

BTM YATIRIMCI KULÜBÜ

Bu sefer patronlar mezun oldu

BTM, geleneksel yatırımcıların, startupları daha hızlı benimsemesini sağlamak için özel bir program başlattı. Yatırımcı Kulübü Programı ile yöneticiler hem yatırımcı hem mentor olacak. İlk mezuniyet sevincinin yaşandığı BTM'de ikinci grup kasımda eğitime başlayacak. ■ 2'de



İFM yeni normal için YENİLENDİ

Ayakkabıda
DEV
BULUŞMA
■ 12'de

İstanbul Fuar Merkezi (İFM), yeni döneme hazırlık için özel bir çalışmayla yenilendi. Fuar alanlarındaki mimari yenilikler ve tedbirler, katılımcılara hem daha rahat hem Covid-19'a karşı daha güvenli bir alan oluşturdu. Müge Biber ■ 12'de

Yabancı ortaklı firma sayısında 'V' çıkışı



İstanbul'da yabancı ortaklı kurulan firma sayıları ve sermaye tutarları, normalleşme sürecinin başladığı 1 Haziran'dan sonra 'V şeklinde çıkış' gerçekleştirdi. 1 Haziran-10 Eylül arasında 2.678 yabancı yatırımcı, 647 milyon lira sermayeli firma kurdu.

TÜRKİYE ALTERNATİF

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Yabancı ortaklı kurulan firma sayıları ve sermaye tutarlarındaki çıkış, hem normalleşme sürecinin başarısını hem de küresel alıcıların Uzakdoğu'ya alternatif olarak Türkiye'nin konumunu giderek daha fazla hesaba kattıklarını gösteriyor" dedi

OECD REVİZE ETTİ

Ekonomide canlanmanın birçok sektörde devam ettiğini söyleyen Avdagiç, şöyle konuştu: "Bunlar uluslararası kuruluşların Türkiye ekonomisine ilişkin tahminlerine de yansıyor. OECD, Türkiye ekonomisine ilişkin daralma tahminini yarı yarıya azaltarak yüzde 4.8'den yüzde 2.9'a düşürdü." ■ 10-11



İTO'dan AB'ye gayret mesajı

AB Türkiye Delegasyon Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'i ziyaret etti. Başkan Avdagiç, görüşmede, "Türkiye-AB ilişkilerinin daha iyi bir noktaya geleceği konusunda umudumuzu koruyoruz" dedi. ■ 7



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Avdagiç

9 EKİM 2020 YIL: 62 SAYI: 3129

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

DİJİTAL PAZARDA

Yükselen yıldız S-ticaret

Sosyal medya uygulamalarının etkisi arttıkça, sosyal ticaret, e-ticaret içerisinde giderek daha önemli bir kanal haline geliyor.

SATIŞ HACMİ

Dünya genelinde 3.8 milyar kişinin aktif olarak kullandığı sosyal medya platformları aracılığıyla yapılan s-ticaret, satışlardaki payını artırıyor. s-ticaretin 2021 yılında 166 milyar dolarlık bir hacme erişmesi bekleniyor.

İŞ AMAÇLI

Türkiye, 54 milyon aktif sosyal medya kullanıcısı ile s-ticaret için önemli bir potansiyele sahip. Sosyal medyanın iş amacıyla kullanım oranının yüzde 44 olması, s-ticaretin Türkiye'de de e-ticarette etkili olmasını sağlıyor. ■ 9'da



TÜRKİYE'NİN POTANSİYELİ İDDİALİ

Türkiye'de sosyal medyanın kullanım yaygınlığı yüzde 64. Dünyada bu ortalama yüzde 49. Kişi başına düşen sosyal medya hesabı Türkiye'de yüzde 9.1, dünyada ise yüzde 8.6. Sosyal ağlar, şirketler için online itibar sahası haline geldi.



Ticaret'te 20'nci yıl gururu

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 2020-2021 Akademik Yılı açılış töreni Söğütözü Kampüsü'nde gerçekleştirildi. Bu yıl 20'nci yaşını kutlayan üniversitenin açılış töreninde Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, gençlere, "Topluma yön veren insanlar olacağınıza inanıyorum. Bu vesileyle sizlerle gurur duyacağız" dedi. ■ 14'te

Askıya almada başvuruya dikkat

Gümrük vergisi askıya alınmış eşyaya yönelik olarak, 2021 yılından sonra da askıya alma uygulamasının talebi halinde, ilgili firmaların Ticaret Bakanlığı'na 'uzatma başvurusunda' bulunması gerekiyor. ■ 3



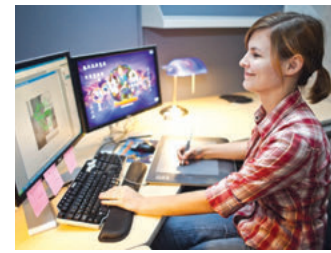
Riskli mükellefe vergi incelemesi ■ 3

Denizde denetim yerli yazılımda



Deniz araçlarının uzaktan denetimini sağlayan Marinspector, Covid-19 ile en çok aranan sistemlerden biri oldu. Gemiler limana girmeden incelemeye ve müdahaleye imkan veren özel yerli yazılım, gemi denetimine Türkiye imzası attı. Soyhan Alpaslan ■ 16'da

Oyunda dijital kümelenme



İstanbul'daki oyun geliştiricilere yönelik ilk kümelenme projesi olan Dijital Oyun Sektörü Kümelenme Projesi, İstanbul Ticaret Odası tarafından başlatılıyor. Ticaret Bakanlığı'nın da desteklediği proje ile girişimciler hedef pazarlarda daha iddialı olacak. Müge Biber ■ 8



Yeni nesile animasyonla savunma şuru

Yerli ve milli savunma sanayinin gelişimini teşvik edecek çalışmalarda çocuklar unutulmadı. Geleceğin üretene ve yönetene olacak yeni nesiller için yeni bir yayıncılık serisi başlatıldı. Animasyonlarla Savunma Sanayii Kahramanları başlıklı serinin ilk bölümünde Nuri Killigil var. Dilşah Keflioğlu ■ 19'da



Havalimanına en hızlı metro

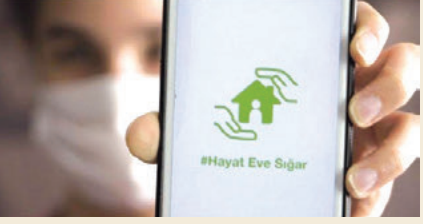
İstanbul Havalimanı'na ulaşımı sağlayacak Gayrettepe-Havalimanı Metrosu, saatte 120 km'ye çıkan sürati ile Türkiye'nin en hızlı metrosu olacak. Osman Kuvvet ■ 20'de

İhracatçılara hususî pasaport düzenlemesi



İHRACATÇILARA verilen hususî damgalı pasaportun iade yükümlülüğünü yerine getirmeyen firma yetkililerine 4 yıl süreyle hususî damgalı pasaport verilmeyecek. Konuyla ilgili Cumhurbaşkanî Kararı, Resmi Gazete’de yayımlandı. Buna göre, iade yükümlülüğünü yerine getirmedeği tespit edilen firma yetkilileriyle bildirim yükümlülüğünü yerine getirmedeği tespit edilen firmanın diğer yetkililerine 4 yıl süreyle hususî damgalı pasaport verilmeyecek. Söz konusu hak mahrumiyeti süresi, daha önce 10 yıl olarak belirlenmişti.

Konaklama tesislerine HES kararı



İÇİŞLERİ Bakanlığı’nca 50 oda ve üzeri tüm konaklama tesisleri için girişlerde HES kodu zorunlu hale getirildi. Temizlik, maske ve mesafe kurallarının öne çıktığı yeni sosyal hayat döneminde, otellerde uygulanacak HES kodu zorunluluğunun ayrıntıları belli oldu. Herhangi bir ayırım olmaksızın (özel-kamu, turizm işletme belgeli/belgesiz, ruhsat veren idare gibi) tüm konaklama tesislerinde (otel, motel, pansiyon, misafirhane, kamp vb.) müşterilerden HES uygulaması kodu istenecek. HES kodu, sadece Türk misafirler için geçerli olacak.

Sinema sektöründe ödeme süresi uzadı

İLK uzun metrajlı kurgu film ve sinema film yapım türlerinde desteklenen projelerin teslim, sinema salonu gösterim ve geri ödeme süreleri 18 ay uzatıldı. Konuyla ilgili karar, Resmi Gazete’de yayımlandı. Buna göre, yıl içerisinde desteklenmesi uygun bulunmayan projeler, bir sonraki sene yapılacak destekleme kurulları veya Dizi ve Yabancı Filmleri Destekleme Komisyonu’nda değerlendirilmek için başvurabilecek.

Değişiklikle, 2019 ve 2020 içerisinde yine Bakanlıkça desteklenen film projelerinin 18 ay içerisinde film çekimlerine başlama yükümlülüğü de 36 ay olarak belirlendi.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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/E.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Hazine ve Maliye Bakanlığı, sahte belge düzenleme riski yüksek olan mükelleflerin, vergi incelemesine sevk edilmesi ve yoklama yapılmasına ilişkin yeni bir düzenlemeye gitti.

Riskli mükellefe vergi incelemesi

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı’nın Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği, Resmi Gazete’de yayımlandı.

Tebliğ, sahte belge düzenleyen mükellefleri önlemeyi ve ekonomide sahte belge sirkülasyonunu azaltarak ‘belge’ye olan güveni güçlendirmeyi hedefliyor.

KAYIT DIŞI EKONOMİYLE MÜCADELE

Buna göre, 7194 sayılı Kanun ile Vergi Usul Kanunu’na yeni bir madde eklendi. Bu madde ile sahte belge düzenleme riski yüksek olan mükelleflerin bir an önce tespit

edilmesi öngörülüyor.

Bu kapsamda mükelleflerin vergisel uyum seviyelerine yönelik analiz ve değerlendirme çalışmaları neticesinde, sahte belge düzenleme riskinin yüksek olduğu tespit edilen mükellefler vergi incelemesine sevk edilecek. Ayrıca bunların mükellefiyetleri yapılacak yoklama sonucunda, vergi dairelerinde kurulan komisyon kararı ile ilgisine göre vergi dairesi başkanı/defterdarın onayıyla terkin edilecek.

Öte yandan, mükellefiyetleri terkin edilen mükelleflerin teminat vererek mükellefiyetlerini tekrar açtırmaları mümkün olduğu gibi



vergi incelemesinin neticesine bağlı olarak bu mükelleflerin durumları yeniden değerlendirilecek ve raporda öngörülen hususlar çerçevesinde mükellefiyet tesisi için alınan teminat belirli şartlar dahilinde iade edilebilecek.

İLİŞKİLİ MÜKELLEFLER

Uygulamada, sahte belge düzenleme riski yüksek olan

mükelleflerle ilişkili olan mükelleflerin işe başlama dilekçesi vermeleri durumunda, bu mükelleflerden de teminat alınması ve bu teminatların riskli mükellefler hakkında yapılan vergi incelemesinin neticesine

bağlı olarak iade edilebilecek. Diğer taraftan, bahse konu uygulama kapsamında olup teminat veren mükelleflerin Vergi Usul Kanunu kapsamında düzenlemek zorunda oldukları belgelerin elektronik belge olarak düzenlenmesi ile bu mükelleflerin ödeme ve tahsilatlarının banka veya aracı kurumlar vasıtasıyla yapılması gerekecek.

Askıya almada başvuru uyarısı



Gümrük vergisi askıya alınmış eşyaya yönelik olarak, 2021 yılından sonra da askıya alma uygulamasının devam etmesinin talebi halinde, ilgili firmaların Ticaret Bakanlığı’na ‘uzatma başvurusunda’ bulunması gerekiyor.

SANAYİCİLERİN ihtiyaç duyduğu hammadde ve yarı mamul niteliğindeki sanayi ürünlerine ilişkin olarak; üretimi olmayan ürünlerde askıya alma, tüketimi karşılamayan ürünlerde ise kota başvuruları karara bağlandı.

Her yıl 1 Ocak ve 1 Temmuz tarihlerinde yürürlüğe girecek şekilde yapılan başvurular, Avrupa Komisyonu tarafından müzakere edilerek karar verildi.

EK LİSTE

Hali hazırda gümrük vergisi askıya alınmış olan eşya listesinde AB’den ithalat değeri 15 bin Euro’nun altına düştüğü için Komisyon tarafından 2021 Ocak döneminde listeden çıkartılması kabul edilen eşya, kırmızı ile renklendirildi. Bununla birlikte hali hazırda AB ithalat değeri 15 bin Euro’nun üstünde olup, süresi 5 yıl uzatılan ürünler ile 1 veya 2 yıl daha uzatılacak ürünlere de yazı ekindeki listede yer verildi.

Ekli listede sunulan ve daha sonraki dönemlerde de askıya alınması istenilen ürünlere ilişkin olarak Ticaret Bakanlığı’na ‘uzatma başvurusunda’ bulunulması gerektiği bildirildi.

Askıya alma sistemine ilişkin detaylı bilgi için 2020/18 sayılı İthalat Tebliği’nin incelenebileceği belirtildi.

Başvurulara ilişkin bilgi, tarih ve formlara şu adresten ulaşılabilir. www.ticaret.gov.tr/ithalat/askiya-alma-vetarife-kontenjani/askiya-alma-sistemi

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

Güvenli

Her yerden erişilebilir

Hızlı

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

uyumsoft
24.YIL

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



Rusya'nın petrol geliri yüzde 40 azaldı

Rusya Federal Gümrük Servisi verilerine göre, ülkede petrol ihracat hacmi, yılın 8 ayında 2019'un aynı dönemine göre yüzde 9.4 azalarak 160 milyon tona düştü. Söz konusu dönemde, Rusya'nın petrol ihracat geliri ise yüzde 40 azalışla 49 milyar dolar oldu. Rusya'nın petrol ürünleri ihracatı ise ocak-ağustos döneminde 2019'a kıyasla yüzde 2 azalarak 93 milyon tona düşerken, geliri de yüzde 30 azalarak 30 milyar dolara indi. Ülkenin petrol ihracatından elde ettiği gelir, geçen yılın tamamında bir önceki yıla kıyasla yüzde 6 düşerek 121 milyar dolara gerilemişti. Petrol ve doğalgaz ihracat tutarı Rusya'da federal bütçenin yaklaşık yüzde 40'ını oluşturuyor.

GAZPROM'UN DOĞALGAZ VERİLERİ

Rus enerji şirketi Gazprom'un da doğalgaz ihracat geliri, yılın 8 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 49.6 düşerek 14.3 milyar dolara geriledi. Rusya Federal Gümrük Servisi verilerine göre, Gazprom'un boru hatlarıyla doğalgaz ihracat hacmi ise ocak-ağustos döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 azalarak 123.3 milyar metreküpe düştü. Söz konusu dönemde, şirketin gaz ihracat geliri yüzde 49.6 azaldı ve 14.3 milyar dolar oldu. Öte yandan, Gazprom'un bin metreküp doğalgaz ihracat fiyatı da ağustosta bir önceki yılın aynı ayına kıyasla yüzde 46 gerileyerek 82 dolara indi.

Yerli üretim doğalgaz ticaretine destek

Depolama Yükümlülüklerine İlişkin Usul ve Esaslar'da yapılan değişiklikle, yerli üreticilerden aldıkları doğalgazın satışını gerçekleştiren toptancı şirketler, doğalgaz depolama yükümlülüğünden muaf tutuldu.



TP, 4 sahada petrol arayacak

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün konuya ilişkin kararları, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'na (TP); Samsun, Sinop, Amasya ve

Çorum'da, birden fazla ilin sınırlarında yer alan toplam 4 saha için petrol arama ruhsatı verildi. Yüz ölçümleri 58 bin 350 hektarla 58 bin 580 hektar arasında değişen sahalar için verilen ruhsatlar 5 yıl süreyle geçerli olacak.

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) Depolama Yükümlülüklerine İlişkin Usul ve Esaslar'da değişiklik yapılmasına yönelik kurul kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Düzenlemeye göre, dağıtım şirketlerine veya serbest tüketicilere yerli üretim doğalgaz satışı yapan tedarikçiler, söz konusu satışa konu yerli üretim doğalgaz miktarı depolama yükümlülüğünden muaf sayılacak. Dağıtım şirketlerine yerli üretim doğalgaz satış faaliyetinde bulunan tedarikçiler, söz konusu satışa konu miktarı üretim şirketlerinden tedarik ettiklerini belgelemekle yükümlü olacak.

EPDK'YA BİLDİRİM

Yine düzenleme çerçevesinde doğalgaz dağıtım şirketlerine satış yapılmış doğalgaz miktarının takibinin gerçekleştirilebilmesi için serbest tüketicilere yerli doğalgaz arz eden tedarikçilerin, dağıtım şirketlerine ve ilgili maddede belirtilen depolama seviyesine ulaşıldıktan sonra üretilerek satışa konu edilen miktarları, içinde bulunulan takvim yılını takip eden ocak ayının son iş gününe kadar EPDK'ya bildirmesi gerekecek.

1 KASIM İTİBARIYLA

Tedarikçiler, yeraltı depolama tesisinden hizmet alabilmeleri için kendileri adına kesinleşen kapasite miktarını etkin ve verimli kullanarak depolama yükümlülüğüne konu miktar kadar doğalgazı, ilgili yılın 1 Kasım tarihi itibarıyla fiziki olarak depolama tesisinde bulundurmakla yükümlü olacak.

DiĞER YÜKÜMLÜLÜKLER

Ayrıca, yeraltı depolama şirketlerinin, her yıl kasım ayının ilk haftası içerisinde depolama hizmeti alan tedarikçilerin 1 Kasım itibarıyla mevcut envanter bilgilerini EPDK'ya bildirmesi de zorunlu olacak. Dağıtım şirketlerine doğalgaz arz eden tedarikçilerin ilgili dağıtım şirketleriyle yaptıkları doğalgaz tedarik sözleşmesini, içinde bulunulan takvim yılını takip eden ocak ayının son iş gününe kadar EPDK'ya bildirmesi gerekecek. Dağıtım şirketlerine sıkıştırılmış doğalgaz (CNG) veya sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) satışı, Depolama Yükümlülüklerine İlişkin Usul ve Esaslar çerçevesinde depolama yükümlülüğüne konu edilmeyecek.

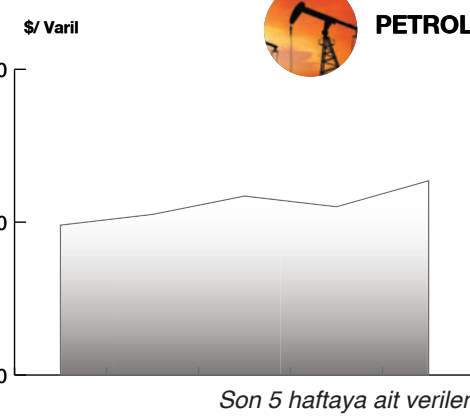
Uluslararası emtia piyasaları



	Güncel	Haftalık	Yıllık
	Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	42.6	3.9 -26.9
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.52	-1.6 11.3
	Doğalgaz (\$/1000 m3)	89.2	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle-Avustralya, 6.000 KCal/kg)	60.7	-0.5 -12.1
METALLER	Altın (\$/Ons)	1 878	-1.0 25.8
	Gümüş (\$/Ons)	23.1	-4.7 32.3
	Platin (\$/Ons)	855	-3.8 -2.6
	Bakır (\$/Ton)	6 509	-0.6 12.9
	Alüminyum (\$/Ton)	1764	-1.0 2.5
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	505	-0.4 -7.0
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	122	3.4 31.2
	Kurşun (\$/Ton)	1759	-3.4 -19.2
	Kalay (\$/Ton)	18175	4.8 10.5
TARIM ÜRÜNLERİ	Çinko (\$/Ton)	2331	-3.6 -4.5
	Nikel (\$/Ton)	14642	1.2 -18.6
	Buğday (\$/Ton)	200.2	4.3 11.3
	Mısır (\$/Bushel)	3.85	6.1 -3.3
	Mısır (\$/Ton)	157	
	Pamuk (\$/Lb)	0.66	3.1 3.1
	Kakao (GBP/Ton)	1695	-7.7 -12.2
	Kahve (\$/Lb)	1.08	-1.8 14.9
	Kahve (\$/Ton)	2381	
	Şeker (\$/lb)	0.14	7.7 16.7
	Şeker (\$/Ton)	309	
	Kereste (\$/m3)	247	-3.1 58.4
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	697	0.0 37.2
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2097	26.5 18.0

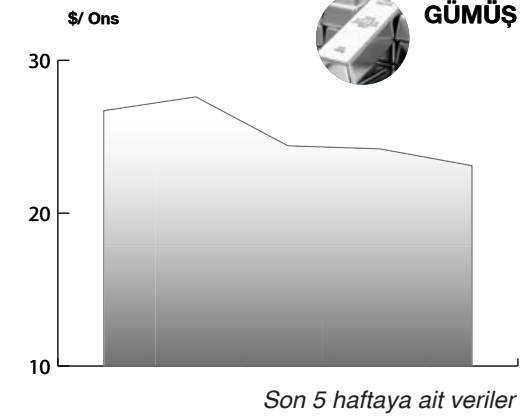
Veriler, 6 Ekim 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



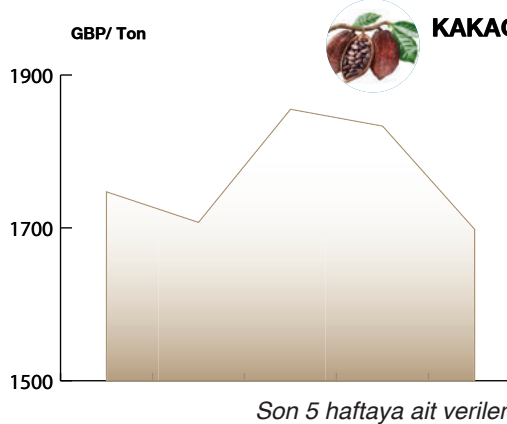
Birçok faktör etkili

Brent petrolü, Covid-19 vakalarının artmaya devam etmesi, zayıf talep, negatif ABD ekonomik verileri, artan arz ve politik gelişmeler gibi nedenlerle 38 doları gördü. Seçim sonuçlarının petrol fiyatları üzerinde muhtemel etkisi konuşulmaya başlandı. Biden'in kazanması durumunda, ABD'li üreticilerin ABD topraklarında petrol üretimini sınırlandırması, Trump'ın kazanması durumunda ise petrol fiyatlarının Suudi Arabistan'ın OPEC'deki konumu üzerinden kontrol edileceği yorumları yapılıyor.



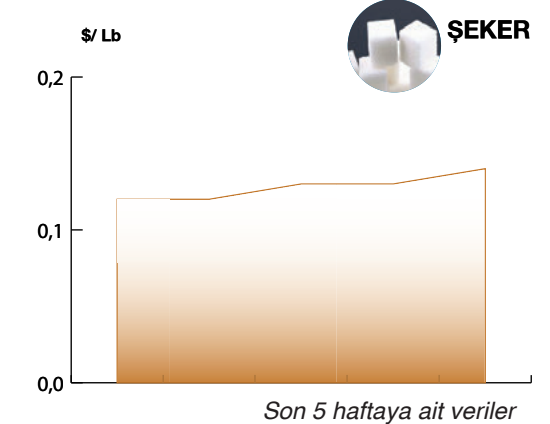
Zayıf veriler baskı oluşturuyor

ABD Başkanı Trump'ın Covid-19 tedavisi gördüğü hastaneden taburcu olması, piyasaların Biden'in başkanlığını olumlu karşılaması ve ABD hazine bonolarına gelen satış, değerli metaller ve bunlar içinde de gümüşe satış getirdi. Borsa yatırım fonlarında bulunan gümüş pozisyonları düşmeye devam etti. Ağustos ayındaki 897.1 milyon ons seviyesinden 25 Eylül itibarıyla son dokuz haftanın en düşük seviyesine geriledi.



Talep artışı beklenmiyor

Kakao fiyatları hareketli bir dönem geçiriyor. Fildişi Sahili'ndeki politik çalkantı nedeniyle fiyatlar en yüksek noktaya yaklaştı. Yine Fildişi Sahili'nden eylülde yapılan ihracatın geçen yıla göre üç kat artması, önemli bir etkinlik olan cadılar bayramında tüketimin sınırlı olacağı beklentisi kakaoya satış getirdi. Yılın üçüncü çeyreğinde işlenen kakao miktarının geçen yıla göre yüzde 5-12 oranında düşeceği beklentisi, talebin hâlâ zayıf olduğunu gösteriyor.



Kuraklık büyük sorun

Şeker fiyatlarında son üç haftalık yükselişte artan petrol fiyatlarının yanı sıra Brezilya'da yaşanan kuraklık ve kuraklığın getirdiği yangınların 2020/21 sezonu şeker üretimini 2.8 milyon ton azaltacağı beklentisi oldu. Brezilya'da şeker ekim alanlarının son aylarda normal yağmurun sadece yüzde 5-25'ini aldığı açıklandığı, sorunun boyutları hakkında fikir veriyor. Kuraklık sorunu yaşayan ikinci en büyük üretici Tayland'da 2020/21 şeker üretiminin yüzde 13 düşerek 11 yılın en düşükü olan 7.2 milyon ton olarak gerçekleşmesi bekleniyor.

Yeni tedarik düzeninde Türkiye tercihi artıyor!

Geçen hafta Eko-Mercek'te, Yeni Ekonomi Programı'nın açıklanmasını fırsat bilerek, dilimiz döndüğünce ülke olarak servet birikim modelimizi değiştirmemizin faydalarını anlatmaya çalıştık. Model değişikliği deyince de yapılacak iş belli demiştik. Öncelikle 'kolay para kazanmayı zor, zor para kazanmayı ise kolay hale getirmemiz' gerekiyor.

Yani Türkiye'de para kazanmanın temel yolu, oturduğumuz yerden değil de hem alın hem akıl teri gerektiren üretim yoluyla olursa işimiz kolay demeye getiriyorum. O zaman hiç korkmayalım!

İzninizle, lafi havada bırakmayayım, neden 'hiç korkmayalım' dediğimi de anlatayım. Bakın, geçen gün elime bir araştırma geçti. Daha doğrusu bir anket çalışması. Hong Kong merkezli denetim şirketi QIMA tarafından kısa bir süre önce 200'ü aşkın işletme ile yapılmış. Kapsamlı bir çalışma... Çalışmada, devam eden Covid-19 salgını, ABD-Çin ticaret gerilimi, küresel kaynak kullanımının evrimi ve küresel tedarik zincirlerindeki diğer aksamalar analiz ediliyor.



Popülaritesi en çok artan ülke...

Ankette dünyanın önde gelen şirketlerine yöneltilen sorulardan biri şöyle:

"Yılın ilk yarısında en fazla tedarik sağladığınız ilk 3 ülke hangisidir?"

Alınan yanıtlar, geçen yıl yapılan ankete verilen yanıtlarla birlikte kıyaslanarak



verilmiş. Çin, yüzde 75 ile ilk sırada geliyor. Sonucun dikkat çeken yanı ise şu: Geçen yıl aynı soruya şirketlerin verdiği yanıtların yüzde 90'ı Çin'i gösteriyor. Bu yıl bu oran yüzde 75.

Peki, aradaki fark nereye yöneldi dersiniz, iş daha da ilginçleşiyor. ABD ya da Hindistan değil yanıt. Oralara yönelik tercih neredeyse geçen yıl ile aynı. Bazı ülkeler ise tercihte öne çıkmaya başlamış. Örneğin, Vietnam... Şirketlerin tedarikte Çin'den sonra en çok tercih ettikleri ülkelerden biri. Geçen yıl yapılan ankette Vietnam yüzde 20 oranında tercih edilirken, bu yıl oran yüzde 28'e çıktı. Tercih oranını yüzde 21'den yüzde 28'e çıkaran Avrupa ülkeleri Vietnam'ı izliyor. Bir başka dikkat çeken ülke Bangladeş'in tercih oranı ise yüzde 9'dan yüzde 14'e yükseldi. Yine tercih edilme yüzdesi artanlar arasında geçen yılki yüzde 3 oranını yüzde 4'e çıkaran Endonezya var.

AB'li şirketlerde oran yüzde 30

Tercihte yüzdesel olarak oranının en fazla yükselten ülke ise Türkiye. Hong Kong merkezli araştırma kuruluşunun anketine göre, 2019 yılında ankete dahil olan 200 markanın Türkiye tercihi yüzde 4 iken, bu oran bu yıl yüzde 9'a sıçradı.

Ankette yöneltilen "Şu anda en fazla tedarik sağladığınız ilk 3 ülke hangisidir?" sorusuna Avrupa Birliği merkezli şirketlerin verdiği yanıtlar, yukarıdaki tabloya yansıyan eğilimi daha da güçlendiriyor.

Geçen yıl AB merkezli şirketlerin yüzde 14'ü Türkiye'yi tercih ettiklerini söylerken, 2020'de bu oran yüzde 30'a çıkmış durumda.



Yüksek teknoloji ihraç edebilirsek...

Üreten Türkiye, dünyanın tercihi... Tercih sürdürdüğü sürece Türkiye sıkıntılardan sıyrılır. Hele Ar-Ge,

inovasyon ve girişimcilik sacayağı ile yüksek teknolojili ürünler üretip ihraç eden bir Türkiye, cari

açık yerine, cari fazla da verir, orta gelir tuzağından da kurtulur. 'Hiç korkmayın' demem o...

Çin'e ne kadar alternatif?



Sizi rakamlara boğmak istemiyorum ama anketin çıktılarını şöyle özetlemek mümkün:

■ Türkiye yeni tedarik düzeninde, küresel çapta daha fazla tercih edilecek. Bu bir. Ancak, dış ticaret hacminin yaklaşık yarısını gerçekleştirdiği Avrupa Birliği nezdinde tercih edilme oranı çok daha yüksek olacak.

■ Rakamlar olacaktı... 2020 yılında Türkiye'nin ilk 3 tedarikçi arasında olma oranı küresel çapta yüzde 9 iken, Avrupa Birliği merkezli firmalar arasında yapılan ankette bu oran yüzde 30'a çıkıyor.

■ Çin'in ilk 3 içerisinde tercih edilme oranı geçen yıl yüzde 90'dı. Korona salgınının damgasını vurduğu 2020'de yüzde 75'e geriledi. Yine de ilk 3'te yer alma oranı dörtte üç. Kısacası, Çin'in tedarik zincirindeki payı azalsa da varlığı güçlü biçimde sürüyor. Dünya çapındaki 200 önde gelen

markanın yüzde 55'i, 2020 yılının ilk yarısında Çinli tedarikçilerin satın alma hacimlerinin yarısından fazlasını oluşturduğunu bildiriyor. Ancak veriler, özellikle tekstil ve konfeksiyon gibi emek yoğun endüstrilerde alternatif tedarikler bulma çalışmaları hızlandığını gösteriyor.

■ Vietnam'a dikkat! Batı ülkelerinin gözünde Vietnam'ın Çin'in alternatif olma durumu her geçen yıl daha da güçleniyor. ABD'li firmaların yüzde 37'si, Avrupalı firmaların yüzde 40'ı Vietnam'ı en önemli 3 tedarikçisi arasına yerleştirdi. ABD merkezli firmalar Tayvan'ı da önemli bir tedarikçi ülke olarak görüyor.

■ ABD ve AB markaları, alternatif tedarikçi bulma çalışmalarında, kendi sınırları içerisinde üretmek yerine, iç pazarlarına yakın bölgelerden ürün tedarik

etmeyi tercih ediyor. Latin ve Güney Amerika tedarikçilerin küresel çapta ilk 3 arasındaki tercih edilme oranları 9'dan 7'ye gerilemesine karşın, ABD merkezli şirketler için Latin ve Güney Amerika'nın popülaritesi geçen yıla göre neredeyse iki katına tırmadı.

■ AB markaları da giderek artan bir şekilde Türkiye'ye yaklaşıyor. Anketin analizini yapan Hong Kong merkezli denetim şirketi QIMA'ya göre, merkezi AB'de bulunan katılımcı şirketler, tam teşekküllü şekilde üretimi yurt içine döndürmek yerine, giderek daha yakın bir bölge olan Türkiye'ye yöneliyorlar.

■ Çin'in Atlantik'in her iki yakasındaki alıcılar için süregelen önemine rağmen son yıllarda ABD-Çin ticaret savaşından daha az etkilenen AB merkezli alıcılar arasında bile popülaritesi düşüyor.

GERMANY
AT ITS
BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN



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

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



NRW.INVEST
GERMANY

İşverenler, geçici iş ilişkisi kapsamında işçi temin ettikleri özel istihdam bürolarının yetkili olup olmadıklarını iyi araştırmalı. Aksi takdirde hem İŞKUR hem de İş Kanunu açısından yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalabilirler.



Bürolardan işçi temininde İşverenleri bekleyen yaptırımlar

TÜRKİYE İş Kurumu tarafından izin verilmek kaydıyla özel istihdam büroları iş ve işçi bulmaya aracılık yapabilir. Söz konusu bürolar ayrıca işgücü piyasası ile istihdam ve insan kaynaklarına yönelik hizmetleri yürütebilir, mesleki eğitim düzenleyebilir ve yetki verilmesi halinde geçici iş ilişkisi kurabilir. Özel istihdam bürolarının aracılık faaliyeti kapsamında yurt dışına işçi göndermesi halinde, işçilerin yurt dışı hizmet aktilerinin Türkiye İş Kurumu'na onaylatılması zorunlu bulunuyor.

GEÇİCİ İŞ İLİŞKİSİ

Türkiye İş Kurumu tarafından aranan koşulları yerine getiren özel istihdam büroları geçici iş ilişkisi kurabilecek. Bu nedenle işverenlerin geçici iş ilişkisi kapsamında bu bürolardan işçi temin ederken özellikle yetkili olup olmadıklarını iyice araştırmaları gerekir. Aksi takdirde hem İŞKUR hem SGK hem de İş Kanunu açısından altından kalkamayacak maliyetlerle karşı karşıya kalabilirler. Özel istihdam bürosu aracılığıyla geçici iş ilişkisi, Kurumca izin verilen özel istihdam bürosunun bir işverenle geçici işçi sağlama sözleşmesi yaparak bir işçisini geçici olarak bu işverene devri ile yasada sayılan haller dahilinde öngörülen sürelerle sınırlı olarak kurulabilir. Burada da izin verilen haller ve sürelerle dikkat etmek gerekir.

SÖZLEŞMELERE DİKKAT

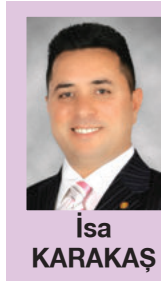
Özel istihdam bürolarının geçici iş ilişkisi kurmak suretiyle yurt dışına işçi göndermesi halinde, işçilerin yurt dışı hizmet aktilerinin Kuruma onaylatılmasına dikkat edilmeli.

Geçici işçi çalıştıran işveren, grev ve lokavtın uygulanması sırasında Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanunu'nda sayılan istisnalar saklı kalmak kaydıyla geçici iş ilişkisiyle işçi çalıştıramaz.

Diğer yandan özel istihdam bürosu ile geçici işçi çalıştıran işveren arasında yapılacak geçici işçi sağlama sözleşmesinde; sözleşmenin başlangıç ve bitiş tarihi, işin niteliği, özel istihdam bürosunun hizmet bedeli, varsa geçici işçi çalıştıran işverenin ve özel istihdam bürosunun özel yükümlülüklerine yer verilmesine dikkat edilmeli.

TEFTİŞTE CEZA YAĞDI

Geçen yıl tamamlanan özel istihdam bürolarının programlı teftişi Ankara, İstanbul, İzmir ve Antalya illerinde yürütüldü. Bununla birlikte bu iller dışında faaliyet gösteren mesleki geçici iş ilişkisi kurma yetkisi olan özel istihdam büroları da programlı teftiş kapsamına alındı. Bu programlı teftiş kapsamında 79 özel istihdam bürosu denetlendi. Denetlenen özel istihdam bürosu ve şube sayı ise toplam 96. Teftişi yapılan işyerlerinde 1.788 erkek, 2 bin 473 kadın işçi olmak üzere toplam 4 bin 261 işçiye ulaşıldı. Teftişler sonucunda 12 özel istihdam bürosu hakkında toplam 442 bin 114 TL idari para cezası uygulandı.



İsa KARAKAŞ

Denetimlerde esas alınan kriterler

Mesleki geçici iş ilişkisi kurma izni alan özel istihdam bürolarında yapılan denetimlerde şu hususlar denetlendi:

- **Geçici iş ilişkisinin geçici işçi sağlama sözleşmesi ile kurulup kurulmadığı,**
- **Geçici iş ilişkisinin mevzuatta sayılan haller ve süreler kapsamında kurulup kurulmadığı,**
- **Kurumdan izin almadan yurt dışına işçi gönderip göndermediği,**
- **Geçici iş ilişkisinde işveren olma sıfatıyla yükümlülüklerini yerine getirip getirmediği,**
- **Geçici işçi ile sözleşme yapılıp yapılmadığı,**
- **Çalışma izni bulunmayan yabancı uyruklu kişilere yönelik aracılık faaliyeti kapsamında danışmanlık ve işe yönlendirme hizmeti yapılıp yapılmadığı,**
- **Geçici iş ilişkisi ile çalıştırılacak işçilerden aracılık faaliyeti ve buna yönelik düzenleyecekleri eğitimlerden menfaat temin edilip edilmediği ve hizmet bedeli alınıp alınmadığı.**

İşyerinde aranan koşullar

Geçici iş ilişkisi kurulan işyerinde ve çalıştırılan geçici işçi ile ilgili olarak yapılan denetimlerde ise şu hususlara dikkat edildi:

- **Geçici işçi çalıştırma koşullarını taşıyıp taşımadığı,**
- **Geçici işçi ile aynı işi yapan daimi işçi arasında eşit işlem yapıp yapmadığı,**
- **Özel istihdam bürosunun geçici işçilerin ücretinin ödendiğini gösteren belgeleri aylık olarak geçici işçi çalıştıran işverene ibraz edip etmediği.**



veysi.sevig@ito.org.tr

VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Vergi hataları ve düzeltilmesi

Vergi hatası, vergiye müteallik (ilişkin) hesaplarda veya vergilendirmede yapılan hatalar yüzünden haksız yere fazla veya eksik vergi istenmesi veya alınmasıdır. (VUK md. 116) Tarumdan hemen anlaşılacağı üzere hatanın idare lehine olabileceği gibi aleyhine de olabileceğidir. Diğer bir nokta ise fazla veya eksik vergi istenmesi veya alınması denilerek vergiyle ilgili bütün aşamalar kapsanmıştır. (Özyer, Mehmet Ali-Dr., Vergi Usul Kanunu Uygulaması, HUK Yayınları, sf: 281)

Vergi hatası; hesap hataları ve vergilendirme hataları olarak ikiye ayrılmaktadır.

Hesap hataları şunlardır:

1. Matrah hataları: Vergilendirme ile ilgili beyanname, tahakkuk fişi, ihbarname, teklif (teklif) cetveli ve kararlarda matraha ait rakamların veya indirimlerin eksik veya fazla gösterilmiş olmasıdır. **2. Vergi miktarında hatalar:** Vergi nispet ve tarifelerinin yanlış uygulanması, mahsupların yapılmaması veya yanlış yapılmış olması, yukarıda birinci bentte yazılı vesikalarda verginin eksik veya fazla hesaplanmış veya gösterilmiş olmasıdır.

3. Verginin mükerrer olması: Aynı vergi kanununun uygulanmasında belli bir vergilendirme dönemi için aynı matrah üzerinden bir defadan fazla vergi istenmesi ve alınmasıdır.

Vergilendirme hataları ise Vergi Usul Kanunu'nun 118'inci maddesinde dört grup altında toplanmıştır. Şöyle ki:

1. Mükellefin şahsında hata: Bir verginin asıl borçlusu yerine başka bir kişiden istenmesi veya alınmasıdır. **2. Mükellefiyette hata:** Açık olarak vergiye tabi olmayan veya vergiden muaf (bağışık) bulunan kimselerden vergi istenmesi veya alınmasıdır. **3. Mevzuda hata:** Açık olarak vergi mevzuuna girmeyen veya vergiden müstesna (bağışık) bulunan gelir, servet, madde, kıymet, evrak ve işlemler üzerinden vergi istenmesi veya alınmasıdır.

4. Vergilendirme veya muafiyet döneminde hata: Aranan verginin ilgili bulunduğu vergilendirme döneminin yanlış gösterilmiş veya süre itibarıyla eksik veya fazla hesaplanmış olmasıdır.

Yasal düzenleme gereği, nakden veya mahsuben tahsil edilen ancak fazla veya yersiz olarak tahsil edildiği anlaşılan vergilerde ve kanunları gereğince mükelleflere yapılacak iade ve mahsup işlemlerinde, düzeltmeye dayanak teşkil edecek belgeler ile bu işlemlere ait usul ve esaslar Maliye Bakanlığı'nca belirlenir.

Vergi hatalarının nasıl ortaya çıkarılabileceği Vergi Usul Kanunu'nun 119'uncu maddesinde belirlenmiştir. Buna göre vergi hataları, aşağıdaki belirlenmelerle ortaya çıkarılabilir.

- İlgili memurun hatayı bulması veya görmesi ile,
- Üst memurların yaptıkları incelemeler neticesinde hatanın görülmesi ile,
- Hatanın teftiş sırasında meydana çıkarılması ile,
- Hatanın vergi incelemesi sırasında meydana çıkarılması ile,
- Mükellefin müracaatı (başvurusu) ile. Vergi hatalarının düzeltilmesine, ilgili vergi dairesi müdürü karar verir. Bu hatalar düzeltme işine dayanarak düzeltilir. Hatanın mükellef aleyhine yapılmış olması halinde, fazla vergi aynı fişe dayanılarak terkin ve tahsil olunmuş ise mükellefe reddedilir. Düzeltme fişinin bir nüshası reddedilecek miktarla müracaat edeceği muhasebe ve müracaat süresi zikredilmek (belirtilmek) suretiyle mükellefe tebliğ edilir. Mükellef tebliğ tarihinden başlayarak bir yıl içinde parasını geri almak üzere müracaat etmediği takdirde hakkı sakıt (geçmiş) olur.

Diğer yandan idarenin üzerinde tereddüt etmediği mutlak ve açık konular re'sen düzeltilebilir. Bu durumda kendi aleyhine düzeltme yapanların dava açma hakkı bulunmaktadır.

Gelir İdaresi Başkanlığı Mükellef Hizmetleri Daire Başkanlığı tarafından yayımlanan "Vergi Hatalarında Düzeltme İşlemleri Broşürü"nde, vergilendirme sürecinde ortaya çıkan vergi hatalarına ve bu hataların idari aşamada düzeltme yolu ile çözümlenmesine ilişkin açıklamalar yer almaktadır. (Yayın no: 321) Vergi hatalarının düzeltilmesinde karar verme yetkisi vergi dairesi müdürüne aittir. Bu hatalar düzeltme işine dayanarak düzeltilir.

TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

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

NASIL?

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



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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi Yönetim Kurulu Başkanı ŞEKİB AVDAGİÇ			
Genel Yayın Koordinatörü Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU			
Genel Yayın Koordinatörü Yrd. Özcan Tokel			
Genel Yayın Yönetmeni Tamer Çerçi	Basın ve Yayınlar Müdürü Şükrullah Dolu	Sorumlu Yazışleri Müdürü Doğan Erdoğan	
Gazete Yayın Sorumlusu Dilşah Keflioğlu	Yayın Direktörü Canan Bilgin	Dijital Yayın Sorumlusu Fedayi Yıldırım	
Haber Merkezi Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Tolunay Dayı, Taluy Emil www.itohaber.com İlker Başöz, Hamit Eteevrans			
Reklam Cengiz Kazan	Abonelik Abdülkadir Yıldız	Grafik Osman Kuvvet	Fotoğraf Kamil Çatak
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTÖ'NÜN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.			
ABONELİK: Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92 Yayın türü: Yerel süreli yayın Yayın tarihi: 09.10.2020			
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul İTO Çağın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00 İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr Tel: 0212 455 61 23 Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00			

‘AB ile ilişkilerde umudumuzu koruyoruz’



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, AB Türkiye Delegasyon Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut ile gerçekleştirdiği görüşmede, “Türkiye-AB ilişkilerinin daha iyi bir noktaya geleceği konusunda umudumuzu koruyoruz” dedi. Meyer-Landrut ise Türkiye ile AB arasındaki ticaretin ve ekonomik işbirliğinin önemine dikkat çekti.

AVRUPA Birliği (AB) Türkiye Delegasyon Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut, İstanbul Ticaret Odası’nu ziyaret etti. Meyer-Landrut’un Avrupa diplomasisinin en kıdemli diplomatlarından biri olduğunu söyleyen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, böylesine kıdemli bir diplomatı Avrupa Birliği’nin Türkiye Büyükelçisi olarak görmekten mutlu olduğunu dile getirdi. Avdagiç, “Meyer-Landrut’un bugüne kadarki yaklaşımları, önümüzdeki dönemler için bize umut veriyor. Kendilerinin kıymetli katkılarıyla önümüzdeki dönemde Türkiye-Avrupa Birliği ilişkilerinin daha iyi bir noktaya geleceği konusunda umudumuzu koruyoruz” dedi.

TARAFLAR ADIM ATMALI

Bazı hususlarda ilerleme konusunda Türkiye’nin beklentilerinin

karşılanmadığını belirten Başkan Avdagiç, şunları kaydetti: “Özellikle Almanya’nın dönem başkanlığında bir sürecin içerisine girdiğimizi görüyoruz. Almanya Başbakanı Angela Merkel’in yaklaşımlarından fevkalade mutluluk duyuyoruz. Gerçi Avrupa Birliği Liderler Zirvesi sonrası açıklamalar bize ilginç geldi. Burada sadece Türkiye’nin yapması gerekenlerin dile getirildiği bir açıklama gördük. Aynı zamanda bunun dengeli bir biçimde gidilmesi ve her iki tarafın da adım atması gerektiğini, sadece Türkiye’nin adım atmasıyla bir mesafe alamayacağımızı düşünüyoruz. Dolayısıyla çok değerli büyükelçimizin katkıları ile iki tarafın beraber adım atmasıyla ilişkilerin geliştirilebileceğini ve arzu ettiğimiz hedeflere ulaşacağımızı düşünüyorum.”



Ticareti ve işbirliğimizi daha ileriye taşıyacağız

İstanbul Ticaret Odası’na gerçekleştirdiği ziyaretten son derece memnun olduğunu belirten Avrupa Birliği (AB) Türkiye Delegasyon Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut, şunları söyledi: “Bizim aramızdaki ticaretin ve ekonomik işbirliğinin Türkiye ve AB arasında ne kadar önemli olduğunu biliyorum. Sonuçta ilişkilerimizin temelini bu oluşturuyor. O yüzden benim için buraya gelmek, hem ilginç hem önemli. Gelip ne yaptığınızı görmek, beklentilerinizi anlamak, gelecek için neler düşündüğünüzü öğrenmek çok önemli. Eminim ki, bu şekilde adımları hep beraber düşüneceğiz. İlişkilerimizi nasıl daha yapıcı bir şekilde ileriye taşıyabiliriz, beraber göreceğiz.”

Kazakistan’dan daha çok ‘iş’ çağrısı



KAZAKİSTAN’da yatırım yapan ilk 10 ülke arasında ikinci sırada yer alan Türkiye, pandemi sürecine rağmen bu ülke ile ticari ilişkilerini kesintisiz devam ettiriyor. Türkiye ile Kazakistan’ın dış ticaret hacmi 3.9 milyar dolar. Türkiye’nin bugüne kadar Kazakistan’a yaptığı 4 milyar dolarlık yatırımın yeni projelerin tamamlanmasıyla 6 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

BÜYÜKELÇİ GİRİŞİMCİLERLE GELDİ

Kazakistan’ın Ankara Büyükelçisi Abzal Saparbekuly ve beraberindeki iş adamları heyeti, İstanbul Ticaret Odası’na bir ziyaret gerçekleştirdi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş’ın karşıladığı heyet üyeleri ile iki ülke ticari ilişkileri ve yatırım fırsatları görüşüldü. Levent Taş, Türkiye’nin özellikle son birkaç yılda savunma ve havacılık sektöründe çok ilerlediğini belirterek, makina ve imalat konusunda da yatırıma açık alanlar olduğunu söyledi.

80 YATIRIM PROJESİ

Kazakistan’ın Ankara Büyükelçisi Abzal Saparbekuly ise Kazakistan’da hali hazırda birçok büyük Türk yatırımcının olduğunu belirtti. Saparbekuly, yeni yapılan havalimanı, 3 büyük şehir hastanesi ve toplam 23 bin km’lik yol inşaatında Türk şirketlerin yer aldığına dikkat çekti. Türkiye ile halihazırda 80 yatırım projesi olduğunu söyleyen Büyükelçi Saparbekuly, “Pandemi dönemi olmasına rağmen 5-6 yatırım sonuçlandırıldı. Pandemi deyip çalışmamak, durmak olmaz. Bu süreçte de Türkiye ile ticaretimizin ve işbirliğimizin artmasını istiyoruz” dedi.



Ne satabiliriz?

- Makina
- Yüksek teknoloji ürünleri
- Demir-çelik ürünleri
- Otomotiv ana ve yan sanayi
- Kimyasal madde ve ürünleri
- Elektrik-elektronik
- Madencilik
- Tekstil
- İnşaat malzemesi ve ekipmanları
- Kozmetik ürünler
- Gıda ve tarımsal ürünler

İstanbul Ticaret Odası Genel Sekreteri ‘Prof’ oldu

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Genel Sekreteri olan ve gazeteminin de Genel Yayın Koordinatörlüğü görevini yürüten Doç. Dr. Nihat Alayoğlu, 1 Ekim 2020 tarihi itibarı ile Profesör unvanı almaya hak kazandı. ‘Aile Şirketlerinde Yönetim ve Kurumsallaşma’ başlıklı bir kitabı, çalışma alanları ile ilgili konularda yayınlanmış



Ticaret Üniversitesi Mtevelli Heyet Üyesi. 1964 Sakarya doğumlu olan Nihat Alayoğlu; 2005’te İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı-

kitap bölümleri ve ulusal-uluslararası bilimsel bildiri ve makaleleri bulunan Nihat Alayoğlu, aynı zamanda İstanbul

İnsan Kaynakları Bilim Dalı’ndan doktora derecesini aldı. 2009’da İstanbul Ticaret Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu’nda Öğretim Görevlisi olarak akademik hayata atılan Alayoğlu; 2011’de Yardımcı Doçent oldu, 2015’te de İstanbul Medipol Üniversitesi’nden Doçent unvanını aldı. Alayoğlu, akademik çalışmalar yanında 2018’den bu yana İTO Genel Sekreterliği görevini yürütüyor.

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

Paris-Fransa

1-4 ŞUBAT 2021

Türkiye Milli İştiraki

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

47. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

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

ÖDEME PLANI

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri

BANKA BİLGİLERİ

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

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy/ Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 83 / 0 212 455 61 10

GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr

esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



Projeye katılım şartları

- Proje başında katılım bedelini (500 USD) ödemek
- İTO üyesi, anonim ve limited şirketi statüsünde olmak
- Başka bir HİSER projesinde eşzamanlı yer almamak
- Katılım gösterilen her bir proje faaliyeti için yüzde 25'lik katkırı karşılamak

Projeye katılmak isteyenler için ön başvuru linki: <https://tr.surveymonkey.com/r/R6Q2K5C>

Dijital oyuncular kümelenerek küresel oyuna hazırlanıyor

İstanbul Ticaret Odası, dijital oyun geliştiricileri ile birlikte ilk kez 'Dijital Oyun Sektörü Kümelenme Projesi'ni başlatıyor. Ticaret Bakanlığı'nın da desteklediği proje ile oyun geliştiricileri, hedef pazarlarda yeni iş bağlantıları kurabilecek.

MÜGE BİBER

İSTANBUL Ticaret Odası'nın, 'Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması Projesi Desteği (HİSER)' kapsamında İstanbul'daki oyun geliştiricilere yönelik 'Dijital Oyun Sektörü Kümelenme Projesi', Ticaret Bakanlığı tarafından Eylül ayında onaylandı. Projenin Bakanlık onayının ardından ilk tanıtım toplantısı, oyun sektörü temsilcilerinin katılımıyla zoom üzerinden gerçekleştirildi.

YÜZDE 75 DESTEK

İstanbul'daki oyun geliştiricilere yönelik ilk kümelenme projesi olma özelliğini taşıyan projedeki faaliyetler, Ticaret Bakanlığı tarafından yüzde 75'e kadar desteklenecek. Proje ile

firmalara, İTO'nun organizasyon ve ön finansman desteğinden faydalanma imkanı da tanınıyor. Sektörün ilk kümelenme projesinin 3 yıl boyunca sürdürülmesi planlanıyor.

UYGULAMA AŞAMALARI

Projenin başlangıç aşamasında, ihtiyaç analizi kapsamında firma bazlı analizler ve proje bir yol haritası çiziliyor. İhtiyaç analizi raporu ve proje haritası tamamlandıktan sonra firmaların hedef pazarlarına göre ihtiyaç duyulan uluslararası standartların sağlanması için teknik iyileştirme programları uygulanmaya başlıyor. Ardından, alıcıların global etkinliklere katılımı ve B2B network etkinlikleri düzenleniyor.

Firmalarda aranan teknik özellikler

Oyun stüdyoları:

Piyasaya çıkmış bir oyunu olması veya ilk projesini geliştiren stüdyoların şu koşullardan birini sağlaması gerekiyor:

- Game Design Document'ı tamamlamış olmak
- Karakter, UI/UX, Harita/Bölüm tasarımlarını bitirmiş olmak
- Projesine en az 100 bin TL yatırım almış olmak

Oyun stüdyolarına dış kaynak hizmeti

veren stüdyolar:

Stüdyolar, en az 3 dijital oyun projesine şu hizmetlerden birini sunmuş olmalı:

- Oyun müzik veya ses tasarımı
- Karakter tasarımı ve modellemesi
- CGI veya 2D art tasarımı

Ekosisteme yazılımsal çözümler sunan firmalar:

Oyun geliştiren firmaların kullandığı üretim veya ihracata direkt faydası olan yazılımsal hizmet, çözüm veya platformların sunulması gerekiyor.



e-ticarette 62 milyonluk iç potansiyel

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerinin dijital dönüşümlerine katkıda bulunacak e-ticaret eğitimlerine devam ediyor. 'e-Ticarette 7/24 Satabilmek' konulu webinar, İTO'nun youtube kanalından canlı yayımla gerçekleştirildi. Webinar da Digid Yönetim ve Bilişim Sistemleri İş Analisti Gizem Aksoy, 'e-Ticarette 7/24 Satabilmek' konulu bir sunum yaptı.

Türkiye'de 62 milyon internet kullanıcısının var olmasının, e-ticarette aynı zamanda 62 milyonluk bir iç potansiyel anlamına geldiğini belirten Aksoy, şöyle konuştu: "Türkiye'de internette

günlük harcanan ortalama zaman 7.5 saat. İnternet girişleri yüzde 74 oranda mobilden gerçekleşiyor. Mobil, e-ticarette en fazla satış yapılan kanal ve ülkemizde 77 milyon mobil telefon kullanıcısı var."

PAZARYERİ AVANTAJLARI

İşletmelere hem e-pazaryerlerinden hem de kendi e-ticaret sitelerinden satış yapma tavsiyesinde bulunan Aksoy, "Pazaryerindeki kitle sizin e-ticaret sitenizin olduğunu da fark edecek ve müşteriniz haline gelecektir" dedi.

Kendine internet sitesi üzerinden satış yapacak işletmelerin yazılım

konusuna dikkat etmeleri gerektiğinin altını çizen Aksoy, şu bilgiyi verdi: "Yazılım konusunda, paket yazılımlar (kapalı kaynak kodlu), özel yazılımlar, açık kaynak kodlu yazılımlar gibi seçenekler var. Paket yazılımlar dünya genelinde ağırlıklı olarak satılan e-ticaret altyapı sağlayıcıları. '3D secure' kullanımı da sitenize müşteri tarafından güven duyulmasını sağlayacak."



Salgının e-ticarette öne çıkardığı sektörler

Covid-19 küresel salgınının Türkiye'deki e-ticarete etkilerine de değinen Gizem Aksoy, şu bilgileri paylaştı: "Bunun için 2019 ve 2020 yıllarının mart, nisan ve mayıs aylarının verilerine bakmak da faydalı olacak. Mesela söz konusu dönemde e-ticarette gıda ve süpermarket alışverişinin 246 milyon liradan 1.3 milyar liraya çıktığını görüyoruz. Yani bu alanda yüzde 420 bir büyüme oldu. Ancak konaklama, seyahat ve taşımacılık, havayolları gibi sektörlerdeki e-ticaret harcamalarında maalesef önemli düşüşler yaşandı."

Online araştırma mağazaya da yarıyor



İSTANBUL Ticaret Odası, dijital pazarlama ve e-ticaret eğitimlerinden ikincisi olan 'Google Reklamları ve Dijitalleşme Yolculuğu' konulu eğitimini, bu kez İTO Medis ve Komite Üyelerine yönelik olarak online toplantıda gerçekleştirdi. Toplantıda sunum yapan Ideasoftware Ortaklıkları Müdürü Eray Şentürk, dijitalleşme

döneminde tüketicinin ürünü ve hizmeti araştırma yöntemlerine dikkat çekti.

ARAMA MOTORU

Türkiye'nin akıllı telefon ve internet kullanımında Avrupa'da ikinci sırada olduğunu belirten Şentürk, "İnternette ürün araştırma yönüne baktığımızda her 100 kişiden 84'ü bir ürün almadan

önce araştırma yapıyor, 64'ü ise araştırmasında online kanalları kullanıyor. Mobilden Google araştırması yapan tüketicilerin yüzde 75'i ise ertesi gün bir mağazaya gidiyor. Online araştırmaların yüzde 51'i arama motoru, yüzde 21'i markanın websitesi, yüzde 19'u pazaryerleri, yüzde 9'u fiyat karşılaştırma siteleri aracılığıyla yapılıyor" dedi.



DİJİTAL KÖŞE

Adnan ERTEMEL

Bir tasarı olarak teknoloji bağımlılığı

Geçtiğimiz yazıda dikkat ekonomisi olarak karakterize edilen günümüz dijital ekosisteminde yapay zekadan da faydalanan dijital platformların dikkatimizi çekmek için kıyasıya bir yarış içerisinde olduklarından bahsetmiştik. Bu yazıda, söz konusu platformların bu uğurda kurnazca uyguladığı tekniklere değineceğiz.

Hikayeler

Dikkat çekmek ve çekilen dikkati evde tutmak, dijital platformların asıl amacı...

Bu amaçla Snapchat hikaye özelliğini geliştirdi. Hikayelerde paylaşılan resme dikkatinizi verip bakmazsanız birkaç saniye içerisinde resim kayboluyor. Bu da sizi paylaşma dikkatinizi vermek zorunda bırakıyor. Yeni jenerasyon kullanıcıların paylaşımının bir yerlere kaydedilmemesi konusundaki hassasiyeti de düşünüldüğünde bu özellik çok popüler oldu. Öyle ki, zamanla bu özelliği Instagram ve WhatsApp gibi platformlarda da görmeye başladık.

Snap Streaks

Yine Snapchat uygulamasının geliştirdiği ve özellikle ortaokul ve lise çağındaki gençlerce çok benimsenen Snap Streaks, kullanıcıları ekran başına kilitlemeye çok başarılı başka bir özellik. Rozet, puan, lider tablosu, ilerleme çubuğu gibi oyunumsu mekaniklerin gerçek hayatta kullanılmasını ifade eden oyunlaştırma stratejisinin bir uygulaması olan bu özellik, gençlere samimi olduğu arkadaşlarıyla Snapchat üzerinden kaç gün aralıksız mesajlaşıyorsa bunun nişanesi olarak mesajlaşılan gün sayısını arkadaşının adının yanına koyuyor. Gençler, bu sayıyı arkadaşıyla olan samimiyetinin bir göstergesi olarak algılıyor. Snap Streaks ile 1.000 günden (yani 2.5-3 yıldan) fazla süredir aralıksız her gün mesajlaştığı arkadaşları olduğunu gururla söyleyen birçok genç var! İşin acı yanı, kullanıcı o gün hiç mesaj atmıyorsa gün bitmeden Snapchat tarafından uyarılıyor ve o genç rozetini yitirmeme pahasına boş bir duvar fotoğrafı da olsa kullanıcı gece yarısı çekip arkadaşına gönderiyor. Hatta teknoloji bağımlılığı üzerine verdiğim eğitimlerde gördüm ki, bazı gençler bir haftalığına ailesiyle teknolojiye uzakta bir yerde tatile gittiklerinde yakın bir arkadaşına Snapchat kullanıcı adı ve şifresini verip elde ettiği rozeti yitirmemek için belirttiği arkadaşlarına boş da olsa her gün birer mesaj atmasını istiyor...

Dikkat çalan bildirimler

İnsanların değil, uygulamaların tetiklediği mobil bildirim mesajları, dikkatimizi çalmada çok başarılılar... Telefonunuzdan çıkan 'dın' sesi sonrası hemen telefonunuzu kontrol etme ihtiyacı hissediyoruz. Kullanıcıların yaklaşık yüzde 70'i gelen mobil bildirimlere birkaç dakika içerisinde bakıyor; bu oran gençlerde daha yüksek. Öyle ki, telefonlarına bakmadıklarında ciddi bir stres yaşıyorlar. Son yıllarda uzmanların 'phantom titreşim' sendromu olarak adlandırdığı yeni bir sendrom ortaya çıktı. Kullanıcıların cebinde telefon titremediği halde titrediğini zannederek telefonunu kontrol etme durumu olarak adlandırılan bu sendrom, gençlerin dörtte üçünde görülüyor.

Oysa uygulama kaynaklı mobil bildirimlerin gönderilmesindeki temel amaç, bizleri uygulama ekranına daha çok bağlamak. Bundan korunmak için yapmamız gereken çok basit; sosyal medya uygulamaları gibi uygulamalardan gelen bildirimleri telefonunuzun ayarlar bölümünden tümüyle kapatmak. İnsanların sadece yüzde 18'i bu ayarları değiştiriyor, geri kalan yüzde 82'si varsayılan ayarları değiştirmiyor. Yani teknoloji ne zaman kendisini bölmek istiyorsa buna izin veriyor.

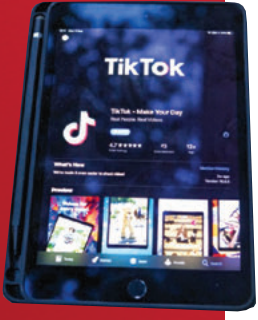
Sonuç olarak sorulması gereken temel soru şu: Teknolojiyi siz mi yönetiyorsunuz? Yoksa teknoloji mi sizi yönetiyor?

100 milyar dolarlık reklam pazarı

Şirketlerin sosyal medya platformlarına ilgisini, bu alana yaptıkları reklam yatırımlarına bakarak da ölçümlemek mümkün. Statista'nın araştırmasına göre, 2019 yılında, dünya genelinde sosyal medya segmentinde 92.85 milyar dolar reklam harcaması yapıldı. 2020 beklentisi ise 98.64 milyar dolar. Türkiye'de durum nedir diye bakıldığında; Deloitte tarafından hazırlanan 'Türkiye'de Tahmini Medya ve Reklam Yatırımları 2019 Yılı Sonu Raporu' ipuçları veriyor. Buna göre, dijital medya yatırımlarının büyüklüğü 2019 yılında 2 milyar 940 milyon TL'ye ulaştı. Sosyal medya yatırımları ise 2019 yılında bir önceki yıla göre yüzde 46.7 yükselerek 603 milyon TL oldu. Dijital medya yatırımlarının yüzde 20.5'ini sosyal medya yatırımları oluşturuyor. Küresel olarak dijital medya yatırımları ise toplam medya yatırımlarının yarısına ulaşmış durumda.

ABD ile Çin'in TikTok mücadelesi

Sosyal medya, devletler arasında bir egemenlik mücadelesine de konu olabiliyor. Bunun somut örneği, ABD ve Çin arasında yaşanıyor. Ticaret Bakanlığı, 'ulusal güvenliği koruma' gerekçesiyle Çinli şirketlere ait sosyal medya uygulamaları TikTok ve WeChat'in 20 Eylül'den itibaren yasaklanacağını duyurdu, ardından yürürlüğe girmesini bir hafta erteledi. Düzenlemenin yürürlüğe girmesine saatler kala ise Washington'da bir federal mahkeme tarafından yasak geçici olarak durduruldu. Yine bu süreçte TikTok'un ana şirketi ByteDance, ABD'li yazılım firması Oracle ve perakende firması Walmart ile ilkesel bir anlaşmaya vardığını, üç şirketin hızla ABD ve Çin yasalarına uygun bir şekilde işbirliğine gideceklerini duyurdu. Üç şirketin işbirliği kapsamında ABD merkezli TikTok Global kurulacak. Çinli sosyal medya platformunun ABD'deki operasyonları, ortak kuruluş üzerinden yürütülecek, ABD'li kullanıcıların verilerini Oracle saklayacak. ABD Başkanı Donald Trump ise TikTok'un, ABD'li şirketler ile işbirliği planını prensipte kabul ettiğini söyledi. Bazı uzmanlar mücadelenin veri güvenliği tarafı dışında s-ticaret yönüne de dikkat çekiyor. TikTok'un genç kullanıcılar arasında kısa sürede popülerleşmesi, 2019 yılında platform içerisinde reklam gösterimine başlanması, kullanıcılarına profillerinde e-ticaret sitelerindeki satış kanallarının bağlantılarını ekleme imkanı tanıması, alışveriş sitelerine kolayca yönlendirme olanağı sağlaması gibi unsurların da etkili olduğu savunuluyor.



DİJİTAL TİCARETTE

Yükselen yıldız S-ticaret

Dünya genelinde 3.8 milyar kişinin aktif olarak kullandığı sosyal medya platformları aracılığıyla yapılan s-ticaret, e-ticaretteki etkisini giderek arttırıyor. s-ticaretin 2021 yılında 166 milyar dolarlık bir hacme erişmesi bekleniyor.

Türkiye, 54 milyon aktif sosyal medya kullanıcısı ile s-ticaret için önemli bir potansiyele sahip. Sosyal medyanın iş amacıyla kullanım oranının yüzde 44 olması, s-ticaretin Türkiye'de de e-ticarette etkili olmasını sağlıyor.

SOSYAL medyanın etkisi arttıkça, s-ticaret (sosyal ticaret), e-ticaret içerisinde giderek daha önemli bir kanal haline geliyor. Global markaların sosyal medyada sadece reklam değil, aynı zamanda satış kanalları oluşturmaya başlaması da s-ticaretin etkisini arttırıyor. e-ticaretin bir uzantısı olarak kabul edilen s-ticaret, artık sosyal medya platformlarını e-ticaret için de kullanmayı kapsıyor.

E-TİCARETİN YÜZDE 3'ÜNÜ GEÇECEK

Bu nedenle s-ticaretin büyüklüğünün ulaşacağı nokta konusunda da araştırmalar yapılıyor. Bu araştırmalardan biri de Technavio Bunesel Sosyal Ticaret Pazarı Raporu. Buna göre, s-ticaret 2021 yılında 166 milyar dolarlık bir hacme erişecek. Aynı yıl küresel e-ticaret perakende satışlarının ise 4.92 trilyon dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. Yani önümüzdeki yıl e-ticaretin yüzde 3.4'ü s-ticaret kanalıyla gerçekleşecek.

SOSYAL MEDYA GERÇEĞİ

s-ticaret olgusunun ortaya çıkması ve gelişmesinin temel sebebi, hiç kuşkusuz sosyal medyanın artık günlük hayatın bir parçası haline gelmesi. We Are Social ile Hootsuite'in 'Digital 2020' ortak raporuna göre, dünyada 3.8 milyar kişi aktif olarak sosyal medya platformlarının kullanıcısı. Küresel ortalamalara göre bir kişi günde ortalama 2 saat 24 dakikasını sosyal medyada harcıyor. Bu süre internette geçirilen toplam sürenin 3'te 1'inden fazlasının sosyal medya kaynaklı olduğunu da gösteriyor.

TÜRKİYE'NİN YERİ

s-ticaretin çıkış kaynağı sosyal medya konusunda Türkiye, kullanımın oldukça yoğun olduğu bir ülke. Türkiye'de 54 milyon aktif sosyal medya kullanıcısı var. Bu rakam, toplam nüfusun yaklaşık yüzde 64'ünün sosyal medya kullandığı anlamına geliyor. Türkiye'de sosyal medyada harcanan günlük ortalama süre ise 2 saat 51 dakika. Türkiye bu süre ile dünyada 15. sırada. Nüfusa göre toplam aktif kullanıcı sayısı dikkate alındığında ise sosyal medya penetrasyonu yüzde 64. Bu oran ile bakıldığında da Türkiye'nin dünyada 28. sırada olduğu görülüyor.

YÜZDE 44'Ü İŞ İÇİN

Dünya genelindeki sosyal medya penetrasyonu yüzde 49 seviyesinde. Kişi başına düşen sosyal medya hesabı ise dünyada ortalama 8.6 iken, Türkiye'de 9.1 olarak öne çıkıyor. Türkiye'de sosyal medyanın iş amacıyla kullanım oranının yüzde 44 olduğu da belirtiliyor.

ONLINE İTİBAR

Sosyal medya, markalar için önemli bir reklam platformu olmasının yanında

kullanım amacının s-ticaret bazlı sürekli gelişen bir platform olma özelliğini de taşıyor. KPMG'nin 's-Ticaret Dönemi Geliyor Mu Raporu'na göre, markalar sosyal ağları daha çok farkındalık oluşturmak amacıyla kullanıyordu. Ancak artık sosyal medya platformları, daha çok performans pazarlaması amacıyla kullanılmaya başlandı. Bunun yanı sıra şirketler, tüketiciler için kolaylıkla erişilebilir hale gelmeleri sonucunda sosyal ağları artık birer online itibar platformu olarak da kullanıyor. Çünkü birçok tüketici artık sosyal medyadan, ürün tavsiyesi ya da değerlendirmesi için de faydalanyor.

GELECEĞİN MAĞAZA VİTRİNİ

Yine KPMG Raporu'na göre bir ürün veya hizmetin sosyal ağlarda beğenildiğini görmek tüketicilerin yüzde 61'ini satın almaya teşvik ediyor. Gartner'in araştırmasına göre tüketicilerin yüzde 74'ü satın alma kararlarında sosyal ağlara güvendiğini belirtiyor. Bu bağlamda sosyal platformların geleceğin mağaza vitrinleri haline gelmesi bekleniyor.



e-ticaret sosyal medyanın gücünden faydalanyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Adnan Ertemel, s-ticaretteki yükselişe dikkat çekerek, şu değerlendirmede bulundu: "Son dönemde influencer'ların yadsınamaz yükselişine ve satın alma karar sürecine etkisine hepimiz şahitlik yapıyoruz. Bu nedenle Instagram gibi mecraların önderliğinde hız kazanan sosyal ticaret alanında ciddi artış kaydediliyor. Sadece ABD'de sosyal ticaret hacminin pandemiye rağmen 2019'a göre yüzde 20'lik artışla 23.3 milyar dolar dolayında gerçekleşmesi öngörülüyor. 2021'deki yıllık artışın ise yüzde 34 olması bekleniyor. Pandemi döneminde e-ticaret üzerinden alışveriş genç, yaşlı her yaştan tüketici için zorunluluk haline geldi. Bu durum e-ticareti ilk defa kullanan tüketicilerin geçtiğimiz yıla göre yüzde 119 oranında artmasına neden oldu. e-ticaretin sosyal hali olarak nitelendirilebilecek sosyal ticaret ise e-ticaretin sosyal medyanın gücünden faydalananarak gerçekleşmesini sağlıyor. Sosyal ticaret neden önemli sorusunun cevabı, tüketicilerin markalara olan güveninin (küresel olarak tüketicilerin yüzde 14'ü markalara güveniyor) aksine kendisi gibi olan diğer insanların tavsiyelerine yüzde 79 oranında güveniyor olmasında saklı. Yapılan araştırmalar tüketicilerin yüzde 30'dan fazlasının sosyal medya platformlarından alışveriş yapmaya sıcak baktığını ortaya koyuyor. Bu oran, milenyum nesli için yüzde 50'lere çıkıyor. Buradan hareketle ABD ve Çin arasındaki TikTok'la zirveye çıkan sosyal medya platformları savaşının önemini anlamamız mümkün."

Çin'de sosyal medyanın e-ticaretteki önemi büyük

Çin ile ABD arasında yaşanan TikTok geriliminin ağırlıklı sebebini, Koç Üniversitesi Öğretim Görevlisi Fatih Oktay, teknoloji mücadelesi olarak görüyor. Oktay'ın görüşleri şu şekilde: "Çin'de sosyal medyanın bir e-ticaret kanalı olarak önemi büyük ve giderek de büyüyor. Ancak işin içine kültürel etkenler girdiğinden bunun her ülkede böyle olması mümkün olmayabilir. Dolayısıyla aynı kültürel özelliklere sahip olmayan ülkelerde sosyal medyanın e-ticaret için önemi aynı derecede yüksek olmayabilir. ABD'nin, TikTok ve WeChat ile ortaya çıkan Çin sosyal medya şirketlerini ülkeden dışlama politikası, güvenlik kaygıları veya e-ticaret pastası kavgasından çok teknoloji ile ilgili görülüyor. Günümüze dek ABD ile özdeşleştirilmiş olan internet teknolojileri alanında Çinli şirketlerin bir ülkenin pazarında öne geçmelerinin sembolik anlamının, Çin ile bir teknoloji savaşında olan ABD yönetimi için kabul edilemez olduğunu düşünüyorum."

Yabancı ortaklı firma sayısında 'V' çıkışı



İstanbul'da 1 Ocak-15 Mart döneminde 2.779 yabancı yatırımcı ortak, 506 milyon lira sermayeli firma kurdu. Bu sayı virüsün zirve yaptığı 15 Mart-1 Haziran döneminde 573'e geriledi. 1 Haziran-10 Eylül arasında ise 2.678 yabancı yatırımcı, 647 milyon lira sermayeli firma kurdu.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Pandemi ortamında bütün alıcılar, Uzakdoğu'ya alternatif bulmaya çalışıyor. Türkiye, bu noktada oluşan boşluğu doldurmaya başladı. İTO verileri de bu tespiti doğruluyor" dedi.

'İhracata ilk adım' programına hız verdik

Başkan Avdagiç, yabancı sermaye ile birlikte katma değerli ihracatın da Türkiye'nin geleceğini belirleyeceğini kaydetti. Türkiye'nin gelecek yıllardaki ihracat tahminlerinde üç faktörün etkili olacağını bildiren Avdagiç, şöyle konuştu: "Birincisi, hedef pazarların ne kadar büyüyeceği. İkincisi, petrol fiyatının ne olacağı. Ve son olarak Avro/dolar paritesi... 2021'de ihracatta yüzde 11, ithalatta yüzde 9.4 artış beklentisi var. Bu yıl yüzde 8-10 civarında daralması öngörülen AB ekonomisinin 2021'de yüzde 6 büyümesi bekleniyor. ABD'nin ise yüzde 4.5 büyüyeceği öngörülüyor. Komşu ve çevre ülkelerde büyüme daha yavaş olacak. Ancak genel itibarıyla hedef pazarlarımızda oldukça iyi bir büyüme göreceğiz" dedi.

Avdagiç, üyelerinin yüzde 99'u KOBİ'lerden oluşan İTO'nun ihracat artışına katkıda bulunmak amacıyla İhracata İlk Adım Programı'na pandemi döneminde hız verdiğini açıkladı. Programın 13. etabını Şubat-Eylül 2020 döneminde tamamladıklarına işaret eden Avdagiç, bu etaba dahil olan 20 KOBİ'nin 19'unun 8 ayda ihracat yaptığını söyledi. Avdagiç, "Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firmamız, 3 ülkeye toplamda 1 milyon 45 bin Avro tutarında ihracat yapmayı başardı. Firmalarımız

25 ülkeye ihracat gerçekleştirdi. İhracat tutarı da 6 milyon 822 bin dolar oldu. Bir önceki etapta yer alan firmaların ihracatı ise 3 milyon 17 bin dolar olmuştur. Bu da şunu gösteriyor: Pandemi bizim firmalarımıza engel değil, fırsat olmuştur" dedi.



Ticaret diplomasisine Katar ve Uruguay ile devam

İTO'nun uluslararası faaliyetlerine devam ettiğini anlatan Şekib Avdagiç, şu bilgileri paylaştı: "Bu amaçla iki önemli açılım gerçekleştirdik. Biri, Körfez'deki önemli dost ve müttefikimiz Katar açılımı, diğeri de Latin Amerika'nın

güçlü ülkelerinden Uruguay'a yönelik Uruguay açılımı. Katarlı iş adamlarına İstanbul'un iş imkanlarını aktardık. Uruguay açılımı ile de tarihimizde ilk defa Uruguay Ticaret Odaları ile İstanbul Ticaret Odası

olarak Mutabakat Zaptı imzaladık. Bu arada Tunus Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mounir Mouakhar da Odamızı ziyaret etti. İki kurum arasında ticari ve ekonomik ilişkiyi geliştirmek amacıyla işbirliği anlaşması imzaladık."

MÜGE BİBER
ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL'da yabancı ortaklı kurulan firma sayıları ve sermaye tutarları, Covid-19 salgınında normalleşme sürecinin başladığı 1 Haziran'dan sonra 'V' şeklinde çıkış gerçekleştirdi.

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) Yabancı Yatırımcı Pandemi Raporu'na göre, bu yıl salgın öncesi 1 Ocak-15 Mart döneminde 2 bin 779 yabancı ortak, 506 milyon 251 bin lira sermayeli firma kurdu. Virüsün zirve yaptığı 15 Mart-1 Haziran'da ise yatırımcı sayısı 573'e, sermaye tutarı 145 milyon 907 bin liraya geriledi. Ardından güçlü bir yükseliş gerçekleşti. Normalleşme dönemi olan 1 Haziran-10 Eylül arasında 2 bin 678 yabancı yatırımcı, 647 milyon 407 bin lira sermayeli firma kuruluşuna imza attı.

TEDARİKTE GÜÇLÜ HALKA

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın ekim ayı olağan Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, bu çıkışın hem normalleşme sürecinin başarısını hem de küresel alıcıların Uzakdoğu'ya alternatif olarak Türkiye'ni konumuna giderek daha fazla hesaba kattıklarını gösterdiğini ifade etti.

Avdagiç, "Pandemi ortamında bütün alıcılar, Uzakdoğu'ya alternatif bulmaya çalışıyor. Yatırımlarda ve lojistik tercihlerde önemli değişiklikler olmaya

başladı. Bu değişikliğin en belirgin özelliği, 'Üretimin en ucuz olduğu yere konumlanma' stratejisinin değişmesidir. Türkiye, bu noktada oluşan boşluğu doldurmaya başladı. İstanbul Ticaret Odası verileri de bu tespiti doğruluyor" dedi.

Şekib Avdagiç, Türkiye'nin Covid-19 sonrası yeniden yapılanan küresel tedarik zincirlerinde en güçlü halka olduğunu söyledi. Yeni tip koronavirüs salgınının ekonomide 'fırsat' tarafında bir numaralı maddesi olduğunu kaydeden Avdagiç, "Bunun için önemli üstünlüğe sahibiz. Tedarik zincirinde en doğru yerdeyiz. Coğrafi lokasyon avantajımızı, doğru şekilde kullanarak öne çıkmalıyız" diye konuştu.

AB'Lİ ORTAKLAR ARTIYOR

Avdagiç, İTO'nun Yabancı Yatırımcı Pandemi Raporu'nun dikkat çekici sonuçlarından birinin de Avrupa Birliği'nden gelen sermayedarlara ilişkin olduğunu belirtti. Avdagiç, "Normalleşme döneminde Avrupa Birliği'nden gelen yabancı yatırımcı ilgisi de dikkat çekici. Pandemi öncesi AB ülkelerinden firma kurmak için İstanbul'a 248 yatırımcı ortak gelirken, pandemi sırasında bu sayı 64'e geriledi. Ardından normalleşmeyle birlikte AB'li ortak sayısı, 234'e yükseldi. Firma sermaye tutarları da pandemi öncesindeki 85 milyon lira seviyesinden, pandemi sonrasında 124 milyon liraya çıktı" bilgisini verdi.

OECD'NİN TAHMİNİ YÜZDE 2.9

"Türkiye'nin asıl hikayesi korona sonrası küreselde belli olacak" diyen Şekib Avdagiç, şöyle devam etti: "Türkiye, dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olmayı ekonomisinin kapasitesi ve teknolojiyle hak ediyor. Türkiye'nin İtalya'dan Çin Seddi'ne uzanan coğrafyada, üretim



Akademik başarılarla plaket

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, akademik kariyerini doktora unvanıyla taçlandıran İTO Başkan Yardımcısı İsrafil Kuralay, profesör unvanı almaya hak kazanan



İTO Genel Sekreteri Nihat Alayoğlu ile doktor unvanı alan İTO Meclis Üyeleri Orhan Albayrak ve Mehmet Akif Özyurt'a başarılarından dolayı plaket takdim etti.

gücü ve verimliliği en yüksek ülke' olarak konumlanacağından zerre kadar şüphemiz yok."

Ekonomiye ilişkin verileri değerlendiren ve birçok sektörde canlanmanın devam ettiğine dikkat çeken Avdagiç, "Bunlar uluslararası kuruluşların Türkiye ekonomisine ilişkin tahminlerine de yansıyor. OECD, Türkiye ekonomisine ilişkin daralma tahminini yarı yarıya azaltarak yüzde 4.8'den yüzde 2.9'a düşürdü. OECD'nin Ara Dönem Ekonomik Raporu'nda, 2020'de Türkiye, Çin, ABD ve Avrupa ekonomileri için yukarı yönlü revizyon yapıldı. Görünen o ki, salgın nedeniyle küresel ekonomide belirsizlik yüksek kalmaya devam edecek. Ekonomik toparlanmanın gücü, ülkeler ve sektörler arasında önemli farklılıklar gösterecek. Biz ise şimdiden söyleyebiliriz ki, Türkiye olarak bu yıla ilişkin büyüme rakamları açıklandığında, tahminlerden daha iyi bir yerde olacağız" dedi.

MECLİS'TEN YANSIMALAR

İTO'ya
teşekkür

Onur Gözen-Eğitim Meslek Komitesi: Covid-19 çağımızın vebası oldu. Karantina sürecinde verdiği destekten dolayı İTO Başkanımız Şekib Avdagıç Bey'e ve İTO Yönetim Kurulu'na teşekkür ediyorum. Kurumun yanımda olduğunu bana gösterdiler. Şunu tavsiye etmek isterim, iki insanın olduğu yerde maskeyi asla çıkarmayın. Ayrıca doktorasını tamamlayan arkadaşlarımız Orhan Albayrak ve İsrail Kuralay Beyleri de tebrik ediyorum.

Ertelemeler
uzamalı

Mehmet Metin Korkmaz-Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Sektörümüzle ilgili beklentimiz; KDV, muhtasar ve kamu alacaklarının ertelenmesi yerine bunların devlet tarafından karşılanması, eğer yapılamayacaksa 2021 ortalarına kadar ertelenmesi. Pandeminin en çok yaşandığı gümrüklerde giriş çıkışlarda Covid-19 testi talep ediyoruz. Çünkü buralar bulaşın yoğun olduğu yerler. Ayrıca, Haydarpaşa, Erenköy ve bunun gibi birçok gümrükte hem meslektaşlarımızın hem de tüccarlarımızın oturabilecekleri dinlenme alanları yok. Kış mevsimi yaklaşırken bu mekanlarda en azından yağmurdan korunabilecekleri bir oturma alanı yapılmasını talep ediyoruz. Gümrük müşavirliği hizmetlerinde asgari hizmet bedellerini hatırlatarak, TEFE- TÜFE üzerinden devletin kamu çalışanlarına verdiği zammı istiyoruz. Diğer bir konu da Kabahatler Kanunu'nda suça iştirak konusu. Gümrük müşavirine de mükellefe de aynı anda cezalar yazılıyor. Gümrük müşavirleri olarak burada ayrılmamız lazım.

Sektöre stratejik
bakılmalı

Murat Özpehlivan-Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi: Pandemi ile belirli bir süre kapalı kalan, sonrasında bir ivme yakalayan, ağustos ayı gibi pik yapan ve hazır giyim ihracatı ile hareketlilik kazanan bir sektördür. İhracat pazarımız canlı. İthal ürünlere gelen vergiler 30 Eylül'e uzatılmıştı. Şimdi yıl sonuna uzatıldı. Aralık ayına kadar nefes alabiliriz. Ancak bu sürecin tamamlanmasına kadar sektörlerin sadece vergilerle değil, farklı tamamlayıcı unsurlarla daha rahatlatılması lazım. Kasım- aralık gibi ithalatçıların ellerini ovuşturdukları süreci yaşamadan sektöre yatırımlar artmalı. Sektörümüz ihracatta dünyada ilk 3 arasında. Çin ile yarış halindeyiz. Sektörümüzü stratejik olarak görmek fayda sağlar. Krizleri fırsata çevirmek elimizde. Bu süreçte dijitale yönelik yatırımlar önemli.

Servisçilere özel
paket açıklanmalı

Turgay Gül-Şehirci Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi: Servis taşımacılığı mart ayından beri ekonomik olarak hiçbir gelir kaydedemedi. Şu anda geldiğimiz noktada biz okul taşımacılığı sektörü olarak servis sektörü de dahil sıfır gelir ile 8 aydır ayakta durmaya çalışıyoruz. 6 ay ötelenen kredilerin ilk taksitlerini ödemeye başladık. Yani bizim için deniz bitti. İstihdam denildi, yeni araçlar

yeni personeller aldık. Şimdi ne araçları çalıştırabiliyoruz ne de personeli... Sektör olarak NACE koduna göre servis taşımacılığı için özel bir paket açıklanmasını ve mücbir sebebin bizim sektörde devam etmesini istiyoruz.

Avrupa yakasına
depolama alanı
yapılmalı

Recep Tufan-Kimyevi Madde Meslek Komitesi: Avrupa yakasında bir organize sanayi sitesinin ve bir depolama alanının olmaması büyük bir sorun. Avrupa yakasında depolar ya bir apartman altında ya da ara sokaklarda yapılıyor. Bu bir faciaya yol açabilir. Bu konuda acilen ilgili merciler ile görüşülmeli.

Nitelikli işgücünü
cezbedecek vergi

Kemal Yamankaradeniz-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: Sektör olarak hizmet sektöründe teknolojik yatırımlar yapıyoruz. Bazı kadroları dolduramıyoruz. Nitelikli iş gücü, yüksek hayat standartları ve gelir vergisi gibi sebeplerden yurt dışına gidiyor. Özellikle bordrolu çalışan ve yüksek nitelikli iş gücü kadrolarının yurt dışına kaçmasının önüne geçilmeli. Bu yüksek vergi oranlarının önüne geçilmeli. Bir diğer konu da patent ve marka sektörü ile ilgili. Sektörümüz her firma, her iş yeri için hayati konuları temsil ediyor. Ancak son zamanda bir sorun ortaya çıktı. Bazı firmalar Türk Patent ve Marka Kurumu'nun sicilinde yer almayan kişilere iş veriyorlar. Bu da haksız rekabete yol açıyor.

KDV oranı
yüzde 1'e düşmeli

İlhan Yılmaz-Trafik Müşavirliği Meslek Komitesi: Otomotiv, Türkiye'de çok önemli bir sektör. 600 bin arabayı yöneten bir sektördür. Bu sektörün sorunlarının biraz daha incelenmesi lazım. 2012 yılında ikinci el otomobilde yüzde 1 olan KDV oranı yüzde 18'e çıkarıldı. Bu, haksız bir uygulama. Bu da sektör oyuncularını rahatsız ediyor. Bunun indirilmesini talep ediyoruz. Birden bire olmasa da belli oranlarda yavaş yavaş indirim yapılmalı. Bu yapılmaz ise ikinci elde yaşanan fahiş fiyat artışlarının önüne geçemeyiz. Ayrıca oto kiralama firmalarının havalimanı ofislerinin kiralari döviz bazlı ödeniyor. Bu, firmalara zarar veriyor... Bu konu hakkında da bir iyileştirme yapılmasını istiyoruz.

Gümrük vergisi
makule indirilmeli

Kadir Gümüş-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Sektördeki firmalar eylül ayıyla birlikte ciddi anlamda sıkıntıya düştü. İthalatın yüzde 80-85'ini eylül-nisan ayları arasında yapıyoruz. Bazı kalemlerde yüzde 2.4 olan gümrük vergisi 6.5 kat artarak yüzde 15.7'ye çıktı. Ayrıca süresi de sene sonuna kadar uzatıldı. Sebebi ithalat azalsın, yerli üretim desteklensin. Bunu anlayabiliyoruz. Ancak 6.5 kat bir artış fazla. Bizler aynı zamanda üreticiyiz, sadece ithalat değil, ihracat da yapıyoruz. Sektörden görüş alınmalı. Süs bitkileri üretimi, ihracatı ve ithalatı yapan firmalar kamu ihalelerine de katılıyor. Ürünler öncelikle iç piyasadan tedarik ediliyor

fakat iç piyasada yoksa taahhüdü karşılamak için ithalat yapmak mecburiyetindeler. Gümrük vergisinin tekrar makul bir seviyeye indirilmesini bekliyoruz. Yine gümrüklerde, kıymet artış vergisi ile ilgili sorun da var. 15 bin Euro'nun altındaki TIR'lara kıymet artış vergisi çıkıyor. İç piyasada olmadığı için getirilen tüm ürünlere kıymet artış vergisi çıkıyor. Kıymet değer artış vergisi bedeli tespit edilirken sektörden görüş alınmalı.

Yeni yapılandırma
olmalı

Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Ekonomimizin döviz kuru artışından dolayı geldiği nokta sıkıntıları artırdı. Döviz kurundaki yükselişin önünün alınamaması ve işletmelerin bunu maliyetlere yansıtamaması işletmeleri likitide sıkıntısına düşürüyor. İşletmeler kısa çalışma ödenekleriyle ayakta durmaya çalışıyor.

Kooperatiflerin genel kurul süreçleriyle ilgili bir talebimiz olmuştu. Ticaret Bakanlığı bir düzenleme yayınladı fakat kooperatifler farklı bakanlıklara bağlı. Mesela PERPA Kooperatifi, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na bağlı. Mecburen genel kurul süreci işledi, hazırlık sebebiyle maliyet ve zaman kaybı oldu. Ardından Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı'nın 1 Aralık'a kadar etkinliklerin yapılmasını düzenlemesine istinaden bir genelge yayınladı. Ticaret Bakanlığı düzenlemesi zamanında bu genelge olmalıydı. Kooperatifler konusunda bakanlıklar arasında bir koordinasyon sağlanmalı. NACE kodlarının bir kısmıyla ilgili bir kamu borcu ertelenmesi oldu fakat kamuoyu beklentisi, tümüyle ilgili bir yapılandırma olması. Yeni ve tek bir yapılandırma olmalı. Odamız da bu konuda görüş vermeli. Peşin ödemelerde uygun bir şart sağlanmalı ve işletmeler bundan faydalanmalı. Geçmiş yapılandırmalarda iki taksit aksadığında yapılandırma bozuluyordu. Yeni düzenlemede dördüncüye kadar idare edilmeli. İşçi giriş çıkışlarının kolluk kuvvetlerine bildirilmesinde ceza konusu var. İşletmeler işçiyi işe aldığı anda SGK'ya yaptığı bildirim yeterli olmalı ve SGK bir link ile bunu İçişleri Bakanlığı'na bildirmeli.

Azerbaycan için
ticari diplomasi
yürütmeliyiz

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Küresel salgın devam ediyor, malesef tüm dünyada sonbaharla birlikte artış yaşanıyor. Devletimizin öncülüğünde sağlık çalışanlarımızla milli bir mukavemet gösteriyoruz. Bu süreçte Odamız toplantılarına online devam ediyor. Önümüzdeki süreçte inşallah yeniden yüz yüze toplantı yapacağız ve o güne kadar önlemlerimizi almaya devam edeceğiz. Ülkemizin etrafındaki sorunlardan ekonomiyi ve ticareti ayrı düşünemeyiz. Ekonomiyi anlamak için bakmamız gereken yer, istatistiklerden önce dünyanın siyasi coğrafyasıdır. Zor bir coğrafyada yaşıyoruz. İyi ki böyle bir coğrafyada yaşıyoruz; çünkü milletler zorluklarla güçlenir. Ülkemiz de yaşadığı her zorlukla güçleniyor. Biliyoruz ki, risk varsa fırsat da var, sorun varsa çözüm de var. Türkiye Cumhuriyeti olarak Sayın

Cumhurbaşkanımızın öncülüğünde kararlı yürüyüşümüze devam ediyoruz. Doğu Akdeniz'in suları henüz durulmuşken dost ve kardeş ülke Azerbaycan bir kez daha Ermenistan'ın saldırısına uğradı. İş dünyası olarak ticari diploması ile tüm dünyaya Azerbaycan'ın haklı mücadelesini anlatmalıyız. İstanbul Ticaret Odası olarak tüm dünya ile iletişime geçebilecek imkana sahibiz. İnaniyorum ki, hepimizin göstereceği gayret etkili olacak. İnşallah yakın zamanda haksızlık son bulacak ve Azerbaycan Karabağ'a kavuşacak.

Sorunlarımız
çözülüyor

Ertuğrul Yılmaz-İnşaat Malzemeleri Meslek Komitesi: Geçen ay meclis toplantısında ilçe belediyeleri ile yaşadığımız



sorunlara değinmiştim. İTO Başkanımız Şekib Avdagıç, ilçe belediyeleriyle çözüm için iletişime geçti. Diğer sorunumuz Hadımköy'deki toplu işyeri projesiyle ilgiliydi. Bu konuda da İTO Başkanımız, TOKİ Başkanı ile görüştü. Sayın Başkanımızın girişimleri ile iki konuda da çok önemli bir adım atıldı ve sorunlar çözüm yoluna girdi. Sayın Başkanımıza sektörden adına teşekkür ediyoruz. Depolama alanları

sorumuzla ilgili çözüm önerimiz vardı. Büyükşehir Belediyesi'ne ait ana arterlere yakın atıl yerler var. Depolama yerlerimizi bu alanlara taşıyabiliriz. Pandemi öncesinde bununla ilgili bir süreç vardı fakat pandemi sebebiyle süreç durdu. Bu sürecin tekrar başlamasını rica ediyoruz. Gelişen ekonomik ortamda tüccarın elindeki önemli bir imkan da yazılım. Depolama ve iş süreçleriyle ilgili bu yazılımlar tüccarın

eli ayağı oldu. Aldığımız yazılımların her yıl güncellenmesi gerekiyor. Ancak yazılım güncellemede son zamanlardaki fiyat artışlarından dolayı firmalar sıkıntılar yaşıyor. Yazılım maliyetlerinin aşağıya çekilmesinin yerli yazılım ile olabileceğini düşünüyoruz. Bu konuda yazılım sektöründeki meclis üyesi arkadaşlarımızdan yardım istiyoruz. 1 milyon yazılımcı projesi önemli bir proje.

100'üncü yıla hedeflerimizle gidiyoruz

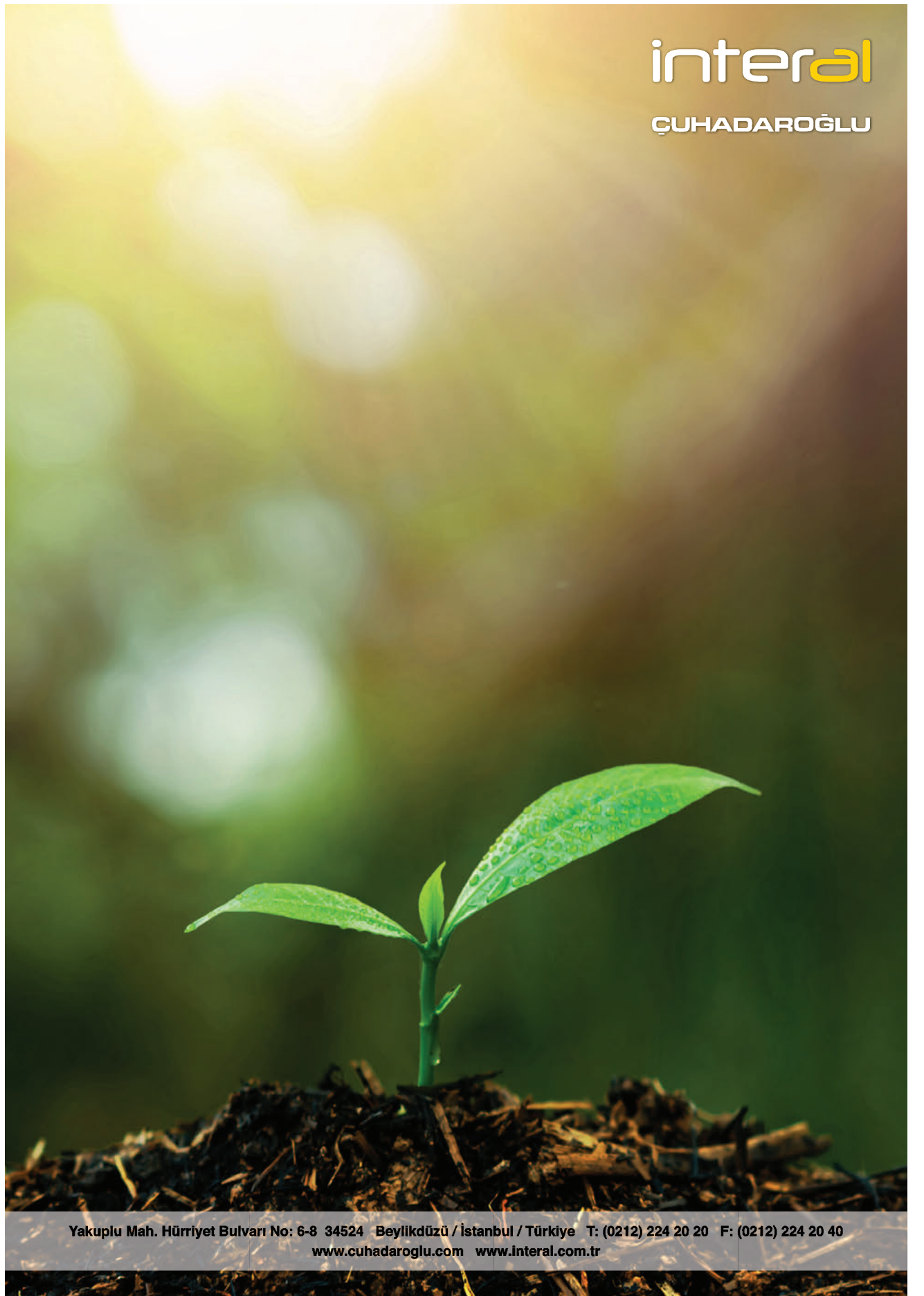
İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, video konferans yöntemiyle katıldığı toplantıda, sanayi sektöründeki yükseliş trendine dikkat çekti. "İnaniyoruz ki, hizmet sektörlerimiz de bu sürece katılacaklar" diyen Oran, İşletmeler kısa çalışma ödenekleriyle ayakta durmaya çalışıyor. "İnaniyoruz ki, hizmet sektörlerimiz de bu sürece katılacaklar" diyen Oran, İşletmeler kısa çalışma ödenekleriyle ayakta durmaya çalışıyor. "İnaniyoruz ki, hizmet sektörlerimiz de bu sürece katılacaklar" diyen Oran, İşletmeler kısa çalışma ödenekleriyle ayakta durmaya çalışıyor.

istikrarı, katma değerli büyüme gibi hedeflerimizi ön plana alacağız. Cumhuriyetimizin 100. yılı 2023'e hazırlıklarımızı daha da hızlanarak devreye alacağız." Dünya belirsizliğinin bu denli yüksek olduğu süreçte hedeflerini dünyaya deklare etmenin, Türkiye ekonomisinin kendine duyduğu güvenin ispatı olduğuna dikkat çeken Oran, "Allah utandırmasın" dedi. Oran, konuşmasına şöyle devam etti: "Azerbaycan, işgal altındaki vatan toprağını kurtarmak için meşru bir mücadele yürütüyor.

Azerbaycan'ın haklı mücadelesinden yanayız, Hakkının tarafındayız." 6 Ekim'in İstanbul'un kurtuluşunun yıldönümü olduğunu da hatırlatan Oran, şunları söyledi: "İstanbul'un kurtuluşu 'Geldikleri gibi giderler' inancıyla parlayan kurtuluş mücadelemizin en önemli eşiklerinden biri olmuştur. Bu ay Cumhuriyetin ilanının 97. yılını kutlayacağız. Siyasi, ekonomik, kültürel... Her ölçekte 100. yılımıza doğru koşar adım ilerlemeye devam edeceğiz."



interal
ÇUHADAROĞLU



İFM, yeni normalde güvenli fuarlara hazır

İstanbul Fuar Merkezi (İFM), pandemi sonrası yeni normal dönem için tepeden tırnağa yenilendi. Fuar alanları genişletilerek yenilenirken, katılımcıların güvenliği için dezenfektasyondan HES kodu ile girişe kadar birçok yeni önlem devreye girdi.

MÜGE BİBER

TÜRKİYE ekonomisinin en önemli lokomotiflerinden biri olan fuarcılık sektörü, eylül ayı itibarıyla oyuna kaldığı yerden devam ediyor. Her yıl 100'ün üzerinde ulusal ve uluslararası fuara ev sahipliği yapan İstanbul Fuar Merkezi (İFM), maske-mesafe ve hijyen tedbirleri kapsamında gerekli tüm önlemler alınarak sektöre hizmet veriyor. Türkiye'nin en büyük fuar alanında, her yıl sayısız ziyaretçi çeken fuarlar vasıtasıyla binlerce firmanın yeni pazarlar ve fırsatlarla buluşması sağlanıyor.

DEĞİŞİME DEVAM

İstanbul Fuar Merkezi, bu dönemde ziyaretçilerine daha sağlıklı ve güvenli hizmet verebilmek için çalışmalarına devam ediyor. Merkez, Covid-19 önlemlerinin yanı sıra ziyaretçiler için gerek mimari, gerek teknik

açılan bir dizi değişiklikler hizmet kalitesini artırdı.

HES KODU İLE GİRİŞ

İstanbul Fuar Merkezi'nde Covid-19 önlemlerine de sıkı bir şekilde uyuluyor. Merkezde, '1 metre demek, sağlık demek' mottosu ile fuar alanlarının tüm giriş ve çıkışları kişilerin temasını engelleyecek şekilde düzenlendi. Giriş ve çıkışlar için zeminde tek yönlü gidiş-geliş işaretleri konularak ziyaretçiler bu mesafeye uymaya yönlendirildi. Fuar alanı girişinde görevliler tarafından katılımcı ve ziyaretçilerin HES kodları ile giriş yapmaları sağlanıyor. Hasta ve hastalık belirtisi gösteren, izolasyonda bulunması gereken katılımcı, ziyaretçi ve görevliler fuar alanına alınmıyor.



Fuar alanları ana giriş mimari olarak değiştirildi, giriş alanları ferahlatıldı.

Basın odası, fuar organizasyon vb. odalarda iyileştirme çalışmaları yapıldı. Mescidler revize edildi.

Ana fuaye izolasyonları, ışıklık polikarbon üniteleri ile tüm altyapıları ve mimarisi yenilendi.

B2B alanının bozuk zemini ve tüm altyapısı değiştirildi.

Fuar alanlarının tümünün elektrik ve mekanik altyapıları değiştirildi.

Tüm iç ve dış alanlarda yangın algılama ve söndürme sistemleri yenilendi.

Dış alanlardaki elektrik altyapısı yenilendi.

Havalandırma sistemi revizyonları, bakımları ve iyileştirmeleri yapıldı.

Sihhi tesisat, basınçlı hava tesisatı ve kullanma suyu boru ve ekipmanları yenilendi.

Elektrik panoları ve trafolar modern sistemlere göre yenilendi.

Stand elektrik beslemeleri, su giderleri ve basınçlı hava tesisatları yenilendi.

Mekanik ve aydınlatma sistemleri, modern otomasyon sistemleri ile kontrol edilir hale getirildi.

Seslendirme sistemi baştan sona yenilendi.

Kamera sistemi yeniden kurularak, güvenlik otomasyon kuruldu.

1. ve 3. salonlarda yapı güçlendirmesi yapıldı.

1 ve 3. salonlarda uzay kafes ve çatı kaplaması değiştirildi.

İnternet ve Wi-Fi altyapısı yeniden kuruldu.

Fuaye catering alanları yenilendi.

Fuar alanları cephe kaplamaları iyileştirme çalışmaları yapılıyor.

Stand altyapılarının bulunduğu kötü durumdaki tüm box kapakları yenileri ile değiştirildi.

Tüm fuar alanları ve ana fuaye tamirat ve boya işleri yapıldı.

Fuar giriş bölümlerine sabit kayıt bankoları ve turnike altyapıları oluşturuldu.



Cemile Sultan ile güvenli yemek

Fuar alanlarında ziyaretçilerin su haricinde içecek ve yiyecek tüketmesine izin verilmiyor. Katılımcıların güvenli ve temiz yemek yiyebilmesi için Cemile Sultan restoranı hizmet vermeye başladı.

Ayakkabı sektörü 2 milyar dolara yürüyor

Ayakkabı sektörüne yön veren 420 markayı uluslararası alıcılarla buluşturan 63. AYMÖD Fuarı, 52 ülkeden de alım heyetini ağırladı. Pandemi sonrası sektörün ilk fiziksel fuarında Türkiye ayakkabı sektörü, 2 milyar dolar ihracat hedefine bir adım daha yaklaştı.

MÜGE BİBER

GEÇEN yıl 932.4 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türkiye ayakkabı sektörü, 2023 hedefi olan 2 milyar dolara ulaşabilmek için kararlılığını koruyor. 2010 yılında 395.6 milyon dolar olan ihracatını geçen süre zarfında istikrarlı bir şekilde artırmayı başaran sektör, pandemi şartlarında tüm tedbirleri alarak 63. Uluslararası Ayakkabı ve Moda Fuarı'nı (AYMÖD) gerçekleştirdi. Sektörün ilk fiziksel fuarı olan bu yılki AYMÖD buluşmasında, 52 ülkeden alım heyeti ile B2B görüşmeleri yapan binin üzerindeki ayakkabı markası, ihracatta artış trendini sürdürmeyi hedefliyor.

300 BİN KİŞİYE İSTİHDAM

12 bine yakın işletmeyle 300 bin kişiye istihdam sağlayan Türk ayakkabı sektörü, AYMÖD Fuarı ile 2 milyar dolar ihracat hedefine bir adım daha yaklaşmış oldu. Başta Türkiye olmak üzere Rusya, Ukrayna, Pakistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Gürcistan, İran, Irak ve Ürdün gibi yakın coğrafyada yaşayan 600 milyona yakın insanın ayakkabı ihtiyacını karşılar nitelikteki AYMÖD Fuarı, katılımcı ve sektör profesyonellerine yeni iş fırsatları penceresi açtı. Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) ile Türkiye Ayakkabı Sektörü Araştırma Geliştirme Eğitim Vakfı (TASEV) işbirliğinde ve KOSGEB desteğinde organize edilen fuar, yeni buluşmalara hazırlanıyor.



Fuar beklenenden iyi geçti

İçten Spor Ayakkabı Yönetim Kurulu Üyesi Berke İçten; 63. AYMÖD Fuarı ile ilgili olarak katılımcılarla görüşüğünü belirtti ve "Eski fuarlara göre zayıf, ancak mevcut şartlar göz önüne alındığında, beklentilerin kötü olduğu bir ortama göre güzel geçtiğini söyleyebiliriz" dedi. Fuar sırasında alana yakın bir otelde İtalyan ayakkabıcıların yaptığı organizasyonu ve buna bağlı

yaşanan sıkıntıyı hatırlatan İçten, hızlı aksiyon alınarak dünyada eşi görülmemiş bir şekilde fuar başladıktan sonra zor durumda kalan İtalyan firmaların AYMÖD Fuarı'na dahil edildiğini, standlarının yaptırılarak fuara katılımlarının sağlandığını söyledi.

Davet ettikleri yabancı müşterilerinin de



AYMÖD Fuarı'na yönlendirilmesinin sağlandığını belirten İçten, İtalyan firmalarının ve müşterilerinin katılımının Türk firmaları açısından da önemli olduğunu kaydetti. İçten, Türk ayakkabı sektörünün Avrupa'nın en büyük üretim merkezi olduğunu, İtalyan firmaları ise rakip olarak değil, meslektaş olarak gördüklerini vurguladı.



Çin'in internet dünyası

Çin'de internet kullanıcı sayısı bu yılın haziran ayı sonu itibarıyla 940 milyona ulaşmış bulunuyor. Bu kullanıcıların hemen tamamının internete cep telefonu üzerinden erişimi var. İnternet üzerinden yapılan alım satım işlemleri, yani elektronik ticaret hacmi 2019 yılında 1.5 trilyon dolara, eskiden dünyada birinci olan ABD'ninkinin 2.5 katına ulaşıyordu. Ülkede alışverişlerde cep telefonu ile yapılan ödemelerin toplam tutarı 50 trilyon dolar ile ABD'de bu şekilde yapılan ödemelerin 500 katına çıkmış bulunuyordu. Günümüzde ülkede yüz milyonlarca insan çeşitli sosyal medya uygulamaları kullanarak internet üzerinden sosyalleşiyor, alışveriş yapıyor, ödemelerini gerçekleştiriyor, oyun oynuyor, bilgiye ulaşıyor. Alibaba, Tencent, Baidu, JD.com, ByteDance gibi Çin şirketleri, dünyanın en büyük internet şirketleri arasında yer alıyor. Kısacası, günümüzde internet Çin insanının yaşamında çok önemli bir yer tutuyor.

Denetimin üç bileşeni

Çin Komünist Partisi, bu güçlü kamuoyu oluşturma aracını elbette ki denetimsiz bırakmıyor. Bu denetim, yönetimde sevimli bulunmayan her şeyi yasaklamaktan çok, belli bilgilerin yayılma alanı ve etkisini kontrol etmek, yasaklamaktan çok kamuoyunu yönlendirmeyi hedeflemek şeklinde özetlenebilir. Harvard Üniversitesi'nden bir ekibin 2011 yılında ülkede yaptığı bir çalışmanın sonuçları, ülkedeki internet denetim yaklaşımına ışık tutuyor. Bu çalışma süresinde kullanıcı mesajlarının yüzde 13'ü sansürlenerek silinmişti. Ancak silinen mesajlar ağırlıklı olarak yönetim politikaları ve liderleri eleştirenler değil; toplu eylemlere yol açma olasılığı olan, yani herhangi bir konuda tansiyonu yükselterek insanları sokağa dökme potansiyeli olan içerikteki mesajlardı.

Ülkede internet denetim sistemi, üç bileşenden oluşuyor. Bunların birincisi, ülke içindeki internet kullanıcılarının Çin dışındaki kaynaklara ulaşımının denetimini sağlıyor. Bu çerçevede yönetimin sakıncalı bulduğu Facebook, Youtube, Twitter gibi yurt dışındaki birçok internet uygulamasına erişim tümüyle engellenebildiği gibi herhangi bir site ile yalnızca belli sakıncalı sözcükler içeren bilgi alışverişini engellenebiliyor. Sistemin ikinci bileşeni, ülkedeki kullanıcıların birbirleriyle ve ülke içindeki web siteleri ile gerçekleştirdikleri bilgi alışverişinin denetimini sağlıyor. Bu da sakıncalı sitelere erişimin ve sakıncalı sözcükler içeren bilgilerin iletiminin sınırlandırılmasıyla gerçekleştiriliyor. Denetim sisteminin üçüncü bileşenini de öz denetim oluşturuyor; internet hizmet sağlayıcıları kendi sistemlerindeki içeriği kendileri denetliyorlar.

ABD'nin önüne geçti

Ülke geleneksel medyasında hemen tüm organlar devlete ait iken internet dünyasında, devlet kurumları ve devlet şirketleri de bulunmakla beraber, ağırlıklı özel şirketlerde. Facebook, Twitter gibi internet uygulamalarının engellenmesi ile açılan alan, Çin'in özel şirketlerince doldurulmuş bulunuyor. Örneğin, ülkede Twitter gibi bir mikroblog uygulaması olan Sina Weibo'nun 2019 sonlarındaki aylık aktif kullanıcı sayısı 550 milyon dolayında idi. Karşılaştırma için, aynı tarihlerde Twitter'in tüm dünyadaki aylık aktif kullanıcı sayısı 330 milyon dolayındaydı. Twitter, WhatsApp, Facebook özelliklerini birleştirdiğini söyleyebileceğimiz Tencent firmasının WeChat uygulamasının 2019 sonlarındaki dünyadaki aylık aktif kullanıcı sayısı ise 1.2 milyarı aşılıyordu. İnternet, sanal sosyalleşme yanında oyun, müzik, video, haber, alışveriş, ödeme amaçları için çok yoğun bir şekilde kullanılıyor ve bu alanlarda çok sayıda firma faaliyet gösteriyor.

İnternet dünyası ABD'nin başını çekegelirdiği bir dünyaydı. Çin, kullanıcı sayıları, ticaret ve ödeme hacimleri, uygulamaların özellikleri açısından ABD'nin önüne geçmiş bulunuyor. ABD yönetiminin ülke pazarında da yer edinmeye başlayan TikTok ve WeChat'e karşı tavrını da bu bağlamda değerlendirmek doğru olsa gerek.

Aile şirketlerinin temel karakteristikleri

Aile şirketlerini daha yakından tanımak için temel karakteristiklerinin bilinmesinde yarar var. Çünkü bu konudaki kavram kargaşası, her geçen gün daha yoğun yaşanıyor. Başta aile şirketleri olmak üzere konuyla ilgilenenlerin, aile şirketlerinin kendilerine has özelliklerini bilmeleri, aile şirketleri için yapacakları çalışmalara katkıda bulunacak. Bununla birlikte unutulmaması gereken önemli bir nokta, aile şirketlerinin belirli bir standarda ya da kurallara sığdırılmayacak kadar değişken yapıda olmalarıdır. Dolayısıyla aslında ne kadar aile şirketi varsa o kadar farklı ve çeşitli modelden söz etmek de mümkün. Ancak genel çizgileri açısından benzerliklerini, temel karakteristiklerini belirlemek yararlı olacak.

- **Aile şirketi, girişimciliğini aile üyelerinden bir ya da birden çok kişinin yaptığı ve daha sonra aileden diğer insanların da katılabildiği, çoğu zaman kâr amaçlı bir kurumdur.**
- Aile şirketi, bir tarafında ailenin kurucu olarak yer aldığı diğer tarafında işletmenin iş yaptığı ve zamanla ailenin istek ve ihtiyaçları ile işletmenin istek ve ihtiyaçlarının farklılaşabildiği bir yapıdır.
- **Aile şirketinde genellikle aile ilişkilerinin yoğun olarak kaynaklık ettiği, kararlarda ailenin etkin olduğu, aile içinde genellikle büyüklere saygının esas alındığı peder-sahi yapının hakim olduğu** görülüyor.
- İlk girişimi yapan, gözü kara hareket eden girişimcinin, gerek aileden olan kişileri gerekse dışarıdan gelen profesyonel çalışanları genellikle tek tek kendisine bağlı yönetmeye çalışan ve genellikle otorite kökenli bir davranış modeli hakim olduğu görülüyor.
- **Aile şirketleri, en belirleyici karakteristik olarak mevcut alışkanlık ve uygulamalarını terk etmede genellikle zorlanan, değişime direnç gösteren, yeniden yapılanma ve özellikle kurumsallaşma ihtiyacı önde olan yapılardır.**
- En önemli kuruluş amaçları arasında, aile için bir geçişme aracını elde edilmesi, aile birliğinin korunması, mirasın bölünmemesi ve belirli bir güç odağının oluşturulması öncelikle sayılabilir.
- **İş ortamındaki hakim yürütme stratejileri,**



Dr. İlhami FINDIKÇI

kurum politikaları ve yönetim yapısının oluşturulmasında aile çıkarlarının göz önünde bulundurulması söz konusu.

- Aile üyeleri arasında yoğun bir etkileşim, iletişim ve işbirliğinin hakim olduğu bir organizasyon sergilenir.
- **Aile şirketlerinde kağıt üzerindeki resmi durumlardan çok aile değerlerinin hakim ve belirleyici olması, aile geleneğinin iş ortamındaki temel belirleyici kararlarda etkin olması söz konusu.**
- Aile şirketleri, aile üyeliği, mülkiyet sahipliği, işletmede çalışma, yönetsel kararlarda yer alma gibi farklı rollerin yer aldığı, bazen aile üyelerinin bu rollerden birini, ikisini, üçünü veya dördünü de oynayabildiği yapılardır.
- Aile şirketinde kurumun sahibi ile tepe yönetimi genellikle aynı kişidir ve yönetimde yetki ve sorumluluğun aile üyelerine bile olsa devri kolay olamıyor.
- Aile şirketlerinde, işin başında yoğun bir etkileşim ve iletişim ile aile üyeleri arasında bir güç birliği yaşanırken, zamanla işler büyüyüp kişilerin, sosyo-ekonomik refahları, yaşam biçimleri geliştikçe söz konusu yakın işbirliğinin zayıfladığı, iç çatışmaların çoğaldığı, rol çatışmalarının olabildiği görülüyor.
- Aile şirketlerinde girişimci statüsündeki grubu takip eden kuşak, daha çok varis statüsünde. Varis statüsündeki yeni kuşağın yetişmesi, gelişmesi, sahip olduğu olanaklar, bir önceki kuşağa göre daha da gelişmiş olduğundan, işin başındaki zorlukları genelde görüp yaşamadıklarından daha rahat olabilir ve zamanla girişimci kuşağın yükünü almakta zorlanabilir ya da işe uyum sağlamada sıkıntı çekebilirler.
- Aile şirketlerinde genellikle otorite kökenli merkeziyetçi yönetim modelinin benimsenmesi, planlama zayıflığı, anlık hareket edebilme, kurumsallaşamama gibi dezavantajları getirir. Diğer yandan aile şirketi, hızla karar verebilme, güç birliği yapabilme, yoğun çalışma ve çabanın gösterilmesi, kısa zamanda büyüyüp gelişebilme gibi avantajlara sahip.



Teorik ders EBA'da uygulama atölyede

ADEM ORHUN

Meslek liselerinde 'beceri' eğitimleri yüz yüze verilmeye başlandı. Alan ve dal derslerinin uygulama kazanımlarının yüz yüze, bilişsel/teorik kazanımlarının ise uzaktan eğitim yoluyla gerçekleştirilmesi sağlanacak.

MİLLÎ Eğitim Bakanlığı'nın aldığı karar ile 5 Ekim tarihinden itibaren mesleki orta öğretim kurumlarında bazı derslerde yüz yüze eğitime geçildi. Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerinin (MTAL) 9'uncu sınıflarındaki 'Mesleki Gelişim Atölyesi' dersi EBA ve canlı ders uygulamaları ile veriliyor. Aynı sınıflardaki diğer meslek dersleri, meslek.eba.gov.tr adresinde yayınlanan 'Çerçeve Öğretim Programları' içinde yer alan haftalık ders çizelgesindeki süresi kadar yüz yüze yapılıyor.

MTAL'lerdeki 10, 11 ve 12'nci sınıflarda ise 'başarım ölçütleri'nin bilgi kısımları EBA ve canlı ders uygulamaları ile yapılıyor. Aynı sınıflardaki 'beceri kısımları' ise artık yüz yüze veriliyor.

Diğer yandan Güzel Sanatlar Liselerinde de yeni uygulama başladı.

Dersler, EBA, canlı ders ve yüz yüze eğitim ile sürdürülüyor.

Spor Liselerinde teorik dersler EBA ve canlı ders uygulamaları verilirken, temel spor eğitimi haricindeki uygulamalı dersler yüz yüze yapılıyor. Bakanlığın düzenlemesine göre, bütün okul türlerinde seçmeli dersler, EBA ve canlı ders uygulamaları vasıtasıyla gerçekleştiriyor.

30 DAKİKA SINIRI

Yüz yüze eğitimde öğrenciler gruplara ayrılarak her ders saati 30 dakika, tenefüsler 10 dakika ve öğle arası 45 dakika olarak uygulanıyor. Alan ve dal derslerinin uygulama kazanımlarının yüz yüze, bilişsel / teorik kazanımlarının ise uzaktan eğitim yoluyla verilmesi, yüz yüze ve uzaktan eğitim ile verilen alan ve dal derslerinin süre, kazanım ve içerik açısından bir bütün olarak değerlendiriliyor.

Döner sermayede İstanbul öne geçti

Mesleki eğitimde öğrencilerin uygulama becerileri atölyedeki çalışmalarla gelişirken, döner sermaye kapsamında üretim kapasitesi de artıyor. Covid-19 sebebiyle okullar kapalı olmasına rağmen özellikle meslek lisesi öğretmenlerinin çabalarıyla üretim durmadı. 2020'nin ilk sekiz ayında meslek liselerinde üretimden elde edilen gelir, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artarak 230 milyon liraya ulaştı. Üretimden en fazla gelir sağlayan ilk 3 il İstanbul, Ankara ve İzmir oldu. Yılın ilk sekiz ayında mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarının yaptıkları üretimlerden İstanbul 23 milyon 823 bin lira, Ankara 17 milyon 480 bin lira ve İzmir 10 milyon 495 bin liralık gelir elde etti. Daha önce ilk üçte olmayan İstanbul, ilk sıraya yerleşti. Okullar bazında ilk üç

- şöyle oldu:
1. İstanbul Küçükçekmece Nahit Menteşe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi: 6 milyon 208 bin liralık üretim
 2. Kütahya Prof. Dr. Necmettin Erbakan

- Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi: 5 milyon 620 bin liralık üretim
3. Gaziantep Şahinbey Mehmet Rüşti Uzel Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi: 3 milyon 26 bin liralık üretim.



Okullardan patent ve tescil atağı

Mesleki eğitimde 2019-2020 eğitim öğretim yılını 'Fikri Mülkiyet Yılı' ilan eden Millî Eğitim Bakanlığı, '100 tescil' hedefine 2020 yılı bitmeden ulaştı. Plan çerçevesinde Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü bünyesinde Fikri Mülkiyet Ofisi kuruldu. Hedef olarak

dönem için 100 tescil konuldu. 2019 yılında 12 patent ve 8 faydalı model, 2020 yılında ise 103 tasarım ve 19 marka tescili alındı. Dolayısıyla toplam 142 patent, faydalı model, tasarım ve marka tesciline ulaşıldı. Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarında

geçen 10 yılda fikri mülkiyet kapsamında sadece 29 tescil alınmıştı. Şu anda 66 patent, 85 faydalı model, 197 tasarım ve 260 tasarım olmak üzere toplam 608 tescil başvurusunun değerlendirilme aşamasında olduğu bildirildi.

PSI 2021

Düsseldorf - Almanya
12-14 OCAK 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Avrupa'nın
En Büyük
Promosyon
Ürünleri Fuarı

PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI FUARI

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı :** 9 m²
Katılım bedeli : 4.410 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
21 Eylül 2020
3. Ödeme : Bakiye Bedel
23 Kasım 2020
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

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.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcioğlu

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

20. Akademik yılına başladı

İstanbul'u temsil eden Oda'nın üniversitesiyiz

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, törende yaptığı konuşmada, İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni, 'bu şehre, bu ülkeye ve gençliğimize karşı sorumluluğun adı' olarak gördüklerini söyledi. Kurulduğu ilk günden beri kayıtsız şartsız, bütün güçleriyle üniversitenin yanında yer aldıklarını vurgulayan Avdagiç, eğitimin niteliği için gerekli en iyi fiziksel ortamdan burs desteklerine kadar her türlü imkanı tereddüt etmeden sunduklarını anlattı.

Üniversiteyi ticarethane olarak değil, gençleri geleceğe hazırladıkları bir eğitim yuvası olarak gördüklerinin altını çizen Avdagiç, şöyle konuştu: "İstanbul Ticaret Üniversitesi, sıradan bir vakıf üniversitesi değildir. Türkiye ekonomisinin lokomotifidir. İstanbul'u temsil eden İstanbul Ticaret Odası'nın üniversitesidir. İşte biz bu farkın anlaşılmasını, bu algının oluşmasını sağladık. Şükürler olsun ki üniversitemiz, hedefleriyle, verdiği eğitimin niteliğiyle, yetiştirdiği öğrencilerin güçlü potansiyeliyle, artık büyük bir özgürlüğe sahip."

Avdagiç, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden mezun olan gençlerin hem kendi geleceklerini hem de ülkenin geleceğini aydınlık kılarak büyük hizmetler edebileceklerini söyledi.

Bu yıl 20'nci yaşını kutlayan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin, 2020-2021 Akademik Yılı açılış töreni Söğütözü Kampüsü'nde sınırlı katılımı ile gerçekleştirildi. Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, gençlere, "İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin öğrencileri ve mezunları olarak topluma yön veren insanlar olacağınıza inanıyorum. Bizler de bu vesileyle daima sizlerle gurur duyacağız" mesajı verdi.

Hayal etmekten geri durmayın

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Öztürk Oran, konuşmasında, yeni akademik yıla uzaktan eğitimle başladığını, ancak bir an önce yüz yüze eğitime geri dönmeyi dilediklerini söyledi. Üniversitenin her yıl başarılarını katlayarak artırdığını belirten Oran, öğrenci sayısının ve niteliğinin de yükseldiğine dikkat çekti. Oran, öğrencilere de şu tavsiyelerde bulundu: "Heyecanlanınız biliyorum. Hayalleriniz

büyük, hissediyorum. Hayal demek, hedef demektir. Genç arkadaşım; hayal etmekten geri durma! Tabii onlar için çalışmayı da unutma. Yoğun çabalar göstererek, zorlu bir sınav sürecinden geçtiniz. Ama esas imtihan gerçek hayattır. Azminiz, iradeniz, hayalleriniz, disiplininiz ama en mühimi de ahlakınızla imzanızı atacaksınız bu sınav kağıdına. Gözünüz hiç korkmasın. Hayat, olabilecek en güzel imtihan. Okuldaki

sınavlara benzemiyor. Nefes aldığınız her an hatanızı düzeltme şansınız var. Sonsuz fırsatlarıyla, bereketiyle yaşayacaksınız hayatı. O yüzden asla pes etmeyin, karamsarlığa düşmeyin. Tutku demek aşkla, gönülden bağlı olduğunuz dava ise hırs, o davaya hizmet etmek için ortaya koyduğunuz mücadele ateşidir. Bu hayatta gönlüden bağlı olduğunuz davanız memleketiniz olsun, hırsınızı kendinizi ve onu daima yükseltmek için kullanın."

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin 2020-2021 Akademik Yılı açılış töreni, Söğütözü Kampüsü Konferans Salonu'nda yapıldı. Covid-19 salgını nedeniyle sınırlı katılımın olduğu programa, İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Öztürk Oran, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ve Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu'nun yanı sıra fakülte dekanları ile enstitü müdürleri katıldı. Program internet üzerinden canlı yayınlandı.

1.400 YENİ ÖĞRENCİ

Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, törende konuşmasında, üniversitenin ek yerleştirmeler sonunda doluluk oranının yüzde 96'yı aştığını belirterek, yeni kayıt olan bin 400 lisans öğrencisini tebrik etti. Covid-19 salgını nedeniyle nisan ayından beri dersleri online ortamda sürdürdüklerini hatırlatan Prof. Dr. Oğurlu, "Bu yıl da ilk altı hafta dersler online devam edecek. Sonraki süreç için ise YÖK ve Sağlık Bakanlığı'ndan gelen yönlendirmelere göre hareket edeceğiz" dedi.

GÜÇLÜ ONLINE ALTYAPI

Üniversitenin online eğitim altyapısının çok güçlü olduğunun altını çizen Prof. Dr. Oğurlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Okulların tatil edilmesi kararının alınmasının hemen ardından bir hafta gibi kısa sürede son derece başarılı bir uzaktan öğrenim yapısı kurularak aktif edildi ve anında müdahalelerle sistem en iyi şekilde işletildi. Hiçbir sorun yaşanmaması için akademik ve idari personelden oluşan ekibimiz sürekli çalıştı. Uzaktan öğretim sistemimiz ilk gününde yüzde 98, ikinci gününde ise yüzde 100 başarıya ulaştı."

PROJE SAYISINDA DA ÖNCÜ

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin başarılarına da değinen Prof. Dr. Oğurlu, şunları söyledi: "Üniversitemizdeki akademisyenlerimizin ulusal ve uluslararası indekslere giren yayın sayıları her geçen gün artıyor. Son bir senede 139 kitap ve kitap bölümü ile 300'ün üzerinde indekslere giren makale yazıldı. Sporcu öğrencilerimiz çeşitli başarılar elde ediyor. Farklı kurumlar tarafından desteklenen ve ödüllendirilen çok sayıda projemiz var. Son bir yılda başlayıp biten proje sayısı ise 23. 11 proje de başvuru veya onay aşamasında bekliyor. Geçtiğimiz günlerde Mekatronik Mühendisliği bölümü öğrencilerinden oluşan roket takımımız TEKNOFEST'te Türkiye ikinciliği elde etti. Takımımız ayrıca tasarım özel ödülünü aldı."

SİZLERLE GURUR DUYACAĞIZ

Öğrencilere tavsiyelerde de bulunan Prof. Dr. Oğurlu, sözlerini şöyle tamamladı: "Gerek eğitim hayatınız sırasında gerekse sonrasında daima her türlü yanlışla karşı olup hakikatin yanında yer almanızı, tarih ve geleceğimize sahip çıkarak milli ve manevi değerlerimizi korumanızı tavsiye ediyorum. Farklılıkların birer zenginlik kaynağı olduğu bilinciyle hareket ederek hoşgörülle yaklaşacağınıza ve bu şekilde toplumsal barışın tesisine katkı sunacağınıza inanıyorum. Kısacası, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin öğrencileri ve mezunları olarak topluma yön veren insanlar olacağınıza inanıyorum. Bizler de bu vesileyle daima sizlerle gurur duyacağız. Hepinize eğitim ve kariyer yolculuğunuzda başarılar diliyorum."

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!

Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play



ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ



TURKCELL



TÜRK TELEKOM



VODAFONE

ReadJournal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | (in) (tr) (f) (t) (i) (t) (o) /itokurumsal



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLEL

Yeni ekonomi programı hızlı büyüme hedefliyor

İş dünyası için önemli bir yol gösterici olan 3 yıl vadeli Yeni Ekonomi Programı açıklandı. Özellikle Covid-19 salgın sürecinin devam ettiği bir ortamda ekonomi yönetiminin tercihleri ve 2021 yılı hedefleri merakla bekleniyordu. Bu çerçevede 2021 yılı hedeflerini değerlendirelim.

1 2021'de yüzde 5.8 büyüme hedefleniyor

Yeni Ekonomi Programı'nda büyüme yeniden hız kazandırılması hedefleniyor. 2021 yılında yüzde 5.8 büyüme hedefi konulmuş. Ancak ekonomide dengelenme ihtiyacı ve hedefi ile bu hızlı büyüme hedefi tam uyumuyor. 2021'de özel tüketim ve yatırım harcamalarında büyümenin hızlanması bekleniyor. Kamu yatırımlarında da önemli bir artış olacağı görülüyor. Türkiye ekonomisi baz etkisi ile 2021 yılında yüzde 4-5 arasında büyüme sağlayabilecek. Ancak daha yüksek büyüme enflasyon ve cari dengeyi olumsuz etkileyebilecek.

2 Türk Lirası dolar kuru varsayımları değerlendirilme öngörüyor

İş dünyası açısından döviz kurları seviyesi yine özellikle bütçe çalışmalarında önemli bir gösterge. Bu nedenle Yeni Ekonomi Programı'nın döviz kuru varsayımları yine yol gösterici oluyor. Yeni program, 2021 yılında ABD doları için ortalama 7.68 TL kurunu varsaymış. 2022 ve 2023 yılı varsayımları ise 7.88 TL ve 8.02 TL'dir. Bu varsayımlara göre Türk Lirası'nın reel olarak değerlendirilmesi öngörülüyor. Ancak bir yandan hızlı büyüme hedefi ve diğer yandan devam eden finansal kırılganlıklar nedeniyle Türk Lirası'nın reel olarak değer kazanması yakın zamanda çok zor görünüyor. Türk Lirası'nda muhtemelen program varsayımlarının üzerinde gerçekleşmeler olacak.

3 2020 yılsonunda TÜFE beklentisi yüzde 10.5

Enflasyon, Türkiye ekonomisi için önemli bir sorun olmaya devam ediyor. Dünyanın büyük bölümü enflasyon yaratmaya çalışırken, Türkiye enflasyonu halen kontrol altına alabilmiş değil. Türk Lirası'nın değer kaybettiği dönemlerde enflasyon yeniden önemli artış gösteriyor. Enflasyon ile mücadele çok daha yüksek kararlılık gerektiriyor. Yeni program, 2020 yılsonu için yüzde 10.5 enflasyon hedefi koymuş. Ancak özellikle döviz kuru artışlarına bağlı olarak yıl sonu TÜFE yüzde 13-14 aralığında gerçekleşecek. Programdaki hızlı büyüme ve yüksek bütçe açıkları da enflasyon ile mücadeleyi zorlaştıracak.

4 Yüksek bütçe açıkları devam edecek

Covid-19 salgını sonrası alınan önlemler ve destekler ile kamu bütçesi bozuldu. Ancak bu, tüm ekonomilerde yaşanan ve gerekli olan bir gelişmedir. 2020 yılında GSYİH oranı itibarıyla yüzde 4.9 bütçe açığı ve yüzde 6.1 kamu açığı makul gerçekleşme beklentileri olarak görülüyor. Ancak 2021-2023 döneminde de yüksek kamu ve bütçe açıkları devam ediyor. Yüksek kamu ve bütçe açıkları hem enflasyonu hem de borçlanma ihtiyacını yükseltecek.

5 2021 için ihracatta yüzde 10.9 artış hedefi

Türkiye'de finansal kırılganlıkları artıran en önemli unsur, döviz açığı ve buna bağlı olarak Merkez Bankası döviz rezervlerindeki düşüştür. Bu nedenle ihracat artışı çok kritik bir hedef oluyor. 2021'de ihracatta yüzde 10.9 artış hedefi bulunuyor. 2020'de ihracat 165.9 milyar dolar olduktan sonra, 2021'de 184 milyar dolara yükselecek. Sert bir ikinci Covid-19 dalgası yaşanmaz ise ihracat hedefine ulaşılacak. 2021'de yüzde 5.8 büyüme hedefi ile 13.9 milyar dolar cari işlemler açığı hedefi ise tam örtüşmüyor. Muhtemelen ithalat kaynaklı daha yüksek cari işlemler açığı oluşacak. Bu nedenle ihracata daha çok destek verilmesi gerekiyor.

SON SÖZ

YENİ EKONOMİ PROGRAMI, EKONOMİDE DENGELENME İLE HIZLI BÜYÜME ARASINDA TAM BİR TERCİH YAPAMAMIŞ GİBİ GÖRÜNÜYOR. HIZLI BÜYÜME TARAFI AĞIRLIK KAZANIRSA FİNANSAL İSTİKRAR DAHA DA BOZULABİLİR.



FORMULA 1'E

Misafirler gelemiyor biz 2 milyara gideceğiz



İstanbul'da 13-15 Kasım 2020 tarihlerinde düzenlenecek Formula 1 DHL Türkiye Grand Prix'si seyircisiz yapılacaktır. Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak, "Katılımcılarımızı misafir etmek için hazırlanırken, şimdi 85 milyonun kalbinde misafir olacağız. Tüm dünyada 2 milyar kişinin izleyeceği Turkish Grand Prix 2020 etkinliğini ülkemize yakışır şekilde gerçekleştireceğiz" dedi.

TÜRKİYE'de 9 yıldan sonra yeniden düzenlenecek olan Formula 1 DHL Türkiye Grand Prix'si, Covid-19 salgını nedeniyle seyircisiz gerçekleştirilecek. İstanbul İl Hıfzıssıhha Kurulu, 13-15 Kasım tarihlerinde İstanbul Park'ta düzenlenecek Formula 1 DHL Türkiye Grand Prix'sinin seyircisiz yapılmasına karar verdi. İstanbul Valiliği'nden yapılan açıklamada, "Koronavirüs salgınıyla mücadele çalışmaları kapsamında İstanbul İl Pandemi Kurulu'nun 13-15 Kasım 2020 tarihleri arasında düzenlenecek 'Formula 1 DHL Turkish Grand Prix 2020 yarışının seyircisiz yapılması' yönündeki tavsiye kararı uyarınca İl Hıfzıssıhha Kurulu tarafından söz konusu yarışın seyircisiz yapılmasına karar verilmiştir" denildi.

BİLET ÜCRETLERİ İADE

Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak, yarışın seyircisiz düzenlenmesi kararına ilişkin, "Bilet alan misafirlerimize ücret iadesinin tamamı en kısa sürede, herhangi bir kesinti olmaksızın Biletix tarafından yapılacak" açıklamasında bulundu. Ak, "Eminim ki, seyircisiz de olsa burada sergileyeceğimiz kusursuz ev sahipliğinin ardından önümüzdeki sene, yarışları yine Türkiye'ye getireceğiz ve tüm tribünleri birlikte dolduracağız" dedi.



EN HEYECANLI PİST

Türkiye'nin çok özlediği bu organizasyon için büyük çaba sarf ettiklerini, ancak insan sağlığının birinci öncelikleri olduğunu vurgulayan Ak, şunları söyledi: "Dünyanın en heyecanlı pisti Intercity İstanbul Park'a özel, dünyanın en ucuz Formula 1TM biletlerini halkımızla buluşturduk. Şunun altını özellikle çizmek isterim ki, biz tüm katılımcılarımızı misafir etmek için hazırlanırken, şimdi Intercity İstanbul Park ekibi 85 milyonun kalbinde misafir olacak. Buradan aldığımız güçle tüm dünyada 2 milyar kişinin izleyeceği Turkish Grand Prix 2020 etkinliğini ülkemize yakışır şekilde gerçekleştirerek, ülkemizi en iyi şekilde tanıtmaya misyonumuzdan hiçbir taviz vermeyeceğiz."

Eylül'de 9.5 milyon yolcuya hizmet verildi

TÜRKİYE genelindeki havalimanlarında eylülde hizmet verilen toplam yolcu sayısı 9 milyon 474 bin 204 olarak kayıtlara geçti. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü, eylül ayı ve ocak-eylül dönemine ilişkin hava yolu uçak, yolcu ve yük istatistiklerini açıkladı. Buna göre, eylülde iç ve dış hatlarda toplam uçak trafiği 112 bin 832 oldu. Yılın dokuz ayında havalimanlarındaki toplam yolcu trafiği ise 61 milyon 764 bin 733 olarak gerçekleşti.

Öte yandan, ağustosta iç hatlarda 3 milyon 810 bin 11 olan yolcu trafiği, eylülde bir önceki aya göre yüzde 13.5 artışla 4 milyon 325 bin 265 oldu. Ağustosta 32 bin 41 olan dış hatlar uçak trafiği de eylülde bir önceki aya göre yüzde 1.4 artarak 32 bin 497 olarak gerçekleşti.



TEXWORLD

Dijital Platform

1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PARIS

Dünyanın Tekstil Sektörü

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

Tekstilin Dijital Dünyası

- Dijital platformda ürünlerin 6 ay sergilenmesi,
- Messe Frankfurt ve Foursource B2B ticaret platformu işbirliği ile alıcıya erişim,
- Katılımcıların dijital platformda sayfalarını ziyaret edenlere ulaşabilme olanağı,
- Online görüşme ve yazışma imkanı,

Sektör Grupları;

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

Katılım Bedeli

- İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu himayesinde katılımcılarına özel. **4.725 TL**
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

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 : 0533 959 30 57

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Uzaktan gemi denetimine Türkiye imzası



Dr. İnanç Kanık

Levent Şen

Deniz araçlarının uzaktan denetimini sağlayan, uzaktan yardım ve destek amaçlı da kullanılabilen Marinspector, Covid-19 ile en çok aranan sistemlerden biri oldu. Kullanıcıların isteklerine göre şekillendirilen bu çok özel yerli yazılım, gemi denetimine Türkiye imzası attı. Uzaktan müdahale imkanı da veren platformun global müşterileri arasında sigorta, lojistik, finans, inşaat ve otomotiv şirketleri yer alıyor.



Her işe uzaktan çözüm

Firmaların Marinspector'ı uzaktan denetleme haricinde de kullandığını dile getiren Levent Şen, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kullanıcılar toplantılara Marinspector üzerinden katılmaya, teknik ve tamir sorunlarını da bu yöntemle çözmeye başladılar. Böylece uzaktan bağlanma ve müdahale imkânı veren bir platform olarak kullanılmaya başlanan yazılım, gizlilik gerektiren toplantılarda tercih edilir oldu. Uzaktan denetleme ile birlikte uzaktan yardım ve destek hizmeti de verebilen bir yazılıma dönüştü."

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul ekosistemi içinde bir araya gelen Argeist ve Orka firmalarının ortak girişimi Marinspector, gemi ve tanker denetimini uzaktan gerçekleştirebilen ve kendi adını taşıyan bir sistem geliştirdi. Covid-19 salgını ile en çok aranan denizcilik ürünü haline gelen Marinspector yazılımı, 6 ülkede 150 gemide deneme sürecinden başarıyla çıkıp, büyük talep almaya başladı. Marinspector, deniz taşıtlarına uzaktan bağlanıp sorunlara müdahale imkanı sağlayan bir platform olarak da kullanılıyor. Denizciliğin yanı sıra birçok endüstrinin kullanımı için de evrilebilir yapıda olan Marinspector'ın global müşterileri arasında sigorta ve lojistik şirketleri, başta otomotiv olmak üzere büyük sanayi kuruluşları, dev yapıların denetiminde kullanmak üzere inşaat firmaları ve ayrıca finans şirketleri bulunuyor. Marinspector, Rejenerasyon20 projesi kapsamında Teknopark İstanbul'dan destek alıyor. İstanbul Ticaret'in sorularını, Marinspector'un kurucularından Kaptan Levent Şen cevapladı.

ÖZELLEŞTİRİLMİŞ YAZILIM

Marinspector'u tanıtır mısınız?

Teknopark İstanbul firmalarından Orka Informatics ve Argeist Sanal ve Artırılmış Gerçeklik Teknolojileri olarak, alan tecrübelerimizi ve birikimlerimizi bir araya getirdik. Ocak ayında Marinspector firmasını kurduk. Ben, Orka'nın kurucusu ve yöneticisiyim. Argeist'in kurucularından Dr. İnanç Kanık ve Onur Özcan ile kendi öz kaynaklarımızı kullanarak bir ortaklık tesis ettik. Gemi, tanker gibi deniz araçlarının uzaktan denetimini gerçekleştirmeyi sağlayan özelleştirilmiş bir yazılım geliştirdik ve ürünümüze, firmamızın adı olan Marinspector adını verdik. Yazılım; uzaktan toplantıya katılma, teknik sorunları tespit ederek, tamirat için yönlendirme gibi farklı ihtiyaçlara da cevap verebilecek nitelikte.

İHTİYAÇ HAD SAFHADA

Ürünümüz, Covid-19 salgınında daha değerli bir hale geldi ve kısa sürede büyük talep almaya başladı. Çünkü salgın sürecinde, gemilerin emniyetli sefer yapmaları, deniz taşımacılığında faaliyet gösteren firmaların varlıklarını devam ettirmeleri oldukça zorlaştı ve sektör krize girdi. Marinspector gibi bir ürüne duyulan ihtiyaç had safhaya ulaştı.

PERİYODİK DENETİMLER

Marinspector nasıl bir ürün?

Gemilerin, tankerlerin uzaktan denetlenmesine imkan veren özelleştirilmiş bir yazılım. Sektörde var olan çok sayıdaki denetleme tipinin hepsine hizmet verebilen bir yazılım geliştirdik. Gemiler; kendi sahipleri, devlet ve klas kurumları tarafından periyodik denetimlere tabi tutulurlar. Gemilerin ticari faaliyetlerinin devamı ve sefere çıkabilmeleri için bu denetimler zorunlu.

MALİYETİ AZALTIYOR

Tanker tipi gemilerin önemi nedir?
Tankerler, çoğunlukla akaryakıt ve kimyasal maddeler gibi tehlikeli yükler

Yazılımın avantajları

- Dünyanın herhangi bir yerinden denetleme imkanı sunuyor.
- Yeni yatırıma gerek olmadan mevcut bilgisayarı ve GSM üzerinden çalışıyor.
- Hem sesli hem de görsel olarak eşzamanlı iletişim kurmayı mümkün kılıyor.
- Yüksek güvenilirlikte uzaktan denetim ve bağlantı imkânı sağlıyor.
- Canlı bir bağlantı varken denetim yapabiliyor ve süreci buluta aktarıyor.
- İnternet kesilse bile kayıt yapan bir ara yüzde işlemler sürüyor.
- Bağlantı sağlandığında kaydı emniyetli bir şekilde karşı tarafa iletiyor.
- Gizli toplantılara sanal katılım için kullanılabiliyor.
- Teknik sorunları tespit ediyor ve tamirat için yönlendiriyor.

Denetçi de denetleniyor

Marinspector'ın denetçileri denetleme imkanı sunduğunu vurgulayan Levent Şen, şu bilgiyi verdi: "Marinspector ile denetim yaptıran kişi ve kurumlar artık denetçiyi denetleme imkanına sahip. Mesela ilgili kişiler kendi bilgisayarlardan gemi telefonuna canlı bağlanabiliyorlar. Sesli ve görsel iletişim kurabiliyorlar. İstenilen fotoğraflar ve videolar çekilebiliyor, hatalar işaretlenebiliyor, gerekli yorumlar yapılabiliyor. Yüksek kullanım kolaylığı ile denetimdeki eşzamanlı kayıtlar, denetim sonunda özel güvenlik koduyla ilgililerle paylaşılabiliyor."

Sektör talepleriyle şekillendi

Marinspector'ın denizcilik sektöründeki çok farklı denetleme tiplerinin tamamına hitap ettiğine dikkat çeken Levent Şen, "Bu programı oluştururken sektördeki pek çok yabancı firma ile toplantı yaptık. Yazılımımızı onların ihtiyaçlarına ve kullanım alanlarına göre şekillendirdik" dedi.

taşıdıklarından çok fazla denetlenirler. Özel lisanslı denetçi sayısının çok az olması nedeniyle denetçiler, gemi hangi ülkedeyse oraya uçar, orada konaklarlar. Tankerin denetlenme süresi, denetçinin kendi ülkesinden geminin bulunduğu ülkeye gitmesi, geri dönmesi, yüksek maliyete ve uzun zaman kayıplarına yol açar. Marinspector ile uzaktan denetim, maliyeti en az yüzde 50-55 düzeyinde azaltıyor. Bu avantaj, bazı denetimlerde yüzde 90'a kadar yükseliyor.

150 GEMİDE DENENDİ

Marinspector'a hangi ülkelerden talep geldi?
Yazılımımız; Hollanda, ABD, Kanada, İngiltere, Japonya ve Türkiye'de 150'den fazla yabancı bandıralı gemide başarıyla test edildi. Çok olumlu geri dönüşler ve talepler alıyoruz; hızlı satın almalar başlayacak.

TİCARET SİCİLİ BELGELERİNİ MERSİS ÜZERİNDEN ONLINE OLARAK ALABİLİRSİNİZ NASIL MI?



ONLINE ERİŞİM SAĞLANAN BELGELER

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

* Belge talepleri mesai saatleri içerisinde gerçekleştirilmektedir.

Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) üzerinden söz konusu belgelerin güvenli elektronik imza ile online verilmesine ilişkin T.C. Ticaret Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin ortak yürüttüğü çalışmalar tamamlanmış olup, **09.06.2020 tarihi itibarıyla İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğünde hizmete alınmıştır.**

Belge talep adımları aşağıdaki gibidir;

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

Grafen devresi ile sonsuz temiz enerji

Amerikalı bilim insanları, grafenin termal hareketini kullanabilen bir devre üreterek, sonsuz temiz enerji sağlanabileceğini duyurdu. Araştırma ekibinin yöneticisi Paul Thibado, "Grafene dayalı bir enerji toplama devresi, küçük cihazlar veya sensörler için temiz, sınırsız, düşük voltajlı güç sağlamak için bir çipe dahil edilebilir" dedi. Araştırma başarıyla sonuçlanırsa piller yerini çiplere bırakabilir.

AYŞE BAŞAK

ARKANSAS Üniversitesi araştırma ekibi, grafenin termal hareketini yakalayabilen ve onu elektrik akımına dönüştürebilen bir devreyi başarıyla geliştirdi. Araştırmacılar, bu önemli buluşu üç yıl önce geliştirdikleri desteksiz durabilen ve kendi ağırlığını taşıyabilen grafen yapısının potansiyel enerji üretme kapasitesine odaklanarak gerçekleştirdi.

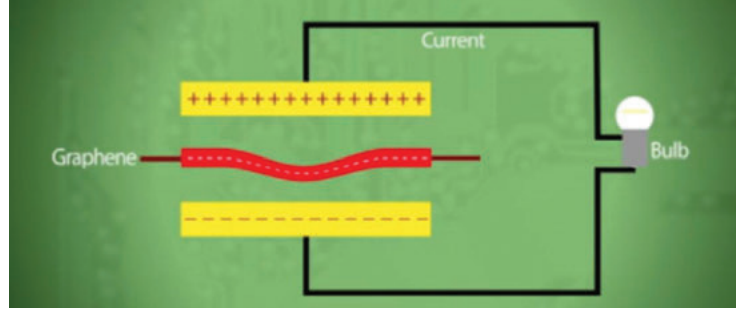
Grafen, son yıllarda sıklıkla araştırılıp, geliştirilen bir madde. Farklı kullanım alanlarında istifade edilen ya da potansiyeli araştırılan grafenin adeta süper güçleri var. Özellikle ısı ve elektrik iletiminde mükemmel bir malzeme olan grafen, pek çok bilimsel çalışmaya ilham veriyor.

Manchester Üniversitesi'nden iki bilim insanının bir ilki gerçekleştirerek, bu alanda bir milat kabul edilen 2004 yılında izole etmeyi başardığı grafen maddesi, aslında 1947 yılından bu yana araştırılıyor. Manchester Üniversitesi araştırmacıları Sir Andre Geim ve Sir Kostya Novoselov, uzun yıllardır süren bu çalışmaları, buluşlarıyla zirveye taşıdı. İki araştırmacı, 2010 yılında fizik alanında Nobel Ödülü'nü

kazandı ve pek çok bilim insanı için model oldu.

TERMAL HAREKET

Arkansas Üniversitesi'nden bilim insanları da araştırmalarında grafenin termal hareketine odaklandı. Araştırma ekibi, önce maddenin termal hareketini yakalayabilen ve ısı enerjisini elektrik enerjisine dönüştüren bir devre geliştirdi. Bu icat, düşük enerji ile çalışan cihazların sonsuz temiz enerjiyle çalışabilmesini sağlayabilir. Araştırmanın sonuçlarına göre grafenin termal hareketi, oda sıcaklığında dahi geliştirilen devre üzerinde bir akım yaratabiliyor. Araştırmacılar, ayrıca devrenin tasarımının da ortaya çıkan enerjinin yoğunluğunu değiştirebildiğini keşfetti. Araştırma ekibi, diyetlerin açma-kapama, anahtar benzeri davranışının, önceden inanıldığı gibi azaltmak yerine verilen gücü artırdığını da bulmuş. Çalışmanın, atomların termal hareketinin



Hedef, akımı depolamak

Arkansas Üniversitesi bilim insanlarının hedefi, akımı daha sonra kullanılmak üzere bir kapasitörde depolayabilmek. Ayrıca bununla uyumlu çalışacak cihazların ve sistemlerin boyutlarının küçültülmesi, minyatürleştirilmesi de hedefler arasında.

teoride mümkün olsa da bu enerjiyi üretemeyecek kadar minimal olduğuna yönelik tezlerle çelişen sonuçları, bilim dünyası için şaşırtıcı.

PİL YERİNE ÇİP

Grafen, çok düşük frekansta da olsa bir akım yaratabiliyor ve bu keşif teknoloji açısından büyük önem taşıyor. Çünkü günümüzdeki alternatiflerine oranla daha efektif olabileceği düşünülüyor ve bu sayede özellikle küçük boyutlu elektronik sistemler, örneğin sensörler gibi sonsuza kadar temiz enerjiyle çalışacak şekilde üretilebilir. Araştırmacılar, küçük cihazların, pil yerine temiz, sınırsız, düşük voltajlı güç sağlamak için grafene dayalı bir enerji toplama devresi kullanılabileceğini öngörüyorlar. Fizik profesörü ve araştırma ekibinin yöneticisi Paul Thibado, "Grafene dayalı bir enerji toplama devresi, küçük cihazlar veya sensörler için temiz, sınırsız, düşük voltajlı güç sağlamak için bir çipe dahil edilebilir" dedi. Araştırma başarıyla sonuçlanırsa piller yerlerini çiplere bırakabilir.



İki doz aşı gerekebilir Normalleşme vakit alabilir

DÜNYA, koronavirüse çare olabilecek aşı çalışmalarını yakından takip ediyor ve başarılı sonuç verecek aşının bir an önce bulunmasını temenni ediyor. Aşı çalışmaları ile ilgili pozitif haberler duysak da aşıların güvenilirliği kanıtlandıktan sonra tüm dünyaya yayılması uzun zaman alacak gibi görünüyor. Alman Robert Koch Enstitüsü'ne bağlı Daimi Aşı Komisyonu (STIKO) üyelerinin yaptığı açıklamada da bunu doğrular nitelikte.

5 MİLYON DOZ

Alman bilim insanları, tüm süreçleri tamamlayıp tescil edilen koronavirüs aşısının kademeli olarak yayılacağını ve üretiminin başlangıçta sadece birkaç milyon dozla sınırlı olabileceğini açıkladı. Uzmanların başlangıç için öngördüğü rakam 5 milyon doz. Açıklamanın bir diğer çarpıcı tarafı ise aşı yapılan insanlarda bir dozdan fazla aşıya

gereksinim duyulacak olması. Yani ilk 5 milyon aşı ile sadece 2.5 milyon insan aşılanabilir.

İKİ YIL SÜRER

Bilim insanları, şu anda gelişim aşamasında olan çoğu aşının, insanlar üzerinde etkili olabilmesi için iki doz uygulanması gerektiğini vurguluyor. Uzmanlara göre bu hesaplara sadece Alman halkının tümünün aşılanması için 160 milyon doz aşıya ihtiyaç var. Sürü bağışıklığının sağlanması için halkın yüzde 60'ının aşılanması gerektiğinin altını çizen uzmanlar, bunun aylar alacağını öngörüyor. Tahminlere göre aşı tescil edildikten sonra yeterli sayıda üretmek ve uygulamak en iyi ihtimalle 8 ay, tamamen normalleşmek için ise 1.5-2 yıl gerekebilir. Bu tahminler, dünyanın geri kalanı için de örnek teşkil edebilecek veriler içeriyor.



CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA

TOPLANTINIZ BAŞKA GÜZEL!

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

R 216 308 49 43

cemilesultan.com CemileSultanKrs CemileSultanKorusu itocemilesultankorusu İTO Cemile Sultan Korusu

Cemile Sultan
KORUSU



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

TOBB üyelerine tamamlayıcı sağlık sigortası

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), üyelerine, ailelerine ve çalışanlarına özel olarak 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' imkanı sunuyor. Tanıtımı, ocak ayında TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu tarafından yapılan sigorta ürünü, NN Hayat ve Emeklilik tarafından hazırlandı. Sigorta kapsamında, Covid-19 ile ilgili olarak devlet tarafından karşılanan giderlere ek olarak tetkik ve tedavi giderleri de bu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası tarafından ödeniyor. Sigorta ile 18-59 yaş arasındaki kişiler teminat altına alınıyor. Aile poliçesinde 0-17 yaş arasındaki çocuklar poliçeye dahil ediliyor. Sigortada, ayakta ve yatarak tedavi teminatları bulunuyor.

TEDAVİ İMKANLARI

Ürün kapsamında, geniş hastane ağı ile SGK anlaşmalı sağlık kuruluşlarında

hizmet alma imkanı sunuluyor.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında, anlaşmalı kurumlarda yatarak ve ayakta tedavi teminatına (yüzde 100) dahil imkanlar şunlar:

- Yılda 10 kez doktor ziyareti
- TOBB ETÜ Hastanesi'nde ayakta tedavide yüzde 20 katılım payı
- Doktor ücretleri
- Acil müdahaleler
- Küçük müdahaleler
- Yoğun bakım
- Cerrahi müdahaleler
- Ameliyat ekipmanı (10 bin TL)
- Diyaliz
- Koroner anjiyografi
- Laboratuvar hizmetleri
- Görüntüleme ve ileri tanı prosedürleri
- Fizik tedavi (yıllık 1.500 TL limite)

Diğer taraftan yatarak tedavi teminatında ise ayrıca yılda iki kez doktor ziyareti imkanı tanınırken, fizik tedavide 350 TL limit uygulanıyor.

Aile ve grup indirimleri

Sigorta ürününde ailelere indirim de uygulanıyor. TOBB üyeleri bütün aile fertleri ile sigorta kapsamına alındığında yüzde 10 indirim sağlanıyor. TOBB üyesi ve çalışanlarının tamamı sigorta kapsamına alındığında, sigortalı sayısına göre yüzde 35'e varan oranda grup indirimi uygulanıyor. Buna göre sigortaya 25-49 kişi dahil edilirse yüzde 25, 50-99 kişi dahil edilirse yüzde 30, 100'den fazla

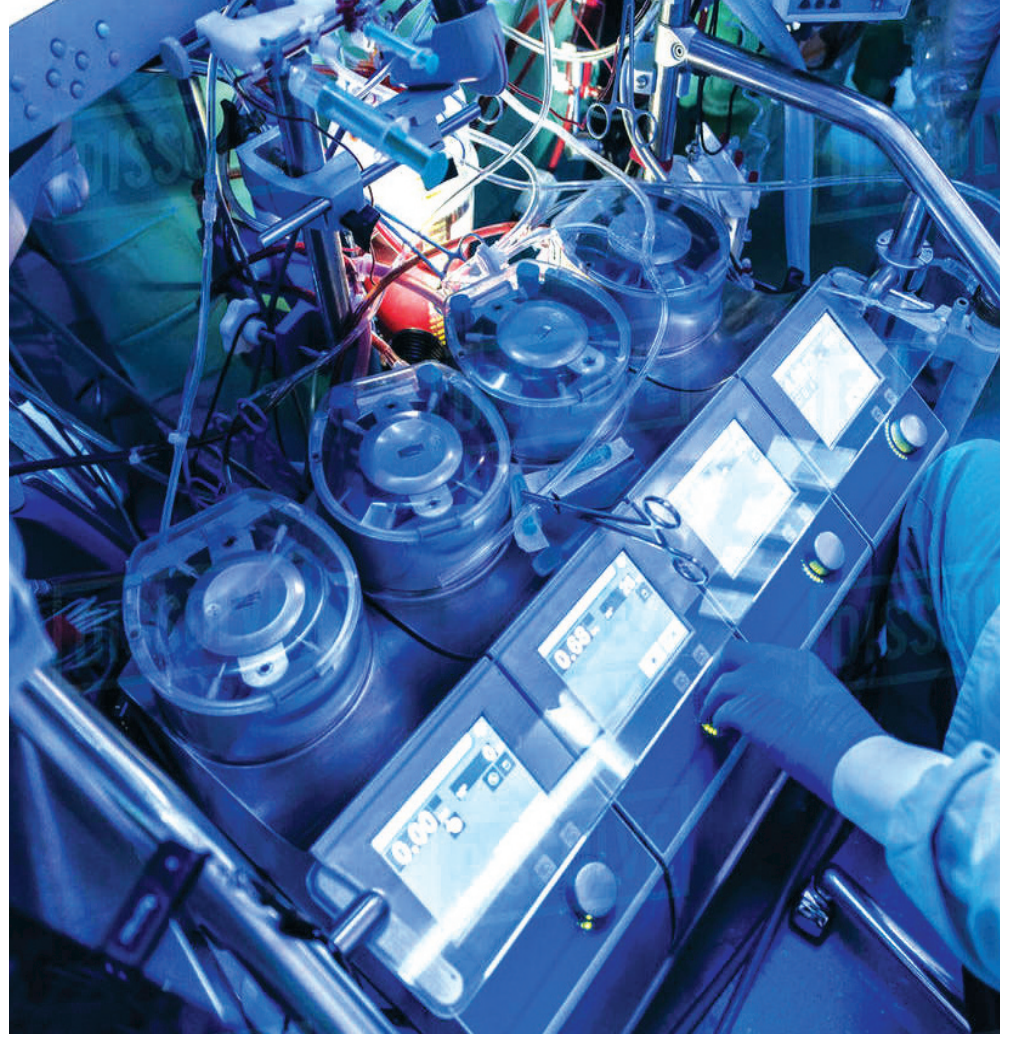
kişi dahil edilirse yüzde 35 indirim yapılıyor.

TOBB üyesi ve çalışanlarının yüzde 75'i sigorta kapsamına alındığında ise indirim oranı şöyle oluyor: 25-49 kişide yüzde 10, 50-99 kişide yüzde 15, 100'den fazla kişide yüzde 20.

Ayrıntılı bilgi için adres:

www.nnhayatemeklilik.com.tr
4441666

Türkiye'nin pandemi sürecinde özellikle sağlık alanındaki başarısı, franchise markalarına ilgiyi artırdı. Hastaneden dış kliniğine, aktardan kuru temizlemeye kadar yerli markalara Avrupa ve ABD'den teklif yağıyor.



Yerli markalara franchise teklifi yağıyor

CEYHUN KUBURLU

TÜRKİYE'nin Covid-19 sürecinde sağlık alanında gösterdiği başarı, Türk franchise markalarına ilgiyi artırdı. Bugün aktardan kuru temizlemeye, hastaneden dış kliniğine, estetikten ev temizliğine kadar hizmet ve sağlık sektöründe faaliyet gösteren markalara yurt dışından teklif yağıyor. Özellikle hastanelere yurt dışında master franchise teklifleri gelirken, kuru temizlemeden ev dezenfekte hizmetlerine kadar birçok alanda Türk markaların yurt dışında şube açması talep ediliyor.

Bu tekliflerin daha çok Avrupa ülkelerinden ve ABD'den geldiğini belirten sektör temsilcileri, "Şirketler yurt dışı planlarını masaya yatırdı. 2021'de Türk markalarının sayısı Avrupa'da daha fazla olacak" dedi.

BÖLGESEL TALEPLER VAR

Türk markalarına en fazla talebin sağlık sektöründen gelmeye başladığını anlatan uzmanlar, şu değerlendirmeyi yaptı: "Özel sektörde faaliyet gösteren birçok Türk markası var. Bu hastanelerin birçoğu yurt dışında şubelere sahip. Ancak şubesi olmayan ülkelerden de talep gelmeye başladı. Bu çok önemli bir gösterge. Bunun yanında sağlık turizmi için de birçok girişimin olduğunu gözlemliyoruz. Estetik ve dış alanında yurt dışına açılacak markaların sayısında önümüzdeki günlerde artışlar görülebilir. Türkiye gerçekten bu alanda kendini kanıtlamış ve sağlamlığını göstermiş bir ülke. Markalar haziran ayından beri birçok görüşme yapıyor. İlgisi çok fazla. Hatta bazı yatırımcıların bölgesel franchise talepleri bulunuyor."

50'DEN FAZLA ŞUBE

Sadece sağlıkta değil, gıda ve hizmet sektöründe de Türk markalarına yoğun ilgi gösterildiğini dile getiren sektör temsilcileri, "Kuru temizleme ve ev dezenfeksiyonu gibi birçok alanda markalara yurt dışından ilgi arttı. Pandemi sonrası yoğun ilgiyi gören yabancılar Türkiye'de franchise veren



Master franchise ile pazara girin

Yurt dışında şube açmanın kolay olmadığını dikkat çeken sektör temsilcileri, şu bilgileri paylaştı: "Ülkelerin bu alanda kendi dinamikleri var. Bazı ülkelerde yerel ortak olmadan mağaza açmak neredeyse imkansız hale geldi. Avrupa ve ABD gibi ülkelerde durum daha da farklı. Master franchise ile yürümek çok daha kolay olabiliyor. Aslında girişimci işi biliyor, pazarı bilmiyor. Yatırımcı da işi bilmiyor, pazara hakim ise iş çok daha kolay ve başarılı olabiliyor."

markaların peşine düştü. Bugün 10'a yakın Türk markası yurt dışında yeni projeler için görüşmelere başladı. Yıl sonuna kadar bu alanda 50'den fazla yeni şube açılışı planlanıyor" dedi.

Yabancıların, Türkiye'de aktarlarla da yakından ilgilendiklerini anlatan sektör mensupları, "Aktarlar farklı ürünlerle yurt dışında büyümeyi hedefliyor. Türkiye'de bu alanda hizmet veren çok değerli markalar olduğunu gözlemliyoruz. Yabancıların bu alanda şube açma isteği de çok fazla" dedi.

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

ŞEKİB AVDAĞIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

(Signature)

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

in f t @ /itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Savunmanın kahramanları animasyonlarla yaşatılıyor

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı, Türk savunma sanayi için tarihe geçen işlere imza atan isimleri yeni nesillere animasyonlarla aktaracak. Hazırlanan 'Savunma Sanayii Kahramanları' serisinin ilk bölümünde Nuri Killigil anlatılıyor.

Döneminin en önemli silah fabrikalarını kuran Nuri Killigil, Türk savunma sanayinin temellerini atan isimlerden biri olarak kabul ediliyor. Kafkas İslam Ordusu Komutanlığı'nda Azerbaycan Türkleri ile omuz omuza savaşan Killigil, 'Bakü'nün kurtarıcısı' olarak tarihe geçti.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

TÜRKİYE, savunma sanayindeki başan hikayelerini yeni nesillere aktarmak üzere yeni bir yayıncılık serisini hayata geçiriyor. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı tarafından başlatılan seri ile Türk savunma sanayine katkıda bulunan ve tarihe geçen işlere imza atan isimler yeni nesillere animasyonlarla aktarılacak. 'Savunma Sanayii Kahramanları' başlıklı serinin ilk bölümünde ise Nuri Killigil anlatılıyor.



'BAKÜ FATİHİ'

Nuri Killigil adı bugünlerde, Azerbaycan'ın Dağlık Karabağ'ı kurtarmaya yönelik başlattığı operasyonla da sıklıkla gündeme geliyor. Çünkü Nuri Killigil; Azerbaycan'ın başkenti Bakü'yü, 15 Eylül 1918'de Ermeni çeteleri ve Bolşevik birliklerinden kurtararak, 'Bakü Fatih'i' olarak kayıtlara geçti. Ağabeyi Enver Paşa'nın talimatıyla henüz 28 yaşındayken, 12 bin kişilik Kafkas İslam Ordusu'nun başına geçerek Bakü'yü

kurtaran, Cumhuriyet döneminde ise kurduğu fabrikalarla Türk savunma sanayinin gelişmesine katkı sağlayan Nuri Paşa'nın anısı hem Azerbaycan'da hem de Türkiye'de yaşatılıyor.

GENCE'DE MÜZESİ VAR

1890'da Manastır'da doğan Nuri Paşa, ilkökul ve lise eğitimini burada tamamladıktan sonra 1909'da Manastır Harbiyesi'nden üstteğmen olarak mezun oldu. Balkanlar'da çeşitli bölgelerde görev yaptı ve 1911'de Trablusgarp Savaşı'na katıldı. Osmanlı Devleti'nin Birinci Dünya Savaşı'na girmesinin ardından kendisine 'padişah yaverliği' rütbesi verilen Nuri Paşa, 1917'ye kadar Trablusgarp ve Bingazi'de görev yaparken İngiliz, İtalyan ve Fransız kuvvetlerine karşı birçok savaşa girdi. Enver Paşa, Azerbaycan ve Dağıstan'ın Osmanlı'dan yardım talep etmesi üzerine kurduğunu Kafkas İslam Ordusu'nun kumandanlığına kardeşi Nuri Paşa'yı getirdi. 'Bakü Fatih'i' olarak Azerbaycan'da gittiği her yerde saygı ve hürmetle karşılanan Nuri Paşa, Tezehir Camisi'nde minbere çıkarak halka hitap etti. Söz konusu minber günümüzde, 'Nuri Paşa minberi' diye anılıyor ve camide korunuyor. Nuri Paşa'yı, Gence şehrinde bulunduğu dönemde, Azerbaycan Cumhuriyeti İstihbarat Birimi Başkanı Nağı Şeyhmanlı ve ailesi, karargah olarak kullanması ve konaklaması için evinde misafir etmişti. Paşanın Gence'de konakladığı ev, günümüzde müze olarak faaliyet gösteriyor.

ASKERLİKTE SANAYİCİLİGE

Mondros Mütarekesi imzalandıktan sonra Kafkas İslam Ordusu Bakü'yü terk etmek zorunda kalırken; Nuri Paşa, İngilizler tarafından Batum'da tutuklandı. Nuri Paşa, 8 Ağustos 1919'da yargılanmak üzere götürülürken Kafkasyalıların yardımıyla hapisten kaçmayı başardı. 1921'de Berlin'e giden Nuri Paşa, burada çiniciliği öğrenerek 1924'te İstanbul'a döndü ve Kütahya Çinicilik Anonim Şirketi'ni kurdu. Askerlik hayatı kahramanlıklarla geçen Nuri Paşa, bir süre sonra fabrikasını devrederek savunma sanayine yöneldi.

Sütlüce'de bulunan bir fabrikayı satın alarak ordu için silah ve cephane üreten Nuri Paşa, 'Nuri tabancası' adını verdiği Türkiye'nin ilk 9 milimetrelilik silahının seri imalatını gerçekleştirdi. 1949'da Türk savunma sanayinin yaşadığı en büyük felaketlerden biri gerçekleşti ve Sütlüce'deki silah fabrikasında patlama yaşandı. Havan toplanı kurtarma umuduyla fabrikaya giren Killigil, İstanbul'un pek çok yerinden hissedilen patlama sonrasında itfaiye erleriyle yaşamını yitirdi.

Savunmanın temelini attı

Birinci Dünya Savaşı sırasında Türk ordusunun mekanik alandaki yetersizliğini ve güçlü bir savunma teknolojisine sahip olmadığını gören Nuri Killigil, savaş tecrübesi ve harp teknolojisindeki birikimiyle bu eksikliği gidermek için savaş sonrası kolları sıvadı. Zeytinburnu'nda kurduğu silah fabrikasında kendi imalatı tüfek, tabanca, el bombası, uçak bombası ve top mühimmatı üretti. Bu ürünler, dost ve müttefik ülkelere de ihraç edildi. Kendi adını verdiği tabancası dönemin en iyilerinden olarak tescillendi. Dönemin en önemli silah fabrikalarını kuran Killigil, Türk savunma sanayinin temellerini atan isimlerden biri kabul ediliyor.



Cenaze namazı 67 yıl sonra kılındı

1949'da fabrikasında meydana gelen patlamayla hayatını kaybeden Nuri Killigil Paşa'nın vücudunun bir parçası 10 gün sonra Haliç'ten çıkarılmış, bu nedenle cenaze namazı kılınmadan Edirnekapı Şehitliği'ne defnedilmişti. Cenaze namazı ise 67 yıl aradan sonra 2016'da kılındı ve mezarına Bakü ile Kastamonu'dan getirilen topraklar serpildi. Edirnekapı Şehitliği'ndeki mezar da onarılarak vefa gösterilmiş oldu.

Gönül coğrafyası küresel gücümüzdür

Türklerin, 'gönül coğrafyası' kavramı için sağlam bir sözlük tanımı yaparak bunu sosyal bilimlere yerleştirmesi gerekir. Hem akademisyenler hem de siyaset yapanlar bu kavramı bilerek kullanmalı. Hakkında bilimsel makaleler, kitaplar yazılmalı. Sadece Türklerle mahsus bir anlam kazanan bu kavram, aslında bireylerle has olan veren elin devlette de tezahür etmiş halidir. Diğer devletler ise başkalarına verirken bu işi ticari ve hakimiyet tesis etme mantığı ile ele aldı ve mümkün olduğunca 'bir verip üç almak' anlayışı ile hareket etti. Böylece de sömürgecilik canlandı.

Bir üst kültürel kimlik olarak Türkler, devlet olarak hangi tarihte hangi isimde tezahür etmiş ise aynı yaklaşımı büyük ölçüde devam ettirdiler. İslâm dinini kabulleriyle birlikte de zaten var olan adalet anlayışı daha ulvi bir form kazandı. Dini bir kavramdan öte sosyolojik ağırlığı olan Türk Müslümanlığı anlayışı oluştu ve bu yaklaşımda adil olma sadece kendi milletine değil, bütün insanlığa ait bir kişi / devlet davranışını beraberinde getirdi. Dinin, veren el tavsiyesi ve karşılığında dünyevi bir şey beklememe hali yine devlet / toplum anlayışını pekiştirdi ve gönül coğrafyası kavramı böylece şekillenmeye başladı. Bir iyiliği gökten yapma, dünyevi bir karşılık beklememe, yaparken mahremiyete özen gösterme ve bu hâl'in birey, cemaat, cemiyet ve devlette tezahür etmesi ile oluşan ve coğrafi mekân / sınır tanımayan nüfuz alanına gönül coğrafyası diyebiliriz.

Burada Fransız sosyolog Pierre Bourdieu'yu hatırlamakta yarar var. Her ne kadar gönül işi olan bir kavramı kapital ile ilişkilendirmek doğru değilse de sermayeye yeni bir form yükleyerek sosyal alana kaydıran Bourdieu, bizim 'gönül coğrafyası' kavramımızın içeriginden haberdar olsa idi nasıl bir yorum yapardı, hangi kavramın içine alırdı bilmiyoruz. Muhtemelen bunu da bir tür 'sermaye' olarak görürdü.

Sömürgeci anlayışımız yok

Günümüzde 'gönül coğrafyası' kavramını derin formuyla anlamlandırabilmek için Türklerin sömürge yapılan ülkelerle olan ilişki seyrine bakmamız gerekir. Şüphesiz ki, bu öncelikle temiz, ilkeli bir tarihi geçmişe ve diğer ülkelerle olan ilişkilerin pratiğine dayanır. Bu uzun tarihi süreçte

diğer güçlü devletlerin aksine Türklerde sömürgeci bir anlayış hiçbir zaman oluşmadı. Sömürgeci anlayışın neden veya nasıl olup da oluşmadığını anlamak bu milletin kültürel kodlarının derinliğini anlamakla mümkün olur.

Sömürgeciliğin resmen ve alenen yapıldığı tarihlerde gerek Afrika kıtasının tümüne gerekse Hindistan, Pakistan, Afganistan coğrafyasına bakıldığında hem kaynakların sömürülmesi hem de dil, din ve kültürün değişim için zorlandığını, sömürge ülkelerindekilerin insan yerine konulmadığını, kendi vatanlarında hak görüldüğünü biliyoruz. Günümüzde ise aynı sömürgeci zihniyet farklılaşan usullerle devam ediyor. Yine kaynakların sömürülmesi, kültürel değişime zorlama, siyaseten yönetme gayreti, bir verip üç almak felsefesi vs.

Ciddi bir nüfuz alanı oluştu

Sömürgeciliğin pik yaptığı Afrika ise sayı olarak en çok devlete sahip kıta olup aynı zamanda en çok bölünmüşlüğe de uğramış bir coğrafya. Sahip olmadıkları toprakların kaynaklarını ele geçirme ve 'paylaşmadan' gasp etmeyi anlayan sömürgeci yaklaşım, başka ülkelerin Afrika ile ilgilerinin temelindeki düşüncedir. Aslında insanlığın kaybedildiği, siyaha boyandığı yerdir Afrika.

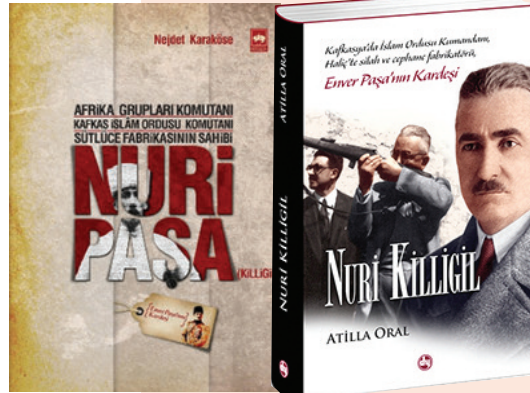
Sömürgeciliğin etkin olduğu ülkeler nezdinde ciddi bir nüfuz alanımız oluşmaya başladı. Bu inşayı sağlayan süreçte uluslararası misyon kuruluşlarımız ciddi şekilde rol oynadılar. Öncelikle ülkemizin gururu olan THY, ulaşım imkanlarını geliştirerek hepimizin işini kolaylaştırmak sureti ile zorlukları mümkün kıldı.

TİKA, bu coğrafyaya inanılmaz bir şekilde yoğunlaştı ve her türden karşılıksız çalışmalar ile veren elin stratejisini ve mahremiyetini ortaya koydu. YTB ile sağlanan bursların uzun vadede ülkemizin bu yöndeki politikasının tahkim edilmesinde çarpan etkisi yaptığı aşikârdır. Bununla birlikte Türkiye Maarif Vakfı'nın okullarının yayılımı artıyor. Bilinmelidir ki, başarılı eğitim üzerinden her türlü çalışmalar pozitif neticeler verir.

Not: Yazının tamamını www.ithaber.org.tr'den okuyabilirsiniz.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili



Nuri Killigil'in başarılarla dolu hayatının nasıl trajik bir biçimde sonlandığını konu alan kitaplar da yayınlandı.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Halkla ilişkiler ve stratejik dönüşüm

Bir bilim dalı olarak halkla ilişkilerin, Sanayi Devrimi ile başlayan çok yönlü gelişmelerin bir sonucu olduğu söylenebilir. Bir yandan, üretim / tüketim bağlamında ticari kuruluşların tüketici kitlelerle ilişki geliştirme gereksinimi ortaya çıkarken, benzeri bir gereksinim yöneticilerin yönetilen kitlelerle ilişkileri bağlamında siyasal ya da kamusal alanda da doğdu. Ticari alanda liberal ekonominin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkan rekabet ortamı, demokratik yönetim biçiminin yaygınlık kazanması nedeniyle siyasal alanda da kendini gösterdi. Bu durum, her iki alanda da kitlelerin işbirliği ve desteğinin kazanılmasına yönelik ilişkileri odak noktası haline getirdi.

İhsan Türköl / Eğitim Yayınevi

Çevrimiçi riskler ve siber zorbalık

Kıta; internet teknolojilerinin değil, teknolojinin bilimsiz ve kötü niyetli kullanımının risk oluşturduğu düşüncesi temel alınarak doğru kullanım için elde edilmesi gereken kazanımlar, yaşanmış örnekler üzerinden anlatılmaya çalışılıyor. Sadece çocukların değil, yetişkinlerin de öğrenmesi ve değişimi gereken şeyler olduğu vurgulanıyor. *Emel Baştürk / Elma Yayınevi*

Bir virüsün öğrettikleri

Dünya tarihinde birçok dönüm noktası olmasına rağmen bazı olayların yerküre üzerinde yaşayan topluluklar ve halklar üzerindeki etkileri diğerlerine göre daha fazla. Covid-19 salgını, bunlardan biri ve en yenisi olarak sadece insanları öldürmekle ve ülkelerin sağlık sistemlerini felç etmekle kalmadı, tüm dünyayı etkisi altına alarak hayatı toptan tehdit eden derin bir kriz oluşturdu. Covid-19'u disiplinlerarası bakış açısıyla ele alan bu kitap, iş hayatındaki profesyonellerden lisans ve lisansüstü öğrencilere, şirket yöneticilerinden sağlık çalışanlarına kadar konu ile ilgilenen tüm kişiler için geniş bir perspektif sunuyor. *Kolektif / Nobel Akademik Yayıncılık*



Dr. İhsan TÜRKÖL

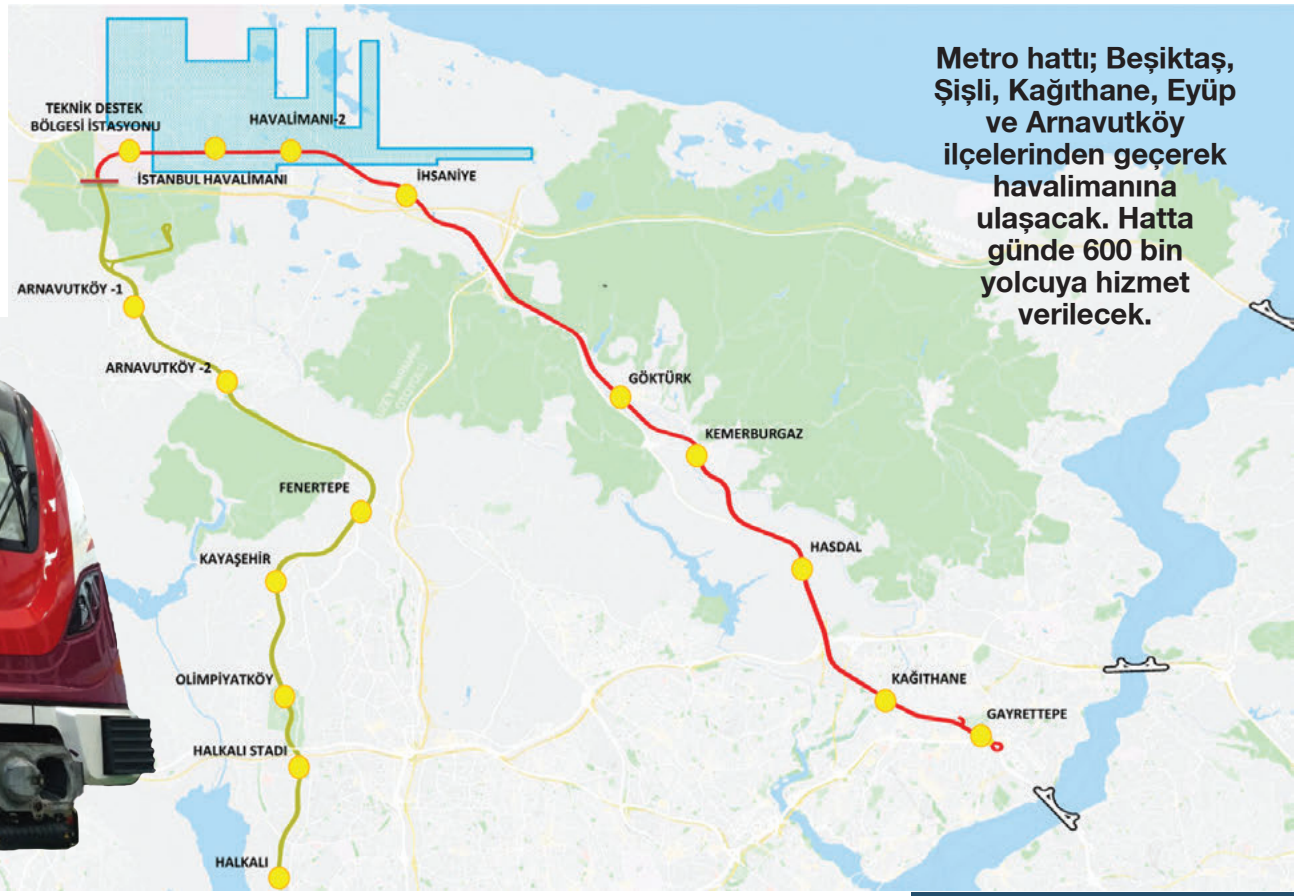


Emel BAŞTÜRK



KOLEKTİF

İstanbul Havalimanı'na ulaşımı sağlayacak Gayrettepe-İstanbul Havalimanı Metro'su, 120 km hızı ile Türkiye'nin en hızlı metrosu olacak. Dokuz istasyonu olan metro hattı sayesinde şehir merkezinden havalimanına ulaşım 30 dakikaya inecek.



Metro hattı; Beşiktaş, Şişli, Kağıthane, Eyüp ve Arnavutköy ilçelerinden geçerek havalimanına ulaşacak. Hatta günde 600 bin yolcuya hizmet verilecek.

Havalimanına en hızlı metro



- Metroda kullanılacak tren setleri bu ay birleştirilerek performans testlerine başlanacak
- Metro hattında kullanılacak tren setlerinin 136'sı %60 yerlilik şartıyla Türkiye'de üretilecek
- Yıl sonuna kadar 10 set raylara inecek



	Saatte 120 kilometre hız yapabilecek Türkiye'nin en hızlı metrosu
	Günde 600 bin yolcuya hizmet verecek
	Gayrettepe-İstanbul Havalimanı arası 35 dakikada kat edilebilecek
	37,5 kilometre uzunluğunda
	9 istasyondan oluşuyor

Toplam ağ 324 km

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, il genelinde yapılan çalışmalarla ilgili olarak sunları söyledi: "İstanbul'da, Gayrettepe-Havalimanı hattı dahil olmak üzere 91 kilometre uzunluğunda metro hattı yapımına devam ediyoruz. Şehre daha önce 80 kilometre uzunluğunda raylı sistem kazandırmıştık. İstanbul'un faal raylı sistem ağı şu anda 233 kilometre." Karaismailoğlu, yapımı devam eden projeler tamamlandığında İstanbul'da 324 kilometreyi bulan metro ağı olacağını dile getirdi.

İSTANBUL Havalimanı'na ulaşımı sağlayacak Gayrettepe-İstanbul Havalimanı Metro Hattı'nın Hasdal-İstanbul Havalimanı kesimi tünel delme işlemleri geçtiğimiz ay tamamlandı. Dokuz istasyonu bulunan metro hattında yapı inşaatı projesinin yüzde 75'lik kesimi gerçekleşti.

VAGONLAR İNECEK

Hattın bir an önce tamamlanması için Türkiye'de ilk defa 10 kazı makinası birden bu metro projesinde kullanılıyor. Proje, bu haliyle Türkiye'nin en hızlı kazılan metro hattı olarak tarihe geçti. Hattaki trenler Türkiye'nin en hızlı metro araçları olacak. Mevcut metroların hız limiti azami 80 kilometre, fakat Gayrettepe-İstanbul Havalimanı Metro Hattı saatte 120 kilometre hız yapacak şekilde projelendirildi. Söz konusu hatta aralık ayına kadar 4 araç 10 set olarak testlere başlanacak.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Gayrettepe-Kağıthane-İstanbul Havalimanı Metro Hattı Göktürk şantiyesinde incelemelerde bulundu. Karaismailoğlu, "Bu hattın uzunluğu 37,5 kilometre. Hat, şehir merkezinden havalimanına ulaşımı 30 dakikaya indirecek. Onun devamı olacak Havalimanı-Halkalı arası da 32 kilometre" dedi.

İLK ETAP 2021 NİSAN'DA

Bakan Karaismailoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Kağıthane-Havalimanı arasını 2021 Nisan sonunda açacağız. Gayrettepe tarafını da yine önümüzdeki yıl içinde açmayı planlıyoruz. Bu hattın devamı olan Havalimanı-Halkalı arasını ise 2022 yılı içinde faaliyete başlatacağız."

TESTLER BAŞLIYOR

Gayrettepe-Havalimanı hattında sürücüsüz araçların kullanılacağını belirten Karaismailoğlu, şu bilgileri paylaştı: "İlk tren setinin imalatı tamamlanarak 3 Eylül'de raylara indirildi. İkinci tren setini de indirdik. Tünelde birleşimleri yapılarak set haline getirilen araçlarımızın ilk canlandırmasını da yaptık. Bu ay içinde tren performans testlerine de başlayacağız. Kasım ve aralık ayında gelecek 4'er set ile birlikte yıl sonuna kadar toplam 10 set metro aracı raylara indirilip testleri yapılacak."



Osman KUVVET



Yerli sinyalizasyon

Metro hattının yapımında olduğu gibi tren setlerinin yapımında da yerli ve milli imkanların kullanılmasına önem veriliyor. Proje kapsamındaki 136 aracın imalatı yüzde 60 oranda yerlilik şartına göre gerçekleştirilecek. Gayrettepe-Havalimanı hattı, ASELSAN işbirliği sayesinde yerli ve milli sinyalizasyon sistemleri kullanılarak işletmeye açılan ilk hat olacak.



Gayrettepe-Kağıthane-İstanbul Havalimanı hattında 4 bin 500 kişilik dev bir ekip çalışıyor.

GSMA™ Thrive

Innovation on demand
27-29 Ekim, 2020

İSTANBUL TİCARET ODASI
DESTEĞİ İLE

**Dünyanın Geleceğe Yön Veren Teknolojileri
27 - 29 Ekim 2020 Tarihleri Arasında
Dijital Platformda Buluşuyor.**

Hizmetler

- Etkinlik süresince konferans, panel ve sunumlara katılım,
- Katılımcı firma bilgileri, firma logosu ve ürün bilgileri etkinlik sayfasında yayınlanması,
- Online toplantı ve ikili görüşme hizmeti,

Katılım Bedeli

- Etkinlik özel katılım bedeli, Odamız desteği ile **5.700 TL**'dir.
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

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 "GSMA Thrive North America" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Sektör Grupları;

- 5G – 5. Nesil Mobil Teknolojisi
- IoT – Nesnelerin İnterneti
- AI – Yapay Zeka

İletişim

Pelin Karamahmutoğlu
Telefon : 0212 455 65 06
e-posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr
GSM : 0530 962 01 39

Akif Gönülcü
Telefon : 0212 455 61 19
e-posta : akif.gonulcu@ito.org.tr
GSM : 0530 931 31 08

Esra Avcıoğlu
Telefon : 0212 455 61 10
e-posta : esra.avcioglu@ito.org.tr
GSM : 0530 386 92 66

Aylin Odabaş
GSM : 0533 959 30 57

