



Şehitlerimizin hatırası için iyilik sergisi

Kahraman
şehitlerimizin adını
yaşamak için Afrika'da
'1000 Şehide 1000 Su
Kuyusu' projesi
başlatıldı. Projeye katkı
sağlamak üzere İçişleri

Bakanlığı'nın desteğiyle
'İyilik Sergisi' açıldı.
Serginin açılışını yapan
İçişleri Bakanı Süleyman
Soylu da bir tabloyu
bağış amacıyla satın
aldı. ■ 19'da

Yatırımcı Kulübü'ne başvurular başlıyor

Bilgiyi
Ticarileştirme
Merke-
zi'nin
(BTM)
iş insan-
larını 'startup
yatırımcısı'
yapmak amacıyla
başlattığı Yatırımcı
Kulübü Programı'nın
3. dönemi sona erdi.
Mezunlardan
bazılarının, kendi
melek yatırımcı
ekosistemini
kurduğu programa,
bu ay sonunda yeni
başvurular kabul
edilecek. ■ 2'de

e-ihracat 2021'de kar topu gibi büyüyecek



İstanbul Ticaret Odası
Başkanı Şekib Avdagiç,
2021 yılında pandeminin
getirdiği ve ihracatımızı
artıracak çok önemli bir
fırsatın 'sınır aşan
B2C elektronik ticaret'
olduğunu söyledi.

4.8 TRİLYON DOLAR

Yeni normalin artık 'online'
olduğunu belirten İTO Başkanı
Şekib Avdagiç, "B2C e-ticaret,
yani e-ihracat pazarının
büyüklüğü, 2019'da 790 milyar
dolar geçmişti. Bu rakam,
pandemide daha da arttı.
2026'da ise 4.8 trilyon
dolara ulaşacak" dedi.

ELEKTRONİK SEFER

Ocak ayı olağan Meclis
Toplantısı'nda, girişimcilere bu
pazarda vaktinde yer almaları
için çağrıda bulunan Avdagiç,
"Bavul ticareti ve 'hızlı e-ihracat'
ile küresel ticarete iki ana
damara sahip olacağız. Şimdi
elektronik bir sefere çıkma
zamanı" mesajı verdi. ■ 10-11



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

15 OCAK 2021 YIL: 63 SAYI: 3143

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com



Yeşil vergide takvim başladı

Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı olan Avrupa Birliği'nin, üretimde ve ticarete ek maliyetler doğuracak Green Deal (Yeşil Mutabakat) takvimi işlemeye başladı.

YENİ KURALLAR

AB'nin yeşil sözleşmesine göre, öncelikle çelik, çimento ve tekstil sektörlerinde yasal düzenlemeler yapılıyor. Üye devletler enerji mevzuatını bu yıl, iklim planlarını 2023'te yenileyecek. 2030'da çelik üretimi hidrojenle yapılacak, bütün ambalajlar tekrar kullanılabilir olacak.

EK GÜMRÜK VERGİSİ

Sözleşme kapsamında sanayi ve taşımacılıkta enerji ve hammadde tüketimi azaltılacak, karbon emisyonu düşürülecek. AB, yeni maliyetlere katlanırken, ticaret ortaklarından da kriterlerine uymasını isteyecek. Düzenlemeler, Türk ürünlerinin çoğu için ek gümrük vergileri anlamına geliyor. ■ 9'da



Adem ORHUN

Çin'den de karbona sınır

Çin Devlet Başkanı Xi Jinping, eylül ayında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nda yaptığı

konuşmada, Çin'in 2060 yılına kadar karbon salımlarını sıfırlayacağını açıkladı. Fatih Oktay ■ 9'da



Ar-Ge'ye sınırsız destek

Kamunun, KOBİ'lere teknoloji odaklı olarak birçok destek mekanizması bulunuyor. Bunların başında da TÜBİTAK ve KOSGEB destekleri geliyor. 'Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı' sayesinde KOBİ'ler, bütçe sınırı olmaksızın projelerine yüzde 60 oranında destek alabiliyor. Şeref Kılıçlı ■ 8'de

Uzaya çıkış yerlileşiyor

TÜRKSAT 5A uydusunu önceki hafta uzaya gönderen Türkiye, TÜRKSAT 6A'yı ise 2022'de fırlatacak. Bu arada mikro uyduları ve roket projeleri adım adım ilerliyor. Uyduları uzaya taşıyacak yerli uyduları fırlatma sistemi 2025'te hizmete girecek. Osman Kuvvet ■ 20'de

Kumaşta hataları yapay zeka yakalıyor

Teknopark İstanbul firmalarından Tuvis, üretimde akan kumaşın dokuma hatalarını tespit etmede yüzde 95 verimlilik sağlayan bir sistem geliştirdi. Soyhan Alpaslan ■ 16

MEVZUAT GÜNDEMİ

- İstihdam desteğine asgari ücret artışı
- Turizmde online hizmete denetim
- FAST ile transfer limiti arttı
- İşletme cetvelinde son gün 30 Nisan

Mevzuat haberleri 3'te

4 kıta pazarına giriş kapısı Fas

AB, ABD, Afrika ve Arap ülkeleriyle ticari anlaşmaları bulunan Fas, yapılan anlaşmalarla yatırımcılarına avantajlar sağlıyor. Birçok ürün tedarikinde ilk 10 ülke arasında olan Türkiye'nin, Fas'taki firma sayısı ise 160'ı geçti. ■ 12

Altında rekor ikiye katlanacak

■ 4'te



10 yılda 300 milyar \$ değere ulaşan fikir

Ceyhan Kuburlu ■ 18'de



Yatırımcı Kulübü, üçüncü dönem mezunlarını verdi



Geleneksel iş insanlarını startup yatırımcısı yapmak amacıyla Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi tarafından başlatılan Yatırımcı Kulübü'nün üçüncü dönemi sona erdi. Büyük ilgi gören ve şimdiye kadar 53 mezun veren program, ocak ayı sonunda yeni başvuruları kabul edecek.



TUĞÇE ÖZKUŞ

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM), 2020 yılı ortasında başlattığı Yatırımcı Kulübü Programı, iş dünyası ile girişimcilik ekosistemini bir araya getirdi. İş dünyasında yer alan isimlerin birer startup yatırımcısı ve mentoru olmasına yönelik çalışmaların gerçekleştirildiği program kapsamında yatırımcı adayları startuplar; risk sermayesi şirketleri ve melek yatırımcılık gibi konularda eğitim, söyleşi ve atölye çalışmalarına katıldı.

10 HAFTA EĞİTİM

Yatırımcı adaylarına 10 hafta süren yoğun eğitim ve atölye çalışmalarıyla startup yatırımcılığının anlatıldığı program, '+1'le ve Kapanış Etkinliği' ile üçüncü dönemi tamamladı. Programın son etkinliğinde katılımcılar, yakın çevresinden bir kişiyi davet ederek network etkisini artırdı. Etkinlik sonunda katılımcılara StartupCentrum üzerinden ücretsiz yatırımcı profili oluşturuldu ve BTM girişimlerinden Sertifier ile blockchain tabanlı katılım sertifikaları dağıtıldı.

53 MEZUN YATIRIMCI

Şimdiye kadar 53 mezun veren programın ilk dönem mezunlarından bazıları kendi melek yatırımcı ekosistemini kurdu. Startaplara yatırım yapmaya başlayan Yatırımcı Kulübü Programı mezunları, gerek yaptıkları yatırımlarla gerekse verdikleri mentorluklarla girişimcilik ekosistemine katkı sağlamaya devam ediyor.

YENİ BAŞVURULAR

Geleneksel ekonomide yer alan yatırımcıların yeni nesil ekonomiyle buluştuğu Yatırımcı Kulübü Programı, ocak ayı sonunda yeni çağrı dönemine çıkacak. Başladığı günden bu yana yoğun ilgi gören ve katılımcıların büyük

bir memnuniyetle mezun oldukları program, 10 hafta boyunca online olarak gerçekleştirilecek.

Startup yatırımcılığının geleneksel yatırım yöntemlerinden daha kazançlı olduğu vurgulanan programda, yatırımcı adaylarına keyifli atölye çalışmaları ve etkinliklerle yeni nesil yatırımlar anlatılıyor. Aynı zamanda girişimcilik ekosistemindeki tecrübeli kişilerden startup yatırımcılığına dair deneyimlerini bizzat kendilerinden dinleme şansı bulan yatırımcı adayları, yeni nesil girişimcilikle ilgili tüm bilgileri, Türkiye ve dünyadaki örnekleriyle ekosistemde yer alan önemli isimlerden öğreniyor.

İşte yeni mezunlar

Bugüne kadar 53 iş insanının mezun olduğu Yatırımcı Kulübü Programı'nın üçüncü dönemini başarıyla tamamlayıp mezun olan isimler şunlar: Abdülkadir Kayıklı (Vestel), İbrahim Kabadayı (Crow), Oğuz Akay (Betomak Uluslararası), Abdullah Ercument Doğan (Plansu Mühendislik Müşavirlik), İhsan Doğaç Usta (Girişim Merkezi), Orkun Başkan (Arinkom TTO), Vedat Çavuşoğlu (İpek Bilgisayar Ltd. Şti.), Sertac Özinal (Payfessional Bilişim A.Ş.), Elif Özel Yücedü (Türksat), Birden Tuluğ Siyahi (Bilig Danışmanlık Hizmetleri ve Ticaret Ltd.), Güven Karaöz (Binovative), Özgür Karayalçın (Vlmedia Yazılım Tanıtım Bilişim A.Ş.), Mahmut Kayacık (Kızılay Pys), Tümay Solak (Enerjisa Üretim), Mert Gürsoy (Pernod Ricard), Mert Anter (Nakkaş), Can Şimşek (SocioDigital Analytics Inc.), Ersoy Soyer (Nexrone Teknoloji), Abdülkadir Sıcakytüz (AGS Global Araştırma), Umur Cemal Yetgin ve Abdurrahman Çam (Kültüpe Yatırım).

AUTOMECHANIKA DUBAI 2021

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Haziran 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Aksesuar & Modifiye
- Elektronik Donanım & Sistemleri
- Bakım & Onarım
- Oto Yıkama, Parça & Sistemleri
- Bakım & Yenileme
- Yönetim & Dijital Çözümler



ULUSLARARASI OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNİN FUARI

- 63.329 m² alanda 13 sektörel salon
- 63 ülkeden 1.900 katılımcı
- 146 ülkeden yaklaşık 35.000 profesyonel ziyaretçi
- Üreticiler, distribütör ve tedarikçiler ile görüşmeler
- Ürün yeniliklerini tanıma pazar talebine hazırlıklı olma fırsatı
- İstanbul Ticaret Odası'nın sınırsız hizmet anlayışı ile 2016 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun yükselen başarısı

KATILIM BİLGİSİ

- Minumum stant alanı : 9m²
Katılım bedeli : 5.355 TL/m²
1. Ödeme : Başvuru ile birlikte talep edilen m²x1.000 TL
2. Ödeme : Bakiye katılım bedelinin %50'si
3. Ödeme : Bakiye iştirak bedeli
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

BANKA BİLGİSİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
IBAN (TL) : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "AUTOMECHANIKA DUBAI 2021" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcioğlu
Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 12 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10
GSM : 0532 552 30 57 / 0530 050 61 63 / 0532 714 83 50 / 0530 386 92 66
E-Posta : saban.oruc@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

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



Pakistan'da maden ve kimyada işbirliği fırsatları



İSTANBUL Ticaret Odası ve Pakistan İşverenler Federasyonu (EFP) işbirliğiyle 19 Ocak 2021 günü, 10.00-11.30 saatleri arasında, 'Pakistan Maden ve Kimya Sektörü İşbirliği Olanakları' konulu bir webinar gerçekleştirilecek. Zoom platformu üzerinden düzenlenecek webinar, Pakistan maden sektörü ve yerel Belucistan minerallerini kullanarak kimya endüstrilerine yapılan yatırımlarla ilgili sunumlar yapılacaktır. Toplantıya katılmak isteyenlerin 18 Ocak 2021 tarihine kadar başvuruları gerekiyor.

Bilgi için: baris.akkurum@ito.org.tr



TEKSTİLCİLERE SANAL FUAR

Öte yandan; Pakistan'ın Ticaret Geliştirme Otoritesi (TDAP) tarafından her yıl fiziki olarak düzenlenen Tekstil Fuarı, bu yıl ilk kez sanal ortamda gerçekleştirilecek. 1-5 Şubat 2021 tarihleri arasında düzenlenecek fuarda ev tekstili, hazır giyim, kumaş, kişisel koruma ekipmanlarında lüks moda giysileri ön plana çıkacak.



FAST ile transfer limitleri arttı

YEDİ gün 24 saat para transferi yapmaya imkan sağlayan FAST Sistemi, 8 Ocak'ta kullanıma açıldı. 50 lira ile başlayan uygulamanın limiti, 14 Ocak'tan itibaren 250 lira oldu. Limit, 21 Ocak'ta 500 liraya, 28 Ocak'ta ise bin liraya yükseltilecek. FAST Sistemi, halen 20 bankada uygulanıyor.

Merkez Bankası'ndan yapılan açıklamada, Fonların Anlık FAST Sistemi ile elektronik ödemelerin sisteme kayıtlı Türkiye Cumhuriyeti Kimlik Numarası (TCKN), telefon numarası ve e-posta adresi ile kolay ve pratik bir şekilde başlatıldığı hatırlatıldı.

IBAN'A GEREK YOK

FAST Sistemi ile birlikte ödemelerin IBAN yerine telefon numarası, kimlik numarası veya e-posta adresi gibi bilgiler kullanılarak başlatılmasını sağlayan Kolay Adresleme Sistemi (KOLAS) da vatandaşların kullanımına sunuldu.



Arıcılık ve ipek böcekçiliğine hibe

ARICILIK, ipek böcekçiliği ile kaz ve hindi yetiştiriciliğine hibe desteği verilecek. Kırsal alanlarda istihdamın geliştirilmesi, üretim ve kalitenin yükseltilmesi için yeni teknolojilerin kullanımının yaygınlaştırılarak modern işletmelerin kurulması ve makina, alet, ekipman alımına yönelik yatırımların desteklenmesi amaçlanıyor.

Destekleme konuları, arı ürünleri üretiminde kullanılacak boş kovan, şurupluk, bal sağım çadırı, güneş paneli, makina, alet-ekipman ve seyyar arıcı barakası gibi malzemeleri kapsayacak. Hibeden yararlanmak isteyenlerin 22 Ocak tarihine kadar başvurması gerekiyor.

İstihdam desteğinde asgari ücret artışı

Ücretsiz izne ayrılan çalışanların nakdi ücret desteği ödemelerine yüzde 21.56 artış yapıldı. Artı istihdam teşvikinde de aynı şekilde artış sağlandı.

AİLE, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, nakdi ücret desteği ile istihdama dönüş ve artı istihdam teşviklerinin tutarının arttığını açıkladı. Bakan Selçuk, 2021 Ocak döneminden itibaren geçerli olmak üzere asgari ücret artış oranının (yüzde 21.56) Cumhurbaşkanı kararıyla nakdi ücret desteğine, istihdama dönüş teşvikine ve artı istihdam teşvikine yansıtılacağını belirtti.

ARTI ÇALIŞANLAR

1 Ocak 2019-17 Nisan 2020 arasındaki dönemde en az sigortalı çalıştırılan aydaki çalışan sayısına ilave olarak istihdam edilecek sigortalıların fiilen çalıştırılmaları halinde artı istihdam teşviki veriliyor. Cumhurbaşkanı kararı ile bu artı istihdam için verilen destek de yüzde 21.56 oranında artırıldı.

İşletme cetvelinde son gün 30 Nisan

SANAYİ Sicil Kanunu ve Sanayi Genel Müdürlüğü'nün SGM2014/11 tebliği gereğince sanayi işletmelerinin bir senelik faaliyetlerini yıllık işletme cetvellerinde göstermesi gerekiyor. İşletmenin, söz konusu cetvelleri takvim senesi sonundan itibaren dört ay içinde e-devlet web sitesinde bulunan 'Sanayi Sicil İşlemleri' uygulamasını kullanarak elektronik ortamda giriş yapmaları gerekiyor. İşletmelerin 30 Nisan



2021 tarihinde saat 23.59'a kadar 2020 yılına ait Yıllık İşletme Cetvellerinin ve varsa işletmeleri faal durumundayken vermedikleri 2018 ve 2019 yıllarına ait Yıllık İşletme Cetvellerinin de girişlerinin yapılması gerekiyor.



Doğalgaz piyasasında yeni dönem

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), doğalgazda piyasa işletmecisinin, organize toptan doğalgaz satış piyasasında katılımcı teminatlarının hesaplanması, uygulanması ve muhafazası gibi faaliyetlerini yeniden düzenledi. Buna göre söz konusu işlemler sadece Piyasa İşletim Usul ve Esasları'na (PUE) göre değil, Vadeli Doğal Gaz Piyasası İşletim Usul ve Esasları'nda (VGPU) belirlenen koşullar çerçevesinde de gerçekleştirecek. Konuya ilişkin yönetmelik Resmi Gazete'de yayımlandı.

VADELİ KATILIM ANLAŞMALARI

Buna göre, vadeli doğalgaz piyasasında işlem yapmak isteyen piyasa katılımcıları, Standart Taşıma Sözleşmesi (STS) ve Sürekli Ticaret Platformu (STP) katılım

anlaşmasına ilave olarak Vadeli Doğal Gaz Piyasası (VGP) katılım anlaşmasını da imzalayacak. VGP katılım anlaşması STP katılım anlaşması süresince geçerli olacak.

Böylece piyasa katılımcısı sıfatını kazanan sistem kullanıcıları, VGP katılım anlaşmasını imzalamak ve VGPU'de belirtilen diğer hususları yerine getirmek kaydıyla VGP'de işlem yapmaya hak kazanacak. Her piyasa katılımcısı, piyasa işlemlerinin uzlaştırılmasını temin ederek, STP ve VGP katılım anlaşması gereğince piyasa işletmecisini aracı olarak atamakla yükümlü olacak.

REFERANS FİYAT HESAPLAMASI

Öte yandan, piyasa işletmecisi tarafından açıklanacak günlük referans fiyat ve günlük gösterge fiyatını da kapsayan fiyatlar, kesinleşmiş eşleşmelerin



fiyatlarından ve teslim gününden hareketle PUE ve VGPU hükümleri çerçevesinde hesaplanacak.

Temerrüde düşülmesi halinde ise oluşabilecek zararların ilgili piyasa katılımcılarının teminatlarını aşan kısmı için kullanılmak üzere temerrüt garanti hesabı oluşturulacak.

Turizmde online hizmete denetim



KÜLTÜR ve Turizm Bakanlığı'nın Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmeliği ile online seyahat hizmetlerine sıkı denetim getirildi. Yönetmeliğe göre, seyahat acenteleri, online platformlar, mobil uygulamalar ve diğer elektronik iletişim araçları kullanarak yapacağı pazarlama ve satış faaliyetlerini yalnızca bu faaliyetler için kullanabilecek. Bu amaçla kullanılan online satış kanalları üzerinden seyahat acentesi hizmetleri dışında başka faaliyet yürütülemeyecek. Acenteler üç ay içinde bu düzenlemelere uyacak.

Seyahat acentesi ürünleri dışında, mal ve hizmet pazarlaması veya satış yapılan elektronik ticaret alanlarında seyahat acentelerinin ürün ve faaliyetleri satışa sunulamayacak.

TİCARİ UNVAN

Seyahat acenteleri, bu alanlara reklam ve ilan verebilecek. Acenteler, pazarlama ve satış faaliyetlerini gerçekleştirdiği online satış kanallarını Bakanlığa ve TURSAB'a bildirmek zorunda. Acenteler, müşteriye vermek üzere düzenleyeceği paket tur veya tura ilişkin sözleşmelerde, işletme belgesinde yazılı olan; belge numarasını, seyahat acentesi ve ticaret unvanı ile adresini belirtmekle yükümlü olacaklar.

Satış gerçekleştirilen ürünün başka bir seyahat acentesine ait olması halinde, ürün sahibi seyahat acentesinin sözleşmelerde açıkça belirtilmesi zorunlu tutuldu.

ekoTicari ile talepten teklife, tekliften siparişe, sipariştan 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/0814.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

Üretimde 'altın rekor'dan sonra hedef 100 ton

Türkiye 2020 yılında 42 ton altın üretimi ile Cumhuriyet tarihinin altın üretim rekorunu kırdı. Söz konusu üretimin ekonomiye katkısı 2.4 milyar dolar oldu. Önümüzdeki beş yıl içinde altın üretiminin 100 tona çıkarılması hedefleniyor.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, altın üretiminin yeni tip koronavirüs salgınına rağmen 2020 sonunda Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırarak 42 tona ulaştığını açıkladı. Bakan Dönmez, "Böylece ekonomimize 2.4 milyar dolarlık bir katkı sağladık" dedi.

2001'DE BAŞLAMIŞTI

Türkiye'nin altın üretimine 2001'de 1.4 tonla başladığını hatırlatan Dönmez, 20 yılda toplam 382 ton altın üretildiğini, bu üretimle devletin kazancının 76 ton altına eşdeğer vergi geliri olduğunu söyledi.

18 SAHADA ÜRETİM

Türkiye'de yerli ve yabancı toplam 18 altın madeninin üretime devam ettiğini de belirten Dönmez, şu bilgiyi verdi: "20 yeni altın madeni projesi de yatırım için gün sayıyor. İnşallah bu projelerin de devreye girmesiyle altın üretimimizi 100 tona çıkaracağız. Hedefimiz, altın ihtiyacımızı önce yerli kaynaklardan sağlamak, altın kaynaklı cari açığı önemli ölçüde azaltmak, bu alandaki istihdamı artırmak."

2020 yılında 2019'a göre yüzde 123 artışla 25.2 milyar dolarlık altın ithal edildiğini dile getiren Enerji ve Tabii

Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, altının Türkiye'de büyük oranda tasarruf ve yatırım amacıyla değerlendirildiğine de dikkat çekti. Türkiye'nin, ithal ettiği altının yarısını üretmesi durumunda 12.5 milyar doların ülkede kalacağına işaret eden Dönmez, madencilik yatırımlarının güven ortamında yapılması için her türlü imkanı ve kolaylığı sağlamakta kararlı olduklarını belirtti. Bakan Dönmez, Türkiye'de madenciliğin dünya standartlarına uygun yürütüldüğünü de vurgulayarak, çevreci bir madencilik prensibiyle hareket edildiğini kaydetti.

Doğrudan istihdam 13 bin 200 kişi

Türkiye'de altın madenciliğinde bugüne kadar toplam 6 milyar dolarlık yatırım yapıldığını ifade eden Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, sektörde 13 bin 200 kişinin doğrudan istihdam edildiğini, sektörün, aileleriyle birlikte yaklaşık 50 bin kişinin geçim kaynağı olduğunu söyledi. Altın madenciliğinde bir kişiye istihdam sağlamak için 488 bin dolarlık yatırım yapıldığına dikkati çeken Dönmez, "Türkiye'de üretilen ürünler içinde en fazla katma değer sağlayanlar arasında ilk sıralarda altın geliyor" dedi.



BAKIRA yenilenebilir enerji dopingi

Emtia piyasasında bakırın libresi, 2021 yılının ilk haftasında 3.7021 dolara çıkarak Şubat 2013'ten bu yana en yüksek seviyesini gördü. Analistler, olumlu piyasa koşullarıyla birlikte yenilenebilir enerji konusunda bakıra olan talebin artacağı yönünde beklentiler oluştuğunu söylüyor. Uzmanlar, altyapıya yönelik emtialarda talebin artacağına yönelik güçlü beklentiler bulunduğuna, bu anlamda demir-çelik, alüminyum, çinko ve bakır gibi emtiaların öne çıktığına dikkat çekiyor. Bakır konsantresi piyasasında tedarikin 2021'de biraz daha zor olacağına dair beklentiler fiyatların artmasına sebep oldu. Önde gelen bakır üreticisi ülkelerden Şili ve Peru'da Covid-19 vakalarının artması da bakır fiyatlarını etkiledi. Analistler, ABD'nin yeni Başkanı Biden ile altyapı yatırımlarının artacağına dair umutların da yükselişte etkili olduğunu vurguluyor.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

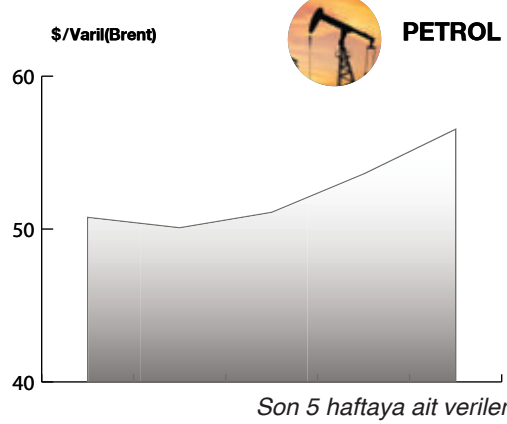
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	56.6	5.5	-13.0
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.75	1.9	22.7
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	97.3		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	88.8	9.4	27.8

METALLER	Altın (\$/Ons)	1.855	-4.8	18.8
	Gümüş (\$/Ons)	25.5	-7.5	40.8
	Platin (\$/Ons)	1.073	-3.7	9.5
	Bakır (\$/Ton)	7.983	0.8	29.7
	Alüminyum (\$/Ton)	2.009	-1.5	11.2
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	587	-1.0	6.2
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	168	3.1	78.7
	Kurşun (\$/Ton)	1.963	-3.9	2.2
	Kalay (\$/Ton)	21.150	-0.9	22.6
	Çinko (\$/Ton)	2.761	-0.9	15.9
	Nikel (\$/Ton)	17.164	-2.0	22.2

TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	223.5	2.7	16.7
	Mısır (\$/Bushel)	5.35	8.7	38.6
	Mısır (\$/Ton)	218		
	Pamuk (\$/Lb)	0.82	1.2	15.5
	Kakao (GBP/Ton)	1.692	0.1	-10.0
	Kahve (\$/Lb)	1.21	-3.2	1.7
	Kahve (\$/Ton)	2.668		
	Şeker (\$/lb)	0.15	-6.3	7.1
	Şeker (\$/Ton)	331		
	Kereste (\$/m³)	348	-6.1	107.1
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	936	-1.7	24.6
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1.849	30.4	119.1

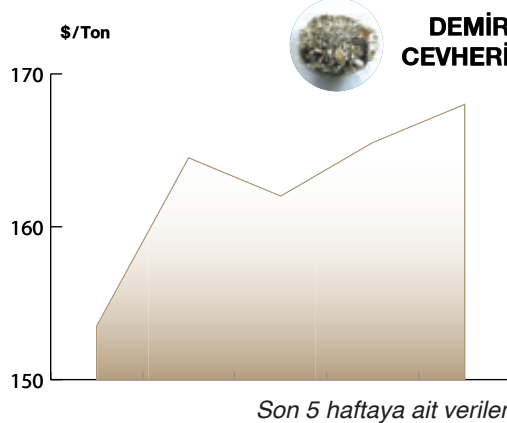
Veriler, 12 Ocak 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



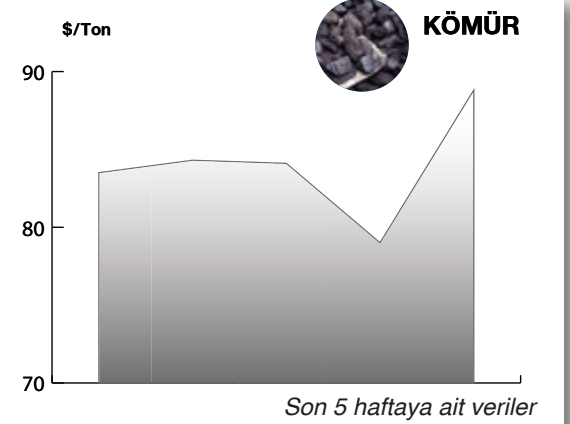
Destek buldu

Brent petrolü, geçtiğimiz hafta 56 dolara çıktı. ABD'nin yeni başkanı Joe Biden'ın göreve başlar başlamaz ilave destek paketleri çıkaracağını açıklaması ve ABD ham petrol stoklarının beş haftadır düşüş göstermesi, çıkışta etkili oldu. ABD'nin petrol ihracatı son 9 ayda en yüksek seviye olan günlük 3.6 milyon varile ulaştı. İthalatı ise son 1.5 ayın en düşük seviyesine, günlük 5.3 milyon varile geriledi. ABD'de rafineri kapasite kullanım oranı da son bir ayın en yüksek seviyesine ulaştı.



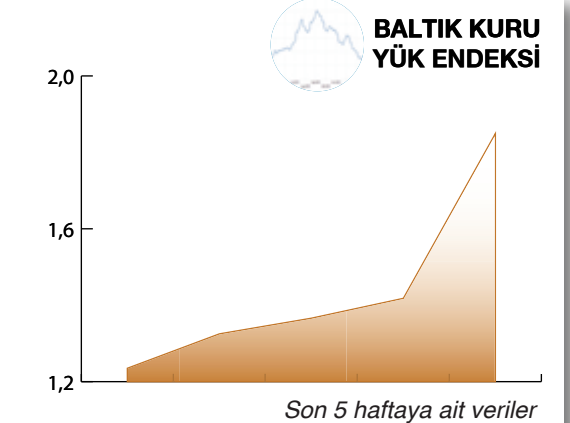
Brezilya'nın normale dönmesi önemli

Çin'in başlattığı büyük altyapı yatırım projeleriyle artan çelik talebi, demir cevherine talebi de artırdı. Çin'in Brezilya ile birlikte en büyük demir cevheri tedarikçisi olan Avustralya'nın Çin'e ihracatı rekor kırarken, Brezilya'nın ihracatı son 10 yılın en düşüğüne geriledi. Brezilya ya da Avustralya tarafında herhangi bir negatif gelişmenin fiyatı 200 dolara kadar çıkarabileceği yorumları yapılıyor.



Talep artıyor

Çin'in gittikçe artan kömür talebine, Hindistan, Güney Kore ve Japonya'nın da eklenmesiyle fiyatlar son 1.5 yılın zirvesine çıktı. Kuzey yarımkürede birçok kömür madeninin üretim kısıtlısına gitmesi fiyatlar üzerindeki baskıyı artırıyor. ABD kömürünün Japonya ve Güney Kore'ye çıkış limanı olan Vancouver limanından yapılan ihracat, ekim ayında bir önceki yıla göre yüzde 9.5 artarak 2.75 milyon tona ulaştı. Çin'in Avustralya kömürüne uyguladığı ambargonun devam etmesi Endonezya, Rusya ve Güney Afrika kömürüne olan talebi artırdı.



Kömür ve demir cevheri etkisi

Kömür ve demir cevheri piyasalarında görülen hareketlilik, Baltık Kuru Yük Endeksi'ne yansdı. Endeksin üç ana unsurundan biri olan Capesize tücü gemilere talep, Çin'in Endonezya'dan kömür almaya başlamasıyla arttı. Ortalama 150 bin ton yük taşıyan bir geminin günlük kazancı 24 bin 500 dolara yükseldi. Capesize endeksi ise bir günde yüzde 16 arttı. Kömür ve tahıl taşımacılığını temel alan Panamax endeksi de bir günde yüzde 4 yükseldi.

10 yılda tasfiye olmamak için...

Bu aralar sık sık dikkat çekmeye çalışıyorum: İçine girdiğimiz bu 10 yıl, kritik bir 10 yıl. Muhtemelen tarihçiler bu 10 yılı 'yeni bir dönem' olarak adlandıracak. Çünkü bu dönem, 10 yılda olabileceklerin 10 ayda olduğu bir dönem.

İnanmazsanız e-ticaretteki gelişmelere şöyle bir bakın. Dünya e-ticaret hacmi, 10 ayda 2 trilyon dolardan 3.5 trilyon dolara ulaştı. Tüm dünya mal ticaretinin 18 trilyon dolar olduğu düşünülürse dev adımlarla gelen bir değişimden bahsetmek herhalde yanlış olmaz.

Her neyse... Sözün kısası, biz değişim ile ilgilenmesek bile değişim bizimle ilgileniyor. Geçen Eko-Mercek'te şu ya da bu nedenle değişimi ıskalayan örnekleri paylaşmıştık. En yetkili, en tecrübeli isimlerin geleceğe ilişkin 'karavana' atışlarından kesitler vermiştik bol bol.

Bu yazımızda ise söz verdiğimiz gibi tecrübeli yöneticilerin, uyanık girişimcilerin bile çevresindeki olayların farkına varamaması veya bunları algıladığı halde gerekli önlemleri alamamasının nedenlerine değinmeye çalışacağız. Tabii yerimiz elverdiği kadar. Olmadı, kaldığımız yerden bir sonraki Eko-Mercek'te devam ederiz. Zira konu önemli...

Veli toplantısında Einstein'ın babasına, "Ne yaparsa yapsın, bu çocuk adam olmaz" diyen ilkokul öğretmeninin konumuna düşmemek için, çevremizde olup bitenlerin farkına neden varamadığımızın, dahası farkına varmamıza rağmen neden bunun kıvrıldığımızın arka planını iyice kavramamız gerekiyor. Müsaadenizle hemen başlayalım...



Önde gelen nedenlerinden biri, hiç şüphesiz içine sıklıkla düştüğümüz 'zihniyet tuzağı'... Geçmişin tecrübelerinin şekillendirdiği, ezberlerin derinlere kazındığı zihinler yeni görüşlere umutsuzca direniyor. Kendi mesleğinden örneklendireyim. Tarihler de öyle çok uzak değil. Alın şimdilerde dilimizden düşürmediğimiz interneti... Ortaya çıktığı 1994 sonlarında ünlü Time dergisi, yaptığı geniş analizde, internetin bir ana akıma dönüşmeyeceğini açıklıyordu. Milyonlar satan dergiye göre internet, "ticarete uygun tasarlanmamıştı ve yeni rakiplere inelikle kucak açmıyordu."

Newsweek durur mu? 1995 Şubat ayında attığı başlığa bakın: "İnternet mi? Pöhl!" Bu başlıkla yayımlanan yazıyı kaleme alan astrofizikçi ve network uzmanı Cliff Stoll'du. Online alışveriş ve online toplulukların sağduyuya ihanet eden, gerçeklikten uzak birer fantezi olduğunu iddia ettikten sonra Stoll, "Gerçek şu ki, bir online veri tabanı gazetenizin yerine geçmeyecek. Oysa MIT Media Lab'ın Müdürü Nicholas Negroponte, kısa bir süre içinde internet üzerinden kitap ve gazete satın almaya başlayacağımızı öngörüyor" diyor ve

cümlesinin sonunu 'veciz' biçimde şöyle getiriyordum: "Heee, tabii..."

Hikayenin devamını okumak isterseniz THY Yayınları'ndan çıkan 'Büyük Teknolojik Dönüşüm' kitabına bir göz atın. Wired dergisinin eski editörü Kevin Kelly'nin kaleminden 'geleceğimizi şekillendirecek 12 teknolojik kuvvetin' anlatıldığı bu kitaptan çok faydalanacaksınız...

Devam edelim...

İş modelinizi mutlaka gözden geçirmeniz lazım. Velev ki, sizi başarıya ulaştırmış bir modele sahip olun. KOBİ sahibi de olsanız, bir holding patronu da... Hiç fark etmez. Sizi ve şirketinizi başarıya ulaştıran eski iş modeline takılıp kaldığınızda, yeniliklerin önemini kavramak mümkün olmuyor.

Onun için, bilgisayarınızı günceller gibi işinizi de kendinizi de güncelleyin. Güncellenmeyi ertelemeyin. "Hele şimdi bir dursun" ya da "Nasıl olsa böyle de çalışıyoruz, niye değiştireyim ki" diye bu güncellenme işini ihmal ederseniz, biriken değişiklikler sizi gerçekten yoracak boyutlara varabilir.

Hele ki, bu güncellemeler teknoloji alanındaysa... Hem kişiler hem şirketler, üretim platformları ve hatta ekonomiler için teknolojik yoğunluğun yükseltilmesi bu 10 yılda daha büyük önem kazanacak. Bilgisayar meraklısı gençlerin kısaca 'upgrading' olarak tanımladıkları bu seviye yükseltme işlevini, sürekliliğin bir nevi ön şartı olarak görmek gerekiyor.

Tedarik zincirinden değer zincirine... Fason üretimden markalı ürüne... Tekstilden teknik veya akıllı tekstile... Geleneksel üretimden siber fiziksel sistemlere dönüşüm sağlanamadığı takdirde yeni dönemde ayakta kalmak çok zor olacak.

Görüleceği üzere, olup bitenin farkına varmak, kavramak ve gerekli önlemleri almak kolay değil. Çevremizdeki gerçekleri görmek, sezmek gerekiyor. Dikkatsiz ve ihtiyatsız olmamak gerekiyor.

Üstelik şu ana kadar vurgulamaya çalıştığımız konulardan daha başka şeylerin de ayrıntısına varmamız lazım. Neyse... Çok uzatmayayım şimdilik. Zaten 'yahu kardeşlik, dur bir huzur ver' dediğinizi duyar gibi oluyorum. Ama maalesef huzursuzluğun olmadığı bir dünya bir ütopya...

Söylemedi demeyin: Yalnız mevcudu korumayı ve 'durumu idare etmeyi' amaçlayanlar tasfiye olacak. 'Patronum ne dediyse yaptım' diyen gölge yöneticiler de öyle...

Böylesi tarihin adeta hızlandığı dönemlerde biraz stres iyidir. Sizi gerçeklerden koparmaz, geleceğin risklerine karşı da korur.

Devam edeceğiz... Sağlucakla kalın.



a.hakan.guldag@gmail.com

Katı hiyerarşi sürdürülebilirliği engelliyor

Sadece teknolojiler üzerine yoğunlaşan bir yönetim tarzı, insanların davranış ve hayat tarzlarındaki değişimin algılanmasını zorlaştırır.

Keza, yöneticilerin belirli bir konuda uzmanlaşması da uzmanlaştığı konu dışındaki gelişmeleri ve olguları gözden kaçırmalarına yol açabiliyor. Tablonun bütününe bakmayanların önlemlerinin yetersiz kalması riski her zaman yüksek.

Gaflete düşmenin bir başka nedeni katı hiyerarşi... Özellikle şirket içi demokrasi sığ olduğunda değişimi bizzat yaşayan genç kuşak önerilerini karar vericilere iletemiyor. Bu

da akıp giden hayat ile şirketin bağlantılarını kesiyor.

Değişimi yakalayarak başarıya koşmada esneklik de çok önemli. Gelecek yıllarda görece yeni bilim dalları ve teknolojiler, sanayinin gelişen rotasında ani ve sert virajlar, dik rampalar ortaya çıkaracak.

Aslına bakarsanız, 'cak' vurgusu gereksiz. Şimdiden çıkarmaya başladı bile...

En iyisi şöyle söyleyelim: Bu 10 yılda yöneticiler, şirket içi şirket içi demokrasi sığ olduğunda değişimi bizzat yaşayan genç kuşak önerilerini karar vericilere iletemiyor. Bu

çıkan risklere de kafa yoracak.

Katı hiyerarşi sürdürülebilirliği de engelliyor. Oysa, yeni dönemde ayakta kalmak ve gelişmek, ancak sürekliliğe ve sürdürülebilirliğe öncelik vermekle mümkün olabilecek. İster bir fabrikada olsun, ister bir lokantada, duvarların içinde yönetimin mutlak egemenliği yerine, yönetim kavramını hayata geçirmek hayati önemde. İş yönetirken, çalışanları, çevreyi korumayı, bölgedeki insanların sağlığını ve de iyiliğini hesaba katmak gerekecek. Sürekliliği sağlamak, ancak uzun vadeli önlemlerle mümkün olacak.



NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

Holmes & Watson

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

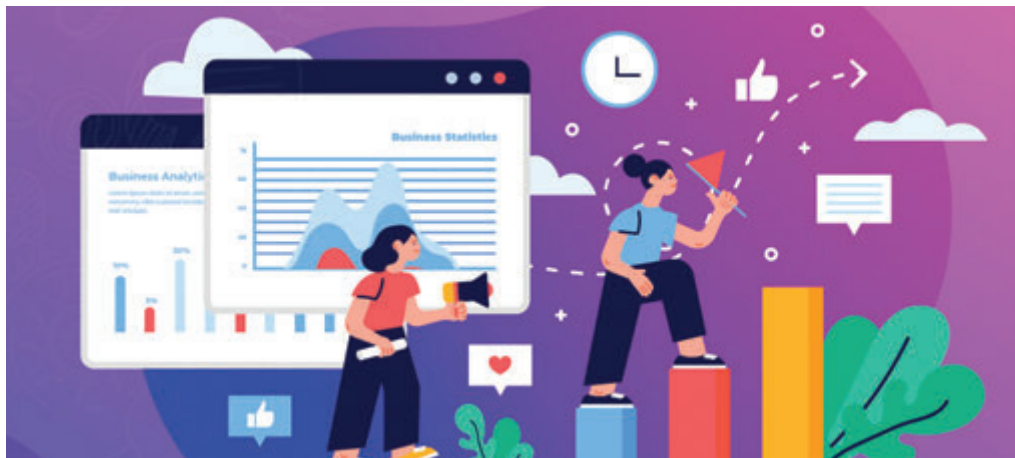
NRW.Invest ile NRW.International bir araya geliyor ve NRW.Global Business oluyor.

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

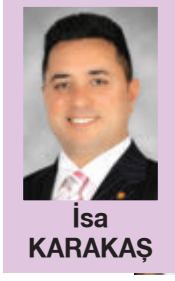


www.nrwglobalbusiness.com

GERMANY
AT ITS
BEST



Yeni tespit edilen asgari ücretle birlikte işverenlerin SGK maliyetleri de arttı. Sigortalının bir günlük prime esas tutulacak kazancının alt sınırı, asgari ücretin 30'da biri; üst sınırı günlük kazanç alt sınırının 7.5 katı olarak alınıyor. Çırak ve stajyerlerde ise sigorta primleri, asgari ücretin yüzde 50'si üzerinden hesaplanıyor.



İsa KARAKAŞ



Çırak ve stajyerler

Mesleki Eğitim Kanunu uyarınca aday çırak, çıraklar, işletmelerde mesleki eğitim gören öğrenciler ile mesleki ve teknik ortaöğretim okul ve kurumlarında okuyan staja, tamamlayıcı eğitime veya alan eğitimine tabi tutulan öğrencilerin sigorta primleri, asgari ücretin yüzde 50'si üzerinden hesaplanıyor. Buna göre bu kapsamda yer alan çırak ve öğrencilerin prime esas kazançları; aylık prim ve hizmet belgelerinde ayın 1'i ile 30'u arasında düzenleyenler için 1 Ocak 2021 ile 31 Aralık 2021 tarihleri arasında; günlük kazanç tutarı 59,63 TL, aylık kazanç tutarı da 1.788,90 TL'ye yükseldi.

Yurt dışında çalıştırılan işçiler

SGK Kanunu gereğince sigorta primine esas kazanç üst sınırı, sosyal güvenlik sözleşmesi olmayan ülkelerde iş üstlenen işverenlerce yurt dışındaki işyerlerinde çalıştırılmak üzere götürülen Türk işçiler için üç katı. Söz konusu hüküm gereğince sosyal güvenlik sözleşmesi olmayan ülkelere iş üstlenen işverenlerce yurt dışındaki işyerlerinde çalıştırılmak üzere götürülen sigortalıların 1 Ocak 2021 ile 31 Aralık 2021 tarihleri arasında günlük kazanç alt sınırı 119,25 TL, aylık kazanç alt sınırı 3.577,50 TL, günlük kazanç üst sınırı 357,75 TL, aylık kazanç üst sınırı 10.732,50 TL uygulanacak.

2021'de değişen SGK parametreleri

İŞSİZLİK sigortası ile SGK primlerinin matrahını, işverenlerin çalışanlarına yaptıkları ödemeler teşkil ediyor. SGK, çalışanlara yapılan ödemelerin bir bölümünü tamamen, bir bölümünü de kısmen prime tabi tutuyor. Bazı ödemeler ise tamamen primlerden muaf tutuluyor. Diğer yandan işverenlerin ve sigortalıların ödeyecekleri primler, sigorta primine esas günlük kazanç sınırları baz alınarak belirleniyor. Her yıl İş Kanunu'na göre Asgari Ücret Tespit Komisyonunca alınan karara istinaden asgari ücret tespit ediliyor. Yeni asgari ücretle birlikte aynı zamanda işverenlerin SGK prim maliyetleri de artıyor. 2021 yılında değişen SGK parametreleri ve uygulamasına bu yazımızda yer verildi.

ASGARİ ÜCRETİN 30'DA BİRİ

Sigortalının bir günlük prime esas tutulacak kazancının alt sınırı, asgari ücretin 30'da biri, üst sınırı ise günlük kazanç alt sınırının 7.5 katı olarak alınıyor. Günlük kazançları alt sınırın altında olan sigortalılar ile ücretsiz çalışan sigortalıların günlük kazançları alt sınır üzerinden, günlük kazançları üst sınırdan fazla olan sigortalıların günlük kazançları da üst sınır üzerinden hesaplanacak.

Sigortalının kazancı alt sınırın altında ise bu kazanç ile alt sınır arasındaki farka ait sigorta primleri ile ücretsiz çalışan sigortalılara ait sigorta primlerinin tümünü işveren ödeyecek.

ÖZEL SEKTÖR İŞVERENLERİ

1 Ocak 2021 ile 31 Aralık 2021 tarihleri arası için bir günlük normal çalışma karşılığı asgari ücret, 119,25 Türk Lirası olarak tespit edildi. Buna göre, 1 Ocak 2021 ile 31 Aralık 2021 tarihleri arasında uygulanmak üzere sigortalılar için sigorta primine esas günlük ve aylık kazançların alt ve üst sınırları şöyle:

- Günlük kazanç alt sınırı: 119,25 TL
- Aylık kazanç alt sınırı: 3.577,50 TL
- Günlük kazanç üst sınırı: 894,38 TL
- Aylık kazanç üst sınırı: 26.831,40 TL

KAMU İŞVERENLERİ

Kamu sektörü işverenlerinin 1 Ocak 2021 ile 31 Aralık 2021 tarihleri arasında uygulanmak üzere sigortalılar için sigorta primine esas günlük ve aylık kazançların alt ve üst sınırları, ücret ödeme dönemine göre şöyle:

15 Aralık 2020-14 Ocak 2021 döneminde sigorta primine esas kazanç alt sınırı

● 2020 yılı aralık ayının ikinci yarısı için: 98,10 TL x 16 gün = 1.569,60 TL

● 2021 yılı ocak ayının ilk yarısı için: 119,25 TL x 14 gün = 1.669,50 TL

● 15 Aralık 2020-14 Ocak 2021 devresi için: 1.569,60 TL + 1.669,50 TL = 3.239,10 TL

15 Aralık 2020-14 Ocak 2021 döneminde sigorta primine esas kazanç üst sınırı

● 2020 yılı aralık ayının ikinci yarısı için: 735,75 TL x 16 gün = 11.772,00 TL

● 2021 yılı ocak ayının ilk yarısı için: 894,38 TL x 14 gün = 12.521,32 TL

● 15 Aralık 2020-14 Ocak 2021 devresi için: 11.772,00 TL + 12.521,32 TL = 24.293,32 TL

15 Ocak 2021 ile 14 Aralık 2021 tarihleri arasında sigorta primine esas

● Aylık kazanç alt sınırı: 3.577,50 TL

● Aylık kazanç üst sınırı: 26.831,40 TL

JEC WORLD 2021

Paris - Fransa

1-3 Haziran 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2021 FUARI

- Dünya kompozit sektörünün buluşma platformu,
- Dünyanın en önemli ve en büyük kompozit fuarı,
- 76.000 m² alan,
- Her kıtadan 1.300 katılımcı,
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi,
- 4.000 profesyonel görüşmesi,
- İstanbul Ticaret Odası'nın 2013 yılından itibaren gerçekleştirdiği Türkiye Milli İştiraki'nin yükselen başarı grafiği

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²

Katılım bedeli : 6.035 TL/m²

1. Ödeme : 6.035 TL

Başvuru ile birlikte

2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si

3. Ödeme : Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | in f b t g+ / itokurumsal



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Obezite ve vergiler

Vergi, "Kamu giderlerini karşılamak amacıyla devletin yetkilendirdiği diğer kamu tüzel kişilerinin hukuki zorunluluk altında yasayla belirtilen kurallara göre ve karşılıksız olarak gerçek ve tüzel kişilerin gelir ve malları üzerinden nakdi veya aynı olarak aldıkları paylardır." (Ansiklopedik Ekonomi ve İş Sözlüğü sf:443)

Uygulamada gelişen vergileme alanları içerisinde kamusal nitelikteki hizmetlerin ve işlemlerin de vergilendirme açısından giderek önemini artırdığı gözlenmektedir. Bir başka açıdan insan sağlığını etkileyen ürünlerin tüketimini azaltmak amacıyla vergilendirme olgusunun giderek etkinliğini artırdığını söyleyebiliriz.

Bu kapsamda obezite vergileri bazı ülkelerde etkinliğini göstermeye başlamış bulunmaktadır. Bilindiği üzere insan sağlığını ve özellikle fiziki yapıyı olumsuz etkileyen alışkanlıkların bu bağlamda giderek önem arz etmesi tartışılmalara neden olmaktadır.

Obezite; besin tüketiminde beslenme alışkanlığına bağlı olarak tüketilen yiyeceklerin özellikle kalorisinin yüksek olması ve dolayısıyla vücutta yağ oluşumunu (birikmesi) sonucunda ortaya çıkan alışkanlığın varlığı endişe yaratan kriminal olaylara neden olmaktadır.

Uygulamada insan sağlığını olumsuz etkileyen sigara ve alkollü içeceklerin ve/veya içkilerin paralelinde dünya ülkeleri içerisinde ortaya çıkan benzeri tüketim amaçlı maddeleri ve tüketim varlıklarının giderek arttığı mevcut istatistikli bilgilerden anlaşılmaktadır.

Özellikle davranışları etkilemeye yönelik olarak uygulamaya konu olan tütün, alkol ve diğer ürünlerin ve üzerine salınan vergilerin olumsuz birtakım iktisadi ve sosyal etkileri de olduğu bilinmektedir. Tütün, alkol gibi ürünlerin alışkanlık yapıcı özellikleri, bu ürünler üzerinden alınan vergilerin bireysel ve toplumsal maliyetleri ayrı bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Benzer biçimde obeziteye neden olduğu kabul edilen ürünler de belli ölçülerde alışkanlık içermektedir. (Gergeroğlu, Ufuk "Bireysel ve Toplumsal Maliyetler Perspektifinden Obezite Vergisinin İktisadi Etkilerinin Değerlendirilmesi")

Avrupa ülkeleri içerisinde yapılan uygulamalarda özellikle şekerli içeceklerde tatlandırıcı tercih edilmiş, şekerli ürünlerde fiyat artışı uygulanmıştır.

Obezite sorununa yönelik olarak yapılacak müdahalelerde zaman zaman parasal ek maliyetlerin gündeme gelmesi söz konusudur.

Bazı ülkeler obezitenin oluşumunu özel nitelikte izleyebilmekte, bu bağlamda çok yönlü araçlarını mevcut sorunların giderilmesi için kullanabilmektedirler.

Ülkelerin obezite ile mücadelesi genel olarak tüketicilerin bilinçlendirilmesi şeklinde olmalıdır. Ancak buna karşılık sağlıksız kabul edilen ürünlerin uygulamada fiyatlarının arttığı gözlenmektedir. Bu oluşumun temel nedeni, sağlıksız ve obeziteye neden olduğu kabul edilen ürünler hakkında bilgilendirme çalışmalarının yetersizliğidir.

Gerçekte obezite vergilerinin belirli bir şekilde oluşturulması henüz sağlanamamış, ancak buna karşın bazı ülkeler kendi özelliklerine yönelik farklı uygulamalar gerçekleştirmişlerdir.

Ülkemizde sağlıksız gıda ürünlerine yönelik ilginin etkinliği konusunda herhangi bir ciddi çalışma mevcut değildir. Ancak sağlıksız gıda ürünlerine vergi yüklenilmesi durumunda düşük gelir seviyesindeki tüketicilerin daha sağlıklı ürünlere yöneltilmesi ayrı bir çalışma ve ciddi bir uğraş konusudur.

Obeziteyi dikkate alarak farklı bir çalışma yapılabilmesi için öncelikle obeziteye neden olan ürünlerin gerçekçi olarak tasniflerinin yapılması ve etkinliklerinin ölçülmesi gerekir.

Obezite; vücudun sağlıklı işleyişini bozan, birçok ciddi ve kronik hastalıkların oluşmasına neden olabilen ve daha önemlisi ölüm riskini fazlaştıran bir olgu olarak değerlendirilmektedir.

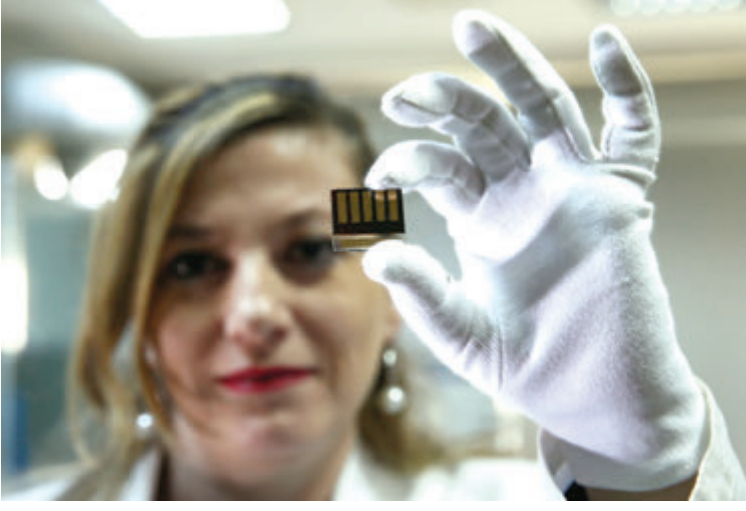


BİR ÇÖZÜM BİN TEŞEKKÜR

Araç kiralama sektörü adına hem sevincimizi hem de teşekkürlerimizi paylaşmak istiyoruz.

Trafikte kural ihlali yapan kiralık araçların cezai işlemlerinin, kiralama şirketi yerine doğrudan ilgili tarihte aracı kiralayanlara uygulanması yönündeki düzenleme ile en önemli sorunlarımızdan biri çözüme kavuştu.

Bu çözümde büyük pay sahibi olan T.C. İçişleri Bakanımız Sayın Süleyman Soylu ve bakanlığımızın değerli yetkililerine, destekleri için TOBB Başkanı Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu'na, İTO Başkanı Sayın Şekib Avdagiç'e, TOBB Türkiye Otomotiv Ticaret Meclisi Başkanı Sayın Yüksel Mermer'e ve otomotiv sektörü derneklerimiz ODD, OSD ve OYDER'e teşekkürlerimizi sunarız.



Türkiye'nin daha fazla yüksek katma değerli ürün üretebilmesi için TÜBİTAK özel destek veriyor. Bu destek, başvuru dönemi kısıtlaması olmadan üniversite-sanayi işbirliği ve sanayi Ar-Ge projelerini kapsıyor.



Ar-Ge ve patentte daimi destek var



TÜBİTAK'tan patent destek programı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, TÜBİTAK'ın ulusal ve uluslararası patent başvuru sayısının artırılması için Patent Destek Programı uyguladığını da hatırlattı. Gerçek kişilerin bir takvim yılı içerisinde en fazla 5 patent başvurusu için, tüzel kişilerin ise en fazla 20 patent başvurusu için söz konusu destekten faydalanabildiğini de vurguladı.

KOSGEB'den Ar-Ge'ye 750 bin TL

KOSGEB'in destek programlarının dört ana başlıkta olduğunu belirten İTO KOSGEB Temsilciliği KOBİ Uzmanı Kerim Bilir, şu bilgileri verdi: "Ar-Ge Teknolojik Üretim ve Yerleştirme Destekleri, İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri, Girişimcilik Destekleri, KOBİ Finansman Destekleri programları var. Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı'nda 750 bin liraya kadar destek veriliyor. Türkiye'de orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli sektörlerdeki katma değeri yüksek ürünlerin üretimini artırmaya yönelik Stratejik Ürün Destek Programı var. Program kapsamında yatırım projeleri geri ödemesiz 1 milyon 800 lira ve geri ödemeli 4 milyon 200 bin lira olmak üzere toplam 6 milyon liraya kadar destekleniyor."



İhracatçı olmak isteyen 300 bin TL

İhracata başlayan KOBİ sayısını artırmak ve KOBİ'lerin yurt dışı pazar paylarını artırmak gibi hedeflerle KOSGEB'in Yurt Dışı Pazar Destek Programı'nı uyguladığını da belirten Kerim Bilir, destek miktarlarını ve özelliklerini şöyle özetledi: "Projenin süresi en az 6 ay, en fazla 24 ay. KOBİ, bu destekten sadece bir kez faydalanabiliyor. Hibe+Geri Ödemeli şeklinde uygulanıyor. Destek miktarı 300 bin lira seviyesinde. Desteğin yüzde 70'i hibe, yüzde 30'u ise geri ödemeli. Başvuru için bir dönem sınırlaması yok, sürekli yapılabilir. Bu program kapsamında; personel gideri, tanıtım giderleri, yurt dışı fuar ve seyahat giderleri, test analiz ve belgelendirme giderleri, hizmet alımı giderleri destekleniyor."

TÜRKİYE'de küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) sınıfına giren, sanayi ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren 3 milyon 221 bin girişim var. KOBİ'ler aynı zamanda istihdamın yüzde 72.4'ünü sağlıyor. Üyelerini pandemi döneminde de online toplantılarla bilgilendirmeyi sürdüren İstanbul Ticaret Odası'nun düzenlediği 'Kamu Desteklerinden Nasıl Faydalanırsınız?' konulu webinarında, KOBİ'lere TÜBİTAK ve KOSGEB tarafından sağlanan destekler anlatıldı.

ÜYELERLE DİJİTAL BULUŞMA

Açılış konuşmasında, pandemi sebebiyle tüm ülkelerde iş yapış şekillerinde çeşitli değişiklikler olduğuna dikkat çeken İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, "İstanbul Ticaret Odası olarak bizler de üyelerimizi bilgilendirdiğimiz konferansları, seminerleri dijital ortama taşıdık. Ekranlar aracılığı ile üyelerimizle buluşmaya devam ediyoruz" dedi. Kamu desteklerine de değinen Salman, devletin



ekonomiye verdiği desteğin sadece kriz ve durgunluk dönemlerinde sınırlı kalmadığını, bu yardımın ekonomiye büyütmek ve geliştirmek için her an devreye alındığını söyledi.

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ

TÜBİTAK'ın Ar-Ge destek programları hakkında bilgi veren İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, şöyle konuştu: "TÜBİTAK'ın özellikle Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı'na dikkat çekmek istiyorum. Bu program üniversite/kamu araştırma merkezlerindeki bilgi birikimi ve teknolojinin ürüne ya da sürece dönüştürülerek sanayiye aktarılması yoluyla ticarileşmesine katkı sağlamayı amaçlıyor. Destek süresi 24 aya, bütçesi ise 1 milyon liraya kadar. KOBİ'ler için destek oranı yüzde 75 seviyesinde. Ayrıca başvuru dönemi için zaman kısıtlaması yok. Yine Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı var. Destek süresi 36 aya kadar ve bütçe sınırı yok. Destek oranı yüzde 60'a kadar. Başvuru dönemi için zaman kısıtlaması yok."

TEXWORLD PARIS

Dijital Platform

1 Eylül 2020 - 1 Temmuz 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Dünyanın Tekstil Sektörü 1 Eylül 2020 - 1 Temmuz 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 düzenlenen Texworld tekstil dünyasının profesyonellerini "Texworld Dijital Platform"unda buluşturuyor.

Neden Texworld Dijital Platform?

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

İstanbul Ticaret Odası ile Texworld Dijital Platform'da yer alın. **Dijital Platformda İhracat, İş ve İşbirliklerine 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.

İletişim

Gülün Gürsoy
Telefon : 0212 455 61 17
e-posta : gulin.gursoy@ito.org.tr **GSM** : 0530 151 42 33
Ruken Ayata Boztaş
Telefon : 0212 455 65 83
e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr **GSM** : 0530 151 42 37
Zeynep Ülker
Telefon : 0212 455 61 09
e-posta : zeynep.sengul@ito.org.tr **GSM** : 0530 664 86 22
Esra Avcıoğlu
Telefon : 0212 455 61 10
e-posta : esra.avcioglu@ito.org.tr **GSM** : 0530 386 92 66

Teşekkür eder, saygılar sunar.



İmalat sanayi kapasite kullanım oranları

Covid-19 salgını ile ortaya çıkan koşullar imalat sanayinde alt sektörleri farklı şekillerde etkiledi. Bu çerçevede yıllık kapasite kullanım oranlarındaki gelişmeler itibarıyla imalat sanayi sektörlerinin 2020 yılı performanslarını değerlendirelim.

1. İmalat sanayi kapasite kullanım oranı 4.0 puan geriledi ve yüzde 71.9 oldu

2019 yılında uygulanan ekonomide dengelenme politikaları ile iç talep zayıfladı ve kapasite kullanım oranı 0.9 puan düşerek yüzde 75.9 oldu. 2020 yılında ise imalat sanayi kapasite kullanım oranı yıllık ortalama yüzde 71.9'a indi. Covid-19 salgını ile birlikte yıl genelinde iç ve dış talepte oluşan daralmalar ve dalgalanmalar ile kapasite kullanım oranı 4.0 puan düştü. 2009 küresel krizi sonrası yüzde 66.9'a düşen kapasite kullanımı o tarihten bu yana en düşük oranı 2020 yılında yüzde 71.9 ile yaşadı.

2. İmalat sanayi kapasite kullanım oranı yılın ikinci yarısında toparlandı

Covid-19 salgını öncesi kapasite kullanım oranı ilk çeyrekte yüzde 75.6 oldu. Covid-19 salgını ile birlikte yılın ikinci çeyrek döneminde ise kapasite kullanım oranında sert bir düşüş yaşandı. KKO ikinci çeyrekte yüzde 63.4'e indi. Üçüncü çeyrekte itibaren ise imalat sanayi kapasite kullanım oranları toparlanmaya başladı. Yurt içinde açıklanan destek paketleri ile iç talebin canlanması ve yurt dışında da pazarlarda görülen canlanma sonucu KKO oranı yükselme eğilimine girdi. Üçüncü çeyrekte imalat sanayi KKO yüzde 72.9 olarak gerçekleşti. Son çeyrekte Covid-19 salgınının ikinci dalgası hem yurt içinde hem de yurt dışında daha sert yaşanmaya başladı. Buna rağmen iç ve dış talep göreceli canlılığını korudu. Son çeyrekte imalat sanayi KKO yüzde 75.6 oldu. Böylece çeyrek dönemler itibarıyla en yüksek KKO 2020 yılı son çeyreğinde yaşandı.

3. 6 alt sektörde kapasite kullanım oranları ortalamanın üzerinde gerçekleşti

Covid-19 salgınının sanayi sektörleri üzerindeki etkileri farklı gerçekleşti. 2020 yılında imalat sanayinin ortalama yüzde 71.9 olan kapasite kullanım oranının üzerinde KKO gerçekleşen 6 sektör bulunuyor. Covid-19 salgını ile birlikte ortaya çıkan talep artışı nedeniyle kağıt ve kağıt ürünleri ile ağaç ürünleri sanayilerinde KKO yüzde 83.5 ve yüzde 79.8 ile oldukça yüksek gerçekleşti. Evden çalışma ve eğitimin ortaya çıkması ile birlikte bilgisayar ve diğer tüketici elektroniği ürünlerine yüksek bir talep oluştu. Buna bağlı olarak bilgisayar ve elektronik sektörü de 2020 yılında yüzde 79.2 ile yüksek bir KKO sağladı. Ana metal sanayinde yılın ikinci yarısında talep artışı yaşandı. Buna bağlı olarak KKO 2019 yılında yüzde 76.8 iken 2020 yılında yüzde 76.5 oldu ve sınırlı bir değişim gerçekleşti. Kimyasallar ve kimyasal ürünler sektöründe KKO yüzde 74.3 ve diğer ulaşım araçları sektöründe ise yüzde 73.4 ile ortalamanın üzerinde gerçekleşti.

4. Salgından göreceli olarak daha az etkilenen sektörler

Gıda ürünlerine yönelik toplam talep devam etti, ancak önemli ölçüde şekil değiştirdi. Buna bağlı olarak gıda sektöründe KKO 2020 yılında 0.8 puan düşerek yüzde 71.6 oldu. Elektrikli teçhizat ürünleri sanayi, kauçuk ve plastik sanayi, metal eşya sanayi ve eczacılık ürünleri sanayi KKO 2020'de geçen yıla göre sınırlı düşüşler gösterdi. Cam, çimento ve seramik gibi mineral ürünlerin kapasite kullanım oranı geçen yıla göre 1.5 puan artarak yüzde 69.5 olarak gerçekleşti.

5. 6 alt sektörde yüksek kapasite kullanım oranları düşüşü yaşandı

Tekstil ve hazır giyim sanayi Covid-19 salgınından oldukça yüksek etkilendi. Yüksek KKO kayıpları gerçekleşti. Kapatma ve kısıtlamalar perakende sektörünü, böylece tekstil ve giyim ürünleri satışlarını olumsuz etkiledi. Hazır giyim sektörü 16.8 puan ile KKO en çok düşen alt sektör oldu. Motorlu kara taşıtları sanayinde KKO 2019 yılında yüzde 80.1 iken, 2020 yılında 8.7 puan birden düşerek yüzde 71.4'e indi. Üretimde önemli bir düşüş yaşandı. Mobilya imalat sanayi de özellikle ihracatta ortaya çıkan daralma nedeniyle 2020 yılında yüzde 65.6 KKO ile çalıştı. Bir önceki yıla göre KKO 9.9 puan azaldı. Yüzde 60 altında KKO olan iki alt sektör bulunuyor. Bunların ilki yüzde KKO 12.0 puan düşen ve yüzde 58.4 olan içecekler sektörüdür. Diğer alt sektör ise yüzde 55.2 KKO olan deri ve ürünleri alt sanayidir. Deri sektörü özellikle turizm ve perakende sektöründeki kapanmalardan çok olumsuz etkilendi. Makina ve ekipman sanayi de yatırımların küçülmesi ile 2020 yılında en çok etkilenen alt sektörler içinde yer aldı. KKO 2020 yılında 2.2 puan düştü ve yüzde 65.9 oldu.

SON SÖZ

2021 yılında iç ve dış talepte dengeli bir toparlanma yaşanırsa imalat sanayi alt sektörlerinin kapasite kullanım performansları da yakınlaşır.



Yeşil anlaşmalar ve Çin

AB liderleri, 2019'un sonlarında AB ülkelerinin 2050 yılına kadar atmosfere karbondioksit gazı salımlarını sıfırlama kararlarını açıkladılar. Bunun ardından da Avrupa Komisyonu'nun bu hedefi gerçekleştirmeye yönelik Green Deal- Yeşil Anlaşma çerçeve planı geldi.

Çin Devlet Başkanı Xi Jinping de geçtiğimiz yılın eylül ayında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nda yaptığı konuşmada, Çin'in 2060 yılına kadar karbon salımlarını sıfırlayacağını açıkladı. Ardından Japonya'dan 2050 hedefi açıklaması geldi. İngiltere 2050 hedefini açıklamış ve yasalaştırmıştı. Büyük olasılıkla yakında Biden yönetimi de ABD için benzer hedef ve planlar açıklayacak.

2060'a kadar sıfırlama taahhüdü

Nedir bu dünyanın önde gelen ekonomilerini ardı ardına bu hedefleri koymaya ve açıklamaya iten? En başta, dünyanın büyük bir felakete doğru gidiyor olması. Sanayileşme ve nüfus artışına bağlı olarak dünya atmosferindeki karbondioksit yoğunluğu 1800'lerin ortalarından bu yana, giderek artan hızda artıyor. Bu da bizi hızla, olağandışı iklim olaylarının olağanlaştığı, deniz seviyelerinin yükseldiği, gıda üretimi krizlerinin yaşandığı, bitki ve hayvan türlerinin yok olduğu bir dünyaya doğru götürüyor. Bu felaketi önlemek, bu hedefleri koymak için yeterli bir neden. Ama başka nedenler de var.

Çin yakın zamana kadar iklim sorununu ortaya çıkartan günümüzün sanayisi gelişmiş ülkeleri olduğunu, çözümün yükünün de onların üzerinde olmasını savunuyor, bu konuda yükümlülük altına girmeye yanaşmıyordu. Ancak bu tavır, 2000'lerde değişmeye başladı; ülke yönetimi çevre ve iklim konusunda giderek daha iddialı hedefler belirlemeye başladı, bunlar da gerçekleştirildi. Bu yeni rotada Çin, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ne taraf olan 200'e yakın ülkenin temsilcilerinin 2015 yılında Paris'te yaptıkları toplantıda karbon salımlarını 2030 yılına kalmadan düşürmeye başlama taahhüdünü açıkladı. Xi Jinping'in ülke salımlarını 2060'a kadar sıfırlama açıklamasıyla Çin, çok daha büyük bir taahhüt altına giriyor.

Yeşil teknoloji ile güçlü rekabet

Ülke yönetiminin politikalarındaki bu büyük değişim, dünyanın bir iklim krizine çok yaklaşmış olmasının yanında, çevre korumayı ekonomik gelişmeyi engelleyici değil, tersine destekleyici olarak görmeye başlamasından kaynaklanıyor. Çevre ve iklim dostu ekonomik politikalar, artık ülkenin enerjide dışa bağımlılığının sınırlanması ve ülke ekonomisinin yeni yeşil sanayi sektöründe rekabet gücünün artırılmasına katkıları ışığında değerlendiriliyor. Bu doğrultuda 2010'lu yıllarda güneş, rüzgar ve diğer yenilenebilir yöntemlerle enerji üretimi ve elektrikli araçların üretimi ülke sanayi politikalarında öncelikli sektörler olarak belirlendi ve desteklendi. Bu sektörlerde Çin, kısa zamanda dünyanın en büyük üreticisi ve kullanıcı konumuna geldi.

Diğer gelişmiş ülkeler ve AB'nin iklim politikalarının temelinde de yaşamsal bir küresel krizi önleme güdüsü yanında benzer ekonomik gerekçeler bulunuyor. AB, 2008 krizinden tam çıkmadan Covid ekonomik krizine yakalandı. Bu krizlerden çıkmak için kamu harcamalarında büyük artışlar gerekiyor. Bu harcamaların iklim ve çevre alanında yapılması ile iki sorun birden çözülecek. Öte yandan bu, Çin'de olduğu gibi, bu zorlu hedefe ulaşma çabası AB'nin yeşil teknolojiler alanında rekabet gücünü arttıracak. Bir taşla en az üç kuş!

Doğal olarak, ekonomisi gelişmiş ülkeler, uluslararası ticaret ilişkisi içinde oldukları ülkeleri de iklim krizini önlemeye yönelik politikalar izlemeye yönlendirecek karbon vergisi gibi önlemlere başvuracaklar. Bu olmazsa iklim krizi önlenemeyeceği gibi ekonomileri ciddi sorunlarla karşılaşacaktır. Coğrafi konumu nedeniyle iklim krizinden en çok etkilenecekler arasında olan ülkemizde de hem bu büyük küresel sorunun çözümüne hem de ekonomik gelişmeye katkı sağlayacak politikalar arayışında olunmasında büyük yarar bulunuyor.



Yeşil ışığa takı mayın

Avrupa Birliği, Green Deal (Yeşil Mutabakat) kapsamında karbon emisyonunu sıfıra indirmek için paradigma değişimine gidiyor. Artık binalar, fabrikalar ve ulaşım araçları yeşil kriterlere uyacak. Üretimde çevre kriterlerine uymayanlar ek vergiler veya gümrük engelleriyle karşılaşacak.

İKLİM değişikliği ve çevre kirliliği artık dünyayı hayati şekilde tehdit ediyor. Fosil yakıtlara bağımlılığın doğurduğu yıkım, alarm zillerinin çalmasına sebep oldu. Üstelik bu alarm, üretmekten ve gelişmekten öncelikli. Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ile atılan adımların ne kadar yeterli olduğu tartışılıyor. Fakat başka bir siyasi irade bu konuda zorlayıcı şartları yürürlüğe koyacağını duyurdu. Avrupa Birliği Komisyonu, 'The European Green Deal' adıyla yeni kriterleri ilan etti.



YENİ BÜYÜME ANLAYIŞI

'Yeşil Mutabakat' diye ifade edilen bu 'yeşil sözleşme' Avrupa Birliği'nin yeni büyüme stratejisi olarak tanımlanıyor. Yeşil Mutabakat ile önce yasalar değiştirilecek, sonra enerji, sanayi, ulaşım ve tarım gibi alanlarda sıkı kurallara dayalı programlar hayata geçirilecek. Böylece Avrupa, 2050 yılında iklim dostu, karbon nötr (sıfır emisyon) bir kıta haline gelecek.

ZORLAYICI ŞARTLAR

Sözleşmenin hedeflerinde vurgulanan 'adil' kelimesi hükümetler, kurumlar ve şirketler için yeni şartları beraberinde getiriyor. Çünkü 2050 hedefine ulaşmak için zorlayıcı uygulamalar bir bir devreye girecek. AB Komisyonu, bütün yasaları, Yeşil Mutabakat hedefleri ile uyumlu hale getirecek. Avrupa, temiz ve çevreyi koruyan üretim hedefiyle bir maliyete katlanacak, ticari partnerlerine de 'Yeşil kriterlere uygun üretilmiş malları kabul ederim' diyecek. Sözleşmeye göre, çevresel kriterleri gözetin yeni iş modelleri teşvik edilecek ve çevreye zararlı ürünlerin AB pazarına girmesini önlemek için asgari gereklilikler belirlenecek.

ÖNCELİKLİ SEKTÖRLER

Sözleşme metninde "Çelik, kimyasallar ve çimento gibi enerji yoğun endüstriler Avrupa ekonomisi için vazgeçilmezdir. Bunların karbondan arındırılması ve modernizasyonu esastır" denildi. Buna göre, çelik, çimento ve tekstil sektörlerini ilgilendiren düzenlemelere ağırlık verilecek. Ayrıca geri dönüştürmeden önce, harcanan malzemeleri azaltmaya ve yeniden kullanıma öncelik verilecek.

BİNA YENİLEME

Yeşil Mutabakat'ın ana programlarından biri de binaların enerji tüketimini azaltmayı amaçlayan bina yenileme programı. Programa göre bina yenileme oranı ikiye katlanacak. Burada eski tip kazanlar ile ısıtıcıların yerini modern ürünler alacak, ayrıca inşaat, cam ve mobilya sektörünün pazarları hareketlenecek.

Avdagiç: İhracatın yüzde 80'ine ek vergi uygulanabilir

Yeşil Mutabakat, İstanbul Ticaret Odası'nın 2020 yılı içinde düzenlediği sektörel istişare toplantılarında da gündeme geldi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, katıldığı toplantılarda, AB'nin bu düzenlemesi konusunda önemli uyarılarda bulundu. Avdagiç, dikkat edilmesi gereken konuları şöyle açıkladı: "Bütün şirketler ürettikleri karbon ayak iziyle ilgili karne alacak. Kriterlere uymayanlar ilave gümrük vergisiyle veya ithalat engelleriyle karşılaşacak. AB, 'Ben çevreyi korumak için bazı maliyetlere katlanıyorum, ona

uymayanlar da bu 'kirlenici' üretimle bana satacakları mallar üzerinden bu maliyete katlanacak' diyor. Bizim de bunu gündemimize alıp 5 yıllık politikalarla hedefleri hayata geçirmemiz lazım. AB'nin verdiği tarihler yaklaşıyor. İhracatımızın yüzde 80'inin ek vergi ile karşılaşma riski var. Otomotiv ve beyaz eşya belli bir seviyede adımlar attı. Kimya ve hazır giyim gibi bazı sektörlerde durum arzu edilen seviyede değil. Bütün sektörlerdeki üyelerimize AB'nin bu sözleşmesini takip etmelerini öneriyoruz."

Adım adım uygulamalar

- Komisyon, enerji mevzuatını Haziran 2021'e kadar revize etmeyi önerecek.
- Üye devletler 2023'te ulusal enerji ve iklim planlarını güncelleyecek.
- 2030'a kadar hidrojen kullanarak temiz çelik yapımına geçilecek.
- 2030'a kadar AB'de tüm ambalajlar tekrar kullanılabilir olacak.
- Elektrikli araçlara teşvik artacak.
- Sıfır ve düşük emisyonlu araçlar için 2025'e kadar 1 milyon kamu şarj ve yakıt ikmal istasyonu kurulacak.
- Ulaşımda 2021 sonuna kadar 95 gr CO2/km emisyon hedefi 2030 yılında 'sıfır emisyon' olacak.
- Otomobiller ve kamyonetler için

- karbondioksit performansları Haziran 2021'de revize edilecek.
- Gemilerin AB limanlarına erişimi düzenlenecek. Gemiler kıydan elektrik kullanmaya zorlanacak.
- Havacılık, gemi ve ağır karayolu taşıtları için biyodizel ve hidrojen gibi yakıtlar teşvik edilecek.
- Tarımda kimyasal pestisitlerin kullanımını azaltmaya yönelik tedbirler 2021'de başlatılacak.
- Komisyon, bu yıl hava, su ve toprak için sıfır kirlilik eylem planını kabul edecek.
- AB Komisyonu, Avrupa Yatırım Bankası (EIB), 2025'e kadar Avrupa'nın iklim bankası olacak.

Plastik, dönüşüme ağırlık verecek

Yeşil Mutabakat, Avrupa'da ikinci dünyada altıncı büyük proses kapasitesine sahip olan Türk plastik sektörünü de etkileyecek. Türk Plastik Sanayicileri Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) Başkanı Yavuz Eroğlu, konuyla ilgili değerlendirmesinde "Firmalarımız için ek maliyetler ve pazara giriş güçlüğü getirecek bu mutabakata; erken uyum ve pozisyon alabilmek yeni fırsatlara kapı açacaktır" dedi. Eroğlu, şunları kaydetti: "Plastik üretiminde kullanılan fosil yakıtların yenilenebilir enerji ile yer değiştirmesi için yeni gelir kaynakları gerekecektir. Plastiklerin en büyük üstünlüğü, alternatiflerine göre daha düşük karbon ayak izine sahip olmalarıdır. Komisyon, biyolojik olarak parçalanabilen ve biyobazlı plastikler için düzenleyici bir çerçeve geliştirecek ve tek kullanımlık plastikler için önlemler yürürlüğe koyacak. Biz de atıkların kaynağa toplanmasını ve geri dönüştürülmesini sağlayarak doğal

kaynak verimliliğini artırabiliriz, ham madde tasarrufu sağlayabiliriz."

Eroğlu, değişime yönelik şu önerileri dile getirdi:

- İşletmeler geri dönüştürülmüş granül ya da çapak haline gelen atıkları belli oranlarda, orijinal hammadde ile karıştırarak üretim işlemine kullanabildiği gibi; tekrar eritip katkı maddeleri ekleyerek ikinci sınıf hammadde olarak da kullanılabilir.
- Pazarı canlandırılmaya yönelik yasal zorunluluklar geliştirilmeli.
- Sürdürülebilir atık politikası uygulanmalı ve toplum bu durumu desteklemeli.
- Yeni makina yatırımları yapacak firmaların teçhizat alımlarında daha çevreci olanları tercih etmeli.
- Plastik sektörü fabrikalarının dönüşümü maliyet artışına sebep olacak. Bu firmalara destek sağlanmalı.



e-ihracat 2021'de kar topu gibi büyüyecek



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, yeni normalin artık 'online' olduğunu belirterek, "Büyük bir fırsat olarak global sınır ötesi B2C e-ticaret, yani e-ihracat pazarının büyüklüğü 2019'da 790 milyar doları geçmişti. 2026'da ise 4.8 trilyon dolara ulaşması bekleniyor" dedi.

Girişimcilere bu pazarda yer almaları için çağrıda bulunan Avdagiç, "Türkiye olarak, reel sektörümüze canlılık kazandıran 'geleneksel bavul ticareti' ve 'hızlı e-ihracat' ile küresel ticarete iki ana damara sahip olacağız. Bu yüzden bize göre şimdi elektronik bir sefere çıkma zamanıdır" mesajı verdi.

Covid-19 aşılmasını başarıyla tamamlayan ülkelerin salgın ile mücadelede her anlamda öne geçeceğini vurgulayan Avdagiç, "Türkiye açısından da aşı meselesi, hem sağlık hem çok önemli bir ekonomi meselesidir. Aşılama sürecinin başarı ile ve hızlı bir şekilde devam etmesini bekliyoruz" dedi.

Aşı, hem sağlık hem de ekonomi meselesidir



"Covid-19 aşılmasını başarıyla tamamlayan ülkeler, salgın ile mücadelede her anlamda öne geçecektir" diyen Avdagiç, aşılama çalışmalarları için de şunları dile getirdi: "Tedarik güvenliği açısından avantaj elde edecekler. Aynı şekilde turizm hareketleri bakımından önde olacaklar. Bu sebeple Türkiye açısından da aşı meselesi, hem sağlık hem de çok önemli bir ekonomi meselesidir. Sağlık Bakanlığımızın bu

hassasiyetle konuya yaklaşacağına inanıyoruz. Aşılama sürecinin başarı ile ve hızlı bir şekilde devam etmesini bekliyoruz." Avdagiç, uzmanlara göre 2021'in ikinci çeyreğinden itibaren Avrupa ve Batı pazarlarında aşılama oranının yüzde 60 düzeyine geleceğini, Batı Avrupa'nın hızlı büyümesi ve kısa sürede yüksek düzeyde bağışıklık geliştirmesinin Türkiye için çok önemli olduğunu söyledi. Avdagiç, şöyle konuştu: "Çünkü Batı Avrupa ülkeleri bizim geleneksel ihracat pazarımız olarak varlığını sürdürüyor. Bu gelişmeler karşısında, 2021 yılı için belirlenen 184 milyar dolarlık ihracat hedefinin aşılması, 190 milyar dolara yükselmesi şaşırtıcı olmayacaktır."

MÜGE BİBER
ŞEREF KILIÇLI
BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, 2021 yılında pandeminin getirdiği ve ihracatımızı artıracak çok önemli bir fırsatın 'sınır aşan B2C elektronik ticaret' olduğunu söyledi. İTO'nun video konferans yöntemiyle yapılan Ocak ayı Meclis Toplantısı'nda, iş dünyasının 2021 yılına bakışını ve dijitalleşme trendini değerlendiren Avdagiç, "2021 ile birlikte biz sadece yeni bir yıla girmedik. Muhtemelen gelecekte 'yeni bir dönem' olarak adlandırılacak yeni bir 10 yıla girdik" dedi.

GİRİŞİMCİ OLAN HERKES

Sınır aşan B2C e-ticaretin son yılların en popüler uluslararası online ticaret yöntemi olduğunu işaret eden Avdagiç, "Sınır aşan B2C e-ticaret, mikro ihracat olarak da adlandırılıyor. Ürününüzü hem ulusal hem de uluslararası sınırlarda online mağazalarda alıp, satmanız anlamına geliyor. Sınır aşan B2C e-ticareti, girişimci ruha sahip, satacak bir ürün ya da hizmeti olduğunu düşünen herkes yapabilecek. O yüzden tüm girişimcilerimize bir kez daha hatırlatmak istiyorum. İhtiyacınız olan tek şey, küresel bir e-ticaret platformuna, yani güçlü bir pazar yerine satıcı olarak kaydolmak... Sonra da bir hava kargo şirketi ile anlaşma yapmak... Pazarladığınız ürünlerinizin, hava kargo ile bir günde Avrupa'ya, iki günde ABD'ye ulaşmasını sağlamak" diye konuştu.

4.8 TRİLYON DOLARLIK PAZAR

Şekib Avdagiç, 2021'de 'sınır aşan B2C e-ticaret' denilen şirketten tüketiciye

yapılan e-ticaret satışlarında, çok hızlı bir yükseliş beklendiğini kaydetti. Başkan Avdagiç, şunları söyledi: "Salgın döneminde tartışmasız tek gerçek şudur ki, yeni normal artık 'online'. Büyük bir fırsat olarak global sınır ötesi B2C e-ticaret, yani e-ihracat pazarının büyüklüğü 2019'da 790 milyar doları geçmişti. Bu rakam, pandemide henüz açıklanmamakla birlikte daha da arttı. 2026 yılında sınır aşan B2C e-ticaret pazarının 4 trilyon 820 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Yani burada müthiş bir pasta var. e-ticaretteki artış çok net gözüküyor ki aritmetik değil, trigonometrik. Yani katlanmanın da ötesinde kar topu gibi büyüyecek."

VAKTİNDE YERİNİZİ ALIN

Sınır aşan e-ticaretin, ticaretin geleceğini yeniden şekillendirdiğini vurgulayan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Eğer vaktinde burada yerinizi almadı, işletmelerimizi e-ticarete uyumlu hale getirmezsek, önden gidenleri yakalamamız imkansız hale gelecek. Unutmayalım ki, müşterinin ayağına gitmek, artık 'uçuğa binip pazar pazar dolaşmak' olarak anlaşılmıyor. Tam tersine, artık müşterinin ayağına gitmek, online ortamlarda uluslararası bir mağaza açmaya dönüştü" değerlendirmesinde bulundu.

ELEKTRONİK SEFER ZAMANI

"Türkiye olarak, reel sektörümüze canlılık kazandıran 'geleneksel bavul ticareti' ve 'hızlı e-ihracat' ile küresel ticarete iki ana damara sahip olacağız" diyen Şekib Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu yüzden bize göre şimdi elektronik bir sefere çıkma zamanıdır. Ürünlerimizi online ağırlarla dünya pazarlarına sürme zamanıdır. Tüm üyelerimizi ve girişimcilerimizi sınır

aşan e-ticaretin aktif bir üyesi olmaya çağırıyorum. İTO olarak kendilerine her türlü desteği vereceğimizi bilmelerini istiyorum."

Şekib Avdagiç, İstanbul Ticaret Odası olarak 2021 yılı çalışma kurgusunu dijital kalkınma üzerine kurduklarına, e-ticaret çalışmalarına ağırlık verdiklerine dikkat çekti. Avdagiç, bu kapsamda tedarikçi günlerinin online'a taşınmasından 'Dijital KOBİ'm'e kadar birçok proje gerçekleştirdiklerini söyledi.

Teşvikler, reel sektör için motivasyon kaynağı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, iş dünyası olarak özellikle pandemi sebebiyle kapalı tutulan işletmelerin ertelenen vergi yükümlülüklerinin kapalı kaldıkları sürece askıya alınmasını talep ettiklerini belirterek, "Kapalı tutulan tüm işletmelere kira desteği verilmesini özellikle bekliyoruz. Bu tür teşvikler, reel sektörümüzün üretimde, pazarlamada, ihracatta en büyük motivasyon kaynağıdır. Bu yüzden de sürekliliği önemli" dedi. Avdagiç, 2021'de alınacak tedbirler içinde hizmetler sektörünün de mutlaka ayrı bir yere konulması gerektiğine işaret etti.

İstanbul Ticaret arşivi internete açılacak

14 Ocak'ta İTO'nun 139'uncu yıldönümünü kutladıklarını belirten Avdagiç, bu vesile ile 1885 yılında yayınlanmaya başlanan Oda gazetesi İstanbul Ticaret'in eski sayılarını da dijital arşiv olarak hizmete sunacaklarını söyledi. 1885 yılından 1928'e kadar Osmanlıca, sonrasında Latin

alfabesiyle yayınlanan on binlerce sayfalık gazetenin tarama işlemlerinin tamamlandığını anlatan Avdagiç, "Dijitalleştirme süreci bitmek üzere. Yazılımları ve yazılım arayüzleri oluşturuldu, testleri yapılıyor. Ülkemizin İmparatorluk ve Cumhuriyet dönemlerindeki ekonomik ve

ticari hayatıyla ilgili bilgi almak isteyen meraklılar ve araştırmacılar, gazetemizin tüm arşivine, istanbulticaret.org.tr adresinden ulaşabilecekler. Ayrıca dört dilde arama yapabilecekler. İnşallah sitemizin tamamı Şubat ayı içinde kullanılabilir" diye konuştu.

MECLİS'TEN YANSIMALAR

İmar barışında
belediyeler haksız
uygulama yapıyor

İşhak Koçoğlu-Konut İnşaatı Meslek Komitesi: İmar barışı kapsamında belediyeler, idari para cezası ve yıkım kararlarının iptali işlemlerini yapmıyorlar. Oysa ki İmar Kanunu'nun Geçici 16'ncı maddesinde "Yapı kayıt belgesi verilen yapılarla ilgili bu kanun uyarınca alınmış yıkım kararları ve tahsil edilemeyen idari para cezaları iptal edilir" hükmü çok açık. Buna rağmen vatandaşlar mağdur ediliyor. Halbuki kanunda vatandaş için getirilen zorunluluk, sadece yapı kayıt belgesinin ilgili belediye dosyasına ibraz edilmesi şeklinde. Belediyeler kanun gereği üzerlerine düşen sorumluluğu yerine getirmeyip süreci uzatarak usule aykırı davranıyor. Belediyeler, 775 sayılı Gecekondu Kanunu kapsamında bazı hükümler öne sürerek, idari para cezası veya yıkım kararı uygulamak istiyor. Ayrıca, imar barışı kapsamında yer alan arazilerin satın alınlarında ilgili tapu ile belediye arasında sorunlar çıkıyor. İTO'nun konuyu inceleyerek ilgili kurumlarla görüşmesini, haksız uygulamaların önüne geçilmesini talep ediyorum.

Yapılandırılacak
borçların kapsamı
genişletilmeli

Zeki Paşalı-Perakende Ticaret Meslek Komitesi: 31 Ağustos 2020 tarihi öncesindeki bazı kamu alacaklarının yapılandırılması için süre uzatıldı ve 28 Şubat'a kadar ertelendi. Bir Cumhurbaşkanlığı karamamesi ile de 31 Aralık 2020 tarihine kadar oluşan borçlarımızın bu yapılandırma kapsamına alınmasını ve yeniden değerlendirilmesini talep ediyoruz. Kapanan iş yerleri ile birlikte zora giren sektörler, elemanlarını ücretsiz izine çıkarttılar ama 17 Nisan tarihinden sonra işe alımların bu kapsamın dışında tutuldu. İşsiz kalan insanlar beş kuruş para almadan dışarda kaldılar. Bu konuda da bir düzenleme yapılarak, 31 Ağustos 2020'den önce işe girenlerin de bu kapsama alınmasını istiyoruz.

Kil ihracatına
izin verilmesin

Ertuğrul Yılmaz-İnşaat Malzemeleri Meslek Komitesi: İnşaat malzemeleri ıslak hacim sektöründe faaliyet gösteriyoruz. En önemli alan seramik yüzde 60 zamladı. Seramiğin ana maddesi kil madeni. Bu maden ülkemizden karşılanıyordu. Ancak ihracatı izni çıkınca kil iç piyasaya yetmemeye başladı. Fiyat artışlarındaki ikinci etken döviz kuru. Stratejik hammaddeleri ithal ediyoruz; enerji giderleri de arttı. Üçüncü etken, pandemi sebebiyle üreticilerin zor durumla düşmesi. Üretimde hakim olan ülkeler ihracatı da azalttı. Bu da iç piyasada malzeme sıkıntısı oluşturdu. Dördüncü etken, ihracattaki fiyatların yüksek oluşu. Fabrikalar ihracat fiyatlarını yurtiçi piyasaya da uygulamaya çalışıyor. Çin'in gerilemesiyle aldığımız yeni pazarların kaybedilmesinin için kil hammaddesinin ihracat edilmemesi gerekir. Stratejik ürünler mutlaka ülkemizde üretilmeli.

Trafik cezaları
sorunu çözüldü

İlhan Yılmaz-Trafik Müşavirliği Meslek

Komitesi: Oto kiralama sektörü 1955 yılından itibaren faaliyet gösteriyor. 2021 yılına bir müjde ile başladık. İçişleri Bakanımız Sayın Süleyman Soylu meclisimizi ziyaret ettiğinde, trafik cezalarıyla ilgili talebimizi ilettik. İlk defa devletin bir sektörün talebini, noktasına, virgüline dokunmadan çıkardığını gördük ve çok memnun olduk. İTO yönetimimize destekleri için teşekkür ediyoruz. Artık trafik cezaları oto kiralama şirketlerine değil, aracı kim kiraladıysa ona yazılacak. KABİS yani Kiralık Araç Bildirim Sistemi kiraladığı görülmüyordu. Yeni düzenleme, sektördeki ciddi bir yükü azaltacak. Diğer avantaj ise KABİS ile Maliye Bakanlığı arasında entegrasyon sağlansa sektördeki kayıt dışı da önenebilir, merdiven altı ile ciddi bir mücadele sağlanır. Trafik konusunda bir şey daha var. Trafik kazalarında karşı tarafa verilen maddi zararlardan halen oto kiralama işletmesi sorumlu. Trafik cezası müşteriye gidecek fakat trafikte karşı tarafa zarar verirse tazminat cezası kiralayan şirkete gelecek. Bu konuda da düzenleme yapılmalı. Trafikte verilen zararlar da suçu işleyene verilmeli.

İŞKUR ve SGK
interaktif olsun

Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Sektörümüz günlük işlerinin yanı sıra pandemi döneminde kısa çalışma ödeneği muhtasar birleşmesi gibi ek işlerle de uğraştı ve var olan iş yükümüz daha da arttı. Kamu borçlarının yapılandırılması da ocak ayının sonuna kadar uzatıldı. Yapılandırmanın sağlıklı yapılabilmesi ve mağduriyet yaşanmaması için bu başvuruların son güne bırakılmamasını öneriyoruz. Diğer bir konu da birçok idarenin bu dönemde faaliyetleriyle ilgili dijital düzenlemeler yapması... Maliye Bakanlığı da interaktif vergi sistemi ile büyük kolaylık sağladı. Bu uygulamanın SGK ve İŞKUR tarafından da yapılmasını istiyoruz. İTO üyelerinin SGK ve Bağkur işlemleri ticaret sicilinden görülebiliyordu. Ticaret Bakanlığı'nın Kişisel Verileri Koruma Kanunu ile birlikte bu engellendi. Bu konuda Ticaret Bakanlığı ve SGK'nın tekrar bir işbirliğine gitmesinin faydalı olacağını düşünüyoruz. Ayrıca, kooperatiflerin genel kurullarının ertelemesi talebimizin yerine getirilmesini sağladığı için İTO'ya teşekkür ediyoruz.

Taşınma için
süre istiyoruz

Kadir Gümüş-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: İstanbul Zirai Karantina Müdürlüğü'nün bulunduğu hizmet binasından çok kısa bir sürede Atatürk Havalimanı'na taşınması istenmiş. Bu konuda sürenin uzatılmasını, en az 1 ay süre verilmesini istiyoruz. Sizi neden ilgilendiriyor diyeceksiniz ama bitki, bitkisel ürün ve ihrac edilecek bitki ve bitkisel ürünlerin resmi kontrolü burada yapılıyor. Bu yüzden sektörümüz için önemli...

Eğitime hep
destek verilmeli

Mustafa Balkuv-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Türkiye'nin en büyük meselesi eğitim. Benim 26 yıldır hamilik yaptığım bir

meslek okulu var. Türkiye'deki 18 okul, İstanbul'daki 7 okul arasında. Eğitime destek manevi mutluluk. Komitede, trikoya ayrılan bütçeyi eğitime kullandım. Eğitime yönelik taleplere hep destek verilmeli. SGK ile ilgili bir konu var. Firmasında 1.500 kişiyi çalıştıran bir meslektaşımız aktardı. 2017 yılında işten ayrılan bir personelin şikayeti nedeniyle bir ceza sıkıntısı yaşamış. 2020 yılında yeni bir genelge çıkıyor, geçmişte doğru yapılan bir iş yanlış kabul ediliyor. Firmaya 850 bin lira ceza kesiliyor. Denetimle ilgili böyle sıkıntı var. Ayrıca SGK teşvikleri de böyle durumlarda ortadan kalkıyor. 2020 yılındaki ilgili tebliğ kaldırılmalı. Pandeminin zor koşullarına rağmen hazır giyim ve konfeksiyon sektörümüz ihracatta yine önemli bir başarı yakaladı, 17 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirdi. Sektörümüz aynı zamanda istihdam deposu. Sektöre destek verilmeli.

Çözüm odaklı
kararlar
paylaşılmalı

Numan Hocaoğlu-Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi: Geçtiğimiz ay bütçe toplantısında korona tedavi sürecimde online bağlanıp görüş ve önerilerimi paylaştım. Birçok meclis üyesi arkadaş arayıp geçmiş olsun dileklerini iletti. Hepsine teşekkür ederim. Hepimizin hayatında böyle durumlar olabiliyor. Odamızın icra ve yaptırım gücünün yüksek olduğuna inanandanı. Çözüm odaklı kararlar bizlerle ve kamuoyuyla paylaşılmalı. Birçok sektör mensubunun sorunu birbirine benziyor. Sorunları sözlü ve yazılı olarak yönetime iletiyoruz. Sorunların çözümünün takipçisi olacağız. Meclis üyesi dostlarımızın da desteklerini bekliyoruz.

Yeni dünya
düzenine ayak
uydurmamız gerek

Adil Nalbant-Makina ve Ekipmanları Meslek Komitesi: Türk makina sektörü son yıllarda gösterdiği istikrarlı gelişimi ile ülke ekonomisinin temel taşı. Sektör, 17 milyar dolar ihracat ile yüzde 11 pay alıyor. İhracatın yüzde 55'i de AB ülkelerine gerçekleştiriliyor. 2019'da kilo başına ihracat 5.6 dolar, 2020'de 5.1 dolar, bu yıl da 5.7 olması öngörüldü. 18.9 trilyon dolarlık dünya ticaretinde ise 1. sırada Çin geliyor. Bu da yeni bir dünya düzeni oluşuyor demek ve biz ülke buna hazırlıklı olmalıyız. Özellikle Çin'in kuşak yol projesi çok önemli. İstanbul Ticaret Odası olarak bütün iktisadi komiteleri yeni yolda nasıl bir rol oynarız, buna çalışmamız lazım.

Yerli ve milli
aşıyı bekliyoruz

Hüseyin Akarçeşme-Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt Meslek Komitesi: Bütün dünyayı saran pandemi bir gün bitecek. Hepimizin özlediği günlere tekrar kavuşacağız. Aşıların da gereken faydayı vereceğini umut ediyorum. Yerli ve milli aşının da tez zamanda sonuçlanmasını diliyorum.

Güven ortamı
güçlendirilmeli

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Hükümetin aldığı daha

önceki önlemler, piyasalar için kısmen de olsa bir destek sağladı. Yüksek katma değerli ürünleri üretmemiz lazım fakat bu yapısal dönüşüm gerçekleşmiyor. Yüksek faizin kurları düşürmede etkisi olduğunu gördük, ancak dolarizasyon da çözüm olmadı. Enflasyonu kalıcı düşürmek için üretimi artırmak gerekir. Yüksek faiz olunca üretim durur. İthalat ve ihracatın dengelenmesini sağlayacak döviz kuruna ihtiyaç var. Döviz kurunun ani çıkışı gibi ani inişi de zarar veriyor. Ekonomi bir beklentiler yumağıdır. İşin psikolojisi de yerine getirilmeli. Güven ortamı güçlendiğinde girişimci de yabancı sermaye de daha güçlü yatırım yapar. Güven ortamı güçlendirilirse büyüme daha çok olur. Oda olarak ilgili sektörleri bir heyet halinde Ankara'ya taşımalyız.

İstanbul'da Mülk
Edinme Rehberi
faydalı olacak

Mustafa Hakan Özelmacklı-Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi: İstanbul Ticaret Odası, yabancı yatırımcıların ofis ve konut satın alma ile ilgili sorularına cevap vermek için 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi' adıyla 6 dilde rehber ve bilgi broşürü

yayınladı. Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği ile ortak bir çalışma yaptı. Bu çalışmanın sektöre faydalı olacağına inanıyoruz. Yine bu çerçevede hazırlanacak farklı rehberler de sektör açısından faydalı olacaktır. Mesela yetki belgesi ve taşınmaz ticareti bilgi sistemi rehberi, ikinci el taşınmazlarda tüketicilerin bilmesi gerekenler konusunda bazı rehber taleplerimiz de önümüzdeki dönemde söz konusu olacak.

İTO yönetimine
teşekkür

Giyasettin Eyyüpkoca-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi: Annemin yoğun bakım sürecinde ve vefatından sonra arayan, yalnız bırakmayan Şekib Avdagiç Başkanımız, yönetim kurulu üyelerimiz ve meclis üyesi arkadaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum.

Dalgasız deniz aramıyoruz!

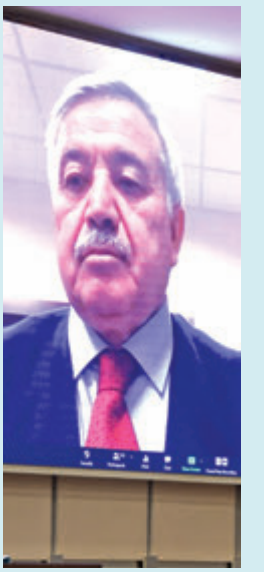
İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, video konferans yöntemiyle yapılan Meclis Toplantısı'ndaki konuşmasında, "Aşılma ve ekonomilerde toparlanma beklentisi ile 2021'e iyimser bir giriş yaptık. Ancak küresel ekonomi ve siyasi gündem dalgalanmaya devam ediyor" diyerek, temkini ve tedbiri elden bırakmamak gerektiğine dikkat çekti.

Her şeye rağmen 2021'in daha iyi olacağı yönünde beklentiye sahip olduklarını vurgulayan Oran, şöyle devam etti: "Salgın yılını pozitif büyüme

ile kapatan ender ülkelerden biri olmanın motivasyonu bu yıla yeni hedefler ve büyük umutlarla girdik... 2020'de pandemiye rağmen ihracatta hedefi aştık ve yılı 169.5 milyar dolar ile tamamladık. 2021 için 184 milyar dolarlık ihracat tutarına ulaşmayı amaçlıyoruz. Bu minvalde İngiltere ile imzaladığımız Serbest Ticaret Anlaşması'nın da yeni bir dönemin habercisi olduğuna inanıyoruz. İlerleyen süreçte, bu anlaşmaya hizmet ve yatırım sektörleri de dahil edilebilirse Gümrük Birliği için önemli bir emsal teşkil edecek ve bir baskı

unsuru oluşturacaktır."

"Dalgasız deniz aramıyoruz" diyen Oran, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Türk iş dünyası zor zamanların kaptanıdır. 2020'de de bunu ispat ettik. 2021'de de yılmadan yolumuza devam edeceğiz. Şüphesiz ki, biz bu mücadeleye sadece rakamlar ve ekonomi vechesinden bakmıyoruz. Aynı zamanda bölgemizde haklı olanı savunmayı, barış ve huzuru tesis etmeyi, Akdeniz ve Karadeniz'deki milli menfaatlerimizi muhafaza etmeyi de var gücümüzle sürdüreceğiz."



MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021

Barselona – İspanya

Teknolojinin
buluşma
noktası

CONNECTED
IMPACT

28 June - 01 July 2021

Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

MWC Barcelona 2021

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

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Pelın 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.karamahmutoğlu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / gokhan.capkin@ito.org.tr

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



En çok neler satıyor?

Elektrik iletkenler, otomobiller, kimyevi ürünler, tekstil ürünleri, fosfat, deniz ürünleri, hava taşıtlarına ait aksam ve parçalar ile domates

En çok neler alıyor?

Otomobil, petrol türevi enerji ürünleri, tel ve kablo, karayolu araçları için aksam ve parça, buğday ve mahlut, telefon cihazları, hava araçları ve taşkömürü

HEDEF PAZARLAR
POTANSİYEL ÜLKELER

9

FAS
EKONOMİSİ
(2019)

118
MİLYAR \$
Milli gelir

3.204 \$

Kişi başına düşen milli gelir

29.3
MİLYAR \$
İhracat

51
MİLYAR \$
İthalat

%0.2
Tüketici enflasyonu

FAS ile ilgili detaylar için QR kodu okutunuz

AB, ABD, Afrika ve Arap pazarlarına GİRİŞ KAPISI

Türk ihracatçısı için Mısır'dan sonra Afrika'daki en önemli pazar olan Fas, toplam ithalatının yüzde 5.2'sini Türkiye'den yapıyor. Otomobiller, motorlu araçlar, makineler ve motor aksamı gibi nihai ürünlerin ihracatında da Türk ürünleri pazarda ilk 10 ülke arasında. Tanger Med ve Kazablanka limanları, yatırımcılara önemli navlun avantajı sağlıyor.

Fas, 118 milyar dolar milli geliri ile Afrika'nın en büyük 5. ekonomisi ve yaşam kalitesi endeksine göre en iyi durumdaki 4. ülkesi. AB, ABD, Afrika ve Arap ülkeleriyle ticari anlaşmaları bulunan Fas, Türk girişimcileri için de bu pazar ağının başlangıç noktası konumunda. Fas'taki Türk firma sayısı ise 160'ı geçti.

Potansiyel sektörler

Tarım gelirleri, yıllara göre değişiklik gösterse de milli gelirin yüzde 17'sini oluşturuyor. Fas'ta, çalışan nüfusun yaklaşık yüzde 40'ı tarım sektöründe istihdam ediliyor. İkinci sırada fosfat madenciliği ve işleme faaliyetleri, tekstil ve gıda endüstrisi milli gelirden yüzde 30'luk paya sahip. Akdeniz'in gözde turizm destinasyonlarından biri olan Fas'ın üçüncü ekonomik sektörü ise turizm.

TARIM
2008 yılında Fas Tarım, Balıkçılık, Kırsal Kalkınma, Su ve Ormanlar Bakanlığı'nı başlattığı Yeşil Fas Planı sayesinde, tarım sektörünün GSYH'si 2008-2018 döneminde yıllık ortalama yüzde 5.3 arttı. Fas'ın ihracatının yüzde 20'si tarım sektörü tarafından karşılanıyor. Tüm tarım alanlarının sadece yüzde 15'i sulanabilir durumda.

SANAYİ
Sanayi sektörü Fas'ta GSYH'nin yüzde 30'unu temsil ediyor. Sektör 1.2 milyon kişiye istihdam yaratırken, sanayi sektörleri içerisinde ise gıda, tekstil, konfeksiyon, kimya, mekanik, metalürji ve elektrik-elektronik ön plana çıkıyor.

HİZMETLER
Hizmet sektörü başta turizm olmak üzere ülkenin en çok istihdam yaratan sektörü olup, ulusal katma değer yüzde 50'sini oluşturuyor. Ticaret, gayrimenkul ve emlakçılık, kamu idarelerinin hizmetleri, eğitim ve sağlık faaliyetleri, tüm sektörün faaliyetlerinin yüzde 71'ini temsil ediyor.

ENERJİ
Türk yatırımcılar, başta

enerji olmak üzere birçok sektörde dışa bağımlı bir ekonomiye sahip olan Fas'ı hedef pazar olarak görebilir. Ülkenin enerji ihtiyacının yüzde 93.9'u elektrik ve fosil yakıt ithalatı ile karşılanıyor. Genel ithalat içerisinde enerji ithalatının payı yüzde 17.2.

MADENCİLİK
2017'de yüzde 90'ı fosfat olmak üzere 35.1 milyon ton maden üretilirdi. Madencilik sektörünün GSYH'ye katkısı yüzde 10 olarak hesaplanıyor. Bu üretim seviyesi ile sektör aynı zamanda genel ihracattan yüzde 20 pay alıyor. Dünya çapında 69 milyar ton fosfatlı taş rezervinin yaklaşık yüzde 72.4'lük kısmına tekabül eden 50 milyar tonu Fas'ta. Fosfat dışında altın, gümüş, kükürt, çinko, kobalt, bakır, kalay, barit, nikel, kurşun ve demir de önemli madenler olarak öne çıkıyor.

Pazara girişteki zorluklar ve tüyolar

Ödeme seçenekleri:
İki ülke arasındaki bankacılık sisteminin uyumsuzluğu nedeniyle daha önce yaşanan sorunlardan dolayı Fas ile yapılacak ticarete peşin ödeme veya benzeri düşük riskli ödeme alternatifleri kullanılabilir.

Ek gümrük tarifi:
Türkiye ile Fas arasında yürürlükte olan STA çerçevesinde; Fas Hükümeti tarafından,

ülkeleri aleyhine dış ticaret açığı nedeniyle olduğu gerekçeyle başta tekstil olmak üzere Türkiye kaynaklı ithalata tek taraflı olarak tarife uygulanmaya başladı. Bu değişiklikle, Türkiye kökenli bin 200 adet ürün, STA kapsamı dışında bırakılarak, gümrük tarifi getirildi. Tekstil sektöründe getirilen gümrük tarife oranı yüzde 36.

KITALARLA TİCARETİN MERKEZ LİMANI

Fas, ticaret anlaşmalarıyla Avrupa, ABD, Afrika ve Arap ülkeleri için ticaretin merkez limanı. AB ile Fas arasında 2000 yılında yürürlüğe giren Birlik Anlaşması'yla, tarım

ürünlerine de genişletilecek şekilde endüstriyel serbest ticaret alanı kurulmasına imkan sağlandı. Bunun dışında Fas'ın, Türkiye, BAE ve ABD ile imzaladığı ikili STA'ları, Arap Ülkeleri Serbest Ticaret

Bölgesi Anlaşması, EFTA Devletleri ile STA'nın yanı sıra Agadir Anlaşması kapsamında Mısır, Ürdün ve Tunus ile tercihli gümrük vergisi oranlarının uygulandığı anlaşmalar da yer alıyor.

ALİŞAN CAVAZ

TÜRKİYE'nin, Afrika kıtasının önde gelen ekonomilerinden Fas ile kültürel yakınlığı, ticari ilişkilerine de olumlu yönde yansıyor. Güneşin battığı ülke olarak kabul edilen Fas ile Türkiye arasında 2006 yılında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması, ekonomik ilişkilere son yıllarda olumlu yönde bir ivme kazandırdı. İki ülke arasında ticaret hacmi 10 yıl önce 1 milyar dolar seviyesindeyken, 2019'da bu rakam 2.8 milyar dolar seviyesine ulaştı. Bu da Fas'ın toplam ithalatının yüzde 5.2'sine denk geliyor. Dünyanın en büyük fosfat yataklarına sahip olan Fas ekonomisinin istikrarını, tarım, imalat, balıkçılık ve turizm sektörleri oluşturuyor. Fas'ın büyümesine yardım edecek sektörler ise ulaşım ve alt yapı yatırımları, turizm, telekomünikasyon, bilişim ve tekstil.

TÜRK ÜRÜNÜNE RAGBET

Birçok bileşeni Türkiye'den ithal eden Fas'ta 'Türk malı' yüksek kalite olarak algılanıyor. Türk menşeli ürünler, Fas'ın ticari hacminde büyük bir pay oluşturuyor. Özellikle Türk yatırımcılar, inşaat ve tekstil sektörlerinin alt dalları olarak görünen demir-çelik, çimento, ipplik, plastik ürünlerde avantajlı konumda. Otomobiller, motorlu araçlar, makineler ve motor aksamı gibi nihai ürünlerin ihracatında da Türk ürünleri pazarda ilk 10 ülke arasında.

İHRACATIMIZDA İLK 20'DE

Fas'ın 2019 yılı ihracatı 29.3 milyar dolar, ithalatı ise 51 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. Fas, Afrika kıtasında en çok ihracat yapan 6. ülke, en çok ithalat yapan 3. ülke. Türkiye'nin ihracatında, 2019'da zirvede yer alan 20 ülkenin 18'i, geçen yılki yerini korurken, Fas listeye 19. sıradan dâhil oldu. Bu verilere göre Türk ihracatçısı için Fas, Afrika'nın Mısır'dan sonraki en önemli pazarı. Ekonomik avantajlar, STA'lar ve yabancı sermayeyi teşvik edici düzenlemelerle son yıllarda yatırımcılara yönelik çalışmalar sürdüren Fas, Afrika'nın en büyük 5. ekonomisi ve yaşam kalitesi en iyi durumdaki 4. ülke. Fas'ın başlıca



ticaret partnerleri sanayileşme düzeyi yüksek ülkeler olup sırasıyla İspanya, İtalya, Fransa, Çin, ABD, Türkiye ve Almanya.

TÜRK MÜTEAHHİTLERİ İNŞA EDİYOR

Türkiye'nin yurt dışında 413 milyar dolara ulaşan müteahhitlik projelerinin 4.1 milyar doları Fas'ta. İnşaat sektörü yaklaşık 8 bin kişiye istihdam sağlıyor. Türk firmaları, Fas pazarında müteahhitlik ve inşaat, toptan ve perakende ticaret, tekstil, mobilya, demir-çelik, halı, gıda, hazır giyim sektörlerinde lider konumunda. Bu sektörlerde faaliyet gösteren firmaların sayısı 160'ı geçti. Fas, istikrarlı ekonomik büyümesi için ulaşım ve altyapı stratejisini güçlendirerek bölgesel kalkınmayı hedefliyor. Ulaşım projelerinin yanı sıra yeni otoyol, liman ve havaalanlarına yönelik yatırımlar bulunuyor. Dünyada müteahhitlik konusunda tecrübe ve kalite

avantajına sahip olan Türkiye ise hedef yatırımcı konumunda. Örnek olarak Kazablanka'da hizmet vermeye başlayan iki hatlı tramvay projesi, Türk müteahhitleri tarafından yapıldı.

NAVLUN PROBLEMİNE ALTERNATİF

Jeostratejik açıdan Fas, Afrika kıtasının Avrupa'ya en yakın noktasında yer alıyor. Uluslararası deniz taşımacılığında Akdeniz'in Atlantik Okyanusu bağlantısını sağlayan Cebelitarık Boğazı'na komşu olması önemli. Okyanus ve Akdeniz kıyısında ticari limanları olan Fas'ın en önemli limanları Tanger Med ve Kazablanka Limanı. Tanger Med Limanı, ülkenin en büyük ve Akdeniz havzasının da en önemli ticari limanları arasında. Tanger Med Limanı, 2019'da 9.5 milyon konteyner işlem kapasitesine ulaştı. Pandemi ile artan navlun fiyatlarına alternatif olarak görülüyor.



Riskini yöneten şirketler bağışıklığını güçlendiriyor

Değişimi ve dönüşümü rahat gerçekleştirmek isteyen şirketler risk yönetimine ihtiyaç duyuyor. Risk analizlerini önceden yapabilmek şirketlere, kriz dönemlerine bağışıklık sistemi güçlenmiş olarak girmeyi sağlıyor.

ŞEREF KILIÇLI

PARADİGMA DEĞİŞİKLİĞİ

FARKINDALIK oluşturma ve eğitim toplantılarına pandemi döneminde de devam eden İstanbul Ticaret Odası, bu kez işletmelerin risk bağışıklığına odaklandı. 'Krizden Çıkış, Müşteri Kazanmak, Büyümek' konulu webinar, Oda'nın youtube kanalından canlı yayınlandı. Webinar'da, Adizes Türkiye Müdürü Ayhan Dayoğlu, şirketlerin değişim ve dönüşüm süreçlerini detaylarıyla anlattı. Başarılı olma da uygulanan formüller ve kriz dönemlerinde değişen müşteri davranışları toplantıda ele alındı.

ORGANİK YAPIYA DÖNÜŞÜM

Şirketlerin kısa ve uzun vadeli performansları arasındaki farka dikkat çeken Dayoğlu, şunları söyledi: "Kısa vadeli performansta şirketin taahhüt ettiği sonuçların üretimi var. Uzun vadeli performans için ise girişimciliğe ihtiyaç duyuluyor. Uzun vadeli etkinlik, şirketin hem kendi içinde hem pazarında entegre olmasıyla mümkün. Şirketin kendi içinde ve pazarında entegre olabilmesi için de mutlaka organik yapıya dönüşmesi gerekir. Değişimi rahat yapabilmek için risk yönetimine ihtiyaç var. Problem ortaya çıkmadan risklere bakmak gerekiyor. Risk analizlerini önceden yapabilmek, kriz dönemlerine bağışıklık sistemi yüksek olarak girmeyi sağlar."

Başarının formülünün şirketin iç entegrasyonu ile dış entegrasyonunun belli bir dengede kalmasını sağlamak olduğunu belirten Dayoğlu, "Uyumun dört unsuru var. Bu unsurlardan birincisi insan, ikincisi para, üçüncüsü süreç, dördüncüsü ise müşteriler. Krizden çıkabilmek için insan, para, süreç ve müşterinin uyumlu hale getirilmesini sağlamak durumundayız. Herkesin fikrini almak, herkesin çözümün bir parçası olması çok önemli. Nakit akışını düzenlemek için işçiyi çıkarmak ve çalışan sayısını azaltmak bir hatadır" dedi. Dayoğlu, dijitalleşme sürecinde paradigma değişikliği ve veri analitiğinin sağlanması gerektiğini de vurguladı.



Şirket yetenekleri nasıl geliştirilir?

Şirketlerin yeteneklerini nasıl geliştirebileceği konusuna da değinen Ayhan Dayoğlu, şöyle konuştu: "Yeteneklerinizi geliştirmek için piyasadaki yeni beklentiyi tespit edin. Bu tespiti yapabilmek için öncelikli olarak sahadan topladığınız bilgileri etraflıca analiz etmeniz gerekiyor. Yetenekleri geliştirdikten sonra pazarı geliştirmek gerekiyor. Pazarı geliştirmek demek, yeni ihtiyacı tespit ettim, yeni ürün veya hizmeti pazara sundum demektir."



Bağışıklığın formülü

Dayoğlu, şirket yöneticilerine şu önerilerde de bulundu:

- İş ile müşteri planlamasını birbirinden ayırın.
- Niçin, nasıl ve ne sıralamasını izleyin.
- Ekiplerinize, müşterilerinize, paydaşlarınıza koçluk yapın.
- Müşterinin ne aldığına ve ne sattığınıza yani performansa değil, potansiyele odaklanın.

Evde üretilen vergi muafiyeti

Evde imal ettiği ürünleri internetten satmak isteyen girişimcilere vergi muafiyeti var. Bu muafiyetten yararlanmak isteyenlerin, vergi dairelerinden 'Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi' alması yeterli.

BAZI Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile Gelir Vergisi Kanunu'nda değişiklik yapıldı. Böylece, evdeki üretimlerini internetten satanlara vergi muafiyeti tanındı.

ESNAF MUAFLIĞI

Düzenlemeye göre, ayrı bir işyeri açmadan ve sanayi tipi veya seri üretim yapabilen makina, alet kullanmadan oturdukları evlerde imal ettikleri malları internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden satanların bu faaliyetleri esnaf muafılığı kapsamına girdi. Uygulamadan yararlanmak isteyenler, ikametgah yerindeki tarha yetkili vergi dairesine başvurarak 'Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi' alacak. Bu kişiler, Türkiye'de kurulu bakanlarda internetten yapılan satış gelirlerinin tahsilini ve bu gelirleri üzerinden tevkifat yapılmasını teminen bir ticari hesap açacak ve tüm hasılatın bu hesap aracılığıyla tahsili gerekecek.

SINIR 240 BİN TL

Bir takvim yılındaki hasılatın 2021 yılı için 240 bin lirayı aşması halinde esnaf muafılığından yararlanılamayacak. Muafılığa ilişkin şartları kaybedenler, izleyen takvim yılı başından itibaren gerçek usulde vergilendirilecek ve tekrar aynı muafiyetten faydalanamayacak. Belirtilen hasılat tutarı her yıl yeniden değerlendirilerek belirlenecek.

BİRDEN FAZLA ÜRÜN

Birden fazla ürün imal edilerek internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden satılması durumunda, elde edilen hasılatın ilgili yıl içinde geçerli olan tutarı aşmaması şartı, her bir ürün cinsi için ayrı değil, tüm ürünlerden elde edilen toplam hasılat için geçerli olacak. Ticari, zirai veya mesleki kazancı dolayısıyla gerçek usulde gelir



Gelir vergisi indirimi

Bankalar, ticari hesaplara aktarılan tutarlardan yüzde 4 gelir vergisi tevkifatı yapacak. Uygulamadan yararlanan kişilerin bir veya üzeri işçi çalıştığı durumlarda tevkifat oranı yüzde 2 olarak uygulanacak. İndirimli oranın uygulanması için ilgili ayda bir işçinin en az 10 gün süreyle çalıştırılması gerekecek.

Belge süresi 2 yıl

Esnaf muafılığından faydalananların mükellefiyet tesisi, belge düzenleme, defter tutma, beyanname verme gibi yükümlülükleri olmayacak. Alınacak Esnaf Vergi Muafiyet Belgesi'nin iki yıl sonra yenilenmesi gerekecek.

vergisine tabi olanlar ile faaliyetini, gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine bağılılık arz edecek şekilde yapanlar kapsam dışı.

Muafiyetten faydalanılabileceği için evlerde imal edilen ürünlerin internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden satılması şart olacak. Satışların bir kısmının internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden, bir kısmının ise diğer şekillerde yapılması halinde muafiyet tanınmayacak.

SIAL CHINA 2021

ŞANHAY - ÇİN HALK CUMHURİYETİ

18 - 20 Mayıs 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Gıda
- İçecek

ASYA'NIN EN BÜYÜK GIDA FUARI SIAL CHINA 2021'DE 100.000'DEN FAZLA GIDA PROFESYONELİ İLE TANIŞIN!

SIAL CHINA 2021	KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER
• 200.000 m² sergileme alanı • 4.500 katılımcı • 123.000 profesyonel ziyaretçi • Türkiye Milli İştiraki'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı • İstatistiksel olarak katılımcı firmaların %90'ın üzerinde memnuniyeti	• Stant dekorasyonu ve aydınlatma • Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri • Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması • Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması • Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri • Fuar giriş kartı • T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemlerine ilişkin dosya masrafı
ÖDEME PLANI	BANKA BİLGİLERİ
Minimum stant alanı : 12 m² Katılım bedeli : 6.390 TL/m² 1. Ödeme Başvuru ile : Talep edilen m²X 1.000 TL 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si 3. Ödeme : Bakiye bedel	Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI Banka : Yapı Kredi Bankası Şube : Sultanhamam / İstanbul Kodu : 055 TL Hesap No : 60614779 IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir. • İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.	• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "SIAL CHINA 2021" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.
Teşekkür eder, saygılar sunarız.	



İSTANBUL
TİCARET
ODASI¹⁸⁸²

Gülün Gürsoy	Özlem Kılıç	Sibel Tayanç
Tel : (0212) 455 6117	(0212) 455 6512	(0212) 455 6512
GSM : (0530) 151 4233	(0530) 050 6163	(0530) 664 8618
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr	ozlem.kilic@ito.org.tr	sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM: (0533) 959 3057		
Faks: (0212) 520 1526		
444 0 486 ito.org.tr /itokurumsal		

Finans enstitüsü akademisyen de yetiştiriyor

Lisansüstü eğitim başvurularını almaya devam eden İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, yeni akademisyen adaylarını bekliyor. Enstitü, bankacılık ve finansal ekonomi doktora programlarıyla da sektöre nitelikli akademisyenler yetiştiriyor.



HAMİT KARDAS

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde bahar dönemi lisansüstü eğitim başvuruları devam ediyor. Üniversitenin lisansüstü çalışmaları yürüttüğü beş enstitüden biri olan Finans Enstitüsü'nde teori ve pratik eğitim bir arada sunuluyor. Enstitüde beş farklı yüksek lisans, iki doktora programı ile doğrudan finansal piyasalara yönelik yedi ayrı lisansüstü program yürütülüyor.

ARAŞTIRMA VE PROJE ÜRETEN

İstanbul Ticaret Odası'nın verdiği büyük destekle iş dünyası ile iç içe bir öğretim anlayışını benimseyen İstanbul Ticaret Üniversitesi, bu çerçevede kapsamlı yüksek lisans ve doktora programları sunuyor. Üniversite bünyesinde faaliyet gösteren ve Türkiye'nin ilk finans enstitüsü olma özelliği taşıyan enstitüde; bankacılık, sigortacılık, sermaye piyasası, finans ana bilim dallarında teori ve uygulamayı

birleştiren bir eğitim istemi uygulanıyor.

TİCARET Finans Enstitüsü; İstanbul'un küresel ölçekte finans merkezi olma hedefleri ile uyumlu olarak çalışma alanını, özel ve kamu kesimi odaklı finans teorisi, yönetimi ve politikası, finansal ekonomi ile uygulamalı finansı dikkate alarak bütünsel bir perspektifle yapılandırıldı.

Enstitü, ulusal ve uluslararası finansal piyasaları entegre eden bir yaklaşımla ulusal, bölgesel ve küresel danışmanlık hizmetleri sunan, araştırma ve projeler üreten, kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapan ve dolayısıyla ülkemizin ekonomisine ve finans kesimine katkı sağlayan bir kurum olarak tasarlandı.

7 LİSANSÜSTÜ PROGRAM

Türkiye'de bir benzeri daha bulunmayan Finans Enstitüsü, bankalar başta olmak üzere finans sektöründe faaliyet gösteren kamu ve özel sektör kuruluşları, SPK ve BDDK gibi özerk otoriteler, meslek

kuruluşları ve üniversiteler ile oluşturulan işbirlikleri çerçevesinde eğitim-öğretim, araştırma ve uygulama örnekleri ve modelleri ile lisansüstü diploma programları sunuyor. Finans Enstitüsü, Türkiye'nin ilk finans enstitüsü olma özelliğine sahip. Ayrıca beş farklı yüksek lisans, iki doktora programı ile doğrudan finansal piyasalara yönelik yedi ayrı lisansüstü program yürüten tek enstitü. Enstitü, halen Bankacılık, Sermaye Piyasası, Uluslararası Bankacılık ve Finans, Uluslararası Finans (İngilizce) yüksek lisans programlarını yürütüyor. Bankacılık ve Finansal Ekonomi doktora programlarıyla da sektöre nitelikli akademisyenler yetiştiriyor.



Hangi programlar var?

- **Yüksek lisans programları:** Bankacılık, Finansal Hizmetler Pazarlaması, Sermaye Piyasası, Uluslararası Bankacılık ve Finans, Uluslararası Finans (İngilizce)
- **Doktora programları:** Bankacılık, Finansal Ekonomi

Bankacılık ve BISTLAB

Finans Enstitüsü; eğitim, öğretim ve araştırma faaliyetlerini, VakıfBank ile ortak gerçekleştirilen Bankacılık Uygulama Şubesi ve Borsa İstanbul tarafından desteklenerek kurulan Borsa İstanbul Laboratuvarı (BISTLAB) ile sürdürüyor. BISTLAB Türkiye'de ilk, Bankacılık Uygulama Şubesi ise tek olma özelliğini taşıyor.

Dijital pazarlama alanında öncü kitap

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Doktora programında ders veren öğretim üyeleri ve sektörde aktif çalışan aynı doktora programındaki öğrencileri, Türkiye'de dijital pazarlama iletişimindeki yeni kavramlardan oluşan kapsamlı bir kitaba imza attı. Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Anabilimdalı Başkanı Prof. Dr. R. Gülay Öztürk'ün editörlüğünde hazırlanan kitap, Nobel Akademik Yayıncılık tarafından yayınlandı. "Dijital Pazarlama İletişiminde Yeni Kavramlar: Akademi Ne Söyler, Sektör Nasıl Uygular?" başlıklı kitapta; bireysel sosyal sorumluluk, paylaşım



ekonomisi, içerik pazarlaması, dijital hikâye anlatıcılığı, transmedya hikâye anlatıcılığı, hiper hedefli kişiselleştirilmiş dijital reklamcılık, programatik reklamcılık, yeniden hedefleme (retargeting), ses teknolojileri, tüketici elektroniği şovu (CES), paralel gerçeklik, giyilebilir teknoloji, nesnelerin interneti, adreslenebilir TV reklamcılığı, yapay zekâ teknolojisi, reklam engelleyiciler (adblockers) ve mikro video reklamlar gibi dijital pazarlama iletişimi çalışmalarındaki yeni kavramların açılımına hem akademik, hem de sektörel çalışmalar perspektifinden zengin örnek kampanyalarla yer veriliyor.

PSI 2021

Düsseldorf - Almanya
18 - 20 MAYIS 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI FUARI

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

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.

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'mıza iletilmesi gerekmektedir.
• İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Çiğdem Terzi Esendimir / Esra Avcıoğlu

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

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

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

(Signature)

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

itokurumsal





AİLE ŞİRKETLERİ

Dr. İlhami FINDIKÇI

İnsan kaynaklarından insani değerlere

İnsan, eşref-i mahlukluk bugünkü anlayışla en gelişmiş canlı. Yeryüzünde görüldüğünden bu yana fizik tarafı kadar duygu ve ruh yapısı da araştırma konusu olmuş. Olmuş olmasına da bugün insanı arzu ettiğimiz düzeyde tanıdığımızı söyleyemeyiz. Nitekim her bilim dalı, insanı kendi doğruları ve araştırma yöntemleriyle ele alıyor. İş dünyası, önceleri insanı üretim sürecinin sade ve sıradan bir unsuru gibi ele aldı. Ama zamanla insanın sıradan bir üretim veya hizmet aracının çok ötesinde bir etkiye sahip olduğu anlaşıldı. Dolayısıyla kurumlarda insana yönelik farklı bir anlayış geliştirilmesi gereği, hatta zorunluluğu ortaya çıktı. Önceleri zât işleri olarak işletmelerde organize olan bölümler, sonra personel, son olarak insan kaynakları bölümleri olarak işlevsel hale geldi. Önceleri çalışanların işletme ve iş hayatıyla ilişkilerine odaklanan bu işlev, günümüzde çalışanın bir insan olduğu gerçeğine yaklaşmanın çabası içinde.

Ruh ve duygu dünyasının beslenmesi

Öyle ki, çalışan olarak bireyin, iş ortamındaki morali, iş tatmini, iletişim ve etkileşim olanakları, kendini ifade etme imkanı gibi tamamen insani konular, insan kaynakları yönetimi alanının başlıca gündemini oluşturmaya başladı. İnsani değerler odaklı bu yoğun gündem, günümüzde insan kaynakları kavramının içine sığamamaya başladı. Bir anlamda salt maddi kaygılarla hareket eden insan kaynakları yaklaşımı, günümüzdeki insani krizle başa çıkmak için yetersiz kalmaya başladı. Dolayısıyla insanın bütün üretim ve hizmet süreçlerinin en önemli bileşeni, kaynağı olması yanında en önemli kaymeti, en önemli değeri olduğu da anlaşılmaya başladı.

Esasen bugün dünyada yaşanan birçok sorunun ve krizin kökünde, insani krizin yer aldığını biliyoruz. Öyle ki, geleneksel otokratik liderlik yönetimlerine baş kaldıran kalabalıklar, insanı iskalayan bir ideolojiyi mihenk alan devlet yapıları, aile içinde yaşanan şiddet, yeryüzünde ruh sağlığı bozulmuş insanların sayısında yaşanan çığ gibi artış, toplumsal şiddet, küçücük işletmelerden uluslararası şirketlere kadar kurumlarda yaşanan ahlaki sorunlar ve belki de en önemlisi kendisiyle barışı bozulmuş bireylerin giderek artması... Bütün bu gelişmeler bir gerçeği haykırıyor adeta: İnsana salt fizik ve maddi yönüyle yaklaşımın ötesinde hızla körelen, yavaşlayan, zayıflayan ruh ve duygu dünyasının beslenmesine olan ihtiyaç çığ gibi artıyor.

İnsani derinliği yeniden yakalama

Evet, günümüzde hangi bilim ve uygulama dalının penceresinden bakılırsa bakılsın, bir bütün olarak ele alınması, ruh ve duygu tarafındaki erimenin durdurulması, insani değerlerdeki aşınmanın yok edilmesi zorunludur. Bu, insanın ihmal edilmiş olan ruh tarafına yeniden yönelmemizi gerektirir. Böyle bir bakış insanı bütün süreçlerin vazgeçilmez değerli kaynağı ve özü olarak ele almamızı gerektirir. Bu bakış, başkasının isteğini kendimizinkinden önce ele almayı zorlayan hizmetkâr bir kişilik ve liderlik duruşunu gerektirir. Günümüz insanı kendi iç dünyasında, ailede, iş ortamında, toplumda ve küreselleşen dünyada kendini tanıma yolculuğunda yol aldı artık. Bu yol, salt içgüdüleri tatmine odaklanan kişisel gelişim yaklaşımlarının ötesinde başkası için yaşayabilmenin getirdiği insani derinliği yeniden yakalama yolculuğudur.

Bütün bunlar, dünyada yaşanan küresel dönüşümün zorladığı insani derinliğin yeniden yakalanmasını gerektiriyor. Bugün, kendi iç dünyamızda, ailede, iş ortamında, toplumda sade ve sıradan bir insan olarak kendi benliğimizden ziyade ruh dünyamızın derinliği ile yeniden buluşmaya, bir ve bütün olmaya, başkası için yaşamaya her zamankinden daha çok ihtiyacımız var.

IWEC şampiyonlarına ödül

OSMAN KUVVET

DÜNYA genelinde kadın girişimcileri destekleyen Uluslararası Kadın Girişimcileri Destekleme Fonu IWEC'in 13. Uluslararası Kadın Girişimciler Yarışması, geçen yıl pandemi nedeniyle online gerçekleştirildi. TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal'ın da yönetim kurulu üyesi olduğu

IWEC'in düzenlediği sanal toplantıda yarışma sonucu açıklandı.

Yarışmada, İstanbul Ticaret Odası'nın Türkiye'den aday gösterdiği iki iş kadını; Prof. Dr. Aytül Erçil (Vispera Bilgi Teknolojileri A.Ş.) ve Dr. Aslı Zuluğ da (Guru Sağlıklı Gıda Sanayi Ltd. Şti.) ödüle layık görüldü.

Prof. Dr. Aytül Erçil ve Dr. Aslı Zuluğ'a ödülleri İTO Başkanı Şekib Avdagiç verdi.



İsrafil Kuralay, Levent Taş, Aslı Zuluğ, Şekib Avdagiç, Aytül Erçil, Hatice Güner Dinçbal Kal, Nurcan Turan, Münir Üstün (soldan sağa)

Uluslararası Kadın Girişimcileri Destekleme Fonu IWEC'in düzenlediği 13. Uluslararası Kadın Girişimciler Yarışması'nın şampiyonları belli oldu. Şampiyon kadın girişimciler ödülleri, İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç'den aldı.

Konteyner sorununa yerli üretimle çözüm



Denizyolu taşımacılığında boş konteyner bulunamaması ve navlun fiyatlarının da artması ihracatçıları zorluyor. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, konteyner imalatına teşvik verilmesi için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile görüştiklerini ve hemfikir olduklarını açıkladı.

TÜRKİYE, zorlu pandemi koşullarına rağmen 2020'de 169.5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İhracatçı portföyü içindeki KOBİ oranının yüzde 71 olması ile 226 ülke ve bölgeye ihracat yapılması da dikkat çekti. Ancak yapılan ihracatın yüzde 64'ünü taşıyan denizyolu taşımacılığında boş konteyner bulunamaması ve navlun fiyatlarında da döviz bazında yüzde 300'lere varan oranda artışlar yaşanması ihracatçıları zorluyor.

PIYASA ÇİN'İN ELİNDE

İhracatçıların konteynerle ilgili sorunu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın Ankara'da basın mensuplarıyla yaptığı toplantıda da gündeme geldi. Çin'in bu alandaki hakimiyetine dikkat çeken Pekcan, şöyle konuştu: "Dünyada konteynerle ticaretin büyük kısmı Çin ile yapılıyor. Konteyner imalatını da onlar yapıyor. Ben prefabrik imalatı yapan ve uluslararası düzeyde çalışan birkaç firmamızla görüştüm. 'Siz neden konteyner imalatı yapmıyorsunuz' diye sordum. Üstelik konteyner bulan şanslı firmalar gönderiyor ama geri gelmediği için lojistik firmalarına çok ciddi mal bedelini de geçen demurajlar (gecikme bedeli) ödemek zorunda kalıyorlar. Çünkü gemi geri gelmiyor. Boş göndermek istemiyorlar."

YERLİ FİRMALAR HAZIR

Konteyner sorununa çözüm için yerli üretime teşvik modelini uygulayacaklarına işaret eden Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, nasıl bir yol haritası izleneceği konusunda şu bilgileri verdi: "Sanayi ve Teknoloji Bakanımızla konteyner, vagon imalatına teşvik verelim, diye görüştüm. Onlar da aynı fikirdeler. Piyasada bir arz eksikliği var. Bunu tamamlamamız lazım. Konteyner üretmek zor değil. Bizde zaten dünya çapında prefabrik üreten, konteyner üreten firmalar var. Sadece önemli ürünlerin taşınmasıyla ilgili basınç testi, hidrolik testi gibi bazı testlerden geçilmesi gerekiyor. Test laboratuvarları yok. Üretimi yapan, o laboratuvarı da zaten yapar."



Gine yatırım forumu 24 Şubat'ta başlıyor

GİNE Yatırımlar ve Kamu Özel Sektör Ortaklığı Bakanlığı ile Gine Özel Sektör Yatırımlarının Teşviki Ajansı ortaklığında, 24-26 Şubat 2021 tarihlerinde 'Gine Yatırım Forumu' düzenlenecek. Afrika Kalkınma Bankası ve Dünya Bankası Uluslararası Finans Kurumu'nun da desteklediği foruma, fiziki olarak katılamayan firmalara online katılım imkanı sağlanacak.

TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

Paris - Fransa
5 - 8 Temmuz 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021 İLE TEKSTİL ENDÜSTRİSİNİN KALBİNDE TREND TASARIMLARI YAŞAYIN!

TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 55.000 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 1038 katılımcı
- 14.862 ziyaretçi
- En büyük 2. yabancı ülke katılımı : Türkiye

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 12 m ²
Katılım bedeli	: 7.100 TL/m ²
1. Ödeme (Başvuru ile birlikte)	: Talep edilen m ² x 1.000 TL
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye Bedeli

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı'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 "TEXWORLD EVOLUTION 2021 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

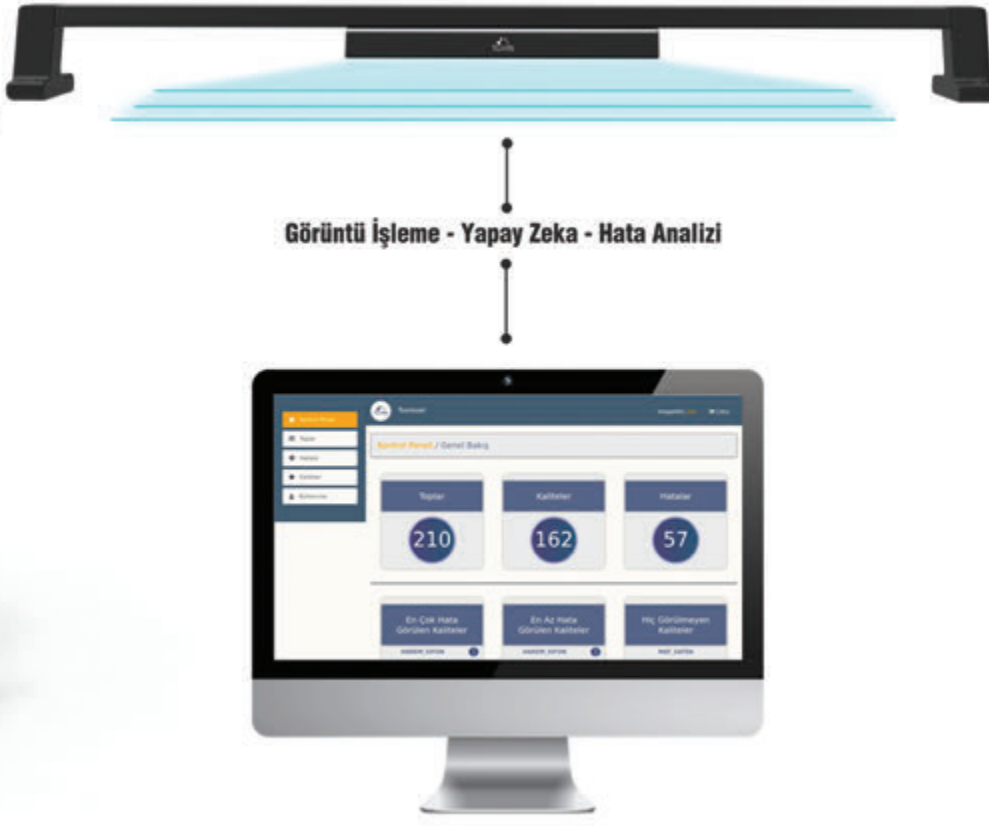


İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Zeynep Ülker / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 6117 / 0212 455 65 83 / 0 212 455 61 09 / 0212 455 61 70
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 386 92 66
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

Sektör bağımsız sistem

Sektör bağımsız bir hizmet sunduklarını belirten Batuhan Şahin, “Aynı teknoloji alt yapısını kağıt endüstrisinde uygulamaya alıyoruz. Kağıt üreticilerinden bir firma ile satış anlaşmamızı yaptık. Halen MDF yüzeyler üreten, Türkiye’nin önde gelen firmalarından biri ile de görüşmelerimiz sürüyor” bilgisini paylaştı.



Tekstilde kalite garantisi YERLİ YAPAY ZEKA

Tuvis, üretimde akan kumaşın dokuma hatalarını yüzde 95 verimlilikle tespit eden, rakiplerinden üstün özellikte bir sistem geliştirdi. Üretimdeki eksiklikleri belirleyen, hatanın çıkış noktasını tespit eden ve ihtiyaca göre özel çözümler sunan sistem, maliyet avantajları ile de rakipsiz.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi’nde (Cube Incubaiton) yerleşik Tuvis Yazılım Mühendislik Sanayi Ticaret A.Ş., hatasız tekstil üretimi için yapay zeka tabanlı görsel kalite kontrol sistemi ‘Tuvis Fablns’ı geliştirdi. Görsel kalite kontrol sistemi; üretim sırasında akan kumaş üzerindeki hataları otomatik olarak tespit edip, hata haritası oluşturuyor. Böylece hatanın çıkış noktasını da belirliyor. Yüzde 95 verimlilikle çalışan sistem, hataları detaylı ve görsel olarak sunuyor. Anlık raporlar hazırlayıp, 7/24 kesintisiz ve hızlı denetim yapan ‘Tuvis Fablns’, üretimdeki eksik ve ihtiyaçları karşılama özellikleri ve maliyet avantajı ile rakiplerine fark atıyor.

SİLİKON VADİSİ DENEYİMİ

Tekstil endüstrisinde kendi işini yapan bir ailede büyüyen Tuvis’in kurucu ortağı ve iş geliştirme sorumlusu Batuhan Şahin, bu sayede; üretim, tedarik, pazarlama, satış, lojistik ve satış sonrası süreçlerinde deneyim kazandı. Kalite kontrol süreçlerindeki hataları anlık olarak gidermek için Bahadır Gölçük ve Eyüp Görkem Bayram ile birlikte Tuvis’i kurdu. TÜBİTAK 1512 Teknogirişim Sermaye Desteği ile yola çıkan Tuvis, Growth Circuit VC’nin Berkeley Innovation Accelerator aracılığıyla yaptığı hızlandırma programı sonunda; yatırım yapılıcak 7 girişimciden biri oldu. Silikon Vadisi’nde bir eğitim-pazar araştırması sürecine dahil olan Tuvis, Draper University uluslararası startup hızlandırma programını da tamamladı. İstanbul Ticaret’in sorularını Batuhan Şahin cevapladı.

HEDEF YÜZDE 100 VERİMLİLİK

Tuvis’i tanıtır mısınız?

Tekstil üreticilerinin verimliliğini yüzde 100’e çıkarmayı hedefleyen bir yüksek teknoloji şirketiyiz. Kumaş üretilirken oluşan hataları, sektörün yaygın ve büyük bir problemi. Tuvis olarak geliştirdiğimiz yapay zeka teknolojisi ‘Tuvis Fablns’, üretim sırasında kumaş üzerindeki hataları anlık olarak tespit edebiliyor. Düşük kaliteyi en aza indirdiği için beraberinde düşük kalite maliyeti de en aza iniyor. Hedefimiz; üretim-kalite süreçlerini yüzde 100 verimli hale getirmek. Bugüne kadar elde ettiğimiz başarılar sayesinde ekosistemin en iyi programlarından olan Workup programına dahil edildik ve bu süreçte 40’tan fazla müşteri görüşmesi yaparak teklif süreçlerini başlattık.

RAKİPLERİNDEN İLERDE

Rakipleriniz var mı?

Tekstil sektöründe kumaş hata tespiti yapan Portekiz, İsviçre, İngiltere ve ABD’li dört rakibimiz var. Bunlardan üçü köklü makina firması, biri ise teknoloji startup’ı. Kumaş



üreticileri, kumaş kalite kontrolünü insan gözü ile gerçekleştiriyor. Bu nedenle; verimsizlik, sürecin yavaş ilerlemesi, standardize edilememesi ve takip edilememesi gibi problemler sık yaşanıyor. Gayemiz, sektörde insan kaynaklı hataları en aza indirmeye çalışarak, üretim yapan insanın işini kolaylaştırmak. Tuvis, üretimdeki eksik ve ihtiyaçları karşılamak misyonuyla hareket ettiği için rakiplerinden ileride.

MÜŞTERİYE ÖZEL ÇÖZÜMLER

İlk günden bu yana sektördeki güçlü üretici firmalarla bir aradayız. Geçirdiğimiz ürün geliştirme sürecinin en önemli aşamalarından biri olan veri toplama işlemini ülkemizin köklü bir tekstil üreticisi ile tamamladık. Sahada müşterinin ihtiyaçlarına göre özel çözümler geliştirdik. Bu süreç sonunda ürünümüzün sahada uygulanabilir ilk versiyonunu elde ettik.

YÜZDE 95 HATA TESPİTİ

Tuvis Fablns hangi aşamada?

Dokuma, ham ve PFD kumaşlarda üretim hatalarını yüzde 95 doğrulukla tespit edebiliyor. Müşterilerimiz kalite kontrole dair tüm detayları ve hata fotoğraflarını görebiliyor. Raporlama ile birlikte operasyonel süreçlere fayda sağlayan hata haritalama sistemi de sunuyoruz. Halen sistemi tanıttığımız ve devreye alma aşamaları devam eden yeni müşterilerimiz var. Bir sonraki adımımız, hata tespitini kumaş üretilirken yapabilen bir sistem geliştirmek. Bu sistemi örme makinalarına entegre edip, henüz kumaş üretilirken oluşmaya başlayan hataları en başında engellemek.

Dünya listesinde

Batuhan Şahin, şirketinin uluslararası başarılarını anlatırken de şu bilgiyi verdi: “Hello Tomorrow Deep Tech Startup Challenge kapsamında 2019 yılında dünyadaki yüksek teknoloji geliştiren 5 binden fazla startup arasından ilk 500 startup listesine girerek, teknoloji öncüleri olarak adlandırıldık.”

Hataları fotoğraflıyor

Batuhan Şahin, üreticinin kalite kontrol hatları üzerine entegre ettikleri kameralar ve yapay zeka modülünün, üretimde akan kumaştaki hataları anlık tespit ettiğini belirterek, sistemi şöyle özetledi: “Kameralar banttan akan kumaşları görüntülerken, arka tarafta geliştirdiğimiz yazılım ise kamera kayıtlarını izliyor. Hata tespit ettiğinde fotoğraflayarak hatanın yerini, hata puanını raporlama sistemine kaydediyor. Kumaş sargısı bittiğinde, operatör sistemden raporu inceleyip, gerekli değişiklikleri ve geri beslemeleri yapabiliyor. Aynı zamanda Tuvis Fablns’ın raporuna göre hata haritası incelenerek, bir sonraki süreç için ön çalışma da yapılabiliyor.”

Tuvis Fablns’nin avantajları

- En az 30 m/dk hızda anlık denetim ve tespit.
- Yüzde 95 verimlilikle çalışıyor.
- Ham kumaştaki tüm hataları biliyor.
- Hataları detaylı ve görsel olarak sunuyor.
- Hata haritalama ile sorun kaynağını buluyor.
- Sürekli öğrenebiliyor.
- Anlık raporlama yapabiliyor.
- Haftalık, aylık, yıllık analiz yapıyor.
- Operasyonel yönlendirme sağlıyor.
- 7/24 kesintisiz ve hızlı denetim yapıyor.
- Yüksek verim ve hızlı denetimle maliyeti azaltıyor.



WhatsApp’ın parayla imtihanı

Geçtiğimiz iki yazıda dijital dünyada para, itibar ve dikkat ekonomisi arasında inanılmaz oranda artan akışkanlıktan bahsetmiş ve bir web sitesinin birdenbire reklam alarak uzun uğraşlar sonucu zorlukla elde ettiği itibar ve dikkati paraya çevirme pahasına kısa sürede eritebildiğine değinmiştik.

Kısa bir süre önce WhatsApp tam da bu konuda negatif örnek olarak verilebilecek bir karara imza attı. Güncellediği kullanım şartları sözleşmesiyle WhatsApp tüketicilere; sohbetlerinde paylaştığı yazı, görüntü, ses ve video gibi bilgileri şirketin uygun gördüğü üçüncü partilere reklam amaçlı pazarlayabilmesi yani ticari kullanım için onay vermelerini şart koşturmuştu.

Bu gelişme birkaç yönden dikkate değer nitelikte...

Paylaştığımız bilgilerin değeri ne olabilir ki?

İnternetin ilk yıllarında tüketici verisi denilince sadece ad, soyad, doğum yılı ve benzeri birkaç veri kastediliyordu. Ancak dijitalleşen günümüz dünyasında gelişen yapay zeka, büyük veri teknolojilerinin yardımıyla, tüketicilerin tıklama davranışı, mesaj içeriği, ses ve görüntülü paylaşımların içeriği dahil çok çeşitli veri kaynaklarından elde edilen veri akışı söz konusu. Gelişen yapay zeka teknolojisi, bir kişinin yeterince fazla miktarda verisini işledikten sonra o kişinin siyasi görüşü, sahip olduğu değerler, kültürü, hayata bakış açısı, hatta o anda depresyonda olup olmadığını bile çoğu zaman o kişiden ileri düzeyde tahmin edebiliyor.

Peki, WhatsApp bu adımı ne amaçla attı?

WhatsApp’ın söz konusu adımını sesli ve görüntülü tüm mesaj içeriğimizle yapay zekaya olağanüstü değerli bir veri seti eklemek ve sonuçta reklam verenler aracılığıyla büyük oranda kârlılığı amaçlamak yolunda atılan önemli bir adım olarak görmek mümkün. ABD menşeli bu platformun gelecekte devletler arası olası çıkar çatışmaları ihtimali durumunda milli menfaatlere potansiyel bir tehdit olarak değerlendirilmesi söz konusu olabilir.

Ancak önceki yazılarda da belirttiğimiz gibi yıllar içerisinde tüketici dikkat ve itibarını kazanmayı başaran bu platform, edindiği dikkat ve itibarı fütursuzca ve hızlı biçimde paraya çevirmek istemesi durumunda kendisi için yıkıcı sonuçlarla karşılaşabilir.

Bu adımın sonuçları ve alternatifler

WhatsApp’ın bu adımı ülkemizde dünyanın birçok yerinde olduğundan daha büyük oranda tepkiye neden oldu. Tüketiciler kişisel verilerinin güvenliğiyle ilgili hassasiyetleri ve milli duygularla alışkanlıklarından ödün verip BİP ve Dedi benzeri alternatif milli mesajlaşma platformlarına hızla yöneldi. Milli platformlara alternatif olarak yabancı menşeli Telegram gibi çözümler öne çıkıyor. Ancak, yabancı menşeli bir platform kullanılacaksa da yine kâr amacı güden ve arkasında bir şirketin olduğu Telegram gibi platformlar yerine Signal gibi kâr amacı gütmeyen, açık kaynak kodla geliştirilmiş ve uçtan uca şifreli güvenlikli platformları tercih etmek ileride benzeri sorun ve tehditlerle karşılaşmamak için daha uygundur.

Covid hastalarına kök hücre umudu

ABD'li bilim insanları, Covid-19'u ağır geçiren kişiler için umut olabilecek bir tedavi yöntemi geliştirdi. Miami Üniversitesi araştırmacıları, yaşama şansı düşük 24 hastaya kök hücre tedavisi uyguladı. Bulgular, bu kişilerin yaşama olasılığını, kök hücre tedavisi almayan hastalara oranla iki kat artırdığını gösterdi.

AYŞE BAŞAK

MIAMI Üniversitesi bilim insanları, kök hücre tedavisini, yeni doğan bebeklerden alınan kordon kanını kullanarak uyguladı. Araştırma sonuçlarına göre tedavi, 85 yaş altı hastalarda yaşam şansını iki katına çıkardı. Tedavi prosedürüne göre araştırma ekibi, Covid-19'a yakalanarak akut solunum problemi yaşayan 48 hastadan 24'üne kök hücre tedavisi uygularken, diğer 24'üne plasebo tatbik etti. Bu esnada rutin tedavi prosedürlerini uygulamaya devam eden bilim insanları, 30 günlük sürecin ardından dikkate değer bir sonuca ulaştı. Buna göre kök hücre tedavisi uygulanan 24 hastanın yüzde 91'i, plasebo alanların ise yalnızca yüzde 42'si hayatta kaldı. Kök hücre tedavisi uygulanan hastalardan, sadece 85 yaş üzerinde olan biri hayatını kaybetti.

200 MİLYON HÜCRE

Miami Üniversitesi'nin araştırması, kök hücre yönteminin Covid-19 tedavisinde etkin olabileceğini gösterdi. Tedaviyi alan 24 hastaya 200 milyon adet kök hücre verildiği, iki günde bir, iki kez kök hücre aldıkları ve söz konusu hastaların hastalığın ölümcül etkilerini

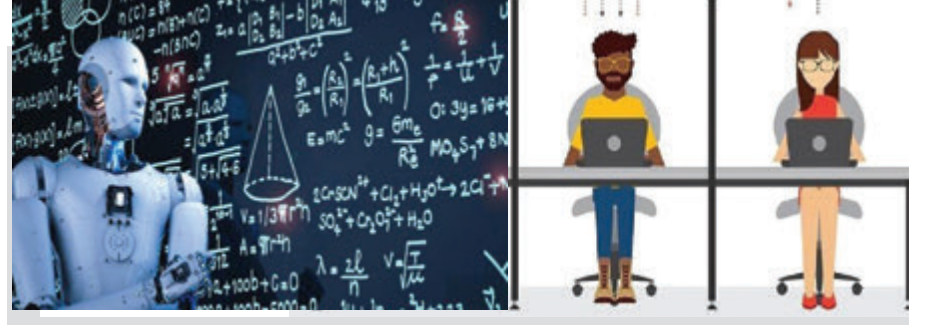


bertaraf etmenin yanı sıra iyileşme ve nekroz süreçlerinin de hızlandığı açıklandı.

AKCİĞER TAMİRİ

Araştırma ekibinden Profesör Camillo Ricordi, kök hücre tedavisini, Covid-19'a karşı önemli bir kazanım olarak görüyor. Profesör Ricordi, çok sayıda hastalıkta etkin rol oynayan

kök hücrelerin, vücuda enjekte edilir edilmez akciğerlere doğru mobilize olup, koronavirüs etkisiyle yıpranan akciğer dokusunu 'tamire' giriştiğini söylüyor. Başarılı sonuçların ardından vakit kaybetmeksizin Amerikan Gıda ve İlaç İdaresi'ne (FDA) başvuran araştırma ekibinin bir hafta içerisinde onay aldığını da belirtelim.



Turing testi artık yapay zeka için yetersiz mi?

YAPAY zekanın, insan gibi düşünülmesinin imkanlarını saptamak için kullanılan Turing testi, yapay zekanın başarısını ölçmekte artık yetersiz ve kısıtlı görülüyor.

Adını ünlü İngiliz matematikçi Alan Turing'den alan testten, ilk olarak kendisinin 1950 yılında yazdığı 'Computing Machinery and Intelligence' başlıklı ünlü makalesinde söz edilir. Turing testi, yapay zekanın, varsayılan koşullar altında, insani tepkileri taklit edip edemeyeceğini ölçmek için kullanılır ve her biri ayrılmış ve yalıtılmış üç farklı terminal odada uygulanır. Birinde yapay zeka, diğer ikisinde ise iki-biri sorgulayan, diğeri ise yapay zeka ile beraber katılımcı olan- insan yer alır. Belirli bir sürede sorulan belirli sayıdaki sorulara cevap aranırken, insan ve yapay zeka kıyaslanır. Turing testi, bir insanın, sorulara cevap veren kişinin yapay zeka olup olmadığını tespit etmesine odaklanır.

Amazon'un yapay zeka asistanı Alexa'nın geliştiricilerinden ve yapay zeka asistanı bölümü başkan yardımcısı, baş mühendis Rohit Prasad'ın yaptığı son açıklamalar, Turing testinin yapay zekaların etkinliğini ölçmekte yetersiz kaldığı yönünde. Prasad'a göre yapay zeka, insanları taklit etmeye çalışma aşamasını geride bıraktı ve çok daha

fazla gelişti. Bu yüzden de artık yeni bir test protokolüne ihtiyaç var.

SENSÖRLER VE BECERİLER

İnsanların, yapay zekaların işlevsel olmasını yeğlediklerini söyleyen Rohit Prasad, Turing testinin sınırlı kaldığını, testin artık bir fayda sağlamadığını belirtti. Prasad'a göre insanlar, yapay zekayı ayırt etmeye dair ilgilerini çoktan kaybetti. Prasad, ayrıca Turing testinin yapay zeka teknolojisinin hafife alarak, bu test esnasında yapay zekanın insancıl cevaplar vermesini beklemenin bir kandırmaca olduğunu düşünüyor. Prasad, "Yapay zekaya, 'A destinasyonu B destinasyonundan ne kadar uzakta' gibi bir soru yöneltildiğinde, insan gibi görünebilmesi için duraksaması, tereddüt etmesi gerekir. Oysa yapay zeka, yalnızca düşünüyor gibi duraklayarak insan davranışına yakın tutum sergiler. Ancak bu test, yapay zekanın dış dünyayı algılamak için istifade ettiği sensörleri ve becerileri göz ardı eder" diyor.

Yapay zeka tartışmaları farklı zeminlerde, farklı içeriklerle sürerken aklımızdan çıkarmamız gereken tek şey, bu teknolojinin hızla ilerlediği gerçeği. Bakalım, önümüzdeki yıllarda bizi bu alanda neler bekliyor olacak.

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

in @ /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr

25 kişi ile aynı anda toplantı

Zoom'u diğer video konferans uygulamalarından ayıran birçok yenilik vardı. En büyük özelliği ise aynı anda 25 kişi ile toplantı yapma imkanı sunması. Bugün, bu rakam çok daha fazla. Bir diğer özelliği de 40 dakikaya kadar kullanıcılarına ücretsiz hizmet sağlamasıydı. Zoom'un ilk günlerde kullanıcı kitlesini daha çok Asyalılar oluşturmuyordu. Bir toplantı için günlerce

seyahat etmeye gerek kalmamıştı. Ancak şirketlerin alışkanlıklarını değiştirmek hiç de kolay değildi. Bu alışkanlıkların değişmesi, 2020 yılında gerçekleşecekti. Her ne kadar çok fazla rakibi olsa da Zoom, bu rakiplerin arasında sıyrılmayı başarıyor. Kullanım kolaylığı, hızı, efektif özellikleri ile kullanıcıların odağına yerleşen platform için 'gerçek bir başarı öyküsü' diyebiliriz.



Video konferans uygulamasından 10 yılda 300 milyar \$

Temeli 10 yıl önce Çinli bir girişimci tarafından ABD'de atılan bir uygulama, o günlerde sadece 25 kişiye video konferans yapma şansı tanıyordu. Bu sistem koronavirüs salgını ile birlikte en parlak dönemini yaşadı. Neredeyse her eve, ofise ve okula yerleşti. Hem müşteri sayısını hem de gelirini katlayan uygulamanın değeri bugün 300 milyar doları aştı.

CEYHUN KUBURLU

2020 yılı ile birlikte hayatımızda birçok alışkanlık hızlı bir değişime maruz kaldı. Bu değişimlerden belki de en çok iş hayatımız etkilendi. Pandemi ile birlikte üretim ve hizmet sektörünün dışında plazalarda çalışan milyonlarca kişi evden çalışmaya geçti. İşte bu dönemde ortaya çıkan bir uygulama, milyonlarca kişinin adeta kurtarıcısı oldu. Tabii ki Zoom'dan bahsediyoruz. Video konferans uygulaması, pandemi öncesinde çok az kişinin kullandığı bir uygulamaydı. Ancak evlere kapanmaya başlamamızla birlikte bu uygulama her gün milyonlarca kişi tarafından indirilmeye başlandı. Öğrenciden öğretmene, memurdan üst düzey yöneticilere kadar görüntülü görüşme, konferans, toplantı veya ders yapmak isteyen herkes onu kullanır hale geldi. Koronavirüs nedeniyle borsalar darbe üstüne darbe alırken, o değerini ikiye katladı. Kurucusu ise dünyada bu yıl servetini en çok artıran kişi oldu. 10'uncu yılını kutlayan Zoom, milyonlarca dolarlık maaşı reddedip hayallerinin peşinden koşan bir girişimci ile hayatımıza girdi. İşte Zoom'un kurucusu ve CEO'su Eric Yuan'ın hikayesi...

VİZE İÇİN 9 KEZ BAŞVURDU

Takvim yaprakları 1997 yılını gösterdiğinde, ABD'nin Silikon Vadisi dünyanın dört bir yanında girişimcilere kapılarını açmaya başlamıştı. Çin ve Hindistan gibi ülkelerden binlerce genç, bu ülkenin yolunu tutmuştu. Eric Yuan da bu genç girişimcilerden biri olmak istiyordu. Ancak vize alması hiç kolay olmadı. ABD, dokuzuncu başvurusunda Yuan'a vize vermişti. 27 yaşındaki genç yazılımcı, önce video konferans yazılım şirketi WebEx'te çalışmaya başladı. Yuan için işler burada iyi başlasa da iyi gitmedi. WebEx'in satışından sonra Yuan, istediği değişimleri ya da çalışmalarını yapamadığını anladı. Artık

ayakları geri geri gitmeye başlamıştı. WebEx'te mutlu müşteri de kalmamıştı. Yıl 2011 olduğunda Yuan, bir yol ayrımına geldiğini fark etti. Eşi ise bu durumdan rahatsızdı. Sakin, düzgün ve aylık geliri belli olan bir işi bırakmasını istemiyordu. Ancak Yuan, "Ya şimdi ya da hiçbir zaman" diyordu. İleride pişman olmak da istemiyordu.

SONUNDA YAYINA BAŞLADI

Sonunda eşini ikna eden Yuan, bugün hepimizin evlerine giren Zoom'un temellerini atmak üzere WebEx'ten ayrıldı. Gary Griffiths'ten aldığı 500 bin dolarlık pre-seed yatırım, ilk yatırımı oldu. 2011'de gerçekleşen tohum yatırım turunda ise WebEx eski CEO'su Subrah Iyar'ın da dahil olduğu yatırımcılar, Eric Yuan'a 3 milyon dolar verdi. Bundan tam 3 yıl sonra Zoom, seri yatırım turlarına geçiş yaptı ve TSVC, Subrah Iyar, Qualcomm Ventures, Maven Ventures, IT Farm, Data Collective DCVC, AIME Cloud Ventures'in dahil olduğu A Serisi yatırım turunda 6 milyon dolar topladı. Zoom, yayına alındı ve tüm süreç bundan sonra başladı. Zoom, 2015 yılında C Serisi yatırım turunda Emergence Capital'dan 30 milyon dolar yatırım aldı. Kısa süre sonra da daha büyük kurumsal müşterileri hedeflemeye başladı. Yuan, saha toplantısına geldiğinde, hemen hemen her yatırımcının uygulamayı indirmesi ve sunumun canlı bir video konferansı ile yapılması konusunda ısrar etti. Böylelikle yatırımcılar platformu bizzat deneyimlemiş olacaktı.

2019
Halka arzı
gerçekleşti

2011
Zoom'un
temeli atıldı

2 bin
Çalışan
sayısı

zoom

300 milyar \$
Piyasa değeri

Yüzde 3280
Net kâr artışı

(2019 yılı ikinci yarısı)

Borsaya açıldı

8 vize reddi, 6 hanelik maaşı elin tersiyle itme, yıkık dökük ofislerde geçen zor zamanlardan sonra Zoom, şu anda dünya genelinde herkesin hayatının bir parçası. Gelişen teknolojiyle, uzaktan çalışmanın artmasıyla kendine daha fazla yer edinecek gibi de duruyor. 2019 yılında halka arzı gerçekleşen Zoom'da şu anda 2 binden fazla kişi çalışıyor. Şirketin hisseleri halka arzdan bu yana yüzde 50'den fazla arttı.

TARİHİ REKOR KIRDI

Koronavirüs salgını ile birlikte en parlak dönemini yaşayan video konferans uygulaması Zoom, yılın ikinci çeyreğinde gelirlerinin yüzde 355, müşteri sayısının ise yüzde 458 arttığını duyurdu. Zoom'un net kârı ise tamı tamına yüzde 3280 fırladı. Sonuçların ardından hisse fiyatı yüzde 27'den fazla artan Zoom'un değeri de tarihi rekorunu kırdı ve 300 milyar doları aştı.

Teknofest'in derin anlamı üzerine

İstanbul Havalimanı açılmadan hemen önce Teknofest'in açılışına ev sahipliği yapmıştı. 2018'in eylül ayında olan bu etkinliğin açılışına gittiğimizde, ilk olmanın heyecanını ve doğal olarak karmaşasını birlikte yaşamıştık. Ülkesine adanmış bir grup genç insan, kurmuş oldukları vakıf aracılığı ile ancak gelişmiş ülkelerin düzenleyebileceği ölçekte ve temada bir festivali ilk kez organize etmişlerdi ve yaklaşık 600 bin kişi ziyaret etmişti. Festival alanına girdiğimizde katılımcıların ve ziyaretçilerin heyecanı gerçekten görülmeye değerdi. Bu yüzden alandaki karmaşa kimsenin umurunda değildi. Herkes bu tür bir festivalin nasıl başarılı olduğunu heyecanına kapılmıştı. Gençler, umutla ve gururla yapılanlara odaklanmıştı.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Amatör ruhu kaybetmeden

İlk olan her zaman önem arz eder. Çünkü ne varsa ortaya dökülür. İşin hakikatine yönelik şifreler safiyane bir şekilde görülür. Adeta bir belgesel niteliği taşır. Gelişmenin başlangıç noktasıdır. Profesyonellikten çok amatörliğin ruhu ve heyecanı üzerine kuruludur. Ve tabii ki sağlam bir felsefeye de sahiptir. Böylece Türklerin uzay, havacılık teknolojisi merakı Hezârfen Ahmed Çelebi, Vecihi Hürkuş ve Nuri Demirağ gibi sembol isimlerden sonra yeniden depresmiş olur. Eski dönemlerde bu başlangıçların devamlılığının sağlanamamasının ana sebebi; arkalarında sağlamca duran teşvik mekanizmasının olmamasıdır. Şimdi; onları anlayan, destek olan, misyon üstlenen bir devlet ve hızlandırıcı, ön açıcı ruh katan bir lider var. İşte işin şifresi budur ve bizde bu ikili bir araya gelince bütün problemler çözülür ve devamlılık sağlanır. Tarihimizdeki başarılar da hep bu şekilde gelmiştir.

Şimdi festivalin yöneticisi konumundaki ekip, dördüncüsüne hazırlık yapıyor. Bu arada festival dışında başardıkları ile çok yol aldılar, uluslararası arenada tanınır hale geldiler. Genç kuşakta ciddi bir yönelim meydana geldi. Zekâ potansiyeli yüksek öğrencilerimizde bir şeyleri başarma tutkusuna oluştu ve bu durum diğer gençlere huzla sirayet ediyor, bütün vatan sahını sarıyor. Zira artık gençlerin; düşüncelerini, buluşlarını var etme ve duyurma için uygun ortam var. Buradan daha da ileri gitme ihtimalleri bulunuyor. Bu nedenle gençler hem ferdî hem de ekip oluşturmak sureti ile projeler yapıyorlar. Gençliklerinde bu tür fırsatlar olmadığı için hevesleri kursaklarında kalan meraklı ve kabiliyetli öğretmenlerimiz de bu vesile ile öğrencilerine rehberlik ederek önemli rol üstleniyorlar.

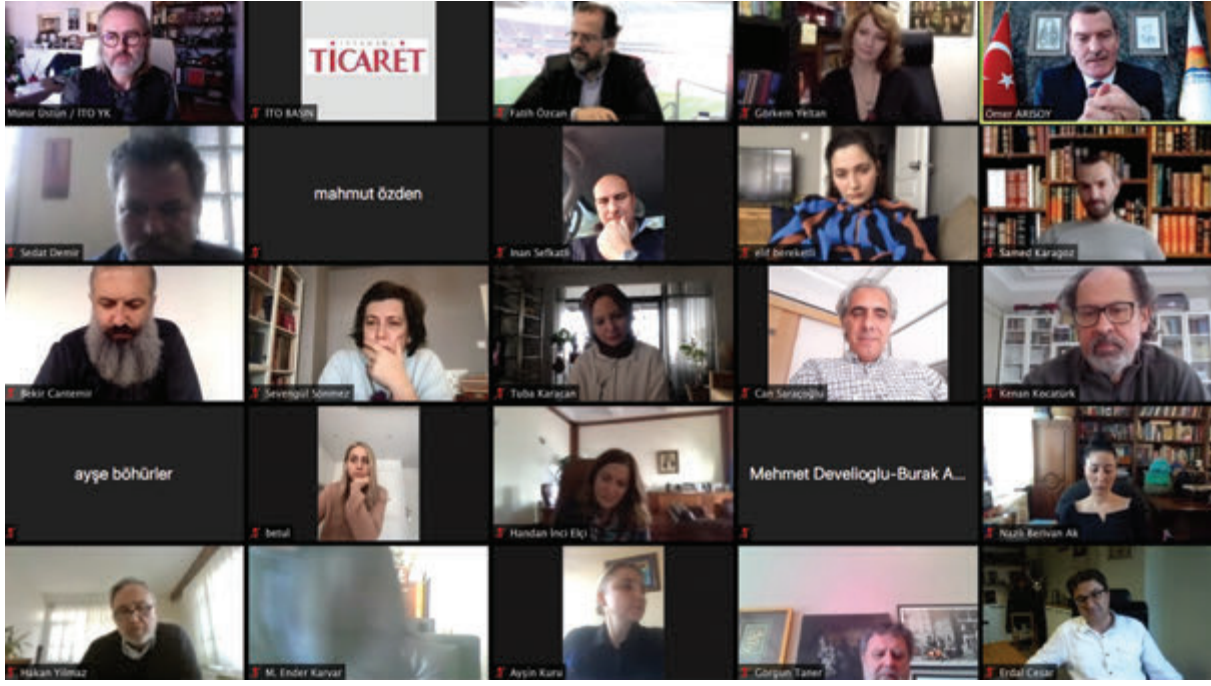
2017 ve 2018 yılında düzenlenen ve alanında ilk olan Milli Eğitim Bakanlığı'nın Bilsen Festivali, bir anlamda Teknofest'in dar kapsamlı ve kapalı devre versiyonu olup iyi bir mutfak çalışması idi. Ülkemizin gençleri bu tür etkinliklerle tam bir özgüven kazanıyorlar. T3 Vakfı çalışmaları ve alanında bir dünya markası haline gelen Teknofest, kısa zamanda maharetlerin ve kabiliyetlerin buluşma noktası oldu. Giderek profesyonel hale geliyorlar ama amatör ruhu kaybetmeden.

Uluslararası boyutu zenginleşiyor

Şimdi dördüncü Teknofest için başvurular başladı, son başvuru tarihi 28 Şubat. Bu yıl daha geniş bir katılım öngörülüyor. Milli Eğitim Bakanlığı tam kadro bu işin içerisinde yer alıyor. Özellikle Bilsen öğrencileri ve öğretmenleri yoğun olarak çalışıyor. Fen liselerimiz, Anadolu liselerimiz, meslek liselerimiz ve imam hatip liselerimizin ilgili program uygulayanları aşkla hazırlık yapıyorlar.

Bunların yanında Teknofest, uluslararası boyutunu da zenginleştirme gayreti içerisinde. MEB'in yurt dışındaki okulları da bu yıl çalışmaya başladılar. Özellikle Maarif Vakfı'nın bütün dünyaya yayılan okullarının gündeminde de bu etkinliğe yoğun olarak katılma çalışmaları var. Tüm bunların yanında MEB bursu ile dünyanın çok önemli üniversitelerinde mühendislik eğitimi alan lisansüstü öğrencilerimiz de çok özel projelerle katılmak için hazırlık yapıyorlar.

Bilindiği üzere Türkiye'nin devamlılık arz edebilen en stratejik kaynağı, tartışmasız nitelikli insan gücüdür. Var olan bu gücümüzü iyi yönetebilirsek sahneye ülkemiz adına hikaye yazar, maneviyatla harmanlanmış, milletine sevdalı çok Selçuk Bayraktarlar çıkarabiliriz. Potansiyelimize güvenimiz tamdır.



Şehitlerin aziz hatırasına

'İYİLİK SERGİSİ'

Kahraman şehitlerimizin adını Afrika kıtasında yaşatmak üzere İçişleri Bakanlığı'nın desteğiyle 'İyilik Sergisi' açıldı. '1000 Şehide 1000 Su Kuyusu' projesine destek amacıyla Milli Saraylar Saray Koleksiyonları Müzesi'nde düzenlenen ve hat, ebru, dekoratif ürünler ve geleneksel kıyafetlerden oluşan serginin gelirleriyle Afrika ülkelerinde şehitler adına su kuyusu açılacak.

VATAN için kendini feda eden kahraman şehitlerimizin hatırasını Afrika kıtasında yaşatmak üzere 'İyilik Sergisi' açıldı. İçişleri Bakanlığı Sivil Toplumla İlişkiler Genel Müdürlüğü tarafından desteklenen '1000 Şehide 1000 Su Kuyusu' projesine gelir sağlamak amacıyla Milli Saraylar Saray Koleksiyonları Müzesi'nde açılan sergide hat, ebru, dekoratif ürünler ve geleneksel kıyafetler yer alıyor.

AFRİKA'DA SU KUYUSU

Sergiden elde edilecek gelirle Benin, Burundi, Etiyopya, Somali, Gana ve Etiyopya gibi Afrika ülkelerinde şehitler adına suyu kuyusu açılacak. Deniz Feneri Demeği'nin uygulayıcı olduğu proje sergisinin açılışı İçişleri Bakanı Süleyman Soylu yaptı. Açılışa İyilik Projesi'ne katkı sunanlara teşekkür eden Soylu, "Bu projenin adı 5 bin şehidimiz için 5 bin su kuyusu olsaydı, emin olun onu da hep birlikte yapardık. 10 bin olsaydı, onu da yapardık. Hem o kadar şehidimiz var hem de dünyada o kadar su kuyusuna ihtiyacı olan yer var hem de milletimizin bu kadar büyük bir gönlü var. Bu hayrı yapabilmek için lazım olan ne varsa Allah'a şükürler olsun ki bu millette fazlasıyla var" diye konuştu.

ÖZÜNDE İNSAN VAR

Soylu, meselenin özünün bu olduğunu ifade ederek, şöyle konuştu: "Meselenin özü insandır. Hizmet ettiğimiz, sorumlu olduğumuz, dünyayı onlar için iyi



Hediyelik ürünler sitesi

Proje kapsamında <http://binsehitbinkuyu.org> adresiyle bir site açıldı. Söz konusu sitede hat, ebru, dekoratif ürünler ve geleneksel kıyafetler oluşan koleksiyonlar vitrine çıkarıldı. Projeye bağışta bulunanlara vitrindeki eserlerden hediye ediliyor.

bir yer haline getirmeye çalıştığımız insandır. İnsana odaklanırsak Allah'ın yarattığı canı eşrefi mahlukat bilir, ona göre davranarak istikametinden hiçbir zaman sapmayız, yolumuzu şaşırmayız. İşte biz bazı insanlarla o yüzden anlaşıyoruz. Şehit cenazelerinde olan biteni, bir anne babanın kalbinin bir yarısında evlat acısı, öbür yarısında vatan sevdasının sorumluluğunun nasıl olduğunu bilmedikleri için anlaşıyoruz. Meseleyi anlamadıkları için terörün, terörün de olduğunu, kimin kime hizmet ettiğini bilmedikleri için anlaşıyoruz. Onların kalpleri şu kuyuları açmamıza sebep olan açlık, susuzluk ve çatışmayı besleyen o medeniyetin kalpleri gibi karardığı için anlaşıyoruz.

Duamız odur ki, günün birinde bizi anırlar. İnsan sevgimizi, kalbimizi, maneviyatımızı, rengine, diline, dinine, ırkına bakmadan insanlara insan gibi yaşama hakkını görev ve sorumluluk bilen anlayışımızı inşallah günün birinde anlayıverirler."

İYİLİK DE NASİP İŞİ!

İyilik ve hizmet etmenin de 'nasip işi' olduğunu, Allah'ın herkese iyilik etmeyi nasip etmeyeceğini vurgulayan Soylu, bu nasibe sarılmak gerektiğini dile getirdi. Kuyu açılan bölgelerdeki şartlar nedeniyle belli bir program izlendiğini altını çizen Soylu, "Açılan, tamamlanan kuyu sayısı 100'e yaklaştı. Diğerlerinin de fizibilite ve açılma çalışmaları devam ediyor" dedi.



Serginin açılış kurdelesini kesen İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, daha sonra sergiyi gezdi. Soylu, üzerinde Fetiş Suresi'nden bir ayetin bulunduğu bir hat tablosunu bağış amacıyla satın aldı.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Viral pazarlama

Pazarlamada, dijital dünyanın yeni kuralları ve bedava reklam fırsatları oldukça kıskırtıcıdır. Beş farklı veri seti, yaklaşık bin video ve dokuz ayrı araştırma kullanılarak Ehrenberg-Bass Pazarlama Bilimi Enstitüsü'nden büyük bir araştırmacı ekibiyle hazırlanan bu kitap, alıcı davranışı ve reklamcılıkla ilgili eski bilimsel kuralların sosyal medya için de halen geçerli olduğunu söylüyor. Nelson-Field'in araştırması, markaların ve satın alma davranışının ardındaki bilime dayanıyor. *Karen Nelson-Field / The Kitap*



Cevaplar şirketin içinde

Yazar bu eserde, aile şirketlerinin yapısını ele alıyor. Profesyonel olarak iki yıl dışarıda çalıştıktan sonra aile şirketine yönetici yetiştirme programına davet edilen bir aile bireyi olarak, şirketi ve şirketteki kültürü iyileştirme çalışmasına yer veriyor. Hâlâ çalışmakta olduğu grup şirketlerine adım attığı ilk günden beri ne hatalar yaptığını, karşılaştığı problemleri nasıl çözdüğünü ve bu süreçte yaşadıklarını samimiyetle anlatıyor. *Feyyaz Ünal / Elma Yayınevi*

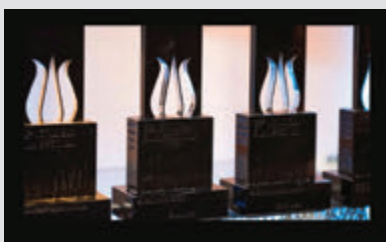
Osmanlı Akdenizi

Osmanlı donanmasının gücü ve deniz politikalarının etkisi, 16. yüzyılın başlarından itibaren onu, Akdeniz dünyasının en önemli devleti konumuna getirdi. Ancak Akdeniz'e şimdiye kadar Osmanlı tarafından bakılmadı. Bu, 16. yüzyıla ilişkin bütün Akdeniz çalışmalarında, "Doğu'ya doğru büyük bir boşluk" bulunduğunu belirten Fernand Braudel'in de vurguladığı bir eksiklik. 15-18. yüzyıllarda Akdeniz ve bağlantılı denizlerde hükümlanlık mücadelesine başlayarak kural ve düzen koyucu bir imparatorluk olan Osmanlı'nın denizlerdeki serüvenini gün yüzüne çıkaran bu eser, bir başvuru kaynağı mahiyetindedir. *İdris Bostan / Küre Yayınları*



İstanbul Film Festivali'nde 40. yılda yeni heyecan

İstanbul Kültür Sanat Vakfı (İKS) tarafından düzenlenen 40. İstanbul Film Festivali'ne başvurular başladı. Kültür ve Turizm Bakanlığı desteğiyle düzenlenen İstanbul Film Festivali, 40. yılında yeni festival formatıyla 2 Nisan'da online başlayacak. Festival, Haziran ayında da



yanışmalı bölümleriyle sinemalarda, açık hava mekanlarında ve yine online olarak izleyicisi ile buluşacak. Ulusal yarışmalar, 18-29 Haziran'da yapılacaktır.

Festival programında yer alacak filmler için son başvuru tarihi 26 Mart olarak açıklandı. Türkiye Sineması bölümündeki filmler Ulusal Yarışma, Ulusal Belgesel Yarışması ve Ulusal Kısa Film Yarışması başlıkları altında izleyicilerle buluşacak. Ulusal Yarışma'da büyük ödül olarak En İyi Film'e 'Altın Lale' verilecek.

Ayrıca festivalin kurucularından Onat Kutlar adına 'Jüri Özel Ödülü', 'En İyi Yönetmen', 'En İyi Kadın Oyuncu', 'En İyi Erkek Oyuncu', 'En İyi Senaryo', 'En İyi Görüntü Yönetmeni', 'En İyi Kurgu' ve 'En İyi Özgün Müzik' dallarında da birer ödül sunulacak. Festivalde ayrıca Seyfi Teoman adına da 'En İyi İlk Film Ödülü' var.

TÜRKSAT 5A uzaydaki 7. uydusu olacak

ABD'den uzaya gönderilen TÜRKSAT 5A'nın yolculuğu başarılı geçti. TÜRKSAT 5A ile Türkiye'nin uzaydaki aktif uydusu sayısı 7'ye çıkmış olacak. Uzayda bulunan Türk uydularının 3'ü haberleşme, 3'ü de gözlem amaçlı faaliyet gösteriyor. Türkiye, uzayda yörünge hakkı bulunan 30 ülkeden biri konumunda. TÜRKSAT 5A ile birlikte Türkiye'nin doğu yörüngesindeki uzay hakları 30 yıl boyunca garanti altına alınıyor. Uydusu, yaklaşık 4 ay sonra yörüngesine yerleşecek.

Uzaya çıkış yerlileşiyor

Türkiye'nin 5'inci nesil uydusu Türksat 5A, önceki hafta uzaya gönderildi. TÜRKSAT 6A ise 2022'de fırlatılacak. Birçok mikro uydusu projesi hayata geçerken, bu uyduları uzaya taşıyacak yerli uydusu fırlatma sistemi 2025'te hizmete girecek.

TÜRKİYE'nin 5'inci nesil uydusu TÜRKSAT 5A, Space-X firmasına ait Falcon 9 roketi ile 8 Ocak'ta uzaya gönderildi. 4 ay sonra yörüngeye yerleşecek uydusu, Türkiye'nin uzay haklarını 30 yıl boyunca garanti altına alacak. Bu arada yüzde 60'a yakın yerlilik oranıyla yapılmakta olan TÜRKSAT 6A ise önümüzdeki yıl fırlatılacak. Bunun yanı sıra hem kurumların hem üniversitelerin uydusu çalışmaları hız kazandı. Birçok mikro uydusu projesinin somut ürünleri ortaya çıktı. Bu mikro uyduları yörüngeye taşıyacak yerli uydusu fırlatma sistemi çalışmaları da adım adım ilerliyor.

Uzaya bağımsız erişiminin sağlanması amacıyla 2018'de Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ile ROKETSAN arasında Mikro Uydusu Fırlatma Sistemi Geliştirme Projesi (MUFS) imzalandı. 2025 yılında



Osman KUVVET

tamamlanması hedeflenen proje dahilinde ağustos ayında ilk yerli sonda roketi fırlatıldı. Projeyle 100 kilogram ve altındaki mikro uydular, yüksekliği en az 400 kilometre olan alçak dünya yörüngesine yerleştirilebilecek. Çalışmalar tamamlandığında Türkiye, uydusu fırlatma altyapısına ve üs kurma yeteneğine kavuşacak.

2053 UZAY VİZYONU

Mikro uydusu fırlatma tesisi kurma çalışmalarına da başlanırken, kamu kurumları, üniversiteler ve özel sektörün işbirliği ile uydusu geliştirme faaliyetleri destekleniyor. 2053 Türkiye Uzay Vizyonu kapsamında uzay çalışmalarında 'milli' teknolojiler geliştirmek yer alıyor. Bu kapsamda Türkiye Uzay Ajansı da milli uzay programını yakında açıklayacak.

Diğer taraftan, uzayda üretim de yakın gelecekte başlayacak. Buna göre robotik

tarzda bir üretim olacak. Bunun, yakın yörüngede kurulacak platformlar üzerinden yapılması planlanıyor. Türkiye de bu üretim faaliyetlerinin bir paydaşı olmayı hedefliyor. Temel bilimlerden fizik, matematik, astrofizik vb. gibi bölümler tercih edilirken, kariyer endişesi yaşanabiliyor. Bu çalışmalarla, gençlerin yazılım ve teknoloji geliştirme gibi alanlara yönelmesi sağlanacak. Türkiye Uzay Ajansı, bunun için 20 ülke ile temaslarını sürdürüyor. Hatta bazıları ile anlaşmalar imzalandı.

UZAY HUKUKU

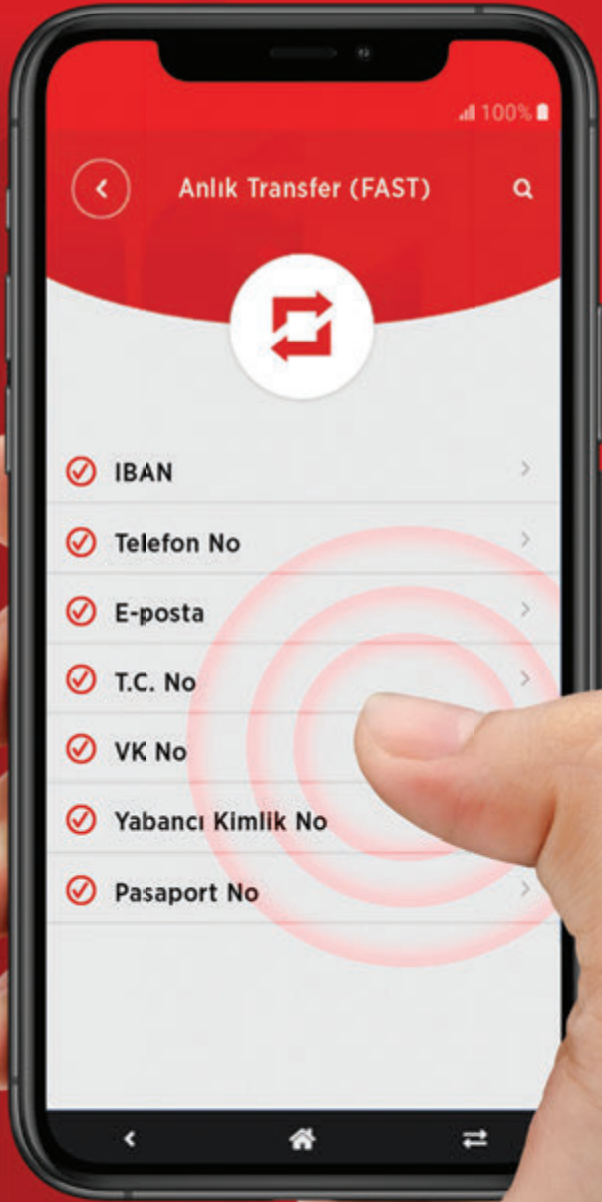
Ürün çalışmaları ve insan kaynağı hazırlığının yanı sıra konunun uzay hukuku tarafı da var. Türkiye bu nedenle hem uzman yetiştirme hem de milli mevzuatın hazırlanması için adımlar atıyor. Böylece milli hakların korunmasına yönelik hazırlıklar da yapılıyor.

Türkiye uzayın kapısını böyle açtı

Milli Teknoloji Hamlesi kapsamında yürütülen çalışmalar Türkiye'nin "uzay sınırını aşmasını" ve "uzay ligine" girmesini sağladı

İLK YERLİ SONDA ROKETİ

3 yılda yerli paydaşlarla geliştirildi



KOLAY ADRES SİSTEMİ

KOLAY ADRES İLE
ANLIK TRANSFER (FAST)
ZİRAAT KATILIM'DA
ÇOK DAHA KOLAY



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatkatilim.com.tr



Ziraat Katılım

Paylaştıkça daha fazlası