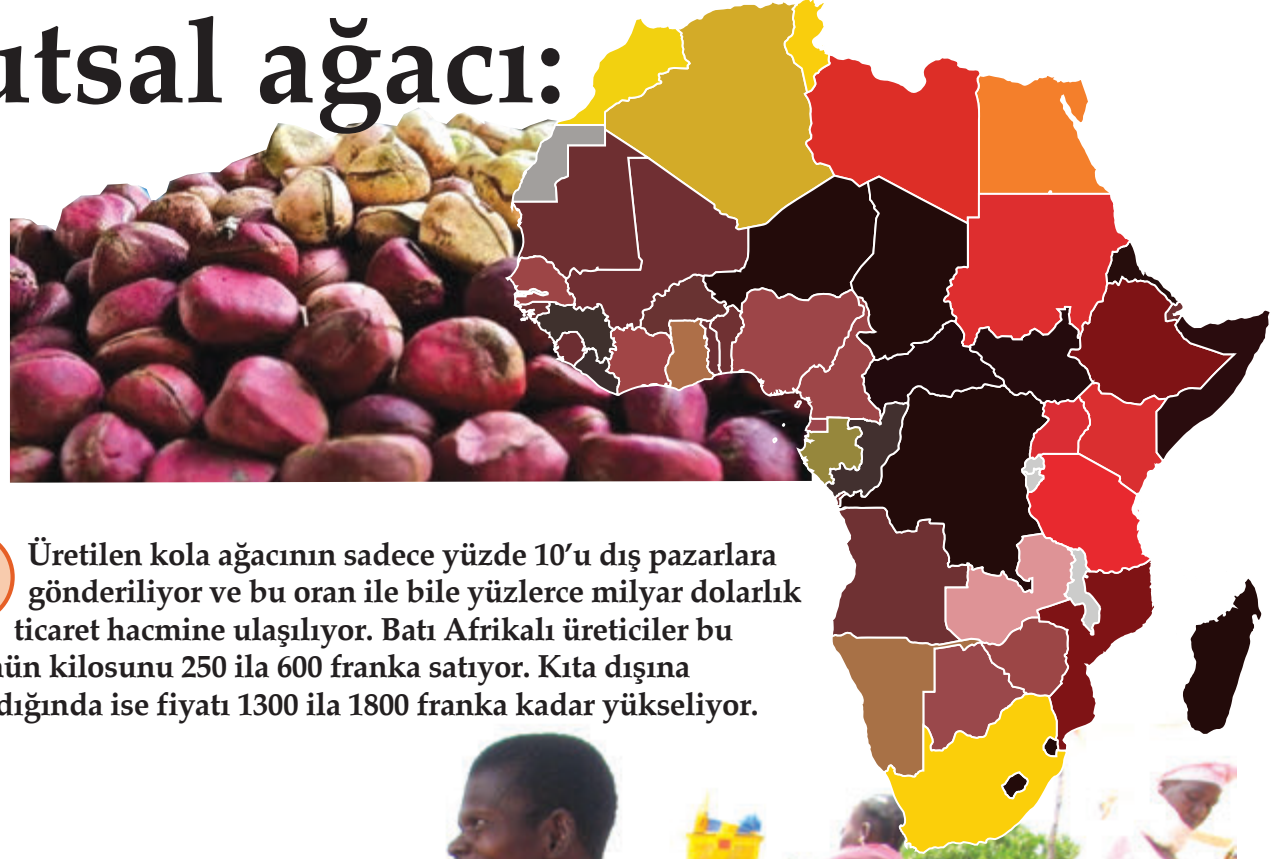
FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi internetten gönderelim!



Batı Afrika'nın kutsal ağacı:

Kola



Kola, bir Afrika bitkisi ve anavatanı sömürgecilikle birlikte Fildişi Sahili adı verilen ülke. Kola ağacı, tekstilde boyama, eczacılıkta tüm teskin edici ilaçlarda, kozmetikte makyaj malzemelerinde, zayıflama reçetelerinde, kısaca tüm kolalı ürünlerin vazgeçilmez bir parçası.

Üretilen kola ağacının sadece yüzde 10'u dış pazarlara gönderiliyor ve bu oran ile bile yüzlerce milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşıyor. Batı Afrikalı üreticiler bu ürünün kilosunu 250 ila 600 franka satıyor. Kıta dışına satıldığında ise fiyatı 1300 ila 1800 franka kadar yükseliyor.

MODERN sanayi 20. yüzyılda kendisine yeni ürünler kazandırabilme amacıyla sömürgeciliğin yayıldığı bölgelerde asırlardır tüketilen yiyecekleri de yakından takibe aldı. Bunlardan biri ise bugün Batı Afrika olarak bildiğimiz ve 20 kadar kıta ülkesinin oluşturduğu coğrafyanın bazı yörelerinde yetişen kola ağacından aldığı kola cevizi, fındığı veya kestanesi diyebileceğimiz meyvesidir. İlk defa yerlilerce ne zaman tüketilmeye başladığı bilinmese de yazılı kaynakların ifadelerine göre binlerce yıllık geçmişi olduğu tahmin ediliyor.



Prof. Dr. Ahmet KAVVAS

İSLAMİYETLE YAYILDI

Kola, özellikle İslamiyetin 8. veya 9. yüzyıllarda bu bölgede de yayılmasıyla kullanımı bir ihtiyaç maddesi olmasının dışında sosyo-kültürel, dini amaçlı her ortamda paylaşılması yanında aynı zamanda ciddi bir ticaret metana dönüşmüştü. Yerel bir kabilenin aksarı ile kila, kola veya gola denmesi üzerine tüm Batı Afrika'da benimsendiği gibi artık tüm dünyada da bu adı yaygınlaştı. Kola ağacı bir Afrika bitkisi ve anavatanı sömürgecilikle birlikte Fildişi Sahili adı verilen ülke. Bunun sınır komşularında veya aynı bölgeyi paylaştığı ülkelerde sınırlı da olsa yetiştiriliyor. Şimdilerde yıllık üretiminin 300 bin tonu aştığı ifade ediliyor. Kıta içinde üretilip yüzde 90 gibi oldukça yüksek bir oranda burada taze olarak ve herhangi bir sanayi işlemine tabi tutulmadan tüketilen nadir ürünlerden biri.

ABD VE AVRUPA İLGİSİ

Fakat başta ABD olmak üzere Avrupa ülkeleri son yüzyılda, son yıllarda ise Hindistan bu ürüne ciddi alaka duydu. Uluslararası pazarlarda tekstilde boyama, eczacılıkta tüm teskin edici ilaçların bileşenlerinde, kozmetikte makyaj malzemelerinde, diyetisyenlerin zayıflama reçetelerinde, genel tabirle tüm kolalı ürünlerin vazgeçilmez bir parçası haline geldi. Sadece yüzde 10 oranında dış pazarlara sevki, yıllık yüzlerce milyar dolarlık ticaret hacimlerine ulaşıyor. 1993 yılında Paris'te coğrafya derslerimizden gelen bir akademisyen bundan bahsedince sınıftaki arkadaşlar bir sonraki derse getirdiler ve ilk defa orada görmüştüm. Başkent Bamako'da bulunduğum günlerde insanların adeta çerez gibi tükettikleri bu ürünü tanısam da tüm bu bölge için ne ifade ettiğini yıllarca kavrayamadım.

EVLİLİK TEKLİFİNE CEVAP

Meğer kola cevizi, evlilik çağındaki gençlerin aileleri arasında kız tarafına teklif yapılırken verilen ürünün beyaz olmasının evet, kırmızı olmasının ise hayır anlamına gelmesi, düğün sırasında bir tür çeyiz teşkil etmesi, yeni doğan çocukların sevincinin paylaşılması, mevlit ve cenaze gibi törenlerde misafirlere ikramı, anlaşma ve sözleşme gibi iki ve çok tarafı sonuca bağlanan konuların açıklanmasında, Sokoto ve Bornu yöneticileri arasında saygınlığın en üst seviyede temsilini



Törenlerin baş meyvesi

Kola cevizi, günümüzde önemli sanayi ürünlerinin hammaddesi olmasından çok önce Kızıldeniz ile Atlas Okyanusu arasında ve Büyük Sahra Çölü'nün güneyini kuşatan Batıların Sahel (Sahil) dedikleri, Müslüman

tarihçi ve coğrafyacılarının ise Bilâdüssudan olarak adlandırdıkları bölgenin en batısında yetişiyordu. Doğu-batı ve kuzey-güney istikametlerinde yolculuk yapan yerel toplumların seyahatleri sırasında günlük

gıda ihtiyaçları kadar özellikle tuz temin etmek için Büyük Sahra'ya kadar giderek ticaretini yaptıkları bir üründü. 13. yüzyılda Fas'ta yaşayan Sahraaltı'ndan gelenlerin de talepleri karşılarken, asırlar içinde altın, kumaş ve canlı

hayvan karşılığında kıtanın bu ucsuz bucaksız ormanları ile çöl toplumlarının birinci derecede temin etmek zorunda oldukları bir meyve idi. Öyle ki, bu meyve olmadan herhangi bir tören yapılamazdı.

göstermede değeri biçilemeyen bir ürün. İslamiyetin alkölü yasaklaması da insanların bu ürüne hayatlarını daha fazla özdeşleştirmelerine, hatta onu kutsallaştırmalarına vesile olmuş. 1880 yılında Batı Afrika'daki Fransız sömürge karakollarından birindeki görevliler bir kola ağacının dalını kırdıkları için saldırıya uğramışlar. Ağacın faydası o kadar hayati olmuş ki, yetişmesi müsait olan her köyün etrafına mutlaka belli sayıda dikilmiş. Ancak yeni ağaçların dikilmesine ise daha sonraki dönemlerde pek sıcak bakılmamış, hatta bunu yapanların fazla yaşamayacağına inanılır olmuş.

EN BÜYÜK ÜRETİCİLER

Fildişi Sahili, günümüzde kola cevizini en çok üreten ülke olarak biliniyor. 300 bin tonu geçen ürününün yüzde 70'ini Nijerya tek başına alıyor. İkinci büyük üretici ülke ise başkenti Konakri olan Gine. Gine-Bissau'dan Gana'ya kadar hatta Nijerya ve Kamerun'un bazı bölgelerinde de bu ürün yetiştiriliyor. Son dönemlerde bu ağacın Karayip adalarından Jamaika, Brezilya, Malezya, Sri Lanka ve Endonezya'da da dikilmesi sağlanmış. En büyük tüketici Nijerya dışında taze olarak tüketen ülkelerin başında Mali, Burkina Faso, Senegal, Benin, Nijer, Gambiya ve Moritanya geliyor.

ÖNEMLİ DÖVİZ KAYNAĞI

Batı Afrikalı üreticiler bu ürünün kilosunu 250 ila 600 frank

karşılığında satıyor. Bunun hem bölge ülkelerine hem de kıta dışından talep edenlere pazarlamak için piyasasının belirlendiği Fildişi Sahili'nin Anyama gibi şehirlerinde ise kilosunu 1300 ila 1800 franka kadar yükseliyor. Özellikle bu ülkede, ABD ve Avrupalı şirketlerin alıcıları, temin ettikleri ürünleri henüz buralarda iken bazı özel işlemlerden geçiriyor ve bunu son derece gizli tutuyorlar. Sadece Fildişi Sahili'nin bu üründen yüzlerce milyon dolarlık ciddi bir gelir elde ettiği biliniyor.

Asırlarca tüm bölgede Dioula (Jula) denen toplumun özellikle Mandeng denen kolunun tekelinde kalan bu ürünün pazarlanması, sömürgeciliğin ilk yıllarında da sadece yerel insanların uğraşı olarak kaldı. 1460 yılında ilk defa Portekizlilerin Atlas Okyanusu sahillerinde gemilerle gidip gelmeleri ve bu ürünü 16. yüzyılda tanımaları, özellikle 19. yüzyılın sonlarında demiryolu ve kıta içinde kara yollarının açılması, kola cevizinin daha çok üretilmesini ve büyük miktarlarda satışını kolaylaştırdı.

HEDEF ASYA

Fransa 1920 yılına kadar pek ilgilenmediği bu üründen birden on binlerce kilo almaya başladı. Bir süre sonra Lübnan ve Suriye'den bu bölgeye gelmelerini sağladığı çoğu ticaretle meşgul kimseler, bu ürünün pazarındaki yerel tekeli kırmakla kalmadı ve büyük toptancılar oldu. Çünkü hem yerel pazarlar hem de uluslararası alıcılar için artık ciddi

bir ticari alana dönüşmüştü. Şimdilerde ise dış pazarlarda daha fazla bu ürünü tanıtıp özellikle Asya'da daha geniş kitlelere ulaşmak istiyorlar. Avrupa toplumlarında sigara nasıl başlangıçta soyluların tükettiği bir ürün iken, asırlar içinde neredeyse bulan herkesin tükettiği konuma gelince, İngiliz ileri gelenleri özel bir kıyafet dikip adına da 'smokin' diyerek ayrıcalıklarını bir şekilde göstermek istemişlerdi. Batı Afrika Müslüman toplumları da emir, sultan, halife ve her seviyeden dini merasimlere yön verenlerin etrafında toplananlara verdikleri kıymeti göstermek için kola cevizi ikram ediyorlar. Öyle ki, tüm bölge Büyük Sahra'ya kadar uzanan kuzey-güney arasındaki en uç noktaları birleştiren en önemli bağa dönüşmüş.

BİRÇOK SEKTÖRDE İŞ FIRSATI

Her bölgede yetişmemesi, önemli pazar imkanının ve daima tüketicisinin bulunması, bu ürünün ticari değerini asırlarca içinde artırmış. Şimdilerde ise sadece tekstil, eczacılık, kozmetik ve enerji veren içeceklerde zorunlu katkı maddesi olması buna yönelimi artıracak ve üreticilerin önlerine yeni fırsatlar sunacak. Son yıllarda özellikle üretimin geliştirilmesi, sanayileşmiş ürünün ihraç eden ülkelere de yapılması ve yeni pazarların bulunması kurulan meslek odalarının gündeminde yer alıyor.

10 yıl sonra meyve veriyor

İlk dikildiğinden en erken 10 yıl sonra meyve vermesi ve bir insan ömrü kadar yaşayıp, her geçen sene ürününü artırması, kola ağacına özel ihtimam gösterilmesini sağlıyor. 20 metreyi bulan uzunluğu, özel yuvaları içinde 8/10 adet kola cevizi diyebileceğimiz her biri normal kestaneye boyutunda ve 20/30 gram ağırlığındaki kırmızı, krem beyazı veya gül rengi meyvesinin en önemli bileşeni yüzde 4 oranına kadar kafein içerir. Üreticilerinin pazarlamacı, pazarlamacıların da üretici olmasına müsaade edilmeyen bu ürünün her iki tarafı da birer tekel oluşturmuş. Neredeyse her ürün yetiştiren müşteri için pazarlara giderken bunda tam aksine alıcı satıcının ayağına gelir ve fiyatı kendisi belirler.

Tipta yaygın

Bir zamanlar baş ağrısı, yorgunluk gibi hastalıklara karşı tüketilen ürün, artık güçlü sanayi ürünlerinin vazgeçilmezleri arasına girdi. Özellikle 1885 yılından Amerikan iç savaşında yaralandıktan sonra yaşadığı Atlanta şehrinde çektiği ağrıları morfinlerle teskin etmeye çalışan John Pemperton isimli eczacının, uzun süren uğraşları sonucu kokain bitkisinin yaprağından elde ettiği şıra ile kola cevizinin kafeinini başka katkı maddeleri ile karıştırarak oluşturduğu şurup, zamanla kolalı içeceklerin önünü açtı. Bugün farklı ebatlardaki şişe ve kutucuklarda 2 milyar adet satılabilen bu içeceklerde her ne kadar kokain bitkisinin kullanımı 1940'larda sonlandırıldı da kola cevizi, arap zamkı ve vanilya, ciddi katkı maddeleri olarak kullanılmaya devam ediyor. En meşhur ürününe iki ana bileşkenin adı verilse de zamanla Güney Amerika kökenli bitkinin kullanımı son bulsa da Batı Afrika'nın kola cevizi hâlâ kıymetini koruyor.

TEKNOFEST'ten ödülle döndüler



İstanbul Ticaret Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği öğrencilerinin kurduğu Anadolu Raket Takımı, TEKNOFEST Raket Yarışması'ndan ödülle ayrıldı. Alçak irtifa kategorisinde Türkiye ikincisi olan takım, Gaziantep'te düzenlenen törende ödülünü Adalet Bakanı Abdulhamit Gül'den aldı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan da Anadolu Raket Takımı'nın standını ziyaret ederek, alınan ödülü imzaladı. Takımı tebrik eden Cumhurbaşkanı Erdoğan, gençlerden çalışmalarını ve İstanbul Ticaret Üniversitesi hakkında bilgi aldı. Anadolu Raket Takımı, ayrıca Tasarım Alanında da 'Özel Ödül'e layık görüldü.



REKTÖR PROF. DR. YÜCEL OĞURLU'DAN 'HOŞGELDİNİZ' MESAJI

400 bin tüccarın desteğiyle kariyer yolculuğunuz başlıyor

Mezunlarımızın yüzde 84'ü iş buluyor

Üniversitenin seçkin öğretim kadrosuyla öğrencilere iyi bir eğitim ve bir anlamda piyasa güvencesi verdiğini de vurgulayan Rektör Prof. Dr. Oğurlu, şöyle devam etti: "Bu güvence, elbette kişilerin şahsi becerilerine, birikimlerine ve girişkenliklerine bağlı olarak değişebiliyor. Üniversitede her türlü kültürel ve sanatsal faaliyetler düzenleniyor. Bunlar için öğrenci kulüplerine imkânlar ölçüsünde destek veriliyor. Üniversitenin akademik faaliyetlerini artıran her türlü faaliyeti özellikle destekliyoruz. Lisansta 36, lisansüstü eğitimde ise 100'ün üzerinde programımız var. Öğrencilerimiz hem farklı sektörlerle ortak hazırlanan lisansüstü programlarda sektörün duayenleriyle buluşuyor hem de bu duayen isimlerin derslere girmesi sağlanarak, hayattan kopuk olmayan bir öğretim imkânı sunuluyor. 2018 rakamlarıyla mezunlarımızın yüzde 84'ü iş bulmuş durumda. En yüksek seviyedeki kamu kurumlarından piyasanın seçkin markalarına kadar öğrencilerimiz çalışma fırsatı buluyor."



İlk 6 hafta online eğitim

Üniversitenin yeni dönemine dair bilgiler de veren Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, şunları söyledi: "İlk 6 haftada online eğitim kararı aldık. Bu süreden sonra salgının durumuna ve YÖK kararlarına göre hareket edeceğiz. Hibrit sistemde yüz yüze yapılacak derslerde devam zorunluluğu olmayacak. Dersler ya canlı olarak uzaktan eğitim sistemimizde yayınlanacak ya da video kaydı alınarak yine sistem üzerinden öğrencilerimizin istifadesine sunulacak."

En büyük desteğimiz İTO'nun 400 bin üyesi

Prof. Dr. Oğurlu, İstanbul Ticaret Odası'nın akademik desteğinin yanı sıra öğrencilere sağladığı katkılar hakkında da şu bilgileri paylaştı: "İstanbul Ticaret Odası'nın, burslarının yanı sıra asıl büyük desteği, 400 bin üyesinin öğrencilerimize sunduğu staj imkânı. Gerek İTO gerekse İTO üyeleriyle yaptığımız işbirlikleri sonucunda öğrencilerimizin staj yeri, mezunlarımızın ise iş bulması daha kolay olabiliyor. Bugüne kadar staj yapmak için kariyer merkezine başvuran öğrencilerimizin staj yeri bulamama gibi bir sorunu olmadı."

Yeni öğretim yılına başlayan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, aileye yeni katılan öğrencilere tavsiyelerde bulundu. Üniversitenin seçkin öğretim kadrosuyla öğrencilere iyi bir eğitim ve piyasa güvencesi verdiğini söyleyen Prof. Dr. Oğurlu, "En büyük desteğimiz, İstanbul Ticaret Odası ve 400 bin üyesinin öğrencilerimize sunduğu staj imkânı. Mezunlarımızın yüzde 84'ü de iş buluyor" dedi.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde yeni öğretim yılı 5 Ekim 2020 günü açılıyor. Bu yıl salgın nedeniyle uzaktan eğitimle yeni dönemi açacak üniversitenin Rektörü Prof. Dr. Oğurlu, aileye yeni katılan öğrenciler için 'hoşgeldiniz' mesajı yayınladı. Prof. Dr. Oğurlu, tecrübeli, dinamik ve yetkin bir eğitim kadrosuna sahip üniversitede umduklarından daha fazlasını bulacaklarına inandığını söyledi.

YÜZ YÜZE DERSLERİ ÖZLEDİK

Prof. Dr. Oğurlu mesajında, "Tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs nedeniyle derslerimize online başladık. Ancak en kısa zamanda bu zorlu süreci atlatarak sizleri kampüslerimizde ağırlayacağımıza inanıyorum. Siz öğrencilerimizi ve yüz yüze dersleri açıkçası özledik. İstanbul'un en merkezi yerlerinde yer alan kampüslerimizde akıllı tahtaların kullanıldığı sınıflar, uygulamalı mahkeme salonu,

teknik donanımı yüksek iletişim stüdyosu, bankacılık uygulama şubesi, BİSTLab, bilgisayar ve mühendislik laboratuvarları, tasarım atölyeleri ve stüdyolarının yanısıra birçok imkan sizleri bekliyor" dedi.

KÜTÜPHANEMİZ SİZİ BEKLİYOR

Öğrencilerin üniversite hayatına atılarak yeni bir döneme başladıklarını vurgulayan Prof. Dr. Oğurlu, "Kariyer yolculuğunuzun yeni bir safhasına geçtiniz. Üniversite eğitiminiz boyunca bir yandan derslerinizin devam ederken bir yandan da sizi farklı alanlarda destekleyecek ve ileri götürecek çalışmalar yapmanızı tavsiye ederim" diye konuştu. Öğrencilere, aldıkları eğitimin ve katıldıkları kültürel etkinliklerin yanında farklı alanlarda okumalar yaparak kendilerini geliştirmeleri tavsiyesinde bulunan Prof. Dr. Oğurlu, İstanbul'un en iyi üniversite kütüphanelerinden birinin gençleri beklediğinin altını çizdi. Prof. Dr. Oğurlu, öğrencilerin her türlü öneri ve sorunlarına karşı akademik ve idari birimlerin sürekli yanında olacağını söyledi.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

KARŞILIKSIZ ÖĞRENİM BURSLARI HAKKINDA

Odamız 2020 - 2021 Eğitim Öğretim Yılı Burs Başvuruları 7 Ekim - 23 Ekim 2020 tarihleri arasında internet sitemizden online olarak alınacaktır.

Aşağıda sayılan şartları taşıyan öğrencilerimiz anılan tarihler arasında başvurularını ik.ito.org.tr adresinden yapabilecekler ve burslarla ilgili tüm süreci yine bu adresten takip edebileceklerdir.

Mevcut bursiyerlerimizin yeniden başvuru yapmasına gerek bulunmamaktadır.

Lisans Burslarında Uzaktan Eğitim (Covid-19 nedeni ile yapılan uzaktan eğitim hariç) ve Açıköğretim öğrencilerinin başvuruları değerlendirmeye alınmamaktadır.

Lisans Bursları:

İstanbul il sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yükseköğrenim (lisans) öğrencileri (açıköğretim ve uzaktan öğretim hariç) ile vakıf üniversitelerine ÖSYM tarafından %100 burslu olarak yerleştirilen veya %100 şehit bursu ile öğrenim gören yükseköğrenim (lisans) öğrencilerine verilir.

Lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, yükseköğrenim hazırlık ve birinci sınıfında 22, ikinci sınıfında 24, üçüncü sınıfında 25, dördüncü sınıfında 26 yaşından büyük olmayan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dâhil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluşta çalışmayan, ara sınıf başvurularında yıllık genel başarı ortalaması 4 üzerinden en az 2,25 veya 100 üzerinden en az 60 olan öğrenciler burslarımıza başvurabilir.

Yüksek Lisans Bursları:

İstanbul il sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencileri (formasyon programları hariç) ile vakıf üniversitelerinde %100 burslu veya %100 şehit burslu olarak öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencilerine verilir.

Yüksek lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dâhil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluşta çalışmayan, lisans bitirme veya yüksek lisans genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 75 olan öğrenciler burslarımıza başvurabilir.

Doktora Bursları:

Türkiye içinde ve/veya yurtdışında bulunan yükseköğrenim kurumlarında öğrenim gören, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan ve Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dâhil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan öğrencilere verilir. Yüksek lisans bitirme veya doktora genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 75 olan doktora öğrencileri burslarımıza başvurabilir.

Prof. Dr. Yusuf Balcı İİSA toplantısında

İşletme Fakültesi, İngilizce İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yusuf Balcı, İslami Strateji Enstitüsü (Institute for Islamic Strategic Affairs - İİSA) tarafından hazırlanan 'Acil Pilot Proje' kapsamında düzenlenen 'Covid-19'un Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) Ekonomilerine Etkileri' konulu toplantıya katıldı. İngiltere'de faaliyet



gösteren enstitünün düzenlediği toplantı, web üzerinden gerçekleştirildi. Rapor olarak da yayımlanan projeye sunum yapan çekirdek uzman grubu olarak Türkiye'den Prof. Dr. Yusuf Balcı ile birlikte Umman, Mısır, Lübnan, İsrail ve BAE'den 6 ekonomist katıldı. Toplantıda farklı ülkelerden 17 uzman da tartışmacı olarak yer aldı.

TİCARET akademisyeninden yeni terim

İngilizce İşletme Bölüm Başkanı Prof. Dr. Beliz Ülgen 'Yönetici Olduktan Sonra Koltuk Etkisine Yakalanmak' başlıklı araştırmasını, örgütsel davranış disiplinine 'Koltuk Etkisi' adı verilen yeni bir



terim ekleyerek, ELIASM (European Institute for Advanced Studies) tarafından

Brüksel'de online olarak gerçekleştirilen 35. Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi Çalıştayı'nda sundu.

Şirket ortaklarının sigortalılık durumu değişti

5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu 53'üncü maddesi ile 4/b bendi kapsamında (Bağ-Kur) sigortalı sayılanların, kendilerine ait veya ortak oldukları işyerlerinden dolayı, 4/a bendi kapsamında (SSK) sigortalı bildirilemeyecekleri düzenlemesi getirilmişti.

Ancak 5510 sayılı kanunun geçici 8'inci maddesi ile 1 Ekim 2008'den önce kendi işyerlerinden sigortalı olanlar bakımından sigortalılıklarında ara verene kadar 4/a sigortalılıklarına devam edebilmelerine izin verilmişti. Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından yayınlanan 24 Nisan 2019 tarihli 2019/9 sayılı genelge ile geçici 8'inci maddede verilen bu imkânı geriye dönük olarak ortadan kaldıran bir düzenlemeye yer verildi.

Tescil kaydı beyanı

Buna göre, 1 Ekim 2008 tarihinden önce 1479 sayılı kanun kapsamında tescilli yapılması gerektiği halde 506 sayılı kanun kapsamında tescil yapıldığı söz konusu tarihten sonra tespit edilen sigortalılar, kanunun geçici 8'inci maddesi kapsamında değerlendirilmeyecek, 4/a kapsamında yapılan tescil kaydı beyan kabul edilerek, 4/b kapsamında sigortalı olması gereken tarih itibarıyla 4/b kapsamında sigortalılığı başlatılacak ve 4/a kapsamında hizmetler 4/b kapsamında hizmet olarak değerlendirilecek. 4/a kapsamındaki hizmetlerin 4/b kapsamında hizmet olarak değerlendirilmesine



HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

ilişkin iş ve işlemler cari usullere göre sonuçlandırılacak. Bu durum, 4/a kapsamında çalışmaya başladığı tarih ile şirket ortağı olduğu tarih aynı olan sigortalılar için de uygulanacak. Burada esas olan, 4/a kapsamında çalışma devam ederken 4/b kapsamında sigortalılığı gerektiren şirket ortaklığının gerçekleşmesidir.

Uygulamada farklılıklar

Şirket ortağı olup kurumca 4/b kapsamında tescilli yapılanların, ortağı olduğu şirketten daha sonra 4/a kapsamında bildirilmesi 1479 sayılı kanunun mülga 24'üncü maddesi kapsamında şirket ortağı olması nedeniyle 4/b kapsamında sigortalı olan şirket ortağının, daha sonraki bir tarihte ortağı olduğu şirketten 4/a kapsamında sigortalı bildirilmesi halinde, önce başlayan sigortalılık sona ermediği sürece diğer sigortalılık devreye girmeyeceğinden, 4/a kapsamındaki sigortalılık iptal edilecek, 4/b kapsamındaki sigortalılığı geçerli sayılacak.

Uygulamada ancak etkilerini doğurmaya başlayan 2019/9 sayılı genelge, kanunla getirilen bir imkânı kaldırması bakımından eleştiriye açık. 4/a ve 4/b sigortalılık, prim ve emeklilik yaşı bakımından ciddi farklılıklar gösterdiğinden 4/a sigortalı olarak emekli olmayı bekleyen sigortalıların 4/b kapsamında alınması sebebi ile mağduriyetler yaşanacağından 2019/9 sayılı genelgenin yürürlükten kaldırılıp kaldırılmayacağı merak konusu.



Trafiğe akıllı otopark çözümü

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından açıklanan Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) Strateji Belgesi ve Eylem Planı ile gündelik hayatımıza akıllı otopark sistemi, yollarda ise fiber haberleşme devreye girecek.

DÜNYANIN ve Türkiye'nin içinde bulunduğu salgın koşullarında, son 6 ayda bilgi ve iletişim altyapılarının önemi daha da arttı. Özellikle sesli ve görüntülü arama, uzaktan eğitim ve uzaktan çalışma, video konferans toplantıları, e-sağlık, e-ticaret ve e-devlet uygulamaları kullanımı önemli ölçüde yaygınlaştı. Sabit abonelerin aylık internet kullanımı, salgın sürecinin ilk 3 aylık döneminde, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 51, mobil abonelerin aylık internet kullanımı ise yüzde 56 arttı.

CAN GÜVENLİĞİ ÖN PLANDA

Bu değişim, gündelik hayatımızda ulaşım ve trafikte de devam edecek.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından açıklanan Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) Strateji Belgesi ve 2020-2023 Eylem Planı, şu özellikleriyle hayatımıza yansıtacak: Ekonomik verimlilik ve can güvenliği artacak. Hız ve ekolojik fayda sağlayacak akıllı yollarla hem güvenli ulaşım hem de ülke ekonomisi canlanacak. Sistemin devreye girmesiyle açılacak yeni iş sahaları ile istihdam da artacak. En önemlisi şehirlerde park yeri arayışı yüzünden trafik sıkışıklığını önleyecek akıllı otopark sistemi devreye girecek.

YOLCU DA BİLGİLENECEK

AUS teknolojilerine hızlı geçiş ve uyum için AUS test ve uygulama koridoru da kurulacak. Yapay zeka, derin öğrenme, büyük veri, mobil teknolojiler, robotik, Endüstri 4.0 gibi teknolojilerdeki gelişmelerin AUS sektörü üzerindeki sonuçları önümüzdeki yıllarda görülecek. Ayrıca, toplu taşımanın daha konforlu hale getirilmesi ve vatandaşların bu sisteme uyum sağlaması için yolcu bilgilendirme sistemleri kurulacak.

YOLLARDA FİBER HABERLEŞME

AUS altyapısını güçlendirmek ve bu sistemlerin haberleşme ihtiyacını karşılamak için Karayolları Genel Müdürlüğü, bölünmüş yollar ve otoyollarda fiber haberleşme altyapısı kuracak. AUS işbirliği uygulamalarında, otonom araçların yaygınlaştırılması, yerli ve milli araç içi haberleşme ve bilgi sistemlerinin üretilmesi de yer alıyor.

RAYLI SİSTEM ENTEGRE

Raylı sistemlerin hareket enerjisinin yeşil enerjiye dönüştürülmesi, hava taksi (VTOL) ve benzeri araçlara yönelik mevzuat düzenlemelerinin yapılması, blok zincir teknolojilerinin kullanımı, ulaşımın tüm noktalarında entegrasyonun sağlanması planlanıyor.



Öğrencilere ücretsiz internet

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın Türk Telekom, Turkcell ve Vodafone ile yürüttüğü çalışmalar kapsamında ihtiyaç olduğu sürece öğrencilere ücretsiz internet paketleri verilmeye devam edecek.

Siber saldırılara aman verilmedi

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu bünyesinde yer alan Ulusal Siber Olaylara Müdahale Merkezi tarafından son 6 ayda, Covid-19 ile ilgili 42 zararlı yazılım tespit edildi. Ayrıca 420 komuta kontrol merkezi ile 71 sahte video konferans uygulaması merkez tarafından tespit edilip engellendi. Uzaktan yönetim servisleri ve ara yüzleri ile ilgili toplamda 5 bin 879 açık da tespit edilerek, kapatıldı.

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

Paris-Fransa

1-4 ŞUBAT 2021

Türkiye Milli İştiraki

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

47. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 48.098 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 1038 katılımcı
- 14.862 ziyaretçi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı** : 12 m²
Katılım bedeli : 6.745 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
 Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 5 Ekim 2020
3. Ödeme : Bakiye Bedeli
 4 Ocak 2021
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

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 teşvik işlemleri

BANKA BİLGİLERİ

- Hesap Adı** : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "TEXWORLD PARIS 2021 SPRING FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.
- Elden ödemeler teşvik kapsamına alınmamaktadır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Gürsoy/ Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 83 / 0 212 455 61 10
 GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
 E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
 esra.avcioglu@ito.org.tr

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



folovmi Eko Sistem

Yönetici Paneli



Mobil Kullanıcılar



Çağrı Merkezi



Entegrasyon



Folovmi nasıl çalışıyor?

- Nabız, tansiyon, spo2, ateş, EKG gibi sağlık verilerinin gerçek zamanlı mobil takibini yapıyor.
- Düşme, güvenli alan ihlali, gaz kaçağı, yangın gibi güvenlik verilerini takip ediyor.
- Yaşam alanına ait ısı, nem, ışık şiddeti verilerini izliyor, ısı limit altına düşerse kombiyi çalıştırıyor.
- Hava kararınca akıllı prizler devreye girerek aydınlatmaları açıyor.
- Kişinin alarm gerektiren tüm verilerini bağlantılı olduğu sağlık kuruluşuna, doktoruna, polise, itfaiyeye ve aile fertlerine SMS, mail ve diğer yöntemlerle bildiriyor.
- Aynı zamanda acil durum lokasyon bilgisini de ilgililere gönderiyor.

Giyilebilir donanımlar

Folovmi ile ilgili bilgi veren Bülent Subaşı, "Giyilebilir donanımlara sahip ekosistemin ilk fazında bluetooth giyilebilir 6 parametre sağlık monitörü, GSM akıllı giyilebilir saat, Wi-Fi çok amaçlı ortam sensörü kullanılıyor. Sensör, ortamdaki ısıyı, nemi, ışık şiddetini, hareketi algılıyor. Sistemin ikinci fazında; Wi-Fi duman sensörü, gaz sensörü, akıllı priz, akıllı termostat gibi akıllı cihazlar yer alacak" dedi.

Karantina ihlal uyarısı!

Folovmi, gerçek zamanlı Geofence yani coğrafi konum ihlal uyarısı ve izlemesi gerçekleştiriyor. Evde kalması gereken hastaların ev dışına çıkması, belirlenen mesafeyi ihlal etmesi durumunda sistem acil durum süreçleri başlatıyor. Covid-19 gibi karantina zorunluluğu olan, alzheimer gibi gözetim altında tutulması gereken hastaların takibinde kullanılıyor.

Mobil akıllı yaşam acil yardım sistemi

Folovmi Teknoloji'nin geliştirdiği akıllı yaşam ve yardım sistemi; özellikle yalnız yaşayanlara, 65 yaş üstündekilere, evde bakım ihtiyacı olanlara ve kronik hastalara evde sağlık, güvenlik ve acil servis hizmeti sunuyor. Servis; acil uyarı çeşidine göre aileye, doktora, hastaneye, itfaiyeye ve polise anlık durum bilgisi ve lokasyon gönderecek bulut altyapısına sahip.



SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi firmalarından Folovmi Teknoloji Limited Şirketi; bulut yazılımları, mobil uygulama ve giyilebilir akıllı cihazları ile gerçek zamanlı sağlık, güvenlik ve acil durum takip sistemi geliştirdi. 'Folovmi'; yalnız yaşayanlara, 65 yaş üstündekilere, evde bakım hizmeti ihtiyacı olanlara ve kronik hastalara yönelik hizmet veren bir yazılım ve donanım sistemi.

FOLOVMİ MARKASI...

Tek ekosistem, tek mobil uygulama üzerinden etkileşimli, gerçek zamanlı yaşam yardım servisi ve hizmet çözümleri sunan firma, 'Folovmi'yi markalaştırdı. İstanbul Ticaret'in sorularını, Folovmi Teknoloji'nin kurucu ortağı yönetim bilişim mühendisi ve dijital dönüşüm uzmanı Bülent Subaşı cevapladı. Şubası, Covid-19 salgınında AB ülkelerinde yaşlı, yalnız yaşayan, bakıma muhtaç, kronik hastalarda yüksek ölüm vakaları karşısında dikkat çekerek, sistemin amacını şöyle anlattı: "AB ülkeleri, anlık takip ve müdahale gerektiren hastalıkları bulunanlara, yaşlılara, tıbbi gözetim ve bakım ihtiyacı duyanlara yönelik gerekli önlemleri alamadı. 'Folovmi' gibi bir yaşam asistan servislerine ihtiyaçları var ve biz de bu talepleri karşılamaya hazırız."

EVDE SAĞLIK, GÜVENLİK VE BAKIM

Folovmi Teknoloji'yi tanıtır mısınız?

Saha çalışmalarımızda; yaşlanan nüfusun sağlık, güvenlik hizmeti beklentileri aşamasında eksiklikler ve hizmetlere ulaşmada zorluklar tespit ettik. Ayrıca yalnız yaşayanların sayısının artışı nedeniyle evde bakım ihtiyacı artık bir sektör olma yolunda. Bu alanda hizmet veren insan kaynağı çok kıtlı; hizmetler de yüksek maliyetleri nedeniyle sürdürülemez. Bu nedenle, evde yalnız yaşayanların, bakım hizmetine ihtiyaç duyan hasta ve yaşlıların hem yaşam konforunu artırmak, sağlık verilerini izlemek hem de güvenlik ihtiyacını karşılamak

amacıyla şirketimiz Folovmi'yi kurduk. Nesnelerin interneti (IoT), yapay zeka tabanlı insan ve akıllı yaşam odaklı yazılım, hizmet ve ürünler geliştiriyoruz. Ekibimizde yönetim bilişim sistemleri ve dijital dönüşüm alanında saha tecrübesi üst düzeyde olan yöneticiler, bulut yazılımları ve mobil uygulama alanında çok deneyimli yazılım mimarları ve mobil uygulama geliştirici mühendisler bulunuyor.

FAYDALI MODEL BELGELİ

Bilişim ve yazılım konusunda 25 yıllık deneyime sahip kurucu ortakların oluşturduğu Folovmi olarak, 2019 yılında Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ne kabul edildik. Aynı zamanda Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan 'faydalı model belgesi' olarak projemize sinai mülkiyet hakkı koruması sağladık. 2020 Nisan ayında da KOSGEB-Ar-Ge İnovasyon Desteği aldık. 14 Temmuz tarihinden itibaren de limited şirket olarak yolumuza devam ediyoruz. Şu anda Teknopark İstanbul'dan Rejenerasyon 20 Projesi kapsamında destek alıyoruz.

AKILLI CİHAZ EKOSİSTEMİ

Folovmi için bir bulut yazılımı ve mobil uygulamaları geliştirdik. Giyilebilir akıllı cihaz ekosistemi ile bütünsel teknoloji tabanlı yapay zeka destekli, nesnelerin interneti platformu oluşturduk. Gerçek zamanlı sağlık, güvenlik ve acil servis hizmeti veriyoruz. Akıllı ev, akıllı dijital yaşam yardımı hizmetlerimiz geliştirilme aşamasında. Yine gerçek zamanlı acil durum uyarı uygulamalarımız var. Yalnız yaşayan, yaşlı veya hasta birinin düşmesi, evde yangın ve gaz kaçağı gibi hayatı riskler oluşması durumunda 'Folovmi' sistemi harekete geçiyor. Ana hedefimiz, 'Hayata Bağlan' mottoyuza uygun olarak her yıl yeni akıllı cihazlar ve yaşam servislerini ekosistemimize katmak.

TÜM BİLGİLER BULUTTA

Bulutta saklanan tüm ölçülebilir verilere istenildiği takdirde dünyanın herhangi bir yerinden geriye dönük log ve grafik olarak ulaşıp, analizler yapılabilir, raporlar hazırlanabilir.

TİCARET SİCİLİ BELGELERİNİ MERSİS ÜZERİNDEN ONLINE OLARAK ALABİLİRSİNİZ NASIL MI?



ONLINE ERİŞİM SAĞLANAN BELGELER

• Ticaret Sicil Tasdiknamesi • Merkez Nakli Belgesi • Şube Açılış Belgesi • İflas Konkordato Belgesi

* Belge talepleri mesai saatleri içerisinde gerçekleştirilmektedir.

Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) üzerinden söz konusu belgelerin güvenli elektronik imza ile online verilmesine ilişkin T.C. Ticaret Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin ortak yürüttüğü çalışmalar tamamlanmış olup, 09.06.2020 tarihi itibarıyla İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğüne hizmete alınmıştır.

Belge talep adımları aşağıdaki gibidir:

- 1- Şirket / işletme / kooperatif temsil yetkili herhangi biri tarafından <https://mersis.gtb.gov.tr>'ye MERSİS kullanıcı bilgileri ile giriş yapılır. Talep sırasında e-imza zorunluluğu bulunmamaktadır.
- 2- "Başvurular" sekmesinden "Belge Başvurusu"na girilerek belge talep edilecek şirket / işletme / kooperatif seçilir.
- 3- Talep edilen belge ve talep gerekçesi yazılarak kaydedilir.
- 4- Başvuru özetindeki "Belge Ödeme İşlemleri"ne giriş yapılarak sanal pos aracılığı ile ödeme yapılır.
- 5- Ödemesi yapılan belge talebi Ticaret Sicili Müdürlüğü onayına düşer.
- 6- Gerekli incelemeler yapıldıktan sonra belge, Ticaret Sicili Müdürlüğü yetkilisi tarafından güvenli elektronik imza ile imzalanır.
- 7- Talep sahibi imzalı e-belgeyi "Belge Başvuruları" adından indirerek yazdırabilir.



Sosyal ticaret fırtınası

Sosyal ticaret, hem Afrika'da hem de Kuzey Amerika'da sosyal medya kanallarının dahi çapını aşan bir yeni bir fırtına estiriyor. O kadar ki, Facebook, kendi platformu üzerinde dönen milyar dolarları aşan sosyal ticaret için bir elektronik para birimi geliştirmeye çalıştı.

SOSYAL medya kanallarının gelir modeli, normalde insanların iletişim ihtiyacını karşılarken, bu arada onlara reklam göstererek gelir elde etmeye dayanıyor. Nitekim, Youtube, Facebook, Twitter, Instagram gibi firmaların mali tabloları incelendiğinde gelir kalemlerinin yüzde 100'e yakınının reklam kazançlarından oluştuğu rahatça görülebilir.

Oysa, sosyal medya mecralarının dahi okuyamadığı şey, 2000 yılı sonrasında doğan kuşaklar için alışverişin online alışveriş anlamına geldiği idi. Anlayamadıkları diğer şey ise bir e-ticaret sitesi kurmak için yeterli bilgi birikimine ve mali imkana sahip olmayan insanlar için sosyal medyanın doğal bir pazaryeri olduğu idi. Dolayısıyla artık ticaret yerine 'e' eki ile 'e-ticaret' kelimesini kullanmak bile gereksiz hale geliyor.



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com

AFRİKA'DA VARLIK NEDENİ

Öyle ki, geldiğimiz noktada, Afrika kıtasında sosyal medya kanallarının varlık nedeni, sosyalleşme ihtiyacından ziyade ticarete aracılık edecek yegane bedava altyapı sunması olmuş durumda. Esasında ticaret dediğimiz şey de insanın sosyalleşme ihtiyacının bir parçası değil mi?

Mesela, Afrika'da e-ticaret, günde milyonlarca ziyaretçi çekebilecek şekilde büyük altyapı ve reklam yatırımları gerektiren internet siteleri üzerinden dönmüyor. Afrika'da e-ticaretin yüzde 100'e yakını sosyal medya üzerinden dönüyor. Çünkü sosyal medya kanalları, satıcılar için sıfır maliyetle bir site kurmak anlamına geliyor. Alıcılar için ise zaten günde 4-5 saatlerini geçirdikleri bir ortamda iletişim ve eğlence ihtiyaçlarının yanısıra alışveriş ihtiyaçlarını da karşılamak anlamına geliyor.

Sadece Afrika'da değil, bugün

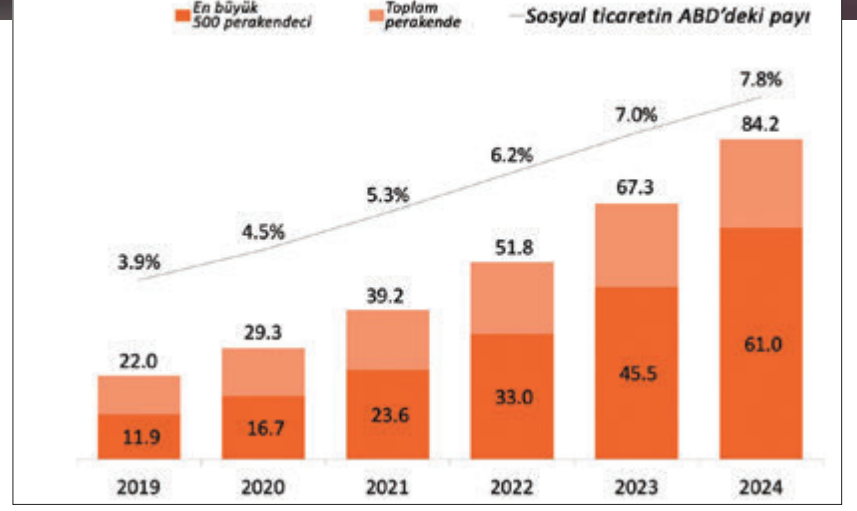
İngiltere ve ABD gibi gelişmiş pazarlarda bile sosyal e-ticaret uçuşa geçmiş durumda.

HACMİ 84.2 MİLYAR DOLAR

Araştırma firması Business Insider Intelligence tahminlerine göre, 2019 itibarıyla ABD'de 22 milyar dolar büyüklüğe ulaşmış olan sosyal e-ticaret pazarı, 2024'e gelindiğinde 4 kat artışla 84.2 milyar dolara ulaşmış olacak. Bunun 61 milyar dolarını en büyük 500 perakendecinin sosyal medya kanalları aracılığıyla yaptıkları satışlar oluştururken, 23.2 milyar dolarını da küçük işletmeler ve bireyler gerçekleştiriyor olacak. Bu dönemde, sosyal ticaretin normal ticaret içerisindeki payı da yüzde 3.9'dan yüzde 7.8'e yükselecek.

İşin özü, sosyal ticaret, hem büyük büyük firmalara hem de küçük ve orta ölçekli firmalara müşterilerine birebir dokunabilecekleri sıradışı bir doğal etkileşim fırsatı sunuyor. Bireyler, karşısında canlı bir varlık görmeden, soğuk bir e-ticaret deneyimi yaşamak istemiyor.

ABD'de tahmini sosyal ticaret satışları
milyar (\$)



İkinci el pazarı neden sosyale kaydı?

Bedava ve hazır bir iletişim ortamı sunan sosyal medya kanalları, ikinci el pazarı için devasa bir ekonomik büyüklük meydana getiriyor. İlan sitelerinin ziyaretçi sayılarındaki dramatik düşüşlerin nedeni, ikinci el pazarının sosyal mecralara kayması. Geleneksel bir ilan listeleme sitesinde ürün ilanınızın ücretsiz olarak yayınlanmasına en fazla 1 ay müsaade edilirken Facebook pazaryeri (marketplace) gibi bir sosyal platformda, iğneden arabaya kadar her şeyi alıp satmak için ücretsiz ve sınırsız sürede ilan yayınlamak mümkün.

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!

Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play



ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ



TURKCELL



TÜRK TELEKOM



VODAFONE

ReadJournal



www.istanbulticaret.org.tr

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



Dünyada yenilenebilir enerji sektörü sayesinde sağlanan istihdam geçen yıl sonu itibarıyla 11.5 milyona ulaştı. Türkiye de hidroelektrik enerji sektöründe oluşturduğu istihdamla bu alanda dünyada ilk 10 ülke arasında yer aldı.

Yenilenebilir enerjide 11.5 milyon istihdam

ULUSLARARASI Yenilenebilir Enerji Ajansı'nın (IRENA) Yenilenebilir Enerji ve İstihdam-Yıllık Değerlendirme Raporu'na göre, küresel yenilenebilir enerji sektöründe istihdam 2012'den bu yana sürekli büyüyor. 2012'de 7.3 milyon kişi yenilenebilir enerji sektöründe çalışırken, bu rakam 2018'de 11 milyona, geçen yılsonu itibarıyla ise 11.5 milyona yükseldi. Böylece, geçen yıl dünyada yenilenebilir enerji sektöründe 500 bin kişi daha işe başladı. Bu artışın yüzde 63'ü ise Asya ülkelerinde gerçekleşti. Çin, yenilenebilir enerji sektöründe yaklaşık 4.4 milyon istihdamla ilk sırada yer alırken, Brezilya 1.1 milyon, Hindistan 824 bin ve ABD 756 bin kişiye iş sağlayarak sektörün lider ülkeleri arasında yer aldı.

Güneş enerjisi, toplam istihdamın 3.8 milyonunu oluşturarak yenilenebilir enerji sektöründe ilk sırada yer aldı. Çin, 2.2 milyon ile güneş enerjisinde en fazla istihdam oluşturan ülke olurken, Japonya, ABD, Hindistan ve Bangladeş bu ülkeyi takip etti. Güneş enerjisini 3.6 milyon istihdamla biyoenerji izlerken, Brezilya, Endonezya, ABD, Kolombiya ve Tayland, bu sektörde en fazla istihdam sağlayan ilk 5 ülke olarak öne çıktı.

Hidroelektrikte 8. sırada

Hidroelektrikte, dünyada 2 milyon kişiye istihdam yaratılırken, Çin, Hindistan ve Brezilya bu alandaki istihdamın yüzde 59'unu sağladı. Türkiye, hidroelektrik enerji sektöründe oluşturduğu yaklaşık 40 bin istihdamla (yüzde 2), bu alanda en fazla iş yaratan 8'inci ülke oldu. Küresel rüzgar enerjisi sektörü 1.2 milyon kişiye iş kapısı olurken, Çin bu istihdamın yüzde 44'ünü tek başına sağladı. Çin'i Almanya, ABD, Hindistan ve Birleşik Krallık izledi. Toplamda 11.5 milyona ulaşan yenilenebilir enerji istihdamının kalan yaklaşık 900 bini jeotermal enerji, ısıtma ve soğutma gibi çeşitli sektörler tarafından sağlandı. Öte yandan, küresel yenilenebilir enerji sektöründe çalışanların yüzde 32'sini kadınlar oluşturdu.

2030 tahmini 30 milyon

Raporu değerlendiren IRENA Genel Direktörü Francesco La Camera, ülkelerin küresel salgın döneminde enerji dönüşümüne odaklanırsa, bu alanda daha fazla fayda sağlanabileceğini belirterek, "IRENA'nın Covid-19 sonrası tahminlerine göre, küresel yenilenebilir enerji sektöründe gelecek 3 yılda 5.5 milyon yeni istihdam sağlanabilir ve toplam istihdam 2030'da 30 milyona ulaşabilir" dedi.

Yapay zeka ile insan beyninin buluşturulması

Yapay zeka ile insan beynini buluşturan sistemlere 'Hoş geldin!' diyoruz. Bu sistemler için insanlık tarihinin 'kilometre çipi' de diyebiliriz; çünkü tarih boyunca insan beynine hiç böylesine doğrudan müdahale edilmemişti.

Peki, nedir bu insanlık tarihindeki 'kilometre çipi'? Yapay zeka ile insan beyni nasıl buluşturulacak?

Evet, bilgisayarlardaki çipe benzeyen ve boyutları 23 milimetreye 8 milimetre büyüklüğünde olan bir çipten bahsediyoruz. Daha iyi anlamak için yuvarlayarak söylesek, 2 cm'ye 1 cm büyüklüğünde dijital bir kartın varlığı söz konusu olan. Gerekli enerjiyle bir gün çalışan ve içindeki pilin kablosuz şarj edilebildiği bir çip...

Yapay zeka ve insan beynini bir araya getirmeyi amaçlayan bir proje bu. Bu projeye beynimiz, bir implant cihaz sayesinde dışarıdaki bir bilgisayarla birbirine bağlanmış olacak.

Çip, hayvanlar üzerinde denendi ve sonuçların olumlu yönde olduğu belirtiliyor. Deneyde kullanılan hayvanların burnuna yerleştirilen çipten elde edilen veriler, bir sunumda katılımcılarla paylaşıldı.

Kim yapıyor bu projeyi? SpaceX ve Tesla gibi teknoloji devlerinin CEO'su Elon Musk.



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Musk'un bu işlerle ilgili kurulmuş bir diğer şirketi NeuroLink. Proje de zaten NeuroLink Projesi olarak adlandırılıyor.

Tedavi amaçlı mı?

Projeyi hayata geçirenler, beyne yerleştirdikleri bu çipin hastalıkların tedavisinde kullanılacağını, bu amaçla yola çıktıklarını öne sürüyor. Ağrı tedavisinde, görme bozukluklarında, işitme kayıplarında, uykusuzluklarda, beyindeki hasarların ve zedelenmiş omuriliğin tedavisinde çipin çok önemli rol üstleneceğini ifade ediyorlar.

Biz buraya şimdilik bir mim koyalım!.. Acaba öyle mi olacak gerçekten?

Aslında NeuroLink Projesi ile son derece hassas bağlantılar, insan dokusu ile birleştirilerek bir nevi beyne dışarıdan müdahalenin yolu da açılmış oluyor.

Küçük bir bilgisayar olarak da nitelendirilen çip, beyne nasıl yerleştiriliyor peki? Saçların altındaki bir bölgeye yerleştirildiğinde küçük bir yara dışında herhangi bir iz kalmayacağı ve şu anki taşıyıcıların fark edilemeyeceği dile getiriliyor.

Şu an pahalı olduğunu ama yakın zamanda beyne yerleştirme operasyonu dahil, fiyatının birkaç bin dolara ineceğini de ekliyorlar. Daha işin başındalar yani.

Bedenimizi yönetme irademiz

Projenin gayet iyi niyetlerle yapıldığı gibi bir imaj oluşturulmasına karşın neler

olacağını zamanla göreceğiz. Niye böyle söyledik? Çünkü; bu çipin insan vücudundaki sinir hücreleri ile akıllı telefon arasında veri akışı sağlayacağından bahsediyorlar.

Hatta, akıllı telefonlarımızla beynimiz arasında bluetooth bağlantısının da gerçekleşmesi bu proje ile sağlanmış olacak.

Elon Musk, şöyle diyor: "Nöronlar kablo ağları gibidir ve elektronik bir sorunu çözmek için elektronik bir alet gerekir." Ve devamında, geliştirilen prototip çipin aynı zamanda ısı, basınç ve hareket sensörlerine sahip olduğunu ifade ederek, "Alet bu sayede sağlık durumunu gözlemleyebilir ve örneğin bir kalp krizi ya da felç riskine karşı uyarıda bulunabilir" diyor.

Konuya biraz da başka bir açıdan yaklaşmayı deneyebiliriz: Felci önleyen ve dışarıdan bir bilgisayara bağlanacak olan insan beyni, aynı bilgisayarı yöneten merkez akıl tarafından da istenildiği gibi programlanabilir!

Daha açık şekilde bunun anlamı, kendi bedenimizi yönetme irademiz bir nevi dış sistemlerin müdahalesine açık hale gelmiş olacak.

Bilim insanları ise her zamanki gibi bu projenin etkileyici olduğunu fakat kesin bir kanaate varmak için üzerinde çok çalışılması gerektiğini ifade ediyorlar.

Artık siz karar verin, insanlığın geleceği için bu projelerin ne kadar iyi niyetli projeler olduğuna.

Şimdi şu soruyu soralım: Böyle bir durumda insan mı bilgisayarı yoksa bilgisayar mı insanı kullanacak?



CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA

TOPLANTINIZ BAŞKA GÜZEL!

Eşsiz boğaz manzarasıyla, bireysel veya kurumsal profesyonel toplantı salonlarımızla iş dünyasına hizmet etmeye devam ediyoruz.

R 216 308 49 43

cemilesultan.com CemileSultanKrs CemileSultanKorusu itocemilesultankorusu İTO Cemile Sultan Korusu

Cemile Sultan Korusu



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

Bir hırka, bir lokma

İş insanlarımızın pek çoğunun içeriğini bildiği ve anladığı ama genç iş insanlarımızın da önemli bir kısmının, "Ben kazanıyorum tabii ki ben harcayacağım" diye, 'bir hırka, bir lokma' düsturuna soğuk baktıkları görülüyor.

Aile büyüğü iş insanlarımızın, genç yöneticilerimizin yönetim anlayışlarındaki bu soğuk duruşlarından dolayı üzüldükleri ve muzdarip oldukları dile getiriliyor.

Bu sebeple 'bir hırka, bir lokma' prensibi üzerine, dağarcığımızda bekleyen ve araştırmalarımızda karşımıza çıkan bazı hususları paylaşalım istedik.

Günümüzde iş dünyasında ve sosyal hayatın çeşitli alanlarında zaman kıtlığı ve vakit darlığı yaşandığından söz ediliyor. Hepimiz meşgulüz, hepimizin işi var ve kendimize bile ayıracak vaktimiz yok gibi mazeretler, sıkça şikâyet mevzuu yapılıyor. Maalesef vaziyet bu!

İşte, 'bir hırka, bir lokma' tavsiyesini tam da bugünler için yeniden hatırlatmalı.

Hemen söyleyelim ki, insan ve iş kapsamlı medeniyetimizin temel ögesi olan 'bir hırka, bir lokma' felsefesi, asla tembellik, boş vermişlik, fakirlik ve fakirliği öven bir ifade değildir.

Dünya cazibesine aldanmamak

'Bir lokma, bir hırka' ilkesinin özü; dünya cazibesine aldanmamayı söyler. "İnsanoğlu, dünyaya tutkun olan, dünyalık kazançlarına yapışan ve kaybetmek istemeyen bir anlayışa sahiptir. Dünyaya olan bu tutku frenlenemezse, kişi hırs ve hayal âleminde kurtulamaz ve hırslarının peşinde perişan olarak yaşamaya mecbur kalır" denilir.

Çalışmak için hırslı olmak lazım ile dünya malına hırsla sahip olmayı birbirine karıştırmamalı. 'Bir lokma, bir hırka', sahip olduğumuz varlığımızı başkalarıyla paylaşabilme yürekliliği ve merhametliliğidir. Merhamet toplumu oluşumuz bu sebepledir.

Kesinlikle çalışmayı bırakıp üretimden kaçmak değil, çalışıp ihtiyaç fazlası lüks tüketimden kaçarak, ihtiyaç içindeki yakınlarımızı, tanıdıklarımızı veya tanımadığımız ama muhtaç olduklarını bildiğimiz mazlum insanları tercih etmektir.

Malum, dünyanın ekonomik sistemi, 'sınırlı olan kaynakların, sınırsız ihtiyaçlar uğruna harcanması' üzerine işliyor. Sınırsız ihtiyaçlarımız karşısında sınırlı kaynaklarımızın sonrasını herhalde kimse hayal etmek istemez.

Kanaat ve rızanın ölçüsü

Ünlü bir iş insanımız, kendisinden önce vefat eden bir dostunun, Karacaahmet mezarlığındaki kabrini, arkadaşlarıyla birlikte ziyaret eder ve mezarlıktan ayrılırken şöyle der:

"Arkadaşlar, iyi bakın bu mezarlığa. Kadınıyla erkeğiyle her seviyeden insan var. Zenginler, fakirler, üst düzey memurlar, hamallar, okumuşlar, okumamışlar, velhasıl her seviyeden kimse yatıyor. Şimdi bunların başına vana:

-Buyurun, hepiniz tekrar dünyaya dönüyorsunuz. Kimler gelmek istiyor desanız, inanın hepsi de başlarını kaldırıp, 'Benim daha yapacak çok işim vardı' diye gelmek isteyeceklerdir. Oysa bizim dünya ve ahiret anlayışımız sudur:

"Hiç ölmeyecekmiş gibi dünyaya, yarın ölecekmiş gibi ahirete çalışıp' ikazı ve uyarısıdır. Bu ne demektir? Dünyayı öyle mamur et ki, mamur ettiğin şeylerin içerisinde sadece sen değil, ahirete götüreceğin azığın da olsun."

İşte, 'bir hırka, bir lokma' felsefemiz bu sözden doğmuştur. Bu güzide ve samimi hatırlatmanın bize söylediği o kadar çok şey var ki, mesela şunu da ilave etmeliyiz:

İhtiyaçlarımızı kanaat ölçüsü içerisinde belli bir sınırdan tutmalıyız. Çünkü iktisattan artıracığımız kaynaklarımıza bizden sonraki insanların ihtiyacı olacak. Sürekli ihtiyaç ve istek hazzına düşerseniz, bizden sonrakiler bize teşekkür etmek yerine sitem edecekler.

Sözün özü: 'Bir lokma, bir hırka' düşüncesi, kanaat ve rızanın ölçüsü olarak her sahada ifrat ve tefritten uzak kalmamızı sağlar, insani duygu ve değerlerimizi güçlendirir. 'Bir lokma, bir hırka; kendine bir, başkalarına bin lokma' anlayışıdır.



Hüseyin
ÖZTÜRK

Kahve kültürünü oluşturan 5 önemli ülke

Günümüzün vazgeçilmez içeceği kahvenin dünya genelinde bir kültüre dönüşmesinde 5 önemli aşama ve ülke öne çıkıyor: 1-Etiyopya'da keşfedildi. 2-Yemen'de ilk kez içecek olarak kullanıldı. 3-İstanbul'dan dünyaya tanıtıldı. 4-inovasyonu İtalyanlar gerçekleştirdi. 5-ABD ise küresel ticaretini yapıyor.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

YAKLAŞIK bin 300 yıllık kayıtlı tarihi olan kahvenin de tüm dünyada kutlanan bir günü var: 1 Ekim Uluslararası Kahve Günü...

Uluslararası Kahve Örgütü (ICO) tarafından 2014 yılı mart ayında kabul edilen karara göre, Uluslararası Kahve Günü, kahve sektörünün çeşitliliğinin, kalitesinin ve tutkusunun bir kutlaması olarak tanımlanıyor. Kahve severlerin içeceği olan sevgilerini paylaşmaları ve geçimleri aromatik mahsullere bağlı olan milyonlarca çiftiçiye desteklemeleri için bir fırsat olarak değerlendiriliyor. Çünkü dünya kahve üretimini gerçekleştiren ekvator kuşağındaki milyonlarca çiftçinin global kahve değeri zincirinden sadece yüzde 10 pay alabildiği belirtiliyor.

KÜRESEL 5 AŞAMA

Günümüzde sudan sonra en çok tüketilen içecek olarak da tanımlanan kahvenin bu yaygınlığa ulaşmasında, kültürünün oluşmasında 5 ülke ve aşama öne çıkıyor. Şimdi bunları sırasıyla görelim:

1. Etiyopya'da keşfedildi:

Kahvenin bitki olarak ilk kez M.S. 700-800'ü yıllarda Etiyopya'da (Eski Habeşistan) keşfedildiği belirtiliyor. Kahve adının da Etiyopya'nın güneybatısındaki bir yerleşim yeri olan Kaffa'dan geldiği, Arap yarımadasına Qahwah olarak geçtiği kaydediliyor. Kahvenin keşfine yönelik kabul gören en bilindik hikaye, keçi çobanı Kaldi'nin hikayesi. Rivayete göre, Doğu Afrika ülkesi Habeşistan'da keçi çobanı Kaldi, otlattığı keçilerden bazılarının daha hareketli olduğunu, geceleri uyumadığını ve çalılıklarda kırmızı renkli meyve veren bir ağacın meyvelerini yediğini farkeder. Meyveler ilgisini çekince, bir miktar toplayıp evine götürür ve tüketir. Pişince yayılan güzel koku da ilgi odağı olur ve böylece kahvenin küresel serüveni başlar.

2. Yemen'de ilk kez içecek olarak tüketildi:

Habeşistan'da keşfedilen kahve; bugünkünden farklı bir alanda, ekmek yapımında yiyecek maddesi olarak kullanılır. Günümüzdeki gibi içecek olarak kullanılması ise ilk kez Yemen'de gerçekleşir. Bu konuda rivayetler farklı olsa da kayıtlara giren genel kabule göre, ilk kez



sufi dervişlerle içecek hikayesi başlar. Şazeli dergahı dervişleri, geceleri uyanık olmak ve ibadet yapabilmek için kahve içerler. Bu hikayeye ithafen Osmanlı'daki kahve dükkanlarının girişinde de şöyle bir levha yer alır: Her seherde besmele ile açılır dükkanımız, Hazreti Şeyh Şazeli'dir pirimiz üstadımız!

3. İstanbul'dan dünyaya tanıtıldı:

Kahveyi yerel, lokal bir ürün-tüketim nesnesi olmaktan çıkararak ise şüphesiz Türkler olur. 1516-1517 seferi ile Mısır'ı alan Osmanlılar, kısa sürede kahvenin ilk keşfedildiği Habeşistan ve ilk kez içecek olarak tüketildiği Yemen'i de hakimiyet altına alırlar. Böylece oralardaki birçok ürün gibi kahve de imparatorluk başkenti İstanbul'a ulaşır. 3 kıtaya hükmedilen başkent olan İstanbul'da kahvehane furyası başlar ve kahvenin dünya yolculuğu da böylece yeni bir aşamaya geçer.

4. inovasyonu İtalyanlar gerçekleştirdi:

Kahveyi 'Türk kahvesi' pişirme tekniği ile dünyaya Türkler tanıtır, ancak günümüzde yaygınlaşan tüketim kalıplarındaki inovasyonu İtalyanlar gerçekleştirir. İtalyan icadının temelini de Espresso demleme tekniği yöntemi oluşturur. Espresso da 'Türk kahvesi' gibi aslında bir kahve hazırlama metodu... 1884'ten itibaren Espresso makina ve demleme tekniklerinin İtalya merkezli geliştiğini görüyoruz. Günümüzde Latte ve Capuccino gibi yaygın kahve türlerinin İtalyanca olması bunun göstergelerinden biri.

5. Küresel ticaretini ABD yapıyor:

Günümüz dünyasında petrolden sonra en fazla ticareti yapılan emtianın kahve olduğu belirtiliyor. Bu ticaretin baş aktörü de şüphesiz ABD merkezli bir içecek perakende zinciri... Kahveyi dünyaya tanıtan Türkiye'de bile 523 şubeye ulaşmış. Dijital ortamda dolaşan söz konusu markanın dağılışı haritasına göre Türkiye, İngiltere'den sonra en fazla şubenin olduğu ikinci ülke konumunda. Oysa İtalya'da sadece 9 şubesi gösteriliyor.

Kahve pişirme, demleme ve hazırlama metodları

Bir dünya içeceği olan kahve, günümüzde ülke ve bölgelere göre farklı hazırlama metodları ile sunuluyor. Bunların ilkinin ise Türk kahvesi metodu oluşturuyor. Diğerlerinden ayrıştıran yönü ise demleme değil, pişirme yöntemi olması... Son yıllarda gelişim gösteren Türk kahvesi makinaları ile Türk kahvesi tarzı da global anlamda yaygınlaşıyor.



VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

Hazırlayan: TOLUNAY DAYI | tolunay.dayi@ito.org.tr

Deneyimsel pazarlama ve yeşil davranış

2000'li yıllardan itibaren ilişkisel pazarlamada değer odaklı anlayışın geliştirilmesi, deneyim pazarlaması faaliyetlerini getirdi. Müşteriler artık işletmelerden benzersiz ve hoş izlenimler bırakan deneyimler bekliyor. Müşterilerin beklentilerine cevap verecek mal ve hizmet sunabilmek ve bu doğrultuda tatmin olmuş müşteriler kazanabilmek önemli bir pazarlama stratejisi. Kitapta verilen uygulamalarla işletmelerin strateji tespitine yardımcı olunabileceği düşünülmüş.

Yakup Durmaz ve Sinan Çavuşoğlu
Hiperlink Yayıncılık

Uluslararası fuarlar ve Türkiye



Fuarçılık, istatistik, koordinasyon ve denetim kurulu, uluslararası fuar şehirleri, uluslararası fuar organizasyonları, fuar merkezleri, büyük fuar organizasyonlarına katılım, havayolları ve fuarlar, botanik expolar, evrensel

expolar, tematik expolar konuları kitapta irdeleniyor. Ayrıca Türkiye'nin, 'uluslararası fuarlar ülkesi' olabilmesi için model önerileri yer alıyor.

Sadık Badak ve Kürşat Özdaşlı

Nobel Yayıncılık

Dijital iletişim

Kitapta; dijitalin gündelik yaşam pratiklerimize artık yön verdiği, hava ve su kadar vazgeçilmez bir düzeye yükselmeye devam ettiği bir zamanda her gün yeniden sorgulanması, üzerine düşünülmesi ve araştırılması için bir imkan daha üretilmesi amaçlanıyor.

Kolektif/Nobel Akademik Yayıncılık



Örgütsel davranış

Kitapta şu konular ele alınıyor: Örgütlerde davranış, duygular ve değerler, kuşak farklılıkları, algılama, statü ve rol davranışı, moral, stres ve stres yönetimi, bireysel farklılıklar ve farklılıkların yönetimi, grup, takım ve liderlik, güç ve politik davranış, çatışma ve müzakere, örgütsel yapı ve süreçler, örgütsel iletişim, karar verme, örgüt kültürü, insan kaynakları politika ve uygulamaları, bilgi ve bilgi teknolojileri, örgütsel sorumluluk, örgütlerde etik kültürü, mentorluk süreci, işe devamsızlık ve işgören devri, iş yaşam dengesi.

Kolektif/Beta Yayınları

İSTANBUL TİCARİET

BTM girişimcisinden tıp eğitimine yenilikçi çözüm

TEKNOFEST 2020'de düzenlenen 'Eğitim Teknolojileri Yarışması Üniversite ve Mezun' kategorisinde, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimcisi 'Sanal Clinic', ipi göğüsleyen taraf oldu. Toplam 179 takımın yarıştığı kategoride, 25 takım finale kaldı. Sanal Clinic'in geliştirdiği 'Diagnosis Time' mobil uygulaması; yenilikçi, çözüm

odaklı ve kullanılabilir olması yönleriyle finalde birinci oldu. Yusuf Bayram Tuğlu ve Kübra Kablan tarafından kurulan Sanal Clinic'in geliştirdiği Diagnosis Time, tıp eğitiminde tüm sınıflar için uygun bir şekilde kullanılabiliyor. Sanal Clinic'e ödülünü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan verdi.



TEKNOFEST'TE GENÇLER GELECEK İÇİN YARIŞTI



■ **Roket Yarışması Alçak İrtifa:** Samsun Üniversitesi Tanyeli Roket Takımı (Ödülü 50 bin TL)

■ **Roket Yarışması Orta İrtifa:** Pamukkale Üniversitesi Hazar Takımı (Ödülü 50 bin TL)

■ **Roket Yarışması Yüksek İrtifa:** Pamukkale Üniversitesi Hazar Takımı (Ödülü 50 bin TL)

■ **Efficiency Challenge Elektrikli Araç Yarışması:** Yıldız Teknik Üniversitesi YTÜ-AESK (Ödülü 40 bin TL)

■ **Model Uydur Yarışması:** Gebze Teknik Üniversitesi Spatium (Ödülü 50 bin TL)

■ **İnsansız Hava Araçları Yarışması:** Milli Savunma Üniversitesi Hezarfen (Ödülü 30 bin TL)

■ **İnsansız Hava Araçları Yarışması:** Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi İHAGER (Ödülü 30 bin TL)

■ **Liseler Arası İnsansız Hava Araçları Yarışması (Döner Kanat Kategorisi):** Hasan Akbudak İMKB Mesleki ve Teknik Lisesi Ebabil Takımı (Ödülü 20 bin TL)

■ **Liseler Arası İnsansız Hava Araçları Yarışması (Sabit**

İşte birincilik ödülü kazananlar

Kanat Kategorisi: Sivas Bilişim Teknolojileri ve Sanat Merkezi Sivas Bilişim İHA Takımı (Ödülü 20 bin TL)

■ **2241 Üniversite Öğrencileri Araştırma Proje Yarışmaları:** Batuhan Yılmaz bilgisayarlı görü ve derin öğrenme modelleri kullanarak radyometrik görüntüleme teknolojisi ile kaçak eşya, silah ve canlı bomba tespiti (Ödülü 15 bin TL)

■ **Türkçe Doğal Dil İşleme Yarışması:** Abdullah Gül Üniversitesi FIXY (Ödülü, Bilgisayar ve Bilişim Vadisi'nde 1 yıl ücretsiz ofis)

■ **İnsansız Sualtı Sistemleri Yarışması Temel Kategori:** Hasan Kemal Yardımcı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Goshawk Side (Ödülü 30 bin TL)

■ **Jet Motor Tasarım Yarışması:** İstanbul Teknik Üniversitesi Seyyal (Ödülü 30 bin TL)

■ **Tarım Teknolojileri Yarışması:** Yıldız Teknik Üniversitesi Ragribot (Ödülü 20 bin TL)

■ **Helikopter Tasarım Yarışması:** İstanbul Teknik Üniversitesi İTÜ BICOPTER (Ödülü 30 bin TL)

■ **Akıllı Ulaşım İlkokul /**



Ortaokul / Seviyesi: Nuray Tuncay Kara Bilim ve Sanat Merkezi Takım Kural (Ödülü 10 bin TL)

■ **Akıllı Ulaşım Lise Seviyesi:** Özel Kartal Yesevi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Yesevi Göktürk (Ödülü 10 bin TL)

■ **Akıllı Ulaşım Üniversite ve Üzeri Seviyesi:** Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Dijital Değnekçiler (Ödülü 15 bin TL)

■ **Eğitim Teknolojileri Üniversite ve Üzeri Seviyesi:** Atatürk Üniversitesi Sanal Clinic (Ödülü 15 bin TL)

İlk milli yazılım kartı

Türkiye Teknoloji Takımı (T3) Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Bayraktar, ilk yerli ve milli yazılım kartının tanıtımını TEKNOFEST'te gerçekleştirdi. DENEYAP Kart Kamera ve Kart Seti, milli mühendislik kaynakları kullanılarak geliştirilmiş yerli elektronik geliştirme seti olarak tanıtıldı.

Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanından gelen gençler, TEKNOFEST 2020'de geleceği şekillendirecek projelerini sergiledi. Festival, gençlere proje üretim ve yönetim kabiliyetlerini geliştirme fırsatı da sundu.

HAVACILIK Uzay ve Teknoloji Festivali'nde (TEKNOFEST), on binlerce genç hayallerini gerçekleştirdi. Düzenlendiği ilk yıl 4 bin 333, ikinci yıl 17 bin 773 takımın yarıştığı festivalde yer almak için bu yıl 20 bin 197 takım ve 100 binin üzerinde genç müracaat etti. Festival, bu yıl 84 ülkeden katılımla renklendi.

GELECEĞE HAZIRLIYOR

Gençlerin büyük bir heyecanla proje ürünlerini sergilediği TEKNOFEST 2020'de katılımcılar, aynı zamanda kendi alanlarındaki farklı çalışmalarını da göstererek, kendilerini ve projelerini geliştirme fırsatı buldu. Festivalin, bu yönüyle de yol gösterici ve katma değerli olduğunu vurgulayan gençler, gelecekteki iş hayatlarında projeyi nasıl yönetecekleri konusunda vizyon kazandıklarını dile getirdi.

3 MİLYON TL ÖDÜL

Takım üyeleri, Covid-19 nedeniyle ziyaretçilere kapalı olan festivalde, projelerini davetlilere ve canlı yayınlarla izleyicilere aktardı. 21 kategoride gerçekleştirilen yarışmalarda 3 milyon liradan fazla para ödülü verildi.

ROKET VE UYDU

Etkinliklerin birçoğu, 24-27 Eylül'de Gaziantep'te yapılırken, festival, 1 Eylül'de Tuz Gölü'ndeki Roket Yarışması ile başladı. Daha sonra Kocaeli'de Efficiency Challenge Elektrikli Araç Yarışması gerçekleştirildi. Bilişim Vadisi'nde Robotaksi Binek Otonom Yarışması yapılırken, Model Uydur Yarışması ise Tuz Gölü'nün uçsuz bucaksız arazisinde düzenlendi.

İNŞAAT TAKİP

TEKNOFEST'te öğrenciler, 'E-Bina İnşaat Takip Sistemi (e-BİTS)' adıyla bir yazılımın sunumunu yaptı. e-BİTS, bir binanın inşaatındaki tüm veri, belge ve fotoğrafların yapı denetim firmaları tarafından sisteme yüklenmesini sağlıyor. Bu bilgiler vatandaşların, sigorta şirketlerinin, emlak değerleme kuruluşlarının, bankaların ve AFAD'ın erişimine açılabilir.



Osman KUVVET



HAYALET BARIYER

Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Mühendislik Fakültesi öğrencileri, yolların daha verimli kullanılması için 'Hayalet Bariyer Projesi'ni geliştirdi. Bölüm öğrencisi Abdulkadir Yıldız, "Projemiz, trafiğin yoğunluğuna göre karşı şeridin de hayalet bariyer aracılığıyla kullanılmasını sağlıyor. Bariyerlerimiz yolun altına gizlenerek geride değiştiriyor" dedi.

SU ALTI ARACI

TeknofestT 2020 kapsamında birçok gösteri ve yarışma yapılırken, İnsansız Su Altı Sistemleri Yarışması, festivalin en dikkate değer bölümlerinden biri oldu. Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) öğrencilerinin geliştirdiği insansız su altı aracı 'Hendesetül Cezeri', festivalde boy gösterdi.

DRONE YARIŞLARI

Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş. (STM) tarafından düzenlenen drone yarışları, Gaziantep'in tarihi mekanlarından Rumkale'de gerçekleşti. Üçüncüsü yapılan drone yarışlarına bu yıl 10 ilden 16 bireysel sporcu katıldı.

ROKET YARIŞLARI

ROKETSAN tarafından Akсарay'da düzenlenen roket yarışlarında lise, lisans ve lisansüstü öğrencilerden oluşan 28 takım mücadele etti. Öğrencilerin, uzay teknolojileri alanına ilgilerini arttırarak, kabiliyetlerini geliştirmek amacıyla organize edilen yarışma, alçak ve yüksek irtifa kategorilerinde yapıldı.



TEKNOFEST 2020 kapsamında düzenlenen Jet Motor Tasarım Yarışması'nda ödül kazanan takım İstanbul Teknik Üniversitesi'nden 'Seyyal' oldu.