



6 Temmuz'da açılıyor

■ Yeni nesil startup merkezi BTM, yılın ilk Sahne XL etkinliğine hazırlanıyor. Online olarak 6 Temmuz'da gerçekleştirilecek etkinlikte, mezun olmaya hak kazanan 19 girişimci, iş fikirlerini yatırımcılara anlatacak. Etkinlikte, girişimcilerin iş fikirlerinin yer aldığı stantlar da gezilebilecek. ■ 2'de



Nefeste ciro kaybı sınırı kalktı

■ Pandemiden olumsuz etkilenen KOBİ'lerin finansman sorunlarının giderilmesi için ilan edilen '2021 Nefes Kredisi' için başvuru şartı olan ciro kaybı kriteri kaldırıldı. ■ 7

Salgının dönüşüne bir daha imkan vermeyelim

✓ Koronavirüs salgını kısıtlamalarında, önemli bir eşik daha aşıldı. 1 Temmuz itibarıyla başlamak üzere sokağa çıkma kısıtlamalarının tümüyle kaldırıldığı açıklandı. Ayrıca şehirlerarası seyahat kısıtlamaları ile şehir içi toplu taşıma araçlarındaki sınırlamalar da sona erdi.

✓ İTO Başkanı Şekib Avdagiç, twitter hesabından şu açıklamayı yaptı: "Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı 'tam açılmayı' üretimde, istihdamda ve ihracatta 'tam atılıma' çevirelim. Planlandığı gibi 'tam aşılama' ile de salgının dönüşüne bir daha imkân vermeyelim." ■ 7'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odatürk

Doğrudan yatırım stratejisi yayımlandı

Uluslararası Doğrudan Yatırım Stratejisi yayımlandı. Cumhurbaşkanlığı Genelgesi ile duyurulan strateji belgesinde, yüksek katma değerli, bilgi-yoğun ve nitelikli istihdam sağlayan yatırımların Türkiye'ye kazandırılması için izlenecek yol haritası ortaya konuldu. ■ 8'de

Turizmde geç sezona VERİMLİ BAŞLANGIÇ

Geç başlayan sezonda turizm sektörünün beklentisi 26 milyon turist ve 20 milyar dolar gelir. İç turizm talebinde ise geçen yıla oranla yüzde 20-25 artış öngörülüyor.



İnşaatta maliyete ÇÖZÜM TALEBİ

Pandemiyle birlikte tedarik sorunları hammadde ve ürün fiyatlarını artırdı. Dövizdeki dalgalanmalarla girdi olarak kullanılan ürünlerin de fiyatı yükseldi. İnşaat sektörü, projeleri olumsuz etkileyen bu artışa karşı çözüm bekliyor. ■ 11'de



Gıda sektörü vadeye sınır istiyor

İTO Gıda İhtisas Komitesi'nin toplantısında, ev dışı tüketim sektöründe ödeme vadelerine sınırlama, organik ürünler ve müslilaj konusu değerlendirildi. Barış Cabacı ■ 11'de

İLK GÜNDEN AKIN

2020 yılında 15 milyon turist ağırlayan Türkiye, bu sezon başında hızlı aşılama ile güven verdi. Almanya ve Fransa'nın ardından Rusya da Türkiye'yi kırmızı listeden çıkardı. Kısıtlamaların kalkmasıyla ilk gün Rusya'dan turist getiren 44 uçak indi.



KİŞİ BAŞI HARCAMA

Geçen yıl turist sayısının azalmasına rağmen kişi başı harcamalar arttı. 2019'da 666 dolar olan kişi başı harcama 2020'nin son çeyreğinde 854 dolara yükseldi. Nisan ayında Türkiye'ye gelen turist sayısının yükselmesi verimli sezon beklentisini artırdı. ■ 9'da

Şimdiden ilk beşteyiz

Sezon ekimde bitmeyecek

Kongreleri bekliyoruz



Halı tamiriyle hizmet ihracı

Son zamanlarda ustaları bir elin parmakları kadar kalsa da halı tamirciliği devam ediyor. Yurt dışındaki halı koleksiyonerlerine tamir hizmeti veren ustalar, böylelikle hizmet

ihracatı da gerçekleştiriyor. 1 metrekare halı için 1 yıla kadar çalışan ustalar, tamiratın bütçesinin de 20 bin dolara ulaşabildiğini belirtiyor. Dilşah Keflioğlu ■ 19

Ticarete normalleşme DESTEĞİ UZADI

Pandemi nedeniyle uygulanan yasakların 1 Temmuz itibarıyla kaldırılması kararı ile reel sektöre sağlanan bazı desteklerin süresi de uzatıldı.

- 1 Turizm sektörüne sağlanan KDV desteği 1 ay daha uzatıldı. Sektördeki ivmesini artmasını bekleniyor.
- 2 30 Eylül 2021'e kadar kredi ödemelerindeki gecikmelere esneklik sürecek. Gecikmeye giren krediler için takip hesaplarına aktarılmadan önce 90 gün yerine 180 gün beklenilecek.
- 3 KOSGEB, salgından etkilenen imalat ve bu sektörü tamamlayıcı alanlardaki mikro ve küçük ölçekli işletmelere yönelik başlattığı Hızlı Destek Programı'nda ikinci etaba geçti. ■ 3'te

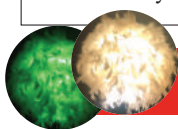
Geleceğin teknolojisi 'atölyeden'

Deneyap Teknoloji Atölyeleri, İstanbul'da da faaliyete geçiyor. Açılacak atölyelerde öğrenciler, tasarımdan yazılıma kadar belirlenen branşlarda üç yıl özel eğitim görecek. Bu sıralarda yetişen geleceğin gençleri, yarının teknolojisini tasarlayacak insan kaynağını oluşturacak. Adem Orhun ■ 12'de



Daimi elçilere burs imkanı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, lisans, yüksek lisans ve doktora programlarına kayıt yaptıracak 500 yabancı uyruklu öğrenciye burs verecek. ■ 14



Yerli pigmentle lambalar elektriksiz yanacak

Soyhan Alpaslan ■ 16'da



Sahne XL

6 Temmuz'da açılıyor

Yeni nesil startup merkezi BTM, bu yılın ilk Sahne XL etkinliğine hazırlanıyor. 6 Temmuz'da online olarak gerçekleştirilecek etkinlikte, mezun olmaya hak kazanan 19 girişimci, iş fikirlerini yatırımcılara anlatacak.

SENA YILDIRIM

YENİ nesil iş fikirlerinin topluma, ekonomiye, İstanbul'a ve Türkiye'ye kazandırılması amacıyla çalışmalarına tüm hızıyla devam eden Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), yılın ilk Sahne XL etkinliğini yapmaya hazırlanıyor.

ONLINE BULUŞMA

6 Temmuz'da online olarak gerçekleştirilecek etkinlikte, girişimcilik ekosistemi her yönüyle kapsamlı bir şekilde ele alınıyor. Sahne XL etkinliğinde, her bir girişimci kendisine ayrılan

5 dakikalık bölümde yatırımcıların karşısına çıkarak iş fikirlerini anlatma imkanı bulacak.

KAYIT ŞARTI

Sahne XL'de, birbirinden önemli konuşmacılar ve startuplar izleyicilerle online olarak bir araya gelecek. Etkinliğe katılmak isteyenlerin bilgisayar, tablet ve benzeri cihazlar veya akıllı telefonlarının başına geçmesi yeterli olacak. Etkinlik için kayıt alınacak.

Etkinlikte, projelerinde büyük aşamalar kaydeden ve 6 aylık program sürecini tamamlayan On Kuluçka ve Kuluçka

girişimlerinden başarıyla mezun olmaya hak kazanan 19 girişimci sunum yapacak. Sanal etkinlikte girişimcilerin iş fikirlerinin yer aldığı stantlar da gezilebilecek. Böylece izleyiciler, merak ettikleri soruları girişim stantlarında sorma fırsatı da yakalayacak. *Detaylı bilgi için: www.btm.istanbul*



İşte yatırımcıyla buluşacak 19 GİRİŞİM

- **Tıkla Takın:** Telefon kamerasından satın alınacak takıyı üzerindeymiş gibi görerek satın alma işlemi yapılan platform.
- **Queeme:** İşletmelere iş zekası ve verimlilik çözümleri sunarken, tüketicilerin sıra bekleme anlarındaki kaybolan zamanı onlara yeniden kazandıran uygulama.
- **Tedarikçinim:** B2B ve B2C işletmelerde ve OSB fabrikaları ile tedarikçi firmaların buluştuğu online ihale ve talep toplama platformu.
- **PensorAI:** Mobil uygulamalarda test işlemini yapay zeka ile normal yaklaşımdan 60 kat daha hızlı ve 5 kat daha ucuz yapan sistem.
- **Findaso:** Kurumların ihtiyaç ve yeteneklerini belirleyip eşleştirerek, aralarındaki işbirliği aktivitelerini kolaylaştıran yapay zeka tabanlı platform.
- **Virtual Try:** Online ve perakende mağazacılık sektöründe insanların kıyafetleri denemeden üzerlerinde gerçekçi bir şekilde görmelerini sağlayan artırılmış gerçeklik uygulaması.
- **Evlumba:** Yaşam alanı, kategori ve dizayn bazlı sunduğu altyapısı ile beyaz eşya, mobilya, aksesuar ve yapı malzemelerini sayısız tasarımda bir araya getiren teknolojik platform.
- **BIMCRONE:** Şirketlerin inşaat süreçlerini gerçek zamanlı olarak izlemesini, yönetmesini ve raporlamasını sağlayan bir bina bilgi modelleme yazılımı.
- **Sayıların Efendisi:** Çoğu öğrencinin korkulu rüyası olan matematik dersini keyifli hale getirmek amacıyla ilköğretim öğrencilerine yönelik tasarlanan oyun.
- **Kitapify:** Öğrenci ve okurları ihtiyaçları olan doğru kitaplarla buluşturan ve artık ihtiyaç olmayan kitapları ise nakde dönüştürerek zaman ve para kazandıran pazar yeri platformu.
- **Castera:** 3 boyutlu yazıcılar ile hastanın iyileşme sürecini daha konforlu hale getirmek için hastaya özel üretilen atel.
- **Tazekese:** Marketlerde ve



- restoranlarda son kullanma tarihi yaklaşmış ve fazla üretilmiş gıdaları daha ucuz yiyecek peşinde olan tüketicilere, gıda bankalarına ve hayvan barınaklarına ulaştırarak gıdayı çöp olmaktan kurtaran sistem.
- **Çizgi:** Çizerler ve yazarların içerik ürettiği, bu içeriklerle kazanç sağladığı, kullanıcıların ise bu içerikleri okuyarak eğlendiği bir mobil platform.
- **AdsLab:** Reklam verenler ve yayıncıları buluşturan sosyal bir reklam ekosistemi.
- **Jobuum:** İş ilanı verilirken aday niteliklerini zorunlu tutma seçenekleriyle akıllı eşleşme sağlayan ve adayların online tek yönlü video mülakat yapabildikleri end-to-end sosyal kariyer platformu.
- **Enerji Küpü:** Montaj gerektirmeyen, güç sağlamak için fosil yakıt tüketmeyen, kullanıcı ve doğa dostu yenilenebilir jeneratör.
- **Oktaenerji:** Yenilenebilir enerji kaynaklarından dalga enerjisinin düzensiz kuvvetlerinden elektrik enerjisi üretebilen makina.
- **Sanal Clinic:** Pratik eğitimlerin, vaka sunumlarının ve probleme dayalı öğrenimlerin online ortamda yapılmasını sağlayan platform.
- **Numondial Dijital:** Tüm iletişim kanallarına tek platformdan, her mekan ve bilgisayardan ulaşılabilmesine ve kullanılabilmesine olanak sağlayan platform.



Yeşil elektrik piyasası işleme açıldı

Yenilenebilir Enerji Kaynak Garanti (YEK-G) Sistemi ve Organize YEK-G Piyasası, 21 Haziran itibarıyla işleme açıldı. Açılışla 100 piyasa katılımcısının 127 yenilenebilir enerji santrali, sisteme kaydını yaptırdı. Katılımcıların 53'ü üretim, 47'si de tedarik lisansına sahip.



belgelendirebilecek. Böylece üretimden tüketime kadar her aşamada elektriğin hangi yenilenebilir kaynaktan üretildiğini takip edebilecek."

BLOKZİNCİR TEKNOLOJİSİ

YEK-G sisteminin yüzde 100 yerli imkanlarla blokzincir teknolojisi kullanılarak oluşturulduğunu belirten Dönmez, şu bilgiyi verdi: "Üretilen her 1 megavat elektrik üretimine karşılık özel bir kod tanımlanacak. Bu da sistemin veri doğruluğunu ve takibini sağlayacak. 21 Haziran itibarıyla 100 piyasa katılımcısının 127 yenilenebilir enerji santrali, sisteme kaydını yaptı. Bunların 53'ü üretim, 47'si tedarik lisansına sahip. 1 Haziran'da devreye aldığımız sistemimizde bugüne kadar 5.2 teravatsaatlik YEK-G belgesi ihraç edildi."

Yeni bir ihracat kapısı açıldı

Yeşil enerjinin artık ekonomilerin gidişatını belirleyen ve yön veren bir niteliğe kavuşmaya başladığına dikkati çeken Fatih Dönmez, ülkelerin son zamanlarda iklim değişikliğiyle mücadele için yenilenebilir enerjide önemli düzenlemeleri hayata geçirdiğini söyledi. Bu düzenlemelerden birinin Avrupa Birliği'nin (AB) yayımladığı Yeşil Mutabakat olduğunu hatırlatan Dönmez, şöyle devam etti: "İlerleyen dönemde YEK-G, AB'nin karbon vergisi yükümlülükleri ve sınırda karbon vergisine karşılık kullanılabilir. Kaynak ifşası ve bunun sertifikalandırılmasıyla yenilenebilir enerji, üreticilerimiz için yeni bir ihracat kapısı. Türkiye'nin yurt dışına açılan yeni gümrük kapılarından biri de YEK-G olacak."

Rekabet gücümüz artacak

Yenilenebilir enerji kullanımını belgeleyen şirketlerin yurt içi ve yurt dışındaki muadillerine göre rekabet açısından daha güçlü bir konuma geleceğini vurgulayan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, "Sosyal sorumluluk, çevre bilinci ve karbon ayak izinin azaltılmasına yönelik atılan bu adım, şirketlerimizin marka değerine de olumlu katkılar sunacak. İtibar yönetiminde önemli bir enstrüman olacak. Firmalarımız, sürdürülebilirlik raporlarında YEK-G belgelerine yer verebilecek. Çevreye karşı duyarlılıklarını bu şekilde kanıtlamış olacaklar" dedi.



AB çelik kotasını 3 yıl daha uzatıyor

AVRUPA Birliği (AB), 2018'den beri çelik ithalatına yönelik uyguladığı kota ve gümrük vergileri sistemini AB üreticilerinin ithalatla yaşanamayacak artıştan etkilenmemesi için üç yıl daha uzatacak. AB'ye çelik ihracatı yapan başlıca ülkeler arasında Türkiye, Çin, Hindistan, Rusya, Güney Kore ve Ukrayna bulunuyor. Washington'ın çelik ithalatına uyguladığı yüzde 25 gümrük vergisi ABD'nin kapılarını pek çok ihracatçıya kapatırken, AB'nin paslanmaz çelik de dahil olmak üzere 26 çelik türevine koruyucu önlemler getirmesine neden olmuştu. AB, kotayı aşan ithal çeliğe gümrük vergisi uyguluyor.

YÜZDE 3 ARTIRILACAK

Fransa, Almanya, İtalya dahil olmak üzere 12 AB ülkesi, ocak ayında Avrupa Komisyonu'na 30 Haziran'da süresi dolacak



önlemlerin uzatılması için çağrıda bulunmuştu. AB'nin ticaret politikalarını yöneten komisyon önlemleri değerlendirdikten sonra üç yıl daha uzatmaya karar verdi.

Kota, başlangıçta ve 2022 ile 2023'te yüzde 3 artırılabilecek. Önlemler üç yıl aşkın sürmüş olacağı için Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) kuralları kapsamında kotaya tabi olanlar AB ürünlerine gümrük vergisi getirme gibi karşı tedbirler alabilecekler.

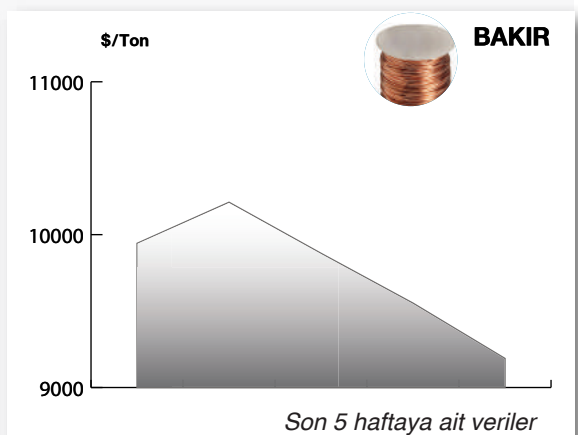
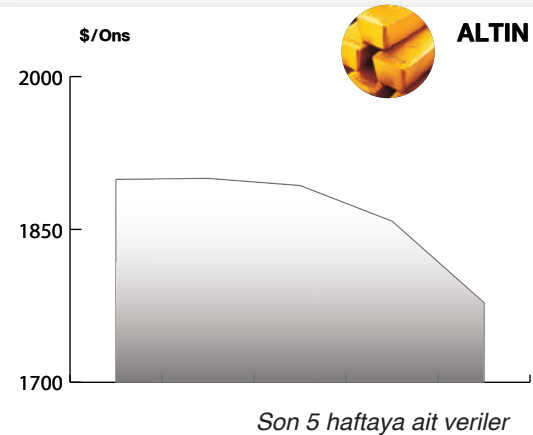
Derleyen: Necmi Uysal necmi.uysal@ito.org.tr

Uluslararası emtia piyasaları

		Güncel	Haftalık	Yıllık
		Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	74.8	1.1	75.6
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	3.26	0.6	97.6
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	115.3		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	121	4.1	116.2
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.778	-4.3	0.5
	Gümüş (\$/Ons)	25.8	-6.7	44.9
	Platin (\$/Ons)	1.086	-5.9	30.8
	Bakır (\$/Ton)	9.190	-3.8	55.9
	Alüminyum (\$/Ton)	2.407	-2.4	51.0
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	670	-4.1	21.0
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	213	-3.8	108.3
	Kurşun (\$/Ton)	2.165	-0.1	24.1
	Kalay (\$/Ton)	31.902	-2.7	86.6
	Çinko (\$/Ton)	2.841	-4.9	38.5
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	17.701	-1.2	41.2
	Buğday (\$/Ton)	207	0.6	16.9
	Mısır (\$/Bushel)	6.6	-1.3	103.1
	Mısır (\$/Ton)	269		
	Pamuk (\$/Lb)	0.85	0.0	34.9
	Kakao (GBP/Ton)	1.610	-0.1	-11.0
	Kahve (\$/Lb)	1.51	0.0	57.3
	Kahve (\$/Ton)	3.329		
	Şeker (\$/lb)	0.16	-5.9	33.3
	Şeker (\$/Ton)	353		
	Kereste (\$/m³)	377	-11.8	107.1
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	818	12.4	34.1
	Baltık Kuru Yük Endeksi	3.119	3.1	92.9

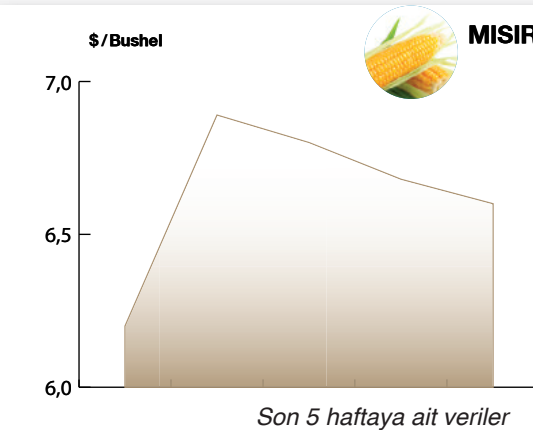
Veriler, 22 Haziran 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



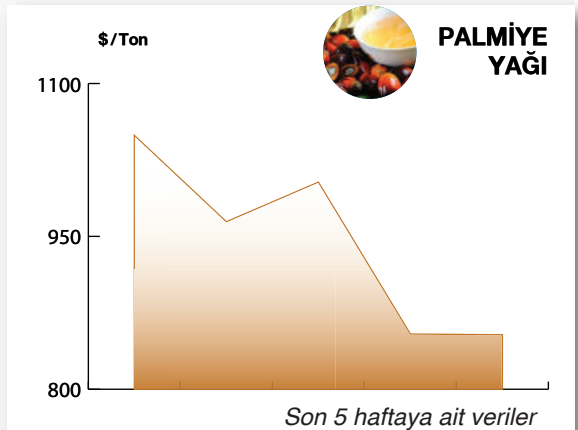
Hava döndü

Altının ons fiyatı 1.800 doların altına geriledi ve haftalık kaybı yüzde 4.3'e ulaştı. Fed Başkanı Powell'in son dönemde yükselen enflasyonun, emtia ve özellikle petrol fiyatlarındaki yükseliş ile harcamalardaki artıştan kaynaklandığını ve geçici olup uzun vadeli hedeflerine döneceğini açıklaması altına satış getirdi. Enflasyon kaygılarının giderek artması ve diğer emtialardaki olağanüstü artışa karşın göreceli olarak düşük kalan altın fiyatları, 1.900 dolara kadar yükselmişti.



Çin satıcı

Mayıs ayında tonu 10 bin 700 dolara kadar çıkan bakır fiyatları, en büyük alıcı olan Çin'in elindeki bakır, alüminyum ve çinko rezervlerinden satış yapacağını açıklamasıyla 9 bin dolara kadar geriledi. Bakır rezervlerinin yanında veriler, Çin'den yapılan bakır ihracatının son üç aydır arttığını ve geçen yılın mart ayından beri en yüksek seviyesine ulaştığını gösteriyor. Diğer taraftan rekor fiyat artışındaki etkenlerden biri olan bakır üretimindeki sıkıntıların aşılmasına başlanmasıyla 2021'in ilk üç ayında bakır üretimi yüzde 3.7 arttı.



Arjantin ve hava etkili

Mısır fiyatları, haftayı yüzde 1.3 kayıp ile kapadı. Arjantin'in mısır üretimi tahmininin 48 milyon tona yükseltilmesi ve ABD'de hava durumunun mısır için elverişli olması beklentisi, düşüşte etkili oldu. ABD Tarım Bakanlığı tarafından yayınlanan rapora göre, 2020-21 sezonunda ABD'nin mısır ihracatı 1.9 milyon ton artarak 72.4 milyon tona ulaştı ve talebin en büyük kısmı Çin'den geldi. Dünya mısır üretiminin, Brezilya'da yaşanan kuraklık sonucu 1.125 milyon ton ve artışın da yüzde 5.7 olması bekleniyor.

Vergiler indiriliyor

Palmiye yağının alternatifi olan soya yağında yaşanan düşüş, palmiye yağı fiyatlarına da yansdı ve haftayı yüzde 12.4 kayıp ile kapattı. En büyük tüketici Hindistan'ın palmiye yağına uyguladığı ithalat vergisini düşüreceğini açıklaması, fiyat düşüşünün bir diğer nedeni. İkinci büyük üretici Malezya yüzde 8 ihracat vergisi uygularken, en büyük üretici Endonezya da Hindistan gibi ihracat vergi oranlarını düşürme yönünde çalışma yaptığını açıkladı.



Yetkilendirmeye dikkat

Yatırım çağrısı başvurularının, www.hamle.gov.tr adresi üzerinden firmalar adına yetkilendirilmiş gerçek kişiler tarafından yapılması gerekiyor. Gerçek kişilerin firmalar adına yetkilendirme işlemleri, 31 Mayıs 2018 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan ‘Yetkilendirme

Tebliğî’nin 5’inci maddesinde sayılan esaslara göre yürütülecek. Buna ilişkin örnek de, program portalı ‘dokumanlar’ sayfasında bulunuyor. Yatırım hazırlığı olan firmaların ileride sıkışıklık yaşamaması için yetkilendirme konusunu erkenden başlatması tavsiye ediliyor.



Üretimde yapısal dönüşüme çağrı

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında açılan ilk çağrı ‘mobilité’nin ön başvuruları tamamlandı. Programın ikinci çağrısı, ‘Üretimde Yapısal Dönüşüm’ başlığıyla açıldı. Çağrıda belirtilen ürünleri üretmek isteyenler, yatırım projelerini sunup destek alabilecekler.

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı (HAMLE) kapsamında yatırımcılara ikinci çağrısını yaptı. Bakanlık, ön başvuruları 22 Haziran’da tamamlanan ‘mobilité’ başlıklı çağrının ardından şimdi de ‘Üretimde Yapısal Dönüşüm Çağrısı’nı duyurdu.

Başvurular, www.hamle.gov.tr web sitesinde bulunan program portalı uygulaması üzerinden alınacak.

Yatırımcı adaylarından, ön başvurudan sonra ayrıntılı dosyaların yer aldığı kesin başvurular istenecek.

Çağrı kapsamında sadece Türkiye’de yerleşik sermaye şirketleri başvurabilecek.

Program kapsamında desteklerden yararlanacak yatırımcının, ürün hakkında teknik yönlendirme kapasitesi bulunan veya ürünü satın alma talebine sahip olan bir ya da daha fazla proje paydaşı ile işbirliği yapması bekleniyor.

10 MİLYON TL

Yeni başlayan çağrı kapsamında GTİP kodlarına göre yeni ürün listesi

yayımlandı. Bu çağrı kapsamında bu GTİP kodlarına uyan ürünleri üretmek üzere Ar-Ge ve üretim için en az 10 milyon liralık yatırım projeleri sunulabilecek.

GTİP’Lİ ÜRÜN LİSTESİ

Web sitesinde ilan edilen ürün listesinde öncelikli olarak çeşitli madenlerden mamul alaşımli metaller yer alıyor. Listedeki ürünlerden bazıları ise şunlar: Enjeksiyon motorları, fanlar, kompresörlü ürünler, ısı değiştiriciler, forkliftler, ekskavatörler, tarım makineleri, dokumacılıkta ve örgüde kullanılan bazı makineler, torna tezgahları, falflar ve rulmanlar.

YENİLİKÇİ ÜRÜNLER

GTİP kodlarına uyması istenen bu ürün listesi dışında, 4 grupta 24 başlıkta çeşitli ürünler de çağrı kapsamında kabul edilecek. ‘Yenilikçi teknoloji alanlarına göre ürünler’ diye ayrılan bu gruptakiler, GTİP’e oranla daha geniş bir çalışma alanını ifade ediyor.



Çağrı takvimi

Ön başvuru: 23 Haziran-1 Ağustos

Ön değerlendirme: 1-11 Ağustos

Kesin başvuru: 31 Ağustos

Bağımsız değerlendirme raporunun yüklenmesi: 29 Eylül

Ar-Ge için TÜBİTAK desteği

HAMLE programındaki çağrılarda, hem KOBİ’ler için KOSGEB, hem Ar-Ge için TÜBİTAK destekleri hem de Yatırım Teşvik Mevzuatı seferber ediliyor. Yatırım projesinin TÜBİTAK desteklerine konu olabilecek faaliyetleri içeren Ar-Ge kısmı için yatırımcı, Ar-Ge faaliyetlerinin

tamamını veya bir kısmını yürütmek üzere bir veya daha fazla Ar-Ge yüklenicisiyle ortaklı Ar-Ge projesi sunabiliyor. Ancak, sunulacak projenin sadece bir Ar-Ge projesi olmaması gerekiyor. Projenin üretime yönelik yatırım faaliyetlerini yatırımcının yürütmesi gerekiyor.

Tedarikçiler için işbirliği teknikleri webinarı



İSTANBUL Ticaret Odası, 7 Temmuz’da ‘Tedarikçiler Açısından Ana Sanayiye Dönük Yeni Pazarlama ve İşbirliği Teknikleri’ başlıklı bir webinar düzenleyecek. Tedarikçi işbirliği ve erken dahil olma ile otomotiv sektöründe satın alma ve geleceğin beklentileri konularının ele alınacağı webinar, 14.00-16.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. Webinar, İTO’nun youtube kanalı üzerinden de canlı yayınlanacak.

Ayrıntılı bilgi için: www.ito.org.tr



TÜBİTAK’tan iki önemli eğitim

TÜBİTAK, yakın zamanda yürürlüğe girmesi planlanan, 9. AB Çerçeve Programı olan Ufuk Avrupa Programına dair deneyimli araştırmacıların yanı sıra, az deneyime sahip diğer katılımcılara odaklanan ve yeni Ufuk Avrupa Programı kapsamındaki Avrupa İnovasyon Ekosistemleri (EIE) girişimi ile ilgilenen araştırmacıları hedefleyen bir tanıtım etkinliği düzenliyor.

5-6 Temmuz tarihlerinde yapılacak Avrupa İnovasyon Ekosistemleri için 2021-2022 Çalışma Programı’nda, Avrupa İnovasyon Ekosistemlerinin bağlamı, vizyonu, hedefleri ve beklenen etkilerine ilişkin bilgilendirme yapılarak, çağrılarla ilgili genel bilgi verilmesi amaçlanıyor. Eğitime, Ufuk 2020 INNOSUP çağrılarında koordinatör olarak yer alan bir Türk firması da katılarak tecrübelerini paylaşacak. Etkinlik, katılımcılardan gelen soruları, interaktif bir şekilde cevaplama fırsatı sunan panelistler arasında gerçekleşecek olan ‘yuvarlak masa müzakeresi’ ile sona erecek.

Etkinlik kapsamında odaklanılacak çağrılar şöyle:

■ Avrupa genelinde birbirine bağlanmış, kapsayıcı inovasyon

ekosistemleri inşa etmek.

■ Yüksek toplumsal değerle sürdürülebilir ticari büyümeyi hızlandırmak için inovasyon ekosistemleri içerisinde ve arasında ağ bağlantısını sağlamlaştırmak

■ Yenilikçi KOBİ’ler için Avrupa Ortaklığına (Eurostars 3) destek vermek

Etkinlik ön kayıt formu için:
<https://docs.google.com/forms/d/1P0tCSux2Ewc9Cc2wuTrgWl7qcvyLTj5fSBFWIMwvnxnD4>

ARAŞTIRMA KURUMLARINA ÖZEL

TÜBİTAK, ayrıca Ufuk Avrupa Twinning Çağrısı için 29-30 Haziran tarihleri arasında odak grup eğitimi verecek. Türkiye gibi genişleme ülkelerindeki araştırma kurumlarına yönelik eğitim, bu kurumlar ile AB düzeyindeki lider kurumlar arasında sağlam işbirliği bağlantılarının kurulmasını hedefliyor. Eğitim, ayrıca araştırma yönetimi ve idari becerilerin geliştirilmesine yardımcı olacak.

Kayıt için:
<https://ufuk2020.org.tr/tr/haberler/ufuk-avrupa-twinning-cagrisi-odak-grup-toplantisi-29-30-haziran-2021-tarihlerinde>


NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency



İŞİNİZ NE OLURSA OLSUN

SİZE EN UYGUN ÇÖZÜMÜ SUNUYORUZ

İşinizi Kuzey Ren-Vestfalya’da (NRW) kurun.



Eyaletin resmi kalkınma ajansı **NRW.Global Business**, Almanya’nın bu 1 numaralı ticaret ve yatırım bölgesindeki şirketleşme ve yatırım projelerinizde size destek oluyor. Avrupa pazarında büyüyelemek için sunduğumuz ücretsiz hizmetlerimizden yararlanın. Yatırım projelerinizi en başından başlayarak, başarıyla sonuçlanana kadar ve hatta daha sonraki safhalarında refakat edelim.

Bizimle iletişime geçin!


www.nrwglobalbusiness.com


GERMANY AT ITS BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN

SGK borç yapılandırılmasında en çok merak edilenler

SGK borç yapılandırılması, 31 Ağustos 2021 tarihine kadar devam edecek. Peki, SGK para cezalarında af var mı? Kapanan işyerleri nasıl başvuru? SGK ile davalı işyerleri yapılandırmadan faydalanabilir mi? İşte, borç yapılandırmaya dair en çok merak edilen konular...

TORBA Kanun ile yürürlüğe konan işverenlerin SGK borç yapılandırması, 31 Ağustos 2021 tarihine kadar devam edecek. Sosyal güvenlik borç yapılandırılmasına ilişkin uygulamalar konusunda okuyucularımızın en çok merak ettiği hususları açıklamaya devam ediyoruz.

PARA CEZALARINDA AF VAR MI?

SGK borç yapılandırılmasına başvuranların idari para cezalarının yüzde 50'si ile bugüne kadar uygulanan gecikme cezası ve zammı tamamen silinecek, kalan yüzde 50'lik kısma sadece Yİ-ÜFE (Yurtiçi Üretici Fiyatları Endeksi) uygulanacak. Bu fırsatın kaçırılmaması için özellikle geçmiş dönemlere ait idari para cezası bulunup henüz tebliğ edilmemişse bunun için işyeri dosyasının bulunduğu SGK'ya müracaat edilmesinde fayda var.

ALTERNATİF BAŞVURU SEÇENEKLERİ NELER?

SGK borçlarından dolayı işverenlere üç başvuru şekli öngörülüyor. Buna göre SGK tarafından önceden hazırlanan matbu başvuru formu eksiksiz doldurularak en geç 31 Ağustos 2021 tarihine kadar;

- e-sigorta kanalıyla,
 - İşverinin bağlı bulunduğu sosyal güvenlik il müdürlüğüne / sosyal güvenlik merkezine elden,
 - Posta kanalıyla gönderilmeli.
- Belirtilen tarih geçirilirse yapılandırma hakkı kaybolacak. e-bildirge şifresi aktif olanlar tarafından yapılacak başvurular, e-sigorta kanalıyla veya posta yoluyla yapılacak. Başvuruların posta yolu ile yapılması halinde taahhütlü, iadeli taahhütlü, PIT Kargo ya da APS gönderilerinin tercih edildiği durumlarda, başvuru formunun postaya verildiği tarih, kuruma verildiği tarih olarak kabul edilecek. Buna karşın, adi posta yolunun tercih edilmiş olması halinde, başvuru formunun kurum evrak kayıtlarına giriş tarihi, kuruma verildiği tarih olarak kabul edilecek. Bu bağlamda okuyucularımıza adi posta yerine taahhütlü, iadeli taahhütlü seçenekleri tercih etmelerini tavsiye ediyoruz.

KAPANAN İŞYERLERİ NASIL BAŞVURACAK?

Kapanma ya da başka bir sebeple SGK (5510 s.) Kanunu kapsamından çıkmış olup daha önce e-sigorta kullanıcı kodu ve şifresi almamış veya e-sigorta kullanıcı kodu ve şifresini unutmuş olan işverenlerce e-sigorta kanalıyla başvuru yapılamayacak. Bu nitelikteki işyeri işverenlerince yeniden yapılandırma başvurularının elden ya da posta kanalıyla işverinin bağlı bulunduğu sosyal güvenlik il müdürlüğüne / sosyal güvenlik merkezine yapılması gerekiyor. Bu işyerleri için

e-sigorta ya da posta yoluyla başvuru yapılamaz.

SGK İLE DAVALI İŞYERLERİ BAŞVURABİLİR Mİ?

SGK aleyhine borç nedeniyle dava açmış olan işverenler de yapılandırmadan faydalanabilir. SGK borçlarıyla ilgili dava açılmış veya kanun yoluna başvurulmuş olması halinde, borçların Torba Kanun'a göre peşin veya taksitler halinde ödenebilmesi için açılmış davalardan feragat edildiğine dair bir dilekçenin ilgili sosyal güvenlik il müdürlüğüne / sosyal güvenlik merkezine verilmesi gerekiyor. Dilekçe örneği matbu olup, SGK'dan temin edilerek doldurulabilir.

Soru ve sorunlarınız için: isakarakas@hotmail.com



İsa KARAKAŞ



Peşin ve taksit tercihleri sonradan değiştirilebilir mi?

SGK'ya ilişkin borç türleri için işverenlere hem peşin hem de taksitle ödeme seçenekleri sunuluyor. Kapsama giren borçlar için peşin ödeme yolu tercih edilmiş olmasına rağmen 1 Kasım 2021 tarihine kadar başvuruda bulunulması halinde, peşin ödeme başvuruları, talep edilecek taksit sayısına göre taksitlendirilecek. Başvuru sırasında, hesaplanan borcun taksitler halinde ödeneceğinin beyan edilmesine rağmen kapsama giren borcun tamamının 1 Kasım 2021 tarihine kadar peşin olarak veya tercih edilen taksit süresinden daha kısa taksit süresi içinde ödenecek olması halinde, ilgili borçlar bankaların borç kapatma menüsünden ödenebilecek.

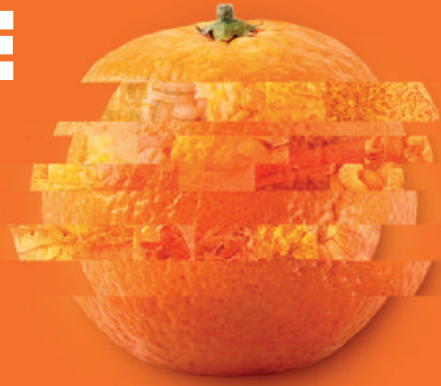
Yapılandırma hakkı hangi hallerde kaybedilecek?

Torba Yasa ile getirilen kolaylıkların önümüzdeki yıllarda tekrar yürürlüğe konmasıyla ilgili kesin bir garanti yok. Bu nedenle taksitlendirilen borcun ilk iki taksitinin süresi içinde ve tam ödenmesine dikkat edilmeli. Aksi takdirde yapılandırma taahhüdü ihlal edilmiş sayılarak, bu haklardan mahrum kalınabilir. İlk iki taksitin süresinde ve tam olarak ödenmesine rağmen diğer taksitlerin bir takvim yılında ikiden fazla vadesinde ödenmemesi ya da eksik ödenmesi halinde yapılandırma taahhüdü ihlal edilmiş sayılacak. Ödeme planları oluşturulduktan sonra ödenecek tutarlar banka ekranlarına yansıtılacağından, ödeme planları tebliğ edilememiş borçluların banka kanalıyla ödeme yapmaları mümkün olacak.

SIAL MIDDLE EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Eylül 2021

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



GIDA SEKTÖRÜNÜN ORTA DOĞU'DAKİ KALBI SIAL MIDDLE EAST KAPILARINI AÇIYOR

SIAL MIDDLE EAST

- 50 ülkeden 1.143 katılımcı
- 550 VIP alım heyeti
- Profesyonel ikili görüşmeler
- 23.000 ziyaretçi
- Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Hindistan, İran, Mısır'dan alım heyetleri

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 5.985 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç

Tel : 0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanca@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18

Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 05
E-Posta : cagri.oluc@ito.org.tr
GSM : 0532 171 42 03

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

veysi.sevig@ito.org.tr



VERGİ
REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Yeni borç yapılandırması kolaylığı

Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin 7326 Sayılı Kanun'un 9. maddesinin birinci fıkrasının ikinci bendinde ilgili maddelerde yer alan özel hükümler saklı kalmak kaydıyla bu kanundan yararlanmak isteyen borçlular, 31 Ağustos 2021 tarihi sonuna kadar ilgili idareye başvurmak zorundadırlar.

Buna göre Hazine ve Maliye Bakanlığı'na, il özel idarelerine, belediyelere, büyükşehir belediyelerine, YİKO'B'lara, (büyükşehirlerde kamu yatırımlarının hayata geçirilmesinde önemli aktörler), büyükşehir belediyeleri su ve kanalizasyon idarelerine bağlı tahsil dairelerine olan ve bu kanunun 2. maddesi kapsamına girenlerin borçlarını bu madde kapsamında ödemek isteyen borçluların, 31 Ağustos 2021 tarihine (bu tarih dahil) kadar borçlu oldukları, tahsil dairelerine yazılı olarak başvurumaları gerekmektedir.

Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı vergi dairelerine olan borçları için söz konusu kanunun 2. maddesinden yararlanmak isteyen borçlular, başvurularını Gelir İdaresi Başkanlığı'nın internet adresi (www.gib.gov.tr) ya da e-devlet (www.turkiye.gov.tr) üzerinden yapabilecekleri gibi bağlı oldukları vergi dairesine doğrudan veya posta yoluyla ya da diğer vergi daireleri aracılığıyla da yapabileceklerdir.

Bağlı olunan vergi dairesi dışındaki vergi dairelerine başvuruda bulunulması halinde ödeme planları, borçluların bağlı oldukları vergi daireleri tarafından tanzim edilecek ve borçlulara ödeme planları müracaat edecekleri herhangi bir vergi dairesinde imza karşılığında elden, gerekli şartların bulunması koşuluyla (www.gib.gov.tr) internet adresi üzerinden doğrudan verilebilecektir.

Bu tebliğ ekinde yer alan başvuru dilekçeleri, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı vergi dairelerine ödenecek kesinleşmiş alacaklar için madde hükmünden yararlanmak isteyen borçlular tarafından kullanılmak üzere düzenlenmiş olup alacaklı diğer idarelerce örneğe uygun başvuru dilekçelerinin hazırlanarak borçluların kullanımına sunulması icap etmektedir. Ayrıca alacaklı diğer idareler alt yapılarının uygun olması halinde başvuruları elektronik ortamda da alabilecekler.

Borçluların birden fazla vergi dairesine olan borçları için kanundan yararlanma isteminde bulunmaları halinde, her bir vergi dairesi için ayrı ayrı başvurumaları gerekmektedir.

213 Sayılı Vergi Usul ve 6183 Sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanunlar ile diğer kanunlarda yer alan sorumluluk düzenlemeleri nedeniyle mirasçılar, kefiller, şirket ortakları ve kanuni temsilciler gibi amme borçlusu sayılan kişiler, sorumlu oldukları tutarlar dikkate alınarak ilgili vergi dairesine yazılı başvuru yapmak suretiyle 7326 Sayılı Kanun hükümlerinden yararlanabileceklerdir. Dolayısıyla bu kişilerin, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın internet adresi ve e-devlet üzerinden başvurumaları mümkün bulunmamaktadır.

Borçlular, madde kapsamına giren toplam borçları için madde hükmünden yararlanabilecekleri gibi talep ettikleri dönem ve türler açısından da madde hükmünden yararlanabileceklerdir. Ancak; motorlu taşıtlar vergisi mükelleflerinin, her bir taşıt itibarıyla hesaplanacak toplam borç tutarı için başvuruda bulunmaları zorunludur.

7326 Sayılı Kanun'un 2. maddesinin altıncı fıkrasında yer alan hüküm gereğince bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla yargı kararı ile bunlara bağlı fer'i alacakları (sözleşmelerde düzenlenen her türlü ceza ve zamlar dahil) kanun kapsamındadır.

Örneğin su kullanım dönemi 15 Mart 2021 ila 15 Nisan 2021 olan su alacağı, faturada yer alan son ödeme tarihi 2021 Nisan ayı içerisinde rastladığı takdirde kanun kapsamına girmekte, mayıs ayına rastladığı takdirde kanun kapsamına girmemektedir.

7326 Sayılı Kanun'un 1. maddesinin birinci fıkrasının (h) bendinde, YİKO'B'ların vadesi 30 Nisan 2021 tarihinden (bu tarih dahil) önce olduğu halde, bu kanunun yayımı tarihi itibarıyla ödenmemiş olan 6183 Sayılı Kanun kapsamına alınmıştır.

YİKO'B'lar, büyükşehirlerde kamu yatırımlarının hayata geçirilmesinde önemli aktörlerdir. Kamu adına uygulayıcı rolünün yanı sıra koordine eden, izleyen ve denetleyen bir rol de üstlenmişlerdir. YİKO'B'lar kamu yatırımlarının verimli, hızlı ve etkili şekilde hayata geçmesi için çalışmakta ve belirlenen politikaların yerelde iyi yönetim uygulamalarıyla hayata geçirilmesini desteklemektedir.

Normalleşmede yeni etap

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 1 Temmuz itibarıyla başlamak üzere sokağa çıkma kısıtlamalarını tümüyle kaldırdıklarını açıkladı. Ayrıca şehirlerarası seyahat kısıtlamaları ile şehiriçi toplu taşıma araçlarındaki sınırlamalar da sona erdi.

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan, Kabine Toplantısı'nın ardından yaptığı açıklamada, koronavirüs salgınıyla mücadele sürecini değerlendirdi ve kısıtlamalarla ilgili alınan yeni kararları duyurdu. Salgında yaşanan gelişmeler ve bu çerçevede izlenen yol haritasının kabine gündeminin ilk konusunu oluşturduğunu belirten Erdoğan, alınan tedbirlerden etkilenen her kesimin üzerindeki yükü hayata geçirdikleri destek ve teşvik paketleri ile azaltıldıklarını söyledi.

İSTİHDAM REKORU

Kısıtlamaları, üretim ve istihdam üzerinde olumsuz etki yapamayacak şekilde uyguladıklarını belirten Erdoğan, "Sanayi üretimimiz yükselişini düzenli olarak sürdürüyor. Nisan ayında bir önceki aya göre yüzde 12.5 olarak gerçekleşen yüksek teknoloji ürünleri üretimindeki artış ayrıca sevindirici. Milli teknoloji hamlesi vizyonu ile ülkemizi yüksek teknoloji ürünlerin pazarı değil, üreticisi yapma yolunda adım adım ilerliyoruz. Bu gelişmelere paralel olarak, sanayi sektöründeki kayıtlı istihdam 4 milyon 700 bin sınırına dayanarak tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştı" dedi.

TEMMUZDA YENİ DÖNEM

Salgın döneminde işlerine ara vermek veya sınırlandırmak zorunda kalan esnafı, kısa çalışma ödeneğinden kira ve ciro desteğine kadar pek çok yöntemle desteklediklerini vurgulayan Erdoğan, alınan yeni kararlar hakkında şöyle konuştu: "Turizm sektörüne verdiğimiz KDV desteğini de bir ay daha uzatıyoruz. 1 Temmuz itibarıyla başlamak üzere sokağa çıkma kısıtlamalarını tümüyle kaldırıyoruz. Müzikle ilgili sınırlamayı da daha ileri bir saat olan 24.00'a çekiyoruz. Şehirlerarası seyahat kısıtlamaları ile şehir içi toplu taşıma araçlarındaki sınırlamalar sona eriyor. Kamu kurum ve kuruluşlarında normal mesai düzenine geçiliyor. Kamu ve özel sektördeki iş ve işlemlerin tamamında Sağlık Bakanlığı'nın hazırladığı salgın yönetimi ve çalışma rehberlerine



Cumhurbaşkanı
RECEP TAYYIP ERDOĞAN

Aşı olmak hayati önemde, manipülasyonlara itibar etmeyin

Sırası gelen herkesin aşı olmasının hayati öneme sahip olduğunun altını çizen Cumhurbaşkanı Erdoğan, şu çağırışı yaptı: "Vatandaşlarımdan aşı konusundaki manipülasyonlara itibar etmemelerini, bu konuda bilim insanlarına kulak vermelerini istiyorum. Biz de aşımızı olarak bilim insanlarımıza olan güvenimizi gösterdik. Yerli aşı çalışmalarında da birkaç ay içinde yaygın kullanıma geçebilecek seviyeye gelmeyi ümit ediyoruz. Temizlik, maske ve mesafe kurallarına riayet ederek, bu musibetin üstesinden hep birlikte geleceğiz. Bu vesileyle salgının başladığı tarihten bugüne kadar canla başla fedakârca görev yapan sağlık çalışanlarımız ve güvenlik güçlerimiz başta olmak üzere herkese şahsım, milletim adına şükranlarımı sunuyorum."

uyulması hassasiyetle takip edilecek. HES kodu uygulaması yaygınlaştırılarak sürdürülecek."



- "1 Temmuz'da başlamak üzere **sokağa çıkma kısıtlamalarını tümüyle kaldırıyoruz**. Müzikle ilgili sınırlamayı da 24.00'e çekiyoruz"
- "(Kovid-19 tedbirleri) Şehirler arası seyahat kısıtlamalarıyla şehir içi **toplu taşıma araçlarındaki sınırlamalar sona eriyor**"
- "(1 Temmuz itibarıyla) Kamu kurum ve kuruluşlarında **normal mesai düzenine geçiliyor**"
- "Son bir haftada nüfusuna oranla dünyada **en çok aşı yapan ülke konumundayız**"
- "Hedefimiz birkaç hafta içerisinde **aşılama 18 yaş üzerindeki nüfusumuzun tamamına açmaktır**"

- "(Kovid-19 aşısı) Sırası gelen **herkesin aşı olması hayati öneme sahiptir**"
- "Vatandaşlarımdan, **aşı konusundaki manipülasyonlara itibar etmemelerini**, bu konuda bilim insanlarına kulak vermelerini istiyorum"
- "Turizm sektörüne verdiğimiz **KDV desteğini 1 ay daha uzatıyoruz**"
- "TMO'yu en etkin şekilde devreye sokarak **uygun fiyatlı yem ham maddesi satışını** temmuz ayında başlatıyoruz"



Üretim, istihdam ve ihracatta tam atılım çağrısı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, normalleşme süreciyle ilgili alınan yeni kararlara ilişkin olarak twitter hesabından şu açıklamayı yaptı: "Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı 1 Temmuz'da başlayacak 'tam açılmayı' üretimde, istihdamda ve ihracatta 'tam atılıma' çevirelim. Planlandığı gibi 'tam aşılama' ile de salgının dönüşüne bir daha imkân vermeyelim. Turizme yönelik KDV desteğinin 1 ay daha uzatılmasını olumlu buluyoruz. Salgından etkilenen sektörlerle sınırlı olacak teşvikler ile kısa çalışma ödeneğinin de pandeminin etkileri tam anlamıyla ortadan kalkana dek sürmesi çok yararlı olacaktır."



AUTOMECHANIKA DUBAI 2021

**Dubai-Birleşik Arap Emirlikleri
14-16 Aralık 2021**

**Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu**

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

ULUSLARARASI OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNİN FUARI

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

KATILIM BİLGİSİ

Minumum stant alanı : 9m² **Katılım bedeli** : 5.355 TL/m²

Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
T.C Ticaret Bakanlığı tarafından %49 teşvik kapsamındadır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı



Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcioğlu
Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 12 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : saban.oruc@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [Facebook](https://www.facebook.com/itoturkiye) | [Instagram](https://www.instagram.com/itoturkiye) | [TikTok](https://www.tiktok.com/@itoturkiye) | [YouTube](https://www.youtube.com/itoturkiye) | [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/ito) | [tokurumsal](https://www.tokurumsal.com)

Nefes Kredisi'nde ciro kaybı sınırı kaldırıldı

PANDEMİDEN olumsuz etkilenen KOBİ'lerin finansman sorunlarının giderilmesi için ilan edilen '2021 Nefes Kredisi' için başvuru şartı olan ciro kaybı kriteri kaldırıldı. Başvuruları 1 Haziran'da başlayan krediden, 2020 yılı cirosu 2019 yılı cirosuna göre yüzde 25 düşük olan üyelerin faydalanabileceği belirtilmişti. Ancak üye şirketlerden gelen talep doğrultusunda yüzde 25 ciro kaybı kriteri kaldırıldı.

FAALİYET BELGESİ

İstanbul Ticaret Odası üyelerinin, bu krediye başvurabilmesi için öncelikle online olarak İTO'nun web sitesi (www.ito.org.tr) üzerinden 'Nefes Kredisi Başvurusu İçindir' ibaresini içeren 'Faaliyet Belgesi' alması gerekiyor. Üyeler, bu belge ile uygulamaya katılan bankaların herhangi bir şubesine giderek,



bankanın talep edeceği diğer belgeleri tamamlayıp müracaatlarını yapıyor.

50-200 BİN TL

Cirosu 1 milyon altı olanlar için 50 bin TL'ye kadar, 1-10 milyon TL olanlar için 200 bin TL'ye kadar kredi verilecek. Kredi, toplamda 18 ay vadeli. İlk 6 ay anapara ve faiz ödemesi yok. Sonraki 12 ay içinde eşit taksitler halinde geri ödeme yapılacaktır. Kredinin brüt faiz oranı yıllık yüzde 17.50 olarak uygulanacak. Bankalar, başvuruları temmuz ayında da alacaklar.

Uluslararası doğrudan yatırımcıyı getirecek harita

Uluslararası Doğrudan Yatırım Stratejisi yayımlandı. Cumhurbaşkanlığı Genelgesi ile duyurulan strateji belgesinde, yüksek katma değerli, bilgi-yoğun ve nitelikli istihdam sağlayan yatırımların Türkiye'ye kazandırılması için izlenecek yol haritası ortaya konuldu.

TÜRKİYE Uluslararası Doğrudan Yatırım (UDY) Stratejisi (2021-2023) ile ilgili Cumhurbaşkanlığı Genelgesi, Resmi Gazete'de yayımlandı. Genelgeye göre, yüksek katma değerli, bilgi-yoğun ve nitelikli istihdam sağlayan yatırımların Türkiye'ye kazandırılması için hedef odaklı bir yol haritası oluşturulacak.

REKABET ARTTI

Genelgede, artan rekabete dikkat çekilerek şu ifadelere yer verildi: "Ülkemizin bölgesindeki üretim ve

dağıtım üssü olma rolünün güçlenmesi beklenmektedir. Bu yeni dönemde Türkiye'nin mevcut performansını koruyarak yatırımlardaki UDY girişlerinin ve performansının hem küresel UDY pazarından alınan pay hem de yatırımın katma değeri

özelinde nitelik ve nicelik olarak artırılması hedeflenmektedir."

WEB SİTESİNDE

Bu hedefler kapsamında 'Türkiye Uluslararası Doğrudan Yatırım Stratejisi'nin (2021-2023) hazırlandığı ve yayımlandığı bildirildi. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi resmi web sitesinde (www.invest.gov.tr), Türkçe ve İngilizce olarak yayımlanan UDY Strateji Belgesi'nde ortaya konulan alt stratejiler ve eylemler yer alıyor.

HEDEF YÜZDE 1.5

Türkiye, küresel UDY pazarından aldığı ortalama yüzde 0.9 payla bölgesinin en fazla yatırım çeken ülkelerinden biri konumunda. Strateji belgesinde özetle şu bilgiler yer alıyor:

■ Küresel UDY pazar payının nitelikli UDY profilleri özelindeki performansını artırarak yüzde 1.5'e çıkarılması hedefleniyor.

■ Türkiye UDY Stratejisi'nin temel hedefine ulaşabilmek için 'UDY hizmetleri döngüsü' (yatırım tanıtım, yatırım çekme, yatırım destek ve yatırım sonrası destek) ile 'yatırım ortamı rekabetçiliğine' ilişkin 11 strateji tasarlandı.

■ Her bir strateji altında Türkiye'yi 2023 UDY hedefine ulaştıracak 72 eylem tasarlandı.

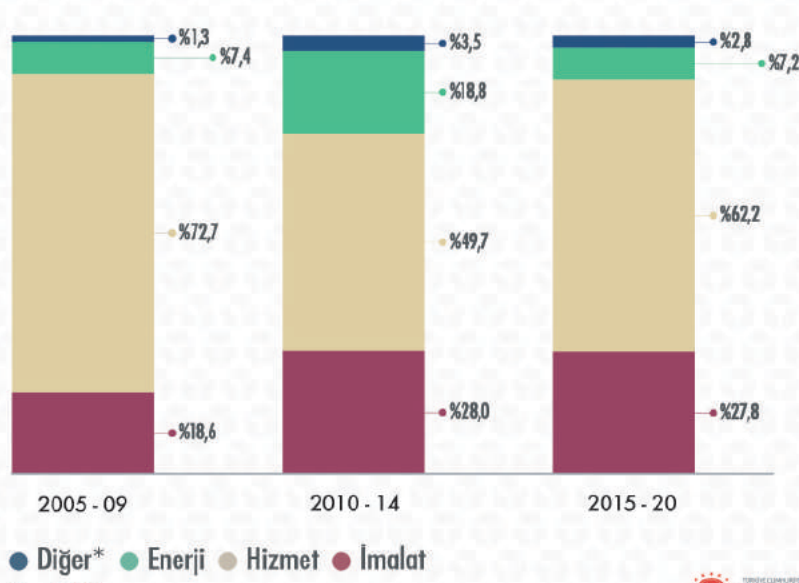


11 temel strateji

Strateji belgesi kapsamında belirlenen temel hedefe ulaşabilmek için UDY hizmetleri döngüsü, yatırım ortamı rekabetçiliği ve kurumlar arası işbirliği, koordinasyon ve yönetim özelinde kurgulanan 11 temel strateji şöyle oldu:

- Nitelikli UDY'yi odağa koyan, merkezi ve bütüncül bir yatırım tanıtım kampanyası planlanması ve hayata geçirilmesi
- Nitelikli UDY profilleri özelinde yatırım çekme çalışmaları yapılması
- Yatırım destek süreçlerinde kamu kurumlarının kolaylaştırıcı rolünün güçlendirilmesi
- Yatırımcının ihtiyaç duyduğu endüstriyel arazi arzının ve yatırıma uygun arazi bilgisine erişimin geliştirilmesi
- Nitelikli UDY profillerinin geri-bağlantı gereksinimleri doğrultusunda Türkiye'deki tedarikçi altyapısının geliştirilmesi
- Yatırım ortamını iyileştirmeye yönelik politika ve destek mekanizmalarının yatırımcı geri bildirimleri doğrultusunda güçlendirilmesi
- Nitelikli UDY'nin Türkiye'ye kazandırılması için ihtiyaç duyulan ulaştırma, lojistik, dijital ve BIT altyapısının geliştirilmesi
- Küresel eğilimler ile dönüşen UDY pazarında Türkiye'nin potansiyelini gerçekleştirmesini sağlayacak düzenleyici çerçeve ile destek ve teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi
- Nitelikli UDY'nin Türkiye'ye kazandırılması için ihtiyaç duyulan insan kaynağının geliştirilmesi
- İş ortamı ve düzenleyici çerçevenin BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarına (SKA) ve AB Yeşil Mutabakatı'na uyumunu artıracak çalışmaların gerçekleştirilmesi
- UDY paydaşları (kamu kurumları ve iş örgütleri) arasındaki bilgi paylaşımı ve işbirliği mekanizmalarının güçlendirilmesi

UDY'nin Sektörel Dağılımı (Milyar USD, 2005-2020, %)



Türkiye, küresel kaybı frenledi

BİRLEŞMİŞ Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) 2021 Dünya Yatırım Raporu'na göre, küresel uluslararası doğrudan yatırımlar, 2020'de bir önceki yıla kıyasla yüzde 35 azalarak 1 trilyon doların altına geriledi. Raporda, 2019'da 1.5 trilyon dolar olarak hesaplanan küresel uluslararası doğrudan yatırımların, 2020'de yüzde 35 azalarak 999 milyar dolara gerilediği bildirildi.

Raporda, gelişmiş ekonomilerde küresel uluslararası doğrudan yatırımlardaki düşüşün, yüzde 58 olduğu, bu düşüşün gelişmekte olan ekonomilerde Asya'daki güçlü yatırımlar nedeniyle yüzde 8'de kaldığı aktarıldı.

Raporda paylaşılan tahminlere göre, küresel uluslararası doğrudan yatırımların 2021'de, 2019 seviyesinin yaklaşık yüzde 25 altında kalacağı kaydedildi. Bununla birlikte uluslararası doğrudan yatırımların

2021'de en düşük seviyeden yüzde 10 ila yüzde 15 arasında artacağı beklentisi belirtildi.

UNCTAD'ın raporunda, gelişmiş ülkelere olan küresel uluslararası doğrudan yatırımların geçen yıl yüzde 58 azalarak 312.2 milyar dolara gerilediği bildirildi. Avrupa'da ise bu yatırımlar yüzde 80 azalarak 72.5 milyar dolara indi. Raporda, gelişmekte olan ekonomilere yönelik küresel uluslararası doğrudan yatırımların, geçen yıl yüzde 8 azalarak 662.6 milyar dolara düştüğü, Çin'e olan yatırımların ise yüzde 6 artarak 149.3 milyar dolara yükseldiği kaydedildi.

TÜRKİYE TOPARLANDI

Raporda, Türkiye'ye yapılan küresel uluslararası doğrudan yatırımların geçen yıl 2019'a göre yüzde 15 azalarak 7.9 milyar dolar olduğu belirtildi. Raporun Türkiye tanıtımı, Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) ev sahipliğinde



Elektrikli araç yatırımı dikkat çekti

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) 2021 Dünya Yatırım Raporu'nda, Türkiye'nin serbest bölge programını yazılım ve bilişim ile diğer yüksek katma değerli ve teknoloji-yoğun faaliyetlere odaklanarak genişletmesine ve Ford Otosan'ın Kocaeli'de 2.6 milyar dolarlık yeni elektrikli araç ve batarya yatırımına dikkati çekildi. Gölcük'te inşa edilmekte olan TOGG Platform Tasarım ve Üretim Merkezi'nden ve benzeri tesislerden çıkacak araçlar için pil yatırımları büyük önem taşıyor. Resmi Gazete'de 2 Haziran'da yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Gölcük ve Başiskele sınırlarında yer alan Ford Otosan Tesisleri'nin olduğu alan 'Özel Endüstri Bölgesi' ilan edilmişti.

gerçekleştirildi. UNCTAD Yatırım Araştırmaları Bölüm Başkanı Richard Bolwijn, "2020'de yıl içerisinde daralma çok daha yüksek iken, hem Türkiye hem de dünya için yılın ikinci yarısında ciddi bir toparlanma gördük" dedi.

FIRSATLARI DEĞERLENDİRMELİ

Bolwijn, şöyle devam etti: "Altyapı yatırımlarının verimlilik odaklı yatırımlara göre daha hızlı büyümesi önemli. Proje finansman bolluğu önemli rol oynayacak. Türkiye'de de zorluklar ve umut verici gelişmeler var. Türkiye, zorlu bir bölgede yer alıyor ve güçlü yanı, verimlilik arayış yatırımlar tarafında. Türkiye, AB'ye yakınlık ve küresel tedarik zincirinde verimlilik odaklı yatırımlar kapsamında sanayi yatırımları çekebilir. Sürdürülebilirlik yatırımlarındaki fon imkanları düşünüldüğünde bu alana özel bazı planlamaları yaparak, bunlardan pay almanın da önemli olduğu bir dönemdeyiz. Türkiye bu fırsatları da değerlendirmeli."



İhracat büyümeyi desteklemeye devam edecek

Türkiye ekonomisi, 2021 yılı ilk çeyreğinde yüzde 7.0 büyüdü. Büyüme, büyük ölçüde ihracatın katkısı ile gerçekleşti. Türkiye yılın ilk çeyreğinde 50 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Muhtemelen yılın diğer çeyrek dönemlerinde de benzer ihracat büyüklüğüne ulaşılacak. Bu çerçevede, 2021 yılında güçlü ihracat artışı, ekonomik büyümeyi desteklemeye devam edecek.

1. Dünya mal ticareti ilk çeyrekte ilk kez 5 trilyon doları aştı

2021 yılı ilk çeyreğinde dünya mal ticareti 5.05 trilyon dolar oldu. Dünya mal ticareti ilk kez bir çeyrekte 5 trilyon doların üzerinde gerçekleşti. Dünya mal ticareti, 2020 yılı ilk çeyreğinin yüzde 17.5, 2019 yılı ilk çeyreğinin ise yüzde 10 üzerine çıktı. Sektörler itibarıyla bakıldığında diğer ulaştırma araçları hariç diğer tüm sanayi sektörlerinde ihracat önemli ölçüde artış gösterdi. Mal ihracatındaki artışta hem miktar hem de fiyat artışları etkili oldu. Özellikle emtia fiyatlarındaki artışlar belirleyici konuma geldi. Yılın ikinci çeyreğinde haziran ayı ortasına kadar olan gelişmeler itibarıyla dünya mal ticaretinin 5.3 trilyon dolar olarak gerçekleşeceği tahmin ediliyor.

2. DTÖ'nün 2021 yılı dünya mal ihracatı öngörüsü açıklacak

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), nisan ayında yayınladığı raporunda, 2021 yılı dünya mal ticaretinde miktar olarak yüzde 8.0 büyüme öngörüsü açıklamıştı. Gerçekleşen fiyat artışları da dikkate alındığında Dünya Ticaret Örgütü, 2021 yılının tamamında dünya mal ihracatının değer olarak da yüzde 13.0 artacağını ve 19.3 trilyon dolara ulaşacağını tahmin etmişti. Ancak yılın ilk yarındaki ticaret gerçekleştirmeleri, bu büyüklüklerin üzerine çıkılabileceğini gösteriyor.

3. UNCTAD'ın mal ihracatı tahmini 20 trilyon dolar

UNCTAD, mayıs ayında yayınladığı dünya ticareti izleme notunda, yılın ikinci yarısına ilişkin dünya mal ticaretine ilişkin güncel tahminlerini paylaştı. Buna göre UNCTAD yılın üçüncü çeyreğinde 5.4, dördüncü çeyreğinde ise 5.5 trilyon dolar mal ihracatı öngörüyor. Burada temel varsayım, aşılamadaki uzun korunması, yaygın kitle bağışıklığına ulaşılması ile yılın son çeyreğinde kalıcı normalleşmenin başlamasıdır. Bu varsayımların gerçekleşmesi halinde dünya mal ticareti, yılın ikinci yarısında daha da yüksek büyüklüklere ulaşabilecek. Dünya mal ihracatı, 2021 yılında 20 trilyon dolar büyüklüğe ulaşabilecek.

4. 3 trilyon dolar ihracat artışı büyük fırsatlar sunuyor

2021 yılında 20 trilyon dolar mal ihracatına ulaşılması, 2020 yılına göre mal ihracatının 3 trilyon dolar artacağı anlamına geliyor. 3 trilyon dolarlık pasta artışı, hemen tüm sektörlerde büyüme olanakları sağlayacak. Ancak pasta, muhtemelen ülkelerin salgın öncesi paylarına göre dağılmayacak. Salgın sonrası ortaya çıkan yeni normal koşulları içinde küresel tedarik zincirlerinde yeniden yapılanma, yakından tedarik, tedarik güvenliği, bölgeselleşme gibi eğilimler ile ticaret akımlarında değişimler yaşanması olasıdır. Bu olasılık, yılın ikinci yarısında daha çok görülmeye ve fiili hale gelmeye başlayacak.

5. Türkiye önemli avantajlara sahip

Dünya mal ticaretindeki bu büyüme ve yeni normal koşulları içinde gelişen eğilimler, Türkiye'nin mal ihracatı için de önemli fırsatlar sunmaya devam edecek. Türkiye, özellikle tedarik zincirlerindeki değişim, yakında tedarik ve bölgeselleşme eğilimlerinden yararlanacak. 20 trilyon dolarlık dünya mal ihracatı içinde Türkiye de 200 milyar dolar ihracata ulaşabilecek. Ancak 200 milyar dolar ihracat için dört ihtiyaç bulunuyor: Türk lirasında öngörülebilirlik, artan ilave net işletme sermayesi ihtiyaçlarının karşılanması, Eximbank kredisi ve sigorta limitlerinin artması ve son olarak yeni kapasite, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme yatırımları için teşvikler.

SON SÖZ

2021 YILINDA İHRACATA DAYALI BİR BÜYÜME, UZUN YILLARDIR İSTEDİĞİMİZ SAĞLIKLI VE İSTİKRARLI BÜYÜMEYİ GETİRECEKTİR.

Turizmci geç sezonda verimlilikle kazanacak

2020 yılında pandemiden en çok etkilenen sektörlerden biri turizm oldu. Buna rağmen geçen yıl 15 milyon turist ağırlayan Türkiye, aşılamaya verdiği hızla beraber daha güvenli bir ülke haline geldi. Almanya ve Fransa'nın ardından Rusya da Türkiye'yi kırmızı listeden çıkardı. Bu da geç başlayan turizm sezonu için umut oldu.

Gecen yıl Türkiye'ye gelen turist sayısının azalmasına rağmen kişi başı harcamalar arttı. 2019'da 666 dolar olan kişi başı harcama, 2020'nin 4. çeyreğinde 854 dolara yükseldi. Bu sezon ise sektördeki beklenti 26 milyon turist ve 20 milyar dolar turizm geliri. İç turizm talebinde de geçen yıla oranla yüzde 20-25 artış öngörülüyor.

TÜRKİYE'de başlatılan aşılama uygulaması ile toplam doz sayısı 42 milyonu aştı. Aşılanın hızlanmasıyla geçtiğimiz hafta Çin ve Almanya'yı geride bırakan Türkiye, aşılama en yüksek performansı gösteren ülke oldu. Böylece Türkiye, korona riskinde güven veren ülkeler arasına girdi.



Müge BİBER

AŞILAMA GÜVEN VERDİ

Almanya ve Fransa'nın ardından Rusya da Türkiye'yi kırmızı listeden çıkardı. Böylece pandemiden en çok etkilenen sektörlerin başında gelen turizm sezonu, bu sene geç de olsa hızlı başladı.

1 GÜNDE 44 UÇAK İNDİ

22 Haziran'da Rusya'nın uçuş kısıtlamasını kaldırmasının ardından bir günde 44 uçakla 12 binden fazla turist Antalya'ya geldi. Temmuz ayından itibaren iptal ya da erteleme almadan rezervasyonların devam ettiği görüldü. Nisan ve haziran arasında tatiline gelemeyenler de yeni rezervasyonlar oluşturmaya başladı. Rus Tur Operatörleri Birliği (ATOR) Başkanı Maya Lomidze, rezervasyon ve fiyat dinamiklerinin korunması, aynı zamanda koronavirüsle ilgili ek kısıtlamalar olmaması halinde Rusya'dan Türkiye'ye turist akışının 22 Haziran'dan eylül sonuna kadar yaklaşık 3 milyon kişi

Yurt dışı uçuşlarda ikram

Türk Hava Yolları, geçen yıl koronavirüs salgını nedeniyle yurt dışı uçuşlardaki ikram hizmetini durdurmuştu. Dünya genelinde aşılama oranının artışa geçmesi ve ülkelerde hayatın normale dönmeye başlaması sonrası Türk Hava Yolları da 18 Haziran'dan itibaren tüm yurt dışı uçuşlarında ikram hizmetini yeniden başlatma kararı aldı.



Prof. Dr. Nüzhet Kahraman

olabileceğini açıkladı. Bu sayıya nisan-haziran döneminde Türkiye'ye gidemeyen yolcuların da dahil olduğunu belirten Lomidze, yüksek sezonun hava koşulları ve fiyatların uygun olması durumunda ekimde de devam edebileceğini kaydetti.

ÖNLEMLER ETKİLİ OLDU

Geçtiğimiz yıl pandemiden olumsuz koşullarına rağmen 16 milyon turist ağırlayan Türkiye 4. çeyrekte gelen turistten kişi başı 854 dolar gelir elde etti. İstanbul Ticaret Üniversitesi Turizm ve Otel İşletmeciliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nüzhet Kahraman, turizm verilerini İstanbul Ticaret'e değerlendirdi. Prof. Dr. Kahraman, Türkiye'nin dünyada en çok turist çeken ilk 15 ülke arasında yer aldığını belirtti. Geçen yıl dünya turizmde yüzde 80 oranında bir daralma yaşandığını söyleyen Kahraman, Türkiye'nin aldığı önlemler ve turizm işletmelerine uyguladığı 'Güvenli Turizm Sertifikası' sayesinde dış turizmde yüzde 60 oranında bir daralma ile karşılaştığının altını çizdi.

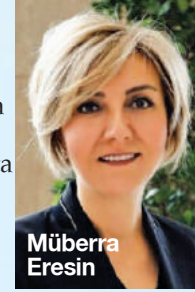


İÇ TURİZMDE ARTIŞ

Prof. Dr. Nüzhet Kahraman, alınan sağlık önlemlerini ve aşılama gösterilen performansı hatırlatarak, şöyle devam etti: "Aktif dış pazarlama girişimleri ile Rusya ve Fransa, Türkiye'ye seyahat kısıtlamalarını kaldırdı. Bunun sonucunda, ülkemizin 2021 yılında 26 milyon yabancı turist talebine ve 20 milyar dolarlık dış turizm gelirine ulaşması bekleniyor. İç turizm talebinde de geçen yıla oranla yüzde 20-25 düzeyinde bir artış yaşanabileceği öngörülüyor."

KISA SÜREDE GÖRECEĞİZ

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin ise Rusya pazarının açılmasının sektör için çok olumlu bir gelişme olduğuna dikkat çekerek, bu konuda yoğun temaslar yürüten başta Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy olmak üzere, emeği geçenlere teşekkür etti. Bununla birlikte aşılamanın da hızlanmasının hem Türkiye hem de turizm sektörü adına sevindirici ve moral verici bir gelişme olduğunu vurgulayan Eresin, "Bu olumlu gelişmelerin sektöre de pozitif etkilerini kısa süre içerisinde bekliyoruz" dedi.



Müberra ERESİN

Sezon ekimde bitmeyecek

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, geç başlamış olan sezonun bu yıl tekrar iyi bir ivmeyle yukarılara doğru gideceğini öngördüklerini dile getirdi. Bakan Ersoy, "Dünyada aynı sorun olduğu için beklentimiz geç başlayan sezonun geç bitmesi. Yani bu sene sezon ekim sonunda bitmeyecek, muhtemelen yıl sonuna kadar devam edecek. Biz de inşallah geçen senenin çok üzerinde bir rakamla bu sezonu tamamlayacağız" dedi.

Şimdiden ilk beşteyiz

Avrupa'da Covid-19'a karşı normalleşmeye geçilirken uçuşlar da artmaya başladı. Avrupa Hava Seyrüsefer Emniyeti Teşkilatı'nın (EUROCONTROL), 21 Haziran tarihli uçuş trafiği raporuna göre, Fransa 2 bin 817 uçuşla ilk sırada yer alırken, bu ülkeyi 2 bin 810 uçuşla Almanya ve 2 bin 776 uçuşla İspanya izledi. İtalya'nın 2 bin 245 uçuşla dördüncü sırada bulunduğu listede, Türkiye 2 bin uçuşla beşinci sırada yer aldı.

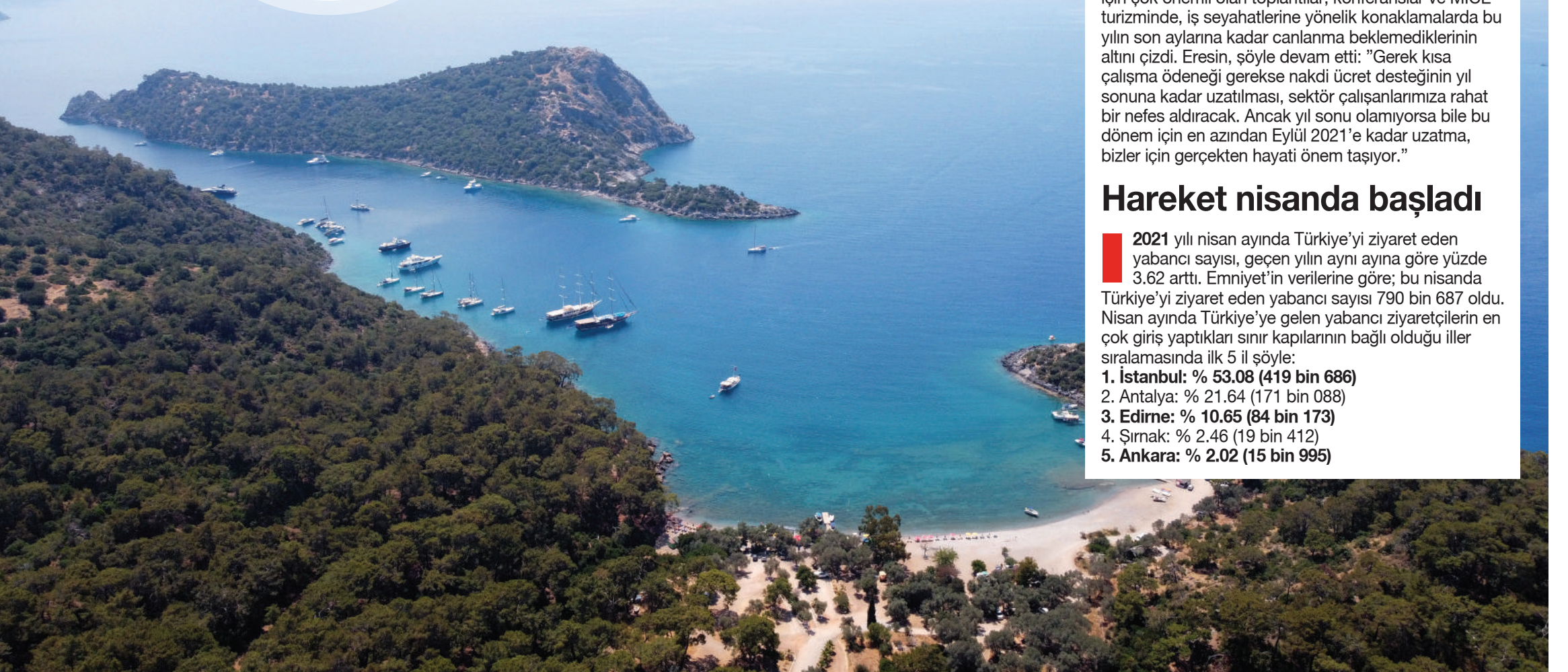
Kongreleri bekliyoruz

Müberra Eresin, büyük pazarların açılmasının olumlu etkisinin şehir otellerinde bir süre sonra görüleceğini söyledi. Eresin, özellikle şehir otelleri için çok önemli olan toplantılar, konferanslar ve MICE turizmde, iş seyahatlerine yönelik konaklamalarda bu yılın son aylarına kadar canlanma beklemediklerinin altını çizdi. Eresin, şöyle devam etti: "Gerek kısa çalışma ödeneği gerekse nakdi ücret desteğinin yıl sonuna kadar uzatılması, sektör çalışanlarımıza rahat bir nefes aldıracak. Ancak yıl sonu olamıyorsa bile bu dönem için en azından Eylül 2021'e kadar uzatma, bizler için gerçekten hayati önem taşıyor."

Hareket nisanda başladı

2021 yılı nisan ayında Türkiye'yi ziyaret eden yabancı sayısı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3.62 arttı. Emniyet'in verilerine göre; bu nisanda Türkiye'yi ziyaret eden yabancı sayısı 790 bin 687 oldu. Nisan ayında Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçilerin en çok giriş yaptıkları sınır kapılarının bağlı olduğu iller sıralamasında ilk 5 il şöyle:

1. İstanbul: % 53.08 (419 bin 686)
2. Antalya: % 21.64 (171 bin 088)
3. Edirne: % 10.65 (84 bin 173)
4. Şırnak: % 2.46 (19 bin 412)
5. Ankara: % 2.02 (15 bin 995)



Tüketicinin zihnini okuyan pazarlama

Nöropazarlama, tüketicilerin satın alma motivasyonları ile ürün veya hizmete olan ilgileri konusunda birçok bilgiye ulaşmayı mümkün hale getirdi. Tüketicilerdeki zihinsel süreci anlayabilmeyi sağlayan bu pazarlama yöntemi sayesinde davranış değişikliği oluşturulabiliyor ve daha etkili bir kullanıcı deneyimi sunulabiliyor.

SEREF KILIÇLI

NÖROPAZARLAMA, beyin ve sinir sistemiyle ilgilenen bilim dalı olan nörobilim ile pazarlamayı bir araya getiren yeni bir araştırma yöntemi olarak çıktı. Diğer taraftan nöropazarlama, tüketicilerin, bir pazarlama veya reklam mesajına maruz kaldığında, zihinsel süreçlerinin nasıl işlediğini anlayabilmeyi ve bu doğrultuda elde edilen verilerle daha etkili pazarlama stratejileri geliştirmeyi de sağlıyor.

İTO'DAN WEBİNAR

Üyelerine eğitim faaliyetlerini aralıksız sürdüren İstanbul Ticaret Odası, 'Kullanıcı Deneyimi ve Nöropazarlama' konulu webinar gerçekleştirdi. Oda'nın youtube kanalından canlı yayınlanan webinarın açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün yaptı. Nöropazarlama Danışmanı ve Neurons Inc'in Türkiye-Ortadoğu Temsilcisi Seda Genç ise gerçekleştirdiği sunumla, bu alandaki tecrübelerini katılımcılara aktardı.

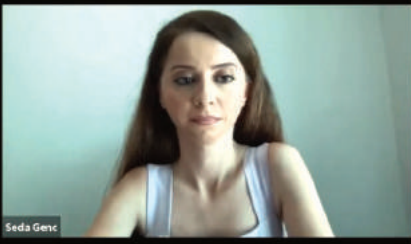
KULLANICI DENEYİMİNE DESTEK

Açılış konuşmasında kullanıcı deneyiminin, şirketlerin pazar paylarını artırmaları ve daha fazla rekabet avantajı sağlamaları açısından önemli olduğunu vurgulayan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, nöropazarlama ile sağlanması gereken konsolidasyona da işaret ederek, şunları söyledi: "Hedef kitlenin markaya yönlendirilmesi için kilit nokta olan kullanıcı deneyimi, güçlü bir marka haline gelmeyi hedefleyen firmaların eğilim göstermesi gereken bir konu. Kullanıcı deneyimi ile ürünün kullanıcıya beğendirilmesi değil, kullanıcının ürünü kendiliğinden beğenmesi amaçlanıyor. Ancak yapılan çalışmalar, kullanıcı deneyimi araştırmalarında klasik yöntemlerin kullanıcıların tepkilerini anlamada zayıf kalabildiğini gösteriyor. Nöropazarlama ise bu noktada kullanıcı deneyimi çalışmalarında yeni ve daha güvenilir bir yöntem olarak önümüze çıkıyor."

TEKNOLOJİ VE POSTMODERNİZM ETKİSİ

Sunumunda, nöropazarlamanın çıkış zeminine de dikkat çeken Seda Genç, teknolojinin getirdiği farklı platformlarda farklı deneyimleri anlama ihtiyacı ile postmodernizmin, iki ana faktör olduğunu söyledi. Kullanıcı deneyimi dışında duygusal deneyimin artık ön plana çıkmaya başladığını belirten Genç, "Yapılan araştırmalar

gösteriyor ki, arka planında duygulu olmayan bir şey tüketiciyi harekete geçirmiyor. Kullanıcı deneyimini iyileştirmeye çalışırken genelde rasyonel verilerden yararlanılır. Ancak duygusal deneyimi de açığa çıkarmak gerekiyor. Duygusal deneyimi sunabilmeliyiz ki, daha büyük bir etki oluşturalım. Bu noktada nöropazarlama, daha etkili ama duygusal açıdan da tetikleyici bir motivasyonun oluşumunu açığa çıkartıyor" dedi.



Nöropazarlama nasıl fark oluşturuyor?

Nöropazarlama çalışmalarıyla tüketicilerin satın alma motivasyonları ile ürün veya hizmete olan ilgileri konusunda birçok bilgiye erişilebildiğinin de altını çizen Seda Genç, fark oluşturucu yönü ise şöyle açıkladı: "Bugün dünya genelinde e-ticarette odak noktalarından biri, büyük veri. Tüketicilerle ilgili birçok veriye aslında büyük veriyle ulaşımaya çalışılıyor. Ancak şunu bilmeliyiz ki, büyük veri her sorunun cevabını vermez. Tüketicilerin birçok davranışıyla ilgili bilgiye büyük veriden ulaşılabilir. Ancak büyük veriden elde edilen bilgiler neden sorunun cevabını vermez. Olaya giden nedeni, zihinsel süreci de anlamamız gerekiyor. Eğer nedeni yani zihinsel süreci anlayabilirsek tüketicilerde davranış değişikliği oluşturabiliriz ya da ürün veya hizmetle ilgili tasarım açığını tespit edip daha iyi bir deneyim sunabiliriz. Bu noktada büyük veriden elde ettiğimiz bilgilerle nöropazarlamadan elde ettiğimiz bilgileri bir araya getirmemiz gerekiyor ki, daha güvenilir ve doğru işlemlere ulaşabilelim. Tüketicilere de daha etkili bir deneyim sunmuş olabilelim."



Daha iyi bir kullanıcı deneyimi için neler yapılmalı?

Nöropazarlama

Danışmanı Seda Genç, daha iyi bir kullanıcı deneyimi tasarlamak için nörobilimden nasıl faydalanılması ve tüketicilere nasıl mesaj verilmesi konusunda şu kriterlere dikkat edilmesi tavsiyesinde bulundu: **Bilişsel akıcılık:** Tüketicilere verdiğimiz mesaj kolay anlaşılabilir olmalı. İnsanlar uzun yazılarla çok fazla ilgilenmiyor. Uzun mesaj kafa karışıklığı oluşturuyor, mesajın anlamlandırılmasını zor hale getirebiliyor. Dolayısıyla tüketiciye

sade ve net mesajlarla gitmek lazım ki, bilişsel akıcılık sağlansın.

Güven: Dijital platformlarda, e-ticaret sitelerinde en sık görülen hatalardan biri güvenle ilişkili. Özellikle ödeme ile ilişkili durumlarda görülüyor. Ödeme adımlarının net bir şekilde gösterilmemesi bir hatadır. Ödemenin yapıldığına dair bazı şartların olmaması güven eksikliği yaratabiliyor. Çoğu tüketicinin ürünü satın almadan sepette bırakmasının nedeni bu durumdur.

Bilinirlik ve tekrar: Bir şey ne kadar çok tekrar edilirse o kadar çok aşına olunur ve o kadar bilinirlik artar. İnsanlar bilinir, yani tanıdık olan şeyleri sever. Dolayısıyla bir tasarım oluştururken tanıdık şeyleri göstermekte fayda var.

Dikkat: En önemli hususlardan biri de dikkattir. Dikkat çekmeyen bir şey harekete de neden olmaz. Tüketicilere verilen mesajın dikkat çekiyor olması ve diğer mesajlardan sıyrılıyor olması gerekiyor.

Görsellik: İnsanların dünya ile algıları büyük oranda görsellikle şekilleniyor. İnsanlar gördüğü şeylerin yüzde 70'ini genelde hatırlar. Dolayısıyla bir mesajı görsel olarak sunmak her zaman akılda daha kalıcı yapacaktır ve daha pozitif bir etki oluşturacaktır.

Somutluk: Soyut olan her şey unutulur. İnsanlar bir şeyi kafasında rahat bir şekilde oturamıyorsa o somut bir veri değildir. Mesajı ne kadar çok somutlaştırırsak o kadar çok akılda kalıcı olur.



Kanca tekniği ve alışkanlıkların gücü

Geçtiğimiz yazıda alışkanlık yapıcı kanca tekniğinden bahsetmiştik. Alışkanlıklar ve değişken ödüllerin gücünü çıkış noktası olarak alan Nir Eyal, bilinen üç adımlı alışkanlık döngüsüne dördüncü bir adım ekleyerek, bağımlılık yapıcı dijital ürünler için etkili bir tasarım tekniği geliştirdi. Kanca (hook) adı verilen ve tetikleyici (işaret), aksiyon (rutin), (değişken) ödül ve (platforma) yatırım adımlarından oluşan bu teknik, bağımlılık yapan bir alışkanlık döngüsünü hedefliyor. Kanca modelinin Facebook uygulaması üzerinden açıklanması şu şekilde: Akıllı telefona gelen mobil bildirim tetikleyici adımı oluşturur; aksiyon, mobil uygulamaya girme davranışdır; değişken ödül ise bildirimin neyle ilgili olduğudur. Örneğin kullanıcı, platforma çok sayıda fotoğraftan oluşan bir albüm yüklediği günün ertesinde kaç kişinin hangi fotoğrafı beğendiği, nasıl yorum yaptığı gibi geri bildirimleri (değişken ödülleri) uygulamaya girmeden (aksiyonu gerçekleştirilmeden) göremez. Fotoğrafları beğenip yorum yapanlardan biri henüz arkadaş olarak ekli değilse kullanıcının ilgili kişiye arkadaşlık isteğinde bulunması, son adım olan platforma yatırıma ifade eder. Yatırım ne kadar fazla olursa platformu bırakmak o ölçüde zorlaşır. Dahası arkadaşlık isteği, karşı tarafa da yeni bir mobil bildirim gönderilmesine sebep olur. Bu etkileşimli sistem, kullanıcıların sürekli bir döngü içinde tutar. Zamanla dışsal tetikleyiciden çok içsel tetikleyicinin etkili olması amaçlanır. İçsel tetikleyiciye örnek olarak bireyin kendisini yalnız hissetmesi ya da daha çok arkadaş sahibi olma isteği verilebilir.

Kancada ideal akış

Kanca modelinde ideal akış, dışsal tetikleyiciyle başlayan sürecin zamanla içsel tetikleyiciye dönmesidir. Birçok online hizmet, en ince ayrıntısına kadar düşünülmüş, kendine has bir kanca modeli geliştirmiştir. Kanca modelinin içyüzünü Instagram mobil uygulamasıyla daha detaylı biçimde açıklamak mümkün. Buna göre süreç dışsal tetikleyici olan mobil bildirimle başlar. Ardından eylem aşaması yani Instagram mobil uygulamasına giriş eylemi gerçekleşir. Akıllı telefonların şifre girmek yerine parmak izi tanıtarak kilit açma özelliği sayesinde uygulamaya giriş eylemi son derece kolaylaştı. Bu durum, yukarıda bahsedildiği üzere eylemin alışkanlığa dönüşmesinde ciddi bir etkide bulunur. Ödülün değişken olması, oto-pilotta işleyen beynin şaşırtılarak uyarılmasını ve ödülü pekiştirici olarak algılayarak bu durumu not etmesini sağlar. Yatırım aşaması, zamanla davranışları tekrarlamayı gerektirecek ve nihayet döngüden kopmayı imkânsızlaştıracak biçimde platforma emek harcamayı ifade eder. Instagram uygulaması özelinde bu yatırım, süreç içinde biriktirilen takipçi sayısı ve oluşturulan resim arşividir. Bu sistem, uzun vadede dışsal tetikleyicinin içsel tetikleyiciye yer değiştirmesini amaçlar. Instagram uygulamasında içsel tetikleyici, o anda yakalanan manzaranın kaçırılmadan fotoğraflanması arzusudur. Bu negatif ve belli belirsiz duygu, alışkanlık döngüsü için idealdir. Duygunun negatif olması harekete geçmeyi sağlarken, belli belirsiz bir duygu olması da davranışın bilinç seviyesine gelmeden alışkanlığa dönüşmesine olanak tanır. Facebook, kişinin kendisini yalnız hissettiği anda; Youtube, kişinin canı sıkılıp eğlenmek istediği anda alışkanlık biçiminde ilk akla gelen adres olma amacıyla hareket eder.

Oyunlaştırma stratejisi

İşaret ve ödül kelimeleri size yabancı gelmedi değil mi? Oyunlaştırma stratejisinde nihai olarak amaçlanan bariz işaretlerle arzu edilen bir aksiyonu almaya teşvik etmek ve rutinin sonunda ödül koyarak bunu bilinçaltının programladığı bir alışkanlık haline gelmesini sağlamak. Oyunlaştırmanın temel psikolojisi bu ilkeye dayanır.

TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmanın ne denli önemli olduğunun bilincindeyiz.

Tescil belgesi almanız gerekiyorsa, siz de dijital hizmetlerimizden biri olan e-imzalı tescil belgesini tercih ediniz.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr | LinkedIn Facebook Instagram Twitter

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Biden dönemi Çin için nasıl gidiyor?

Başlıktaki sorunun cevabını, çok önceden öngördüğümüz gibi, "Pek iyi gitmiyor" diye verebiliriz. Bu köşede, 2020 başlarındaki bir yazımızda, Çin yönetiminin Donald Trump'ı kendisi için kötüler arasında en iyisi olarak değerlendirdiğini, izlediği politikalarda onun seçilme şansını yükseltmeyi gözetiyor göründüğünü belirtmiştik. Biden yönetiminin görevi devralmasının ardından gelen bir diğer yazımızda da, Biden yönetiminin, Trump yönetiminin Çin mallarına ek vergi ve Çin'e teknoloji akışını kısıtlamaya yönelik bazı tedbirleri gibi ABD'ye Çin'den fazla zarar veren uygulamalarında değişikliğe gidebileceğini, ancak diğer politikalarıyla Çin'e bu rahatlamadan çok ötesinde zarar vereceğini söylemiştik. Orada belirttiğimiz gibi Trump, göreve gelir gelmez, Çin'den de önce ABD'nin müttefikleri ile mücadeleye girişmiş, tehditlerle onlardan çeşitli konularda taviz elde etmeye yönelik politikalar izlemişti. AB ve Japonya'nın, müttefiklerin birbirleriyle mücadele etmek yerine ortak politikalar çerçevesinde Çin'e karşı işbirliği yapması yönündeki çağrıları, Trump yönetimine cevapsız bırakılmıştı. Biden yönetiminin Çin politikalarında ise müttefiklerle, özellikle gelişmiş ekonomisi olanlarla işbirliği önemli bir yer tutacak; Çin, ağırlıklı olarak bu ülkelerden oluşan bir 'işbirliği grubu' ile karşı karşıya kalacaktı.

Teknolojik riskler

Geçtiğimiz günlerde ardı ardına böyle işbirliği açıklamaları geldi. 10 Haziran'da ABD ve İngiltere (Birleşik Krallık), yeni bir Atlantik Bildirisi çerçevesinde kapsamlı bir teknolojik işbirliği girişimi açıkladı. Açıklamada Çin'in adı geçmiyordu ama programı Çin'in teknolojik ilerlemesiyle ilgili kaygıların biçimlendirdiği görülmüyordu. Bunun hemen ardından G7 Zirvesi geldi. Açıklanan zirve bildirisinde, Covid ve iklim krizleri önemli yer tutuyordu ama ana konu, yine Çin'in bu ülkeler için oluşturduğu teknolojik riskler ve Çin'in devlet destekli ekonomik gelişme politikalarına karşı işbirliğiydi. Bunu da NATO Zirvesi izledi. Zirve bildirisinde ana konulardan biri, yine Çin'in oluşturduğu riskler ve bunlara karşı işbirliğiydi. Son olarak da ana konusunu yine Çin ile ilgili işbirliğinin oluşturduğu, Yeni Bir Atlantik Aşırı Ortaklık başlıklı ABD-AB zirvesi geldi; ana konu yine Çin'di.

Bu açıklamalara taraf olan ülkelerin Çin ile ilgili çıkarları da değerlendirmeleri de tam olarak örtüşmediğinden her alanda ortak politikalar izleyemeyebilirler. Ancak bu ülkelerin Çin'in ihtiyacı olan kritik teknoloji ve teknoloji ürünlerine ulaşmasını zorlaştırma, dünya ticaret kurallarının Çin'in sanayi politikalarını zora sokacak şekilde değiştirme, Çin ile yeni teknolojilerde rekabet etme konularında giderek artan bir işbirliği içinde olmaları görülmüyor.

Müzakereler başladı ama...

Çin'i zora koşacak bu beklenen gelişmelere karşın, yazının başında sözünü ettiğimiz rahatlatıcı değişiklikler konusunda, beklendiği gibi henüz bir gelişme yok. İlgili yazıda belirttiğimiz gibi ABD'de Trump gitse de, onun politikaları ABD seçmeninde destek buluyor. Bu durumda Biden yönetimi, bu politikalarda hızlı ve büyük değişiklikler yapamaz.

Öte yandan Biden yönetimi, bu değişiklikleri ancak Çin'den karşılığında alabildiğince çok şey alarak yapacaktır; bu da zaman alıcı müzakere süreçleri içinde gerçekleşecektir. İki ülke arasında müzakerelerin ilk adımı, birkaç ay önce Alaska'daki, Çin tarafının Trump dönemindekinden farklı, sert bir üslup sergilediği görüşme ile başladı ve iki ülkenin ekonomi alanındaki üst düzey görevlileri arasında son haftalardaki görüşmelerle sürdü. Henüz zemin yoklama aşamasındaki görüşmelerden kısa dönemde sonuç çıkmayacağından Biden döneminde Çin'in sıkıntıları artarken, bunları biraz olsun telafi edecek değişiklikler daha bir süre ortaya çıkmayacak.

Gıda sektörü vadeye
sınır istiyor

İstanbul Ticaret Odası, Perakende Ticaret Kanunu Taslağı'nda yer alması için ek taleplerini ilgili mercilere iletmeye hazırlanıyor. İTO Gıda İhtisas Komitesi'nin toplantısında, ev dışı tüketim sektöründe ödeme vadelerine sınırlama, organik ürünler, müsilaaj ve işveren-işçi davaları değerlendirildi.



BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası Gıda İhtisas Komitesi, sektör mensupları ve ilgili kamu kurumlarının yetkililerinin katılımıyla toplandı. Komitenin toplantısında, Perakende Ticaret Kanunu Taslağı'nda yer alması istenen ek talepler ile organik gıda konusu değerlendirildi.

Komitenin dokuzuncu toplantısı, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer'in başkanlığında, İstanbul İl ve Tarım Müdür Yardımcısı Nazif Koca, meclis ve komite üyelerinin katılımı ile online olarak gerçekleştirildi.

EDT'DE VADE SINIRI

İstanbul Ticaret Odası, perakende ticaretin düzenlenmesi hakkında hazırlanan kanun taslağını, meclis ve komite üyelerinin görüşüne sunmuştu. Üyeler, kanun taslağı hakkında ek taleplerde bulunmuştu. Komitenin bu toplantısında da görüş ve talepler değerlendirildi. Sektör mensupları, taslakta, 'bozulabilen hızlı tüketim mallarına ilişkin ödemelerin süresi, malın tesliminden itibaren 30 günü geçemeyecek' ifadesinin yer aldığı maddenin, ev dışı tüketim (EDT)

sektörü için de yani restoran, otel, pastane, kafeler, fast food, yemek firmalarının ticaretinde de geçerli olmasını talep etti. Sektör temsilcileri, EDT sektöründe ödemelere vade sınırı getirilmesinin, üretici-tedarikçilerin mağduriyetini engelleyeceğini ve sektörde rekabeti artıracağını savundu.

ORGANİK YANILGISI

Komitenin toplantısında, organik gıdalarla ilgili problemler de tartışıldı. Türkiye'de yapılan ilaçlı tarım ve üretimde kullanılan kimyasal maddeler yüzünden organik ürünlerin çok az olduğunu söyleyen İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, şöyle konuştu: "Türkiye'de organik ürün algısının yanlış anlaşıldığını düşünüyorum. Türkiye'de, bu kadar organik üretim yapacak arazi yok. İTO olarak tüketicilerin ve perakende market zincirlerinin yanlışla düşmesini istemiyoruz."

YAPILAN DENETİMLER

Organik ürünler hakkında bilgi veren İstanbul İl Tarım ve Orman Müdür Yardımcısı Nazif Koca da şunları söyledi: "Organik başlığı altında ticaret yapmak isteyen firmaların, öncelikle

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın belirlediği kuruluşlardan sertifika alması gerekiyor. Yetkililer, başvuran firmaları en az 2 yıl



denetliyor ve gözlemliyor. Organik üretim sertifikası almaya hak kazanan firmaların, üretimleri de iki ay denetime tabi tutuluyor ve ürünlerin organik olup olmadığı laboratuvar ortamında araştırılıyor."

İHLALDE SUÇ ÜRETİCİNİN

Firmaların ürünü organik olarak almadığı fakat organik diye pazarlaması halinde tüm suçun satıcı firmaya ait olduğunu belirtirken Koca, şöyle konuştu: "Bu durumun tam tersi yani sertifikası olan fakat organik ürün üretmeyen üreticilerin de tespit edilmesi halinde tüm suç üreticiye ait oluyor. Ürünü satan marketlerde hiçbir suç aranmıyor."

Her gezen tavuk organik değil

İstanbul İl Tarım ve Orman Müdür Yardımcısı Nazif Koca, tüketicilerin organik ürün alırken bakanlıkça verilen organik logolu ambalajlara dikkat etmesi gerektiğini vurguladı. Son yıllarda popüler olan gezen tavuk ve gezen tavuk yumurtası adı altında organik algısının yanlış olduğuna dikkat çeken Koca, "Her gezen tavuk organik değildir" dedi.



İşveren ve işçi davaları

İşveren ve işçi arasında açılan davalarda yüzde 97 oranında işçilerin haklı çıktığını söyleyen sektör temsilcileri, bu yönde işçi lehine yorum ilkesinin düzenlenerek daha adil olması gerektiğinin de altını çizdi. İşverenlerin, çalışanlarının haklarını vermesi gerektiğini hatırlatan sektör temsilcileri, suistimal edilen durumlarda yine işgören grubunun haklı çıkmasının firmaların mali bütçesini olumsuz etkilediğini de vurguladı.

Müsilaaj balıkçılığı etkiliyor

Türkiye'nin gündeminde olan müsilaaj (deniz salyası) yüzünden balıkçılık sektörünün olumsuz etkilendiğini ifade eden sektör mensupları, bu konu hakkında yeni çalışmalar yapılması ve deniz canlılarında oluşan zararların araştırılarak tüketicilerin detaylı bir şekilde bilgilendirilmesi gerektiğini de söyledi.



Şampiyon çocuklar İTO'da

TÜRKİYE Budokaido Kyokushin Ashihara Avrupa Şampiyonası'nda derece alan 10 yaş grubu çocukları, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Şampiyon çocukları, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş ağırladı. Taş, şampiyonadan iki Avrupa şampiyonluğu, 2 Avrupa üçüncülüğü, 3 Avrupa beşinciliği ile dönen takımı tebrik etti ve başarılarının devamını diledi.



Pandemiyle birlikte tedarik sorunları hammadde ve ürün fiyatlarını artırdı. Dövizdeki dalgalanmalarla girdi olarak kullanılan ürünlerin de fiyatı yükseldi. İnşaat sektörü, projeleri olumsuz etkileyen bu artışa karşı çözüm bekliyor.

İnşaatta maliyet artışına çözüm talebi

TÜRKİYE İnşaat Malzemecileri Sanayicileri Derneği (İMSAD) raporuna göre; geçen yılın mart ayında Covid-19 salgınının ilk etkileri ile yavaşlayan inşaat malzemeleri sanayi üretimi, ocak ayında yüzde 17.8, şubatta yüzde 12.3, martta ise yüzde 20.9 arttı. Böylece yılın ilk çeyreğinde sanayi üretimi geçen yılın ilk çeyreğine göre yüzde 17.2 büyüdü. Ancak, üretimdeki artışa rağmen inşaat malzemeleri maliyeti, sektördeki

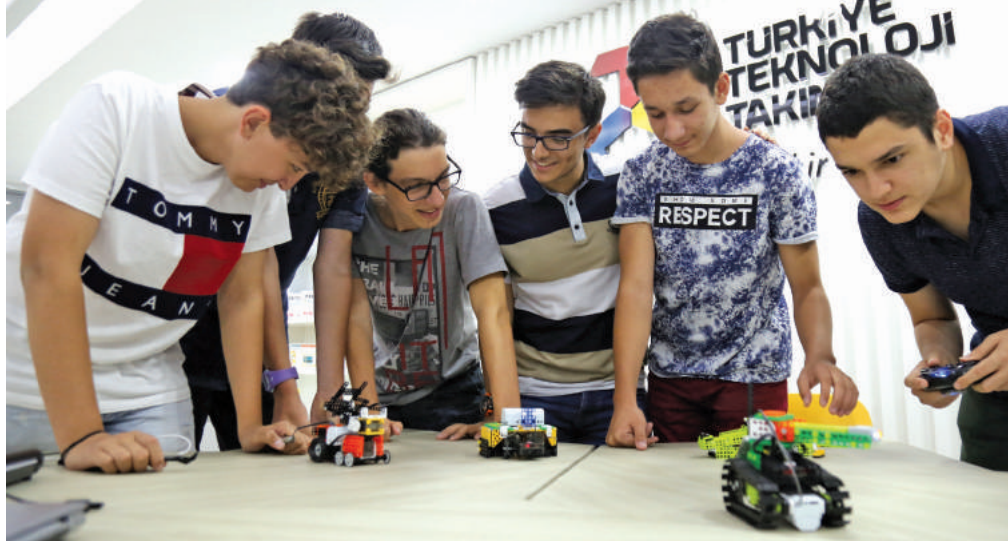
firmaları ciddi şekilde etkilemeye başladı.

ENDEKS FARKI

TÜİK'in verilerine göre, inşaat maliyet endeksi, Nisan 2021'de bir önceki aya göre yüzde 3.54, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 35.48 oranında arttı. Malzeme endeksindeki artış ise nisanda yüzde 4.89, yıllık yüzde 43 oldu. Yılın ilk yarısında döviz kuru ise yüzde 13.5 yükseldi. Kur farkından kaynaklanan artış da inşaat maliyetini önemli ölçüde etkiledi.

Konu, İstanbul Ticaret Odası'nın ilgili meslek

komitelerinde de sık sık görüşülerek alınabilecek tedbirler tartışıldı. Sektör temsilcilerinin konuyla ilgili tespit ve önerileri şöyle: "Yapı malzemelerinin birçoğu yurt dışından ithal ediliyor. Dövizde yaşanan ani değişimler, inşaat şirketlerini bir sonraki malzeme tedariki sürecinde olumsuz etkiliyor. Çimento ve demirin fiyatındaki artış yüzde 130'a ulaştı. Bu durum sektörü krize sürüklüyor. Sektörün kullandığı hammaddeye ve malzemeye ucuza erişim sağlanması amacıyla ivedilikle çalışmalar yapılmasına ihtiyaç var."



Deneyap Teknoloji Atölyeleri, İstanbul'da da faaliyete geçiyor. Açılacak atölyelerde 4'üncü sınıftan 9'uncu sınıfa kadar öğrenciler, tasarımdan yazılıma kadar belirlenen branşlarda üç yıl özel eğitim görecektir. Bu sıralarda yetişen geleceğin gençleri, yarının teknolojisini tasarlayacak insan kaynağını oluşturacak.



DENEYAP ATÖLYELERİ İSTANBUL'DA DA AÇILIYOR

Geleceğin teknolojisi 'atölyeden' çıkacak

Yeni atölyelerin açılacağı iller

Bu yıl Deneyap Teknoloji Atölyesi açılacak iller şunlar: Ankara, Aksaray, Aydın, Balıkesir, Batman, Bingöl, Bursa, Denizli, Diyarbakır, Erzincan, Giresun, Hatay, İstanbul, Karaman, Kars, Kayseri, Kırıkkale, Kilis, Kocaeli, Kütahya, Mardin, Mersin, Ordu, Sivas, Şırnak, Tekirdağ ve Van. İstanbul'daki Deneyap Atölyeleri Maltepe, Fatih ve Sultangazi ilçelerinde açılacak.



ADEM ORHUN

EKONOMİDE teknoloji ağırlıklı büyüme hedefi kapsamında 11'inci Kalkınma Planı'na giren 'Deneyap Teknoloji Atölyeleri'nin yenileri açılıyor. 2023 planlarına göre 50 bin gencin teknoloji eğitimi alması öngörülen Deneyap Atölyeleri'nde yeni dönem başlıyor. Daha önce iki fazda açılan 36 atölye ile 30 ildeki çocuklar 'teknoloji üzerine özel eğitim' alacakları merkezlere kavuştu. Bu yıl da 27 ilde 36 yeni Deneyap Teknoloji Atölyesi açılacak.

TÜRKİYE'NİN TAMAMI

Her ilde kurulması planlanan bu atölyeler, Milli Teknoloji Hamlesi'nin itici gücünü oluşturacak, teknoloji üretme yetkinliği yüksek gençleri yetiştirecek. Atölyeler, tasarımdan yazılıma belli alanlarda üç yıl sürecek bir eğitim bursunun merkezleri olacak. Online başvuru ve sınavla seçilecek öğrenciler için şu alanlarda eğitim veriliyor:

- Tasarım ve üretim
- Robotik kodlama
- Elektronik programlama
- Nesnelerin interneti
- Yapay zeka
- Siber güvenlik
- Yazılım teknolojileri
- Enerji teknolojileri
- Havacılık ve uzay teknolojileri
- Nanoteknoloji ve malzeme bilimi
- İleri robotik
- Mobil uygulama

Öğrenciler, haftanın bir günü (cumartesi) atölyelere katılarak, online dersler de alıyor. Bunun yanı sıra grup çalışmaları da yapılacak. Ayrıca öğrenciler; girişimcilik, yaratıcı düşünme, eleştirel düşünme, karmaşık problemleri çözme, etkili iletişim ve takım çalışması gibi becerilerini de geliştirebilecek.

DÖRT KOLDAN DESTEK

Deneyap projesi, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Gençlik ve Spor Bakanlığı, TÜBİTAK ve Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı olmak üzere 4 kurumun işbirliğiyle yürütülüyor. Atölyeler ve eğitim içeriğiyle ilgili bilgiye

www.deneyapturkiye.org adresinden ulaşılabilir.

4-9. SINIFLAR

Deneyap'ta üç yıllık eğitimin ilk iki yılını teknoloji ve proje geliştirme temelli eğitimler, bir yılını ise takım olarak ulusal ve uluslararası yarışmalara katılım süreci oluşturuyor.

Deneyap Teknoloji Atölyeleri'ne kabul sınavlarına şu gruptaki öğrenciler başvurabiliyor:

- 4. sınıf
- 5. sınıf
- 8. sınıf
- Lise hazırlık
- 9. sınıf

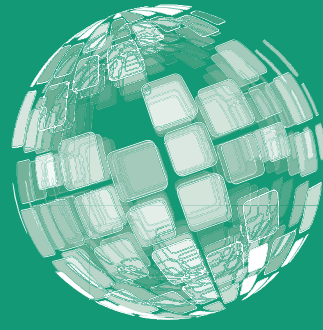
Bu sınıflardaki öğrenciler, e-sınav ve uygulama sınavı olmak üzere iki sınava giriyor. Adaylar, ön başvurularını <https://kys.turkiyeteknolojitakimi.org> sitesi üzerinden 4 Temmuz akşamına kadar yapabilecek. e-sınav ise 2-23 Ağustos'ta 27 ilde belirlenecek merkezlerde gerçekleştirilecek.



27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran / Arnavutluk
23 - 26 Kasım 2021
Genel Ticaret

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İHRACATIN BALKANLARA AÇILAN KAPISI

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

- 26 yıl süresince fuarın yükselen başarı grafiği,
- Arnavutluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- Her Yıl Fuarın ana girişinde yer alan Türkiye Milli İştirakinin başarılı grafiği
- Yaklaşık 10.000 ziyaretçi, 15 ülke, 200 katılımcı,
- Profesyonel ikili görüşmeler,

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C Ticaret Bakanlığı teşvik işlemlerine ilişkin dosya masrafı
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Türkiye Milli Katılımı Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 3.550 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç / Şeyma Pekcan / Aylin Odabaş

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

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

DENEYAP
TÜRKİYE

Deneyap Teknoloji Atölyeleri

Öğrenci Seçme Sınavı

Başvuru Yapacak Sınıflar
Ortaokul Seviyesi İçin
4. ve 5. Sınıflar
Lise Seviyesi İçin
8., 9. ve Lise Hazırlık Sınıfları

Başvuru Alınacak İller

Ankara, Aksaray, Aydın, Balıkesir, Batman, Bingöl, Bursa, Denizli, Diyarbakır, Erzincan, Giresun, Hatay, İstanbul, Karaman, Kars, Kayseri, Kırıkkale, Kilis, Kocaeli, Kütahya, Mardin, Mersin, Ordu, Sivas, Şırnak, Tekirdağ, Van

Not: Sınav belirlenen tarihler arasında öğrenciler girebileceklerdir. Önceden bu konuda bilgilendirilmeden sınavlara yeni ve eski sınıflar 11 Temmuz 2021 tarihine kadar başvurabilirler.

Ayrıntılı bilgi için
www.deneyapturkiye.org

BAŞVURU TARİHİ
4
TEMmuz
2021

BAŞVURU TARİHİ
2 AĞUSTOS-
23 AĞUSTOS
2021



Aile şirketinin manası

Sosyal sistemler varlık nedenleri olan mana değerlerinden uzaklaşıp salt maddi değerlere bağlanınca amaçlarını kaybeder, gelişmeleri durur, zayıflamaya başlar, iç çatışmaya girer ve sonunda bir kaosa sürüklenerek yok olurlar. Bu durum, bilinçli bir tasarım olan evren ve içini dolduran tüm alt sistemler ve varlıklar için geçerlidir.

Birer sosyal sistem olarak aile şirketleri, bu konuda canlı bir örnektir. 30 yılı aşan aile şirketi danışmanlığı deneyimi, konuyla ilgili kitaplarımız ve derslerimizden hareketle sonda söyleyeceğimizi başta belirtmek isteriz ki, aile şirketini ayakta tutan temel dinamik; ailenin ve kurumun görünmez mana değerleridir. Burada ahlak, adalet, sevgi, saygı, biz duygusu, bütüne hizmet etme ve üretme isteği gibi değerleri öncelikle sayabiliriz.

Birliğin çimentosu

Araştırmalar ve gözlemler gösteriyor ki, kuruluş döneminde baskın olan birliğin, bağlılığın ve tek vücut olmanın çimentosu konumundaki mana değerleri, zamanla zayıflayıp sadece maddi değerlere teslim oldukça ailenin ve kurumun ayakta kalması da zorlaşıyor. Çünkü manadan yoksun maddi varlık, sistemin sürdürülebilirliği için yeterli değildir.

İbn-i Haldun, Mukaddime eserinde devletlerin kuruluş, yükseliş ve yıkılışını, 5 temel aşamada tasnif etmiştir. Bunlar; birinci dönem, zafer ve kuruluş; ikinci dönem, otorite ve yükseliş; üçüncü dönem, refah ve ümrân; dördüncü dönem, duraklama ve beşinci dönem ise israf, bozulma ve yıkılma dönemidir. Aile şirketlerindeki yıkımın nedenlerini anlamamızda yol gösterici olacak bu aşamaları kısaca ele alalım. Zira bir şirket, onu kuran ailenin devletidir.

Aile şirketinin zafer ve kuruluş dönemi; genellikle kır kökenli kurucu aile üyesinin, büyük şehre gelerek çeşitli işlerde çalışması, başarılı olması ve sonra da kendi işini kurduğu aşamadır. Çoğunlukla etkin, dinamik, çalışkan, temel liderlik özelliklerine ve çizgi dışı bir kişiliğe sahip olan kurucu, insan ilişkileriyle de dikkat çeker. Kuruluş döneminde işin tüm aşamalarını kendi eliyle gerçekleştirir. İşini yerleştirmek için çok çalışır, yazılı olmayan ama hayata geçirdiği hedefleri, vizyonu, misyonu ve hayalleri vardır.

Duraklamanın habercisi 'refah'

Aile şirketinin otorite ve yükseliş dönemi; kurucunun yoğun çabalarıyla hızla gelişen ve büyüyen işin ayakta tutulması ve yerleşmesi için aynı yoğunlukta gösterilen çaba dönemidir. İş, yatay ve dikey olarak büyüdüğü için kurucu, yanına aile bireylerini de alır. Genellikle kardeşler, çocuklar yahut diğer akrabalar bu dönemde kuruma işe başlar.

Kurucu, farklı kişilik özelliklerine sahip aile üyelerini bir arada tutmak ve çabalarını aynı amaca yöneltmek için otoritesini kullanır. Tüm işler, hayallerini gerçekleştirmeye devam eden kurucunun iki dudağı arasındadır. Kurumda çalışan ve çalışmayan aile üyeleri, çoğunlukla gelişme çağında olduklarından kurucuya itaat eder.

Hızla büyüyen şirketin hızla büyüyen maddi varlığı, aile ve şirketi, refah ve yerleşme dönemine taşır. Çalışan ve çalışmayan aile üyeleri, belirli yaşlara gelir, evlenir, yeni yuvalar kurulur. Tek aile merkezli kurum, çekirdek ailelerle genişler. Aile üyelerinin şirketten sağladıkları maddi kazanımlar çıg gibi artar. Oturulan semtler, binilen araçlar, hafta sonu gidilen yerler gibi geleneksel yaşam alışkanlıkları değişir. Liyakatin ortadan kalktığı, kurumun aile üyeleri için mutlak iş kapısı olduğu, çalışmayan aile üyelerinin daha belirleyici olduğu bu aşamada aile üyeleri, çoğu zaman harcama yarışa, toplumsal statü, gösteriş gibi arayışlardan ve anı yaşamaktan, işin kendisine ve geleceğine odaklanmazlar. Oysa ki, yönetilemeyen refah, duraklamanın habercisidir. Bunu göremezler. Çünkü aileyi ayakta tutan ortak heyecan, bireylerin kişisel zevklerine yenik düşer.

Bu süreçte; aile üyeleri için aile şirketinin manası; 'biz' duygusu ile kuruma bir şeyler vermekten 'ben' duygusuyla kurumdan bir şeyler almaya dönüşmüştür. Az sayıda aile şirketi, bu dönemde kurumsallaşma, işi büyütmeye, yeni yatırım gibi yönelimlerle yeni bir heyecan oluşturabiliyor.

Fabrika, okul ve lojistik gibi alanlarda çalışanların fiziksel olarak yaşam kalitesi, ergonomik tedbirlerle yükseltilebiliyor. İşe bağlı kas iskelet sistemi hastalıklarının yüzde 34 oranında işgücü kaybına neden olduğunu belirten uzmanlar, önleyici tedbirlerle bu durumun verimlilik hanesine yazılabileceğini kaydediyorlar. MEDES projesi ile çalışanlara sağlık, kurumlara ise verimlilik hedefleniyor.



Proje nasıl uygulanıyor?

- MEDES projesi kapsamında kurumlar, şirketler ve okullarla kurumsal değerlendirme ve risk analizleri yapılıyor.
- Değerlendirmenin ardından söz konusu tüm alanlarda çalışanların, gençlerin ve çocukların verimliliğinin devam ettirilmesi amacıyla kas iskelet sistemi, duyu, psiko-sosyal, bilişsel değerlendirmeleri bireysel olarak yapılıyor.
- Kişinin değerlendirme sonuçları, risk alanları belirtilerek kişiye rapor olarak sunuluyor. Riskleri en aza indirmek için yapılabilecekler, görüş ve öneri olarak aktarılıyor.
- Değerlendirme aşamasından sonra ihtiyaç duyulan alanlarda müdahale programları oluşturularak MEDES uzmanları tarafından yerinde hizmet sistemi ile kişilerin kendi çalışma ve okul ortamlarında uygulanmaya başlanıyor.

Ergonomik tedbirlerle İŞ KAYIPLARINA ÖNLEM



İşyerinde yaşam kalitesi nasıl artırılır?

Kişilerin yaşam kalitesini artırmayı ergoterapi açısından değerlendiren Doç. Dr. Devrim Tarakçı'nın tavsiyeleri şöyle:

- Kişi açısından; kişinin becerileri, kas iskelet sisteminin uygunluğu, postürü, fiziksel aktivite düzeyi gibi alanlara dikkat edilmeli.
- Çevre açısından; çalışma ortamının ergonomik özellikleri (çalışma

istasyonunun kişinin antropometrik ölçülerine uygunluğu, havalandırma, ısı, gürültü düzeyi) değerlendirilmeli.

- Aktivite açısından ise kişinin yaptığı iş ile uyumunun değerlendirilmesi önemli.
- Aktivitedeki performansı, diğer tüm alanlar ile bir bütün olarak ele alınmalı.

DÜNYADA her yıl 3 milyondan fazla kişi, işe bağlı kas iskelet sistemi hastalıklarına yakalanıyor.

Kas iskelet sistemi kaynaklı problemler, meslek hastalıkları ve iş kazalarının da dahil olduğu tüm işgücü kayıplarının yüzde 34'ünü oluşturuyor. İşgücü kaybı da dünya genelinde yıllık 15-20 milyar dolara mal oluyor. Türkiye'de ise 2007-2013 yılları arasında yapılan bir çalışmaya göre, işe bağlı sağlık sorununa maruz kalanların yüzde 57'si kas iskelet sistemi hastalıkları yaşıyor.

ERGONOMİK RAHATSIZLIKLAR

İstanbul Medipol Üniversitesi de iş dünyasının önemli sağlık sorunlarından ergonomik rahatsızlıklara karşı Medipol Endüstriye Sağlık Projesi'ni (MEDES) başlattı. Üniversitenin Teknoloji Transfer Ofisi ile birlikte geliştirdiği MEDES projesi kapsamında kas-iskelet sistemi, fiziksel uygunluk, duyuusal sistemler açısından değerlendirmeler uygulanıyor.

YAŞAM KALİTESİ ARTACAK

Proje yürüten İstanbul Medipol Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Ergoterapi Bölüm Başkanı Doç. Dr. Devrim Tarakçı, proje ile fabrika, ofis, okul ve lojistik gibi farklı alanlarda yaşam kalitesini artırmayı amaçladıklarını belirtti. Tarakçı, işyeri veya okul ortamlarında kişilerin fiziksel inaktivite ve uygun olmayan pozisyonlarda gününün uzun bölümlerini geçirdiğinin altını çizerek, "Buna bağlı olarak kas iskelet sistemi ve kardiyovasküler sistem açısından ağrı, fonksiyon kaybı gibi olumsuz durumlarla karşılaşılıyor ve kişilerin yaşam kaliteleri olumsuz yönde etkileniyor" dedi.

MALİYETLER DÜŞECEK

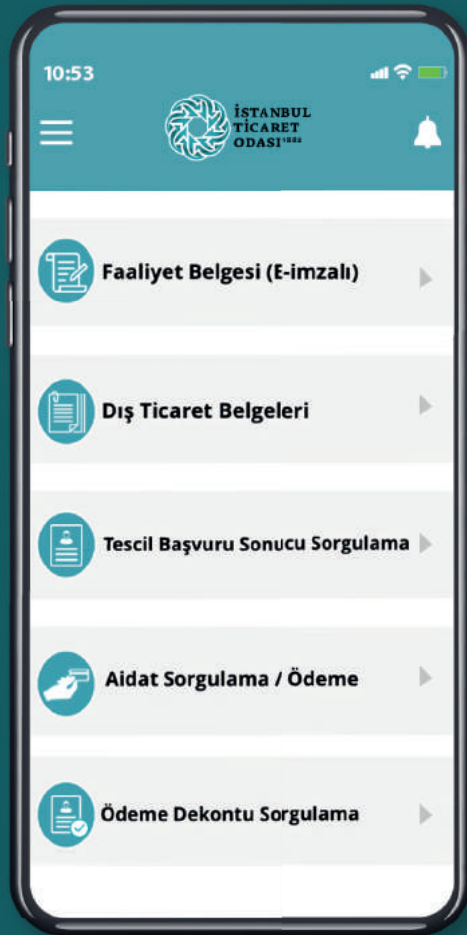
Herhangi bir sebeple kas iskelet sisteminde problem yaşayanların bir süre sonra işlerini yapamadıklarını vurgulayan Tarakçı, bu olumsuzluklarla izin sürelerinin uzatıldığını ve hastane randevuları ile çalışanların verimliliklerinin düştüğünü söyledi. Tarakçı, şöyle devam etti: "Proje ile hedefimiz, hizmet verdiğimiz kurumlarda görülecek problemlerin başlamadan önlenmesini sağlamak. Böylece kişiler işlerine daha yoğun olarak motive edilecek, hastalık veya doktora gidiş izinleri de belirgin ölçüde azaltılarak, kurumlar açısından maliyetler düşürülecek."

Çocuklarda vücut farkındalığı

Doç. Dr. Devrim Tarakçı'ya göre, pandemi döneminde hareketsiz kalan çocukların kas iskelet sistemi, bilişsel ve duyuusal gelişimi destekleyecek ortamlardan uzaklaşmış olmaları, vücut farkındalığını gelişim döneminde sekteye uğrattırıyor. Tarakçı, özellikle okul çağı çocuklarının kas iskelet sisteminin göz ardı edilmemesi gerektiğini vurgulayarak, değerlendirme ve müdahale programlarının çocuklara en kısa sürede ihmal edilmeden yapılmasını önerdi.

İSTANBUL TİCARET ODASI

HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

- Faaliyet Belgesi (E-imzalı)
- Dış Ticaret Belgeleri
- Tescil Başvuru Sonucu Sorgulama
- Aidat Sorgulama / Ödeme
- Ödeme Dekontu Sorgulama

Google Play ya da App Store'dan hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



DAİMİ ELÇİLERE burs desteği

Başvurular 4 Temmuz'a kadar

Uluslararası öğrenciler, 2021 güz dönemi lisans ve lisansüstü programlarına başvurularını 4 Temmuz 2021 tarihine kadar yapabilecek.



Türkçe yeterlilik belgesi

Türkçe yeterlilik belgesi olmayan ve Türkçe bölümlere kayıt olacak lisans öğrencileri, Türkçe yeterlilik sınavına tabi tutulacak. Sınavı geçemeyenler, önce Türkçe eğitimi görecektir.



En çok burs veren vakıf üniversiteleri arasında üst sıralarda bulunan İstanbul Ticaret Üniversitesi, lisans, yüksek lisans ve doktora programlarına kayıt yaptıracak 500 yabancı uyruklu öğrenciye eğitim desteği sağlayacak. Başvurular, 4 Temmuz'a kadar yapılabilecek.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, İngilizce ve Türkçe lisans, yüksek lisans ve doktora programlarına başvuran uluslararası öğrencilere de eğitim desteği verme uygulamasını devam ettiriyor. Burs fırsatından sınırlı sayıda seçilecek uluslararası öğrenciler faydalanabilecek.

YÜZDE 100'E KADAR

Burslar, öğrenim ücretini karşılamak amacıyla yüzde 100, yüzde 75, yüzde 50 ve yüzde 25 oranlarında belirlendi. Burs, öğrencinin kayıt olacağı program süresine bağlı olarak geçerli olacak. Üniversite bursu sadece öğrenim ücretini kapsıyor. Konaklama, yurt, yeme-içme ve özel ihtiyaçlar gibi giderlerini bursiyer öğrenciler kendileri karşılayacak.

YENİ KAYITLAR İÇİN GEÇERLİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin uluslararası öğrenciler için

başlattığı burs programına başvurmak için YÖK Yurt Dışından Öğrenci Kabulüne İlişkin Esaslar kapsamında uygun şartları taşımak gerekiyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde veya herhangi başka bir üniversitede kayıtlı bulunan öğrenciler burslardan faydalanamayacak. Öğrencilerin ayrıca daha önce İstanbul Ticaret Üniversitesi bursu almamış olması şartı da bulunuyor.

BAŞARI KRİTERLERİ

Uluslararası öğrenci bursuna başvurabilmek için adaylarda başarı kriterleri de belirlendi.

■ İngilizce doktora programları için yabancı dil puanının TOEFL (84-IBT), YDS (70), YÖKDİL (70), PTE Akademik: 71 ve üstü olması gerekiyor. Ayrıca GPA: 3.50 (85) ve üstü olanlar da burs için başvuru yapabilecek.

■ İngilizce tezli programlar için yabancı dil puanının TOEFL (84-IBT), YDS (70), YÖKDİL (70), PTE Akademik: 71 ve üstü olması şartı aranıyor.

Ayrıca GPA: 3,50 (85) ve üstü olanlar da burs için başvuru yapabilecek.

■ İngilizce tezsiz programlar için TOEFL (84-IBT), YDS (70), YÖKDİL (70), PTE Akademik: 71 ve üstü, ayrıca GPA: 3.50 (85) ve üstü gerekiyor.

■ İngilizce lisans programları için TOEFL (84-IBT), YDS (70), YÖKDİL (70), PTE Akademik: 71 ve üstü olması gerekiyor. Ayrıca GPA: 3,00 (80) ve üstü olanlar da burs için başvuru yapabilecek.

■ Türkçe doktora programları için C1 TÖMER, GPA: 3,50 (85) ve üstü,

■ Türkçe tezli programlar için B2 TÖMER, GPA: 3,50 (85) ve üstü,

■ Türkçe tezsiz programlar için B2 TÖMER, GPA: 3,50 (85) ve üstü,

■ Türkçe lisans programları için ise B2 TÖMER, GPA: 3,00 (80) ve üstü şartı aranacak.

Başvurular, yalnızca İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ofis web sitesi üzerinden yapılabilecek.

Bilgi için: <https://internationaloffice.ticaret.edu.tr>

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

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

[itoturumsal](https://www.facebook.com/itoturumsal)



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Çocuklara tebessüm oldular

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Öğrenci Konseyi'nin öncülüğünde bir araya gelen çok sayıda öğrenci topluluğu, kendi imkanları ve buldukları sponsorluklar ile İstanbul'un bazı bölgelerinde dar gelirli ailelerin çocuklarına hediyeler dağıttı. 'Bin Çocuk Güldür' adıyla başlatılan projeye, üniversitenin Girişimcilik Topluluğu, Sosyoloji Topluluğu, Etik Araştırmalar Topluluğu, Türk Dünyası Topluluğu, Kadem Topluluğu ve Kreatif Düşünce Topluluğu destek verdi. Öğrenci Konseyi Başkanı ve Hukuk Fakültesi dördüncü sınıf öğrencisi Batuhan Uğur, sınavlar başlamadan ve mezun



olmadan önce büyük çapta bir sosyal sorumluluk projesi hazırlamak istediklerini belirterek, "Yapılacak en güzel etkinlik, çocukları sevindirmekti. Çocukların

yüzünde bir an için de olsa bir tebessüm bıraktığımız için mutlu olduk" dedi. Uğur, öğrencilere sosyal sorumluluk projelerinde yer almaları tavsiyesinde bulundu.

Geleneksel sanatı dekorasyonla buluşturdu

Tüm ilhamını geleneksellikten alan EsvedNâme markası, Yükselen Markalar Projesi'nde ilk 14'e adını yazdırdı. Geleneksel tasarımlar ve Ortadoğu kültürlerinden yola çıkarak dekorasyon ürünleri tasarlayan Özüm Can Engüzel'in hedefi, yurt dışında tanınmış bir Türk markası haline gelmek.

KENDİ marka yolculuklarına Yükselen Markalar Projesi ile farklı bir yön veren 14 kadın girişimcinin hikayelerini her hafta gazetemizde yayınlıyoruz. Bu hafta da Özüm Can Engüzel, sanatla bütünleştirdiği dekorasyon ürünleri markası EsvedNâme'nin hikayesini İstanbul Ticaret'e anlattı. Sanat ve tasarım mezunu Engüzel, el emeği ile yaptığı mekan tasarımlarını iç mimari ile bütünleştirmiş bir kadın girişimci. Kişiyi özel yaptığı dekorasyon ürünleri ile bütün sektörleri hitap ediyor. Engüzel, geleneksel ile modern karışımı tasarımları ile Türkiye'yi yurt dışında temsil etmek istiyor.

ORTADOĞU KÜLTÜRÜ

● **Kendi markanızı oluşturmaya nasıl karar verdiniz?**

Lise ve üniversite eğitimim, sanat ve tasarım üzerine. Mezun olduktan sonra özel sektörde birkaç iş deneyimim oldu. Ancak bu süreçte kendi istediğim yönde üretim yapamamanın beni ne kadar mutsuz ettiğini fark ettim. İslam sanatı ve Ortadoğu kültürü en çok ilgimi çeken konular. Bu konseptler

üzerinden giderek kendimi sınırlandırmadan üretim yapmaya başladım.

GELENEKSELLİKTEN İLHAM ALDIM

● **Markanızdan bahseder misiniz?**

EsvedNâme tasarım stüdyosu, 2017 yılında tüm ilhamını geleneksellikten alarak kuruldu. Yaşadığımız toprakların ve Ortadoğu'nun en başından günümüze kadar katlanarak zenginleşen sanatsal hazinesine yeni etkileşim alanları arayan ve bunları mekansal çözümlerle bir araya getirmeye odaklı çalışmalar üzerinde yoğunlaşan multidisipliner bir marka diyebilirim. Sadece çerçeve yaparak kendi halinde sermayesiz ve mütevazı bir şekilde başladım. Geldiğim noktada ev aksesuarları, aydınlatma tasarımları ve konsept olarak özel ölçülerle üretilen duvar aksesuarlarıyla sanat ve iç mimariyi bütünleştirmenin üzerine kendi yorumumu getirdiğim adımlar atmaya başladım. Ortaya çıkan tüm ürünler mutlaka el emeği barındırıyor ve çoğu ürün özel kalıplarla sadece EsvedNâme'ye özel yapılıyor. Tüm bunlarla beraber farklı

İTO inandı, biz cesaretlendik

● **Yükselen Markalar Projesi size neler kazandırdı?**
İstanbul Ticaret Odası gibi büyük bir kurumun desteklediği veya gerçekleştirdiği herhangi bir projenin içinde olmak, özellikle bizim gibi daha yolun başındaki markalar için büyük bir manevi güç. Bu yüzden hiç düşünmeden projeye başvurdum. Alanında en iyi isimlerin başarı hikayelerini, tavsiyelerini, deneyimlerini dinledik. Teknik, ekonomik ve istatistik anlamda çok fazla bilgi edindik. Katılımcılar için verilen emek çok büyüktü ve bence bu organizasyondan hiç kimse eli boş dönmedi. Hiçbir şey olmasa; dinlediğimiz insanların ve İstanbul Ticaret Odası'nın bize olan inancı yanımıza cesaret olarak kâr kaldı.

Özüm
Can
Engüzel

**YÜKSELEN
MARKALAR**

8



Dünyaya açılmak istiyorum

● **Bundan sonraki hedefleriniz neler?**

Tabii ki dünyaya açılmak. Geleneksel ve modern, zanaati ve sanayiye birbirleriyle harmanlıyorum; bu markamın en büyük motivasyonu. Sanat eseri

değeri gören, çizgisinden şaşmadan ürün çeşidini genişletmiş, alanında kabul görmüş, kendi kültürümü temsil eden ve hatta ileriye taşıyan ün sahibi bir marka olmak, en büyük hayalim ve hedefim.

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

**Faaliyet belgenizi
İngilizce, Fransızca ve
Almanca olarak,
kolayca e-imzalı
alabilirsiniz.**



444 0 486 | ito.org.tr | [/itoturumsal](https://www.facebook.com/itoturumsal)



Herkes bağ kurabilir

● **Müşteri profiliniz kimlerden oluşuyor?**

Herhangi bir müşteri kitlesi belirleyip bunu kategorize etmeyi kendi markam için uygun görmüyorum. Ortaya çıkan çalışmalarla karşı karşıya gelen hemen herkes kendince bir bağ kuruyor.





teknopark
istanbul

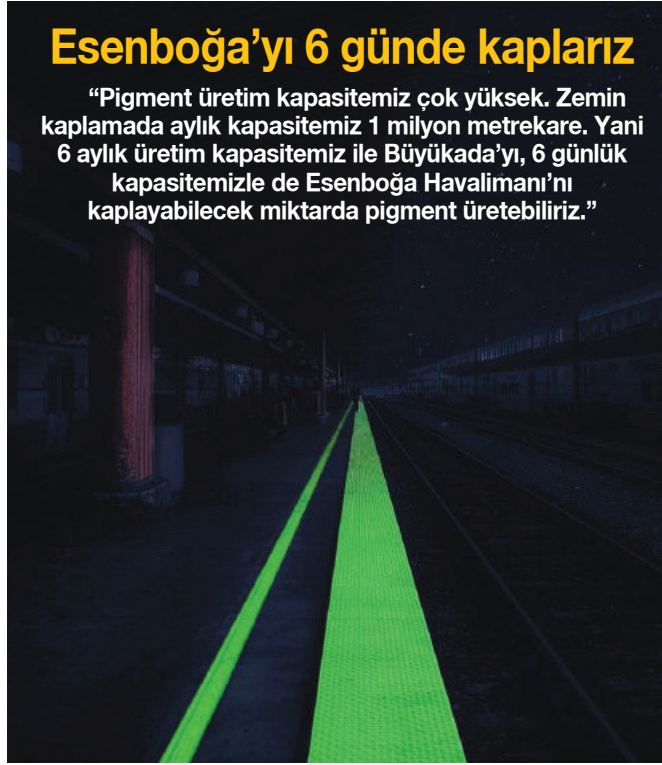
**MİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE**

138

Light Way, gün ışığı ile kendini 5 dakikada şarj ederek, 12 saat kesintisiz ışık sağlayan bir pigment üretti. Her türlü zemine tutunabilen bu pigment, karanlıkta ışık kaynağı oluşturuyor. Yerli pigment, ani elektrik kesintilerinde kaza olasılığını en aza indiriyor. Uluslararası patenti de alınan ürün, elektriksiz gece lambaları ve aydınlatma armatürleri devrini başlatacak.

Esenboğa'yı 6 günde kaplarız

"Pigment üretim kapasitemiz çok yüksek. Zemin kaplamada aylık kapasitemiz 1 milyon metrekare. Yani 6 aylık üretim kapasitemiz ile Büyükdade'yi, 6 günlük kapasitemizle de Esenboğa Havalimanı'nı kaplayabilecek miktarda pigment üretebiliriz."



Yerli pigmentle lambalar elektriksiz yanacak

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik Light Way Kimya ve Enerji Teknolojileri Sanayi Ticaret A. Ş., tamamen yerli ve milli yepyeni bir pigment üretti. Karanlıkta fosfor gibi ışıdayan, 40 yıllık ömre sahip pigmentin adı 'Light Way-Işıklı Yol'. Uluslararası patenti alınan pigment, firmanın ikinci projesi olan elektriksiz gece lambalarının 12 saat kesintisiz ışmasını sağlayacak. Aydınlatma armatürlerinde de kullanılacak pigment, gün ışığı ile kendini 5 dakikada şarj edebiliyor. Light Way ile kaplanacak her türlü zemin, karanlıkta ışık kaynağı oluşturarak, hem elektrik tasarrufu sağlayacak hem de ani elektrik kesintilerinde kaza olasılığını en aza indirecek. İstanbul Ticaret'in sorularını Light Way'in kurucularından Kimyager Hümeysra Ergin cevapladı.

HAYATI KOLAYLAŞTIRMAK

Işıklı Yol (Light Way) projesi nasıl doğdu?

Karanlık korkum, gece yarısı yaşadığımız 1999 depremiyle iyice pekişmişti. Ani elektrik kesintilerinde alternatif olabilecek bir ışık kaynağı üreterek hayatımı kolaylaştırmak istiyordum. O günkü takım arkadaşlarımla birlikte fosfor ve reçine karışımları kullanarak küçük prototipler ürettik. Küçük zeminlerde, ev koridorlarında, acil çıkış merdiven çizgileri ve işaret vericiler yaptık. Çalışmalarımızı görenler, projenin hayata geçirilmesi ve ticarileştirilmesi gerektiği yönünde bizi ikna ettiler. 2019 yılında Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ne başvurduk. Hedefimiz, karanlıkta aydınlık sağlayacak zemin kaplama üretmektir.

YEPYENİ BİR PİGMENT

Neler ürettiniz?

Tükenmek üzere olan fosfor elementi yerine pigment geliştirmek istiyordum. Merkezin laboratuvarlarında yepyeni bir pigment ürettik. Pigmente ve pigmentle uygulama yaptığımız zemin kaplamalara ışıklı yol 'Light Way' adını verdik.

HEDEF, YENİLEBİLECEK SAFLIK

Pigmente kozmetik sektöründen büyük talep geldi. Sağlık Bakanlığı pigmentin oje, far, vücut boyaları ve dövme boyalarında kullanılabilmesi için yenilebilecek saflıkta olmasını istedi. Biz de Light Way'i tümüyle organik bir yapıya dönüştürmek için Arel Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi ile Ar-Ge çalışmalarına başladık.

ULUSLARARASI PATENT

Patent aldınız mı?

Tamamladığımız iki projemizi de uluslararası patent ile koruma altına aldık. Patent başvuru ücretinde Teknopark İstanbul'dan destek aldık; uluslararası başvuru harçlarımızı TÜBİTAK karşıladı. Elektriksiz gece lambamıza da uluslararası patent aldık. Her iki ürünümüz de uluslararası piyasada büyük ilgi ile karşılandı.

KARANLIK KAZALARI ÇOGALTIR

Pigmenti hangi sektörler kullanacak?

İnşaattan eğlenceye, sağlıktan savunmaya, şehircilikten turizme, endüstriyel üretimden uzak sanayiye kadar hemen her sektörde kullanılabilir. Deprem, savaş gibi jeneratörlerin devre dışı kaldığı zaman 'Light



Way', 12 saat boyunca ortamı aydınlatılabilecek. Metro, deprem toplanma noktaları, hava alanları, hastaneler gibi kritik alanlarda kullanılması hayati önem arz edecek. Karanlık nedeniyle yaşanan kazalar en aza inecek.

SAVUNMA SANAYİ

Ürünümüzün, savunma sanayinde çeşitli alanlarda denemeleri sürüyor. Askeri hava alanlarında, silahlarda, uzay araçlarında deneysel çalışmalar başlayacak. İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile şehir ışığı almayan karanlık noktalardaki bisiklet yollarının Light Way kullanılarak ışıdaması üzerine çalışıyoruz.

YATIRIMCILARIN İLGİSİ

Gece lambası projeniz nedir?

Elektriksiz gece lambasının prototipi hazır. 12 saat ışıma sağlayan bu lamba, gün ışığında kendini şarj ederek elektrik kullanımını da azaltacak. Evimizdeki bir avizenin, ışığı kapattığımız anda elektriksiz gece lambasına dönüşmesini hayal etmek bile heyecan verici. Aydınlatma armatürleri üreticileri ile görüşmelerimiz sürüyor. Başta Brezilya ve ABD olmak üzere birçok ülkeden gelen bayilik talepleri değerlendiriyoruz. Bu proje ile ilgilenen uluslararası yatırımcılar da var.

8 MİLYON TL HARCİYORUZ

Ne kadarlık elektrik tasarrufu sağlayacak?

Türkiye'de konutların yüzde 10'luk kısmı yalnızca gece lambası için yılda 8 milyon TL'lik enerji harcıyor. Bunun önüne geçilerek, hem ülke hem de hane halkı elektrikten tasarruf edecek. Ayrıca aydınlatma armatürlerinde kullanılacak 'Light Way' pigmentleri ile istenilen her mekanda kullanılabilir. Pigmentler, konforlu ve tasarruflı yaşamın vazgeçilmezlerinden olacak.

PİGMENTLİ ARMATÜRLER

Armatürler ulaşılabilir maliyette olacak mı?

100 TL'ye aldığımız herhangi bir armatür yerine; Light Way pigmenti taşıyan bir armatürü 102 TL'ye alabilmek mümkün olacak. Pazardaki armatürlerle arasındaki satış fiyatının bu kadar düşük olacağı ve elektrik kapandığında dahi çevreyi aydınlatmaya devam edecek bir model tasarladık.

Altın madalya

Light Way, 5. İstanbul Uluslararası Buluş Fuarı'nda (ISIF'20) altın madalya aldı. 26 ülkeden gösterilen 519 buluş arasından birincilikle çıkan Light Way'in dünyadaki tanınırlığı hızla artmaya başladı.



Pigmentin özellikleri

- Isı ve ışık ile 5 dakikada kendi kendini şarj ediyor.
- Kesintisiz 12 saat ışıdayabiliyor.
- Yaklaşık 40 yıllık ömre sahip.
- 10 farklı renkte ışık yayabiliyor.
- Mavi ve yeşil arasında art arda geçiş yapabiliyor.
- Her türdeki yüzeye tutunabiliyor.
- Işık gücü mekana göre ayarlanabiliyor.
- Melatonin salgısını engellemiyor.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Gıdada Ar-Ge projelerine 1.5 milyon TL destek

Era-Net Cofund projeleri olan FOSC (Food Systems and Climate) ve SUSFOOD2 (Sustainable Food Production and Consumption) tarafından ortak bir çağrı planlandı. Bu çağrı, Ufuk 2020 Programı kapsamında destekleniyor.

Proje sunacak uluslararası konsorsiyumun, çağrıya katılan en az üç farklı ülkeden fonlanacak olan üç farklı ortaktan oluşması gerekiyor. Her ortak, kendi ülkesinin fonlayıcı kuruluşu tarafından desteklenecek.

Türkiye'den sunulacak proje önerileri, TÜBİTAK 1071 Uluslararası Araştırma Fonlarından Yararlanma Kapasitesinin ve Uluslararası Ar-Ge İşbirliklerine Katılımın Artırılmasına Yönelik Destek Programı kapsamında desteklenecek.

Çağrının kapsamı

Çağrı kapsamında iki ana başlıktaki Ar-Ge projeleri desteklenecek:

- 1-Kaynak verimliliğini artırmaya ve atıkları azaltmaya odaklanarak gıda sistemlerinin sürdürülebilirliğini iyileştirmeye yönelik yenilikler,
- 2- Gıda sistemlerinin çevresel, biyolojik, politik vb. sistem şoklarına adaptasyonu ve dayanıklılık.

Kimler başvurabilir?

- Yükseköğretim Kanunu kapsamında yer alan yükseköğretim kurumları,
- Eğitim ve araştırma hastaneleri,
- Kamu kurum ve kuruluşları,
- Sermaye şirketleri (özel kuruluşlar).

Proje bütçesi

Bir proje kapsamında TÜBİTAK'tan talep edilen katkı kurum hissesi ve Proje Teşvik İkramiyesi hariç en fazla;

- Proje başına 1.5 milyon TL, Yürütücü kuruluş başına;
- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri ve kamu kurum ve kuruluşları için 720 bin TL,
- Özel kuruluşlar için 1 milyon TL'dir.

Uluslararası başvurularda her bir yürütücü kuruluş başına; en yüksek PTİ değeri olan 144 bin TL (proje yöneticisi ise 180 bin TL) ve TÜBİTAK'tan PTİ ve yurt içi saha çalışmaları dışındaki faaliyetler için yapılacak olan yurt içi ve yurt dışı seyahatlere sağlanan destek miktarı hariç talep edilen katkının yüzde 50 oranında ve en yüksek 180 bin TL olacak şekilde kurum hissesi proje bütçesine eklenecek.

Destek oranı

- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri, kamu kurum ve kuruluşları kabul edilen bütçeleri üzerinden yüzde 100,
- Büyük ölçekli özel kuruluşlar yüzde 60, KOBİ'ler yüzde 75 destek oranında desteklenecek.

Proje süresi

Proje süresi en fazla 36 aydır.

Başvuru nasıl yapılacak?

Türk araştırmacıların hem uluslararası çağrı ofisine (www.submission-susfood-era.net/sf2-fosc-jointcall) hem de TÜBİTAK'a başvuru yapması gerekiyor. Ulusal başvurular, Proje Başvuru Sistemi (<https://uidb-pbs.tubitak.gov.tr>) üzerinden yalnızca elektronik imza kullanılarak yapılabilir.

Çağrı takvimi

- Uluslararası proje önerilerinin Ortak Çağrı Sekreteryası'na sunulması için son tarih: 16 Ağustos 2021 (15:00 CEST-Orta Avrupa yaz saati)
- Ulusal ön başvurunun TÜBİTAK Proje Başvuru Sistemi (PBS) üzerinden onaylanması için son tarih: 23 Ağustos 2021 (17:30 TSi)
- Ulusal ön başvurunun TÜBİTAK PBS üzerinden elektronik olarak imzalanması için son tarih: 25 Ağustos 2021 (17:30 TSi)

Ayrıntılı bilgi için:

Dr. M. Emre Sari
emre.sari@tubitak.gov.tr
Dr. Fahriye Ertuğrul
fahriye.ertugrul@tubitak.gov.tr

10 yılda maliyet de düşer

Bu yöntemin en büyük dezavantajı ise oldukça pahalıya mal olması. Günümüzde DNA olarak bir petabayt veri (1 milyon gigabayt) yazmanın 1 trilyon dolara mal olacağı tahmin ediliyor. Massachusetts Teknoloji Enstitüsü Profesörü Mark Bathe, flash sürücülerde bilgi depolama maliyetinin düşmesine benzer şekilde DNA sentezlemesinin maliyetinin de 10 yıl içinde önemli derecede azalacağını öngörüyor.

Bilim insanları, yaklaşık 10 trilyon gigabayta ulaşan dijital veriyi depolamak için DNA'yı adres gösteriyor. Araştırmacılara göre, DNA ile dolu bir kahve fincanı teorik olarak dünyanın tüm verilerini depolayabilir. DNA'yı yazabilir ve sonra sonsuza kadar enerji tüketmeden saklayabilirsiniz.



Tüm dijital veriler bir fincan DNA'da

AYŞE BAŞAK

YAPILAN hesaplamalara göre dünyada şu an yaklaşık 10 trilyon gigabayt dijital veri bulunuyor. Her an çektiğimiz fotoğraflar, gönderdiğimiz e-postalar ve ürettiğimiz diğer dijital veriler ile bu büyük yekûna her gün yaklaşık 2.5 milyon gigabayt yeni veri ekleniyor. Bu verilerin büyük çoğunluğu, birkaç futbol sahası büyüklüğünde inşa edilen, maliyeti ve bakımı yaklaşık 1 milyar dolara mal olan eksabayt (1 eksabayt=1 milyar gigabayt) veri merkezleri olarak bilinen muazzam tesislerde depolanıyor. Bilim insanları, genetik bilginizi içeren molekülde bu büyük veri yığını depolamak için alternatif bir çözümün yattığını düşünüyor. Çok büyük miktarlarda bilgiyi yüksek yoğunlukta depolayan DNA (Deoksiribo nükleik asit), bu sorunun çözümü olabilir mi?

ENERJİ TÜKETİMİNE SON

Massachusetts Teknoloji Enstitüsü Profesörü Mark Bathe, DNA ile dolu bir kahve fincanının teorik olarak dünyanın tüm verilerini depolayabileceğini söylüyor. Bathe, "Dünyanın biriktirdiği devasa miktardaki veriyi, özellikle de arşiv verilerini depolamak için yeni çözümlere ihtiyacımız var. DNA, flash bellekten bile bin kat daha yoğun. En büyük avantajlarından biri de DNA polimerini bir kez ürettikten sonra herhangi bir enerji tüketmemesidir. DNA'yı yazabilir ve sonra sonsuza kadar enerji tüketmeden saklayabilirsiniz" diyor.

GENETİK KODLAR

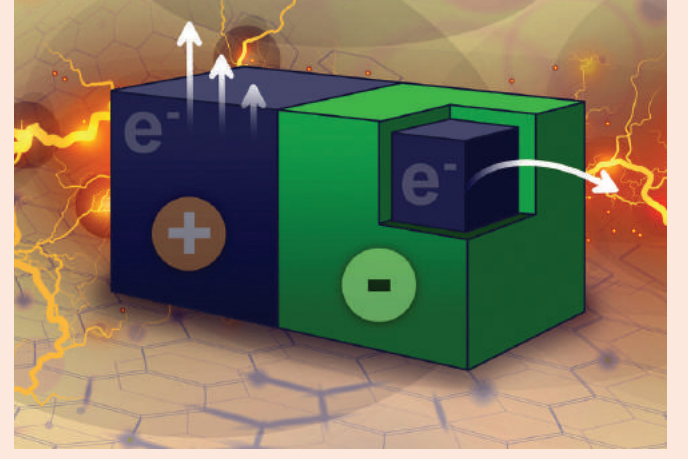
Dijital depolama sistemleri, metin, fotoğraf veya diğer her türlü veriyi bir dizi 0'lar ve 1'ler olarak kodluyor. Aynı veri, genetik kodu oluşturan dört nükleotid kullanılarak DNA'da kodlanabiliyor, A, T, G ve C.

Örneğin, A ve T 1'i, G ve C, 0'ı temsil etmek için kullanılıyor. Bununla birlikte, birçok DNA parçasının karışımından istenen dosyayı seçmenin kolay bir yoluna da uzun zamandır ihtiyaç duyuluyordu.

KOLAY DİZİNLEME

Bathe ve meslektaşları yeni çalışmalarında, her bir veri dosyasını, içeriği ortaya çıkaran kısa DNA dizileriyle etiketlenmiş 6 mikrometrelik bir silika parçasına kapsülleyerek bunu yapmanın bir yolunu gösterdiler. Araştırmacılar, bu yöntemi kullanarak 20 görüntüden oluşan bir diziden, DNA dizileri olarak saklanan bireysel görüntüleri doğru bir şekilde çıkarabileceklerini gösterdi. Kullanılabilecek olası etiket sayısı göz önüne alındığında bu yöntem 1020 dosyaya kadar ölçeklenebiliyor. DNA'nın onu bir depolama ortamı olarak avantajlı kılan başka özellikleri de var; mesela sabit oluşu. Üstelik sentezlenmesi ve dizinlenmesi de oldukça kolay.

Karbon atomundan elektrik üretildi



MASSACHUSETTS Teknoloji Enstitüsü mühendisleri, karbon atomlarından elektrik üretimi için organik bir sıvı kullandı. Çözücü özelliğe sahip olan bu sıvı, elektronları parçacıklardan ayırarak kimyasal reaksiyonları tetikliyor, bunun sonucunda da elektrik akımı açığa çıkıyor. Herhangi bir kabloya ya da benzeri bir ekipmana ihtiyaç duymayan yöntem, mikro veya nano boyutlu robotları çalıştırmak için gerekli enerjiyi üretebiliyor.

TERMO GÜÇ DALGALARI

Profesör Michael Strano, 2010'da karbon nanotüplerin 'termo güç dalgaları' üretebileceğini ilk kez gösterdi. Bir karbon nanotüp yakıt tabakası, hareketli ısı darbeleri veya termogüç dalgaları ile kaplandığında tüp boyunca hareket ederek bir elektrik akımı oluşturmıştı. Bu çalışmanın çıktıları, Strano ve öğrencilerini karbon nanotüplerin bilinmeyen bir özelliğini ortaya çıkarmaya yönlendirdi. Bu çalışmanın kapsamını genişleten Strano,

karbon nanotüpün bir kısmını teflon benzeri bir polimer ile kapladı. Ürettiği malzemeyi elektronlara aç bir sıvı çözeltisinin içine daldıran profesör, bu elektronların hareket etmesini, bunun sonucunda da elektrik akımının oluşmasını sağlamış oldu. Strano, "Bu yeni teknoloji çok ilgi çekici; çünkü tek yapmanız gereken bu parçacıkların bulunduğu bir yataktan çözücü sıvıyı akıtmak. Kablolar olmadan elektriği elde edebilirsiniz" diyor.

ROBOTLAR İÇİN ENERJİ

Parçacıkların mevcut versiyonu parçacık başına yaklaşık 0.7 volt elektrik üretebiliyor. Bu çalışmada araştırmacılar, küçük bir test tüpünde yüzlerce parçacık dizileri oluşturabileceklerini de gösterdiler. Uzun vadede, bu yöntem ile mikro veya nano ölçekli robotlara güç sağlamak mümkün. Strano'nun laboratuvarında teşhis sensörü olarak kullanılabilecek ölçekte robotlar üretilmeye başlandı bile.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi internetten gönderelim!



Kamyondaki



2 milyar dolar

Kamyon taşımacılığının yeni bir unicorn'u var. Sunduğu donanım ve yazılım sistemleri ile karayolu taşımacılığında entegrasyon sağlayan San Francisco merkezli şirket, kamyon sürücülerinin araçlarını ve kargolarını yönetmelerine yardımcı oluyor. 8 yıl önce kurulan şirket, 2 milyar dolarlık değeri aştı.



CEYHUN KUBURLU

ÖZELLİKLE pandemi öncesi kurulmuş birçok uygulama ve girişim, son iki yılda teknolojinin kullanımının da artmasıyla hızla büyüdü. Bu girişimlerden biri de kamyon şirketleri için filo yönetimi çözümleri sunan San Francisco merkezli KeepTruckin oldu.

Kamyon taşımacılığı girişimi olarak karşımıza çıkan KeepTruckin'in temelleri, bundan 8 yıl önce Silikon Vadisi'nde Obaid Khan, Ryan Johns ve Shoaib Makani tarafından atıldı. Son üç yılda aldıkları yatırımlarla ise şirketin değeri bugün tam 2 milyar doları geçmiş durumda. İşte, küçük bir hayalle başlayan ve bugün dev bir şirkete dönüşen KeepTruckin'in hikayesi...

8 KİŞİLİK EKİPLE BAŞLADI

Yeni nesil kamyon taşımacılığına yönelik donanımsal ve yazılımsal çözümler sunan San Francisco merkezli KeepTruckin'in hikayesi, 2013 yılında başlıyor. KeepTruckin CEO'su Shoaib Makani'nin, o günlerde verdiği bilgiler, taşımacılık sektörünün birbirinden kopuk



olduğu yönündeydi. Makani, girişimin ilk günlerini şöyle anlatıyor: "Aslında karayolu taşımacılığı üzerinden tedariki birbirine bağlayan şirketleri arıyorduk. Bağlantısız, ayrıştırmış bir pazarda arzın online duruma dönüştürülmesiyle talep geleceğini düşünüyorduk. Kuzey Amerika'da karayolu taşımacılığına baktığımızda, kopuk ve aşırı parçalanmış bir sektör karşımıza çıkıyordu. Kamyonlar, sürücüler ve şirketler online değildi. Tüm bu ekosistemi birbirine bağlamayı amaçladık. İlk yıllar, bu entegrasyonu sağlamak ve bunu anlatabilmekle geçti. Ancak işin içine girdikçe ne kadar büyük bir boşluk olduğunu gözlemliyorduk. Çünkü kimse bu alanda bir yenilik yapma fikriyle ortaya çıkmamıştı. Anlatması ve çalışması tabii ki kolay

olmadı. KeepTruckin, kamyon şirketlerinin filolarını yönetmelerini ve sürücülerinin yasal olarak çalışma saatlerini kaydetmelerini kolaylaştırmaya çalışan 8 kişilik bir ekiple San Francisco'da kuruldu."

3 MİLYON KAYITLI KAMYONCU

Kısa sürede sisteme kayıtlı kamyoncu sayısının 3 milyonu aştığını belirten Makani, "Daha sonra tamamen kulaktan kulağa yayılan bir model oldu.

Sistem zaman içerisinde evrilmeye başladı. Sunduğumuz donanım ve yazılım sistemleri hızla gelişti. İhtiyaçlara yönelik çalışmalar da yaptık. Burada en önemli konu, hem kamyoncuların hem de şirketlerin daha aktif bir şekilde iş yapabilmeleri ve zaman kaybını önlemektir. Sistemin gelişmesiyle birlikte kamyon sürücülerinin araçlarını ve kargolarını yönetmelerine olanak sağlar hale geldik" diyor.



FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!



İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

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



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



TURKCELL



TÜRK TELEKOM



VODAFONE

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

ReadJournal



417 milyon dolarlık yatırım aldı

KeepTruckin, ilk büyük yatırımını kuruluşundan 6 yıl sonra aldı. Bu yatırımın tutarı 128 milyon dolar oldu. D serisi değerlemesi 1.25 milyar dolara ulaştı. Yatırım turu Greenoaks Capital liderliğinde gerçekleştirilirken, tura mevcut yatırımcılar IVP, GV, Index Ventures ve Scale Venture Partners katıldı. Toplam yatırım miktarı yaklaşık 228 milyon dolara ulaşan girişim, kapital ile donanım, makina öğrenimindeki ilerlemelere ve güçlü iş ortaklıklarına odaklanmak istiyordu. İkinci

büyük yatırım ise bundan iki yıl sonra 2021 yazında geldi. KeepTruckin CEO'su Shoaib Makani tarafından aktarılan bilgilere göre, şirketin değerlemesi, alınan 190 milyon dolarlık yatırımın ardından 2 milyar doların üzerine çıktı. E serisi yatırım turuna, G2 Venture Partners'in dışında şirketin eski yatırımcıları konumunda bulunan Greenoaks Capital, Index Ventures, IVP ve Scale Venture Partners da katıldı. Alınan yeni yatırım ile birlikte KeepTruckin'in bugüne kadar aldığı toplam yatırım, 417 milyon dolara ulaştı.



1 trilyon dolarlık sanayi

Kamyon taşımacılığının, 2024 yılına kadar 1 trilyon dolarlık bir sanayi olacağı tahmin ediliyor. Güçlü bir kamyon ağına sahip KeepTruckin ise bugün 300 binden fazla araca ve 60 binden fazla kiralık taşıyıcıya hizmet veriyor. Geçtiğimiz iki yılda önemli ölçüde büyüyen girişim,

küresel ofis sayısını iki kattan fazla artırdı. KeepTruckin App Marketplace entegrasyonları, her boyuttaki filoda 150 binden fazla kamyon tarafından kullanılabilir ve müşterilere TMS, navigasyon, yakıt yönetimi ve bakım dahil olmak üzere 10 kategoride 25 entegrasyon sunuyor.

En iyi bildiğimiz dil neden Türkçe olmalı?

Bu yazının başlığının ilham kaynağı; birçok dil bilen ve bunları ustalıkla kullanan ünlü entelektüelimiz Prof. Dr. İlber Ortaylı'nın 'En iyi bildiğim dil Türkçe'dir' sözüdür. Hatta icrası zor şu söz de hocanın kendisine aittir: 'Elit eğitimde eğittiğin çocuğa iki ölü, iki diri dil öğreteceksin'. Yani ölüsü bile gerekli olan dil, işte bu kadar önemli ama en iyi bildiğin dil de hiç şüphesiz ki Türkçe olacak. İşin püf noktası da burası işte. Zira; 'dil' varsa kültür vardır, yoksa kültürün de milletin de devamlılığı sağlıklı olmaz. Dil, bir milletin kaderi ile de doğrudan ilgilidir.

Üç yıl önce idi. Elit öğrencilerin seçildiği bir lisenin öğrencileri ile Hoca'nın buluşmasına şahitlik etmiştim. Hoca, ülkenin farklı yörelerinden gelen öğrencilere konuşmasını yaptıktan sonra herkese tek tek söz vererek konuştuğunu ve ardından da "Hepinizin Türkçe'sinde, diksiyonunda problem var, diğer dilleri öğreniyorsunuz ama öncelikle Türkçe'yi iyi öğrenmek zorundasınız" demişti. Çocuklar ise gerçekten de Hoca'nın üzerinde durduğu önemli bir ölü dil olan Latince'yi de öğrenmekte idiler. Hoca bundan ne kadar memnun kaldı ise Türkçe konusunda da o kadar rahatsız olmuştu.

Eğitimin genel sorunu

Aslında Türkçe meselesi eğitimin genel bir problemidir. En iyi bildiğimiz dil Türkçe olmadan bu dil ile bilim yapmayı, edebi eserler ortaya koymayı nasıl başaracaktık? Türkçe'nin bilim dili olup olamayacağı sorusu zaten zâiddir. Bu kadar zengin bir dili hakkı ile öğrenir ve ülke olarak bu alanda merkez haline gelirse, aynı zamanda dil coğrafyamızla/ diasporamızla bu açıdan bir yakınlaşma politikası da izlersek birçok başarının kendiliğinden geldiğini görürüz.

Bilindiği üzere büyük dil ustamız Yunus Emre'nin yaşadığı dönemde kendi coğrafyamızda; ilim dili Arapça, resmi dil Farsça idi ama konuşma dili de Türkçe idi. Ve Yunus, eserlerinde Türkçe'yi kullandı, hem de en iyi derecede. Bu yüzden bugün biz onu kolayca anlıyoruz. Dilin elbette kendi doğası içinde bir değişim çizgisi var ve bu oluyor. Önemli olan bu değişimin suni bir dayatma olmadan doğal hali ile vuku bularak dili zenginleştirmesidir.

Bu yıl, aslında Yunus Emre'yi hatırlama yılı. Bilindiği üzere 2021, 'Yunus Emre ve Türkçe Yılı' olarak ilan edildi. Bu doğrultuda da etkinlikler yapılıyor, yapılacak. Bu vesileyle ve Yunus'un kullandığı şekli ile yaşayan Türkçemizi merkeze alıp, dilimizin zenginliğini de dikkate alarak geliştirmek gerekir. Yani dilimizi iyi öğrenmek ve kullanmak durumundayız.

Ortak dil ve kültür havzası

Biz yakın tarihimizden iyi biliyoruz ki, dile müdahale dilin kısırlığına yol açmış, dilin kısırlığı ise herhangi bir konuda tefekkür etmenin, derinleşmenin önündeki en büyük engel olmuştur. Söz dağarcığımızı sınırlayanlar düşünme gücümüzü tehdit etmişler, bilme ve düşünme kapasitemizin gelişmesini hiç istememişlerdir. Yunus Emre'nin dildeki sadeliği ve derinliği üzerinde ciddi olarak düşünmek zorundayız. Büyük mütefekkirlerimizin dili kullanmadaki maharetleri onların konulara olan vukûfiyetini de beraberinde getirmiştir.

Maarif Vakfı, Yurtdışı Türkler Başkanlığı, Yunus Emre Enstitüsü ve Milli Eğitim Bakanlığı, bu konuda birlikte rol üstlenmeye, dil ve kültürü yaygınlaştırmaya devam edeceklerdir. Bütün çabalar; yeryüzünün her tarafına dağılan ve Türkçe konuşan toplumları, ortak dil ve kültür havzası içinde tutarak hem bilim dili hem de kültür ve siyaset açısından güçlü duruşu muhafaza ederek dünya barışına katkı yapmak ve söz sahibi olmak içindir.

Görüldüğü üzere zengin Türkçemizi iyi bir şekilde öğrenmeye ve öğretmeye şiddetle ihtiyacımız var. Aksi durum diaspora Türkçesine mahkum olmak anlamına gelir.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili

Türkiye'nin en büyük yekpare dokuması onarıldı



Uzman ekip

Kapalıçarşı'da 1976'da usta-çırak ilişkisiyle öğrenmeye başladığı sanatı, bugün de devam ettirmeye çalıştığını dile getiren Mustafa Köksal, "Arkadaşlarımızın da hepsi bu konuda uzman. Beraber bu halımızı bitirdik ve inşallah 50-100 sene daha ömür katmış olduk" diye konuştu.

MİLLÎ Saraylar İdaresi Başkanlığı'nın halı koleksiyonunda yer alan, Yıldız Şale'nin 1 numaralı tören salonuna ait 468 metrekairelik Hereke halısının restorasyonu tamamlandı. Bordürleri dışında 248 metrekaire ile Türkiye'nin en büyük yekpare dokuması olma özelliğini taşıyan tarihi halıda, son olarak tesviye ve rötuş işlemleri yapıldı. Büyüklüğü ve tarihi değerinin yanı sıra dönemin

Türk-Alman ilişkilerine dair ipuçları da veren dev halı, 2018'de Yıldız Şale ile eşzamanlı olarak restorasyona alındı.

ONARIM 2 YIL SÜRDÜ

Halının restorasyonunu yapan ekibin sevk ve idaresini üstlenen Mustafa Köksal, tören salonunun en büyük halısının onarım işlemlerinin, iki seneden uzun süre devam ettiğini

dile getirdi. Sultan 2. Abdülhamid döneminde yapılan halı, titiz bir çalışmayla gelecek nesillere kazandırıldı. Alman İmparatoru Kaiser 2. Wilhelm'in ziyareti dolayısıyla 1897'de Yıldız Şale'nin tören salonu için hazırlanan eser, Hereke Halı ve İpekli Dokuma Fabrikası'nda dokundu. Tören salonunun tamamını kaplayacak şekilde hazırlanan halının uzunluğu 29 metre, genişliği ise

14.5 metre. 24 metrekairelik 2 kule deseninin de yer aldığı 468 metrekairelik halının şemasını, saray ressamı Emil Meinz tasarladı.

Yıldız Sarayı'nı oluşturan yapılardan Yıldız Şale'deki yerine taşınmak üzere köşkteki tamiratın sona ermesini bekleyen tarihi halı, restorasyon işlemleri tamamlanınca tören salonunda sergilenmeye devam edecek.

Halı tamiriyle hizmet ihracı

Son zamanlarda ustaları bir elin parmakları kadar kalsa da halı tamirciliği devam ediyor. Yurt dışındaki halı koleksiyonerlerine tamir hizmeti veren ustalar, böylelikle hizmet ihracatı da gerçekleştiriyor. Ustalar, 1 metrekaire halı için 1 yıla kadar çalışıyor. 1 yıllık tamiratın bütçesi, 20 bin dolara ulaşabiliyor.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

GÜNEŞİN kendisini iyice hissettirmesiyle kara kış üzerinde geçirdiğimiz halıların temizlik ve bakım mevsimi de geldi. Kimi ev hanımları halıların kış temizliğini kendisi yaparken kimileri de halı temizlikçilerine işi havale ediyor. Halıların temizliği yanında bir diğer önemli konu da onların bakımı-onarımı... Halı değerli ise bu iş çok çok önemli hale geliyor. El dokuması olduğunda ise antika muamelesi görüyor ve tamir-bakımı ustalık gerektiriyor. İşte bu noktada da devreye halı tamircileri giriyor.

ZANAATIN BRANŞLARI

Son yıllarda sayıları bir elin parmakları kadar kalsa da Türkiye'de halı tamirciliği bir zanaat olarak devam ediyor. Bu zanaatın son temsilcilerinden biri de Ahmet Bayrakdar... 1987'de hobi olarak başladığı zanaatını 1994'ten bu yana profesyonel olarak sürdüren Bayrakdar, kendisini 'el dokuma halı tamircisi' olarak tanımlıyor. Bayrakdar, "Halı tamiri dediğimizde tek bir meslek branşı gibi algılsa da meslek içinde ayrı branşlar var. Şöyle ki, antika yün halı tamircisi, kilim tamircisi, sumak tamircisi ve ipek halı tamircisi gibi" dedi.

YÜZDE 50 AVRUPA'YA

Farklı branşlarda ustalarla halı ve kilim tamiri yaptıklarını belirten Ahmet Bayrakdar, iş hacminin yüzde 50'sinin yurt dışından geldiğini kaydetti. Yeni ve antika ipek halı tamirciliğinin çok hassasiyet gerektiren bir iş olduğuna dikkat çeken Bayrakdar, şöyle devam etti: "Pandemi doğal olarak her sektörü etkiledi. Ancak insanların evlerinde daha fazla vakit



Ahmet Bayrakdar

geçirmeleri ve sıkılmaları, evdeki ötelenmiş, ertelenmiş işlere yöneltti. Fransa,

Almanya ve Avusturya ile oralandaki koleksiyoner müşterilerimizle çalışıyoruz. Bu işler, iş yoğunluğumuzun yüzde 50'sini oluşturuyor."

GEÇİCİ İTHALAT-İHRACAT

Peki yurt dışındaki koleksiyonerlere halı tamiri hizmeti nasıl veriliyor? Ustalar koleksiyonere mi gidiyor, onlar mı geliyor? Ahmet Bayrakdar, bu soruyu şöyle cevapladı: "Halı tamirinin uzun süreli, ince ve narin bir iş olması hasebiyle yerinde tamir hizmeti veremiyoruz. Tarihi halıların bulundukları ülkeden Türkiye'ye resmi olarak geçici ithalatla getiriyoruz. Tamir bittikten sonra da aynı şekilde geçici ihracatını yapıyoruz."

Tamirde süre ve maliyetler değişken

Ahmet Bayrakdar, antika halı tamirinde süre ve ücretler hakkında şu bilgileri verdi: "Tamir edilecek yerin işçilik süresiyle ilgili olduğu için çok değişkenlik gösterebiliyor. Örneğin, 3 metrekairelik bir halıda 1 santimetrekarelik tamir 2 saatimizi alırken, aynı metrekaire haliya 1 yıl çalıştığımız da olabiliriz. Tamirde çok küçük işlerde para talep etmiyoruz. Yarım elma gönül alma hesabı insanların işini görüp mutlu ettiğimiz olmakla beraber bir yıllık işin bedeli 20 bin dolar olabilir."

Malezya Kralı'ndan teşekkür

Çırak olarak başladığı halı tamirinde usta olan, daha sonra çalıştığı atölyeyi devralan Bayrakdar, yurt dışından ve Türkiye'den getirilen antika halıların tamirini yapıyor. Dünyada birçok koleksiyonere iş yaptığını belirten Bayrakdar, "Malezya Kralı 5. Muhammed'in sarayının tarihi halılarını onardık. Çok güzel halıları var, hatta zamanında Feshane'de dokunmuş ve satılmış halıları vardı. Feshane halısını tamir ederek parçalanmış modellerini orijinal bir şekilde kök boyalarla boyayıp tamirlerini yapıp kendisine teslim ettik. Bununla ilgili teşekkür belgesi de gönderildi. Böyle güzel anılarımız oldu" diye konuştu.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Kriz yönetiminde iletişim stratejileri

Kitap, işletmenin varlığını tehdit eden beklenmedik durumlar karşısında iletişim çalışmalarının önemini dile getiriyor. Özellikle kriz öncesindeki dönemlerin, işletmeler için marka iletişimi ve itibar yönetimi bağlamında çok değerli olduğunu vurguluyor ve bu dönemlerde hayata geçen iletişim çalışmalarının, kriz esnasında da işletmenin hedef kitle gözündeki olumlu imajını koruyacağını anlatıyor. Bu amaçla krizlerin en fazla yaşandığı sektör olan havacılık sektörü üzerinden örnek iletişim çalışmalarını ve bunların basına yansımalarını ele alıyor.

Şahin Karasar, Meltem Çiçek ve M. Hasan Uncular Maltepe Üniversitesi Kitapları

Anonim şirketlerde ibra

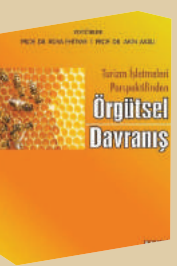
İbra kararı, yönetim kurulu üyelerinin, yöneticilerin ya da kurucuların ilgili faaliyet döneminde gerçekleştirdikleri iş ve işlemlerin hukuka uygun olduğu ve şirketin yönetim kurulu üyeleri aleyhine sorumluluk davası açmayacağı anlamına gelir. Kitapta, doktrin ve yargı kararları ışığında, ibra kararına ilişkin kanuni düzenlemelerdeki eksiklikler tespit edilerek, geçerli bir ibra kararının sahip olması gereken özelliklerin yanı sıra kapsamı ile şartlarına dair çözüm önerileri getirilmeye çalışılıyor.

Salih Canözü On İki Leva Yayıncılık

Turizm işletmeleri perspektifinden örgütsel davranış

Kitapta, turizm işletmeleri yönünden teorik ve uygulamaların ana özellikleri ve anala yönelik gerçekleştirilmiş çalışmalar açıklanıyor. Bunun yanı sıra kitap, turizm işletmelerinde çalışan kaynağının en verimli şekilde nasıl yönetileceğine ve örgütsel süreçlerde karşılaşılan sorunlara nasıl çözümler sunulacağına odaklanıyor.

Kolektif Detay Yayıncılık



Yerli elektrosok hayat kurtarıyor

ASELSAN'ın, ani kalp durmalarında hastaya elektrosokla müdahale edilmesini sağlayan otomatik eksternal defibrilatörü (OED), yurt dışında da hayat kurtarıyor.



Osman KUVVET

ASELSAN, 40 yılı aşan birikimini son dönemde sağlık alanında ihtiyaç duyulan ürünlerin geliştirilmesi için de kullanıyor. Şirketin sağlık alanında geliştirdiği ilk ürünlerden biri de otomatik eksternal defibrilatörü (OED) oldu. OED cihazları ASELSAN HEARTLINE markası altında sağlık sektörünün kullanımına sunuldu.

ERIKSEN ÖRNEĞİ

2020 Avrupa Futbol Şampiyonası'nda (EURO 2020) Finlandiya ile oynanan maçta fenalaşan Danimarkalı futbolcu Christian Eriksen'in sahadaki hızlı müdahale ve kalp masajıyla kurtarılması, bu tür acil durumlar için geliştirilen tıbbi cihazların önemini ortaya koydu. Yeni cihaz, sahada mobil müdahale ile hayat kurtarmaya yarayacak.

SAĞLIKTA İHRACAT

Aralık 2018'de OED'nin yazılım ve tasarımı ASELSAN ve Metsis işbirliğiyle geliştirilmeye başlandı. Sağlık sektöründeki ihtiyaçları karşılamak için ilk olarak eğitim cihazları kullanıma sunuldu. Sonrasında OED, ilk yardım yönetmeliklerinde zorunlu hale getirildi. Firmanın hedefi, özellikle ilk yardımcılarının ve eğitim almış kişilerin defibrilatörü ihtiyacı duyulan yerlerde kullanabilmeleri. Bu nedenle standart cihazların üretimine başlandı. Yurt içinde de taleplere cevap veren firma, bu ürünü Fransa ve İtalya'ya ihraç etti. Ayrıca, firma birçok ülkeden yeni talep alıyor.

TAKİP SİSTEMİ

OED cihazları, özellikle ABD ve Avrupa'da yoğun olarak kullanılıyor. Buralarda cihazlar özel takip sistemleriyle takip ediliyor. Bu cihazların konuşlandırıldığı yerler de nüfusa göre

belirleniyor. Bazı ülkelerde yoğunluğa göre 100 ila 200 metre mesafeyle yerleştiriliyor. İşyeri, alışveriş merkezi, okul, toplu taşıma araçları gibi kalabalıkların olduğu yerler, otomatik defibrilatör cihazlarının konumlandırılması gereken yerler olarak öne çıkıyor. Acil müdahale yetersizliği sebebiyle kalp krizlerinde yüzde 40 olan ölüm oranının bu şekilde düşürülmesi mümkün görülüyor.

MİLYAR DOLARLIK PAZAR

Dünyadaki otomatik defibrilatör cihazı pazarı yaklaşık 3 milyar doları buluyor. Büyük iş

merkezlerinin ve AVM'lerin yaygınlaşmasıyla sahada kullanım ihtiyacı ve dolayısıyla cihazın pazarı da hızla büyüyor. Bu cihazlar Türkiye'de de sık sık kullanılıyor. Yılda, 100 binin üzerinde vaka için de bu cihazlara ihtiyaç duyuluyor.

GÖRÜNTÜLEME SİSTEMİ

Bu arada yaşam destek alanında OED, ventilatör (solunum cihazı) ve tanı sistemleri üzerinde çalışan firma, görüntüleme sistemleri alanında da MR cihazı geliştiriyor. Firma, bu yıl sonunda mobil X-Ray cihazının tamamlanmasını hedefliyor.

İlk yardım eğitimine eklendi

İlk Yardım Yönetmeliği'nde geçen yıl bir değişiklik yapıldı. Yeni düzenlemeye göre tüm ilkyardım eğitimlerinin içeriğine OED eğitimi dahil edildi. Temel ilk yardım eğitimi alan herkesin kullanabileceği otomatik defibrilatör cihazları, erken müdahale ile hayat kurtarıyor. Otomatik defibrilatörler kalbin elektriksel aktivitesini analiz ederek, elektrosok uygulamasının gerekliliğine karar veriyor.



HABERİNİZ
OLDU MU?

Her Yıl,

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

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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