

**Türk zeka oyunu UNESCO listesinde**

Geleneksel zeka ve strateji oyunu mangala ile klasik Türk süsleme sanatlarından minyatür, UNESCO İnsanlığın Somut Olmayan Kültürel Mirası Temsili Listesi'ne dahil edildi. Böylece Türkiye'nin bu listedeki kültürel miras varlık sayısı 20'ye ulaştı.

Dilşah Keflioğlu ■ 19

# Reel sektör için 3 önemli karar

**SON GÜN 31 ARALIK**

**Vergi ve Sigorta Prim Borçlarınızı YAPILANDIRIN**

Ayrıntılı bilgi şu [www.gib.gov.tr](http://www.gib.gov.tr) adreslerde: [www.sgk.gov.tr](http://www.sgk.gov.tr)

- 1 İndirimli KDV 5 ay uzadı ■ 3'te
- 2 Otopark yönetmeliği ertelendi ■ 3'te
- 3 KÇÖ'de yeni tarih ■ 3'te

**Yabancıya 6 dilde mülk rehberi**

■ İstanbul Ticaret Odası, gayrimenkul sektörünü ve yatırım süreçlerini anlatmak, Türkiye'de yatırım yapmak isteyen uluslararası yatırımcılara yol göstermek amacıyla 6 dilde 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi' yayımladı. ■ 7



## İSTANBUL TİCARET

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

*H. Odaklı*

**Yılın fotoğrafı seçiliyor** ■ 18'de

25 ARALIK 2020 YIL: 62 SAYI: 3140 ISSN 1300-3666 ■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■ [www.itohaber.com](http://www.itohaber.com)

# İTO'nun yeni yıl mottosu Dijital tacir pazarlama

İstanbul Ticaret Odası, 2021 faaliyetlerini, üyelerini 'dijital pazarlama yapabilme' yetkinliğine ulaştırmak hedefiyle yürütecek.



### SANAL TİCARET

Pandeminin etkisiyle e-ticaret ve dijital dönüşüm, iş dünyasının gündemine demir attı. 2020'de e-Ticaret İhtisas Komitesi kuran İTO, dijital uygulamalara ağırlık verecek. Oda'nın 2021 iş programında sanal fuarlar, sektörel sanal ticaret heyetleri, UR-GE ve HİSER projeleri ile bu dönüşüm desteklenecek.

### DAHA ÇOK ÜRETİM

Yeni yılda İTO'nun faaliyetlerinin ve söyleminin odağında pandeminin etkilerine rağmen daha çok üretmek, daha çok istihdam sağlamak, daha çok ihracat yapmak, yerli ve milli üretimi güçlendirmek bulunuyor. Oda, bunun için üyelerinin ihtiyaçları doğrultusunda yeni adımlar atacak. ■ 8-9

## 2021 programından projeler

- Dijital Oyun Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması Projesi
- Kadınlar ve genç girişimciler için İhracata İlk Adım programı
- Kumaş Sektörü Sanal Ticaret Heyeti
- Rusya İşlenmiş Gıda Ürünleri Sanal Ticaret Heyeti
- 2021'de de marka fuarların Türkiye milli iştiraki İTO tarafından yürütülecek.
- Yükselen Markalar Projesi, 2021 yılında da sürdürülecek.
- Marka, elektronik ticaret, tasarım, kozmetik ve gastronomi eğitimleri verilecek.

### Su faturasına akıllı tasarruf

BTM girişimci, ürettiği cihaz ve mobil uygulama ile su, enerji ve para tasarrufu sağlamayı başardı. ■ 2'de

### KOBİ'ler için online B2B platformu

■ 17'de

**Afrika'ya kim 'ilaç' olacak**

Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13'te



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, 2021 Yılı İş Programı ve Bütçe Görüşmeleri toplantısında konuştu.

## Online işlemlerimizle 7/24 kesintisiz hizmet

İstanbul Ticaret Odası, kurumsal portalın yenilenmesi ile birlikte 7 gün 24 saat e-imzalı Faaliyet Belgesi veriyor. Günlük en az 2 bin 500 işlem yapılıyor.

### 8.7 MİLYON ZİYARETÇİ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın yenilenen kurumsal web portalı [ito.org.tr](http://ito.org.tr)'nin ziyaretçi sayısının yüzde 30.47 artışla 8.7 milyonu geçtiğini söyledi.

### MOBİL CİHAZLARDA REKOR

Mobil cihazlarda ise rekor kırıldığını belirten Avdagiç, "Mobil cihazlardan gelen ziyaretçi sayısı tam yüzde 73.34 yükseldi" diye konuştu. ■ 10-11

### Güncelleyin, güncel kalın

İTO'nun üye bilgilerini güncelleme çalışmaları 2021'de hız kazanacak. Siz de İTO'nun yeni faaliyet-

lerinden haberdar olmak istiyorsanız üye bilgilerinizi kolayca güncelleyin: [guncelle.ito.org.tr](http://guncelle.ito.org.tr)

**Kahve coğrafyasında vergisiz ticaret**

■ 12'de



**BTM**  
GİRİŞİMCİSİ  
NOTICY'DEN

# Yüksek su faturasına akıllı çözüm

**B**TM girişimcisi, ürettiği cihaz ve mobil uygulama ile su, enerji ve para tasarrufu sağlamayı başardı. Noticy ile kullanılan suyun sıcaklığı, suyu kullanma süresi ve kullanım ücreti tüketicilere bildiriliyor.



## TUĞÇE ÖZKUŞ

**E**N önemli yaşam kaynaklarımızdan olan su, ne yazık ki çoğu zaman bilinçsizce tüketiliyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimcilerinden Umut Türemen, Noticy adını verdiği girişimiyle su, enerji ve para tasarrufu sağlarken, yeni neslin de bilinçli bireyler olarak yetişmesine yardımcı olacak akıllı ev aletleriyle dikkat çekiyor. Türemen, iki yıl önce çok yüksek bir su faturası alması üzerine geliştirdiği Noticy'yi İstanbul Ticaret okurlarına anlattı.

## YILDA 20 BİN LİTRE

**Noticy nedir? Sizi böyle bir girişimde bulunmaya iten sebepler nelerdi?**

Noticy, ismini İngilizce kökenli 'notice' kelimesinden alıyor. Bu kelimeyi Türkçe'ye 'farkındalık' olarak çeviriyoruz. Su tüketimi konusunda tüm dünyada büyük bir bilinçsizlik söz konusu. Şirket olarak bu bilinçsizliği insanların tüketimdeki farkındalığını

yükselterek yenmek istiyoruz. Bunu da geliştirdiğimiz akıllı ev sistemi ile yapmayı planlıyoruz. Ürettiğimiz cihazlar anlık olarak kullandığınız suyun miktarını size göstererek, tüketiminiz konusunda bilinçlenmenizi sağlıyor. Kullanıcılarımız sudan tasarruf ettiklerinde, dolaylı yoldan kullandıkları enerjiden ve harcadıkları paradan da tasarruf etmiş oluyor. Ayrıca kullanılan suyun sıcaklığı, suyu kullanma süresi ve kullanılan suyun ücreti de cihazlarımız ve mobil uygulamamız yoluyla bildiriliyor.

Bu girişimin hikayesi, iki sene önce çok yüksek bir su faturası almam ile başladı. Tek başına yaşamama rağmen ödemem gereken meblağ, 4 kişilik bir ailenin faturasından bile yüksekti. Su faturamız, bize evimizdeki toplam su harcamamızı gösteriyor fakat bu kullanımın evin hangi bölümünde ve ne zaman gerçekleştiği bir sır. Tasarruf etmenin birinci koşulu, harcamalarınızı düzenli olarak takip etmektir. Paranızın nereye gittiğini ve nereye gideceğini

bilirseniz, paranızı sadece ihtiyacınız olan şeylere harcar, kalan kısmıyla da istediğiniz yatırımı yapabilirsiniz. Bu durum su tüketimi konusunda da geçerli olmalı diyerek kolları sıvadım. Yaptığımız araştırmalara göre, su tüketimi sırasında alınan görsel geri bildirim yüzde 25 oranında tasarruf sağlıyor. Bu da Türkiye'deki ortalama bir hanenin yılda 20 bin litre su tasarrufu yapması anlamına geliyor. Bu misyonla yola çıkarak ekibimi kurdum. Projemiz resmi olarak 2020 başında devreye girdi.

## DOĞAYI ÖNEMSEYEN

**Hedef kitleniz kimlerden oluşuyor?**

Hedef kitlemizi, 'tasarrufu ve doğayı önemseyen ama günlük hayatında buna dair bir aksiyon almayan' insanlar olarak belirledik. B2B tarafında harcadığı suyun takibini yapmak isteyen tüm kurumsal şirketler, bizim kapsama alanımıza giriyor. Akıllı ev

sistemleri konseptinde inşaat şirketleri ve mimarlık ofisleri, yeşil otel etiketi altında beş yıldızlı oteller ana hedefimiz.

B2G tarafına bakıldığında ise belediyelerin manuel olarak her ay ölçümünü yaptığı su tüketimimizi anlık ve dijital olarak sunma imkanımız mevcut. Dolayısıyla geniş bir hedef kitlemiz var.

## ÜÇ AYRI CİHAZ ÜRETİYORUZ

**Cihazların kurulumu için herhangi bir ücret ödemek gerekiyor mu?**

Ürettiğimiz üç farklı cihaz mevcut. Bu cihazlar duş, musluk ve akıllı sayaç. Duş ve musluk cihazlarımızı kullanıcılarımızın kurabilecekleri şekilde tasarladık. Akıllı sayacımız evin ana borusuna bağlanacağı için bu cihazın kurulumunda teknik destek gerekiyor. Arıkovani'nda sunduğumuz fiyatların tamamında kurulum ücretleri dahil.



# MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021  
Barselona – İspanya

28 June - 01 July 2021

Teknolojinin buluşma noktası

## Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

### MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

#### MWC Barcelona 2021

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

#### Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

#### Katılım Bedeli

|                     |                                          |
|---------------------|------------------------------------------|
| Minimum stant alanı | : 6m <sup>2</sup>                        |
| Katılım bedeli      | : 12.780 TL/m <sup>2</sup>               |
| 1.Ödeme             | : 1.000 TL x Talep edilen m <sup>2</sup> |
|                     | Katılım sözleşmesi ile birlikte          |
| 2.Ödeme             | : Kalan bedelin %50'si                   |
|                     | 2 Nisan 2021                             |
| 3.Ödeme             | : Bakiye Bedel 13 Mayıs 2021             |

#### Banka Bilgileri

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

• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "MWC BARCELONA 2021 KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

#### 5. Nesil Mobil Teknolojileri (5G)

- Finans, Otomotiv ve Sağlık Teknolojileri
- Nesnelerin İnterneti (IoT)
- Yapay Zeka (AI)

#### Teşekkür eder, saygılar sunarız.

**İSTANBUL TİCARET ODASI** 1882

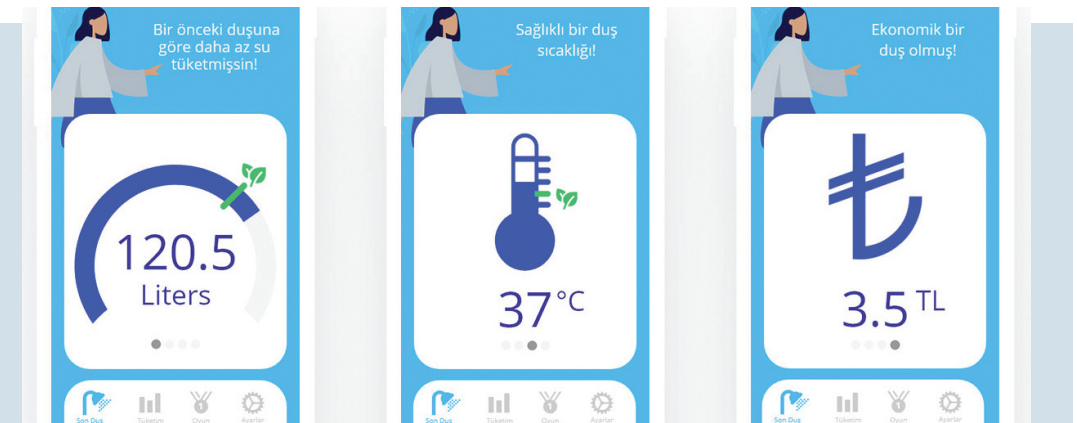
**Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkin**

Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 19 / 0212 455 61 16

GSM : 0530 962 01 39 / 0530 931 31 08 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / gokhan.capkin@ito.org.tr

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



## Girişimci olmadan yatırımcı olmaz

**Türkiye'de girişimcilik ekosistemini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye'deki ekosistemin en güçlü yanının network olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Tanıdık vasıtasıyla hiç tanımadığımız insanlara gereğinden fazla güvenebiliyoruz. Bu durum bazı senaryolarda olumsuz şeylere yol açsa da genel olarak girişimciler için süreci hızlandıran bir şey. Özellikle yurt dışında gördüğümüz bürokrasi labirentleri, girişimciler için süreci oldukça yavaşlatıyor. Yurt içindeki

ekosistemin en kötü yanıysa yatırımcı ilişkileri. Yatırımcılar tabii ki en yüksek faydayı minumum risk ile elde etmeyi amaçlıyor. Bunu yaparken girişimcinin aldığı riski göz ardı ettikleri birçok senaryo mevcut. Yurt içindeki birçok yatırımcının kafasında riske edilen en büyük şey para. Bana kalırsa bu sorunun cevabı zaman olmalı. Girişimci haftada 80-90 saatini girişimine harcıyarak yatırımcıdan çok daha büyük bir yatırım yapıyor ve aslında kendisi için büyük bir fırsat maliyeti yaratıyor. Bu yatırımın kalitesi tartışılır olsa da günün

sonunda girişimci olmadan yatırımcı olmaz. Bana kalırsa Türkiye'de yatırımcının aldığı finansal risk kadar girişimcinin aldığı zaman ve emek yatırımı riski de göz önünde bulundurulmalı. Bu ekosistemde hep yatırımcılar bize tavsiye veriyor. Haddim değil ama yaşadığım tecrübelerden çıkardığım kadıyla ben de kendilerine şunları söylemek isterim. Yatırım yapmak için görüştüğünüz projeler ile onlar istemese bile gizlilik sözleşmesi imzalayın. Bu, girişimcinin size güvenmesini ve projesine saygı gösterdiğinizi anlamasını sağlar.

## BTM ile projemizi ileriye taşıdık

**BTM ile yollarınız nasıl keşitti?**

BTM, girişimcilik ekosisteminde tanıdığım birçok girişimcinin uzun zamandır bana önerdiği bir kurumdur. Buradaki networkten, eğitimlerden ve ofis alanından yararlanmak istedik. BTM'de aldığımız eğitimlerin ve yaptığımız görüşmelerin sonucunda projemizi oldukça ileriye taşıdık. Sahne XL'de yer alan 16 girişimden biri olduk. Bu muhteşem organizasyon için BTM çalışanlarına teşekkür etmek isterim. İlk defa online olarak gerçekleştirilen bu büyüklükte bir etkinliğe göre oldukça başarılı olduğunu düşünüyorum. Noticy olarak sunumumuz sonrasında bizi takip eden destekçilerimizden güzel geri dönüşler aldık.

## Kitlesel fonlama

**Ankovan'nda satışa çıktınız? Süreç nasıl gidiyor?**

Kitlesel fonlama konsepti Türkiye'de oldukça yeni. Dolayısıyla ürünümüzün ön siparişle satın alacak bireysel ve kurumsal müşterilerimizde bir önyargı var. Bizim insanımız parasını ödediği ürünü hemen elinde ister. Hatta parasını ödemediği önce de denemek ister. Ne yazık ki, yatırım almadan bu projeyi gerçekleştirdiğimiz için bu yönüme başvurmak zorundayız. Fonlama sürecinde 100 bin lira toplamayı hedefliyoruz. Sadece duş cihazımızdan 250 adet satarak bu miktara ulaşabileceğimizi düşünüldüğünde bu hedefin gerçekçi olduğunu söyleyebiliriz. Önümüzde 60 günlük bir süreç var. Kurumsal müşterilerimizin toplu bir şekilde alım yapmasıyla çok kısa sürede bu kampanyayı başarıya ulaştırabiliriz.



# KDV indirimi 5 ay uzadı

**B**azı sektör ve iş kollarında tanımlı mal ve hizmetlerin sunulmasında uygulanan KDV oranları, 31 Mayıs 2021 tarihine kadar yüzde 8 olarak devam edecek. Oranlar, temmuz ayında yüzde 18'den yüzde 8'e çekilmişti.

COVID-19'dan etkilenen ekonomik faaliyetlere destek sağlanması amacıyla çok sayıda hizmet kolunda uygulanan Katma Değer Vergisi (KDV) oranlarında yıl sonuna kadar geçerli olan indirim oranları, 31 Mayıs 2021 tarihine kadar uzatıldı. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Kararla, Covid-19'dan etkilenen ekonomik faaliyetlerin hızla normalleşmeye dönmesine katkı sağlanması amacıyla bazı hizmetlerde geçici olarak yılsonuna kadar vergi indirimleri uygulanacak. Buna göre, belirlenen sektör ve iş kollarında tanımlı mal ve hizmetlerin sunulmasında uygulanan KDV oranları, 31 Mayıs 2021 tarihine kadar yüzde 8 olarak devam edecek. Oranlar, temmuz ayında yüzde 18'den yüzde 8'e çekilmişti.

## HANGİ SEKTÖRLER

Bu sektör ve iş kolları, iş yeri kiralama hizmeti, kongre, konferans, seminer, konser, fuar

ve lunapark giriş ücretleri, düğün, nikah, balo ve kokteyl salonlarında verilen organizasyon hizmetleri, berberlik ve kuaförlük hizmetleri ile güzellik salonunda verilen hizmetler, terzilik, giyim eşyası ve ev tekstil ürünlerinin onarım ve tamirati, ayakkabı ve deri eşyaların onarımı ile ayakkabı boyama hizmetleri, kuru temizleme, çamaşırhane, giyim eşyası ve diğer tekstil ürünlerini ütüleme hizmetleri ile halı ve kilim yıkama hizmetleri olarak belirlendi.

## İNDİRİME TABİ FAALİYETLER

Söz konusu vergi indiriminden, malzemeleri hariç şu faaliyetler de yararlanacak: "Bisiklet, motosiklet ve motorlu bisikletlerin bakım ve onarımı, evde kullanılan elektrikli cihazların (buzdolabı, fırın, çamaşır ve bulaşık makinası, fırın, klima gibi) bakım ve onarımı, tüketici elektroniği ürünlerinin (TV, radyo, CD/DVD oynatıcıları, ev tipi video kameralar gibi) bakım ve onarımı, evde kullanılan ısıtma ürünlerinin (termosifon, şofben,

banyo kazanı, kombi gibi) (merkezi ısıtma kazanları hariç) bakım ve onarımı, ev ve bahçe gereçlerinin bakım ve onarımı, mobilyaların ve ev döşemelerinin bakım ve onarımı, bilgisayarların, iletişim araç ve gereçlerinin, saatlerin bakım ve onarımı, müzik aletlerinin bakım ve onarımı, çilingirlik ve anahtar çoğaltma hizmetleri ile hamallık hizmetleri, motorlu kara taşıtlarının yağlanması, yıkanması, cilalanması hizmetleri ile bunlara ait koltuk ve döşemelerin bakım ve onarımı, hane sakinlerine verilen konut bakım, onarım, boya ve temizlik hizmetleri."



## Kısa çalışmaya düzenleme

KISA çalışma uygulanan işyerleri için kısa çalışma ödeneğinin süresinin uzatılmasına dair Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre 31 Aralık 2020 tarihine kadar kısa

çalışma başvurusunda bulunan işyerleri için kısa çalışma ödeneğinin süresi, anılan kanunun ek 2. maddesi kapsamındaki uzatma süresiyle sınırlı kalmaksızın 29 Haziran 2020 tarihi ve 2706 sayılı

Cumhurbaşkanı Kararı'nda belirtilen esaslar çerçevesinde, 26 Ekim 2020 tarihli ve 3134 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile uzatılan iki aylık süreden sonra başlamak üzere 28 Şubat 2021 tarihine kadar uzatıldı.

## Sigortacılıkta pencere usulü kararı

SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun, Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Öte yandan pencere usulüyle faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin faaliyet süresi, 31 Aralık 2021'de sona erecek. Bu tarihten itibaren, sahip olunan portföy, sigortalıların onayı dahilinde katılım sigortacılığı faaliyetinde bulunan diğer sigorta şirketlerine devredilecek. İlgili sigortacılık mevzuatı hükümleri saklı kalmak

kaydıyla söz konusu devir, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun iznine tabi olacak. Anılan şirketler de müstakil katılım uyum birimi kurabilecek veya söz konusu birimin faaliyetlerinden sorumlu yeterli sayıda personel görevlendirebilecek, danışma komitesi fonksiyonunu dışardan hizmet alımıyla gerçekleştirebilecek.

Yönetmeliğin pencere usulüyle faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin faaliyet süresine ilişkin hükmü yürürlüğe girecek. Diğer hükümler ise 6 ay sonra yürürlükte olacak.

## Irak ile çifte vergilendirme anlaşması

GELİR İdaresi Başkanlığı, Türkiye ile Irak Arasında Çifte Vergilendirmeyi Önleme ve Vergi Kaçakçılığına Engel Olma Anlaşması'nın 17 Aralık'ta Ankara'da imzalandığını bildirdi. Anlaşma, iki ülke tarafından onaylandıktan sonra yürürlüğe girecek. Anlaşmayla, vergilendirme hakkı, geliri elde eden kişinin yerleşik olduğu ülkeye verilirken, gelirin elde edildiği ülkenin vergilendirme hakkı kâr payı, faiz ve gayrimaddi hak bedellerinde belirli oranlarla sınırlandırılıyor. Ayrıca diğer ülkede 12 aydan kısa süren inşaat, yapım, montaj veya kurma projesi ya da bunlarla ilgili gözetim faaliyetlerinin, faaliyetin icra edildiği ülkede vergilendirilmemesi öngörülüyor. Türkiye'nin, bu anlaşmayla bugüne kadar sonuçlandırdığı çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarının sayısı 95'e ulaşırken, bunlardan 85'i yürürlüğe girdi.



## Dünya Bankası'ndan KOBİ'lere destek

DÜNYA Bankası, Covid-19 döneminde küçük işletmelerin kapanmasının önlenmesi ve istihdamın korunması amacıyla KOSGEB kanalıyla Türkiye'deki Mikro ve Küçük İşletmeler için Hızlı Destek Projesi uygulayacak. KOSGEB tarafından uygulanacak 300 milyon dolarlık proje kapsamında; imalat şirketleri ile üretim, bilimsel araştırma ve geliştirme ve bilgisayar programlama üzerinde odaklanan diğer yenilikçi genç şirketler için geri ödenebilir destek finansmanı sağlayarak işletmelere ve çalışanlarına yardımcı olunacak. Dünya Bankası'ndan yapılan açıklamada, hazırlanan yeni projenin, pandeminin sağlıklı ilgili ve ekonomik şoklarından

etkilenen uygun mikro ve küçük işletmelerin kapanmalarının önlenmesine ve kriz sırasında bu işletmelerin istihdamlarını korumalarına yardımcı olacağı belirtildi.

### 3 STRATEJİK ALAN

Açıklamada, mikro işletmelerin kriz patlak vermeden önce de kredi kısıtlamaları yaşadığı ve finansmana erişimin kötüleştiği kaydedilerek, projenin özellikle kadınlara ait işletmeler üzerinde yoğunlaştığı belirtildi. Açıklamada, "Büyüme, kapsayıcılık ve sürdürülebilirlik olarak belirlenen üç stratejik alan üzerinde odaklanan 2018-2023 Ülke İşbirliği Çerçevesi (CPF) ile de uyumludur" denildi.

## Teknik servislere uzaktan denetim imkanı

OLAĞANÜSTÜ durumlarda teknik servislerin değerlendirme ve denetim işlemleri, bilişim teknolojileri kullanılarak uzaktan yapılabilecek. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın, Teknik Servislere Dair Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, teknik servislerin değerlendirme ve denetim işlemleri yerinde yapılacak.

## Otopark yönetmeliği 31 Mart'a ertelendi

ÇEVRE ve Şehircilik Bakanlığınca hazırlanan Otopark Yönetmeliği'nin yürürlük tarihi, 31 Mart 2021'e ertelendi. Bakanlıkça hazırlanan 'Otopark Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliğin' yürürlük tarihine ilişkin değişiklik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Bu kapsamda, yönetmeliğin 31 Aralık 2020 olan yürürlük tarihi 31 Mart 2021 tarihine ertelendi.



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



**Güvenli**



**Her yerden erişilebilir**



**Hızlı**

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



(0212) 467 33 33  
[www.uyumsoft.com](https://www.uyumsoft.com)

**QR KODLA BİZE BAĞLANIN**  
HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda [https://www.ito.org.tr/documents/QR\\_CODE/2412.pdf](https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/2412.pdf) adresini ziyaret etmeniz yeterli.






# Aşı morali bakırı uçurdu

Çin'den gelen yüksek talep, stoklardaki erime ve dolar endeksindeki zayıflama, bakır fiyatlarını son 7 yılın zirvesine çıkardı. Bakır fiyatları ton başına 8 bin doları gördü. Aşı sürecinin küresel ekonomiyi olumlu etkileyeceği beklentisi de bakırın yıldızını parlatıyor.

EMTİADA artan talep dolayısıyla görülen fiyat artışları, bakırda etkisini daha belirgin gösterdi. Bakır fiyatları, son 7 yılın zirvesine çıkarak ton başına 8 bin doları gördü. Özellikle koronavirüs salgınının kontrol altına alındığı Çin'den gelen kuvvetli talep, stoklardaki düşüş ve dolar endeksindeki zayıflama, bakır fiyatlarındaki sert yükselişi destekleyen ana etmenler oldu. Aşılama sürecinin hızlanmasıyla 2021 yılında tüketimin artacağına ilişkin beklentiler de bakırda görünümü destekleyen unsurlar arasında yer aldı.

## STOKLAR YARIYA DÜŞTÜ

2011 yılının başlarında 10 bin dolar seviyesinin üzerinde olan bakır fiyatları, 2016 yılının başlarında 4 bin

300 dolara kadar gerilemişti. Bakır 2017-2019 yılları arasında ortalama 6 bin-7 bin dolar seviyesinde işlem gördü. Bakır piyasası yıllık ortalama yüzde 5 civarında üretim beklerken; kötü hava koşulları, devlet müdahaleleri, elektrik kesintileri, cevher kalitelerinin düşük olması ve istihdam tarafında yaşanan anlaşmazlıklar, 2017-2019 yıllarında bakır fiyatlarını yukarı çeken etmenler oldu. Pandemi etkisiyle birlikte talep bızlı etmenler bakır fiyatlarında 2015 seviyeleri olan 4 bin 300 doların görülmesine yol açtı. Aralık ayında 8 bin dolar seviyesini gören bakır fiyatlarında, 6 yılın en düşük seviyesine gelen stoklar artışı destekliyor. 2020 yılının başlarında 0.6 milyon metrik ton olan küresel bakır stokları tam olarak yarı yarıya erimiş durumda.

## 10 bin dolar senaryosu

ABD merkezli yatırım bankası Goldman Sachs, analizlerinde bakır fiyatlarında arz-talep dengesinin bozulmasından dolayı fiyatların tüm zamanların en yüksek seviyesi olan 10 bin dolar seviyesini aşacağını öngörüyor. Goldman Sachs, bakırın gelecek 12 ay içinde 9.500 dolar/ton seviyesine geldikten sonra 2022'nin ilk yarısında rekor kırabileceği görüşünü de paylaştı.

## Buzdolabı talepleri

Citi Grup, metal sektörü için yayınladığı son araştırma raporunda, Covid-19 nedeniyle karantina tedbirleri uygulanan ülkelerde gıda sıkıntısı yaşanacağı endişeleri ile artan buzdolabı ve dondurucu taleplerine işaret etti. Özellikle Çin'de beyaz eşya üreticilerinin taleplerinin artmasına ve global bakır madenciliğine daha az yatırım yapılmasının yol açtığı arz sıkışıklığına bağlı olarak bakır fiyatının yükselmekte olduğuna dikkat çekildi.



## Demir-çelikte toparlanma

Uzakdoğu ülkelerindeki hızlı toparlanmanın etkisiyle demir çelik talebi de artıyor. Sektör temsilcileri, gelecek yılın ilk üç ayının satışını şimdiden yaptıklarını söylüyor. Uzakdoğu'daki talep artışının tüm emtialarda fiyat artışlarını beraberinde getirdiğini belirten Ege Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Ertan, gelişmeleri şöyle özetledi: "Ana hammadde girdimiz olan hurdanın ton fiyatı 2020 Ekim ayının başlarında 280 dolardı. Bugünkü Türkiye teslim fiyatı 455 dolara ulaştı. İnşaat demirinin fiyatı da 430 dolardan 635 dolara çıktı. Bu artış, daha çok Uzakdoğu ülkelerinde salgın sürecinde ertelenen talebin son 6 ayda tekrar devreye girmesinden kaynaklanıyor."

## Üç aylık sipariş tamam

Salgında ikinci dalgayı yaşayan bazı ülkelerde üretimin azalmasının da fiyatlar üzerinde yukarı yönlü baskıya neden olduğunu vurgulayan Yalçın Ertan, üretimin mevcut taleplere yetişemez durumda olduğunu kaydetti. 2020 yılı toplam ihracat rakamlarında bir önceki yıla göre salgın nedeniyle yüzde 15'lik bir düşüş öngördüklerini ifade eden Ertan, şunları kaydetti: "Ancak hızlı toparlanmadan sonra görünen o ki, biz bu yılı geçen yıla başa baş kapatacağız. Hatta şu an itibarıyla yarı mamul ve mamullerde 2021'in mart ayını da satmış vaziyeteyiz."

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

## Uluslararası emtia piyasaları

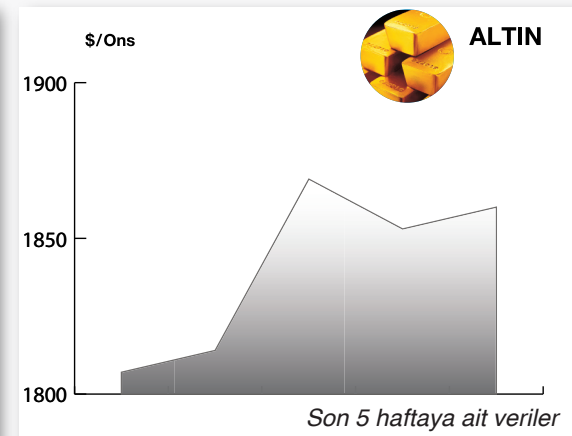
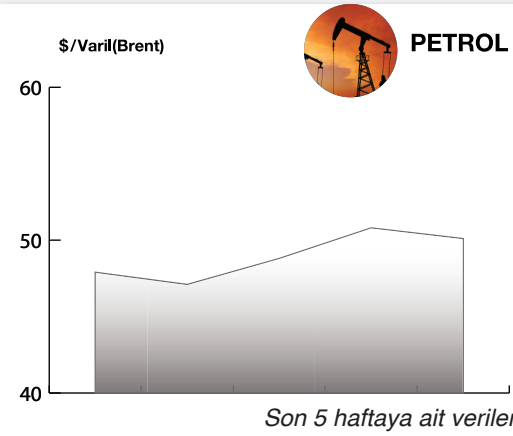
Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

| ENERJİ         | Petrol (Brent, \$/Varil)                         | 50.1   | -1.0 | -26.5 |
|----------------|--------------------------------------------------|--------|------|-------|
|                | Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)                  | 2.8    | 3.7  | 24.1  |
|                | Doğalgaz ( \$/1000 m³)                           | 98.4   |      |       |
|                | Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)            |        |      |       |
|                | Avustralya, 6.000 KCal/kg)                       | 84.3   | 0.9  | 23.9  |
| METALLER       | Altın (\$/Ons)                                   | 1.860  | 0.4  | 28.3  |
|                | Gümüş (\$/Ons)                                   | 25.2   | 2.9  | 41.8  |
|                | Platin (\$/Ons)                                  | 1.004  | -3.4 | 6.0   |
|                | Bakır (\$/Ton)                                   | 7.753  | 0.0  | 24.8  |
|                | Alüminyum (\$/Ton)                               | 1.999  | -1.6 | -5    |
|                | İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)                      | 622    | 6.3  | 11.7  |
|                | Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5 ) | 164.5  | 7.2  | 78.8  |
|                | Kurşun (\$/Ton)                                  | 1.932  | -5.0 | 1.2   |
|                | Kalay (\$/Ton)                                   | 20.110 | 2.2  | 17.7  |
|                | Çinko (\$/Ton)                                   | 2.742  | -2.7 | 19.5  |
|                | Nikel (\$/Ton)                                   | 16.913 | -4.2 | 20.8  |
| TARIM ÜRÜNLERİ | Buğday (\$/Ton)                                  | 209    | 0.9  | 10.6  |
|                | Mısır (\$/Bushel)                                | 4.44   | 4.5  | 13.8  |
|                | Mısır (\$/Ton)                                   | 181    |      |       |
|                | Pamuk (\$/Lb)                                    | 0.75   | -1.3 | 8.7   |
|                | Kakao (GBP/Ton)                                  | 1.706  | -0.5 | -6.1  |
|                | Kahve (\$/Lb)                                    | 1.24   | 0.8  | -6.8  |
|                | Kahve (\$/Ton)                                   | 2.734  |      |       |
|                | Şeker (\$/lb)                                    | 0.15   | 7.1  | 7.1   |
|                | Şeker (\$/Ton)                                   | 331    |      |       |
|                | Kereste (\$/m³)                                  | 375    | 8.6  | 117.7 |
|                | Palmiye Yağı (\$/Ton)                            | 880    | -2.3 | 20.8  |
|                | Baltık Kuru Yük Endeksi                          | 1.330  | 4.5  | 20.6  |

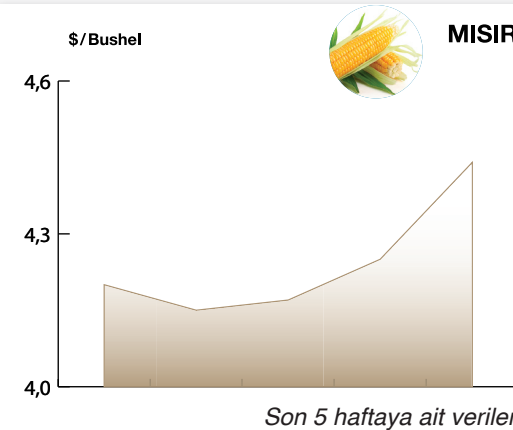
Veriler, 22 Aralık 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

## En hareketli ürünler



## Bıçak sırtında

Brent petrolü, Covid-19 virüsünün mutasyona uğramasıyla 50 doların altına geriledi. Aşılmanın mutasyonda da etkili olduğu haberleri ile destek bulan petrol, Amerikan Petrol Enstitüsü'nün ABD'de stokların arttığını açıklaması ile yönünü yeniden aşağı çevirdi. 18 Aralık ile biten haftada 3.2 milyon varil azalması beklenen stoklar, 2.7 milyon varil artış gösterdi. Tedirginlik yaratan bir diğer gelişme de ABD Kongresi'nde 892 milyar dolarlık paketin artırılmaması durumunda Trump tarafından onaylanmayacağı haberleri.

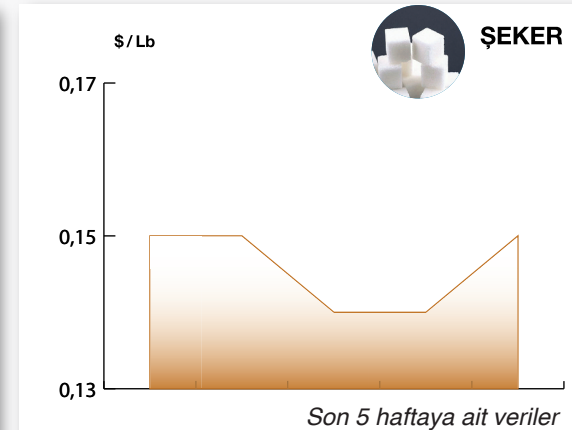


## ABD'ye alternatif Brezilya

Mısır fiyatları, diğer tahıllardan bağımsız olarak yüzde 50 artmış durumda. Fiyat artışının temel nedeni, Çin'in azalan stoklarını yerine koyma endişesiyle büyük miktarda ithalata yönelmesi. Düşen petrol fiyatları etanol ilişkisi nedeniyle mısır satış getirirken, yükselen petrol fiyatları da mısır fiyatlarının artmasında etkili oldu. Çin, mısırdaki ABD'ye olan bağımlılığını azaltmak için Brezilya ile anlaşmaya çok yakın. ABD Tarım Bakanlığı'na göre, Çin'in bu sezon ithalatı 22 milyon tona ulaşacak.

## Faiz ve enflasyon belirleyici olacak

ABD Kongresi'nden 892 milyar dolarlık destek paketinin çıkması ve önümüzdeki yıl ilave destek paketlerine ihtiyaç duyulacağı beklentisi, altın fiyatlarının 2 bin dolar /ons'un üzerine çıkacağı yorumlarının yapılmasına neden oluyor. Parasal genişlemenin ve reel faizlerin düşmeye devam etmesi, ABD dolarının düşük seviyelerini koruması ya da değer kaybetmeyi sürdürmesi, bu görüşü destekleyen unsurlar.



## İhracat rekabeti

Şeker fiyatları, Endonezya'da artan şeker tüketimine ilave olarak önümüzdeki yıl için ihracatı 3.3 milyon tona çıkaracağı beklentisiyle yüzde 7 yükseldi. Hindistan hükümetinin de 2020/21 sezonunda ihracatın 6 milyon tona çıkarılması için üreticilere 475 milyon dolar destek vermesi, bu etkin sınırlı olmasına neden oldu. Brezilya'da ise kuraklık nedeniyle üretimin azalabileceği yorumları yapıyor. 2020/21 döneminde dünya şeker üretiminin sadece yüzde 0.9 artarak 171.1 milyon ton, şeker açığının ise 3.5 milyon ton olması öngörülüyor.



## EKONOMİ

2021'E GİRERKEN  
DÜNYA EKONOMİSİ

Eşi görülmemiş yıl geride kalıyor. Şimdilik beş farklı aşının bulunmasıyla 2021'e umutla giriliyor. Ancak görünen o ki, sadece yeni bir yıla girmiyoruz. Gelecekte tarihçilerin muhtemelen yeni bir 'dönem' olarak adlandıracağı bir 10 yıla giriyoruz. Koronavirüs, bu yeni dönemin deyim yerindeyse ebeliğini yaptı. 100 yıl önce 'İspanyol gribinin' yaptığı gibi...

Ünlü tarihçi Fernand Braudel, "Tarihteki hareket üç farklı şekilde incelenebilir" diyor ve ekliyor: "Hızlı değişenler, yavaş değişenler ve hiç değişmeyenler..."

Tarih, Covid-19 salgını ile adeta hızlandı. En azından bazı alanlarda... Dijitalleşmede örneğin 10 yılda olacak olanlar 10 ayda oldu. e-ticarette de öyle...

Salgın, küresel değer zincirleri ağındaki değişimi de hızlandırdı. Daha önce Eko-Mercek'te bahsetmiştik. Bloklaşma ve bölgeselleşme eğilimi artıyor. Dünya çapında hegemonya rekabetinin arttığı bir dönem olacak önümüzdeki 10 yıl. Jeopolitikte, teknolojiye ve ticarette...

Tedarikte tercihler değişiyor. Çin'e alternatif arayışları arttı. Vietnam, Bangladeş gibi ülkeler öne çıkıyor. Türkiye de öyle... 200'ü aşkın küresel değer zinciri ile yapılan QIMA araştırması, bunu bariz biçimde gözler önüne serdi. Geçen yıl dünya markalarına sorulan 'tedarikte ilk üç tercihiniz kimdir' sorusuna verilen yanıtlarda Türkiye'nin payı yüzde 4'tü. 2020'de yüzde 9'a çıktı. AB merkezli değer zincirlerinde, bir başka ifade ile Avrupa markalarında ise bu oran yüzde 30'a ulaştı.

\*\*\*

Tabii, tarihte olduğu gibi gelecekte de her şey aynı hızla değişmeyecek. Özellikle de insan... Geçmişten bugüne gelen bazı davranışları aynı kalacak. İhtiyaçları da... Alışkanlıklar değişse de, insan tüketmeye devam edecek. Mesela size uzun yıllar değişmeyecek bir şey söyleyeyim. İhracatta başarılı olalım mı istiyoruz? Yol haritamız belli: Küresel rekabet şansını yüksek ürün üretmemiz gerekiyor. Yani, başka ülkelerde üretilene tercih edilebilecek ürünler... O kadar basit! Bugüne kadar sağladığımız başarıyı böyle sağladık. Şimdi başarımızı katlayacaksa yine benzer şekilde sağlayacağız. Dünyada ihtiyaç olan ürün ve hizmetleri daha uygun maliyetlerle, daha fazla üreteceğiz, daha iyi tanıtacağız ve dünyanın dört bir köşesindeki pazarlara sunacağız.

\*\*\*

Kısacası bir yandan dünyada olup biteni iyi okumaya çalışırken, esas

mesale üzerimize düşeni iyi yapmak. '2021'e umutla giriliyor' dedik... Beklenti o ki, dünya ekonomisi gelecek yıl yüzde 4.8 büyüyecek.

Tabii bu bir ortalama... Ülkeler ve bölgeler farklı performanslar gösterecek. Mesela Asya'nın gelecek yıl yüzde 5.7 büyüyeceği tahmin ediliyor. En büyük katkı Çin, Hindistan, Vietnam, Bangladeş ve Tayvan'dan gelecek. Güney Kore ve Japonya da büyüyecekler arasında. Ancak düşük düzeyde. Örneğin Japonya için 2021 beklentisi yüzde 1.7.

Bu yıl salgından olumsuz etkilenen Avrupa'nın da gelecek yıl toparlanması bekleniyor. Özellikle de Batı Avrupa'nın... 2021'de Batı Avrupa için büyüme beklentisi yüzde 5.2. Doğu Avrupa'da ise büyüme ortalama yüzde 3.8'de kalacak. Batı'da İngiltere ve Fransa, Doğu'da ise Ukrayna gelecek yıl büyümede öne çıkması beklenen ekonomiler.

Projeksiyonlar ABD için gelecek yıl yüzde 3.6'lık bir büyümeye işaret ediyor. Meksika ve Kanada da hemen hemen aynı. Latin Amerika, birkaç ülke hariç gelecek yıl görece düşük bir performans gösterecek. Büyüme beklentisi yüzde 3.7.

2021 Afrika için ise zor bir yıl olacak. Tahminlere göre, Sahra altı Afrika yüzde 1.6, Kuzey Afrika ise yüzde 1.7 büyüme gösterecek. İstisnalar var tabii... İç savaşın sınırlanmaya çalışılan Libya'nın 2021'de yüzde 20'nin üzerinde büyümesi bekleniyor.

Gelecek yılın büyüme şampiyonları arasında Macau, Maldivler gibi ada devletleri ilk sıralarda. Arnavutluk ve Peru da öyle...

Gelecek yıl küçülme beklenen dört ekonomi var. Suriye, Mısır, Venezuela ve Angola... Türkiye'ye gelince... Ekonomi 2018'de yüzde 2.6, 2019'da yüzde 0.9 büyüdü. 2020'de yine az bir farkla yılı bütün bu hengameye rağmen pozitifte bitireceğimiz görünüyor. 2021'de ise beklentiler yüzde 3 ile 5 arasında değişiyor.

\*\*\*

Yanda, size 2021'de dünya ekonomisinin çok büyük bir bölümünü oluşturan 80 kadar ülkenin 2021 yılına ilişkin ekonomik büyüme tahminlerini aktarıyorum.

Şöyle bir göz atın. Büyük resimde yaşanan değişimin karmaşıklığı girişimcilik iştahınızı kaçırmasın. Artık e-ticaret üzerinden mi olur geleneksel yöntemlerle mi, bilemem. Bildiğim bir şey varsa, dünyada işini bilen girişimciler için çok fırsat var. Gerisi sizin bileceğiniz iş...

Hepinize sağlıklı yıllar diliyorum.



## Hangi ülke 2021'de nasıl bir büyüme performansı gösterecek?

(2020'ye göre yüzde olarak)

|              |      |                |            |
|--------------|------|----------------|------------|
| ABD          | 3.6  | Küba           | 2.3        |
| Almanya      | 4.6  | Letonya        | 4.9        |
| Angola       | -0.1 | Libya          | 20.9       |
| Arjantin     | 6.0  | Litvanya       | 3.8        |
| Avusturalya  | 1.6  | Lübnan         | 1.1        |
| Avusturya    | 4.7  | Macaristan     | 4.8        |
| Bangladeş    | 5.8  | Malezya        | 5.0        |
| Belçika      | 5.4  | Meksika        | 3.3        |
| Bolivya      | 3.8  | Mısır          | -2.3       |
| Brezilya     | 3.0  | Nijerya        | 1.0        |
| Bulgaristan  | 3.7  | Norveç         | 3.0        |
| Cezayir      | 1.3  | Özbekistan     | 6.3        |
| Çin          | 7.3  | Pakistan       | 0.8        |
| Çekya        | 4.4  | Paraguay       | 2.9        |
| Danimarka    | 4.1  | Peru           | 9.2        |
| Ekvator      | 5.1  | Polonya        | 4.2        |
| Endonezya    | 4.3  | Portekiz       | 5.0        |
| Estonya      | 4.3  | Romanya        | 4.2        |
| Etiyopya     | 3.1  | Rusya          | 3.0        |
| Fas          | 1.6  | Singapur       | 3.9        |
| Filipinler   | 5.8  | Slovakya       | 6.4        |
| Finlandiya   | 2.4  | Slovenya       | 5.0        |
| Fransa       | 7.1  | Sri Lanka      | 2.3        |
| Hırvatistan  | 4.7  | Suriye         | -1.7       |
| Hindistan    | 6.7  | S. Arabistan   | 2.0        |
| Hollanda     | 4.1  | Şili           | 4.6        |
| Irak         | 0.7  | Tayland        | 3.2        |
| İngiltere    | 6.9  | Tayvan         | 1.5        |
| İran         | 2.0  | <b>Türkiye</b> | <b>3.6</b> |
| İspanya      | 6.8  | Ukrayna        | 5.7        |
| İsrail       | 2.5  | Uruguay        | 3.5        |
| İsveç        | 2.9  | Ürdün          | 2.1        |
| İsviçre      | 3.5  | Venezuela      | -1.7       |
| İtalya       | 5.8  | Vietnam        | 5.2        |
| Japonya      | 1.7  | Yeni Zelanda   | 1.4        |
| Güney Afrika | 1.5  | Yunanistan     | 3.5        |
| Kanada       | 4.0  | Zimbabve       | 0.4        |
| Kamerun      | 2.5  |                |            |
| Kazakistan   | 3.5  |                |            |
| Kenya        | 2.0  |                |            |
| Kolombiya    | 4.4  |                |            |

**Kaynak: The Economist, The World in 2021 çalışması**

Grafik: Osman Kuvvet



# Holmes & Watson

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

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

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



www.nrwglobalbusiness.com





**İ**nşaat ve ilgili sektörlerde yeni projeler, maliyetlerin uygun seviyeye inmesini beklerken, dış talepteki ivme dikkat çekiyor. Sektör temsilcileri, Avrupa'nın birçok kalemdede Türkiye'den mal alımını artırdığını ifade etti.



# İnşaat malzemelerinde Avrupa'nın alımı arttı

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), pandemi döneminde video konferans yöntemiyle düzenlediği sektörel istişareleri art arda gerçekleştiriyor. İnşaat ve gayrimenkul sektörüyle birlikte peyzaj ve mobilya sektörlerinin temsilcileri de yeni toplantıda bir araya geldi. Sektör temsilcileri, konut kredi faizlerinde yaz başındaki indirimin olumlu yansımalarının olduğunu belirterek, "Maliyetler tekrar uygun seviyeye inerse işler devam eder" dedi.

## MALİYET ETKİSİ

Toplantıda, yeni projelerin sorulması üzerine, kredi faizindeki artışla İstanbul'da talebin daraldığı ifade edildi. Sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Konut satışları, bitmiş veya yeniye geçmiş projelerin tamamlanması şeklinde yürüyor. Yeni projeler için hammadde fiyatında ve faizde indirim bekleniyor. Önümüzü görelim diye ağırdan alıyoruz."

## YURT DIŞINDAN YOĞUN TALEP

Üretimde salgın sebebiyle ilkbaharda yaşanan kesintinin stok problemine sebep olduğunu anlatan bazı sektör temsilcileri, "Yurt dışından yoğun talep var. Kurdaki avantaj sebebiyle de iç piyasaya değil, dış pazarlara mal satmak daha cazip hale geldi. Avrupa'daki firmalar Türkiye'den mal çekiyor. Bu durum, bazı ürünlerde iç talebin karşılınması anlamında darboğaza sebep olabilir" dedi.

## KAMUDAN ALACAK

Sektör temsilcilerinin temas ettiği noktalardan biri de firmaların kamu kurumlarıyla alacak-verecek problemleri oldu. "Kamuda, borcu yoktur yazısı almak der" diyen bazı sektör temsilcileri, "Bir kurumdaki küçük bir borçtan dolayı diğer kurumdaki

paramızı alamıyoruz. Mahsuplaşıp, kalanını ödeme imkanı sunulsun" diye konuştu. Sektör temsilcileri, piyasada nakit para döngüsünün azaldığına dikkat çekerek, "Yüzde 50, hatta yüzde 100 barter yapalım şeklinde teklifler arttı" bilgisini paylaştı.

## MOBİLYA SATIŞLARI

Mobilya sektörü temsilcileri ise "Mobilya ihtisas sanayi bölgesi kurulsun" taleplerini dile getirdi. Sektör mensupları, piyasa hakkındaki şunları ifade etti: "Pandemiye rağmen bu yıl ihracatımızı yüzde 2 artırdık. İç pazarda da işimiz iyi. Ancak perakende satışların yüzde 80'inin yapıldığı hafta sonlarındaki kısıtlamalar, satış hacmini etkiliyor."



**Kentsel dönüşümde sanayi yapılarına da bakılmalı**

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç, inşaat ve gayrimenkul sektörüyle ilgili gelişmelerin 200 sektöre yansıdığına dikkat çekerek, "İlla destek olacaksa inşaat ve gayrimenkul öncelikli olmalı" dedi. Deprem ve kentsel dönüşümde ilk konutların aklı geldiğini belirten Köç, "Halbuki sanayi binalarına da bakılmalı. İstanbul'da imalat sanayi yapılarının yüzde 70'i sorunlu, buna OSB'ler dahil. Vergi indirimi için bunlar kapsama alınmalı" diye konuştu. Toplantıda birçok sektör temsilcisi de kentsel dönüşüm için daha büyük adımlar atılması gerektiğini belirterek, "Her ilçede en az birer pilot bölge seçilip oralarda kentsel dönüşüm uygulanmalı" önerisini dile getirdi.

## Hammadde bulmak zorlaştı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, sektör temsilcilerinin paylaştığı bilgileri not alıp üzerinde çalıştıklarını belirterek, kamu kararıyla yapılan kapatmaların ve uygulanan kısıtlamaların bir mecburiyetten kaynaklandığına dikkat çekti. Üretimi, ticareti gerçekleştirecek insanların sağlığının korunması, hastanelerin kapasitesinin kilitlenmemesi için zorunlu adımlar atıldığını söyleyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Valimiz Ali Yerlikaya, ekonomik değer üreten yerlerin faaliyetlerine devam etmesi konusunda kaymakamlıklara, gümrüklere direktifler verdi. Sektörlerin ihtiyaçlarını ve önerilerini ilettiğimiz her seferinde de

yapılabilecek ne varsa ilgili yerleri harekete geçirdi. Takdire şayan bir tavır görüyoruz, kendisine teşekkür ediyorum."

Finansman ve para politikası konusunda beklentinin, sıkılaştırma politikasının devam edeceği yönünde olduğunu kaydeden Avdagiç, "Para kıymetli olacak, elinizi buna göre hazırlayın. Diğer yandan hammadde bulmak zorlaştı. Hem Çin'deki talep sebebiyle arz yetmiyor hem de fiyat artıyor. Hammaddeyi bulduğunuz yerde alın durumundayız" dedi. Avdagiç, kamu kurumlarından alacaklar ve vergi borçları konusunda ise "Mapsulasmanın sağlanması devleti ve iş adamını yükten kurtaracaktır" diye konuştu.

## SIAL CHINA 2021

ŞANHAY - ÇİN HALK CUMHURİYETİ

**18 - 20 Mayıs 2021**

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Gıda
- İçecek

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

| SIAL CHINA 2021                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>200.000 m<sup>2</sup> sergileme alanı</li> <li>4.500 katılımcı</li> <li>123.000 profesyonel ziyaretçi</li> <li>Türkiye Milli İştiraki'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı</li> <li>İstatistiksel olarak katılımcı firmaların %90'ın üzerinde memnuniyeti</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Stant dekorasyonu ve aydınlatma</li> <li>Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri</li> <li>Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması</li> <li>Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması</li> <li>Fuar giriş kartı</li> <li>Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri</li> <li>T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemlerine ilişkin dosya masrafı</li> </ul> |
| ÖDEME PLANI                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | BANKA BİLGİLERİ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <p><b>Minimum stant alanı</b> : 12 m<sup>2</sup></p> <p><b>Katılım bedeli</b> : 6.390 TL/m<sup>2</sup></p> <p><b>1. Ödeme</b> Başvuru ile : Talep edilen m<sup>2</sup>X 1.000 TL</p> <p><b>2. Ödeme</b> : Kalan bedelin %50'si</p> <p><b>3. Ödeme</b> : Bakiye bedel</p>                                            | <p><b>Hesap Adı</b> : İSTANBUL TİCARET ODASI</p> <p><b>Banka</b> : Yapı Kredi Bankası</p> <p><b>Şube</b> : Sultanhamam / İstanbul</p> <p><b>Kodu</b> : 055</p> <p><b>TL Hesap No</b> : 60614779</p> <p><b>IBAN</b> : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79</p>                                                                                                                                                                               |

- 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 bulunacaktır.**



**İSTANBUL TİCARET ODASI** 1882

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

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



## İşletmelerde ilk tesis ve taazzuv giderleri

Vergi Usul Kanunu'nun 282'nci maddesi uyarınca, kurumlarda aktifleştirilen ilk tesis ve taazzuv (kuruluş) giderlerinin mukayyet değerle değerlendirileceği ve ilk tesis ve taazzuv giderlerinin aktifleştirilmesinin ihtiyari olduğu hüküm altına alınmıştır. Mukayyet değer, Vergi Usul Kanunu'nun 265'inci maddesinde, "bir iktisadi kıymetin muhasebe kayıtlarında gösterilen hesap değeridir" şeklinde tanımlanmıştır. Diğer yandan, söz konusu kanunun 326'ncı maddesi uyarınca kurumlar tarafından aktifleştirilen ilk tesis ve taazzuv giderlerinin mukayyet değerleri üzerinden eşit miktarlarla beş yıl içinde itfa olunacağı hüküm altına alınmıştır.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 8/1-b bendinde kuruluş ve örgütlenme giderlerinin hasılatından indirilebileceği hususu hükme bağlanmıştır. Kuruluş ve örgütlenme gideri sayılmayan giderlerin (maliyete eklenmesi zorunlu giderler dışında) yapıldığı yılda sonuç hesaplarına aktarılması zorunlu olduğu halde, kuruluş ve örgütlenme giderlerinin kurumlarca aktifleştirilerek daha sonraki yıllarda itfası mümkündür. Ancak bu terimin ilk değerlendirme gününe kadar yapılmış olması gerekmektedir. Örneğin 20 Ağustos 2020 tarihinde faaliyete başlayan bir mükellef, bu tarihe kadar yaptığı kuruluş ve örgütlenme giderlerini bu bağlamda 31 Aralık 2020 günü itibarıyla yapacağı değerlemede isterse doğrudan gider yazabilir, isterse de aktifleştirmek suretiyle amortisman yoluyla itfa edebilir.

Bu bağlamda ilk tesis ve taazzuv giderlerinin değerlendirilmesi açısından edilmesi gereken temel husus, bunların kurumlar tarafından aktifleştirilmesi ya da giderleştirilmesinin ihtiyari olduğu, diğer mükelleflerin ise (gerçek kişiler ile şahıs şirketleri gibi) bunları aktifleştiremeyecekleridir. Bu mükellefler söz konusu giderlerini böyle bir durumda sonuç hesaplarına intikal ettirmek zorundadırlar.

Kurumlarda kuruluş ve örgütlenme giderlerinin belirlenmesi açısından kuruluşun ne zaman gerçekleştirildiğinin saptanması önem arz etmektedir. Buna göre kurumlarda kuruluş dönemi denildiği iki farklı anlamı birbirinden ayırmak gerekmektedir. Bunlardan ilki, sermaye şirketlerinde hukuki sürecin tamamlanması ile oluşan hukuki kuruluştur. Bu süreç, kuruluşla ilgili hukuki işlemlerin tamamlanması ve kurumun ticaret siciline kaydolması suretiyle tüzel kişilik kazanması ile sona ermektedir. İkinci anlamda kuruluş ise fiili kuruluştur. Bu süreç ise kurumun normal faaliyetine başladığı, bir başka anlatımla üretime geçildiği veya hizmet sunumuna başladığı anda tamamlanmış kabul edilmektedir.

Kurumlar, ilk tesis ve taazzuv giderlerini aktifleştirmek ya da dönem gideri olarak dikkate almak konusunda seçimlik hakka sahiptir. Bu giderleri aktifleştirme yolunu seçen kurumlar, Vergi Usul Kanunu'nun 326'ncı maddesi uyarınca söz konusu giderleri eşit miktarlarda ve beş yıl içinde itfa edeceklerdir. Vergi kanunlarında aktifleştirme kavramı tanımlanmamıştır. Muhasebe tekniği yönünden aktifleştirme bir kıymetin ya da aktifleştirilmesi öngörülen bir harcamanın nihai halinin envantere alınmasını ifade eder. Bahsi geçen kıymet ya da harcama, bu suretle amortisman yoluyla giderleştirilecektir. İlk tesis ve taazzuv giderlerini aktifleştirme tercinde bulunan kurumlar, bu kapsamdaki harcamalarını ilk değerlendirme gününe kadar "262 Kuruluş ve Örgütlenme Giderleri" hesabına kaydedeceklerdir. Bu kapsamdaki giderlerin nihai tutarının kesinleştiği tarih (aktifte giriş tarihi), kurumun tesis bulunduğu, bilfiil ve tam olarak normal faaliyete geçtiği, entegre tesisleri olan kuruluşların bir bütün halinde üretime başladığı fiili kuruluş tarihidir. Bu tarihin önemi, amortisman ayırmanın başlangıç anını tespit açısından ortaya çıkar. Vergi Usul Kanunu'nun 320'nci maddesi uyarınca amortisman süresi, kıymetlerin aktifte girdiği yıldan başlar. Amortisman ayrılması için amortisman tabi kıymetin kullanıma hazır hale gelmesi yeterlidir.

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

Genel Yayın Koordinatörü  
**Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU**

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.  
**Özcan Tokel**

|                                                   |                                                   |                                                    |
|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Genel Yayın Yönetmeni<br><b>Tamer Çerçi</b>       | Basın ve Yayınlar Müdürü<br><b>Şükrullah Dolu</b> | Sorumlu Yazışmaları Müdürü<br><b>Doğan Erdoğan</b> |
| Gazete Yayın Sorumlusu<br><b>Dilşah Keflioğlu</b> | Yayın Direktörü<br><b>Canan Bilgin</b>            | Dijital Yayın Sorumlusu<br><b>Fedayi Yıldırım</b>  |

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

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

|                               |                                      |                               |                                |
|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| Reklam<br><b>Cengiz Kazan</b> | Abonelik<br><b>Abdülkadir Yıldız</b> | Grafik<br><b>Osman Kuvvet</b> | Fotoğraf<br><b>Kamil Çatak</b> |
|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|

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

**ABONELİK:**  
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92  
Yayın türü: Yerel süreli yayın  
Yayın tarihi: 25.12.2020

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

**İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbul ticaret.org.tr**  
Tel: 0212 455 61 23  
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00





## Uzaktan çalışmanın geleceği

Salgın, çalışma hayatını sil baştan şekillendirmese de bazı değişimleri tetikledi. Uzaktan çalışma, bu değişimlerin başında yer alıyor. Bilişim teknolojilerindeki hızla gelişmelerin yardımıyla uzaktan çalışma modellerini salgından önce de kullananlar vardı. Ama bu kadar kısa bir zamanda neredeyse bütün beyaz yakalıların az ya da çok uzaktan çalışmayı deneyimleyebileceklerini herhalde kimse tahmin etmemiştir. Salgından sonra eğilim azalacak olsa da bazı şirketlerin ve çalışanların uzaktan çalışmayı belli oranlarda sürdürmek istemeleri sürpriz olmayacak. Zira, uzaktan çalışma bazı açılardan önemli avantajlar sunuyor. Stanford Üniversitesi'nden Nick Bloom ve Harvard Üniversitesi'nden Raj Choudhury gibi akademisyenlerin yaptığı çalışmalar, uzaktan çalışmanın üretkenliği artırdığını gösteriyor. Bu yöntem, şirketlere ülkenin ve dünyanın her köşesinden yetenekli insanları kendine çekebilme esnekliği sağlıyor. Yüksek binalardaki pahalı ofislerin pabucunu dama atmaya da uzaktan çalışmanın şirketlerin ofis maliyetlerini azaltan bir yöntem olduğu kesin. İş-yaşam dengesini ikincisi lehine kurgulamak isteyen çalışanlar için cazip bir yöntem. Özellikle de kadın ve genç çalışanlar için.

### Riskleri neler?

Uzaktan çalışmanın tabii ki eksileri ve riskleri de var. Uzaktan çalışmanın doğurabileceği veri güvenliği sıkıntıları şirketlerin başını ağrıtabilir. Teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin çalışanların performanslarını uzaktan takip etmek kolay olmayabilir. Özellikle yükseltme gibi kritik ve hassas kararların doğru bir şekilde alınması zorlaşabilir. İş ortamından uzaklaşmak insanı sosyalleşme açısından zayıflatır. Uzaktan çalışma, şu halde bile yüz yüze iletişim kurmada zorlanan yeni nesiller için daha büyük psikolojik sorunlara yol açabilir. Beyin fırtınaları ve takım çalışmaları gibi aktiviteler, yeni fikirlerin ortaya çıkması ve şirketlerin zayıf yönlerini güçlendirmeleri için oldukça önemli. Diyebilirsiniz ki teknoloji, yüz yüze gelmeden de insanların bu sinerjiyi oluşturmalarını sağlayabilir. Yine de araya soğuk bir bilgisayar monitörünün veya cep telefonu ekranının girmesinin aynı etkiyi yaratamayacağını düşünüyorum. Örneğin, uzaktan eğitimde ne kadar uğraşsanız ve farklı yöntemler uygulasanız da çoğu zaman sınıf ortamındaki interaktifliği yakalayamıyorsunuz.

### Beyin göçü

Yukarıda şirketler için bir artı olarak bahsettiğim işe alımlardaki coğrafi esneklik meselesi, bizim gibi gelişmekte olan ülkeler için büyük problemlere neden olabilir. Başka bir ülkeye taşınmadan sanal ortamda çokuluslu şirketler için çalışma olanağı, yetenekli gençlere oldukça cazip gelebilir. Gelişmiş ülkelerdeki şirketler kendi ülkelerinde çok daha pahalıya çalıştırabilecekleri yetenekleri görece düşük özlük haklarıyla çalıştırma imkanı bulabilirler. Günün sonunda gelişmekte olan ülkeler, kendi gençlerini ikametgah anlamında kaybetmeseler de yetenek noktasında avuçlarından kaçırabilirler. Bu da bir nevi beyin göçü. Bu süreç, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki makasın kapanmasının zorlaşmasına ve gelir dağılımının küresel ölçekte bozulmasına yol açabilir.

Yeni şeyler genelde insanı korkutur. Bu tip değişimlerin mutlak anlamda iyi ya da kötü olarak etiketlenmesini doğru bulmuyorum. Önemli olan, avantajları daha fazla ön plana çıkarırken, riskleri mümkün olduğunca kontrol altında tutabilecek yöntemleri bulup hayata geçirebilmek. Bunun için hükümetlerin eğitim, teknoloji ve istihdam politikalarında doğru bileşimi uygulamaları, yerli şirketlerin ise küresel değişimlere kendilerini düzgün biçimde adapte edebilecek yönetim yeniliklerini bulmaları gerekiyor.



## İnanılmaz değer üretecek

Çevre ve Şehircilik Bakan Yardımcısı Mücahit Demirtaş, "İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi'nin hem yurt içi hem yurt dışı için inanılmaz bir değer üreteceğine inanıyorum" dedi. Demirtaş, "Bu kapsamda gerek bakanlığımız gerekse sizler tarafından hazırlanan markaların eş güdümlü çalışarak gayrimenkul sektörüne oldukça faydalı katkılar vereceğine inancım tam" diye konuştu.

# Gayrimenkul sektörüne 6 dilde tanıtım

**İstanbul Ticaret Odası, Türkiye gayrimenkul sektörünü ve yatırım süreçlerini anlatmak, Türkiye'de yatırım yapmak isteyen uluslararası yatırımcılara yol göstermek amacıyla 6 dilde 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi' yayımladı.**

**BARIŞ CABACI**

**İ**STANBUL Ticaret Odası, yabancı yatırımcılara yönelik 'İstanbul'da Mülk Edinme Rehberi' hazırladı. İstanbul'da mülk sahibi olmak isteyen yabancı yatırımcıların izleyeceği yolları anlatan ve 6 dilde hazırlanan rehber, İTO'da düzenlenen toplantıyla tanıtıldı. İngilizce basılan rehber, uluslararası yatırımcı için Arapça, Fransızca, Çince, Rusça ve Farsça olmak üzere 6 dilde bilgi broşürleri ile zenginleştirildi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç ve Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Başkanı Ömer Faruk Akbal ile basın mensuplarının yer aldığı hibrit toplantıya, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Bakan Yardımcısı Mücahit Demirtaş da video konferans yöntemiyle katıldı.

### 184 ÜLKEDEN MÜŞTERİ

Toplantıda konuşan Bakan Yardımcısı Demirtaş, Mütakabiliyet Yasası sonrası 184 ülke vatandaşının Türkiye'den taşınmaz aldığını söyledi. Demirtaş, şöyle devam etti: "Yapılan hukuki düzenlemelerle yabancı yatırımcıların Türkiye'ye yönelmesi ve önemli bir döviz girdisi sağlandı. Bu rehber, bazı alanlarda yaşanan fluluğu ortadan kaldıracak ve herkes için açık ve şeffaf bir yol haritası ortaya koyacak. Çok değerli bilgilerin yer aldığı rehber, sadece yabancılarla değil, yerlilere de yol gösterecek."

### CAZİBE MERKEZİ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç ise "Bu rehber, yatırımcıların sadece mülk edinme sorunlarına cevap vermiyor. Aynı zamanda onları taleplerine göre yönlendiriyor" diye konuştu. Cannes'daki gayrimenkul fuarı MIPIM başta olmak üzere birçok fuara katıldıklarını belirten Avdagiç, "Yabancı yatırımcılara hep 'İstanbul'dan bir mülk alınca dünyanın değişecek sloganını anlatıyoruz" şeklinde konuştu. GİGDER Başkanı Ömer Faruk



**11 ayda 36 bin konut**

2019 yılında yabancıya 45 bin 550 konut satılırken, 2020 yılının ilk 11 ayında 36 bin 400 konut satıldı.

**Yerlinin 4 katı**

Türkiye'de yerli yatırımcı konut için ortalama 220 bin TL yatırım yaparken, yabancı yatırımcı 900 bin TL yatırım yapıyor.

Akbal da İTO ile gayrimenkul pazarını yurt dışı alıcı ve yatırımcılar ile buluşturacaklarını kaydetti. Akbal, sektörü A'dan Z'ye kapsayan ve her türlü bilgi ve kanuni düzenlemeyi barındıran bir dijital platform olan 'Home Turkey Home' projesini oluşturduklarını, tanıtımı yapılan rehberin de bu projenin ilk adımı olduğunu söyledi.

### 10 YILIN HARİTASI

GİGDER olarak rehberle içerik ve know-how desteği sağladıklarını dile getiren Akbal, şunları ifade etti: "Gelecek 10 yılın yol planını çiziyoruz. 400 milyar dolarlık uluslararası gayrimenkul yatırım pazarında Türkiye'nin ilk 5 pazar arasına girmesini hedefliyoruz. 2019'da 6 milyar dolar yatırıma ulaşmışken, 2023'te bu hedefin 15 milyar doları geçmesi için yatırımcılarımıza sürdürebilir bir yol haritası çiziyoruz."

### Rehberde 6 bölüm var

Rehberde 'Verilerle Türkiye', 'Türkiye'de Mülk Sahibi Olmak ve Yatırım Aşamaları', 'Uluslararası Bankacılık İşlemleri', 'Yatırım Yoluyla Türk Vatandaşı Olmak', 'Türkiye'de Yatırım ve Proje Fırsatları', 'Yatırım Fırsatları Sunan Sektörler ve Büyük Projeler' bölümleri bulunuyor.



## Online BAU Fuarı 13 Ocak'ta başlıyor

ALMANYA'nın Münih şehrinde iki yılda bir düzenlenen BAU Fuarı, ilk kez dijital ortamda gerçekleştirilecek. Dünyanın lider mimarlık, yapı ve inşaat malzemeleri fuarı olarak bilinen BAU, 13-15 Ocak 2021 tarihlerinde düzenlenecek. 2005 yılından beri İstanbul

Ticaret Odası'nın milli katılım organizasyonunu yürüttüğü fuar ziyaretçilere ücretsiz açık olacak. Fuarda dünyanın birçok ülkesinden farklı katılımcılar ile ikili görüşme ve video konferans üzerinden buluşma imkanı sağlanacak. Kayıt için: <https://baumuenchen.com/en>

### BAŞSAĞLIĞI

Odamız 19. Dönem Meclis Üyesi, Eğitim Meslek Komitesi Başkanı, Türkiye Özel Okullar Birliği Başkanı

## NURULLAH DAL'I

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

İTO camiası olarak, merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine ve iş alemimize sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.





# İTO'nun 2021 mottosu Yerli üretim dijital pazarlama



## Fuarlar HEM fiziki online

Her yıl yaklaşık 40 uluslararası fuara milli katılımı organize eden İTO, yurt içi ve yurt dışı fuar çalışmalarını sürdürecektir. 2021'de de marka fuarların Türkiye milli iştiraki İTO tarafından yürütülecektir. Bu organizasyonlara reel sektörün fiiili ya da online katılımı temin edilecektir. Fiziki ve online fuar etkinlikleri, yeni pazarlara erişim ve yerli ürünlerin dünyaya tanıtılması için firmalara önemli bir destek sağlayacaktır. Bu kapsamda milli iştiraki İTO tarafından gerçekleştirilmesi planlanan uluslararası fuarlar ve Türkiye katılımı gerçekleştirilmesi planlanan uluslararası fuarlar listeleri hazırlandı.



İstanbul Ticaret Odası, 2021 faaliyetlerini, üyelerini 'dijital pazarlama yapabilme' yetkinliğine ulaştırmak hedefiyle yürütecek. Oda bu amaçla sanal fuarlar, sektörel sanal ticaret heyetleri, UR-GE ve HİSER projelerini devreye sokacak.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) 2021 yılı iş programı, Oda Meclisi'nde kabul edildi. İTO'nun 2021 iş programında e-ticaret, dijital uygulamalar, sanal ortamda gerçekleştirilecek etkinlikler dikkat çekiyor. İTO, 2021'deki faaliyetleriyle üyelerini, 'yerel üretmek dijital pazarlama yapabilmenin' gerekliliklerine sahip kılmayı hedefliyor. Oda, bu amaçla online faaliyetleri artırırken, fuar katılımlarını da hem fiziki hem sanal olarak düzenlemeye devam edecek. Bunun yanı sıra sanal fuar organizasyonları yapacak ve yeni sanal organizasyonlara katılım çalışmasını yürütecek. 2021'de İTO'nun faaliyetlerinin

ve söyleminin odağında pandeminin etkilerine rağmen daha çok üretmek, daha çok istihdam sağlamak, daha çok ihracat yapmak, yerli ve milli üretimi güçlendirmek bulunuyor.

### KONSEPT WEBİNARLAR

2021 iş planında, KOBİ'lere yönelik birçok online etkinlik gerçekleştirilecek. Bu kapsamda üyeleri daha donanımlı kılacak webinarlar planlandı. Oda'nın düzenlediği veya paydaş olduğu seminerler, çalıştaylar, iş forumu ve sempozyumlar daha yaygın şekilde sanal ortamda yapılacaktır. e-ticaret ve e-ihracat seminerleri ile girişimcilik ve inovasyon seminerleri, üyelerin

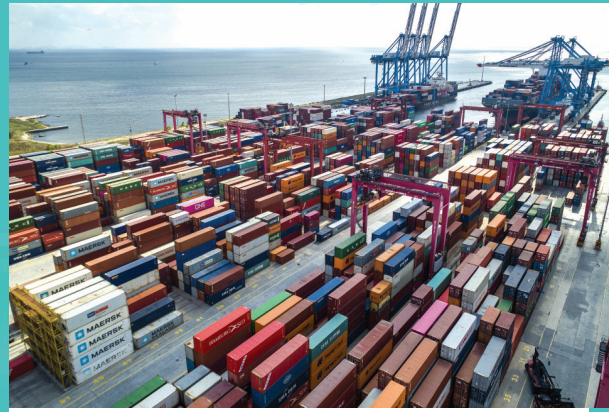


İTO'nun 2021 iş programında, pandemide edinilen tecrübenin olumlu yansımaları dikkat çekiyor. Salgınla birlikte organizasyon ve proje çalışmalarını online ortama taşıyan İTO, 2021'de hem faaliyetlerin hem de firmaların daha dijital hale gelmesi için çalışacak.

yeni döneme uyumu için de teşvik edici olacak. Bunların yanı sıra özellikle yapay zeka, çok kanallı ticaret, siber güvenlik ve dijital pazarlama alanlarında konsept webinarlar gerçekleştirilecek.

### KÜRESEL PAZARLAR

İTO'nun iş planında, üyelerin küresel rekabet gücünü ve dış ticaret hacmini artıracak çalışmalar da bulunuyor. Her yıl yurt dışında yaklaşık 40 fuarın katılımı organizasyonunu düzenleyen İTO, 2021'de de fuar organizasyonu ve katılımlarını aynı kararlılıkla gerçekleştirecek. İTO'nun, 2021'de düzenleyeceği sektörel sanal ticaret heyetleriyle de belirlenen sektörler vites yükseltecek.



## e-Ticaret İhtisas Komitesi kuruluyor

e-ticaret faaliyetleri için ufuk açacak yeni bir gelişme oldu. Sektörlerden iş insanları, akademisyenler ve kamu temsilcilerinin katılımıyla oluşturulan ihtisas komitelerine bir yenisi eklendi. Yeni kurulan e-Ticaret İhtisas Komitesi'nin çalışmaları da 2021'deki güçlü çıkış için kritik katkılar sağlayacak. Öte yandan Sanayi, İnşaat ve Gayrimenkul, Tekstil, Gıda, Sağlık, Ulaştırma Lojistik, Otomotiv, Mesleki Eğitim, Kültür Sanat ve Spor, Turizm ve Gastronomi, Dış Ticaret ve Bilişim İhtisas Komiteleri çalışmalarına 2021 yılında da devam edecek.

## Gençlere ve kadınlara özel ihracat programı

İTO tarafından, KOBİ'lerin ihracat ile tanışmaları veya ihracat kapasitelerini geliştirmeleri için gerçekleştirilen 'İhracata İlk Adım Programı', 2021'de yeniden düzenlenecek. 2005 yılında başlatılan programdan şimdiye kadar 286 firma yararlandı. Yeni yılın programı pandemi sürecine göre gözden geçirildi. Buna göre yeni etap 'genç girişimcilerin' ve 'kadın girişimcilerin' yer alacağı farklı bir yapı ile düzenlenecek.

## Sektörel sanal ticaret heyetleri

İTO'nun uluslararası fuar faaliyetlerinin yanı sıra küresel salgın tecrübesinin etkisiyle ticaret heyetleri de dijital ortama taşındı. Oda, yeni şartlar dahilinde 2021'de şu iki büyük sanal etkinliği gerçekleştirecek: ■ Kumaş Sektörü Sanal Ticaret Heyeti ■ Rusya İşlenmiş Gıda Ürünleri Sanal Ticaret Heyeti



## Oyun ve yazılım için HİSER

Döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinin uluslararası rekabet gücünün artırılmasına yönelik 'Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması Projesi Desteği' (HİSER) kapsamında yeni projeler hazırlandı. Bu kapsamda, İTO'nun 2021 yılında hayata geçirmeyi planladığı iki proje şunlar:

■ Dijital Oyun Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması (HİSER) Projesi  
■ Yazılım Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması (HİSER) Projesi  
Projeler dahilinde 3 yıllık yol haritası çizilecek, B2B heyetler için hazırlık yapılacaktır.

## Girişimciliğe güçlü destek

KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerine yön verecek çalışmalar yeni dönemde sürekli gündemde olacak. Gençlerin girişimci özelliklerinin geliştirilmesi ile üyelerin inovatif yaklaşımlar benimsemesi için çeşitli etkinlikler yapılacak. Marka, dijitalleşme, pazarlama, satın alma, elektronik ticaret, teşvikler/destekler, tasarım, kozmetik ve gastronomi başlıklarında 50 eğitmen ile 4-5 hafta boyunca eğitim verilecek. Plan dahilinde moda, tekstil, tasarım, giyim ve aksesuar (ayakkabı, çanta, takı, gözlük vb.), ev tekstili ve dekoratif ürünler, evcil hayvan ürünleri, kozmetik-bakım ürünleri ve kültürel öğeleri yansıtan ürünler ile gıda ürünleri sektörlerinde çalışmalar yürütülecek.

## Markalar kadınlarla yüksелеcek

2020 yılında başlatılan Yükselen Markalar Projesi, 2021 yılında da sürdürülecek. Proje, İTO liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Üyeleri ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) işbirliğiyle yürütülecek. Katılımcılara, kurul üyesi iş insanları tarafından eğitim ve mentorluk desteği verilecek.

## Yeni UR-GE projeleri

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) projelerine yenisi ekleniyor. Ayakkabı sektörüne yönelik proje başarıyla tamamlanırken, iç giyim için yürütülen proje, pandemiden oturu verilen ek süreyle 2021'de devam edecek. Bununla birlikte İTO, talepler üzerine ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi sektörlerine yönelik yeni bir küme oluşturdu. Ayrıca, ileride sektörel ilginin oluşması halinde kozmetik, ilaç ve tıbbi cihaz, mobilya, baklava, pasta ve şekerli mamuller için de planlama çalışmalarını yapacaktır.





## İş dünyası 2020'de yatırım sözünü tuttu

İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, geçen yıl aralık ayında yaptığı açıklamada, "2020'de büyümeye en kaliteli katkı, yatırımlardan gelecek" demişti. Öngörülemeyen virüs salgınının olumsuz etkilerine rağmen yatırımın yükselişi durmadı. Üretenler kapasite artırma, girişimci de yeni tesis için müracaat etti; Türkiye tarihinin en yüksek adetli yatırım teşvik belgesi pandemi şartlarında alındı. Son yıllarda aylık ortalama 400 olan belge sayısı temmuz ayında 1200'e çıktı.



### 2020'de yatırım için seferberiz

İstanbul Ticaret Odası'nın yeni yıl iş programı ve bütçesi oybirliği ile kabul edildi. Oda Meclisi toplantısında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 2020'de büyümeye en kaliteli katkıyı, yatırımlardan geleceğini söyledi.

Yüksek teknoloji ve dijital çağa uyum sağlamanın önemini vurgulayan Avdagiç, "Şimdi her işe akıl, yani teknoloji" dedi.

**İTO 2019'da ne yaptı?**  
969 komite toplantısı

İTO'nun 2021 iş programında, iş dünyasının bürokratik sorunlarının giderilmesine yönelik adımlar da yer alıyor. Yeni yılda, üretim ve ticaretin hızını yavaşlatan maliyet artırıcı uygulamalardan arındırılmasına ve teşvik sisteminin basitleştirilmesine yönelik çalışmalar yapılacak.

# Her şey daha fazla yatırım için

İSTANBUL Ticaret Odası; üretim, istihdam, ihracat için çaba sarf eden üyelerinin mevzuat, finans veya kamu kurumlarıyla ilişkilerinde yaşanan sorunları çözmeye yönelik birçok çalışma yapıyor. İTO; işyeri açma ve faaliyete başlama sürecinin hızlandırılması başta olmak üzere pandemi sonrası ihtiyaç duyulan yeni düzenlemeler için girişimlerde bulunacak. Bu kapsamda, iş dünyası ile işbirliği içinde bakanlıklar, kurumlar ve yerel yönetimler nezdinde gerekli adımlar, 2021 yılında daha güçlü şekilde atılacak.

## İSTİŞAREDEN RAPORA

Kamu ihale kanunu, mali ve dış ticaretle ilgili düzenlemeler, sigortacılık ve iş mevzuatı konusunda üretimin ve yatırımın hızını yavaşlatan uygulamaların aşılması için sektörlerin çözüm önerileri alınıp konsolide edilecek. Hazırlanan raporlarla gerekli girişimlerde bulunulacak. Bu süreçte sektörel çalışmalar, ihtisas komitelerinin politika önerileri, sektörel istişare toplantılarında dile getirilen öneriler başlıca kaynaklar olacak.

## SISTEMDE SADELEŞTİRME

Mevzuat ve maliyetlerle ilgili çalışmalar kesintisiz sürdürülecek. Bu kapsamda, SGK primlerinin kayıtlı çalışan firmaları koruyacak şekilde ve daha adil düzenlenmesine, iş sözleşmelerinden ve ücretten alınan damga vergisinin kaldırılmasına yönelik adımlar iş programında yer buldu. Oldukça karmaşık görünen teşvik sisteminin iyileştirilmesi, sektörel teşviklerin, bölgesel teşviklerle birlikte yeniden ele alınması talepleri de programda yer alıyor. Buna göre istihdam teşviklerinden yararlanma koşullarının sadeleştirilmesine yönelik yeni adımlar atılacak.

## İMALAT VE TEDARİK

İmalat sanayisinde firmaların güç birliği içinde olması gerekliliği de programda yer buldu. Bu doğrultuda, özellikle makina üretimini oluşturan ham malzeme ve ekipmanların temini için güncel tedarik zincir yöntemleri oluşturulmasına ve bu oluşumların KOBİ merkezli olmasına yönelik çalışmalar yürütülecek.

## TEŞVİK BİLGİLENDİRME

İTO, bununla birlikte teşvik ve destek programları hakkında üyeleri bilgilendirme faaliyetlerini sürdürecektir. Öncelik arz eden teşvik ve destek programları, ilgili kurumlardan uzman ve yetkili kişiler tarafından tanıtılacak. Üyelerin bu konuya gösterdiği yoğun ilgi sebebiyle 2021 yılında da online platformda webinarlar düzenlenecek.

## VERGİ VE DENETİM

İşletmeler üzerindeki vergi ve prim yükünün azaltılması tüm sektörlerde yeni yatırımlara, teknolojik ve dijital dönüşümlere olanak sağlayacağından söz konusu düzenlemelerin gerçekleştirilmesine yönelik çalışmalara ara verilmeyecek. Salgın sebebiyle piyasalarda yaşanan ekonomik daralma ve sıkıntılar dikkate alınarak; devletin denetim görevlilerince yapılacak teftişlerin, işletmelere rehberlik niteliğinde olmasına dair çalışmalar sürdürülecek.

## ÖDEME BLOKESİ

Oda'nın, üyelerinin ihtiyaç ve taleplerine göre çalışma yaptığı konuların başında vergi ve mevzuat geliyor. Bu kapsamda vergi ödemesi için bloke yapılan tutarların mükellefe bilgi verilmeden yapılmasını önüne geçilmesine yönelik yeni adımlar atılacak. Geçici verginin çoğu ülkede uygulandığı gibi tüm dönemler için kaldırılmasına yönelik çalışmalar yapılacak. Tahsil edilmeyen paranın KDV'sinin ödenmemesi yönünde yeni girişimlerde bulunulacak. Mevzuatta yapılan değişiklikler ve yürürlüğe konulan yeni düzenlemeler, uygulamayla ilgili çözüm önerilerinin alınması için toplantı, seminer ve webinar gerçekleştirilecek.

## BELEDİYELERLE İLİŞKİLER

İşletme sahiplerinin, belediyelerin aynı tür işlem için uyguladığı farklı prosedürlerin giderilmesine yönelik çalışmalar sürdürülecek. Ruhsat verilmesinde karşılaşılan engeller, ruhsat bedellerinde farklılıklar, tabela vergileri ile işgaliye harçları gibi yerel yönetimlerle ilgili olan sorunların çözülmesine yönelik yeni adımlar atılacak.



## Kültüre de yatırım

Kültür ve yayın çalışmalarını titizlikle yürüten İTO, 'İstanbul Kitap Kent' projesinin çalışmalarına yeni yılda yeni girişimlerle devam edecek. Bu arada yeni prestij kitaplar yayımlayan Oda, bu kitapların iş dünyası ve akademisyenlerin çalışması için özel bir mekan hazırladı. İTO'nun Eminönü'ndeki ana binasının hemen arkasında bulunan binada Kitap İstanbul isimli kitap evi hizmete girdi. Kitap İstanbul'un açılışını, İTO'yu ziyaret eden ve sektör temsilcileriyle hibrit bir toplantıya katılan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan yaptı.



İTO, İstanbul Fuar Merkezi'nde kuruluşundan bu yana en büyük yenilemeyi yaptı.



## Programdan kısa kısa

- İthalatta korunma önlemleri alınırken ekonominin daraltılmasına yol açılmaması talebiyle gerekli girişimler yapılacak.
- İTO'nun yıllardır gündeme getirdiği 'kademeli saat' uygulamasına dair çalışmalar sürdürülecek.
- İTO'nun üye bilgilerini güncelleme çalışmaları kararlılıkla devam edecek.
- Marka patent vekilleri meslek yasası ihdası imkanları araştırılacak.

## Tahkimde güncel dokümantasyon

İstanbul Ticaret Odası Tahkim Merkezi (İTOTAM), 2021 yılında ulusal ve uluslararası bir dokümantasyon merkezi olma hedefini gerçekleştirecek. İlgili kesimler, tahkim hukuku alanındaki yabancılar da dahil olmak üzere en güncel kaynaklara ve veri tabanlarına erişim sağlayacak. Böylece hukukçular tahkim alanında çalışmalarını bu merkezden yapabilecek. Yeni yılda Tahkim Kuralları, Almanca, Fransızca, Arapça gibi diğer dillere de çevrilecek, Türkçe/İngilizce hizmet veren web sitesi yayına alınacak. Merkez, ayrıca 'İTOTAM İstanbul Tahkim Günleri' adlı konferanslarını sürdürecektir.

## İstanbul Fuar Merkezi yenilendi

İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A.Ş. (İDTM), salgın sebebiyle fuarların gerçekleştirilmediği süreyi, İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) yenilenme fırsatı olarak değerlendirdi. İFM'de izolasyon, havalandırma, ses, aydınlatma, elektrik sistemleri gibi tüm altyapı elden geçirildi. Yeni nesil cihazlarla modernize edilen İFM'deki yenileme süreci devam ediyor. Önümüzdeki dönemde de İDTM A.Ş. tarafından işletilen İstanbul Fuar Merkezi, sektörler için modern bir tanıtım alanı olacak.



# Online işlemlerimizle 7/24 kesintisiz hizmet



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

## Üyelerin güçlü sesi olarak 2020'de neler yaptık?



- Kısa Çalışma Ödeneği'nden vergilerin ertelenmesine, finansman desteği sağlanmasına kadar bir dizi tedbirin çıkmasına önemli katkı verildi.
- Mart ayına kadar 165 toplantı yapıldı. Salgından sonraki süreçte ise 124 online toplantı organize edildi. Ayrıca Oda dışında düzenlenen 74 toplantıya katılım sağlandı.
- 81 Meslek Komitesi, 1002 komite toplantısı yaptı. Ayrıca 3 sektör toplantısı ve 1 müşterek toplantı düzenlendi.
- Yaklaşık 140 meslek komitesi kararı titizlikle incelenip 'Koronavirüs Salgını Bağlamında İş Dünyasının Beklentileri Raporu' haline getirildi ve ilgili kurumlara iletili.
- Sanal ortamda, 16 fuar organizasyonu gerçekleştirildi. Yaklaşık 320 firmanın ilk defa 'sanal fuar'a iştiraki sağlandı.
- İTO'nun iki dönem başkanlığını yürüttüğü Akdeniz Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği ASCAME'deki aktif rolü devam etti. Tuna Ticaret Odaları Federasyonu'nun kasım ayındaki Genel Kurulu'na ev sahipliği yapıldı.
- 'KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi İçin Eşleşme Projesi ile dijitalleşmede Paris tecrübesi KOBİ'lere aktarıldı.
- 7 ayın B2B görüşmesi yapıldı. Bunlar, 'Daikin Tedarikçi Günü, Tofaş Tedarikçi Günü, Amazonen Werke Tedarikçi Günü, E.C.A. Tedarikçi Günü, Bosch Rexroth Tedarikçi Günü, Emerson Tedarikçi Günü ve Rusya - Saratov Bölgesi İhracatçılar Merkezi B2B Etkinliği' idi.
- 51 meslek lisesinin hamiliği yürütüldü.
- Üye iletişim bilgilerinin güncellenmesi çalışması başladı. Şu ana kadar 60 bin üyenin iletişim bilgileri güncellendi.
- BTM girişimleri, 107.7 milyon lira değerleme yatırım aldı. Aynı şekilde BTM girişimleri, 30 milyon lira satış rakamına ulaştı.
- İstanbul Ticaret Üniversitesi, bilim yolculuğunu 6 fakülte, 5 enstitü ve 15 araştırma ve uygulama merkeziyle sürdürüyor.

İstanbul Ticaret Odası, kurumsal portalın yenilenmesi ile birlikte 7 gün 24 saat e-imzalı Faaliyet Belgesi verebilir hale geldi. Oda'nın yenilenen Online İşlemler sayfasında günlük en az 2 bin 500 işlem yapılıyor.

MÜGE BİBER  
ŞEREF KILIÇLI  
BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, 2021 Yılı İş Programı ve Bütçe Görüşmeleri toplantısında, 450 bini aşkın üyesinin, sicil ve belgelendirme işlemlerine ilişkin verilerini açıkladı. Avdagiç, "Yılın ilk 11 ayında İstanbul Ticaret Odası olarak ticaretin işlemesi için elzem olan belgeleri, üyelerimizin talebiyle vermeye büyük bir yoğunlukla devam ettik. Ocak-Kasım 2020 döneminde üyelerimize 3 milyon 804 bin 910 belge verdik. Veriler, pandemiye rağmen İstanbullu girişimcilerin büyük azmini de ortaya koyuyor" dedi. Yeni yıl bütçesi ve iş programının oybirliğiyle kabul edildiği toplantıda konuşan Avdagiç, 2021'in sağlık endişesinin yaşanmadığı, huzur ve güven dolu bir yıl olması dileklerini iletti. İTO'nun yenilenen kurumsal web portalı ito.org.tr'nin ocak ayında faaliyete geçtiğini hatırlatan Avdagiç, "Yeni portalımızın hizmete başlaması tam da pandemiden önce, her türlü faaliyet ve işlemin online'a geçtiği

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın yenilenen kurumsal web portalı ito.org.tr'nin ziyaretçi sayısının yüzde 30.47 artışla 8.7 milyonu geçtiğini belirterek, "Mobil cihazlardan gelen ziyaretçi sayısı da yüzde 73.34 yükseldi" diye konuştu.

süreçte İTO olarak verdiğimiz hizmetin kalitesini çok artırdı" dedi.

### 8.7 MİLYON ZİYARETÇİ

Avdagiç, yeni portalda İngilizce'nin yanı sıra diğer diller için de çoklu dil desteği altyapısı kurduklarını kaydetti. Avdagiç, "Tüm bu yeniliklerimiz ve elbette pandemi sebebiyle web portalımız ito.org.tr'nin ziyaretçi sayısı yüzde 30.47 artışla 8.7 milyonu geçti. Mobil cihazlarda ise rekor kırıldı ve mobil cihazlardan gelen ziyaretçi sayısı tam yüzde 73.34 yükseldi. Yeni portalda bilgiye kolay erişebilme sayesinde ortalama kalış süresi yüzde 41.06 azaldı" diye konuştu.

Başkan Avdagiç, yeni İTO Online İşlemler sayfasını da 1 Aralık'ta devreye koyduklarını hatırlatarak, şöyle konuştu: "Yeni sayfamızla mobil uyumlu güncel ve modern tasarımlar oluşturduk. Süreç adımlarını sadeleştirdik, ekranları kullanıcı dostu haline getirdik. Yeni menü yapısı ile tüm Online İşlemlere tek bir sayfadan erişim imkanı sağladık."

### GÜNLÜK 2.500 İŞLEM

"Online işlemlerin yenilenmesi ile birlikte artık Odamız 7 gün 24 saat

İstanbul şirketlerinin, yılın ilk 11 ayında toplam 3 milyon 804 bin 910 ticari belge talebinde bulunduğunu söyleyen Avdagiç, "Veriler, pandemiye rağmen İstanbullu girişimcilerin büyük azmini de ortaya koyuyor" dedi.

e-imzalı Faaliyet Belgesi verebilir hale geldi" diyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Belgelerin, personel müdahalesine gerek kalmadan, ödeme sonrası talep sahibine e-mail ile gönderilmesi sağlandı. Yeni konulan ödeme dekont sorgulama ekranı ile daha önce yapılan işlemlere ait ödeme dekontlarına erişilmesi mümkün oldu. Yedekleme esnasında hizmet veremez duruma düşen bilgi bankamız da artık 7/24 kesintisiz hizmet veriyor. Sonuç olarak, yenilenen Online İşlemler sayfamızda günlük en az 2 bin 500 işlem yapılıyor."

### MOBİL UYGULAMA DA TAMAM

Avdagiç, İTO Mobil Uygulaması'nın tasarım ve yazılım geliştirme adımlarının da tamamlandığını vurgulayarak, "Test süreçleri devam eden uygulama, gelecek ay devreye alınacak. İTO Mobil Uygulaması iOS ve Android uyumlu, App Store ve Google Play Store üzerinden indirilebilecek. Kurumsal portalımız ile entegre ve eşzamanlı çalışıyor. Üyelerimiz tüm Online İşlemleri'ni buradan yapabilecekler. Anlık bildirim altyapısıyla önemli duyurular kullanıcıya anında iletebilecek" diye konuştu.

## Pandemide 3.8 milyon ticari belge talep edildi

İstanbul şirketleri, pandemiye rağmen yılın ilk 11 ayında İstanbul Ticaret Odası'ndan kuruluş, dış ticaret, faaliyet, kapasite raporu gibi ticaret, imalat ve ihracat için toplam 3 milyon 804 bin 910 belge talebinde bulundu.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO'da kasım sonu itibarıyla 52 bin 991'i firma kuruluşu, 151 bin 909'u değişiklik olmak üzere toplam 204 bin 900 tescil işlemi yapıldığını kaydetti.

Avdagiç, "91 bin 647 adet sicil belgesi düzenlendi. Bunların dışında sicil personelimiz tam 208 bin 381 evrakla muhatap oldu" bilgisini verdi.

Avdagiç, imza beyannameleri ve şirket kuruluş sözleşmeleri ile tutulması zorunlu defterlerinin tasdikinin sicil personeli tarafından yapıldığını belirterek, "Rakamla ifade edersem çok daha iyi anlaşılacaktır. Tam 15 milyon 426 bin 699 sayfa

tasdik edildi. İlave, sicil belgeleri MERSIS'ten online düzenlenerek firmalarımıza kolaylıklar sağlandı" dedi. Ocak-Kasım 2020 döneminde İTO üyelerine 461 bin 660 faaliyet belgesi verdiklerini kaydeden Avdagiç, "Bu belgenin 308 bin 236'sını online ortamda verdik. 103 bin 422 ticaret sicil gazetesi sureti verirken, 158 bin 680 Oda kayıt tasdiki yaptık. Ayrıca tam 14 bin 794 iş makinasını tescil ettik. Bu, pandemiye

rağmen yüzde 12'lik bir artış demektir" dedi.

Şekib Avdagiç, İTO'nun A.TR'den Menşe Şahadetnamesi'ne kadar birçok alanda verdiği dış ticaret belgesinin sayısının da 2020 yılının aralık ayına kadar 2 milyon 111 bin 608 olduğunu belirterek, "Bizce çok önemli bir rakamı kapasite raporu talebinde elde ettik. Aralık ayı itibarıyla üyelerimizden 5 bin 117 kapasite raporu talebi aldık" dedi.



## MECLİS'TEN YANSIMALAR

## En fazla destek eğitime verilmeli

**Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi:** Hem salgın hem dünya şartlarına baktığımızda iş programının buna uygun olarak düzenlendiğini görüyorum. Dijital araçların kullanımı burada yer alıyor. Önümüzdeki yıl hayata geçince biz de bunun destekçisi ve takipçisi olacağız. Sektörel konulara hızlı ve etkin çözümler bulmak hepimizin gayesi. Eğitim meselesi üzerinde durmamız gerektiğini düşünüyorum. Bu konuda daha ne yapabiliriz diye sormak gerekir. İTO'nun çeşitli okulları hamilik projesi ile desteklemesi ve öğrenci bursları devam ediyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi için ayrı bir parantez açmak lazım. Gerekli mali destek verilmesi elzemdir. Yeni bir yerleşkede, fiziki koşulları daha da iyileştirilmiş, uygulamalı eğitimleri öne çıkaracak bir yaklaşımla yeni bir vizyonu hayata geçebiliriz. İş dünyası ve üniversite ortaklığının Türkiye'ye örnek olması için bir stratejik belge hazırlayalım.

## BTM'deki projeler komite üyeleri ile paylaşılmalı

**Serkan Bilir-Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi:** İhracata İlk Adım Programı gibi başarılı ve yararlı faaliyetlerin sayısının artması ve üyelerimizin daha çok haberdar edilmesi iyi olur. Faizsiz sistem üzerinden işlem yapan üyelerimiz var. İTO olarak bunlar için ayrı bir sistem üzerinden program yapılmasını istiyoruz. BTM'de yapılan projeler komite üyeleri ile paylaşılabilir. Bu, projelerin yatırım alması açısından faydalı olur. İstanbul tarihi bir kent. Tarihi eser ve binaların korunması amacıyla bir kamu spotu oluşturulabilir.

## İTO, talepleri resmi makamlara doğrudan göndermeli

**Haşmet Akın Ketenci-Akaryakıt Meslek Komitesi:** Bu dönem Sektör Takip diye bir birim kuruldu. Bize üç-dört konuda sektör takip biriminden konular ulaştı ama onların da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden (TOBB) sorulan konulara görüş verilmesi şeklinde olduğunu görüyorum. Odalarımızın görevlerini kanunumuz belirtmiş. Kanunun 12'nci maddesinde ilgili kanunlar çerçevesinde Odalar resmi rakamlarla istenecek bilgileri de verirler, meslek faaliyetlerine ait konularda resmi makamlara teklif ve başvurularda da bulunurlar. Meslek komitelerimizin görevlerinde ise meslekleriyle ilgili incelemeler yapmak, yararlı ve gerekli

gördüklerini görüşülmek üzere yönetim kuruluna teklifte bulunmak var. Merkezi bir şekilde koordinasyonu sağlamak için TOBB üzerinden resmi makam ve kurumlara yazışmalar yapılıyor. Ancak bu, hedeflenen sonuca varılmasını zorlaştıran bir yol. Örneğin Türkiye'de satılan akaryakıtın yüzde 20'si İstanbul'da satılıyor. İstasyonların yaklaşık yüzde 25'i de bu bölgede bulunuyor. Dolayısıyla bu rakamlar, sorunları en kalbi hissedilen bölge İstanbul anlamına geliyor. Diyelim ki biz, her konuda görüş beyan ediyoruz, fakat bu beyanın ilgili makama ulaşır ulaşmadığını bile öğrenemiyoruz. Önerim şu şekilde: İTO, her bir konuda komitelerin

yüksek komisyon ile yapıyor. Komisyonlar, yüzde 5 gibi görünse de yüzde 12-15 arasında ödeniyor. Bazı ürünlerde yüzde 40'lara varıyor. Bu dönemde popüler siteler fiyatlarını fahiş bir şekilde artırdı. 600 milyar liralık e-ticaret pazarında 30-40 milyar lira komisyonlara ödeniyor. Üstelik e-pazaryerlerinin çoğu yurt dışı kaynaklı. Odamız alt yapısıyla bir şirket kurulmalı ve bu şirket piyasada düzenleyici olmalı.

## Genel kurullar için çözüm bekliyoruz

**Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi:** Kooperatiflerin genel kurullarının ertelenmesi ile ilgili girişimlerimizden verim

## 2021, umudun yılı

**İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, 20. Dönem Meclisi'nin 3. bütçe yılı görüşmelerinde yaptığı konuşmada, koronavirüs salgınıyla başlayıp biten 2020'nin ekonomik açıdan kayıp bir yıl olduğunu söyledi. Türkiye'nin, bu sıkıntılı konjonktürde büyümeyi başaran nadir ülkelerden biri olduğuna dikkat çeken Oran, "2020'yi, yüzde 0.5 düzeyinde bir ekonomik büyümeyle kapatmaya hazırlanıyoruz. 2021 yılı için ise hedef yüzde 5 büyüme. IMF'ye göre dünya ekonomisi 2021'de de en iyi ihtimalle ancak yüzde 5 büyüyecek. 2021 yılı umudun yılı. Türkiye olarak, lojistik avantajımızla esnek ve tecrübeli üretim yapımla, e-ticarette hazır bulunan yüksek potansiyelimizle yeni yıla önde giriyoruz" dedi.**

2020'de küresel ve bölgesel düzeyde gerçekleşen siyasi değişimlerin de en az ekonomik dinamikler kadar etkili olduğunun

altını çizen Oran, konuşmasını şöyle sürdürdü:

## VAZGEÇİLMEZ İŞ ORTAĞI

"Türkiye'nin bu dönüşüm tablosu içindeki varlığı sadece ekonomik değil, siyasi ve askeri adımlarla da küresel düzeyde etkinleşiyor. Coğrafyamızdaki tüm stratejik denklemlerin içinde güçlü bir aktör olarak oyun kuruyor, varlığını hissettiriyoruz. Bu çerçevede asıl mesele; Türkiye'nin hak ve menfaatlerini gözeterek çalışırken, aynı zamanda tüm ülkelerle başı içinde olmak ve ticaret ekseninde buluşmaktır. Çünkü ticaretin dili barıştır. Başın en güçlü teminatı da ticarettir. Biz buna inanıyoruz. Önümüzdeki yıl başı ve ticaret merkezli bu temel ilke ışığında çok yönlü bir ticaret atağı olacak ve yeni fırsat kapıları açılacaktır. Covid yorgunu küresel ekonomide yeniden



büyümenin formülü işbirliği ve ticaretin azami şekilde desteklenmesidir. O nedenle Türkiye'ye karşı önyargılardan uzak tutumların giderek daha fazla öne çıkacağına inanıyorum. Dünya barışı ve bölgesel sükunet için Türkiye, vazgeçilmez bir iş ortağı olmayı sürdürecektir."

aldık. Ticaret Bakanlığı, genel kurullar ile ilgili bir düzenleme yaptı. Fakat Çevre ve Şehircilik Bakanlığı henüz bir düzenleme yapmadı. Genel kurul yapmak da oldukça emek ve maddi harcama gerektiriyor. Bu konuda çözüm bekliyoruz. Daha önce kendi şirketinde sigortalı olan, sonradan yapılan bir düzenlemeyle Bağ-Kur'a geçirilenlerin hak kayıplarıyla ilgili sorun var. Önceki dönemde kazanılmış haklar devam etmeli. Yeni bir düzenlemeyle bu sorun çözülmeli. Yeni binalarımız bütün üyelerimize hayırlı olsun. Liman Han'ın üst katında sosyal bir donatı düşünülebilir.

## Meclis üyelerinin tecrübelerinden yararlanılmalı

**Fatih Güner-Restoran ve Yiyecek Hizmetleri Meslek Komitesi:** İstanbul Ticaret Odası Meclisi'nde görev alan 261 Meclis Üyesinin tecrübelerinden yararlanılmalı. Tarihi binalarımızda yapılan çalışmalarda veya deprem ile ilgili yapılacaklar konusunda meclis ve komite üyelerinin bilgilerinden istifade edilmeli.

## e-ihracat için Avrupa'da depolar kurulmalı

**Hikmet Tanrıverdi-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi:** Ülkemizin ihracatı halen 200 milyar



doların altında. Oysa ki 2023 yılı için 500 milyar dolarlık bir ihracat hedefi belirlenmişti. Kendi sektörüm açısından

yönelik konularda ciddi çalışmalar yaptı. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, ilgili genel müdürlük ve Ticaret Odamızın da

ilke kararlğından sonra TBMM'de yasa ve mevzuatta ciddi değişiklikler yapıldı. İstanbul'da 50 bin riskli yapının dönüştürülmesi ve farkındalığı artırılması için iş dünyasının aktörlerinin toplantması önemliydi. Neticede hem ilgili meslek komiteleri olarak hem İnşaat ve Gayrimenkul İhtisas Komitesi olarak gerekli çalışmaları yaptık. Benim, aynı zamanda Kızılay İstanbul Başkanlığı görevim var. Hem iş sağlığı ve güvenliği noktasında temel eğitimler hem de temel afet eğitimi ve güvenli yaşam eğitimleri konusunda profesyonel kadroyla işletmelere her türlü desteği vermeye hazır olduğumuzu da ifade etmek istiyorum.

## Üniversiteye daha fazla destek sağlanmalı

**Murat Özpehlivan-Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi:** Ülkemiz ve dünya şimdiye dek yaşamadığımız bir dönemden geçiyor.

Ayakta kalmak büyük başarı. Temennimiz, bu süreci en az hasarla atlatmak. İTO, dünyada benzerine çok az rastlanan bir modelle üniversitesi olan bir Oda. Ülkemiz üniversiteleri dünya sıralamasında gerilerde. Bu da daha çalışkan yapıya bürünmemiz gerektiğini gösteriyor. Üniversite ve Oda arasında daha iyi olma yönünde bir misyon edinilmeli. Odamızın üniversite için bir kazanım olduğu aşikardır. Bu iki kurumun arasındaki enerjiyi sinerjiye dönüştürmeliyiz. Bu bir sorumluluktur.

## Azerbaycan'a destek olmaya devam etmeliyiz

**Mahmut Özcan-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi:** Azerbaycan, davasını kazandı ve işgal altındaki topraklarını geri aldı. İş dünyası olarak bizler de aramızdaki bağların daha fazla güçlendirilmesi için destek olmalıyız.

## PSI 2021

Düsseldorf - Almanya  
18 - 20 MAYIS 2021

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN  
ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

## PSI FUARI

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarı
- 5 ayrı salonda 50.900 m<sup>2</sup> sergileme alanı
- 35 ülkeden 720 katılımcı
- 81 ülkeden 16.367 ziyaretçi
- 60. kez düzenlenecek PSI'nın her yıl yükselen ziyaretçi grafiği

## ÖDEME PLANI

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

## 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 girişine iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar süresince
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

## BANKA BİLGİLERİ

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

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

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

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

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



HEDEF PAZARLAR  
POTANSİYEL ÜLKELER

6

En çok  
neler  
satıyor?

**Kahve,** çay ve Paraguay çayı, yağlı tohum ve meyveler, saman ve kaba yem, canlı ağaçlar ve diğer bitkiler, örme giyim eşyası ve aksesuar, örülmemiş giyim ve aksesuar.

En çok  
neler  
alıyor?

**Makinalar,** mekanik cihazlar ve aletler, elektrikli makina ve cihazlar, hava taşıtları, eczacılık ürünleri, demir ve çelik.

Kahvenin anavatanında  
TİCARET SAFARISI

Kahvenin anavatanı olarak kabul edilen Etiyopya, 100 milyona yakın nüfusuyla Afrika pazarına girişte 'hub' olarak görülüyor. Covid-19'a ve Etiyopya'nın toplam ithalatında yüzde 8 oranındaki düşüşe rağmen bu pazarda Türkiye'nin ihracatı artıyor. Etiyopya'da, 'Türk malı' yüksek kalite olarak algılanıyor.

İSMAİL HAKKI AKKUŞ-  
ÇAĞDAŞ ÖZENMİŞ

TÜRKİYE ile ticari ilişkileri Osmanlı dönemine uzanan Etiyopya'da Cumhuriyetin ilanından 3 yıl sonra Addis Ababa'da Türk Büyükelçiliği açıldı. Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı Addis Ababa Ticaret Müşaviri Sedat Erdoğan, Afrika kıtasının parlayan yıldızı Etiyopya'daki potansiyel iş fırsatlarını ve pazara girişte izlenilecek yolları İstanbul Ticaret'te anlattı:

400 MİLYONLUK  
PAZAR

**Türkiye ve Etiyopya arasındaki ticari ilişkilerden bahsedecek olursak neler söylemek istersiniz?**

Etiyopya, 100 milyona yakın nüfusuyla Sahra Altı Afrika kıtasında Afrika boynuzundaki konumuyla stratejik öneme sahip bir ülke. Sahra Altı Afrika kıtasındaki ilk büyükelçiliğini 1926 yılında Addis Ababa'da açan Türkiye, kıtadaki en önemli ticari ortaklardan biri. Tarım, imalat, otel, ulaşım, telekomünikasyon, inşaat malzemeleri ve müteahhlik hizmetleri gibi sektörlerle yönelen yatırımlarımız, ülkede yaklaşık 30 bin kişiye istihdam sağladı. Etiyopya Yatırım Komisyonu verilerine göre, 2019 yılı itibarıyla Çin, Suudi Arabistan ve Türkiye, yatırım yapan ilk 3 ülke arasında.

Etiyopya ile önemli ticari anlaşmalarımız mevcut. Bunlardan en önemlileri; Ekonomik ve Teknik İşbirliği ve Ticaret Anlaşması (1993), Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (2000) ve Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması'dır (2005). Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA) üyesi olan Etiyopya'nın, Doğu Afrika kıtasındaki 400 milyon nüfusa ürünlerini ulaştırma olanağı mevcut. 2020-2021 dönemi için belirlenen 'hedef ülkeler' arasında yer alan ve Bakanlığımızın 'İhracat Ana Planı' kapsamında hedef ülke

olarak belirlediği Etiyopya, ülkemiz iş insanları için Sahra Altı Afrika'da önemli bir 'hub' olarak görülüyor.

PEŞİN AKREDİTİF  
İLE İTHALAT

**Etiyopya'da yatırım veya ticaret yapan Türk iş insanlarının yaşadıkları başlıca zorluklar neler? Bu zorlukların aşılmasında ne gibi yollar izleniyor?**

İş insanlarımızın ülke kanunları gereği Etiyopya'dan ithalat yapılabilmesinin sadece peşin akreditif ile olduğunu ve döviz sıkıntısına bağlı olarak da akreditif bekleme sürelerinin beklenen sürelerden uzun olabileceğini bilerek hareket etmeleri gerekir. Yani, Türkiye'den ya da başka bir ülkeden Etiyopya'ya ithalat kapsamında yapılan ödeme kabul edilmiyor. Bu

durumun tek istisnası, ihracatçılara hammadde ithalat izni (franco valuta), satıcı kredisi yoluyla ithalat izni (supply credit) ve yurt dışı döviz bulundurma hakkı (diaspora hesabı)'dır. Bundan dolayı iş insanlarımıza mümkün olduğunca Etiyopya'da bu kapsamda olan iş insanları ile çalışmaları öneriliyor.

TÜRKİYE İHRACATTA  
İLK 5'TE

**Tedarikçi ülkeler arasında yüzde 4.4'lük paya sahip olmamız nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Etiyopya Ticaret ve Sanayi Bakanlığı yakın bir zamanda 8 Temmuz 2019-7 Temmuz 2020 dönemini kapsayan verileri yayınlamış olup ticari ilişkilerimizi bu verilere göre değerlendirmek isterim. Anılan dönemde, ülkemiz Etiyopya'ya 611.7 milyon dolarlık ihracat, Etiyopya'dan 34 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirdi. 577.7 milyon dolar

Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA) üyesi olan Etiyopya, Doğu Afrika'daki 400 milyon nüfusa avantajlı erişim imkanı sunuyor. Etiyopya, bu avantajlarıyla girişimcileri ticaret safarisine davet ediyor. 140'tan fazla büyükelçiliğin bulunduğu başkent Addis Ababa, dünyanın en büyük üçüncü diplomasi şehri.



dış ticaret fazlası veren ülkemiz yüzde 4.4 oranındaki payıyla Etiyopya'nun en fazla ithalat gerçekleştirdiği 5'inci ülke oldu. Etiyopya'nın ithalatında ilk 4'te yer alan Çin, Hindistan, Kuveyt ve ABD'nin, ülkeye ihracatı bir önceki döneme göre sırasıyla yüzde 7.9, yüzde 11.4, yüzde 34.5, yüzde 21.8 düşüş gösterdi. Oysa ülkemizin Etiyopya'ya olan ihracatı küresel ticari sıkıntılara, Covid-19'a ve Etiyopya'nın toplam ithalatında yaşanan yüzde 8 oranındaki düşüşe rağmen yüzde 1 oranında arttı.

TİCARET ANLAŞMASI  
YOLDA

**Kahve, susam, sebze, bakliyat, Etiyopya ihracatının önemli bir bölümünü oluşturuyor. Çiçekçilik sektörünün de ataga geçtiğini görüyoruz. Hammadde tedarikçisi olarak Etiyopya'yı nasıl değerlendirirsiniz?**

Etiyopya'nın ilk 5 ihracat ürününün de tarım ürünü olması göze çarpıyor. 2019-20 finansal döneminde Etiyopya sırasıyla en fazla kahve (yüzde 28.6), kesme çiçek (yüzde 14.1), yağlı tohumlar (yüzde 11.5), khat bitkisi (yüzde 10.9) ve baklagil (yüzde 7.9) ihracatı etti. Kesme çiçek, özellikle son 5 yılda Etiyopya'nın ihracatında önemli bir yer edindi. Etiyopya'nın tarım ürünlerinin ülkemize 'Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi' kapsamında değerlendirilmemesi veya Etiyopya ile herhangi bir Tercihli Ticaret Anlaşması (TTA) ya da Serbest Ticaret Anlaşması (STA) bulunmaması dolayısıyla bu ürünlere ülkemizce tarife uygulanıyor. Ancak, Bakanlığımızın Etiyopya ile bir TTA girişimi mevcut.

Dünyanın en büyük üçüncü  
diplomasi şehrinde ihracata  
yüzde 100 vergi muafiyeti

## Etiyopya

İstanbul Başkonsolosluğu Muavin Konsolos Selam Nigussie Ketsela, Etiyopya'nın 2025 yılı hedefini, "Orta gelirli bir ekonomi ve üretim merkezi konumuna gelmek" şeklinde açıkladı. Etiyopya hükümetinin yatırımcılara birçok konuda teşvik ve avantajın yanı sıra karşılaşılabilecek sorunlara karşı garanti verdiğini vurgulayan Ketsela, başkent Addis Ababa'nın özel konumu hakkında şunları kaydetti: "Etiyopya, Afrika Birliği'nin ana merkezi ve Birleşmiş Milletler Afrika Ekonomik Kurulu üyesi. Birleşmiş Milletler

Selam  
Nigussie  
Ketsela

bünyesindeki 28 ajans ve 60 uluslararası organizasyon da ülkemizde faaliyet gösteriyor. Başkent Addis Ababa, New York ve Cenevre'den sonra dünyanın en büyük üçüncü diplomasi şehri konumunda. Tekstil, ilaç, inşaat, deri, tarım işleme, endüstri parkı genişletme, kimya, metal mühendislik sektörleri bu alanlar arasında teşvik alan sektörler. Teşvikler; vergi muafiyeti, makina, inşaat ekipmanı, yedek parça, araç ve hammadde ithalatında gümrük vergisi muafiyeti şeklinde olabilir. Ek olarak yüzde 100 ihracat vergisi muafiyeti ve endüstri parkları da mevcut."

96.1  
MİLYAR \$  
Milli gelir2.311 \$  
Kişi başına  
düşen  
milli gelir%8.2  
Reel GSYİH  
büyüme%15.8  
Tüketici  
enflasyonu%2.2  
İşsizlik  
oranı

QR kodu ile ilgili detaylar için QR kodu okutunuz



## 14 YILLIK ORTALAMA BÜYÜME YÜZDE 11

**Covid sonrası dönemin parametreleri düşünüldüğünde, Türk iş insanları için Etiyopya'da yeni fırsat pencereleri açılabilir mi?**

Etiyopya, büyüme potansiyeli çok yüksek olan bir ülke. Öyle ki, son 14 yılda yıllık ortalama yüzde 11 büyüyen Etiyopya,

dünyada en hızlı büyüyen ekonomilerden biri. Bu süre zarfında, doğrudan yabancı yatırımlarını da yüzde 46 oranında artırarak, Afrika kıtasının en dinamik ve en fazla doğrudan yabancı yatırım çeken ülkeleri arasında yerini aldı. Dolayısıyla Etiyopya'nın

ülkemiz ile olan olumlu ticari ve ekonomik ilişkilerinin aynı yönde ilerleyeceği ve daha yüksek seviyelere çıkacağı inancıyla iş insanlarımız için Etiyopya'da her zaman yeni iş fırsatları potansiyelinin var olduğunu belirtmek isterim.





## Türkiye kıtaya ilham veriyor

**Covid-19**, Afrika ülkelerinin sadece ilaç değil, birçok yardımcı malzemeleri bile ithal etmeleri yüzünden maske ve sıvı koruyucu maddeler dahil çeşitli maddeleri teminde sıkıntı çekmelerine sebep oldu. Bunların önemli bir kısmını kendilerinin üretebileceklerini gördüler. Türkiye'nin salgının ilk aylarında diğer kıta ülkelerine olduğu gibi Afrika'ya götürdüğü acil yardımlarla, ülkelerin alışılageldikleri uluslararası büyük ilaç firmalarının aşılması güç duvarlarının aşılabileceğini gördüler. Hatta kıtada pazarlanan bazı ilaçların uzun yıllar ülkemizde bu firmalarca üretilip pazarlandığına şahit olduk. Yakın gelecekte ilaç sanayimizin tecrübelerini bu kıtadaki yatırımcılarla paylaşmaları mümkün hale geldi.



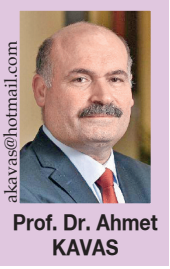
# Afrika'da ilacın yüzde 99'u ithal



**Nüfusunun 2050'de 2.4 milyara ulaşması beklenen Afrika kıtasında, gıda ve su kadar hayati bir diğer ihtiyaç da ilaç... Ancak 70 milyar dolar büyüklüğe ilerleyen Afrika ilaç pazarında, Sahra altında ihtiyacın yüzde 99'u ithalata dayanıyor. Pandemiyle ilaç ve medikaldeki açık daha da gün yüzüne çıktı.**

**İthal ilaçların uluslararası fiyatlara göre yüzde 90'lara varan oranda yükselerek kıtaya erişmesi ise başka çarpıklığı ortaya koyuyor. Sahte ilaçlar da cabası... Türkiye'nin medikal desteği kıtaya ilham verirken, yerel üretimin geliştirilmesi için Afrika Birliği özellikle startup girişimleri teşvik ediyor.**

**D**ÜNYA nüfusunun yaklaşık yüzde 17.5 oranına sahip Afrika'da, sınırlı imkânlarla faaliyet gösteren yerel ilaç sanayinin, uluslararası üretimdeki payı yüzde 1'i bile bulmuyor. Kıtanın tamamındaki tüketimin büyük bir kısmı, yakın geçmişte olduğu gibi 21. yüzyılın başlarında da özellikle Avrupa, ABD ve Asya'dan ithal edilenlerle karşılanıyor. Bu uygulamanın olağanlaşmış konumunu devam ettirmesinden rahatsızlık duyanlar da çaresizlik içerisinde. Covid-19 virüsü ortaya çıkıp yeryüzünün her tarafında olduğu gibi bu devasa coğrafyadaki devletlere de ciddi zarar verince panikleyip, bunun tek çaresinin artık kendi ilaçlarının bizzat kendilerince üretilmesinden geçtiğini zorunlu olarak kabullendiler. Bir anlamda kıtalar arası boyutta olduğu kadar Afrika ülkeleri içinde de uzun yıllardır yaşanan dengersizliğin gün yüzüne çıkmasına vesile oldu.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

Hatta bu ülkelerdeki ile İsviçreli ilaç firmalarının en büyük ilk 10'da yer alanları, 500 milyar Euro'ya yakın cirolarıyla tüm sektörün yüzde 40'tan fazla pazar payını ellerinde tutuyor. ABD (yüzde 47.5), Latin Amerika (yüzde 4.4) ve Kanada (yüzde 2.1) ile toplamda yüzde 54'lük ilaç üretimi ABD kıtasında, yüzde 23.2'lik kısmı tüm Avrupa ülkelerinde, yüzde 22.5'lik oranla da Asya Pasifik bölgesinde gerçekleşiyor. Türkiye'nin öne çıktığı Ortadoğu'daki mevcut üretimlerle bu pazarda üretim yapanların da yüzde 2'ye yakın bir pay aldıkları görülüyor. 54 ülke ile Afrika'nun ise bu pazara etkisi sadece yüzde 0.7 gibi yok denecek kadar az bir oranla temsil ediliyor. Bütün bu verilerden anlaşılacağı üzere Afrika'nın üreten değil, tüketen bir kıta olarak kalmaması, özellikle de onlarca milyar dolarlık yeni ilaçların üretiminde farklı ülke vatandaşlarının adeta kobay gibi kullanılmaları dahi istenebilir.

### KRİTİK SORULAR

Mısır dışında Afrika'nın kuzeyinde Tunus, Cezayir ve Fas, batısında Nijerya, Gana ve Fildişi Sahili ile doğusunda Kenya, özellikle de Güney Afrika Cumhuriyeti, tüm kıtada ilaç üretebilen nadir ülkeler arasında yer alıyor. Ginenen noktada kuzey ve güney bölgelerinin ihtiyaçlarının yüzde 70 ila yüzde 80 oranındaki günlük ihtiyaçları yerel imkânlarla karşılanabiliyor. Hatta bunlar bu sanayi kolunda her sene yeni yatırımları ile giderek daha da güçleniyorlar. Özellikle içlerinden sonuncusu Johannesburg borsasındaki 5 milyar dolarlık işlem hacmine sahip bir ilaç firmasıyla kıtanın geleceği için ciddi umutlar veriyor. Fakat Sahraaltı Afrika'nın geriye kalan ülkelerindeki ilaçların yüzde 99'u ithalatla sağlanıyor.

Afrika'nın hali hazırda nüfusunun 1.3 milyara ulaştığı, 2050'de 2.4 milyara bulacağı ve 21. yüzyılın ortasında bu coğrafyada yaşayacağı öngörülüyor. Gıda ve su kadar ilaç da son derece hayati bir konuda. Kıta insanın bu ihtiyacını da bir şekilde karşılamak zorunda kalacağını

ifade etmeye gerek yok. Ama herkesin sorduğu kritik sorular şöyle sıralanıyor: Doğrudan kendileri mi üretecekler ya da yabancı yatırım kuruluşları bu alanda yerel ortaklıklar üzerinden mi yaparak ilerleyecekler?

Bugün Afrika'nın en kalabalık nüfusuna sahip Nijerya, tek başına ilaç sanayindeki 130 tesisiyle kendi ihtiyaçlarının yüzde 50'sini karşılayabiliyor. Gana da önemli bir konuma geldi ve 30 tesisiyle ilaç sanayinde yüzde 25'in üzerinde piyasasına ürün veriyor. Fildişi Sahili, sanayileşme açısından birçok alanda olduğu gibi şimdilik beş olan üretim tesisi sayısını artırma planları yapıyor. Ama geriye kalan 40 civarındaki Sahraaltı Afrika ülkesinde toplam dokuz ilaç üretimini yapan fabrika bulunuyor.

### SAHTE İLAÇ VURGUNU

Afrika'da sağlık alanında ilaç gibi son derece önemli ve de çoğu zaman pahalı ürünlerin temininde ciddi sıkıntılar yaşanıyor. Araçların ücretleri aşırı artıran payları, sahte ilaç üretimleri ve süresi dolmuş ürünlerin piyasaya sürülme tehlikesi bulunuyor. İhtiyaçların büyük bir kısmının uluslararası pazardan temin edildiği ilaçların öncelikli temininde, araçlar tüketiciye ürünü sunana kadar ücretlerin aşırı yükselmesine sebep oluyorlar. Dahası teslim sürelerinin uzaması da bilhassa acil durumdaki hastaların gereksinim duyduklarını alana kadar geçen sürede yaşadıkları hayatı tehlike de dayanılmaz boyutlara varıyor. Afrika'da sahilî olan ülkelere nakliye ücretlerinin ve gümrük dilahil vergilerin ilavesiyle ilaç fiyatları yüzde 50 artış gösterebilirken, içeride kalanlarda bu oran yüzde 90'lara varabiliyor. Bu da dünyada en pahalı ilaç temininin bu kıtada olmasına zemin hazırlıyor. Aynı durum Avrupa'da sahilî olanlarla olmayanlar arasında yüzde 2 ila yüzde 24 arasında bir farklılık gösterilebilir.

## ilaç startup'ları teşvik ediliyor

**Şimdilerde** İngilizce tabiri yaygın olan 'startup', yani herhangi bir pazar ihtiyacını karşılamak üzere yenilikçi ürün, daha hızlı bir süreç, hatta gerekli servisi de sunabilen imkânlarıyla yeni kuruluşları yanında çabuk büyüyen özelliklere sahip firmaları yanında alanın sadece ithalatla karşılanmasının imkânsızlığı temininde önemli mesafe almaya başladı. Kıtada bu Covid-19 ile net olarak anlaşıldı. Artık en kısa zamanda üye ülkelerde yerinde üretime geçilmesi, bilhassa 2021 yılı için başta tüm ülkeler arasında kısaca ZLECA denen serbest ticaret anlaşması ile yeni hamleler Afrika Birliği'nin ilgili komisyonlarınınca teşvik ediliyor. Şimdiye kadar parçalanmış bir dağıtım ağına sahip olan ilaç sektörü, böylece daha güvenilir bir konuma gelerek bu pazarın bütünleşmesine katkı sağlayacak.

## 70 milyar dolarlık pazar

**Daha çok** tüketime odaklı Afrika ilaç pazarı, üretimlerle 2020 yılında 70 milyara yakın bir büyüklüğe doğru ilerliyor. Kaliteli ilaç bulmanın zorluğu yanında yine de insanlar gelirlerinin yarıdan fazlasını hastalık anlarında tedavi giderleri için personelinin yakın sınırlı sayıdaki doktorları dahil tüm sağlık araştırma ve geliştirme laboratuvarlarının kurulması ve tam teşekküllü hastanelerin inşa edilip hizmete girmesiyle bu kıta, sadece sağlık turizminin başka kitalara tedavi için giden pasif tarafı değil, bizzat iklim şartlarının da vereceği rahatlıktaki tedavi merkezleriyle de cazibe merkezlerine kavuşabilecek.





## DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

## Uluslararası KOBİ-Üniversite Ar-Ge çağrısı açıldı

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) dahil olduğu uluslararası araştırma, geliştirme ve yenilik projelerinin desteklenmesi amacıyla IRASME ağıının 27. çağrısı açıldı. Çağrı ile çağrı üyesi ülkeler ile ikili ve çok taraflı işbirliğine olanak tanınıyor.



Ahmet KARATAŞ

## Çağrıya dahil ülkeler

Bu çağrıya dahil ülkeler şunlar: Almanya, Avusturya, Belçika (Flandre ve Valon Bölgeleri), Brezilya, Çek Cumhuriyeti, Kanada (Alberta Eyaleti), Lüksemburg ve Rusya.

## Çağrı şartları neler?

Çağrıya Türkiye'den yapılacak başvurularda sanayi-akademi işbirliği tercih nedeni olmakla beraber çağrı ortağı en az iki ülkenin yer aldığı KOBİ-KOBİ işbirliği projeleri desteklenebilecek. Başvurularda her ülkeden en az bir KOBİ'nin yer alması gerekiyor.

## Neler finanse ediliyor?

- Yeni ürünlerin, süreçlerin veya teknik hizmetlerin geliştirilmesi.
- İlk fikirden olası bir prototipe teknik geliştirme.
- Finanse edilen her ortak için önemli teknik riskler içeren Ar-Ge.

## Destek oranı ve limiti

Destek oranı yüzde 50 olacak. Kalan yüzde 50, özel sektör ortaklarına ait.

Başarılı bulunan projelerde yer alan Türkiye'deki araştırma ekibi için TÜBİTAK tarafından proje süresi boyunca maksimum 2 milyon TL (PTİ ve kurum hissesi hariç) araştırma desteği sağlanabilecek. Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri, kamu kurum ve kuruluşları için Kurum Hissesi ve Proje Teşvik İkramiyesi hariç 720 bin TL'yi geçmeyecek.

## Fonlama şekli

TÜBİTAK 1071 Uluslararası Araştırma Fonlarından Yararlanma Kapasitesinin ve Uluslararası Ar-Ge İşbirliklerine Katılımın Arttırılmasına Yönelik Destek Programı çerçevesinde proje sunulacak. Başvuruların ulusal kurallara uygun bir şekilde hazırlanması gerekiyor. Kurallar ve ulusal başvurularda istenen belgelerin listesi Ulusal Kurallar ve Süreçler dokümanında listeleniyor.

## Proje süresi

Proje süresi minimum 12 ay, maksimum 36 ay olabiliyor.

## Çağrı takvimi

Ortak başvuru; 31 Mart 2021 tarihine kadar info@ira-sme.net üzerinden,

Ulusal başvuru; 2 Nisan 2021 tarihine kadar <http://uidb-pbs.tubitak.gov.tr> üzerinden yapılacak.

## Bilgi için:

Uluslararası çağrı metnine IRA-SME çağrı sayfasından, detaylı bilgilere ise çağrı sayfasından ve ulusal süreçler dokümanından ulaşılabilir.

## ŞİMDİ YÜKSELME ZAMANI

İstanbul Ticaret Odasının üniversitesinde yüksek lisans ve doktora programlarına başvurular başladı

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

twitter facebook instagram linkedin youtube ticaretodasi



## Diplomayı yükseltme zamanı



**İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde yüksek lisans ve doktora başvuruları devam ediyor. TİCARET'te beş enstitüdeki onlarca bölümde herkese uygun lisansüstü programı var.**

HAMİT KARDAŞ

**Y**ÜKSEK lisans ve doktora programlarını da iş dünyasının ihtiyaçları ışığında şekillendiren İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin lisansüstü programlarına bahar dönemi başvuruları başladı. Daha önce Sosyal Bilimler Enstitüsü, Fen Bilimleri Enstitüsü, Finans Enstitüsü ve Dış Ticaret Enstitüsü olmak üzere dört enstitüde lisansüstü programlarını sürdüren TİCARET, bu dönem faaliyete başlayan Türkiye'nin ilk internet enstitüsü olan İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü'ne de öğrenci alacak. İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans

Enstitüsü, ulusal ve küresel, kamu ve özel, finans sektörüyle ilgili kuruluşlar, kamu otoriteleri, meslek kuruluşları, üniversiteler ile oluşturduğu işbirliği çerçevesinde eğitim-öğretim, araştırma ve uygulama örnekleri ve modelleri, akademik ve bilimsel etkinlikler ile diploma ve sertifika programları sunuyor. Türkiye'de ilk olan Finans Enstitüsü; İstanbul'un küresel ölçekte finans merkezi olma hedefleri ile uyumlu olarak çalışma alanını, özel ve kamu kesimi odaklı finans teorisi, yönetimi ve politikası, finansal ekonomi ile uygulamalı finansı dikkate alarak bütünsel bir perspektifle yapılandırıldı. Enstitü bünyesinde dört yüksek lisans ve iki doktora programı var.

## DİŞ TİCARETTE ÖNCÜ

Dış Ticaret Enstitüsü, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin nüvesini oluşturan lisansüstü akademik birim olarak tanımlanıyor. Türkiye'nin ilk dış ticaret enstitüsü olma farklılığına sahip olan enstitü, akademik düzeyde lisansüstü programlar açmanın yanı sıra piyasaya yönelik sektörel bazda uygulamalar ve araştırmalar da yapıyor. Dış Ticaret Enstitüsü'nde de tezli ve tezsiz yüksek lisans yapılabiliyor. Enstitü bünyesinde iki farklı alanda doktora programı yürütülüyor.

## SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Sosyal Bilimler Enstitüsü, 23 yüksek lisans, yedi doktora programı ile eğitim ve araştırma faaliyetlerini sürdürüyor. Enstitüden mezun olanlar, farklı sektörlerde orta ve üst düzey yönetici olarak çalışma hayatlarını sürdürüyor. Enstitünün öğretim elemanı kadrosunda, akademinin duayenleri de yer alıyor.

## FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

Fen Bilimleri Enstitüsü, 10 farklı programla yüksek lisans ve doktora eğitimi veriyor. Yüksek lisanslarını Fen Bilimleri Enstitüsü'nde yapmak isteyenler, tezli ve tezsiz programlardan birini seçebiliyor. Enstitü bünyesindeki Mücevherat Mühendisliği ile Gayrimenkul Geliştirme, Kentsel Dönüşüm ve Planlama programları, Türkiye'de alanlarının öncüsü olan lisansüstü programlar. Fen Bilimleri Enstitüsü, Küçükyalı Yerleşkesi'nde bulunuyor.

## İNTERNET ENSTİTÜSÜ

Bu dönem faaliyetlerine başlayan ve Türkiye'de bir ilk olan İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, ilk defa başvuru kabul ediyor. Üç yüksek lisans ve iki doktora programına sahip olan enstitüde, proje ve araştırma odaklı çalışmaların yapılması planlanıyor. İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü'nün ülkemizde, iletişim bilimi ve internet araştırmalarının geliştirilmesi ve uluslararasılaşması sürecine katkıda bulunması amaçlanıyor. Enstitü, yurt dışındaki üniversitelerle bilim alanında ortak çalışmalara ve projelerin geliştirilmesine yönelecek.

## İndirim ve burs imkanları

İstanbul Ticaret Üniversitesi lisansüstü programlarına başvuranlar arasında gerekli şartları sağlayanlar, indirim ya da burs elde edebiliyor. Şehit çocukları, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde okuyan kardeşi olanlar, İTO Meclis üyeleri, İTO ve iştiraklerinde personel olarak çalışanlar, İTO üyeleri, Türkiye'deki Ticaret ve Sanayi Odalarında yönetim kurulu üyesi, meclis başkanı ve başkanlık divanı üyesi olanlar, İstanbul Ticaret Üniversitesi mezunları, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mezunları ve Mensupları Derneği (TİDER) üyeleri, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği üyeleri, engelli öğrenciler, çeşitli oranlardaki indirimlerden faydalanabiliyor. Üniversite ayrıca eş indirim, kamu personeli indirim gibi başlıklar altında da indirimler uyguluyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile işbirliği protokolü imzalanan kuruluşların mensupları da lisansüstü programlarındaki indirimlere tabi tutuluyor. Lisansüstü programları için burslar da veriliyor. Üniversitenin sağladığı burslar ve indirimlere [www.ticaret.edu.tr](http://www.ticaret.edu.tr) adresinden ulaşılabilir.

**NATPE VIRTUAL Miami 2021**  
19 - 29 Ocak 2021 Miami

**DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV ve YAPIM SEKTÖRÜNDE**

**AMERİKA'NIN EN PRESTİJLİ SANAL FUARI**

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

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

## NATPE MIAMI SANAL

- 58 yıllık tecrübesiyle Amerika kıtasının içerik sektöründeki lider buluşma noktası
- Dijital sunumlarla küresel pazara erişme imkanı
- Yılın ilk önemli içerik fuarı
- 850 üst düzey sektör temsilcisinin katılımı
- Sektörün geleceğine yönelik konferans programları

## KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- İstanbul Ticaret Odası'nın Desteği ile Firma Kayıt Ücreti 3.500 TL
- Her firmaya 5 temsilci için kayıt imkanı
- Katılımcı firma bilgileri logosu ve tanıtım videosunun yayınlanması
- Online ikili görüşme hizmeti ve randevu temini
- Türkiye ülke sunumunda firma projelerinin tanıtılması

## ÖDEME PLANI

Hesap adı : İSTANBUL TİCARET ODASI  
Banka : YAPI KREDİ BANKASI  
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL  
Şube kodu : 055  
TL hesap no : 60614779  
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemelerin firma hesabından, tam firma unvanı ve "NATPE Miami Sanal Fuar Organizasyonu" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Begüm Ece / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 06  
GSM : 0533 959 30 57  
Faks : 0212 520 15 26  
E-posta : [begum.ece@ito.org.tr](mailto:begum.ece@ito.org.tr) / [mine.gunes@ito.org.tr](mailto:mine.gunes@ito.org.tr)

444 0 486 | [ito.org.tr](http://ito.org.tr) | [itokurumsal](https://www.instagram.com/itokurumsal)



İhracat yapanlar  
kâr ediyor mu?

Son zamanlarda pandemi nedeniyle insan ilişkilerinin bile zor sağlandığı bir dönemde ticari nedenle iletişimi sağlamak ve sonuca varmak her zamankinden daha zor. Yurt dışı açılımı bir alternatif olarak değerlendiren üreticilerin ihrac ettikleri ürünlerin fiyat değişimlerini bizlere gösteren yurt dışı üretici fiyat endeksi, Kasım 2020 verileri Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklandı. Bültene göre; YD-ÜFE (2010=100) 2020 yılı kasım ayında bir önceki aya göre yüzde 2.02, bir önceki yılın aralık ayına göre yüzde 38.61, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 41.12 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 20.33 artış gösterdi. Yurt Dışı Üretici Fiyat Endeksi (YD-ÜFE), belirli bir referans döneminde ülke ekonomisinde üretimi yapılan ve yurt dışına satışa konu olan ürünlerin üretici fiyatlarını zaman içinde karşılaştırarak fiyat değişimlerini ölçen fiyat endeksidir. Dolayısıyla yıllık bazda ihrac amaçlı ürünlerin satış fiyatlarında yıllık bazda yüzde 41.12 oranında artış olduğu görülüyor.

Bültenden de görüleceği üzere YD-ÜFE yıllık artışı yüzde 41.12 olarak gerçekleşmiştir. Daha detaylı baktığımızda da dayanıklı tüketim malı ihracatına yönelik üretici fiyatları yıllık bazda yüzde 52.51 oranında artmıştır. İmalat sanayi genel ihrac fiyat artışı ise yüzde 41.07'dir. Ara malı üreticilerinin ihrac fiyatları yüzde 42.14 artmıştır. Sermaye malı ihrac fiyatları ise yüzde 42.29 oranında artmıştır.

Görüleceği gibi ihrac fiyatlarında ciddi yükselişler gerçekleşmiştir. Yurt içi fiyatlarda değişiklik bu verilerin yarısı civarında olduğuna göre, ihracatçı aynı maliyetle ciddi kâr ediyor. Kaldı ki, satışlar ya nakit, L/C gibi daha güvenli ödeme şekilleriyle yapılıyor. Bu durumda özellikle ihracat hedefiyle çalışmayan firmaların hangi fırsatları kaçırdığı çok net görünüyor.

Bazı örnekleri birlikte değerlendirebiliriz. Örneğin römork, treyler tarzı araçların bulunduğu grubun yıllık fiyat artışı yüzde 43.02, mobilyada fiyat artışı yüzde 46.46, tekstil yüzde 44.58, fabrikasyon metal ürünleri yüzde 43.88, makina ekipman yüzde 41.69, kimyasallar yüzde 35.48, giyim eşyası yüzde 38.27, diğer detayları tabloda rahatlıkla görebilirsiniz.

Genel olarak baktığımızda ihrac ürünlerinde ciddi fiyat artışları olmuştur. Yurt içi fiyatlarda böyle bir değişim olmadığına göre ihracatçılar mevcut dönemde ciddi kâr ediyorlar.

Böyle ortamlarda piyasa farklılığına gitmek önemli bir pazarlama politikasıdır. Yurt içi piyasada satış zorluğu bazı sektörlerde faaliyetlerin sınırlanması nedeniyle artmış olabilir. İç piyasadaki zayıflık aynı zamanda fiyat artışlarına da müsaade etmiyor. İhracattaki bu kârlılık kaçırılmaması gereken önemli bir fırsattır.

Yurt dışı pazarlama faaliyetleri içinde bulunduğumuz dönem kârın ciddi şekilde artmasını sağlayabilir. Şimdi şirketinizin organizasyon yapısını bir daha gözden geçirmenizde fayda var.



Hikmet BAYDAR

2021'de enerji tüketimi  
yüzde 8  
artacak

**Enerji sektörü temsilcileri, Covid-19 kısıtlamalarına rağmen elektrik tüketiminin 2019'un aynı döneminden daha yukarıda olduğunu söyledi. Sektör temsilcileri, yeni yılda toplam enerji tüketiminin yüzde 8 büyümesini bekliyor.**

SEREF KILIÇLI

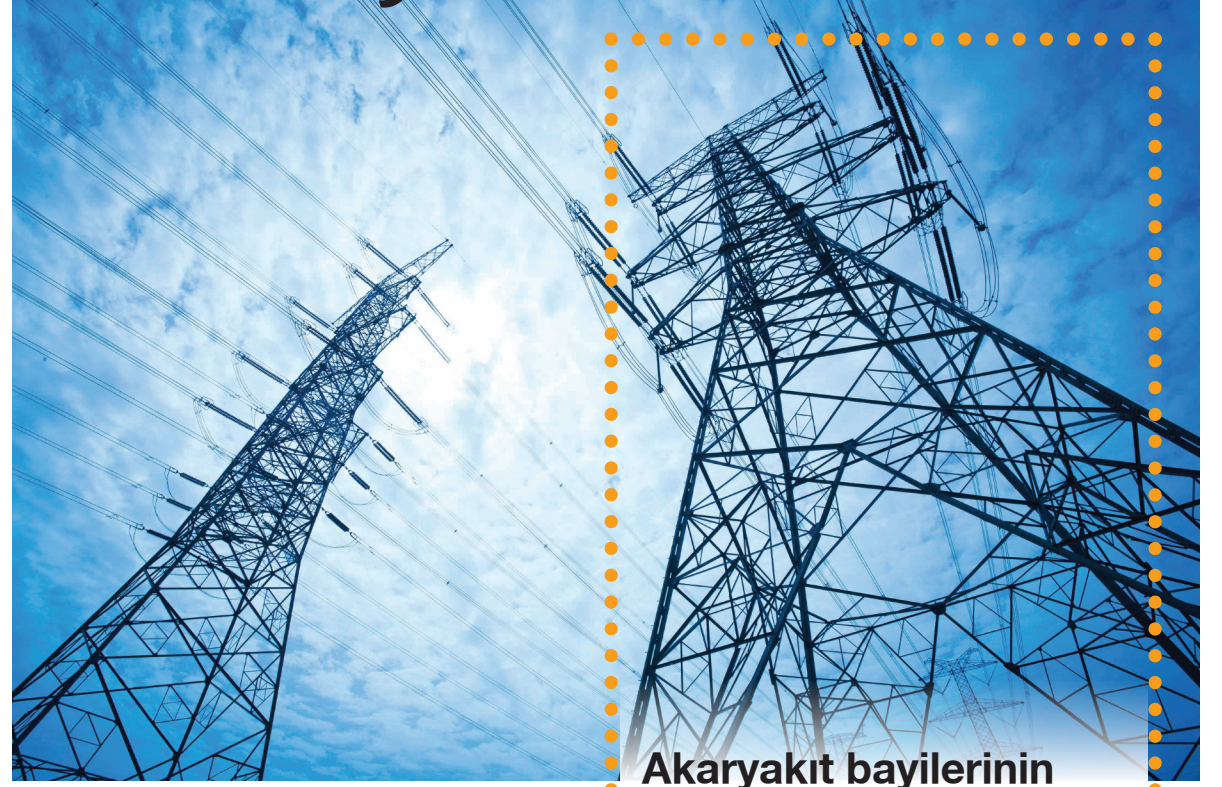
İSTANBUL Ticaret Odası, sektörleri mercek altına aldığı online sektörel istişare toplantılarına devam ediyor. Enerji sektörü istişare toplantısı, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, Yönetim Kurulu Üyesi Adil Coşkun, meclis ve komite üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

ENERJİ PİYASASI  
TOPARLANIYOR

Enerji sektörü temsilcileri, enerji piyasasında dinamiklerin toparlanma sürecinde olduğunu, Covid-19 kısıtlamalarına rağmen elektrik tüketiminin 2019'un aynı döneminden daha yukarıda olduğunu, 2021 yılında toplam enerji tüketiminin yüzde 8 büyümesini beklediklerini belirtti. Sektör temsilcileri, Türkiye'nin enerji ve arz güvenliğinde 2025'e kadar bir sorun yaşanmayacağını, yüzde 20-25 seviyesinde rezerv marjının olduğunu da aktardı.

## HİDROJENE DİKKAT EDELİM

Sektör temsilcileri, Türkiye'nin elektrikli otomotivle birlikte hidrojen enerjisi



konusundaki gelişmeleri de yakından takip etmesi gerektiğini belirterek, global enerji firmalarının büyük güneş santrali yatırımlarıyla hidrojen ürettiklerine dikkat çekti.

## AŞILAMADA ÖNCELİK OLMALI

Tüpgaz sektörü temsilcileri, koranavirüs salgınına karşı başlayacak aşılama sürecinde öncelikliler arasında çalışanlarının da olması gerektiğini söyledi. LPG Kanunu'na göre, 12 kilogramlık mutfak tüplerinin kapıda tesliminin mümkün olmadığını ve bayi yetkilisinin bağlantıyı yapmasının mecburi olduğunu hatırlatan sektör temsilcileri, bulaş riskinin yüksek olması sebebiyle aşılama öncelikli sektörlerde yer almak istediklerinin de altını çizdi. Sektör temsilcileri, GSM ruhsatlarının yenilenmesi konusunda hem tüpgaz bayilerinin hem de akaryakıt bayilerinin sıkıntı yaşadığını da ifade etti.

Akaryakıt bayilerinin  
önerileri

- Akaryakıt bayileri, salgın sürecindeki tüm zorluklara rağmen sektörün hizmetini aksatmadığını, yüksek istihdamlı yapısıyla ekonomiye katkıya devam ettiğini söyledi.
- Sektör mensupları, giderlerinin enflasyon oranında artmasına karşılık toplam dağıtım paylarının aynı oranda artmadığını, bunun da sıkıntıya sebep olduğunu ifade etti.
- Akaryakıt bayileri, sıfır atık ve geri dönüşüm projesini desteklediklerini, fakat pandemi sebebiyle istasyonların 1 Ocak 2021'de uygulamaya alınacak yükümlülüklerinin 6 ay ertelenmesini talep ettiklerini de kaydetti.

Kömürde sıfıra yakın  
emiyon mümkün

Doğal ve işlenmiş katı yakıt sektörü temsilcileri, kömürün sanayi açısından halen çok önemli bir hammadde olduğunun ve sanayi amaçlı kullanımda artış

yaşandığının altını çizdi. Sektör temsilcileri, Almanya'nın enerji üretiminin yüzde 35'ini halen kömürden sağladığına, Çin'in 300 yeni kömür santralini

devreye aldığına da dikkat çekti. Sektör mensupları, yeni kömür yakma teknolojileri sayesinde emisyonun sıfıra yakın seviyeye indirilebileceği bilgisini de verdi.

**Tekstil sektörü, salgının olumsuz etkilerine rağmen rekabet gücünü koruyor. Sektörün tüm tarafları, önümüzdeki dönemin yol haritasını belirlemek için online istişare toplantısında buluştu.**

Tekstilcilerden  
yeni rota istişaresi

## SEKTÖRLERDEN NOTLAR

Halı ihracatından  
2.3 milyar dolar

**Halının** büyük bir bölümü ihrac ediliyor. İç piyasanın payı azaldı. Ocak-kasım döneminde halı ihracatı 2.3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Salgın döneminde iki ay duraksama olmasına rağmen geçen senenin rakamları yakalandı. Bu dönemde elde edilen ihracat başarıları, ülke ekonomisi için büyük önem taşıyor.

Takliti gerçeğinden  
ayırarak zor

**Ayakkabı** sektöründe internet satışlarında sorun yaşanıyor. Etiket fiyatları üzerinden yüzde 70'den fazla yapılan indirimler, tüketicilerde güvensizliğe yol açıyor. Bununla beraber taklit (imitasyon) ürünlere rağbet arttı. Gelişen teknoloji ile imitasyon ürünleri neredeyse aslından ayırt etmek mümkün değil. Bu da sektöre ciddi zararlar veriyor.

OSMAN KUVVET  
BARIŞ CABACI

SALGININ olumsuz etkilerine rağmen tekstil sektörü uluslararası ticaretteki gücünü koruyor. Ekim ayına ait dış ticaret verilerine göre, aylık toplam 17.3 milyar dolarlık ihracat yapıldı. Hazır giyim, bu hacimden geçen yılın aynı ayına göre yüzde 19 artışla 1.85 milyar dolarlık pay aldı. Kasım ayı dış ticaret rakamlarında da sektörün rekabet gücü görüldü.

Tekstil sektörünün durumu, İstanbul Ticaret Odası'nın düzenlediği istişare toplantısında ele alındı. Sektörün hazır giyim, kumaş, örme, triko, iç giyim, iplik, deri, ayakkabı ve kuru temizleme alanlarını temsil eden meslek komitelerinden İTO Meclis Üyeleri, dijital ortamda bir araya geldi.

İTO Başkanı Şekib Avdağ, Yönetim Kurulu Üyeleri Burhan Polat ve Servet Samsama ile sektör temsilcisi Meclis Üyeleri, tespitlerini ve önerilerini dile getirdi.

BAKANLIKLARA  
İLETECEĞİZ

İTO Başkanı Avdağ, online toplantıda yaptığı konuşmada, tekstilin bu dönemde daha da önem kazandığını dile getirdi. Avdağ, "Toplantıdan elde ettiğimiz bilgiler ve talepler

doğrultusunda gerekli çalışmaları yapacağız. Bu çalışmaları ilgili bakanlıklara dosya olarak sunup, takipçisi olacağız" dedi.

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

SEKTÖRE GÖRE  
EK VERGİ

Sektör temsilcileri, KDV oranlarının düşürülmesi, ek vergi ve tekstil ürünlerinde referans fiyatlarının tekrar gözden geçirilmesi yönündeki taleplerini dile getirdi. İthalat vergilerinin sektöre ve ürüne göre değerlendirilmesi gerektiğini ifade eden sektör temsilcileri, şu bilgiyi verdi: "Her ürünün ülkemizde üretimi söz konusu değil. Bu alanlarda hammadde maliyetimiz artıyor ve rekabet gücümüzü kaybediyoruz. Ayrıca tekstil sektörüne yapılan yüzde 8 KDV uygulamasından kuru temizleme, yıkama ve taşlama sektörlerinin de faydalanmasını istiyoruz."



# İş sağlığı ve güvenliğinde ihtiyaca özel yazılım

teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE** 113



SOYHAN ALPASLAN

## Sınırsız kullanıcı

Ismail Murat Bayık, İSGSİS'i işletmedeki tüm çalışanlarla birlikte kullanmanın mümkün olduğunu söyleyerek şu bilgiyi verdi: "Bugün 160 kişilik bir işletme yarın 280 kişiye ulaşır, ücretsiz 120 kullanıcı daha oluşturabilmek mümkün. İş yaptığınız firmalar da İSGSİS'i kullanabiliyor. Böylelikle alt işveren İSG süreçlerinin, evrak takibinin rahatlıkla ve eksiksiz yapılması sağlanıyor. Tüm çalışanlar sorumluluklarını, görevlerini sistem üzerinden görebiliyor ve talep oluşturabiliyorlar."

TEKNOPARK İstanbul firmalarından EGEROBOT Otomasyon Mühendislik Proje Danışmanlık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, iş sağlığı ve güvenliğini yöneten profesyonel yazılımlar geliştiriyor. Firmanın İSGSİS (İş Sağlığı ve Güvenliği Çevre Yönetim ve Denetim Sistemi) yazılımı, ihtiyaca göre özelleştirilebiliyor ve istenilen her dilde hizmet verebiliyor. Endüstri 4.0 ve IoT (nesnelerin interneti) uygulamaları ile entegre edilebiliyor. İSGSİS; yüksek kaliteli, kesintisiz hizmetlerinin yanı sıra çalışma ortamından veri toplayarak yazılıma destek ek projeler hayata geçiriyor. Akıllı ortam ölçümü ve veri birleştirmelerini en ideal duruma getiriyor.

## ENDÜSTRİYEL HİJYEN ÖLÇÜMÜ

İSGSİS çalışma ortamında, endüstriyel hijyen ölçümlemesi yapıp, verileri değerlendiriyor. Kullanıcının karar destek mekanizması eşliğinde aksiyon üretmesine yardımcı oluyor. 7/24 profesyonel teknik destek sağlayan İSGSİS'de, işletmedeki herkes kullanıcı hesabı açabiliyor. Sistem, firmanın birlikte çalıştığı diğer firmalarca da kullanılabiliyor.

İş güvenliğine ilişkin tüm süreç ve aksiyonların profesyonel yönetimine

imkân tanıyan yerli yazılım ile EGEROBOT, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü'nün entegratör firmaları arasında yer alıyor.

## DİJİTAL ÇÖZÜMLER

EGEROBOT'un kurucusu, isgsis.com'un yöneticisi makina mühendisi İsmail Murat Bayık, A sınıfı iş güvenliği uzmanı. Bayık; makina imalat, otomasyon sistemleri, alçı ve yem de dahil olmak üzere endüstriyel sektörlerde 24 yıllık tecrübeye sahip. Yurt içi ve yurt dışında çeşitli endüstriyel tesis ve sistem kurulumlarında anahtar teslimi başarılı birçok projeye imza attı. Ekstrüder yem ve evcil hayvan maması imalat tesislerinin kurulumunda, otomasyon ve robotik alanlarındaki uzmanlığı ile tanınan Bayık, uzmanlığını iş sağlığı ve güvenliği ile bütünleştirdi.

EGEROBOT'un, iş sağlığı ve güvenliğine ilişkin tüm süreçleri yöneten yazılımı ihtiyaca özel olarak da güncellenebiliyor. İstenilen her dilde ve 7/24 profesyonel hizmet sunan yazılım, Endüstri 4.0 ve IoT uygulamaları ile de uyumlu.

EGEROBOT'u kurarak iş sağlığı ve güvenliği ile çevre alanlarında dijital çözümler geliştirdi.

## AKILLI ÇALIŞMA ORTAMLARI

İstanbul Ticaret'in sorularını, İsmail Murat Bayık cevapladı.

**EGEROBOT'u tanıtır mısınız?**  
Bilişim teknolojilerindeki tüm sistemler, bağlı ürünler, endüstriyel ürünler, yazılım geliştirme ve danışmanlık hizmetleri alanında faaliyet gösteren EGEROBOT, bu nitelikleri ile Türkiye'nin sayılı firmaları arasında. Önceliğimiz, iş kazası ve meslek hastalığı risklerinin en aza indirildiği akıllı çalışma ortamları oluşturmak. Üretimde kapasite artışı, el değmeden üretim, dar alanda yüksek hızlarda üretim, sıfır işçilik maliyeti, tüm süreçlerin akıllı sistemlerle sürekli takibi, 7x24 insansız üretim hattı dahil yazılım, otomasyon ve robotik tecrübelerine sahibiz. 2013'te bu alanlardaki tecrübelerimizi dünyanın önde gelen iki robot markası ABB ve ADEPT ile birleştirdik.

İş sağlığı, güvenliği ve çevre alanlarındaki aksiyonların dijital yönetimini sağlayan yerli yazılım İSGSİS ile Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü'nün entegratör firması olduk.

## İŞ KAZALARINI ÖNLEMEK

İSGSİS işletmelere ne gibi faydalar sunuyor?

Tüm süreçlerin akıllı sistem ile sürekli ve uzaktan takip edilmesini, raporlanmasını mümkün kılıyor. Çalışma ortamının güvenli, sağlıklı şartlarda olması için çözümler geliştiriyor. Böylece iş kazası olasılıklarını en düşük seviyeye getirip, neredeyse sıfırlamak mümkün olabiliyor. Personele uzaktan eğitim imkânı da sunan yazılım, meslek hastalığı risklerini de en aza indiriyor. Böylece işyerinin ceza ve benzeri yaptırımlarla karşılaşmasını önleyerek, hukuki koruma kalkını oluşturuyor. En büyük mutluluğumuz; İSGSİS kullanan işletmelerin verim, saygınlık, kalite açısından yükselişlerine tanık olmak ve başarı hikayelerini beraber yazmak.

## HER DİLDE HİZMET

Hedefleriniz neler?

Yurt dışı çalışmalarımızı hızlandırdık. 2021'de İMMİB'e üye olacağız. Dil alt yapımız tamamlandı. Türkçe ve İngilizce kullanılan sistemi-miz kısa zamanda Fransızca, Almanca, İtalyanca, İspanyolca ve Bulgarca dillerinde kullanılabilecek. Sisteme Rusça, Çince ve Arapça dillerini de ekleyeceğiz. Talep edilen her dilde hizmet sunabilecek altyapımız mevcut.

## Yılsonu yaklaşırken vergi oranlarında önemli değişiklikler

23 Aralık 2020

Çarşamba tarihli Resmi Gazete'de bir dizi Cumhurbaşkanlığı Kararı yayımlandı. Bu kararlar ile katma değer vergisinden gümrük vergisi ve eğlence vergisine kadar birçok vergi oranı, ürün ve mal grubu bazında ve süreli olarak değiştirildi. Bu yazımızda ana hatları ile bu değişiklikleri ve uygulama sürelerini özetlemeye çalışacağız.



Osman ARIOĞLU

**1. KDV oran indirimleri uzatıldı.**  
Covid-19 aşısı kapsama alındı

Daha önce Covid-19 önlemleri kapsamında yılsonuna kadar uygulanmak üzere birçok mal ve hizmet için katma değer vergisi oranlarında indirim yapılmıştı. Yayımlanan yeni bir Cumhurbaşkanlığı Kararı ile bu indirimli oranların 2021 Mayıs sonuna kadar uzatılması sağlanıyor. Katma değer vergisi oranı indirilen mal ve hizmetlerin ayrıntısını bu köşede yayınlanan 7 Ağustos 2020 tarihli yazımızda detaylı açıklamıştık. Hatırlamak üzere örneğin işyeri kiralarnında uygulanan katma değer vergisi oranı yüzde 18'den yüzde 8'e indirilmişti. Yüzde 8 oranı, Mayıs 2021 kiralarnı dahil uygulanmış olacak.

Yeni karar ile getirilen ilave düzenleme, Sağlık Bakanlığınca onaylanmış Covid-19 aşısının 2021 yılı sonuna kadarki tesliminde uygulanacak katma değer vergisi oranının yüzde 1 olarak belirlenmesi oldu.

**2. İşyeri kira stopaj oranlarındaki indirim uzatıldı**

Aynı Resmi Gazete'de yayımlanan bir başka Cumhurbaşkanlığı Kararı ile işyeri kiralarnından yapılan gelir vergisi stopaj oranı da mayıs ayı sonuna kadar yüzde 10 olarak uygulanmaya devam edecek. Kira stopajındaki genel oranın yüzde 20 olduğu da yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile tekrar bir madde tasnifi yapılmak suretiyle düzenlendi. Ancak yukarıda belirttiğimiz gibi bu oran, Mayıs 2021 kirası dahil yüzde 10 olarak uygulanacak.

**3. Film gösterimlerindeki eğlence vergisi oranı sıfıra indirildi**

Yürürlükteki oranı yüzde 10 olan yerli ve yabancı film gösterimlerindeki eğlence vergisi oranı, Mayıs 2021 sonuna kadar yapılacak gösterimlere uygulanmak üzere yüzde 0'a indirildi.

**4. Mevduat faizleri ve katılım bankaları kâr paylarında indirimli oranların uygulama süresi uzatıldı**

29 Eylül 2020 tarihinde yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile mevduat faizlerinde uygulanacak stopaj oranları, 2020 yılı sonuna kadar uygulanmak üzere aşağıdaki şekilde belirlenmişti. Yeni karar ile bu uygulama Mart 2021 sonuna kadar uzatıldı.

■ Vadesi 6 aya kadar olan mevduatlarda stopaj oranı yüzde 5,  
■ Vadesi 1 yıla kadar olanlarda yüzde 3,

■ Vadesi 1 yıldan fazla olanlarda yüzde 0 olarak belirlenmişti.

Bu uygulama, Mart 2021 sonuna kadar geçerli olacak. Aynı karar ile Türk Lirası yatırım fonu katılma belgelerinin fona satışında uygulanan stopaj oranı da sıfır olarak belirlendi. Yine aynı karar ile Mart 2021 sonuna kadar lehden bankalar olarak ihraç elde edilen tahvil, bono ve sukuk gelirlerinden de bunların vadelilerine bağlı olarak mevduat için uygulanan oranlar uygulanacak.

**5. Yabancı para cinsinden fonlarda fon bünyesinde yapılacak stopaj kaldırıldı**

Yabancı para cinsinden yatırım fonlarında fon bünyesinde yüzde 15 stopaj getirilmişti. 21 Aralık 2020 tarihinden sonra fon bünyesindeki stopaj sıfırlandı. Katılma belgesi sahibi gerçek kişiler için ise katılma belgesi kazanç kısmı üzerinden stopaj devam ediyor.

**Pirinç ithalinde gümrük vergisi oranı indirildi**

Aynı Resmi Gazete'de yayımlanan ithalat rejimi kararı ile de pirinç ithalinde uygulanan gümrük vergisi oranları Nisan 2021 sonuna kadar ithal edilen pirincin özelliklerine bağlı olarak yüzde 5, yüzde 10 veya yüzde 15 olarak uygulanacak. Hatırlanacağı üzere daha önce de buğday ithalindeki gümrük vergisi oranı, Nisan 2021 sonuna kadar uygulanmak üzere sıfır olarak belirlenmişti.

# JEC WORLD 2021

Paris - Fransa

1-3 Haziran 2021

Türkiye Millî İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

### JEC WORLD 2021 FUARI

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

### ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²  
Katılım bedeli : 6.035 TL/m²  
1. Ödeme : 6.035 TL  
Başvuru ile birlikte  
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si  
3. Ödeme : Bakiye bedel

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Millî 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 BİLGİSİ

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 "JEC World 2021 Türkiye Millî İştiraki Katılım Bedeli" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



## YAZILIMIN AVANTAJLARI

■ Uzaktan eğitimler İBYS sistemine dijital olarak gönderilebiliyor.

■ SMS, e-posta ile olay bildirimi ve otomatik hatırlatma yapılabilir.

■ Alt işveren, taşeronların İSG süreçleri ve evrak sistemi yönetilebiliyor.

■ Her cihazda ve işletim sisteminde kullanılabiliyor.

■ Her internet tarayıcısından ulaşılabilir.

■ İşyeri hekimleri ve iş güvenliği uzmanlarıyla birlikte İSG'nin tüm eylemleri yönetilebiliyor.

■ Bakanlığın isteyeceği her entegrasyon yapılabilir.

■ Ek donanım, yazılım, lisans ve yatırıma ihtiyaç duymuyor.

■ İSG konusunda işletmenin, işverenin maddi ceza ile karşılaşma olasılığını ortadan kaldırıyor.

■ Bir iş gününde devreye giriyor, 7/24 profesyonel destek sunuyor.

## Türkiye 3'üncü!

Ismail Murat Bayık, Uluslararası Çalışma Örgütü'ne (ILO) üye 187 ülke içinde Türkiye'nin iş kazaları ve meslek hastalıkları oranının yüksekliği ile dünyada üçüncü olduğunu hatırlattı. Bayık, "AB ülkeleri arasında ilk sıradayız.

Mevcut durum çok iç açıcı olmamasına karşın, çalışmalar umut verici. Bu aşamada EGEROBOT olarak bizler de www.isgsis.com ile sağlıklı ve güvenli çalışma ortamlarının oluşmasına katkı sağlıyoruz" diye konuştu.



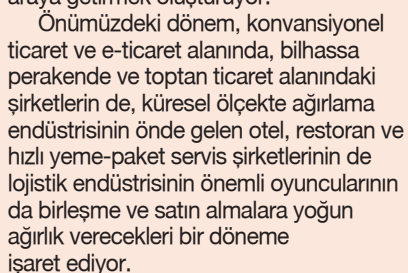
İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

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

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





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

İSTANBUL Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) personel alımı için başvurular devam ediyor. İSTKA'dan yapılan açıklamaya göre, Ajans'a, 9 uzman, 3 destek personeli, 1 iç denetçi ve 1 hukuk müşaviri olmak üzere 14 personel alımı yapılacak. Başvurular, 29 Aralık 2020'de saat 23.59'a kadar online gerçekleştirilebilecek. Sözlü sınava katılmaya hak kazanan adaylar, 7 Ocak 2021'de Ajans'ın web sitesinde ilan edilecek. *Başvuru için: [ajansinibavsvuru.sanayi.gov.tr](http://ajansinibavsvuru.sanayi.gov.tr)*





## Oylar 'zorlu mücadele' için

Haber kategorisinde 'Koronavirüsle zorlu mücadele' fotoğrafını seçen İTO Başkanı Avdagiç, yaşam kategorisinde 'Suriyeli Muhammed ailesine kavuştu' ve spor kategorisinde 'Lastiklerden voleybol sahası' fotoğrafını oyladı.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Anadolu Ajansı'nın (AA) düzenlediği 'Yılın Fotoğrafları' oylamasına katıldı.

Avdagiç, AA muhabirleri ve foto muhabirlerinin yurt içi ve yurt dışında çektiği fotoğrafları tek tek inceleyerek 'haber', 'yaşam' ve 'spor' kategorilerindeki fotoğraflara oy verdi.

Haber kategorisinde 'Olmaya devlet cihanda bir nefes sıhhat gibi...' Tüm sağlık çalışanlarına şükranlarımızı sunuyoruz' notuyla

Abdullah Coşkun'un 'Koronavirüsle zorlu mücadele' fotoğrafını seçen Avdagiç, yaşam kategorisinde 'Savaşın bedelini çocuklar ödüyor' notuyla Cem Genco'nun 'Suriyeli Muhammed ailesine kavuştu' ve spor kategorisinde ise 'Spora hiçbir şey engel değil' ifadesiyle Fecri Barlık'ın 'Lastiklerden voleybol sahası' fotoğrafını oyladı.

Avdagiç, ayrıca tüm fotoğrafların birbirinden değerli olduğunu belirterek, AA muhabirlerini tebrik etti.

# En hızlı büyüyen şirketlere ödül



**2016-2018 yıllarında satış gelirlerini en hızlı artıran 100 şirket, online düzenlenen törenle ödüllendirildi. TOBB Türkiye 100 Ödül Töreni'ne Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da katıldı.**



TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TEPAV ve TOBB ETÜ'nün katkılarıyla düzenlenen TOBB Türkiye 100 Ödül Töreni, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu'nun katılımıyla sanal ortamda gerçekleştirildi. Türkiye'de 2016-2018 yıllarında en hızlı satış geliri artışı sağlayan 100 şirketin açıklandığı TOBB Türkiye 100 Ödül Töreni'nde, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan açılış konuşması yaptı.

### TRANSATLANTİK İŞBİRLİĞİ

Pekcan, hızlı büyüme, kalkınma ve dünyanın en üst gelir grubundaki ülkeler arasına girme hedefleri çerçevesinde daha fazla katma değer üretmek, daha fazla ihracat yapmak bilinciyle çalışmalarını sürdürdüklerini söyledi. Pekcan, son yıllarda ticaret savaşları ve Covid-19 salgınının dünya ekonomileri üzerindeki etkisine dikkati çekerek, salgının küresel ekonomide hem arz hem de talep yönlü bir şok yarattığını belirtti. 2. Dünya Savaşı'ndan sonra görülen en ciddi küresel ekonomik daralmanın yaşandığını ve bunun etkisinin devam ettiğini vurgulayan Bakan Pekcan, şöyle konuştu: "Bugün itibarıyla ABD'deki yönetim değişikliği, ABD'nin küresel ticarete ilişkin politika tercihlerinde bir değişikliği beraberinde getirebilir. Özellikle yeni bir transatlantik işbirliği yaklaşımı görebiliriz."

### İSTİHDAMLARI YÜZDE 86 ARTTI

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, Türkiye 100 listesi hazırlanırken, başvuran şirketlerin son 2 yıldaki ciro artış hızının dikkate alındığını ifade etti. Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketinin, bu dönemdeki ortalama büyümesinin yüzde 511 olduğunu açıklayan Hisarcıkloğlu, firmalar hakkında şu bilgiyi verdi: "Bu, çok çarpıcı bir rakam. Çünkü Türkiye'deki milli gelir artışının 12 kat üzerinde bir performans gösterdiler. Yine aynı süre içinde, verimliliklerini ise ortalama yüzde 221 artırdılar. 2018 yılında her bir şirket, ortalama 79 milyon TL'lik satış yaptı. Yine her biri ortalama 111 kişiye istihdam sağladı. 2016-2018 döneminde Türkiye 100 şirketlerinin istihdamı yüzde 86 arttı. Türkiye 100 şirketlerinin yüzde 63'ü ihracat yapıyor. Tam 67 farklı ülkeye ihracat gerçekleştiriyor."

### İngiltere ile AB'nin anlaşmasını bekliyoruz

Bakan Pekcan, Birleşik Krallık ile AB ve Türkiye arasında yeni ticaret rejiminin belirlenmesinin için yönelik çalışmaların sürdüğünü söyledi. Pekcan, şu bilgiyi verdi: "Bu anlaşmayla ilgili her an sonuç almayı ve en önemli ticaret ortaklarımızdan İngiltere ile aramızdaki ticaret rejimini netliğe kavuşturmayı umuyoruz. Türkiye ve Birleşik Krallık olarak çalışmalarımızı tamamlamakla birlikte AB ile İngiltere anlaşmaya vardıkları anda kendi anlaşmamızı imzalayabilecek durumdayız."

### Listede sadece 3 büyük il yok

TOBB Başkanı Hisarcıkloğlu, Türkiye 100 listesinin bölgesel dağılımına da dikkat çekerek, listede 3 büyük şehir dışında, 25 şehirden şirketler olduğunu altını çizdi. Sektörler açısından da yine ilginç bir dağılım olduğunu dile getiren Hisarcıkloğlu, "Listede bilişimden telekoma, inşaattan lojistiğe, gıdadan tekstile, plastikten makinaya kadar çok sayıda farklı sektörden şirketler bulunuyor. Bu çeşitlilik, aslında ülkemizde her sektörde fırsatlar olduğunu, doğru iş modeliyle her sektörde başarının yakalanabileceğinin en güzel ispatı" dedi.



## İran'a ilişkin uluslararası yaptırımlar ve Türkiye'deki olası etkisi

İran İslam Cumhuriyeti'ne uygulanan yaptırımlar, ilk defa 14 Kasım 1979'da Tahran'daki Amerikan Büyükelçiliği'ne yapılan baskın ve rehine krizi ardından çıkarılan bir Yürütme Emri ile başladı ve bu yana ABD, bu konuda çok sayıda Yürütme Emri ile yasalar çıkarak yaptırımların kapsamını genişletti.

1995 yılında İran petrol kaynaklarına karşı finansal ve ticari yaptırımlar başladı. 2011 yılında, İran Merkez Bankası ve diğer finansal kuruluşlar da yaptırım kapsamına dahil edildi. 2012 yılında yaptırımların kapsamı genişletilerek ABD; İran Hükümeti'ne, herhangi bir İran finansal kuruluşuna veya ABD Hazine Bakanlığı Yabancı Varlıkları Koruma Ofisi (OFAC) tarafından Yasaklı Kişi ve Kurumlar Listesi'ne (SDN) alınan herhangi bir kişiye ait tüm mülk ve mülke ilişkin hakları bloke etti.

ABD'de, 22 Ekim 2012 tarihinde yürürlüğe giren İran İşlemleri ve Yaptırımları Yönetmeliği'ne dayanan, 'Birincil Yaptırımlar' kapsamındaki ABD'de yerleşik kişi ve kurumlar için geçerli ana yasalar; İran Hükümeti, herhangi bir kuruluşu, İran'da yerleşik şirketler ve İran vatandaşları ve SDN listesindeki kişilerle yapılan bir sözleşmeye bağlı olarak gerçekleştirilecek mal ve hizmet tedarıkları, mal ve hizmet satışları ve sözleşmenin sonuçlandırılmasıdır ihlali durumunda ABD'li olmayan kişilere de cezalar uygulandı.

14 Temmuz 2015'te imzalanan İran'ın nükleer programına ilişkin Kapsamlı Ortak Eylem Planı (JCPOA) doğrultusunda, ABD ve Avrupa Birliği 2016 yılının başlarında bazı yaptırımları kademe olarak kaldırdı.

#### Yaptırımlarda son durum

Donald Trump yönetiminin gelişinin ardından, ABD nezdinde JCPOA ile kaldırılan tüm yaptırımların 8 Mayıs 2018 tarihinde yeniden yürürlüğe koyma kararı alındı. Böylelikle yukarıda yer verilen Birincil Yaptırımlar uygulama alanı bulmaya devam ediyor.

Birincil Yaptırımlar'ın yanı sıra, 5 Kasım 2018'de İkincil Yaptırımlar adı verilen yeni yaptırımlar getirdi ki, bunlar, Amerikan Doları üzerinden işlem yapılmasına veya hut işleme taraf olan kişilerin ABD'li kişi ya da kurum olduğuna bakılmaksızın, SDN listesine giren kişilere sponsor olan, finansal, materyal ve teknolojik destek veren, mal ve hizmet ticareti yapan, Amerikan Doları satın almasını ve ya iktisap etmesini sağlayan, sigortalama hizmetleri, sigorta veya reasürans temin eden herhangi bir kişi yaptırımları ihlal etmiş sayılıyor ve cezalara tabi tutuluyor. Bu nedenle İkincil Yaptırımlar uluslararası piyasalarda büyük ses getirdi.

#### Yaptırımların Türkiye'ye etkileri

Birincil Yaptırımlar öncelikle Türkiye açısından doğrudan hukuki bir risk doğurmuyor. Fakat pazar ve itibar kaybı riski teşkil ediyorsa da İkincil Yaptırımlar kapsamında İran'daki kişi ve kurumlar ile her türlü ticari ilişki içinde bulunmasına dahi, hizmet ya da mal teslimi yapılan şirketlerin İran ile çalışması da dolaylı olarak İran yaptırımlarının ihlali sonucu doğurabilir.

Yaptırımların ihlali durumunda gerçek kişilerin; ABD'deki varlık ve hesaplarının bloke edilmesi, ABD vizesi reddi, ABD'den ihraç edilme ve hapis cezası boyutlarına varan cezalar ile karşılaşmaları mümkün. Tüzel kişiler içinse Amerikan Doları üzerinden ticaret yapmasının engellenmesi ve SDN listesine alınmaya varan cezalar ile yine üst yönetimin gerçek kişilerine ilişkin hapis cezası dahil yaptırımlara konu olması söz konusu olabilir.

Bu nedenle, Türkiye'deki gerçek ve tüzel kişilerin doğrudan ya da dolaylı olarak İran'la olan ilişkilerinin yaptırımlar kapsamında bir risk taşıyıp taşımadığını ve mevcut ticaret modellerinde revizyona gerek olup olmadığının analiz edilmesinde fayda bulunuyor.

## TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

Paris - Fransa  
5 - 8 TEMMUZ 2021

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

#### TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

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

#### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

#### ÖDEME PLANI

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

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

#### BANKA BİLGİLERİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

Gülin Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 83 / 0 212 455 61 10  
GSM : 0530 151 42 33 / 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



## Mehmet Akif Ersoy

‘İstiklal Marşı ve Çanakkale Şehitlerine’ şiiriyle milli ve manevi değerlerimizi ayakta tutan, milli mücade-  
lenin büyük emektarla-  
rından Mehmet Akif  
Ersoy, 20 Aralık 1873’te  
Fatih’te dünyaya gelir.  
1936 yılının 27 Aralık  
günü ise Beyoğlu Mısır  
Apartmanı’nda vefat eder. 28 Aralık günü  
de Edirnekapı Şehitliği’nde ebedi âleme  
uçurlanır. Büyük şairimizin bu yıl  
vefatının 84. seneyi devriyesi. Kendisini  
rahmetle anıyoruz. Mehmet Akif denilince  
akla devlet-millet kalkınması, birlik ve  
beraberliğimiz gelir.



Hüseyin  
ÖZTÜRK

Bütün hayatını bu inanç ve anlayış  
üzerine teksif etmiş ve onun önceliği,  
hiçbir itiraz ve engel tanımadan; ‘çalışmak,  
çalışmak, çalışmak’ şartı olmuştur.  
Çocukluk ve gençlik yılları da dâhil olmak  
üzere 63 yıllık ömrü; çalışma, gayret ve  
azimli olmak üzerine geçmiştir. Azmin,  
gayretin, çalışmanın yer almadığı bir tek  
şiiri yoktur. Bugün bazı şiirlerinden  
örnekler hatırlatacağız. Safahat Birinci  
Kitabı’ndaki Hasbihal şiirinden şu iki  
mısraı nakledelim:

“Atalet fitratın ahkâmına mademki  
isyanıdır;

Çalışsın, durmasın her kim ki davasında  
insandır.”  
Bu iki mısraı bile kendisini insan sayan  
herkes için önemli bir ikazdır. Ataletin,  
tembelliğin, boş vermişliğin insanın  
yaratılışına isyan olduğunu anlatıyor.

★★★

Vaiz Kürsüsü şiirindeki şu mısralar da  
yine çalışmanın önemini vurguluyor:

“Bekayı hak tanıyan, sa’yi bir vazife bilir  
Çalış, çalış ki beka sa’y olursa hak edilir.”

Millet ve devlet olarak bekamızın  
teminatı üzerimize vazifeli işleri hakkıyla  
yapmak ve çalışmaya bağlıdır. ‘Seyfi Baba’  
şiiri de aynı mevzu üzerinedir. Seyfi  
Baba’nın üzerinden çalışmanın  
vazgeçilmezliğini şöyle anlatır:

“Kim kazanmazsa bu dünyada bir ekmek  
parası

Dostunun yüzkarası, düşmanın  
maskarası...”

Namerde muhtaç olmamak, bizim rızık  
medeniyetimizde temel değerlerindendir.  
Namerde muhtaç olmak tembelliği getirir,  
tembellik de çok geçmeden kurumlaşarak  
kendisine mekânlar oluşturur, bütün  
kötülükler de bu mekânlardan yayılır.

★★★

Mehmet Akif, insanın feraset sahibi  
olduğunu ve uyanık olması gerektiğini,  
kâinatın boşluk kabul etmediğini ve  
mutlaka doldurulacağını, bu sebeple  
kişinin kendisini geliştirmek ve çalışmak  
için sürekli zinde tutması gerektiğini  
öğütler. Mehmet Akif’e göre geçmişe  
takılıp kalarak, gelecekte de endişe  
etmenin insanı hasta edeceğini, ruhuna ve  
aklına zarar vereceğini ifade ederek yine  
bir şiirinde şöyle der:

“Sakin ey nur-i didem, geçmesin beyhude  
eyyamın

Çalış halin müsaitten... Bilinmez çünkü  
encamın...”

Sanırım bu ikazın daha ötesi yoktur.  
Burada şiirde günümüz Türkçesiyle  
anlaşılmayan kısımları açıklamak  
mümkün ama hani mevzumuz çalışma  
üzerine ya, dostlarımız sözlük kullanarak  
manalarını bulabilirler.

Akif’in bütün derdi tasası, hayatının  
başı, ortası, sonu, memleketimizin ve  
milletimizin kalkınması üzerinedir.  
Bunun için de tembelliği bu dünyanın  
Cehennemi, çalışmayı Cenneti olarak  
temsil ederek şöyle söyler: “Bilelim ki,  
çalışmadan hayatımızın idamesi ve  
ilerlemek imkânsızdır. Çalışmanın  
dünyası da ahireti de karanlık olacaktır.  
Bu âlem-i hayatta insanlar türlü türlü  
sıkıntılar çeker, türlü türlü musibetlere  
düşerler. Şayet yeis getirirlerse, (korku ve  
endişeye kapılırlarsa) çalışmayı  
bırakacakları için mahvolup giderler. Yok,  
o sıkıntıdan kurtulmak ve felaketi yenmek  
için uğraşırlarsa, sonunda muvaffak  
olurlar.” Dolayısıyla Mehmet Akif’e göre  
millet-devlet olarak kalkınmamızın ve  
istiklalimizin çaresi tekir: Çalışmak...  
Çalışmak... Çalışmak...

★★★

Sözü Mehmet Akif’in ‘Hasbihal’ şiiriyle  
sonlandıralım:

“Müsevvirler için dünyada mahvolmak  
tabiidir

Bu bir kanun-i fitrattır ki yok te’vili;  
Kat’idir.”

Yani bugünün işini yarına bırakan  
mahvolmaya mahkûmdur.

TBMM tarafından 2021 yılı ‘İstiklal  
Marşı Yılı’ ilan edildi.

# Mangala ve minyatür de UNESCO miras listesinde

**T**ürkiye yılı, iki kültürel değerini daha UNESCO İnsanlığın Somut Olmayan Kültürel Mirası Temsili Listesi’ne dahil ederek kapatıyor. Geleneksel zeka ve strateji oyunu mangala ile klasik Türk süsleme sanatlarından minyatürün de listeye alınmasıyla Türkiye’nin söz konusu listedeki kültürel miras varlık sayısı 20’ye ulaştı.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

**B**İNLERCE yıllık maziye sahip olan ve üç kıtaya yayılan Türk kültür mirası, UNESCO İnsanlığın Somut Olmayan Kültürel Mirası Temsili Listesi’ne dahil edilerek hem gelecek nesillere taşınması sağlanıyor hem de bütün dünyada tanıtımı yapılıyor. Bu kervana son olarak geleneksel zeka ve strateji oyunu mangala ile klasik Türk süsleme sanatlarından minyatür de dahil edildi. Her iki kültürel mirasın da UNESCO listesine alınmasıyla Türkiye’nin söz konusu listedeki kültürel miras varlık sayısı 20’ye çıktı. UNESCO listesine 2008 yılında ilk olarak Meddah Sanatları ile Mevlevi Semah Töreni girmişti.

**TÜRK STRATEJİ OYUNU**

UNESCO listesine Türk kültür varlığından son olarak mangala dahil oldu. Mangala-Göçürme, özel

tahtalarda veya zeminde çukurlar üzerinden doğaçlama olarak oynanabilen geleneksel bir oyun şeklinde tanınıyor. Oyun, çukurlara dağıtılmış taş, tahta, metal ve kemik, fındık veya

tohumlardan yapılmış peletlerle oynanıyor, en çok peleti toplayan oyuncu oyunu kazanıyor. Oyunun birkaç çeşidi var. Örneğin, tahtada oyuncu sayısına göre düzenlenmiş iki, üç, dört, altı veya dokuz çukur olabiliyor ve süre oyuncu sayısına göre değişiklik gösteriyor. Oyun, oyuncuların bilişsel, motor ve sosyal becerilerini, stratejik ve yaratıcı düşüncelerini geliştirir; onlara sabırlı ve düşünceli olmayı öğretiyor. Son zamanlarda, ilgili topluluklar oyunu öğrenmek ve/veya oynamak için mobil cihaz uygulamaları geliştirdi. Bu da ilgili becerileri aktarmanın ve genç nesiller arasında uygulamanın görünürlüğünü artırmanın yeni bir yolunu sağlıyor.

**GÖBEKLİTEPE’DEKİ İZ**

Mangala’nın bir Türk zeka ve strateji oyunu olduğunu belirten Hacı Bayram Veli Üniversitesi Geleneksel Sporları Araştırma ve Uygulama Merkezi Yöneticisi Dr. Zeynep Nalçoğlu, şu bilgiyi verdi: “Mangala’nın temeli çok eski dönemlere dayanıyor. Hatta Şanlıurfa’da Göbeklitepe’de yapılan araştırmalarda orada da bir mangala oyun alanına rastlandı. Hatta daha önce Gaziantep Müzesi’nde de mangala kayası adı verilen bir mangala düzeneği vardı. Mangala gerçekten çok eski dönemlere dayanan ama Osmanlı döneminde de çok yaygın bir şekilde oynanan günümüze kadar ulaşan, günümüzde de yaygınlığını sürdüren bir Türk zeka ve strateji oyunudur.”

## Dünya miras listesi için 5 önemli kriter

Kültür ve Turizm Bakanlığı kaynaklarına göre bir varlık aşağıdaki kriterlerden bir veya daha fazlasını karşılıyor ise UNESCO Komitesi, bu varlığın istisnai evrensel değere sahip olduğunu kabul ediyor. Önce bakanlık envanterine kaydedilen varlığın UNESCO’ya aday gösterilebilmesi için aranan kriterlerden 5’i şöyle:

1. İnsanın yaratıcı dehasının bir başyapıtını temsil etmeli.
2. Yaşayan veya ortadan yok olmuş bir kültürel geleneğe veya bir uygarlığa yönelik ünik veya en azından istisnai bir



Minyatür sanatçısı Parinisa Asgarova tablosu (Azerbaycan)

**SÜSLEME SANATI**

Listeye en son dahil olan diğer bir Türk kültür varlığı da minyatür... Minyatür, altın, gümüş ve çeşitli organik maddeler gibi hammaddeler kullanılarak kitap, kağıt hamuru, kilim, tekstil, duvar, seramik ve diğer eşyaların üzerine küçük resimlerin tasarlanmasını ve oluşturulmasını içeren iki boyutlu bir sanat eseri olarak tanımlanıyor. Minyatürün desenleri inançları, dünya görüşlerini ve yaşam

tarzlarını resimsel bir tarzda temsil ediyor ve aynı zamanda İslami etkiyle yeni bir karakter kazandı. Minyatür, figürlerin boyutlarının önemlerine göre değiştiği belirli bir perspektif türü

sergiliyor - gerçekçi ve naturalist tarzlardan önemli bir fark. Yüzyıllardır var olmasına rağmen gelişmeye devam ediyor ve böylelikle geçmiş ile bugün arasındaki bağları güçlendiriyor. Minyatür, öyküleri, olayları veya bilgileri bir resim yöntemiyle gösterme sanatı şeklinde de özetleniyor. Osmanlı döneminde bu sanat ‘nakış’ veya ‘tasvir’ olarak adlandırılıyor. Uygulayıcıları ise ‘rakkaş’, ‘müsavvir’, minyatür sanatçısı, tasvir sanatçısı veya ‘şebihnüvis’ olarak adlandırılıyor. Zamanla minyatür sanatı farklı okullarda ve coğrafyalarda gelişti. İslam inancının etkisinde yeni bir karakter kazandı. El yazmalarına uygulanan minyatürler, yaygın görsel sanatlar haline geldi.

**DEKORASYONA UYGULANDI**

Osmanlı minyatür okulu, imparatorluk coğrafyasının kültürel çeşitliliği ve çoğulculuğunu yüzyıllar içinde gelişen anlatım ve anlatım ilkeleriyle harmanlayarak farklı bir illüstrasyon yöntemi oluşturdu. 19. yüzyıldan itibaren bu sanatın uygulandığı alanlar çeşitlenerek kitapların yanı sıra minyatürler daha çok duvar, kanvas, ahşap, çini ve deri gibi malzemelere uygulandı. Minyatürlerin baskın konuları olarak manzara, sarayda tören, sünnet, düğün ve av sahneleri resmedildi. Minyatürler, dönemin gündelik yaşamı, kıyafetleri ve ritüelleri hakkında bilgi veriyor. Bu nedenle, aynı zamanda tarihsel bir belge işlevi de görüyorlar.



## UNESCO listesine dahil olan unsurlar 2020

- Geleneksel zeka ve strateji oyunu: Mangala / Göçürme
- Minyatür sanatı

## 2019

- Geleneksel Türk okçuluğu

## 2018

- Dede Korkut Ata / Dede Korkut Mirası, destan kültürü, halk masalları ve müzik

## 2017

- İslık dil (Acil korunmaya ihtiyaç duyan somut olmayan kültürel miras listesi)
- Bahar kutlaması, Hıdrellez

## 2016

- Çini yapımının geleneksel işçiliği
- Nevruz
- Gözleme yapma ve paylaşma kültürü: Lavash, katırma, jupka, yufka

## 2014

- Türk ebru sanatı

## 2013

- Türk kahvesi kültürü ve geleneği

## 2012

- Mesir macunu festivali

## 2011

- Tören keşkek geleneği

## 2010

- Semah, Alevi-Bektaşî ritüeli
- Geleneksel Sohbet toplantıları
- Kırkpınar Yağlı Güreş Festivali

## 2009

- Âşıklık geleneği
- Karagöz

## 2008

- Meddah sanatları, halk hikâyecileri
- Mevlevî sema töreni

## VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

## Görünmeyi satmak

Hizmet ve ürün pazarlaması arasındaki farkın vurgulandığı kitapta, hizmet satın almak isteyen müşterin düşünce tarzı ve hizmet sektörünün işleyişi inceleniyor. Hizmet sektörü geniş bir çerçevede tanımlanarak, pazarlamada bile satış sürülenin, ürünün ötesinde bir insan ilişkisi, bir beklenti, bir duygu olduğuna da dikkat çekiliyor. Bebek bakıcısı Kate’den Federal Express’e kadar çok farklı hacim ve konulardaki işlerden örnekler veriliyor.

Harry Beckwith / Optimist Yayınları

## Ticaret hukuku uygulamaları



Kitapta, Ticaret Hukuku’nun Ticari İşletme Hukuku, Şirketler Hukuku, Kıymetli Evrak Hukuku, Sigorta Hukuku, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hukuku alanlarına yaygın ve

güncel mevzuata göre çözümlü olaylar, karar incelemelerinin yanında araştırma ve çalışma gerektiren çözülecek olaylar ile güncel Yargıtay kararlarına yer veriliyor. Anılan nitelikleri itibarıyla kitabın, hukukçulara ve özellikle uygulamacılara faydalı olacağı düşünüyor.

Kolektif / Seçkin Yayıncılık

## VIOP’ta vadeli işlemler

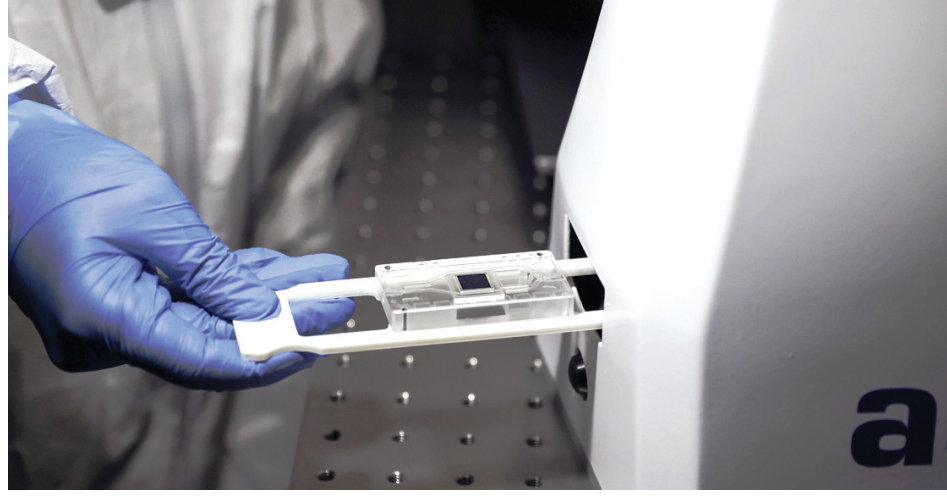
Kitabın ilk bölümünde, okurun ‘vadeli işlem kontratları’na ilişkin genel bilgisinin tamamlanması; ikinci bölümünde adım adım kendi bilgisayarında uygulayarak vadeli işlem kültürünü tamamlaması hedefleniyor. Üçüncü bölümü ise yatırım araçlarının kod ve özelliklerinden sözlüğe kadar oldukça geniş bir başvuru kaynağı niteliğinde. Kitap, VIOP’ta vadeli işlem sözleşmelerini bilgisayarda uygulayarak öğrenmek için gerekli bilgileri barındırıyor.

Adil Altaş / Scala Yayıncılık





# İSTANBUL TİCARİET ASELSAN Covid-19 avlayacak



**2 saatte  
analize  
hazır**

Hastadan alınan örneklerin yaklaşık 2 saatte analize hazır hale geldiğini ve bu süreyi kısaltmak için çalışmalarını sürdürdüklerini ifade eden Özkan, analiz sonucunun ise dakikalar içinde alınabildiğini dile getirdi. Özkan, geliştirilen cihazın ana ünitesinin değiştirilmeyeceğini aktardı.



**ASELSAN, Covid-19 tespitinde kullanılacak yeni bir cihaz geliştiriyor. Mikroelektronik optik tabanlı virüs tanı sistemi, klinik test aşamasına geldi.**

**A**SELSAN Araştırma Merkezi'nde, kimyasal ve biyolojik tehditlerin tespitine yönelik araştırmalar sonucu elde edilen bilgi birikimiyle, Covid-19 tespitinde kullanılacak şekilde bir cihaz geliştirme çalışması başlatıldı. Antikor tabanlı dijital tespite dayanan sistem, mercekler kullanılarak optik yöntemle tespit yapıyor. Hastalardan alınan örnekler tek kullanımlık kasetler üzerinde inkübe (kuluçkalama) ediliyor. Hastadan alınan örneğin yer aldığı kartuş, yapay zeka yazılımıyla analiz ediliyor ve sonuç raporlanıyor. Virüs tanı sistemi, yapısı bozulmamış virüsün, kartuş içinde bulunan ve anahtar-kilit uyumuyla çalışan antikorlar tarafından tutularak optik temelli olarak tespit edilmesini sağlıyor.

#### PATENT BAŞVURUSU

ASELSAN, sistemin kritik görülen bileşenleri için patent başvuruları yaptı. Bu sistemle Covid-19, influenza gibi üst solunum yolu enfeksiyonu semptomlarını gösteren virüslerin tek kaset üzerinde aynı anda tespit edilmesi amaçlanıyor. Sistem testleri sırasında antijenler, inaktif ve aktif

virüslerle çalışmalar yapıldı ve başarılı sonuçlar alındı.

#### HEDEF YÜZDE 99

Virüs tanı sistemi için yüzde 99 test doğruluk oranına ulaşılması amaçlanıyor. Sistem, hastane testleri için etik kurul onay aşamasında bulunuyor. Hasta örnekleriyle çalışmalar ise yakında başlayacak. Tanı kitinde öncelikli olarak Türkiye'nin ihtiyaçlarını karşılaması, ardından ihracat hedefleniyor.

ASELSAN Araştırma Merkezi Müdürü Biyosavunma Araştırma Programları Biriminden Lider Mühendisi Didem Lale Özkan, virüs tanı sistemi konusunda yürüttükleri çalışmalar ve geline aşamaya ilişkin bilgi verdi.

#### NÜKLEER TECRÜBE

Özkan, salgın döneminin, sağlık alanında da yerli ve milli çözümlere ihtiyaç olduğunu ve hızlı çözümler üretilmesi gerektiğini ortaya koyduğunu söyledi. Özkan, kimyasal, biyolojik, radyolojik, nükleer (KBRN) tehditlerin tespitine yönelik bilgi birikimleriyle virüs tanı sistemine odaklandıklarını işaret ederek, "Kendi mühendislerimizin çalışmalarıyla yerli ve milli bir sistem

geliştirdik. Mikroelektronik optik tabanlı bu sistemle Covid-19 virüsünü tespit ediyoruz" dedi.

#### DEMİRBAŞ OLACAK

Yeditepe Üniversitesi ve TÜBİTAK Biyogüvenlik Seviye 3 (BSL3) Laboratuvarı'nda onaylı testlerin tamamlandığını anlatan Özkan, şöyle devam etti: "YÖK KBRN ekibi içinde yer alıyoruz. Üniversitelerimizle de bu anlamda temas halindeyiz. Cihazımız çok yakında hastanelerde yerini alacak şekilde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Cihazımız optik tabanlı, dünyada ilk defa bu alanda ürünleştirilmiş bir sistem. Bu sistemle çoklu tanı yapabiliyoruz. Birden fazla hastalığı aldığımız sürüntü örneğiyle tek seferde tespit etme imkanımız var. 'In vitro' bir sistem. Cihazımızdaki tek kullanımlık kasetleri değiştirerek sınırsız sayıda hastalığın tespiti için uygulama yapma imkanı tasarlayabiliriz. Sadece SARS Cov2 özelinde değil, sürekliliği olan, hastanelerde demirbaşa dönüşebilecek cihaz geliştirdik."

Özkan, hastane klinik testlerinin tamamlanmasının ardından cihazın üretim sürecine başlanacağını ve hastanelerde yerini alacağını kaydetti.

## Tek örnekle çoklu tespit

Didem Lale Özkan, seri üretim hazırlıkları hakkında da şu bilgiyi verdi: "Etik kurul onay işlemleri devam eden prototip sistemimiz, sonraki adım olarak Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'nda (TİTCK) onaya arz edilecek. Hastane klinik testleri önümüzdeki aylarda tamamlandıktan sonra seri üretim safhasına geçilecek."

## INTERNATIONAL FINANCE AWARDS 2020'DE ZİRAAT KATILIM'A İKİ BÜYÜK ÖDÜL!

**EN İYİ  
KATILIM BANKASI**



**EN HIZLI BÜYÜYEN  
KATILIM BANKASI**



**Müşteri İletişim  
Merkezi**  
www.ziraatkatilim.com.tr



**Ziraat Katılım**

Paylaştıkça daha fazlası

[Twitter](#) [Facebook](#) [Instagram](#) [YouTube](#) /ziraatkatilim