

BTM ilk 8 ayda 2020'yi yakaladı



Savunmada gençler KÖK'ten yetişecek

Savunma sanayinde insan kaynağı ihtiyacına yönelik hazırlanan 'KÖK Programı' hayata geçiyor. 45 öğrenci, ustalarıyla kariyer hazırlığına başlayacak. Osman Kuvvet ■ 20'de



BTM girişimleri, 2021 yılının ilk 8 ayında, girişimlerin yılı olarak gösterilen 2020'nin tamamı kadar değerlendirme üzerinden yatırım aldı. Son 4.5 yılda 38 girişim için 500 milyon liralık değerlendirme yapıldı. Yatırım tutarı yaklaşık 100 milyon lira oldu. ■ 2'de

Tekstilciler salonlara sığmadı



350 İTHALATÇI GELDİ

Gate of Business Textile B2B etkinliği kapsamında 6 ülkeden kumaş ve tekstil ithalatçısı

350 firma İstanbul'a geldi. Yabancı alıcılar, İstanbul Ticaret Odası'nın organizasyonu ile sektördeki yılın en geniş kapsamlı B2B görüşme masasına oturdu.

FUAR DÜZENLEYELİM

İstanbul'da üçüncü kez yapılan etkinlikteki ilgiye dikkat çeken İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Türk kumaş, tekstil ve bağlı sektörleri o kadar büyük ki, artık bu büyüklüğe yakışır dünya çapında bir fuar yapabilir, bunun vakti geldi. Sektörün yapacağı fuarın, bütün salonlarımızı doldurması en büyük temennimiz" dedi. ■ 12



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odabasi

17 EYLÜL 2021 YIL: 63 SAYI: 3176

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Dünyaya 'ortak' açılma çağrısı

Almanya'da yaşanan nüfus ve şirketlerin geleceği tartışılırken, Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası'ndan Türk yatırımcılara 'ortak girişim yapalım' çağrısı geldi.



YATIRIMCILARA FIRSAT

Almanya'daki 2.8 milyon işletmenin 110 bini, AB pazarında kalıcı olmak isteyen Türk girişimcilere ait. Varisi olmayan şirketlerin faaliyetlerine nasıl devam edeceğine dair çözüm aranırken, ilk akla gelen Türk yatırımcılarla ortak girişim oluyor. Çünkü bu firmaların çoğunun devir veya birleşme yoluna gitmesi bekleniyor.

KALİTE VE NAVLUNDA AVANTAJ

Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Dr. Markus Slevogt, ortak girişim modeliyle Türk ürünlerinin, kalite ve navlun avantajıyla global pazarlara daha kolay erişebileceğini söyledi. Dr. Slevogt, Almanya ve Türkiye'nin bu model sayesinde üçüncü ülkelere açılabilmesini ve AB pazarında ana tedarikçi olarak kalıcı olabileceğini belirtti. ■ 8



Barış CABACI



Afrika ile kazan kazan zirvesi

Salgının etkilerine rağmen Türkiye'nin Afrika ülkeleriyle ticareti geçen yıl 25 milyar doları aştı. Bu hacmi artırmak için organize edilen Türkiye-Afrika Ortaklık Zirvesi'nin üçüncüsü, 21-22 Ekim'de İstanbul'da yapılacak. Ticaret Bakanı Mehmet Muş, zirve öncesinde Afrika ülkelerinin büyükelçileriyle Ankara'da bir araya geldi. Toplantıda, kazan-kazan anlayışıyla işbirliği yollarına dikkat çekildi. ■ 11



Arap coğrafyasıyla ticari diplomasi atağı

İstanbul Ticaret Odası, Arap coğrafyasıyla ticaretin önündeki engellerin kaldırılması için 13 bölge ülkesinin başkonsoloslarını bir araya getirdi. Buluşmada ticaret hacmini artıracak öneriler, bölgesel Serbest Ticaret Anlaşması, navlun sorunu ve yeni projelerin geliştirilmesi gündeme geldi. Barış Cabacı ■ 10

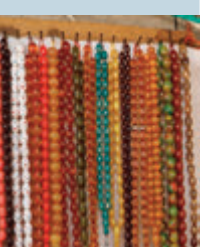


Z kuşağı deneyerek satın alıyor

Firmaların, pazarda kalıcı olmak için doğru ve güncel pazarlama stratejisi uygulaması gerekiyor. Z kuşağını yakalamak ise 'deneyim pazarlaması' yöntemi ile mümkün. 21. yüzyılın pazarlama modeli olarak tanımlanan bu yöntemle ürünün, müşterinin aklında kalıcı olması da sağlanıyor. Müge Biber ■ 13

Sabır taneleriyle değerlendirilen sanat

Dualara vasıta olan tespihler, ustaların elinde adeta sanat eserine dönüşüyor. Kitap gibi bilgi de işlenen tespihlerin fiyatları 30 bin dolara kadar çıkabiliyor. ■ 19



İşçi patronun meslek sırrı

Türkiye'de meslek lisesini bitirdikten sonra Almanya'ya işçi olarak giden Salih Taşdirek, 14 yıl çalıştığı kilit fabrikasını devraldı. İki dönemdir Hanau Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcılığı görevini yürüten Taşdirek, İstanbul Ticaret'e başarısının sırlarını anlattı. Barış Cabacı ■ 9



'Ucuz hammadde' dolandırıcılığı

Pandemi sebebiyle tedarikte yaşanan problemler fiyatları da artırırken birçok firma ucuz hammadde peşine düştü. Çin'deki hammadde fiyatları küresel fiyatlar civarında seyrediyor. Buna rağmen Çin'deki bazı firmalardan ucuz hammadde almak için peşin ödeme yapan firmalar dolandırılıyor. ■ 6



Probiyotikle uzun raf ömrü

Soyhan Alpaslan ■ 16



BTM GİRİŞİMLERİ 8 AYDA 2020'Yİ GERİDE BIRAKTI

38 girişime 100 milyon TL YATIRIM

BTM girişimleri, 8 ayda, 'girişimlerin yılı' olarak gösterilen 2020'nin tamamı kadar değerlendirme üzerinden yatırım aldı. 4.5 yılda 38 girişim için 500 milyon liralık değerlendirme yapıldı. Yatırım tutarı 100 milyon lira oldu.

GİRİŞİMCİLİK ekosisteminde verdiği çok fonksiyonlu hizmetlerle bir rol model olan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) girişimcileri, yeni rekorlara imza atıyor. Kurulduğu günden bu yana geçen 4.5 yıllık süreçte BTM girişimlerinin toplam değerlendirme miktarı 500 milyon liraya ulaştı. Bu süreçte BTM girişimcilerinden 38 yatırım haberi geldi. BTM girişimlerine yapılan

yatırım tutarı ise yaklaşık 100 milyon lira oldu. Yılın ilk 8 ayında, 9 BTM girişimi yatırımcıların ilgisini çekti ve toplam 203 milyon 142 bin lira değerlendirme üzerinden yatırım almayı başardı. Geçen yıl BTM bünyesinde 21 yatırım için toplam 204 milyon 60 bin lira değerlendirme üzerinden yatırım yapılmıştı.

2017'NİN 60 KATI YATIRIM

2019 yılında 5 yatırım için 37.8 milyon

lira, 2018'de 12 yatırım için 41.8 milyon lira, BTM girişimcilerinin ilk kez görücüye çıktığı 2017 yılında ise 2 yatırım için 3 milyon 480 bin lira değerlendirme üzerinden yatırım yapılmıştı. Bu yılın ilk 8 ayında, girişimlerin yatırım alması bakımından BTM'nin ilk yılı sayılan 2017 yılının 60 katına yakın değerlendirme ile yatırım yapıldı. Yılın tamamında BTM girişimlerine 2017 yılının 100 katından fazla değerlendirme

ile yatırım yapılması bekleniyor.

5 BİN GİRİŞİMCİYE DESTEK

Pandemi sürecinin hemen öncesinde Doha'da düzenlenen World Incubation Summit'te 'Dünyanın En Gelecek Vaad Eden Merkezi' seçilen BTM, bu zamana kadar 5 bine yakın girişimciye destek sağladı. BTM girişimlerinin her yıl yatırımlarını katlayarak gittiğine dikkat çeken BTM Genel Müdürü İbrahim

Elbaşı, "2021 yılına girerken, bu yılın BTM girişimleri için verimli geçeceği öngörüsünde bulunmuştuk. Rakamlar bu öngöründe yanılmadığımızı gösteriyor. 2020 yılı, bu zamana kadar Türkiye ekosisteminde girişimlere en çok yatırım yapılan yıl olarak tarihe geçmişti. Bu yılın ilk 8 ayında BTM girişimlerine yapılan yatırımlar da gösteriyor ki; bu yıl 2020 yılını da geride bırakacak" dedi.



VakıfBank kredi kartlarıyla bu eylül çok kazançlı geçecek

Eylül ayı boyunca VakıfBank kredi kartıyla akaryakıt, gıda ve e-ticaret alışverişi yapın, ücretsiz 2 ay erteleme fırsatından yararlanın. Ayrıca bu 3 sektörün her birinden ayrı ayrı yapacağınız 4 adet 150 TL ve üzeri peşin alışverişinizde 50'er TL, toplamda 150 TL'ye varan Worldpuan kazanın!

VakıfBank, daima sizinle.



Kampanya: 1-30 Eylül 2021 tarihleri arasında bireysel kredi kartlarıyla yurt içinde yapılan harcamalarda geçerlidir. 100 TL ve üzeri gıda marketi, akaryakıt, e-ticaret harcamaları, faizsiz 2 ay ertelenebilecektir. Worldpuan kampanyası kapsamında gıda, akaryakıt ve e-ticaret sektöründe her sektörde ayrı ayrı yapılacak 4 adet 150 TL ve üzeri işlemle 50 TL Worldpuan, toplamda 150 TL Worldpuan kazanılabilecektir. Kazanılan Worldpuanlar, 7 Ekim 2021 tarihine kadar müşterilerimizin kartlarına yüklenmektedir. Kullanılmayan Worldpuanlar, 22 Ekim 2021 tarihinde geri alınacaktır. Aynı gün, aynı yerlerden yapılacak harcamaların ikinci kampanyaya dahildir. Kampanyaya VakıfBank Mobil "Çepte Kazan" uygulamasından katılım sağlanabilmektedir. Detaylı bilgi: vakifkart.com.tr

444 0 724 | vakifbank.com.tr

Instagram Facebook LinkedIn YouTube | vakifbank

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

İşte yatırım alan BTM girişimleri

- Temizlikdevi:** Sadece temizlik dikeyinde hizmet odaklı, kurumlara çalışan e-ticaret sitesi, 3 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- Restroid:** Restoran ve kafelerde kullanılan sipariş ve otomasyon sistemlerine yenilikçi özelliklerle farklı bir çözüm sunan millî ve yerli yazılım. 2.3 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- Yollando:** Yurt dışındaki kullanıcılarına Türkiye'de bir adres tanımlayarak tüm e-ticaret sitelerinden kolayca alışveriş yapmalarını sağlayan hizmet odaklı bir web sitesi. 2.5 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- Deltron (İsı reaktörü):** Su, yağ, tüm sıvı gıdalar, endüstriyel sıvılar, asitler, yanıcı, parlayıcı petrol ürünleri gibi sıvı ve akışkan olan her şeyi daha küçük bir alan kaplayarak çok daha uygun bir maliyetle ısıtan bir teknoloji. 5 milyon dolara 5 yıllığına patenti kiralandı.
- KahveGibiKahve:** Kahve çekirdeklerini tazelikliğini kaybetmeden öğütür, pratik filtreler halinde sunan ürün. 2 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı. İkinci yatırım turunda ise 4.8 milyon lira değerlendirme ile TarvennVentures, Figen Korun, Tolunay Yıldız ve Sinan Güler'den yatırım aldı. İkinci yatırımını 7.5 milyon lira değerlendirme ile aldı.
- Mornero:** Seçilen serpmeye veya zengin kahvaltılı istenilen saatte müşteriye ulaştıran kahvaltılı aboneliği servisi. 1.1 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- MasterFi:** Şirketlerin maliyetlerini azaltıp, kârlılıklarını artırma üzerine yapay zeka teknolojisi geliştirilerek pazar araştırması yapıp saha satış süreçlerini yöneten bir yazılım. 3 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- StudioBillion:** Eğlendirici oyunlar ve hayatı kolaylaştıran uygulamalar geliştiren oyun firması 1.4 milyon lira değerlendirme ile ilk yatırımını aldı. StudioBillion, değerlemesini 3 kat artırarak Tarvenn'den 4.2 milyon lira değerlendirme ile devam yatırımını aldı.
- ForFarming:** Ev ve işyerleri gibi kapalı alanlarda çiçek, sebzeye ve meyve yetiştirebilmeyi sağlayan IoT tabanlı topraksız dikey tarım girişimi. 1.4 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı. İkinci yatırım turunda ise 12 milyon lira değerlendirme ile 2.4 milyon lira değerlendirme aldı.
- Onlibüs:** Servis taşımacılığı hizmetlerindeki güvenlik açıklarını kapatma ve ihtiyaçlarını karşılayan bir uygulama. 1 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- Otelika:** Otelilerin iş süreçlerini minimize eden Otelika, SGN Yapı'dan 2.8 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- Laska:** Lastik atıklarından termo-kimyasal yöntemle, otomotiv ve kauçuk endüstrisi için karbon siyahı ve biyoyakıt gibi ekonomik değeri yüksek hammaddeler elde ediyor. 7.8 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı. İkinci turunda ise 10 milyon dolar değerlendirme üzerinden yatırım aldı.
- Earnado:** Kişilerin, öğrenip uygulama yaparak para kazanabilecekleri firmalara değer katacakları platform. 5 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- Digime3D:** Tüm vücudu saniiyeler içinde üç boyutlu bir şekilde tarayarak vücut yağ oranı, günlük kalori ihtiyacı, bazal metabolizma hızı, ideal kilo, kas oranı, postür bozuklukları ve hareket analizi yapan girişim. İlk aşamada 2.2 milyon lira, sonraki tur ise 15 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- Çepte Tamir:** Telefonunuzda bir arıza veya bir sorun olduğunda iPhone, Samsung, LG gibi markalara yerinde tamir hizmeti sunarak, telefon servisinde zaman kaybetmenizin önüne geçen girişim. 2 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- BrandFace:** Özgün, markalı içeriklerin beraber hareket edebilecekleri bir video paylaşım platformu. Yüzde 50 hissesi karşılığında 500 bin dolar yatırım aldı. Değerlemesi o günün rakamlarına göre 7 milyon lira olarak gerçekleşti.
- Meloknows:** Güzellik ve kişisel bakım hizmetlerini evlere getiren Meloknows, 2 milyon 80 bin lira değerlendirme ile ilk yatırımını aldı. İkinci turda ise 5 milyon TL değerlendirme ile yatırım aldı.
- Sertifier:** Eğitim sonrası kuruluşların, entegre edilebilir web uygulamaları aracılığıyla akıllı sertifika ve açık rozetlerini tasarlayıp alıcı gruplarına
- gönderebilmesini ve blockchain güvencesi ile depolanabilmesini sağlayan girişim. 6 milyon lira değerlendirme ile ikinci yatırım turunu tamamladı.
- Wask:** Akıllı dijital reklam platformu Wask, Techone'dan 8 milyon lira değerlendirme ile 1.2 milyon lira yatırım aldı. İkinci turunda 4 milyon dolar değerlendirme üzerinden yatırım aldı.
- Wastespresso:** Her yıl oluşan tonlarca kahve atığını işleyerek sürdürülebilir ve doğal pipetler üreten girişim. 12.5 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- Navlungo:** Kullandığı algoritmalarla lojistik firmalarının günlük kârlı hale getirerek müşteriye saniyeler içinde fiyatı yapabileceğini, aynı zamanda bu teklifi uluslararası pazarlarda satılabilir bir dijital platform. 250 bin dolar yatırım aldı.
- Ahtapot:** Üyelerin birbirleriyle etkileşime girmesini, toplulukların kendi markalarını oluşturmalarını ve büyümesini sağlayan kişiselleştirilebilir topluluk platformu. 12 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- İletmen:** Paketlerinizi, ürünlerinizi veya siparişlerinizi işletmenizden alıp müşterilerinize teslim etmenizi sağlayan bir platform. 29 milyon lira değerlendirme ile 2.29 milyon lira yatırım aldı.
- Akıllıfon:** Yapay zeka tabanlı bir robo danışmanlık ve portföy optimizasyon platformu. 600 bin lira ile ilk yatırımını aldı.
- BukyTalk:** Sosyal ortamda İngilizce konuşma pratiği sağlayan platform. 750 bin TL değerlendirme ile yatırım aldı.
- ArtLabs:** e-ticaret sitelerinin eforusuz bir şekilde artırılmış gerçeklik deneyimi oluşturmalarına olanak sağlayan derin teknoloji girişimi. 2 milyon dolar değerlendirme ile yatırım aldı.
- Gotocure:** Sağlık turizmi alanında faaliyet gösteren girişim. 5 milyon lira değerlendirme ile yatırım aldı.
- Pacha:** Dünyanın ilk ve tek doğal kolajen ve protein cipsini tüketicilere sunuyor. 2.5 milyon dolar değerlendirme ile yatırım aldı.
- Ulak:** Lojistik konusunda yazılım geliştirme ve yazılımı kullanan işletmelere kurye kaynağı sağlayan Ulak, 10 milyon lira değerlendirme ile ilk yatırımını aldı.
- Diner:** Diner, yüzlerce restoranın menülerini sunuyor. İstenilen yemek seçildikten sonra masanın üzerinde 3 boyutlu olarak görüntülenebiliyor. Hiç bilmediğiniz yemekleri ve restoranları keşfedebiliyorsunuz. 14.7 milyon lira değerlendirme ile tohum öncesi yatırım aldı.
- Adgager:** Kurumsal firmaların pazar araştırmalarını dijitalleştirmek isteyen Adgager, müşterilerine detaylı hedefleme imkanıyla cevap başına ödeme yapabilecekleri bir platform sunuyor. İlk turunda 50 bin dolar yatırım aldı.
- Buldusyan:** Kaybolan eşyaları ve evcil hayvanları bulmayı kolaylaştıran girişim Buldusyan.com, Tarvenn'den 1.2 milyon TL değerlendirme ile yatırım aldı.
- StartupMarket:** StartupMarket'in spin-off şirketi olarak hayata geçirilen StartupMarket Kitle Fonlama Platformu, platformun da ortağı olan Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. liderliğinde 1.5 milyon TL yatırım aldı.
- Lukewise:** Eğitim arayan kurumların kullanıcılarına aradıkları hizmeti hızlı bulup teklif alabilmelerini sağlayan bir kurumsal eğitim pazaryeri. 3.2 milyon TL değerlendirme ile yatırım aldı.
- Missafir:** Evini kısa-orta vadeli kiraya vermek isteyen veya misafirlerle paylaşmak isteyenlerin uygun adaylar bulabilmesi için hem dijital hem de operasyonel çözümler sunan bir girişim. 12.4 milyon TL değerlendirme ile yatırım aldı.
- Kadınların Elinden:** Ekibi üniversiteli ve liseli öğrencilerden oluşan ve vizyonu Anadolu'daki kadın üreticileri büyük pazarlarla buluşturmak olan Kadınların Elinden, ilk turda 13.5 milyon TL değerlendirme ile yatırım aldı.
- PIN:** Koriyucu katkı maddesiz, şekersiz ve kalorisiz vitaminli soğuk çay olan girişim, 5 milyon 900 TL değerlendirme ile yatırım aldı.
- Servisssoft:** SaaS tabanlı satış sonrası destek platformu ServissSoft, 1 milyon dolar değerlendirme üzerinden 125 bin dolarlık ilk yatırımını aldı. Yeni turda yine mevcut yatırımcılar Harde Enes ve Mert Utanacak'tan 4.1 milyon dolar değerlendirme üzerinden devam yatırım aldı.



İzinsiz ödeme uyarısı

MERKEZ Bankası, izinsiz ödeme hizmetlerine yönelik tüketicileri uyardı. Yetkili olduğu tespit edilemeyen kişilere itibar edilmemesi gerektiği vurgulandı. Merkez Bankası'ndan yapılan açıklamada, izin ve yetkileri olmadan bir kısım işletmeler ve kişiler tarafından para transferi ve fatura ödeme hizmetlerine aracılık edildiğine yönelik yoğun bildirim alındığı belirtildi.

Açıklamada, ödeme hizmetlerinin bankalar, PTT ile faaliyet izni almış ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları tarafından yerine getirildiği hatırlatıldı.

GTİP tanımlarıyla ilgili görüşler alınıyor

DIŞ ticaret mevzuatına temel teşkil eden Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonları (GTİP) ve eşya tanımlarıyla ilgili görüşler alınıyor. Her yıl yapılan Türk Gümrük Tarife Cetveli (TGTC) güncelleme çalışması kapsamında 2022 yılı TGTC'ye yansıtılması talep edilen GTİP açılımı vb. hususların, gerekçeleriyle birlikte Ticaret Bakanlığı'na gönderilmesi talep edildi. Bu itibarla; bahse konu TGTC'ye ilişkin görüş, öneri ve değerlendirmelerin 8 Ekim 2021 tarihine kadar İTO'ya iletilmesi gerekiyor. Bu konudaki öneri ve gerekçeler, e-posta yoluyla emine.erdem@ito.org.tr adresine iletililebilir.



Polyester elyaf ithalatına kontenjan

POLYESTER elyaf ithalatında ek mali yükümlülük şeklinde uygulanan koruma önlemlerinden muafiyet amacıyla açılan tarife kontenjanının kullanım usul ve esasları düzenlendi.

Buna göre, tarife kontenjanı miktarı, ek mali yükümlülüğün uygulandığı her bir dönem için ilgili kararda yer alan ülkeler ve gümrük bölgeleri menşeli tarife kontenjanı kapsamı eşyanın tamamı için toplam 16 bin 593 ton olacak. Her bir ülke veya gümrük bölgesi menşeli eşya için bir dönemde verilecek tarife kontenjanı 5 bin 531 tonu geçemeyecek.

Yapılandırmada son iki hafta

Nisan ayı sonunda vadesi dolduğu halde ödenmeyen kamuya olan borçlar için tanınan başvuru süresi 30 Eylül'de sona erecek. Son iki haftayı değerlendirerek başvuran mükellefler, ilk taksit ödemesinde ve peşin ödemede sağlanan kolaylıklardan yararlanabilecek.

HAZİRAN ayında yürürlüğe giren 7326 Sayılı Kanun ile getirilen kamuya olan borçların yapılandırılması için başvuru süresi iki hafta sonra bitiyor.

Vergi, sosyal güvenlik primi, trafik cezası, Kredi Yurtlar Kurumu (KYK) öğrenim kredileri, köprü otoyol kaçak geçiş cezası gibi kanunda 31 Ağustos olarak belirlenen başvuru süresi ile ilk taksit ödeme süreleri,

Cumhurbaşkanı Kararı ile bir ay uzatılmıştı.

İLK TAKSİT ÖTELENDİ

Kanunda ilk taksit ödeme süresi vergi dairelerine olan borçlarda eylül, SGK'ya olan borçlarda ise ekim ayı olarak belirlenmişti. Cumhurbaşkanı Kararı ile ilk ödeme tarihleri vergi dairelerine olan borçlarda ekim ayına, SGK'ya olan borçlarda ise kasım ayına ötelendi. Ancak, kanunda vergide kasım ayı, prim borçlarında aralık ayı olarak belirlenen ikinci taksit ödeme süreleri değişmedi. Yapılandırma



başvurusunda bulunanların haklarını kaybetmemeleri için ilk iki taksitin süresinde ödenmesi gerekiyor.

PEŞİNDE BÜYÜK İNDİRİM

Borçlar yapılandırılırken gecikme faizi ve gecikme cezası yerine yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE) baz alınarak güncelleme yapılacak. Anapara borcun tamamı ile güncellenen tutarın yüzde 10'unun ilk taksit süresi içinde ödenmesi halinde güncellenen tutarın yüzde 90'ı silinecek. Borcun iki taksitte ödenmesi halinde ise güncellenen tutarın yüzde 50'si silinecek.

Ölçü aletleri muayenesinde servis değişikliği

ÖLÇÜ ve ölçü aletlerinin muayene ve damgası için başvurular, sanayi ve teknoloji il müdürlüklerinin yanı sıra Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca yetkilendirilmiş servislere de yapılabilecek.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Ölçü ve Ölçü Aletlerinin Tamir ve Ayarını Yapacak Kişilere Verilecek Yetki Belgesi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 14 Ekim'den geçerli olmak üzere Resmi Gazete'de yayımlandı.

15 GÜN SÜRE

Buna göre, geçici damgası yapılan ölçü ve ölçü aleti kullanıcısı, 15 günde muayene ve damgası için sanayi ve teknoloji il müdürlüklerinin yanı sıra

Bakanlık tarafından belirlenen yetkili servislere de başvuruda bulunabilecek.

Belirlenen servisler, ölçü ve ölçü aletlerinin muayenesini veya muayenesiyle birlikte tamir ve ayarını yapmak üzere Bakanlık tarafından yetkilendirilmiş gerçek veya tüzel kişilere ait iş yerlerini kapsayacak.



Taksimetre kuyruğuna önlem

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Taksimetre Muayene Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Değişiklik, özellikle taksi sayısı yüksek illerde taksi tarifelerine ilişkin değişiklik kararı alındığında, taksimetrelere yeni tarifelerin yüklenmesi ve muayenesi

sırasında taksicilerin uzun kuyruklar oluşturmasına neden olan hususları iyileştirme amacı taşıyor.

Yönetmelikteki değişiklik, yeni tarife geçerlilik tarihinden 20 gün öncesinde taksimetrelere yüklenmeye başlanabilecek. Yüklenen yeni tarife, ilgili kurumlar tarafından belirlenen tarife geçerlilik tarihinde otomatik olarak devreye girecek.



Mobil cihaza kolay başvuru

YABANCI uyruklu kişiler, mobil cihazlarının kayıt altına alınmasına ilişkin başvurularını, yabancı kimlik numaraları ile e-Devlet kapısı üzerinden yapabilecek.

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun (BTK) Elektronik Kimlik Bilgisini Haiz Cihazların Kayıt Altına Alınmasına Dair Tebliğde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Değişiklikle yabancı uyruklu kişilerin abone kayıt merkezleri üzerinden kayıtlarına kayıt gerçekleştirilmesi usulüne son verilerek cihaz kayıt altına alma başvurularının yabancı kimlik numaraları ile e-Devlet kapısı üzerinden yapılması sağlandı. Böylece hizmetin tek noktadan, hızlı, güvenli ve entegre bir şekilde sunulması amaçlandı.

7 YIL DÜZENLEMESİ

Yönetmelik değişikliğiyle 7 yıl süreyle elektronik haberleşme şebekelerinden hizmet almayan cihazlar ile işletmecilerce finansman borcu bulunduğu bildirilen cihazlara ilişkin usul ve esaslar düzenlendi. Uluslararası daimi veri dolaşımı yapan cihazlar ve 112 acil çağrı sistemlerinde kullanılan cihazlar da yönetmeliğe dahil edildi.

İthalatçı ve imalatçıların hatalı bildirdikleri IMEI'yi düzeltmeleri için tanınan süre de 3 aydan 6 aya çıkarıldı.

uyumsoft®

e-Fatura Zorunluluk Değil, Konfordur!

Faturalarınızı Elektronik Ortamda **Hızlı** ve **Sorunsuz** Göndermek İçin Buradayız!

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

e-Fatura

%100 Memnun Müşteri

Mekan Bağımsız Çalışma

f t i n u
/ uyumsoft

(0212) 467 33 33
www.uyumsoft.com



QR KODLA BİZE BAĞLANIN
HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarnızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/1609.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Geçen yıl 12 milyar 675 milyon dolarlık çelik ihracatına imza atan Türkiye, bu yıl 8 ayda 13 milyar 232 milyon dolarlık ihracat yaptı.

Çelik ihracatı 13 milyar doları aştı

TÜRKİYE'nin 8 aylık çelik ihracatı, geçen yılın 12 aylık dönemindeki dış satışı geride bırakarak, 13 milyar 232 milyon dolara ulaştı. Ege İhracatçı Birlikleri'nden derlenen verilere göre, Türkiye, 2020 yılında 12 milyar 675 milyon dolarlık çelik ihracatına imza attı. Bu yıl ise dünya genelinde artan yatırımlar, çelik ihracatını da doğrudan etkiledi. Her ay rekor kırarak ilerleyen sektör, bu yılın ocak-ağustos döneminde ihracatını geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 69 artırarak 13 milyar 232 milyon dolara yükseltti. Sektör, şimdiden geçen yıl yapılan toplam çelik ihracatını geride bırakmış oldu.

YENİ BİR REKOR

Ege Demir ve Demirdışı

Metaller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Ertan, çelik sektörünün, yeni tip koronavirüs salgınının ilk şokunun atlatılmasından sonra geçen yılın kasım ayından itibaren bugüne dek talep artışıyla yoluna devam ettiğini söyledi.

Bu yıl çelik ihracatında değer bazında yeni bir rekor beklediklerini aktaran Ertan, "Türk çelik sektörünün 2021 yılını miktar bazında 23-24 milyon ton, değer bazında ise 20-22 milyar dolarlık ihracatla kapatmasını bekliyoruz" dedi.

YÜZDE 34 BÜYÜDÜ

Türkiye'nin ikinci çeyrek büyümesinin yüzde 21.7 olduğunu anımsatan Ertan, Türk çelik sektörünün ise aynı dönemde yüzde 34 büyüdüğünü

ifade etti.

Ertan, çelik sektörünün ağustos ayı ihracatında otomotivin ardından ikinci sırada yer aldığına dikkati çekerek, "Çeliğin Türkiye ihracatından aldığı pay yüzde 12 oldu. Ham çelik üretimi ocak-temmuz döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17 arttı ve 23 milyon tona ulaştı. Bu artış hızı ile devam edilirse daha önceki yıllardan daha yüksek ve yaklaşık 40 milyon ton gibi bir sıvı çelik üretim rakamına ulaşacağımızı düşünüyorum" dedi.

Hammadde ve yarı mamul girdilerine bağlı olarak çelik fiyatlarında artış yaşandığına değinen Ertan, üçüncü çeyrekte itibaren fiyatlarda normalleşmeye döndüğünü ve bunun yıl sonuna kadar devam edeceğinin öngörülüğünü dile getirdi.

İspanya ilk sırada

Çelik ihracatında ilk sırada İspanya yer aldı. Ocak-ağustos döneminde bu ülkeye ihracat, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 117 artışla 398 milyon 360 bin dolardan 865 milyon 781 bin dolara çıktı. İspanya'yı 830 milyon dolarla İsrail ve 757 milyon 519 bin dolarla İtalya takip etti.

Petrolcüler toparlandı

PETROL fiyatları, bu yıl ekonomilerdeki olumlu sinyaller ve ülkelerin karantina önlemlerini hafifletmesiyle yeniden toparlanırken, bu durum petrol devlerinin bilançolarına da olumlu yansdı.

10 büyük petrol firmasının bilançolarından derlenen verilere göre, BP, Chevron, Eni, Equinor, ExxonMobil, Lukoil, Rosneft, Royal Dutch Shell, Saudi Aramco ve TotalEnergies gibi petrol devlerinin geliri, yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 45.8 (259 milyar dolar) artarak 825 milyar doları aştı.

Söz konusu şirketlerin geliri, Covid-19 salgınının şok etkisi yarattığı 2020'nin ilk yarısında 566 milyar dolar seviyesinde kalmıştı. Bu yılın ilk yarısında geliri bir önceki yılın aynı dönemine göre en çok artan şirketler Aramco, Chevron, Equinor ve Lukoil oldu.

EN ÇOK KÂR EDEN

Salgına rağmen geçen yılın ilk yarısında kâr eden tek şirket Aramco oldu. Şirket, bu yılın ilk yarısında 2020'nin aynı dönemine göre 21 milyar dolar (yüzde 90.7) artışla 45 milyar dolar kâr sağladı.

Toplam 21.2 milyar dolar ile geçen

yılın ilk yarısında en çok zarar eden şirket olarak kayıtlara geçen BP ise bu yılın aynı döneminde 7.9 milyar dolar kâr açıkladı.

Shell, 2020'nin ilk yarısında 18.2 milyar dolarlık zararın ardından bu yılın aynı döneminde 9.1 milyar dolar kâr elde ettiğini duyurdu.

ABD Enerji Enformasyon İdaresi'ne göre, yılın ilk çeyreğinde ortalama 61.12 dolar, ikinci çeyrekte 68.91 dolar olarak gerçekleşen Brent türü ham petrolün ortalama varil fiyatının, üçüncü çeyrekte 72.67 dolar, son çeyrekte 71.29 dolar ve yılın tamamında 68.61 dolar olması bekleniyor. Bu rakamın gelecek yıl ise ortalama 66.04 dolar olacağı öngörülmüyor.

Petrol devlerinin yılın ilk yarısındaki geliri 825 milyar doları aştı

BP, Chevron, Eni, Equinor, ExxonMobil, Lukoil, Rosneft, Royal Dutch Shell, Saudi Aramco ve TotalEnergies gibi petrol devlerinin geliri yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre %45.8 arttı.



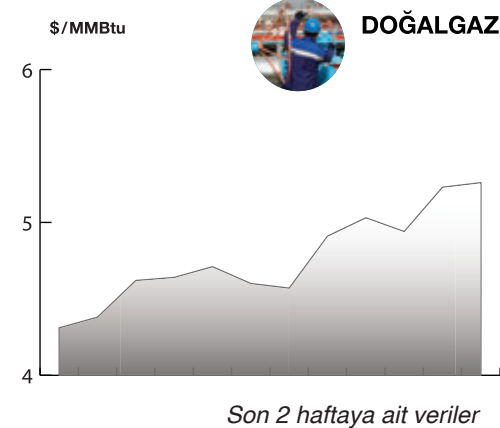
Uluslararası emtia piyasaları

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

	Güncel	Haftalık	Yıllık	
	Değişim %			
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	74.16	3.4	83.1
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	5.31	16.2	125.0
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	187.9		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	177.4	0.1	247.8
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.803	0.6	-7.7
	Gümüş (\$/Ons)	23.75	-2.3	-13.8
	Platin (\$/Ons)	936	-6.6	-4.1
	Bakır (\$/Ton)	9.406	0.8	38.1
	Alüminyum (\$/Ton)	2.830	2.7	58.2
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	810	-0.4	46.9
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	123	-9.9	-2.8
	Kurşun (\$/Ton)	2.271	-4.3	19.0
	Kalay (\$/Ton)	34.295	3.2	88.8
	Çinko (\$/Ton)	3.034	0.9	23.6
	Nikel (\$/Ton)	19.636	0.0	28.9
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	243	2.1	30.6
	Mısır (\$/Bushel)	5.24	2.9	43.2
	Mısır (\$/Ton)	214		
	Pamuk (\$/Lb)	0.95	-1.0	46.2
	Kakao (GBP/Ton)	1.756	-0.7	2.9
	Kahve (\$/Lb)	1.86	-2.6	52.5
	Kahve (\$/Ton)	4.101		
	Şeker (\$/lb)	0.19	-5.0	58.3
	Şeker (\$/Ton)	419		
	Kereste (\$/m³)	200	-9.3	-48.8
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.070	2.1	52.1
	Baltık Kuru Yük Endeksi	4.221	16.7	207.0

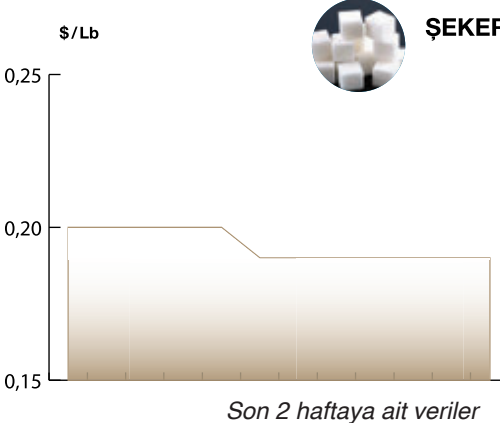
Veriler, 15 Eylül 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



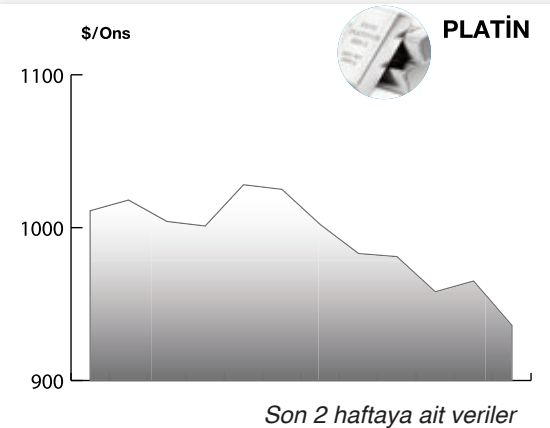
Hem ABD hem Avrupa yükselişte

Doğalgaz fiyatlarında yukarı yönlü hareket devam ediyor. Beş dolar sınırını da aşan Henry Hub doğalgaz fiyatı, haftalık yüzde 16 prim ile 5.30 dolara yükseldi. Avrupa'da ise 20 doların üzerine çıktı. ABD'de elektrik enerjisi ihtiyacının yanı sıra ısıtma amaçlı talebin de devreye girmesine rağmen, IDA kasırgası sonrası körfez bölgesinde üretimin yarı yarıya düşmesi, fiyata artış olarak yansıyor.



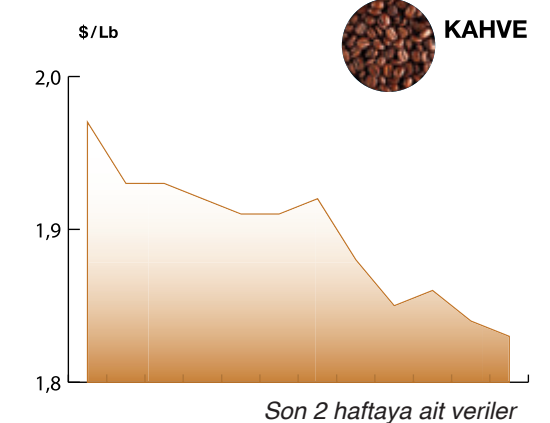
Karışık seyrir

Şeker fiyatları, geçen hafta 19 cent'e gerileyerek yüzde 5 değer kaybetti. Ancak son bir yıla bakıldığında halen yüzde 58 primli. En büyük üretici Brezilya'da düşüş gösteren üretime rağmen fonların ellerindeki şeker pozisyonlarını likidite etmeleri ve yüksek taşıma maliyetleri nedeniyle talebin düşmesi, geçen haftaki değer kaybında etkili oldu. ABD Tarım Bakanlığı, ABD'de şeker tüketiminin 2021-22 dönemi için 11.15 milyon ton, ithalatın ise 2.91 milyon ton olmasının beklendiğini açıkladı.



Çip krizi platini de vurdu

Platin fiyatları, yüzde 6.6 değer kaybederek 1.000 doların altına düştü ve 2005 yılı seviyelerine geriledi. Çip krizi nedeniyle araç üretiminin düşmesi ve üretimde bu yıl yüzde 17 artış beklenmesi, platin fiyatlarına düşüş olarak yansıyor. Üretim artışına paralel olarak bu yıl için 158 bin ons açık öngörülmüşken, yeni tahminler 190 bin ons fazla olacağı yönünde.



Kasırga, beklenen zararı vermedi

Kahve fiyatları, Vietnam'ı etkileyen Conson kasırgasının üretim alanlarına beklenen zararı vermemesi üzerine 1.85 dolara kadar geriledi. Brezilya'nın bu yılki toplam kahve hasadının, 2003'ten beri en büyük yıllık düşüşü göstermesi öngörülmüyor. ABD Tarım Bakanlığı tahminine göre, kahve tüketiminin, 2017'den beri ilk defa bu yıl üretimi aşması bekleniyor.

Hizmette dengesizlik

Raporda, küresel mal ve hizmet ticaretinin geçen yıl yüzde 5.6 düştükten sonra, bu yıl reel olarak yüzde 9.5 büyümesinin beklendiği ifade edildi. Mal ve ticarette toparlanmanın son derece dengesiz olduğu ve bunun yol açtığı sorunların gelecek yıllarda ticaret performansı üzerinde baskı oluşturmaya devam edeceği vurgulandı.

UNCTAD 2021 Ticaret ve Kalkınma Raporu'na göre, küresel ekonomi, bu yıl yüzde 5.3 ile yaklaşık 50 yılın en hızlı büyümesini gerçekleştirecek.

Küresel büyümede 50 yılın rekoru

ÜLKELER pandemide iç taleplerinin ertelenmesi yüzünden durağan bir döneme girmişti. Aşılmanın artmasıyla kontrol altına alınan virüs sonrasında ülkeler ekonomik olarak da büyümeye başladı. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı UNCTAD'ın açıkladığı raporda, pandemi nedeniyle başlayan kamu teşviklerinin devam etmesi ve gelişmiş ekonomilerde, hâlâ tamamlanmamış olsa da başarılı olan aşılama nedeniyle küresel ekonominin bu yıl toparlanacağı belirtildi. Böylelikle küresel büyümenin, yaklaşık 50 yılın en hızlı büyüme oranı olan yüzde 5.3'e ulaşacağı kaydedildi.

TOPARLANMADA YENİ DÜZEN

UNCTAD'ın raporunda, küresel ekonomide toparlanmanın düzensiz olduğuna vurgu yapılarak, gelişmiş ekonomilerde, düşük

gelirlielerin hayatta kalma mücadelesi verirken, yüksek gelirlielerin daha da zenginleştiğine vurgu yapıldı. Ayrıca pandemi nedeniyle gelişmekte olan ülkelerin 2025 yılına kadar 12 trilyon dolar kayıp yaşayacağı belirtildi. Raporda, mali olanaklarda kısıtlamalar, parasal özgürlük eksikliği ve aşılara erişim sorunu, birçok gelişmekte olan ekonomiyi durdururken, gelişmiş ekonomilerle olan uçurumu genişletiyor. Bir başka tehdit ise ekonomisini toparlayamayan ve bu dönemdeki yaralarını saramayan ülkeler kayıp bir 10 yıla girecekler.

13 TRİLYON DOLARLIK KAYIP

2022'de küresel büyümenin yavaşlayarak yüzde 3.6'ya düşmesini ve küresel gelirin salgın öncesinin hâlâ yüzde 3.7'nin altında kalmasını bekleyen UNCTAD, raporunda, kümülatif küresel gelir kaybının 2020-2022'de yaklaşık 13 trilyon dolar olacağını

belirtirken, bu durumdan en çok Afrika ve Güney Asya ülkelerinin etkileneceği söylendi. Küresel üretimin yalnızca 2030 yılına kadar 2016-2019 dönemi trendine yeniden döneceğine işaret edilen raporda, bunun da gelir artışında yaşanan sorunu derinleştirebileceğine vurgu yapıldı. UNCTAD raporunda, arz ve talep kaynaklı geçici fiyat artışlarının gelişmiş ekonomilerde toparlanmayı sürdürmek için gereken politikaları tersine çevirmek için fırsat olabileceğine dikkat çekildi.

DIŞ TALEP ETKİLEYECEK

UNCTAD, Türkiye ekonomisinin bu yıl yüzde 3.9, gelecek yıl ise yüzde 3.6 büyümesini bekliyor. Raporda, Türkiye ekonomisinin büyümesine ilişkin; koronavirüs vakalarının yeniden artması ve buna bağlı olarak kısıtlamaların getirilmesinin yılın ikinci çeyreğinde ekonomik toparlanmayı engellediği belirtildi.

Büyüme rakamlarına ise firmalara bütçe desteği sağlama, dış talebin artması, ihracatta toparlanmanın neden olacağı kaydedildi.



Konut satışlarında yılın zirvesi

KONUT satışlarında, yüksek faiz oranları, küresel salgın ve ekonomideki dalgalanmalara rağmen ağustosta yüksek rakamlara ulaşıldı.

TÜİK'e göre, yılın en yüksek aylık konut satışı 141 bin 400 adetle ağustosta görüldü. Ağustosta geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17'lik düşüş yaşansa da 2020 yazındaki düşük faiz oranları geçen yıl rekor kırılmasını sağlamıştı. Bu yılın ağustos ayında ise sektör temsilcilerini memnun eden rakam yakalandı. Ayrıca ocakta 70 bin 587, şubatta 81 bin 222, martta 111 bin 241, nisan'da 95 bin 863, mayısta 59 bin 166, haziranda 134 bin 731, temmuzda 107 bin 785 adet konut satışı gerçekleşti. Ocak-ağustos döneminde satılan konut sayısı da 801 bin 995 adet oldu.



Irak lider, ABD'de artış yüksek

Türkiye'den konut alan ABD uyrukluların sayısı 8 ayda 3.5 katına çıktı. Yabancılar konut satışında en fazla artış ABD vatandaşlarında oldu. 2021'in ocak-ağustos döneminde Türkiye'den konut alan ABD uyrukluların sayısı 246'dan 871'e yükseldi. Yılın 8 ayında en çok konut satın alan yabancı uyruklular 4 bin 631 ile Iraklılar oldu.

Light + Building 2022

Frankfurt / Almanya
13 - 18 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DEKORATİF AYDINLATMA VE AKILLI BİNA TEKNOLOJİLERİ LIGHT + BUILDING FUARI'NDA YERİNİ ALIYOR

LIGHT + BUILDING 2022

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 55 ülkeden 2717 katılımçı
- 117 ülkeden 220.864 ziyaretçi
- 10 ayrı ihtisas salonunda yaklaşık 260.000 m2 sergileme alanı
- Dekoratif Aydınlatma ve Akıllı Bina Teknolojileri ihtisas alanlarında Türkiye milli katılımı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 5.760 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanc

Tel : 0212 455 61 19 / 455 61 17 / 455 61 11
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulin.gursoy@ito.org.tr / sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 664 86 18

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



İHALE İLANI

İhale Makamı	İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu
İşin Adı	Taş Hanı Ek-Blok (969 ada, 78 parsel) Binası Yönetim Yüklenimi İş
İşin Yeri	Şeyhülislam Hayrettin Efendi Caddesi, No:14 (969 ada, 78 parsel), Eminönü, Fatih, İstanbul
İşin Kapsamı	Mülkiyeti İstanbul Ticaret Odası'na ait olan Taş Hanı Ek-Blok binasının kapsamlı, zemin iyileştirme, takviye, tadilat, tefriş işlerini için yönetim yüklenimi hizmetleridir.
İşin Süresi	15 Ay
Son Teklif Verme Tarihi ve Saati	21 Eylül 2021, Saat 17:00
Teklif Dosyasının Teslim Yeri	İstanbul Ticaret Odası Ana Binası, Zemin Kat, Evrak Kabul, Reşadiye Caddesi, 34112, Eminönü, Fatih, İstanbul.
İhale Dosyası Konusunda İrtibat	Yusuf Özcan, yusuf.ozcan@ito.org.tr, 02124556458 Murat Özel, murat.ozel@ito.org.tr, 02124556457
İhale Dosyası Teslimi	https://www.ito.org.tr/tr/duyurular/detay/tashani-ek-bina-yonetim-yuklenimi-ihalesi linkine iletişim bilgileri yüklenerek indirilebilir.

‘Türkiye’yi 2023 hedeflerine birlikte ulaştıracağız’

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, “Ülkemizin ticaret ve yatırım alanındaki küresel iddialarını hayata geçirme hususunda MÜSİAD’la önümüzdeki dönemde daha yakın çalışmayı planlıyoruz” dedi.



Cumhurbaşkanı Erdoğan, MÜSİAD’ın yeni seçilen Genel Başkanı Mahmut Asmalı ve yönetimini kutlayarak, önceki Başkanı Abdurrahman Kaan’a da hizmetleri için teşekkür etti.

TÜRKİYE Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, MÜSİAD’ 26. Olağan Genel Kurulu’nda yaptığı konuşmada, MÜSİAD’ın kurulduğu 1990 yılı Türkiye’sinin asırlara sari demokrasi ve kalkınma mücadelesinin en kritik, en karakteristik dönemlerinden biri olduğunu söyledi.

KAPSAYICI KURULUŞ

Ülkedeki iş insanları tarafından farklı yaklaşımlarla kurulmuş daha pek çok dernek, vakıf ve benzeri kuruluş olduğunu aktaran Erdoğan, şunları kaydetti: “MÜSİAD’ı onlardan ayıran sadece iş erbabımızı değil, onlarla birlikte topyekun milletimizi kucaklaması, milletimizin de bu güzide kuruluşumuzu sahiplenmesidir. İşte bunun için MÜSİAD’ı gerçek anlamda ülkenin tamamını kuşatan, kapsayıcı bir sivil toplum kuruluşu olarak görüyoruz.”



MÜSİAD Genel Kurulu’na, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç de katılarak, Cumhurbaşkanı Erdoğan ile birlikte yeni yönetime başarılar diledi.

MÜSİAD’ı bekleyen daha pek çok görev olduğunu aktaran Erdoğan, şöyle devam etti: “Ülkemizin ticaret ve yatırım alanındaki küresel iddialarını hayata geçirme hususunda

MÜSİAD’la önümüzdeki dönemde daha yakın çalışmayı planlıyoruz. Türkiye’nin yeni yatırım ihtiyacının giderek arttığı bir süreçte bu işbirliğinin hayati öneme olduğu bir gerçektir.”

Sağlıkta yerli sermayeyi güçlendirelim

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, tıbbi cihaz, sağlık malzemesi ve ilaç firmalarının son 18 aydır kamudan tahsilatta güçlük çektiğini belirterek, “Sağlık firmaları, hastanelerin cihaz, malzeme ve ilaç ödeme takviminin normalleşmesini istiyor” dedi.

14 BİN AKTİF FİRMA

Avdagiç, sağlık sektöründeki firmaların devlet ve üniversite hastanelerinden ödeme vadesi geçen alacaklarının toplamının 6 milyar liraya ulaştığını bildirdi. Sektördeki firmaların tahsilatta güçlük yaşadığını belirten Avdagiç, şunları kaydetti: “Şu an Türkiye genelinde bu işi yapan 14 bin civarında firma var. Bunların en az yarısı devlet hastaneleri ve özel hastanelerle iş yapmak zorunda. Ödemelerini alamamaları üreticiyi de, satıcıyı da, tedarikçi firmayı da zorluyor. Çünkü üretici ürünü yapıyor, satıcıya teslim ediyor. Satıcı parasını alamayınca parasını üreticiye ödeyemiyor. Ayrıca küresel çaptaki hammadde ve lojistik sıkıntısı sebebiyle fiyatların yükselmesi de sektörün üzerindeki yükü artırıyor.”

İHRACAT POTANSİYELİ YÜKSEK

Şekib Avdagiç, sağlık sektörünün ihracat potansiyelinin yüksek olduğuna işaret ederek, “Geciken ödemeler, sektörün yeni yatırımlar yapmasını engelleyebilir, böylece dış ticaret açığına olumsuz yönde etki edebilir. Ayrıca sektöre yapılacak ödemeler, yerli sermayeyi güçlendirecek ve firmalarımızı büyütecektir. Bu da ilerleyen süreçte yurt dışından tedarikimizi daha da azaltacaktır” değerlendirmesinde bulundu.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, tıbbi cihaz, sağlık malzemesi ve ilaç firmalarının son 18 aydır kamudan tahsilatta güçlük çektiğini belirterek, “Sektöre yapılacak ödemeler, yerli sermayeyi güçlendirecek ve firmalarımızı büyütecektir. Bu da ilerleyen süreçte yurt dışından tedarikimizi daha da azaltacaktır” dedi.



TEDARİK DEVAM EDİYOR

Avdagiç, sektördeki firmaların yaklaşık 2 yıldır tahsilat problemi yaşadığını belirterek, şöyle devam etti: “Biriken ödemelerin yapılması, tedavi zincirini en güçlü şekilde tutarak sorumluluk üstlenen firmalara destek olacaktır.

Sağlık sektöründeki firmalarımız, hastaneleri hem teknik cihaz hem de malzeme ve yedek parça yönünden eksik bırakmadılar. Tedavi zincirini kırmadan, toplum sağlığını her şeyden önemli sayıp tedarike devam ettiler. Hâlâ da devam ediyorlar ve elbette edecekler. Çünkü bu, firmalarımızın başta gelen sorumluluğu. Ancak bekleyen ödemelerin yapılması da sektörün ayakta kalması için çok önemli.”



SIAL MIDDLE EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Aralık 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 Milli 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



Sibel Tayanç	Çağrı Oluç
Tel : 0212 455 61 11	Tel : 0212 455 61 05
E-Posta : sibel.tayanca@ito.org.tr	E-Posta : cagri.oluc@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18	GSM : 0532 171 42 03

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

ALMANLAR'DAN



Dünyaya 'ortak' açılalım çağrısı



Almanya'daki yaşanan nüfus nedeniyle firmaların mirasçıları giderek azalıyor. Alman firmaları bu nedenle yeni ortaklıklar, satın alma ve şirket devirlerine yöneliyor. Bu model, bugüne kadar kendini ispatlamış ve sermayeye sahip Türk girişimcilerin Almanya'da kalıcı olması için önemli bir fırsat.

Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Dr. Markus Slevogt, ortak girişim modeliyle Türk ürünlerinin ürün kalitesi ve navlun gibi avantajlarla hem AB hem de dünya pazarlarında daha kolay yaygınlaşabileceğini söyledi. Dr. Slevogt, Almanya ve Türkiye'nin bu model sayesinde üçüncü ülkelere açılabilceğini ve AB pazarında ana tedarikçi olarak kalıcı olabileceğini belirtti.



Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası (AHK) Başkanı Dr. Markus C. Slevogt

900 üyesi mevcut

AHK Türkiye'nin 5 ana grupta yaklaşık 900 üyesi bulunuyor. Ana gruplarda sektörlerin ağırlıkları ise şöyle:

- %30: Sanayi ve imalat
- %24: Motorlu taşıt satışı, servis
- %15: Bilimsel ve teknik hizmetler
- %6: Kamu idaresi, savunma ve sosyal güvenlik
- %5: Ulaştırma ve depolama
- %20: Diğer

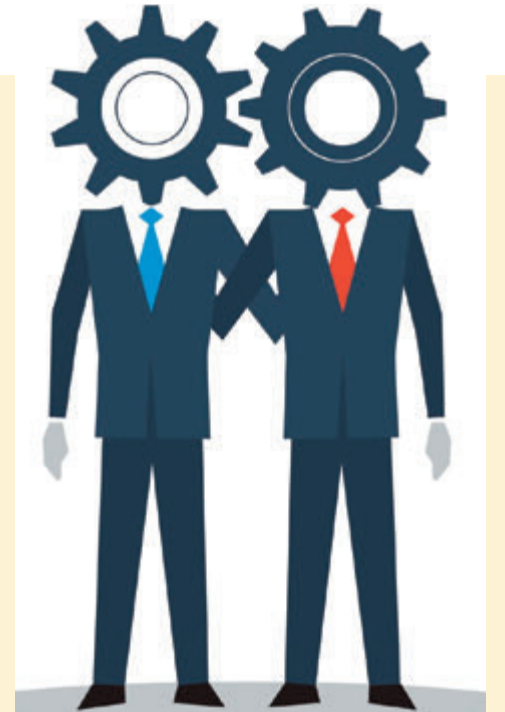
İşbirliğinde fırsat alanları

Yiyecek ve tarım, enerji, altyapı, inşaat ve müteahhithlik, yapı malzemeleri, sağlık, dayanıklı tüketim malları ve makineler, otomotiv yan sanayi.

belirtti. Dr. Slevogt, "Genç tüketici grupları, dijital çözümleri ve süreci hızlı bir şekilde benimsiyor. Türk startupları ve unicornları, Almanya üzerinden Avrupa'ya ve dünyaya açılma şansını da artırabilir" dedi.

YEŞİL ENERJİYİ DEĞERLENDİRELİM

Almanya'da 3 milyona yakın işletme var. KOBİ'lerin oranı, toplamda tüm firmaların yüzde 99'undan fazlasını oluşturuyor. KOBİ'lerin 578 binden fazlası, motorlu araçların bakımı ve onarımı dahil otomotiv alanında faaliyet gösteriyor. Özellikle enerji tedariki alanında KOBİ'lerin oranı yüzde 4.4 ile toplam ciro içinde oldukça düşük. Bu nedenle Almanya'daki hedef sektörlerin başında enerjinin geldiğini vurgulayan Dr. Slevogt, bu alandaki fırsatların da değerlendirilebileceğine dikkat çekti.



Almanya'daki KOBİ profilleri

Almanya Federal İstatistik Ofisi'ne göre ülkedeki KOBİ'lerin profili şöyle:

Mikro işletmeler: Maksimum 9 çalışana sahip ve cirosu maksimum 2 milyon Euro olan işletmeler

■ **Küçük işletmeler:** Maksimum 49 çalışana sahip, cirosu maksimum 10 milyon Euro olan ve mikro işletme sınıfında olmayan işletmeler

■ **Orta ölçekli işletmeler:** Maksimum 249 çalışana sahip ve cirosu maksimum 50 milyon Euro olan ve küçük işletme sınıfında olmayan işletmeler

ALMANYA'da yaklaşık 2 milyon 800 işletme bulunuyor. Bunların 110 binine ise Avrupa Birliği (AB) pazarında daha kalıcı olmak isteyen Türk girişimcilerin firmaları. Bugün sanayiden turizme, iletişimden gıdaya farklı sektörlerde yatırımları bulunan birçok Türk firması, daha da büyümek istiyor. Dünyada ise pazar hakimiyeti için yeni trend ortak girişimler... Bu yöntem, özellikle ABD ve Çin tarafından tercih ediliyor. Almanya'nın varisi olmayan şirketleri dikkate alındığında ortak girişim modeli büyük bir fırsat olarak görülüyor. Çünkü bu firmaların çoğunun devir, birleşme veya ortaklık yoluna gitmesi bekleniyor.



Barış CABACI

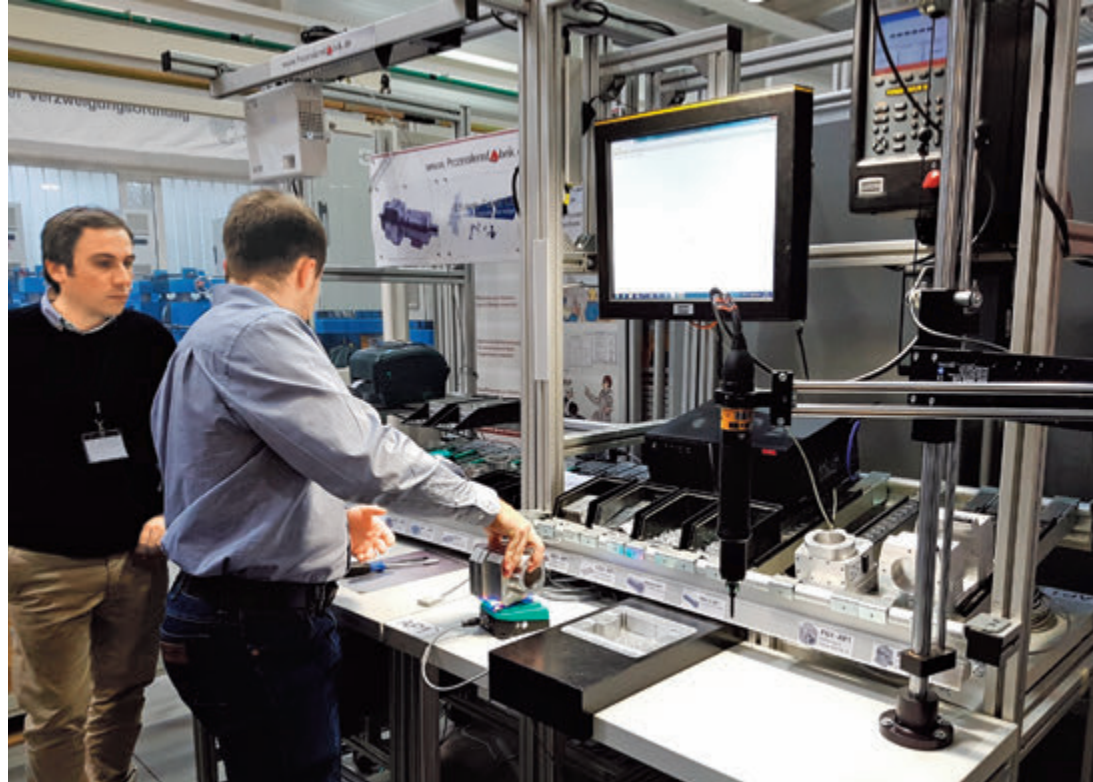
ÖNCÜ TÜRK ŞİRKETLERİ

Türkiye, ihracatının yüzde 50'sine yakını AB ülkeleriyle gerçekleştiriyor. Almanya ise AB ile ticarete en büyük paya sahip. Bu büyümeyle birlikte bazı Türk firmaları dünyadaki yeni trende, yani ortak girişim modeline yönelmeye başladı. Getir'in İspanya'daki hızlı market teslimatı firmasını satın alması, Trendyol'un da büyük bir hissesini alan Çin firması Alibaba buna örnek gösteriliyor.

Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası (AHK) Başkanı Dr. Markus C. Slevogt da ortak girişim modelinin, Almanya ve AB pazarına girmenin en hızlı, en güvenli ve en kalıcı yol olduğunu söyledi.

EKONOMİYİ DE GELİŞTİRİYOR

İstanbul Ticaret'e görüşlerini açıklayan Dr. Slevogt, Türk firmalarının Almanya'daki firmalarla işbirliği yaparak mevcut müşteri ağundan ve Alman firmalarının marka altyapısından faydalanması gerektiğinin de altını çizdi. Dr. Slevogt, şöyle konuştu: "Ortak girişim modeli, Türk firmalarına birçok avantaj sağlarken, birçok dezavantajı da beraberinde getiriyor. Bu model, bir araya gelmek isteyen iki farklı iş kültürünün birleşmesinden kaynaklanıyor. Bu, en büyük dezavantaj diyebilirim. Ayrıca söz konusu firmaların uluslararası niteliğine, geçmişine ve hedeflerine dikkat edilmesi gerekiyor. Nasıl bir oluşuma girdiğinizi bilmeniz için optimal bir durum tespiti yapılması da çok önemli. İşbirliği ve firma devir almaya dayalı ortak girişim modeli, ülkelerin ekonomik olarak gelişmesini de kolaylaştırıyor. Alman-Türk Ticaret ve Sanayi



Odası olarak bizim için ortak girişimler, vizyonumuzu ve misyonumuzu da yansıtan mükemmel birer sembol. Bu nedenle, mevcut ve karşılıklı oluşacak Türk-Alman ortak girişimlerinden çok memnunuz ve bu tür projeleri desteklemekten mutluluk duyuyoruz."

PAZARLARA BİRLİKTE AÇILALIM

Türkiye ve Almanya arasındaki köklü ilişkilerin temelinden hareketle üçüncü ülkelere yönelik işbirliği oluşturulması gerektiğini belirten AHK Başkanı Dr. Markus Slevogt, böylelikle iki ülke ihracatının artacağını ve katma değeri yüksek ihracatın gerçekleşeceğini vurguladı. Ayrıca iki ülke ekonomilerinin sürdürülebilir büyüme yakalayacağına dikkat çeken Dr. Slevogt, 'farklı modeller' oluşturarak işbirliğinde yüksek verimin sağlanacağını kaydetti.

AFRİKA PAZARI

Afrika pazarının, Türk ve Alman girişimcileri için önemli bir örnek olduğunu belirten Dr. Slevogt, şöyle konuştu: "Afrika, girişimciler için dinamik bir yer, birçok fırsatlar sunuyor ve canlı

bir kültüre sahip. Türkiye gelecekte önemli bazı sektörlerde Almanya ile ortaklık yapmak isterken, Almanya tarafından da bunun gerçekleştirilmesi gerekiyor. Türk ürünlerinin kalitesiyle pazarlardaki işbirliklerinin de daha verimli olacağından eminim. Afrika'daki hızlı kentleşme, acil mesken, altyapı ve elektrik ihtiyacının karşılanması gerekiyor. Proje bazında bakıldığında ise buradaki en değerli projeler, genellikle 50 milyon dolar ve üstü. Ancak, bu projelerin çoğu da bütçe aşımına uğruyor. Bu bağlamda, Alman ortaklarıyla Türk müteahhitler ve enerji şirketleri, komple inşaat projeleri için bilgi odaklı çözümler sunmanın yanı sıra projeleri bütçesi ve süresi içinde tutabilir. Elbette, iki ülkenin Eximbank'larının altyapı projeleri için finansman seçenekleri önererek vereceği destek de önemli. Türk ve Alman şirketleri ve ilgili kuruluşları, fırsatları tespit etmek, ülkeler arasında seçim yapmak ve işbirliğinin yapısına dair fikir birliğine varmak için bir araya gelmeli."

TÜRK STARTUPLARI BEKLİYORUZ

Almanya'da, Türk startup ve unicorn firmalarının Alman pazarına girişinin memnuniyetle karşılandığını ve sayılarının artması gerektiğini söyleyen Dr. Slevogt, Türk şirketlerini organize kuruluş süreci esnasında hem zorlukların hem de fırsatların beklediğini dile getirdi.

UNİCORNDA FIRSAT VAR

Son dönemde Türkiye'deki unicornların gözle görülür bir şekilde arttığına dikkat çeken Dr. Markus Slevogt, Türk startupların modern fikirler, süreçler, hizmetler ve ürünleriyle Almanya pazarında tanınması gerektiğini

Çalıştığı fabrikayı alan Türk işçinin meslek sırrı

Türkiye’de meslek lisesini bitirdikten sonra Almanya’ya işçi olarak gitti. 14 yıl çalıştığı 85 yıllık kilit üreticisi Erbacher-Kolb’u devralarak, ülkedeki üç büyük akıllı kilit sistemleri üreticisinden biri oldu. Dil öğrenerek kendini geliştiren Salih Taşdirek, iki dönemdir 30 bin üyeli Hanau Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcısı. İşte Nevşehirli Türk işçinin patronluğa ve Almanya’da kanaat önderliğine uzanan serüveni...

BARIŞ CABACI

ALMANYA ile Türkiye arasında 30 Ekim 1961’de imzalanan İşgücü Anlaşması’nın ardından Türklerin Almanya’ya göçünün üzerinden 60 yıl geçti. Almanya ekonomisinde işgücü açığının yüzde 60’ını kapatan ve zamanla girişimci haline gelen Türk işçileri, yarım asrı aşkın sürede iki ülke arasında sosyal ve ticari köprü görevini de üstlendi.

ÖNCE MESLEK OKULU

Türkiye’de meslek lisesinden mezun olduktan sonra Almanya’da çalışan babasının yanına göç eden Nevşehirli Salih Taşdirek de bu işçilerden biri. Gurbetin ilk yıllarında sadece çok çalışması gerektiğini düşünen Taşdirek, birçok fabrikada işçi olarak deneyim kazandı. 1989 yılında çalışmaya başladığı fabrikayı ise 14 yıl sonra devraldı. Salih Taşdirek, ayrıca Almanya’daki ticaret odalarında ilk üst düzey görev alan Türk girişimci olarak tanınıyor. Hanau Ticaret ve Sanayi Odası (IHK) Başkan Yardımcısı olan Salih Taşdirek, İstanbul Ticaret’e başarı hikayesini ve sırlarını anlattı.

SONRA DİL ÖĞRENİMİ

Almanya’daki fabrikalarda birçok Türk çalışıyordu. Fakat geçici bir süre için oraya gittiklerini düşünüyorlardı. Bir süre sonra Almanya’dan ayrılmak isteyen Türk işçileri, dil öğrenimine ve mesleki gelişimlerine önem vermiyorlardı. Salih Taşdirek ise başarısını Türkiye’deki mesleki ve teknik liselerde aldığı bilgiye ve Almancayı gider gitmez öğrenmiş olmasına bağlıyor. Taşdirek, ilk yıllarını şöyle anlatıyor: “Babamın yanına işçi olarak gittim. Babam, ülkeye gider gitmez ayda 250 mark ödeyerek, beni dil okuluna yazdırdı. Dil öğrenmem, yükselişimde çok büyük katkı sağladı, sağlamaya da devam ediyor. Onun ardından küçük çapta bir Alman firmasında 7 yıl çalıştım. Bir gün ürün almak için gittiğim Erbacher-Kolb firmasının camunda, ‘eleman aranıyor’ ilanını gördüm ve hemen başvurup, kabul edildim. 14 kişiydik ve herkes Alman vatandaşıydı. Benim Almanca bilmem ve teknik bilgim sayesinde işe rahatlıkla uyum sağladım ve diğer çalışanlar arasından sıyrıldım.”

2003 YILINDA DEVRALDI

Taşdirek’in işçi olarak girdiği Erbacher-Kolb; anahtar, kilit, akıllı anahtar sistemi, elektronik kilit, kartlı giriş ve güvenlik sistemleri alanında faaliyet gösteren bir firmaydı. Erbacher-Kolb’a kendi firmasıymış gibi büyük bir özenle emek harcadığını belirten Salih Taşdirek, 85 yıllık firmanın ekonomik sıkıntıya girmesinden ve aile içinde işi devam ettirecek kişilerin olmamasından dolayı bu firmayı 2003’te satın aldığını söyledi. Taşdirek, girişimcilik serüvenini şöyle aktardı: “Bir Türk girişimci olarak Alman kökenli bir firmayı satın aldık. Ardından kendi tecrübemiz ve Türk pratikliğiyle piyasadaki diğer güçlü firmalarla rekabet edebilir seviyeye geldik. Türk olduğum için birçok zorlukla karşılaştım, fakat işini doğru yapanı, çok çalışanı asla yıldırılmazlar.”

İnternet ilanlarına aldanmayın

AB üye ülkelerinde devren, ortaklık arayan ya da varisi olmayan firma ilanlarının aldatıcı olabileceğini dikkat çeken Taşdirek, Türk girişimcilerine TOBB, İTO ve İSO ile irtibata geçerek, bu yatırımları yapmalarını tavsiye etti. Taşdirek, “İnternet sitelerinde 50 bin Euro ile ortak olabileceğiniz firmalar var. Bunlara dikkat edilmesi gerekiyor. Teknoloji çağının avantajlarının yanında dezavantajları da var. Ama birçok girişimci bu şekilde kandırıldı” dedi.



Çin modelini izleyelim

Almanya’da yaşanan nüfus ile doğru orantılı olarak varisi olmayan firmaların da arttığını belirten Hanau Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Salih Taşdirek, ticaretle yaşanan değişimi şöyle anlattı: “Türkiye’de ‘ortak girişim modeli’ geçmişten beri konuşuluyor. Fakat biz konuşuyoruz, Çinli firmalar ise uyguluyor. Ülkelerinden kilometrelerce uzak bir ülkede üretime geçiyor ve hedef pazar haline geliyor. IHK üyesi Çinli firmalar da bunlara örnek. Türk iş insanları aynı modeli uygularsa yani Türkiye’de üretip, Alman markasıyla bu ürünleri satarsa, AB pazarında alıcısı daha da artar. Bu durumda hem Türkiye’nin ekonomik geliri artmış olur hem de ihracatta kilogram değeri ve katma değeri yüksek ürünler ihraç edilir.”

Türk yatırımcılara ortak girişim havuzu

Türkiye’den Almanya’ya ortak girişim yapmaya gelen yatırımcılara dikkatli olmaları yönünde tavsiyede bulunan Salih Taşdirek, ülkedeki birleşimler içinde sahtekârlıkların da fazla olduğunu işaret etti. Bu duruma önem verilmesi gerektiğini vurgulayan Taşdirek, şunları söyledi: “Almanya’da şirket birliklikleri 200 bin Euro’dan başlıyor. Burada sıfırdan firma kurmak yerine ortak girişimlerle firmalar hedeflerine daha rahat ulaşabilir. Ortak girişim seviyesinde ise Türkler arasında Almanya’dan güncel firma bilgisi alınabilecek bir girişimci havuzu oluşturulması lazım.”



Salih Taşdirek’in firması Erbacher-Kolb’un yaptığı kilit sistemi projelerinden biri City Tower Offenbach’da uygulandı.

Almanya’daki 3 firmadan biriyiz

Taşdirek, Alman firmalarla rekabet edebilir seviyede olduklarını belirterek, şu bilgiyi verdi: “Almanya’da aralarında Avrupa Merkez Bankası’nın da dahil olduğu önemli kuruluşlar, polis merkezleri, hastaneler, özel bankalar ve Frankfurt’taki birçok gökdelene akıllı anahtar-kilit sistemleri kuruyoruz. Hessen eyaletinde bu alandaki en iyi 3 firmadan biri bizim. Ayrıca yeni dönemde köklü bir Alman firmasını daha satın almak üzereyiz. Türk ihracatçıları da ortak girişim modeliyle ülkede firma ortaklığı yapmaya davet ediyorum.”

IFAT 2022

Münih / Almanya
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

- Artma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Geri Dönüşüm, Katık Atık Sistemleri
- Araç Üstü Ekipmanları, Cadde Temizliği
- Pompa

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

- Sektöründe dünyanın lider fuarı
- 260.000 m² de 18 salon ve açık alan
- 58 ülkeden 3.305 katılımcı
- 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye milli katılım organizasyonunun 2012 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda’mızca hazırlanan katalogta firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 5.520 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 19 / 455 61 10
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
GSM : 0533 959 30 57

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

Arap coğrafyası ile ticari diplomasi atağı



Ortak kültüre ortak yapım

Toplantıda Türk dizi ve filmlerin Arap coğrafyasında sevildiğini söyleyen başkonsoloslar, benzer ve yakın kültürlerin ortak yapımlarla taçlandırılması gerektiğini belirtti. Arap ülkelerinin diplomatik temsilcileri, plato yatırımları için hazır olduklarını söyledi. Başkonsoloslar, "Dönem dizileri ülkenin turizmını artırıyor. Bunu bir dizi izleyerek Türkiye'ye gelmek isteyenlerden görüyoruz. Bu kadar benzer kültürlerin ortak yapım yaparak medya konusunda gelişmesi gerekiyor" diye konuştu.

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay da medya kadar birleştirici bir sektör olmadığının altını çizerek, Türk-Arap medya yapımlarına destek olacaklarını söyledi.

Edebiyatı fuarlarla güçlendirelim

Edebiyat açısından Türkiye'nin yenilikçi ve kendini yenileyen bir ülke olduğunu söyleyen İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Türkiye'de yılda 75 bin yeni başlık ürettiğini ve bu alanda dünyada 6. olduğunu hatırlattı. Üstün, yayıncılık sektörünün 2 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaştığını belirterek, "Maalesef edebî açıdan ortaklıklarımızda Arap ülkeleri en az payı alıyor. Bu rakamları fuarlarla artırabiliriz" dedi.

Türkiye'nin ihracatı

Ülkeler	2018	2019	2020	2021 (İlk 7 ay) (Milyon dolar)
Cezayir	2.032	1.866	1.381	866
Mısır	3.054	3.317	2.949	2.089
Irak	8.346	8.998	8.077	5.109
Kuveyt	534	544	541	351
Lübnan	899	1.027	812	726
Libya	1.498	1.962	1.540	1.411
Fas	1.990	2.308	1.992	1.445
Filistin	78	66	85	57
Katar	1.096	1.163	912	521
S. Arabistan	2.636	3.185	2.389	114
Sudan	360	292	365	164
Tunus	905	848	886	750
BAE	3.137	3.518	2.717	3.094
Toplam	26.564	29.091	24.646	16.698

İstanbul Ticaret Odası, Arap coğrafyasıyla ticaretin önündeki engellerin kaldırılması için 13 bölge ülkesinin İstanbul'daki başkonsoloslarını bir araya getirdi. Buluşmada ticaret hacmini artıracak öneriler, bölgesel Serbest Ticaret Anlaşması, navlun sorunu ve yeni projelerin geliştirilmesi gündeme geldi.

BARIŞ CABACI

TÜRKİYE'nin ticaretinde önemli olan ülke gruplarından biri de Arap ülkeleri. Türkiye, toplam ihracatının yüzde 15'lik, ithalatında ise yüzde 5'ine denk gelen kısmını Arap coğrafyasının önde gelen ülkeleri; Irak, Mısır, Kuveyt, Lübnan, Cezayir, Libya, Fas, Filistin, Katar, Suudi Arabistan, Sudan, Tunus ve Birleşik Arap Emirlikleriyle gerçekleştiriyor. Bu rakamların artması için Türk ve Arap iş insanları çalışıyor, ancak karşılaştıkları engeller de var.

İTO BULUŞTURDU

İstanbul Ticaret Odası, ticaretin artması, yeni projeler ve işbirliklerinin sürmesi için Arap coğrafyasının önde gelen ülkelerinin başkonsolos ve yöneticilerini, İTO'nun

Başkonsolosu Hedi Malek ve Birleşik Arap Emirlikleri Başkonsolos Vekili Saeed Saqer katıldı.

ARAP BÖLGESİNDE TAM STA

Toplantıdaki konuşmasında İslam coğrafyalarının zor dönemden geçtiğini söyleyen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, islamafofinin arttığına dikkat çekerek, bu konuların birlik olarak çözülebileceğinin altını çizdi. Başkan Avdagiç, "Her ülke arasında zaman zaman siyasi sorunlar olabilir. Bu sorunun kesin ve kesintisiz çözümü ise ticarettir. Özellikle Arap coğrafyası ile ticaretimizi daha da artırmamız lazım. İslam ülkelerinin çok büyük ticari potansiyeli var. Bunun yanında sanayi sektörlerinin işine yarayacak yer altı kaynakları oldukça fazla. Bu açıdan

bölgesiyle karadan yaptığı ticarete gümrük işlemleri yüzünden aksaklıklar yaşandığını dile getiren Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Vize rejimlerinin artık daha liberal bir hal alması gerekiyor. Özellikle gıda ürünlerinde bu sürelerin uzaması, ürün kaybı ve maliyet artışına neden oluyor. Sınır kapılarında kısa vadede gıda ürünlerine öncelik tanınması gerekiyor. Ayrıca Irak bölgesinde yeni bir sınır kapısı açılarak, bölgenin daha güvenli ve nitelikli sınır kapısına ihtiyacı var. Bu sorunun çözülmesi gerekiyor. Bu sorunlar çözülürse Arap coğrafyasında ticaret, kara yoluyla verimli olacak. Çünkü bu durum iş insanları için hem uygun hem de konteyner sorununa takılmamasını sağlıyor. Fiyat istikrarımız açısından da önemli. Garantili kota, ticaretin çözüm formülüdür."



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

Eminönü'ndeki yerleşkesinde bir araya getirdi. Toplantıda, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, Yönetim Kurulu Üyeleri, Kuveyt Devleti Başkonsolosu Mohammad F.M.F. Almohammad, Mısır Arap Cumhuriyeti Başkonsolosu Tarek Khalil, Irak Cumhuriyeti Başkonsolosluğu Birinci Sekreteri Nadia Mohsin Al Sabbagh, Lübnan Başkonsolosu Mazen Kabbara, Fas Krallığı Başkonsolosu Mehdi Errami, Katar Devleti Başkonsolos Vekili Hind Bin Ali Alkhater, Katar Devleti Başkonsolosluğu Birinci Sekreteri Ahmad Abdulmalik Allobaidly, Suudi Arabistan Krallığı Başkonsolos Vekili Ahmad Bin Mohammad Akeel, Sudan Cumhuriyeti Başkonsolos Vekili Khalid Alkhair Dfalla, Abujaagla, Tunus Cumhuriyeti

ortaklığımızı bir an önce daha da geliştirmeliyiz" dedi.

Başkan Avdagiç, ticaretin önündeki engellerin kalkması için de Arap coğrafyasının tamamıyla Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) yapılması gerektiğini vurguladı. Avdagiç, şunları söyledi: "Ticaretin en önemli anlaşması olan STA'ların sayısını artırmamız gerekiyor. Şimdi Fas, Filistin, Mısır ve Tunus ile STA devam ediyor. Ürdün ile askıya alınan STA'nın tekrar devreye girmesi için çalışmalar sürüyor. Aynı şekilde Katar, Lübnan ve Sudan ile görüşmeler devam ederken, Libya ve Cezayir'de anlaşma son aşamaya geldi. Arap coğrafyasında tüm ülkelerle anlaşılırsa Türkiye'nin dış ticaret rakamlarında büyük bir payı bu ülkeler karşılamış olacak. Karşılıklı ticaretin artması için STA şart."

ÖNCELİK KARA SINIRI

Türk iş insanlarının Arap

TURİZMDE ESKİYE DÖNELİM

Pandemiden önce Arap bölgesinden Türkiye'ye 4 milyon 66 bin turist geldiğini hatırlatan Avdagiç, bu sayının 2021'in ilk 7 ayında 836 bine gerilediğine dikkat çekerek, şunları söyledi: "Pandemi, ülkelerin hizmetler sektörlerini derinden etkiledi. İç piyasanın talepleri ortelemesiyle hizmetler sektörü çok büyük yaralar aldı. Bu süreçte alınan önemler, turist sayısını da olumsuz etkiledi. Turizmde eski rakamları yakalamamız için gereken önlemleri alarak devam etmemiz lazım."

İŞBİRLİKLERİNİ ARTIRALIM

Arap coğrafyasındaki ülkelerin İstanbul'un ticareti için önemli olduğunu vurgulayan Avdagiç, 13 Arap ülkesinin İstanbul'da 8 bin 442 adet işletmesi olduğunu bildirdi. Bu işletmelerin toplam büyüklüğünün 10 milyar

Arap öğrencilerin değişimlerinin artması ve öğretim üyeleri takasıyla da ortak kültürümüzü pekiştirerek, geleceğimizi birlikte inşa edeceğiz."

TEKNOPARK İSTANBUL'A BEKLİYORUZ

Türkiye'nin girişim vadisi Teknopark İstanbul'da girişimcilerin yanında derin teknoloji firmalarının sayısının da arttığını ifade eden Avdagiç, şu çağrısı yaptı: "Teknopark İstanbul'da güzel işler oluyor. Batılı ülkeler geliyor, buradaki girişimlerimize yatırım yapıyor. Bizim kardeş ülkelerimiz neden bunlardan yararlanmasın? Arap kardeşlerimizi Teknopark İstanbul'daki firmalara yatırıma davet ediyorum."

pandemi döneminde Arap ülkelerinin birçok alanda ürün tedariki sorunu yaşadığını ve kendi kendilerine yetemediğini anlattı. Başkonsolos Almohammad, çözüm önerisini şöyle dile getirdi: "Navlun ve gümrük sıkıntıları, ülkeler arası ticaretin önüne geçiyor. En mantıklı yol, uzun vadede tüm coğrafyaya hakim olunması için Süveyş'e yönelik bir ticaret yoluyla deniz ulaşımını sağlamak."

Türkiye'nin ithalatı

Ülkeler	2018	2019	2020	2021 (İlk 7 ay) (Milyon dolar)
Cezayir	1.138	720	530	511
Mısır	2.191	1.182	1.165	1.130
Irak	1.420	2.158	8.104	1.143
Kuveyt	144	97	47	37
Lübnan	170	54	25	16
Libya	367	478	1.667	358
Fas	716	693	623	398
Filistin	7	8	33	7
Katar	335	265	276	284
S. Arabistan	2.318	1.922	1.658	1.642
Sudan	73	72	92	54
Tunus	182	157	141	128
BAE	3.781	4.337	5.567	1.432
Toplam	12.842	13.132	20.398	7.142





YENİ EKONOMİ

Doç. Dr. Nurullah Gür

Sanayideki atılımın sürdürülebilirliği

Sanayi, yılın ilk yarısında oldukça etkileyici bir performans gösterdi. İhracatın rekor üstüne rekor kırmada, büyümenin güçlü biçimde geri dönmesinde ve istihdamın artmasında sanayinin katkısı büyük. Sanayi böylesi bir reaksiyon göstermeseydi, Türkiye ekonomisinin salgından çıkışı çok daha uzun ve sancılı olurdu.

Birkaç sene öncesine kadar sanayideki gidişat çok da parlak değildi. Sanayinin ekonomideki payının yüzde 17'lere kadar düştüğü dönemler oldu. 'Erken sanayisizleşme' sorunu, teknolojik gelişim ve ihracatta gerçek potansiyelimizi yakalayamamamıza sebep oldu. Ama son dönemde bu resmin biraz değiştiğini görüyoruz. Bu yılda kaydedilen güçlü performans sayesinde sanayinin GSYİH içindeki payı yüzde 26.5'e çıktı. 1998'den bu yana gördüğümüz en yüksek seviye.

Savunma ilham kaynağı

Peki, sanayinin son yıllarda yaşadığı silkinmeyi nasıl açıklayabiliriz? Bunu tek bir faktöre bağlamak mümkün değil. Bu ivmelenmenin bir kısmı konjonktürel olduğu gibi bir kısmı da anlayış ve politikalarındaki değişimle alakalı. Savunma sanayinde yakalanan başarılar, diğer sektörlerde ilham kaynağı oldu. Henüz tam düzgün işleme de teşvik sisteminin daha seçici hale gelmesi, sanayide kaynakların daha doğru kullanılmasını sağladı. TL'deki değer kayıpları başta enflasyon olmak üzere birçok makro dengeyi bozsa da bizim sanayinin rakiplerimize göre bir tık daha rekabetçi hale gelmesine yardımcı oldu. Salgın sonrası küresel tedarik zincirlerinde bazı fırsatların ortaya çıkması, üreticilerimizi daha fazlasını yapmak için motive etti.

Çevre, refah ve üretkenlik

Sanayide bu geri dönüşü yakalamak önemli; ancak daha kritik olanı, bunu sürdürülebilir kılmak. Sürdürülebilirlikten kastettiğim, sadece aynı rakamları veya biraz daha iyilerini tutturmak değil. Sürdürülebilirlik çok boyutlu bir kavram. Sanayi özelinde konuşacak olursak işin çevre, refah artışı ve üretkenlik gibi boyutları olduğunu söyleyebiliriz. Kısaca maddeler halinde şöyle özetleyelim:

■ Üretimin çevreye verdiği zararların göz ardı edilemeyeceği bir dönemdeyiz. Yeşil üretime geçiş büyük bir zorunluluk. Sanayimizin AB'nin Yeşil Mutabakat'ına kendini uyumlaştırması gerekirken, bir taraftan da bizim çevresel önceliklerimizi hesaba katarak üretime yönelik kendi yeşil yol haritamızı devreye sokmalıyız.

■ Yapay zeka ve sanal gerçeklik gibi yeni nesil teknolojilerin üretime entegrasyonunu, hem üretkenliği hem de istihdamı artıracak şekilde tasarlamalıyız. Tek başına büyümeyi önleyemeyiz. Teknolojiyi kullanırken ve geliştirirken istihdamı ve gelir dağılımını gözetmeliyiz. Refah tabana yayılmayınca ekonomik ve siyasi hayat oldukça kırılganlaşıyor. Böylesi bir ortamda kısa vadeli başarıların uzun vadeye yayılmasının garantisi yok.

■ Sadece fiyat noktasında rekabet gücü elde ederek sanayide üretimin ve ihracatın hızını istikrarlı bir seviyede tutamazsınız. Günün sonunda sizden daha ucuza üretebilen birileri illa çıkar. Orta-gelir tuzağı gibi eşiklerde takılı kalmamak için teknolojiye kendinizi sürekli güncelleyerek kalite noktasında vazgeçilmez bir pozisyona getirmeliyiz. Orta-yüksek ve yüksek teknoloji grubunun ihracat içerisindeki payının artması çok önemli.

Sanayide gerçekleştirdiğimiz atılımın sürdürülebilirliğini sağlamanın yolu buralardan geçiyor.



İlki 2008 yılında düzenlenen Türkiye-Afrika Ortaklık Zirvesi'nin üçüncüsü, 21-22 Ekim 2021 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Cumhurbaşkanlığı himayesinde organize edilen zirveye 60'a yakın Afrika ülkesinden hükümet ve özel sektör temsilcisinin katılımı bekleniyor.



Zirvenin verimli geçmesi için Ticaret Bakanı Mehmet Muş, Afrika ülkelerinin Ankara büyükelçileriyle Ankara'da bir araya geldi. Kıta ülkeleriyle ticari ve ekonomik ilişkileri daha da güçlendirmek için görüş alışverişinde bulunulan buluşmanın ekimdeki ortaklık zirvesine de olumlu katkı yapması hedefleniyor.



Türkiye-Afrika ortaklık zirvesi ekimde İstanbul'da

Kazan-kazan anlayışı

Toplantıda, 21-22 Ekim'de İstanbul'da gerçekleştirilecek 3. Türkiye-Afrika Ekonomi ve İş Forumu'na ilişkin hususlar da ele alındı. Bakan Muş, Türkiye'nin Afrika ülkeleri ile ekonomik ve ticari ilişkilerine 'kazan-kazan' temelinde yaklaştığını da ifade etti. Muş, karşılıklı yatırımların artmasına yönelik olarak girişimcilere yatırım için gerekli altyapının ve ortamın sağlanmasından da memnuniyet duyulacağını bildirdi.



BİRBİRİ ardına Afrika ülke liderlerini ağırlayan Türkiye, ekim sonunda Türkiye-Afrika 3. Ekonomi ve İş Forumu'na hazırlanıyor. Türkiye-Afrika Ortaklık Zirvesi konseptiyle ilki 2008 yılında gerçekleştirilen forumun yeni buluşması, 21-22 Ekim 2021 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Cumhurbaşkanlığı himayesinde planlanan zirvenin organizasyonunu Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) yürütüyor.

AFRİKA BİRLİĞİ İLE

Afrika Birliği (AB) ile birlikte organize edilen zirveye 60'a yakın Afrika ülkesinden hükümet ve özel sektör temsilcisinin katılımı bekleniyor. Zirvenin verimli

geçmesi için Ticaret Bakanlığı da ticari diplomasi yürütüyor. Afrika ülkelerinin Ankara büyükelçileriyle Ankara'da bir araya gelen Ticaret Bakanı Mehmet Muş, kıta ülkeleriyle ticari ve ekonomik ilişkileri daha da güçlendirmek için görüş alışverişinde bulunduklarını açıkladı.

36 ÜLKE ELÇİSİ

Büyükelçilerle Ticaret Bakanlığı'nda çalışma kahalatısı gerçekleştiren Bakan Muş, konuya ilişkin olarak twitter hesabından yaptığı paylaşımda, "Afrika ülkelerinin Ankara büyükelçileriyle bir araya geldik. Afrika ülkeleriyle ticari ve ekonomik ilişkileri daha da güçlendirmek için görüş alışverişinde bulunduk" dedi.

Bakanlıktan edinilen bilgilere göre, toplantıya, 36 Afrika ülkesinin Ankara büyükelçileri ile büyükelçilik yetkilileri katıldı.

25 MİLYAR DOLAR AŞILDI

Toplantıda, Bakan Muş tarafından, 2003 yılında 5.4 milyar dolar olan Türkiye-Afrika ülkeleri arasındaki ticaret hacminin 2020 yılında Covid-19 salgınının olumsuz etkilerine rağmen 25 milyar doları aştığı bildirildi. Türkiye'nin 43 Afrika ülkesinde büyükelçiliği, 26 Afrika ülkesinde ise ticaret müşavirliği bulunduğu işaret eden Muş, Türk Hava Yolları'nın da uçuşlarıyla Afrika'nın Türkiye ve ayrıca üçüncü ülkeler arasındaki bağlantıyı kuvvetlendirdiğini belirtti.

AFRİKALILAR HAZIR

Afrika ülkelerinin büyükelçileri de Türkiye'nin Afrika'daki mevcut varlığını artmasını istediklerini, Türkiye'nin her zaman kardeşlik ilişkisi çerçevesinde Afrika ülkeleri ile ticari ve ekonomik ilişkilerini yürüttüğünün farkında olduklarını ve bunu takdir ettiklerini ifade etti. Büyükelçiler, Türk yatırımları ve Türk ürünlerinin Afrika'da daha çok yer bulması ve Afrika menşeli ürünler ve hizmetlerin de Türkiye'ye ihraç edilmesi için birlikte çalışmaya hazır olduklarını kaydetti.



Program netleştiriliyor

Cumhurbaşkanlığı himayesinde planlanan zirvenin organizasyonunu, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) yürütüyor. Farklı sektörlerden Afrikalı iş insanlarının da katılacağı zirve kapsamında B2B görüşmeler de gerçekleştiriliyor. Zirvenin tam programı üzerinde çalışmaların sürdüğü belirtiliyor.

Bilgi için:
www.turkeyafricaforum.org

AUTOMECHANİKA
DUBAI 2021

Dubai-Birleşik Arap Emirlikleri
14-16 Aralık 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

ULUSLARARASI OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNİN FUARI

- 63.329 m² alanda 13 sektörel salon
- 63 ülkeden 1.900 katılımçı
- 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

Minimum 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 İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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 | itokurumsal

Açılış kurdelesini, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Burhan Polat, Servet Samsama, Bahadır Yaşık ve Münir Üstün ile sektör derneklerinin yöneticileri kesti.



Gate of Business Textile etkinliğinde alıcılarla üreticiler, bu yıl salonları üçüncü kez doldurdu. Etkinliğin açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Türk kumaş, tekstil ve bağlı sektörleri o kadar büyük ki, artık bu büyüklüğe yakışır dünya çapında bir fuar yapabilir, bunun vakti geldi" dedi.



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATKAK

Tekstil sektörü salonlara sığmıyor



Pandemi sebebiyle geçen yıl ara verilen etkinliğin düzenlendiği otelin salonlarında yeni siparişler ve işbirlikleri için ilk imzalar atıldı.

6 ÜLKEDEN 350 ALICI, TÜRK FİRMALARIYLA B2B MASASINDA

ADEM ORHUN-OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) düzenlediği 'Gate of Business Textile B2B İstanbul' etkinliği, kumaş ve tekstil yan sanayinde faaliyet gösteren ithalatçı yüzlerce firma ile Türk üretici firmalarını bir araya getirdi. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen etkinliğe Rusya, Belarus, Kazakistan, Kırgızistan, Çekya ve Almanya'dan 350 ithalatçı firma ile 77 Türk firması katıldı. Ticaret Bakanlığı'nın destek ve koordinasyonu ile gerçekleştirilen organizasyon kapsamında, yabancı alım firmaları ile Türk üretici firmaları, iki gün boyunca ikili görüşmeler yaptı. Programın açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 'Gate of Business Textile B2B İstanbul' etkinliğinin ilk defa 2019 yılında ve aynı yıl iki kez gerçekleştirildiğini hatırlattı.

Şekib Avdagiç, "İnşallah hem Türkiye'den katılan firmalar hem de yurt dışından gelen katılımcılar ile bu etkinliğimizi büyütüp yapmaya devam edeceğiz" dedi.

ZİRVEYİ HAK EDİYOR

Avdagiç, Türk firmalarının, kumaş ve tekstilde küresel ligün en üstünde yer almayı hak ettiğini vurguladı. "Tekstilde mevcut gücümüzü kullanarak, daha büyük sıçramalar yapabiliriz" diyen Avdagiç, kumaş, tekstil ve bağlı sektörlerinin dünya çapında bir fuar yapması önerisini dile getirdi. Avdagiç, önerisini şöyle detaylandırdı: "Türk kumaş, tekstil ve bağlı sektörleri o kadar büyük ki, artık bu büyüklüğe yakışır dünya çapında bir fuar yapabilir, bunun vakti geldi. Bizim de İTO olarak ortağı olduğumuz 100 bin metrekarelik kapalı alana sahip fuar salonlarımız bulunuyor. Sektörün yapacağı fuarın, bütün salonlarımızı doldurması en büyük temennimiz. Şuna da razıyız, B2B etkinliğimizi de büyük tekstil fuarımızın bir parçası olarak yapalım."

RÜZGARİ SARACAK

'Gate of Business Textile B2B İstanbul' organizasyonunun kumaşta Türkiye'nin en büyük organizasyonu olduğunu kaydeden Avdagiç, tekstil yan sanayinin de en iddialı etkinliği olduğunu dikkat çekti.

Avdagiç, Doğu ile Batı'nın buluşma noktası İstanbul'un artık tekstil sektörünün küresel nabzının attığı merkeze dönüşmesi gerektiğini kaydederek, şöyle devam etti: "Türk tekstili sadece nitelikli üretimiyle değil, tasarımıyla da bunu hak ediyor. Bu yöndeki girişimlere her türlü desteği vermeye hazırız. Bunu yapmayı başararsak, İstanbul'un sokak ve caddelerinde, hatta bu salonda esen Türk tekstil rüzgarı, dünyayı saracaktır."



**TEXWORLD
PARIS 2022**

Paris - Fransa
7 - 9 Şubat 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEXWORLD PARIS 2022 İLE TEKSTİL DÜNYASININ KALBİNDE YERİNİZİ ALIN!

NEDEN TEXWORLD?

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 9.120 TL/m²



Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcıoğlu

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

GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 386 92 66

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

esra.avcioglu@ito.org.tr

Faks : 0212 520 15 26

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

Güçlü işbirlikleri kurulacak

İTO olarak sektörün önünü açacak faaliyetler yaptıklarını belirten Başkan Şekib Avdagiç, şunları kaydetti: "B2B etkinliği gibi toplantılar düzenleyip ürünlerimizin dış pazarla buluşmasını sağlıyoruz. Bugün de Ticaret Bakanlığı'nın desteği, paydaşlarımızın güçlü işbirliği ve nihayet katılımcılarımızın özveriyle yaklaşımlarıyla ciddi bir sinerji oluşturuyoruz. Oda olarak, oluşan bu sinerjiyle kumaş ve tekstil yan sanayi sektörünün daha da gelişip büyümesine katkı verecek güçlü işbirlikleri kurmayı hedefliyoruz."



AB '2021 stratejik öngörü' raporu ve Türkiye

Avrupa Birliği (AB) Komisyonu tarafından 8 Eylül'de açıklanan 2. Stratejik Öngörü Raporu, AB'nin küresel trendlere cevap verebilme kapasitesi ve eylem serbestisini değerlendirmesi açısından önemliydi. AB'ye adaylık süreci devam eden Türkiye'nin sahip olduğu imkan ve kabiliyetlerin AB'nin cevap verebilme kapasitesine ve eylem serbestisine yapabileceği paha biçilmez katkıları bir kez daha irdeleyebilmemiz açısından ufuk açıyordu. Rapor, AB'nin geleceğini etkileyecek küresel meselelere karşı, AB'nin çözüm ve politika üretme becerisini irdelemesi açısından da dikkatle okunması gereken bir rapor.

4 küresel trend

Küresel ekonomi-politik sistemi derinden etkileme gücü itibarıyla, 4 küresel trend tanımlanmış. İlki, hiç kuşkusuz, iklim değişikliği ve diğer çevresel meydan okumalar. Dünyanın ortalama sıcaklığındaki her 0.5 derecelik artış, bugüne kadar hiç bu düzeyde sıcaklık ve kuraklık, orman yangını, büyük sel baskını, buzul erimesi görmemiş coğrafyalarda, son derece tehlikeli doğal afetlerle karşılaşma riskimizi artırıyor. Dijital 'hiper erişilebilirlik' ve teknolojik transformasyon günlük ve iş hayatımızın her noktasını, her saniyesini etkiliyor. Demokratik modelin, demokrasiyle yönetiminin kurumsal yönetimi ve değerleri üzerindeki baskı da bir başka küresel trend olarak tanımlanmış. Ve, son olarak, küresel düzen ve demografideki değişim de 4. başlık olarak yerini almış.

Tam üyelik vazgeçilmez

Rapor, 1975'de küresel GSYH'nin yüzde 60'ını temsil eden G7'nin, artık sadece yüzde 40'ı temsil ettiğini, 'çok kutuplu' bir yeni küresel düzen ile karşı karşıya olduğunu, 2050'ye doğru küresel gücün yeniden dağıtılacağı ve 'geo-ekonomik merkez'in doğruya kaymakta olduğu bir dünyada, bugün G7 ekonomilerinin üçte ikisine ulaşan, aralarında Türkiye'nin de yer aldığı E7 ekonomilerinin ise 2050'de bu defa yüzde 60'lık payı yakalayacağını belirtiyor. AB'nin Stratejik Öngörü Raporu, ABD ile Çin arasındaki rekabetin jeopolitik dengeleri en çok etkileyen başlıklardan biri haline geldiğine işaret ederken, Çin ve Rusya'dan kaynaklanacak küresel rekabet ikliminin pek çok jeopolitik ve jeostratejik sonuçları olacağına da değiniyor. Rapor, AB'nin küresel liderliğinin test edileceği ve yeni fırsatları da sebep olabilecek 10 'meydan okuyucu' alan üzerinde de duruyor.

İster 'sürdürülebilir ve dayanıklı bir sağlık ve gıda sistemi kurulması', ister 'barış, güvenlik ve istikrarın teşvik edilmesi için küresel ortaklarla birlikte çalışılması', ister 'hammadde arz tedarikini çeşitlendirme ve güveneye alma', isterse de 'geleceğe dair risklere karşı dayanıklı bir ekonomik ve finansal sistemi inşa etme', söz konusu 10 'meydan okuyucu' başlıktaki detaylar ve AB'nin küresel liderlik becerisini nasıl güçlü kılacağına, nasıl sürdürülebilir kılacağına dair her yorum, her analiz, her vurgu, Türkiye'nin AB'ye 'tam üyeliği'nin ne kadar gerekli, ne kadar vazgeçilmez olduğunu bir kez daha teyit ediyor.

Güçlü ve demokratik partner Türkiye

Türkiye, sahada ve masada güçlü, girişimci ve insani diplomasi becerisiyle, başta Afrika, Balkanlar'dan Orta Doğu'ya, Kafkaslar'dan Orta Asya'ya, kapsayıcı kalkınma anlayışını önceliklendiren projeleriyle, 'adil' bir küresel sistemin inşasına en somut katkıları gerçekleştirebilecek ülkelerin başında geliyor. Gerçekleştirdiği insani yardımlarla küresel ölçekte listenin başında yer alarak da bunu zaten kanıtıyor. 'Çok kutuplu' bir küresel düzen artık tüm gerçekliği ile karşımızdayken, AB'nin yakın ve uzak gelecekteki transatlantik ilişkileri açısından, Türkiye'nin 'güçlü' ve 'demokratik' bir partner olarak üstleneceği rol, Avrupa'nın geleceği açısından paha biçilmez olacak. Bu detayları kolayca yakalamak adına, raporu dikkatlice gözden geçirmenizi öneririm.



Deneyimsel pazarlama çeşitleri

Duyusal deneyim

Duyusal pazarlama, duylara hitap eder; görme, işitme, dokunma, tatma ve koklama aracılığı ile duysal deneyim yaşatmayı hedefler.

Duygusal deneyim

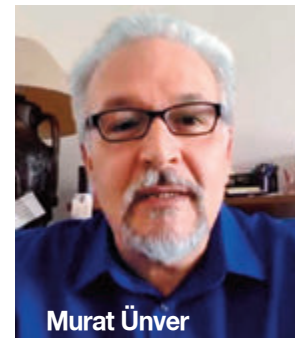
Marka/ürün/hizmete yönelik 'his' geliştirme ile ilgilidir. Duygusal pazarlamanın etkili olabilmesi için belirli duyguları ortaya çıkaran uyarıların ve tüketicilerin bakış açılarının, empatinin iyi anlaşılması gerekir. Belirli bir markaya yönelik olumlu izlenim yaratmadan önce sevinç, gurur hissinin uyandırılması gerekir.

İlişkisel deneyim

İlişkisel kampanyalar bireyin kendini geliştirme arzusuna (gelecekteki ideal bir benlik), diğer bireyler (yaşlılar, kız-erkek arkadaş, eş, aile, çalışma arkadaşları gibi) tarafından olumlu algılanma ihtiyacına hitap eder. Kişiyi, daha geniş bir sosyal sistemle (bir alt kültürle, bir milletle vs.) ilişkilendirir.

Z kuşağını deneyim pazarlaması ile yakalayın

Hızla değişen ticaret dünyasında kalıcı olmak için firmaların atması gereken en önemli adımlardan biri de doğru pazarlama stratejisini belirlemek. Deneyim pazarlaması yöntemi ile Z kuşağını da yakalamak mümkün. 21. yüzyılın pazarlama modeli olarak tanımlanan bu yöntemle ürünün, müşterinin aklında kalıcı olması da sağlanıyor.



Murat Ünver

ÜRÜN satışlarını artırmak ve sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmek için mutlaka pazarlama stratejilerinin belirlenmesi gerekiyor. 60'lı yılların başında satışa dayalı pazarlama kavramı, günümüzde yerini müşteri odaklı pazarlamaya bıraktı. 4C olarak adlandırılan bu pazarlama stratejisi; müşteri değeri, müşteri maliyeti, müşteriye kolaylık ve müşteri iletişimini içeriyor.



Müge BİBER

KİME FAYDASI OLACAK

İstanbul Ticaret Odası, üyelerini stratejik pazarlama konusunda bilgilendirmek için youtube kanalında, 'Stratejik Pazarlama ve İş Geliştirme' webinarı gerçekleştirdi. Satış pazarlama ve denetim eğitmeni Murat Ünver, pazarlamadaki kritik stratejiler konusunda katılımcılarla interaktif bir sunum yaptı. Ünver, pazarlamadaki ilk adımın, "Ürettiğim ürünün kime ne faydası var" sorusu ile atılması gerektiğini söyledi. Ünver, bu soruya verilecek cevabın, firmanın bütün satış stratejisini belirleyeceğinin altını çizdi.

SAHAYA İNİN

Ünver, satış stratejisinin belirlenmesi aşamasında mutlaka sahada olunması gerektiğini vurguladı. Büyük firmaların pazarlama yöneticilerinin marketlerin raflarını tek tek dolaştığını anlatan Ünver, "Müşteriyi tanımazsanız, müşterinin ne istediğini bilemezsiniz, rakiplerinizden geride kalırsınız" dedi.

Fuarlar en iyi tanıtım yerleri

Murat Ünver, ürünün tanıtımı ve müşteriye ulaşım için en iyi adresin fuarlar olduğunu söyledi. Ünver, fuarlara da çok iyi hazırlanılması gerektiğini vurgulayarak, "Rakiplerinizi izlemek için bile fuara gitmek çok faydalı" dedi.

GÜNÜMÜZÜN MODELİ

Bir firmanın, pazarlama faaliyetlerinde en temel amacının, müşterileriyle organik ve etkili bir şekilde iletişim kurmak olduğunu söyleyen Murat Ünver, şöyle konuştu: "Tüketicilere ürünü satın almadan sunma fırsatı veren deneyim pazarlaması, ürünü satma ihtimalini güçlendirecektir. Deneyim pazarlaması, yeni bir kavram olarak hayatımıza girdi. 21. yüzyıl pazarlaması olarak adlandırılan deneyim pazarlaması ile müşteri, artık tencere, tavayı bile deneyimleyerek almak istiyor. O yüzden önceliğiniz bu olmalı."

YOUTUBE'DA VAROLUN

Günümüzde firmaların hedef kitlelerini artık Z kuşağının yönlendirdiğine dikkat çeken Ünver, "Z kuşağı televizyon izlemiyor. Youtube ve sosyal medya ile iletişimde. Bu kuşağı yakalamak için tanıtımlarınızı bu mecra üzerinden yapmalısınız. Youtube'da yer almalısınız" önerisinde bulundu.

JEC WORLD 2022

Paris - Fransa

8 - 10 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

- Dünya Kompozit Sanayinin tüm segmentlerinin ve inovasyonların sektör temsilcileri ile buluştuğu kompozitin etkin fuarı,
- Sektörel platformda teknik bilgi edinme, yeniliklerin yerinde tespiti ve iş bağlantılarının kurulması,
- Çeşitli programlar, konferanslar, inovasyonların sergilendiği özel alanlar,
- 76.000 m2 alan,
- Her kıtadan 1300 katılımcı,
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi,
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 7.680 TL/m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcioglu

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

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



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademi dünyası ve piyasanın ihtiyaçlarına göre belirlediği lisansüstü programları güz döneminde yoğun ilgi görüyor.

'Lisansüstü'ne yoğun ilgi

PİYASANIN ve akademi dünyasının ihtiyaçlarına göre belirlediği lisansüstü programlarla öğrencilere akademik alanda ilerleme imkanı sunan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde, lisansüstü kayıtlara da yoğun ilgi gösteriliyor. Programların tamamına yakınında kontenjanlar dolarken bazı bölümlerde başvurular sürüyor. TİCARET'in beş enstitüsüne şu ana kadar binlerce başvuru yapıldı. TİCARET bünyesindeki İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, Dış Ticaret Enstitüsü ve Finans Enstitüsü, Türkiye'de bir ilk olma özelliğini taşıyor.

Finans Enstitüsü

■ İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde beş enstitüde lisansüstü eğitim veriliyor. Türkiye'de ilk olan Finans Enstitüsü; İstanbul'un küresel ölçekte finans merkezi olma hedefleri ile uyumlu olarak çalışma alanını, özel ve kamu kesimi odaklı finans teorisi, yönetimi ve politikası, finansal

ekonomi ile uygulamalı finansı dikkate alarak bütünlük bir perspektifle yapılandırıldı. Enstitü bünyesinde dört yüksek lisans ve iki doktora programı bulunuyor.

İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü

■ İnternet alanındaki ilk enstitü olma özelliği taşıyan İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, alanda eksikliği belirlenen yeni teorik perspektiflerin ve araştırma metodolojisinin geliştirilmesi, disiplinlerarası araştırma formlarının ortaya konulması ve bilginin üretiminin geliştirilerek gereksinim duyulan alanlarda uygulanmasını amaçlıyor. Enstitüde doktora programları ile tezli ve tezsiz yüksek lisans imkanları mevcut.

Dış Ticaret Enstitüsü

■ Türkiye'nin ilk dış ticaret enstitüsü olma farklılığına sahip Dış Ticaret Enstitüsü, akademik düzeyde

lisansüstü programlar açmanın yanı sıra piyasaya yönelik sektörel bazda uygulamalar ve araştırmalar da yürütüyor. Enstitüde tezli ve tezsiz yüksek lisans yapılabilir. Enstitü bünyesinde iki farklı alanda doktora programı mevcut.

Sosyal Bilimler Enstitüsü

■ Sosyal Bilimler Enstitüsü, 27 yüksek lisans, dokuz doktora programı ile eğitim ve araştırma faaliyetlerini sürdürüyor. Enstitünün öğretim elemanı kadrosunda, finans ve reel sektörün duayenleri de yer alıyor.

Fen Bilimleri Enstitüsü

■ Fen Bilimleri Enstitüsü, 10 farklı programla yüksek lisans ve doktora eğitimi veriyor. Enstitü bünyesinde yer alan Mücevherat Mühendisliği ile Gayrimenkul Geliştirme, Kentsel Dönüşüm ve Planlama programları Türkiye'de alanlarının öncüsü olan lisansüstü programlar.



TİCARET KULUÇKA MERKEZİ'NİN PROJESİ

Mıknatıs İstanbul'a İSTKA'dan destek

TİCARET Kuluçka Merkezi'nin geliştirdiği Mıknatıs İstanbul, İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından başarılı bulunan 12 projeden biri olarak destek almaya hak kazandı. Mıknatıs İstanbul ile İstanbul'un girişimciliğin çekim merkezi haline getirilmesi hedefleniyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kuluçka Merkezi tarafından geliştirilen 'Mıknatıs İstanbul' projesi, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) Girişimcilik Mali Destek Programı'na başvuru yapan 63 proje arasından başarılı bulunan 12 projeden biri olarak destek almaya hak kazandı.

4 ÜNİVERSİTEDEN BİRİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi, bu alanda destek almaya hak kazanan dört üniversiteden biri oldu. Mıknatıs İstanbul, İstanbul'un girişimciliğin çekim merkezi haline gelmesine katkı sunmayı hedefliyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve TİCARET Kuluçka-TİCARET Teknoloji Transfer Ofisi Başkanı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, projenin amacını, 'yeni ürün/hizmet gelişimine destek vererek, İstanbul'un yenilikçi ve teknoloji odaklı girişimleri çeken bölgesel çekim merkezi yapısına kavuşması için katkı sağlamak' olarak açıkladı.

YABANCI GİRİŞİMCİLER

Prof. Dr. Zaim, projenin İstanbul



Prof. Dr. Abdül Halim Zaim

Ticaret Odası ve Teknopark İstanbul ortaklığında ve yedi farklı paydaş kurum ve kuruluş ile gerçekleştirileceği bilgisini vererek, şunları söyledi: "Proje ile komşu ülkelerdeki girişimcilik ekosistemi paydaşları aracılığıyla umut vadeden yenilikçi odaklı teknolojik girişimlere ulaşılacak. Bu girişimlerin finansmana erişimine ve hızlı büyümesine katkı sağlanacak. Böylece yabancı girişimciler, İstanbul girişimcilik ekosistemine dahil edilecek. Bu kapsamda Azerbaycan, Kırgızistan ve Bosna Hersek başta olmak üzere komşu ülkelerle işbirliği geliştirildi."

ANADOLU'DAKİ PAYDAŞLAR

Mıknatıs İstanbul'un yalnızca yabancı girişimcilere değil, aynı zamanda Türkiye'nin çeşitli bölgelerindeki girişimcilere de destek olmayı hedeflediğini kaydeden Prof. Dr. Zaim, "Proje kapsamında Anadolu'nun çeşitli şehirlerindeki paydaşlarla da işbirliği geliştirildi" dedi.

Girişimcilere birebir danışmanlık

TİCARET Kuluçka Proje Koordinatörü Arife Tuba Çıtır, projeye dahil olacak yerli ve yabancı girişimcilerin iş fikirlerini desteklemeyi ve ticari değere dönüşümelerini hızlandırmayı sağlayacak birebir danışmanlık ve eğitim hizmetlerini kapsayan girişimcilik programı yürüteceklerini belirtti. Çıtır, şunları söyledi: "Programa dahil edilecek

girişimcilerimiz, İstanbul'a daha kolay uyum sağlamak için oryantasyon sürecinden de geçireceğiz. Proje kapsamında, girişimcilerin finansmana erişimlerini sağlayarak hızlı büyümelerini desteklemek amacıyla da 'The Big Day' yatırımcı-girişimci buluşmasının üçüncüsünü gerçekleştireceğiz. Ayrıca programa

kabul edeceğimiz girişimcilerimiz, ABD ekosisteminde yer alan mentorlardan yararlanarak küresel ölçekte rekabet yeteneklerini geliştirebilme imkanı yakalayacaklar." Çıtır, ayrıca TİCARET Kuluçka'da yeni ürün gelişimini sağlayacak ürün prototipleme atölyesi kurarak, ihtiyaç duyan tüm girişimcilere destek olacaklarını dile getirdi.

ATF ONLINE+

1 Aralık 2021 - 30 Haziran 2022
Singapur

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV ve YAPIM SEKTÖRÜNDE

ASYA'NIN EN PRESTİJLİ

SANAL FUARI

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

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

ATF ONLINE +

- Asya kıtasının içerik sektöründeki lider buluşma noktası
- 30 Haziran 2022 tarihine kadar farklı başlıklarda drama, çocuk, format ve belgesel temalı programlara erişim imkanı
- Sektörün ilgiyle takip edilen trendlerinin tanıtıldığı etkinlikler
- 2400 üst düzey sektör temsilcisinin katılımı
- 800 format ve içerik alıcısı
- 70 konferans oturumu

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Firma kayıt ücreti
- Her firmaya 3 temsilci için kayıt imkanı
- Katılımcı firma bilgileri logosu ve tanıtım videosunun yayınlanması
- Online ikili görüşme hizmeti ve randevu temini
- Türkiye ülke sunumunda firma projelerinin tanıtılması
- 30 Haziran 2022 tarihine kadar online sisteme erişme imkanı

ÖDEME PLANI

Katılım bedeli : 4.000 TL



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Begüm Ece / Mustafa Çağlayan / Zeynep Ülker / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 08 / 455 61 09 / 455 61 06
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : begum.ece@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr
zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr

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

Konut satışlarında son veriler

Türkiye İstatistik Kurumu, Ağustos 2021 konut satış istatistiklerini yayınladı. Söz konusu bültene göre; Türkiye genelinde Ağustos 2021'de 141 bin 400 konut satıldı. 2020



hikmetbaydar@3-goz.com

yılının aynı ayında 170 bin 408 adet satış oldu. 2019 yılının aynı ayında ise 110 bin 538 adet satış gerçekleşti. Bir önceki yılın aynı döneminin altında olmakla beraber, 2019 yılına göre oldukça iyi bir veri. En fazla konut satış sıralamasında ilk üç değişim�erek sırasıyla, İstanbul, Ankara ve İzmir olarak gerçekleşti.

Neden 2020 yılına göre daha düşük konut satış gerçekleşti?

Biraz daha detaya baktığımızda, ipotekli satışlarda yıllık bazda yüzde 67.9 oranında düşüş gerçekleştiğini görüyoruz. Gerek ilk el, gerekse ikinci el satışlarda durum çok farklı değil ve önemli bir düşüş söz konusu.

Konut kredileri

Bu tablo bize konut piyasasına yönelik, konut alım kredilerinde işin biraz sıkı tutulduğu izlenimini veriyor. Yani konut kredilerinde yeterli büyüme sağlanamamış olabilir.

Kredi dışında kendi imkanlarıyla alımlara baktığımızda ise durumun tamamen farklı olduğunu görüyoruz. Yıllık bazda ipotek dışı satışlarda yüzde 17.9 oranında artış olduğunu gözlemliyoruz. İlk el satışlarda artış oranı yıllık yüzde 21.8 iken, ikinci el satışlarda oran yüzde 16.2 olarak gerçekleşmiş. İpotek dışı konut satış miktarı Ağustos 2021'de 114 bin 25 adettir. Yani toplam satışın yüzde 80'inden fazlası ipotek dışı satışlardan gerçekleşmiş. Bu sayede sektöre bankacılık sistemi dışından taze para girişı oluyor.

Yabancılar satış

Ağustos ayında yabancıların aldığı konut miktarı 5 bin 866 adettir. Görüleceği üzere toplam satışın çok düşük bir yüzdesi olup fiyatları yukarı yönde ciddi şekilde etkilemekten uzaktır. Toplam satışın yüzde 4.15'i yabancılar yapılan konut satışlarıdır. Bu satışlarda ağustos ayı için lider yabancı ülke 911 konut ile İran, akabinde 900 konutla Irak ve 451 konut ile Rusya geliyor. Suriye listede yokken, Afganistan sadece 313 konut ile listede görünüyor. Konut ile vatandaşlık verilse bile miktarlar oldukça düşüktür.

Fiyat artışları

Konut fiyatlarındaki yükselişin ardında talep artışının bulunmadığını düşünüyoruz. Aksine fiyat artışlarının arkasındaki en önemli neden olarak global piyasalarda ortaya çıkan ciddi fiyat artışlarının inşaat maliyetlerini çok yukarı çekmesini görüyoruz. Öyle ki, hammadde tedarikinde dünya lideri olan Çin, resmi rezervlerinden hammadde satışına geçerek fiyat artışlarının önüne geçmeye çalışıyor. Bu eğilim durdurulmadığı takdirde ABD enflasyonunda artış ve akabinde faiz artırımları konuşulacak. Böyle bir gelişme, piyasanın frene basması anlamına geliyor. Kaldı ki, son açıklanan verilere göre ithalat miktarında fiyat nedeniyle bir daralma olduğunu görüyoruz. Önümüzdeki dönem, yükselen girdi fiyatları nedeniyle yükselen enflasyon probleminin daha çok konuşulacağı bir dönem olabilir. Bu durum sadece ülkemiz için değil, tüm dünya için de aynı şekildedir.

Firmaların aktif büyüklüğü 2020'de 10.6 trilyon oldu

Türkiye'deki firmaların bilançolarına göre toplam aktif büyüklükleri, geçen yıl 10 trilyon 596 milyar 683 milyon lira olarak hesaplandı. İmalat sektörü 3 trilyon 16 milyar 255 milyon lira aktif büyüklükle birincil olurken, ikinci sırayı 2 trilyon 348 milyar 878 milyon lira ile toptan ve perakende ticaret aldı.

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), 2020 yılı sektör bilançolarını açıkladı. Firmaların toplulaştırılmış bilançosuna göre 2020'de toplam aktif büyüklüğü, 10 trilyon 596 milyar 683 milyon lira, kısa ve uzun vadeli yabancı kaynaklar toplamı 7 trilyon 739 milyar 338 milyon lira, öz kaynakların toplamı 2 trilyon 857 milyar 345 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Firma sayısının sektörlere göre dağılımında ise toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı sektörü 280 bin 776 ile en başta yer aldı.

İMALAT SEKTÖRÜ BİRİNCİ SIRADA

İmalat sektörü 3 trilyon 16 milyar 255 milyon lira aktif büyüklükle birinci olurken, ikinci sırayı 2 trilyon 348 milyar 878 milyon lira ile toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin

onarımı sektörü aldı.

Öz kaynaklar bakımından imalat sektörü 1 trilyon 4 milyar 88 milyon lira ile ilk sırada yer aldı. Bu sektörü 603 milyar 787 milyon lira ile toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı sektörü, 371 milyar 942 milyon lira ile de mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler sektörü takip etti.

221 MİLYAR TL NET KÂR

Firmaların toplulaştırılmış gelir tablosu verisine göre, geçen yıl tüm sektörlerin toplulaştırılmış dönem net kârı 221 milyar 648 milyon lira olarak gerçekleşti.

İmalat sektörü 184 milyar 992 milyon lira ile en yüksek net kâr elde eden sektör oldu. Toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı sektörü 71 milyar 268 milyon lira, bilgi ve iletişim sektörü ise 16 milyar 651 milyon



lira net kâr elde etti. Ulaştırma ve depolama sektörü, 2020 yılını 40 milyar 976 milyon lira, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri sektörü ise 25 milyar 56 milyon lira net zarar ile tamamladı.

YURT DIŞI SATIŞLAR

Yurt dışı satışlara bakıldığında, en yüksek yurt dışı satış, 838 milyar 851 milyon lira ile imalat

sektöründe görüldü. Toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı sektöründe yurt dışı satış 607 milyar 336 milyon lira oldu. Sektör bilançoları kapsamında bulunan tüm firmaların toplam net satışları 9 trilyon 316 milyar 769 milyon lira, toplam faaliyet kârı ise 608 milyar 162 milyon lira olarak belirlendi.



Türkiye, küresel borçlarda pozitif ayrıştı

Küresel borç seviyesi, bu yılın ikinci çeyreğinde 296 trilyon dolara yükselerek rekor tazelerken, Türkiye bu dönemde pozitif ayrıştı.

Digital | mipcom 2021

Cannes / Fransa
11 Ekim - 30 Kasım 2021

Türkiye Katılımı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜ'NÜN BULUŞMA NOKTASI DIGITAL MIPCOM'DA YERİNİZİ ALIN!

- Firma profilinin yayınlanması
- MIPCOM katılımcıları ile network imkanı
- Sektörel konferanslara katılım
- İçeriklerin yer aldığı online katalog ve projelere erişim
- Katılımcı firmanın 3 projesini tanıtlma imkanı
- Firma profilini ve kişi bilgilerini inceleme sayılarının raporlanması
- MIPJunior katılımcılarına ve konferanslarına erişim imkanı

KATILIM BEDELİ

- Firma kayıt ücreti : 5.000 TL
- İlave firma temsilcisi kayıt bedeli 1.500 TL
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

BANKA BİLGİSİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "DIGITAL MIPCOM 2021 Katılım Bedeli" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Begüm Ece / Zeynep Şengül / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 09 / 455 61 06
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : begum.ece@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr

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

ULUSLARARASI Finans Enstitüsü'nün (IIF), 'Küresel Borç Monitörü' raporuna göre, küresel borç tutarı bu yılın ikinci çeyreğinde 4.8 trilyon dolar artarak 296 trilyon dolara yükseldi. Küresel borç tutarı, geçen yılın aynı döneminde ise 270.9 trilyon dolar olarak kaydedilmişti.

36 TRİLYON ARTTI

Bu yılın ilk çeyreğinde gösterdiği hafif düşüşün ardından küresel borçlar, yılın ikinci çeyreğinde rekor tazeledi. Küresel borçlar, Covid-19 salgını öncesine göre 36 trilyon dolar arttı.

GELİŞMEKTE OLAN EKONOMİLER

Gelişmiş ekonomilerin toplam borcu, bu yılın ilk çeyreğinde 205 trilyon dolara yaklaşırken, Hindistan, Çin, Güney Afrika, Brezilya ve Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerin toplam borçları ise 92 trilyon doların üzerinde gerçekleşti. Toplam borcun GSYH'ye oranı gelişmiş ekonomilerde yılın ikinci çeyreğinde yüzde 418 olarak kaydedilirken, gelişmekte olan ekonomilerde yüzde 250'den yüzde 246'ya geriledi.

EN HIZLI ARTIŞ

Borç birikimi en çok Euro Bölgesi'nde artarken, bölgenin iki büyük ekonomisi Almanya ve Fransa'nın Covid-19 krizinde normal zamanlardan fazla borçlanmasının etkisiyle bölgede toplam borç ikinci çeyrekte 1.3 trilyon dolar artarak 56 trilyon dolara yükseldi. Çin'in borç seviyesi hızla yükselirken, toplam sektörel borç yılın ikinci çeyreğinde tahmini 2.3 trilyon dolar artışla 55 trilyon doların üzerine çıkarak tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştı.

TÜRKİYE'NİN BORÇLARI AZALDI

Türkiye'de ise borçların GSYH'ye oranları dikkate alındığında, yılın ikinci çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine kıyasla hanehalkına ait borçlar 0.7 puan azalışla yüzde 16.6'ya, finansal olmayan şirketlere ait borçlar 6.2 puan düşerek yüzde 68.7'ye ve kamuya ait borçlar 1.8 puan azalarak yüzde 39.8'e geriledi. Türkiye'de banka gibi finansal şirketlere ait borçlar ise bu dönemde değişim göstermeyerek yüzde 27.8'de sabit kaldı.

Gıda israfını önleyen yerli probiyotik

Chivalric&Regulus, farklı etkilere sahip probiyotiklerin aynı anda kullanımını sağlayan ve raf ömrünü bir yıla kadar uzatan Probio.co'yu üretti. Firma, kişiye göre ve farklı alanlarda kullanım için özelleştirilebilen gıdalar için de Ar-Ge çalışmaları yapıyor. Ar-Ge çalışmaları arasında dünya ile eş zamanlı yürütülen dirençli mikroorganizmalarla ilgili proje de yer alıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik Chivalric&Regulus Biyoteknoloji, probiyotikleri ve mikroorganizmaları daha dirençli hale getirmek için Ar-Ge çalışmaları yapıyor. Firmanın, birden çok probiyotik organizmayı toz halde tüketicilere sunduğu ürünü Probio.co, sıcak veya soğuk her türlü gıdaya, ürünün tadını bozmadan katılabilir. Probio.co bir yıla kadar canlı kalma özelliği ile de içine katıldığı gıdalara, probiyotik gıdalarda olmayan uzun bir raf ömrü sağlayarak, israfı önüyor. Projelerinin hızla hayata geçmesi için yatırım turlarını sürdüren firma; otomotiv, inşaat ve gıda gibi çeşitli sektörlerle entegre etmeye hazırladığı dirençli mikroorganizma Ar-Ge çalışmalarını dünya ile eş zamanlı sürdürüyor. İstanbul Ticaret'in sorularını Chivalric&Regulus'un kurucusu Ilgın Karacan cevapladı. Hacettepe Üniversitesi Biyoloji Bölümü mezunu Karacan, halen Yeditepe Üniversitesi Biyoteknoloji bölümünde mikroorganizmaların mikro enkasülasyonu üzerine tez çalışması yapıyor.

DÜNYA İLE EŞ ZAMANLI

Chivalric&Regulus Biyoteknoloji'yi tanıtır mısınız?

Mikroorganizmaları daha dirençli hale getirmek için Ar-Ge yapıyoruz. Probiyotiklerin dayanıklılığı, kullanım ömrü ve tüketicilerin probiyotik kullanımı ile ilgili sorunlara çözüm üretiyoruz. Halen dünya ile eş zamanlı çalıştığımız birçok proje var. Mesela yağ yakabilen mikroorganizmaların direncini artırıp, kilo vermeye yardımcı atıştırılabilir üretilmesi bunlardan biri. Karbondioksit kullanan bakterilerin direncini artırarak egzoz sistemlerine entegrasyonu ile çevre kirliliğini önleme ve binaların dış cephelemleri tümüyle nemden arındırma projelerimize de hız verdik. Kişiye göre özelleştirilebilir probiyotik ve farklı amaçlara göre özelleştirilebilir gıda geliştirilmesi konularında önemli Ar-Ge'ler yürütüyoruz.

RAF ÖMRÜ 1 YIL

Probio.co nasıl bir ürün?

Nanoenkapsülasyon teknolojisi ile üretilen probiyotik bir gıda takviyesi olarak benzerlerine kıyasla dış koşullara en az yüzde 30 daha dayanıklı. Rafta 1 yıla kadar canlı kalıyor, gıdaların tadını değiştirmiyor. Toz formunda olduğundan istenilen gıda maddesine katılabilir. Sindirim sisteminde yüksek canlılığa ulaşmış, vücudun probiyotik mikroorganizmalardan en üst düzeyde yararlanmasını sağlıyor. Böylece çok tüketilen gıdalar, Probio.co ile fonksiyonel nitelikler kazanıyor.

DAYANIKLI DEĞİLLER

Probiyotikli gıdaların raf ömrü kısa mı?

Probiyotikler dış koşullara dayanıklı

teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE** **149**

olmadıkları için besinlerin içinde kısa bir ömre sahipler. Bu nedenle probiyotik ürünlerin yaklaşık yüzde 97'si süt ürünleri formunda üretiliyor. Spor formundaki probiyotikler bazı gıdalara probiyotik özellik kazandırmak için kullanılsa da ısı ve asitlik karşısında etkinliklerini yitirebiliyorlar.

MİKROORGANİZMA KÜTÜPHANESİ

Probiyotikleri nasıl elde ediyorsunuz?

Balıkesir, İstanbul, Adana, Hakkari, Ordu ve Düzce civarından doğal kaynaklardan izole edip, Teknopark İstanbul'da SFA Ar-Ge'nin laboratuvarında çoğaltıyoruz. Probio.co üzerindeki karekodu okutanlar, mikroorganizmaların menşeiini görebiliyor ve kendi vücudundaki potansiyel faydaları hakkında bilgi sahibi olabiliyor. Yeni mikroorganizma kaynak ve türlerine ulaşmış Ar-Ge'lerini yapabilmek için SFA Ar-Ge'den uzman biyolog Leyla Tarhan Çelebi ile çalışıyoruz. Hedefimiz, yerli mikroorganizma kütüphanemizi hizmete açıp, ülkemize önemli bir ihracat kalemi kazandırmak.

DEPRESYONU AZALTIYOR

Probiyotiklerin faydaları neler?

Örneğin, bazı Bacillus türü probiyotikler sadece ishale etkili olur. Bazı Lactobacillus türü probiyotikler; depresyondan ishale, uykusuzluktan yağ yakmaya kadar etkilidir. Bir probiyotik türünün farklı alt türleri sindirimi düzenlerken, bir diğeri bilişsel özellikleri güçlendiriyor. Bir diğeri ise yağ yakmaya ve kilo vermeye yardımcı oluyor.

ÜÇ PROBİYOTİK AYNI GIDADA

Bir gıdada birden fazla probiyotik bulunmasının önemi nedir?

Bir gıdada farklı etkilere sahip probiyotiklerin bulunması ürüne büyük katma değer kazandırıyor. Probio.co ile gıdalar farklı faydalara göre özelleştirilebiliyor. Çünkü bir gıda maddesinin içine üç farklı probiyotik katarak, gıdaları daha sağlıklı hale getiriyoruz. Bu uygulamanın eşsiz olduğunu söyleyebilirim.

Gelecek yıl market ve eczanelerde

"Probio.co, şu anda www.regiusbiotech.com internet sitesi üzerinden her gelir grubunun ulaşabileceği bir fiyatla satışta. Gelecek yıl market ve eczanelerde yerini alacak. Türkiye'nin önde gelen bir çay markası, Anadolu Efes ve yurt dışından Kerry Grup ile görüşmelerimiz sürüyor."



Kanserojenle savaşıyor

"Probio.co, kansere sebep olan akrilamid ve okratoksine karşı etkili. Akrilamid; hazır, işlenmiş, gıdaların içinde şekerin sıcakla birleşmesi ile ortaya

çıkan bir madde. Okratoksin, kötü koşullarda kurutulmuş meyvelerde oluşan bir bileşen. Probio.co içerisinde yer alan probiyotikler, bu iki bileşene

de bağlanıp onları yok ediyor ya da insan vücudunda emilimlerini en aza indiriyor. Bu alanda TÜBİTAK ve KOSGEB'e proje hazırlıyoruz."

Probio.co'nun avantajları

- Dış koşullara karşı yüksek dayanıklılık sağlıyor.
- Glütten, hayvansal ve alerjen içerik taşımıyor.
- Yapay aroma, katkı ve koruyucu içermiyor.
- Gıdalarda tat değişimine sebep olmuyor.
- Sıcak, soğuk, sıvı, katı her türlü besinde canlı kalabiliyor.
- Sindirimi kolaylaştırıp, hazımsızlığı önüyor.
- Birden fazla probiyotik aynı gıdada eş zamanlı kullanımını mümkün kılıyor.
- Kontrollü salınım özelliği ile yüksek biyoyararlanım sağlıyor.
- Bağırsak ve genel vücut sağlığını koruyor.



Merkez Bankası'nın son kararı ve piyasalar

Türkiye'de son yıllarda en zor ekonomi koltuğu, Merkez Bankası Başkanlığı olsa gerek. Normal şartlarda belli süreyle geline başkanlık koltuğu, Merkez Bankası Kanunu'nda



Osman ARIOĞLU

yapılan değişiklik sonrası sık başkan değişikliği yapılmasıyla daha da dikkate çekerek hale geldi. En son 2021 Mart ayında mevcut başkan Prof. Dr. Şahap Kavcıoğlu göreve getirildi.

Kavcıoğlu göreve getirildiğinde piyasalar hızlı bir faiz indirimi endişesine kapıldı. Bunun sonucunda döviz kurlarında hızlı bir şekilde yaklaşık 1 TL yükselme meydana geldi. Yeni başkan göreve geldikten kısa süre sonra tekrar tek sesliliği sağladığı gibi, beklenenin aksine hızlı bir faiz indirimine de gitmedi. Bunun sonucunda piyasa biraz daha yeni başkanı izleme ve gözleme pozisyonuna geçmiş oldu.

Faiz indirimi mesajı

Başkanın Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası toplantısında yaptığı konuşma sonrasında, 8.30 seviyelerinden altına gelmiş olan döviz kurları tekrar kısa süreli bir yükseliş eğilimine girdi. Bizim değerlendirmemize göre buna iki şey neden olmuş olabilir. Birincisi Başkanın yaptığı konuşma sırasında dünya konjonktürünü değerlendirirken genel olarak birçok ülkede negatif reel faiz olduğu vurgusunu yapmasının Merkez Bankası'nın Eylül PPK toplantısında faiz indirimi mesajı olarak algılanması. İkincisi de Merkez Bankası Başkanı'nun temel görevi olan fiyat istikrarı vurgusunun dışına çıkıp büyüme üzerine de değerlendirmelerde bulunması. Bunlara yönelik ilk algı piyasalarda bir nebze tedirginlik yarattı. Esasen, Merkez Bankası Başkanı göreve geldiğinden bu yana daha ziyade yazılı açıklamalarla ya da aldığı politika tedbirleri ile gündeme gelmişti ve bu tedbirler de daha ziyade Merkez Bankası'nın temel görevine uygun olarak enflasyonun aşağı çekilmesi amacıyla TL'nin değerini korumaya yönelik önlemler çerçevesindeydi.

Gözler PPK toplantısında

Bu yazıyı hazırladığımız sırada benzeri bir önem olarak 15 Eylül tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan bir tebliğ ile yabancı para zorunlu karşılık oranlarında 200 baz puanlık bir artırıma gidildi. Merkez Bankası, tebliğin yayımlanmasının akabinde bir basın bildirisi ile de kamuoyunu bu kararın amacı noktasında birinci ağızdan bilgilendirmeye yaptı. Buna göre yapılan düzenleme ile daha önce yapılan ve 1 Ekim'den itibaren yürürlüğe girecek önceki karar nedeniyle Türk Lirası karşılıklarda 13.9 milyar TL, döviz zorunlu karşılıklarda 3.4 milyar dolarlık bir artış meydana geleceği bilgisini kamuoyu ile paylaştı. Aslında bununla Merkez Bankası kamuoyuyla daha sıcak ve doğrudan ilişkiye girmeyi tercih etmiş oldu. Şimdi tüm gözler, 21 Eylül'de yapılacak PPK toplantısına çevrilmiş durumda.

Bizim anladığımız kadarıyla Merkez Bankası Başkanı, Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası'nda yaptığı konuşmada bir faiz indirimi mesajı vermedi. Sadece dünyada negatif reel faizlerin olduğu ve dünyada enflasyonun da arızı olarak yüksek seyrettiğini ve kademe kademe de enflasyondaki bu yükselişin geri geleceği beklentisinin hakim olduğu mesajını vermeye çalıştı. Bu çerçevede şu an 19.25'e ulaşan TÜFE dikkate alındığında Merkez Bankası'nın Eylül PPK toplantısında herhangi bir faiz değişikliği yapmadan pas geçmesi en normal olması gereken gibi duruyor. Şu ana kadarki gösterdiği genel tavra baktığımızda Merkez Bankası Başkanı'nun oluşmaya başlayan bu güveni bozucu bir hareket tarzı içerisinde olmayacağını değerlendiriyoruz.

Dijital TL için BÜYÜK İŞBİRLİĞİ

Merkez Bankası, ASELSAN, HAVELSAN ve TÜBİTAK-BİLGEM ile 'Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu' oluşturdu. Birinci faz pilot uygulama çalışmaları kapsamında TCMB nezdinde prototip 'Dijital Türk Lirası Ağı' tesis edilecek. Öte yandan Merkez Bankası, yabancı para yükümlülükler ve kıymetli maden depo hesapları için zorunlu karşılık oranlarını tüm vade dilimlerinde 200 baz puan artırdı.

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Dijital TL geliştirilmesi kapsamında ASELSAN, HAVELSAN ve TÜBİTAK-BİLGEM ile 'Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu' oluşturulduğunu açıkladı. Merkez Bankası'ndan yapılan açıklamada oluşturulacak dijital paranın 'mevcut ödemeler altyapısını tamamlayıcı nitelikte' olacağı belirtildi. Açıklamada, yapılacak çalışmalar sıralanırken, dijital TL'nin tedavüle alınması konusunda nihai karar verilmediğinin altı çizildi ve çalışmanın bir 'Ar-Ge projesi' olduğunun altı çizildi.

DİJİTAL AR-GE

Merkez Bankası'ndan yapılan açıklamada, işbirliğinin niteliği, "Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, mevcut ödemeler

altyapısını tamamlayıcı nitelikte dijital Türk Lirası'nın tedavülünün potansiyel katkılarını araştırmayı sürdürmektedir. Merkez Bankası Dijital Türk Lirası Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) projesi kapsamında kavram ispat çalışmasının tamamlanması ile başlayan süreç, teknoloji paydaşlarının katılımı ile bir sonraki aşamaya taşınmaktadır" şeklinde tanımlandı.

Banka açıklamasında, Merkez Bankası ile sayılan kurumlar arasında mutabakat zaptı yapıldığı belirtildi. Dijital TL için yürütülecek Ar-Ge projesinde, teknolojik araştırma, geliştirme ve test süreçlerinin platform içindeki kuruluşlarla yapılacağı bildirildi.

UYGULAMA AŞAMALARI

Yazılı açıklamada, proje kapsamında birinci faz olarak tanımlanan stratejik ve kritik teknolojilerin ön



Rezervleri artırmak amacıyla yabancı para zorunlu karşılık oranları artırıldı

uygulama testlerinin yapılmasının ardından platforma yeni katılımlar olacağı vurgulandı.

Açıklamaya göre, birinci faz pilot uygulamada şu aşamalar gerçekleştirilecek.

■ TCMB nezdinde prototip Dijital Türk Lirası Ağı tesis edilecek.

■ Teknoloji paydaşları ile dar kapsamlı ve kapalı devre pilot uygulama testleri gerçekleştirilecek.

■ Elde edilen sonuçlar doğrultusunda daha yaygın ve geniş katımlı pilot testler gerçekleştirilecek.

■ Blokzincir teknolojisi, dağıtık yapıların ödeme sistemlerinde kullanımı, anlık ödeme sistemleri ile entegrasyon gibi başlıklarda Dijital Türk Lirası Ar-Ge projesi kapsamında çeşitlilik gerektirebilecek testler yapılacak.

TCMB'nin Zorunlu Karşılıklar Hakkında Tebliği'nde yaptığı değişikliklere göre, döviz cinsinden mevduat ve katılım fonuna uygulanan zorunlu karşılık oranları, tüm vade dilimlerinde 200 baz puan artırıldı. TCMB'den yapılan açıklamada, fiyat istikrarı temel amacı doğrultusunda, parasal aktarım mekanizmasının etkinliğinin artırılması için zorunlu karşılık düzenlemesinde değişikliğe gidildiği ifade edildi. Açıklamada, söz konusu artışın amacı hakkında şunlar kaydedildi: "Alınan bu kararlar birlikte, 1 Ekim 2021 itibarıyla Türk Lirası cinsinden zorunlu karşılık tesislerinin yaklaşık 13.9 milyar lira, döviz ve altın cinsinden zorunlu karşılık tesislerinin ise yaklaşık 3.4 milyar dolar karşılığı tutarında artması beklenmektedir."



Sonuçlar 2022'de açıklanacak

Merkez Bankası açıklamasında, dijital TL'nin bir 'Ar-Ge projesi' olduğu vurgulanırken, tedavülüne yönelik nihai bir karar verilmediğinin altı çizildi. Açıklamada, "Tüm çalışmalar deneysel Ar-Ge faaliyetleri ilkelerince yürütülmektedir. Farklı teknolojik alternatiflerin kapasite ölçümleri tamamlandıktan ve

mimari kurguların denemeleri sonuçlandırıldıktan sonra, mevcut teknolojilerin dijital Türk Lirası'na ilişkin iktisadi, hukuki ve mali gereksinimleri karşılayıp karşılayamadığının tespiti amaçlanmaktadır" denildi. Merkez Bankası'nın, testler sonrasında 2022 yılı içinde birinci faz sonuçlarını duyuracağı açıklandı.



DÜĞÜN - DAVET

İstanbul'a en keyifli yerden bakan tesisimizde düğün, nişan ve kına gibi en özel anlarınıza ev sahipliği yapıyoruz.



BOĞAZ'DA TOPLANTI

Profesyonel toplantı salonlarımızda şirket eğitimleri, sunumlar, mülakatlar, gala ve lansmanlarınızı düzenleyebilirsiniz.

'İLİN AHİSİ' Kaftan giydi şed kuşandı

Ahi Evran Yılı özel gündemi ile birleşen Ahilik Haftası, bütün yurtta ve İstanbul'da coşkuyla kutlandı. Kutlamalar kapsamında 'ilin ahisi' seçilen İSTESOB Başkanı Faik Yılmaz'a, Vali Ali Yerlikaya tarafından kaftan giydirildi, şed kuşatıldı. 'İlin kalfası' Yavuz Hakan ve 'ilin çırağı' Abdullah Üredi'ye de şed kuşatıldı.

ŞUBAT ayında Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 2021 yılının 'Ahi Evran Yılı' olarak kutlanmasına ilişkin genelge yayımlamıştı. Öte yandan UNESCO da Ahi Evran Veli, Hacı Bektaş Veli ve Yunus Emre'yi 2020-2021 Anma ve Kutlama Yılı Dönümü Programı'na almıştı. Her iki adım, her yıl geleneksel kutlanan Ahilik Haftası etkinliklerine bu yıl ayrı bir anlam ve coşku kattı.

BÜYÜK OCAK

Ahilik Haftası, bütün yurtta ve İstanbul'da farklı etkinliklerle kutlandı. İstanbul Valiliği'nde 34. Ahilik Haftası dolayısıyla düzenlenen törende konuşan İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, bugünün temelini atan büyük ocaklardan birinin de Anadolu'daki varlığı 8 asra dayanan ahilik teşkilatı olduğunu söyledi.

İSTANBUL AHİSİ

Ahiliğin 13. asrın gönül sultanlarının himmetiyle var olduğunu belirten Vali Yerlikaya, "Ahilik, Mevlana'nın muhabbet kanatları altında hayat buldu. Hacı Bektaş Veli'nin düsturuyla Ahi Evran tarafından kuruldu. Horasan'dan kalkıp Anadolu'ya irşat için gelen, Ahi Evran Hazretleri, 'Eline, diline, beline sahip ol; kalbini, kapını, alnını açık tut' diyerek ahiliğin felsefesini öğretti. Bu topraklar, işte bu sözlerle mayalandı. Ahilik, gün geçtikçe bir teşkilat, rafine bir kültür, bir yaşama biçimi haline aldı" ifadelerini kullandı.

YAŞAYAN GELENEK

Bu kadim geleneğin tarihte kalmadığını dile getiren Yerlikaya, şed kuşanma töreninin de asırlardır devam eden geleneğin bir parçası olduğunu bildirdi. Şed kuşanan kişiden sözünde durması, vefakar olması, şeytana ve nefse muhalefet etmesi, kaza ve kadere sabretmesi gibi hasletlerin beklendiğini anlatan Yerlikaya, şöyle konuştu:

"İstanbul, kadim geçmiş boyunca tüm ekonomik dönüşümlerde merkezi rol oynamıştır. Bugün de İstanbul, Türkiye'deki ekonomik ve sosyal kalkınmanın lokomotif konumunda. Hepimizin ortak amacı, İstanbul'u küresel ekonomide söz sahibi, yüksek katma değer üreten, yenilikçi ve yaratıcı bir ekonomi haline getirmek. Bu amaca ulaşmak için hep birlikte daha çok çalışmalıyız."



Ahilik Vakfı Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Ali Mazak tarafından da 'ilin kalfası' Yavuz Hakan ve 'ilin çırağı' Abdullah Üredi'ye şed kuşatıldı. Vali Yerlikaya da ilin ahisi, kalfası ve çırağı seçilenlere plaket ve hediye verdi.



'İlin ahisi' seçilen İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Faik Yılmaz'a, Vali Ali Yerlikaya tarafından kaftan giydirildi, sonrasında şed kuşatıldı.



Vali Yerlikaya, Faik Yılmaz'ın, Ahi Evran'ın düsturlarından taviz vermeden birçok odanın ağabeyliğini yaptığını kaydetti. İSTESOB Başkanı Faik Yılmaz ise ahilik geleneğine sahip çıkacağını vurguladı. İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, yılın ahisini tebrik etti.



2022

Düsseldorf - Almanya
11 - 13 OCAK 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

AVRUPA'NIN PROMOSYON ÜRÜNLERİ FUARINDA YERİNİZİ ALIN

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarlarından
- 3 ayrı salonda yaklaşık 40.000 m² sergileme alanı
- 35 ülkeden 720 katılımcı
- 81 ülkeden 16.367 ziyaretçi
- 59.kez düzenlenecek PSI'nın her yıl yükselen ziyaretçi grafiği
- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü PSI (Promotion Product Service Industry) nın 6.000 uluslararası üreticisi, ithalatçısı ve distribütörü ile buluşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Minimum Stant Alanı : 9m²

Katılım Bedeli : 5.952 TL/m²



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Çiğdem Terzi Esendemir / Pelin Karamahmutoglu / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 65 06 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : cigdem.terzi@ito.org.tr / pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr |  /itokurumsal



SGK primlerini eksik ödemek işveren için kâr mı zarar mı?

5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 4. maddesinin 1. fıkrasının (a) bendi ve 4857 Sayılı İş Kanunu uyarınca; işveren, işçilerini sigortalı şekilde çalıştırmalı ve sigorta primlerini, çalışanlarının gerçek ücretleri üzerinden, belirli günlerde ve şartlarda; ilgili kurum olan Sosyal Güvenlik Kurumu'na yatırmalıdır.

'İşçilerin sigorta primlerinin eksik yatırılması' hususu, uygulamada karşımıza oldukça sık çıkmakta olup, uzmanların üzerinde çalıştığı yasa tasarısı netleştiği takdirde suçun faili/failleri hakkında hapis cezası da öngörülmüyor.

Fesih sebebi

Zira primlerin eksik yatırılması sebebiyle asgari ücretli gösterilen işçinin emekli maaşı, kurum tarafından ödenen iş görmezlik ücreti, kıdem ve ihbar tazminatı, işsizlik ücreti, kadın işçi ise doğum ücreti gibi yasal hakları zedelenmiş olacak. 4857 Sayılı İş Kanunu madde 24'te; işçilerin, hangi hallerde iş sözleşmesini haklı nedenle derhal feshedebileceği düzenlenmiştir; maddede sayılan haller sınırlı sayıda değildir ve bu nedenle kısıtlayıcılık teşkil etmez.

Hizmet tespit davası

Bunun yanı sıra; işçi, sigorta priminin eksik yatırılması sebebiyle, işverene karşı 'hizmet tespit davası' açabilecek. Dava açıldıktan sonra; mahkeme tarafından Sosyal Güvenlik Kurumu'na bildirim yapılacak ve Sosyal Güvenlik Kurumu da davaya fer'i müdahil olarak katılabilecek. Hizmet tespit davasının açılabilmesi için ayrıca süre koşulunun da gerçekleşmesi gerekli. Hizmet tespit davalarının; beş yıllık hak düşürücü süresi var. Beş yıllık süre, tespiti istenilen ve hatalı olarak bildirilen hizmetlerin geçtiği yılın sonundan itibaren başlar. Ancak, işçilerin haklılığını ortaya koyacak resmi delil niteliğindeki belgeleri ellerinde bulundurmaları önemli.

Delil niteliğindeki belgeler

Yargıtay kararlarında da belirtildiği üzere; hizmet tespit davalarında tanıklar önem arz eder. Ancak; tanıkların, hizmet tespit davasını açan işçi ile aynı işyerinde ve aynı çalışma dönemi içinde çalışması gerekir. Bu tür tanıklara; 'hizmet tespit davası bordro tanıklar' deniliyor. Bunun dışında, SGK işyeri dosyası, işçinin özlük dosyası, işverenin meslek kuruluş kayıtları, vergi mükellefiyetine ilişkin kayıtlar, bordrolar ve bilirkişi incelemesi de davanın ispatı açısından önem taşır. Dava sonucunda verilen kararın neticesi işçi lehine olursa; eksik sigorta primleri işverenden alınarak SGK kayıtları yeniden düzenlenir ve işveren de ayrıca bu kusurundan dolayı para cezasına çarptırılır.

Görüldüğü üzere; sigorta primleri eksik ödenen işçilerin, baş vurabileceği birden fazla yol söz konusu. İşverenler ise işçilerin gerçek ücretlerinin, bir kısmını eksik olarak gösterdiği için ödeyeceği prim ile ödediği prim arasındaki farkı kâr olarak düşünür. Ancak işveren; yukarıda da değindiğimiz hukuki durumlar ile yüzleştğinde, kâr olarak düşündüğü her şey, ona ekonomik açıdan kayıp olarak geri dönecek. Aynı zamanda da işçileriyle arasındaki güven ilişkisi zedelenerek ve prestij kaybına da sebep olabilecek sonuçlar ortaya çıkaracak. Zira; devletin de kurduğu teşkilatlarla ve uyguladığı yaptırımlarla, sigorta primlerinin düzenli olarak ödenmesinin önemi ortaya çıkıyor. Bu sebeplerle, işveren sigorta primlerini düzenli olarak ödemeyi külfet olarak görmemeli ve iş sözleşmesinden doğan sigorta primlerini düzenli olarak ödeme borcunu yerine getirmeli.

Ahilik felsefesine öyle çok ihtiyacımız var ki...

Ahilik Haftası'nın 34'üncüsü, 13-19 Eylül tarihlerinde gerçekleşti.

Şu yaşadığımız günlerde ahilik ilkelerine öyle çok ihtiyacımız var ki, 'ben' bencilliğinden kurtulup, 'biz' olmaya hasret yaşıyoruz.

Selçuklular zamanında temeli atılan, Osmanlı döneminde serpilip, büyüyen, gelişen ve özellikle ticari sahada zirve yapan ahilik kuralları, sadece o yıllara değil, bütün asırlara hitap edecek şekilde düzenlenmiş.

Ahilik felsefesinin sözü kısa, vazifesi büyüktür. Ahilik kuralları en küçük esnafımızdan en büyük esnafımıza kadar her işin her safhasında 'önce insan' der, sonra 'işe' bakar. İnsana sadece yapacağı işin muhtevası için bakmaz, hayatının bütününe bakar.

Ahilik felsefesinin olmazsa olmaz ilkesi 'dürüstlük' şartıdır. Doğru olmadan doğru iş yapılmaz. Güvenilir olmayana ne iş, ne aş, ne müessese emanet edilmez.

Dürüstlüğün hemen arkasından aranan şart, ahi olacakların veya ahilerin yanında çalışacak olanların; 'kardeşliği, paylaşmayı, özgürlüğü, sevgiyi, adaleti' bilip bilmediği ve uygulayıp uygulamayacağına bakılır.

Yine ahiliğin başta gelen esaslarından biri de iş insanlarının ve çalışanlarının moral ve motivasyonlarına dikkat edilir. Helal kazanç, moral ve motivasyonla eş değer tutulur.

★★★

Ahi başlarının haftalık istişare toplantılarında ahilere ve esnafa bir dizi uyarılar yapılır. Onlardan bir kısmını derç edelim:

- 'Sen-ben' yerine, 'siz-biz' diye hitap etmeli. El kol hareketleri ile bir şey ifade etmemeli.

- Evden endişeli ve öfkeli çıkmamalı. Evdekiler veda etmeli, onların gönlünü alarak çıkmalı.

- Yol üzerinde insanlara rahatsızlık verecek ne varsa ortadan kaldırmalı. - Yürümekte zorluk çeken ve yardıma muhtaç insanlar varsa onlara yardım etmeli.

- Kimsenin ardından bakmamalı veya hakkında olumsuz düşüncelere sahip olmamalı.

- İyi huylu ve güzel ahlâklı olmak ahiliğin temelidir. Bu temel sarsılırsa, hiçbir işinizden başarı ve bereket beklemeyin. İşinizde ve hayatınızda doğru, güvenilir ve inanılır olmalısınız.

- Ahdinizde, sözünüzde ve sevginizde vefalı ve takipçi olmalısınız. Sözünüzü bilerek söyler ve durursanız, aldanmaz ve aldatılmazsınız. "Aldatanlar bizden değildir" ikazını unutmayın!

- Yaptığınız iyiliklerden ve hayırlardan karşılık beklememeli, asla hiçbir şekilde herhangi bir imada bulunmamalısınız.

- Güler yüzlü ve tatlı dilli olmak her ahinin asli vazifelerindendir. Dostluğa önem vermek, kötülük yapanlara ve düşünenlere iyilikte bulunarak, onlara faydalı olmalısınız.

- Tevazu sahibi olmalı, hiç kimseyi azarlamamalı, kendi işinizi veya başkalarının işini yürekten, rıyasız ve beklentisiz bir şekilde yapmalı. - Emanete asla hıyanetlik etmemeli. Sabır ehli, cesur ve ikram sahibi olmalı. Ökeyi kovmalı.

- Sır sahibi olmalı ve saklamalı. Özü, sözü, dışı, içi bir olmalı, kötü fiil ve sözlerden uzak durmalı. Geçimini ve barınmasını üstlendiğiniz kimseleri gözetip, korumalı ve kollamalı.

★★★

Ahilik kuralları, halkın hakkını koruma adına; esnaf, tüccar, usta, kalfa, çırak ve alışverişle uğraşan bütün herkese karşı şu kuralları şart koşar.

- Hileli ve çürük mal satmaktan şiddetle kaçınmalı ve uzak durmalı. - Müşteriden asla fazla para istememeli ve güveni sarsmamalı. Harama yol vermemeli.

- Bir başkasının imal ettiği ürünleri taklit etmemeli. Haksızlığın sonu harama gider.

- Terazileri ve kantarları sık sık kontrol etmeli ve kul hakkına tevessül etmemeli.

- Hırsızlık başta olmak üzere, sahte ve kalitesi düşük hiçbir şey satılmadığı gibi üretilmemeli.

Evet. Şu uyarılara ne kadar çok ihtiyacımız var. Bir medeniyet, 700 yıl bu sayede tüm dünyada varlığını korudu vesselam.



Hüseyin
ÖZTÜRK



İstanbul'daki Miniaturk modellendi: MINIA KIBRIS

YERLİ ve yabancı turistlerin İstanbul turlarında ilk adresi olan Miniaturk, Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde (KKTC) de modellendi. Türkiye'nin tarihi ve kültürel mirasının vitrini olan Miniaturk ile kısa sürede muhteşem bir Türkiye turu yapmak isteyenler, benzer deneyimi yavru vatanda da yaşayabilecekler. Çünkü Kıbrıs'taki tarihi ve simge eserlerin minyatürleri 'Minia Kıbrıs Müzesi'nde sergileniyor.

25 FARKLI ESER

Tarih boyunca Kıbrıs'ta bulunmuş Osmanlı, Bizans, Roma ve Venedik dönemine ait eserlerin minyatürleri, Minia Kıbrıs Müzesi'nde yerli ve yabancı turistleri bekliyor. Gazimağusa'daki Tatlısu bölgesinde, Bizans dönemine ait Panayia Pergaminiotissa Kilisesi'nin bulunduğu alana inşa edilen müze, 25 farklı eser yer alıyor. Girne Kalesi, Selimiye Camisi, Salamis Antik Tiyatrosu ve Apostolos Andreas Manastırı gibi eserlerin minyatürleri müze, görülebiliyor. Ziyarete 2015'te açılan müze, çok sayıda yerli ve yabancı turist ağırlarken, ülke ve bölge ekonomisine de katkı sağlıyor.

İSTANBUL'DAN İLHAM

Müzenin önemine ve tarihine ilişkin açıklama yapan Tatlısu Belediye Başkanı Hayri Orçan, müzenin Bizans dönemine ait bin 100 yıllık bir kilisenin bulunduğu tarihi bir alanda yer aldığını söyledi.

İstanbul'daki Miniaturk'ten esinlenilerek Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde (KKTC) 'Minia Kıbrıs Müzesi' hayata geçirildi. Kıbrıs'a özgü tarihi ve simge eserlerin minyatür versiyonları, yerli ve yabancı ziyaretçilerle buluşuyor.



Orçan, "İstanbul'daki Miniaturk'ü ziyaret ettiğimde çok sayıda turist oraya geldiğini gördüm. Dönüşümde hemen çalışmalara başladık ve Kıbrıs'taki tarihi eserlerin minyatürlerinden oluşan müzeyi bu tarihi kilisenin avlusuna yerleştirdik. Kıbrıs'ta yaşanan her medeniyete ait tarihi eseri burada barındırmak istedik. Ülkemizin her bölgesinden bir eser de olmasına dikkat ettik" dedi.

Kıbrıs'ta bulunan 25 farklı tarihi eserin minyatürünün müze, sergilendiğini kaydeden Orçan, müzenin ciddi sayıda yerli ve yabancı turistin ziyaret ettiği bir mekan haline geldiğini belirtti.

70 BİN ZİYARETÇİ

"Salgından önce burada, yıllık yaklaşık 60-70 bin ziyaretçi trafiği

vardı" diyen Orçan, Covid-19 salgınınun hafiflemesiyle yerli ve yabancı turistlerin yeniden müzeyi ziyaret etmeye başladığını söyledi. Orçan, müzenin hemen yanında lavanta tarlası oluşturduklarını, onun da ilgi çekeceğini düşündüklerini kaydetti.

Müzeyi ziyaret eden Efsun Yıldız, Kıbrıs'taki birçok tarihi eserin minyatüründen oluşan müzeyi gezmekten mutluluk duyduğunu belirtti.

Eserlerden en çok Hz. Ömer Türbesi'ni beğendiğine değinen Yıldız, KKTC'ye gelen tüm turistlere Minia Kıbrıs Müzesi'ni görme tavsiyesinde bulundu. Tatlısu köyü sakini Murat Uygur da yerli ve yabancı turistlerin böyle bir güzelliği görmelerini beklediklerini dile getirdi.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Sermaye piyasaları

Küreselleşen finansal piyasalarda her geçen gün yeni ürünler, yeni riskler, yeni alt piyasalar gündeme geliyor. Ekonomik faaliyetler açısından yadsınmaz öneme sahip olan sermaye piyasaları, bir taraftan kaynakların doğru ve dengeli dağılımına aracılık ederken, diğer taraftan da yatırımcılara farklı şekillerde kazanç elde etme olanağı sunuyor. Bu kitap, sermaye piyasalarına ilişkin en temel konuları ele alıyor. Konuya ilgi duyanları bilgilendirmeyi hedefleyen kitapta; finansal piyasalar, kurumlar, araçlar ve faaliyetler ayrı bölümler halinde hazırlandı.

Şenol Babuşçu ve Adalet Hazar
Akademi Yayınları



Evde sağlık hizmetleri

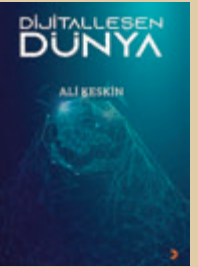
Ülkeler kendi sağlık sistem yapısına ve şartlarına uygun bazı düzenlemeler yapmakla beraber genelde kabul gören yaklaşımlar; evde sağlık gibi maliyet etkili yöntemlerin tercih edilmesi, mümkün olduğunca bireyin yaşadığı toplum içinde tedavisinin ve bakımının sağlanması, bakım sürecinde aile bireylerinin ve bakıma ihtiyacı olan kişinin sorumluluğunun artırılması, sağlık teknolojisi kullanımı gibi yöntemlerdir. Kitapta, evde sağlık hizmetlerinin etkili sunulmasının önemi ayrıntılı şekilde anlatılıyor.

Kolektif
Nobel Akademik Yayıncılık

Dijitalleşen dünya

Bilgisayarların ve işletim sistemlerinin genişletilmesiyle birlikte yeni bir dünyanın kapısı açıldı: Siber alan. Beklenenin ve tahmin edilenin ötesinde, kullanım ve iletişim etkisine sahip olduğunu ortaya çıktığı andan itibaren gösterdi. Kitap, siber alanın oluşumlarını, gerçeklerini, bilinmeyen yanlarını, ülkelerin yürürlükte olan ve olmasını bekledikleri kanunlarının arka planında yatan olayları ortaya koyarken, bütün bunları literatür kaynaklarıyla ele alıyor. Kitabın son bölümünde, siber dünyanın sosyolojik incelemesinde birçok ayrı başlık inceleniyor. Pandemi döneminde bireylerin siber dünya ile ilişkisi ve bu sürecin sosyolojik ve psikolojik olarak yürütülmesi dikkat çekiyor.

Ali Keskin
Cinius Yayınları



Sabır taneleriyle değerlendirilen sanat

**Türkiye'nin sayılı
tespih ustalarından
Zekai Şenyurt, Osmanlı
motiflerini kullandığı
tespihlerini değerli
taşlar ve altınla
süsleyerek sanat eserine
dönüştürüyor.**



DUALARA vasıta kılınan, her bir tanesi kimi zaman can sıkıntısını gidermek için parmaklar arasında dolaşan tespih, usta Zekai Şenyurt'un hünerli ellerinde sanat eserine dönüşüyor. Türkiye'de kültürün ve inancın önemli bir parçası olan tespih, kimi için zikir aracı, kimi için bir hobi, kimi için de aksesuar. Ünü dünyaya yayılan usta Zekai Şenyurt'un ellerinden çıkan ve her biri bir sanat eseri olan tespihlere sahip olmak ise her koleksiyoncunun arzusu. Eserleri müzelerde de sergilenen tespih sanatının günümüzde yaşayan en büyük ustalarından Zekai Şenyurt, el işlemesi eserleriyle dikkati çekiyor.

SANAT TESCİLİ

Şenyurt'un, el işçiliğiyle eserlerini sergilemesi ve tanıtması, tespih ustalığının Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından sanat olarak tesçillenmesinde etkili oldu. Mesleğe 11 yaşında Beyazıt'taki bir kuyumcуда çalışarak başlayan Şenyurt, çıraklıktan ustalığa geçişte zanaatına tespih ustalığı da ekledi. Mesleğine yeni bir boyut

kazandıran Şenyurt, 1980 yılında bir arkadaşının teklifi üzerine tespih imal etmeye başladı.

KİTAP GİBİLER

Eserlerinde genellikle işleme üzerine yoğunlaştığını belirten Şenyurt, mamut dişi üzerine tasarlayarak imal ettiğini, ayrıca her tane üzerine tuğraları ile padişahın portrelerini işlediğini söyledi. Adeta kitap gibi tespihler tasarladığını, tespihlere bakarak hangi padişahın öğrenilebildiğini ifade eden Şenyurt, "Padişah portrelerini, yaprakları ve çiçekleri tespihe işlemeyi çok seviyorum. Hat sanatından da esinlenerek eserlerimi tasarlıyorum" dedi.

EN ÇOK TERCİH

Türkiye'de en çok kehribardan yapılan tespihlerin tercih edildiğini aktaran Şenyurt, kehribar üzerine işleme yapmanın özen gerektirdiğini, tespihlerinde ayrıca firuze ve mercan taşı kullandığını, yeni modelleri ortaya çıkarmak için sabaha kadar uyuyamadığını anlattı.



Siber lisede yeni eğitim yılı başladı

Teknopark İstanbul yerleşkesi içerisinde geçen yıl açılan ve Türkiye'nin ilk siber güvenlik lisesi olan Teknopark İstanbul Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde, 2021-2022 eğitim ve öğretim yılı başladı. Açılış programı, Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç, İl Milli Eğitim Müdürü Levent Yazıcı, Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, öğrenci ve velilerin katılımıyla kuluçka merkezinde



gerçekleşti. Törende konuşan Prof. Dr. Demir, "Güvenlik ve savunma bir ülkenin savunması için çok amaçlı bir kavram. Şu an bunun başında siber dünya geliyor. Burası geleceğe şimdiden açılan bir kapı olacak. Bizler de bu yolda sizlerle beraber yürümeye ve çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

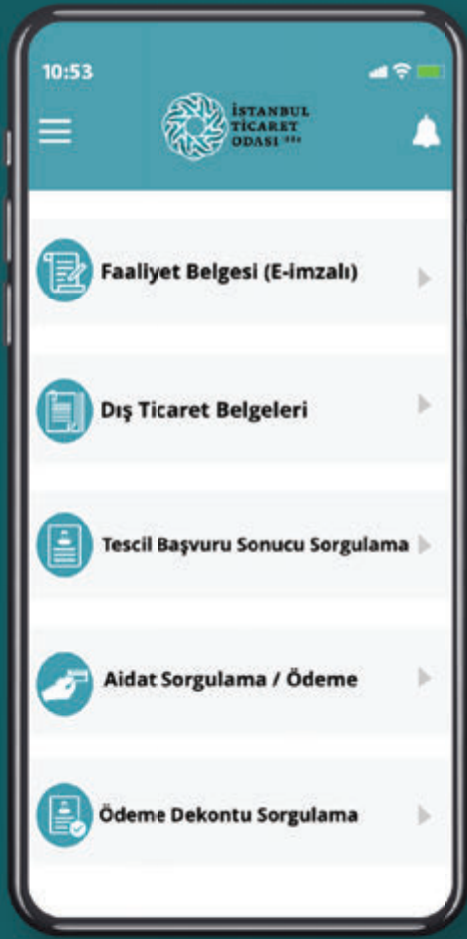


Savunma sanayinde nitelikli insan kaynağı ihtiyacına yönelik olarak hazırlanan 'KÖK Programı' hayata geçiyor. Programa seçilecek 45 öğrenci, ustalarıyla birlikte kariyer hazırlığına başlayacak.

Gencler savunma sanayine 'KÖK'ten yetiştirilecek



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

OSMAN KUVVET

SAVUNMA sanayindeki nitelikli çalışan ihtiyacının karşılanması ve öğrencilerin üniversite öğrenimleri sürecinde sektöre hazırlanması amacıyla yeni bir program başlıyor. Vizyoner Genç, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) sorumluluğunda, Savunma Sanayii Akademisi (SSA) projesi olarak yürütülüyor. Proje, 2019 yılında sektör için nitelikli insan kaynağı temininin sürdürülebilir kılınması, üniversite öğrencilerinin kariyerlerini savunma sanayi ile birlikte oluşturması amacıyla hayata geçirildi. Platform, kurulduğundan bu yana 300 binden fazla başvuru aldı. Savunma sanayinde ASELSAN, ROKETSAN, HAVELSAN gibi öncü firmalara staj başvurusu yapılabilecek tek resmi kanal konumunda olan Vizyoner Genç'in ekosisteminde 105 firma bulunuyor. Bu firmaların iş ilanlarına platform üzerinden başvurulabiliyor.

İLK ETAPTA 45 ÖĞRENCİ

Nitelikli insan kaynağını bulma konusunda çalışan Vizyoner Genç, nitelikli insan kaynağını üniversite sürecinde oluşturmak için bu yıl KÖK Programı'nı hayata geçirdi. Program, öğrencileri en hızlı şekilde savunma sanayine adapte etmek amacıyla ASELSAN, ROKETSAN, HAVELSAN, TUSAŞ ve STM sponsorluğunda başlayacak. Toplam 45 öğrencinin seçileceği programa, üniversitenin birinci sınıfını bitirmiş ilgili mühendislik ve temel bilimler öğrencisi ve not ortalaması 3'ün üzerinde olanlar başvurabiliyor.

USTA-ÇIRAK İLİŞKİSİ

Başvuruların ardından adaylarla mülakat yapılacaktır. Program 4 ayaktan oluşuyor. Usta-çırak görüşmeleri, vizyon konuşmaları, eğitim

programları ve destek programları. Öğrenci, sponsor firmadan atanan ustasıyla beraber 3 yıl boyunca kariyer planlaması yapacak. İkinci sınıf farkındalık dönemi, üçüncü sınıf gelişim dönemi, dördüncü sınıf çıraklık dönemi olacak. İkinci sınıfta usta atanan öğrencilere, kişisel gelişim eğitimleri, üniversitede edindikleri teknik ve teorik eğitimleri tamamlayıcı teknik eğitimler verilecek. Vizyoner konuşmalarında, sektörden önemli isimler öğrencilerle bir araya gelecek. Usta, üçüncü sınıfta öğrencinin seçmeli dersine dahi müdahil olarak yön bulmasına katkıda bulunacak. Öğrenci, bitirme projesini sponsor firmasıyla beraber yapacak. Bir staj desteği mutlaka sponsor firmasından olacak. Sponsorluk firmasında aday mühendislik programı varsa bu programda değerlendirilme imkanı olacak. İkinci stajı ise öğrencinin kendisi seçebilecektir.

SAYI ARTACAK

KÖK'e başvurular 26 Eylül 2021'de sonlanacak ve 1 Kasım 2021 itibarıyla ustalar çıraklarıyla buluşacak. Programın geliştirilmesi için çalışmalarına devam eden SSA yetkilileri, gelecek yıl başvuru süresini daha uzun tutmayı ve seçim kriterlerinde değişiklikler yapmayı planlıyor. Başlangıçta 45 olarak belirlenen öğrenci sayısının önümüzdeki yıllarda artırılması hedefleniyor. Sponsor firma sayısı da gelecek yıllarda artacak.

