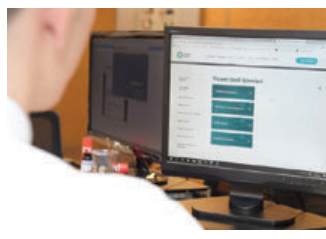




Türk kültür kitaplarını dünya da okuyacak

■ Son 10 yılda kitap yayın sayısında rekorlar kıran Türk yayıncıları, yurt içindeki başarılarını yurt dışına da taşıyor. İstanbul Ticaret Odası'nın da desteklediği TURLA Meetings sanal fuarında yayıncılar, turlameetings.com adresinden yabancı telif alıcılarıyla buluştu.

■ Üç gün süren online B2B görüşmelerin gerçekleştirildiği sanal etkinliğe, 36 ülkeden 133 yerli ve yabancı yayıncı katıldı. Online platformda 500'e yakın ticari görüşme yapan Türk yayıncıları, Türk kültür ürünlerini dünyada da okutabilme yolunda önemli bir aşama daha kaydetti. **Osman Kuvvet ■ 19'da**



Bilgilerinizi güncelleyin fırsatları kaçırmayın

İstanbul Ticaret Odası, 440 bin üyesi için hizmetlerini dijital ortama taşıyor. İTO'nun etkinliklerini takip edenler, yeni fırsat kapılarını da aralıyor. e-belge kolaylığı, bilgilendirme etkinlikleri, yabancı heyet ziyaretleri ve sektörel gelişmelerden haberdar olmak için İTO'daki bilgilerinizi güncellemeniz yeterli. **Adem Orhun ■ 7'de**

Lokomotifimiz odalar ve borsalar



TOBB Türkiye Ekonomi Şurası'na katılan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, iş dünyasına önemli mesajlar verdi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, odalar ve borsaların kalkınmada lokomotif olduğunu vurgulayarak, "Artık vites yükseltmenin bile yeterli olmadığı, araç değiştirmenin gerektiği bir dönemdeyiz" dedi.

Avdagiç, sektörel beklentileri iletti

■ İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, şuraya video konferans yöntemiyle katıldı. İTO Meslek Komiteleri tarafından yapılan istişarelerde dile getirilen talepleri düzenli olarak kayda aldıklarını ve ilgili bakanlıklara ilettiklerini hatırlatan Başkan Avdagiç, "Ekonomi Şurası'nda da İstanbul iş dünyamızın beklentilerini aktarma imkanı bulduk" dedi. **■ 8'de**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

20 KASIM 2020 YIL: 62 SAYI: 3135

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

İstanbul başarmıştı SIRA TÜRKİYE'DE

Ticaret Bakanlığı, potansiyeli olduğu halde ihracat yapamayan Türkiye genelindeki milyonu aşkın firmayı ihracata yönlendirecek ihracat hamlesi başlattı.



81 İLDE İHRACAT

Ticaret Bakanlığı, ülke genelinde 100 bine yaklaşan ihracatçı firma sayısını daha da artırmak için '81 İlde İhracata İlk Adım Programı' ile yeni bir ihracat hamlesi başlattı. Bakanlık, Türkiye genelindeki 1 milyon 500 bine yakın firma arasından daha fazla ihracatçı çıkarmak için sahaya indi.

İTO UYGULADI

İstanbul Ticaret Odası tarafından 2005'ten bu yana uygulanan ve başarılı sonuçlar alınan 'İhracata İlk Adım Programı', böylelikle Türkiye geneline yaygınlaştırılmış oluyor. İhracatın yüzde 50.2'sini gerçekleştiren İstanbul, ihracata ilk adım konusunda da Anadolu kentlerine model oluşturuyor. **■ 9'da**



İhracatta ilk rota Rusya

Gazetemizin hedef pazarlar potansiyel ülkeler yazı dizisinde ilk rota Rusya oldu. Türkiye'nin 100 milyar dolar dış ticaret hacmi hedeflediği ülke, Rusya.

HEDEF PAZARLAR POTANSİYEL ÜLKELER 1

Türkiye'nin Moskova Ticaret Müşaviri Feridun Başer, Rusya pazarına girerken dikkat edilmesi gereken önemli noktalar hakkında bilgi verdi. **■ 10-11**



Markalar kadınlarla YÜKSELECEK

Kadın girişimcilerin global pazara ulaşmaları için başlatılan 'Yükselen Markalar' projesi sona erdi. Proje ile 5 hafta boyunca 416 kadın girişimciye, küresel pazarlarda markalaşma başarıları için birçok uzman ve akademisyen eğitim verdi.

Müge Biber ■ 18'de



Kazakistan'dan 10 milyar dolarlık çağrı
Osman Kuvvet ■ 13'te



Yerli dijital imzayla tasarruf
Soyhan Alpaslan ■ 16



İletişimin ve internetin ilk enstitüsü
■ 14



modimu
Covid-19'u erken avlayacak **■ 2**

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



Covid-19'u erken tanı ve takip girişimi: modimu



Sağlıklı Yaşa

Sağlık testinizi yapın, daha sağlıklı bir yaşama adım atın!

modimu

Kişisel
Sağlık
Asistanı



Pandemi ile sağlık teknolojilerine ilgi artarken, yakın gelecekte insanların hastaneye gitmeden dijital cihazlar aracılığıyla tedavi edileceği öngörülüyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) pandemi sürecinde doğan girişimlerinden Modimu, Covid-19'u erken tanı ve takipte başarılı işlere imza atıyor.

TUĞÇE ÖZKUŞ

SON yıllarda sağlık sektöründe yaşanan gelişmeler öne çıkarken, özellikle pandemiyle birlikte ortaya çıkan ihtiyaçlar doğrultusunda ülkeler yeni sağlık regülasyonları gerçekleştiriyor. Yakın gelecekte hastalık tanı ve teşhislerinin dahi online yapılacağı konuşulurken, her yıl 150 milyon kişiye yanlış tanı konulduğu ve bu durumun sadece Türkiye'de 3 milyar TL zarara neden olduğu belirtiliyor. Pandemi sürecinde geliştirdikleri Modimu projesiyle dikkat çeken Burak Özбек, başta Covid-19 olmak üzere erken tanı ve takip noktasında başarılı işlere imza atıyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) girişimcileri arasında yer alan ve BTM çatısı altındaki bir başka girişimci ile ortaklaşa olarak Modimu'yu geliştiren Özбек, projeye ilgili detayları İstanbul Ticaret'e anlattı.

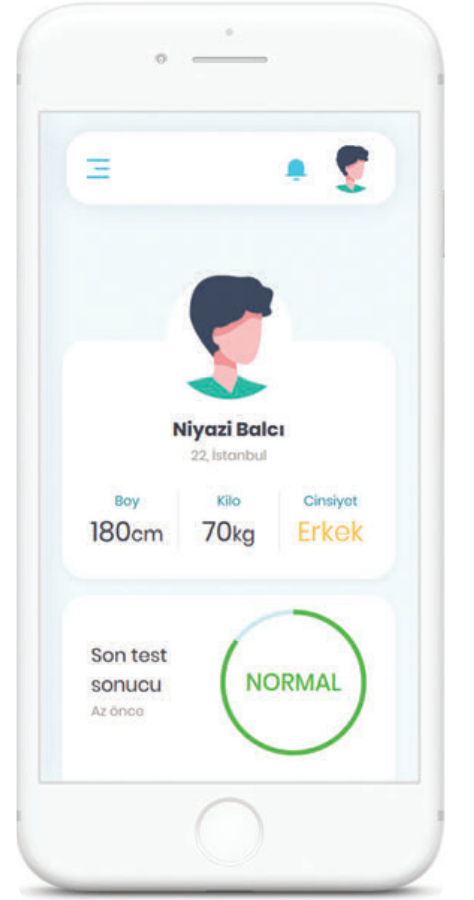
150 MİLYON YANLIŞ TANI

Modimu projesine nasıl karar verdiniz?

Sağlık alanında bir girişim başlatmayı çok uzun zamandır düşünüyorduk. Ülkemizde yanlış tanı koruma durumu bir hayli fazla. Yanlış tanı ve tedavi yüzünden ilaçlara bağımlı bir hayat yaşayan kişiler var. Bu konuyu ekip arkadaşlarıma anlattığımda hepimizin zihninde aynı soru belirdi. Acaba kaç kişinin başına bu durum geliyor? Biraz araştırma yapınca acı gerçeği öğrendik. Her yıl 150 milyon kişiye yanlış tanı konuluyor ve bu tanıya bağlı tedaviler sonucu 45 milyon kişi vefat ediyor. Tabii bu durum ülke ekonomilerine de israf bütçesi yükü bindiriyor. Doğru tanıyı koymak için tekrarlanan testler ve ilaç masraflarıyla bu rakam sadece Türkiye'de 3 milyar TL. Tüm bu gerçekler bizi sağlık alanında çözüm üretmeye itti. Pandemi ise bizim için bir fırsat doğurdu. Covid-19 erken tanı ve takip noktasında çok başarılı işlere imza attık.

20 BİN KULLANICIYA ULAŞTIK

Projenizin diğer sağlık uygulamalarından farkı nedir? Modimu, şu anda 'bireysel' ve 'kurumsal' olmak üzere iki farklı kanaldan kullanıcılarına ulaşıyor. Toplamda 20 bin kullanıcı sayısını aşmış bulunuyoruz. Bu rakamlara çok kısa sürede ulaştık. Topluma faydalı işler yapmak bizi mutlu ediyor. Modimu'nun en önemli özelliği, kullanıcısının onun için faydalı değer ürettiğimizin farkında olması. Onlar için kendimizi sürekli geliştiriyoruz. En son 'Sağlık Danışma Hattı' kurduk. 1 ayda 8 bin dakika seviyelerini geçti. Hem de bu



hizmeti kurumsal üyelerimize ücretsiz sunuyoruz. Bu da bizi farklı kılıyor. Modimu, kullanıcınsa her zaman yanında olduğunu hissettiriyor. Covid-19 sürecinde hastanelere gitmekten çekiniyorsa veya gitmek zorunda kaldığı durumda neler yapması gerektiğini bilmiyorsa Modimu onları bekliyor. Her zaman yanlarındayız.

HASTANE VE ÖNLEM UYARISI

Kullanıcının potansiyel hasta olması durumunda süreç nasıl ilerliyor?

Bireysel kullanıcılarımız eğer 'riskli' veya 'çok riskli' konuma düşerse, Modimu hemen hastane ve önlem konusunda uyarılarda bulunuyor. Doğruca sağlık kuruluşlarına yönlendiriyor. Kurumsal üyelilerde ise iş yeri hekimi veya sorumlusu otomatik olarak durumu kontrol altına alıyor. Bütün süreçler, şeffaf ve güvenilir şekilde tamamlanıyor. Eğer kullanıcı hastalığında şüpheleniyorsa hemen 'Sağlık Danışma Hattı' mıza bağlanarak gerekli süreçlerin bilgisini alabiliyor. Stres ve yanlış bilgilerden uzak olarak bu süreci atlatıyor. Tabii kurum içinde bulaşma riskinin önlenmesi için de Modimu sürekli olarak bilgilendirme yapıyor ve uyarı mekanizmasını otomatik çalıştırıyor.

Modimu olarak hedefleriniz neler? Modimu'nun asıl kendini konumlandırmak istediği alan, sağlık altyapısı üretken ve ihraç eden bir şirket olmak. Bu noktada yeni adımlar attık. Yakın bir tarihte Modimu tarafından geliştirilmiş kapsamlı sağlık çözümlerini görüyor olacağız. Bu noktada yeni anlaşmalarımız mevcut.

BTM'den gece yarısı bile destek gördük

BTM'de bulunmak projenize ne gibi katkılar sağladı?

BTM ile yolumuz 2019'da kesişti. Muhteşem bir BTM ekibi ile tanıştık. Fikrimiz vardı ama ne yapmamız gerektiğini bilmiyorduk. Bu konuda sürekli yardımcı oldular. Hiç abartmıyorum, gece 02.00'de bile BTM ekibinin desteğini gördük. Her zaman koşulsuz yardımcı oldular. Minnettarız.

FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!



İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

İstanbul Ticaret Gazetesi'ne vereceğiniz ilanlar iPhone, iPad ve Android uygulamaları ile şimdi tüm mecralarda!



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



TURKCELL



TÜRK TELEKOM



VODAFONE

İstanbul Ticaret Odası Kurumsal İletişim Müdürlüğü, Merkez Bina / Eminönü - İstanbul
Cengiz Kazan (cengiz.kazan@ito.org.tr) Tel: 0212 455 65 42

ReadJournal

Ekosistemde daha fazla yetenekli girişimci olmalı

Türkiye'de girişimciliği nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemizdeki girişim ekosistemi çok dar. Neredeyse herkes birbirini tanıır konumda. Bu durum fırsat olduğu kadar ekiplerin gelişmesi için sıkıntı da oluşturuyor. Ekosistemde ne kadar çok yetenekli girişimci olursa, ayakta duran girişimlerin onlarla birleşmesi de o kadar kolay olur. Biz de bunu başarmaya çalışıyoruz.

Borç yapılandırmada son tarih 31 Aralık



Yapılandırma kapsamına dahil olan konular nelerdir?

- Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi, KDV, MTV, ÖTV, tüm idari para cezaları, KYK borçları, Hazine alacaklarını kapsayan vergi borçları
- Kara yollarından usulsüz geçişler nedeniyle kesilen para cezaları
- Öğrenim katkı kredisi ve öğrenim kredisi borçları, madenlerden alınan devlet hakkı, Sosyal güvenlik primi idari cezaları
- İl özel idarelerine olan borçlar, emlak vergisi, çevre temizlik vergisi, ilan ve reklam vergisi
- TOBB, TESK, Türkiye Barolar Birliği, TÜRMOB, ihracatçı birliklerinin aidat ödemeleri
- KOSGEB tarafından kullandırılan desteklerden kaynaklananlar ile aidat alacakları
- Büyükşehir belediyeleri ile bağlı kuruluşlarının Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğüne olan borçları
- Tarım Kredi Kooperatiflerine borcu olan çiftçiler ile kredi kullanan orman köylüleri



Milyonlarca kişinin beklediği vergi ve cezalara yapılandırma getiren düzenleme, Resmi Gazete'de yayımlandı. Yapılandırmadan yararlanmak isteyenler için son başvuru tarihi 31 Aralık.

VERGİ, prim borçları, köprü ve trafik cezaları yeniden yapılandırılacak. Borçların 18 taksitle ödenmesinin önünü açan düzenleme, Resmi Gazete'de yayımlandı. Vergi yapılandırması; gelir, kurumlar, katma değer, özel tüketim, motorlu taşıtlar, gümrük vergileri, emlak ve çevre temizlik vergileriyle ceza ve gecikme faizlerini de kapsayacak. Öğrenim kredisi borçları, kamunun kira alacakları ile TOBB-TESK-Barolar Birliği aidatları da yapılandırılabilir. Çiftçilerin Tarım Kredi Kooperatifleri'ne olan borçları ile orman köylülerinin kullandığı krediler de yapılandırma kapsamında olacak. Düzenlemeyle, 500 milyar liralık bir kamu alacağı yapılandırılmış olacak.

İSTİHDAMA YÖNELİK DÜZENLEMELER

Yasa, borç yapılandırmanın yanı sıra istihdama yönelik de önemli düzenlemeleri içinde barındırıyor. Buna göre, Cumhurbaşkanı kararıyla, işveren prim desteği, prim teşviki, gelir vergisi stopaj teşviki ile damga vergisi desteğinin süresi 31 Aralık 2023'e, kısa çalışma ödeneğinin süresi ise 30 Haziran 2021'e kadar uzatılabilir. 1 Ocak 2019-17 Nisan 2020 döneminde işten çıkarılanlar ile kayıt dışı çalışanlar, işyerlerinde fiilen yeniden çalıştırılan ve buna ek ilave istihdam sağlayan işverene nakdi ücret desteği verilecek.

KONAKLAMA VERGİSİ ERTELENDİ

Varlık barışı ile yurt dışından getirilecek altın ve dövizden vergi alınmayacak. Konaklama vergisinin yürürlük tarihi 1 Ocak 2022'ye ertelendi. Salgın nedeniyle cezaevlerindeki hükümlülere uygulanan izin sürelerinin uzatma sayısı ise 3'ten 7'ye çıkarıldı.



'AB hibelerinden yararlanın' çağrısı

DIŞİŞLERİ

Bakanlığı
Avrupa Birliği
Başkanlığı Mali
İş Birliği ve
Proje Uygulama

Genel Müdürü Bülent Özcan, AB'nin Ufuk 2020 Programı kapsamında karbon salımlarını düşürecek çevreci projeler için önemli miktarlarda hibeler vereceği Yeşil Mutabakat çağrısına çıktığını belirterek, "Ülkeler bazında geliştirilen proje pazarları var. Türkiye'de hep beraber daha fazla organizasyon yapıp yabancıları bu sürecin içine dahil edecek birlikler kurmamız gerekiyor" dedi. Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), Zoom üzerinden Ufuk 2020-Avrupa Yeşil Mutabakatı Tarım ve Gıda Sektörüne Yönelik Teklif Çağrılarını Bilgilendirme Semineri düzenledi. Seminerde konuşan Özcan, Avrupa Birliği'nin geçen yıl yaptığı dönüşümlerin merkezine Yeşil Mutabakat kavramını oturttuğunu söyledi. Bu mutabakatın, özünde ulaştırmadan gıdaya, tarımsal üretimden çevreye, iklimden kalkınmaya kadar aşağı yukarı tüm konuları kapsadığını anlatan Özcan, Yeşil Mutabakat'ın Türkiye'deki tüm paydaşlar için büyük önem taşıdığını kaydetti.

PARA VEREREK KATILYORUZ

Özcan, AB'nin 7 yıllık dönemler halinde mali çerçeve belirlediğini ifade ederek, 2014-2020 döneminin sona ermek üzere olduğunu söyledi. 2021-2027 döneminde destek

programlarının revize edilerek yeniden planlanacağını aktaran Özcan, şunları kaydetti:

"Ar-Ge ve inovasyon açısından Türkiye'nin katıldığı çok önemli bir program var. AB ve Türkiye açısından çok önemli bir destek programı. Bunun adı Ufuk 2020. 2014-2020 döneminde uygulanıyor, yaklaşık 80 milyar Euro'luk bir bütçesi var. Bütün Avrupa ülkelerinin katıldığı programda Türkiye de yer alıyor. Biz buna yaklaşık 300 milyon Euro katkı payı ödüyoruz. Yani devletimiz bu programa para vererek katılıyor. Ancak son kullanıcılar, programdan yararlanacak iş dünyamız, akademisyenlerimiz, kamu kuruluşları, sivil toplum kuruluşlarımız ve KOBİ'lerimiz için iyi bir program. Buradan direkt hibe alabiliyorlar."

EN BÜYÜK İNOVASYON PROGRAMI

Ufuk 2020'nin dünyanın en büyük Ar-Ge ve inovasyon programı olduğunu belirten Özcan, şu bilgiyi verdi: "Geriye alma anlamında ilk defa önemli bir dönem yakaladık ve koyduğumuz bütçeyi aldığımız projelerle kazanmış ve hatta üstüne çıkmış bulunuyoruz. Koyduğumuzdan daha fazlasını aldığımız bir döneme girdik. Ancak potansiyelimiz daha yüksek. Türk özel sektörünü, Türk işletmelerini, onun dinamikliğini, Avrupa ile olan bağlarını düşündüğümüz zaman bizim yerimizin bu olmaması lazım."

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

uyumsoft 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

www.uyumsoft.com

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/1911.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

İklim değişikliğine uyuma devlet katkısı

ÇEVRE ve Şehircilik Bakanlığınca yürütülen ve Avrupa Birliğince finanse edilen İklim Değişikliği Uyum Eyleminin Güçlendirilmesi Projesi için başvurular başladı. Projeye Türkiye'de iklim değişikliğine uyumun iyileştirilmesi ve şehirlerin dayanıklılığının artırılması, doğal kaynakların ve ekosistemlerin korunması ile etkilenebilir ekonomik sektörlerin uyum kapasitesinin artırılması amaçlanıyor. Halk sağlığı, ulaşım, enerji, sanayi, turizm, kültürel miras, su kaynakları yönetimi, tarım ve balıkçılık/hayvancılık ve gıda güvenliği, ekosistem hizmetleri, biyolojik çeşitlilik ve ormancılık, doğal afet risk yönetimi, atık ve atık su yönetimi, kentsel, finans, sigorta, eğitim ve iletişim başta olmak üzere ilgili sektörlerde proje teklifi yapılabilir.

Altın, 'Borsa İstanbul'da parlayacak

Borsa İstanbul tarafından kıymetli madenler ile para birimlerinin birbirleriyle değiştirilmesi işlemlerinin gerçekleştirilmesine imkan sağlamak amacıyla swap piyasası bünyesinde 'Kıymetli Madenler Swap Pazarı' kuruldu.

BORSA İstanbul'dan yapılan açıklamada, söz konusu kararın Borsa Yönetim Kurulu'nun 19 Ekim 2020 tarihli toplantısında alındığı ifade edildi. Bu çerçevede, Swap Piyasası Yönergesi ile Swap Piyasası Prosedürü'nde değişiklikler yapıldı. Değişiklikleri içeren düzenlemelere Borsa İstanbul internet sitesindeki 'Kurumsal / Borsa İstanbul Hakkında / Mevzuat' sekmesinde, 'İlgili Sayfalar' başlığı altında yer alan 'Yönergeler' ve 'Prosedürler' bağlantılarından ulaşılabilir.

16 KASIM'DA BAŞLADI

Söz konusu düzenlemeler, Kıymetli Madenler Swap Pazarı'nın faaliyete geçtiği 16 Kasım 2020 tarihinde yürürlüğe girdi. Kıymetli Madenler Swap Pazarı'nda işlem yapmak isteyen üyelerin, talep yazılarını Borsa İstanbul Veri, Teknoloji ve Üye Hizmetleri Direktörlüğü'ne ileterek başvuruda bulunmaları gerekiyor.

Borsa İstanbul Yatırımcı Haftası kapsamında düzenlenen etkinlikte,



Borsa İstanbul Genel Müdürü Hakan Atilla, Kıymetli Madenler Swap Pazarı hakkında da açıklamalarda bulundu. Kıymetli Madenler Swap Pazarı'nı, Borsa İstanbul çatısında daha da geliştirmek istediklerini belirten Atilla, şu bilgiyi verdi: "Bu piyasanın likit olması spot piyasayı da etkileyecek. Ellerinde altın bulunan finansal kurumların, atıl

kalan kısımları yurt dışında değerlendirdiklerini biliyordum. Bunu ülke içinde değerlendirmelerine imkan sağlayacak bir yapı oluşturmalarını sağladık. Likidite ve kurumların finansman ihtiyaçlarını karşılamasına yönelik ister dolar, ister TL, ister Euro şeklinde atıl altınlarını burada kullanıp değerlendirebilecekler."



Rus gazı spot fiyatla gelecek

Türkiye'ye bugüne kadar uzun dönemli ve petrole endeksli kontratlar üzerinden doğalgaz satan Rus enerji şirketi Gazprom Export, ilk kez spot boru gazı satışı gerçekleştirmek üzere elektronik platformda ihale düzenledi.



RUS enerji şirketi Gazprom Export, Türkiye'ye ilk kez Elektronik Satış Platformu (ESP) üzerinden gaz satmak için 5 ayrı ihale düzenledi. İhaleler sonucunda Gazprom Export, teklif veren bir şirketle aralıkta Türkiye'ye 700 bin metreküp doğalgaz satmak üzere elektronik platformda anlaşmaya vardı. Böylece Rusya, ilk kez Türkiye'ye spot fiyatlarla doğalgaz satacak. Spot piyasa, daha uygun fiyatlı ve esnek koşullarda doğalgaz tedarik etme imkânı da sağlıyor. İhale kapsamında tahsis edilen 700 bin metreküplük gaz kapasitesi aralıkta Malkoçlar-Strandhza giriş noktasından temin edilecek.

YENİ MÜZAKERELERİ ETKİLEYECEK

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) Başkanı Mustafa Yılmaz, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, en büyük gaz tedarikçilerinden Rusya'nın Türkiye'yi bu platforma dahil etmesinin

ülkenin bölgedeki rolü açısından önem taşıdığını belirtti. Yılmaz, Türkiye'nin 45 milyar metreküp seviyesindeki tüketimle Avrupa'nın en büyük 5 pazarı arasında yer aldığına işaret ederek, satıcı ülkelerle imzalanan ve birkaç yıl içinde kademeli olarak sona erecek uzun dönemli kontratların yeniden müzakere edilmesi sürecinde bu hamlelerin çok önemli olduğunu vurguladı.

KARADENİZ'DEKİ DOĞALGAZ KEŞFİ

Spot gaz ticaretindeki gelişmelerle birlikte Karadeniz'deki doğalgaz keşfinin de kontratların yeniden müzakere edilmesi sürecinde Türkiye'nin elini güçlendireceğine dikkati çeken EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, 2021'de devreye almayı planladıkları Vadeli Doğalgaz Piyasası'nın da Türkiye'nin rekabetçi bir piyasaya kavuşması açısından büyük önem taşıdığını kaydetti.

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

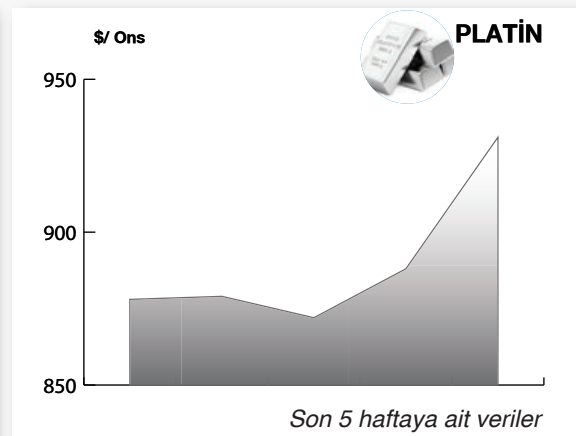
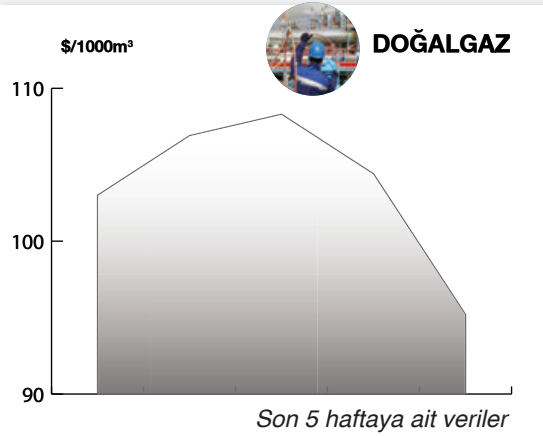
Uluslararası emtia piyasaları



	Güncel	Haftalık	Yıllık
	Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	43.7	0.3 -30.9
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.7	-8.8 10.5
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	95.2	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle Avustralya, 6.000 KCal/kg)	62.7	1.0 -11.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.879	0.1 28.5
	Gümüş (\$/Ons)	24.4	0.9 43.8
	Platin (\$/Ons)	931	4.8 4.5
	Bakır (\$/Ton)	7.050	2.7 20.9
	Alüminyum (\$/Ton)	1.977	3.6 13.7
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	574	2.7 4.5
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	123	1.7 48.2
	Kurşun (\$/Ton)	1.900	3.8 -2.9
	Kalay (\$/Ton)	18.915	3.4 15.6
	Çinko (\$/Ton)	2.663	0.2 15.1
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	16.031	1.1 11.4
	Buğday (\$/Ton)	210.2	-0.8 17.4
	Mısır (\$/Bushel)	4.22	-0.9 14.4
	Mısır (\$/Ton)	172	
	Pamuk (\$/Lb)	0.69	-1.4 9.5
	Kakao (GBP/Ton)	1.720	7.6 -16.0
	Kahve (\$/Lb)	1.17	8.3 1.7
	Kahve (\$/Ton)	2.579	
	Şeker (\$/Lb)	0.15	0.0 15.4
	Şeker (\$/Ton)	331	
	Kereste (\$/m³)	259	5.5 47.7
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	834	1.1 31.5
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1.112	-7.3 -16.9

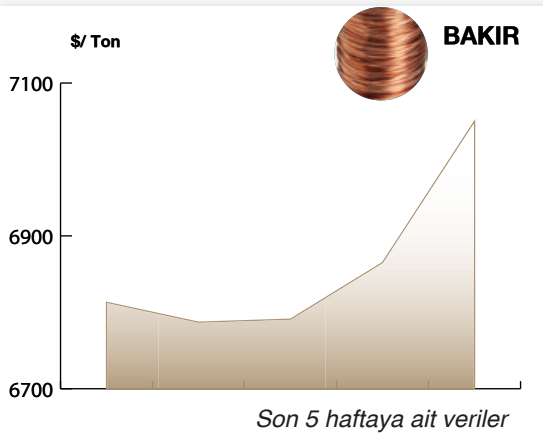
Veriler, 17 Kasım 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



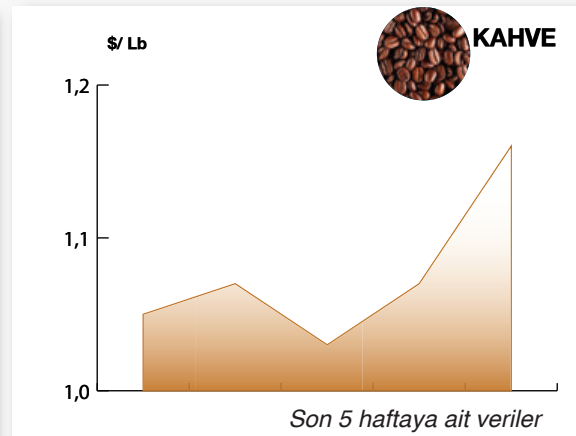
Hava tersine döndü

Doğalgaz fiyatları, geçtiğimiz hafta yüzde 9'a yakın değer kaybetti. ABD'de mevsim normalinin üzerinde seyreden hava sıcaklıkları, Çin Ulusal İstatistik Bürosu'nun verilerine göre ekim ayında yurtiçi doğalgaz üretiminin rekor düzeye çıkması ve ithalat ihtiyacının azalması, iki ana neden olarak gösterilebilir. ABD'de, doğalgaz tüketimi 13 Kasım itibarıyla yıllık bazda yüzde 29 düşerek, günlük 75.8 milyar kübik feet'e geriledi ve stoklar 8 milyar kübik feet artış gösterdi. Ancak bu rakam da geçen yılki 12 milyar kübik feet'in oldukça altında.



Çifte avantaj

Otomotiv endüstrisinde katalitik konvertör üretiminin yanında elektrikli otomobillerin yakıt hücrelerinde ve hidrojen teknolojilerinde kullanılan platin, yüzde 5'e yakın artış gösterdi. 2021 için arz açığının artarak devam edeceği yorumları yapıyor. Dünyanın en büyük platin üreticilerinden Anglo American Platinum'un Johannesburg'daki tesisinde meydana gelen patlama, üretimde bu yıl 350 bin ons kayba yol açtı. Yetersiz arz ve 2021 yılı için yüzde 24 talep artışı beklentisi platin fiyatı için yukarı yönlü revizyon yapılmasına neden oluyor.



Londra'ya alternatif Şangay

Bakır fiyatları, yüzde 2.7 prim yaparak 7 bin dolar/ton sınırının üzerinde kaldı. Fiyat artışının arkasındaki en önemli etken, Çin'de endüstriyel üretimin yıllık bazda yüzde 6.9 artacağı ve stokların yüzde 10 düştüğü haberleri oldu. En büyük alıcı Çin, Londra Metal Borsası'nda işlem gören kontratlara alternatif olarak Şangay'da işlem görecektir Çin para birimi cinsinden yeni bir vadeli kontrat çıkarmaya hazırlanıyor. Bu hareketi ile Çin, en büyük kullanıcısı olduğu ürünün, fiyat belirleme gücünü Londra ile paylaşmak ya da elinden almak istiyor.

Talep, salgının bitmesini bekliyor

Covid-19'da ikinci dalgaının devam etmesine rağmen kahve fiyatları yükselişini sürdürüyor. Arabica kahve üretiminin merkezi Orta Amerika'yı vuran lota kasırgası, Brezilya'da düşük seyreden yağışlar ve Robusta kahve üretim merkezi Vietnam'da aşırı yağışların ekim alanlarına zarar vermesi bekleniyor. Arz tarafındaki olumsuz tabloya rağmen stokların artması talebin zayıf seyretilmesine bağlıyor.

Enerjide açığı yerli kömür kapattı

Üretimin ana unsurlarından olan elektrik enerjisinde yerli kaynak kullanımı büyük önem kazandı. Türkiye denizlerde doğalgaz ve petrol sondajı çalışmalarını artırırken, yerli kömürün elektrik üretimindeki payı yüzde 34 oldu.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Türkiye Kömür Üreticileri Derneği öncülüğünde düzenlenen sektör toplantısına video konferans yoluyla katıldı.

Bakan Dönmez toplantıda yaptığı konuşmada, "Çevreci bir madencilik prensibiyle madenlerimizden de doğadan da vazgeçmeyeceğiz" dedi.

2019'da toplam 91 bin 431 megavatlık kurulu güç bulunduğunu belirten Dönmez, "Bunun yüzde 12.4'ü linyit ve taş kömürü, yüzde 10'u ise ithal kömürden oluşuyor. Ekim sonu itibarıyla elektrik üretimimizin yüzde 34'ünü kömürden karşılıyoruz" diye konuştu.

YERLİ SANTRAL

Dönmez, konuşmasının devamında şunları söyledi: "Cari

açığımızın kapanmasında yerli kömürün katkısı çok büyük. 1000 megavat kapasiteye sahip bir yerli kömür santrali kurulduğunda bu santralin üreteceği elektrik miktarı ile yıllık yaklaşık 1.24 milyar metreküp doğalgaz ithalatının önüne geçmiş olacağız. Maddi olarak da cari açığımızın kapanmasına yıllık yaklaşık 240 milyon dolarlık bir katkı sağlayacak."

395 ruhsatlı işletme var

Türkiye'de 85'i yeraltı işletmesi, 250'si açık işletme, 60'ı da hem açık hem yeraltı işletmesi olmak üzere toplam 395 ruhsatlı kömür işletmesi mevcut.



Savunmaya yapay zeka destekli İHA sürüsü

CUMHURBAŞKANLIĞI Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) koordinasyonunda sürü İHA sistemleri konusunda çeşitli projeler yürütülüyor ve bu teknolojinin daha da gelişmesini destekleyen faaliyetlere imza atılıyor. SSB tarafından düzenlenen Sürü İHA Teknoloji Geliştirme ve Gösterim Projesi kapsamında mikro ölçekli firmalar ve KOBİ'lerin katılımıyla 'insansız platformların sürü konseptinde kullanımına yönelik algoritma ve yazılımların geliştirilmesi' hedefleniyor. Bu kapsamda milli

çözümler üreten MilSOFT firması da geliştirdiği otonom sistemler ve sürü teknolojilerine yönelik yazılımla SSB'nin teknoloji geliştirme yarışmasında ilk aşamayı başarıyla tamamladı.

Firmanın, İHA'ların sürü konseptiyle kullanılması için geliştirdiği çözüm, 6 ay içinde keşif ve gözetleme, 1 yıl içinde de hedef tespit ve imha görevlerini yerine getirebilir hale gelecek.

Savunma sanayinde son dönemde adından sıkça söz edilen sürü İHA sistemleri, donanım maliyetlerinin

düşüklüğü, düşman kuvvetleri tarafından zor tespit edilme, büyük platformlara karşı asimetrik tehdit oluşturma gibi avantajlar sağlıyor. Bu sayede tek bir platformun uzun sürede gerçekleştireceği görevler daha kısa sürede tamamlanabiliyor, tehlikeli bölgelerde insan hayatını riske atmadan görevler yerine getirilebiliyor. Bu sistemde insan gözünden kaçabilecek unsurlar yapay zekanın da desteğiyle tespit edilecek, araçların silahlandırılmasıyla çoklu taarruz yeteneği kazanılacak.

İnsansız hava araçlarının sürü konseptiyle kullanıma yönelik yazılım geliştirildi. Düşük donanım maliyeti ve büyük platformlara karşı asimetrik tehdit oluşturma gibi avantajlar artık daha etkili olarak kullanılabilir.



Tekstil ve deride TAREKS uyarısı

BAZI Tekstil Konfeksiyon ve Deri Ürünlerinin Denetimine İlişkin Tebliğ kapsamında, ilgili firmalar 2021 yılından itibaren denetim işlemi için başvuruda bulunacak. Başvuru yapacak firmaların gecikme yaşamaması için 2011/53 sayılı Ürün Güvenliği ve

Denetimi Tebliği çerçevesinde, Dış Ticarete Risk Esaslı Kontrol Sistemi'ne (TAREKS) kayıt olmaları gerekiyor. Ticaret Bakanlığı'ndan yapılan bildirimde bu husus belirtilirken; firmaların ilgili işlemleri erkenden yapmalarının menfaatlerine olacağı kaydedildi.



Ayakkabı sektörü online buluşuyor

AYAKKABI sektörü, online toplantıda bir araya gelecek. Ayakkabı Sektörü Trend Semineri'nin ikincisi 26 Kasım'da 10.00-12.30 saatlerinde Zoom üzerinden gerçekleştirilecek. Daha önce e-posta adreslerini İTO ile paylaşmış olan sektör mensuplarına e-mail ile duyurulan online etkinliğe, sektöre ilgili birçok dernek davet edildi. İTO'nun



Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Meslek Komitesi'nin talebi ile organize edilen seminerde şu konular işlenecek: Sektörün dinamikleri ve tüketici davranışlarını belirleyen akımlar, sezonun kadın-erkek moda trendleri, temalar, malzemeler ve renkler, kilit modeller, 2021-2022 yılı trendlerine ilişkin sunum.

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



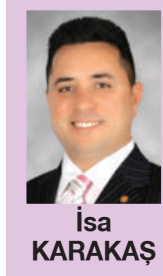
Bilgi güncelleyin, haberiniz olsun

Siz de etkinliklerden haberdar olmak istiyorsanız guncelle.ito.org.tr adresinden iletişim bilgilerinizi güncelleyin. **Ayrıntılı bilgi sayfa 7'de.**

Kamu borç yapılandırması yürürlükte

Hem işyeri sahipleri hem de vatandaşların merakla beklediği torba yasa, 17 Kasım itibarıyla yürürlüğe girdi. Torba yasa, neredeyse tüm kamu alacak ve para cezalarını kapsıyor.

ESNAF, şirket ortağı, işyeri sahibi ve çalışanların en çok merak ettikleri torba yasa, 'Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun' adı altında TBMM'de kabul edilmesinin ardından nihayet 17 Kasım 2020 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Uzun süreden beri, bir veya en geç iki yılda bir yürürlüğe giren torba yasa silsileleri ile yapılandırılan kamu alacakları, vatandaşların beklentileri göz önünde bulundurularak çok geniş kapsamlı hazırlandı. Yeni yürürlüğe giren torba yasa, neredeyse tüm kamu alacak ve para cezalarını kapsıyor.



İsa KARAKAŞ

yayımı tarihine kadar ödenmemiş olan;

■ Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu hükümlerine göre tüyelerin oda ve borsalara olan aidat, navlun hasılatından alınacak oda payları ve borsa tescil ücreti ile oda ve borsaların Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne olan aidat borçları

asılları ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne ödenmesi gereken sigorta eksperleri ve sigorta acenteleri levha aidat borç asıllarının tamamının,

■ Esnaf ve Sanatkarlar Meslek Kuruluşları Kanunu hükümlerine göre esnaf ve sanatkarların üyesi oldukları odalara olan aidat borçları ile odaların birlik ve üyesi oldukları federasyonlara, birlik ve federasyonların Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu'na olan katılma payı, esnaf ve sanatkarların meslek eğitimini geliştirme ve destekleme fonu borç asıllarının tamamının,

■ Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu hükümlerine göre meslek mensuplarının üyesi oldukları odalara olan aidat borçları ile odaların Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği'ne olan birlik payı borçlarının asıllarının tamamının,

■ Avukatlık Kanunu hükümlerine göre avukatların ve stajyer avukatların baro kesenekleri ile staj kredisi borçlarının asıllarının tamamının,

■ Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun hükümlerine göre ihracatçıların üyesi oldukları ihracatçı birliklerine olan üyelik aidat borçlarının asıllarının tamamının, birinci taksiti torba kanunun yayımlandığı tarihi takip eden üçüncü ayın sonuna kadar, kalan aylık dönemler halinde ve azami toplam 6 eşit taksitte ödenmesi halinde, bu alacaklara uygulanan faiz, gecikme faizi, gecikme zammı gibi fer'i alacakların, alacak asıllarının bu kanunun yayımı tarihinden önce kısmen veya tamamen ödenmiş olması halinde ödenmiş borç asıllarına isabet eden faiz, gecikme faizi ve zammı gibi fer'i alacakların tahsilinden vazgeçilecek.



Yerel yönetimlerin alacakları

■ İl özel idarelerinin; Amme Alacakları Kanun kapsamında takip edilen ve vadesi 31 Ağustos 2020 tarihinden önce olduğu halde bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan asli ve fer'i amme alacakları,

■ 213 sayılı kanun kapsamına giren ve 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 zamları, 2020 yılına ilişkin olarak 31 Ağustos 2020 tarihinden önce tahakkuk eden vergi (2020 yılına ilişkin tahakkuk eden emlak vergisi ile işyeri ve diğer şekillerde kullanılan binalara ait çevre temizlik vergisinin ikinci taksitleri hariç) ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri ve zamları, bunların dışında kalan ve Amme Alacakları Kanun kapsamında takip edilen ve vadesi 31 Ağustos 2020 tarihinden önce olduğu halde bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan asli ve fer'i amme alacakları,

■ Belediye Gelirleri Kanunu'na göre tahsil edilen ve vadesi 31 Ağustos 2020 tarihinden önce olduğu halde bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan ücret alacakları ile bunlara bağlı fer'i alacakları,

■ Belediye Kanunu kapsamındaki belediyelerin su abonelerinden olan ve vadesi

31 Ağustos 2020 tarihinden önce olduğu halde bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan su, atık su ve katı atık ücreti alacakları ile bunlara bağlı fer'i (sözleşmelerde düzenlenen her türlü ceza ve zamlar dahil) alacakları,

■ Büyükşehir belediyelerinin, Çevre Kanunu'na göre vadesi 31 Ağustos 2020 tarihinden önce olduğu halde bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan katı atık ücreti alacakları ile bunlara bağlı fer'i (sözleşmelerde düzenlenen her türlü ceza ve zamlar dahil) alacakları,

■ İstanbul Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun kapsamındaki büyükşehir belediyeleri su ve kanalizasyon idarelerinin, vadesi 31 Ağustos 2020 tarihinden önce olduğu halde bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan su ve atık su bedeli alacakları ile bu alacaklara bağlı faiz, gecikme faizi ve zammı gibi fer'i (sözleşmelerde düzenlenen her türlü ceza ve zamlar dahil) alacakları,

■ Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlıklarının (YİKOB), vadesi 31 Ağustos 2020 tarihinden önce olduğu halde bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan ve Amme Alacakları Kanun kapsamında takip edilen asli ve fer'i amme alacakları yapılandırma kapsamında yer alıyor.



7256 sayılı bazı alacakların yeniden yapılandırılması kanunu

Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkındaki Kanun, 17 Kasım 2020 gün ve 31307 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. 46 maddeden oluşan kanunun birinci maddesi uyarınca;

■ Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı tahsil dairelerince tahsil edilen;

1. Vergi Usul Kanunu kapsamına giren; - 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önceki dönemlere, beyana dayanan vergilerde bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları,

- 2020 yılına ilişkin olarak 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önce tahakkuk eden vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları, - 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önce yapılan tespitlere ilişkin vergi aslına bağlı olmayan vergi cezaları,

2. 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önce verilen idari para cezaları ve Umumi Hıfzıssıhha Kanunu ve Tütün Ürünlerinin Zararlarının Önlenmesi ve Kontrolü Hakkında Kanun'a göre verilen idari para cezaları ile Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'na ekli 3 sayılı cetvelde yer alan düzenleyici ve denetleyici kurumlarca verilen idari para cezaları hariç,

3. Yukarıdaki bentler dışında kalan 6183 Sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun kapsamında takip edilen asli ve fer'i amme alacakları (para cezaları hariç),

■ 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önce Gümrük Kanunu ile ilgili diğer kanunlar kapsamında gümrük yükümlülüğü doğan ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı tahsil daireleri tarafından Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun'un ilgili hükümlerine göre takip edilen gümrük vergileri, idari para cezaları, faizler, gecikme zammı alacakları,

■ Sosyal Güvenlik Kurumu'na bağlı tahsil daireleri tarafından Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun kapsamında takip edilen ve bu kanunun yayımı tarihine veya bu kanunun ilgili hükümlerinde belirtilen sürelerin sonuna kadar tahakkuk ettiği halde ödenmemiş olan;

- Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 4'üncü maddesinin birinci fıkrası (a), (b) ve (c) bentleri kapsamındaki sigortalılık statüsünden kaynaklanan 2020 yılı ağustos ayı ve önceki aylara ilişkin sigorta primi emeklilik keseneği ve kurum karşılığı işsizlik sigortası primi, sosyal güvenlik destek primi ile bunlara bağlı gecikme cezası ve gecikme zammı alacakları,

- 31 Ağustos 2020 tarihine kadar (bu tarih dahil) bitirilmiş olan özel nitelikteki inşaatlar ile ihale konusu işlere ilişkin yapılan ön değerlendirme, araştırma veya tespit sonucunda bulunan eksik işçilik tutarı üzerinden hesaplanan sigorta primi ile bunlara bağlı gecikme cezası ve gecikme zammı alacakları,

- 2020 yılı ağustos ayı ve önceki aylara ilişkin isteğe bağlı sigorta primleri ve topluluk sigortası primi ile bunlara bağlı gecikme cezası ve gecikme zammı alacakları,

- 31 Ağustos 2020 tarihine kadar (bu tarih dahil) yapılan tespitlere ilişkin olup ilgili kanunlar uyarınca uygulanan idari para cezaları ile bunlara bağlı gecikme cezası ve gecikme zammı alacakları,

- İlgili kanunlar gereğince takip edilen 2020 yılı ağustos ayı ve önceki aylara ilişkin damga vergisi, özel işlem vergisi ve eğitim katkısı payı ile bunlara bağlı gecikme zammı alacakları,

■ İl Özel İdarelerinin Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun kapsamında takip edilen ve vadesi 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önce olduğu halde bu kanunun (7256 sayılı Kanun) yayımı tarihi itibarıyla (17 Kasım 2020) ödenmemiş bulunan asli ve fer'i amme alacakları, söz konusu kanun kapsamındadır.

Ayrıca Vergi Usul Kanunu kapsamına giren ve 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önceki dönemlere, beyana dayanan vergilerde bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları, 2020 yılına ilişkin olarak 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önce tahakkuk eden vergi (2020 yılına ilişkin tahakkuk eden emlak vergisi ile işyeri ve diğer şekillerde kullanılan binalara ait çevre temizlik vergisinin ikinci taksitleri hariç) ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları, bunların dışında kalan ve Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun kapsamında takip edilen ve vadesi 31 Ağustos 2020 tarihinden (bu tarih dahil) önce olduğu halde bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan asli ve fer'i amme alacakları da bu kanunun kapsamına dahildir.

UMUMİ HIFZISSIHHA KANUNU

31 Ağustos 2020 tarihinden önce verilen idari para cezaları (Umumi Hıfzıssıhha Kanunu ve Tütün Ürünlerinin Zararlarının Önlenmesi ve Kontrolü Hakkında Kanun'a göre verilen idari para cezaları ile Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'na ekli (III) sayılı cetvelde yer alan düzenleyici ve denetleyici kurumlarca verilen idari para cezaları hariç) yapılandırma kapsamında yer alıyor. Diğer yandan Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı tahsil dairelerince tahsil edilen ve yukarıdaki belirtilenler dışında kalan ve Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun kapsamında takip edilen asli ve fer'i amme alacakları (adli para cezaları hariç) da yapılandırma kapsamında.

ODA, BİRLİK VE BORSA ALACAKLARI

31 Ağustos 2020 tarihi itibarıyla ödenmesi gerektiği halde bu kanunun

Gümrük mevzuatı ile birlikte doğan alacaklar

31 Ağustos 2020 tarihinden önce Gümrük Kanunu ve ilgili diğer kanunlar kapsamında gümrük yükümlülüğü doğan ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı tahsil daireleri tarafından takip edilen gümrük vergileri, idari para cezaları, faizler, gecikme faizleri ve zammı alacakları, yapılandırma kapsamında bulunuyor.

TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

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

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

NASIL?



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



İSTANBUL TİCARET ODASI

444 0 486 | ito.org.tr

İTO KURUMSAL

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAĞIÇ

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 Yazışmaları Müdürü Doğan Erdoğan
Gazete Yayın Sorumlusu Dilşah Keflioğlu	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 İÇERMEZ. 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: 20.11.2020

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



guncelle.ito.org.tr

internette hızlıca doldurun
guncelle.ito.org.tr

guncelle.ito.org.tr adresine girenler, firmalarının sicil numarası veya vergi numarası ile sorgulama yapıyor. Sonraki adımda 9 satırlık bir form karşınıza çıkacak. Orada şirket adınız ve adresinize ilişkin satırların dolu olduğunu göreceksiniz. Firmanın adresi, web sitesi, duyurular için gerekli olan e-posta adresi, şirket yetkilisinin veya sahibinin GSM numarası gibi satırlar doldurularak güncelleme yapılabilir. Böylece yenilikleri, faaliyetleri, ticaret organizasyonlarını takip edebilir, ajandanızı da ona göre ayarlayabilirsiniz.

Güncelleyin

kazançlı çıkın

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



GIDA SEKTÖRÜNDE TAYVAN

IEAT (Since 1947)
台北市農出口商會與聯合貿易及出口商會聯合會
Importers and Exporters' Association of Taiwan

KAT

İSTANBUL



Her yıl onlarca seminer, toplantı ve ticaret organizasyonu düzenleyen İstanbul Ticaret Odası'nun etkinliklerini takip edenler, yeni fırsat kapılarını aralıyor. e-belge kolaylığı, bilgilendirme etkinlikleri, yabancı heyet ziyaretleri ve sektörel gelişmelerden haberdar olmak için İTO'daki bilgilerinizi güncellenmeniz yeterli.



ADEM ORHUN

TEKNOLOJİDEKİ olağanüstü gelişme ile birlikte dünya hızla değişiyor. Bu değişim, hem ürünleri hem iş yapma biçimlerini de dönüştürüyor. Artık katalar birbirine daha yakın, yeni pazarları keşfetmek daha kolay. Fakat girişimcilerin daha dinamik olması, geleneksel şirketlerin değişime uyum için gerekli adımları zamanında atması gerekiyor. İşte bu noktada İstanbul Ticaret Odası'na (İTO) yakın olmak, daha çok önem kazandı. İTO, sadece şirket kuruluşunun yapıldığı veya faaliyet belgesinin alındığı bir kurum değil. Girişimcilerin ve üye şirketlerin ihtiyacı olan birçok faaliyet, İTO çatısı altında fiziki veya elektronik olarak gerçekleştiriliyor. Kimilerinin atladığı, kimilerinin de büyük fayda gördüğü bu imkanlar; e-belge kolaylığı, bilgilendirme etkinlikleri ve ticareti geliştirecek organizasyonlar.

NELER YAPILDI

Üye sayısı 440 bine ulaşan İTO'da, geçen yıl onlarca seminer ve eğitim programı düzenlendi. Alıcılarla tanıştıran, yeni pazarlara açılma yollarını gösteren birçok

etkinlik de İTO çatısı altında gerçekleştirildi. Ayrıca, yan sanayicileri, hem büyük yerli firmaların hem de global markaların tedarikçisi yapan tedarikçi günleri düzenlendi. Önceki yıl 40 seminer, 20 bilgilendirme toplantısı, 38 ticaret heyeti ağırlaması, onlarca sektörel toplantı ve tedarikçi günü gerçekleştiren İTO'nun salonları doldu, taştı. 2020'de pandemi sebebiyle çoğu faaliyetini internet üzerinden gerçekleştiren İTO, takvimini webinarlarla doldurdu. İşleri için birçok belgeyi İTO'nun web sitesinden kolayca alan; etkinlikleri ve toplantıları, fuarları takip edip ufkunu genişleten; yerli-yabancı heyet üyeleriyle tanışan üyeler, ticarete çoktan vites yükseltti.

GÜNCELLEME SİTESİ

Peki, tüm bunlardan haberinizi oldu mu? Olmadıysa da zararın neresinden dönülürse kârdır. Oda, bunun için bir kampanya başlattı. İTO'nun 'guncelle.ito.org.tr' adresinden şirket bilgilerinizi güncelleyerek, bu faaliyetlerden ve yeni gelişmelerden haberdar olabilirsiniz. Siz de kayıt bilgilerinizi güncelleyin, yeni fırsat kapılarını aralayacak imkanlardan haberinizi olsun.

Bunları duydunuz mu?

Pandemi kısıtlamaları olsa da etkinlikler, internet üzerinden devam ediyor. İTO'nun birçok konuda bilgi edinmenizi, sorularınıza cevap bulmanızı sağlayan webinarları art arda gerçekleştiriliyor. Kasım ayında video konferans yöntemiyle birçok etkinlik düzenlendi. Bu haftaki webinarların konu başlıkları arasında son dönemde önemi iyice artan ticari alacak sigortası da bulunuyor. Takip edin, kazançlı çıkın.

Tüccarın gazetesi

İstanbul Ticaret

Ekonomiden teknolojiye, mevzuattan sektörel gelişmelere kadar birçok konu hakkındaki haberler, İTO'nun İstanbul Ticaret gazetesinde yayımlanıyor. 20 sayfalık ekonomi gazetesi, her hafta abonelerine postayla ulaştırılıyor. Makro ekonomi, vergi, istihdam ve teşvik gibi konularda en usta isimlerin makalelerinin de yer aldığı gazete, hem üye olan abonelerinin hem de kamu idarecileri ile yabancı diplomatların masalarında yer buluyor.

**MWC
BARCELONA
2021**

**CONNECTED
IMPACT**

28 June - 01 July 2021

Teknoloinnin

28 Haziran – 1 Temmuz 2021

Barcelona – İspanya

Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

MWC Barcelona 2021

- İnovasyon ve ileri teknolojiyl 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 Milli 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 Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Fuar süresince İletişim ve ikram hizmetleri
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın tesisat işlemleri hakkında bilgilendirme

Katılım Bedeli

Minimum stant alanı :	6m ²
Katılım bedeli :	12.780 TL/m ²
1.Ödeme :	1.000 TL x Talep edilen m ² Katılım sözleşmesi ile birlikte
2.Ödeme :	Kalan bedelin %50'si 2 Nisan 2021
3.Ödeme :	Bakiye 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 "MWCC BARCELONA 2021 KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmektedir.

Tesekkür eder, saygılar sunarız.



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882**

Pelin Karamahmutoğlu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkın

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

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

 Canal Yayınlı Belkürumal	WEBINAR KASIM AYI TAKVİMİ
11 KASIM Çarşamba 15.00 - 16.30	Veri Sorumluluğu Sicil Bilgi Sistemi (VERBIS) Konuşmacı: Mustafa ERBİLLİ Kişisel Verileri Koruma Kurumu Veri Yönetimi Dairesi Başkanı
12 KASIM Perşembe 13.30 - 15.00	İhracat Stratejisi Belirleme* Konuşmacı: Pınar DİNÇER Eğitmen - Danışman <i>* Eğitim süresi sebebi ile iki seans olarak düzenlenmiştir.</i>
13 KASIM Cuma 13.30 - 15.00	Uluslararası Pazar Araştırma Yöntemleri* Konuşmacı: Pınar DİNÇER Eğitmen - Danışman <i>* Eğitim süresi sebebi ile iki seans olarak düzenlenmiştir.</i>
17 KASIM Salı 16.00 - 16.30	E-İhracat Konuşmacı: Ersan ERTÜRK Dijital Strateji ve Performans Yönetimi Eğitmeni
19 KASIM Perşembe 13.00 - 15.10	İhracatın Temel Adımları - 1 Konuşmacılar: Nihat TURHAN / İhracatın İlk Adımı Programı Danışmanı Hüseyin YAZICIOĞLU / İhracatın İlk Adımı Programı Danışmanı
24 KASIM Salı 13.00 - 16.10	İhracatın Temel Adımları - 2 Konuşmacılar: Şefik ERGÖNÜL / İhracatın İlk Adımı Programı Danışmanı Ceyhan YEŞİLŞERİT / İhracatın İlk Adımı Programı Danışmanı
26 KASIM Perşembe 14.00 - 16.00	Devlet Destekli Alacak Sigortası Sistemi Konuşmacı: Ali Serttaş CANAL Türk Reasürans A.Ş. Olağan Genel Riskleri Yönetim Merkezi (ORYM) Direktörü



Lokomotifimiz odalar ve borsalar

TOBB Türkiye Ekonomi Şurası'na katılan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, iş dünyasına önemli mesajlar verdi. Erdoğan, "Ülkemiz yatırımın, üretimin ve ticaretin yükselen merkezlerinden biri olarak gösteriliyor. Artık vites yükseltmenin bile yeterli olmadığı, araç değiştirmenin gerektiği bir dönemdeyiz" dedi.

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğindeki Türkiye Ekonomi Şurası; hükümet, bürokrasi ve iş dünyasını bir araya getirdi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ekonomiyi ilgili önemli mesajlar verdiği toplantıya; Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ile TOBB Yönetim Kurulu Üyeleri katıldı. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'in de online katıldığı şura, TOBB İkiz Kuleler Konferans Salonu'ndan video konferans aracılığıyla gerçekleştirildi.

CAMİAMIZLA GURUR DUYUYORUM

Açılış konuşmasında, şuraya 81 il ve 160 ilçeden Oda ve Borsa başkanları, TOBB delegeleri, kadın ve genç girişimciler ile genel sekreterler olmak üzere yaklaşık 3 bin kişinin online katıldığını söyleyen TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, şöyle konuştu: "Pandemi sürecinde hepsi yoğun bir mesai harcadılar. İllerin ve ilçelerin sorunlarını çıkardılar, öneriler hazırladılar. Yerelde hangi ekonomik

sıkıntılar yaşıyorsa, hepsini tespit ettiler. Gece yarısına kadar üyeleriyle istişare ettiler. Talepleri bize aktardılar. Biz de acil yapılması gerekenleri, saat kaç olursa olsun Bakanlarımıza ilettik. Tabandan tavana müthiş bir çalışma ortaya koyduk. Camiamızla gurur duyuyorum. Hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyorum."

YATIRIM TALEBİ ARTACAK

Tüm dünyanın yeni bir dönemin arifesinde olduğuna, bu yeni döneme her yönüyle hazır hale gelmeleri gerektiğine dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, şöyle devam etti: "Küresel değer zincirleri kusalacak, Türkiye'ye olan iş ve yatırım talebi artacaktır. Ülkemiz için yeni fırsatlar doğacaktır. Yurt dışı temaslarımızda bunu görüyor ve duyuyoruz. Bu fırsatları yakalamak üzere şimdi

harekete geçmemiz ve hazırlanmamız gerekiyor. Çünkü talih, hazır olana güler. Fırsatların kazası olmaz. Evet, kritik virajları aştık. Ama önümüzde, inişli-çıkışlı uzun ve zor bir yolculuk var." Hisarcıklıoğlu, mevzuata ilişkin yapılacak reformlarda, eskiden olduğu gibi kamu-özel sektör diyalog mekanizmalarının kurulmasının ve istişarenin güçlendirilmesinin çok faydalı olacağını da söyledi.

BABABİĞİTLER SÖZÜ TUTTU

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye Ekonomi

Türkiye'nin son 18 yıldır büyük mesafe kat ettiği demokrasi ve kalkınma yolculuğunda 365 Oda ve Borsa'nın lokomotif vazifesi gördüğünü belirten Erdoğan, "El birliğiyle bu sıkıntılı dönemi de geride bırakıp inşallah büyük ve güçlü Türkiye hedefine ulaşacağız" diye konuştu.

Şurası'nda yaptığı konuşmada, TOBB'un genel kurullarına, şuralarına ve çeşitli etkinliklerine katılmaya özel önem verdiklerine dikkat çekerek, şunları söyledi: "Ülkemizin asırlık rüyası olan yerli otomobil için babayiğit aradığımda hemen sizler çıkıp bu işe talip oldunuz. Milletimizin huzurunda verdiğiniz söz yerine getirerek adım adım Türkiye'nin otomobili projesini hayata geçirdiniz. İnşallah bu güzel projeyi yine sizlerle birlikte neticeye ulaştıracağız."

DESTEK PAKETLERİ UYGULANDI

Cumhurbaşkanı Erdoğan, yüksek faizden arındırılmış, istihdamdan finansmana, özellikle nakit akışından teşviklere kadar ihtiyaç duyulan çok sayıda destek paketini hayata geçirdiklerini anlattı. Erdoğan, bugüne kadar uygulanmış en büyük kredi paketleri, Kredi Garanti Fonu kefaletleri ve istihdam teşviklerinin de bu dönemde başlatıldığını dile getirdi. Salgından olumsuz etkilenen onlarca sektörde vergi ve primleri 6 ay ertelediklerini anlatan Erdoğan, birikmiş kamu alacaklarına uzun vadeli yapılandırma getirdiklerini, bununla ilgili kanunun da Meclis'te kabul edildiğini anımsattı.



Öncelik enflasyonla mücadele

Cumhurbaşkanı Erdoğan, salgının yol açtığı ve halen devam eden kimi zorluklara rağmen yılı pozitif büyümeyle bitireceklerine inandığını belirterek, şunları söyledi: "Fiyat istikrarını ve finansal istikrarı birlikte sağlayacağız. Bunun için enflasyonla mücadele de en önemli önceliğimizdir."

Hedefimiz, bir an önce tek haneli enflasyon rakamlarına ulaşmaktır. Mali disiplini koruyarak, kamu finansman kalitesini artırarak, yapısal ve mikro reformları hayata geçirerek, değişim çizgimizden sapmayarak büyüme ve istihdam odaklı bir anlayışla yolumuza devam edeceğiz."

Demokrasi ve kalkınma yolculuğu

Türkiye'nin son 18 yıldır büyük mesafe kat ettiği demokrasi ve kalkınma yolculuğunda 365 Oda ve Borsa'nın lokomotif vazifesi gördüğünü belirten Erdoğan şöyle konuştu: "Birçok sanayici ve iş adamlarımızla oturup konuştuğumuzda hepsi

nasıl battığını, nasıl bittiğini anlatırken bana şunu söylerlerdi, neydi o? 'Beni faiz batırdı, beni faiz bitirdi, şu kadar faiz ödedim, şu kadar faiz ödüyorum.' Bunu şöyleyen insanlara zulmetmek var mı? İnşallah biz bunları da tersine çevireceğiz."

Odak; yatırım, istihdam ve üretim

Türkiye'nin önünde yeni bir dönem olduğunu belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan; bu yeni dönemin gereklerini şöyle anlattı: "Artık çok daha güçlü bir şekilde üretime, yatırıma, istihdama ve ihracata odaklanmamız gerekiyor. El birliğiyle bu sıkıntılı dönemi de tıpkı öncekiler gibi geride bırakıp inşallah büyük ve güçlü Türkiye hedefine ulaşacağız. Sizlerden müteşebbisimizin, üreticimizin yanında bir Cumhurbaşkanı'na ve yönetime sahip olduğunuzu asla unutmadan gayretinizi artırmanızı, azminizi güçlendirmenizi istiyorum."

Vites değil, araç değiştirme dönemi

Yatırımcıların önünü açmak için gerçekleştirdikleri reformlarla Türkiye'yi, iş yapma kolaylığı endeksinde 27 basamak birden yükselterek 190 ülke arasında 33'üncü sıraya yerleştirdiklerini vurgulayan Erdoğan, şöyle devam etti: "2002'de iş yeri açma süresi 38 gün iken, bu süreyi 7 günün altına kadar düşürdük. Şimdi ise salgının ortaya çıkardığı değişim süreciyle dünya ile birlikte Türkiye de yeni bir döneme giriyor. Ülkemiz yatırımın, üretimin ve ticaretin yükselen merkezlerinden biri olarak gösteriliyor. Artık vites yükseltmenin bile yeterli olmadığı, araç değiştirmenin gerektiği bir dönemdeyiz. Bunun için ne gerekiyorsa yapmaya kararlıyız."

Piyasa ekonomisine uygun çözüm

Önlerindeki sorunları, piyasa ekonomisi kurallarına uygun şekilde çözeceklerini belirten Erdoğan, şu değerlendirmelerde bulundu: "Salgının önüne geçmek için aldığımız tedbirlerin yol açtığı sıkıntıların elbette farkındayız. İnşallah önümüzdeki yıl tüm bu zorlukları geride bırakmış olarak bugünleri acı bir tebessümle yad edeceğiz. Sorumluluğumuzun ağır olduğunu biliyoruz ama milletimize olan güvenimiz, enerjimiz, sevgimiz, azminiz daha da büyük. İnşallah yaşadığımız sıkıntıları yine sizlerle birlikte aşacak, hep birlikte büyük ve güçlü Türkiye hedefine ulaşacağız."



2021 yılında işleri şekillendirecek unsurlar

2020 yılında dünya ve Türkiye'de işler üzerinde başta Covid-19 salgını olmak üzere birçok olumsuz gelişme yaşandı. Dünya, oldukça zorlu geçen 2020 yılını geride bırakmaya hazırlanıyor. Giderek yaklaştığımız 2021 yılını ise dünyada ve Türkiye'de şekillendirecek, öngörülebilir unsurlar olacak. Ve muhtemelen yine öngörülmeleyen birçok gelişme ile de karşı karşıya kalabileceğiz.

1. Covid-19 salgını ve aşı uygulaması belirleyici olacak

2021 yılını şekillendirecek ana unsur, Covid-19 salgınındaki gelişmeler olacak. İkinci dalgası daha kuvvetli yaşanan salgın, etkisini önümüzdeki aylarda artırarak devam edecek. Buna bağlı olarak yeni yılın ilk çeyreğinde muhtemelen işler önemli ölçüde zayıflayacak. Diğer yandan aşı çalışmalarında da önemli ilerlemeler sağlanıyor. Yine yeni yılın başından itibaren aşının yaygın olarak kullanıma sürülmesi olasılığı artıyor. Yılın ilk yarısında küresel ölçekte sağlanacak aşı uygulaması ile salgın, yılın ikinci yarısında kontrol altına alınabilecek. Aşı ve uygulaması ile ilgili bu iyimser senaryonun hayata geçmesi halinde muhtemelen 2021 yılının ikinci yarısında işlerde hızlı bir büyüme yaşanabilecek. Bu nedenle hem yılın ilk aylarındaki zorlu sürece hem de sonrasındaki olası hızlı büyüme dönemine hazırlıklı olmalıyız.

2. Biden ile ABD politikaları değişecek; çok kutupluluk kuvvetlenecek

ABD başkanlık seçimleri tamamlanmış olmakla birlikte hukuki itirazlar ve yapılacak yeni sayımlar nedeniyle resmi sonucun açıklanması süreci yeni yıla kalacak. Seçimin galibi Biden olmakla birlikte Trump'ın görevi bırakma süreci sancılı olacak gibi görünüyor. Her şeyin beklendiği gibi gitmesi halinde Biden, 20 Ocak tarihinde yemin ederek göreve başlayacak. Biden ile ABD, dünyanın geri kalanı ile Trump döneminin aksine çatışmacı değil, uzlaşmacı olacak. Bu anlamda dünya rahat bir nefes alacak. Biden ile ABD, hem müttefikleri ile işbirliklerini güçlendirecek hem de diğer ülkeler ile diyalog ve işbirliği içinde olacak.

3. ABD-Çin hegemonya mücadelesi sürece; soğuk savaş ortamından rekabet ortamına dönüşecek

ABD ile Çin arasında başlayan hegemonya mücadelesi devam edecek. Trump döneminde ABD, bu mücadelede kendini izole ederek sert politikalarla başvurmuştu. Dünya ekonomisi ve ticareti de bu sertlikten olumsuz etkilenmişti. Biden ile ABD, Çin ile girdikleri hegemonya mücadelesinde tek taraflı politikalarından ziyade müttefikleri ile işbirliği içinde olacak. Yine mücadeleyi uluslararası kurumlara ve kurallara saygı çerçevesinde sürdürecektir. Bu nedenle ABD ile Çin arasındaki hegemonya mücadelesi, yeni bir soğuk savaş ortamından çıkarak rekabetçi bir ortama taşınacak.

4. Yeşil ekonominin ağırlığı hızla artacak

İktisadi faaliyetleri tümüyle iklim değişimi ile mücadeleye uygun hale getirmeyi hedefleyen yeşil ekonominin ağırlığı hızla artacak. Biden ile ABD de Trump döneminin aksine yeşil ekonomiye ağırlık verecek. Avrupa Birliği'nin yeşil mutabakat programı da etkili olacak. AB, Çin, Güney Kore, Japonya gibi ülkeler, ekonomileri için sıfır karbon dönemine ulaşılacak tarihleri açıklamaya başladı. Bu ülkeler ile ticaret yapacak diğer ülkeler de sıfır karbon hedeflerini açıklamak zorunda kalacak.

5. Covid-19 ile hayatımıza giren yeni normalin unsurları kalıcı hale gelecek

Covid-19 salgını ile birlikte iktisadi ve sosyal faaliyetlerde ortaya çıkan değişim, yeni normal olarak adlandırılıyor. Yeni normalin iş hayatını değiştiren birçok unsuru kalıcı hale gelecek. Yeşil üretim, güvenli üretim ve hijyen, dijitalleşme, elektronik ticaret, uzaktan çalışma gibi unsurlarda geri dönüş olmayacak.

6. Türkiye'nin gündemi reformlar olacak

Dünyadaki tüm bu gelişmelerden Türkiye de etkilenecek. Türkiye'nin kendine özgü gündemi ise reformlar olacak. Artan ekonomik kırılganlıklarımız üzerine ekonomi yönetiminde önemli değişiklikler yapıldı ve ekonomi politikalarında köklü değişiklikler taahhüt edildi. Bunlara ilave olarak 2021 yılında hukuk, demokrasi ve ekonomi alanında yeni bir reform dönemi başlatılacağı ilan edildi. Türkiye'nin ana gündemi, bu reformlar ve ekonomideki kırılganlıkların azaltılması olacak.

SON SÖZ

COVID-19 AŞISI DÜNYADA YAYGIN OLARAK UYGULANIP SALGIN KONTROL ALTINA ALINIR VE TÜRKİYE'DE DE REFORM TAKVİMİNE BAĞLI KALINIRSA 2021 YILI BEKLENTİLERDEN DAHA İYİ OLABİLİR.

İstanbul başardı sıra Türkiye’de

100 bine yaklaşan ihracatçı firma sayısını her geçen gün artırmak isteyen Ticaret Bakanlığı, ‘81 ilde ihracata İlk Adım Programı’ ile yeni bir ihracat hamlesi başlattı. Bakanlık, Türkiye genelindeki 1.5 milyona yakın firma arasından daha fazla ihracatçı çıkarmak için sahaya indi.

İstanbul Ticaret Odası tarafından 2005 yılından bu yana uygulanan ve başarılı sonuçlar alınan ‘İhracata İlk Adım Programı’, böylelikle Türkiye geneline yaygınlaştırılmış oluyor. İhracatın yüzde 50.2’sini gerçekleştiren İstanbul, ihracata ilk adım konusunda da Anadolu kentlerine model oluşturuyor.



Türkiye’nin tuz ihtiyacının önemli bir kısmının karşılandığı Tuz Gölü’nden çıkarılan tuz, 60’dan fazla ülkeye gönderiliyor.

MÜGE BİBER

TÜRKİYE genelindeki 1 milyon 500 bine yakın şirketten yaklaşık 100 bini ihracat yapıyor. İhracatçı firmaların artması için Ticaret Bakanlığı, ülke genelinde sahaya indi. Böylece potansiyeli olduğu halde ihracat yapamayan firmaları ihracata yönlendirecek ihracat hamlesi başladı. 81 ilde başlatılacak İhracata İlk Adım Programı’nın ekonomi tarihinde uygulanmış en anlamlı ihracat seferberliği programı olması bekleniyor. 2019 yılında, 86.2 milyar dolara yakın ihracatı ile ülkenin yüzde 50.2 ihracatını tek başına sırtlayan İstanbul oldu. Öte yandan, ihracatını 1 milyar doların üzerine çıkaran il sayısı ise 19’a yükseldi.

MENTORLUK HİZMETİ

Ticaret Bakanlığı’nın verilerine göre; 2019’da sanayi sektöründeki 403 bin firmanın sadece yüzde 8.7’si ihracat yapabili. Sanayi sektörü ihracatının yüzde 70’ini ise 250’den çok çalışana sahip büyük ölçekli firmalar üstlendi. 10 ve daha az çalışanı olan mikro işletmeler de sanayi ürünleri ihracatından yüzde 4 pay alabildi. Bakanlığın uygulamaya başladığı İhracata İlk Adım Programı ile sanayi sektöründeki her firmaya uygun mentor belirlenecek. Rehberler, 6 ay boyunca firmalara destek olacak.

5 PİLOT İL

Programın uygulaması için Adana, Kahramanmaraş, Konya, Manisa ve Samsun pilot il olarak belirlendi. Bu 5 ilde, kapasite raporlu 6 bin 882 firmadan 2 bin 773’ünün ihracat potansiyeli olduğu tespit edildi. 5 kente, 5 ay boyunca uygulanacak programın sonunda

yapılacak değerlendirmeler tamamlan-
dığında, program önce 40 ilde, sonra 70 ilde, ardından da 81 ilde uygulamaya geçilecek.

İLK ADIM’DA İTO MODELİ

İstanbul Ticaret Odası’nın, KOBİ’lerin hem ihracat potansiyelini artırmak hem de ihracatı sürdürülebilir hale getirmek için 2005’te başlattığı İhracata İlk Adım Programı (İİAP), her yıl yeni başarı hikayeleriyle olumlu geri dönüşler aldı. Bu yıl pandeminin zorlu koşullarına rağmen programın 13. etabına katılan firmalar, 25 ülkeye ihracat yaptı. İhracatın tutarı da 6 milyon 822 bin dolar oldu. İTO’nun 15 yıllık tecrübesi, aynı yolda yürüyecek Anadolu şehirleri için model oluşturuyor.

İhracata ilk adımda Çin örneği

1978 yılında ilk dış açılma politikasını uygulamaya başlayan Çin, 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütü’ne (WTO) katıldı ve bugüne kadar gelen süreçte Çin’e yapılan yabancı yatırımın büyüklüğü 1.7 trilyon doları aştı. 2000’li yılların başında ise Çin, kademeli olarak her yıl yaklaşık 3 bin kamu şirketine dış ticaret şirketi statüsü verdi. Çin, bunu yaparken ülke genelindeki üretim bölgelerinin yöresel özelliklerine, hammadde kaynaklarına göre tercihte bulundu ve bölgelerin hangi üründe üstün olduklarını dikkate aldı. Ülkenin belli başlı üretim bölgelerine yabancı ülkelere alım heyetlerini davet etti, bazı üretim bölgelerine ise serbest bölge statüsü verdi.

Küresel pazara açılmaktan korkmayacaklar

İhracata İlk Adım Programı Danışmanı Şefik Ergönül, programın şimdiye kadar işletmelerin ihracata yönlendirilmeleri için uygulanmış en iyi program olduğunu söyledi. Ergönül, “İstanbul Ticaret Odası’nın (İTO) 15 yıldır uyguladığı İhracata İlk Adım Programı ile birkaç yüz milyon dolarlık ihracatın gerçekleştirilmiş olduğu rahatlıkla görülebilecek” dedi. Şefik Ergönül, şöyle devam etti: “Firmalar ihracata yönlendirildiğinde, ihracatımız daha önce telaffuz edilen 500 milyar ABD dolarına rahatlıkla ulaşabilir. 81 ilde uygulanacak ihracat programının en önemli yanı, firmaların daha önce uluslararası pazarda oyuncu olma korkularından sıyrılabilirmeleri olacak. Başarının anahtarı, ihracata yönelebilecek potansiyeldeki işletmeleri bulup onlara gerçek yeterliliklere sahip uzmanları göndererek destek vermektir.”

Ticaret yapmak kolay sürdürülebilir olmak zor

İTO İhracata İlk Adım Programı (İİAP) Dış Ticaret Danışmanı Hüseyin Yazıcıoğlu, ihracat hamlesini değerlendirdi. Yazıcıoğlu, İstanbul Ticaret Odası’nın yürüttüğü İhracata İlk Adım Programı’nın son iki etap veri değerlendirmelerinde, firmaların ortalama yüzde 85’inin program hedeflerini gerçekleştirdiğine dikkat çekti. “Küresel pazarda ticaret yapmak kolay ama istikrarlı, sürdürülebilir bir firma olarak kalmak zor” diyen Yazıcıoğlu, şöyle konuştu: “Girişimcilerin ihracattan önce yapması gereken çalışmalar var. Yaşadığımız küresel dünyayı, sistemi, ekonomiyi, pazarda iyi anlamaları gerekir. Şirketlerin kurumsal alt yapısının hazır olup olmadığı konusu da önemli. Bu açıdan ülkelerin konumunu belirleyen güç ihracattır.”

70 ilde 11 bini aşkın firmanın potansiyeli var

40 ilde kapasite raporuna sahip 16 bin 570 firmadan 7 bin 277 firmanın potansiyeli olduğu halde ihracat yapmadığı tespit edildi. Bu tespitler sırasında 70 il için potansiyel ihracatçı pozisyonunda olan 11 bin 444 firma belirlendi.

İhracatın tabana yayılması gerekiyor

İhracata İlk Adım Programı Danışmanı, Öğretim Görevlisi Nihat Turhan, ihracatın tabana yayılmasının önemli olduğunu söyledi. Küreselleşme ve teknoloji sayesinde dünyanın tek pazar haline geldiğini vurgulayan Turhan, şöyle devam etti: “Artan rekabet ortamında, ülkemizin değişen dünya şartlarına uyum sağlaması, firmaların dışa açılarak ihracat rakamlarını artırması gerekiyor. Bu da ihracatın tabana yayılmasıyla mümkün olabilecek. Pazar araştırmasını nasıl yapacağı, müşteriye nasıl ulaşacağı, ihracata başlayacağı firmalarla güveni nasıl sağlayacağı, operasyon süreçlerini nasıl yöneteceği konusunda gerekli bilgiye ulaşmasını bilmeyen firmalar için Bakanlığımızın projesi çok önemli.”



9 ÜLKE SEÇTİK

Ticaret Bakanlığı'nın 81 ilde başlattığı İhracat Seferberliği'nin başarıya ulaşması ve Türkiye'ye daha fazla döviz girdisi sağlanması için İstanbul Ticaret Gazetesi olarak 'Hedef pazarlar, potansiyel ülkeler' yazı dizisini başlatıyoruz. Bunun için ilk etapta Ticaret Bakanlığı'nın ihracatta hedef ve öncelikli ülkeler listesinden 9 ülke seçtik. Rusya, Hindistan, Etiyopya, Kanada, Güney Kore, Malezya, Kazakistan, Filipinler ve Fas ile başlayacak yazı dizimizde her hafta bir ülkeyi dikkatinize sunacağız. Her bir dosyada o ülkeyle ilgili genel ekonomik durum bilgileri yanında Ticaret Bakanlığı'nın incelenen ülkedeki Ticaret Müşaviri ile yapılan güncel röportajı da görebileceksiniz.

Bununla birlikte incelenen ülkenin Türkiye'deki Ticaret Temsilcisi'nin görüşlerine de yer veriyoruz. Böylelikle ikili ilişkilerin, ticaretin gelişimine yönelik bütünsel bir bakış açısını sunmaya çalışıyoruz. Yazı dizimizin daha geniş versiyonuna www.ithaber.com'dan sayfadaki QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

İlk rota Rusya

EN ÇOK ne alıyor? ne satıyor?

Makina ve mekanik cihazlar, nükleer reaktörler (43.24 milyon \$), elektrikli makina ve ekipmanlar (29.77 milyon \$), motorlu kara taşıtları (23.74 milyon \$), eczacılık ürünleri (14.07 milyon \$), plastik ürünleri (9.83 milyon \$).

Mineral yakıt ve yağlar (221 milyon \$), demir ve çelik (18.14 milyon \$), inciler ve kıymetli maden ve taşlar (15.26 milyon \$), makina ve mekanik cihazlar, nükleer reaktörler (8.99 milyon \$), ağaç ve ağaç ürünleri (8.62 milyon \$), gübreler (8.40 milyon \$), hububat (7.92 milyon \$).

HEDEF PAZARLAR
POTANSİYEL ÜLKELER

1

RUSYA
EKONOMİSİ
(2019)1.774
TRİLYON \$
Milli gelir12.150 \$
Kişi başına düşen milli gelir%1.3
Reel GSYİH büyüme%3
Tüketici enflasyonu%4.6
İşsizlik oranı423
MİLYAR \$
İhracat244
MİLYAR \$
İthalatİHRACATTA
İLK 5 ÜLKE

Çin:	%13.4
Hollanda:	%10.6
Almanya:	%6.6
TÜRKİYE:	%5.0
Belarus:	%4.9

İTHALATTA
İLK 5 ÜLKE

Çin:	%22.2
Almanya:	%10.3
ABD:	%5.5
Belarus:	%5.3
İtalya:	%4.5



'Hedef pazarlar, potansiyel ülkeler' yazı dizimize komşumuz Rusya

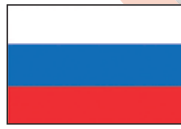
ile başlıyoruz. Çünkü Rusya, Ticaret Bakanlığı'nın 2020-2021 Dönemi Hedef Ülkeler listesindeki 17 ülkeden biri... Öte yandan Rusya, ülkemizin 100 milyar dolar dış ticaret hacmi hedefi koyduğu nadir ülkelerden biri.

FATİH FAKİÇ

TÜRKİYE'nin, dünyanın önde gelen ekonomileri arasında yer alan komşumuz Rusya ile köklü bir geçmişe dayanan ilişkilerinde, ekonomik ve ticari ilişkiler itici gücü oluşturunur. 2000'li yılların başından itibaren iki ülke siyasi liderlerinin ortaya koyduğu irade ve yakın diyalog sayesinde ise ilişkiler yükselen bir ivme yakaladı. Hedeflenen 100 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşılması enerji, tarım, sanayi, inşaat gibi alanlardaki işbirliklerinin yoğunlaştırılması ve katma değeri yüksek ürün ve hizmet ticaretinin artması ile mümkün. Rusya ile 2019 yılında 4.15 milyar dolar ihracat, 23.11 milyar dolar ithalat olmak üzere toplam 27.26 milyar dolarlık dış ticaret gerçekleşti. Rusya'dan ithalatımızın yüzde 40'ını oluşturan mineral yakıt ve yağlar, ikili ticaret dengesinin ibresini Rusya'nın lehine çeviriyor.

İHRACATIMIZDA
10. SIRADA

İthalatımızda ilk üç ülke arasındaki yerini koruyan Rusya, 2018 ve 2019'da ilk sıraya yerleşti. Mineral yakıt ve yağlar, demir ve çelik, hububat, alüminyum ve mamulleri, bakır ve mamulleri ithalatımızda ilk sıralarda. 2019 yılı ihracatımızda 10'uncu sırada yer alan



Suriye, Libya ve Dağlık Karabağ'da birlikte strateji geliştirdiğimiz

Rusya Federasyonu ile ekonomik ilişkilerimiz de her geçen gün aşama kaydediyor. Dünyanın önde gelen ekonomileri arasında yer alan komşumuz Rusya ile ticaretimizi daha fazla nasıl geliştirebileceğimize biraz daha yakından bakalım.

Rusya'ya en fazla ihraç ettiğimiz ürünlerin başında; taze veya kurutulmuş meyve ve sebzeler, kara taşıtları için aksam ve parçaları, petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar, plastik mamulleri, elektrikli makina ve ekipmanlar, tekstil ve hazır giyim ürünleri ile ayakkabılar geliyor.

MÜTEAHHİTLER
İÇİN ÖNCELİKLI

Türkiye'nin yurt dışında 400 milyar dolara ulaşan müteahhitlik işlerinin 80 milyar doları Rusya'da. 5 milyona yakın kişiye istihdam sağlayan, ülke ekonomisindeki payı yüzde 15 olan ve büyük ölçekli konut, alt ve üst yapı, sanayi tesisi, ulaşım, turizm, sağlık ve benzeri projelerin olduğu Rusya, Türk firmaları için hem müteahhitlik projeleri hem de yatırımcı olarak öncelikli bir pazar. İki ülke arasındaki karşılıklı yatırımlar 10'ar milyar dolar düzeyinde. Bugüne kadar Rusya'ya yönelik müteahhitliğimizin gerçekleştirdiği kümülatif proje bedeli yaklaşık 75 milyar dolar. Enerji, Türkiye ile Rusya arasındaki ilişkilerin en önemli unsurlarından birini teşkil ediyor. Enerji tedarikinde başlıca ortaklarımız arasında bulunan Rusya'yla bu alandaki işbirliğimiz Akkuyu Nükleer Santrali ve TürkAkım projeleriyle daha da ileri bir safhaya taşındı.

Hangi alanlarda fırsat var?

İnşaat-gayrimenkul-yapı malzemeleri: Türkiye'nin Rusya'da müteahhitlik projelerindeki payı yüzde 10. Türk firmaları bu sektörde hem Rusya'da hem de dünyanın diğer ülkelerinde kendilerini kanıtlamış durumda. Pandemi ile birlikte Rusya'da değişen talepler ve öncelikler söz konusu. Lojistik hastanelerin ve laboratuvar projelerinin ön plana çıkması, müstakil bahçeli ve peyzaj alanı olan konut projelerinde artış beklenmesi, uzaktan çalışma modellerinin kent dışı projelere talebi artıracığı öngörüsü gibi. Firmalarımızın Rusya'da 73.7 milyar dolar değerinde 2 bine yakın projesi bulunuyor.

Makina ve mekanik cihazlar: Rusya'nın sermaye malları ithalatında makina ve mekanik cihazlar, 43.24 milyar dolar ile ilk sırada yer

alıyor. Türkiye'nin ihracatında 16.25 milyar dolar ile ikinci sırada gelen bu sektörde Rusya'ya yapılan ihracatımız 476 milyon dolar. **Turizm:** Türkiye'ye gelen Rus turist sayısı, 2019 yılında 7 milyonun üzerine çıkarak rekor kırdı. Rusya; sadece deniz-kum-güneş turizmi değil, sağlık-termal turizmi noktasında da Türkiye için çok önemli bir pazar. **e-ticaret:** 145 milyonluk ülkede 2019 yılında 47 milyon Rus, e-ticaret üzerinden alışveriş yaptı. Pandemi döneminde ise e-ticaret siteleri üzerinden (wildberries.ru, citilink.ru, ozon.ru gibi) alışveriş yapan kişi sayısında hızlı bir artış oldu. Öne çıkan Rus e-ticaret sitelerinde mağaza açarak Rusya pazarına satış yapmak, Türk firmaları için önemli bir alternatif.



Özel ekonomik bölgeler: Rusya'da sanayi ve imalat, teknoloji ve inovasyon, turizm, lojistik alanlarında özel yasal statüleri olan ve yatırımcılara önemli teşvikler sunan 25 bölge bulunuyor. Rusya'nın enerjiye bağlı ekonomiyi çeşitlendirebilmesi, düşük büyüme oranlarını yukarıya çekebilmesi ve ülkeye sermaye girişini sağlayabilmesi bakımından önem verdiği bu bölgeler, Türk yatırımcılar için de çok önemli bir fırsat.

Pazara giriş için tüyolar

- Rusya'ya ihracat yapan firmalarımız güvenilir ödeme şekillerini tercih etmeli.
- Rus perakende zincirleri ve ithalatçıları, Rusya'da mağaza, ofis veya üretim tesisi olan firmalarla çalışmayı daha fazla tercih edebilir. Rusya'da işyeri açma imkanı olmayan Türk firmalarının Rus pazarını bilen ve Rusça'ya hakim yetkili temsilci/danışman ya da distribütör kullanımını esas alan bir pazara giriş stratejisi benimsemesi önemli.
- Rus pazarını hedefleyen firmalar, sektörleri ile ilgili fuarlara aktif olarak katılmalı.
- Gıda, elektronik, kozmetik ürünleri, tekstil-hazır giyim sektörlerinde faaliyet gösteren Türk firmalarının e-ticaret mekanizmalarını kullanmaları güçlü bir şekilde öneriliyor.
- Rus vergi ve ticaret mevzuatı uygulamaları, Rus pazarında tutunma ve markalaşma konularında profesyonel danışmanlık hizmeti alınmalı.
- Rus firmalarla ticari sözleşme yapılırken anlaşmazlıkların çözüm yolu/merci de mutlaka belirtilmeli.
- Covid-19 salgını sonrasında Rusya'da farklı sektörlerde tüketici tercihlerinde oluşmaya başlayan yapısal değişiklikler de ihracatçılarımızca takip edilmeli.

Sorunlar gümrük ve lojistik kaynaklı

Rusya ile ticari ilişkilerimizdeki sorunların önemli bir kısmı, gümrük ve lojistik kaynaklı. 2019'da Rusya'ya ihracatımızın yüzde 39.5'i karayolu, yüzde 57'si denizyolu ve yüzde 3.3'ü havayolu ile gerçekleşti. Gümrük ve lojistikteki sıkıntılar şöyle özetlenebilir:

- Referans fiyat uygulaması
- Form A belgelerinden kaynaklanan sorunlar
- Karayolu sınır geçiş

noktalarında altyapı eksikliği

- Geçiş belgesi sorunu
- Ukrayna'ya yapılan yaptırımların etkisi.

İhracatçılarımızın dikkat etmesi gereken iki önemli uygulama var: Sertifikasyon (EAC ve GOST-R) ve etiketleme. Yeni bir uygulama olarak etiketleme, 2024 yılına kadar Rusya pazarında dolaşıma giren tüm ürünler için zorunlu olacak.



Rusya ile ilgili detaylar için QR kodu okutunuz

100 milyar dolarlık ticarete yol haritası



Türkiye ve Rusya liderlerinin mutabık kaldığı 100 milyar

dolarlık ticaret hacminin gerçekleşmesine yönelik Çalışma Grupları faaliyetlerini sürdürüyor. İki ülke arasında uygulanan ticari, ekonomik, bilimsel, teknik ve kültürel alanlarda işbirliğine ilişkin Orta Vadeli Program, 100 milyar dolarlık hedefe ulaşılması için bir yol haritası niteliği taşıyor.

BAHAR ÖZSU

TÜRKİYE Cumhuriyeti Moskova Ticaret Müşaviri Feridun Başer, Almanya'dan sonra en önemli ikinci ticaret ortağımız Rusya ile iş yapmak isteyen firmalara, hem pazarda dikkat etmeleri gereken hususlar hem de kalıcı olmaları yönünde önemli bilgiler aktardı.

Türkiye-Rusya ticari ilişkilerini nasıl özlersiniz?

Rusya, toplam ihracatımızda yüzde 2'nin biraz üzerinde, toplam ithalatımızda ise yaklaşık yüzde 11 civarında bir paya sahip. Rusya, toplam dış ticaret hacmimiz dikkate alındığında Almanya'dan sonra en önemli ikinci ticaret ortağımız. 2020'nin ilk 8 ayında en çok ihracat yaptığımız 10'uncu ve en çok ithalat yaptığımız üçüncü ülke. Ülkemiz ise Rusya'nın genel ithalatında 10'uncu, ihracatında ise beşinci ülke konumunda. Tarım ve imalat sanayi ürünleri başlıca ihracat kalemlerimizi oluştururken, enerji, hammadde ve yarı mamuller, hububat, yağlı tohumlar ve kalıntıları gibi ürünler, Rusya'dan ithalatımızda ön plana çıkıyor.

POTANSİYEL SEKTÖRLER

100 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşmamızı sağlayacak potansiyel sektörler neler?

100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi, önemli bir çpa. Ticaret hacminin kısa, orta ve uzun vadede dengeli bir şekilde artırılmasına yönelik plan ve programlar hazırlanıyor. Bu kapsamda, Türk-Rus Hükümetlerarası Karma Ekonomik Komisyonu ve Komisyon bünyesinde kurulan Çalışma Grupları, bu hedefe ulaşılmasının önünü açan çalışmaları hayata geçiren aktif mekanizmalar. Ayrıca, iki ülke arasında uygulanan ticari, ekonomik, bilimsel, teknik ve kültürel alanlarda işbirliğine ilişkin Orta Vadeli Program, 100 milyar dolarlık hedefe ulaşılması için bir yol haritası niteliği taşıyor. Makina, otomotiv yan sanayi, sağlık ürünleri, gıda sanayi, plastik ve kauçuk ürünler, metallerin işlenmesinden elde edilen ürünler, konfeksiyon, hayvansal ürünler, gemi sektörü, güvenlik ürünleri gibi birçok alanda yatırım ve dış ticaret potansiyeli bulunuyor.

YENİ DÜZENLEMELER

Yeni normalde; yatırımcı Türk iş insanlarını direkt olarak etkileyecek yeni uygulamalar, kısıtlamalar veya değişiklikler var mı?

Salgınla birlikte elektronik beyan merkezleri oluşturulma çalışmaları ile gümrüklerde dijitalleşme konusu hız kazandı. Rusya Federasyonu'nda 2024 yılına kadar kayıt dışılığın azaltılması ve tüketici refahı da gözetilerek eşit rekabet koşullarının tesisinin sağlanması amacıyla tüm ithal ürünlerin, 'QR' kodlarıyla



Türkiye Cumhuriyeti Moskova Ticaret Müşaviri Feridun

Başer, Almanya'dan sonra en önemli ikinci ticaret ortağımız olan Rusya pazarına girerken dikkat edilecekler ve başarılı olma faktörleri hakkında önemli bilgiler verdi. Rusya İhracat Merkezi Türkiye Temsilcisi Radik Gimatdinov ise Rusya ile iş yapmak isteyenlere tavsiyelerini sıraladı.

etiketlenerek ülkeye girişinden nihai tüketiciye ulaşmaya kadarki sürecinin izlenebilmesi amacıyla 'Birleşik Ürün Etiketleme ve Takip Sistemi' ihdas edildi.

Son düzenlemelere göre, 1 Temmuz 2020'den itibaren muhtelif tütün ürünleri ile ayakkabı ve ilaç ürünlerinde etiketleme uygulaması zorunlu hale geldi. Mezkûr etiketleme uygulamasının kameralar, parfümler, lastikler, bebek mamaları, bitkisel yağlar, ev kimyasalları, kozmetikler, alkolüzsü içecekler, hazır et ve balık ürünleri, bakkaliye ile ev aletlerini de içerecek şekilde genişletileceği hüküm altına alındı. Yine ihracatımızda önemli bir yer tutan hafif sanayi ürünlerinin zorunlu etiketlemesine 1 Ocak 2021'de başlanacak.

Rusya Federasyonu tarafından bazı ürünlerde GTS kapsamında ülkemize tek taraflı tavizler (gümrük vergisi oranından yüzde 25 indirim) uygulanıyor. Söz konusu uygulama için FORM A menşee belgeleri kullanılıyor. Pandemi sonrası söz konusu belgelerin elektronik ortama taşınarak e-imzalı şekilde gönderilmesine yönelik girişimlerimiz hız kazandı. Ayrıca bu dönemde ihracatımızda Basitleştirilmiş Gümrük Hattı (BGH) kullanımının arttığı gözlemleniyor. 2016 yılında Rusya'ya yapılan tüm ihracatımızın içinde BGH kullanım payı yüzde 2 iken, 2020'nin ilk 7 ayında yüzde 8'e çıktı. Sisteme kayıtlı 1.179 aktif firmamız bulunuyor.

TÜRK FİRMALARINA İLGI

Türk iş insanları için hangi bölgelerde ne tür fırsatlar bulunuyor?

Rusya, dünyanın coğrafi büyüklük sıralamasında birinci sırada yer alan ülkesi. Yaklaşık 17 milyon kilometrekarelik bir alanda 85 bölgeden oluşan bir coğrafyadan bahsediyoruz. Öncelikle, ekonomik aktivitenin ve tüketimin ülkenin batısında yoğunlaştığını, ekonominin yüzde 20'sinden fazlasına hitap eden Moskova'nın toplam dış ticaret işlemlerinin değer bazında yüzde 40'ından fazlasının da merkezi konumunda bulunduğunu belirtmemiz gerekiyor. Türk yatırımları ağırlıklı olarak Rusya Federasyonu genelinde Tataristan Cumhuriyeti ve Kaluga Bölgesi'nde yer alıyor. Başta Başkurdistan Cumhuriyeti olmak üzere birçok bölge, Türk firmalarına özel bir ilgi gösteriyor. Bölgeler bazında çalışma yapmak isteyen firmalarımızın Müşavirliğimiz ve Ataşeliklerimiz ile mutlaka temasa geçerek bilgi almalarını öneriyoruz.

e-ticaret yüzde 10'a çıktı

e-ticarette yer almak isteyenler için ne tavsiye edersiniz?

Rusya'da, 75 milyon internet kullanıcısı bulunuyor. Online alışveriş işlemlerinin hacminde ve bu sektörde faaliyet gösteren firmaların cirolarında önemli artışlar olduğunu gözlemledik. 2020'nin ilk yansında e-ticaretin toplam perakende ticaretteki ağırlığı Rusya'da yüzde 10.9'a çıktı. 2019'da 45 milyar rubleye ulaşan online gıda ürünleri satışının (restoran siparişleri hariç) 2020'de üç katına çıkması bekleniyor.



Alıcılara ulaşma yöntemi

Türk iş insanlarının yaşadıkları zorlukların aşılmasında ne gibi yollar izleniyor?

Rusya'da mesleki örgütlere, ticaret ve sanayi odalarına üyelik zorunluluğu olmaması hasebiyle güncel ithalatçı, toptancı ve üretici firmalar listesine ulaşmada sıkıntı yaşanıyor. Ayrıca, Rusya'da firmalar sık aralıklarla el değiştirebiliyor. Kurumsal yapıdaki firmalar ise yine kurumsal e-posta adreslerine iletilen çok sayıda mesajı güvenlik duvarı uygulamalarıyla engelleyebiliyor. Sonuç itibarıyla, Rusya'da ilk aşamada e-posta marifetiyle uygulamaya geçirilen bir pazara giriş stratejisinin müspet bir şekilde sonuçlanması nispeten düşük bir olasılık. Müşavirliğimizce tüm kaynaklar değerlendirilerek firma eşleştirmeleri sağlanmaya çalışılıyor.

Fuarlar pazara girişin anahtarı

Rusya'da mutlaka katılım sağlanması gereken fuarlar hangileri?

Fuar iştiraklerini, mal ve hizmet ihracatında Rusya pazarına girişte çok önemli bir enstrüman olarak değerlendirdiğimiz, Ticaret Bakanlığımız, 2019 yılında Rusya'da düzenlenen fuarlar arasında 22 fuarı millî katılım, 120 fuarı bireysel katılım ve 9 fuarı prestijli fuar olarak belirledi ve destek kapsamına aldı. Öte yandan, eğitim, bilişim, sağlık, film gibi çeşitli hizmet sektörlerinde düzenlenen 33 fuar, bireysel katılımı desteklenen fuarlar listesine dahil edildi. Söz konusu fuar listelerinin oluşturulmasında Müşavirliğimizin de görüşleri alınıyor. Bu nedenle, 'şu fuara özellikle katılım sağlayın' demek yerine, firmalarımızın Bakanlığımız tarafından dikkatlice değerlendirilerek hazırlanan ve web sitesinde yayımlanan destek kapsamına alınmış fuar listelerini inceleyerek, kendi ürünlerine uygun olan bir fuara katılımlarının yerinde olacağını ifade etmek isterim.

'Tek pencere sistemi' İstanbul'da açıldı

Rusya İhracat Merkezi Türkiye Temsilcisi Radik Gimatdinov, Rusya ile iş yapmak isteyen firmalara tavsiyelerde bulundu.

150 TESVİK PROGRAMI

İhracat Merkezinizin faaliyetleri neler?

Rusya ve Türkiye arasında ticari ilişkileri artırmak, 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine daha hızlı bir şekilde ulaşabilmek amacıyla bu yıl Rusya Federasyonu Türkiye Mümessilliği bünyesinde İstanbul'da Rusya İhracat Merkezi Türkiye Temsilciliği açıldı. Türkiye'nin önde gelen kurum ve kuruluşları, birlikleri ve sendikaları, belediyeleri ve özel sektörü ile yakın temaslarda bulunarak, iki taraflı ticaret ve sanayi işbirliği ilişkilerimizi artırmak öncelikli görevimiz. Rusya İhracat Merkezi Grubu bünyesinde Rusya İhracat Merkezi, İhracat Kredileri ve Yatırımları

Sigortalama Ajansı (EKSAR) ve Roseksimbank faaliyet gösteriyor. Kurumumuz Rus ihracatçılara ve yabancı ithalatçılara büyük kolaylık sağlayan 'Tek Pencere Sistemi' ile çalışarak taraflara ihracatın her aşamasında 130'dan fazla finansal ve finansal dışı teşvik programları ile özel proje uygulamaları sunuyor.

HANGİ DESTEKLER VAR

Türk firmaları merkezden nasıl faydalanabilir?

Türk ithalatçılarımız farklı desteklerimizden faydalanabilir. Desteklerimizden bazıları şunlar:

■ Rusya'da güvenilir tedarikçi firma araştırma hizmeti. Anket formunda talep edilen ürün özelliklerini, tercih ettiğiniz 'Incoterms' koşullarını ve ödeme şeklini belirleyip, tarafımıza gönderebilirsiniz. Talebiniz Rusya'daki 85 bölgeye dağıtılarak iki hafta içerisinde istediğiniz koşullara uygun ve güvenilir partner bulunuyor.

■ Doğrudan kredi ve ihracatçı lehine ortaya çıkarılan akreditif olanakları hizmeti ve ithalat operasyonunun finansmanı. Yabancı alıcılara, Rus mal ve hizmetlerinin tedarikçileriyle yapılan ihracat sözleşmeleri

kapsamında ödeme yükümlülüklerinin finansmanını sağlamayı amaçlayan bir kredi ürünü.

■ Yabancı ithalatçının bankasına kredi ve onaylı akreditif finansmanı. İşlemin en kısa vadede gerçekleştirilmesi gerekiyorsa, Roseksimbank tarafından Türk bankasına bankalar arası finansman sağlamayı da düşünmek mümkün.

■ Yabancı ithalatçı kredisi sigortası ve onaylı akreditif sigortası. Ürün, yabancı bir alıcı tarafından ödeme yapılmaması riskini azaltmak için Rus



şirketlerini ve yurt dışındaki yan kuruluşlarını korumak üzere tasarlanmıştır.

BİZİMLE İRTİBAT KURUN

Rusya ile iş yapmak isteyen Türk firmalarına neler önerirsiniz?

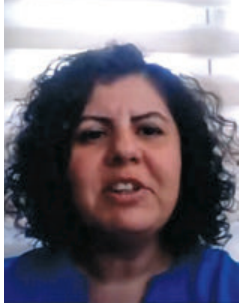
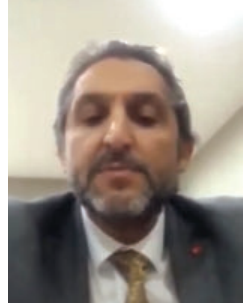
2020 yılı, Rus-Türk diplomatik ilişkilerinin tesisinin 100. yıldönümü. Bir asır evvel kurulan karşılıklı dostluk, dayanışma ve işbirliği ilişkilerinin gelişiminde en önemli etkenlerden biri, şüphesiz ivmeyle yükselen ve büyük potansiyel taşıyan ticaretimizdir. Yakın işbirliği kurabileceğiniz güvenilir bir ortak bulduktan sonra büyük projelerinizi birlikte hayata geçirebilirsiniz. Rusların ve Türklerin milli karakterinde potansiyel müşterek iş imkanlarını bir araya getirebilecek birçok ortak özellik var. Bu nedenle öncelikle bizimle iletişime geçmenizi, bir yol haritası çıkarmanızı, kurumumuz tarafından sağlanan teşvik, finansman ve sigortalı değerlendirilmenizi ve böylelikle ülkelerimiz arasındaki ticaretimizi istenen düzeylere çıkarmanızı tavsiye ederiz. Ticaretin ancak karşılıklı yapıldığında uzun soluklu ve başarılı olduğunu göz önünde bulunduruyoruz.

Ürünlerimiz ve hizmetlerimize yönelik sorularınızı bizlere iletmenizi istirham ederim. En kısa sürede yardımcı olacağımızı belirtmek isterim.

Bilgi için: turkey@exportcenter.ru

İhracat pastasını e-ihracat büyütecek

20 trilyon dolara yaklaşan küresel ihracat pastasında ülkeler, aldıkları payı artırma yarışında. Ancak pandemi, e-ihracatı öne çıkardı. Tedarik zincirlerinde de alternatif arayışları başladı. Bu gelişmeler dış ticarete yeni bir dönemin habercisi.



SERİF KILIÇLI

GEÇTİĞİMİZ yıl ülkeler, ihracattan toplam 18.74 trilyon dolar kazandı. Söz konusu dönemde 171 milyar 531 milyon dolar ihracat geliri elde eden Türkiye, dünya ihracat gelirleri sıralamasında 31'inci sırada yer aldı. Yine aynı rakamlara göre toplam dünya ihracat gelirlerinin yüzde 0.91'ini Türkiye elde etti. 2019 yılında toplam 2 trilyon 498 milyar dolarlık ihracat yapan Çin, bu alandaki liderliğini sürdürürken dünya ihracat gelirlerinin yüzde 13.32'sine sahip oldu. Pandemi dönemi olarak da adlandırılan 2020 yılı ise dış ticaret için de yeni bir süreci başlattı. Ülkeler ithalat politikalarını yeniden gözden geçirirken tedarik zincirinde de alternatif arayışları başladı.

İTO'DAN İHRACAT EĞİTİMİ

Dijital ekonominin sunduğu imkânlardan üyelerinin ihracat alanında da faydalanabilmesi için



çalışmalar yapan İstanbul Ticaret Odası, webinar programlarını sürdürüyor. İhracat Stratejisi Belirleme ve Uluslararası Pazar Araştırma Yöntemleri Webinarları, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın açılış konuşmasıyla gerçekleştirildi. İki gün süren ve İTO'nun youtube kanalından canlı olarak yayınlanan webinarında, Dış Ticaret Eğitmeni ve Danışmanı Pinar Dinçer sunum yaptı.

PUSULA TÜRKİYE DİYOR

Webinarın açılış konuşmasında, pandemi döneminde e-ticaret ve

e-ihracatın öneminin daha çok arttığına dikkat çeken Levent Taş, şöyle konuştu: "Bu olağanüstü süreçte ticari işlemlerini elektronik ortamlara taşıyarak müşteri kalitesine zaman ve mekandan bağımsız olarak ulaşabilen işletmeler en az zararı gördüler, hatta kârlarını artırdılar. Pandemi döneminin etkisiyle Çin'den mal akışının azalması ve ithalatın yavaşlaması sonucunda, ABD ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dünya ekonomisine yön veren birçok ülke, yönünü Türkiye'ye çevirerek firmalarımızın yeni pazarlara girmesine ve e-ihracat hacimlerinin artmasına sebep oldu."

Ekimde 208 farklı pazara ihracat

Türk firmalarının e-ihracata yönelmesinin etkilerinin ekim ayı ihracat rakamlarında da görüldüğünü belirten Levent Taş, şunları söyledi: "Ekim ayı ihracatımız yüzde 5.6 artışla 17 milyar 333 milyon dolara ulaştı. Ayrıca ihracatçılarımız ekim ayında 208 farklı ihracat pazarına da erişti. Ekim ayında ihracat yapan firma sayımız ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5.8 artışla (2 bin 368) 43 bin 82'ye ulaştı. Bu veriler, açık pazar haline gelen dünya ticareti pastasından pay alabilmek için firmalarımızın e-ihracata yönelmeye başladıklarını gösteriyor."

Uzun soluklu maraton

İhracatın uzun soluklu bir maraton olduğunu altını çizen Dış Ticaret Eğitmeni ve Danışmanı Pinar Dinçer, şunları dile getirdi: "İç satış ile ihracat arasında iki önemli fark var. İç satışta belirsizlikler ve riski yönetmek daha kolay. İhracatta daha fazla belirsizliği aydınlatmanız ve daha fazla riski kontrol altına alarak yönetmeniz gerekiyor. Firma teknik olarak olduğu kadar ruhen ve kalben de ihracata hazır olmalı. Fırmanın ekonomik riskini çeşitlendirmek istemesi ihracat maratonunda koşma imkanını artırıyor."

Stratejisi olan firma öne geçiyor

İhracatta global başarıları yakalayan şirketlerin en güçlü olduğu alanın strateji olduğunu vurgulayan Pinar Dinçer, "Strateji, en faydalı hedefi seçip ona odaklanarak onu başarabilmek için yapılan seçimlerin bütünüdür. Firmaların günlük işleri dışında orta ve uzun vadeli plan yapıyor ve stratejiye zaman ayırıyor olması gerekiyor" dedi. Stratejiye zaman ayıran firmaların ihracatta daha başarılı olduklarının altını çizen Dinçer, şöyle devam etti: "Strateji, kimin için ne üretileceğinin belirlenmesiyle de alakalı. Strateji öyle bir belirlenmeli ki, pazarlık gücünü maksimum seviyeye getirmeli. Sahada gördüğümüz en büyük eksiklik, firmaların yüzde 99'unun stratejisinin olmaması."

Pazar araştırmasında neler gerekiyor?

İhracattaki pazar araştırmasında ilk bakılması gereken şeyin pazarın büyüklüğü ve rekabet olduğunu belirten Pinar Dinçer, "Ürünlerle rekabet edemezsiniz, iş tanımınız ve stratejileriniz ile rekabet edebilirsiniz. İhracat için pazar araştırmasında müşteriler ne istiyor ve rakipleriniz onlara ne veriyor, doğru tespit edemezseniz stratejinizi de doğru belirleyemezsiniz" uyarısında bulundu.

Dinçer, "İhracatta stratejisi belli olmadan yapılan pazar araştırması yanlışla götürür. Öncelik ihracat stratejisinin belirlenmesi olmalı" dedi. Dinçer, firma içinde ihracatın motivasyonunu üstünde taşıyacak bir liderin de mutlaka olması gerektiğini hatırlattı.

Veri sorumluları VERBİS ile kayıt altında

Dijital dönüşüm sürecinde kişisel verilerin korunması da önemli. İlgili kanunu 2016'da yürürlüğe koyan Türkiye, VERBİS ile gerekli kriterleri taşıyan veri sorumlularını da kayıt altına almaya başladı.

SERİF KILIÇLI

VERİ Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi (VERBİS), Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile birlikte işletmelerin gündeminde yer almaya başladı. VERBİS'e kayıta ilk etapta kişiler son tarih, yani çalışan sayısı 50'den veya mali bilançosu 25 milyon liradan çok veri sorumluları ile yurt dışında yerleşik veri sorumluları için 30 Eylül'dü.

İKİNCİ ETAP 31 MART'TA

Sisteme kayıta diğer son tarih; çalışan sayısı 50'den ve mali bilançosu 25 milyon liradan az, ana faaliyeti özel nitelikli kişisel veri olan veri sorumluları için 31 Mart 2021 olarak belirlendi. Kamu kurumları ve kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşu veri sorumluları da yine aynı tarihe kadar sisteme kaydolma yükümlülüğünü taşıyor. Üyelerine dijital ekonomi konusundaki mevzuat yeniliklerini

de aktaran İstanbul Ticaret Odası, VERBİS Bilgilendirme Webinarı gerçekleştirdi. Kurumun youtube kanalından canlı olarak yayınlanan webinarın açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı.

ÖZEL VE KAMU KURULUŞLARI

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun özel ve kamu kuruluşlarına getirdiği yükümlülükler hakkında iş dünyasının bilgilendirilmesinin önemine dikkat çeken İbrahim Doğan Salman, şöyle konuştu: "Kanunun 16'nı maddesi gereği kişisel verileri işleyen gerçek ve tüzel kişiler, veri işlemeye başlamadan önce veri sorumluları siciline kaydolmak zorunda."

İKİ TÜRLÜ KAYIT

Toplantıda sunum yapan Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK) Veri Yönetimi Dairesi Başkanı Mustafa Erbil, veri

sorumlusu kavramı, kişisel verilerin işleme şartları ile VERBİS konularında dikkat edilmesi gereken hususları anlattı.

Veri sorumlusunun kişisel verilerin işleme amaçlarını ve vasıtalarını belirleyen, veri kayıt sisteminin kurulmasından ve yönetilmesinden sorumlu gerçek veya tüzel kişiler olduğunu belirten Erbil, "Veri sorumluları sicili hakkında yönetmelik 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girdi. Kısa adıyla VERBİS olan Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi, sicile başvuru ve ilgili işlemlerde kullanılan, internet üzerinden erişilebilen, Başkanlık tarafından oluşturulan ve yönetilen bilişim sistemidir. VERBİS'e kurumun web sayfası üzerinden veya e-devlet üzerinden girilebiliyor" dedi. Mustafa Erbil, VERBİS'e kayıt ve bildirim yükümlülüğüne aykırılık halinde KVKK'nun 36 bin lira ila 1 milyon 800 bin lira arasında para cezası düzenleme yetkisinin bulunduğunu da kaydetti.

fatih@fatihoktay.com



YENİ KUŞAK ÇİN

Fatih OKTAY

Dünyanın en geniş kapsamlı ekonomik işbirliği anlaşması üzerine

Bu ayın ortasında Çin'in epeydir peşini kovaladığı dünyanın en geniş kapsamlı ekonomik işbirliği anlaşması, Kapsamlı Bölgesel Ekonomik Ortaklık Anlaşması (KBEO, Regional Comprehensive Economic Partnership-RCEP) imzalandı. Anlaşmanın taraflarını Çin, Japonya, Güney Kore, Avustralya, Yeni Zelanda yanında, Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (GAÜB-ASEAN) üyeleri olan Malezya, Endonezya, Tayland, Singapur, Filipinler, Vietnam, Brunei, Laos, Myanmar ve Kamboçya oluşturuyor. Bu ülkelerin toplam nüfusu dünya nüfusunun, ekonomilerinin toplam büyüklüğü dünya ekonomisinin yaklaşık yüzde 30'unu oluşturuyor. Uzun süredir bu çalışmanın parçası olan Hindistan, geçen yıl süreçten çekilmeyeydi, anlaşma dünya nüfusunun yansını kapsayacaktı.

600 milyonluk pazar

Çin için anlaşma, birkaç açıdan önem taşıyor. GAÜB, Çin için 600 milyonu aşan nüfusu ve önümüzdeki yıllarda büyüme hızıyla dünyada başı çekmesi beklenen bölgesel ekonomisi ile büyük bir pazar oluşturuyor. Anlaşma, Çin'in bu pazara anlaşma dışında kalan ülkelere daha avantajlı konumda ulaşmasını sağlayacak. Öte yandan bölge, Çin'in üretim ağını genişletme potansiyeli açısından önem taşıyor. Ekonomik reform sürecinin başlarında Çin'de ücretler ve kişi başına gelir düzeyi GAÜB'ün büyük üyeleri olan Malezya, Endonezya, Filipinler ve Tayland'ın çok altındaydı. Günümüzde ise hızlı ekonomik büyüme sonucunda Çin'in kişi başına gelir düzeyi, Malezya dışında bu ülkelerin hepsinin üzerine çıkmış bulunuyor. Son yıllarda bu ekonomik gelişme, çalışma çağındaki nüfusun azalmaya başlaması yanında ücret artışı politikaları sonucunda Çin'in özellikle gelişkin doğu bölgelerindeki ortalama ücret düzeyleri GAÜB ülkelerininkinden aşılıyor. Bu nedenle Çinli üreticiler, emek yoğun üretime dayalı yatırımlarını çevre ülkelere kaydırıyorlar. Bu koşullar altında ülkenin iç ve dış bölgelerindeki ücretlerin düzeyi, altyapı avantajları da katılınca birçok üründe hâlâ rekabete olanak veriyorsa da Çin, emek yoğun üretim için uygun bir ülke olmaktan hızla çıkıyor. Bu durumda Çin için üretim süreçlerinin yüksek katma değerli, daha az emek yoğun aşamalarını ülke içinde tutup; daha emek yoğun aşamaların vergi ve bürokrasi zorlukları olmaksızın rahatlıkla GAÜB ülkelerinde gerçekleştirilmesini sağlamak, rekabet gücünün korunması açısından önem kazanıyor. Öte yandan, ekonomik bütünleşme, Çin'in bu ülkelerle politik olarak yakınlaşması anlamına geldiğinden, uluslararası politika açısından da büyük önem taşıyor.

Küreselleşme doğuda parlıyor

Çin'in imzalanması için çok çaba harcadığı bu anlaşma ile ilgili çalışmalar 2005'te başlamıştı. ABD, bu yola Çin'den sonra girmiş, daha hızlı yol almıştı. ABD'nin 2010'dan başlayarak başı çekmesiyle yine Japonya, Avustralya, Yeni Zelanda ve GAÜP üyelerinden dördü, Pasifik Okyanusu'nun öbür tarafında da ABD, Kanada, Meksika, Şili arasında benzer bir anlaşma, Trans Pasifik Ortaklığı Anlaşması 2016 yılında imzalanmıştı. Ancak Donald Trump'ın seçildikten sonra ilk işlerinden biri, bu anlaşmadan çıkmak olmuştu. ABD dışındaki üyeler, çok da içlerine sinmeyen bazı yönlerini değiştirip, adının da başına kapsamlı ilercisi sözcükleri ekleyip anlaşmayı yürürlüğe koymuşlardı. Trump'ın toplum ve politika dünyasında ortaya çıkarttığı küreselleşmeye mesafeli hava, ABD'nin ondan sonra da bu anlaşmaya dönmeyi zor kılıyor. Küreselleşme batıda pırlıtsını kaybederken, doğuda, dünya ekonomisinin önümüzdeki yıllarda büyüme odağı olacak bölgelerde, görünüşe göre Çin merkezli olarak giderek parlıyor, ABD ise şimdilik bu sürecin dışında kalıyor. Önemli politik sonuçları olacak gelişmeler...



Uyumda temel ilkeler

Kanunun temel ilkelerine uyum için şunların yapılması gerekiyor:

- Hukuka ve dürüstlük kurallarına uygun olma
- Doğru ve gerektiğinde güncel olma
- Kişisel verilerin belirli açık ve meşru amaçlar için işlenmesi
- Kişisel verilerin işlendikleri amaçla bağlantılı, sınırlı ve ölçülü olması
- İlgili mevzuatta öngörülen veya işlendikleri amaç için gerekli olan süre kadar muhafaza edilmesi

Neler yapılacak?

Özel ve kamu kuruluşlarının kanun kapsamında şu yükümlülükleri yerine getirmesi gerekiyor:

- Kişisel verileri koruma konusunda görevlendirme yapılması
- Çalışanlara eğitim verilmesi ve farkındalık oluşturma
- Kişisel veri işlenen tüm birimlerde veri analizi yapılması
- Kişisel veri işleme envanteri hazırlanması
- Kişisel veri saklama ve imha politikası hazırlanması
- Aydınlatma ve gerekliyse açık rıza metinlerinin hazırlanması
- Gizlilik sözleşmelerinin hazırlanması
- VERBİS'e kayıt yükümlülüğünün yerine getirilmesi

Kazakistan'dan 10 milyar dolarlık çağrı

OSMAN KUVVET

KAZAKİSTAN'da ticaret ve yatırım olanakları, Kazak Invest ve QazTrade ile İstanbul Ticaret Odası'nın işbirliğinde gerçekleştirilen webinar'da tanıtıldı. Webinar'da, Kazak Invest Yatırım Pazarlama Müdürü Zhandos Temirgali, QazTrade Genel Müdürü Arman Abenov, Kazakistan'ın Ankara Büyükelçisi Abzal Saparbekuly, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay yer aldı. Webinar'da, ülkedeki yatırımlar hakkında bilgi veren yetkililer, "Türkiye'nin Kazakistan'da 44 projesi bulunuyor. Bunlardan 22'sinin çalışmaları devam ediyor. 1 milyar dolarlık 62 yeni proje de yakında hayata geçirilecek" dedi.

2 BİN 500 TÜRK ŞİRKETİ

Kazakistan'ın Ankara Büyükelçisi Abzal Saparbekuly, şunları söyledi: "Bugün Kazakistan'da 2 bin 500'den fazla Türk sermayeli şirket faaliyet gösteriyor. Kazakistan'da her 10 yabancı yatırımcıdan birinin Türk şirketi olmasından gurur duyuyoruz. Kazakistan bağımsızlığının 30. yılına girerken karşılıklı ticaret hacmimiz 100 kat arttı. 1992'de 30 milyon dolar olan hacim, 2019'da 3.9 milyar dolara yükseldi. Türkiye ile ticaret hacmini orta vadede 5 milyar dolara, uzun vadede 10 milyar dolara taşıma hedefimiz var."

PAY ARTIYOR

Büyükelçi Saparbekuly, güncel gelişmeler hakkında şu bilgiyi aktardı: "Küresel ekonomik krize rağmen ticaret hacmi 2020'nin ilk 8 ayında 2019'un aynı dönemine göre yüzde 1.4 artarak 2.1 milyar dolara ulaştı. Kazakistan'ın toplam dış ticaret hacminde Türkiye'nin payı ise yüzde 3.2'den yüzde 3.7'ye yükseldi. Böylece Türkiye, Kazakistan'ın önde gelen 10 ticaret ortağından biri oldu."

Büyükelçi ayrıca, tarım makinalarının büyük bölümünün yenilenmesi gerektiği bilgisini de paylaştı.

ÖNCELİKLİ ÜLKE

Kazakistan ile işbirliği çalışmalarının artmasından büyük memnuniyet duyduklarını belirten İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, "Kazakistan, ülkemiz tarafından belirlenen öncelikli ülkeler arasında yer alıyor. İki ülke arasındaki ticaret hacmini yeterli bulmuyoruz. Dileğimiz, ticaret hacmini daha da geliştirmek" dedi. İki ülke ilişkilerinde doğrudan yatırımlara da dikkat çeken Dr. Kuralay, "Kazakistan'daki yatırımlarımız da artıyor. Ülkedeki Türk yatırımların toplam tutarı 1.8 milyar doları aştı" diye konuştu.

Dr. Kuralay ayrıca, İTO'nun yayımladığı İstanbul Ticaret gazetesinde bu ay, aralarında Kazakistan'ında yer alacağı, 'ihracat ve yatırım potansiyeli sunan ülkeler' adıyla bir yazı dizisinin başlayacağını duyurdu.

Kazakistan'da 2 bin 500'den fazla Türk sermayeli şirket faaliyette. Fakat iki ülke arasındaki ticaret hacmi 4 milyar doların altında. Kazakistan'ın Ankara Büyükelçisi Abzal Saparbekuly, ticaret hacmini 10 milyar dolara çıkarmak istediklerini söyledi.



Verilen destekler

Kazakistan'ın yatırımcıların ihracat yapmasını teşvik ettiğini belirten Büyükelçi Abzal Saparbekuly, "Küçük işletmelerin ihracat maliyetlerinin yüzde 60, diğer işletmelerin de ihracat maliyetlerinin yüzde 40 kadarı karşılanıyor. Ürünlerin nakliyesi için masrafların geri ödenmesi, yurt dışında ürünlerin reklamı, yabancı fuarlara ve festivallere katılım, yurt dışında ticari markaların tescili ve sertifikasyonu gibi ihracat desteği de veriliyor" diye konuştu.

İthalat kalemleri

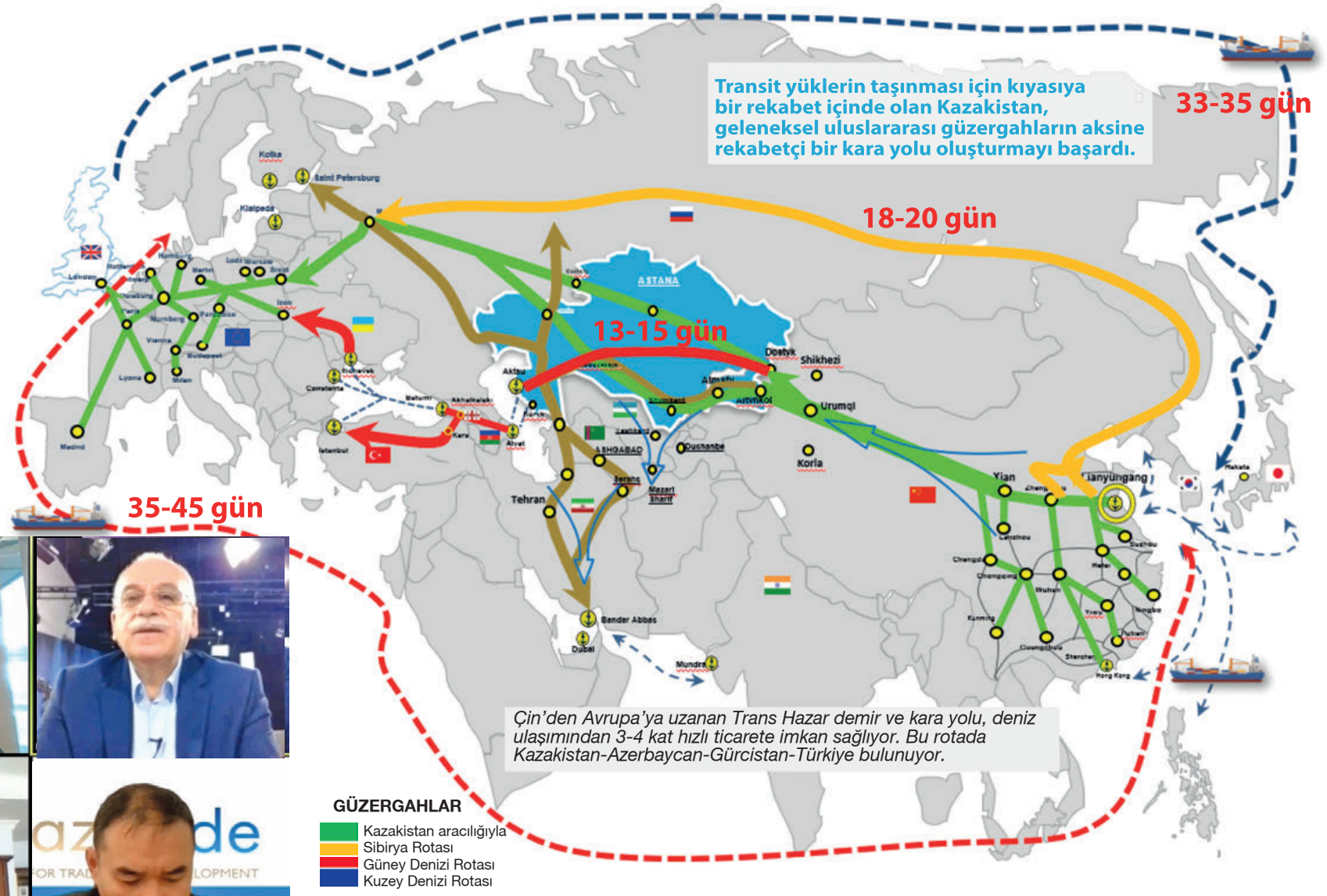
Hükümet bünyesinde ihracatçılara analitik ve ticari danışmanlık hizmeti veren QazTrade'in Genel Müdürü Arman Abenov, Kazakistan'ın ithalat kalemleri hakkında bilgi verdi. Abenov, "Beyaz eşya ürünleri, soğutma ekipmanları, hava veya vakum pompaları, kompresörler, ilaçlar, boru hattı teçhizatları, otomobil ithal ediyoruz. Kazakistan, Türkiye'ye propan, fero silisyum gibi alanlarda daha çok ihracat yapıyor" şeklinde konuştu.

Sıfır vergi

Kazakistan'da 13 özel ekonomik bölge ve 24 sanayi bölgesi bulunduğunu ifade eden Kazak Invest Yatırım Pazarlama Müdürü Zhandos Temirgali, şunları söyledi: "Bu bölgelerde özel teşvikler veriliyor. Kurumlar vergisi, KDV, toprak vergisi ve gümrük vergisi alınmıyor. Büyük projelerde devlet tarafından satın alma garantisi veriliyor. Ayrıca makina ithalatında 0 vergi uygulanıyor."

Avantajlı yatırım konuları

- Kazakistan'da temizlik malzemelerinin yüzde 80'i ithal ediliyor. İç pazarın değeri ise yaklaşık 800 milyon dolar.
- Yatırım fırsatları açısından ilgiye değer diğer bir alan da madencilik. Kazakistan'da, 46 trilyon dolar değerinde kaynak bulunuyor.
- Ülkenin 2050 hedefleri arasında yenilenebilir enerjinin yüzde 50'ye ulaşması yer alıyor. Bu alanda yatırımcıya yüzde 30 döviz, yüzde 70 enflasyon endeksli, 15 yıllık satın alma garantisi veriliyor.
- Lojistikte, yüzde 20 kurumlar vergisi desteği ve bedelsiz arsa tahsis sağlanıyor.



PSI 2021

Düsseldorf - Almanya
18 - 20 MAYIS 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Avrupa'nın
En Büyük
Promosyon
Ürünleri Fuarı

PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI FUARI

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı** : 9 m²
Katılım bedeli : 4.410 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 18 Ocak 2021
3. Ödeme : Bakiye Bedel
 29 Mart 2021
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "PSI 2021 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 61 10
 GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
 E-Posta : cigdem.terzi@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
 444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ, ENSTİTÜLERİNE BİR YENİSİNİ DAHA EKLEDİ

Uluslararası projeler geliştirecek

Enstitünün iletişim bilimi ve özellikle internet araştırmalarının geliştirilmesi ve uluslararasılaşması sürecine katkıda bulunması öngörülmüyor. Enstitüde lisansüstü eğitimlerin yanı sıra araştırma projeleri geliştirilecek. Yurt dışındaki önemli üniversitelerle işbirliği kurularak, uluslararası projelerin içerisinde yer alınması ve yeni projeler geliştirilmesi de hedefleniyor.

İletişimin ve internetin ilk enstitüsü faaliyette

Kuruluşu 2019'da onaylanan İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, faaliyetlerine başladı. Enstitü, 'iletişim bilimi ve internet' alanında ilk enstitü olma özelliğine sahip. İçerik ve kapsam bakımından ilk ve tek olan enstitü, iletişim bilimi ve internet araştırmalarının geliştirilmesi ve globalleşmesi için katalizör işlevi görecek.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi; Sosyal Bilimler, Fen Bilimleri, Finans ve Dış Ticaret Enstitüleri'ne bir yenisini daha ekledi. Geçtiğimiz ekim ayında kurulan 'İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü'nün en önemli özelliği ise içerik ve kapsam bakımından dünyada ilk ve tek olması.

ZARURET HALİNE GELDİ

İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü ile 'iletişim süreçleri' ve 'iletişim ve medya teknolojisi'ne ilişkin üretilen bilimsel bilgilerin; toplumun, kamunun ve sektörün gereksinimleri ve gelişim eğilimleri göz önünde bulundurularak, lisansüstü öğrenim programlarına eklenmesi, öğrencilerin bilim alanına ilişkin bilgilerinin

derinleştirilmesi ve perspektiflerinin genişletilmesi amaçlanıyor. İletişim ve medya teknolojisi alanındaki hızlı ve kapsamlı gelişmeler, iletişim biliminin yeni araştırma ve öğrenim alanlarına yönelmesini zorunlu kılıyor. Bu gelişmeler, İstanbul Ticaret Üniversitesi için iletişim bilimi ve alt disiplinleri alanında disiplinlerarası bir perspektiften bilimsel araştırmaların ve lisansüstü öğrenim süreçlerinin yeniden planlanması amacıyla bir enstitü kurulması sürecini zaruri hale getirdi. İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, bu ihtiyacın sonunda kuruldu ve faaliyetlerine başladı.

LİSANSÜSTÜ PROGRAMLARI

Prof. Dr. Füsün Alver'in kurucu müdür olduğu İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü'nün yapısı içinde; Halkla İlişkiler

Yüksek Lisans Programı, Kurumsal İletişim Yüksek Lisans Programı, Medya ve İletişim Çalışmaları Yüksek Lisans Programı, Sinema Yüksek Lisans Programı, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Doktora Programı ve ayrıca Medya ve İletişim Çalışmaları Doktora Programı yer alıyor. Daha önce Sosyal Bilimler Enstitüsü yapısı altında bulunan Halkla İlişkiler Yüksek Lisans Programı, Kurumsal İletişim Yüksek Lisans Programı, Medya ve İletişim Çalışmaları Yüksek Lisans Programı, Sinema Yüksek Lisans Programı, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Doktora Programı ve ayrıca Medya ve İletişim Çalışmaları Doktora Programı, İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü'ne alındı. Bu bölümlerde eğitim gören öğrenciler, eğitimlerine İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü'nde devam edecek.

atf
ASIA TV FORUM & MARKET
1-4 Aralık 2020
Singapur

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV ve YAPIM SEKTÖRÜNDE

ASYA'NIN EN PRESTİJLİ SANAL FUARI

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

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

ATF 2020 DİJİTAL

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Begüm Ece/Mustafa Çağlayan/Mine Güneş

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

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

Adli bilişim laboratuvarının kalitesi tescillendi

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Küçükalya Yerleşkesi'nde kurulan İstanbul Adli Bilişim Laboratuvarı ve Bilgi İşlem Daire Başkanlığı, ISO 27001:2013 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemleri Sertifikası'na almaya hak kazandı.

İstanbul Kalkınma Ajansı'nın Yenilikçi ve Yaratıcı Mali Destek Programı kapsamında kurulan İstanbul Adli Bilişim Laboratuvarı'nda, 'Adli bilişim vaka inceleme ve raporlama işlemleri, eğitim ve akademik araştırmaları, adli bilişim danışmanlığı hizmetleri' kapsamı çerçevesinde bilginin gizliliği, bütünlüğü ve kullanılabilirliğini güvence altına almak amacıyla Bilgi İşlem Daire Başkanlığı alt yapısının da dahil edilmesiyle ISO



27001:2013 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi kurulması kararı alınmıştır.

Yoğun bir iş planıyla yürütülen sistem kurulumu çalışmaları sonucunda, üniversiteye bağlı birimlerin de katkısıyla çok kısa sürede sistemin gereklilikleri yerine getirildi ve bağımsız belgelendirme kuruluşlarının denetiminden başarı ile geçti. Denetimler sonucunda İstanbul Ticaret Üniversitesi Adli Bilişim Laboratuvarı ve Bilgi İşlem Daire Başkanlığı, ISO 27001:2013 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemleri Sertifikası'na almaya hak kazandı.

TİCARET akademisyeninden yeni tercüme kitap

İşletme Fakültesi akademisyenlerinden Prof. Dr. Ali İhsan Karacan, Dora Hancock tarafından yazılan 'Finansçı Olmayanlar İçin Uluslararası Finans' kitabını Türkçe'ye kazandı. Scala Yayıncılık etiketiyle yayınlanan kitap, uluslararası finansa dair

birçok meseleyi ağır teorik açıklamalar yerine basit bir dille ve çoğu gerçek hayattan alınan örneklerle açıklamaya çalışıyor. Kitap; yöneticiler, öğrenciler ve uluslararası finans alanında temel bilgileri öğrenmek isteyen herkes için konuları karmaşıklıktan uzak sade bir anlatımla sunuyor.



Trafik mağdurlarını anma günü

Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi, 'Trafik Mağdurlarını Anma Günü' kapsamında online bir etkinlik düzenledi. Merkez Müdürü Prof. Dr. Mustafa İlcalı'nın koordinatörlüğünde gerçekleştirilen etkinliğin moderatörlüğünü

RadyoTrafik İstanbul'dan Kerim Öztürk üstlendi. Etkinliğe Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Uygulama ve Denetleme Daire Başkanı Mehmet Yavuz, Türkiye Belediyeler Birliği (TBB) Genel Sekreteri Birol Ekici, Genel Sekreter Yardımcısı Ramazan Özcan Yıldırım, TBB Eğitim

Müdürü Cenk Kadioğlu, Trafik Mağdurları Derneği Başkanı Yeşim Ayöz, Trafikte Haklarımız Derneği Başkanı Yasemin Usta, Bisikletliler Derneği Başkanı Murat Suyabatmaz, Trafikte Ortak Akıl Platformu'ndan İbrahim Aybar gibi kamu ve sivil toplum örgütleri yöneticileri katıldı.



Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

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





Ailenin şirketi mi?

Güçlü bir ekonominin bel kemiğini oluşturan KOBİ ölçeğindeki aile şirketlerinin çoğunluğu maalesef ikinci kuşağa geçemiyor. Büyük bir heyecan ve emekle kurulan aile şirketlerinin dağılmalarında ekonomik değil, insani nedenlerin daha etkili olduğu dikkati çekiyor.

Genellikle zeki, çalışkan, hırslı ve girişimci kişilik özelliklerine sahip, sınırlı eğitim almış bir kurucunun liderliğinde işe başlayan aile şirketi, kuruluş döneminde çok hızlı büyür. Hızlı büyür; çünkü işin başlangıcında kurucu ve ailesinin çok güçlü ortak amaçları vardır. Aile üyelerinin heyecanları yüksektir, harcamaları azdır. Başarılı olmak zorundadırlar. Üretmeyi, hizmeti, pazarlamayı, hesap kitabı aşkla yaparlar. Ailenin geleneksel ahlaki ve kültürel, güçlü ve belirleyicidir. Aile üyelerinin, kendi rolleri çerçevesinde tüm hücreleriyle omuz verdikleri yoğun çalışma sonucunda işte başarı sağlanır ve işletme hızla gelişir.

Doyum noktası

İş yapmayı öğrenmiş, üretim ve pazardaki pastada yerini almış aile şirketi, doyum noktasına ulaşınca esas imtihan başlar. Bu kritik aşamada çoğu aile, "Geleceğimiz yere geldik" görüntüsü vererek birbirleriyle uğraşmaya başlar ve işten uzaklaşır. Çünkü hızla büyüyen kurumun sağladığı maddi olanaklar, işin içindeki ve dışındaki aile üyelerinin alışkanlıklarını değiştirmiştir. Aile üyeleri, üretimden, pazardan ve hesap işlerinden uzaklaşmış, profesyonellerin gözüyle gördükleri kuruma yabancılaşıp yanlış kararlar vermeye başlamışlardır. Madde öne çıkmış, mana zayıflamıştır.

Tam da bu dönemde birinci kuşağa göre farklı imkânlarla yetişen, çoğunlukla yurt dışında eğitim gören, aileden ve aile değerlerinden ayrı düşmüş gençler, tercihen kurumun dışında yahut içinde işin tozunu yutmadan, patron çocukları olarak işe başlar. Hem de üst düzey konumlarda. Maalesef çoğu zaman başarılı olamadıkları gibi yürüyen işin ve profesyonellerin ahengini de bozabilirler.

Diğer yandan; evlilikler nedeniyle aile genişlemiş, gelinler ve damatlar tablodaki yerlerini almış, çalışanlar azalmış, konuşanlar artmıştır. Lider ve onun ortaya koyduğu ortak amaçlar zayıflamış, gelir aynı kaldığı halde lüks harcamalar çıg gibi artmıştır. Karar alınmayan toplantılar, aile üyelerinin yan yana gelmekten aldığı keyfi yok etmiş, bireyleri birbirine düşürmüştür.

Derin akrabalık hukukundan, ahlaktan ve aile değerlerinden beslenen, ekip olmaktan, birbirini tamamlamaktan haz duyan aile üyeleri; harcama yarışına giren, işe gelmeyen, eğlenceyi iş haline getiren, kim önde olacak derdine giren, başkasına değil kendine faydaya yönelen, 'ben' odaklı yaşam alışkanlığını edinmiş bireylere dönüşmüştür.

Sonuçta; yan yana gelemeyen hissedarlar ya ayrılıp küçük işletmeler olarak hayatta kalmaya çalışırlar ki, çoğu zaman başaramazlar. Yahut kabahati kendilerinde ve ilişkilerinde değil, ekonomide bularak işi tasfiye yoluna giderler.

Başarılı aile şirketleri

Bu kötü talihi bozan örnek aile şirketleri var kuşkusuz. Yıllardır danışmanlık ilişkisi ile içinde olduğumuz aile şirketlerinden, yakın iletişim halinde bulunduğumuz yüzlerce iş insanından aldığımız en önemli ders şudur: Başarılı aile şirketleri her şeyden önce temel aile kültürünü, değerlerini, disiplinini, adaletini ve ahlakını koruyabilenlerdir.

Başarılı aile şirketlerinin üyeleri; iş, aile ve özellikle çocuklara özel bir önem verir, bolluğun içinde azla yetinir, maddi varlığını bu dünyaya ait olduğunu unutmaz, paylaşmayı bilir, mütevazı bir yaşamı tercih eder, her türlü aşırıktan beri dururlar. İş ahlakını göz ardı etmez, emanet olan malın yanında ruh değerlerini de unutmaz, ailede ve kurumda adaletten ödün vermez, bilimsel işletme kurallarını benimser, aile ve işletmeyi ayırır, soru soran çocuklar yetiştirmeyi ihmal etmezler.

Aile değerlerini koruyarak kurumsallaşmaya zaman ayırır, aile anayasasını hazırlar ve kurumu, ailenin değil çalışanların ve toplumun milli değeri olarak görürler. Ve nihayet atak, girişimci ve ahlaki olgunluğa sahip ehil bir liderin öncülüğünde emanet olan aile şirketleri kalıcı oluyor.

Biyometrik güvenli yerli dijital imza

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından Techsign Bilgi Teknolojileri Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin geliştirdiği, dijital ortamda güvenli doküman imzalama platformu, Covid-19 sürecinde müşteri sayısını ikiye katladı. 'Techsign Doc' Doküman İmzalama Platformu-TechsignDoc.com' müşterilerine; sözleşme ve imza akışlarını istedikleri her yerden güvenli yönetebilme imkânı veriyor. Uzaktan iş yapan, süreçlerini kağıtsızlaştırmak isteyen ve dijital dönüşümü hedefleyen işletmelere 7/24 teknik destek sunuyor.

EVDE İMZALA

2020 Mart ayında 'Evde Kal, Evde İmzala' sloganıyla yayınlanan, üç ay ücretsiz hizmet veren platformda, kullanıcılar sözleşme ve imza akışlarını uluslararası güvenlik standartlarına ve yerli regülasyonlara uygun olarak güvenli yönetebiliyor. İstanbul Ticaret'in sorularını Techsign'ın CEO'su, Bilgisayar Mühendisi Abdullah Kip cevapladı. İş geliştirme uzmanı ve ileri veri analisti olan Kip, iletişim teknolojileri sektörünün öncü firmalarının 20 yılı aşkın çalışma deneyimine sahip.

MİLLİ YAZILIM GÜCÜ

Techsign'ı tanıtır mısınız?

Albaraka Garaj programının ilk dönem girişimlerinin birincisi olarak yolculuğumuza başladık. 2017'den bu yana Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteriyoruz. Dijital biyometrik imza, dijital kimlik tanıma ve doğrulama çözümlerimizi, milli yazılım geliştirme gücümüzle rekabetçi bir noktaya getirdik. Bu başarı; ülkemizin en değerli eğitim kurumlarından mezun, yapay zeka ve güvenlik alanlarında uzman ekip üyelerimize ait. Avrupa, Ortadoğu ve Afrika ülkelerinde telekom ve finans işletmeleri başta olmak üzere hızlı yayılımımızı sürdürüyoruz. Dijital kimlik tanıma ve doğrulama alanında yabancı basın tarafından Türkiye'de market lideri olarak değerlendiriliyor.

TEMASSIZ İŞ YAPABİLMEK

'Techsign Doc' nasıl bir ürün?

Firmalara pandemi döneminde büyük ihtiyaç duydukları 'temassız iş yapabilmek' yeteneğini kazandırdık. Bulut ortamında güvenli ve yerli depolama seçeneği, sertifikalı e-imza, doğrulanabilir biyometrik imza, TCKK ile imzalama, iki boyutlu veya statik imzalama, tıklama imza seçeneklerini

sunan platform; tüm imza süreçlerini yasal olarak dijitalleştiriyor. Platformu, sektörünün lider firmaları ile yaptığımız çalışmalarla ihtiyaçları gözetenek, yerli mevzuata uygun gerçekleştirdik. Mesela birçok emlak profesyoneli, pandemi sürecinde Techsign Doc'u kullanarak, ev sahibi ile kiracının bir araya gelme zorunluluğunu ortadan kaldırdı.

SANİYEDEN 120 TARAMA

'Techsign Doc' ne kadar güvenli?

Doküman imzalama ihtiyacının olduğu her alanda güvenli kullanılabiliyor. Kullanıcının ekranda parmağı veya dijital kalemle verdiği imzada, saniyede 120 özellik yakalıyor. İmza sahibine dair tüm veriyi, sadece imzalanan dokümanın içinde gömülü ve şifreli olarak saklıyor. İmza esnasında zaman damgası ile mühürlenmiş dokümanlar, hangi lokasyonda hangi cihaz ile imzalandığına ait bilgileri de içeriyor.

İmza sonrası dokümanda değişiklik yapılması mümkün olmuyor. İmza datası, sadece imza itirazı halinde bir yasal süreç oluşursa, mahkemenin yetkilendirdiği forensik laboratuvarları tarafından özel yazılımlarla incelenebiliyor. İmza sahteciliği, imzalanan dokümanda tahrifatı ve benzeri riskleri ortadan kaldırıyor.

Hangi sektörler kullanıyor?

Farklı sektörlerden; RE/MAX, BNPP TEB, Şekerbank, Albaraka Türk, Ford gibi büyük kurumlar tarafından kullanılıyor. Yükselen talepler, özellikle temassız iş süreçleri oluşturmak isteyen e-ticaret, finans, sigorta ve sağlık sektöründen geliyor. İnsan kaynakları, satın alma gibi iç süreçlerin yanı sıra Kişisel Verileri Koruma Kanunu (KVKK) kapsamında alınması gereken onaylar gibi dış süreçlerde de tercih ediliyor. Önümüzdeki dönemde, bireysel ve KOBİ kullanımı da yaygınlaşacak. Hedefimiz; dijital imza pazarında ülkemizden global bir marka çıkarmak. 'Techsign Doc', dijital ortamda tüm imza çeşitlerini aynı platform üzerinden sunabilen eşsiz bir uygulama.



Platformun avantajları

- Verilerin Türkiye'de kalması için yerli sunucularla çalışıyor.
- Farklı sektör ve kullanıcılar için ortak çözümler sunuyor.
- Tüm dijital imza yöntemlerini aynı platformda barındırıyor.
- Sözleşmelerin tek bir yerden yönetilmesini sağlıyor.
- Doküman başına 10 dolara yakın tasarruf sağlıyor.
- Dolaşımdaki belgelerin anlık imzala durumunu gösteriyor.
- Geç imzalayanlara uyarı mesajı gönderip, süreci hızlandırıyor.
- İmza için platform kullanıcı olmak, uygulamaya indirmek gerekmiyor.
- Özel parola, ek belge talebi, SMS'le doğrulama gibi çoklu güvenlik sunuyor.
- İmza sahteciliği, dokümanda tahrifat gibi riskleri ortadan kaldırıyor.

Uzaktan müşteri edinimi

Abdullah Kip, dijital kimlik tanıma ve doğrulama alanında güvenli, yasal çözümler sunduklarını belirterek, şunları söyledi: "Bunlar; yapay zeka, biyometrik doğrulama ve elektronik imza tabanlı çözümler. 'Techsign Doc' yanında; Uzaktan Müşteri Edinimi (KYC), FIDO Biyometrik Doğrulama ve Kimlik Kartı Okuyucu ile Doğrulama başlıkları altında çözümlerimiz mevcut. Farklı sektörlerin önde gelen kurumlarına sunduğumuz dijital hizmetlerle özellikle pandemi döneminde büyük atılım gerçekleştirdik."

7/24 teknik destek

Kip, müşterilerine sundukları teknik destek hizmetlerini ise şöyle anlattı: "Ar-Ge'sini ekibimizin gerçekleştirdiği tüm çözümlerimizi; yerinde kurulum, bulut entegrasyonu ve API seçenekleri ile sunuyoruz. Veri depolama ve işleme, tamamen yerli ve özel depolama alanlarında gerçekleşiyor. Kimlik, biyometrik ve doküman doğrulama çözümlerinin performansı için yerli belge, biyometrik özellik ve TC. kimlik kartları için gereken geliştirmeleri gerçekleştiriyoruz. Böylece müşterilerimize; kişiselleştirme, düzenli güncelleme, 7/24 teknik destek ve avantajlı fiyat seçenekleri sunuyoruz."



Ömrümüzün 9 yıl 11 telefonda geçiyor

Avustralya'dan bir teknoloji sitesinin yaptığı araştırmaya göre, ortalama bir telefon kullanıcısı, ömrünün yaklaşık 9 yılını ekrana bakarak geçiriyor. Akıllı telefona en çok zaman ayıran ise Z kuşağı...

AYŞE BAŞAK

GÜNÜMÜZÜN önemli bir bölümünü telefon ekranına bakarak geçiriyoruz. Eskiden yaşlılar gençlerden şikayet ederdi, şimdi kuşaklar arasında da telefon kullanımı açısından pek fark kalmadı. Her yaştan insan, günün önemli bir bölümünde o küçük ekrana bakıyor. Peki, hiç merak ediyor musunuz, ömrünüzün ne kadarı telefonda geçecek? Avustralya'dan bir teknoloji sitesi, yaptığı araştırma sonucunda ortalama bir telefon kullanıcısının ömrünün yaklaşık 9 yılını ekrana bakarak geçirdiğini buldu.

WhistleOut tarafından gönüllülük ilkesiyle yapılan araştırmaya katılan deneklerin, bir günün kaç saatini akıllı telefon ile geçirdikleri öğrenildi. Elde edilen verilerden hareketle insan hayatının

ne kadarının telefon ekranına bakarak geçtiği hesaplandı.

10 YILDA BAĞIMLI OLDUK

Telefon basitçe iletişim kurduğumuz bir cihaz olmaktan çıkalı aslında çok olmadı ama her şey hızlı gelişti. Özellikle son 10 yılda akıllı telefon teknolojisi ilerledikçe ve telefonlar neredeyse her şeyin yapılabildiği bir platforma dönüştükçe bu cihazlarla kurduğumuz ilişki de değişti. Telefon, sabah akşam elimizden düşürmediğimiz, neredeyse onsuz yaşamayı düşünemeyeceğimiz bir bağımlılık haline geldi. Telefon kullanma süresindeki dramatik artış, bir süredir ciddi bir merak ve tartışma konusu. Ekrana ayrılan zaman, önce kuşaklar arası bir çatışma yaratsa da özellikle sosyal medya üyeliğinin toplumun her kesiminde yaygınlaşmasıyla telefon

kullanımı farklı kuşak ve yaş gruplarında neredeyse eşitlendi.

DİJİTALDEN DÖNÜŞ YOK

Gerçek şu ki, dijital devrim gerçekleşti ve artık bu yoldan geri dönüş yok. Genç ya da yaşlı olalım, telefonlar elimizden düşmüyor. Her gün telefonun sağlığa ve sosyal yaşama zararlarını anlatan makaleler kadar artık normalin bu olduğu ve bunu tartışmanın gereksizliğine dair görüşler de okuyoruz. Bu tartışmalar sürüyor ve sürecek. Fakat yeni bir araştırma, akıllı telefonlarla geçirdiğimiz zamanın çarpıcı boyutlarını somut bir biçimde ortaya koydu.

Araştırma sonuçlarına göre ortalama bir insan, hayatının tam 8.74 yılını telefon ekranına bakarak geçiriyor. Bu 'ortalama' nedir diye sorarsanız, farklı kuşakların ve yaş gruplarının ortalaması.



Z kuşağı günde 3.7 saat ayırıyor

Araştırmacılar, 1949-1964 yılları arasında doğan Baby Boomer kuşağına mensup 166, 1965-1980 arası doğan X kuşağından 270 ve 1981-1996 arası doğan Y kuşağından 449 katılımcıya, akıllı telefonları ile ne kadar zaman geçirdiklerini sormuş. Ayrıca bu kuşakların dışında günümüz dünyasında belirleyici olan ve çok erken yaşlardan itibaren dijital teknoloji kullanan Z kuşağına da mensup olanlar dahil 115 farklı katılımcıyı da araştırmada değerlendirmeye almış. Daha sonra yönetsel olarak her bir katılımcının kaç yıldır telefon sahibi olduğunu, günümüzdeki ortalama insan ömrünü ve yine ortalama günlük uyanık kalma süresini

(ortalama 15 saat) hesaba katmış. Araştırma sonucunda her bir katılımcının bu veriler ışığında bir günde ne kadar telefon kullandığı öğrenilmiş. Sonuçlar sadece katılımcıların telefon ile geçirdiği zamanı değil, kuşaklar arası kullanım alışkanlıklarını da sergilemesi bakımından ilgi çekici. Araştırmaya göre, Z kuşağına mensup bireyler, bir günün ortalama 3.7 saatini akıllı telefon ekranına bakarak geçiriyor. Z kuşağını yakın bir farkla takip eden Y kuşağı ise bir günün ortalama 3 saatini akıllı telefonda harcıyor. Diğer ve daha yaşlı kuşakların ortalaması ise günde 2.5 saat olarak bulunmuş.



Dijital dönüşüm ve değişen deneyimlerimiz

Son 20 yılda davranışsal iktisatçılar, birbiri ardına Nobel ekonomi ödülleri alıyor. 'Hızlı ve Yavaş Düşünme' kitabının yazarı Daniel Kahneman, 'Dürtme' kitabının yazarı Thaler, söz konusu hocalardan sadece birkaçı... Yine bir davranışsal iktisatçı olan Daniel Ariely, 'Akılcı Ama Öngörülebilir' adlı kitabında, insanoğlunun rasyonel bir varlık olmadığını, ancak rasyonel olmasa da öngörülebilir biçimde hareket ettiğini gözler önüne seriyor.

Dijital dönüşümün başat şirketleri olan Google, Amazon, Apple, Facebook gibi şirketlerin geleneksel rakiplerini hızla sollayıp öne çıkmalarının nedeni incelendiğinde, davranışsal iktisatçılardan aldıkları içgörülerle tasarladıkları mekanizmalarda ve dijital dönüşümün anahtarı olan eşsiz müşteri deneyimi sunma noktasında çok başarılı olduklarını görüyoruz.

Dijital dönüşümün özü

Esasen dijital dönüşüm denilince teknolojiye yatırım değil, müşteri deneyimini geliştirmeye dayalı insanı merkezine alan organizasyonel ve kültürel bir dönüşüm anlaşılmalı. Bunun anahtarı da 'deneyim odaklılık' ve müşteriye daha pürüzsüz, kısıtlamaların olmadığı bir deneyim sunarak fayda ve katma değer sağlamak olmalı. Uber'in birçok ülkede taksiciler tarafından protesto edilmesi anlaşılabilir bir durum, ancak Uber'in mobilite konusunda karteller, müşteri merkezli / müşteri dostu olmayan deneyimler gibi engelleri yitktiği unutulmamalı. Benzer şekilde platform merkezli olan Airbnb, Sahibinden.com gibi çözümlerin davranışsal iktisat ve davranışsal psikolojinin yararlanarak kendi kendine büyüyen ve zamanla 'ağ etkisi' oluşturabilen çift yönlü pazaryerleri olduklarını görüyoruz.

Getir.com hayatımıza ne getirdi?

Eşsiz deneyimler tasarlama konusuna dönecek olursak, Getir'in hayatımıza esasında ne getirdiğine baktığımızda, aklımıza gelebilecek her türlü hızlı tüketim malı ihtiyacını hissettiğimiz anda akıllı telefonumuzdan bir tıkla sipariş edip maksimum 15 dakikada kapımızda görmemiz gerçekliğini getirdiğini görüyoruz.

Biz insanlar öyle varlıklarız ki, başta lüks gibi görünen yaşamımıza giren kolaylıkları zaman içerisinde kanıksadıkça 'varsayılan' yani en temel hakkımız gibi görmeye başlıyoruz... Getir.com örneğinde, Getir'in bize alıştırdığı bu gerçeklik, artık herhangi bir şeyi sipariş ettiğimizde teslimatın 20 dakikayı bulmasını tolere edemememize yol açıyor. Gelecekte başka bir hizmet sağlayıcı bu süreyi 10 dakikaya indirirse bu durumda 15 dakika bize uzun gelmeye başlayacak... Benzer şekilde birkaç yıl öncesine kadar bir web sitesini açarken 5-10 saniye beklemeyi tolere ederken, günümüzde bir web sitesi açılışı 3-4 saniyeden uzun sürüyorsa beklemeye tahammül edemiyoruz.

Akışkanlık prensibi olarak da açıklanan prensip tam da bunu anlatıyor; başka bir alanda bir tıkla hizmeti ayağında gören tüketiciler, diğer konularda da benzer şekilde pürüzsüz, kolay deneyimler bekler oldular.

Bu trendin, hızla dijitalleşen dünyamızda yavaş ve derinden her alanda yaşanmakta olduğunu görüyoruz...

Dijital dönüşüm, yaşam biçimimizi kalıcı biçimde değiştiriyor. Önemli olan, değişimin kilit unsurlarını kavrayıp hayata geçirebilmek...

Yazıyı başta bahsettiğimiz Daniel Kahneman'ın insanoğlu ve tüketim alışkanlıklarıyla ilgili ilham veren sözleriyle bitirelim.

İnsanoğlu ve tüketim üzerine: "Biz insanlar daha fazla ürettiğimizde daha fazla tüketiriz ve daha fazlasını isteriz..."

Bir şeyi daha hızlı elde ettikçe, daha da hızlı olmasını isteriz.

Bir şeyin gerçekleşmesi daha kolay olduğunda, aslında ne ölçüde kolaylaşabileceğini anlarız.

Sıra dışı isteklerimiz karşılındıkça, daha sıra dışı isteklerde bulunuruz."



EVREN sürekli genişliyor. Yakın tarihli araştırmalar, genişleme hızının 4 milyar yıl öncesinden bu yana giderek arttığını ortaya koyuyor. Evren genişledikçe galaksi kümeleri birbirinden uzaklaşırken, bilim insanları buna bağlı olarak evrenin sıcaklığının kademeli biçimde düşeceğini varsayıyordu. Fakat Ohio Eyalet Üniversitesi bilim insanlarının son araştırması, durumun tam aksi olabileceğini ortaya çıkardı.

10 MİLYAR YILLIK GEÇMİŞ

Evrendeki 10 milyar yıllık termal değişikliği ölçmek için Avrupa Uzay Ajansı'na ait Planck Uydusu verileri ile Sloan Dijital Gökyüzü Araştırması çıktıları bir araya getiren araştırmacın The Astrophysical Journal dergisinde yayınlanan sonuçlarına göre, kozmik gazın sıcaklığı bu süreçte 10 kat artarak günümüzde yaklaşık 2.2 milyon santigrat dereceye ulaştı. Yani evren gittikçe soğumuyor, aksine zaman

geçtikçe ısınıyor.

Evrenin son 10 milyar yıldaki termal geçmişini inceleyen araştırmacılar, kozmik gazın sıcaklığının 10 kattan fazla arttığını gözlemlerken, bu durumu ekip üyelerinden Yi-Kuan Chiang şöyle açıklıyor: "Evrenin genişlemesiyle yerçekimi uzaydaki karanlık madde ve gazı, galaksi ve galaksi kümelerini çekiyor. Burada oluşan sürtünme o kadar şiddetli ki, gittikçe daha fazla gaz şoklanıyor ve ısınıyor."

Yi-Kuan Chiang, hemen akla gelen evrenin ısınması ile Dünya'nın ısınması arasında bir ilişki olup olmadığı sorusunu, "Evrenin genişleyerek ısınması çok farklı ölçeklerde gerçekleşiyor. Hiçbir şekilde bağlı değiller" şeklinde yanıtıyor. Peki, evrenin geleceği nasıl olacak? Bu soruya net bir cevap verebilmek için henüz çok erken. Şimdiye kadar evrenin inanılmaz soğukluklara ulaşacağı tahmin edilirken bu araştırma ile artık tam tersinin olabileceği öngörülebilir.

TEXWORLD PARIS

Dijital Platform

1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021

İSTANBUL TİCARET ODASI DESTEĞİ İLE

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

1960'lı yıllardan itibaren uluslararası fuarlara firmalarımızın katılımını sağlayan İstanbul Ticaret Odası, etkin dijital platformları reel sektörümüze sunuyor.

Her yıl; Şubat ve Eylül ayında Paris'te düzenlenen Texworld tekstil dünyasının profesyonellerini "Texworld Dijital Platform"da buluşturuyor.

Neden Texworld Dijital Platform?

- Fiziki fuarlarda elde edinilen iş birliği imkanlarının devamı,
- Uzun yıllardır Texworld'un kaynağında bulunan katılımcı ve ziyaretçiler ile tekrar görüşme imkanı,
- Sektörün trendlerini yaşayabilme,
- Messe Frankfurt'un ve Foursource B2B'nin zengin verileri ile oluşturulan platformda doğru alıcıya erişim,
- Katılımcıların ziyaretçilerine ulaşabilme olanağı,
- Online görüşme imkanı,
- Profesyonellerin 6 ay dijital platforma erişimi,

İstanbul Ticaret Odası ile Texworld Dijital Platform'da yer alın.
Dijital Platformda İhracat ve iş birliklerine devam edin.

Katılım Bedeli: 4.725 TL

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve "Texworld Paris Dijital Platform" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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

Sektör Grupları;

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

Evde spor pazarı büyüyor



Pandeminin ilk aylarında kapanan binlerce spor, yoga ve pilates salonu, hızla toparlanmaya başladı. Türkiye’de 10’dan fazla marka; franchise sistemini büyüterek, online spor ağını geliştirdi. Artık müşterilerine evden ve istediği saatte hizmet veren markaların dönemi başladı.

CEYHUN KUBURLU

COVİD-19, birçok sektörde iş yapma biçimini değiştirmeye başladı. Bu değişim o kadar hızlı oluyor ki, markalar ürünlerinden müşteri portföyüne kadar birçok alanda yeniliğe imza atıyor. Tabii bu yeniliklerin başında teknoloji geliyor. Pandemiden en çok etkilenen sektörlerden biri de spor, yoga ve pilates salonları oldu. Bu alanda faaliyet gösteren kurumsal zincir markalar, franchise’lerine online hizmet vermek için harekete geçti. Kimi kendi uygulamasını geliştirdi, kimi Zoom gibi platformlar üzerinden müşteriye

özel seanslar gerçekleştirdi.

YENİ GİRİŞİMCİLER KAZANDI

Sektör temsilcileri, dünyada 3 trilyon dolarlık hacme ulaştığı tahmin edilen pazarın, pandemi döneminde kurumsal şirketlerin de gündemine girdiğini belirtti. Şirketlerin pandemi nedeniyle artan kaygıları azaltmak için çalışanlarına özel wellness eğitimleri organize etmeye başladığını anlatan sektör mensupları, şöyle konuştu: “Burada da kurumsal zincir markalara olan talep arttı. Markalar bir yandan kendi müşterilerine hizmet verirken, bir yandan da şirketlerden gelen talepleri

karşılamaya çalıştı. Bunun için hızla evinden spor ve sağlık hizmeti verecek, yeterli bilgi ve tecrübesi olan kişilerle iletişime geçildi. Bunlara daha küçük franchise modelleri yapıldı ve bir anda spor alanında gerekli sertifikası bulunan kişiler kendi işinin patronu oldu. Eğitmenler, markaların sunduğu teknolojik altyapı ile kendi evlerinden her gün yüzlerce öğrenci ile buluşma imkanına kavuştu. Teknoloji alt yapısını güçlendiren zincir markalar çok önemli bir atılım gerçekleştirmiş oldu.”

SPOR SALONLARINDA DURUM

Sektör temsilcileri, spor salonlarına

ilişkin de şu değerlendirmelerde bulundu: “Yoga ve pilates gibi hizmetler internet üzerinden daha kolay sunulabiliyor. Bugün herkesin evinde spor aleti olması mümkün değil. Spor salonları müşterilerine hem evden hem de spor salonunda hizmet sunuyor. Müşterileri randevu sistemi ile kabul ediyorlar. Spor salonlarının bu dönemde biraz daha açık alanları tercih ettiklerini gördük. Yeni salonlar da açıldı. Bunlar çok önemli. Ancak beklenen büyüme rakamları çok da fazla gerçekleşmedi. Birçok noktada mevcudun korunduğunu ve spor salonlarının da açık alanlara yöneldiğini gözlemledik.”

Asıl büyüme pandemi sonrası bekleniyor

Sektör temsilcileri, pazardaki büyümenin asıl pandemi sonrası yaşanacağına dikkat çekerek, “Sağlıklı yaşamın, spor yapmanın ne kadar önemli olduğunu bu süreçte herkes gördü. Artık genç, yaşlı spora daha çok ilgi duyacaktır. Bugün belediyelerin yaptığı yürüyüş ve bisiklet yollarının sayısı artıyor. Buna ek olarak spor aletlerinin de sayısının arttığını gözlemledik. Tüm bunlar pandemi sonrasında sektörü büyütecek ve daha çok girişimcinin bu alana yatırım yapmasına neden olacak” diye konuştu.

Kadınlar global pazarlara bir adım daha yaklaştı



İSTANBUL Ticaret Odası liderliğinde TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi işbirliğinde hayata geçirilen ‘Yükselen Markalar’ projesi sona erdi. İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal başkanlığında gerçekleştirilen proje ile kadın girişimcilerin global pazara ulaşmaları için birçok uzman ve akademisyen, 5 hafta boyunca eğitim verdi. Projenin kapanışında Hatice Güner Kal, başta İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç olmak üzere projede emeği geçen herkese teşekkür etti.

ZENGİN FLORA

Projenin son haftasında, Kadın Girişimcileri Derneği (KAGİDER) Kurucu Başkanı Meltem Kurtsan, kozmetik sektörü ile tıbbi ve aromatik bitkiler hakkında katılımcıları bilgilendirdi.

Türkiye’nin çok zengin bir florası olduğuna dikkat çeken Kurtsan, “Ülkemizin çok büyük potansiyeli var. Kozmetikte bu bitkilerden yararlanıyoruz. Bu potansiyel değerlendirilmeli” dedi

İHRACAT YAPIN

Aromaterapi konusunda danışmanlık veren Sevda Doğan ise 2018 yılında 420 milyar dolar olan kozmetik sektörünün hacminin, 2025 yılında 716 milyar dolar olarak beklendiğinin altını çizdi. Dünyada kozmetik trendlerinde doğala



Müge BİBER

dönüş olduğunu söyleyen Doğan, doğal bakım ürünlerinde önce cilt bakım, saç bakım, sonra kozmetik ve ağız bakım ürünlerinin geldiğini hatırlattı. Doğan, yeni iş kuranlara şu tavsiyelerde bulundu: “Krizler fırsat yaratır. Çok karalar bağlamadan dünyada neler oluyor, bakın. İş geliştirme araçlarında Instagram, Youtube, e-ticaret sitesi kullanan derneklerle işbirliği yapın. Yurt dışı fuarlara katılın. İhracata küçük de olsa mutlaka başlamalısınız. Türk kadınının yaratıcılığı varken neden yurt dışı olmasın?”

VİZYONUNUZU GELİŞTİRİN

Türkiye’de ilk yerli bulaşık makinası deterjanı üreticisi Sevda Arkan ise seyahat etmenin insanın ufkunu açtığını ve farklı kültürlerin vizyonunu geliştirdiğini söyledi. Arkan, “Dünya pazarına hakim olmak gerekiyor” dedi. Arkan, insanların artık çok bilinçli olduğunun ve herşeyin çok hızlı geliştiğinin altını çizerek, “Başarıya ulaşmak için ürününüzde maliyet, kalite, ambalaj ve pazarın iç içe geçmiş olması gerekiyor” dedi.

ÇALIŞANA YATIRIM

İnsan Kaynakları Meslek Derneği Başkanı Mustafa İskifoğlu ise bir markanın en

önemli temel unsurunu; ‘yasalara uyan, çalışanını koruyan bir şirket olmak’ şeklinde açıkladı. İskifoğlu, “Kale hiçbir zaman surların içinde kalarak korunmaz. Kalenin dışına çıkıp surları kontrol etmeniz gerekiyor. Çalışanınızı ve kendinizi geliştirmek adına açık olmalısınız, araştırmacı olmalısınız ve kendi markanızın değerini artırmak için çalışanlarınıza yatırım yapmalısınız. Çalışanları ile barışık olmayan, markası ile barışık olamaz. Çünkü asıl pazarlamacılarınız sizin çalışanlarınız” diye konuştu.

Güvenilirliğinizi koruyun

Gıda mühendisi Dr. İlker Gök, katılımcıları gastronomi konusunda bilgilendirdi. Sürdürülebilir ve güvenilir gıdanın önemini anlatan Gök, doğru ekip ile çalışmanın önemini vurguladı. Gıda güvenliğine uymayan markalara kanuni yaptırımların güçlü bir şekilde uygulanması gerektiğini söyleyen Gök, “İşini iyi yapanların mutlaka güvenilirliğini koruması gerekiyor” dedi.

Rekabetin olmadığı bir alan yok

Arı ürünleri geliştiren gıda mühendisi Elif Aslı Tanuğur, bal üretiminde dünyada ilk 10, çam balı üretiminde ise birinci sırada olduğumuzu belirtti. Tanuğur, 300 bin kişinin geçimini sağladığı sektörde, 8 milyon arı kovanı ve 72 bin arıcı olduğunu söyledi ve şöyle devam etti: “Girişimciler, ‘biz bir şey keşfedelim ve dünyada kimse yapmamış olsun’ diyor ama artık dünya böyle değil; her şey düşünülmüş. Rekabetin olmadığı bir alan pek kalmadı. Girişimcilerin rekabetle nasıl baş edeceğini öğrenmesi gerekiyor.”

Coğrafi işaretin önemi

Dr. Ayşen Çoban Dinçsoy, katılımcıları gastronomik trendler konusunda bilgilendirdi. Dinçsoy, son yıllardaki trendler arasında sokak yemekleri, helal gıda, kültür mutfakları ve organik ürünlerin yer aldığını söyledi. Dinçsoy, “Değişirken batıya doğru yönelmekten önce ülkemizin zenginliklerinden faydalanın. Gıda anlamında saymakla bitmez ürün çeşitliliğimiz var. Türkiye’de 817 coğrafi işaretli ürün bulunuyor. Avrupa’da marketlerde coğrafi işaretli ürünler reyonu var. Bunun için de coğrafi işaretleme çok önemli” dedi.

Öğrenmeye devam edin

IWEC’ten ödül alan gıda mühendisi Aslı Zuluğ, kendi ürününün gelişim aşamalarını anlatarak katılımcıları bilgilendirdi. Gıdadan anlamak ile girişimci olmak arasında çok fark olduğunu söyleyen Zuluğ, “Şanslıyız ki, fikirlere destek olacak çok kurum var ama önce bu ürünle ne yapacağım diye yola çıkmanız önemli. Bir fikrim var ama nereye, kaça, hangi pazara satacağınızı bilmeniz gerekiyor. Öğrenilecek çok şey var. Her gün öğrenmeye devam ediyoruz” dedi.

Türkiye'nin
misafir öğrencileri

Üniversiteler konusunda iktidara en büyük ve kolay eleştirisi; 'bu kadar üniversiteye ihtiyaç var mıydı', 'kalite diplerde sürünüyor' türünden ve daha da çeşitlendirecek ama aynı kapıya çıkan eleştiriler deyişlerdir. Bir taraftan bakıldığında, bu eleştiri yerden göğe kadar haklıdır. Ancak bilindiği üzere Yüksek Öğretim Kurumu, üniversiteler arasında hem gelişme ve çeşitlilik çalışmaları yapıyor hem de rekabet ortamını zenginleştiriyor ve teşvik ediyor. Bu kalite yolculuğu başarılırsa kazanımları da çok olur. Yazımızın konusu bu değil ama bir taraftan da ilgili görünüyor. Başlıkta kullandığımız ifade, literatürde yabancı öğrenciler diye geçen fakat bizim misafir olarak gördüğümüz başka ülkelerden gelen öğrencilerdir. Ülkemizin bu pazarı; gönül/kültür coğrafyamızın varlığı, uluslararası misyon kuruluşlarımızın çalışmaları ve devletin etkinliğinin artmasına muvazi olarak gittikçe büyüyor. Hem üniversitelerimiz hem de misyon kuruluşlarımız ve sivil toplum el ele vererek bir strateji doğrultusunda çalışırlarsa maksat hasıl olur.

Rekabet koşulları

Bu doğrultuda yapılması gerekenleri kısaca sıralayacak olursak;

a) Üniversiteler, öncelikle hem fiziki imkanlar hem de öğretim üyesi açısından dünya ile rekabet koşullarını iyileştirmeli. Bu olmadan iyi yabancı öğrenci gelmez.

b) Üniversitelerimiz mutlaka bir yabancı öğrenci ofisi kurmalı, kurmuş olanlar güçlendirmeli. Danışmanlık faaliyetleri, gönüllü de katmış profesyonel bir ekiple yürütülmeli. Özellikle öğrencilerin barınma problemi, öğrenci endeksli bir şekilde çözüme kavuşturulmalı.

c) Eğitim dönemi içerisinde kültür sanat etkinlikleri, şehir gezileri ve sosyal faaliyetler bu öğrenciler göz önüne alınarak organize edilmeli. Bu etkinlikler, Türkçe'yi iyi öğretme konusunda da rol oynar.

d) Rektörlük düzeyinde uluslararası misyon kuruluşlarımızla iletişim kurma ile ilgili ciddi çalışmalar yürütülmeli.

Yerelleşme tehlikesi

Bilindiği üzere Maarif Vakfı, gittikçe artan okulları ve öğrenci sayıları ile bu alanda önemli bir kuruluşumuz haline geliyor. Mezun ettiği öğrencilerin önemli bir kısmı ülkemizde üniversite okumak eğiliminde, yönlendirme de bu şekilde yapılıyor. Bununla birlikte YTB, ülkemize yurt dışından önemli sayıda başarılı burslu öğrenci getiriyor. MEB Din Öğretimi Genel Müdürlüğü'nün Diyanet Vakfı işbirliği ile başarıyla yürüttüğü Uluslararası İmam Hatip Liselerinin sayısı 14 olmuş ve yılda yaklaşık 400 yabancı öğrenci mezun ediyor. Bunun da büyük çoğunluğu ülkemizdeki üniversitelerin yerleşiyor.

Bu kuruluşlarımızın özel çalışmaları ve büyük emekleri ile oluşan söz konusu kayımlı potansiyel, üniversitelerimiz için gerçekten büyük önem taşıyor. Bundan gereği gibi yararlanabilirlerse çok sayıda üniversite olmasının bir anlamı olur. Hem üniversiteler dolu hale gelir hem de uluslararası olma yolunda önemli merhaleler kat etmiş sayılırlar. Başarılı bu öğrencileri memnun edebilirsek kendi imkânları ile gelen öğrenci sayısı da artar. Bu da ülkemizi bu alanda dünyada önemli bir merkez haline getirir.

Bugün, büyükşehirlerde bulunan az sayıdaki üniversitelerin dışındaki üniversitelerimizin en önemli problemlerden biri, hem öğrenci hem de öğretim elemanı açısından yerleşme tehlikesidir. Yani büyük ölçüde bulunduğu şehirden veya yakın bölgesinden öğrenci alan konuma geliyor ki, bu durum ciddi bir tehliktir. Ülke içinde ulusal hale gelmenin aksine yerleşen bir üniversitenin gerçek anlamda uluslararası olması mümkün değildir. Bu problemin ülke içinde genellik arz etmesi nedeniyle YÖK bunu gündemine almalı, tedbirler geliştirmeli.

Prof. Dr.
Ahmet Emre
BİLGİLİVirtual Fair
for Publishers
17-19 November 2020

turlameetings.com

Türk kültür kitaplarını
DÜNYA DA OKUYACAK

Son 10 yılda kitap yayın sayısında rekorlar kıran Türk yayıncıları, yurt içindeki başarılarını yurt dışına taşımaya devam ediyor. İstanbul Ticaret Odası'nın da desteklediği TURLA Meetings sanal fuarında yayıncılar, turlameetings.com adresinden yabancı telif alıcılarıyla buluştu.

Üç gün boyunca görüntülü B2B görüşmelerin gerçekleştirildiği sanal etkinliğe 36 ülkeden 133 yerli ve yabancı yayıncı iştirak etti. Online platformda 500'e yakın ticari görüşme yapan Türk yayıncıları, Türk kültür ürünlerini dünyada da okutabilme yolunda önemli bir aşama daha kaydetti.

OSMAN KUVVET

BASIN Yayın Birliği tarafından Türk edebiyat ürünlerini yurt dışına tanıtmak üzere yürütülen Turkish Literature Abroad (TURLA) projesi kapsamında 17-19 Kasım tarihlerinde önemli bir etkinliğe daha imza atıldı. Kültür ve Turizm Bakanlığı ile İstanbul Ticaret Odası'nın da (İTO) desteklediği proje kapsamında düzenlenen TURLA Meetings sanal fuarına, 36 ülkeden 133 yerli ve yabancı yayıncı iştirak etti.

500'E YAKIN GÖRÜŞME

3 gün boyunca görüntülü B2B görüşmelerin gerçekleştirildiği online platformda, 500'e yakın ticari görüşme yapan Türk yayıncıları, Türk kültür ürünlerini dünyada da okutabilme yolunda önemli bir adım daha attı. Telif ihracatının artırılmasını hedefleyen sanal fuar, hem kültür ihracı hem de döviz kazandırıcı bir ticari organizasyon olmasıyla da dikkat çekiyor.



Tanıtımda 500 kitap hedefi

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay: 2017 yılında başlayan TURLA projesi, yayın dünyamıza yeni bir açılım getirdi. Telif ihracatı için önemli bir kapı oldu. Basın Yayın Birliği tarafından gerçekleştirilen bu projeye İTO olarak biz de destek veriyoruz. Bunu kültür hayatımıza büyük bir hizmet olarak görüyoruz. Hedef,

80 yayınevi ve 500 kitabın dünyaya tanıtılması. Ben bu hedefin de aşılabacağına inanıyorum. Burada görev alan ve bu projeye katkı veren herkesi tebrik ediyorum. Türk yayıncılarının kitaplarının yurt dışında tanıtılması ve temsil edilmesi için büyük bir danışmanlık hizmeti veriliyor. Ayrıca birer telif ajansı gibi çalışıyorlar.

Türkiye kitap okuyor!

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün: Türkiye kitap okumuyor, yıkılan bir şehir efsanesidir. 2010'da 214 milyon, 2011'de 289 milyon, 2012'de 293 milyon, 2013'te 330 milyon, 2014'te 344 milyon, 2015'te 384 milyon, 2016'da 405 milyon, 2017'de 408 milyon, 2018'de 411 milyon, 2019'da 424 milyon adet kitap yayınlandı. Bu

rakamlara MEB tarafında okullarda dağıtılan 240 milyon ders kitabı ve 48 sayfaya kadar olan bandrolsüz 200 milyon adet kitap dahil değil. 2019 yılı itibarıyla 850 milyon adet kitap üretiminin söz konusu olduğunu, bunun ise kişi başına 5 kültür kitabı, 5 eğitim kitabına karşılık geldiğini rahatlıkla söyleyebiliriz.



İTO'ya teşekkür ediyoruz

Basın Yayın Birliği Başkanı Emrah Kısakürek: Pandemi süreci, hepimizin hayatını değiştirdi. Fiziki olarak seyahat gerektiren hiçbir faaliyeti yapamıyoruz. 2017 yılında İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle

başlattığımız projemizi, bu yıl Kültür ve Ticaret Bakanlığı ile İTO destekliyor. Biz de bunu bu sene online platforma taşımaya karar verdik. Destekleri için Kültür ve Turizm Bakanlığı'na ve İTO'ya teşekkür ediyoruz.

36 ülkeden
133 yayıncı

Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Özgül Özkan Yavuz: Bakanlık olarak yayıncılık sektörüne yönelik çeşitli destek programları yürütüyoruz. 2014 yılında hayata geçirdiğimiz Edebiyat Eserlerini Destekleme Projesi bunlardan sadece biri. TEDA olarak bilinen ve 2005 yılından bu yana sürdürdüğümüz proje ile Türk kültür, sanat ve edebiyat eserlerinin dışa açılımını sağlamayı amaçlıyoruz. Türkçe veya başka bir dilde yayınlanmış eserlerin çeviri ve basım yoluyla tanıtımını sağlayan yayıncılara destek veriyoruz. Yayıncılarımız 3 gün boyunca TURLA Meetings ile 36 ülkeden 133 yayıncı ile tanışarak online telif görüşmeleri gerçekleştirecek. TURLA'nın online düzenlenecek pek çok panel ile verimli geçeceğini umuyorum. Bu vesile ile emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

VİTRİNDEKİ
İŞ KİTAPLARI

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

Aykırı zekânın gücü

Bir inovasyon koçu olarak farklı sektörlerden yüzlerce firmaya hizmet vermiş olmak, onların neden belli bir seviyeyi aşamadıklarını da görme avantajı sağlıyor şüphesiz. İnovasyon koçluğu yapan yazar, gözleme dayalı notlarından oluşan kitabı hakkında şunları kaydediyor: "Çağrım, gelin inovasyonda geri kalışımızı güç birliği yaparak aşmanın yolunu birlikte arayalım ve firmaları uçuracak ne kadar aykırı zekâ, ne kadar kabına sığamayan ters düşünen beyin varsa onları bu kitapla birlikte ortaya çıkartalım. Ve siz inovasyona ilgi duyanlar, siz de bu kitapla inovasyonun renkli dünyasında aykırı bir yolculuğa çıkacağınıza emin olabilirsiniz."

Salih Keskin
kitapyurdu.comPazarlama ve
satış tekniği

Yazara göre, satış danışmanı olarak müşterinizi inandırmak zorunda olduğunuz için teklif ettiğiniz ürünün değerine, temsil ettiğiniz firmanın üstünlüğüne ve kendi yeteneğinize, öncelikle sizin inanmanız gerekir. "Ne satıyorsanız satın, rüyaların ve tutkuların kalbindeki özelliği bulmanız gerekiyor. Tüketicilerinizi, hayalleri hakkında konuşmaları için cesaretlendirin. Eğer onları, sizin ürününüz ya da hizmetinizi aldıklarında hayallerinin gerçekleşeceğine ikna ederseniz, satın alma süreci çok kolaylaşacaktır."

Haluk Öztekin
Dorlion YayıneviHalka açık anonim
ortaklıklarda
malvarlığı tasarrufu

Bu çalışmada, söz konusu önemli nitelikteki işlemlerden yalnızca, SerPK m. 23/1 (b) hükmünde düzenleme altına alınan, 'halka açık ortaklıkların, malvarlığının tümünü veya önemli bir bölümünü devretmesi veya kiraya vermesi veya malvarlığının tümü veya önemli bir bölümü üzerinde aynı hak tesis etmesi' işlemleri ve önemli işlemlerde karar alma ve ayrımla hakkının kullanılması ele alınıyor.

Ahmet Yasin Bölücek
On İki Levha Yayıncılık

Formula 1 yarışları, artık olağanüstü sensörlerle donatılmış araçlar ve elektrikli ünitelerle desteklenmiş motorlarla yapılıyor. Her ne kadar pilotun bilek gücüne büyük iş düşse de arka plandaki ekip üyeleri modern sensörlerden aldıkları dataya göre stratejiyi belirliyor.



F1'DE GİZLİ ŞAMPIYON

Co-pilot teknoloji

İSTANBUL, 9 yıl aradan sonra 13-15 Kasım 2020 tarihlerinde Formula 1 Grand Prix'e ev sahipliği yaptı. Mercedes pilotu Lewis Hamilton şampiyonluğa ulaşırken, Michael Schumacher'in ulaşamaz denilen 7 kez şampiyon olma başarısını İstanbul'da egale etmiş oldu. Türkiye'deki yarış, bu yönüyle haftanın en çok ses getiren konulardan biri oldu. Pistteki yeni asfalttan, şampiyonluk kupasına kadar çok konuşulan yarışın gizli oyuncusu ise 'teknoloji' oldu. Çünkü son yıllarda motorlardan sensörlere kadar son teknoloji parçalar Formula 1'i de değiştirdi.



HİBRİT MOTOR

1940'ların sonunda olağanüstü sesleriyle dikkat çeken V12 motorlar artık çok geride kaldı. Araçlarda 2014'ten bu yana V6 turbo motorlar kullanılıyor. Mercedes'in 2014'te tanıtımını yaptığı AMG Petronas F1 W05 aracındaki 1.6 litre V6 hibrit motor, 'elektrikli otomobil' çağına girişte en kuvvetli yeri kaptı. Aynı yıl Porsche'un CEO'su, "Le Mans ve World Endurance Championship'i hız değil, verimlilik kazanacak" demişti. Şüphesiz verimlilik hedefi, elektrik destekli motorların ve gelişmiş sensörlerin bu araçlardaki yerini pekiştirdi.

Yeni motorların peşi sıra, pilota yardımcı sistemler ve yarış ekibinin

aracı uzaktan takip etmesine yarayan sensörler artık hızın önüne geçmeye başladı.

EKİP 400 KİŞİ

Şampiyonluk kürsüsünde bir isim görünse de her yarış ekibinde yaklaşık 400 kişi görev alıyor. Ekipte sadece pitstop'ta lastik değişimi yapanlar değil, farklı alanlarda birçok teknisyen ve bilgisayar mühendisleri de bulunuyor. Bu uzmanlar, ekranlardan sadece yarış izlemekle kalmıyor; rüzgarı, motor sıcaklığını, lastiklerin durumunu, pilotun gördüğü ve görmediği birçok işareti izleme imkanına sahip.

Merkezi kontrol ünitesinden her takım, kendi aracındaki hemen her noktanın ne durumda olduğunu

görebiliyor. Ekip üyeleri, araçta hangi parçaların ısınmaya başladığını farkedebiliyor. Hatta pilotun görmediği birçok şeyi de görebiliyorlar. Daha da ötesi uzaktan müdahale etme imkanlarına da sahipler. Pilot pistte kalmaya çalışırken; ekip, aldıkları dataya göre stratejiyi değiştirebiliyor. İşte bu data aynı zamanda kaydedilip, analiz edilmek üzere saklanıyor. Ekipler, çok değerli datalarını barındıran server'larını da yarıştan yarışa taşıyor. Yani, motorda elektrik desteği, araçta dijital sensörler, pistte kablosuz bağlantı sağlayan cihazlar, kontrol ekibinde de yüzlerce ekran kasalarca server ünitesi, Formula 1'i artık teknoloji oyunu haline getirdi.

Öncü ürünler

Formula 1 araçlarındaki parçalar ve sistemler, günlük hayatta kendisine yer bulacak birçok ürünün öncüsü. Motor yağında ve lastik teknolojisindeki gelişmeler çoktan aile otomobillerinde yerini aldı. Artık teknolojik 'oyuncaklar', tüketici ürünlerinin 'olağan' parçaları haline gelmeye başladı. Uzmanlar, bu süreci, otonom araçlara doğru atılan yeni adımlar olarak nitelendiriyor.

Yapay zeka ile daha hızlı

Yarış değerlendiren Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak, teknolojik donanımı gittikçe artan yarış otomobillerinin, tamamen yapay zekayla çok daha hızlı kullanılabileceğini söyledi. Bütün gelişmelere rağmen hem pistte hem tribünde insan olduğuna dikkat çeken Ak, "Yarış İstanbul'a aldığımızdan bu yana 'İnşallah yağmur yağar' diyordum. Çünkü yağmur yağınca teknolojik müdahalelerin de bir sınırı olur ve pilotun kendi bilek gücüne daha çok iş düşer. Nitekim dualarımız tuttu" dedi.

Bu topraklarda küçük iyilikler karşılıksız yapılır

İşte bu yüzden Mobil Şube ve İnternet Şube'den yapılan EFT, havale gibi birçok bankacılık işlemi ile 20 bini aşkın kamu bankası ve PTT ATM'lerinden yapılan pek çok işlem BİZDE ÜCRETSİZ.

ŞART YOK
KOŞUL YOK



Üstelik Mobil Şube ve İnternet Şube'den 17.20'ye kadar EFT yapabilirsiniz.