

Patronlara STARTUP programı

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) düzenlediği Yatırımcı Kulübü programının üçüncüsü başladı. Program, geleneksel ekonomideki iş insanlarını startup yatırımcılığına kazandırmayı hedefliyor. ■ 2'de

**TURK İŞ KADINLARI
ödülle döndü**
Osman Kuvvet ■ 18



İstanbul iş dünyası Bakan'a başarı diledi

Cumhurbaşkanı Kararı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı görevine atanan Lütfi Elvan'a, İstanbul iş dünyası adına İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç; tebrik, başarı ve hayırlı olsun dileklerini ilettiler.



YENİDEN DAVET

2018 yılında AK Parti Genel Başkan Yardımcısı ve Ekonomi İşleri Başkanı olarak İTO'yu ziyaret eden Lütfi Elvan'ı yeniden Oda'da ağırlamaktan mutlu olacaklarını vurgulayan Avdagiç, şunları kaydetti: "Mesai mefhumu gözetmeyen çalışma anlayışınız, olaylara içtenlikli yaklaşımınız ile istişareye verdiğiniz önem iş dünyası için son derece değerlidir." ■ 3'te



Türk ürünlerine talep kuvvetleniyor

İstanbul Ticaret Odası'nın kasım ayı olağan Meclis toplantısı, Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay başkanlığında online olarak gerçekleştirildi.

TEMASLAR ARTTI

Türkiye'nin bir tedarik merkezi olarak öne çıkmaya başladığını söyleyen Dr. Kuralay, "Uluslararası kuruluşların yaptığı analizler de Türkiye'nin küresel değer zincirlerinin radarına girdiğini gösteriyor. Üretimde Çin'e alternatif arayan büyük alım şirketleri, tedarik için Türkiye ile temaslarını artırdı. Ayrıca fuar faaliyetlerinin yeniden hayata geçmesiyle birlikte Türk ürünlerine olan talebin de geçmişe göre artacağı yönünde beklentiler kuvvetleniyor" dedi. ■ 10-11'de



İSTANBUL TİCARET ODASI

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

H. Odaklı

13 KASIM 2020 YIL: 62 SAYI: 3134

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com



Rekabette mesafeyi e-ticaretle kapatın

Yükselen Markalar projesinin online eğitimleri sürüyor. Eğitimin bu kez konğu Alibaba.com platformu yetkilisi Cüneyt Erpolat

oldu. Canpolat girişimcilere, "İhracatta büyük firmalarla rekabet gücü farkını e-ticaretle kapatabilirsiniz" dedi. **Müge Biber ■ 18'de**



Anne sütüne yerli test kiti

Teknopark İstanbul firmalarından İnodove, anne sütündeki zararlı maddeleri tespit eden test kiti geliştirdi. Ulusal patenti alınan yerli ürün için uluslararası patent başvurusu da yapıldı. **Soyhan Alpaslan ■ 16**



İşletmelere gıda güvenliği seferberliği

İstanbul Ticaret Odası'nın Güvenilir Ürün Platformu işbirliğiyle hayata geçirdiği GÜVENLİ2023 İSTANBUL projesi ile İstanbul'daki gıda işletmelerine yönelik güvenli ürün eğitimi başladı. **Müge Biber ■ 15**



KOBİ'LERE halka arz teşviki



Yeni torba yasa, şirketlerin borsada halka arzını teşvik eden önemli bir düzenlemeyi de beraberinde getirdi.

BEŞ HESAP DÖNEMİ

Borsada ilk defa halka arz edilecek şirketlere, kurumlar vergisinde indirim yapılacaktır. Bu indirim beş hesap dönemini kapsayacaktır.

KAYNAK AVANTAJI

Sermaye piyasaları uzmanları bu düzenlemeyi olumlu değerlendirdi. Çünkü borsaya açılmak, şirketlere vadesiz ve faizsiz kaynak sağlayacaktır.

700 BİN YENİ YATIRIMCI

Borsa İstanbul'a, 2020'de 700 bin yeni yatırımcının geldiğini belirten uzmanlar, yeni yatırımcıların halka arz taleplerinin çok yüksek olduğunu da vurguluyor. ■ 6



Şeref KILIÇLI

İstanbul'da F1 heyecanı



Sergide yer alan ilk Türk bayrağı da büyük ilgi görüyor.

MİLLİ mücadele sergisi

Cumhuriyet'in 97. yılına özel olarak hazırlanan 'Milli Mücadele Sergisi', 2 ay boyunca Millet Kütüphanesi'nde ziyaretçilerini bekliyor. **Dilşah Keflioğlu ■ 19'da**



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



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



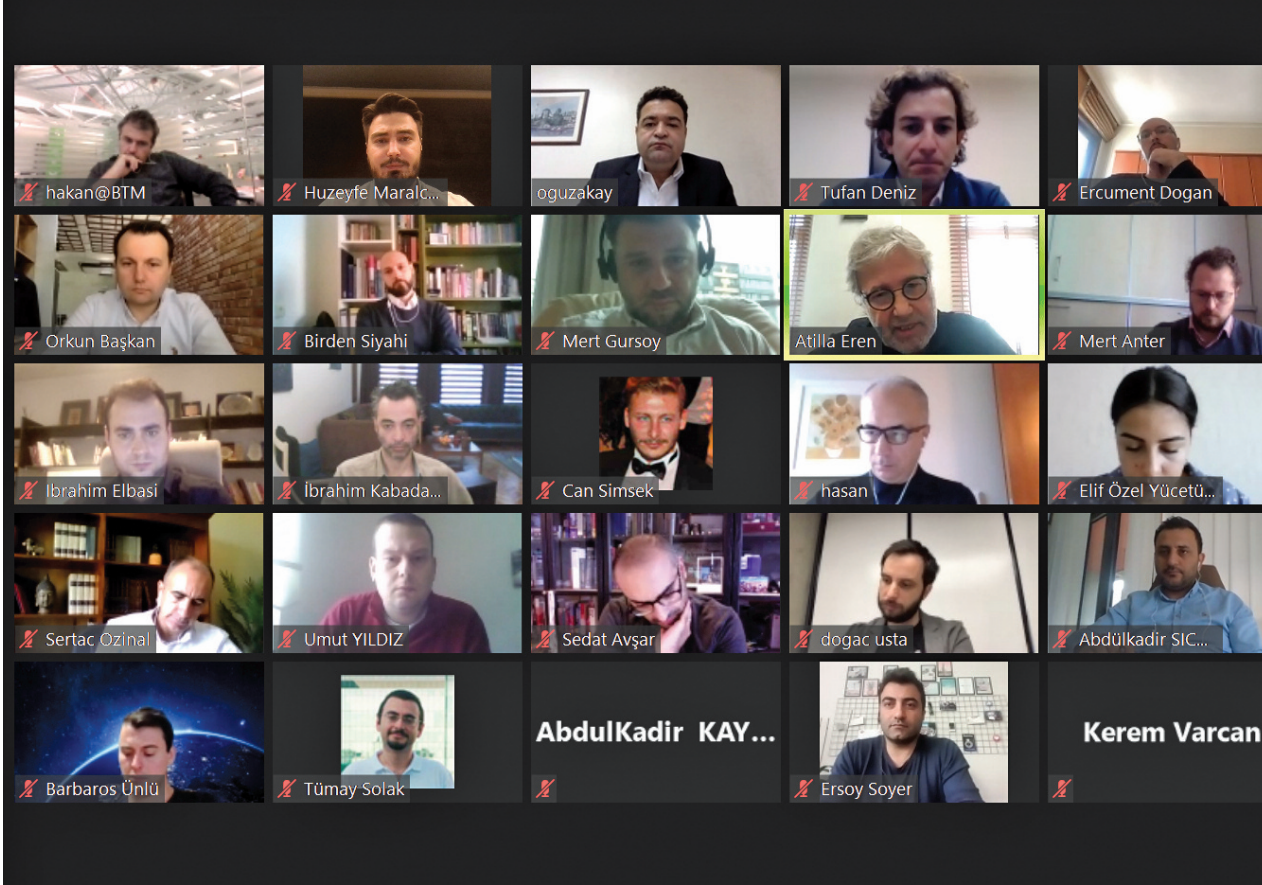
YATIRIMCI KULÜBÜ'NDE 3. DÖNEM BAŞLADI

İş insanları startup yatırımcılığını öğrenecek



btm
Bilgiyi
Ticarileştirme
Merkezi
Idea to Business

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin geleneksel ekonomide yer alan iş insanlarını startup yatırımcılığına kazandırmayı hedefleyen 'Yatırımcı Kulübü' programının üçüncüsü başladı. 43 yatırımcı aday, 10 hafta sürecek program kapsamında startup yatırımcılığını öğrenecek.



TUĞÇE ÖZKUŞ

GÜNDELİK yaşantıda büyük kolaylıklar sağlayan startupların önemi, pandemiyle birlikte gün yüzüne çıktı. Özellikle karantina dönemlerinde tüm ihtiyaçların startupların çözümü olan uygulamalar sayesinde karşılanması, startuplara yapılacak yatırımların ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) tarafından geleneksel ekonomide yer alan iş insanlarını startup yatırımcılığına kazandırmak için başlatılan 'Yatırımcı Kulübü' programının üçüncüsü başladı. Online olarak gerçekleştirilen 'hoş geldin' etkinliğinde bir araya gelen yatırımcı adayları, 10 hafta sürecek program kapsamında startup yatırımcılığını öğrenecek.

100'E YAKIN BAŞVURU

Tarvenn Ventures, Keiretsu Forum, Startup Fon, Boğaziçi Ventures, StartersHub, Arz Portföy, Angel Effect ve Şirket Ortağım gibi

önemli kurumlarla birlikte yürütülen Yatırımcı Kulübü'nün üçüncü dönemine 100'e yakın başvuru gerçekleşti. Programa kabul edilen yatırımcı adayları, startup yatırımcılığı ve mentorluk hakkında girişimcilik ekosisteminde yer alan önemli isimlerin deneyimlerinden faydalanacak. Eğitim, odak grup söyleşileri ve atölye çalışmalarından oluşan Yatırımcı Kulübü'nde aynı zamanda dünya çapında başarıya ulaşmış unicornlar, iş modelleri, başarısızlıkla sonuçlanan girişimlerle ilgili vaka çalışmaları gerçekleştiriliyor. Startuplarla ilgili tüm detayların yer aldığı programda, risk sermayesi ve melek yatırımcılık gibi konular da işleniyor.

YATIRIM KRİTERLERİ

Program kapsamındaki ilk etkinlik, Angel Effect CEO'su Orhan Bayram ile gerçekleşti. Etkinlikte, startup yatırımcılığına yaklaşım, Angel Effect'in ortaya çıkış hikayesi, startuplara yapılacak yatırımlarda öne çıkan kriterler, Türkiye'de ve globalde startuplara yapılan yatırımlar konuşuldu.

Hedef, 1.000 melek yatırımcı

2022'ye kadar 1.000 yatırımcı ve 10 bin girişimci yetiştirme hedefi ile yoluna devam eden BTM, Yatırımcı Kulübü programı kapsamında şimdiye kadar 32 yatırımcı adayını mezun etti. Bu dönem 43 yatırımcı adayının kabul edildiği programda, yeni dönemle birlikte mevcut

mezun sayısının iki katını aşması bekleniyor. 1.000'e yakın girişimciye sahip olan BTM, yatırımcı sayısını da Yatırımcı Kulübü programıyla birlikte yükselterek Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde yeni yatırımcılar kazandırmayı ve ekonomiye katkı sunmayı planlıyor.

MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021
Barselona – İspanya

CONNECTED IMPACT
28 June - 01 July 2021

Teknolojinin buluşma noktası

Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

MWC Barcelona 2021

- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren 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

- 5. Nesil Mobil Teknolojileri (5G)
- Finans, Otomotiv ve Sağlık Teknolojileri
- Nesnelerin İnterneti (IoT)
- Yapay Zeka (AI)

Katılım Bedeli

- Minimum stant alanı** : 6m²
Katılım bedeli : 12.780 TL/m²
1.Ödeme : 1.000 TL x Talep edilen m²
 Katılım sözleşmesi ile birlikte
2.Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 2 Nisan 2021
3.Ödeme : Bakiye Bedel 13 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 Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "MWC BARCELONA 2021 KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

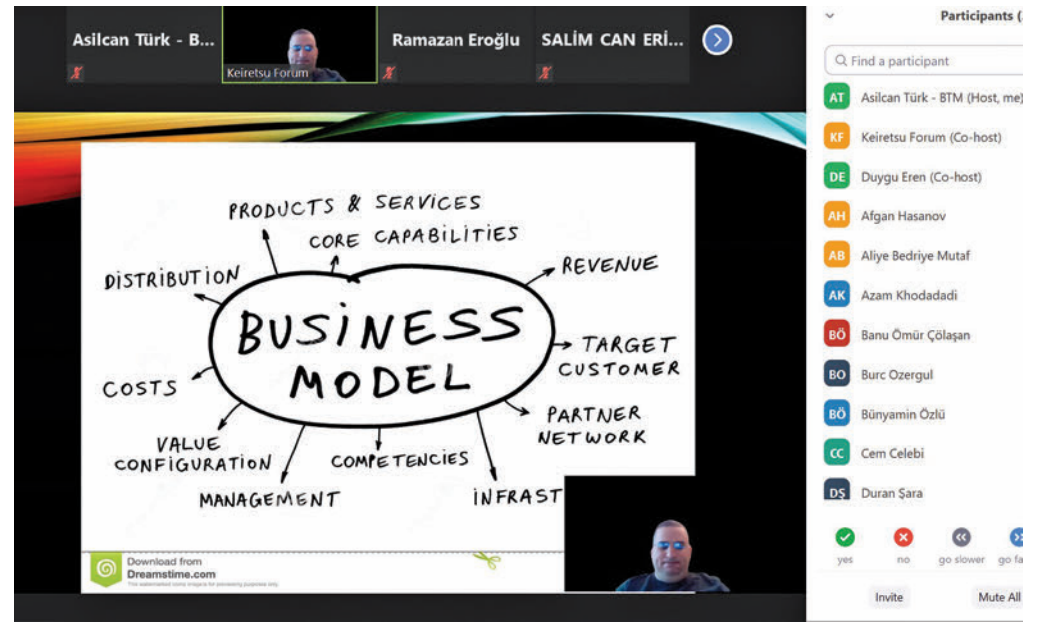


İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Pelın Karamahmutoğlu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkin

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.capkin@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



BTM girişimcileri yatırım yolculuğunda bir adım önde

BTM eğitimleri, girişimcilerin yatırım alma yolculuğunda karşılaşabileceği engelleri aşmaları amacıyla online olarak devam ediyor. Geçtiğimiz hafta, güçlü markalar oluşturmak için marka hikayesinin önemine vurgu yapan 'Hikayeleştirme Atölyesi', yatırım alma yolunda girişimcilerin stratejik davranma becerilerini geliştirmeyi hedefleyen 'Yatırım Alma Stratejileri 1-2' eğitimleri

gerçekleşti. Müşteri tanımı ve pazar araştırmalarının anlatıldığı 'Pazara Gidelim Mi?' başlığındaki eğitim ise geçtiğimiz hafta ilgi gören bir diğer eğitimdi. Girişimcilere pazarlama planı, genel piyasa, rekabet, fiyat ve hedef kitle gibi konuların anlatıldığı eğitimin ardından 'Girişimciler İçin LinkedIn Eğitimi' ve 'Sunum Teknikleri Eğitimi' gerçekleştirildi.

'Kamp' programı girişimci adaylarını bekliyor

Girişimci olmak ve girişimcilik ekosisteminde yer almak isteyen kişilere yönelik BTM Kamp Programı, yeni girişimci adaylarını bekliyor. Başvuruları yıl boyunca açık olan ve mevcutta 500'den fazla girişimci adayının yer aldığı BTM Kamp Programı'na kabul edilen girişimci adayları, 6 ay boyunca BTM üyesi olmaya hak kazanıyor.

Ayrıca üyelikleri boyunca BTM'deki tüm imkanlardan faydalanabiliyorlar. Eğitim ve ofis imkanı gibi hizmetlerin tamamen ücretsiz sunulduğu BTM'de, girişimcilik ekosisteminde yakından tanımak ve girişimcilik dünyasına adım atmak isteyen herkes programa başvurabiliyor. **Bilgi için:** www.btm.istanbul/programlar/kamp

İstanbul iş dünyası Bakan'a başarı diledi

CUMHURBAŞKANI Kararı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı görevine atanan Lütfi Elvan'a, İstanbul iş dünyası adına İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, tebrik, başarı ve hayırlı olsun dileklerini ilettiler. Lütfi Elvan'ın icraatçı yönetim tarzının iş dünyasına güven verdiğini belirten Şekib Avdagiç, tebrik mesajında şunları dile getirdi: "Şahsım ve İstanbul iş dünyası adına en samimi tebrik ve başarı dileklerini iletmekten büyük bahtiyarlık duyduğumu bilmenizi isterim. Gerek Türkiye Büyük Millet Meclisi çatısı altındaki vazifeniz, gerekse Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı ve Başbakan Yardımcısı olarak sergilediğiniz icraatçı yönetim



tarzınız, ülkemizin içinden geçtiği bu sıkıntılı dönemde, iş dünyasına büyük güven vermektedir."

YENİDEN DAVET

2018 yılında AK Parti Genel Başkan Yardımcısı ve Ekonomi İşleri

Başkanı olarak İTO'yu ziyaret eden Lütfi Elvan'ı yeniden Oda'da ağırlamaktan mutlu olacaklarını vurgulayan Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: "2018 yılında Odamıza yaptığınız ziyarette yakından şahit olduğumuz gibi mesai mefhumu

gözetmeyen çalışma anlayışınız, olaylara içtenlikli yaklaşımınız ile istişareye verdiğiniz önem, iş dünyası için son derece değerlidir. Ayrıca Türkiye'nin en büyük iş örgütü olan İstanbul Ticaret Odası ve iş dünyasıyla yakın temas ve iletişim halinde olacağınızdan zerrece şüphemiz bulunmamaktadır."

AĞBAL'A DA TEBRİK

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, bir mesajla Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Naci Ağbal'a da tebrik, başarı ve hayırlı olsun dileklerini ilettiler. Şekib Avdagiç, tebrik mesajında şunları kaydetti: "Eminiz ki, zorlu bir ekonomik süreçten

geçtiğimiz bu dönemde, ekonominin kurallarını bilen, devlet deneyimine sahip bir başkanın yönetimindeki Merkez Bankamız, piyasalara ihtiyaç duyulan güven ve istikrarı getirecektir. Başkanlık görevindeki ilk açıklamanızdaki 'para politikasında, şeffaflık, hesap verebilirlik ve öngörülebilirlik ilkeleri çerçevesinde iletişimin güçlendirileceği' mesajınızı bu yönde çok önemli bir işaret olarak görüyoruz."



Başkan Avdagiç, 440 bin işletmeyi ve bir milyona yakın şirket sahibini temsil eden İTO'nun üzerine düşen her türlü sorumluluğu yerine getirmeye hazır olduğunu vurguladı.

Kırsal kalkınmaya 261 milyon liralık hibe

Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, Avrupa Birliği Kırsal Kalkınma Programı (IPARD-II) destekleri kapsamında 564 projeye 261 milyon lira hibe sağlanacağını duyurdu.

TARIM ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu'nun (TKDK) uyguladığı AB Kırsal Kalkınma Programı (IPARD-II) çerçevesinde yayımlanan 9. başvuru çağrı ilanı kapsamında uygun bulunan projelerin 2. grup sonuçlarının belli olduğunu açıkladı. Tarımsal işletmelerin fiziki varlıklarına yönelik yatırımlar sektöründen 79, çiftlik faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi ve iş geliştirme sektöründen 485 olmak üzere toplam 564 projeye yaklaşık 261 milyon lira hibe desteği sağlanacağını belirten

Pakdemirli, "Hibe sayesinde yaklaşık 438 milyon lira tutarında yatırımın hayata geçirilmesi hedefleniyor" dedi.

HİBENİN KAPSAMI

Pakdemirli, desteklenecek alanlara ilişkin şu bilgileri paylaştı: "Tarımsal işletmelerin fiziki varlıklarına yönelik yatırımlar tedbirinde, 18'i süt üreten tarımsal işletmeler, 45'i kırmızı et üreten işletmeler, 16'sı kanatlı eti üreten işletmeler yatırımları, çiftlik faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi ve iş geliştirme tedbirinde ise 342'si bitkisel üretim, işleme ve paketlenme, 47'si arıcılık ve arı ürünleri üretim,

işleme ve paketlenme, 29'u zanaatkarlık ve katma değerli ürünler yatırımı, 27'si kırsal turizm ve rekreasyon yatırımı, 3'ü su ürünleri yetiştiriciliği yatırımı, 11'i makina parkları yatırımı, 26'si yenilenebilir enerji yatırımı olmak üzere toplam 564 projeye hibe desteği sağlanacak. TKDK tarafından 2020 yılı içerisinde toplam hibe desteği 1.6 milyar lira olan 3 bin 924 proje desteklenmek üzere onaylandı ve yatırımlar başlatıldı."

Öte yandan, 9. başvuru çağrısı 2. grup kapsamında onaylanan projeler www.tkdk.gov.tr web adresinde açıklandı.



Çiftçi kayıt sistemi destekleri açıklandı

2020 Yılında Yapılacak Tarımsal Desteklemelere İlişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlandı. Buna göre, Çiftçi Kayıt Sistemi'ne dahil çiftçilere, Türkiye Tarım Havzaları Üretim ve Destekleme Modeli kapsamında, dekar başına buğday, arpa, çavdar, yulaf ve tritikale için 19 lirası mazot ve 8 lirası gübre olmak üzere toplam 27 lira, çeltik, kütülu pamuk için 62 lirası mazot ve 4 lirası gübre olmak üzere 66 lira, nohut, kuru fasulye, mercimek için 22 lirası

mazot ve 4 lirası gübre olmak üzere toplam 26 lira, patates için 27 lirası mazot ve 4 lirası gübre olmak üzere 31 lira, yağlık ayçiçeği, soya için 26 lirası mazot ve 4 lirası gübre olmak üzere 30 lira, dane mısır için 25 lirası mazot ve 4 lirası gübre olmak üzere 29 lira, kuru soğan, kanola, aspir, yaş çay, fındık, yem bitkileri için 17 lirası mazot ve 4 lirası gübre olmak üzere 21 lira, zeytin için 15 lirası mazot ve 4 lirası gübre olmak üzere 19 lira destek verilecek. Nadas için de dekar başına 8 liralık mazot desteği sağlanacak.



Çin'e kanatlı ihracatı başladı

Türkiye ile Çin Halk Cumhuriyeti arasında uzun süredir devam eden resmi temas ve görüşmelerin ardından 'Türkiye'den Çin'e İhrac Edilebilecek Kanatlıların Denetimi, Karantina ve Veteriner Sağlık Şartları Hakkında Protokol Taslağı'nda anlaşma sağlandı. Anlaşmanın ardından 15 Ekim 2020 tarihi itibarıyla kanatlı et ve ürünleri ihracatı başladı. Bakan Pakdemirli, yaptığı açıklamada, "Çin Halk Cumhuriyeti'nin kapıları Türk kanatlı sektörüne açması, sektörümüz açısından çok önemli. Önümüzdeki süreçte daha fazla kanatlı işletmesinin ihracat yapması için bakanlık olarak onaylı işletme sayısının artırılmasına yönelik çalışmalarımız devam edecek" dedi.



Enerjiye 46 yeni lisans

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumunca (EPDK), elektrik, petrol ve sıvılaştırılmış petrol gazları (LPG) piyasalarında 46 yeni lisans verildi. EPDK'nun konuya ilişkin ilanı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, elektrik piyasasında 41 üretim, 3 tedarik lisansı verildi. Bu kapsamda, 1 şirketin üretim lisansı sona erdirilirken, 3 şirketin tedarik lisansı iptal edildi. Petrol piyasasında 1 şirkete madeni yağ lisansı tahsis edildi, LPG piyasasında ise 1 şirkete depolama lisansı verildi.

Swap limitleri gevşetildi

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) bankaların vadede TL satım yönünde gerçekleştirecekleri swaplarda sınırlamaları gevşetti. Buna göre, vadede TL satım yönünde gerçekleştirecekleri para swapı, forward, opsiyon ve diğer türev işlemlere ilişkin olarak, işlem tutarları toplamının, bankaların en son hesaplanan yasal özkaynaklarına oranı olarak belirlenen sınırlama vadesine 7 gün kalan işlemler için yüzde 2 yerine yüzde 5 olarak yeniden belirlendi. Bu oranlar vadesine 30 gün kalan işlemler için yüzde 5, vadesine 1 yıl kalan işlemler için ise yüzde 20 olarak uygulanacak.

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/1211.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

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

uyum'soft 24.YIL

Güvenli **Her yerden erişilebilir** **Hızlı**

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

(0212) 467 33 33
in @ /uyumsoft
www.uyumsoft.com



Hububatta ihracat 6 milyar dolara yaklaştı

Türkiye'nin hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatı, 10 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6.8 artarak 5.9 milyar doları aştı. Hububat, bakliyat, yağlı tohumlar sektörü bu rakamla dış satımı en çok yükselen üçüncü sektör oldu.

ORTA Anadolu İhracatçı Birlikleri verilerine göre, Türkiye ocak-ekim döneminde 7.7 milyon ton hububat sattı. Söz konusu sektörden yapılan dış satım, yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 6.8 yükselerek, 5 milyar 915 milyon 534 bin dolar oldu. Sektör, ocak-ekim döneminde Türkiye'nin ihracat gerçekleştirdiği 27 sektör arasında, dış satımını yıllık bazda en çok artıran üçüncü sektör oldu.

BUĞDAY UNU LİDER

Hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar sektöründe değer

bazında en çok buğday unu satıldı. Söz konusu ürünün ihracatı ocak-ekim döneminde yıllık bazda yüzde 8.6 azalmasına karşın, 798.6 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Değer bazında dış satımı en yüksek buğday ununu, 643.4 milyon dolarla makarna, 634.8 milyon dolarla yenilen çeşitli gıda müstahzarları, 567.7 milyon dolarla tatlı bisküvi ve gofretler ve 517.5 milyon dolarla rafine ayçiçek yağı takip etti.

EN ÇOK IRAK'A

Bu dönemde hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar sektöründen ihracatı yıllık bazda en çok artan ürün ise

soya fasulyesi oldu. Soya fasulyesinin ihracatı değer bazında 10 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 249.3 arttı ve 15.7 milyon dolara yükseldi. Fasulye ihracatı yüzde 73.2 yükselerek 8.4 milyon dolara, soya yağı ihracatı da yüzde 72.2 artarak 118.9 milyon dolara ulaştı. Söz konusu dönemde mercimek ihracatı yüzde 72 ve rafine ayçiçek yağı ihracatı da yüzde 49 arttı. Sektör ürünlerine en çok talep gösteren ülke Irak oldu. Irak'a dış satım söz konusu dönemde yüzde 1.1 artarak 1.1 milyar dolara ulaştı. Irak'ı 312.6 milyon dolarla ABD ve 227.7 milyon dolarla Suriye izledi.

9 ayda 186 bin metrelik yeni sondaj

GÜNEY Gaz Koridoru'nun ana omurgasını oluşturan TANAP Projesi üzerinden 2020 Eylül sonu itibarıyla Türkiye'ye yaklaşık 7 milyar metreküp gaz sevkiyatı gerçekleştiğini açıklayan Enerji Bakanı Fatih Dönmez, şu bilgiyi verdi: "170 bin metreküp depolama ve günlük 28 milyon metreküp gazlaştırma kapasiteli yeni FSRU gemisi Ertuğrul Gazi yılsonunda ülkemizde olacak. Ayrıca modernizasyonu tamamlanarak Mersin Taşucu Limanı'ndan

ayrılan Kanuni sondaj gemimiz, 2021'in ilk aylarında Karadeniz'de faaliyete başlayacak."

76 KUYU AÇILDI

Bakan Dönmez, karada ve denizde yürütülen hidrokarbon arama ve üretim faaliyetleri kapsamında 2020'nin ilk 9 ayında 3'ü denizde, 73'ü karada olmak üzere, 76 arama, üretim ve tespit kuyusu açıldığını ve yaklaşık 186 bin metre sondaj yapıldığını bilgisini de verdi.



Türkiye, bu yılın ilk 9 ayında karada ve denizde yürütülen hidrokarbon aramaları için 76 arama, üretim ve tespit kuyusu açtı. Bu kapsamda denizde ve karada yaklaşık 186 bin metre sondaj yapıldı.

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

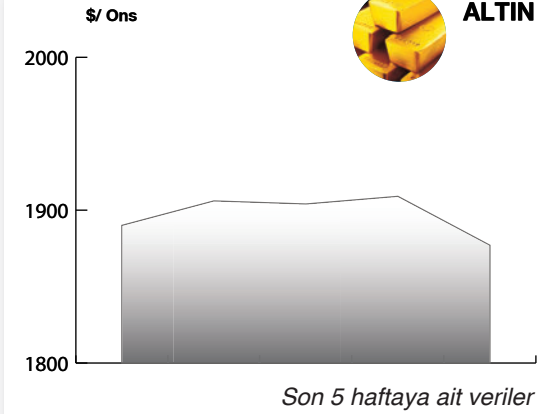
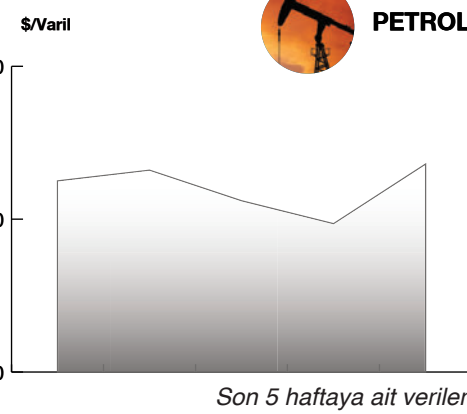
Uluslararası emtia piyasaları



	Güncel	Haftalık	Yıllık
			Değişim %
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	41.9	5.6 -33.7
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.9	-5.2 13.8
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	1026	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	62.15	1.1 -12.0
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.885	-1.3 28.6
	Gümüş (\$/Ons)	24.16	-0.2 42.4
	Platin (\$/Ons)	874	1.2 -1.9
	Bakır (\$/Ton)	7.033	3.6 21.0
	Alüminyum (\$/Ton)	1.893	-0.6 7.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	558	5.1 7.7
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	120	2.1 54.8
	Kurşun (\$/Ton)	1.841	1.6 -8.1
	Kalay (\$/Ton)	18.455	2.3 13.4
	Çinko (\$/Ton)	2.664	4.3 9.8
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	15.710	2.2 4.8
	Buğday (\$/Ton)	209.5	2.2 18.4
	Mısır (\$/Bushel)	4.0	-3.8 6.4
	Mısır (\$/Ton)	163	
	Pamuk (\$/Lb)	0.72	-2.8 7.7
	Kakao (GBP/Ton)	1.590	-5.3 -17.4
	Kahve (\$/Lb)	1.03	-3.7 -5.5
	Kahve (\$/Ton)	2.271	
	Şeker (\$/Lb)	0.15	0.0 15.4
	Şeker (\$/Ton)	331	
	Kereste (\$/m³)	227	6.1 32.0
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	805	3.8 32.7
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1.263	-10.6 -24.6

Veriler, 10 Kasım 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler

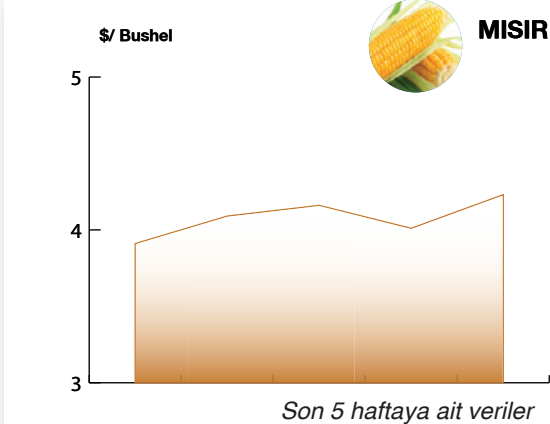
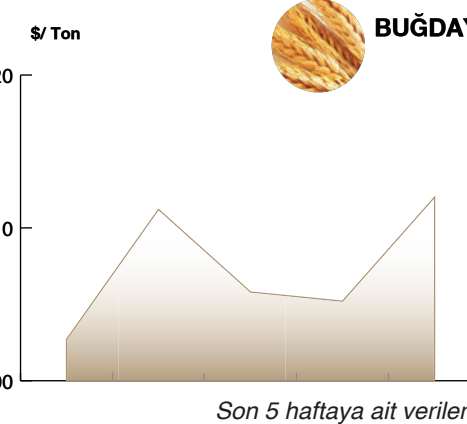


Aşı tuttu

Petrol fiyatları, Joe Biden'ın ABD Başkanı seçilmesi ve Covid-19 aşısının bulunduğu haberi ile 45 dolar seviyesine doğru hareketlendi. Bu gelişmeler karşısında Suudi Arabistan enerji bakanının, günlük 7.7 milyar varil olarak uygulanan kesinti miktarının, ocak ayında 2 milyar varil azaltılması kararını gözden geçirebileceklerini açıklaması, soru işareti oluşturdu. Öte yandan ABD ve Avrupa'dan zayıf haberler gelmeye devam ediyor. Almanya ZEW endeksi 17.1 puan düşerek 7 ayın en düştüğü olan 39'a geriledi. ABD'de işgücü piyasası da zayıf seyr ediyor.

Şimdilik beklemede

Covid-19 aşısına ilişkin haberlerle birlikte ekonomik destek paketleri açıklayan ülkelerin bu uygulamaları yavaşatabilecekleri endişeleri, özellikle altın gibi değerli metallere satış getiriyor. Ağustos ayında uzun bir aradan sonra net satış yapan merkez bankalarının ve 15 Ekim itibarıyla uzun pozisyonları 3 bin 460 tona ulaşan para piyasaları fonlarının tavrı, önümüzdeki dönemde önem kazanacak. Analistler, 2021'in altın fiyatları açısından yukarı trendin korunacağı ve olumlu bir yıl olabileceği değerlendirmesini yapıyorlar.



Kuraklık devam ediyor

Buğday fiyatları, kuraklık ve talep artışı nedeniyle yukarı yönlü hareketine devam ediyor. Dünyanın en büyük buğday üreticisi ve ihracatçısı Rusya'da kuraklığın sürmesi, 2021 için ürün beklentisine yönelik kuşkuyla artmasına neden oldu. Aynı durum, büyük ihracatçılardan Arjantin için de söz konusu. ABD'nin batı bölgelerinde kuraklığa ilave olarak, 2020-21 sezonu için kırmızı yumuşak kış buğdayı stoklarının son 6 yılın en düşük seviyesi olan 108 milyon Bushel'e gerilemesi fiyat artışını destekliyor.

Çin, petrol ve düşük verim

Mısır fiyatları, birkaç gelişmenin etkisiyle bu yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Bunlardan birincisi, Covid-19 aşı haberi ile petrol fiyatlarında yaşanan artış ve etanol üretiminin cazip hale gelmesi. İkinci gelişme, ABD'de dönüm başına verimde görülen düşüş. Son gelişme ise Çin'in agresif alımlarının devam etmesi. ABD Tarım Bakanlığı verilerine göre, Çin'in ithalatının 7 milyon tondan 22 milyon tona çıkma potansiyeli mevcut. Mısırdaki da Brezilya ve Arjantin'de kuraklık tehlikesi söz konusu.

Yönetim zincirinde en önemli halka

Geçen hafta Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, ekonomi politikalarında köklü değişikliğe gidileceğinin işaretini verdi. Grup toplantısında yaptığı konuşma önemli mesajlar içeriyordu. “Gerekirse acı reçete uygulamaktan kaçınmayacağız” diyordu. Kapsamlı yapısal reformların hazırlığı içinde olduğunun altını çiziyordu. Piyasaların da olumlu algıladığı görülen bu açıklamalar, ‘strateji değişikliği’ olarak yorumlandı. Bu ilhamla, bu haftaki Eko-Mercek’te biraz ‘strateji’ kavramı üzerinde durmak istiyorum.

Strateji, askeri kökenli bir kavram. ‘Strategos’, eski Yunanca’da general anlamına gelirdi. Strateji farklı kelimelerle, farklı kişiler tarafından her dönemde değişik şekillerde tanımlandı.

Strateji deyince ilk akla gelen kaynaklardan biri ‘Savaş Sanatı’ adlı kitaptır. Dünyada onlarca dile çevrilen milyonlarca baskı yapan bu kitaptan alıntı yapmasanız sanki strateji üzerine eksik söz söylenmiş gibi olur. Belki de bu konudaki en eski kaynaklardan biri olması nedeniyle... Neyse, biz de geleneği bozmayalım. Savaş Sanatı’nın yazarı Çinli general Sun Tzu, yaklaşık 2 bin 500 yıl öncesinden şöyle sesleniyor: “Taktiği olmayan strateji zafere giden en uzak yoldur.” Ve şöyle devam ediyor: “Bir stratejiye bağlı olmayan taktik ise yenilgiden önceki gürültüdür.”

Sun Tzu’dan yüzyıllar sonra, strateji denilince akla ilk gelen isimlerden biri Alman general Carl Von Clausewitz, “Strateji bir savaş planıdır” diyor ve 19. yüzyılda stratejiyi ‘hedefe ulaşmak için eldeki imkanların ve kaynakların en etkili şekilde kullanımı’ olarak tanımlıyor.

20. yüzyılın başında Rusya’da Ekim Devrimi’nin ünlü komutanı Leon Troçki, “Siz strateji ile ilgilenmeyebilirsiniz ama strateji sizinle mutlaka ilgilenir” diyor.

İkinci Dünya Savaşı’nın ünlü figürlerinden Fransız general Charles de Gaulle, “Siz uyarlamada etkin ve adım atmada yeterince hızlı olamazsanız, stratejiniz bir işe yaramaz” uyarısını yapıyor.

★★★

Strateji kavramı, İkinci Dünya Savaşı sonrasında iş dünyasında da sık kullanılan bir kavram haline geldi. Bu alanda en dikkat çeken isimlerden biri, General Motors’u yaklaşık 40 yıl yöneten Alfred Sloan, stratejinin temelini, ‘ekonominin ve spesifik



**EKO
MERCEK**

Hakan GÜLDAĞ

a.hakan.guldag@gmail.com

pazarların geleceği konusunda ayrıntılı araştırma ve öngörülere dayanan bir plan’ olarak tanımlıyor.

Alfred Sloan’ın yönetim yaklaşımlarından çok esinlenmiş, daha sonra ise guruların gurusu unvanı ile yönetim dünyasında çok önemli bir isim Peter Drucker ise “Stratejinin temelinde, piyasalar, sektördeki ve diğer sektörlerdeki teknolojiler, müşteriler ve müşteri olmayanlar ile değişen dünya ekonomisi hakkında organize bilgi bulunmalıdır” diyor.

Son dönemin yönetim gurularından Michael Porter’a göre, “Rekabetçi stratejinin hedefi, sektördeki konumun korunması için savunmaya veya atağa yönelen kararların alınması ve yapılan yatırıma karşılık yüksek bir getiri sağlamak olmalıdır.”

★★★

Strateji, küçük işletme yönetiminden ülke yönetimine kadar her alanda stratejik düşünce başarının olmazsa olmazı. Yönetim ve karar alma sürecinin en önemli halkası...

Tabii ki başarı için vizyon önemli. Hedefler önemli. Ama vizyonun ‘yeryüzüne inmesi’, strateji ile oluyor bir nevi. Bu anlamda strateji, yönetim ve karar alma sürecinin en önemli halkasını oluşturuyor. Vizyon ve hedeften sonra ama politika, plan ve proje tespitinden önce geliyor.

Uzun lafın kısısı, belirli bir strateji ile işe başlanmadığında, iş politika üretmeden politika yapmaya dönüşüyor. Bu ‘politikasız politika’ ortamında ise uygulanan programların başarısızlığa mahkum olmaktan başka bir şansı kalmıyor.



**NRW.GLOBAL
BUSINESS**
Trade & Investment Agency

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

Çağ açan liderlerle dolu tarihimizde ‘strateji’

Dünyanın dört bir yanından ‘strateji’ ile ilgili bakış açılarını paylaştık. Peki ya bizde? Büyük komutanlarla, Fatih Sultan Mehmet gibi çağ açan liderlerle dolu tarihimizde ‘strateji’ ile ilgili hiç söylenmiş bir söz, bir uygulama yok mu?

Olmaz olur mu? Geçmişimizde de, bugünümüzde de çok önemli değerler var. Biz araştırıp bakmıyoruz, yazmıyoruz, başkalarının yazdıklarını çevirip aktarma kolaycılığına kapılıyoruz diye bizdeki köklü değerler ‘yok’ olmuyor. Neyse... Osmanlı’da strateji yerine

‘sevkülceys’ terimi kullanılırdı. Eldeki kuvvetlerin, amaca en uygun yere ve tam zamanında sevk edilmesi anlamında...

Osmanlı devletinin komutanı ve padişahı ‘Hüdavendigar’ olarak anılan I. Murat, veziri Çandarlı Hayrettin Paşa ile sohbetinde stratejiyi bugünün Türkçesi ile şöyle tanımlıyor: “Seferde amaca ulaşmak için müsait fırsatlardan istifade etmek ve askere merhamet göstererek onun muhabbetini kazanmak gerekir. Zafer için, amaca yönelik her türlü araç, her türlü ihtimale göre karşılaştırılır ve en dengeli çözüm

bulunur. Usta bir kumandan, harekete geçmeden önce danışmalarında gayet ihtiyatlı davranır, icrada ise yıldırım sürati gösterir.”

14. yüzyıldan bugüne her kelimesi geçerli olan böyle bir tanımlama hiç ‘strateji’ bilmeden ortaya konulabilir mi?

Ya da 20. yüzyılın strateji dehası olarak kabul edilen Mustafa Kemal Atatürk’ün etkilerini bugünkü varlığımızda yaşamaya devam ettiğimiz, Kurtuluş Savaşı’nın hayati önemdeki parçası olan Sakarya Muharebesi’nde ortaya koyduğu ‘Sath-ı Müdafaa’ stratejisi hiç akıllardan çıkabilir mi?



Yeni torba yasada, şirketlerin borsada halka arzını teşvik eden önemli bir düzenleme yer aldı. İlk defa halka arz edilecek şirketlere, kurumlar vergisinde indirim yapılacaktır. İndirim beş hesap dönemini kapsayacak.

Sermaye piyasaları uzmanları, şirketlerin halka arz edilmesinde getirilen teşviki olumlu değerlendirdi. Çünkü borsaya açılma, şirketlere vadesiz ve faizsiz kaynak avantajı da sağlayacak.

Borsa İstanbul'a, 2020 yılında 700 bin yeni yatırımcının geldiğini belirten uzmanlar, yeni yatırımcıların halka arz taleplerinin çok yüksek olduğunu da vurguluyor. Talebin artması, şirketlerin değerini de artırıyor.

700 bin yeni yatırımcı yeni arz istiyor

Şirketlerin, 'Borsada halka arzda değerimi bulamam' endişesinin olmaması gerektiğinin de altını çizen Dr. Berra Doğaner, borsadaki yatırımcı beklentisini ise şöyle anlattı: "Endeks düşüken 'değerimi bulamam endişesi' anlaşılabilir. Ancak içinde bulunduğumuz dönemde endeks rekorlar kırıyor. Borsa, 1986 yılında kuruldu. 2020 yılına kadar toplam yatırımcı hesabı sayısı 1 milyon 100 bin civarındaydı. Bu yıl Borsa İstanbul'a 700 bine yakın yeni yatırımcı geldi. Yeni gelen yatırımcılar, yeni halka arzlara inanılmaz derecede ilgililer. Talep ve ilginin çok olduğu yerde şirketlere gayet güzel değerler de biçiliyor. Bu seneki halka arzların her birine neredeyse 7-8 kat fazla talep geldi. 50 milyon liralık halka arz varsa 350-400 milyon liralık bir talep geliyor. Yani konjonktür çok uygun. Vergi teşvikinin gelmesi, başlangıcı olması ve farkındalığın artması bakımından da değerli."

Borsa şirketlere neler katıyor?

Borsada halka arzın şirketlere faydalarına da değinen Dr. Berra Doğaner, şu bilgiyi verdi: "Halka arz edilince gelen özkaynak, şirketi son derece güçlendiriyor. Vadesiz ve faizsiz bir kaynak elde ediliyor da diyebiliriz. Şirketin tanınırlığı ve kurumsallık düzeyi de artıyor. Bankaların ve uluslararası yatırımcıların şirkete bakışı da değişiyor. Tanınırlık arttığı için ihracata da faydası oluyor. Yurt dışından bazı şirketler biliyorum, Türkiye'den alım yapacakları zaman borsada işlem gören şirketleri tercih ediyorlar. Halka açılma, bir şirketin kalıcı olması ve sonraki kuşaklara devredilebilirliğiyle de çok ilgili. Bu yönleriyle de bakmak gerekiyor."



KOBİ'lere halka arz teşviki

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 yapılandırılması, istihdam desteklerinin yanı sıra şirketlerin borsada halka arzını teşvik eden önemli bir düzenlemeyi de beraberinde getirdi. Şirketler borsa kanalıyla yeni kaynak sağlarken, aynı zamanda vergi indiriminden de faydalanabilecek.

PAY PİYASASINDA İŞLEM

Yeni düzenleme; halka açılmayı, kayıtlık ve kurumsallaşmayı teşvik etmeyi hedefliyor. Buna göre, payları Borsa İstanbul Pay Piyasası'nda ilk defa işlem görmek üzere en az yüzde 20 oranında halka arz edilen kurumlara, kurumlar vergisi 2 puan indirimi uygulanacak. Bu uygulama, payların ilk defa halka arz



şirketlere vergi indirimi getiren kanunu değerlendiren Sermaye Piyasaları Uzmanı ve Ostim Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Berra Doğaner, şöyle konuştu: "Bu düzenleme halka arzları özendirerek için aracılık sektörünün uzun zamandır talep ettiği bir teşviktir. Borsa İstanbul'da şu anda sadece 430 şirket işlem görüyor. Sanayi ve ticaret şirketlerinin dışında farklı sermaye piyasası şirketleri de var. Türkiye'nin potansiyelini düşündüğümüzde bu sayı çok düşük. Oysa ki, sermaye piyasasından sağlanacak kaynak küçük veya büyük tüm şirketler için çok yararlı. Çünkü faize tabi değil ve bir özkaynak statüsünde. Uzun yıllardır beklediğimiz bir düzenleme gerçekleşti. Halka arz edilecek şirketlere uygulanacak kurumlar vergisi teşviki yararlı ve yerinde oldu."

HER ŞİRKETE YER VAR

KOBİ'lerin halka arz konusunda çekingen

kurtulmak gerektiğini belirterek, yeni uygulamayı şöyle değerlendirdi: "Borsa İstanbul'da her ölçekte şirkete yer var, her ölçekteki şirket için farklı bir pazar var. Mesela pay piyasası içinde alt pazar var; küçük şirketler de orada işlem görüyor. Kendilerine yardımcı olacak yatırım kuruluşları da var. KOBİ'lerimizin cesaretlendirilmesi gerekiyor. Halka arz, zaman alan bir süreç. Ancak aynı zamanda çok öğretici, şirketin kendini daha iyi tanımasını ve analiz etmesini sağlayan bir süreç. Bu süreç zarfında şirket eksikliklerini de görüyor. Bunları gidermenin yollarını da arıyor."



Borsa İstanbul'dan tanıtım desteği

Halka arz edilecek şirketlere verilecek düzenleme kanunlaşırken, Borsa İstanbul da yatırımcıları bilgilendirmek amacıyla yaptığı çalışmaları artırıyor. Borsa İstanbul'dan yapılan açıklamada, borsaya kote şirketlerin yatırımcılara tanıtılması amacıyla videolar hazırlandığı bildirildi.



edildiği hesap döneminden başlamak üzere beş hesap dönemine ait kurum kazançları için geçerli olacak. Öte yandan bankalar, finansal kiralama şirketleri, faktoring şirketleri, finansman şirketleri, ödeme ve elektronik para kuruluşları, yetkili döviz müesseseleri, varlık yönetim şirketleri, sermaye piyasası kurumları ile sigorta ve reasürans şirketleri ve emeklilik şirketleri bu düzenlemenin dışında tutuldu.

ÖZKAYNAK SAGLAYACAK

Borsada halka arz edilecek

olmaması gerektiğini belirten Dr. Doğaner, KOBİ'lerdeki "Benim şirketim küçük, halka arz etmek aracı kurumlar veya yatırımcı ilgilenmez" önyargısına dikkat çekti. Doğaner, bu önyargıdan



Emsal bedeli ve değerlendirme

Vergi Usul Kanunu'nun üçüncü kitabı 'Değerleme' başlığını taşımaktadır. (Madde: 258-330) Değerleme, "Vergi matrahlarının hesaplanmasıyla ilgili iktisadi kıymetlerin takdir ve tespittir."

Değerleme; iktisadi kıymetlerin nev'i ve mahiyetine göre; maliyet bedeline, borsa rayicine, tasarruf değerine, mukayyet değerine, itibari değerine, vergi değerine veya emsal bedeli ve ücretine göre yapılır. Şöyle ki; ■ Maliyet bedeli, iktisadi bir kıymetin iktisap edilmesi veya haddi değerinin artırılması münasebetiyle yapılan ödemelerle bunlara bağlı tüm giderlerin toplamını ifade eder. ■ Borsa rayici, gerek menkul kıymetler ve kambiyo borsasına gerekse ticaret borsalarına kayıtlı olan iktisadi kıymetlerin değerlemeye evvelki son muamele (işlem) gününde borsadaki işlemlerin ortalama değerlerini ifade eder. Fiyatlarda bariz kararsızlıkların görülmesi hallerinde son işlem günü yerine değerlemeyi izleyen 30 gün içindeki ortalama rayici esas olarak tercihe Maliye Bakanlığı yetkilidir.

■ Tasarruf değeri, bir iktisadi kıymetin değerlendirme gününde sahibi için arz eden gerçek değerdir.

■ Mukayyet değer, bir iktisadi kıymetin muhasebe kayıtlarında gösterilen değeridir.

■ İtibari değer, her nev'i senetlerle esham ve tahvillerin üzerinde yazılı olan değerdir.

■ Rayic bedeli ise bir iktisadi kıymetin değerlendirme günündeki normal alım-satım değeridir.

Emsal bedeli, gerçek bedeli olmayan veya bilinmeyen veya haddi olarak tespit edilemeyen bir malın değerlendirme gününde satılması halinde emsaline nazaran haiz olduğu bir değerdir.

Emsal bedeli, sıra ile aşağıdaki esaslara göre belirlenir. (Vergi Usul Kanunu md: 267) Şöyle ki;

Emsal bedeli, gerçek bedeli olmayan veya bilinmeyen veya haddi olarak tespit edilemeyen bir malın değerlendirme gününde satılması halinde emsaline nazaran haiz olacağı değerdir.

Emsal bedeli, sıra ile aşağıdaki esaslara göre belirlenir. Birinci sıra (Ortalama fiyat esası); aynı cins ve nevidaki mallardan sıra ile değerlemenin yapılacağı ayda veya bir önceki veya bir daha evvelki aylarda satış yapılmışsa, emsal bedeli bu satışların miktar ve tutarına göre mükellef tarafından çıkarılacak olan 'ortalama satış fiyatı' ile hesaplanır. Bu esasın uygulanması için aylık satış miktarının emsal bedeli tayin olunacak (esas alınacak) her bir malın miktarına nazaran yüzde 25'ten az olmaması şarttır.

İkinci sıra (Maliyet bedeli esası); emsal bedeli belli olacak malın maliyet bedeli bilinir veya çıkarılması mümkün olursa bu takdirde bu maliyet bedeline toptan satışlar için yüzde 5, perakende satışlar için yüzde 10 eklenerek emsal bedeli belirlenir.

Üçüncü sıra (Takdir esası); yukarıda yazılı esaslara göre belli edilemeyen emsal bedelleri ilgililerin başvurusu üzerine takdir komisyonunca takdir edilir. Takdirler maliyet bedeli ve piyasa kıymetleri araştırılmak ve kullanılmak eşya için ayrıca yıpranma dereceleri dikkate alınmak suretiyle yapılır. Takdir edilen bedellere vergi mahkemesinde dava açılabilir. Ancak açılan dava, verginin tahakkuk ve tahsilini durdurmaz.

Emsal bedelinin mükellef tarafından bizzat hesaplandığı hallerde bu hesaplara ait kayıt ve cetveller, ispat edici kağıtlar muhafaza edilir.

Yargı organlarının re'sen belirlemiş oldukları değerler ile zirai kazanç ölçülerini tespit eden kararlarda yer alan unsurlar, emsal bedeli yerine geçer.

Ücretle yapılan imalatla ücretin gerçek miktarının bilinmemesi veya doğru olarak belirlenmemesi hallerinde belirlenecek emsal ücret de aynı esaslara göre belirlenir.

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

*Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU*

*Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel*

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

*Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeysa Yarış Topal, Şeref Kılıçlı,
Müge Biber, Tolunay Dayı*

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

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

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

ABONELİK:

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

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 13.11.2020

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTO Çağın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr

Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza

No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00

İstanbul'da Formula 1 heyecanı



İstanbul, dünyanın en fazla izleyicisi olan spor organizasyonlarından Formula 1 yarışlarına, 9 yıl aradan sonra yeniden ev sahipliği yapmanın heyecanını yaşıyor. Intercity İstanbul Park'ta 13-15 Kasım'da düzenlenecek Türkiye Grand Prix'i öncesi, Formula 1 araçları, İstanbul caddelerinde tur attı. Yarışların tanıtımı ve tanıtım filmi çekimleri için 9-11 Kasım tarihlerinde kentte bazı yollar trafiğe kapatıldı. Formula araçlarına, İstanbullular yoğun ilgi gösterdi.



İstanbul markasının önemi pandemi sonrasında artacak

DÜNYACA ünlü yönetim ve pazarlama gurusu Prof. Philip Kotler öncülüğünde pazarlamanın duayen isimlerini dijital ortamda bir araya getiren Dünya Pazarlama Zirvesi'nde (eWMS) konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Covid-19 sürecinde arz değer zincirinin yeniden düzenlenmesi başta olmak üzere yeni stratejilerin uygulanmasına ihtiyaç var" dedi. Yenilikçiliğin hem firma hem de ulusal anlamda lokomotif hale gelmesi gerektiğini belirten Avdagiç, "Nitekim küresel verilere göre, bu pandemi sürecinde bugüne kadar yaklaşık 400 binden fazla yeni ürün pazara verildi" diye konuştu.

3A İÇİN HIZLI VE GÜVENLİ

Avdagiç, mevcut ve geliştirilecek olanaklarla küresel bir tedarik üssü olarak İstanbul'un, 3A diye kısaltılan Avrupa, Asya ve Afrika için 'daha yakın, daha hızlı, daha esnek ve daha güvenli' bir eksen, yeniden konumlandırılmasının, İstanbul'a ve Türkiye'ye rekabetçi bir üstünlük sağlayacağını altını çizdi. "İstanbul marka şehir olarak pandemi sonrasında önemini artıracak" diyen Avdagiç, deniz, demir ve karayolu taşımacılığı bakımından 'hub' olma özelliğine sahip olan İstanbul'un, jeostratejik açıdan da lojistik merkez olmaya çok elverişli olduğunu kaydetti.

TEDARİK VE LOJİSTİK ÜSSÜ

Avdagiç, pandemi sürecinin küresel ölçekte işleyen tedarik ve lojistikteki aksamaların pazardaki talebin karşılanamamasının ortaya çıkarabileceği aksamları açıkça gösterdiğini belirterek, "Bu durumda İstanbul gibi bölgesel anlamda tedarik ve lojistik desteklerin çok daha hızlı verilebileceği konumlar çok önemli hale geldi. Güçlü ve esnek çalışabilen KOBİ kapasitesi, genç ve enerjik insan kaynağı ve kültür ile sağlık alanındaki potansiyeli ile birlikte dikkate alındığında, pandemi sonrasında İstanbul destinasyonunun çok sayıdaki mal ve hizmet bakımından tedarik ve lojistik ihtiyacının optimum karşılanabileceği bir merkez olma ihtimalini artırmıştır" yorumunda bulundu.

KOBİ'LER DE DİJİTALLEŞMELİ

Dijital dönüşümün sadece büyük şirketlerde değil, KOBİ'lerde de uygulanabilir hale getirilmesi gerektiğine işaret eden Avdagiç, "Covid-19 sonrası normale ve zor günlere dönük olarak, değer zincirini gözden geçirip yeniden yapılandırmak firmalarımız için elzem. İşletmelerimiz Covid-19 sürecindeki tutum ve davranışları itibarıyla liderlik ve yönetimlerinin otokritiğini yapmalı" dedi.

Dünya Pazarlama Zirvesi'nde konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un marka şehir olarak pandemi sonrasında önemini artıracığını söyledi. Avdagiç, "Deniz, demir ve karayolu taşımacılığı bakımından 'hub' olma özelliğine sahip olan İstanbul, jeostratejik açıdan da lojistik merkez olmaya çok elverişli" dedi.



SEKİB AVDAGİÇ
PRESIDENT OF ISTANBUL CHAMBER OF COMMERCE, TURKEY

Sürdürülebilir turizm politikalarına ihtiyaç var

Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Özgül Özkan Yavuz, Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü'ne göre turizmin geçen yıl küresel ticaretin yüzde 7'sini oluşturduğunu ve dünya çapında uluslararası turist girişlerinin geçen yıl 1.5 milyara ulaştığını anımsattı. Yavuz, geçen yıl turizm ve seyahat endüstrilerinin dünya genelinde istihdamın yüzde 10'unu desteklediğini dile getirerek, "Bu yıl, sektör için gerçekten umut verici bir yıl gibi görünüyordu, ancak salgın turizm sektörünün her bölümünü etkiledi" dedi. Yavuz, "Zorlukların üstesinden gelmek için çeşitli paydaşlar arasında koordinasyonu ve işbirliğini sağlamamız gerekir. Güçlü stratejilere ihtiyacımız var.



Birbirimizle dayanışma içinde olmalıyız. En önemlisi, temkinli iyimserliğimizi korumalıyız. Sürdürülebilir turizm politikalarıyla, pek çok alanda önemli kazanımlar sağlayabiliriz" şeklinde konuştu.

Zirveyi 2.5 milyon kişi takip etti

Dünya Pazarlama Zirvesi, 'Kritik Zamanlarda Fikirler' temasıyla pazarlamanın duayen isimlerini dijital ortamda bir araya getirdi. 48 saat süren zirveyi, 104 ülkede eş zamanlı olarak yaklaşık 2.5 milyon kişi takip etti. 80'in üzerinde konuşmacının yer aldığı zirvede, Covid-19 salgını sırasında küresel pazarlama ve ticaret ile işletme algısının dönüşümü değerlendirildi, şirketlerin gelecek dönemdeki stratejilerine yön verecek konular ele alındı.



Covid-19 sosyal kapitalizme geçişi teşvik ediyor

Zirvenin açılışında konuşan Prof. Philip Kotler, Covid-19'un, dijital çağa geçiş hızımızı artırdığını söyledi. Kotler, salgının küresel ekonomiyi zayıflatmıştı dile getirerek, "Birçok şirket, bugün küresel kaynak bulmanın bir parçası. İhtiyacı olan malzemeyi kendi yapmıyor, onları yurt dışından daha düşük fiyata satın alarak elde ediyor. Ancak, şu an bu şirketler, çok gerekli ürünlerin maliyetine olsa bile kendi ülkelerinde üretilmesinin gerekliliğini anladı" diye konuştu. Sağlık, gıda, bankacılık ve finans sektörü, inşaat, üretim ve büyük şirketlerin salgın sürecinden hızlı bir iyileşme göstererek çıkacağına işaret eden Kotler, "Restoranlar, barlar, küçük işletmeler, oteller, havayolu şirketleri, okullar ve müzeler bu süreçte daha yavaş iyileşme gösterecek" dedi.

Covid-19 salgınından iyileşmede kısa dönemli stratejilerin, dijital pazarlama, yatırımlar, müşteri hizmetleri yatırımları, reklam çalışmaları ve marka aktivizmini artırmakla olacağını altını çizen Kotler, "Şirketlerin uzun dönemli iyileşme stratejileri ise pazardaki maliyet, talebin gelecek seviyesinin tahmin edilmesi ve şirketin gelecekte ne seviyede olacağına karar vermesiyle bağlantılı" şeklinde konuştu. Kotler, Covid-19 sonrası toparlanmanın 'U' şeklinde olabileceğini belirterek, "Ekonomide tam istihdamın ve yıllık yüzde 2'lik ekonomik büyümenin gelecek 2 ila 4 yıl içerisinde sağlanacağını düşünüyorum. Covid-19, geleneksel kapitalizmden sosyal kapitalizme geçişi teşvik ediyor" diye konuştu.

Ambargolara karşı ticaret penceresi

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, firmaların üretimden ve ihracattan vazgeçmemesi gerektiğini belirterek, "Avrupa'nın tavrı ve güney komşularımızın hali ortada. Bu coğrafyada güçlü olmamız gerekiyor. Bazı yönetimler bize ambargoya girişti, ancak böyle iyi olmayacağını öğrenecekler. Çünkü o ülkelerde halkın tercihleri ve ihtiyaçları göz ardı edilemez. Tunus ve Libya'yı da yakından takip ediyoruz. Bu ülkelerle açılacak pencere ticaret penceresidir" diye konuştu.



Tekstilde yollar ihracata çıkıyor

Seyahat kısıtlamaları ve artan hammadde maliyetleri, tekstil sektöründe şirketleri zorluyor. Online istişare toplantısında tespitlerini paylaşan sektör temsilcileri, "Önümüzdeki yıl ihracatçının yılı olacak. İhracat yapmayan arkadaşlar bile ihracat yapar hale gelecek. Seyahat kısıtlamalarının kaldırıldığı her pazara ulaşmak için acele etmek lazım" dedi.



Ticaret moral işi

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Servet Samsama, hazır giyim ihracatındaki artışın gurur verici olduğunu belirtti. Ancak fabrikaların yüzde 50 kapasite ile çalıştığına dikkat çeken Samsama, "Burada da Laleli, Osmanbey, Merter gibi semtlerin önemi ortaya çıkıyor" dedi. Samsama, "Ticaret işi, moral işi. Moralimizi yüksek tutacağız. İşletmelerimizin doğru zamanda, doğru şekilde borçlanamaması kritik bir problem. İşletme sermayesindeki dengeyi bozmayalım" uyarısı yaptı.

SALGININ olumsuz etkilerine rağmen tekstil sektörü uluslararası ticaretteki gücünü koruyor. Eylül ayına ait dış ticaret verilerine göre, aylık toplam 16.01 milyar dolarlık ihracat yapıldı. Hazır giyim, bu hacimden geçen yılın aynı ayına göre yüzde 15 artışla 1.6 milyar dolar, tekstil yüzde 12.8 yükselişle 1.1 milyon dolarlık pay aldı. Ekim ayı dış ticaret rakamlarında da sektördeki güçlü duruş kendini gösterdi. Ekim ayında örme giyim eşyası ve aksesuarlarında yüzde 15.6'lık artışla 979 milyon dolarlık ihracat yapıldı. Bununla birlikte salgının yeniden yayılması, döviz kurundaki hızlı hareketler, üreticileri ve ihracatçıları zora soktu.

Tekstil sektöründe yaşanan problemler, İstanbul Ticaret Odası'nın düzenlediği tekstil sektörü istişare toplantısında masaya yatırıldı.

Sektörün hazır giyim, kumaş, örme, çorap, triko, iç giyim, iplik ve deri alanlarını temsil eden meslek komitelerinden İTO Meclis Üyeleri, videokonferans yöntemiyle bir araya geldi. İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyeleri Servet Samsama ve Burhan Polat ile sektörlerinin temsilcisi Meclis Üyeleri, tespitlerini ve önerilerini dile getirdi.

KISITLAMALAR ETKİLEDİ

Pandemi şartlarında tekstil ve deri ürünlerinin tüketiminin azaldığını anlatan sektör temsilcileri, "İnsanlar



Adem ORHUN

sokağa daha az çıktığı için ayakkabıları eskimiyor, satışlar da buna bağlı olarak azaldı. Deri konfeksiyonu da benzer şekilde etkilendi. Hemen her atölyede Covid-19 vakası veya temaslı kişiler var. Üretimde erken mesai düzenlemesinin faydası olacak. Ancak ek ihtiyaçlar için hazırlık yapmak gerekiyor" dedi.

HASTALIK KORKUSU

Salgın riski sebebiyle hasta olmaktan korkan personelin işe gelmekten imtina ettiğini vurgulayan bazı sektör temsilcileri, yaşananları şöyle özetledi: "Laleli'de insanlar haftada 2-3 gün çalışıyor. Sipariş alıp üretime girişmek isteyen patronlar ise kısa çalışmadaki personelini işyerine getirmekte zorlanıyor."

TAHSİLAT ZORLUĞU

Diğer yandan sektör temsilcileri, piyasada nakit akışı, ödeme ve tahsilat konusunda sıkıntı yaşandığını anlattı. Sektör mensubu bazı iş insanları, "Mal satacak yer, tahsilat yapacak firma bulmak zor. Bankalar, çekleri değerlendirmiyor bile" dedi.

DIŞA AÇILIYORLAR

Toplantıda sektör dahilindeki bazı alanlarda satış hacminin iyi, bazılarında zayıf olduğu kaydedildi. Giyim aksesuarlarında perakendecilerle birlikte ciddi bir daralma olduğu ifade edilirken, sektör mensuplarının bu durumu ihracat ve e-ticaret ile kapatmaya çalıştığı belirtildi.

Örme kumaş imalatı yapan bazı sektör temsilcileri ise sezonun iyi geçtiğini ifade etti. Toplantıda, "Bazı kumaşlarda ricayla temin gibi durumlar yaşadık" bilgisi de paylaşıldı.

Örmeciler işlerinin iyi olduğunu belirtirken, "Karamsar değiliz. Ancak kimse önünü göremiyor. Milli gelirde bir zayıflama var. Bu sorunu ancak ihracatla telafi edebiliriz" dedi.

Sektör temsilcileri, konuşmalarının devamında şunları vurguladı: "Önümüzdeki yıl ihracatçının yılı olacak. İhracat yapmayan arkadaşlar bile ihracat yapar hale gelecekler. Özellikle seyahat kısıtlamaları kaldırıldığı anda o ülkedeki pazarlara, müşterilere ulaşmak için acele etmek lazım. Avrupa'ya dağılmamız lazım. İhracat elçisi gibi çalışmalıyız. İhracatı ayağa kaldıracak, hızlı sonuçlanacak

projelere ihtiyacımız var. Burada özellikle İTO'ya güveniyoruz."

ACENTE İLE İHRACAT

Tıkanıklığı ihracatla aşmaya çalıştıklarını dile getiren sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "İhracatımız artıyor; çünkü mecburen dışarıya yoğunlaştık. Fakat seyahatler kısıtlandığı için numune göndermek gerekiyor ya da iyi acentelerle çalışmak lazım. Bu şartlarda acentelerin müşteri portföyünden istifade etmek zorundayız. Acentelerle, distribütörlerle bu temas yapmamız lazım. Benzer şekilde özel B2B etkinlikleri yapılabilir."

E-İHRACAT İÇİN WEBİNAR

Toplantıda, İTO'nun e-ticaret ve dijital platformlarda pazarlama faaliyetlerinin nasıl yapılacağı konusunda daha fazla etkinlik düzenlemesini isteyen sektör temsilcileri, "Firmalar da altyapısını elektronik ticarete alıştırmalı" diye konuştu.

SOSYAL MEDYA

Öte yandan, Laleli bölgesindeki tekstilcilerin son 5-6 yılda sosyal medyaya ağırlık verdiğine de dikkat çekildi. Toplantıda, "Bu dönemde cirosunun yüzde 60'ını Whatsapp üzerinden yapan şirketler var. Fakat bu hacim eski müşteri ile mümkün oluyor. Yeni müşteri öncelikle malı görmek, incelemek, size güvenmek istiyor" bilgisi paylaşıldı.

SANAL FUARLAR

Çorap, triko, örme gibi alanlarda faaliyet gösteren sektör temsilcileri, İTO'nun fuar organizasyon tecrübesinin çok büyük olduğunun altını çizdi. Sektör temsilcileri, "Sanal fuarlar kesinlikle olmalı. Bunun mutlaka faydası olacağına inanıyoruz" dedi.

ALACAK SİGORTASI

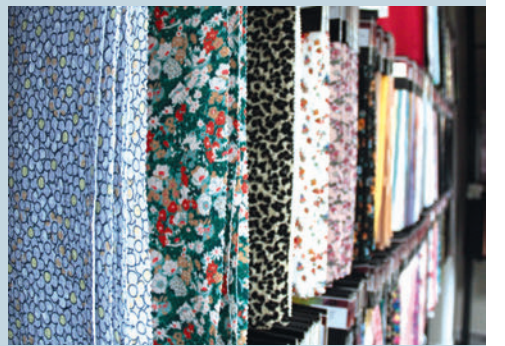
Toplantıda, ödemelerdeki aksamaya dikkat çeken sektör temsilcileri, üyelere devlet destekli ticari alacak sigortasını kullanmayı tavsiye etti. Nakit akışının bozulmaması için iş dünyasının, alacak sigortasına ağırlık vermesi gerektiğini ifade eden iş insanları, "Uygulamada limitler artırılırsa daha çok tercih edilir" diye konuştu.

Laleli'de eski kalabalık yok

Tekstil sektörü istişare toplantısında, Laleli'deki otellerin doluluk durumlarıyla ilgili dikkat çekici bilgiler de paylaşıldı. Buna göre, otellerin yüzde 42'si pandemi başından bu yana kapalı. Açık olan otellerin yüzde 3'ü yüzde 50, yüzde 10'u yüzde 40, yüzde 7'si ise ancak yüzde 25 dolu. Laleli Sanayici ve İşinsanları Derneği (LASİAD) Başkanı Gıyasettin Eyyüpkoca'nın verdiği bu bilgiye göre, otellerin doluluk oranı, tekstil ürünleri alımı yapmak üzere gelenlerin ne kadar azaldığını da gösteriyor.

İç giyim çevre pazarlara yoğunlaştı

İç giyim üreticisi bazı sektör mensupları ise Avrupa markalarının, ucuz işgücünün olduğu ülkelere gittiğini belirtti. Sektör mensupları, "Biz de kendi markalarımızla çevre pazarlara yoğunlaştık. Orta Asya ve Afrika'da sosyal medya üzerinden müşterilere ulaştık. Fakat 10-20 bin dolarlık siparişler azaldı. Küçük hacimli siparişler geliyor. Diğer taraftan iç piyasa sıkıntılı, en çok vade ve döviz sebebiyle problem yaşıyoruz" dedi. Sektör temsilcileri bu yıl şubat ayındaki iç giyim fuarının da yapılmayacağını belirtti.



İthal kumaşa makul vergi

Hammadde ihtiyacının önemli bir kısmının ithalat yoluyla karşılandığını belirten sektör temsilcileri, şunları söyledi: "Çin'den gelen kumaşa yüksek vergi, maliyeti artırıyor. Aynı malı Çin'den direkt değil de Avrupa üzerinden dolayarak getiriyorlar. Öyle olunca devlet vergi atamadığından zarar ediyor, tüccar da çeşitli maliyetlere katlanıyor. En azından Türkiye'de üretilmeyen mallar için vergiler makul seviyeye indirilirse hem devlet hem şirketler kazanır."

Vadeli döviz önerisi

Tekstil sektöründen bazı iş insanları, döviz konusunda da şu önerilerde bulundu: "Maliyet ve fiyatlama konusunda önümüzü göremiyoruz. Devletin, ihracatçılara vadeli döviz satması birçok problemimizi çözecek. Devlet, 2021 dolar kuru tahmini ne ise biraz üstünden bize 6 ay vade ile dolar satсын. Gelecek aydan itibaren enflasyonun daha da artacağını tahmin ediyoruz. Devletin firmalara vadeli döviz satışı enflasyon kontrolü için de faydalı olur."

Dijital B2B yapılacak

Pandemi sebebiyle fiziki fuarların yapılamadığını hatırlatan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat, şöyle konuştu: "1-2 yıl daha seyahat kısıtlamaları olacak gibi görünüyor. Sektörde sanal fuar, havanda su dövmek gibi görünse de 'döveceğiz ve öğreneceğiz'. Umutsuz olmayalım.

Önceden 5 müşteriye giderken, şimdi 15 müşteriye rahatsız edeceğiz."

Polat, "18-19 Mart 2021'de dijital B2B düzenleyeceğiz. Dışarıdan alım heyetleriyle anlaşmalar yapılıyor. Örmeden kumaşa tekstil sektörünün bütün taraflarını davet edeceğiz" açıklaması yaptı.

Pandemi şartlarına rağmen çelik ve makina sanayicileri siparişleri yetiştirmek için yoğun şekilde çalışıyor. Sektörün gündeminde, yurt içindeki projelerde ithal ürün tercih edilmesi problemi var.

Sanayi istişare toplantı-sında konuşan sektör temsilcileri, hem devlet hem özel sektör projelerinde ithal mal yerine yerli ürün tercih edilmesi için mücadele verdiklerini ifade etti.



İthal ürün kabul komisyonu kurulmalı

İstanbul Ticaret Odası Sanayi İhtisas Komitesi'nin geçtiğimiz nisan ayında yaptığı toplantıda, "Kamu alımlarında yerli ürünlerin alımına öncelik verilmesinin sağlanması amacıyla kamu-özel kurumlar işbirliğinde bir 'ithal ürün kabul komisyonu' oluşturulmalı" kararı alındı. Toplantıda bunun için ilgili merciler nezdinde girişimlerde bulunulması benimsendi. Önceki hafta yapılan sanayi istişare toplantısında bu karara işlerlik kazandırılması tekrar gündeme geldi.

Sanayiciden milli mesaj: O ürünün yerlisi var

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası'nın sektör temsilcilerini buluşturduğu 'sanayi istişare toplantısı', video konferans yöntemiyle gerçekleştirildi. Sektör temsilcisi iş insanları, toplantıda tespitlerini ve yaşanan sorunlara çözüm önerilerini dile getirdi. Özellikle çelik mutfak eşyaları, alüminyum ve metal ürünlerde ihracatın iyi olduğunu, dış pazarda satış hedeflerine ulaşacaklarını kaydeden bazı sektör temsilcileri, iç piyasadaki engellere dikkat çekti.

ÖZEL İŞLERDE DE YERLİ

Toplantıda konuşan birçok sektör temsilcisi, hastane ve havalimanı gibi büyük projelerde yerli ürün tercih edilmemesinin en büyük problem olduğunu ifade etti. Sanayiciler, sadece devlet ihalelerinde değil, otel, mesken ve plaza gibi özel işlerde de yerlisi varken, ithal ürünlerin tercih edilmesinin hem sektöre hem ülke ekonomisine zarar verdiğini vurguladı. Çelik ve kaplama ürünlerinde ciddi miktarda hammadde ithalatı olduğunu belirten sektör temsilcileri, çelik üretiminin artırılması gerektiğini ve nitelikli malzeme üretimi üzerine yeni çalışmalara ihtiyaç olduğunu kaydetti.

HASTANE MUTFAKLARI

"Son yıllarda yapılan hastanelerin çelik mutfak eşyalarının yüzde 80'inin ithal olduğunu tespit ettik" diyen sektör temsilcileri, "20 hastaneden 200-300 milyon Euro'luk iş kaçtı gitti. Hepsini biz yapabiliirdik. Biz en kaliteli ürünlerimizle dünyaya satış yapıyoruz, fakat kendi memleketimizde kendi malımızı satamıyoruz" dediler. Yine aynı sektörden iş insanları, "İstanbul Finans Merkezi inşaatıyla ilgili şartnamede de direkt ithal ürün istiare ediliyordu. Ankara'da bire bir görüşmelerimiz neticesinde şartnamedeki ilgili maddenin değiştirilmesini sağladık" diyerek, sorunun yaygınlığına ve çözüm için yapılan çalışmaya örnek verdi.

MEMURUN TERCİHİ

"Devlet işlerinde, ihalelerin tamamına yakınında, ithal ürün tercih edildiğini görüyoruz" diyen bazı sanayiciler, "Çünkü mal alımdan sorumlu devlet memuru 'ben kaliteli ürün tercih ettim, bu markayı aldım' diyerek kendisini garantiye almak istiyor. Aynı malın yerlisi üretildiği halde bunu bir türlü değiştiremedik. Kendi vergi verenini tercih etmeyen bir uygulama var" şeklinde üzüntülerini dile getirdi.

KREDİYLE İTHAL ÜRÜN

Sektör temsilcileri, ayrıca yerli malı uygulamasında göze kaçan bir noktaya da

dikkat çekti. İş insanları, konuyu şöyle ifade etti: "Büyük projelerde ihaleler hep özel sektör alımı sayılıyor. Oysa paramız dışarıya gidiyor, o projeleri gerçekleştiren şirketler temin ettikleri yabancı kredilerle bağlantılı olarak ithal ürünler alıyorlar. Dolayısıyla o ihaleler de devlet ihalesi sayılmalı."

Sektör temsilcileri, turizm tesisi ve otel inşaatlarında da aynı durumun yaşandığını belirterek, "Teşvik için arsasını devlet sağlıyor, binasını biz yapıyoruz fakat içindeki malzemeler yabancından alınıyor" dedi.

KAYIT DIŞILIK

Öte yandan demir dışı metallerde 6-7 yıldır uygulanan bir sistem olduğunu hatırlatan sektör temsilcileri, düzgün çalışan tesisleri koruyan bu uygulamanın pandemi sebebiyle kaldırıldığını kaydetti. Sektör temsilcileri, "5/10 sistemi oturmuştu, onu 7/10 yaptılar. Bu sebeple birçok şirket kayıt dışılığa yönelmeye başladı. Bu tür kararlar alınırken, sektörle daha esaslı istişarede bulunulmasını talep ediyoruz" dedi.

OTOMOTİV YAN SANAYİ

Metal işleri yapan sanayiciler ise yoğun şekilde çalışan otomotiv fabrikaları sebebiyle yan sanayideki tedarikçi firmaların da harıl harıl üretim yaptığını söyledi. Sektör temsilcileri, "Covid'den kurtulsak siparişler artacak. O duruma hazırlık yapılmalı. Şirketlerin altyapısı ihracata hazırlanmalı. İhracat yapanlar kayıp yaşamadı, fakat yatırım yapmayı planlayanlar kaygılı" şeklinde konuştu.

İŞİMİZE BAKALIM

Toplantının ilerleyen aşamalarında sanayicinin son zamanlarda işten çok döviz ve finansman konuşmak zorunda kaldığı ifade edildi. İş insanları, "Son aylarda mali işlerle daha çok uğraşıyoruz. Halbuki dünyayı anlamaya ihtiyacımız var. Avrupa tekrar kapanacak. Bu konuda ilgililerden daha fazla destek görmek istiyoruz. Aralık 2019'da 'dünya şuraya gidiyor, sanayi maske üretsin, maske makinası üretsin' şeklinde bir öngörü paylaşılabilir. Çinlilerin sadece maskeden 25 milyar dolar para kazandığını duyuyoruz. Dünyadaki gidişi görüp pozisyon almamız lazım" dedi.



eWMS'deki mesajlar önemli

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, geçen hafta elektronik ortamda yapılan Dünya Pazarlama Zirvesi'ne (eWMS) dikkat çekti. Taş, "Zirvede Prof. Dr. Philip Kotler, bu işin bir U çizeceğini, çıkışı olacağını söyledi, gelecek iki yıl içindeki muhtemel gelişmelere dair öngörülerini paylaştı. Sanayicilerin ve girişimcilerin bunları okumasında fayda var. Bunun gibi değer katacak ne varsa faydalanmalıyız. Ülke olarak üretmek ve gelişmek zorundayız. Katma değeri yüksek ürünler üretim ihracatımızı artırmalıyız" diye konuştu.

Algı değişimine ihtiyaç var

Sektör temsilcileri online toplantıda, "Tüketici ürünlerinde yerli ve ucuz ürün olmasına rağmen daha çok reklamı yapılan yabancı markaların pahalı ürünleri tercih ediliyor. Algı konusunda çalışma yapılması lazım" dedi. İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay konu hakkında, "Üretim ve ihracatı artırmaya ihtiyacımız var. Ancak marka olarak devam etmeliyiz. İş yapma sıkıntımız yok. Birbirimizi anlama sıkıntımız var. Bir zihniyet değişimine ihtiyaç var" diye konuştu.



Ustalar hastalanınca işler aksıyor

İnternet üzerinden gerçekleştirilen sanayi istişare toplantısında İTO Yönetim Kurulu Üyesi Adil Coşkun, bir değerlendirme konuşması yaptı. Coşkun, "Covid sebebiyle hemen her fabrikada

personelin hastalanması sanayiye etiledi. Ustaların hepsi 50 yaş üstü. Onlar da hasta. Zaten yeterli sayıda usta yetişmiyor" dedi. "Bizim doları değil, neyi üretiriz diye düşünmemiz

lazım" diyen Coşkun, şöyle konuştu: "Yine de biraz şanslıyız; sanayi, hırdavat, makina, demir çelikte işler, talep olduğundan yavaşlamadı. O halde üretmeye devam edeceğiz."

Çocuk yetiştirmek gibi

İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, yerli üretimi bir çocuğun yetiştirilmesine benzetti. Özer, "Tüketici ürünlerinin çoğunu ithal ediyoruz. Tüketim ihtiyaçlarımızın yerli ikamesini hazırlamak zorundayız. Tabii bu bir günde olacak bir şey değil. Çocuğun 20'li yaşlarına kadar yetiştirilmesi gibi üretimin de beslenmesi, eğitilmesi, geliştirilmesi lazım. Yerli sanayinin gelişmesinde keskin çizgiler olmadan hızlı adımlar atmamız lazım" diye konuştu. Özer ayrıca, "Fabrika kurmak isteyen servetini arsaya harcamasın. Üretene, vergisini verene gerekli araziyi devlet sağlasın" şeklinde önerisini dile getirdi.

Ekonomide beklenen atılımın köşe taşları



İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ekonomide yeni döneme ilişkin verdiği net mesajların, Türkiye'nin pandemi sonrası önüne çıkacak fırsatları kaçırma-

yacağına olan inançlarını güçlendirdiğini bildirdi. Avdagiç, şunları kaydetti: "Cumhurbaşkanımızın verdiği mesajlar, Türkiye ekonomisine ilişkin hem yurt dışında hem yurt içinde bakışın 'kısa vadeden, orta vadeye

kaymasının' da teminatı oldu. 2021 yılı için bir yandan aşı ile ilgili olumlu haberler umutları güçlendirirken, Cumhurbaşkanımızın açıklamaları da bundan sonrası için Türkiye ekonomisinin önünü açtı.

Cumhurbaşkanımızın yatırım ortamının iyileştirilmesi, reformların devam edeceği vurgusu, enflasyonla mücadeleyle ilişkin verdiği mesajlar, ekonomide beklenen atılımın köşe taşlarını oluşturacaktır."

Türk ürünlerine talep artışı kuvvetleniyor



Fotoğraflar: KAMIL ÇATAK

Kasım ayı İTO Meclis Toplantısı'nda konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, "Uluslararası kuruluşların yaptığı analizler, Türkiye'nin küresel değer zincirlerinin radarına girdiğini gösteriyor. Fuarların yeniden hayata geçmesiyle Türk ürünlerine olan talebin de artacağı yönünde beklentiler kuvvetleniyor" dedi.

MÜGE BİBER
SEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, "Türkiye bir tedarik merkezi olarak öne çıkmaya başladı. Uluslararası kuruluşların yaptığı analizler de, Türkiye'nin küresel değer zincirlerinin radarına girdiğini gösteriyor. Aynı şekilde, üretimde Çin'e alternatif arayan büyük alım şirketleri, tedarik için Türkiye ile temaslarını artırdı. Ayrıca fuar faaliyetlerinin yeniden hayata geçmesiyle birlikte Türk ürünlerine olan talebin de geçmişe göre artacağı yönünde beklentiler kuvvetleniyor" dedi.

AVDAGIÇ'E SAĞLIK
TEMENNİSİ

Dr. Kuralay, Covid testi pozitif çıkan İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç'e vekaleten İTO'nun kasım ayı Meclis Toplantısı'nda bir konuşma yaptı. Sözlerine, "Başkanımız Şekib Avdagiç Bey, Covid testi maalesef pozitif çıktığı için bugün sizlere hitap edemiyor. Şu an hastanede tedavi altında. Toplantı öncesi kendisiyle görüştüm, her şeyin yolunda olduğunu ve iyiye gittiğini, tedavisinin sürdüğünü, en kısa zamanda sizlerle bir arada olmayı dilediğini söyledi. Sayın Başkanımıza tekrar çok geçmiş olsun diyorum. Sağlığına kavuşmuş bir şekilde en yakın zamanda görevinin başına ve aramıza dönüşmesini Cennet-i Hakk'tan niyaz ediyorum" diye başlayan Dr. Kuralay, ekonomiye ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

İHRACAT REKORU

Dr. Kuralay, Meclis konuşmasında, Milli Mücadelemizin lideri Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, ebedi yolculuğuna uğurlayışımızın 82. yıldönümünde

saygıyla andıklarını söyledi. Dr. Kuralay, "Onun zor zamanlarda istiklâlîmiz ve hürriyetimiz için yaptıklarını, Türk tüccarının önünü açan çalışmalarını her vakit minnetle hatırlayacağız" ifadesini kullandı.

Dr. İsrail Kuralay, 6,6 büyüklüğündeki İzmir depremine de dikkati çekti ve depremde hayatını kaybeden 115 vatandaşımıza rahmetle andıklarını belirterek, "Yaralılarımıza ve depremden etkilenen tüm İzmirli'lere geçmiş olsun diyorum. İnşallah, depreme hazırlıksız yakalanma gibi olumsuzlukları artık geride bırakırız" dedi.

İTO Başkan Yardımcısı Dr. Kuralay, eylül ayındaki artışın yanı sıra ekim ayındaki ihracat rakamının da, hem bu yılın en yüksek aylık ihracat rakamı hem de Cumhuriyet tarihinin aylık ihracat

rekoru olduğunu belirterek, "Salgın koşullarında bu başarı, Türk iş dünyasının girişimciliğinin ve çalışkanlığının bir göstergesidir" diye konuştu.

REHAVETE ASLA
KAPILMAMALIYIZ

Koronavirüsün ekonomide ve toplumsal hayatta yıkıcı etkilerini sürdürdüğüne dikkati çeken Dr. İsrail Kuralay, şöyle devam etti: "Dünya, virüsü kontrol altına almak için savaş veriyor. Türkiye de bu mücadeleyi kararlılıkla sürdürüyor. Şunu unutmamalıyız; rehaveti affetmeyen bir virüsle karşı karşıyayız. Dolayısıyla tedbiri elden bırakmamalıyız, rehavete asla kapılmamalıyız. Küresel bir ilaç şirketinin, Almanya'da Türk profesör Uğur Şahin'in CEO'su olduğu BioNtech firmasıyla birlikte aşırı bulduğu haberleri geldi. Tabii bu aşı tek olmayacak. Türk bilim insanları da aşı konusunda son şamaya doğru ilerliyor. İnşallah gerek aşı, gerekse ilaç anlamında 2021'de Covid-19 salgınını önemli ölçüde geride bırakacağımıza inanıyoruz. O zamana kadar virüs mutasyona uğrarken, biz de Covid'le yaşamayı her geçen gün daha iyi öğreneceğiz."

'O demir yumruğun kökü Türkiye'dir'

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, işgal altındaki Dağlık Karabağ'ın kurtuluşu sebebiyle kardeş ülke Azerbaycan'ın sevincini paylaştıklarını söyledi. Dr. Kuralay, şöyle konuştu: "Allah'a şükürler olsun ki, Dağlık Karabağ'ın geri alınması için Azerbaycan'ın ortaya koyduğu kararlı mücadele sonuç verdi. Azerbaycan, hem masada hem sahada kazandı. İlham Aliyev'in dediği gibi 'Ermeniler, ateşkes anlaşmasını kendi istekleriyle değil, Azerbaycan'ın demir yumruğu sayesinde' imzaladı. Arkadaşlar, o demir yumruğun kökü de Türkiye'dir. Türkiye güçlü olunca, savunma sanayi yerli ve milli olunca; dostlarımız da güçlü oluyor, kaybettiklerini kazanıyor. Azeri kardeşlerimizi, İstanbul iş dünyası olarak tebrik ediyoruz. 'Çirpıncırdı Karadeniz' türküsündeki 'Azerbaycan bayrağını / Karabağ'da asacağız' dizelerini bize gösteren Yüce Allah'a hamd ediyoruz."

ABD ile ticaret hacmi artmaya devam ediyor



ABD seçimlerine değinen Dr. İsrail Kuralay, "Trump-Biden yarışının galibi, Biden oldu. İki ülkenin zaman zaman gerginleşen siyasi ilişkilerine rağmen ticari ilişkilerimiz artmaya devam ediyor. Son 10 yıla baktığımızda, Türkiye'nin ABD'ye ihracatı kademeli olarak artış gösteriyor. 2010'da Türkiye'nin bu ülkeye ihracatı 3.8 milyar dolar düzeyindeydi. Geçen yıl 8.3 milyar dolar oldu.

2020'de ise bu rakamın aşılabileceği öngörüldü. Türkiye, geçen yıl 167.9 milyar dolarlık ihracat yaparak, bunun yaklaşık yüzde 5'ini ABD'ye gerçekleştirdi. 223 milyar dolarlık ithalatımızda ABD'nin payı ise yüzde 5.5 oldu. İki ülke dış ticaretinde son 10 yılda ihracatın ithalatı karşılama oranı da Türkiye'nin lehine geliyor" değerlendirmesinde bulundu.

Lütfi Elvan ve Naci Ağbal'a tebrik mesajı

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, Hazine ve Maliye Bakanlığı görevinden affını isteyen Berat Albayrak'a teşekkür ederken, yeni Bakan Lütfi Elvan'a başarı dileklerini ilettili. Dr. Kuralay, "Sayın Bakanımızı, Ekonomik İşlerden Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı iken Odamız'da

ağırlamış, ekonomik gelişmelerle ilgili görüşlerimizi kendisiyle paylaşmıştık. Sayın Elvan'ın, Türkiye'nin en büyük Odası İstanbul Ticaret Odası ve iş dünyası ile sıkı iletişim içinde olacağına inancımız tamdır" dedi. Dr. Kuralay, Merkez Bankası Başkanlığı'na atanan Naci Ağbal'ı da tebrik etti. Kuralay, "Yeni Merkez Bankası

Başkanımız, Türkiye ekonomisini ve iş dünyamızı iyi bilen bir isim olarak ekonomi çevrelerine güven verdi. Bu değişikliklerle, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın vizyonu doğrultusunda, 'üreten Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu düzenleme ve destekleri de kapsayacak' önemli bir süreç girdiğimiz kanaatindeyiz" diye konuştu.

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Yerli üretime önem vermeliyiz

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Uzmanlara göre 1999 depreminden sonra İstanbul'da, gelecek 30 yılda 7.5 şiddetinde deprem bekleniyordu. Türkiye nüfusunun beşte biri İstanbul'da. Ekonomide de en büyük paya İstanbul sahip. Şehrimiz olası bir depreme ne kadar hazır? Bu, hemen cevaplanması gereken bir soru. Ekonomide gündelik iniş çıkışlar var. Reddetmek mümkün değil ama iş dünyamız şikayet etmiyor, çalışıyor, çözüm üretiyor. Asıl isteğimiz, özellikle döviz cephesinde ani iniş çıkış yaşamamak. Dövizde denge ithalatçı ve ihracatçıyı rahatlatır. Makroekonomik çözümlerin dışında mikro ölçekte de yapılabilecekler var. Sektörlerin talepleri Ankara'ya iletildikçe çözümlere kavuşacağız. Savunma sanayinde yüzde 70'lere ulaşan yerli üretim modelinin bütün sektörlerde gerçekleşmesi dileğimiz. Yerli üretimi çoğaltmazsak, kur, faiz ve enflasyon üçgeninde dolaşıp dururuz.

İhtisas sanayi organize bölgesi istiyoruz

Yurdal Tufan-Orman Ürünleri Meslek Komitesi: Sektörümüzde yüzde 18 olan KDV oranının yüzde 8'e indirilmesini ve bunun kalıcı olmasını istiyoruz. Döviz kurlarının yüksek olmasından dolayı sektörün 'sunta mdf' gibi ürünlerin tedarikinde sıkıntılar oldu. Üretici firmalar ihracat yapıyor. Bu da iç piyasada zorluk yaratıyor. İçeride üretilen ürünlerden fazlalık olanlar ihraç edilmeli. Sektörün yıllardır dile getirdiği bir diğer talebi de hem Avrupa hem Anadolu yakasında mobilya imalatçıları ile birlikte olacağımız ihtisas sanayi organize bölgelerinin hayata geçirilmesi. Apartman altında ve bodrumda yapılan imalatlar verimli olmuyor, daha geniş alanlar gerekiyor. Bu, aynı zamanda şehir içi trafiği de rahatlatır.

Magnezyumdaki ithalat vergisi kaldırılmalı

Ali Bakaner-Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi: Magnezyum için uygulanan ithalat vergisinin kaldırılmasını istiyoruz. Bir de tevkifat uygulaması 7/10 oranında uygulanmaya başladı. Sektör olarak sıkıntı içindeyiz ve bu uygulamanın eski oranına, yani 5/10 oranına dönmesini talep ediyoruz.

Kömür doğru kullanılsa iyi bir alternatif

Hüseyin Akarçeşme-Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt Meslek Komitesi: Azerbaycan'ın Karabağ başarısını tebrik

ediyorum. Sektörümüzün ana konusu kömür. Isınma amaçlı kömür birinci sırada geliyor. Kış geliyor, bu yüzden kömürle alakalı hatırlatmalar yapmalıyız. Doğalgaz dışında alternatif enerjiler de kısmen kullanılıyor. Kömürün yerini doğalgaz aldı gibi gözükse de sanayide ve sobalı evlerde halen kömür kullanılıyor. Şu anda kömür fiyatları doğalgaza göre daha ekonomik. Kömür ısınmada hayatımızdan çıkmadığı gibi imalat sanayinde de hammadde olarak kullanılıyor. Kömürde ruhsatlı ürünlerin kullanımına dikkat etmek ve doğru kullanım büyük önem taşıyor.

Fransa'nın İslam'a karşı tutumu beni etkiledi

Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: Fransa'da yaşananlar bir Müslüman ve Türk olarak beni etkiledi. 1789 yılında yaşanan devrimden sonra Fransa ikiye bölündü. O tarihten sonra Fransa'dakiler için medeni olmanın ölçüsü Fransız olmak oldu. Başka medeniyetleri kabul etmiyorlar. Tabii ki ticareti hepimiz Fransızlarla yapacağız ama bilinsin ki, Fransızların İslam'a karşı duruşları 1789 yılından beri böyle.

Külliye'de dış ticaret ofisi kurulmalı

Serdar Keskin-Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Başkanlık sistemine geçildiğinde, "Ofis ve kurullar politikayı belirleyecek, Bakanlıklar da uygulayacak" denilmişti. Ama Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde dış ticaret ile ilgili bir ofis yok. Bunun kurulmasını istiyoruz.

Kalifiye eleman açığımız var

Ali Ekber Özkan-Mobilya Meslek Komitesi: Avrupa ve Anadolu yakasında organize sanayi bölgeleri var. Ancak yeni ihtisas sanayi organize bölgelerine de ihtiyaç var. Sektör olarak hem Avrupa hem Anadolu yakasında ihtisas sanayi bölgesine ihtiyaç duyuyoruz. Mobilya sektöründe halen apartman altında üretim yapan birçok firma var. Kentsel dönüşümde bu işletmeler yer sorunu yaşayacak ve ortada kalma tehlikeleri var. O yüzden ihtisas sanayi bölgeleriyle bu sorunun çözülmesi gerekiyor. Sektörümüzün istihdam deposu. Önemli oranda istihdam sağlıyor. Ancak kalifiye eleman konusunda önemli bir açığımız var. Milli Eğitim Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği arasında mesleki eğitim konusunda bir anlaşma var. Bu anlaşma kapsamında, sektörümüzün eleman ihtiyacı için de bir girişimde bulunulmalı.

İhtisas sanayi bölgeleri oluşturulursa bölgeler bu konuda da fayda sağlayacak.

Kooperatif genel kurulları için eşgüdüm sağlanmalı

Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Yeni torba yasa TBMM'den geçti. Vergi ve sigorta gibi kamuya olan borçlar vadelerlendirildi. Ancak torba yasa içinde odaların da talep ettiği matrah artırımı, stok affı ve kasaya ilişkin geçmişteki yapılandırmaların benzeri bir düzenleme, maalesef maliye idaresinin olumsuz görüşü yüzünden ortaya çıkmadı. Bu anlamda piyasanın talebi tam olarak karşılandı diyemeyiz. Bununla birlikte torba yasada, Ticaret Odası üyelerimizin sosyal güvenlik alanında Bağ-Kur statüleriyle ilgili bir düzenleme de getirildi. Prim borcu olan Bağ-Kur sigortalılarına primler aksadığında 10'uncu ayın sonuna kadar ödemedikleri zaman bir silme hakkı getirdiler. İleride tekrar isterlerse bu paraları cari primle canlandırmayla satın alma hakkı getirildi. Büyük ticaret merkezlerinde kooperatif şeklinde olanlarda genel kurullarına ilişkin süreç sürüyor. PERPA'nın bağlı olduğu Çevre ve Şehircilik Bakanlığı 1 Aralık 2020 tarihine kadar genel kurulu erteledi. Ancak önümüzü göremiyoruz. Şu ana kadar herhangi bir düzenleme yayımlamadılar. Genel kurul süreçleri yaklaşık 50 gün öncesinden başlatılıyor. Dolayısıyla ilgili bakanlıkların kooperatiflere bir an önce bildirim yapması gerekiyor. Son gün bildirim yaptıklarında, daha önce sürece başlanmış, masraflar yapılmış oluyor. Bu yüzden gereksiz masraflarla karşılaşıyoruz. Takvimimiz sıkıştı. İTO Yönetimimizin gerek Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, gerek Ticaret Bakanlığı ve diğer bakanlıklarla temas ederek eşgüdümü sağlamasını talep ediyoruz. Geçen sefer bakanlıklar farklı düzenleme yayımladı. Bu konuda İTO Yönetimimizden destek bekliyoruz. İstanbul Valiliği'nin mesai düzenlemesini pandemiye buluşıcılığı azaltması ve trafiği rahatlatması açısından olumlu karşılıyoruz. Valilik, eğitim ve diğer alanlarda da bu koordinasyonu sağlamalı ve pandemiye buluşıcılığın biraz daha önüne geçilmeli.

Emlakçılar günü talebimiz var

Nuri Özelmaccıklı-Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi: Kasım ayı emlak vergilerinin ödenme zamanı. Emlak vergilerinin ikinci taksidinin ödenmesi 30 Kasım'da sona eriyor. Önceden komşu parselin

ön alım hakkı ve şufa hakkı vardı. Yeni yürürlüğe giren bir düzenleme ile sınırdaş maliklerin şufa yani ön alım hakkı kaldırıldı. Sektörümüzün yeni yönetmeliği 14 Ekim'de yürürlüğe girdi. Bu sebeple 14 Ekim'in 'emlakçılar günü' ilan edilmesi için bir talebimiz var. Bu konuda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne bir teklif gönderilmesini talep ediyoruz.

Gençlerin istihdamına destek verilmeli

Ergun Kont-Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi: Merkez Bankası Başkanı ile Hazine ve Maliye Bakanı değişti. Döviz kurlarına



bir yansıması oldu. Finansal piyasaların manipülasyonuyla tüm dünyada bir emek sömürüsü söz konusu. Kur bir anda 8.40'a niye çıkıyor, 7.80'e niye iniyor? Döviz kurlarını aşağıya çekmek için faiz artırımı konuşuluyor. Ancak reel sektörün, iş dünyamızın faiz artırımı talebi olduğunu düşünmüyorum. Döviz kurunda kalıcı düşmeyi

temennî ediyoruz. Sıcak para ile bu sorunlar çözülmez. Kalıcı ve doğrudan yatırımlar ülkemize fayda sağlar. Genç işsizlik konusunda tüm sektörlerimize destek olunmalı. Üniversitelerden her yıl 1 milyon civarında öğrenci mezun oluyor. Tecrübesiz diye tercih edilmiyorlar. Zor bir dönemden geçiyoruz fakat gençlere de sahip

çıkma gerekiyor. Üniversite mezunlarına destek için birtakım destek mekanizmaları harekete geçirilmeli. Gençlerin çalıştırılması konusunda teşvikler olmalı. Mesela, 50 kişi çalıştıran bir işletmenin 2 genci işe alması demek, iki genci iş dünyasına katması anlamına geliyor. Gençlerin istihdamı konusunda devlet de işverene destek olmalı.

El birliğiyle dönüşümü başaralım

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, video konferans yöntemiyle yapılan Meclis Toplantısı'ndaki konuşmasında, "Salgınla mücadelede ikinci döneme girdik" diyerek yeni tedbirlerle dikkat çekti. Oran, ayrıca İzmir'deki depremde hayatını kaybedenler için rahmet dileklerini ifade etti ve şunları söyledi: "Depremler hayatın gerçeği, fakat dayanıksız yapılar kader değil. Burada asıl mesele hazırlıklı olmak. Bizler devletin öncülüğünde özel

sektör, bina sakinleri olarak el birliğiyle hareket edersek, dönüşümü daha da hızlı şekilde başarabiliriz." Dünya çalkalanırken Türkiye'nin huzur ve istikrar adası olmasının hazmedilemediğini belirten Öztürk Oran, "Türkiye'yi bir kıskaca almaya çalıştıkları aşır. Ama bu milletin karakterinde korku yoktur. Mücadelemizi sürdüreceğiz. Hakkımız olandan vazgeçmeyeceğiz. Ülkemizi refaha kavuşturmak için en iyi bildiğimiz işi

yapmaya, üretmeye, ticarete kararlılıkla devam edeceğiz" dedi.

Dağlık Karabağ'daki işgal ve mezalimin son bulduğunu hatırlatan Oran, "Ne mutlu ki; Azerbaycan'ın haklı davası, büyük bir başarıyla sonuçlandı. İşgalden kurtarılan bölgelerin imarı, buradaki alt yapı ve üst yapının inşası gibi hakikaten çok önemli meseleler var. İvedi şekilde hareket ederek iş dünyamızın güçlü birlikteliğini sahadaki imar ve inşaa faaliyetlerine yansıtmalıyız" diye konuştu.



Mobil cihazlardan ve bilgisayardan girilebilen sanal fuarın açılış töreni, video konferans yöntemiyle gerçekleştirildi. SAHA EXPO'nun açılışına Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Bayraktar ve SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş katılarak, sektör ve fuar hakkında açıklama yaptı.



Biden ve aşı sonrası küresel ekonomi

Biden'ın başkanlık yarışında ipi göğüslemesi ve koronavirüse karşı oldukça etkili olduğu tespit edilen aşının bulunduğu daireneler gelen haberler küresel piyasalarda coşkuyla karşılandı. Bu iki önemli gelişmenin kısa ve orta vadeli olası etkilerini ele almaya çalışalım. Biden ile birlikte ABD'nin uluslararası kurallara dayalı küresel düzene yeniden yanaşacağı düşünülüyor. Trump döneminde AB ile bozulan ilişkilerin düzeleceği ve Çin'e karşı gösterilen sert tutumun yumuşatılacağı konuşuluyor. Ayrıca, ABD'nin koronavirüse karşı hem kamu sağlığı hem de ekonomi cephelerinde vereceği mücadelenin güçlendirileceğine yönelik bir beklenti var. ABD'nin maliye politikalarını daha fazla kullanma ihtimali de belirginleşti. Tesadüf müdür bilinmez ama Biden'ın galibiyet haberinin gelmesinden kısa bir süre sonra Amerikan ve Alman araştırma ekiplerinin ortak geliştirdiği aşının artık hazır olduğuna dair açıklama yapıldı.

Belirsizliklerin azalması ve likiditenin bollaşması ihtimali, kısa vadede küresel piyasalarda yatırımcıların yelkenlerini şişiren bir rüzgar etkisi yaratabilir. Uzun süredir uluslararası sermaye girişinin yolunu gözleyen Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalar da bu gelişmelerden faydalanır. Asıl soru, bu olumlu ve coşkulu havanın ne kadar sürebileceği ile ilgili.

ABD'nin yapısal sorunları

ABD'nin çok fazla yapısal sorunu var. Bu sorunların tamamı Trump'tan önce de vardı. Trump gitti diye de yok olmayacak. Siyasi kutuplaşmanın her geçen gün arttığı ABD'de siyaset mekanizmasının bu sorunlara ne kadar cevap üretebileceği büyük bir muamma. Avrupa'da da siyasi atmosfer son 4-5 yılda çok değişti. Biden geldikten sonra ABD ile Avrupa arasında gelişen transatlantik ilişkilerin bir anda eskiye dönmemesini beklemek çok gerçekçi değil. Çin'e karşı tutumun da aşırı biçimde gevşetilmesi çok zor.

Küresel ekonomideki ağırlığını korumak için ABD'nin Çin'i yavaşlatmaya ihtiyacı var. ABD, Çin'e karşı korumacı bir tutum takınmaya devam edecektir. Biden, sadece uygulanacak yöntemi değiştirebilir. Seçim kampanyası boyunca Biden da en az Trump kadar yerli üretime vurgu yaptı. Küresel ticaret kurallarının gözden geçirilerek daha adil, şeffaf ve uygulanabilir hale getirilmesi için biraz daha zamana ihtiyaç var. O ana kadar büyük ülkeler, pazarlık masasında daha fazla koz elde edilebilmek amacıyla birbirlerini zorlamaya ve sıkıştırmaya devam edecektir. Uzun vadede Biden'ın nasıl bir ekonomik miras bırakacağı, Amerikan ekonomisinin ve küresel ekonominin yapısal problemlerini gerçek anlamda çözmeye yönelik olarak ne kadar samimi ve cesur adımlar atabileceğine bağlı olacak.

Reel sektörü rahatlatmalı

Gelelim aşı meselesine. Haber tabii ki sevindirici. Ama yine de ihtiyatlı davranmakta fayda var. Aşının üretimi, dağıtımı ve muhafaza edilmesi gibi meseleleri hafife almayalım. Tabii bir de olası yan etkilerin daha yakından takip edilmesi gerekecek. Aşı, ilk etapta çok kısıtlı bir kitleye uygulanabilir. Aşının dünya genelinde geniş kitlelere ulaşması aylar, hatta yıllar alacaktır. Aşının etkili ve geniş biçimde insanoğlunun faydasına sunularak salgının hızının makul seviyelere düşürülmesi, yine bahar ve yaz aylarını bulabilir. Dolayısıyla, bizlerin kamu sağlığını korumak için bir süre daha tedbirlere dikkatlice uymamız gerekecek. Finans piyasalarının aşı haberini önden satın alıp bunu fiyatlaması normal. Ancak aşının sosyal izolasyon önlemlerine ihtiyacı büyük oranda azaltarak reel sektörü rahatlatması zaman alacak.

Savunmada 3 boyutlu ilk sanal fuar



Dünyanın ilk 3 boyutlu sanal savunma sanayi fuarı SAHA Expo, yan sanayici KOBİ'lerden dev firmalara 300'den fazla katılımcıyla açıldı. 5 ay açık olacak fuar, fiziksel fuarların ziyaretçilere sunduğuna benzer deneyim, online toplantılar, zaman ve maliyet tasarrufu ile diğer sektörlerde de örnek olacak.

DÜNYANIN ilk 3 boyutlu sanal savunma sanayi fuarı, SAHA EXPO açıldı. Fiziksel olarak bir fuarın ziyaretçiye sunduğu hemen her deneyimi ve bilgiyi sanal ortama taşıyan fuar,

9 Nisan 2021'e kadar açık olacak. Fiziki fuarda olduğu gibi salonlar ve stantlar şeklinde hazırlanan dijital uygulamada, hem firmaların yerlerini hem de ürünlerini görmek mümkün.

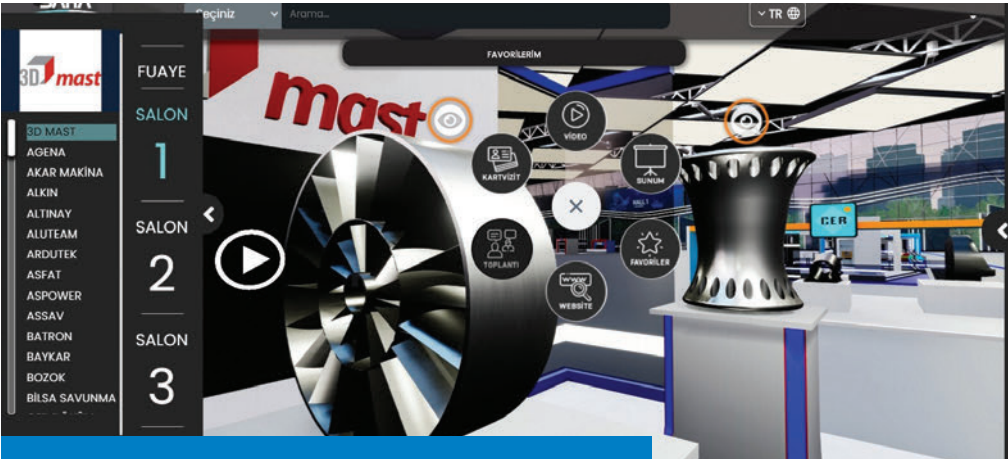
KOBİ'LER VE DEVLER

Tam adı 'Sanal Savunma Sanayi Fuarı' olan SAHA EXPO'da, özellikle makina alanında çalışan yan sanayi KOBİ'lerinin yanı sıra kurumların ve dev savunma şirketlerinin de ürünleri sergileniyor. Üç ayrı salonda 300'ün üzerinde katılımcı ile online gerçekleştirilen fuarda, Türkiye'den ve dünyanın farklı ülkelerinden binlerce sektör profesyoneli buluşacak. Türkiye'nin en büyük

kümelenmesi SAHA İstanbul üyesi ve ASELSAN Şirketi BİTES, bu fuar için XperExpo'yu geliştirdi. Böylece hem katılımcı firmalar hem de ziyaretçiler için zaman ve maliyet tasarrufu da sağlanıyor. Fuar, bu yönüyle de tanıtım, ihracat ve dış temas ihtiyacı olan diğer sektörlerde örnek olacak.

NELER VAR

SAHA EXPO'da firmaların özel tasarım 3 boyutlu stantları yer alıyor. Firmaların tanıtım pdf'leri ve tanıtım videoları da sisteme yüklendi. Kurumsal ziyaretçilerin ve delegasyonların ikinci görüşme taleplerinde bulunma imkanı da sağlandı.



826 sanal salon

Sanal fuarda 44 ülkeden 288 firma, 174 delegasyon ve bunlara tahsisli 826 sanal toplantı salonunda 5 ay boyunca ikili ya da çoklu online toplantılar yapılabilecek. Başlangıçta konfirme edilmiş 13 bin 644 toplantı olduğu bildirildi. Delegasyon ve toplantı sayısının önümüzdeki haftalarda artması bekleniyor.

Otomotivde gündem bağlantılı araçlar



ULUSLARARASI Otomotiv Mühendisliği Konferansı (IAEC), bu yıl 9-12 Kasım'da online olarak gerçekleştirildi. Otomotiv mühendisliği alanında dünyadaki en son gelişmelerin paylaşıldığı önemli organizasyonlardan IAEC'nin bu yılki ana teması, 'Bağlantılı Araçlar ve Akıllı Altyapı' oldu.

Otomotiv sanayinde geleneksel araçlar yerini hızla bağlantılı, otonom ve alternatif yakıtlı araçlara bırakıyor. Alternatif yakıtlı araçların payı her geçen gün artarken, nesnelerin interneti kavramına araç teknolojileri hızla adapte olmayı sürdürüyor ve şehirler de akıllı

altyapılarını kurmak için çalışmalar yapıyor. İşte bu gelişmeler, fuardaki konuşmaların da ana teması oldu.

Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), Otomotiv Teknoloji Platformu (OTEP), Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), tarafından Amerikan Otomotiv Mühendisleri Birliği'nin (SAE International) işbirliği ile düzenlenen IAEC 2020, Türkiye ve dünyadan bağlantılı araç teknolojilerinden şarj altyapılarına kadar birçok konuda uzman isimleri otomotiv profesyonelleri ile buluşturdu.



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 erişim imkanı

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.

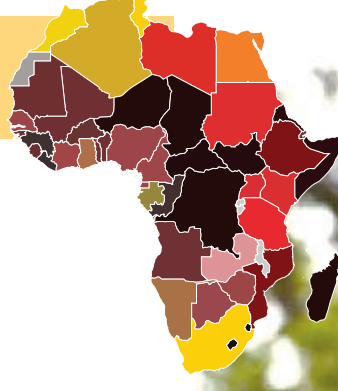


Begüm Ece/Mustafa Çağlayan/Mine Güneş

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

SANAYİNİN ARANAN BİLEŞENİ

Beyaz altın
KARİTE

O Afrika'da kendiliğinden yetişen ve yok edilmediği taktirde 300 yıla kadar yaşayabilen karite ağacı için 'kadınların altını' deyimi kullanılıyor. Çünkü yaklaşık 16 milyon Afrikalı kadın, genelde ağaçların dibine düşen karite meyvesini toplayarak geçimini sağlıyor.

O Başta Nijerya olmak üzere 23 ülkede üretilen karite ağacı, kerestesi ve yağıyla 2.5 milyar dolara yakın bir pazar oluşturuyor. 2028 yılı için öngörülen değer ise 3.5 milyar dolar seviyesinde. Karite yağı, özellikle çikolata ve kozmetik sanayi için aranan bir bileşen.

2000'li yıllara girerken Afrika'da özellikle iktisadi bakımdan güçlü ülkelerin farklı hamleler yaptıklarına şahit olmaya başladık. Uluslararası medyada her ne kadar kıtada güvenlik ve mevcut siyasi iktidarların demokrasiye sancılı geçişleri haberleri sıkça konu edilse de aslında üstü kapalı geçilen çok konu var. 1885 yılında Berlin'de toplanan eski ve yeni sömürgeci güçlerin buluşmasında Afrika'daki tüm yerel idarelerin ortadan kaldırılmasına karar verilmişti. 1912'de Libya'nın da İtalyanlarca işgali ile bu süreç tamamlanmıştı. Ne var ki, tüm yaşananlar bir asır geçmeden zihinlerden silindi. Hatta sömürgeciliğin bile unutturulmaya çalışıldığı bir dönemi yaşıyoruz. Bağımsızlık süreçleri bir tarafa, artık iki kutuplu dünyanın dağılıp yerine can simidi gibi sunulan küreselleşme de fazla dikkat çekmiyor. Sancılı da olsa kalkınma gayretindeki kıta ülkelerinin yakından tanınması ve sahip oldukları değerlerinden de bahsedilmiyor. En basitinden 21. yüzyılda sanki yeni keşfedilmişçesine mesela bir 'karite' ağacının meyvesinin uluslararası pazarlarda adeta kapışıldığını, dahası tekelleştirilen bu ürünün ne derece kıymete sahip olduğunu sadece alıp satanlar biliyor.

300 YIL YAŞIYOR

Binlerce yıldır nice benzerleri gibi bir hüda-yi nâbit, kendiliğinden yetişen ağaçlardan biri de günümüzde 'karite' olarak biliniyor. Karite ağacı nadiren 30 metreyi bulsa da genelde 10 ila 15 metreyi geçmeyen boya sahip. Kökünün çapı ise 1.5 ila 1.8 metre arasında. Fidanı 15 ila 20 yıl sonra ilk çiçeğini açıp en az 40 ila 50 sene arasında bundan verimli şekilde meyve alınıyor. Yok edilmediği takdirde 200 ila 300 yıl arasında yaşıyor. 10 gram ile 50 gram arasında değişen avokadoya benzeyen meyvesinin etli kısmı doğrudan yenilerek tüketilebiliyor. Ceviz veya badem olarak ifade edilen bir veya iki çekirdekli kısmı yağlı olup sııldığında neredeyse üçte biri, hatta yarısı kadar 'karite yağı' denen ürün alınıyor. Herhangi bir ağaç ortalama 20 kg. meyve veriyor. Tüm atıkları bıraktığı yerde zemine karışıp tabii gübre vazifesi görüyor ve çevreye en ufak bir zarar vermiyor. Kerestisini işlemek zorsa da dayanıklı olması sebebiyle inşaat ve mobilya yapımında kullanılıyor. Bilhassa odun kömürü için diğer ağaç türlerinden daha kaliteli olması sebebiyle tercih edilmesinden dolayı ve de tabii olarak yaşanan çölleşme sebebiyle de varlığı ciddi şekilde tehdit altında.

GELİŞTİRME ÇALIŞMALARI

Sahil bölgesindeki Nijerya, Mali, Burkina Faso ile burayı çevreleyen 23 ülkede kendi halinde yetişen karite ağacının iktisadi kıymeti 21. yüzyılda hiç beklenmedik şekilde arttı. Yabani bir ağaç olmakla birlikte artık bunların bile aşılınması ve ıslahı da dahil her özelliği ile yakından ilgilenilen araştırma merkezlerinin sayısı artıyor. SOSS-Sahel bununla ilgili çalışmalara önem veriyor. Daha da önemlisi bu ülkelerin ekonomilerine ciddi kaynak sağlaması sebebiyle her biri bunun daha fazla sayıda yetiştirilmesi için ciddi çalışmalar yürütüyor. Tüm Sahil bölgesinde iki milyara yakın ağaç bulunduğu ve bunun 500 milyondan fazlasının buranın tabii bitkisi karite ağacı ifade ediliyor. Toplanabilen meyvesinin tahmini rakamlara göre dörtte üçü işlenmemiş çekirdeği 'karite cevizi' ya da bademi/noix de karité, amandes de karité' ya da İngilizlerin ifadesiyle 'shea nuts, shea kernels' olup, geriye kalanı ise yağa dönüştürülüp 'karite yağı/beurre de karité' ya da 'shea butter' şeklinde toplam iki milyon tondan fazla ürün yerel ve uluslararası pazarlarda müşterilerine ulaştırılıyor.

NİJERYA BİRİNCİ ÜLKE

Karite ağacından 800 bin ton kadar ürün elde



Prof. Dr. Ahmet KAVAS



16 MİLYON KADININ GEÇİM KAYNAĞI

Yaklaşık 16 milyon Afrikalı kadın, genelde ağaçların dibine düşen karite meyvesini toplamak dahil yerel usullerle yağ haline getirip ambalajlamalarına kadar çok farklı iş ortamında çalışıyor. Böylece de çoğunun evlerinin geçimini teminde yegâne kaynak olduğu biliniyor. Bu meyve; günlük ihtiyaçlarını, sağlık giderlerini ve çocuklarının eğitimlerini sağlayan

hayati bir konum aldı. Her ne kadar bunu toplamak için içlerinde günde 10 km. kadar yol yürümek zorunda olanlar varsa da başka kazanç elde edecekleri fırsatlar olmadığı sürece Sahil bölgesinde şimdilik tek uğraşları konumunda. Gerek fakirlik ve yoksulluktan kurtulmak, gerekse topraklarında yaşamaya devamlarını sağlamaya verdiği fırsatları iyi değerlendirmek durumundalar.

Bu sebeple buna 'beyaz altın' diyenler olduğu gibi daha çok 'kadınların altını' deyimi kullanılıyor. Milyonlarca kadının hayata tutunmasında büyük bir paya sahip. Yüz binlerce köyde, kasabada yerel alıcılar, toptancılar bundan sınırlı gelir elde ederken, uluslararası pazarlarda oluşturulan tekeller yüzünden asıl kazanç, ürün Afrika dışına çıkarıldığında sağlanıyor.

Kurulan çok sayıda dernek, kooperatif, daha kaliteli ürün elde edilmesi için ilmi araştırmalar yapılmak üzere kurulan merkezler, yerel kullanımın daha cazip hale gelmesi gibi hamleler ile bu meyve daha uzun yıllar hem üreten ülkelerdeki yerel tüketimi hem de uluslararası pazarlarda daha fazla alanda talebi artırmaya devam edecek.



eden Nijerya, dünyada birinci üretici ülke konumunda. Bunu Mali ve Burkina Faso takip ediyor. Ancak ilk ikisi bundan elde edilen ürünü daha çok kendileri tükettikleri için en büyük ihracatçı ülke üçüncüsü. Fakat bu konuda genel bilgi paylaşılan yazılarda ismi neredeyse hiç belirtilmeyen Çad'da son yıllarda bu ağaç üzerine yapılan araştırmalarda 92 milyon karite ağacının olduğu ve bunlardan 556 bin ton karite çekirdeği toplandığı tespit edilmiş.

Meyve ve ondan sıkılarak elde edilen yağını en fazla ithal eden üç ülkeden birincisi Hollanda olup, bunu Danimarka ve Fransa takip ediyor. Özellikle bazı İngiliz ve Fransız firmalarının bu ürünle isimleri özdeşleşmiş ve en fazla mamul ürünü uluslararası piyasaya sevk ettikleri biliniyor. ABD'liler daha ziyade kozmetik alanında vücut bakım kremi olarak tercih ederlerken, Kanada da ciddi oranda karite ithal eden ülkeler arasında. Fakat bu ürüne Avrupa ülkeleri kadar Asya ülkeleri de her geçen sene daha fazla talepte bulunuyor.

2018 yılı itibarıyla karite ağacına bağlı ürünün 2.14 milyar dolarlık pazara sahip olduğunu ve bunun 2028 yılı için 3.5 milyar doları bulacağını hemen herkes dile getiriyor. Oysa ki çok değil, 1990'lı yıllarda bunu yeni piyasalara pazarlamak üzere ticari ürün olarak sunulduğunda 55 bin ton olarak belirlenen satışından sadece 1.5 milyon dolarlık bir gelir elde ediliyordu. Şimdilerde sadece Nijerya'da 800 bin tonu bulan bir üretimden bahsediliyor ve her geçen sene daha da artması hedefleniyor. Aslında ürünün gerek yerel pazarlarda, gerekse uluslararası şirketlerin işlenmiş halde pazarladıkları miktarların anlamıyla bilindiğini söylemek çok zor. Öyle ki, Afrika içi tüketim oranı yüzde 55 ile yüzde 75 arasında tahmin ediliyor. Haliyle de başka kıtalara sevk edileni ise en az yüzde 25, en fazla yüzde 45'i geçmiyor. Bu durumda da ülkelerin kendi içlerindeki tüketimleri de hesaba katıldığında mevcut iki milyarı aşan değerini ikiye katladığını rahatlıkla söylemek mümkün.

TAMAMLAYICI TIP

Afrika'da günlük hayatta gıda maddesi olarak tüketilen karite yağı, aynı zamanda özellikle önemli bir beslenme ürünü. Hatta yerelde tamamlayıcı tip için önemli bir madde. Birçok derde deva olduğu için de adeta diğer ağaçlar gibi karite ağacına da kutsallık veriliyor. Avrupa'da her türlü pastacılık, şekerleme ve tatlılar ile margarin elde edilmesinde bu ürüne olan ihtiyaç artıyor. Özellikle kozmetikte vücut ve cilt bakımı için artan değeri, bilhassa sporcuların aşırı derecede kullandıkları merhemlerin üretiminde artık vazgeçilemez bir ürüne dönüşmüş durumda. Ne var ki, bu artan talepler ürünün ağacından toplandığı anda ilk alıcıya 5/6 kilosunu bir dolara satarken, şimdilerde belki bunun yarısından aynı gelir elde ediliyor. Fakat kalitesine göre kilosu yüzlerce doları bulan çikolataların temel katkı maddelerinden karite yağının asıl üreticilere kazancı çok düşük seviyede kalıyor. Bu da toplanan ürünlerin büyük kısmının dış pazarlara işlenmeden gönderilmesinden kaynaklanıyor.

Alıcılar tekel oluşturmuş



21. yüzyılda bir anda gıda, kozmetik, ilaç sanayi gibi kullanım alanı her geçen gün artan karite yağının pazarlanmasında tekel oluşturan uluslararası alıcılar, üreticiye adeta fiyatları dikte ettiriyor. Hatta istedikleri düşük ücretle ürünü alamadıkları bölge pazarlarına gitmeyerek üreticiyi cezalandırıyorlar. Kıtanın bitmesi kolay görünmeyen

sömürüsünün önüne geçmenin yolu ise yerinde mamul madde elde etmek şeklinde özetleniyor. Böylece hem 200 milyonu aşan Sahil bölgesi toplumlarına yeni istihdam alanları açılabilir hem de sadece uluslararası pazarlara taşıma ve işleme süreçleri ile asıl kazancın sadece dışarda değil, üretilen ülkelerde de dengelenmesi sağlanabilir.

Çikolatacılarının rağbeti arttı

Avrupa Birliği'nin 2000'li yıllara girdiği dönemde çikolata ve şekerleme başta olmak üzere mamul ürünlere yüzde 5 oranına kadar bittki özlü yağ katılmasına izin vermesi, karite meyvesine rağbeti artırdı. Şimdilerde birçok ürünün yüzde 8 ila yüzde 15 arasında bileşeni olarak kullanılmasına müsaade ediliyor. Japonya ise bu tür katkı maddelerine yüzde 60 oranında müsaade edince pazar imkânları çok arttı ve beraberinde rekabeti de getirdi. Bilhassa kakao yağının çikolata üretimindeki yüksek ücreti yanında karite meyvesinin ondan yüzde 10 ila yüzde 40 arasındaki çok düşük maliyetle elde edilmesi ciddi bir tercih sebebi oldu. Kozmetik ürünlerde bilhassa yumuşatıcı özelliği ile giderek rağbet ediliyor. Eczacılık alanı da bunu katkı maddesi olarak tercih ediyor. Bilhassa sabun üretiminde de çokça kullanılan bir katkı maddesi haline geldi. Ürünlerin içindekiler kısmında 'bitkisel yağ maddesi' genel ifadesiyle bunlarda karite yağının da kullanıldığı belirtilmiş oluyor.



Mücevherat ve e-ticaret için uzman yetiştirecek

Mesleki, kurumsal ve sektörel eğitimlerde önemli bir boşluğu dolduran İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi'nde mücevherat ve e-ticaret uzmanlığı eğitimleri başlıyor.

SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ MÜCEVHERAT EĞİTİMLERİ BAŞLIYOR.

E-TİCARET UZMANLIĞI SERTİFİKA PROGRAMI

28 Kasım 2020 - 20 Aralık 2020
Cumartesi - Pazar
Saat: 10:00 - 16:00
Toplam 40 saat
ONLINE EĞİTİM

Finans kongresinde sunum yaptılar

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü yüksek lisans ve doktora öğrencileri, 9. İstanbul Finans Kongresi'ne katıldı. Prof. Dr. Serkan Çankaya ve Doç. Dr. Ayben Koy önderliğinde öğrenciler Beşir Alakuşu, Muhammet Emin Şişman, Selahaddin Bilal Özgür ve Mehmet Yusuf Güngör bilimsel çalışmalarını sundu. Çalışmaların konuları arasında türev piyasalar, sermaye piyasaları ve algoritmik işlemler yer alıyor.

'Gönüllülük' dersi başladı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Gönül Elçileri, büyük heyecanla gönüllülük çalışmalarına devam ediyor. Üniversitede, 2020-2021 eğitim öğretim yılı itibarıyla 'Gönüllülük Çalışmaları' dersi, seçmeli ders olarak açıldı. Ders kapsamında öğrencilerin eğitim hayatları boyunca edindikleri bilgi, beceri ve birikimleri kullanarak üniversite ile toplum arasındaki bağları



güçlendirmeleri amaçlanıyor. Öğrenciler; insani, sosyal, ekonomik problemlerle toplumda göç ve afetler, engelliler, dezavantajlı gruplar başta olmak üzere farklı konu ve sorunlar hakkında duyarlılık kazanmak için çeşitli gönüllülük faaliyetlerine katılmaya başladı. Gönüllülük Çalışmaları dersine birçok kurum ve kuruluş temsilcisi davet ediliyor ve öğrencilerin

HAMİT KARDAŞ

AKADEMİK deneyimi sektör deneyimiyle birleştirerek bireysel, mesleki, sektörel, kurumsal, sosyal ve kültürel eğitimleri uluslararası standartlarda veren İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi, şimdi de mücevherat ve e-ticaret uzmanlığı eğitimi düzenliyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi, kuyumculuk sektörünün nitelikli eleman ihtiyacına cevap verilmesi ve yüksek katma değerli mücevher üretimi için çalışmalarına yeniden başladı. Bu çerçevede mücevherat eğitimleri verilecek. Üniversitenin Sürekli Eğitim Merkezi, kuyumculuk sektörüne özel hazırladığı sertifikalı programlar ile Kuyumcukent'te gerçekleştirilen birçok kaliteli eğitime imza atmıştı. Şimdi de sektörden gelen talepler ile aralık ayında mücevherat eğitimlerinin başlaması planlanıyor.

KUYUMÇULAR ODASI İLE İŞBİRLİĞİ

Türk kuyumculuğunun üretimde nitelikli eleman

sıkıntısını gidermek ve yüksek katma değerli mücevher geliştirilmesi için İstanbul Ticaret Üniversitesi ile İstanbul Kuyumcular Odası arasında işbirliği protokolü imzalandı. İşbirliği kapsamında 3D Bilgisayar Destekli Mücevher Tasarımı 'Matrix Gold' eğitimleri başladı. Matrix eğitimleri yanında 'Z-brush, Ham Elmas Değerleme Uzmanlığı ve Mücevherat Tasarım ve Çizim Teknikleri' eğitimleri de Sürekli Eğitim Merkezi bünyesinde gerçekleştirilecek.

E-TİCARET İÇİN FIRSAT

Öte yandan, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Mediastore ve Ticimax E-Ticaret Sistemleri eğitimleri için güçlerini birleştirdi. İşbirliği çerçevesinde 'Online E-Ticaret Uzmanlığı Sertifikalı Programı' başlıyor. 28 Kasım ile 20 Aralık tarihleri arasında gerçekleştirilecek eğitim programında, katılımcılar temel e-ticaret bilgileri ve pazarlama teknikleri ile ilgili kapsamlı bir eğitim alacak. Başarılı olan katılımcılar, İstanbul Ticaret Üniversitesi işbirliği ile sertifika almaya hak kazanacak.

KARİYER YAPMAK İSTEYENLER

A'dan Z'ye e-ticaretin yol haritasının paylaşılacağı bu özel program ile katılımcılar, hem kişisel becerilerini geliştirecek hem sektör profesyonellerinin deneyimlerinden faydalanacak hem de işini e-ticarete taşımak için gerekli olan donanımına sahip olacak. Özellikle e-ticaret alanında kariyer yapmak isteyenler, girişimciler ve KOBİ'ler için tasarlanan sertifika programı kapsamında, e-ticarete giriş, e-ticaret yazılım altyapısı, e-ihracat, gümrükler, e-ihracat altyapısı, tasarım, ürün, kargo, ödeme sistemleri, pazaryerleri, pazarlama bileşenleri, SEO, entegrasyonlar, sipariş yönetimi, sosyal medya, performans analizi, KVKK ve site yapılandırma gibi onlarca başlıkta eğitim yer alıyor. Dört hafta boyunca Cumartesi-Pazar günleri online ortamda 40 saat sürecek program sonunda başarılı olan katılımcılar, İstanbul Ticaret Üniversitesi işbirliğinde 'E-Ticaret Uzmanlığı Sertifikası' alacak. Eğitimlerle ilgili ayrıntılı bilgiye Sürekli Eğitim Merkezi'nin internet sitesinden ulaşılabilir: <http://hbo.ticaret.edu.tr>

Eğitime kimler katılacak?

Eğitimler, Ticimax E-Ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli, iyzico kanal yöneticisi Demet Pektaş, Ticimax Dijital Pazarlama Yöneticisi Pınar Keleş, Ticimax Eğitim Yöneticisi Erhan Dönmez, Elpis HR Kurucusu Pınar Mermi, Mediastore Kidemli Performans Pazarlama Yöneticisi Serra Gürpınar, Keynes Danışmanlık Ortağı Ahmet Emre Bükücü, Rue E-Ticaret Direktörü Uğur Akbıyık, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Figen Yıldırım tarafından verilecek.

E-TİCARET UZMANLIĞI SERTİFİKA PROGRAMI

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye'nin önde gelen e-ticaret altyapı sağlayıcısı olan Ticimax ve Dijital Medya Ajansı Media Store'nin işbirliği ile gerçekleştirecek sınırlı kontenjana sahip bu eğitimi sakın kaçırmayın!

Konu Başlıkları

- E-ticarete Giriş
- E-ticaret Yazılım Altyapısı Seçimi
- E-ticaret Sitesi Yapılandırma
- E-ihracat Avantajları ve Önemli Hazırlık Adımları
- E-ihracat İçin Gerekli Altyapısal Özellikler
- Kargo, Ödeme Sistemi, Pazaryerleri ve E-Fatura
- E-ticarette Pazarlama Bileşenleri
- Mailing Pazarlama ve E-Ticarette Kariyer



Enflasyonla mücadelenin 3 temel kuralı

Türkiye ekonomisinde 'fiyat istikrarı', yani 'enflasyonla mücadele'nin kalıcı ve sürdürülebilir sonuç verecek 3 temel koşulu, tüketici eğilimlerini baskı altında tutmaktan çok, 'etkin maliyet yönetimi', 'verimlilik' ve 'israfın önlenmesi' dir. Sadece gıda ürünlerindeki israfımızın bile yılda 14 milyar dolara ulaştığı bir ekonomide, tarım ve gıda ürünlerinin bütününde toplam israf 214 milyar TL, ekonominin sınırlı kaynaklarının bütününde israf değeri 550 milyar TL'nin üzerinde. Bir ülkenin ürettiği milli gelirin, katma değer, ürünlerinin yüzde 15'inin heba olduğu bir ekonomide, enflasyonla mücadelede kalıcı bir başarılı sonuç elde etmek mümkün değil.

Maliyet yönetim performansı

Kritik önemdeki ikinci konu ise reel sektörün mal ve hizmet üretimi için kullandığı girdilerin sebep olduğu maliyetlerin yönetimi. Türkiye, bilhassa son 20 yıldır paha biçilmez bir sanayileşme hamlesi yürütüyor olmasına rağmen, ne yazık ki satılan malın maliyeti noktasında etkin bir maliyet yönetimi performansı yakalayamadı. Sonbahardaki son veriler ışığında, ABD'nin yıllık bazda yüzde 0.4, AB'nin yüzde -2.4, Çin'in yüzde -2.1'lik yıllıklandırılmış üretici fiyatları enflasyonu, maliyet enflasyonu yaşıyor olmaları, üretim maliyetlerini yönettiklerinin en net delili.

Yine, en taze sonbahar verileriyle dünya ekonomisinde ortalama üretici fiyatları endeksindeki artışın yüzde 0'ın altında seyrettiğini, tüm gelişmekte olan ülkelerde ise yıllıklandırılmış üretici fiyatları endeksi artış oranının, maliyet enflasyonu artış oranının yüzde 2.1 olduğunu dikkate aldığımızda, Türkiye'nin yıllıklandırılmış üretici fiyatları endeksi artış ortalamasının yüzde 20'ler mertebesinde olması; üstelik yıllıklandırılmış oranın 2018 yılı sonbaharında yüzde 46'yı bile görmüş olması düşündürücü.

Verimlilik odak noktamız olmalı

Türkiye tüketici fiyatları endeksinin, tüketici enflasyonunu 'manşet enflasyon' olarak takip ederken, esas odaklanmamız gereken konunun üretici fiyatları endeksi, maliyet enflasyonu olduğu yeterince önceliklendirilmiyor. Çünkü etkin bir maliyet yönetimi olmadan Türkiye ekonomisini sadece talep enflasyonunu önceliklendirerek 'enflasyon sarmalı'ndan çıkarmak mümkün değil.

Bu konu, haliyle üçüncü kritik önemde bir başlık olarak, 'verimlilik' konusunu da öne çıkarıyor. Türkiye'nin verimlilik konusuna da ciddi manada odaklanması gerekir. Yoksa, enflasyonla mücadele adına faiz oranlarını yükseltmek, yapısal nedenlerden ciddi manada beslenen 'enflasyon sarmalı'na sadece 'geçici çözüm' üretmemiz anlamına gelir. Üstelik yüksek faiz, yatırımların ve üretim artışının cazibesini kırmaya ve finansman maliyetlerini artırması itibariyle türev etken olarak orta vadede yine enflasyonu besleyen bir süreç.

Covid dahi 'yenilenebilir'i durduramadı

AB'nin '2050'de sıfır emisyon' çağrısı, Çin'in dünya kamuoyu ile paylaştığı ve başarılması adına 5 trilyon dolar harcaması gerektiğinin öngörüldüğü '2060'tan önce karbon nötr ekonomi' hedefi ile Japonya Başbakanı Suga Yoshihide'nin '2050'de karbon nötr toplum' açıklaması, heyecan verici. Bu hedefin tutturulmasının önemli koşullarından birini, dünya ekonomisinin ihtiyaç duyduğu enerjiyi 'düşük karbon' salan enerji türleriyle karşılamak ve enerji teknolojilerini de bu alana yoğunlaştırmak oluşturuyor.

2010'dan bu yana 'yenilenebilir enerji' alanındaki teknoloji ve kapasite yatırımları artışı, dünyayı 'gerçek' bir 'felaket'ten kurtarmak adına en 'vazgeçilmez' stratejik hamle olarak öne çıkıyor. Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) 'Yenilenebilir Enerji 2020' raporu, küresel virüs salgınının sebep olduğu tüm belirsizliklere rağmen dünya çapında 'yenilenebilir enerji' yatırımlarının 2019'a göre yatırımlarını yüzde 4 artırdıklarını ve 198 GW'lık yeni kuruluş güç yatırımının, tarihi bir rekorla, 2020'deki tüm küresel enerji yatırımlarının yüzde 90'ını oluşturduğunu ortaya koydu.

Avrupa Birliği, 2030 yılına kadar toplam enerji üretim kapasitesi içerisinde yenilenebilir enerjinin payını yüzde 32'ye çıkarmayı hedeflemişken, iklim değişikliğine adaptasyon ve etkisini azaltmak adına 750 milyar Euro'luk bir 'iyileştirme' fonu konusunda mutabakata varmış durumda. Umarız, bu hamleler dünyanın geleceğini kurtarmaya yeter.

GÜVENLİ2023 İSTANBUL

Gıdada virüse karşı 'bilgi'den güvenlik duvarı

İstanbul'daki gıda işletmelerine yönelik güvenli ürün eğitimi başladı. İstanbul Ticaret Odası ve Güvenilir Ürün Platformu işbirliğiyle hayata geçirilen GÜVENLİ2023 İSTANBUL projesi ile üyeler, virüse karşı güvenlik duvarı oluşturacak bilgilerle donatılacak. 3 hafta sürecek online eğitimleri başarıyla tamamlayan işletmelere sertifika verilecek.



MÜGE BİBER

115 BİN AKTİF İŞLETME

GÜVENİLİR Ürün Platformu ve İstanbul Ticaret Odası (İTO) işbirliğinde gerçekleştirilen GÜVENLİ2023 İSTANBUL projesine start verildi. İstanbul'daki gıda işletmelerinde ürün güvenliği çalışmalarının yaygınlaştırılmasını ve Covid-19 ile mücadelede güvenli üretimin sağlanmasını hedefleyen proje eğitimleri, 9 Kasım'da online olarak başladı.

GIDANIN ÖNEMİNİ ANLADIK

Eğitim serisinin açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, gıda ve tarım sektörünün hem gelecek için hem de ülke ekonomisi için değerli bir sektör olduğunu ve özellikle Covid-19 salgınında bu önemin daha iyi anlaşıldığını söyledi. Özer, İTO'ya bağlı gıda sektörü mensubu firmalara Güvenilir Ürün Platformu yetkilileri tarafından verilecek eğitimlerin ülke ticaretinin ve ekonomisinin gelişmesi için önemini vurguladı.

Ahmet Özer, şöyle konuştu: "İstanbul'da yaklaşık 115 bin gıda işletmesi bulunuyor. Bunların çoğunluğunu nihai ve ara mal üreticileri, perakende, toplu tüketim noktaları, hazır yemek, yaş meyve sebze ve gıda toptancıları oluşturuyor. Covid salgını ile güvenli üretim önem kazandı, iç ve dış tüketicinin talepleri farklılaştı. Gıda üreticisi firmalar, özellikle Covid sonrası gelen yeni düzenlemelere adapte olmaya çalışıyor. GÜVENLİ2023 İSTANBUL projesi ile İstanbul Ticaret Odası'na bağlı gıda işletmelerine güvenilir üretim, ürün güvenliği, ürün tanıtım ve iletişim, sunum teknikleri gibi eğitimler verilmesi planlanıyor. Bu eğitimlerle firmaların, farklılaşan tüketici taleplerine daha kolay adapte olması ve özellikle dış pazarlarda üstünlüklerinin artırılması, ayrıca dünyanın en stratejik şehirlerinin başında gelen İstanbul'a 'güvenli şehir' sıfatının kazandırılması amaçlanıyor. Bu eğitimleri çok değerli buluyoruz ve üyelerimiz nazarında bilinirliğinin artması için gayret gösteriyoruz."

VİRÜS GEÇİCİ, GÜVEN KALICI

Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Celal Toprak ise GÜVENLİ2023 İSTANBUL projesi ile toplumda farkındalık oluşturmayı amaçladıklarını belirtti. Toprak, virüsün eninde sonunda etkisinin azalacağını ama insanların güvenilir yaşamayı unutmayacağını vurguladı. Toprak, dünyanın en büyük Odalarından biri olan İTO'ya eğitime verdiği katkidan dolayı teşekkür etti. İstanbul Ticaret Odası'na kayıtlı gıda üreten ve satan tüm gıda işletmelerinin ücretsiz olarak faydalanabileceği eğitimler, 28 Kasım'a kadar devam edecek. 3 hafta sürecek online eğitimleri tamamlayan işletmelerden online sınavlarda başarılı olanlara sertifika verilecek.

Dışa bağımlılık açlık getirir

İstanbul Tarım İl Müdürü Ahmet Yavuz Karaca, güvenli gıdanın tarladan sofraya kadar uzanan bir süreç olduğunu anlattı. Denetimlerin ilk önce tarlada üretim ile başladığını belirten Karaca, tarımda pestisit analizleri, hayvancılıkta antibiyotik ve ilaç kalıntıları kontrolünün ardından işletme ve perakende kontrollерinin geldiğini söyledi. Bu yıl 180 bin 500 denetim ile bir nevi eğitim denetimi de yapıldığını belirten Karaca, "Derdimiz işletmeleri asgari hijyen seviyesine çıkarabilmek" dedi. Her ülkenin kendi gıdasını üretebilir düzeyde olmasının önemini vurgulayan Karaca, "Dışa bağımlılık yarın açlık getirir" mesajını verdi.

Gıda güvenliği artık zaruret

Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Başkanı Prof. Dr. Adem Şahin, TSE belgelerinin nasıl verildiği konusunda katılımcıları bilgilendirdi. Şahin, salgın nedeniyle küresel ölçekte durma noktasına gelen faaliyetlerin bir dizi önlem almayı zorunlu kıldığını ve gıda sektöründe TSE'nin hazırladığı güvenli ürün belgelendirmesinin önemli olduğunu vurguladı.

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 f o t / itokurumsal

Yapılandırma kanunu neler getiriyor?

Yapılandırma konusundaki kanun teklifi, Türkiye Büyük Millet Meclisi'nden (TBMM) geçerek yasalaştı. Geçen yazımızda Plan ve Bütçe Komisyonu'nda kabul edilen halinden ana hatlarıyla bahsetmiştik ve yapılandırma kanun teklifinin Genel Kurul'dan geçen halini de duyuracağımızı ifade etmiştik.



Osman ARIOĞLU

Kapsama giren ana konular

Kanun teklifi, TBMM Genel Kurulu'ndan da Plan ve Bütçe Komisyonu'ndan geçen haliyle aynen kabul edildi. Biz şimdi, kanunda yapılandırma konusunda neler yer alıyor, tekrar hatırlatmak isteriz.

■ Vergi idaresinin alacaklı olduğu bütün vergiler, vergi cezaları, gecikme faizleri ve gecikme zamları,

■ Gümrük idareleri tarafından takip edilen gümrük vergileri, idari para cezaları, faizler, gecikme faizleri, gecikme zamları,

■ Belediyelerce tahsil edilen emlak vergisi, çevre temizlik vergisi, ilan reklam vergisi gibi bütün vergiler, vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları,

■ Sosyal Güvenlik Kurumu'na ödenen sigorta ve Bağ-Kur primleri ve bunlara ilişkin gecikme zammı ve cezalar

■ TOBB, TESK, Barolar Birliği, TÜRMOB ve ihracatçı birlikleri gibi meslek örgütlerine,

■ Vakıflar Genel Müdürlüğü ve mazbut vakıflara, kalkınma ajanslarına,

■ Türk Standardları Enstitüsü'ne, ■ Kredi Yurtlar Kurumu'na alınan öğrenci kredi borçları.

Kanun kapsamına giren cezalar

■ Askerlik Kanunu, ■ Karayolları Genel Müdürlüğü Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun,

■ Milletvekili Seçimi Kanunu, ■ Karayolları Trafik Kanunu, ■ Mahalli İdareler ile Mahalle Muhtarlıkları ve İhtiyar Heyetleri Seçimi Hakkında Kanun,

■ Anayasa Değişikliklerinin Halkoyuna Sunulması Hakkında Kanun,

■ Radyo ve Televizyonların Kuruluş ve Yayınları Hakkında Kanun,

■ Karayolu Taşıma Kanunu, ■ Nüfus Hizmetleri Kanunu, ■ Karayolları Genel

Müdürlüğünün Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun,

■ Radyo ve Televizyonların Kuruluş ve Yayın Hizmetleri Hakkında Kanun uyarınca kesilen cezalar.

Dönem ve yararlanma koşulları

■ Vergiler için; 31 Ağustos 2020 tarihinden önceki dönemlere, beyana dayanan vergilerde bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri ve gecikme zamları,

■ Asla bağlı olmayan cezalar için; 31 Ağustos 2020 tarihinden önce yapılan tespitlere ilişkin olarak kesilen vergi cezaları.

Sağlanan avantajlar

■ Asla bağlı vergi cezaları kalkıyor, gecikme zammı yerine özetle aylık yüzde 0.35, yıllık yüzde 4.2 uygulanıyor.

■ Asla bağlı olmayan vergi cezalarında yarı kalkıyor.

■ Peşin ödemede bu faizin de yüzde 90'ı, iki taksitle ödemede yüzde 50'si kalkıyor.

Taksit durumuna göre farklı katsayılarla çarpılmak suretiyle iki ayda bir 6, 12 veya 18 taksitte ödeme imkanı veriliyor.

Geçmiş yapılandırmalardan da kalan kısımlar bu kanun kapsamında yeniden yapılandırılabilir.



Anne sütünün Covid-19'a ve kansere karşı tedavi edici etkilerini saptayan İnodove, 'anne sütü filtresi' ve 'anne sütündeki zararlı maddeleri tespit eden test çubuğu' geliştirdi. Ürününü ticarileştiren firma, ulusal patent aldıktan sonra uluslararası patent için de başvuru yaptı.

ino dove



Made in Türkiye 'Anne sütü filtresi' ticarileşiyor

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) firmalarından İnodove R&D Co. Inc, anne sütünün Covid-19 ve kansere karşı tedavi edici özelliklerini tespit etti. Araştırmanın sonuçları hakemli yayın organı Avrupa Farmakoloji Dergisi'nde yayınlanmak üzere.

Anne sütüne en yakın madde olan keçi sütü ile yaptığı başarılı Ar-Ge çalışmalarını anne sütünün bilinmeyenleri üzerinde sürdüren İnodove'nin kurucusu, mucit Prof. Dr. Tuğba Akbay, yerli ve milli 'anne sütü filtresi' ile 'anne sütündeki zararlı maddeleri tespit eden test çubuğu' geliştirdi. Prof. Dr. Akbay, ürünlerini ticarileştirme aşamasında. Uluslararası bilim camiasında büyük ses getiren eşsiz filtre; süte geçen zararlı ilaç veya kimyasalları müknaşs gibi çekip, ayrıştırarak sütün yapısını değiştiriyor. Test çubukları da sütteki maddeleri test ederek, filtrenin kullanımını destekliyor. Her iki ürün, ihtiyaç duyulan ilaç ve kimyasallar için kolayca hazırlanabiliyor. Ulusal incelemeli patenti alınan filtrenin uluslararası incelemeli patent başvurusu yapıldı. İstanbul Ticaret'in sorularını, Marmara Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Temel Tıp Bilimleri Anabilim Dalı Biyokimya Bölümü Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Tuğba Akbay cevapladı:

TÜRKİYE'YE GÜMÜŞ MADALYA

Anne sütü filtresi geliştirme fikri nasıl doğdu?

2008 yılında doğum yaptım. Emzirme döneminde bel fitiği rahatsızlığı için bir süre ilaç kullanmak zorundaydım. Doktor, "İlaç süte geçeceği için bebeğine süt veremeyişin" dedi. "Anneler zorunlu ilaçlarını kullanırken, bebeklerine süt verebilmeli" diye düşündüm. Anne sütünü elasti kimyasallardan arındıracak bir filtre geliştirebilmek için TÜBİTAK'a başvurdum. Anne sütü filtresinin ulusal patent tescili 2014'te tamamlandı. 2016'da da Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından Türkiye'yi, Güney Kore'de temsil etmek için seçildi. KIWI Kadın Buluşçular Fuarı'ndan ülkemize gümüş madalya ile döndük.

DÜNYADA YANKI UYANDIRDI

İnodove nasıl kuruldu?

Anne sütündeki kimyasalları uzaklaştıran filtre, dünyada büyük yankı buldu. Çalışmalarım basında yayınlanınca projemi ürüne dönüştürmemle ilgili birçok öneri aldım. Ürün geliştirme aşamasında Teknopark İstanbul ile iletişime geçtim. Filtrenin tüm Ar-Ge çalışmaları TÜBİTAK ve Marmara Üniversitesi destekli teşviklerle



tamamlandığı için ticarileşme aşamasına da TÜBİTAK ile devam etmek istedim. Yüksek lisans öğrencimle birlikte TÜBİTAK 1512 Genç Girişimciler teşvikini aldık. 2019 Mayıs ayında Teknopark İstanbul'da firmamız İnodove'yi kurduk.

TEMİZ ODA İMKANI

Çalışmalarınız hangi aşamada?

Anne sütü filtresinin pilot üretiminin raf ömrü, sterilizasyondan paketlenmesine kadar tüm testleri bitti; ürün onayı için Sağlık Bakanlığı'na başvuru adımındayız. Filtre ile ilgili bulgularımızı Science Citation Index kapsamındaki iki saygın dergide yayınladık. Ürün geliştirmeyi, Kuluçka Merkezi'nde İSEK tarafından projelendirilerek kurulan temiz odalarda yaptık. Temiz odalarda çalışmak, bizim gibi girişim aşamasındaki firmaların elde edemeyecekleri çok büyük bir imkân.

KANSERE BİLE SEBEP OLUYOR

Sütten bebeğe geçen kimyasallar ve etkileri nedir?

Süt veren annelerin kullanabileceği ağrı kesici, antidepresan, antibiyotik gibi ilaçlar sütle bebeğe geçiyor. Yine süten bebeğe geçen nikotin, kafein, paraben, bisfenol A gibi maddeler istenmeyen etkilere neden olabiliyor. Annenin kullandığı kozmetik ürünler, saç boyası, tatlandırıcılar, gıda katkı maddeleri, tarım ilaçları ve tütün ürünleri süte geçtiği için bebeğin sindirim, hormonal ve bağışıklık sistemini bozabiliyor. Sinir sistemi hasar alabiliyor. Guatr, kanser ve enfeksiyon hastalıklarına da neden olan bu maddeler bebeklerimizin sağlığını tehdit ediyor.

ANNE SÜTÜNDEN COVID İLACI

Covid-19 tedavisindeki anneler de filtreden faydalanabilecek mi?
Covid-19'u kesin tedavi edecek ilaçları

bekliyoruz. Covid-19'a karşı koruyucu ilaç çalışmalarımız henüz proje fikri aşamasında. Covid ilacı kullanan anneler için de bu filtreyi özelleştirebiliriz. Anne sütünün Covid-19'a ve kansere karşı iyileştirici etkilerini tespit ettik. Araştırmamız, Avrupa Farmakoloji Dergisi'nde yayınlanma aşamasında. Şimdi de bir doktora tezinin konusu olacak. Bu konudaki projemi TÜBİTAK'a sundum. Bir sonraki adımımız anne sütünden Covid-19 ve kanser ilacı elde etmek olacak.

İPEK BAZLI YARA ÖRTÜCÜ

Bursalı bir öğrencim ile ipek bazlı nanofiberlerle yara örtücü geliştiriyoruz ve ben, bu konuda Avrupa Birliği'ne bir proje verdim. Tekstilde kullanılan ipeklerin atıklarından elde edilen proteinler, nanofiber yapımında kullanılacak. Böylece filtre, yara örtüsü gibi ürünlere dönüşecek ve dönüşümlü ekonomik katkı sağlayacak.



Bisfenol A tespit kiti

Prof. Dr. Tuğba Akbay, 'Bisfenol A'nın anne sütünde ölçümüne yönelik nano yapıllı, immunsorbent özellikli ev tipi test çubuklarının geliştirilmesi' isimli TÜBİTAK projesini 2019 yılında tamamladığını söyledi. Akbay, "Anne sütündeki kimyasal maddeleri tespit eden test çubuğu ve buna entegre yazılıma sahip anne sütü test kiti, uluslararası hakemlerce onaylanarak saygın bir dergide yayınlandı" dedi.

Mamadan ucuz olacak

İnodove'nin hedefi, süt veren tüm annelerin filtreyi temin edebilmesi. İlaç kullandığı için bebeğine mama vermesi önerilen anneler için filtreyi kullanmak, mama vermekten daha ekonomik olacak.

Nanofiber ipek filtre

Prof. Dr. Tuğba Akbay, anne sütü filtresinin özelliklerini şöyle anlattı: "3x3 cm ebadında ve biyoaktif nanofiber yapıda. İpek ile polikaprolakton denilen stentlerin yapısında da bulunan FDA onaylı bir materyalden oluşuyor. Polikaprolakton ithal bir malzeme. Filtreyi daha doğal ve milli yapabilmek için ipeği tek hammaddede olarak kullanıp, nano yapıllı yeni bir fiber elde etmeyi de başardık."

Piyasalardaki hareketlilik ve nedenleri

Son zamanlarda gündem oldukça yoğun. Önce global önemli gündem başlıklarına bakalım.

Dünya iki ana konuya odaklandı: Birincisi ABD seçimleri idi. Çünkü Biden'in seçimi kazanması ile yabancı fonların risk iştahı arttı, global piyasalarda olumlu bir hava esti. Bu olumlu havadan ülkemiz sermaye piyasaları da payını aldı. Bu haberle yabancı yatırımcı girişi artarken, döviz Türk Lirası karşısında değer kaybetti. Gelen pozitif dalgaın en bariz etkisinden biri de Borsa İstanbul bankacılık sektör hisselerine gelen yabancı alımları ve 11 Kasım günü bu sektör hisse senetlerinin bazılarının satıcısız yüzde 10 civarında primli kapanmasıydı. Bu olumlu havanın önümüzdeki günlerde de sürmesi ihtimali yüksek.

Global gelişmeler

Diğer önemli konu, Covid-19 aşısının yüzde 90 oranında başarılı olması ve bu aşılarda bulanların da Almanya'da yaşayan iki Türk doktor olmasıydı. Pandemi süreciyle ilgili bu olumlu gelişme, risk iştahının global anlamda artmasının bir diğer nedeni.

Bölgesel anlamda Azerbaycan'ın işgal topraklarını kurtarma operasyonunun sona ermesi ve bölgede Türkiye'nin rolünün resmen artması da bölgesel riski azaltan önemli bir gelişme.

Bu arada Biden'in danışmanlarından birinin Türkiye ekonomisini zora sokacak herhangi bir plana sahip olmadıklarını açıklaması da dikkat çekici.

Görülebileceği üzere global gelişmeler oldukça ülkemiz lehine cereyan etti. Dolayısıyla olumlu etkilerini de piyasalarda bizzat yaşadık.

Ülkemizdeki önemli gündem başlıklarına baktığımızda ise önce TCMB Başkanı'nın görevden alınarak yerine eski Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın atanması, sonra ise Berat Albayrak'ın sağlık nedenleriyle bırakmak zorunda kaldığı göreve de Lütfi Elvan'ın getirilmesi olduğunu görüyoruz.

Bu gelişmeler piyasa tarafından beklenmeyen gelişmeler olduğundan önce şaşkınlıkla karşılanırsa da, bilahare Cumhurbaşkanı'nın açıklamalarıyla son derece olumlu karşılandı. Hem TCMB'nin hem de Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın daha etkin ve koordine içinde, global piyasalarla uyumlu hareket edeceğine olan inancın da etkisiyle olumlu hava devam etti.

Şimdi icraat zamanı

Gerek Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'ın gerekse Merkez Bankası Başkanı Naci Ağbal'ın enflasyonla mücadele sürecinin tüm araçlarla kararlı bir şekilde destekleneceğine vurgu yapmasının ardından Cumhurbaşkanı'ndan ekonomide yeni dönem ve fiyat istikrarı vurgusu geldiğini gördük.

Ekonomi yönetiminden gelen mesajların Cumhurbaşkanı'nın açıklamalarıyla en üst düzeyde desteklenmesi yeni ekonomi yönetimi altında ekonomi ve para politikasının çok daha güçlü ve öngörülebilir olacağına dair beklentileri artırması nedeniyle mali piyasa bir süredir ihtiyacı olan morale kavuştu.

Şimdi icraat zamanı. Ülkemiz hızlı büyüme, global pastadan daha fazla pay alma ve daha güçlü olma yolundaki hedeflerini topyekûn, hem mali hem de reel sektörüyle gerçekleştirmeye devam edecektir.

Yeter ki, birlik ve beraberlik içerisinde, uyumlu çalışabilelim.



Hikmet BAYDAR

Tuna ticaret odaları online buluştu



ŞEREF KILIÇLI

TUNA Nehri havzasındaki ticari ve ekonomik entegrasyonu artırma ve geliştirme amacıyla kurulan Tuna Ticaret Odaları Federasyonu'nun (DCCF) 2020 Yılı Genel Kurulu, İstanbul Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde online olarak gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ile Tuna Ticaret Odaları Federasyonu Başkanı Andras Rev'in koordinasyonunu sağladığı toplantıya, Aşağı Avusturya, Budapeşte ve Ruse Ticaret Odaları gibi üye

odaların yöneticileri ve temsilcileri katıldı.

Online toplantıda, Birliğin 2020 yılı faaliyetleri ve 2021 yılı iş takvimi ele alındı. İstanbul Ticaret Odası, Tuna Ticaret Odaları Federasyonu'nun sekiz kurucu üyesi arasında yer alıyor. Yaklaşık 140 milyon nüfusu barındıran Tuna Bölgesi, AB'nin de en önemli ekonomik alanlarından biri. Toplam gayrisafi milli hasılası 4 trilyon Euro'nun üzerinde olan bölgede kişi başı gelir de 16 bin dolar civarında. Tuna Bölgesi, aynı zamanda Türkiye'nin çok önemli bir ihracat pazarı konumunda bulunuyor.

Promosyon sektörünün raporu hazırlanacak

ŞEREF KILIÇLI

PROMOSYON ürünleri sektörü çalışma toplantısı, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay yönetiminde yapıldı. Online düzenlenen toplantıya İTO Meclis ve Komite Üyeleri, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Torlak ve Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Figen Yıldırım katıldı. Toplantıda, İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından hazırlanacak sektörel araştırma raporuyla ilgili yol haritası belirlendi,

görüş ve öneriler istişare edildi.

TÜKETİCİYLE KURULAN KÖPRÜ

Sektör temsilcileri, promosyon ürünlerinin firmalar ile tüketiciler arasında bir köprü olduğunu belirterek, sektörün işletme yönetimi ve pazarlama açısından da incelenmesi gerektiğini söyledi. Sektörün istihdam ve ihracat yönüne de dikkat çeken sektör temsilcileri, ihracatta Çin ile rekabet ettiklerini, piyasanın ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde cevap verebildiklerini de

vurguladı. Yerli üretime destek konusunda promosyon ürünlerinde de yapılabilecekler olduğunun altını çizen sektör temsilcileri, kamu ihalelerinde yerli ürünlerin tercih edilmesi gerektiğini ifade etti.

İTO DESTEK VERECEK

Sektörel araştırmaların mevcut durumun yanı sıra geleceğe yönelik de bir projeksiyon çizdiğini belirten İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, rapor için gereken desteği vereceklerini söyledi.



SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi internetten gönderelim!



444 0 436 | ito.org.tr | [in](https://www.facebook.com/itoturumsal) [f](https://www.facebook.com/itoturumsal) [t](https://www.facebook.com/itoturumsal) [@itoturumsal](https://www.facebook.com/itoturumsal)

A.Ş.'lerin genel kurul esasları değişti



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Anonim Şirketlerin Genel Kurul Toplantılarının Usul Ve Esasları İle Bu Toplantılarda Bulunacak Gümrük Ve Ticaret Bakanlığı Temsilcileri Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 9 Ekim 2020 tarih ve 31269 sayılı Resmi Gazete’de yayımlandı.

Yönetmeliğin ismi değişti

Öncelikle yönetmeliğin isminde yer alan ‘Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’ ibaresi kaldırıldı ve yönetmeliğin yeni adı ‘Anonim Şirketlerin Genel Kurul Toplantılarının Usul ve Esasları ile Bu Toplantılarda Bulunacak Bakanlık Temsilcileri Hakkında Yönetmelik’ şeklinde değiştirildi. Aynı şekilde yönetmelik içerisinde yer alan Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ibareleri de Ticaret Bakanlığı olarak güncellendi. Ayrıca Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) tanımı da yönetmeliğe eklenerek, genel kurul toplantılarında Bakanlık temsilcisi bulundurulması için yapılan başvuruların MERSİS üzerinden elektronik ortamda da yapılabileceği hüküm altına alındı.

Liste zorunluluğu kaldırıldı

Yönetmeliğin 14. maddesinde yapılan bir diğer önemli değişiklikle tek pay sahipli anonim şirketlerde yapılacak genel kurullarda başkanlık oluşturulması ve genel kurul toplantısına katılabilecekler listesinin hazırlanması zorunluluğu kaldırıldı. Ancak her ne kadar hazır bulunanlar listesi hazırlama zorunluluğu kaldırılmış olsa da tek pay sahipli şirketlerde toplantıda hazır bulunan pay sahibinin veya temsilcisinin toplantı tutanağını imzalaması zorunluluğu yönetmelik kapsamında devam ediyor.

Vekaletname şartı

Bilindiği üzere halka açık olmayan anonim şirketlerin genel kurullarında pay sahiplerinin vekille temsil edilmeleri halinde noter onaylı olmayan vekaletnamelere noter huzurunda düzenlenmiş bir imza beyanı eklenerek katılım sağlanması mümkün idi. Ancak yönetmeliğin 18. maddesinin 7. fıkrası kapsamında yapılan değişiklik ile bundan sonra yalnızca yönetmelik ekinde belirtilen şekilde ve noter onaylı olarak düzenlenen vekaletnamelerin kabul edileceği hüküm altına alındı.

24. madde yürürlükten kaldırıldı

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 431. maddesi uyarınca, toplantı gündeminin görüşülmesine başlamadan önce organın temsilcisi, bağımsız temsilci ve kurumsal temsilci ile tevdi eden temsilcilerin, temsil edecekleri kişilerin payları ile ilgili şirkete bildirim yapması gerekiyordu. Ancak ilgili hüküm mülga hale geldiği için yönetmeliğin 24. maddesi de bu kapsamda yürürlükten kaldırıldı.

Bakanlık temsilcisi bulundurma zorunluluğu

Yönetmelikte yapılan bir diğer önemli değişiklik, tek pay sahipli anonim şirketlerin genel kurul toplantılarında bakanlık temsilcisi bulundurma zorunluluğunun kaldırılmasına ilişkindir. Yönetmeliğin 32. maddesinin 2. fıkrasında yapılan değişiklik uyarınca, kuruluş ve esas sözleşme değişikliği işlemleri, bakanlık iznine tabi olan şirketler hariç olmak üzere tek pay sahipli şirketlerin genel kurul toplantılarında bakanlık temsilcisi bulundurma zorunluluğu ortadan kaldırıldı. Dolayısı ile kuruluş ve esas sözleşme değişikliği işlemleri bakanlık iznine tabi olmayan tek pay sahipli şirketlerin genel kurul toplantı gündemlerinde yönetmeliğin 32. maddesinin 1. fıkrasında sayılan sermayenin artırılması veya azaltılması, kayıtlı sermaye sistemine geçilmesi ve kayıtlı sermaye sisteminden çıkılması, kayıtlı sermaye tavanının artırılması veya faaliyet konusunun değiştirilmesine ilişkin esas sözleşme değişikliği ile birleşme, bölünme veya tür değişikliği konuları bulunsa dahi bakanlık temsilcisi bulundurma zorunlulukları ortadan kaldırıldı.

Bakanlık temsilcisi başvuru belgeleri

Yine yönetmeliğin 36. maddesinde yapılan değişiklik ile bakanlık temsilcisi istenmesine ilişkin başvuru belgeler kapsamında, tasdik eden yetkilinin imza sirkülerinin de eklenmesi gerekliliği kaldırıldı. Ayrıca bakanlık temsilcisinin ücretinin yatırıldığına dair banka dekontu yerine bu ücretin yatırıldığını gösterir belgenin başvuruya eklenmesi yeterli olacak.

Son olarak, yönetim kurulunun mevcut olmadığı, yönetim kurulu toplantı nisabının oluşması imkânının bulunmadığı, münhasıran yönetim kurulu üyelerinin seçilmesi amacıyla çağrısız genel kurul toplantısı yapılmasının istenmesi halinde, pay sahiplerinin veya temsilcilerinin tamamının imzaları noterce onaylanmış dilekçe ile bakanlık temsilcisi görevlendirilmesinin talep edilmesi mümkün hale getirildi. Sonuç olarak, yönetmelikte önemli değişiklikler yapılarak, tek pay sahipli anonim şirket genel kurullarındaki hazır bulunanlar listesi ve bakanlık temsilcisi bulundurma zorunluluğunda yapılan değişiklikler ve özellikle sicil başvurularında veya bakanlık temsilcisinin katıldığı toplantılarda herhangi bir sorunla karşılaşılması adına pay sahibinin vekil aracılığı ile temsil edildiği hallerde vekaletnamenin yönetmelikte belirtildiği şekilde usulüne uygun düzenlenmiş olması büyük önem arz ediyor. Yönetmelikte yapılan değişikliklerin dikkatle incelenmesi, yapılacak olan genel kurulların yeni usullere uygun olarak gerçekleştirilmesi gerekiyor.

Türk kadın girişimciler IWEC’ten iki ödülle döndü



IWEC kadınları ekonomiye değer kattı

IWEC ağına 2020’de dahil olan başarılı iş kadınları, iş dünyasına istatistiksel olarak artı değer kattı. IWEC yarışmasının 2020 adayları, bu sene 27 sektörde toplamda yaklaşık 37 milyon dolar gelir, 11 bin kişilik istihdam ve çalışma üzerinden hesaplandığında 878 yıla denk gelen iş hacmi oluşturdu. Dünya genelinde alanlarında

uzman bazı iş kadınlarının sanal odalarda seminerler düzenlendi. Seminerlerde şu isimler yer aldı: ● Regina O. Heyward-Wells Fargo Başkan Yardımcısı ● Sadhghuru-Hintli yazar/ Yogi ● Harjinder Kaur Talwar-Comvission India, CEO ● Ürdün Prensesi Noor Asem ● Denise Evans-IBM Başkan Yrd.

OSMAN KUVVET

DÜNYA genelinde kadın girişimcileri destekleyen Uluslararası Kadın Girişimcileri Destekleme Fonu IWEC’in 13. Uluslararası Kadın Girişimciler Yarışması, bu yıl online olarak gerçekleştirildi. TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (IKGK) Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal’ın da yönetim kurulu üyesi olduğu IWEC, yarışma kapsamında bir konferans da düzenledi. Konferans, kadın işletmeleri küresel olarak birbirine bağlama temasıyla, ‘Yeni On Yılda Sürdürülebilir Büyüme’ başlığıyla sanal ortamda gerçekleştirildi. IWEC

Yönetim Kurulu Başkanı Ruth A. Davis yaptığı konuşmada, “2020 yılı koronavirüsün etkileriyle tüm dünyayı olumsuz etkilese de, IWEC ağı, üyelerinin birbirlerini desteklemek için önemli bir araç olacak. Önümüzdeki yıllarda IWEC olarak ‘sürdürülebilir ve kapsayıcı büyüme’ temasını benimseyeceğiz” dedi.

YARIŞMA SONUÇLARI

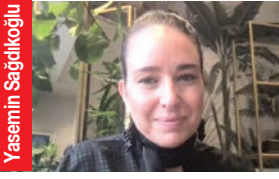
IWEC sanal toplantısının ikinci gününde yarışma sonucu açıklandı. İTO’nun Türkiye’den aday gösterdiği iki iş kadını; Prof. Dr. Aytül Erçil (Vispera Bilgi Teknolojileri A.Ş.) ve Dr. Aslı Zuluğ (Guru Sağlıklı Gıda Sanayi Ltd. Şti.) ödül kazandı.

Büyüklerle farkı e-ticarette kapatın

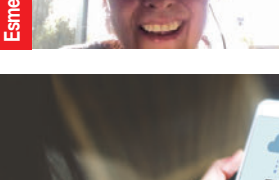
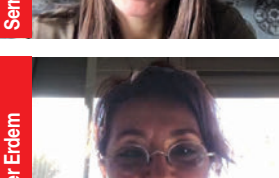
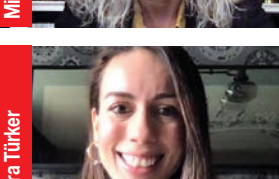
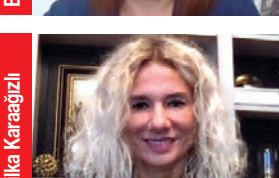
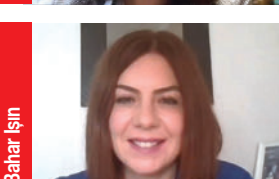
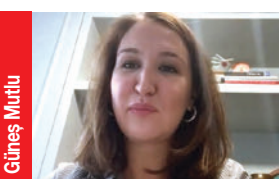
Yükselen Markalar projesinin online eğitimlerine bu kez Alibaba.com platformu yetkilisi Cüneyt Erpolat konuk oldu. Girişimcilere sürdürülebilir ihracat yapmanın e-ticaret ile mümkün olacağını söyleyen Canpolat, “Büyük firmalar ile aradaki rekabet gücü farkını ancak böyle azaltabilirsiniz” dedi.

Tasarım bir duruştur

Tasarımlarına kültürel mirasları katmak isteyenler için Türkiye’nin çok büyük fırsatlar sunduğunu belirten tasarımcı Esmer Erdem, Fethiye’nin Üzümlü ve Rize dokumaları, Trabzon bezleri gibi birçok yörenin kumaş zenginliğinin değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. Erdem, şu tavsiyelerde bulundu: “Tasarım bir duruştur ama bilgi gerektiren bir duruştur. Bir şey yaptım, oldu demekle olmuyor. Bu için birtakım parametreleri var. Üretim, malzeme, kreatif, kültürel bilgi gibi. Bunun için kitap ve dergi okumak şart.”



MÜGE BİBER



İSTANBUL Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen ‘Yükselen Markalar’ projesi online eğitim webinarları devam ediyor. Başarılı tasarımcıların ve e-ticaret platformu Alibaba.com yetkilisinin katıldığı webinarların moderatörlüğünü, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal yaptı.

E-TİCARETTE GELİŞMELİYİZ

Webinarıda, Alibaba.com platform yetkilisi Cüneyt Erpolat, küresel fırsatlar hakkında katılımcılara bilgi verdi. 54 bin çalışanının yüzde 56’sının kadın olduğunu söyleyen Erpolat, Türkiye’nin, dünyanın merkezinde duran inanılmaz bir lokasyona sahip olduğunu belirtti. Girişimcilere bu lokasyonu iyi değerlendirip, özellikle e-ticareti geliştirmelerini öneren Erpolat, “Türkiye’de

online perakende toplam perakendenin yüzde 3’ünü oluşturuyor. Bu, diğer ülkelere göre az” dedi. Yeni girişimcilerin sürdürülebilir ihracat yapmasının e-ticaret ile mümkün olacağını belirten Erpolat, bunun KOBİ’ler ile büyük firmalar arasındaki ölçekten kaynaklanan rekabet gücü farkını azaltacağını kaydetti. Erpolat, “Böylece KOBİ’lere ön pazarlama ve dağıtım alanlarındaki engel ve yüksek maliyeti aşarak önceden erişemediği piyasalara girme imkanı tanıyacak. Geleneksel ihracat yapan firmaların yüzde 44’ü üst üste iki sene ihracat yapamıyor” diye konuştu.

TÜKETİCİ ‘BANA SOR’ DİYOR

Webinarıda pazarlama konusunda katılımcılara bilgi veren pazarlama ve marka danışmanı Bahar Işın, bugüne kadar öğrenilen bütün yöntemlerin çöp olduğunu, artık herkesin kendi kutup yıldızını yeniden bulacağını söyledi. Işın, bu dönemde arz talep dengesinin bozulduğunu hatırlatarak, “Tüketici artık kendisine sorulmasını istiyor. ‘Benim ne istediğimi öğrenmeden bana getirme’ diyor. ‘İstediklerimi sunmazsan almam’ diyor” yorumunu yaptı. Değişimi en iyi başarabilenlerin ayakta kalacağını vurgulayan Işın, şöyle devam etti: “Eskiden raflarda küresel markalar vardı. Stok azaldıkça yerli markalar devreye girdi. Tüketici zorunlu olarak denedi ve denediğine güvendi. Fizan’dan geleceğine buradan gelsin, güvenilir olsun dedi.”

Durmak, geri gitmektir

Takı tasarımcısı Milka Karaağzılı, tasarımın çok geniş bir kavram olduğunu ve bunun içine kişisel girince markanın özgün olabildiğini söyledi. Hiç yapılmamış bir şeyi yapmak için herkesin kendi içini dinlemesini öneren Karaağzılı, “Durduğun yerde kalmak bile geriye gitmek demek. O yüzden hep bir ileriye düşünmeniz lazım” dedi. Milka Karaağzılı, yurt dışına ürün satmak için pazarı çok iyi bilmek gerektiğini vurguladı.

Kendi toprağınızı önemseyin

İletişim danışmanı Yasemin Sağdıkoğlu, her markanın bir canlı olduğunu belirterek, hızlı yükselişin sonunun hızlı düşüş olabileceği konusunda katılımcıları uyardı. Sağdıkoğlu, “Minik adımlarla doğal akışında yükselmeyi tercih edin” diyerek, globalleşmek isteyen yatırımcılara şunları önerdi: “Global olmak isterken, Türkiye benim ilgi alanımda değil, beni dünya markası yap” diyenlerin önce kendi topraklarının en iyisi olması gerekiyor. Kendi topraklarındaki insanları önemseyerek bir şeyler yapın. Türkiye’de lider olmadan uluslararası alanda lider olamazsınız.”

Ünlü bir çanta markasının tasarımcısı Güneş Mutlu, pandemi süreciyle ilgili olarak katılımcılara şu önerilerde bulundu: “Bu dönemde masraflar kısımlı, herkes birbirine bir şekilde yardımcı olmalı. Ödeme planlarını, nakit akışını doğru planlayın. Olmuyor diye kapatmayın.”

Markalaşmak bir canlı yetiştirmek gibi

Çanta tasarımcısı Serra Türkler, markalaşma yolunda adım atmak isteyenler için en gerekli şeyin sabır olduğunu altını çizdi. Türkler, “Kafadaki hayallerin hayata geçmesi zaman alıyor. Bu iş bir canlı yetiştirmek gibi; önce emekleyecek, sonra yürüyecek, sonra koşacak. Yaptığınız her şeyin devamlılığı olsun” dedi.



Medeniyetimizin temel esaslarından üçü

Bilinir ki; "Bizim medeniyetimiz insan merkezli bir medeniyettir". İnsanı önceleyen medeniyetler, insana dair her şeyi de öncelerler.

"İnsanı yaşat ki devlet yaşasın" ilkesini şiar edinen medeniyetimizin temel dayanaklarından üçü; 'insanın, çevrenin ve hayvanların' korunması, kollanmasıdır.

Bu ilkelere göre devleti yönetenlerden yönetilenlere kadar hangi dilden-dinden-ırktan olursa olsun her insanın, çevrenin ve hayvanların yaşam alanları birbiriyle irtibatlıdır.

Ekonomik, sosyal ve kültürel hayatı ilmek ilmek ören ahilik kurumunun üzerinde durduğu hususlardan biri de 'insan, çevre ve hayvan' hakları üzerinedir.

Bu konuda İstanbul'da gözlemlerde bulunan ve gördüklerini yazan seyyahlardan Alphonse de Lamartine'nin, 'Doğuya Seyahat' kitabından bir bölüm aktaralım: "Müslüman Türkler, canlı-cansız yaratıkların hepsiyle iyi geçinirler. Ağaçlara, kuşlara, köpeklerle kısaca Allah'ın yarattığı her şeye hürmet ederler.

Bizim memleketlerde başıboş bırakılan veya azarlanan bu zavallı hayvan cinslerinin hepsine şefkat ve merhametlerini teşmil ederler.

Bütün sokaklarda mahalle köpekleri için belirli aralıklarla su kovaları sıralanır. Bazı Türkler de ömürleri boyunca besledikleri kumrular için ölürken vakıflar tesis edip, onlara kendilerinden sonra da yem verilmesini sağlarlar."

★★★

Tabiât ürünlerine hürmet

Evet, bugün de İstanbul'da selatin camilerinin pek çoğunda kuş evleri vardır. Halen Üsküdar Yeni Valide Camii'nde görmek mümkün. Sadece İstanbul değil, Şam'dan Kahire'ye, Diyarbakır'dan Balkanlar'a kadar hayvanları koruma ve beslenme tedbirleri alınmıştır. Hayvanlar için vakıflar, kurulmuş hastaneler açılmıştır.

Hatta bu hususta Ahmet Haşim'in 'Gurebahane-i Laklakın Gariban Leylekler Evi' adını verdiği ve böyle bir hastaneyi anlattığı kitabı vardır.

Sadece hayvanlar mı? Elbette değil! Çevre temizliği, bağ, bahçe ve yol kenarları gibi yeşil alanın bulunması gereken her yere büyük özen gösterilmiştir.

İşte o yıllara ait notlardan biri de şöyle: "Müslüman Türklerin asırlardan beri gölgesinde dinlendikleri bu güzel tabiat ürünlerine karşı besledikleri hürmet sayesinde Türkiye'de alı, sekiz, hatta on kadem kutrunda (ayak büyüklüğünde) çınarlar vardır.

Bazen bunlar tazeliklerinde letafet ve şöhretini temin ettikleri evi havasız ve ışksız bırakacak nispetler almaktadır.

Hâsılı, meyvesiz ağaçların sıcaktan tahrip olmalarına meydan vermemek üzere her gün sulanmaları için işçilere para vakfedecek kadar cılgın olan Türkler görülmektedir."

★★★

İç dünyaya seyahat

Çevre bakımı demişken, şehir hayatının düzenli bir şekilde yürütmesi için kaldırımları bozan her kim olursa olsun, onarmaya mecbur edildiği, halkın zararına neden olanların her verdiği zararı telafi etmekle yükümlü olduğu duyurulmuş ve tatbik edilmiştir.

Ayrıca ibadethaneler, evler, sokaklar, hanlar, çeşmeler, çarşılar, pazarlar, mesire yerleri, yollar, hayvan barınakları, giyim-kuşam imalathaneleri, dükkân ve manav çarşılarında insanın, çevrenin ve hayvanların yaşayabilmesi için önlemler alınmıştır.

Sosyal hayatın barış içerisinde sürebilmesi, kim olursa olsun hepimizin önceliği olmalı. Müslümanlardan Rum, Yahudi ve Ermeni'ye kadar ne kadar insan varsa hepsine hayat sürme ve neslini idame ettirme hak ve imkânları temin edilmiştir.

Bütün kurallar ve yön verici esaslar, toplumun mesken tuttuğu yörede hayatın devamı esasına dayalı olduğu için her türlü önlem alınmış ve uygulanmıştır.

Velhâsıl:

Doğrular, iyileri, iyilikleri, sevenleri, sevilenleri, sevmeyi bilenleri, gönül alanları, gönle girenleri, kalbi ile dili arasında istikameti bir olanları bulabilmemiz ve önümüzü görebilmemiz için 'önce insan' deyip, kişinin dış dünyasından, makamından, mevkiinden, parasından, pulundan, şanından şöhretinden öte, iç dünyasına seyahat edebilirsek, bu üç ana unsur da hayat bulur.



Hüseyin ÖZTÜRK

Beştepe'deki Millet Kütüphanesi'nde hazırlanan 'Milli Mücadele Sergisi', Kurtuluş Savaşı ve Cumhuriyet'in kuruluşuna tanıklık eden tarihi objelere ev sahipliği yapıyor. 29 Ekim'de açılan ve 2 ay boyunca açık kalacak olan sergi, özel eserlerle ziyaretçilerini eşsiz bir yolculuğa çıkarıyor.



Milli mücadele tarihine yolculuk

DİLŞAH KEFLİOĞLU

CUMHURİYET'in 97. yılına özel olarak Millet Kütüphanesi'nde hazırlanan 'Milli Mücadele Sergisi', İstiklal Harbi'ne ve Cumhuriyet'in kuruluşuna tanıklık eden özel eserleriyle ziyaretçilerini ağırlamaya devam ediyor. 'Hakimiyet milletindir' sloganıyla 29 Ekim'de ziyarete açılan sergi, Milli Mücadele'nin, askeri, siyasi, diplomatik boyutları yanında kültüre ve gündelik hayata yansıyan yönlerini ortaya koyuyor. Cumhurbaşkanlığı Millet Kütüphanesi Selçuklu Müze ve Sergi Salonu'ndaki sergi, 2 ay süresince ziyaretçilerini eşsiz bir tarih yolculuğuna çıkarıyor.

İLK BAYRAK DA SERGİDE

100'ün üzerinde obje ve belgeden oluşan sergi, büyük kahramanlıklar neticesinde kazanılan İstiklal Mücadelesi'nin bazı önemli tarihi kayıtlarını da ilk kez gün ışığına çıkıyor. Milli Mücadele Sergisi'nde, 23 Nisan 1920'de TBMM binasına çekilen ilk bayrak ve sancak, Cumhuriyet'in ilanının ilk resmi belgesi, Büyük Taarruz'da öncü kuvvetlerin elinde bulunan, elle dikilmiş, ay ile yıldızın üzerinde işgalden kurtarılan şehir ve kasabaların isimleri ve düşmandan geri alınma tarihlerinin yer aldığı bayrak, Büyük Taarruz sırasında çizilmiş savaş planı, Milli Mücadele kahramanlarından Sütçü İmam'ın tabancası ve kılıcı, İstiklal Mücadelesi'nin önemli kahramanlarından Satı Kadın'a ait pamuk yaşmak ve kadife şalvar, Gümrü, Kars ve Moskova anlaşmalarının imzalandığı kalemler ile Hanımlar Esirgeme Derneği'nin TBMM'ye şükran hediyesi olarak verdiği örtü de ilk kez sergileniyor.

ORİJİNAL BELGELER

Sergide, ayrıca Mondros Mütarekesi belgesi, Mustafa Kemal Paşa'yı Dokuzuncu Ordu Müfettişi olarak görevlendiren karamame, Gazi Mustafa Kemal'in Samsun'daki görevinin başladığını bildiren telgraf, Atatürk'ün evrak çantası, Amasya Tamimi, Erzurum Kongresi kararları, Erzurum Kongresi mührü, Sivas Kongresi kararları, Misak-ı Milli Belgesi, Sevr Andlaşması belgesi,

Lozan Andlaşması belgesi de yer alıyor. Milli Mücadele'de askerlerin giydiği elbise, bot ve kullandıkları mataralar ile silahlar, o dönemde kullanılan telefon santrali, sahra telefonu, Atatürk'ün İstiklal Harbi'nde kullandığı dürbünü, mührü, Atatürk'ün "Ordular, ilk hedefiniz Akdenizdir. İleri." emrinin orijinal yazılı metni de sergide dikkate sunuluyor.

MİLLİ MÜCADELE RUHU

Öte yandan sergide, Hindistan'ın Müslüman liderlerinden Ebulfazl Muhammed Abdülmenan'ın Gazi Mustafa Kemal'e gönderdiği zafer sancağı, Atatürk'ün kalpağı, pelerini, bastonu, Ankara esnafının Atatürk'e hediye ettiği Cumhurbaşkanlığı mührü, İsmet İnönü'nün satranç takımı, kılıcı, Celal Bayar'ın daktilosu, gözlüğü, Mareşal Fevzi Çakmak'ın üniforması, Kazım Karabekir'in İstiklal Madalyası, üniforması, TBMM'nin açılış genelgesi, İstiklal Marşı'nın tasdikli sureti ve Nutuk'un kaleme alındığı masa da sanatseverler ve tarih meraklılarıyla buluşuyor. Ayrıca, Milli Mücadele'nin ruhunu daha yakından hissedebilmek adına, sergi alanında Namazgah Tepe'de ordunun muzafferiyeti için yapılan dualar ve Halide Edip Adıvar'ın Sultanahmet Mitingi'ndeki konuşması ile dönemin çocuk kahramanları için interaktif odalar ve Nutuk için özel oda oluşturuldu.



10 müzenin eseri tek sergide

Cumhuriyet'in 97. yılı vesilesiyle Cumhurbaşkanlığı Millet Kütüphanesi Selçuklu Müze ve Sergi Salonu'ndaki sergi, Cumhurbaşkanlığı Millet Kütüphanesi ile Kültür ve Turizm Bakanlığı Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü işbirliği, Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM), Milli Savunma Bakanlığı (MSB), Cumhurbaşkanlığı Devlet Arşivleri Genel Müdürlüğü, Atatürk Kültür Köşkü, Ankara Üniversitesi, İnönü Vakfı ve özel arşiv ve koleksiyonların katkısı ile hazırlandı. Dolayısıyla ziyaretçiler, 10'dan fazla müzede görebileceği eserlerin hepsini bir arada görme imkânı yakalıyor. Çünkü özel aile müzelerinden, İsmet İnönü Vakfı, Celal Bayar Vakfı ve Sütçü İmam ailesinden gelen eserler de var. Hem de ilk kez gün yüzüne çıkan belge ve objeler de mevcut. Pandemi koşulları dolayısıyla aynı anda en fazla 80 kişinin ziyaret edebildiği sergi, 2 ay boyunca ziyarete açık olacak.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Yöneticiler için proje yönetimi

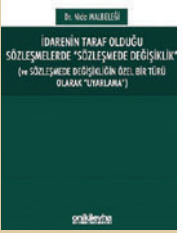
İşletmelerdeki çok sayıda bölümün ve bu bölümlerde çalışanların işbirliğini gerektiren işlerin yapılması, birbirleriyle etkileşim içindeki işlerin alt işlemlerine ayrılması, ilk kez karşılaşılan işlerin tanımlanıp kontrol edilmesi, belirlenen zaman ve maliyetlerle işlerin tamamlanması konuları son yıllarda proje yönetiminin önemini artırdı. Kitapta, proje yönetiminin paydaşları, planlanması, uygulanması ve bütçelenmesiyle ilgili bilgiler sunulmaya çalışılıyor. **Mert Demircioğlu ve Erhan Arış / Karahan Kitabevi**

Sözleşmede değişiklik

Kitabın amacı, idarenin taraf olduğu sözleşmelerde, sözleşmede değişiklik ve değişikliğin özel bir türü olarak uyarlamaların hangi şartlar altında yapılabileceğini tespit etmektir. Bu bağlamda tarafların anlaşarak yapacakları değişikliklerle idarenin tek taraflı yapacağı değişikliklere ilişkin kural, ilke ve engeller ayrı ayrı ele alınıyor. **Nida Malbeği / On İki Levha Yayıncılık**

Dijital mahremiyet

İnternet ve dijital platformlardan gelen mahremiyet problemleri gün geçtikçe artıyor. Aslında mahremiyet; taşınmaz, satılamaz ve devredilemez özel bir mülktür. Buna karşılık sanal dünyadaki veriler, silinmez izler oluşturuyor. Konunun güncel örneklerle ele alındığı bu kitap, özel hayatın sınırlarını yeniden çizerek, dijital tuzaklardan kurtulma yollarının keşfedilmesine yöneliktir. **Kolektif / İnsan ve Hayat Kitaplığı**



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 @ y /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr