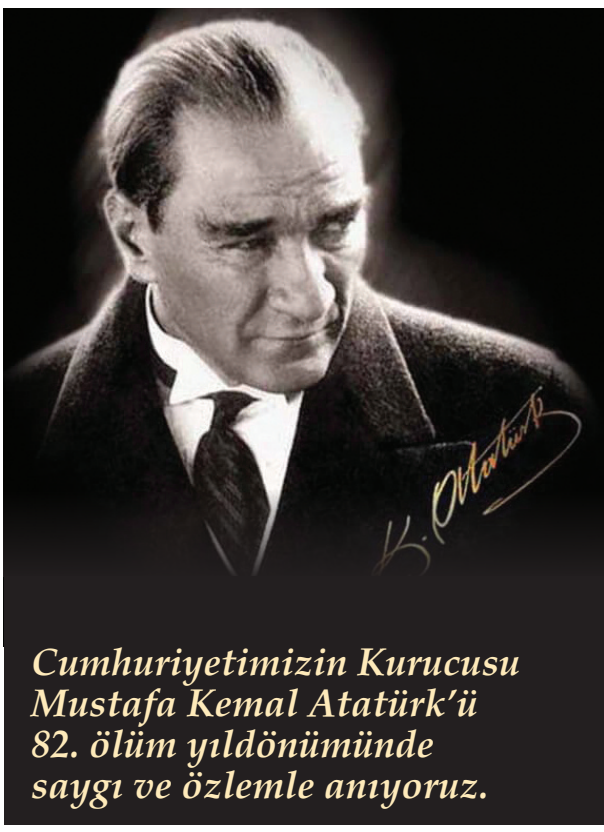




Cumhuriyetimizin Kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ü 82. ölüm yıldönümünde saygı ve özlemle anıyoruz.



İstanbul'da gündem acil kentsel dönüşüm

İnşaat ve gayrimenkul sektörü temsilcileri, 2021 yılının kentsel dönüşüm yılı olması gerektiğini söylüyor. İstanbul Ticaret Odası'nın online toplantısında, sektör temsilcileri acil dönüşüm için yeni öneriler de getirdi.

- Orta gelir grubuna yatac mimari.
- Çatalca imar izni bekliyor.
- İnşaat ve yenilemede kalıcı KDV indirimi gerekir.
- Yeni bir finansman modeline ihtiyaç var. **Adem Orhun ■ 8'de**

Riskli iş yerleri için hızlı davranmalıyız

ÇOĞU 1999 YILI ÖNCESİ

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, İstanbul'da işyerlerinin yüzde 80'inin 1999 depremi öncesinde yapıldığını hatırlattı. Avdağ, "Can güvenliği, üretim, ticaret ve istihdamı korumak için hem mülk sahiplerinin hem de kurumların gerekli adımları hızla atması önemli" dedi. **■ 8'de**



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Atatürk

PANDEMİ ÖNLEMLERİNE İŞ DÜNYASI DESTEĞİ

İTO Başkanı Şekib Avdağ, İstanbul'da alınan yeni pandemi önlemlerine ilişkin twitter hesabından yaptığı açıklamada, "Sayın Valimiz Ali Yerlikaya'nın açıkladığı önlemlere İstanbul iş dünyası olarak, tüm sektörlerimizle katkı sağlayacağız" mesajını verdi.

6 KASIM 2020 YILI: 62 SAYI: 3133

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

İSTİHDAMA DESTEK 2024'e kadar sürecek

TBMM'de kabul edilen yeni torba yasa ile kadın ve gençlerin istihdamına sağlanan desteklerin süresi 2024 yılına kadar uzatılabilecek. Torba yasa ile pandemi döneminde istihdama verilen diğer destekler de yeniden düzenlendi.



KADIN VE GENÇ İSTİHDAMI

Kanun maddeleri arasında kadın, genç ve mesleki yeterlilik belgesi sahiplerinin istihdamında işverene sağlanan prim desteği de yer alıyor. Cumhurbaşkanı, prim teşviki ve ilave istihdam sağlayan işverene, gelir vergisi stopaj teşviki ile damga vergisi desteği uygulamasının süresini 31 Aralık 2023'e kadar uzatabilecek.

PRİM DESTEĞİ SÜRESİ

Cumhurbaşkanı'na kısa çalışma ödeneği uygulamasının süresini 30 Haziran 2021'e kadar uzatma yetkisi de verildi. Kısa çalışma ödeneğinden yararlanan sigortalıların normal çalışma sürelerine dönmeleri durumunda, işverene sağlanan prim desteği de torba yasada yer aldı. Cumhurbaşkanı, bu süreyi 30 Haziran 2021'e kadar uzatabilecek. **■ 7'de**



Seref KILIÇLI

EN SON DEĞİŞİKLİKLERLE İşten çıkarma yasağı

İsa Karakaş ■ 6'da



Kadın girişimciler 'birleşerek markalaşın'

'Yükselen Markalar' projesinin online eğitimlerine katılan deneyimli modacı Tuvana Büyükcınar, kadın girişimcilere önerilerde bulundu. Büyükcınar, "Mağaza açıp markalaşmak isteyenler birlik olmalı" dedi. **Müge Biber ■ 10'da**

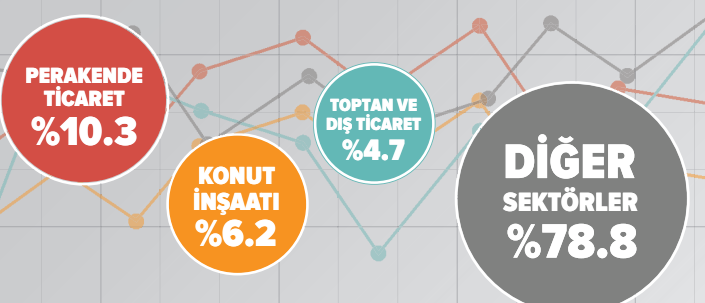


Kültür bütçesi yüzde 33 arttı

Kültür ve Turizm Bakanlığı ile ilgili kuruluşların 2021 yılı bütçesi, bir önceki yıla göre yüzde 33'lük artışla 6 milyar 826 milyon lira seviyesinde öngörülüyor. **Dilşah Keffioğlu ■ 19'da**

İSTANBUL'DA YENİ KURULAN FİRMA SAYILARI VE SEKTÖRLERİ (EKİM)

Toplam	6.182			
	Ltd.Şti.	Şahıs	A.Ş.	Diğer
Türü	3.966	1.187	1.020	9



Siber güvenlik için bayrağı yakaladılar

Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş.'nin (STM) düzenlediği 'Capture The Flag-CTF' (Bayrağı Yakala) yarışmasının 6'ncısı sona erdi. 'Beyaz şapkalı hacker'ların mücadele ettiği yarışta ilk 5'e giren takımlar, düzenlenen törenle ödülleri kavuştu. **Osman Kuvvet ■ 20'de**



Giyilebilir Covid sensörü

Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi firmalarından Hayriya Bilişim ve Sağlık Teknolojileri firması, giyilebilir Covid sensörü geliştirdi. Sistemin en önemli özelliği ise e-nabız ve Teletıp ile entegre olabilmesi. **Soyhan Alpaslan ■ 16'da**



İstanbul Ticaret Üniversitesi kütüphanesinden online hizmet



BTM girişimleri yatırım turunda

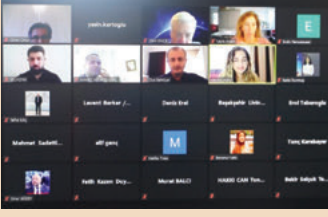
Pandemi sürecinde sık sık yatırım haberleriyle gündeme gelen BTM girişimcileri, yatırımcı eşleştirmelerine hız verdi. Yatırım alma yolunda önemli adımlar atmaya devam eden 23 BTM girişimi, 'BTM Yatırımcı-Girişimci' eşleştirme sürecinde Alesta Yatırım ve Geometry Ventures ile birebir görüşme gerçekleştirdi. Bu kapsamda yatırımcılara projelerini anlatan girişimciler, ikinci tur görüşmelere başlayacak.

Başakşehir Living Lab'den ödül

Bu yıl 11'incisi düzenlenen 'Başakşehir Living Lab Girişimci Günü'nde, girişimcilik ekosistemi online olarak bir araya geldi. Yenilikçi fikirlerin yer aldığı etkinlikte, 85 proje arasından finale kalan 22 proje sunum yaptı. Finans kurumları ile müşterileri arasında dijital buluşma sağlayan BTM girişimlerinden Hamilinden.com ise birinciliğe layık görüldü.

Modimu'ya Ar-Ge desteği

Pandemi döneminde geliştirdiği sağlık uygulamasıyla dikkati çeken BTM girişimlerinden Modimu, Covid-19 takip modüllerine kurumsal çözümler ve sağlık altyapı geliştirme projelerini ekledi. Önemli kurumlarla anlaşmalar yapan Modimu'ya; Allianz Türkiye, Hepsijet, TAT Gıda, İBB, BTM, Vehbi Koç Vakfı ve Hastaneleri, A101, Arçelik ve BITTO gibi kurumlar bu süreçte Ar-Ge desteği verdi. Sağlık durumunuz hakkında elde edilen verileri sentezleyerek detaylı raporlar sunan uygulama, koronavirüse ait temel belirtilerin kişiler üzerindeki etkisini öğrenmeyi sağlıyor.



Satışa dönüşen fuar uygulaması



Pandemi ile birlikte yükselen nano fuar trendinin Türkiye'deki öncülerinden Exhibin platformu, BTM girişimcileri arasında yer alıyor. Exhibin'in en büyük farkı, gerçekleştirdiği canlı yayın ve video lansmanla müşteri etkileşimini ve etkinliklerin satışa dönüşmesini sağlaması.

TUĞÇE ÖZKUŞ

PANDEMİ süreciyle birlikte online platformlara taşınan etkinliklerin sayısı her geçen gün artıyor. Özellikle çok sayıda fuarın dijitale taşınmasıyla birlikte kurumlar da farklı olmanın yollarını arıyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden Exhibin de 'Gerçek Müşteriler İçin Sanal Etkinlikler' sloganı ile yola çıktı. Sınırları kaldırarak, canlı yayın etkinliklere imkan veren platform, yükselişe geçen nano fuar trendinin Türkiye'deki öncülerinden... B2B satış odaklı etkinlikler düzenleyen ve online fuar deneyimi sağlayan Exhibin projesini, kurucu ortaklarından Mahmut Hüdayi Sakarya anlattı.

exhibin
Gerçek Müşteriler İçin Sanal Etkinlikler

EN BÜYÜK SORUN TANITIM

Exhibin projesi nasıl ortaya çıktı?

Girişimci çevremizden en çok duyduğumuz sorunun tanıtım faaliyetleri olduğunu gördük. Üretim ve hizmet işletmelerinin kendilerini tanıtımalarını sağlayacak en geleneksel yöntem fuarlar. Ancak geleneksel fuarları organize etmek için ciddi bir kaynak ayırmak gerekir ve geleneksel fuarlar ziyaretçiler için ulaşılabilir değil. Bu yüzden, 'Gerçek Müşteriler İçin Sanal Etkinlikler' sloganı ile Exhibin'i kurmak için yola çıktık. Exhibin, canlı yayın etkinliklerinin yapılmasına imkan veren bir platform. Biz sınırları kaldırarak, fuar deneyimini online olarak yeniden yaratıyoruz. B2B, satış odaklı online etkinlikler düzenlenmesine imkan tanıyoruz. Bu etkinlikleri 'nano-fuarlar' olarak da değerlendirebiliriz.

MOBİL UYGULAMA YOLDA

Projenin gelişim sürecinden bahsedebilir misiniz?

İlk kod yazmaya 'Coronathon Etkinliği' ile başladık. BTM ve 'Rejenerasyon 20' programı ile prototip çalışmalarımızı bitirdik. Şu an Live Exhibin (Canlı Yayın) ve Video Exhin (Video Lansman) ürünlerimiz hazır ve piyasada. Live Exhibin ile firmaların canlı yayın esnasında ürünlerini tanıtımalarını sağlıyoruz. Aynı zamanda Live Exhibin'le birlikte firmalar yayın esnasında satış yapabiliyor. Video Exhin ürünümüz ise önceden hazırlanmış videolar ile kullanıcıların stant açarak ürünlerini tanıtımalarına imkan veriyor. Bu iki ürünün ortak özelliği, etkinliğin satışa dönüşebiliyor olması. Bundan sonraki süreçte, oyunlaştırmayı sistemimize entegre edip, mobil uygulama çıkarmak ve o an müşteri hangi standı geziyorsa, o stant ürününü artırılmış gerçeklik (AR) ile üzerinde denetebilmek hedeflerimiz arasında.

SATIŞA ODAKLANIYORUZ

Exhibin olarak müşterilerinize ne tür ayrıcalıklar sunuyorsunuz?

Bizim diğer rakiplerimizden en büyük farkımız; fuar binasının 3D tasarımı yerine, müşteri etkileşimine ve etkinliklerin satışa dönüşmesine odaklanmamız. Bunu sağlamak için de canlı yayın, artırılmış gerçeklik ve etkileşim modüllerini kullanıyoruz. Kullanıcı deneyimi açısından bakacak olursak; canlı yayınlanan stantlara katılabilir, anlık soru sorabilir, broşür indirebilir, kartvizit takası yapabilir, numune sipariş verebilir, birebir görüşme talep edebilir ve 3D model inceleyebilirsiniz. Ayrıca tüm bu özelliklere sahip stantlar sosyal medyada paylaşılabilir özellikle. Farkımızı örnek üzerinden anlatmak gerekirse; Exhibin olarak rakiplerimiz 3D bir daktilo yaparken, biz MS Word yapmak için yola çıktık.

KOBİ'LER VE GİRİŞİMLER

Şu an en çok hangi sektörlerle çalışıyorsunuz?

Hedef kitlemiz, B2B satış yapan üretim ve hizmet işletmeleri. Bunlar arasında en fazla önem verdiklerimiz inovasyon içeren girişimler ve KOBİ'ler. Çünkü misyonlarımız arasında yeniliği yeni bir platformda duyurmak da var. Şu an bize ilgi duyan başlıca sektörler; makina, tekstil ve kimya.

Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Şu an 7 aylık bir girişim olmamıza rağmen Türkiye'de çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. Bu da bizi umutlandırıyor. Bu yıl içerisinde Türkiye pazarında ilk ikide yer almak ve 2021 yılı ile birlikte global pazara açılmak öncelikli hedefimiz.

137 milyar dolarlık global sektör

Son yıllardaki dijital dönüşümü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemi sürecindeki etkinlik ve fuar iptalleri, organizasyonları internet ortamına taşıdı. Fiziksel etkileşimin gerekli olduğu fuarlar için çözümler ise online fuar altyapısı geliştiren teknoloji şirketlerinden geldi. Yıllık 137 milyar dolarlık hacme sahip fuar deneyimini, artık tamamıyla dijital ortamda yaşamak ve maliyetleri yüzde 80 oranında düşürmek mümkün. 137 milyar dolarlık global sektörün yüzde 20'sinin kalıcı olarak dijitalleştiğini öngörüyorum.

10 yıllık dijital penetrasyon 3 ayda gerçekleşti

Pandemiden sonra sektörde ne gibi trendler yükselişe geçti?

Öncelikle tüm seminerlerin ve etkinliklerin online ve sosyal medyaya taşındığını gördük. Etkinliklerin online olması, bilgi akışını daha ulaşılabilir kıldı. Pandemi döneminde dünya yeni bir düzeni deneyimliyor. 10 yılda gerçekleşecek dijital penetrasyon, sokağa çıkma yasakları döneminde üç ayda gerçekleşti. Pandemi ile birlikte toplu yapılan etkinlikler için 'Güvenli Değil' algısı oluştu. Geleneksel ticari tanıtım faaliyetleri kısıtlandı. Biz bu süreçten etkilenmedik; çünkü tamamen dijital bir çözüm sunuyoruz.

BTM'de girişimler de kaliteli, girişimciler de...

BTM ile buluşmanız nasıl oldu?

BTM'yi ilk kez sosyal medyada duyduk ve etkinliklerine katılmaya başladık. Sonrasında çevremizdeki girişimlerin BTM'den olumlu bir şekilde bahsettiğini farkettilik. Biz de BTM'de olmalıyız diye düşündük. Şanslıyız; çünkü şu an Exhibin, BTM'de yer alma fırsatına sahip oldu. BTM'nin birçok artışı var; ancak bizim için en önemlisi, içeride yer alan girişimlerin ve girişimcilerin kalitesi. Ve bunların yanında girişimcilerin yarattığı sinerji.

PartnerPlusBenefit

Lufthansa

Kurumsal firmalar için %

100

destek

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

Çalışanların 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 firmanızın yararlanabileceği cazip seyahat ödülleri bekliyor.

Avantaj Programı nasıl işliyor? Program üyesi firmalar iş seyahatlerinde, daha sonra çeşitli ödüllere dönüştürebilecekleri 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.

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

Ayrıca seyahat harcamalarının daha verimli hale getirebilmesi için her firmaya özel bir yetkili tarafından destek veriliyor. Yetkili kişi program üyesi firmaya kişisel danışmanlık hizmeti vermenin yanı sıra programla ilgili tüm soruları yanıtlıyarak, önerilerde bulunuyor. Seyahat edecek olan firma çalışanlarına bir kişisel avantaj daha sunuluyor. Nitekim 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...

Merkez Bankası'ndan sıkılaştırma önlemleri

Merkez Bankası sıkılaştırma önlemlerine devam ediyor. Bankaların borç alabilme limitlerini ve BIST repo piyasasında fonlamayı sıfırlayan Merkez Bankası, bir adım daha attı. Swap işlemlerinde de faiz artırıldı.

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), likidite yönetimi kapsamında atılan sıkılaştırma adımlarına bir yenisini daha ekledi. TCMB, 3 Kasım 2020 tarihinden geçerli olmak üzere Merkez Bankası bünyesinde faaliyette bulunan Bankalararası Para Piyasası'nda bankaların borç alabilme limitlerini (BAL) sıfırladı.

VADELİ REPO İŞLEMLERİ

Açık Piyasa İşlemleri kapsamında Türk Lirası cinsi kira sertifikaları karşılığında kotasyon yöntemiyle gerçekleştirilen gecelik vadeli repo işlemleri de durduruldu. Açıklamanın devamında "Fiyat istikrarı ve finansal istikrar hedefleri doğrultusunda para politikası ve likidite yönetimi çerçevesinde gerekli tüm araçlar kararlı bir şekilde kullanılmaya devam edilecektir" denildi.

SWAP FAİZİ YÜKSELDİ

Öte yandan, yapılan yeni bir düzenlemeyle döviz / altın karşılığı gerçekleştirilen FX kotasyon swap işlemlerinde TL cinsi faiz oranı yüzde 11.75 seviyesinden yüzde 13.25 seviyesine yükseltildi. Böylece, sistemin fonlama ihtiyacı içerisinde önemli bir paya sahip olan swap işlemlerinde uygulanan faiz oranının artırılarak para politikasında sıkılaştırma hamlelerine bir yenisini daha ekledi.



İngiltere'ye vize başvurusu devam ediyor

CSS Legal Londra Ofisi'nden yapılan açıklamada, İngiltere'nin 5 Kasım-2 Aralık'ta uygulayacağı karantina kararının Türkiye'deki vize başvuru merkezlerine etkisi olmadığı ve randevuların normal düzende alınabildiği belirtildi.

İngiltere Ankara Anlaşması vizesinin 31 Aralık'ta biteceği ve ocak ayı itibarıyla yeni başvuru yapılamayacağı hatırlatılan açıklamada, şu bilgi verildi: "İngiltere'de kendi işini kurmak isteyen kişilerin daha fazla geç olmadan başvuru işlemlerini başlatmaları gerekiyor. İngiltere'deki karantina kararı artan vaka sayılarına yönelik geçici bir önlem niteliğindedir."

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/0511.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Hazine'den DASK'a destek

DOĞAL Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından üstlenilen zorunlu deprem sigortası riskleri için devlet tarafından toplam 3.38 milyar TL hasar fazlası reasürans desteği sağlanacak. Cumhurbaşkanlığı'nın konu ile ilgili kararı Resmi Gazete'de yayımlandı.

GEREKİRSE BÜTÇEDEN

Buna göre, sağlanan reasürans korumasına karşılık, pay alınan ilgili reasürans dilimlerinin piyasa fiyatı esas alınarak hesaplanan 44 milyon 973 bin 234 TL'lik reasürans primi, 2021 yılı içinde 11 milyon 243 bin 308.50 TL'lik dört eşit taksitte Hazine ve Maliye Bakanlığı'na DASK tarafından ödenecek.

Gerekmesi halinde pay alınan reasürans dilimlerine ilişkin hasar ödemelerine ilişkin devlet payı oranında katılım



sağlanacak ve hesaplanan hasar ödemesi tutarı Hazine ve Maliye Bakanlığı bütçesinden DASK'a ödenecek. Karar, 1 Kasım tarihinden geçerli olmak üzere yürürlüğe girdi.

İZMİR'E EK SÜRE

Öte yandan İzmir için 'Form Ba-Bs' bildirimlerinin verilme süresi, elektronik defterlerin oluşturulma

ve imzalanma süresi ile elektronik defter beratlarının yüklenme süresi 30 Kasım'a uzatıldı.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın internet sitesinde yer alan duyuruya göre, Form Ba-Bs bildirimlerinin verilme süresi, e-Defterlerinin oluşturulma ve imzalanma süresi ile 'elektronik defter beratları'nın yüklenme süresi, 30 Kasım günü sonuna kadar uzatıldı.



Yeniden değerlendirme oranı yüzde 9.11

VERGİ, harç ve cezalarda yapılan yıllık artışta referans olarak kullanılan 2021 yılı yeniden değerlendirme oranı belli oldu. Vergi Usul Kanunu'na göre her yıl ekim ayında 12 aylık ortalama üretici fiyat artışına göre belirlenen yeniden değerlendirme oranı, TÜİK verileri uyarınca bu yıl yüzde 9.11 oldu. Buna göre vergi harç ve cezaları, 2021 yılı ocak ayında yüzde 9.11 oranında artacak.

Garanti ve servis belgesinde e-mail dönemi

GARANTİ Belgesi Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, garanti belgesi, tanıtma ve kullanma kılavuzu, mal teslim belgesi ve servis fişlerinin kağıt olarak verilmesi zorunluluğu kaldırıldı.

Bu belgeler artık kısa mesaj, elektronik posta, internet, disk, CD, DVD, hafıza kartı gibi kalıcı veri saklayıcıları aracılığıyla da iletililecek.

Tüketicinin istemesi halinde bu belgelerin tamamının kağıt ortamında verilmesi zorunlu olacak.



REGESTA'nın 2020 yılı ikinci sayısı yayınlandı

İSTANBUL Ticaret Odası'nın yayınladığı Ticaret Hukuku Dergisi Regesta, 2020'nin ikinci sayısı ile okurları ile buluştu. Taciri ve ticari hayatı ilgilendiren konularda akademik değerlendirmeler içeren Regesta Dergisi, hakemli bir dergi olup ticaret hukukuna ilişkin akademik makaleleri yanında ticaret icili uygulamaları da kapsayan çalışmalarına yer veriyor.

İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan yönetimindeki derginin yeni sayısında Prof. Dr. Şaban Kayıhan'ın 'Hastalık ve Sağlık Sigortası', Dr. Raziye Aksu Özkan'ın 'Limited Şirket Pay Devri Sözleşmesinde TTK 595/1'de Yer Alan Kayıtların Bulunmamasının Devir Sözleşmesinin Geçerliliğine Etkisi', Arş. Gör. Nihat Şenol Uzun'un 'Sahte veya Tahrip Edilmiş Çekte Bankanın Hukuki Sorumluluğu', Av. Yunus Çetinkaya'nın 'Halka Açık Anonim Ortaklıklarda Ayrılma Hakkı' ve Av. Arb. Ahmet Göktuğ Kaya'nın 'Limited Şirketlerde Müdürlerin Görev ve Yetkileri, Seçilmeleri, Azledilmeleri' adlı makaleleri yer alıyor.

GÜNCEL KONULAR

Uzman görüşleri bölümünde ise her zamanki gibi güncel konular irdeleniyor. Prof. Dr. Ali Paşlı ve Doç. Dr. Harun Demirbaş'ın konuşmacı olarak katıldığı 'Covid-19 Sonrası Hukuki Süreçler Webinarı' ile Yavuz Akbulak'ın 'Halka Açık Şirketler Bakımından Kâr Dağıtımında Son Durum' başlıklı yazısının yer aldığını kaydeden Av. Nurcan Turan; editör sunuş yazısında, "Covid-19 nedeniyle ortaya çıkan hukuki problemlerin değerlendirilmesi sebebiyle çok faydalı olacağını, içinde yaşadığımız süreçte karşılaştığımız problemlerin bir kısmının çözümüne olumlu yönde katkı sağlayacağını umuyoruz" değerlendirmesini yapıyor.

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

www.uyumsoft.com

İstanbul'da ekim ayı fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da, ekimde bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 2.45, toptan fiyatlar yüzde 2.44 arttı. Kentte, yıllık bazda Ücretliler Geçinme İndeksi'nde yüzde 12.40, Toptan Eşya Fiyatları İndeksi'nde ise yüzde 14.45 artış yaşandı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı verilerine göre, Ekim 2020 itibarıyla İstanbul'da, perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi bir önceki aya göre yüzde 2.45, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 2.44 arttı. Söz konusu verilere yıllık bazda bakıldığında, Ücretliler Geçinme İndeksi'nde yüzde 12.40, Toptan Eşya Fiyatları İndeksi'nde ise yüzde 14.45 artış yaşandığı görüldü.

DEĞİŞİM ORANLARI

Geçen ay giyim harcamalarında yüzde 5.31, gıdada yüzde 3.66, ev eşyasında yüzde 3.19, konut harcamalarında yüzde 0.63, diğer harcamalar grubunda yüzde 0.47, kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 0.44, ulaştırma ve haberleşme harcamalarında yüzde 0.16, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 0.04 artış görüldü. Toptan fiyatlar ise ekimde bir önceki aya göre işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 4.38, gıda maddeleri grubunda yüzde 3.80, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 2.20, madenler grubunda yüzde 0.85, kimyevi maddeler grubunda yüzde 0.85, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 0.33 arttı. Mensucat grubunda ise ekimde bir önceki aya göre fiyat hareketi olmadı.



Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) Batman Bölge Müdürlüğü, Türkiye'deki ham petrol üretiminin yüzde 62'sini gerçekleştiriyor. Yeni hedef ise 5 ildeki günlük 35 bin varil olan üretimi 2023'te 50 bin varile yükseltmek.



Buğdayda yeterli stok var

TÜRKİYE'de buğday sıkıntısı bulunmadığını belirten Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürü Ahmet Güldal, 2020 yılı rekolte tahminlerinin 20.5 milyon ton civarında olduğunu söyledi. Güldal, şöyle konuştu: "Hasat başladığında Adana, Hatay, Gaziantep illerimizdeydim. Dekara 400-500 kg ürün alınan yerlerden 800-900 kg ürün alındı. İç bölgelerimizde ve Trakya tarafında nispeten rekolte düştü. Yerel de olsa kuraklık etkili oldu. Ancak bu, rekolteyi etkilemedi. 20 milyon tonun üzerinde buğday üretildi. Stoklarımızda da bir sorununuz yok. Tohum satışlarından buğday ekiminin iyi olduğunu görüyoruz. İklim şartları el verirse önümüzdeki yıl buğday üretiminde önemli bir artış olacak."

Petrolde yerli üretim HIZ KAZANACAK

TÜRKİYE Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) Batman Bölge Müdürlüğü, son 3 yılda 5 ildeki üretim miktarını yüzde 40 arttırdı. Türkiye, Doğu Akdeniz ve Karadeniz'de petrol arama faaliyetlerini sürdürürken, 1948 yılında petrol çıkarılmaya başlanan Batman'da üretim ve arama faaliyeti aralıksız devam ediyor. 1954 yılında kurulan TPAO'nun Batman Bölge Müdürlüğüne sorumluluk alanında bulunan Batman, Diyarbakır, Mardin, Siirt ve Şırnak'ta yılda ortalama 70 sondaj faaliyetinde bulunuluyor. Yaklaşık 90 bin kilometrekare alanda arama faaliyetlerini sürdüren bölge müdürlüğünce bu yıl günlük 35 bin varil petrol üretimi gerçekleştiriliyor. Bölgede günlük 35 bin varil olan petrol üretiminin, 50 bin varil seviyesine yükseltilmesi hedefleniyor.

5 İLDEKİ ÜRETİM

Üretim faaliyetlerinin aralıksız sürdüğünü belirten TPAO Batman Bölge Müdürü Mustafa Demir, günlük üretilen 35 bin varil petrolün yaklaşık yüzde 60'ının Batman, yüzde 30'unun Diyarbakır, geri kalan bölümünün ise Mardin, Şırnak ve Siirt sınırları içerisinde gerçekleştiğini söyledi. Demir, 2017 ve 2020 yılları arasındaki 3 yıllık dönemde yüzde 40'luk üretim artışının yaşandığını da aktardı. Demir, 2017'de günlük üretimin 24 bin varil civarında olduğunu dile getirerek, şu bilgiyi verdi: "Günlük üretimde 35 bin varil seviyelerine geldik. Agresif petrol arama ve sondajlarla envanterimize yeni kuyularımızı kattık. Bu kuyularımızla üretim artışımız da

kaçınılmaz. 2023'te günlük 50 bin varil üretime ulaşmayı hedefliyoruz."

1.209 KUYU AKTİF

Batman Bölge Müdürlüğü bünyesindeki 5 ilde toplam bin 209 petrol kuyusunun faaliyette olduğunu kaydeden Mustafa Demir, ayrıca 9 sondaj kulesinde de arama çalışmalarının devam ettiğini bildirdi. TPAO, 2019 yılında yurt içi günlük 50 bin varil petrol üretimiyle son 20 yılın yurt içi üretim rekorunu kırdı. Yurt içi ve yurt dışı toplam petrol üretiminde ise günlük 150 bin varilin üzerine çıkarak tarihin en yüksek günlük petrol üretimine ulaştı. Şu anda yurt içi günlük ham petrol üretiminin 56 bin varili aşığı belirtiyor. Ham petrolde ihtiyacın yaklaşık yüzde 8'i yurt içi üretimle karşılanıyor.

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

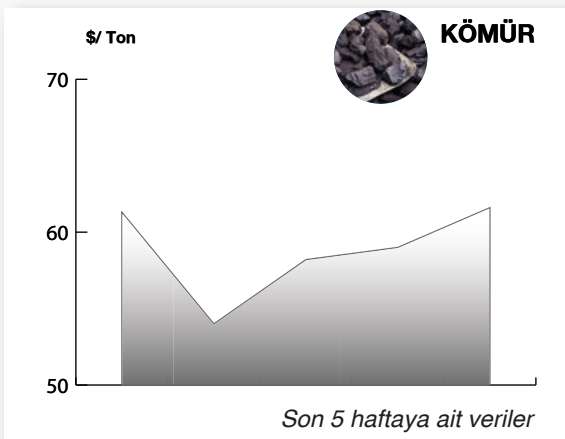
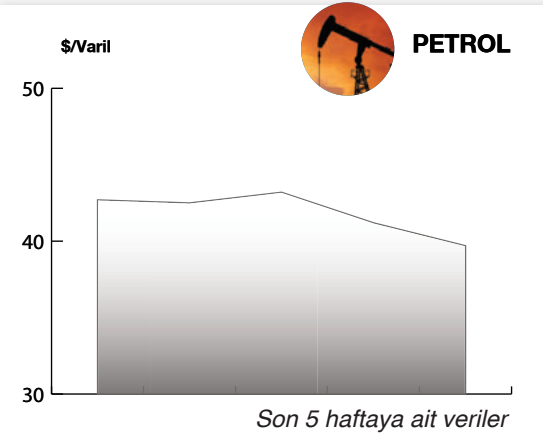
Uluslararası emtia piyasaları



	Güncel	Haftalık	Yıllık
	Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	39.7	-3.6
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	3.06	1.3
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	108.3	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	61.5	4.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	1909	0.2
	Gümüş (\$/Ons)	24.2	-0.4
	Platin (\$/Ons)	864	-2.6
	Bakır (\$/Ton)	6791	0.1
	Alüminyum (\$/Ton)	1905	4.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	531	4.4
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	117.5	0.9
	Kurşun (\$/Ton)	1808	1.6
	Kalay (\$/Ton)	18035	-1.1
	Çinko (\$/Ton)	2.554	0.6
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	15365	-1.5
	Buğday (\$/Ton)	205	0.0
	Mısır (\$/Bushel)	4.0	-3.8
	Mısır (\$/Ton)	163	
	Pamuk (\$/Lb)	0.72	-2.8
	Kakao (GBP/Ton)	1590	-5.3
	Kahve (\$/Lb)	1.03	-3.7
	Kahve (\$/Ton)	2271	
	Şeker (\$/Lb)	0.15	0.0
	Şeker (\$/Ton)	331	
	Kereste (\$/m³)	227	6.1
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	805	3.8
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1263	-10.6

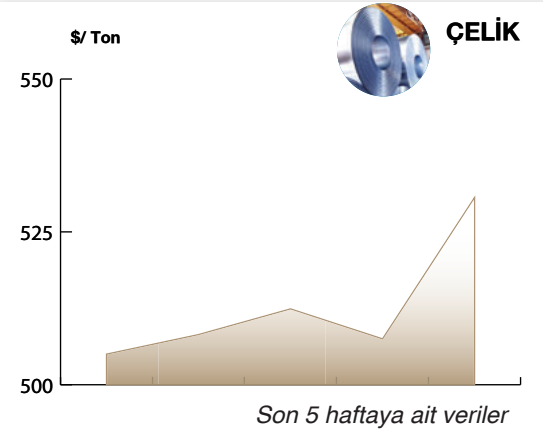
Veriler, 3 Kasım 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



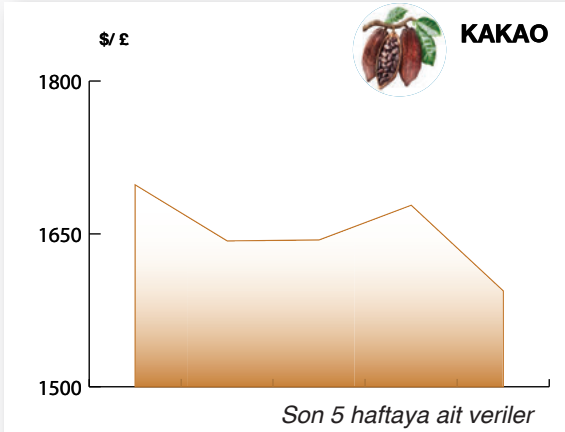
Yön arıyor

Brent petrolü, 37 dolara kadar geriledi. Özellikle Avrupa ülkelerinde artan Covid-19 vakaları nedeniyle uygulamaya konan kısıtlamalar, Libya'nın petrol piyasasına yeniden dönmesi ve OPEC'in günlük üretiminin 470 bin varil artarak 6 ayın en yükseği olan 24.74 milyon varile ulaşması düşüşe katkı sağladı. Toparlanmayı sağlayan gelişmeler ise ABD'de eylül ayı fabrika siparişlerinin beklentilerin üzerinde yüzde 1.1 artması ve Amerikan Petrol Enstitüsü'nün petrol stoklarının 8 milyar varil düştüğünü açıklaması oldu.



Maden grevi ile toplarladı

Kömür fiyatları, Endonezya'nın yüzde 10 KDV uygulayacağı beklentisi ile 53 dolar /ton seviyelerine kadar geriledi. Ancak geçen hafta tekrar 61.5 doların üzerine çıktı. Endonezya Kömür Madencileri Birliği, ihracatın 2021 yılında da salgın öncesi seviyenin altında seyredeceğini bildirdi. Sektörün en büyük oyuncularından Glencore Plc ise Kolombiya madeninde yaşanan grev nedeniyle bu yıl üçüncü defa üretim hedefini azalttığını açıkladı.



Yüksek kapasite dengeleyici

Çin'in ürettiği bazı çelik türlerine özellikle Güney Afrika'dan talep gelmesi fiyatları yüzde 4.5 artış olarak yansıdı. Çin'de yurt içi alıcıların mevcut seviyeleri yüksek bulup ilave alım yapmaktan çekinirken, ABD'de ev yapım faaliyetleri için düzenli bir talebin olduğu göze çarpıyor. Fiyatların yükseldiği ve kâr marjının arttığı durumlarda, yüksek kapasitenin devreye girmesi, üreticiler açısından yüksek fiyat avantajının kısa soluklu olmasına neden oluyor.

Salgın etkisini artırdı

Avrupa'da salgına yönelik uygulanmaya başlanan kısıtlamalar, fiyatları aşağı doğru baskılamaya devam ediyor. Fildişi Sahili'ndeki karışıklığa rağmen limanlara 414 bin ton kakao sevk edildi. İşlenen kakao miktarı Asya'da 3. çeyrekte yüzde 10, Kuzey Amerika'da yüzde 4, Avrupa'da ise yüzde 4.7 düştü. Kakao fiyatı açısından olumlu sayılabilecek tek haber, Intercontinental Exchange (ICE) verilerine göre kakao stoklarının son beş aydır sürekli gerileyerek 8.5 ayın en düşüğüne gelmesi oldu.

Amerikan seçimlerinin Türkiye'ye etkisi...

ABD seçimleri o kadar çok mesaj taşıyor ki içinde, doğrusu neresinden başlamalı, karar vermekte zorluk çekiyor insan. Yakın dönemde görülmedik ölçüde bir kutuplaşma yaşıyor bu dünyanın en 'güçlü' ülkesinde. Mahkemelere taşınan bir seçim, başlı başına değerlendirmeyi hak ediyor. Ama galiba en iyisi, ülkenin kendi içindeki gelişmeleri sonraya bırakıp, bu aşamada Türkiye ile ABD arasındaki ilişkilere bakmak. Öncelikle Türkiye ile ABD arasındaki karşılıklı ticarete bakalım. Bir kere, ticaretimiz artıyor. ABD'nin Türkiye'nin demir-çelik ürünlerine yüzde 50 vergi artışı gibi uygulamalarla ticarete sıkıntılar yaşansa da son 10 yıla baktığımızda Türkiye'nin ABD'ye ihracatı kademeli olarak artış gösteriyor. 2010 yılında Türkiye'nin bu ülkeye ihracatı 3.8 milyar dolar düzeyindeydi. Geçen yıl 8.3 milyar dolar oldu. 2020'de beklentiler bu rakamın aşılması yönünde...

Türkiye geçen yıl 167.9 milyar dolarlık ihracat yaparken, bunun yaklaşık yüzde 5'ini ABD'ye gerçekleştirdi. Tabii aynı yıl Türkiye'nin 223 milyar dolarlık ithalatında ABD'nin payı ise yüzde 5.5 oldu. İhracatın ithalatı karşılama oranı da son 10 yılda Türkiye lehine dönmüş görünüyor.

★★★

Öte yandan, dev ABD pazarından aldığımız pay, deyim yerindeyse devede kulak. ABD geçen yıl 3 trilyon 129 milyar dolarlık ithalat ve 2 trilyon 501 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu dev ithalattan Türkiye'nin aldığı pay ise şimdilik sadece binde 3.

Dikkat çekmek istediğim nokta şu: Bugünün dinamikleri bu payı artırmamıza imkan tanıyor. Zaten bunun işaretleri de görülmeye başladı. Pandemi döneminde ABD'ye ihracatımızın arttığını görüyoruz. Bu yıl ABD, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında üçüncü sıraya yükseldi. Devamı için de zemin var... Trump'ın Çin'e karşı sertleştirdiği ekonomi politikaları, Türkiye için fırsat oldu. Türkiye de bu konuda boş durmadı. Amerikalı bakanlara mektuplar yazıldı. Çin'in ABD tedarik zincirinden çıkarılması ile doğacak boşluğu Türk firmalarının kapatabileceği vurgulandı.

Ama konu sadece Trump ile başlayıp biten bir gelişme değil. Bir konjonktür gelişmesinden çok bir eğilim... Bu eğilim, Türkiye'nin bir tedarik merkezi olarak öne çıkmaya başlamasının da önemli bir nedeni.

Türkiye, Çin'e alternatif arayan küresel değer zincirlerinin radarına girdi. Birçok küresel değer zinciri de ABD merkezli. Son birkaç aydır, ABD merkezli markalar ve büyük alım şirketleri tedarik için Türkiye'ye gelmeye başladı. Bu gelişmeye ilk dikkat çekenlerden biri, İTO Başkanı Şekib Avdagiç oldu... Denizli'den Kahramanmaraş'a üretici firmalarımızı yoklamaya başladılar. Ticaret ve sanayi odalarımızla temasa geçiyorlar. Bu süreç

devam edecek. Yoklamalar, giderek daha fazla siparişe dönüştürecek.

★★★

Son seçimlerde bir kez daha fark ettik. Amerika'nın her eyaleti bir ülke büyüklüğünde. Hem de zengin bir ülke.

Nüfus bakımından da, gelir düzeyi bakımından da... Son dönemde bu olguyu dikkate alıp, ABD'nin farklı bölgelerine dönük ürün satmak için harekete geçen ihracatçılarımız pazar araştırması, lojistik destek vb. konulara eğildikçe, ürün tescili gibi çalışmalar yaptıkça başarılı sonuçlar alıyor. Analize dayalı ticaret girişimlerinde yüz güldüren neticeleri beraberinde getiriyor.

Son dönemde ihracata öne çıkan ürünlerimizden biri tıbbi malzemeler. Ciddi bir talep var. Türkiye'nin pandemi dönemindeki performansı da bunda etkili oldu. Bu dönemde hız kazanan tıbbi malzeme ihracatı devam edecek. Hazır giyimde de benzer bir gelişme yaşıyor. Şiddetlenen Çin-ABD ticaret savaşı, salgın sürecinde Amerikalı alıcıların rotayı Türkiye'ye çevirmelerini tetikledi. Örneğin haziran ayında ABD'ye yapılan hazır giyim ihracatı yüzde 200'den fazla artarak 100 milyon dolara çıktı.

ABD'yi kendilerine hedef seçen mobilyacılarımız da bu pazarda başarılı işlere imza atıyor. Dile kolay, ABD yılda yaklaşık 40 milyar dolar mobilya ithal ediyor. Tabii, daha önce de Amerika'ya mobilya satıyorduk. Ancak mesela 5 yıl öncesi ile karşılaştırsanız durum şimdi epey farklı. ABD pazarına mobilya ihracatımız toplansanız 20 milyon doları zor buluyordu. Oysa mobilyacılarımız 2020 yılının ilk 8 ayında 150 milyon dolara yakın ihracat gerçekleştirdiler. Daha da artacak...

★★★

'Nereden biliyorsunuz' diyebilirsiniz tabii... İsrarla 'daha da artacak, daha da sürecek' dememin bir arka planı var. Bakın, Trump'ın 2016'da kazanması Amerikan seçim sisteminin bir cıvısı değil, yalnızca. 'Make America great again' (Amerika'yı tekrar büyük yapmak) mottosu da basit bir seçim sloganı değildi. Daha derin nedenleri vardı. Bu nedenler hâlâ geçerli. Biden'ın başkanlığa seçilmesi bu nedenleri değiştirmeyecek. Belki söylemler yumuşar, dil değişir ama Obama Doktrini içinde de yer alan Çin ile mücadele konusu artık değişmez. ABD'nin Çin politikası ters yüz olmayacaktır.

Biden ABD'sinin, Rusya ile de daha sıcak ilişkiler kuracağına dair bir işaret yok. Keza İran ile de öyle... Konumu gereği, hem İran hem Rusya ile restleşebilen Türkiye, ABD bürokrasisinin çok önemseydiği bir ülke. Amerikan bürokrasisinin bu yaklaşımı önemli. Üstelik Biden döneminde daha da



**EKO
MERCEK**

Hakan GÜLDAĞ

a.hakan.guldag@gmail.com



önemli hale gelebilir. Biden, geleneksel tipte bir devlet adamı. Döneminin 'en genç senatörü' olarak bir parçası haline geldiği 1973'ten bu yana Amerikan politik elitinin seçkin bir üyesi. Başkan Trump'ın, Amerikan basınına da sık sık yansıyan, Amerikan bürokrasisini adeta çıldırtan

kararlarına karşılık, Biden'ın Beyaz Saray'a taşınması halinde, Başkan-bürokrasi ilişkilerinin yeniden eski rayna oturacağı yorumları öne çıkıyor.

Hiç şüphesiz, Biden kampanya döneminde Ankara'yı bir hayli kızdıran açıklamalar yaptı. Türkiye ile ilgili sarf ettiği sözler

vatandaşlarımızı da kızdırdı. Ancak 'Başkan' Biden'ın Türkiye'ye yaklaşımı farklı olacaktır. Hem yukarıda bir kısmına değinmeye çalıştığım jeopolitik strateji açısından hem de seçim kampanyası boyunca önem verdiği sık sık dile getirdiği 'NATO müttefikliği' açısından...

50 bin değil, 5 milyon gömlek sipariş ediyorlar

Şüphesiz, ülkeler arası ilişkiler öncelikle çıkarlara ve güce dayanıyor. Unutmayalım, Türkiye'ye yönelen baskıları, futbolcu tabiriyle 'göğsünde yumuşatan', pek çok konuda bize hayli müttefik davranan Başkan Trump, Türkiye'yi F-35'lerin dışında bırakan belgeyi imzalayan Trump'la aynı kişiydi sonuçta...

Yaklaşık 2 bin 500 yıl geçse de, tarihçi Tukidides'in izleyip yazdıklarından bu yana ülkeler arası ilişkilerde temel kuralları değişmedi. Hele ki, dünyada jeopolitik türbülansın arttığı, var olan büyük güçlerle, yeni yükselen güçler arasındaki hegemonya mücadelesinde, dostluk

ve müttefiklik ilişkilerinin de hızla değişebildiği bu dönemde... Ne Trump, ne Biden... Hangisi olursa olsun hiçbir ABD başkanı, 'Türkiye'yi kaybeden başkan' olmak istemez. Büyük güçlerin Türkiye'yi dışında tutacakları bir oyun geliştirmeleri de düne göre daha zor.

Peki, bu durumda iş dünyası ne yapmalı? Doğrusu, iş dünyası işine bakacak. Mutlaka gel-gitler, türbülanslar olacak ama temel eğilimler bir başkandan diğerine birden bire değişmez. 20 milyar dolar civarında olan ticaret hacmimiz bir anda hedeflendiği gibi 100 milyar dolara çıkmayacak belki ama ABD'nin kontrol etmeye ve ayar vermeye

çalıştığı dünya jeopolitiği nedeniyle Türkiye'nin önüne çıkan fırsat sürecek.

Fırsatı kaçırmamak için ABD'li ve diğer dev küresel değer zincirlerinin taleplerini karşılayacak biçimde hazırlanmamız gerekiyor. Ölçeklerimizi büyüteceğiz. Çünkü ABD'li dev alıcılar, 50 bin değil, 5 milyon gömlek sipariş ediyor. Bu talepleri karşılamak için kümelenmeleri, işbirliklerini öne çıkarmamız kritik önemde. Lojistik altyapımızı güçlendirmemiz de öyle...

Lafın kısası, hava bizden yana. Bu havayı işe, aşı, refaha dönüştürmek de öncelikle bizim elimizde.

Holmes & Watson

İyiler bir araya geldiğinde,
her zaman iyinin iyisi ortaya çıkar.

NRW.Invest ile NRW.International bir araya geliyor ve NRW.Global Business oluyor.

Siz de şirketinizi Kuzey Ren-Vestfalya'da başarıya götüren yolu NRW.Global Business Turkey - Trade & Investment Agency ile bulun.



www.nrwglobalbusiness.com

GERMANY
AT ITS
BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN

EN SON DEĞİŞİKLİKLERLE

İşten çıkarma yasağı

Koronavirüs önlemleri kapsamında tüm işyerleri için geçerli hale getirilen işten çıkarma yasağı, Cumhurbaşkanı Kararı ile 30 Haziran 2021'e kadar uzatılabilecek. Fesih yasağına aykırı olarak iş sözleşmesini fesheden işveren, her bir işçi için aylık brüt asgari ücret tutarında idari para cezası ödeyecek.

COVİD-19 salgını azalmak yerine maalesef tüm dünyada gittikçe katlanarak artıyor. Salgınla mücadelede, hem toplum sağlığı hem de sosyal ve ekonomik hayat açısından büyük öneme sahip. Ülkemizde de koronavirüsün olumsuz etkilerini azaltmak için mart ayından itibaren yürürlüğe konan torba yasa silsilesiyle birlikte çok sayıda önlem alındı. Bu önlemlerden biri de işten çıkarma yasağı. 2020 Mart ayında, torba yasa ile daha önce mevzuatımızda yer almayan işten çıkarma yasağı getirildi. Bu yasa, başlangıçta sadece kısa çalışma uygulanan işyerleri ile sınırlı iken, 17 Nisan 2020'de Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe konan yeni torba yasa ile birlikte tüm işyerleri için geçerli hale getirildi.

TÜM İŞÇİLER İÇİN GEÇERLİ

İş Kanunu kapsamında olup olmadığına bakılmaksızın her türlü iş veya hizmet sözleşmesi, fesih yasağının yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 3 ay süreyle ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ve benzeri sebepler, belirli süreli iş veya hizmet sözleşmelerinde sürenin sona ermesi, işyerinin herhangi bir sebeple kapanması ve faaliyetinin sona ermesi, ilgili mevzuatına göre yapılan her türlü hizmet alımları ile yapım işlerinde işin sona ermesi halleri dışında işveren tarafından feshedilemez. Fesih yasağının devamı müddetince 3 aylık süreyi geçmemek üzere işveren, işçiyi tamamen veya kısmen ücretsiz izne ayırabilir. Ücretsiz izne ayrılan işçi, bu durumu öne sürerek haklı nedenle sözleşmeyi feshedemeyecek.

30 HAZİRAN'A KADAR UZATMA

17 Nisan 2020'den itibaren 3 ay ile sınırlı olmak üzere yürürlüğe konan işçi çıkarma yasağı, 17 Temmuz 2020'de sona erdi. Ardından 17 Kasım 2020 tarihine kadar uzatıldı. En son olarak Cumhurbaşkanı Kararı ile 17 Kasım 2020 tarihinden itibaren 2 ay daha uzatıldı. Cumhurbaşkanı fesih yasağına ilişkin 3 aylık süreleri her defasında en fazla 3'er aylık sürelerle 30 Haziran 2021 tarihine kadar uzatmaya yetkili.

İŞÇİ ÇIKARILABİLECEK HALLER

İşten çıkarma yasağının ilk halinde sadece 'ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ve benzerleri' sebepleriyle işçi çıkarmaya cevaz verilmişti. En son yapılan düzenlemelerle birlikte ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller ile birlikte;

- Belirli süreli iş veya hizmet sözleşmelerinde sürenin sona ermesi
- İşyerinin herhangi bir sebeple kapanması ve faaliyetinin sona ermesi ile
- İlgili mevzuatına göre yapılan her türlü hizmet alımları ile yapım işlerinde işin sona ermesi halleri, fesih yasağı kapsamından çıkarıldı. Fesih yasağına aykırı olarak iş sözleşmesini fesheden işveren veya işveren vekiline, sözleşmesi feshedilen her işçi için fiilin işlendiği tarihteki aylık brüt asgari ücret tutarında idari para cezası kesilir.



İsa KARAKAŞ

İşçilerin işten ayrılması yasağının kapsamında değil

İşçilerin emekli olması, haklı sebeplerle işten ayrılması, yasa dışındaki koşulları yerine getirerek emeklilik nedeniyle ayrılması, istifa etmesi ya da herhangi bir nedenle kendi iradesiyle işi bırakması fesih yasağı kapsamında değil. İşçinin kendi isteğiyle işten çıkması halinde kendisine idari para cezası uygulanmıyor.



İşten çıkış kodunun doğru işaretlenmesi

İşçilerin sigortalılıkları, hizmet akdinin sona erdiği tarihten itibaren sona erer. Bu durumda sigortalılığı sona erenlerin işverenleri tarafından işten ayrıldığı tarihi takip eden 10 gün içinde SGK'ya sigortalı işten ayrılış bildirgesi ile e-sigorta yoluyla bildirilmesi gerekir. Sigortalının ay içinde işten ayrılması halinde, işten çıkış tarihi

sisteme girildikten sonra işten ayrılma nedeninin de muhtasar prim ve hizmet belgesine kaydedilmesi gerekir. Belirtilen belgelere doğru işten çıkış nedeninin işaretlenmesi büyük öneme sahip. Keza işten ayrılma bildirgesi SGK'ya verilmekle birlikte aynı zamanda İŞKUR tarafından da yapılacak işlemlere

esas alınır. Fesih yasağına bağlı olarak idari para cezası kapsamında bulunan işten çıkış kodlarına dikkat edilmeli. Örneğin; 04-Belirsiz süreli iş sözleşmesinin işveren tarafından haklı sebep bildirilmeden feshi, 15-Toplu işçi çıkarma (4857 sayılı Kanun Madde 29) işaretlenmesi halinde idari para cezasıyla karşı karşıya kalınacak.

atf
ASIA TV FORUM & MARKET

1-4 Aralık 2020
Singapur

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV ve YAPIM SEKTÖRÜNDE

ASYA'NIN EN PRESTİJLİ

SANAL FUARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital Platform
- Format
- Sinema/TV Filmli
- TV Dizisi

İSTANBUL TİCARET ODASI'NIN ORGANİZASYONU İLE İÇERİK SEKTÖRÜNÜN ASYA KITASINDAKİ EN ÖNEMLİ ETKİNLİĞİNDE SEKTÖR PROFESYONELLERİ BULUŞUYOR

ATF 2020 DİJİTAL

- Asya kıtasının içerik sektöründeki lider buluşma noktası
- 3.500 üst düzey sektör temsilcisinin katılımı
- 500 katılımcı firma
- 1000 format ve içerik alıcısı
- 4 günde 60 seçilmiş konferans oturumu

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Firma kayıt ücreti: 2.750 TL
- Her firmaya 3 temsilci için kayıt imkanı
- Katılımcı firma bilgileri logosu ve tanıtım videosun yayınlanması
- Online ikili görüşme hizmeti ve randevu temini
- Türkiye ülke sunumunda firma projelerinin tanıtılması
- 28 Şubat 2021 tarihine kadar online sisteme erişme imkar

ÖDEME PLANI

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

- Ödemelerin firma hesabından, tam firma unvanı ve
- "ATF 2020 Asya TV Forum ve Market Sanal Fuar Organizasyonu" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Begüm Ece/Mustafa Çağlayan/Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03/455 61 08/455 61 06
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : begum.ece@ito.org.tr/mustafa.caglayan@ito.org.tr/mine.gunes@ito.org.tr

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



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Vergide yoklama ve inceleme

Vergi Usul Kanunu'nun 127. maddesinde ifade edildiği üzere, yoklamadan maksat, mükellefleri ve mükellefiyetle ilgili maddi olayları, kayıtları ve mevzuları araştırmak ve tespit etmektir. Yoklamaya yetkili görevliler ayrıca vergi kanunlarının uygulanması ile ilgili olarak;

- Maliye ve Gümrük Bakanlığına belirlenmiş usuller dahilinde özel yetki verilmiş olmak kaydıyla günlük hasılatı tespit etmek,

- 3100 sayılı Ödeme Kaydedici Cihaz Kullanımı İle İlgili Kanun kapsamına girip ödeme kaydedici cihaz kullanmak mecburiyetinde olanların bu mecburiyete uyup uymadıklarını, bu cihazların belli edilmiş esaslara göre kullanılıp kullanılmadıklarını ve günlük hasılatı tespit etmek,

- Günü gününe kayıt yapılması zorunlu defterlerin iş yerlerinde bulundurulup bulundurulmadığını, tasdikli olup olmadığını usulüne göre kayıt yapıp yapılmadığını, vergi kanunları uyarınca düzenlenmesi icap eden belgelerin usulüne göre düzenlenip düzenlenmediği ile kullanılıp kullanılmadığını, faturasız mal bulunup bulunmadığını, levha asma veya kullanma mecburiyetine uyulup uyulmadığını tespit etmek, kanuni defter ve belgeler dışında kalan ve vergi kaybının bulunduğu emare (belirti) teşkil eden defter, belge ve delillerin tespit edilmesi halinde bunları almak,

- Nakil vasıtalarını, Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nun belirleyeceği özel işaretlerle durdurmak ve taşıtta bulundurulması icap eden taşıt pulu, yolcu listesi, fatura veya sevk irsaliyesi, yolcu bileti ile taşıma irsaliyelerinin muhtevası (içeriği) ile taşınan malın sahibi belli değilse tespitine kadar malı beklemek ve muhafaza altına almak, beklemeye ve muhafazaya alınan malların bozulmaya ve çürümeye maruz (müsait) mallar olması halinde derhal, diğer mallar ise üç ay sonra Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nun belli edeceği esaslar dahilinde tasfiye olunur.

Yetkisine haizdirler.

Yukarıda sayılan yetkilerin hangilerinin ne şekilde ve hangi hallerde kullanılacağını belirlemeye, yoklamaya yetkili olanların bu husustaki görev ve yetkilerini sınırlamaya Maliye ve Gümrük Bakanlığı yetkilidir.

Yoklama ve denetiminde görevli memurların görevlerini ifa sırasında güvenliklerinin sağlanmasına ilişkin esaslar Cumhurbaşkanınca belirlenir. Uygulamada yoklama; vergi dairesi müdürleri, yoklama memurları, yetkili makamlar tarafından yoklama işi ile görevlendirilenler, vergi incelemesine yetkili olanlar tarafından yapılır.

Yoklama yapanların elinde yoklama yetkilerini gösteren fotoğrafı resmi bir vesika bulunur. Yoklama yapanlar bu vesikayı, kendilerinden sorulmasa bile nezdinde yoklama yapılan kimseye gösterirler.

Toplu yoklamalarda kolbaşının vesikayı ibraz etmesi yeterlidir. Yoklama her zaman yapılabilir. Ancak yoklamanın ne zaman yapılacağı ilgiliye bildirilmez. Yoklama neticesinde tutanak mahiyetinde olan 'yoklama fişine' geçilir.

Bu fişler yoklama yerinde iki nüsha tanzim olunarak tarihlerin, bulunursa nezdinde yoklama yapılan veya yetkili adamına imza ettirilir, bunlar bulunmaz veya imzadan çekinirlerse, keyfiyet fişe yazılır ve yoklama fişi polis, jandarma, muhtar veya ihtiyar meclisi üyelerine imzalatılır.

Yoklama fişlerinin birinci nüshası yoklama yapılan şahıs veya yetkili adamına bırakılır. Bunlar bulunmazsa bilinen adresine yedi gün içinde posta ile gönderilir.

Vergi karnesi alanlar hakkında yapılan yoklamalar ayrıca bu karneye işaret olunur.

Yoklama fişlerinin ikinci nüshaları vergi dairesine tevdi olunur.



İşten çıkarılana işe dönüş desteği

İşsizlik Sigortası Kanunu'na eklenen geçici madde ile de istihdama yeni destekler getirildi. İşsizlerin yeniden istihdamı ile SGK'ya bildirilmeksizin çalışan kişilerin de istihdam edilebilmesi için iş veya hizmet sözleşmesi 1 Ocak 2019-17 Nisan 2020 döneminde sona erenlerle, SGK'ya bildirilmeksizin çalışanların en son çalıştıkları iş yerlerine başvuruları ve bu işverenlerce fiilen çalıştırılmaları halinde, işverenlere her ay Kuruma ödeyecekleri tüm primlerden mahsup edilmek üzere günlük 44.15 lira destek verilecek. Başvuruda bulunanlardan işverence işe alınıp ücretsiz izne ayrılanlar için günlük 39.24 lira, bu kapsamda olup başvurusunun kabul edilmediğini bildirenler için ise söz konusu şartlar dahilinde hane başına günlük 34.34 lira destek sağlanacak.

İlave istihdama katkı

İşsizlik Sigortası Kanunu'na eklenen başka bir geçici maddeye göre de işverene, Ocak 2019-Nisan 2020 döneminde en az sigortalı bildirimi yapılan ay veya dönemdeki sigortalı sayısına ilave olarak istihdam edeceği her bir sigortalı için her ay SGK'ya ödeyeceği tüm primlerden mahsup edilmek üzere nakdi ücret desteği sağlanacak. Bu kapsamda, İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanacak destek tutarının, işe alındığı tarihten itibaren fiilen çalıştırılacak sigortalılar için günlük 44.15 lira, ilave işe alınacaklardan işveren tarafından ücretsiz izne ayrılacaklara ise günlük 39.24 lira olması öngörülmüyor. Cumhurbaşkanı, söz konusu destek ve nakdi destek tutarlarını, maddelerin yürürlük tarihinden sonra tespit edilecek asgari ücret artış oranında artırmaya yetkili olacak.

İstihdam kalkanı güçlendirildi

Yeni torba yasa ile pandemi döneminde istihdama kalkınan olan kısa çalışma ödeneğinin devamı sağlandı. Yasa, bunun için Cumhurbaşkanı'na kısa çalışma ödeneği süresini 30 Haziran 2021'e kadar uzatma yetkisi veriyor.

Kısa çalışma ödeneğinden yararlanan sigortalıların normal çalışma sürelerine dönmeleri durumunda, işverene sağlanan prim desteği süresi de uzatıldı. Cumhurbaşkanı, bu süreyi 30 Haziran 2021'e kadar uzatabilecek.



YENİ torba yasa olarak da adlandırılan İşsizlik Sigortası Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, TBMM'de kabul edildi. Torba yasa, vergi ve SGK prim borçları gibi kamuya olan borçların yapılandırılmasının yanında istihdam konusunda da önemli düzenlemeleri içeriyor. Pandemi döneminde istihdamın korunmasında işletmelere önemli destek sağlayan kısa çalışma ödeneği, Resmi Gazete'de 27 Ekim'de yayımlanan Cumhurbaşkanı Kararı ile 2 ay daha uzatılmıştı. Yasayla kısa çalışma ödeneği konusunda yeni bir düzenleme daha yapıldı. TBMM'de kabul edilen kanunla,



Yasada kadın, genç ve mesleki yeterlilik belgesi sahiplerinin istihdamına da prim desteği var. Cumhurbaşkanı, prim teşviki ve ilave istihdam sağlayan işverene gelir vergisi stopaj ile damga vergisi desteği uygulamasını 31 Aralık 2023'e kadar uzatabilecek.

Cumhurbaşkanı'na kısa çalışma ödeneği uygulamasının süresini 30 Haziran 2021'e kadar uzatma yetkisi verildi.

Sigortası Fonu'ndan karşılanacak.

KADIN VE GENÇ İSTİHDAM TEŞVİKİ

Kadın, genç ve mesleki yeterlilik belgesi sahiplerinin istihdamında işverene sağlanan prim desteğinde de düzenleme yapıldı. Cumhurbaşkanı; kadın, genç ve mesleki yeterlilik belgesi sahiplerini istihdam etmesi halinde işverene sağlanan prim desteğinin bir önceki yıl ortalamasına ilave istihdam edilen kişiler için 12 ay, bu kişinin kadın, genç veya engelli olması durumunda 18 ay süreyle işverene sağlanan prim teşvikinin ve ilave istihdam sağlayan işverene gelir vergisi stopaj teşviki ile damga vergisi desteği uygulamasının süresini 31 Aralık 2023'e kadar uzatmaya yetkili olacak.

PRİM DESTEĞİ

Kısa çalışma ödeneğinden yararlanan sigortalıların normal çalışma sürelerine dönmeleri durumunda işverene sağlanan prim desteği süresi de torba yasada yer aldı. Yine kanunda verilen yetkiyle Cumhurbaşkanı tarafından süre, 30 Haziran 2021'e kadar uzatılabilecek. İşsizlik ödeneğinden yararlandırılanların, işten ayrılma tarihini takip eden 90 gün içinde işe girmeleri ve 12 ay süreyle kesintisiz hizmet akdine tabi olarak çalışmaları halinde, işsizlik ödeneğinden yararlandıkları süre için hesaplanacak uzun vadeli sigorta primleri, İşsizlik

Borçlara 18 taksitle yeniden yapılandırma

TBMM'de kabul edilen İşsizlik Sigortası Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile borçlara yapılandırma da geldi. Vergi borçları yapılandırılarak 18 taksitle ödenebilecek. Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi, Katma Değer Vergisi (KDV), Motorlu Taşıtlar Vergisi (ÖTV), Özel Tüketim Vergisi (MTV), Özel Tüketim Vergisi (ÖTV), tüm idari para cezaları, KYK borçları, Hazine alacaklarını kapsayan vergi borçları yapılandırılabilir. Borcunu peşin ödemek isteyenlere indirim sağlanacak. Vergi cezaları, gecikme faizleri ve gecikme

zamları; trafik, seçim, nüfus para cezaları; Karayolu Taşıma Kanunu'na göre kesilen para cezaları; kara yollarından usulsüz geçişler nedeniyle kesilen para cezaları gibi tüm idari para cezaları yapılandırma kapsamında olacak. Öğrenim katkı kredisi ve öğrenim kredisi borçları, ecrimisiller, haksız alınan destekleme ödemeleri, kaynak kullanımı destekleme fonu, taşınmaz kültür varlıklarının korunmasına katkı payı da yapılandırılabilir. Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun kapsamındaki Hazine

alacakları, madenlerden alınan devlet hakkı, Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'a göre takip edilen diğer alacaklar için de yapılandırmadan yararlanılabilecek. Yapılandırmadan faydalanmak isteyenlerin, kanunun çıktığı tarihten itibaren yıl sonuna kadar müracaat etmesi gerekecek ve en fazla 18 taksitle bu borçlar ödenebilecek. Taksitler iki ayda bir ödenecek. İlk taksit tarihine kadar peşin ödemenin yapılması durumunda, işleyen faizler silinecek. İlk taksit ödemesi, Ocak 2021'de gerçekleştirilecek.



Düzenleme ile sosyal güvenlik primi idari cezaları, gecikme cezaları ve faiz zamları da yapılandırılabilir. Ayrıca il özel idarelerine olan borçlar, emlak vergisi, çevre temizlik vergisi, ilan ve reklam vergisi, diğer vergi ve harçlar, su, atık su, katı atık ücretleri, yol katılım payları, muhtelif ücretlerden kaynaklı kurum alacakları ile zam ve faizleri de yapılandırılabilir. TOBB, TESK, Türkiye Barolar Birliği, TÜRKMOB, ihracatçı birliklerinin aidat ödemeleri de yapılandırmaya dahil olacak. KOSGEB tarafından kullanılan desteklerden

kaynaklananlar ile aidat alacakları, il özel idareleri, belediyeler ve bunların bağlı kuruluşları ile sermayesinin yüzde 50'den fazlası bunlara ait şirketlerin taşınmazları hakkında yapılan irtifak hakkı ve kiralama işlemlerinden kaynaklanan alacaklar, Vakıflar Genel Müdürlüğü ve mazbut vakıfların kira alacakları, kalkınma ajanslarının il özel idareleri, belediye ve sanayi odalarından olan alacakları, Türk Standardları Enstitüsü hizmet bedeli alacakları da yapılandırma kapsamında yer alacak. Torba kanunun TBMM Genel Kurul sürecinde

Kapsamı da genişledi

verilen önerge ile vergi borçlarının yapılandırılmasının kapsamı da genişletildi. Buna göre belediyelerin tasarrufuna bırakılan taşınmaz kiralalamaları ve irtifak hakkı tesisinden kaynaklanan alacakları da yapılandırma kapsamına alındı. Teklifte büyükşehir belediyeleri ile bağlı kuruluşlarının Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü'ne olan borçları da yapılandırılabilir. Tarım Kredi Kooperatiflerine borcu olan çiftçiler ile kredi kullanan orman köylüleri de düzenlemeden yararlanacak.

Eski işyerlerinde risk yüksek

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, inşaat ve gayrimenkul sektörüyle ilgili meslek komitelerinden sektör temsilcilerinin tespit ve önerilerini titizlikle değerlendirip konsolide edeceklerini ve resmi kurumlarla

gerekli temaslarda bulunacaklarını kaydetti. İstanbul'da işyerlerinin yüzde 80'inin 1999 depremi öncesinde yapıldığını hatırlatan Avdagiç, şunları söyledi: "İş hanlarının durumu çok sıkıntılı, çarşılar da öyle. Tahtakele, Bahçekapı bölgesinde hanların

tamamı sıkıntılı. Bölgede çok sayıda kolon kesme, kolon kaydırma vakası tespit edildi. Bunlar göz önüne alınarak, can güvenliği, üretim, ticaret ve istihdamı korumak için hem mülk sahiplerinin hem de kurumların gerekli adımları hızla atması önemli."

Yabancı için mülk edinim rehberi

İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve İnşaat Taahhüt Meslek Komitesi Meclis Üyesi Yakup Köç, pandemiye rağmen yabancıya satışa geçen yılın rakamlarının aşıldığını söyledi. Mülk alımına vatandaşlıkta sınırın 250 bin dolara indirilmesinin çok olumlu etkisi olduğunu kaydeden Köç, şöyle devam etti: "Ayrıca islamofobi sebebiyle Avrupa'da yaşayan müslümanlar tekrar Türkiye'den gayrimenkul alımına yöneldi. Geçen yıl yurt dışı müşteriye 6-7 milyar dolarlık satış yapıldı. Bu yıl onu da

geçtik. Çok kısa zamanda 20 milyar dolara ulaşmak mümkün. Yurt dışı müşteriler için gayrimenkul edinim rehberi hazırladık. Yakında 6 dilde neşredeceğiz."

Köç, ayrıca deprem ve kentsel dönüşümde ticarethaneler ve işyerlerinin de dikkate alınması gerektiğini ifade etti. Köç, daha düşük ve sadeleştirilmiş KDV uygulanması konusundaki önerileri tekrarlayarak, "KDV'de ortalama bir uygulama sektörü rahatlatır. Bu yöndeki talep ve önerileri Ankara'ya ilettik" dedi.

2021 kentsel dönüşüm yılı olsun

İstanbul tüccarının 2021 gündeminde deprem ve ada bazlı kentsel dönüşüm var. Dar sokaklarda binlerce binanın acilen yıkılması gerektiğini belirten sektör temsilcileri, önümüzdeki yılın kentsel dönüşüm yılı olması gerektiğini söylüyor.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın sektörel istişare toplantıları kapsamında inşaat ve gayrimenkul sektörü temsilcileri bir araya geldi. Video konferans yöntemiyle yapılan toplantı, deprem ve kentsel dönüşüm gündemi ile gerçekleştirildi. Toplantıya İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, Sayman Üye Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyeleri Yakup Köç ve Adil Coşkun'un yanı sıra konuttan altyapıya, inşaat malzemelerinden emlakçılığa kadar ilgili komitelerden sektör temsilcileri katılarak, tespitlerini ve önerilerini paylaştı.



Adem ORHUN

KREDİ FAİZLERİ ARTTI

Toplantının başında inşaatla ortalama yüzde 1.5 olan büyümenin yüzde eksi 2.7 olduğu, hatta yılın ikinci çeyreğinde yüzde 3 daralma hesaplandığı bilgisi paylaşıldı. Sektör temsilcileri, "Yaz başında uygulanan düşük faizli kredi imkanı, aylık konut satışlarını artırdı. Konut satışında esas ağırlık, yeni binalarda değil, ikinci elde oldu. Fakat kredi faizlerinin yüzde 1'in üstüne çıkmasıyla satışlar neredeyse durdu. Mimarlık müşavirlik hizmetlerinde de durum sancılı, ödemelerde sıkıntı yaşanıyor" dedi. Her şeye rağmen iç piyasada kentsel dönüşümle inşaat sektöründe canlanma olacağına dikkat çeken sektör temsilcileri, deprem tehlikesine ve acil kentsel dönüşüm ihtiyacına dikkat çekti. Sektör temsilcileri, "Sanayinin, ticaretin ve ekonominin büyük bölümü Marmara bölgesinde. Depreme hazırlanmazsak çok ağır bir fatura çıkacak" diye konuştu.

KDV ÖNERİSİ

2021'in kentsel dönüşüm yılı olmasının beklendiğini vurgulayan sektör temsilcileri, "Konutta KDV sıkıntısı var. Yüzde 18 çok yüksek. Ayrıca büyük daireler de kağıt üstünde hep 149.5 metrekare. Çünkü 150 olduğunda lüks tarifesinden vergi isteniyor. Bu vergiler düşük gibi bir orana çekilmeli. Yüzde 3-4 olabilir" dedi.

SİTE TAKILMASIN

Semtlerde geniş çaplı dönüşüme engel olan anıt veya SİT alanı mevzuatına dikkat çeken bazı sektör temsilcileri ise şu önerilerde bulundu: "Mahkemeler dosyaları 6 ayda sonlandırmalı. Anıt ve SİT alanlarının dosyaları 3 ayda tamamlanmalı. Bina kalitesine, mal-can güvenliğine göre kredi verilmeli,

zengin-fakir şeklinde ayırım yapılmamalı."

HIZLI YIKIM

İmar barışı ile yapı kayıt belgesi almuş olsa da bunlardan çürük olan yapılar tespit edilip yıkım sürecinin başlatılması gerektiğini dile getiren sektör temsilcileri, şöyle devam etti: "Bu çürük binaların elektriği ve suyu kesilip 3 ay içinde çıkın denilebilir. Belediye de hemen yıkımı gerçekleştirmeli. Apartmanlarla çevrili dar sokaklarda deprem yıkımı olursa kimseyi kurtarmak mümkün olmaz. 1970-2000 yılları arasında yapılan binaların yüzde 80'i sakat. Bu çağda bizim insanlarımız böyle bir şeyi yapmamalı. Farkındalığı artırmak için çalışma yapılabilir."

MERKEZDEKİ İHTİYAÇ

Her şeye rağmen piyasada talep olduğunu kaydeden emlak müşavirleri ise genç nüfusun konut ihtiyacının devam ettiğine dikkat çekti. Zeytinburnu, Bahçelievler, Güngören, Küçükçekmece, Avcılar'da çürük bina stokunun yüksek olduğunu kaydeden sektör temsilcileri, "Belediyeler yıkım ve yenileme konusunda çok hızlı karar vermelidir. İstanbul şehir merkezinde arsa kalmadı. Şehir içinde ancak geniş çaplı kentsel dönüşümle arsa üretilebilir" dedi.

Öte yandan Çatalca gibi bölgelere çok talep olduğunu kaydeden sektör temsilcileri, "Özellikle orta gelir grubunun konut ihtiyacı için buralarda yüzde 10-15 imar verseler uygun olur. Çünkü alçak katlı bina isteniyor. İnsanlar yüksekten korkuyor" diye konuştu.

ADA BAZLI DÖNÜŞÜM

Sektör temsilcisi birçok iş adamı da bina bazlı değil, ada bazlı dönüşüme odaklanmak gerektiğini vurguladı. TOKİ'nin İstanbul'un göbeğinde yeterli çalışmaya başladığını savunan bazı sektör temsilcileri, tespit ve önerilerini şöyle dile getirdi: "Belediyeler ve siyasi gruplardaki çekimler dönüşümü geciktirmesin. Merkezde birçok ilçede geniş çaplı kentsel dönüşüm uygulanması lazım. TOKİ, rantı yüksek devlet arazilerinde yüksek gelir grubuna yönelik bina üretmek yerine, ilçeleri tespit edip oralarda dönüşüm yapmalı."

Konuşmaların ardından İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay da "Virüs ve deprem gerçeği var. Bunları gözardı edemeyiz. Küçük hesapları bırakalım. Deprem olduğunda yıkılan binanın altında hep beraber eziliyoruz. Kurtarmaya da hep beraber el atıyoruz. Bu örneklerde olduğu gibi bir zihniyet değişimine ve ortak hedefle ortak çalışmaya ihtiyacımız var" diye konuştu.



Yurt dışında projeleri biz yazalım

İnşaat Taahhüt Meslek Komitesi Meclis Üyelerinin paylaştığı bilgiye göre; pandemi, yurt dışı müteahhitlik işlerini de olumsuz etkiledi. Türkiye, Çin'in ardından 44 firmayla ikinci sırada olmasına rağmen 473 milyar dolarlık pastadan 2019'da sadece 19 milyar dolarlık pay aldı.

Yüzde 4'lük payın çok az olduğunu belirten sektör temsilcileri, şunları söyledi: "Bunun temel sebebi de yurt dışı proje müşavirlik hizmetlerinde, şartnameyi yazanın ihaleyi alması. Mekanik, elektrik vs. proje yapan firmalarımızın gelişmesi, büyümesi lazım."

Libya yakından takip edilmeli

İnşaat Taahhüt Meslek Komitesi Meclis Üyelerinin dikkat çektiği konulardan biri de dış pazarlar oldu. Sektör temsilcileri, siyasi düzen anlamında sakinleşen ülkelerin iyi izlenmesi gerektiğini kaydetti. Özellikle Libya'nın bu kapsamda olduğunu vurgulayan bir

sektör temsilcisi, "Libya'da 350 projede Türkiye'den giden firmalar vardı. Geçtiğimiz aylarda Libya ile Türkiye arasında bir memorandum imzalandı. Ülkede karşıt gruplar ve bunların dış destekçileri sebebiyle 350 değil, ancak 50-70 projenin

başlayabileceği kabul ediliyor. Çoğu binası ve altyapısı yıkılmış bir ülke var. Sadece inşaat değil, mühendislik, proje ve müşavirlik hizmetlerini de yapmayı kabul ettirmemiz lazım. Trablus'a bir merkez açarak işleri yerinden yürütmeye çok ihtiyaç var" şeklinde konuştu.



Kayıt dışı emlakçılarla mücadele

Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi Meclis Üyeleri de şehir içinde büyük çaplı kentsel dönüşüm ihtiyacına dikkat çekerken, 14 Ekim'de Taşınmaz Ticareti Yönetmeliği'nin yayımlandığını hatırlattı. Sektör temsilcileri, "Artık yetki belgesi olmadan çalışanlar, kaçak ilanlar

için çok ciddi cezalar uygulanacak. Kayıt dışı olanlar bu sektörden temizlenecek. Kaçak ihbar hattı açılırsa daha etkili olur. Böylece herkes bölgesinde kaçak çalışanları bildirerek, sektörün temizlenmesine katkı sağlayabilir" diye konuştu.



İşler hızlı toparlandı, ikinci dalga yavaşlatacak

Dünya ekonomisinde ve özellikle Türkiye'de işler beklentilerin üzerinde bir hızla toparlandı. Ancak Covid-19 salgınında yayılan ikinci dalga nedeniyle işler yavaşlayacak. Önümüzdeki kış aylarının zorlu geçeceği görülüyor.

1. Dünya ekonomisinde hızlı toparlanma

Covid-19 salgını sonrası ikinci çeyrekteki sert daralmanın ardından dünya ekonomisinde hızlı bir toparlanma yaşanıyor. Dünya ekonomisi üçüncü çeyrekte yüzde 5.2 beklentilerin altında yüzde 2.5 daraldı. Dünya mal ticaretinde daralma üçüncü çeyrekte yüzde 4.5'e geriledi. Ekim ayı sonu itibarıyla dünya ekonomisindeki toplam aktiviteler Covid-19 öncesi dönemin faaliyet seviyesinin yüzde 80'ine ulaştı. Kamu ve merkez bankalarının destekleri hızlı toparlanmayı destekledi. Ancak toparlanmanın kalıcı olması için desteklerin devam etmesi gerekir.

2. Covid-19'da ikinci dalga

Covid-19 salgınında küresel ölçekte ikinci dalga yaşanıyor. İlk dalgada günlük yeni vaka sayıları dünya genelinde 200 bine ulaşmış iken ikinci dalgada 500 bine yaklaştı. İkinci dalga, dünya ekonomisinde yeniden yavaşlamaya neden olacak. Kademeli kapatmalar hayata geçmeye başladı. Özellikle önümüzdeki kış ayları ekonomik açıdan oldukça zorlu geçecek. Ekonomiler önümüzdeki 4-5 aylık zorlu döneme hazırlanıyor. Satışların ve nakit akışlarının daraldığı bir dönem yaşanacak. Sonrası için ümitler aşının bulunması ve uygulanmasında.

3. Türkiye'de iktisadi faaliyetlerde hızlı iyileşme yaşandı

Türkiye'de iktisadi faaliyetlerde beklenenden hızlı bir toparlanma yaşanmaya devam ediyor. Ekim ayında da iktisadi faaliyetlerde genişleme devam etti. Eylül ayından itibaren alınmaya başlanan sıkılaştırma önlemlerine rağmen genişleme ivmesi ekim ayında da sürdü. Olağanüstü kredi ve parasal destekler iktisadi faaliyetlerdeki genişlemeye çarpan etkisi ile etkili olmaya devam ediyor. Desteklerin katkısı yılsonuna kadar sürecek. Ancak Covid-19 salgınında yaşanan ikinci dalğanın sınırlayıcı etkileri de görülmeye başlanacak.

4. Reel kesim beklentileri iyimser

İktisadi faaliyetlerde hızlı toparlanma, güven ve beklentileri de iyileştirdi. Ekonomik güven endeksi artış eğilimini sürdürüyor. Endeks, ekim ayında 92.8 puana ulaştı. Ekonomik güven endeksindeki artış, inşaat, reel kesim (imalat sanayi), hizmet ve perakende ticaret güven endekslerindeki artışlardan kaynaklandı. Tüketici güven endeksi ekim ayında durağanlaştı. Reel kesim güven endeksi ise ekim ayında 4.0 puan daha artarak 109.7 puana ulaştı.

5. İç ve dış talepteki canlanma üretimi destekledi

Sanayi faaliyetlerinde yaz aylarında yaşanan toparlanma ekim ayında yeniden hızlandı. İstanbul Sanayi Odası tarafından ölçülen satın alma yöneticileri endeksi eylül ayında 52.8 olarak gerçekleştiikten sonra ekim ayında 53.9 puana yükseldi. Üretim ve yeni siparişlerde artış hızlandı. İstihdam yaratma hızı son 32 ayın en yüksek düzeyinde gerçekleşti. Özellikle dış talep artışı sanayi üretimini hızlandırdı. Ekim ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre artış gösterdi ve yüzde 5.6 yükseldi. İhracat pazarlarından sipariş artışı sürüyor.

6. Yavaşlama dönemine hazırlık yapalım

İktisadi faaliyetlerdeki toparlanma yılın son iki ayında yavaşlayacak, yeni yılın ilk çeyrek döneminde ise durağanlaşacak. İlk olarak sıkılaştırma önlemleri ve artan faiz oranları işleri yavaşlatacak. İkinci olarak ise hem içeride hem de dışarıda Covid-19 salgınının ikinci dalgası nedeniyle işler aralık ayından itibaren yavaşlayacak. İktisadi faaliyetler zorlu bir 4-5 aylık döneme giriyor. İşlerin yavaşlayacak olmasının yanı sıra firmaların üç konu daha zorlayacak. Bunlardan ilki, döviz kurlarındaki artışlar ile oluşan mali sıkıntılar. İkinci olarak cari kamu yükümlülüklerinin karşılanmasında zorluklar yaşanacak. Üçüncü olarak ise yılsonuna kadar bankalar yeni kredi vermek yerine, kredilerde yeniden yapılandırılmalara ağırlık verecek. Kamu borçlarının yeniden yapılandırılacak olması ise olumlu bir adım olacak.

Önümüz-
deki 5 yıllık
dönemde
acil olarak
1.5 milyon
konutun
dönüşümü
hedefleniyor.
Bu yıl
100 bin
konut inşa
edildi.
2021'de ise
100 bin
konutun daha
üretimine
başlanması
planlanıyor.



5 yılda 1.5 milyon konut

'ACİL' DÖNÜŞECEK

İZMİR'de 30 Ekim günü yaşanan 6.6 büyüklüğündeki depremin ardından riskli yapılar ve kentsel dönüşüm Türkiye'nin gündemine oturdu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye'nin hemen her bölgesi ile deprem hattı üzerinde bulunduğunu hatırlatarak, önümüzdeki 5 yıllık dönemde acil olarak 1.5 milyon konutun dönüşümünü hedeflediklerini söyledi.

Cumhurbaşkanlığı Kabine Toplantısı'nın ardından konuşan Erdoğan, İzmir'de yaşanan son felaketin, Türkiye'nin doğusundan batısına, hemen her bölgesi ile deprem hattı üzerinde bulunduğunu bir kez daha hatırlattığını, sadece 50 yıldaki depremlerin bile tehlikenin

büyükliğini göstermeye yeterli olduğunu kaydetti. Depremlerin önüne geçilemeyeceğini ama felaket öncesinde ve sonrasında yapılabilecek hazırlıklar olduğunu dile getiren Erdoğan, bu çerçevede kentsel dönüşüm çalışmalarını hızlandırıp, imar, inşaat standartlarını yükseltip, denetimleri sıklaştırıp, insanları bilinçlendirerek, binaları sağlamla almak mecburiyetinde olduğunu anlattı.

2021'DE 100 BİN KONUT

Bugüne kadar riskli yapı olarak belirledikleri ve yenileme kararı aldıkları 688 bin konut ve işyerinden 670 bininin tahliye ve yıkım işlemini tamamladıklarını aktaran Erdoğan,

şöyle devam etti: "Dönüşüm alanlarında yer alan 1 milyon 395 bin bağımsız birimde ikamet eden 5 milyon vatandaşımıza 15.5 milyar lira kaynak kullanarak destek olduk. Önümüzdeki 5 yıllık dönemde acil olarak 1.5 milyon konutun dönüşümünü hedefliyoruz. TOKİ'nin bugüne kadar tamamladığı inşaat halinde olan veya projelendirdiği konut toplamı 970 bini buldu. Bu yıl 100 bin konut üretimi hedefine ulaştık. Önümüzdeki yıl 100 bin konutun daha üretimine başlamayı planlıyoruz. Hiç şüphesiz bu, sadece devletin konut üretimi ile çözülebilecek bir sorun değil. Vatandaşlarımızdan kendi oturdukları binaların depreme dayanıklılığı ve gerekiyorsa

dönüştürülmesi konusunda daha fazla gayret bekliyoruz."

VATANDAŞIN DESTEĞİ İLE

Erdoğan, felaketin ardından yapılacak müdahaleler için de güçlü bir acil durum altyapısı kurmaları gerektiğine işaret ederek, her iki hususta da önemli bir yere geldiklerini belirtti. Vatandaşların desteği ile bu çalışmalarını hızlandırmak ve bir an önce binaları, şehirleri, mahalleleri güvenli hale getirmek zorunda olduklarının altını çizen Erdoğan, "İnsanlarımızın canı hiçbir şeyden daha kıymetli değil. Tek bir kardeşimizin canının ve malının zarar görmemesi için imkanlar dahilinde yapılabilecek her şeyi süratle neticelendirmekte kararlıyız" dedi.

Meclis deprem tedbirlerini araştırarak

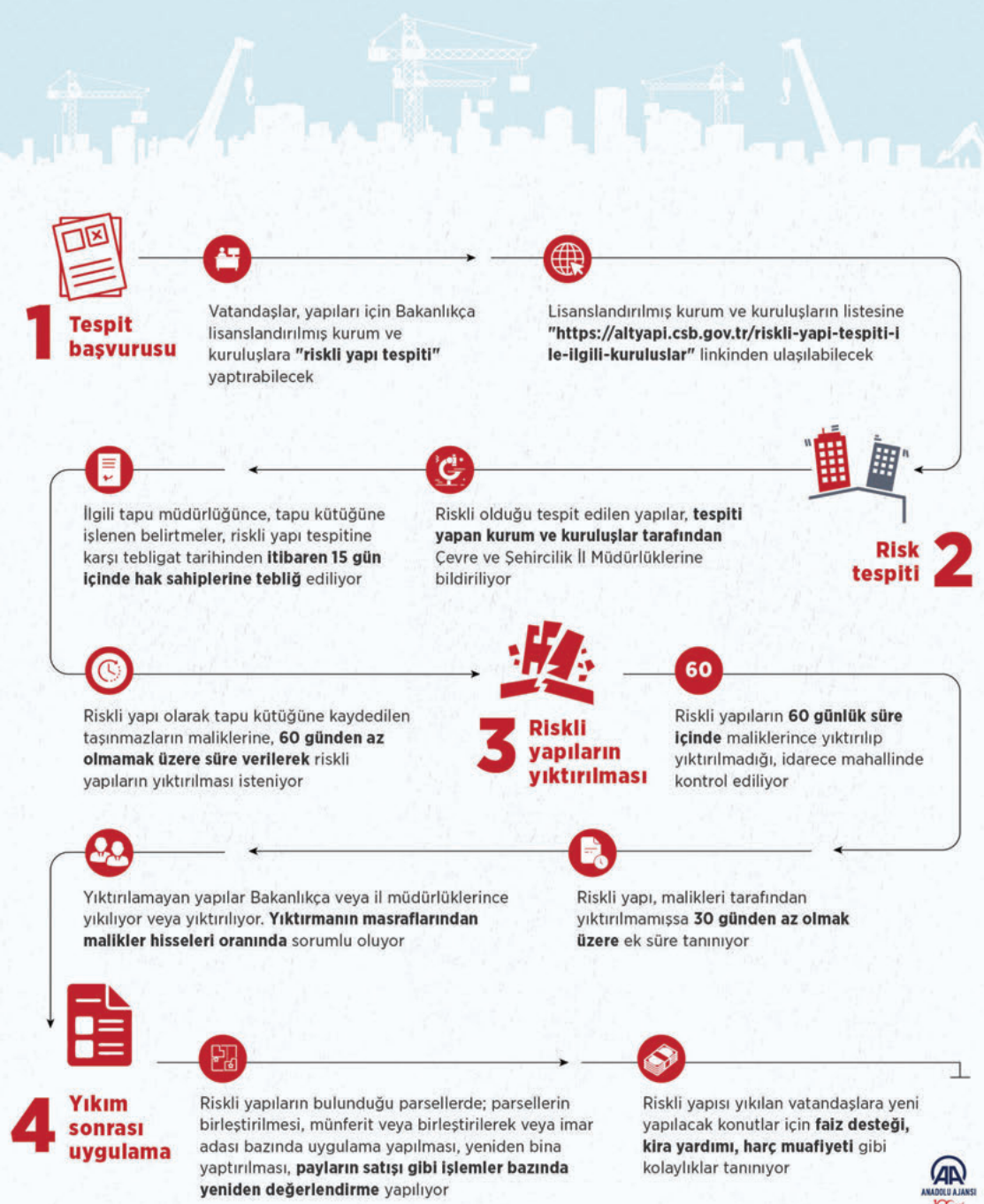
TÜRKİYE Büyük Millet Meclisi (TBMM) Genel Kurulu'nda, depremde alınması gereken tedbirlerle ilgili Meclis Araştırma Komisyonu kurulması önerisi kabul edildi. Genel Kurul'da, depreme karşı alınabilecek tedbirlerin araştırılarak, deprem yönetiminde alınması gereken önlemlerin belirlenmesi amacıyla AK Parti, CHP, HDP, MHP ve İYİ Parti'nin Meclis araştırması önermeleri birlikte görüşüldü. Genel Kurul'da konuşmaların ardından yapılan oylamada, 5 parti grubunun ortak önerisiyle depremde alınması gereken tedbirlerle ilgili Meclis Araştırma Komisyonu kurulması kabul edildi. Komisyon 22 üyeden oluşacak. Çalışma süresi, başkan, başkanvekil, sözcü ile katip üyenin seçimi tarihinden itibaren 3 ay olacak ve gerektiğinde Ankara dışında çalışabilecek.

Gözler fay yasasında

İZMİR'de meydana gelen depremin ardından gözler, afet riskini en aza indirmeyi ve fay hattı geçen kentlerde, insanların can ve mal güvenliğinin sağlanmasını öngören 'Fay Yasası'na çevrildi. İlk olarak İçişleri Bakanı Süleyman Soylu tarafından gündeme getirilen 'Fay Yasası' ile fay hatları üzerinde gerçekleşen yapılaşmaların önüne geçilmesi, mevcutta var olanların ise kentsel dönüşümle yıkılarak vatandaşların daha güvenli bölgelere taşınması planlanıyor. Yasa ile ilgili hazırlıklar için İçişleri Bakanlığı bünyesinde çalışma ekibi kuruldu. Yasa ile afet riski bulunan bölgeler için yapılaşma denetimi getirilecek. Fay hatları ve zonları üzerinde yapılaşma yasak olacak. Riskli bölgelere kurulan yapılar için ise kentsel dönüşüm devreye girecek. Dere yatağına yapılan evlerin ve deprem kuşağındaki yapıların yıkımı, vatandaşların daha güvenli bölgelere taşınması öngörülüyor. Yasa ile binaların yaşı ile yapı durumuna göre nitelikli bir kentsel dönüşüm planlanacak. Şehir merkezlerinden başlayacak olan dönüşümle meskenlerin daha sağlam hale getirilmesi sağlanacak. Bu veriler için belediyelerle ortak çalışma gerçekleştirilecek. Afet risklerine karşı toplumun her kesiminde bilinç düzeyinin yükseltilmesi hedefleniyor. Üniversitelerde seminerler, ulusal ve uluslararası konferanslar düzenlenecek. Çalışmaya Türkiye Büyük Millet Meclisi de dahil olacak. Hukuki inceleme yapılacak, raporlar teklif haline getirilecek. Düzenlemenin Meclis'te yasalaşması bekleniyor.

Riskli yapı süreci nasıl yürütülecek?

Deprem, sel, heyelan gibi afetlerde içinde yaşayanların can güvenliğinin olmadığı yapılar olarak adlandırılan "riskli yapılar"ın tespit edilmesine yönelik işlemler, Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca yürütülüyor

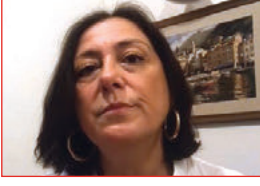


SON SÖZ

COVID-19 SALGINI
İŞLERDE DALGALI
DÖNEMLER
YARATYOR, İNİŞLERE
VE ÇIKIŞLARA HAZIR OLMALYIZ.

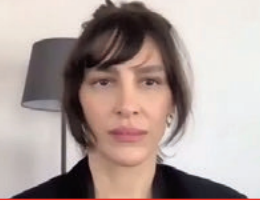
Kim olduğunuzu bulun

Tasarımcı Mehtap Elaidi, moda ile ilgilenen genç girişimcilere mutlaka bir yerde staj yapmalarını, bir iki sene yerleşik bir işletmenin içinde çalışmalarını ve işi iyice öğrenmelerini tavsiye etti. Elaidi, "Hep kendinize yatırım yapın. Kim olduğunuzu bulun ve yüzleşin. Bir marka haline gelmek istiyorsanız özgün koleksiyon yapmak zorundasınız" dedi.



Online satışların önemi

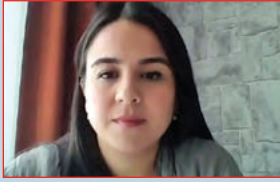
Tasarımcı Ceylan Atınc, moda ve trendlerin artık sosyal medya kanalları ile hızla herkese ulaşabildiğini ama tüketimin de bir o kadar hızlı olduğunu anlattı. Atınc, markaların online satış potansiyeline dair yapılan bir araştırmada, 2015 yılında yüzde 3 olan satış rakamlarının 2018'de yaklaşık yüzde 600 oranında arttığını söyledi.



Kadın girişimciler birleşerek markalaşsın

İnternet artık temel ihtiyaç

Webinar'da Pegasus Havayolları Kıdemli Marka ve Segment Yönetimi Uzmanı Gizem Tatar Huy, markaların sosyal medya kullanımı ile ilgili bir sunum yaptı. Türkiye'de nüfusun yüzde 65'inin aktif sosyal medya kullanıcısı olduğunu belirten Huy, insanların yeme içme gibi temel ihtiyaçlarına artık internetin de eklendiğini söyledi. "Marka olarak tüketicilere doğru zamanda, doğru yerde, doğru mesaj ve faydalı içerikle karşılık vermelisiniz" diyen Huy, sosyal medyada yer almak isteyenlere şunları önerdi:



- Gündemi yakalayın.
- Empati kurup tüketicinin ne istediğini bilin.
- Özgün olun, kendi hikayenizi yaratın.
- Eğlenceli olun.
- Kaliteli görsel ve videolar kullanın.
- Özel günleri unutmayın.
- Çok uzun içerik yazmayın.
- Sorulara ve şikayetlere hızlı cevap verin.
- Hedef kitlenizi tanıyın.
- Sloganınız ve logonuz olsun.

Yükselen Markalar projesinin online eğitimlerine katılan deneyimli modacı Tuvana Büyükcınar, yeni mağaza açmak isteyen girişimcilere 'birlik olun' çağrısında bulundu. Trendyol Kurumsal İşler İcra Kurulu Üyesi Ozan Acar ise kadın girişimcilere yeni bir destek programının gündeme geleceği müjdesini verdi.

İSTANBUL Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen 'Yükselen Markalar' projesi online eğitim webinarları, 4. haftasını tamamladı. 416 kadın girişimciye ulaşan program, geçtiğimiz hafta Türkiye'nin markalaşma konusunda önde gelen isimlerini ağırladı. Webinarların moderatörlüğünü TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal yaptı.



TÜRKLER SİPARİŞ ALDI

Webinar'da, deneyimli modacı Tuvana Büyükcınar, Türk kumaşını ve Türk tasarımcılığını yurt dışına nasıl tanıttığını anlattı. Büyükcınar, Avrupa'da 'Türkler buraya giremez' dedikleri Paris'te düzenlenen ve Avrupa'daki kadın modasına yönelik ticaret fuarının lideri Who's Next'teki başarı hikayesini katılımcılarla paylaştı.

SANAL MAĞAZA DEVRİ

Büyükcınar, bu dönemde mağaza açmanın riskli bir iş olduğunu, Instagram'ın dünya devlerine kafa tutarak kendi satış kanallarını oluşturduğunu hatırlattı. Instagram ile herkese ulaşmanın mümkün olduğunu söyleyen ünlü modacı, yine de yeni mağaza açmak isteyen girişimcilere 'birlik olun' çağrısında bulundu. Tuvana Büyükcınar, "Markalarını birleştirenler beraber nefes alabilirler. Yurt dışında da böyledir. Birlikte büyümeye önem verin. Çünkü önümüzdeki 3 sene zor bir dönem" dedi.

EŞİTSİZLİĞİ ÇÖZDÜLER

Webinarın diğer eğitimcisi de Trendyol Kurumsal İşler İcra Kurulu Üyesi Ozan Acar oldu. Bir kadın girişimcinin kurduğu Trendyol Platformu'nda satıcılarının yüzde 25'inin, ekibin yüzde 46'sının, tedarikçilerinin de yüzde 54'ünün kadınlardan oluştuğunu vurgulayan Acar, böylece cinsiyet eşitsizliğini çözdüklerini belirtti. Trendyol alışveriş platformunda 70 bin esnaf ve KOBİ'nin 18 milyon müşteriye ürün sunduğunu söyleyen Acar, pandemi döneminde Oda ve Borsalarla işbirliği yaparak, binlerce KOBİ'ye can suyu olduklarını anlattı. İhracat için de yeni proje başlattıklarını dile getiren Acar, 'en.trendyol.com' platformu ile 26 AB ülkesi ve Birleşik Krallık'taki tüketicilerin Türk markalarına ulaşabildiklerini vurguladı. Artık e-ticaretin döviz getirmek zorunda olduğunu söyleyen Acar, "Kadın girişimciler için de bir destek programını çok yakında açıklayacağız" dedi.



Giysi değil kitap biriktirin

Tasarımcı Aslı Filinta, markaların sürdürülebilirliğe önem vermelerini, bunun için de yeni üretim yerine stoklarını azaltmalarını tavsiye etti. Marka oluşturmada, ürünlerin çevreye duyarlılığının dikkate alındığına işaret eden Filinta, "Standart hayalleriniz varsa o sizin değildir. Sadece size empoze edilmiştir. O yüzden ne istediğinizi bilin. Dolaplarınız taşacağına kitaplarınızın taşsın ve kendinizi öğrenin" tavsiyesinde bulundu.



'Bilinçli' teknoloji kullanımı

Son üç yazımızda teknolojinin nötr olmadığından ve dikkat ekonomisi olarak nitelenen günümüz dijital ekosisteminde dijital platformların kullanıcıların dikkatini daha uzun süre ellerinde tutabilmek için özellikle bağımlılık yapıcı deneyler tasarladığından bahsetmiştik...

Bu yazıda, söz konusu platformların kurguladığı kancadan nasıl kurtulabileceğimize dair pratik önerilere değineceğiz.

Bilinçsiz davranış kalıpları

Takıntılı teknoloji kullanımının ana nedeni, aktif bilincin devrede olmadığı, bilinçaltının kontrolünde gerçekleşen otomatik davranış kalıplarının egemen olduğu bilinçsiz kullanım davranışlarıdır. Kullanıcının kendisini alıkoymasının zamanla imkansızlaştığı bu davranış kalıpları sigara, alkol vb. birçok bağımlılığın gelişmesindeki ana unsur konumundadır. Alışkanlık (ve bir adım sonrasında bağımlılık) yapıcı deneyimler tasarlayan dijital platformlar, bu gerçeğin farkında olduğu için bilinçsiz ve takıntılı kullanımı özendiren tasarımsal öğeler kurguluyor.

Sağlıklı teknoloji kullanımı

Sağlıklı teknoloji kullanımı için tam da bu nedenle bilinçli yani bilincin aktif olduğu bir ruh hali ve davranış kalıpları geliştirilmesi kritik önemdedir. Peki, sağlıklı teknoloji kullanımı için kullanıcılar neler yapmalı?

Bilinçli teknoloji kullanımı için öneriler

1. Ekran sürenizi ölçün: Kullanıcıların birçok günlük ekran süresini ölçmüyor, sosyal medya ve mesajlaşma uygulamalarında çok fazla vakit geçirmediklerini düşünüyor. Ancak akıllı telefonlar ve YouTube mobil uygulaması gibi uygulamalar ekran sürelerinizi ölçmenizi sağlıyor. Bu ölçümü yapan birçok kullanıcı, ekran süresinin zannettiğinin iki katı olduğunu fark ediyor.

2. (İnsanlardan gelenler dışındaki) Tüm (evet tüm) bildirimlerinizi kapatın: Birçoğunuz bunu denemek için bile birkaç defa düşünecek. Ancak inanın, bunu yaptığınızda hayatın devam ettiğini, hatta daha keyifli ve dingin bir yaşam sürmeye başladığınızı fark edeceksiniz. Benim kapattığım bildirimlerden sonuncusu ve en zorlandığım e-posta bildirimleriydi. Ancak sabah ve akşamları belli saatte olmak üzere günde iki kez e-postaları kontrol ediyordum. e-postalara cevapları da bilgisayar başında veriyordum. Bu adımları yapıp yapmadığınız, teknoloji ile ilişkinizde kontrolün sizde mi yoksa teknolojiye mi olduğuna karar vermek anlamına geldiğini unutmayın.

3. İnsanlardan gelen (WhatsApp vb.) mesajlaşma uygulamalarının ayarlarını düzenleyin.

- Grup mesajlarını tümünü sessize alduğunuzda emin olun.
- WhatsApp ayarlarında Hesap Gizlilik bölümünden 'son görülme zamanı' ve 'okundu bilgisi' ni kapatın. Bunu yaparken de zorlanacağınızı biliyorum. Ancak inanın, zamanla kendinizi çok rahatlamış hissedeceksiniz. Okundu bilgisini kapatırsam başkalarının mesajlarını okuyup okumadığımı göremem mi diyorsunuz? Peki, görmenizi şart mı? Başkalarının sizin yazdığınız mesajları okuduğunu bilmeniz şart mı? Bu konular üzerine biraz düşünün... İnanın, sırf bu yüzden kişiler arası ilişkilerde anlamsız dedektiflikler ve ciddi yanlış anlaşılmalara günümüz dünyasında çokça yaşıyoruz.

Bu değerlendirmeleri yaparken şunu unutmayın; her ne kadar günümüz dünyası bizi her an hazır ve nazır olmaya zorlasa da bazı zamanlarda müsait olmamak en doğal hakkımız... Kendinizi her telefona ya da her mesaja anında cevap vermek zorunda hissetmeyin. Bunu karşınızdakinden de beklemeysin. Ben şahsen acil bir konu değilse mesajlaşma uygulamasından bana gelen bir mesajı geldiği anda cevaplayabileceksen, özellikle yarım saat kadar sonra cevaplıyorum. Böylelikle karşı tarafın anında cevap verme beklentisini ilk andan itibaren düşürüyorum.

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

Faaliyet belgenizi İngilizce, Fransızca ve Almanca olarak, kolayca e-imzalı alabilirsiniz.

444 0 486 | ito.org.tr | [in](https://www.facebook.com/itokurumsal) [ig](https://www.instagram.com/itokurumsal) [yt](https://www.youtube.com/itokurumsal) [li](https://www.linkedin.com/company/itokurumsal) /itokurumsal

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

[in](#) [t](#) [f](#) [@](#) [v](#) /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr



Ekonomi ve iş dünyası açısından olsun, uluslararası politika açısından olsun, Çin'in gidişatını anlamaya çalışanlar için ülkenin beş yıllık planları çok önemli bir kaynaktır. Bu yazı yazıldığı sırada Çin Komünist Partisi yeni planın ana hedeflerini yeni açıklamış bulunuyordu.

Çin'in piyasa ekonomisine geçiş yapmaya başlaması evresinde, üretim araçlarının tümüyle devlet mülkiyetinde olduğu dönemde bu planlar doğrudan, nerede, ne zaman, ne üretilceğini, ne yatırım yapılacağını belirlerdi. 70'lerin sonunda ülkenin piyasa ekonomisine geçiş süreci içinde üretimin giderek artan bir bölümü, bu planların kapsamı dışında gerçekleştirilir oldu ve bu tür planlama 90'ların ortalarında sona erdi. Bu tarihlenden sonra planlar, plan kapsamındaki 5 yıl için ülke yönetiminin önceliklerinin neler olduğunu ve bu alanlarda hangi hedeflere varılmasını öngördüğünü açıkladığı belgelere dönüştüler. Tüm dünyada Çin'in gidişatını kestirmek isteyenler tarafından ilgiyle izlenseler de bu planların esas muhatapları ülke merkezi yönetiminin devlet ve parti örgütleri ve yerel yönetimleri. Ülkenin kamu yöneticilerinin terfi ve maddi olanaklarını merkezi yönetimin öngördüğü hedeflere ulaşma başarısı ile sıkı şekilde ilişkilendiren idari yapısı içinde bu planlar niyet belirlen değil, bürokrasiyi harekete geçiren belgeler.

Beş yıllık planlar, 1953 yılında yürürlüğe giren ve 1953-1957 yıllarını kapsayan ilk plan 1 numara olmak üzere sıra numarası ile anılıyorlar. 13. Beş Yıllık Plan 2016-2020 yıllarını kapsıyordu, 2021-2025 yıllarını kapsayan 14'üncüsü ise şu anda hazırlanıyor.

Bu planların işleyişini bir örnekle açıklayalım. Çın Komünist Partisi çevre konularının uzun süre göz ardı ettikten sonra bu tavrını 2000'lerin başlarında keskin bir şekilde değiştirdi. Bu değişim, 2001-2005 yıllarını kapsayan 10'uncudan başlayarak beş yıllık planlara çevre hedeflerinin girmesiyle kendisini gösterdi. 2006-2010 yıllarını kapsayan 11. Beş Yıllık Plan, plan dönemi içinde sanayinin kütkürt dioksit gazı salımlarında yüzde 10, sanayi ve yerleşim yerlerinin sulara saldıgı organik madde tutarlarında yüzde 10, birim üretimde kullanılan enerji miktarında yüzde 20 azalma gibi hedefler içeriyordu.

Hedeflenen azalmalar, devlet şirketleri ve her düzeydeki yerel yönetimler arasında paylaştırıldı ve paylarına düşen azalmanın gerçekleştirilmesi, şirketler ve yerel yönetimlerde üst yöneticilerin performans değerlendirme ölçütleri kapsamına alındı. Sonuç olarak da oldukça iddialı olan bu hedefler tutturuldu ve aşıldı.

Ülkenin 2021-2025 yıllarını kapsayacak yeni beş yıllık planı ile ilgili çalışmalar, parti ve devlet kuruluşları yanında üniversiteler ve çeşitli araştırma kuruluşlarının katılımıyla bu yılın başlarında başladı. Geçtiğimiz günlerde Çin Komünist Partisi Merkez Komitesi, bu çalışmalara dayanarak planın ana ilke ve hedeflerini belirlemek üzere toplandı. Toplantıda, yeni beş yıllık plana ek olarak bir de 15 yıllık daha uzun dönemli plan belgesi ele alındı. Toplantı sonrasında yapılan açıklamalarda, önümüzdeki beş ve 15 yıllık dönem önceliklerinin teknoloji ve pazar açısından dışarı bağımlılıktan kurtulmak olduğu, önümüzdeki dönemde ülkenin kaynaklarının teknolojik yeterlilik ve ihracatın ekonomik büyüme için zaten azalmış olan önemini daha da azaltmak, büyümeyi iyice iç pazara dayandırmak olduğu anlaşıyor. Önümüzdeki günlerde planın ana ilke ve hedefleri daha belirginleşecek, bu doğrultuda ayrıntılı plan hazırlanacak. Plan büyük olasılıkla mart ayında, Ulusal Halk Kongresi yıllık toplantısında onaylanarak açıklanacak. Bundan sonra ülkenin tüm bakanlıkları ve yerel yönetimleri, planın kendilerini ilgilendiren hedeflerinin gerçekleştirilmesine yönelik beş yıllık uygulama planlarını oluşturup açıklayacaklar. Çin'i anlamak için çok önemli olan bu süreci bu sütunda izleyeceğiz.

İstanbul Ticaret Odası'nın üyelerinin katılımını sağladığı uluslararası sanal fuarlara GSMA Thrive North America da eklendi. Türkiye, ilk defa sanal olarak düzenlenen fuara, hazırlıklarını zamanında bitirip katılabilen 3 ülkeden biri oldu.

MOBİL iletişim sektöründeki trendlerin yer aldığı GSMA Thrive North America Fuarı, sanal olarak gerçekleştirildi. 27-29 Ekim tarihlerinde düzenlenen fuara, Türk firmaları İTO çatısı altında katıldı.

Fuara, sadece 3 ülke hazırlıklarını tamamlayarak katılabildi. Kanada, Kore ve Türkiye, uluslararası muhatapları ile karşılıklı görüşme ve günün trendlerini görme fırsatı buldu.

Fuar, İstanbul Ticaret Odası'nın
iştirak ettiği 9. online fuar oldu.

İstanbul Ticaret Odası, 2020 yılı fuar programında yer alan 32 fuarın pandemi nedeniyle iptal edilmesi sonucu Türkiye'nin başatları sanal fuarlara taşıdı. İTO, bu yıl kompozit, sanayi, gıda, içecek, gıda makinaları, genel ticaret, tekstil ürünleri, dizi, film, içerik ve TV yapım sektör firmalarının uluslararası sanal fuarlarda temsil etti.

Türkiye'nin yumuşak gücü
dizi, film, içerik sektörü de
1-4 Aralık 2020 tarihlerinde
ATF Asia TV Forum&Market'in
online platformunda
buluşacak. Fuara katılacak
olan İstanbul Ticaret Odası da
doğal sinema platformunu ve
özgün içeriklerini dünya
profesyonelleri ile
buluşturmayı hazırlanıyor.

The infographic consists of three numbered steps, each with a circular icon and a corresponding text box. Step 1 is teal, Step 2 is orange, and Step 3 is dark blue. The background is a light gray with a faint, stylized map of Turkey.

- 1 <http://mersis.gtb.gov.tr> adresinden e-belge başvurusu oluşturulur.
- 2 SANAL POS ile ödemesi yapılır.
- 3 “Belge Başvuruları” bölümünden e-imzalı belgeye ulaşılır.

• 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 Birliğinin ortak yürüttüğü çalışmalar tamamlanmış olup, **09.06.2020 tarihi itibarıyla İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğünde hizmete alınmıştır.**

Belge talep adımları aşağıdaki gibidir;

- 1- Şirket / işletme / kooperatif temsile 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" adımından indirerek yazdırabilir.



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

GAZETEMİZİN
araştırma ekibinden
Taluy Emil, 52 yaşında
Hakk'a yürüdü. Uzun
süredir aşırı kilo
kaybına bağlı olarak
tedavi gören Taluy
Emil, 2 Kasım Pazartesi günü hayata
veda etti. Taluy Emil'in cenazesi,
4 Kasım 2020 Çarşamba günü
Karacaahmet Şakirin Camii'nde öğle
namazını müteakip kılınan cenaze
namazı sonrasında Karacaahmet
Mezarlığı'na defnedildi. Emil, ailesi,
İstanbul Ticaret Odası'ndan (İTO)
mesai arkadaşları ve sevenlerinin
katıldığı cenaze töreninin ardından
son yolculuğuna uğurlandı.

1968 doğumlu olan Taluy Emil, İTO kariyerine 2000 yılında raporör olarak başladı. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü'nde farklı görevlerde çalıştıktan sonra 2020 yılında Basın ve Yayınlar Müdürlüğü'ne dahil olan Taluy Emil, 11 aydır İstanbul Ticaret Gazetesi mutfağında görev yapıyordu. Taluy Emil'in, Dünyada Türkiye ve İstanbul ile Özel Sektörün Faydalanabileceği Kredi Kaynakları isimli yayınlanmış eserleri bulunuyor. Araştırmacı arkadaşımıza Allah'tan rahmet, değerli ailesine ve camiamıza sabırlar diliyoruz.

KUZEY Ren-Vestfalya Eyaleti'nin (NRW) yeni 'Dış Ticaret ve Yatırım Destek Ajansı' olarak oluşturulan NRW.Global Business GmbH şirketi, resmi olarak işbaşı yaptı. Şimdiye dek eyaletin kamu kurumları NRW.INVEST ve NRW.International tarafından yatırım destek ve dış ticaret alanında sunulan hizmetler, 'Trade & Investment Agency' formatında tek çatı altında yeniden yapılandırılmış oldu. Eyaletin resmi dış ticaret ve yatırım destek ajansı NRW.Global Business, yerli ve yabancı firmalar için Kuzey Ren-Vestfalya'daki projeler ve şirket kuruluşları konusunda; Kuzey Ren-Vestfalyalı firmalar içinse yurt dışı pazar geliştirme ve uluslararası iş ortaklarıyla bağlantı oluşturma konusunda partner konumunda. NRW.Global Business'in yeni Genel Müdürü Felix Neugart, özellikle dijital teknolojiler, yenilenebilir enerjiler, yeni mobilite veya tıbbi teknolojiler gibi geleceğin konularına odaklandıklarını vurguladı.



Aile şirketi liderinde ne arıyoruz?

Aile şirketinde liderlik yapacak kişinin, özellikle sahip olması gereken bireysel kişilik özellikleri sıralanursa belki de başlı başına bir kitap çıkar. Bunun başlıca iki nedeni var. Birincisi, lider olmanın zaten başlı başına bir süreç olması ve ortalama insana göre farklılıklar sergilemesidir. İkincisi ise aile şirketlerindeki liderliğin, ortalama liderlikten daha fazla meziyetler gerektirmesidir.

Ortalama bir liderin karizmatik olması, öngörülü olması, etkin bir iletişim becerisine sahip olması, sorun çözüme kabiliyetinin yüksek olması, insanları ikna yeteneğinin özellikle gelişmiş olması gereklidir. Bütün bu özellikler aile şirketi liderliği için de geçerlidir. Ancak aile şirketinde liderlik yapacak kişinin özellikle duygusal anlamda derin olması, insani değerlere duyarlı olması, adalet konusunda çok hassas olması, örnek bir insan olması ve yüksek bir başarı güdüsüne sahip olması da büyük önem gösterir. Yani aile şirketinin liderliğinde duygusal bir derinlik önem taşır.

Duygusal derinlik

Bu derinliğin içinde aslında vurgulanmak istenen, liderin insan ilişkilerindeki hassasiyeti, nezaketi, saygısı, sevgisi ve daha da önemlisi insani değerlere duyarlılığıdır. Liderin bir diğer davranış kalıbında ise hiç kuşkusuz kararlı olmak, gözü kara davranabilmek, hızlı kararlar verebilmek, grubu peşinde sürükleyebilmek yer alır. Ancak bu son saydıklarımızın, yani kararlı olmanın, grubu yönlendirmenin, gözü kara davranabilmenin kökeninde de yoğun ve kuvvetli bir duygusal yapı vardır. Nitekim belirli bir duygusal derinliğe sahip olmadan grubu yönlendirmek, kendi peşinde sürüklemek pek mümkün olmaz.

Özellikle başarılı olmuş aile şirketleri liderlerinin ortak özelliklerine baktığımızda, genellikle duygusal bir derinlikleri olduğu dikkati çeker. Bu derinliğin davranış olarak ortaya çıkması ve yansıması ise ya sanat alanında, resim, müzik gibi bir alandaki duyarlılık ya toplum yararına bir sosyal etkinlik ya dini inanç alanındaki yoğunluk ve benzeri olarak ortaya çıkabilir. Osmanlı padişahlarının bir kısmının şair, bir kısmının hat sanatçısı, bir kısmının çok ilerlemiş birer yazar olmaları, duygusal alandaki derinliklerinin bir göstergesidir. Yine bilinen birçok dünya liderinin en az liderlik kadar herhangi bir sanat, kültür ya da benzeri alanda da derin oldukları bilinir.

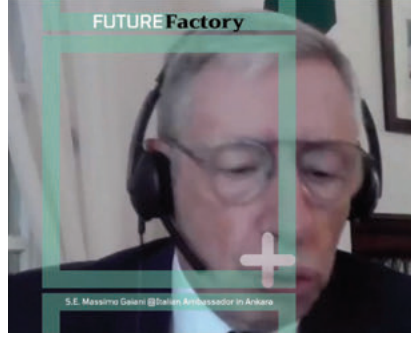
Aile şirketinin tepesinde bulunan liderin salt liderlik özelliğinin ötesinde duygusal anlamda da derin olmasının önemli faydaları vardır. Her şeyden önce aile, duygu kökenli bir sosyal yapı olduğundan, bu konudaki derinlik, liderin detaydaki birçok konuyu, ayrıntıyı görmesini sağlayacaktır.

İnsani değerlere duyarlılık

Lider, insani değerlere duyarlılıkta öncüdür. Görünüşte değil, gerçekte ve öзде insani değerleri en iyi biçimde temsil eder. Bu konuda derindir, düşüncelidir, işi düşündüğü kadar bu işi yapacak insanların psikolojilerini, ruh hallerini de düşünür. Çoğu kişi sadece işi düşündüğünden eksik kalırken lider, iş kadar işi yapacakları, hatta işi yapacakların yakınındakileri de düşünür, onlara ilgi gösterir, yakın durur, hatırlarını sorar. Üstelik bütün bunları yaparken de dostlar görsün diye yapmaz. Gerçekten gerekli olduğu için yapar ve yapmaktan da haz duyar.

Şu halde aile şirketi liderinin herhangi bir liderden farklılıkları sıralamasında duygusal oluşu ve insani değerlere duyarlılığı sanıldığından daha fazla önem taşır. Diğer liderlik özelliklerini daha da renkli ve anlamlı hale getiren duygusallık ve insani değerlere duyarlılık, aile üyeleri söz konusu olunca çok daha önem kazanır. Çünkü liderin her şeyden önce aile üyelerini kazanması gerekir. Aile üyelerinin yeri geldiğinde kendilerini aile şirketi liderine adamaları ve onun yönlendirmesinden çıkmamak için gereken önemi ve dikkati göstermeleri gereklidir.

İtalya ile 30 milyar dolarlık hedefe adım adım



Türkiye ile İtalya arasındaki ticareti 30 milyar dolara çıkarma hedefine, basım-yayın ve ambalaj sektörleri de destek verecek. Ambalaj sektörü temsilcileri, İtalya'ya üretim makinası konusunda finans kolaylığı sağlama önerisinde bulunuyor.

ŞEREF KILIÇLI

BASKI, grafik ve ambalaj alanında faaliyet gösteren İtalyan ve Türk sektör temsilcileri, İtalyan Grafik, Kağıt, Teknik Karton Makinaları Üreticileri Derneği (ACIMGA), İtalyan Dış Ticaret ve Tanıtım Ajansı İstanbul Ofisi ile İstanbul Ticaret Odası'nın işbirliğinde gerçekleştirilen webinar'da bir araya geldi. Webinar, İtalya'nın Ankara Büyükelçisi Massimo Gaiani, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ve İTO Meclis Üyeleri de katıldı.

EKONOMİLERİMİZ ENTEGRE

Pandemi döneminde webinarların

öneminin daha çok anlaşıldığını belirten İtalya'nın Ankara Büyükelçisi Massimo Gaiani, "İstanbul Ticaret Odası'nın desteğiyle bundan sonra

da bu tür faaliyetlere devam etmeyi umuyorum" dedi. Sanayi 4.0, sürdürülebilirlik, inovasyon ve üretimi

Üretim makinasında finans kolaylığı önerisi

Webinara katılan Türk ambalaj sektörü temsilcileri, üretim makinası tedarikçisi olarak İtalya'nın önemli bir çözüm ortağı olduğunu belirterek, finansal erişim konusunda İtalya'nın imkan sağlama durumunda daha iyi bir seviyenin yakalanabileceğini kaydetti. Türkiye'de çok aktif bir kitap piyasası olduğuna dikkat

çeken İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ise şöyle konuştu: "2018'de 410 milyon adet, 2019'da 424 milyon adet kitap basıldı. Çok aktif bir yayıncılık piyasamız var. Türkiye, kitap okuyan bir ülke ve gençlerimiz de çok kitap okuyor. Pandemi döneminde de online üzerinden ciddi satışlar yapıldı."

Ambalajdan 4.7 milyar dolar ihracat

Ambalaj sektörünün Türkiye'de KOBİ ağırlıklı olduğuna dikkat çeken Dr. Kuralay, şöyle konuştu: "Ambalaj sektöründeki KOBİ'lerin sayıları yaklaşık 3 bini buluyor. Ülkemizin ihracatı 2019 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 2.5 artarak, 4.7 milyar dolara ulaştı.

İtalya 192.6 milyon dolar ile 5. sırada yer alıyor. Geçen yıl bu sektörde bir önceki yıla oranla yüzde 11.6 azalma ile toplamda 2.9 milyar dolar ithalat gerçekleştirildi. İtalya, 263 milyon dolar ile 3. sırada. Sektörlerde son derece büyük bir potansiyel olduğunu görüyoruz."

TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmanın ne denli önemli olduğunun bilincindeyiz. Tescil belgesi almanız gerekiyorsa, siz de dijital hizmetlerimizden biri olan e-imzalı tescil belgesini tercih ediniz.

NASIL?

1. Ticaret Sicili Müdürlüğü'ne yapacağınız tescil işlemlerine ilişkin başvuru sırasında bildirdiğiniz cep telefonunuza barkod numarası gönderilir.



2. www.ito.org.tr adresindeki "Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama" ekranından barkod numaranızı tuşlayın. E-imzalı tescil belgenizi online olarak anında alın.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486

ito.org.tr

in f t it it /itokurumsal



Aile şirketleri için online seminer

AİLE şirketlerinin kurumsallaşması ve sürdürülebilirlik için aile anayasası, markalaşma, finansal yönetim, denetim, inovasyon büyük önem taşıyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO), geçtiğimiz yıl düzenlediği ve yoğun ilgi gören 'Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma Semineri'ni bu yıl da tekrarlamayı planladığı halde pandemi nedeniyle ertelemek zorunda kaldı. Bununla birlikte İTO, konu hakkında online seminer düzenleyecek. Üyelerin katılımına açık olan seminer, 8 Aralık'ta gerçekleştirilecek. Aynı konuda Ocak 2021'de de online seminer düzenlenecek.

8 Aralık'taki webinar, 10.00-11.30 saatlerinde zoom üzerinden gerçekleştirilecek ve İTO'nun Youtube kanalından da yayınlanacak.

İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Torlak'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilecek webinar, İstanbul Medipol Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Hüseyin Çırpan ve Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Dr. Korkmaz Enes Ergün konuşmacı olacak. Webinar'da aile şirketlerinin organizasyonel gelişimi ve borsaya açılmaları konusu ele alınacak. Program sonunda soru cevap bölümü olacak.

2021 takviminde 387 fuar var

MEVZUATTA 'Yurt içinde fuar düzenlenmesine dair usul ve esaslar' kapsamında başvurusu alınan fuarlar, yine mevzuata uygun olarak TOBB'un web sitesinde yayımlanmaya başladı.

Yasaya göre 'Ana Fuar Takvimi' için başvurular, küresel salgın şartları sebebiyle 1 Ağustos yerine 1 Eylül olarak

belirlenmişti. Bu çerçevede 1 Eylül'e kadar İstanbul Ticaret Odası'na yapılan başvurular, gerekli işlemlerin ardından TOBB'a iletildi. Daha sonra 2021 Yılı Ana Fuar Takvimi 28 Ekim 2020'de www.tobb.org.tr sitesinde yayımlandı. Söz konusu takvimde, Türkiye genelinde 387, İstanbul'da ise 227 fuarın yer aldığı görüldü.



Erişim sağlanan veri tabanları

Kütüphane, üniversitenin eğitim-öğretim politikalarına uygun şekilde tüm öğrencilerin ve akademisyenlerin faydalanabileceği ulusal ve uluslararası veri tabanlarına abonelik sağlıyor. Online eğitim veri tabanları, pazar araştırması, sektör ve ülke raporları, şirket ve marka pazar payları, sektör mali tabloları, sektör kıyaslamaları vb. konularda derinlemesine çalışmalar yapabilecek veri tabanları, öğrencilerin ve akademisyenlerin kullanımına sunuluyor.

Erişim sağlanan veri tabanları şunlar:

- EBSCOHost Veri Tabanları
- EBSCO eBook Academic Collection
- Emerald eJournals Premier
- Emerald Education Book Series
- Emerald Sociology Book Series
- EMIS (Emerging Markets Information Service)
- Euromonitor Passport
- IEEE/IEE Tam Metin Veri Tabanı
- ISI Web of Knowledge Web of Science
- iThenticate (İntihal)
- JSTOR Archive Journal Content
- Kazancı İçtihat & Mevzuat Bilgi Bankası
- Legal Bank Veri Tabanı
- Lexpera Hukuk Veri Tabanı
- MathSciNet
- Nature Academic Journals Koleksiyonu
- Nature Journals All Dergi Koleksiyonu
- Palgrave Macmillan Dergileri
- ProQuest Dissertations & Theses Global
- SAGE Premier Online
- ScienceDirect
- Social Sciences Index Retrospective
- Scopus
- Springer Link
- Springer 2014-2015 Business & Economics
- Taylor & Francis
- Turnitin (İntihal)
- Vidobu

Uzaktan da erişilebilir

İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi'nin elektronik kaynakları, uzaktan erişim bağlantısı ile üniversite dışından da kullanılabilir. Dileyen öğrenci ya da akademisyen, bulunduğu yerden kütüphanenin web adresine girerek 'elektronik kaynaklar'a erişebilir. Kütüphane, sosyal medya mecralarını geleceğin en etkili haber ve iletişim alanları olarak görüyor. Bu nedenle de kütüphane faaliyetleri hakkında sosyal medya hesaplarında anlık paylaşımlar gerçekleştiriyor ve takipçilerinin anında haberdar olmasını sağlıyor.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ KÜTÜPHANESİ

Online hizmet veren yedi kütüphaneden biri

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin zengin kütüphanesi, YÖK istatistiklerine göre öğrenci başına düşen alan miktarıyla vakıf üniversiteleri arasında dokuzuncu sırada. Z kuşağına bilgi ulaştırmada da öncü olan kütüphane, Türkiye'de üniversite kütüphaneleri arasında canlı referans hizmeti veren yedi kütüphaneden biri.

HAMİT KARDAŞ

BÜNYESİNDE yaklaşık 75 bin basılı kitap, 196 bin elektronik kitap, süreli-süresiz yayınlar, tezler, e-dergiler, ulusal ve uluslararası veri tabanları barındıran İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi; ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin yanı sıra akademisyenlere ve araştırmacılara da hizmet veren bir bilgi merkezi konumunda. Zengin kaynak içeriğine sahip kütüphane, iki ayrı yerleşkede hizmet veriyor. Sütlüce Yerleşkesi'nde 3 bin metrekare, Küçükyalı Yerleşkesi'nde de 600 metrekare alan kütüphane olarak düzenlenmiş durumda. Yani toplam alan, neredeyse bir futbol sahasına eşit. Kütüphanede ağırlıklı olarak Türkçe ve İngilizce dillerinde yayınlar bulunuyor. Bu yayınlar, üniversitenin eğitim politikalarını ve bilimsel araştırmaları destekleyici nitelikte.

HEDEF: SÜREKLİ GELİŞİM

İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi, üniversite bünyesinde yürütülen eğitim faaliyetlerine paralel olarak araştırma faaliyetlerinin gerçekleştirilmesini sağlamanın yanı sıra basılı ve elektronik ortamda üretilen her türlü bilgiyi, çağın sunduğu teknolojiler aracılığıyla kullanıcılara ulaştırmayı ve onların bilgi gereksinimlerini karşılamayı amaçlıyor. Bu çerçevede hedef de büyük: Kütüphanecilik ve bilgi, bilim

alanında yapılan her türlü gelişmeyi takip ederek büyüyen, modern teknoloji ve fiziksel olanaklara sahip, üniversite ve ülkenin gelişimine katkı sağlayan bir kütüphane olmak. Kütüphanenin kaynak ve hizmetlerinden etkin biçimde yararlanmasını sağlamak amacıyla lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyindeki öğrenci gruplarına kullanıcı eğitimleri veriliyor. Eğitimler akademisyenlerden gelen talepler doğrultusunda, öğrencilerin akademik düzeyine göre hazırlanıyor. Referans hizmeti ile kütüphane kaynaklarının etkin biçimde kullanılması sağlanıyor. Ayrıca yüz yüze, telefon, anlık ileti ve e-posta ile destek verilmeyle devam ediliyor.

CANLI REFERANS HİZMETİ

YÖK istatistiklerine göre öğrenci başına düşen alan miktarıyla vakıf üniversiteleri arasında 9. sırada bulunan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin kütüphanesi, Z kuşağına bilgi ulaştırmada da öncü. 2013 yılından itibaren bünyesindeki referans hizmetlerini, ödünç/ıade bölümünden ayıran İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi, web sayfasını da kendisi yönetiyor. Sanal iletişimi önemseyen kütüphane, 2015 yılı itibarıyla web sayfasına 'Kütüphaneciyeye Sorun' canlı referans hizmetini (online chat) ekledi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Kütüphanesi, Türkiye'de üniversite kütüphaneleri içerisinde canlı referans hizmeti veren yedi kütüphaneden biri.

“1885'ten beri ekonomi basınının öncüsü
İstanbul Ticaret, şimdi
internette de önde...”

ŞEKİB AVDAGIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

in /itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Rektör Oğurlu uluslararası sempozyumun onur kurulunda

ONUR kurulunu aralarında İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu'nun da bulunduğu 15 üniversite rektörünün oluşturduğu 'Uluslararası Türk Kültür ve Sanatı Sempozyumu' düzenlendi. Etimesgut Belediyesi'nin ev sahipliğinde Türk dünyasının kültürel ve sanatsal kodlarını irdeleyen sempozyum, Korkut Ata Kongre ve Kültür Merkezi'nde 29-30 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirildi. Pandemi tedbirleri çerçevesinde düzenlenen sempozyumda, festivalden Türk örf ve adetlerine, Türk



gastronomisinden el sanatlarına kadar 21 konu başlığında Türk kültürü ve sanatı tüm yönleriyle incelendi. Sempozyumda farklı üniversitelerden 230 akademisyenin Türk kültürü ve sanatıyla ilgili hazırladığı 190 bildiri sunuldu. Sempozyumda Ankara ve Etimesgut, Türk Dili ve Edebiyatı, Türk Halk Bilimi, örf, adet ve gelenekler, Türk birlik ve beraberliği, güzel sanatlar, felsefe, görsel sanatlar, moda ve tasarım, gastronomi, arkeoloji, mimari, çağdaş Türk lehçeleri, mimari, renk sembol ve damgalar, el sanatları, sözlü kültür konu başlıklarında bildiriler yer aldı.

TİCARET akademisyeninden yeni kitap

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Sosyoloji Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Mustafa Poyraz'ın göçmenler ve toplumları çeşitlilik üzerinden 'aidiyet'i ele aldığı kitabı, Ütopya Yayınevi etiketiyle çıktı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyoloji



Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ahmet Korkut Tuna'nın önsözünü yazdığı kitabın amacı, 'küresel ölçekte hızlanan göçün, değişik kültürleri bir araya getiren hareketliliklerin, farklılıkların etkileşiminden doğan yeni yaşam pratiklerinin, ortaya çıkan yeni toplumsal sorunların ve sınıfsal pozisyonların doğurduğu

yeni toplumsallıklar oluşturma eğilimlerini tartışmak' olarak belirtiliyor. Kitapta Ahmet Korkut Tuna, Ayhan Kaya, Şükrü Aslan, Ahu Paköz Türkeli, İbrahim Soysüren, Mahir Konuk, Jan Spurk, Julie Alev Dilmaç, Loic Gandais, M. Ertan Kardeş, Mustafa Poyraz, Vasodeven Vuddamalay gibi araştırmacı ve akademisyenlere ait bölümler yer alıyor.

Liseliler patent için yarışacak

İlk kez düzenlenecek 'Liseler Patent ve Faydalı Model Yarışması'nın başvuruları başladı. Yarışma, orta öğretimdeki gençlerin araştırma, çözüm oluşturma ve proje becerilerini geliştirmeyi hedefliyor.

ULUSAL patent yarışması, ilk kez liseler için de gerçekleştirilecek. '1'inci Ulusal Liseler Patent ve Faydalı Model Yarışması' başvuruları başladı. Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı okul ve kurumlarda lise düzeyinde öğrenim gören öğrenciler, başvurularını 31 Ocak 2021'e kadar yapabilecek. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın '2. Ulusal Üniversiteler Patent Yarışması Ödül Töreni'nde duyurusunu yaptığı yarışma, liselilerin yeni kapıları aralaması için özel bir fırsat anlamına da geliyor. Yarışma ile lise öğrencilerinin teknolojik gelişiminin en önemli araçlarından biri olan patent konusunda farkındalıklarını artırmak, patent araştırması ve patent/faydalı model başvurusu yapma konularında

Dereceye girecek öğrencilere ödül

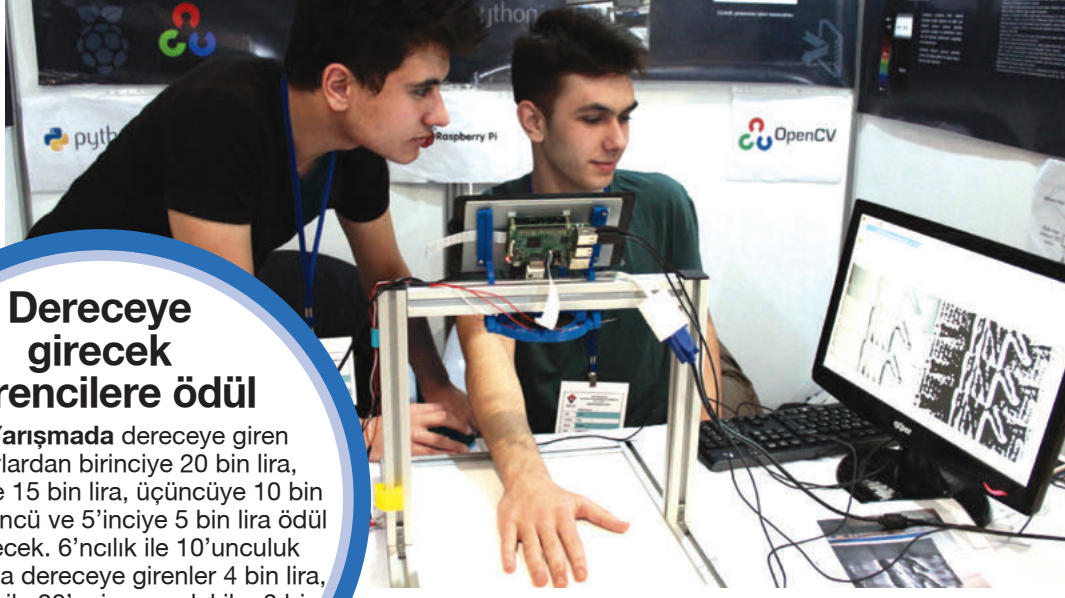
Yarışmada dereceye giren adaylardan birinciye 20 bin lira, ikinciye 15 bin lira, üçüncüye 10 bin lira, 4'üncü ve 5'inciye 5 bin lira ödül verilecek. 6'ncılık ile 10'unculuk arasında dereceye girenler 4 bin lira, 11'inci ile 20'nci arasındakiler 3 bin lira, 21'inci ile 30'unculuk arasındakiler 2 bin lira para ödülü alacak.

bilgi ve tecrübe kazanmalarını sağlamak amaçlanıyor.

BAŞVURU KOŞULLARI

Yarışmaya bağımsız ya da grup halinde katılım olabileceği gibi öğretmenlerle birlikte de başvuru yapılabilecek. Fakat başvurularda en az bir öğrencinin başvuru sahibi olarak eklenmesi gerekiyor.

Öğrenciler yarışmaya Türk Patent ve Marka Kurumu'nun (TÜRKPATENT) elektronik başvuru sistemi (EPATS) üzerinden (epats.turkpatent.gov.tr) online patent ve faydalı model başvurusu yapabilecek.



TÜRKPATENT JÜRİSİ

Yarışma kapsamında alınan başvurular, TÜRKPATENT tarafından oluşturulacak jüri tarafından incelenecek. Jüri, şu kriterleri değerlendirecek:

- Başvuru unsurlarının hazırlanışı
- Teknik çözüm getirilen problemin tanımlanması
- Teknik çözümün uygulanmasını sağlayacak yeterlilikte anlatımı
- Koruma kapsamının belirlenmesi
- İstemlerin yazımı
- Buluşun yenilik seviyesi
- Teknik etki
- Sanayiye uygulanabilirlik
- Ticarileşme potansiyeli

AJANDANIZA KAYDEDİN

VERBİS webinarı 11 Kasım'da

KİŞİSEL Verileri Koruma Kanunu kapsamında yapılan düzenlemeler, hem şirketleri hem şirket çalışanlarını yakından ilgilendiriyor. Bu kapsamda İstanbul Ticaret Odası üyelerine yönelik 'Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi (VERBİS) Bilgilendirme Webinarı' düzenlenecek. KVKK Veri Yönetimi Dairesi Başkanı

Mustafa Erbilli, zoom üzerinden yapılacak webinar da üyeleri bilgilendirecek. Online etkinliğe, İTO Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi Üyeleri de katılacak. Online toplantı, 11 Kasım Çarşamba günü saat 15.00'da başlayacak. Webinar eşzamanlı olarak İTO'nun Youtube kanalı üzerinden de yayımlanacak.

Dış pazarlar için dijital ortam webinarı

DİJİTAL uygulamaların gelişmesi ve yaygınlaşmasıyla birlikte internet ortamında dış ticaret de büyük bir hacme ulaştı. Yeni pazarlara daha kolay girmek için önemli olan bu platformlar hakkında iki günlük webinar düzenlenecek. İstanbul Ticaret Odası Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi'nin girişimleri sonucunda yapılacak webinar, 12-13 Kasım tarihlerinde

13.30-17.00 saatlerinde gerçekleştirilecek. İTO üyelerinin dış pazarlara açılmasına ve iş hacimlerini artırmalarına katkı sağlayacağı öngörülen webinar, 'İhracat Stratejisi Belirleme' ve 'Uluslararası Pazar Araştırma Yöntemleri' başlıklarında yapılacak. Zoom üzerinden gerçekleştirilecek webinar da, Papirüs Kağıt San. ve Tic. A.Ş. yöneticisi Pınar Dinçer sunum yapacak.

Alacak sigortası online tanıtılacak

DEVLET Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi'nin tanıtımı için online bilgilendirme toplantısı yapılacak. Türk Reasürans A.Ş. temsilcisinin sunumu ile gerçekleştirilecek webinar da ayrıca soru-cevap uygulaması da yapılacak. Webinar, Olağan Dışı Riskler Yönetim Merkezi

(ORYM) Direktörü Ali Sertaç Canal katılacak. Tacir ve girişimciler için önemli olan alacak sigortası sisteminin nasıl işlediği anlatıldıktan sonra, katılımcıların soruları da cevaplanacak. 26 Kasım Perşembe günü saat 14.00-16.00 arasında zoom üzerinden yapılacak webinar, İTO'nun Youtube hesabından da yayımlanacak.



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 —



Giyilebilir Covid sensörü

Hayriya Bilişim, e-nabız ve Teletıp sistemi ile entegre giyilebilir Covid sensörü üretti. Bu sistemle Covid-19 hastalarının 14 gün boyunca ateş, nabız, solunum ve aktivite bilgileri dijital olarak izlenebiliyor. iSina markası ile sağlık sektöründe üretim yapıp ihraç eden Hayriya'yı iki yıl önce Vestel satın almıştı.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi firmalarından Hayriya Bilişim ve Sağlık Teknolojileri A.Ş., Sağlık Bakanlığı'nın uygulamaları e-nabız ve Teletıp sistemine entegre 'giyilebilir Covid sensörü' geliştirdi. Covid-19 hastalarının takibini dijital ortamda yapan cihaz, mobil uygulama ve web portalından oluşan yapay zeka teknolojili bir Teletıp sistemi. Vestel'in bünyesine kattığı Hayriya, iSina markası ile dünyaya ileri teknoloji, düşük maliyetli cihaz ve sistemler satıyor.

İstanbul Ticaret'in sorularını, Hayriya'nın kurucusu Elektrik ve Elektronik Mühendisi Abdulkadir Kayıklı cevapladı.

ULUSLARASI ÖDÜLLER

Doktorasını yapay zeka ile öngörülebilir sağlık hizmetleri alanında sürdüren Kayıklı, ulusal ve uluslararası birçok projede 20 yıldan fazla yöneticilik, mühendislik, startup mentorluğu ve danışmanlığı yaptı. 3'ü uluslararası 6 yayın, 3 patent ve onlarca ulusal ve uluslararası projede yürütücü olan Kayıklı; geliştirdiği makina öğrenmesi, derin öğrenme, yapay zeka ve karar destek tabanlı teknolojiler ile uluslararası ödülleri aldı.

VESTEL SATIN ALDI

Hayriya'yı tanıtır mısınız?

2012 yılında Sanayi Bakanlığı'nın TeknoGirişim Sermayesi desteği ile kurulduk. 2019 yılından bu yana Teknopark İstanbul'dayız. 2017 yılında Vestel Ventures'dan ilk yatırımımızı alıp, 2019 yılında tamamen Zorlu Grubu Vestel Şirketler Topluluğu bünyesine katıldık. Türkiye İhracatçılar Meclisi 2015-2016 verilerine göre, ilk 500 Hizmet İhracatçısı ve ilk 100 Yüksek

Teknoloji İhracatçısı olduk. Dünyanın en büyük silikon üreticisi firmalarının 'tasarım ortağı' olarak ABD ve Avrupa'ya Ar-Ge hizmeti verdik. Ürünlerimiz; Suudi Arabistan, Katar, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri başta olmak üzere Ortadoğu, Avrupa ve Afrika ülkelerinde kullanılıyor.

DÜŞÜK MALİYETLİ

Hayriya ne üretiyor?

Her yıl 20 milyondan fazla kişinin ölümüne neden olan kronik hastalıkların teşhis ve tedavisi için dijital çözüm ve hizmetler üretiyoruz. Tıbbi cihaz ve sağlık hizmetlerini yeniden şekillendiren inovatif, giyilebilir teknolojiler sunuyoruz. Bunlar hasta sonuçlarını iyileştiren, klinik maliyetleri düşüren, erken tanı koyan ve uzun süreli izleme sağlayan teknolojiler. Türkiye'de Bezmialem Üniversitesi Hastanesi, Memorial Hastaneleri, Angora Klinik tarafından kullanılan sistemlerimizle müşterilerimiz daha fazla insana düşük maliyetle, iyi bakım sunabiliyor.

iSina, Hayriya'nın sağlık teknolojileri ve hizmet markası. İşmini modern tıbbın kurucusu İbn-i Sina'dan alıyor. Covid-19 hastalarının 14 gün boyunca ateş, nabız, solunum ve aktivite bilgilerini algılayan



giyilebilir sensörler ürettik. Bu sensör, hastadan aldığı verileri mobil uygulamayla online.isina.com.tr'ye aktarıyor.

E-NABIZ'A ENTEGRE

Sağlık Bakanlığı e-nabız ve Teletıp sistemine entegrasyonu ile doktorlar hastalarını uzaktan takip edebiliyor. Doktorların online visit yapıp, hastalarıyla yazılı ve görsel iletişim kurup rapor hazırlamalarını sağlıyor. Aile hekimlerinin iş yükünü hafifletip, Teletıp teknolojileri ile salgın yönetimini kolaylaştırıyor.

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ

Üniversite-sanayi işbirliğiniz nasıl?

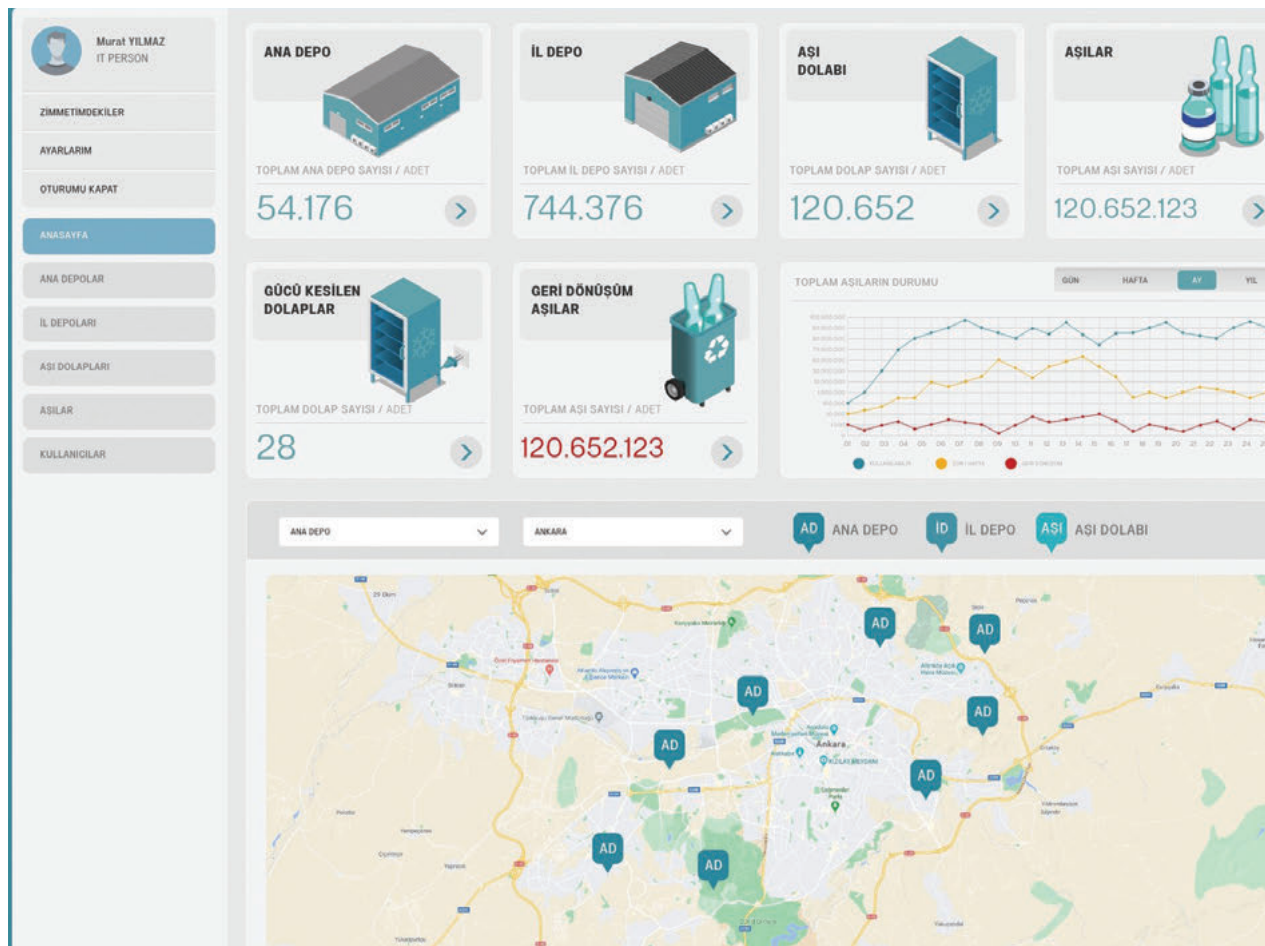
Üniversite-sanayi işbirliğini her zaman destekledik, projelerimizi bu şekilde yürüttük. Ulusal birçok üniversite ile ortak ve uzun dönem

staj programları yaptık. İsviçre Echale Polytechnic (EPFL) ile ortak master programımız başarılı mezunlar verdi. ODTÜ, İTÜ, Celal Bayar Teknopark ve Trabzon Teknokent başta olmak üzere Ar-Ge merkezleri ile işbirliği içindeyiz.

AKILLI AŞI DOLABI

Vestel Beyaz Eşya Grubu ile aşılardan saklama koşullarının iyileştirilmesi ve takibi için akıllı aşı saklama ünitesi geliştirdik. Böylece saklama koşullarının anlık takibi, ünitadaki aşılardan bilgilerin merkezi olarak takip edilip, raporlanabilmesi mümkün oldu. Aşı stok yönetimi, kaynak optimizasyonu, saklama koşullarının iyileştirilmesi ile aşılardan biyolojik etkilerini en üst düzeyde korurken, maddi kaynaklarımız heba olmaktan kurtuldu.

İleri teknolojili ve tasarruflu dijital EKG



CML; kalp hastalıklarının, ritmik bozuklukların teşhisinde kullanılan dijital kardiyak görüntüleme cihazı. Hastanın kalp performansını görüntülüyor, yapay zeka ile anormali tespiti yaparak, sağlık profesyonellerinin karar vermelerine destek oluyor.

Kalbe anlık takip

iQardi, kardiyak operasyon geçiren, risk grubunda, ritmik bozukluğu olan hastaların uzun süreli takibini ve tedavi etkinliğinin izlenmesini sağlıyor. Kalp performansı, aktivite, nabız, solunum ve vücut sıcaklığı bilgilerini alarak hastayı tanıyıp, öğretiyor. Anormallikleri doktora bildirip, acil çağrı yapabilen giyilebilir cihaz, mobil uygulama ve bulut web portal'dan oluşuyor.

Gizli hastalığı buluyor

HLS; klinik ortamda kardiyak görüntüleme ile tespit edilemeyen hastalıkları,



ritmik bozuklukları tespit ediyor. Bayılma, gizli atak, kalp krizi gibi hastalıkları da tespit eden sistem, uzun süreli kayıt yapan, taşınabilir bir teknoloji. Doktora karar aşamasında veri desteği sunan HLS, taşınabilir kardiyak görüntüleme cihazı ve analiz yazılımından oluşuyor.

Elektronik t-shirt

bWell, sensörlerle dizayn edilmiş kişisel günlük kullanıma uygun elektronik bir t-shirt. Sağlıklı spor yapmak ve sağlık durumunu izlemek isteyenlere özel hizmet sunuyor. Kişiler sağlık parametrelerini kendileri

izleyebiliyor ya da abone oldukları portal ile uzman hekimlerden destek alabiliyor ve verilerini doktorlarıyla paylaşabiliyorlar.

Evde sağlık hizmeti

iPATHS; koah, diyabet, kalp gibi kronik hastalığı olan, 60 yaş üstü bireylerin evlerinde daha iyi sağlık bakımı almalarına yardımcı oluyor. İhtiyaç duyulan tüm cihazlarla otomatik iletişim sağlayan platform, tek bir uygulamadan hasta takip imkanı sunuyor. İlaç ve ölçüm hatırlatmaları yapan sistemi doktorlar online izleyebiliyor, hasta muayenesi yapabiliyor.

Faaliyet alanınızı daraltın ve tek bir konuda iddialı olun!

Büyüyen firmaların özelliklerine ışık tuttuğumuzda gördüğümüz, bu firmaların tek bir konuya odaklanmış ve o konuda dünyanın en iyisi olmayı kafalarına koymuş olmalarıdır. Bu nedenle piyasa filozofları, iki bile değil, sadece tek bir konuda iddialı olunmasını ve ilgili konunun diğerleri tarafından ulaşılamaz ya da bir süre sonra rekabetten vazgeçirecek özellikte olmasını salık verir. Bu önerinin hem yerli hem de yabancı firmaları başarıya götürdüğünü doğrulayacak çok sayıda örnek vermek mümkün.

amazon.com, üstünlüğünü pazarlamada kullandığı inovatif modellere borçlu.

Hopi, ülkemizdeki mobil ödeme sistemleri arasında öne çıkıyor. En başından beri iddialı olduğu bu konuya yönelik ciddi yatırımlar yaptığını söyleyebiliriz.

McDonalds, pratik ve hızlı serviste dünya birincisi. En son, kasadaki 45 saniyeyi müşterileri için özel bir ana dönüştürmeyi hedeflediklerini açıkladı.

Dominos'un iddiası, 'zamanında teslimat'. İddiasını gerçekleştiremezse teslim ettiği ürünler için ücret talep etmeyeceğini taahhüt ediyor.

Tchibo, kahve markası olduğu halde cirosunun büyük kısmını, her hafta yenilediği bu sürpriz ürünlerden elde ediyor.

Tata, düşüğe gelire sahip grubun dahi alabileceği ücretlerde araba sattığını iddia ediyor ve bu iddiasını yerine getiriyor.

UPS, ilk kez 'kişiyi teslim' sloganıyla dikkatleri üzerine çekti. Lojistikte yeni iş modellerinin ilk üreticisi olarak biliniyor.

Walmart, müşteri ilişkilerinde farklılaşma konusunda rakip tanımadığını iddia ediyor ve mağaza alışverişini bir deneyime dönüştürmeyi kafasına koymuş durumda.

3M, çalışanlarına sunduğu serbestlikleriyle meşhur. İnsan kaynaklarında zayıf olan firmalarımızın iyi araştırması gereken bir firma.

Dell, direkt müşteriye ulaşma, yani aracıyı ortadan kaldırma üzerinde bir farkındalık geliştirerek marka olmayı başarmış bir firma.

Avon, zincir sistem satış modelinin dünyadaki ilklerinden biri ve müşterileriyle sürekli bir araya gelerek farklılaşan bir marka.

John Deere, daha çok tarım makinaları özelinde ürettiği ürün ve hizmetlerini müşteri ihtiyaçlarına göre yenileyip onların ilave isteklerini keşfeden ve ürüne dönüştüren başarılı bir marka.

IBM, müşterilerinin bugünkü ihtiyaçlarını değil, yarın doğabilecek muhtemel istek ve ihtiyaçlarını bulmaya odaklanıyor. İddiası, müşterinin henüz karşılanmamış ihtiyaçlarını keşfetmek.

Yeşim Tekstil, müşteriyle olan tüm süreçleri basitleştirmek için kullandığı sistemlerle önemli maliyet avantajları elde etmiş durumda.

Zara, tedarik zinciri konusunda sektörünün en iddialı firması.



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Body Shop, ürünlerinde hayvansal katkı kullanmadığını iddia ederek, sadece ürün satışı yapan bir firma değil, aynı zamanda bu konularda çok hassas olan bir firma olarak algılanmayı başardı.

Bitcoin, farklı tipteki iş ortaklıkları ile müşterilerine ulaşacak farklı yapı kurma üzerine hızla büyümeye devam ediyor.

Boyer, reklam ve tanıtımda farklılaşma konusunda rakiplerinden sıyrılıyor. Tekstil ürünlerinin perakende satışında birçok yeniliği ilk kez yapan firmanın Ar-Ge birimi, ilkleri ortaya çıkarmak için var gücüyle çalışıyor.

Zeki Triko, markalaşma konusunda ilginç inovasyonlar yapıyor ve bu konuda örnek alınan firmalar arasındaki yerini koruyor.

WhatsApp'ın finansman ve ödeme koşullarında sunduğu kolaylık açısından dünyada rakibi yok gibi.

Gelecekte değişir mi bilmiyoruz, ancak bu zamana kadarki iddiası ve odaklandığı konu, para almadan insanlara hizmet etmek.

Arçelik, servis konusunda oldukça iddialı bir marka ve yan sanayisi de oldukça gelişmiş durumda. Markanın müşterisi, ürünlerle ilgili bir sorun olduğunda kısa süre içinde çözüm hizmeti alacağını biliyor.

Ülker, dağıtım ağı çok güçlü bir firma. Hatta bugünkü ürün çeşitliliğini, dağıtım ağıının büyüklüğüne borçlu.

Toyota, kalitede oldukça iddialı. Sloganları hâlâ 'yolda kalmaz!'.

Caterpillar, iş makinaları markası olarak fonksiyonellikte bir numara olmayı kimseye kaptırmaz.

Yemek Sepeti, hizmette birinciliğe oynamayı kafaya koymuş bir firma ve yeni atraksiyonlarıyla da bu iddiasını güçlendirmeye devam ediyor.

Vitra, örneği olmayan tasarımlar yapıyor ve yapacağını iddia ediyor. Aldığı ödüllerle de bu iddiasını tescilliyor.

Tesla'nın teknolojik öncülüğü açık ara devam ediyor. Kimsenin yapmadığını yapmak, firmanın asıl iddiası.

Alibaba, ürün çeşidi çokluğu noktasında açık ara dünya lideri sayılıyor.

Xerox, yazıcı ve fotokopi makinalarına verdiği uzun süreli garantisiyle rakiplerini oldukça gerilerde bırakıyor. Ürünlerini kiralama modeliyle piyasaya sürmesi ise neredeyse bu sektörde bir ilk sayılıyor.

Apple, şu an dünyanın en büyük firması. Odaklandığı asıl konu 'ürün geliştirme' olan firma, daha uzun bir süre bu konuda bir numara olmayı sürdüreceğe benziyor.

Çok daha fazla uzatılabilecek bu listede yer alan markaların ortak özelliği, sektörlerinin bir numarası olmaları. Odaklandıkları konular, aynı zamanda en iddialı oldukları konular anlamına da geliyor. Siz de alanınızda en iyi olmak istiyorsanız en iyi olduğunuz ya da olabileceğiniz konuyu bulun ve bu konuda ortaya bir iddia koyun. Aksi durumda belli bir büyüklüğü aşma şansınız yok.

Tehlike anında hayat kurtaran uygulamalar

AYŞE BAŞAK

İZMİR depremi, yer hareketlerinin önlenemez doğasını bir kez daha hatırlattı. Yıkılan binalarda hayatlarını kaybedenler tüm ülkeyi yasa boğarken, uzun saatlerin ardından enkazdan çıkarılanlar hepimize umut oldu. Deprem sonrasında en önemli hususlardan biri, sevdiklerimizden haber alabilmek, onlarla kısa sürede sağlıklı iletişim kurabilmek. Deprem anında yakınlarına ulaşmak kadar enkazda kalan insanlara erişmek de hayati önem taşıyor.

ŞEBEKE ÇÖKERSE

İzmir depremi sonrasında enkazda kalan vatandaşların bir bölümüne de cep telefonları aracılığıyla ulaşıldı. Afet sonrası artan talep, cep telefonu şebekelerinin çökmesine, internetin hizmet dışı kalmasına neden olabiliyor. Bu ise bir yerde tutsak kalan kişiler için umutsuzluk anlamına gelebilir. Peki, böyle durumlarda ne yapmak gerekiyor?

Arama, internet ya da mesajlaşmanın devre dışı kaldığı anlarda kullanılmak üzere geliştirilmiş uygulamalar afet sonrasında dair endişelerinizi azaltabilir. Söz konusu uygulamalar telefonun işleyen fonksiyonları üzerinden iletişim kurmak üzere tasarlanmış ve doğal afetlerde aileniz ve kurtarma ekipleri ile iletişim kurmanızı sağlayacak alternatif çözümler öneriyor.

● Güvendesim

Bahsedeceğimiz ilk uygulama Türkiye'den ve AKUT'un geliştirdiği bir uygulama. Doğal afet esnasında ve sonrasında güvende olup olmadığınızı yakınlarınıza kolaylıkla bildirmenizi sağlıyor. Uygulamayı yükledikten sonra haberleşmek istediğiniz kişilerin

Arama, internet ya da mesajlaşmanın devre dışı kaldığı anlarda kullanılmak üzere geliştirilmiş telefon uygulamaları, afet sonrasında dair endişelerinizi azaltabilir. Bu uygulamalar, doğal afetlerde aileniz ve kurtarma ekipleri ile iletişim kurmanızı kolaylaştırıyor.

telefon numaralarını ekliyor, listeliyorsunuz. Bir afet durumunda internete gerek duymaksızın, tek bir tuşa basarak listelediğiniz tüm yakınlarınıza SMS yoluyla durumunuz hakkında bilgi ulaştırıyorsunuz. Uygulamayı kullanmak çok kolay.

● Güvendesin

Bir iOS uygulaması olan Güvendesin, tıpkı Güvendesim gibi çalışıyor. Uygulama sayesinde yakınlarınıza güvende olduğunuzu haber verebiliyorsunuz.

● Whistle

1999

depreminden sonra öğrendiğimiz ilk şeylerden biri, başucumuza bir düdük yerleştirmek. Eğer enkaz altında kalacak olursak arama kurtarma ekipleri düdük sesini duyabilecek ve bize ulaşmaları nispeten kolay olacaktı. Pek çoğumuz yatak odalarımıza birer düdük yerleştirdik ama zaman geçtikçe



düdükler unutuldu. Ayrıca her an yanımızda düdük taşımak, her gittiğimiz yerde bir düdük bulundurmak da pek mümkün olmadı. Öte yandan telefonlarımız artık çoğunlukla yanımızda. İşte Whistle yani düdük adlı uygulama, telefonunuzu çabucak bir düdüğe çeviriyor. Enkaz altında kalırsanız düdük sesi çıkarabilen bu uygulama, arama-kurtarma ekiplerinin sizi kolayca bulmasını sağlamak üzere tasarlanmış.

● Red Panic Button

Kırmızı panik butonu adlı uygulama, önceden belirlediğiniz kişilerin telefonlarına SMS ya da e-posta yoluyla konum bilgilerinizi göndermek üzere tasarlanmış. Telefonun ekranına sabitlenebilen uygulamanın kullanım alanı doğal afet ile sınırlı değil, şiddet, taciz gibi durumlarda da kullanılabilir.

● Bridgefy

Bridgefy, telefon hattınızı ve interneti kullanmadan ve bu ikisinin olmadığı durumlarda Bluetooth aracılığıyla iletişim kuran bir mesajlaşma uygulaması. Size, 100 metrelik bir alan dahilinde bu uygulamayı

kullanan herkesle iletişim kurma imkânı tanıyor.



● Life360

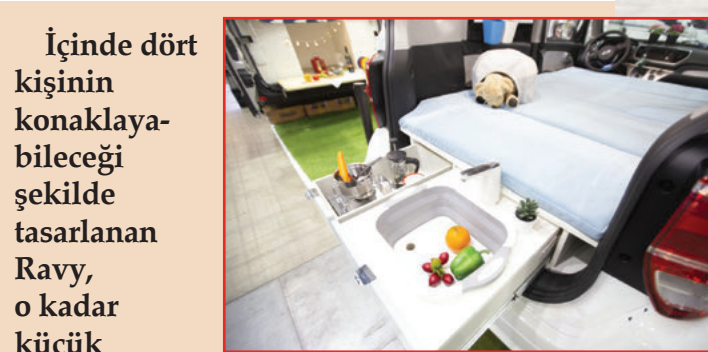
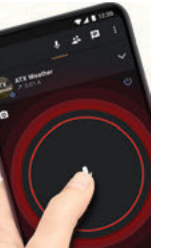
Uygulamaya eklediğiniz yakınlarınıza acil durumlarda uyarı ve konum bilgisi gönderebilirsiniz.

● Heytell

HeyTell, telefonunuzu telsize dönüştüren, düşük veri kullanımı ile çalışan bu uygulama üzerinden haberleşebilir ve konumunuzu paylaşabilirsiniz.

● Zello PTT Walkie Talkie

Arama yapmadığınız, hatların çok yoğun olduğu durumlarda aktif bir internet bağlantınız varsa telefonunuzu bir telsize dönüştüren bu uygulama, pratik ve hızlı bir biçimde haberleşmenizi sağlıyor.



İçinde dört kişinin konaklayabileceği şekilde tasarlanan Ravy, o kadar küçük

boyutlara sahip ki, kamp yapmanın tarifini değiştirebilir. Güney Kore'de üretilen Ravy, 3.595 mm uzunluğunda ve 1.595 mm yüksekliğinde. Aks açıklığı ise sadece 2.520 mm.

Dünyanın en küçük kamp aracı

KAMP yapmak, teknolojinin sayesinde giderek daha pratik ve sorunsuz hale geliyor. Çadır kurmanın çeşitli zorluklarından kaçırıyorsanız ya da bir karavan sahibi olmak size çok pahalı geliyorsa artık yepyeni alternatifler var. Güney Kore'de geliştirilen Ravy adlı yeni araç, kamp tutkunlarını, bu alandaki teknoloji ve tasarımları yakından takip edenleri dahi şaşırtacak türden buluşlar içeriyor. En önemli tarafı, bu minimalist yaklaşımın gezegeni tehdit eden küresel



ısınmaya karşı geliştirilmiş olması.

DOĞA DOSTU

Kampçılık faaliyetine yönelik çözümler dünyanın dört bir yanında müthiş çeşitlilik gösteriyor. Kişisel isteklere göre farklılaşmaya çok müsait bir alandan söz ediyoruz. Araçların boyutlarından tasarımlarına ve içerdikleri teknolojiye uzanan geniş bir skalada karşımıza sınırsız alternatif çıkıyor. Öte yandan kampçılığın son yıllardaki baskın eğilimi, daha fazla doğa dostu olmaya, araçların karbon ayak izini azaltmaya, tüketimi sınırlamaya ve küçük, sınırlı alanları olabildiğince verimli kullanabilmeye odaklanıyor.

UZUNLUĞU 3.595 MM

Güney Kore'nin moto-ev uzmanlarından Daon TNT, karbon ayak izini azaltmak için kamp araçlarının küçülmesi gerektiğini vurgulayan bir araç tasarladı. Ravy adlı bu araç, belirgin ve

herkesin hayalinde canlandırabileceği bir örnek vermek gerekirse, iki kapılı bir Mini Cooper'dan bile daha küçük. Ravy, sadece 3 bin 595 mm uzunluğunda ve bin 595 mm yüksekliğinde. Aks açıklığı ise yalnızca 2 bin 520 mm, ancak içinde dört kişi rahatlıkla konaklayabiliyor. Aracın motoru da kendisi gibi küçük boyutlu. 75 beygirlik güç sağlayan 1 litrelik gazlı motora sahip olan Ravy'nin performansının gayet yeterli olduğu yorumu yapılıyor. Daon TNT tarafından tasarlanan araç, Kia'nın yalnızca Güney Kore'de satışa çıkan Ray adlı modeli üzerinde geliştirildi.

Tasarım ekibi, bu kadar küçük bir alana bir çift kişilik yatak, bir mini mutfak, bir enerji kaynağı ve kamp ekipmanlarını yerleştirmek için bir depolama alanı sığdırmayı başarmış. Oldukça yüksek bir tavana sahip olan Ravy'nin yan kapılarını kaydırmalı, arka kapısını ise yukarı açılacak şekilde tasarlayan ekip, araç alanının maksimum kullanımını sağlamış.

Son 5 yılda yüzde 180 büyüyen ve pandemi koşullarına hızlı uyum sağlayıp, yeni yatırımlara yönelen franchising sektörü, 2021'den umutlu. 15 bin liradan 2 milyon liraya kadar her bütçeye hitap eden franchise yatırımlarının yer aldığı sektör, 2021-2023 arası eski büyüme rakamlarına ulaşmayı hedefliyor.



Franchisingde gözler 2021'e çevrildi

CEYHUN KUBURLU

TÜRKİYE, franchising sektöründe son yıllarda çok ciddi büyüme rakamlarını yakaladı. 2014-2019 yıllarında yüzde 180 büyüyen sektör, 40 milyar dolarlık iş hacmi yaratırken, binlerce kişiyi de iş sahibi yapmayı başardı. Pandemi döneminde yeni nesil işlere odaklanan sektör markaları, şimdi rotayı 2021 yılına çevirdi. Hedef, 2021-2023 yılları arasında eski büyüme rakamlarına ulaşmak. Bugün 15 bin liradan 2 milyon liraya kadar her bütçeye girişimcilik fırsatı sunan franchising sektörü, gelecek yıl daha mütevazı bütçeler ve yurt dışı yatırımları ile büyümeyi planlıyor.

3 BİN ZİNCİR İŞLETME

Franchising pazarının

önümüzdeki yıllarda büyüme hedeflerine ve geleceğine dair ipuçları veren sektör temsilcileri, şu değerlendirmeyi yaptı: "Geçen yıl 40 milyar dolarlık hacme ulaşan franchising sektörü, 3 bin zincir işletmenin sahip olduğu 60 bin şube ile büyümeyi sürdürüyor. Zincir sayısı ile Avrupa birincisi olan Türkiye, 2014-2019 yıllarında yüzde 180 büyüdü. Bu büyüme 200 bin kişiye yeni istihdam alanı yarattı. Şu ana kadar dışarıya açılan markaların sayısı ise 150'yi geçti. 700 Türk markası da kısa süre içerisinde dünyaya açılmayı bekliyor. 2020 yılı sonunda franchising sektörü zor günler geçirdi. Bu alanda yapılan çalışmalar ve markaların hızlı aksiyon alması, pazarın çok fazla küçülmesine engel oldu. 2023 yılında sektörün çok daha fazla büyümesini

bekliyoruz. Bugün binlerce girişimci her yıl kendi işini kuruyor. Bu, çok önemli. Yeni işletmelerin kurulması, istihdama ve üretime de katkı sağlıyor. Türkiye, franchising sektöründe çok önemli bir noktaya geldi. Yıllardır bu alanda zirvede olan ülkelerin tahtını adeta salladı. Bunu da global markalarla değil, yerel ve kendi markalarımızla yapmayı başardık."

MARKALAŞMA OLMAZSA ÖLMAZ

Sektör temsilcileri, markalaşmanın önemine ilişkin de "Marka değilseniz yoksunuz ve yarından sonra var olmanız mümkün değil" diyerek şu önerilerde bulundu: "Marka değilseniz ihracatı unutunuz, yerel kalmaya mahkumsunuz. Bütün bunların kesiştiği nokta burası.

İstihdam alanları, yeni zincirler... Burası ekonominin tam ortasında olan ve marka olmayan ürünlerin marka olmasına yol açan, onlara öneri getiren bir platform. Girişimciler için birçok yanlışın yapılmamasını sağlayan bir mekanizma aslında."

PARA VAR DEMEKLE OLMUYOR

'Param var, yatırım yapayım' mantığına franchising sektöründe yer olmadığını da vurgulayan sektör temsilcileri, yatırımcı adayları için şu değerlendirmeyi yaptı: "Çünkü işi bilenler, bilmeyenlere öğretiyor. Her türlü reklam, eleman bulma, finansal ve kurumsal hizmet, tek çatı altında veriliyor. Bu tür alanlara ulaşmakta zorlanan girişimciler de franchise markaları ile büyümeyi sağlayabiliyor."

150 markamız uluslararası arenada

Franchising pazarının bugün birçok farklı alanda yeni girişimciler çektiğinin altını çizen sektör mensupları, şunları söyledi: "Türkiye'de 350'si yabancı olmak üzere bin 800 civarında marka var. Ama yeterli değil. Yurt dışındaki marka sayımız, henüz istediğimiz noktaya ulaşamadı. Türk markalarının bu alanda gücünü artırmak için uğraştığını gözlemliyoruz. Yurt dışı büyümesi 2023'e kadar zirve yapacak. Türk markaları uluslararası pazarda ne zaman adından söz ettirirse, oralarda franchise verirse o zaman çok daha farklı noktalara ulaşacağız. Şu an yaklaşık 150 markamız uluslararası arenada. Bunları çoğaltmaya çalışıyoruz."

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi internetten gönderelim!



Çok kültürlülük içinde 'dil'in gücü

Dil varsa kültür vardır, yoksa kültürün de milletin de devamlılığı sağlıklı olmaz. Dil, bir milletin kaderi ile ilgilidir. Bu ülkede dil ve kültür üzerine çok kavga verildi. Dilin sadece iletişim aracı olmadığı, çok daha derin kültürel roller üstlendiği yazıldı, çizildi. Kitaplar, makaleler ve köşe yazıları kaleme alındı, konferanslar verildi, toplantılar yapıldı. Ömrünü bu mücadeleye adanmış adam olarak bilinen D. Mehmet Doğan, Büyük Türkçe Sözlük'ü yayınlayalı 40 yıl, 'Dil, Kültür ve Yabancılaşma' isimli kitabını yazalı yaklaşık yarım asır olmuş. O, saçlarını bu uğurda ağartsa da mücadeleye devam ediyor. Dil ve Edebiyat Derneği Başkanı Ekrem Erdem ise siyasetçi olmanın verdiği nüfuzu da kullanarak, uygulamaya yönelik bir dizi çalışmalar yaptı. Başarıları da başaramadıkları da oldu, mücadelesine devam ediyor.

Günümüzde, çarpıcı bir örnek olması açısından; Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri başta olmak üzere birçok Arap ülkesinde konuşma dili anlamında Arapça'nın yerini İngilizce'nin almaya başladığını belirtelim. Dil konusunu kültür gibi derin rolleri olan husustan bağımsız, sadece bir iletişim aracı olarak görerseniz olacağı budur. Onlar da çok derdinde değil zaten. Bu gidişle Peygamber dili olarak Arapça'nın yaşatılmasının derdini de Türkler üstlenecek görünüyor.

Biz yakın tarihimizden iyi biliyoruz ki, dile müdahale dilin kısırlığına yol açmış, dilin kısırlığı ise herhangi bir konuda tefekkür etmenin, derinleşmenin önündeki en büyük engel olmuş. Söz dağarcığımızı sınırlayanlar düşünme gücümüzü tehdit etmişler, bilme ve düşünme kapasitemizin gelişmesini hiç istememişler. Yunus Emre'nin dildeki sadeliği ve derinliği üzerinde ciddi olarak düşünmek gerekir. Büyük mütefekkirlerimizin dili kullanmadaki maharetleri onların konulara olan vukûfiyetini de beraberinde getirdi. Bu konuda kalem oynatacak değiliz. Zira bu alanda büyük üstadlar tarafından gerçekten yazılmadık, çizilmedik husus kalmadı. Burada gündeme getireceğimiz konu, biraz da bürokratik görevimiz gereği yurt dışında Türkçe öğretimi ile ilgili yaşanan problemler ve çözüm doğrultusunda yapmaya çalıştıklarımız.

Eğer gereği gibi önem verilirse, dil ve kültürün bireyi nasıl ayakta tuttuğu, nasıl dinamizmi kazandırdığı, yabancı kültür ortamında çok daha iyi anlaşılır. Bunu Almanya, Fransa ve diğer Avrupa ülkelerindeki gözlemlerimizden ve araştırmalarından biliyoruz. Veya azınlık durumundaki kültürlerde dil ve kültürün zayıflığı, bireyi nasıl kolayca asimile ettiği ve başkalaştırdığı göz önünde. Kültürün devamlılığının dil ile sağlandığı gerçeği, yurt dışındaki yeni kuşakları nasıl zayıf düşürdüğünü açıkça gösteriyor. Zira dil; insanın ve toplumsal hayatın en canlı araçlarından biri ve günümüzün çok kültürlü ortamında son derece önemli bir rol üstlendi.

Burada temel hedef; yurt dışındaki soydaşlarımızın ülke ile irtibatını devam ettirmek, sonraki kuşakların irtibatını kurmak ve bunun devamlılığını sağlamak. Bu da dili dolayısıyla kültürü canlı ve diri tutmamıza bağlı. Bunun olabilmesi için devletin merkez teşkilatı, dış misyon kuruluşlarımız, yurt dışı STK'larımız, Dışişleri Bakanlığı'nın koordinesinde güçlü bir işbirliği ile çalışması gerekir.

**Not: Yazının tamamı
www.ithaber.com'da**



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Atatürk ansiklopedisi yayına girdi



TEMATİK bir dönem ansiklopedisi olarak tasarlanan ve yaklaşık 600 madde tespit edilerek çalışmalarına başlanan Atatürk Ansiklopedisi yayına girdi. Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu, Atatürk Araştırma Merkezi Başkanlığınca, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün doğumundan

ölümüne kadar uzanan süreçte; yaşadığı mekânlar, başlattığı, yönettiği ya da yönlendirdiği, Türk ulusunun geleceğinin şekillenmesinde, toplumun yapılanmasında etkili olan olay ve olgular, gerçekleştirdiği inkılaplar ve dönemin tarihi şahsiyetleri hakkında birincil, güvenilir

kaynaklara dayalı bilgi vermek amacıyla hazırlanan Atatürk Ansiklopedisi'nin tamamlanan 560 maddesi online erişime açıldı. <https://ataturkansiklopedisi.gov.tr> adresli projenin tamamı bittiğinde Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası Genel Müdürlüğü desteği ile iki cilt halinde basımı da planlanıyor.

Kültür ve Turizm Bakanlığı ile ilgili kuruluşların 2021 yılı bütçesi, bir önceki yıla göre yüzde 33'lük artışla 6 milyar 826 milyon seviyesinde öngörülüyor. Bakanlık, yeni yılda da yeni müze ve kültür merkezi açılışlarını sürdürmeyi planlıyor.



Kültür yolunun varış noktası

Atatürk Kültür Merkezi (AKM) binası tamamlandığında içerisinde 48 bin 705 metrekare büyüklüğünde 4 bodrum, zemin ve 9 kattan oluşan 2 bin 40 kişi kapasiteli opera salonu, 16 bin 228 metrekare büyüklüğünde 4 bodrum, zemin ve 5 kattan oluşan 805 kişilik bir tiyatro salonu, buralara ait sahne, kulis odaları, fuaye alanları, atölye ve depo alanları, bale çalışma salonları, solist ve orkestra çalışma odaları, kayıt stüdyosu ve prova salonları, sanat galerileri, sergi salonları ve millet kuraathaneleri yer alacak. 4 katlı otoparkı olacak merkezin İstanbul ve Beyoğlu'na ayrı bir cazibe katması bekleniyor. AKM, Galataport bölgesinden başlayacak Beyoğlu Kültür Yolu'nun da varış noktasını oluşturuyor.

2021'de kültüre daha fazla bütçe

DİLŞAH KEFLİOĞLU

KÜLTÜR ve Turizm Bakanlığı ile bağlı kuruluşlarının 2021 yılı bütçesi TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda görüşüldü. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un yaptığı sunuma göre, 2021 yılında birçok yeni müze ve kültür merkezi hizmete açılacak.

GÖZDE PROJE

Gelecek yıl hizmete açılacak en önemli kültür yapılarından biri, elbette İstanbul Taksim'de inşası hızla süren Atatürk Kültür Merkezi (AKM) olacak. Kültür Bakanlığı, İstanbul'a ve Türkiye'ye değer katacak yapıyı, 2021'in 6'ncı ayının sonuna kadar yetiştirmeyi hedefliyor. Bakanlık, fevkalade bir durum olmadığı takdirde hedeflenen zamanda işi bitirebilmek için hummalı bir çalışma yürütüyor.

UNESCO'YA KAYITLI

Türkiye, Somut Olmayan Kültürel Miras alanında UNESCO'ya en çok unsur kaydettiren ilk 5 ülke arasında yer alıyor. 2020 yılı Aralık ayında 'Minyatür Sanatı' ve 'Geleneksel -Zeka ve Strateji Oyunu: Mangala' unsurlarının kaydedilmesiyle UNESCO'ya kayıtlı unsur sayısının 20'ye ulaşması bekleniyor.

43 YENİ KÜTÜPHANE

2020 yılında 25 yeni kütüphane açan, 22 kütüphanenin de açılış çalışmalarını yürüten Bakanlık, 2021 Yatırım Programı'nda 43 kütüphane yapımını teklif aşamasına getirdi.



Bakanlık, 2020-2021 tiyatro sezonunda açık hava temsilleri ile Yerli Yazarlar ve Klasikler Haftası düzenleyerek sosyal sorumluluk projelerine devam etmeyi planlıyor.

242 ESER YAYIMI

Atatürk Kültür, Dil ve Tarih

Yüksek Kurumu ve bünyesindeki kurumlarda 2020 yılında 53 yeni yayını, 48 tıpkıbasım ve 16 süreli yayını olmak üzere toplam 117 eser yayımlanan Bakanlık, 2020 yılı sonuna kadar 179 eserin, 2021 yılında da toplam 242 eserin yayımlanmasını hedefliyor.

Pandemiye rağmen % 33 arttı

Kültür ve Turizm Bakanlığı ile ilgili kuruluşların 2021 yılı için öngörülen bütçesi 6 milyar 826 milyon 518 bin lira olarak belirlendi. Pandemiye rağmen kültüre ayrılan bütçe öngörüsü önceki yıla göre yüzde 33 artmış durumda.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Akıllı yatırımcı

Kitapta şu konulara yer veriliyor: Yatırım yaparken spekülasyondan korunmak, doğru yatırım stratejisi oluşturmak, özel emeklilik fonlarını etkili ve verimli yönetmek, birikimleri krizlere, enflasyona ve panik dalgalanma karşı korumak, orta ve uzun vadede sürdürülebilir ve reel getiriler elde etmek, varlıkların değerlerini güvenilir şekilde bilmek, panik dalgalanının ve fiyat düşüşlerinin fırsat olduğunu bilmek, doğru zaman ve şartlarda alım-satım yapmanın ilkelerini kavramak. *Benjamin Graham/Epsilon Yayınevi*

Hukuki ve mali yönleriyle konkordato

7101 sayılı Kanun ile iflasın ertelenmesi kurumu kaldırıldı ve birtakım değişikliklerle konkordato kurumuna işlerlik kazandırılması hedeflendi. Uygulamada ortaya çıkan sorunlar, konkordatoya ilişkin hükümlerin tekrar ele alınmasını gerektirdi ve 7155 sayılı Kanun ile söz konusu hükümlerde değişiklikler yapıldı. Bu kitap, konkordato kurumunun hukuki ve mali yönlerini, şekil, tablo ve soru-cevap yöntemleriyle okuyucuya aktarıyor. *Murat Oruç, Özgür Çatıktaş, Cafer Şuekinci On İki Leoha Yayıncılık*

Büyük fizikçiler Galileo'dan Yukava'ya

Yazar, bu çalışmasında, aralarında Kepler, Newton, Franklin, Faraday, Curie, Maxwell, Einstein, Bohr, Schrödinger ve Oppenheimer gibi ünlülerin de olduğu 50 büyük fizikçinin biyografilerini anlatıyor. Bilimsel ve teknik ayrıntıları asgaride tutup, onların merak edilen hayat öyküleri üzerinde durarak, fiziğin yıllar içinde hangi toplumsal şartlarda geliştiğini gösteriyor. *Ioan James/İş Bankası Kültür Yayınları*

Kısa filme bol ödüllü yarışmada geri sayım

TÜRKİYE İnsan Hakları ve Eşitlik Kurumu (TİHEK), 10 Aralık Dünya İnsan Hakları Günü/ Haftası kapsamında 'İnsan Hakları Bağlamında İnsani Değerler' temalı kısa film yarışması ile kısa film senaryo yarışması düzenliyor. Yarışmaya başvurular, 19 Kasım 2020 tarihine kadar devam ediyor. Her iki dalda da birincilere 15 bin TL, ikincilere 12 bin 500 TL, üçüncülere 10 bin TL ve ayrıca

2 bin TL teşvik ödülü verilecek. Amatör, profesyonel, yerli veya yabancı gerçek veya tüzel kişilerin tamamı, yarışmada katılımcı olma hakkına sahip olacaklar. Jüri üyelerinin eserlerin incelemesini 4 Aralık'a kadar bitirmesi ve 10 Aralık 2020 tarihinde sonuçların duyurulması bekleniyor. Ayrıca katılan herkese katılım belgesi verileceği açıklandı. *Ayrıntılı bilgi: www.tihek.gov.tr*

KISA FİLM VE SENARYO YARIŞMASI

KONU
İNSAN HAKLARI BAĞLAMINDA İNSANİ DEĞERLER

BİRİNCİLİK
15.000 TL

İKİNCİLİK
12.500 TL

ÜÇÜNCÜLÜK
10.000 TL

TEŞVİK
2.000 TL

BİTİRİLMİŞ ESERLERİN SON GÖNDERİLMİŞ TARİHİ
19 KASIM 2020

BASURU YERİ
TİHEK HİZMET BİNASI

DETAYLI BİLGİ
www.tihek.gov.tr

İLETİŞİM
T: 0312 455 75 50

YARIŞMA HERKESE AÇIK OLUŞ DÜZENLEYİCİSİ
TİHEK, yarışma ile ilgili her türlü soruya cevap vermektedir. Yarışma ile ilgili her türlü soruya cevap vermektedir. Yarışma ile ilgili her türlü soruya cevap vermektedir.

İFA FİLM FESTİVALİ

İSTANBUL TİCARET



Geleceğin siber güvenliği için yarıştılar

STM'nin düzenlediği ve Türkiye'nin en önemli siber güvenlik etkinliklerinden olan 'Capture The Flag-CTF' (Bayrağı Yakala) yarışmasının 6'ncısı sona erdi. Online kurgusu sayesinde bu yıl yurt dışından da katılımcı ağırlayan ve uluslararası bir etkinliğe dönüşen CTF'de 'beyaz şapkalı hacker'lar mücadele etti.



Dünyanın Yenilikçi Mobil Teknolojileri MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda

MWC Barcelona 2021

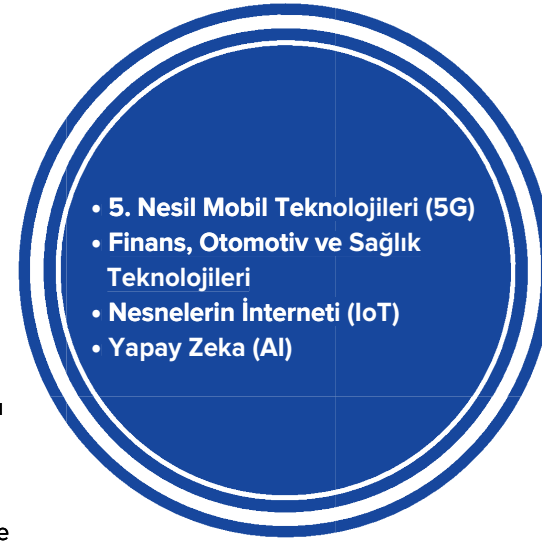
- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren, dünyanın en büyük mobil teknolojileri fuarı
- 120.000 m2 alanda 8 Salon 2.400'ü aşkın katılımcı
- 198 ülkeden 109.000'i aşkın ziyaretçi
- 7.900 CEO ve 3.640 uluslararası medya mensubu
- İstanbul Ticaret Odası'nın 2014 yılından itibaren gerçekleştirdiği Türkiye Millî İştiraki'nin yükselen başarı grafiği

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Millî İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

Katılım Bedeli

Minimum stant alanı	: 6m ²
Katılım bedeli	: 12.780 TL/m ²
1.Ödeme	: 1.000 TL x Talep edilen m ²
	Katılım sözleşmesi ile birlikte
2.Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
	2 Nisan 2021
3.Ödeme	: Bakiye Bedeli
	23 Mayıs 2021



Banka Bilgileri

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	: 2021 hesapından, tam firma ünvanı ve "MWC BARCELONA 2021 KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür ederiz bilgiler sağladığınız için



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönüllü / Gökhan Çapkın

Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 19 / 0212 455 61 16
GSM : 0530 962 01 39 / 0530 931 31 08 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / gokhan.capkın@ito.org.tr

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

TÜRKİYE'nin en önemli siber güvenlik etkinliklerinden olan, Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş.'nin (STM) düzenlediği 'Capture The Flag-CTF' (Bayrağı Yakala) yarışmasının 6'ncısı sona erdi. 'Beyaz şapkalı hacker'ların mücadele ettiği yarışta ilk 5'e giren takımlar, düzenlenen törenle ödülleri kavuştu. Online kurgusu sayesinde bu yıl yurt dışından da katılımcı ağırlayan ve uluslararası bir etkinliğe dönüşen CTF'yi değerlendiren STM Genel Müdürü Özgür Güler, gençleri yerli ekosistemin güçlendirilmesi adına yatırım yapılması gereken en önemli kıymet olarak gördüklerini belirterek, "Siber güvenlikte, yazılımdan insan kaynağına, kendine yeter bir ülke olmamız için elimizden gelen desteği vermeye hazırız" dedi.

İLK 5'E GİRENLERE ÖDÜL

T.C. Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, T.C. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Dr. Ali Taha Koç ve STM Genel Müdürü Özgür Güler, yarışmanın online açılış konuşmalarıyla başlayan etkinlikte, katılımcılar 24 saat boyunca CTF için oluşturulan siber ortamda, kriptoloji, tersine mühendislik, web ve mobil uygulamalar gibi konularda, kasıtlı olarak yaratılan sistem açıklarını bulmak için mücadele etti. Sektörde kariyer planlayan gençlerden sektör profesyonellerine, teknoloji meraklılarına yoğun ilgi gösterdiği etkinlikte, sunuculuğu Teknoloji Editörü Hakkı Alkan üstlendi. 31 Ekim akşamı düzenlenen ödül töreninde ise ilk 5'e giren yarışmacılara ödülleri takdim edildi. Yarışma sonunda birinci gelen takıma 30 bin TL, ikinci olan takıma 25 bin TL, üçüncü takıma 20 bin TL, dördüncü takıma 10 bin TL, beşinci takıma ise 5 bin TL ödül verildi.

ULUSLARARASI ONLINE MÜCADELE

Yarışmanın bu yıl tamamen online olarak kurgulanması, CTF'ye yurt içi ve yurt dışından daha fazla katılım olmasını sağladı. Buna göre CTF'ye Türkiye'den 40'a yakın ilden ve üniversitelerden yarışmacı katılırken, yurt dışından İrlanda, Avusturya, İspanya ve Azerbaycan'dan katılımcı ağırlandı. Etkinlikte toplam 583 yarışmacının mücadele ettiği 161 takım, ilk 5 takım

STM'den siber güvenliğe 'jet hızlandırma'

Capture The Flag'in ilk gününde, Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, 'Jet Hızlandırma Programı'nın tanıtımını yaptı. Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi'nin, 2018 yılından bu yana yerli siber güvenlik ekosisteminin gelişimine katkı sağlamak için faaliyetlerini sürdürdüğünü hatırlatan Demir, "Fikir yarışmaları, hackathon vb. pek çok girişimcilik faaliyetine imza attığımız 2020 yılını, STM ortaklığı ile gerçekleştirecek yeni bir hızlandırma programı ile tamamlamayı planlıyoruz" dedi. Pandemi nedeniyle tümüyle online olarak yürütülecek Jet Hızlandırma Programı, siber güvenlik alanında ön prototip veya prototipi olan 10 takımın, 8 hafta boyunca eğitimler ve birebir mentorluklar alacağı bir program olacak. Katılanlara ürün geliştirme, markalaşma ve yatırımcı ile buluşma gibi imkanlar da sağlanacak. Program ile bu alanda geliştirilecek ürünlerin yatırımcıya sunulacak seviyeye gelmesi hedefleniyor. Program sonunda kazanan ilk 3'e para ödülü verilecek. Buna göre birinci 20 bin TL, ikinci 10 bin TL, üçüncü ise 7.5 bin TL para ödülü kazanacak. Bunun yanı sıra birinciye, kuluçka süresince ofis imkanı, 5. Uluslararası Siber Savaş ve Güvenlik Konferansı'nda (International Cyber Warfare and Security Conference- ICWC) alan sağlanması ve Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi ile uluslararası fuara katılım imkanı da sunulacak.

arasına girebilmek için yarıştı.

A'DAN Z'YE UZMANLIK

STM'nin, ekosistemle birlikte büyüyüp, bütüncül projeler geliştirebilen bir şirket olduğunu hatırlatan Genel Müdür Özgür Güler, siber güvenliğe yönelik bakış açılarının da bütüncül olduğunu dile getirdi. Güler, şirket olarak yerli siber güvenlik ekosisteminin gelişmesine katkı sağlamak odağıyla hareket ettiklerini belirterek, şunları söyledi: "Gençleri, ekosistemin güçlendirilmesi için yatırım yapılması gereken en önemli kıymet olarak görüyoruz. Siber güvenlik alanında Türkiye'nin dünyada en başarılı ülkeler arasında yerini alması ve A'dan Z'ye bu kulvarda her noktada uzmanlaşabilmesi için ekosistemin bilgi ve destek açığını kapatacak projeler geliştirmeye devam edeceğiz."