

'Mukaddes yol'da tarihi bir yolculuk

Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı himayesinde organize edilen 'Mukaddes Yol: Osmanlı'dan Günümüze Kabe Örtüleri ve Hac Hatıraları Sergisi', ziyaretçilerini tarihi bir yolculuğa

çıkartıyor. 'Yol' temasıyla açılan sergi, Sultanahmet'te bulunan Türk ve İslam Eserleri Müzesi'nde (TİEM) sanatseverlerin ve tarih meraklılarının beğenisine sunuldu. **Dilşah Keffioğlu ■ 19'da**



83 yenilikçi iş fikri BTM'de kuluçkada

BTM'nin yeni dönem programına dahil olmak için binden fazla başvuru geldi. Yeni girişimcilerin eğlenceden lojistiğe, sağlıktan haberleşmeye kadar birçok alanda çözüm fikriyle başvurması dikkat çekti. **■ 2'de**

'Kademeli normalleşme İstanbul'dan başlamalı'



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, salgın tedbirlerinin eksiksiz uygulanarak, kademeli normalleşmenin İstanbul'dan başlamasını önerdi.

"İstanbul'da restoran ve kafelerin de dahil olduğu hizmetler sektörüne verilecek en büyük teşvik, mart başında kademeli normalleşmeye geçmek olacaktır" diyen Avdagiç, uygulamanın 2021'in geri kalan aylarındaki gidişatı da olumlu etkileyeceğine dikkat çekti. **■ 7'de**



İSTANBUL TİCARET ODASI

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

H. Odaklı

26 ŞUBAT 2021 YIL: 63 SAYI: 3149

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

'Geri kazanım'da hızlı yükseliş

Türkiye'de 60 bin kişiyi istihdam eden geri dönüşüm sektörü, 2017-2020 yılları arasında 17 milyon ton atığı değerlendirdi. Bu atıklardan 17 milyar TL ekonomik kazanç elde edildi. Geri kazanım oranı ise yüzde 19 oldu.

2023 YILI HEDEFİ YÜZDE 35

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın 2023 yılı hedefi, atıkların yüzde 35'inin geri kazanımı, yüzde 65'inin de düzenli depolama ile bertaraf edilmesi. Atıkların geri kazanımıyla hammadde ihtiyacı da bir nebze ikame edilmiş oluyor.

DÖNÜŞÜME TEŞVİK DE VERİLİYOR

Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği kapsamında atık geri kazanım yatırımları ile bertaraf tesisi yatırımlarına 5. Bölge teşvikleri veriliyor. Geri dönüşüm veya bertaraf tesislerine, yüzde 15 vergi muafiyeti ve inşaat harcamalarında yüklenen KDV iadeleri de yapılıyor. **■ 10'da**



Avrupa'da ilk 5 ülke

Avrupa'da geri dönüşüm oranlarında ilk 5 ülke şöyle sıralanıyor:	Avusturya:	63
	Almanya:	62
	Belçika:	58
	İsviçre:	51
	Hollanda:	51

%



İllustrasyon: OSMAN KUVVET

Pakistan işi reformlarla kolaylaştırdı

Türkiye'nin Asya'daki gerçek dost ve müttefiki Pakistan, son yıllarda iş ortamını geliştirmek için 300'ün üzerinde reform yaptı. Bu sayede 'İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde 39 basamak yükselen Pakistan, Dünya Bankası'na göre bu alanda en başarılı 10 ülkeden biri. Pakistan, Türk yatırımcılarını özellikle temiz ve yeşil enerji projelerine katılmaya çağırıyor. **■ 12**



İhracat mallarının hızlandırma hareketi

İstanbul Ticaret Odası, lojistik sektörünün sorunlarının özel sektör ve kamu taraflarınca beraber ele alındığı ve çözüm önerilerinin sunulduğu İhracat Malları Hareketi Projesi'ni başlattı. Projenin lojistik sektörüne ivme kazandırarak, Türkiye'nin ihracatının artmasına katkı sağlaması hedefleniyor. **Şeref Kılıçlı ■ 13'te**

Şirket kurmada online kolaylık

Gerçek kişi tacir ile tüzel kişi tacir adına imzaya yetkili olanların imzaları, tescil aşamasında, kamu kurum ve kuruluşlarının veri tabanlarından elektronik olarak

temin edilebilecek. Bu veriler Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'ne kaydedilecek. Böylece şirketlerin kuruluş işlemlerini bilgisayardan yapmaları mümkün olacak. **■ 3'te**

KOBİ'lere duygusal zeka tüyosu

Ticarette satın alma süreçlerinin değişmesiyle müşterilerin güven ortamına ihtiyacı arttı. Uzmanlar, KOBİ'lerin rakiplerinden daha fazla ürün satması için duygusal zeka ile güven ortamı oluşturmasını gerektiğini belirtiyor. **Barış Cabacı ■ 9'da**

Ürününü video ile pazarlayan kazanıyor **■ 8**

Uzaya yeni kapı DAG olacak

Erzurum'da, astronomi ve uzay bilimine önemli katkı sunacak Doğu Anadolu Gözlemevi (DAG), özel teleskopla ilk ışığı almak için gün saymaya başladı. Teleskop, kırmızı ötesi bir bölgede gözlem yapma imkanı sağlayacak. **Osman Kuvvet ■ 15'te**



Safi kazancın tespitinde indirim konusu giderler

Dr. Veysi Seviğ ■ 6

İşte BTM'nin yeni girişimcileri

BTM'nin yeni dönem programına dahil olmak için binden fazla başvuru geldi. Yeni girişimcilerin eğlenceden lojistiğe, sağlıktan haberleşmeye kadar birçok alanda çözüm fikriyle başvurması dikkat çekti. İTO Meclis ve Komite üyelerinin elemelerinden geçen girişimciler, BTM üyesi olmaya hak kazandı.

TUĞÇE ÖZKUŞ

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) yeni dönem girişimleri belli oldu. Aralık ayı başında 'Ön Kuluçka', 'Kuluçka' ve 'Post Kuluçka' programları için yeni girişimcileri kabul etmeye başlayan BTM'ye konuyla ilgili binden fazla başvuru oldu.

Girişimciler, İTO Meclis ve Komite üyelerinden oluşan değerlendirme kurulu tarafından da değerlendirilerek BTM üyesi olmaya hak kazandı. BTM'de girişimciler 7/24 ofis imkanı, eğitim, danışmanlık, mentorluk, yatırımcı eşleştirmeleri gibi hizmetlerden ücretsiz faydalanabilecek. İşte BTM'nin yeni girişimcileri...

Kuluçka girişimleri

AracimaDair.com:

Otomotiv satışı sonrası hizmet verenlerle tüketicileri aynı platformda buluşturan pazaryeri.

Binbir doğal: Kapiya teslim doğal, yöresel ve organik ürünler ile ev yemeklerine ulaşmayı sağlayan pazaryeri uygulaması.

BulutGym: Spor salonu, pilates-fitness-yoga stüdyosu, müzik-dans okulu gibi işletmeler için online yazılım çözümü.

Butekmi: Geleneksel el sanatları hakkında farkındalık ve talep oluşturmayı amaçlayan bir sosyal girişim.

Çocuğum yanımda: Anaokulu yönetimi ve dijital veri bilgilendirme sistemi.

Coudle: Yer, zaman farkı olmadan uygun fiyata görüntülü özel ders veya canlı kurs yöntemiyle uzman eğitmenlerden ders alınan platform.

Findaso:

Kurumların ihtiyaç ve yeteneklerini eşleştirerek, işbirliği aktivitelerini kolaylaştıran yapay zeka tabanlı platform.

Finteo: İşletmelerin finansal verilerini ortak bir platformda ve konsolide şekilde sunan yerli yazılım.

Jobuum: İş ilanlarında, akıllı eşleşme sağlayan ve adayların online tek yönlü video mülakat yapabildikleri end-to-end sosyal kariyer platformu.

Kazzaz: İpek böceği kozası ve ipek üretimini 7 kat artıran dijital ikizleme tabanlı akıllı kuluçka makinası üretimi.

Komsubostan.com: Yerel üreticileri tüketicilerle aracasız buluşturan platform.

MEDEX LAB: Sağlıkta eğitim materyallerinin dijital dönüşümünü sağlayan, 3 boyutlu, simülasyon deneyimleri geliştiren oyun firması.

Mikrop sense-i:

Sigara paketi büyüklüğünde, yapay zeka ile yüz tanıma, maske kontrolü ve ateş ölçebilen K.V.K.K. uyumlu biyometrik güvenlik sistemi.

Numondial digital:

Tüm iletişim kanallarına tek platformdan ulaşabilmesini sağlayan platform.

PensorAI:

Mobil uygulamalarda test işlemini 60 kat daha hızlı ve 5 kat daha ucuz yapan sistem.

Pharmedi:

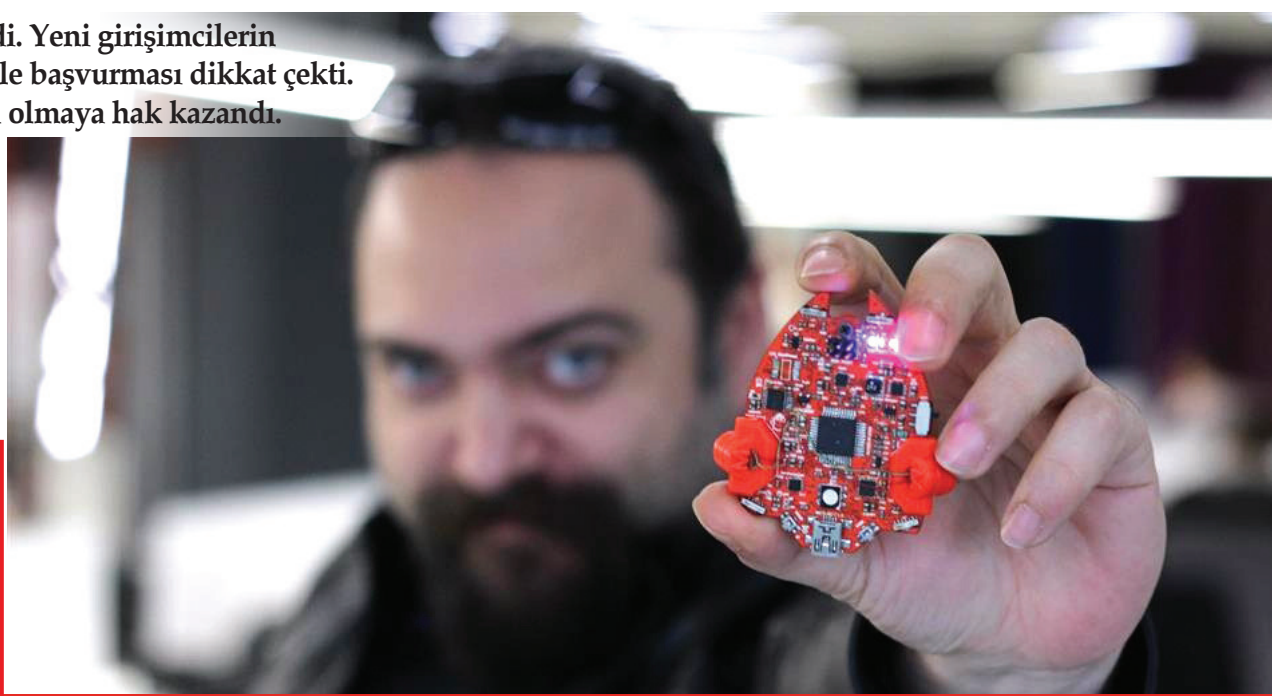
Reçetesiz satılan eczane ürünlerine kolay ulaşmayı sağlayan platform.

Tie medya yazılım:

Startuplara ve kurumsal firmalara tanıtım, dijital stratejiler, yazılım, greenroom stüdyo gibi çözümler sunan startup ajansı.

Yumbee arı ürünleri:

Plastiksiz kargo ile doğal, yüksek prolin değerli arı ürünlerini sofralara taşıyan girişim.



ÖN KULUÇKA GİRİŞİMLERİ

ADUKET:

Strateji dövüş oyunu.

Balistik örtü:

Şehir içerisinde yakalanan bomba yüklü araçların imhasında çevreye verilen hasarı en aza indirmek, sanayi alanlarında kompresör ve buhar kazanlarının patlamasında can kaybını engellemek amacıyla kullanılan örtü.

BIMCRONE:

Şirketlerin inşaat süreçlerini gerçek zamanlı olarak izlemesini, yönetmesini ve raporlamasını sağlayan bir bina bilgi modelleme yazılımı.

Big data ile müşteri ilişkileri yönetimi birliği:

Data Science ve AI'den oluşan sektörlerle ve kurumlara müşteriler ilişkileri yönetimi anlamında çözüm üreten sistem.

Bilethub:

Spor, sanat ve diğer eğlence sektöründeki etkinlik biletlerinin paylaşımını kişiler arasında transfer edebilmesini amaçlayan yeni nesil bilet paylaşım platformu.

Blue-it: Harcanan su miktarını izleyip istatistikleri raporlayan mobil uygulama.

Cargo-o: Ürünün gideceği lokasyona seyahat eden kişi/araç ile belirli bir ücret karşılığında gönderimini sağlayan sistem.

Carsafety: Carsafety olarak sürücü davranışlarını, yapay zeka ile puana dökerek veri oluşturan ve bu verileri kullanarak sigortacılıkta daha ucuz kasko ve sigorta primi çıkaran sistem.

Castera medikal: 3 boyutlu yazıcılar ile hastanın iyileşme sürecini daha konforlu hale getirmek için hastaya özel üretilen atel.

Construction panda: Mükemmel yaşam alanlarını inşa etmeyi, sade, şeffaf ve planlanabilir hale getiren platform.

Cosmilog: Bireysel danışmanlar ve kurumsal kliniklerin süreçlerini dijitalleştiren platform.

Çizgi: Çizerler ve yazarların içerik üretip kazanç sağladığı, kullanıcıların ise okuyarak eğlendiği mobil platform.

DeepSport: Kamera karşısında yapılan egzersizlere yapay zeka sistemi ile anlık geri bildirimler veren uygulama.

Doctorla: 7 kitada doktorlarla yabancı dil problemi çekmeden iletişim kurabilmeyi sağlayan platform.

Eco-Travel: Ekonomik, çevreci ve gezgin ruha sahip eco-aktivist kullanıcılara yönelik akıllı bir seyahat uygulaması.

Enerji küpü: Montaj gerektirmeyen, fosil yakıt tüketmeyen, kullanıcı ve doğa dostu yenilenebilir jeneratör.

Evlumba: Beyaz eşya, mobilya, aksesuar ve yapı malzemelerini entegre olarak, kurumlara ticari ve operasyonel raporları tek ekranda

sunan uygulama.

Fijital araştırma: Fiziksel ve dijital deneyimleri harmanlayan araştırma platformu.

funCoffee: Yüksek antioksidan kapasitesine sahip fonksiyonel kahve.

Garaj 365: Otomotiv servislerinin kolay ve profesyonel yönetilmesine yardımcı olan web platformu.

Giyelebilir sanal gerçeklik eldiveni: Hisleri ve hareketleri eş zamanlı olarak aktaran giyelebilir VR eldiveni.

GO karma: Doğum haritalarına göre otomatik eşleştirme sağlayan uygulama.

Harmonik olmayan hareketlerden elektrik üretimi: Dalgadan elektrik enerjisi üretebilen makina.

Heat pack: Hastalara, sıcaklığı 35-45 derece arasında ayarlama imkanı sunan, riskleri engelleyen fizik tedavi ısı paketi.

IOT RTLS: Cihazların ve çalışanların

Peopler: Aynı ortamı paylaşan insanların birbirleriyle bağlantı kurabileceği online lokasyon bazlı bir arkadaşlık uygulaması.

PlantriAc: Kompostlama yöntemine dayalı olarak çalışan kendi kendine yetebilen bir bahçe sistemi.

Plato 4.0 bilgisayar yazılım ve danışmanlık hizmetleri: Üretimde operasyon verilerini toplayan, firmaların üretim maliyetlerini düşürmesini sağlayan sistem.

Prebliss: Çekilişlere katılmayı, ücretsiz ürün kazanmayı seven insanlar ve sosyal medya kitlelerini büyütmek isteyen firma, kuruluş ve influencerlara yönelik platform.

Quakecom: Depremde yıkılan binaları ve bireysel bilgileri afet koordinasyon merkezine ileten haberleşme sistemi.

Queeme: İşletmelere iş zekası ve verimlilik çözümleri sunarak, tüketicilerin sıra beklemede

kaybolan zamanı onlara yeniden kazandıran uygulama.

Sackal: Trafikteki çevre kirliliğini ve gereksiz yakıt tüketimini engelleyen sistem.

Sayıların efendisi oyunu: Matematik dersini keyifli hale getirmek amacıyla ilköğretim öğrencilerine yönelik tasarlanan oyun.

SELFGYM: Yeni nesil

ulaşılabilir fitness istasyonu.

Selfprof: Meslek ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş hızlı, kolay ve pratik kişisel web sitesi platformu.

Shape utopia: ABD, Kanada ve İngiltere'yi hedefleyen bir fitness satış ortaklığı blogu.

Su burada: Tüketicilere kendi bünyesindeki kuryeler ile hizmet veren mobil su sipariş uygulaması.

Tahta: 8 milyon üniversite öğrencisinin birbirine her yerden ve her zaman soru gönderip çözebildiği bir platform.

Tam otomatik modüler genetik numune hazırlama cihazı: Kan, doku ve çeşitli örnek türlerinden DNA ve RNA izolasyonunu otomatikleştiren robotik temelli cihaz.

Tazekese: Son kullanma tarihi yaklaşmış gıdaları daha ucuz yiyecek arayan tüketicilere, gıda bankalarına ve hayvan barınaklarına ulaştıran sistem.

Tedarikçinim ihale portalı: B2B ve B2C işletmelerde ve OSB fabrikaları ile tedarikçi firmaların buluşacağı online ihale ve talep toplama platformu.

thewholeturkey.com: Tüm üretici KOBİ'lere ihracat yeteneği kazandıracak platform.

UnicPlay: Oyun, film ve müziklerin hissiyatını artıran oyun yeleği.

VANPACE: Kurumların veya şahısların kiralama, depolama, eşya sigortalaması ve nakliyat anlamındaki her türlü taşıma ihtiyaçları için dijital nakliye uygulaması.

Varsapp: Kullanılmayan eşyaların güvenli bir şekilde kiraya verilebileceği bir platform.

Virtual try: Online ve perakende mağazacılık sektöründe insanların kıyafetleri sanal olarak görmelerini sağlayacak artırılmış gerçeklik uygulaması.

Zapp mobil lojistik ekosistemi: Yük sahipleri ile araç sahiplerini bir araya getiren mobil nakliye ekosistemi.

e-gönüllü: STK ve gönüllüleri bir araya getiren platform.

YENİ POSUNUZU CEBİNİZDE BİLİN



En Akıllı Ödeme Sistemi CepPOS'u
uygulama marketlerinden hemen indirin,
şubeye gitmenize gerek kalmadan kolayca kullanmaya başlayın.



EmlakKatılım

emlakkatilim.com.tr 0850 222 26 26 @/tr/eamlakkatilim /company/tr/eamlakkatilim

Post kuluçka girişimleri

Akıllıfon: Yapay zeka tabanlı bir Robo danışmanlık ve portföy optimizasyon platformu.

Madcraft studios: Farklı hisleri başarılı ürünlerle birleştirip, insanları eğlendiren şirket.

Yükle: Talebe

dayalı lojistik asistanı.

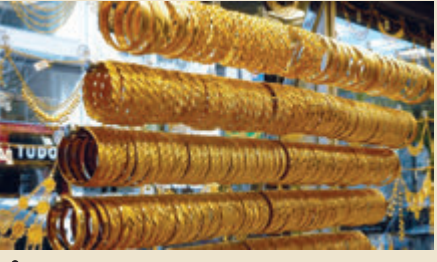
BukyTalk: Sosyal ortamda İngilizce konuşma pratiği sağlayan online platform.

Farmer expert: Tedarik zincirinin tüm aşamalarında izlenebilirliği ve tam denetimi mümkün

kılan platform.

Ozon cihazı: Dezenfekte sağlayan cihaz.

Tam otomatik Türk kahvesi makinası: Karıştırıp, köpük yapan ve ardından fincana servis eden tam otomatik makina.



İthal altına ayar raporu zorunlu

İTHAL edilen altının niteliğinin belirlenmesi için standart dışı işlenmemiş kıymetli maden ithalinde gümrük idarelerine 'ayar raporu' ibraz edilmesi zorunlu hale getirildi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın Resmi Gazete'de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ yürürlüğe girdi. Buna göre ithalat işlemlerinde ayar raporları yalnızca Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenebilecek.

Ayrıca, tebliğde tüm standart işlenmemiş kıymetli maden ithalat işlemleri için Borsa İstanbul AŞ tarafından yayımlanan Rafineriler Listesi'nde yer alan rafinerilerce üretilmiş olma ve üretildiği rafinerinin mührünü veya ismini ya da amblemini taşıması zorunluluğu getirildi.



Elektrikte itiraz süresi 12 ay oldu

ELEKTRİK piyasasında, piyasa katılımcılarının fatura dönemine ait uzlaştırma bildirimlerine ya da faturalara geriye dönük itiraz süresi 6 aydan 12 aya çıkarıldı. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK), Elektrik Piyasası Dengeleme ve Uzlaştırma Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Fatura tebliğ tarihinden itibaren 60 gün içinde yazılı olarak yapılabilecek ve başvuru tarihi itibarıyla en fazla 12 ay önceki fatura dönemine ait olan itirazlarda, başvuruyu takip eden 3 ay içinde Enerji Piyasaları İşletme AŞ (EPIAŞ) tarafından değerlendirilerek sonuçlandırılmasıyla gerekli düzeltme işlemi gerçekleştirilecek.

Bilgisayar başında şirket kurma imkanı

Gerçek kişi tacir ile tüzel kişi tacir adına imzaya yetkili olanların imzaları, tescil aşamasında, kamu kurum ve kuruluşlarının veri tabanlarından elektronik olarak temin edilebilecek. Bu veriler Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'ne (MERSİS) kaydedilecek. Böylece şirketlerin kuruluş işlemlerini bilgisayardan yapmaları mümkün olacak.



TİCARET Bakanlığı, şirket kuruluş sözleşmelerinin, ticaret sicili müdürlüklerine gitmeden elektronik ortamda imzalanmasına olanak sağlayan düzenleme yaptı. Bakanlık tarafından hazırlanan Şirket Kuruluş Sözleşmesinin Ticaret Sicili Müdürlüklerinde İmzalanması Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı.

MERSİS'E KAYIT

Buna göre, gerçek kişi tacir ile tüzel kişi tacir adına imzaya yetkili olanların imzaları, bunların ticaret siciline tescili sırasında kamu kurum ve kuruluşlarının veri tabanlarında tutulan imza verilerinden elektronik ortamda temin edilerek Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'ne (MERSİS) kaydedilecek. İmza beyanı verilmesi için ticaret sicili

müdürlüğüne gidilmesine gerek kalmayacak. Bu doğrultuda, ilgili kurum ve kuruluşlarla entegrasyon çalışmalarına başlandı. Süreç tamamlandığında girişimcilerin herhangi bir kuruma gitmeden bilgisayar başında şirket kurmaları mümkün hale gelecek.

İMZA KAYDI YOKSA

Entegrasyon tamamlanana kadar fiziki imza beyannamesi verilecek. İmza verisinin elektronik ortamda teminine imkan tanıyacak entegrasyon tamamlanana kadar ve yine entegrasyon sağlanmasına rağmen yetkili olarak atanacak kişinin veri tabanında imza kaydının bulunmadığı durumlarda fiziki imza beyannamesi verilecek.

Fiziki imza beyannamesi ticaret sicili müdürlüklerinin yanı sıra noterlerde de verilebilecek.

Limited şirket kuruluşlarında fiziki imza beyannamesi yalnızca ticaret sicili müdürlüklerinde verilebilecek.

ÖNCEKİ KAYITLAR GEÇERLİ

Kişinin aynı ticari işletme veya şirketin sicil dosyasında daha önce temin edilen imza verisinin veya imza beyannamesinin bulunması halinde yeniden imza beyannamesi verilmeyecek. Yine kişinin şirketin aynı sicil çevresi içindeki şubesine yetkili olarak atanması durumunda daha önce verilmiş imza beyannamesi şube için de verilmiş kabul edilecek.

Yabancı ülkede bulunan imzaya yetkili kimselerin imza beyanları, bunların imzalarının o ülkedeki Türk konsolosluğu ya da o ülke mevzuatı uyarınca yetkili makamlarca onaylanması suretiyle düzenlenebilecek.



Prim teşviki yılsonuna kadar uzatıldı

5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nda değişiklik yapan Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, 31 Aralık 2020'ye kadar

geçerli olan ilave 6 puanlık bölgesel sigorta prim teşvikinin süresi, 31 Aralık 2021'e uzatıldı. Uzatma kararı, 51 il ve 2 ilçeyi kapsayacak şekilde 1 Ocak 2021'den itibaren yürürlüğe girdi.

Akaryakıtta ÖTV düzenlemesi

RAFİNERİ ve petrokimya tesislerinde üretilen akaryakıtın, üretildiği tesislerde ÖTV'ye tabi olmayan malların imalinde kullanımı ve rafineriler ile petrokimya tesisleri arasındaki tesliminde Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) tutarı sıfıra düşürüldü. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, rafinerici lisansı ile üretim yapan



rafinerilerde veya işleme lisansı ile faaliyet gösteren petrokimya tesislerinde üretilen, akaryakıt ve yakıtlar, üretildiği tesislerde ÖTV'ye tabi olmayan malların imalinde

kullanımı ile rafinerilerden petrokimya tesislerine, petrokimya tesislerinden rafinerilere, petrokimya tesislerinden diğer petrokimya tesislerine ve rafinerilerden diğer rafinerilere imalatla kullanılmak üzere tesliminde ÖTV tutarı sıfıra indirildi. Karar, 1 Mart'tan itibaren yürürlüğe girecek.



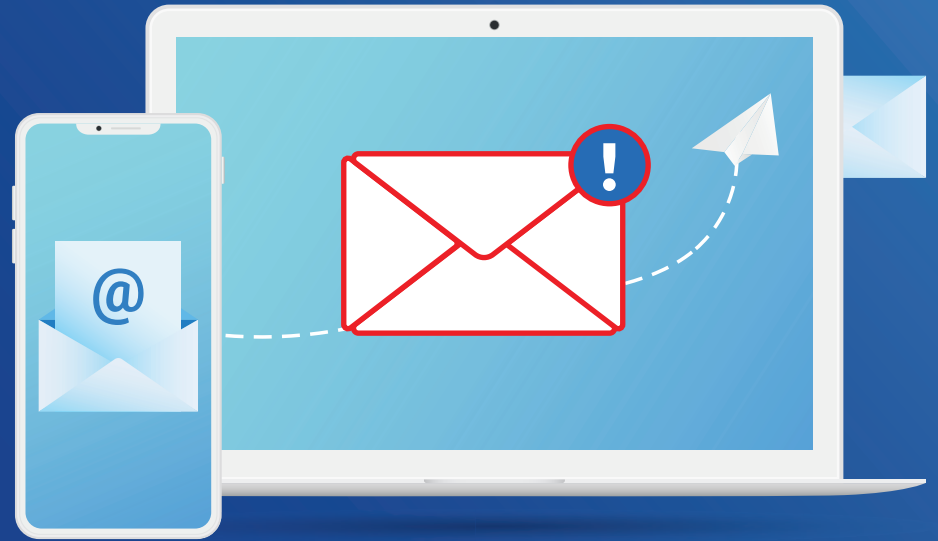
Zorunlu karşılık arttı

TCMB'nin Zorunlu Karşılıklar Tebliği Resmi Gazete'de yayımlandı. Karara göre, TL zorunlu karşılık oranları mevduat/katılım fonu (yurt dışı bankalar mevduatı/katılım fonu hariç) vadesiz, ihbarlı, 1 aya kadar ve 3 aya kadar (dahil) vadeli yüzde 6'dan yüzde 8'e, 6 aya kadar vadeli yüzde 4'ten yüzde 6'ya, 1 yıla kadar vadeli yüzde 2'den yüzde 4'e, 1 yıl ve 1 yıldan uzun vadeli yüzde 1'den yüzde 3'e, müstakrizlerin fonları için yüzde 6'dan yüzde 8'e, diğer yükümlülükler (yurt dışı bankalar fonu dahil) 1 yıla kadar vadeli yüzde 6'dan yüzde 8'e, 3 yıla kadar vadeli yüzde 3.5'ten yüzde 5.5'e, 3 yıldan uzun vadeli yüzde 1'den yüzde 3'e çıkarıldı.

uyumsoft

Uyumsoft Yetkili İş Ortağıdır. İletti

uyum IYS ile İzinli Verilerinizi,
İYS'ye Aktarmayı Unutmayın!
Pazarlama İletişiminizi Durdurmayın!



(0212) 467 33 33



www.uyumsoft.com

f i n t y / uyumsoft

QR KODLA
BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/1925.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Bakıra Çin aşısı zirve yaptırdı

En çok işlem gören üçüncü emtia

Dünya üzerindeki bakır üretiminin yaklaşık yarısı Çin ekonomisi tarafından tüketiliyor. Fiziksel ve kimyasal özellikleri bakımından çok önemli bir emtia olan bakır, enerji başta olmak üzere elektronik, sanayi, inşaat, ulaşım, endüstriyel donanım, kimya ve boya gibi sektörlerde yoğun olarak kullanılıyor. Bakır, piyasalarda ise altın ve gümüşten sonra en çok işlem gören üçüncü emtia konumunda. Global kriz dönemlerinde kağıt paraya olan güvenin azalmasıyla beraber güvenli liman olarak görülen emtialara talebin artmasından bakır da yüksek oranda etkileniyor.

Pandemi sürecinde yaşanan emtia fiyatlarındaki sıradışı artışta bakır da dikkat çekiyor. Ton başına bakır fiyatı Ağustos 2011'den bu yana ilk kez 9 bin doların üzerine çıkarak son 10 yılın zirvesini gördü. Çin'den gelen kuvvetli talep de yükselişi etkiledi.

ŞEREF KILIÇLI

KORONAVİRÜS salgını, emtia piyasasında üretim, yatırımcı ve talep üçgeni kaynaklı yukarı yönlü hareketler oluşturuyor. Küresel ekonomide tarihi bakır açığı olacağı beklentisi ise bakır fiyatlarındaki baskıyı artırıyor. Şubat ayı başında bakır fiyatları, yatırımcıların daha fazla teşvik desteği beklentileri ve Çin'de talebin azaldığı endişesiyle gerilemişti. Ancak Çin yeni yılında sanayi üretiminin normalden daha fazla olması, fiyatların yeniden yükselmesine neden oldu. Ton başına bakır fiyatı, Ağustos

2011'den bu yana ilk kez 9 bin doların üzerine çıkarak son 10 yılın zirvesini gördü. Ayrıca son bir yıldaki yükseliş yüzde 95'i buldu.

AŞI DA ETKİLEDİ

Goldman Sachs Group tarafından yayınlanan bir raporda, Çin'in bir hafta süren yeni yıl tatilinden dönmelerinin fiyatlarda yeniden yükselişi tetiklediğine dikkat çekildi. Kurum, önümüzdeki birkaç ayda son 10 yılın en büyük bakır açığıyla karşı karşıya gelinebileceği uyarısı da yaptı. Analistler, Çin'den gelen kuvvetli talep ve Covid-19 salgınında aşılama çalışmalarının etkisiyle küresel büyümenin

destekleneceğine dair beklentilerin de bakır fiyatlarını yukarı yönlü etkilediğini vurguluyor.

ÜRETİM ARTIŞI TAHMİNİ

Dünyanın en büyük bakır üreticisi 10 ülkesi; Şili, Peru, Çin, Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Zambiya, Meksika, Rusya ve Kazakistan olarak sıralanıyor. Uzmanlarca yapılan tahmin ve projeksiyonlara göre, bakır talebindeki artışa bağlı olarak bakır üretimi, 2020-2023 döneminde yıllık ortalama yüzde 5.4 oranında artış göstererek 25 milyon tona ulaşacak.

Endüstrinin parlayan yıldızı platin



Platin de bakır gibi emtia piyasasının dikkat çekenleri arasında. Son 6.5 yılın en yüksek seviyesini görmesinin yanı sıra sanayideki önemi de platinin yıldızını parlatıyor. Aşılama sürecinde endüstriyel tarafa yaşanan iyileşme daha fazla platin talebini beraberinde getiriyor. Analistler, Güney Afrika'da platin üretiminde yaşanan aksaklıklar, aşılama ile birlikte pandemiye ilişkin tedbirlerin gevşetileceği ve bunun araç satışlarında toparlanmaya yol açacağı beklentilerinin fiyatlara destek vermeye devam edeceğini öngörüyor.

ELEKTRİKLİ OTOMOBİL ETKİSİ

Platinin endüstriyel kullanımı 1980' den bu yana dört kat artış gösterdi. Platin gübrecekte, fiber cam, ampul ve hava yastığı gibi birçok ürünün imalatının yanı sıra kalp stenti gibi tıbbi ekipmanlarda da kullanılıyor. Platin, otomotiv sanayinde katalitik konvertör için de kullanılıyor. Otomotivde emisyonların azaltılmasına yönelik daha sıkı düzenlemeler, platin talebinde artış anlamına geliyor. Elektrikli otomobil pazarındaki büyüme de platin olumlu etkiliyor. Elektrikli araçların yakıt hücrelerinde kullanılan platin, bu sektörde artan talepten de faydalanan. Platin, hidrojenle çalışan araçlarda da kullanılıyor.

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

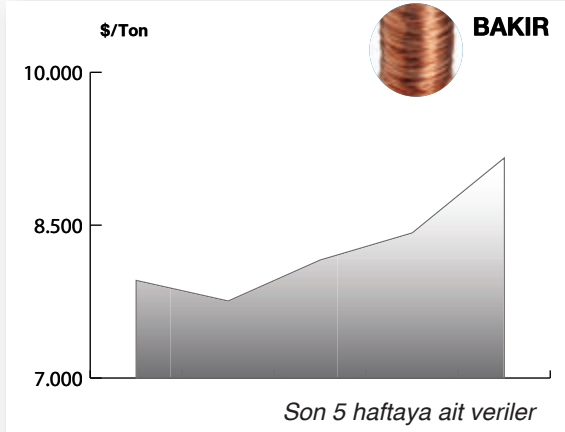
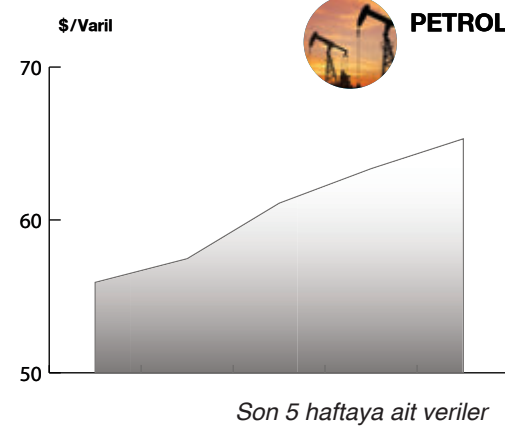
Uluslararası emtia piyasaları



	Güncel	Haftalık	Yıllık
	Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	65.3	3.1
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.88	-8.0
	Doğalgaz (\$ /1000 m³)	101.9	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	76.2	-3.2
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.806	0.7
	Gümüş (\$/Ons)	27.7	1.7
	Platin (\$/Ons)	1.241	-1.9
	Bakır (\$/Ton)	9.158	8.7
	Alüminyum (\$/Ton)	2.127	2.0
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	630	4.8
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	174	8.1
	Kurşun (\$/Ton)	2.100	1.5
	Kalay (\$/Ton)	29.485	6.2
	Çinko (\$/Ton)	2.859	1.6
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	19.226	3.4
	Buğday (\$/Ton)	240	4.3
	Mısır (\$/Bushel)	5.5	-0.2
	Mısır (\$/Ton)	226	
	Pamuk (\$/Lb)	0.91	3.4
	Kakao (GBP/Ton)	1.835	4.5
	Kahve (\$/Lb)	1.36	8.8
	Kahve (\$/Ton)	2.998	
	Şeker (\$/Lb)	0.18	5.9
	Şeker (\$/Ton)	397	
	Kereste (\$/m³)	431	2.7
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	921	1.7
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1.727	15.5

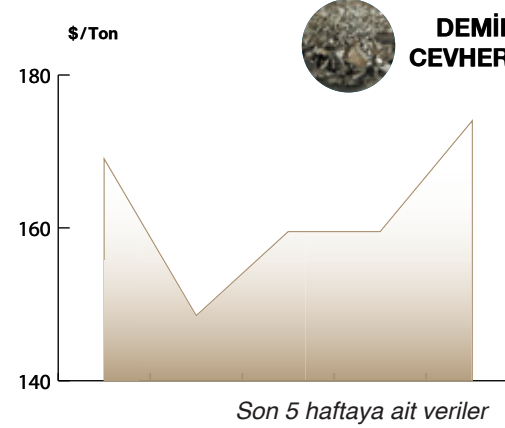
Veriler, 23 Şubat 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



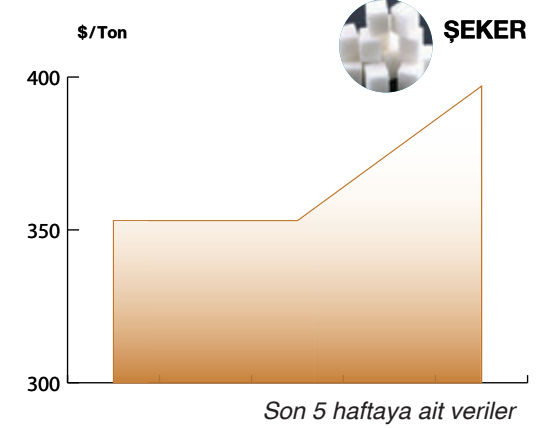
OPEC kararı bekleniyor

Brent petrolü, 67 dolara ulaşarak yılbaşından bu yana yüzde 23 arttı. Aşılama çalışmaları ile talebin tekrar canlanacağı beklentisi, OPEC'in kısıntı kararının ortaya çıkardığı arz açığı, ayrıca OPEC üyesi olmayan ülkelerin başta ABD olmak üzere üretim seviyelerinin düşük seyretmesi, fiyatları yukarı çekiyor. ABD'nin güneybatı eyaletlerindeki olağandışı soğuk hava, günlük petrol üretimini 4 milyon varil düşürdü. OPEC'in önümüzdeki ay üretim artışı kararı alması beklenirken, kısa vadede açığı karşılayamayacağı yorumları yapılıyor.



Arz açığı tahmini 327 bin ton

Bakırda yıllık fiyat artışı yüzde 65'e ulaştı. Çin'de yeni yıl tatilinin sona ermesi, bakıra da hareket getirdi. Artan talebin yanında arz açığının bu yıl 327 bin ton olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Glencore, 2021-50 arasında bakır arzının yıllık 1 milyon ton daha artmasının beklendiğini açıkladı. Fiyat açısından aşağı yönlü bir diğer risk ise Çin'de olası bir sıkılaştırıcı para politikasının devreye girmesi görülüyor.



Sevkiyat sorunu

Demir cevheri, 175 dolara çıktı. Çin'de yeni yıl tatili sonrası artan ekonomik aktivite, çelik ve cevher fiyatlarına artış getirirken, Çin'in Avustralya ile yaşadığı sorunlar nedeniyle cevher tedariki için öne çıkan Brezilya'daki gelişmeler belirleyici oluyor. Brezilya'daki olumsuz hava şartları nedeniyle haftalık bazda sevkiyatlar yüzde 8 düştü. Bir diğer büyük üretici Avustralya'da da sevkiyat sorunu yaşanıyor. Dünyada demir cevheri üretiminin 2021-25 döneminde yıllık ortalama yüzde 2.4, çelik üretiminin ise 2021 yılında yüzde 4.5 artması öngörülmüyor.

Birçok faktör etkili

Şeker fiyatları, salgınla ilgili gelişmelerden bağımsız olarak birçok faktörün etkisiyle yüzde 5.9 artış kaydetti. Fon alımları, Brezilya'da yaşanan sevkiyat problemleri, yine Brezilya'nın şeker üretim bölgelerinde görülen aşırı yağışlar, ikinci büyük ihracatçı Tayland'da üretimin yıllık bazda yüzde 23 düşmesi, Hindistan'da şeker ihracatının 2020/21 döneminde yüzde 25 düşeceği beklentisi, etanol fiyatlarının yükselmesi ve son olarak konteyner sıkıntısı nedeniyle taşıma fiyatlarının artması, bu artışa gerekçe olarak gösteriliyor.

Afrika'da ilaç gibi fırsat

Afrika kıtası, sağlık alanındaki açıklarını kapatmak için Türkiye'nin yatırımlarını bekliyor. Türkiye'nin Dakar Büyükelçisi Ahmet Kavas, Afrika Kıtası Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması ile gündeme gelen vergi muafiyetinin, sağlık sektörünü geliştireceğine dikkat çekti.



BARIŞ CABACI

TÜRKİYE, yaptığı yatırımlarla sağlık sektöründe adından söz ettiriyor. Sağlık alanında ihracatını artıran Türkiye, Afrika'yı hedef pazar olarak görüyor. Sağlık alanında yapılacak yatırımlarla sektörel açığı kapatmak isteyen Senegal, Türk sağlık ürünlerine diğer ülke ürünlerinden daha fazla güveniyor.

İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen 'sağlık ihtisas' toplantısında, Türkiye ve Senegal arasında sağlık sektöründeki iş fırsatları ve pazardaki zorluklar üyelere tanıtıldı. İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay'ın başkanlığındaki toplantı, Türkiye'nin Dakar Büyükelçisi Ahmet Kavas, Senegal Eczaneler Birliği Başkanı Dr. Amath Niang, İTO Meclis Başkan Yardımcısı Cengiz Balçık ile Komite Üyeleri ve iki ülkenin sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti.

AFRİKA İÇİN ÖNEMLİ

Afrika kıtası hakkında detaylı bilgi veren Dakar Büyükelçisi Ahmet Kavas, kıtanın geçmişinin değil, ülkenin güncel durumunun değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. Kavas, şöyle konuştu: "Türkiye tüm imkanlarını seferber etse Afrika kıtasının sağlık ihtiyaçlarının ancak yüzde 10'unu karşılayabilir. Bu da bize Afrika kıtası ülkelerinin ne kadar büyük bir pazar olduğunu gösteriyor. Binaları, demiryollarını, stadyumları ve havalimanları projelerinin birçoğunu Türk firmaları üstlendi. Senegal, sağlık sektörü ithalatının büyük bir kısmını Hindistan, Çin ve Avrupa ülkelerinden sağlıyor. Avrupa, ilaç sektöründe kullanılan hammaddenin yüzde 20'sini Afrika'dan temin ediyor. Türk yatırımcılar bu hammadde kaynağını ve yatırım fırsatlarını dikkate almalı."

VERGİ MUAFİYETİ

Firmaların, 1.3 milyar tüketiciyi ve 3.4 trilyon dolarlık ekonomiyi birleştiren Afrika Kıtası Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması (AfCFTA) ile vergi muafiyetinin oluştuğuna dikkat çeken Kavas, şunları söyledi: "Nijerya dahil olmak üzere 54 Afrika ülkesinin imzaladığı anlaşmada birçok sektörel ürünün yüzde 97'si vergiden muaf olacak. Dünya nüfusunun yüzde 20'sinin Afrika kıtasında yaşadığını düşünürsek, bu anlaşma ile sağlık sektöründeki açığı Türkiye kapatabilir. Anlaşma ile

oluşan vergi muafiyeti sağlık sektörünü geliştirecek."

HASTANELER ÖRNEK

Senegal Eczaneler Birliği Başkanı Dr. Amath Niang ve Senegal sektör temsilcileri, ülkede Türk ürünlerine güvenin fazla olduğunu vurgulayarak, şunları dile getirdi: Sağlık sektöründeki ilaç ve tıbbi cihaz açığının yanı sıra Türkiye'nin 'Şehir Hastaneleri' projelerini ülkemizde uygulamak istiyoruz. Bunun yanında sağlık sektöründe Türkiye'nin Senegal'e yatırım yapmasını bekliyoruz."

TÜRK ÜRÜNLERİNE GÜVEN

Sağlık sektöründeki yatırımcıların, bazı ruhsatları tamamlamaktan muaf olduğunu belirten Senegalli temsilciler, şöyle devam etti: "Sağlık sektöründe tüketicilerin en güvendiği ürünlerin başında Türk menşeli ürünler geliyor. Türkiye'nin navlun sıkıntısının olmaması, Senegal için önemli. Başta bebek bezi olmak üzere birçok üründe Türk markaları pazarda tercih ediliyor. Bu yüzden tıbbi cihazlardan kozmetiğe kadar sağlık sektörünün her alanında Türkiye'nin yatırımlarını bekliyoruz."

Tıbbi cihaz ihracatı arttı

Türkiye'nin sağlık sektöründe dünyada rol model olduğunu söyleyen İTO Meclis Başkan Yardımcısı Cengiz Balçık, tıbbi cihaz ve ilaç sektörü ürünlerinin standartların üzerinde olduğunu altını çizdi. Balçık, "Firmalarımızın üretim bantları, dünyanın en iyi şartlarında diyebilirim. Tıbbi cihaz ihracatımızda gözle görülür derecede artış var. Dünyada en güvenilir tıbbi cihaz üreticileri arasında yer alıyoruz. Senegal'in ihtiyaçlarını da karşılayabiliriz. Yerli aşı konusunda ise Faz-3 çalışmaları sürüyor. Aşı konusunun yakın zamanda nihayete ermesini bekliyoruz" dedi.

SAĞLIK İHTİSAS KOMİTESİ TOPLANTISI



'Küreselde başarılı kadınlar' webinarı 5 Mart'ta yapılacak

KADIN girişimcileri teşvik edecek etkinliklere yenisi ekleniyor. İstanbul Ticaret Odası'nda bu yönde yürütülen çalışmalar dahilinde 'Küresel Çapta Başarılı Kadınlar' webinarı düzenlenecek. TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) öncülüğünde düzenlenecek etkinlik, tüm üyelere açık olacak. Webinar, İngiltere Early Technologies kurucusu Gökhan Çelebi'nin moderatörlüğünde gerçekleştirilecek. Webinara, İngiltere'den JLL Müdürü Zeynep Karakaya, Imperial College London Öğretim Görevlisi Pelin Demirel, Streetbees kurucusu Tuğçe Bulut ve Amazon'dan Yüksel Başak katılacak. 5 Mart'ta, 14.30-16.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek webinar, İTO'nun youtube kanalından canlı yayınlanacak.



Sulama yatırımlarına destek

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan Kırsal Kalkınma Destekleri Kapsamında Bireysel Sulama Sistemlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tebliğle tarımsal faaliyetler için geliştirilen modern basınçlı bireysel sulama sistemlerinin üreticiler tarafından kullanımını yaygınlaştırılması amacıyla bireysel sulama sistemlerinin desteklenmesine ilişkin usul ve esaslar belirlendi.

Bu kapsamda, tarla içi damla, mikro yağmurlama, yüzey altı damla sulama ile yağmurlama sulama, lineer veya center pivot sulama, tamburlu sulama, güneş enerjili sulama sistemlerinin kurulmasına

yönelik yatırımlar desteklenecek. Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıtlı olmak şartıyla belirtilen yatırım konularında başvuru yapılabilecek. Başvurular, bu yıl için 1 Mart'ta başlayacak ve 30 gün içinde dosyanın Tarım ve Orman Bakanlığı il müdürlüklerine teslim edilmesi gerekecek. İşletmelerin, ana sözleşmelerinde tarımsal üretim yapabileceklerinin belirtilmesi şartıyla tüzel kişilik olarak başvuruda bulunması gerekiyor. Kabul edilen başvurularda, hibe sözleşmesinde belirlenen hibeye esas mal alım tutarının KDV hariç yüzde 50'sine hibe yoluyla destek verilecek. Hibeye esas mal alım tutarı 1 milyon lirayı geçemeyecek.

Holmes & Watson

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

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

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



www.nrwglobalbusiness.com



Şubat ayında SGK prim gün hesabı



İsa KARAKAŞ



Sigortalı ay/dönem içindeki çalışmaları tam olan sigortalıların prim ödeme gün sayıları, ay/dönemin 28, 29, 30 veya 31 gün geçtiği üzerinde durulmaksızın 30 gün olarak sisteme girilir.

AYLIK prim hizmet belgelerinin / muhtasar ve prim hizmet beyannamelerinin her ay Sosyal Güvenlik Kurumu'na verilmesi zorunlu. Çalışanların; ay / dönem içinde ücret almaya hak kazandıkları süreler 'Prim Ödeme Günü' bölümüne, hak ettikleri ücretleri 'Prime Esas Kazanç' bölümüne, ay içinde ödenen prim, ikramiye ve bu nitelikteki istihkaklar ise 'Prim, İkramiye ve Bu Nitelikteki İstihkak' bölümüne kaydediliyor. Belirtilen belge ve beyannamelerin SGK'ya gönderilmesinde özellikle şubat ayında prim ödeme gün sayılarının hesabında tereddüte düşüldüğü, gazetemize gelen okuyucu mesajlarından anlaşıyor. Okuyucularımızın talepleri doğrultusunda şubat ayında

yapılacak prim gün hesabını, bu yazımızda açıklığa kavuşturduk.

TAM GÜNLER

SGK açısından her ay 30 gün olarak kabul ediliyor. Bu nedenle sigortalı ay / dönem içindeki çalışmaları tam olan sigortalıların prim ödeme gün sayıları, ay / dönemin 28, 29, 30 veya 31 gün geçtiği üzerinde durulmaksızın 30 gün olarak sisteme giriliyor. 2021 yılında 28 çeken şubat ayının tamamında çalışan işçiler, şubat ayında 28 gün değil, 30 gün bildirilecek.

NAKİL OLURSA

Şubat ayı içinde sigortalının aynı işverene ait başka bir işyerinde naklen ve hizmet akdi sona ermeden çalışmaya başlaması veya işyerinin

başka bir sosyal güvenlik merkezine nakli halinde, sigortalının hizmetlerinin kesintisiz olması, başka bir ifadeyle aylık tam ücrete hak kazanmış işveren tarafından aynı sigortalı için işyeri sicil numarası farklı iki ayrı aylık prim ve hizmet belgesi ile bildirim yapılacağı durumlarda, nakil öncesi ve nakil sonrası sürelerdeki prim gün sayısının 30 güne tamamlanması için gerektiğinde, eski işyerindeki prim gün sayısına şubat ayının 29 geçtiği yıllarda 1 gün, 28 geçtiği yıllarda 2 gün ilave edilir.

DİĞER KODU

İşyerinin veya sigortalının nakli nedeniyle şubat ayı içinde aynı işveren tarafından aynı sigortalı için işyeri sicil numarası farklı iki ayrı aylık prim ve hizmet belgesi ile bildirim yapılacağı durumlarda, nakil öncesi ve nakil sonrası sürelerdeki prim gün sayısının 30 güne tamamlanması için gerektiğinde, eski işyerindeki prim gün sayısına şubat ayının 29 geçtiği yıllarda 1 gün, 28 geçtiği yıllarda 2 gün ilave edilir.

Ayrıca e-bildirgede işten ayrılış tarihi seçilmeksizin arta kalan günler için 'Diğer' kodu ile eksik gün bildirilir.

26'SINDA AYRILANLAR

Ancak, 28 çeken şubat ayları için ayın 26'sı ile 27'sinde eski işyerinden çıkıldı ise ilave 2 gün eski işyerine eklenemeyeceğinden yeni işyerindeki prim gün sayısına eklenir. e-bildirgede işe giriş tarihi seçilmeksizin arta kalan günler için 'Diğer' kodu ile eksik gün bildirilir.

28'İNDE AYRILANLAR

29 çeken şubat ayı için ayın 28'inde eski işyerinden çıkıldı ise ilave 1 gün eski işyerine eklenemeyeceğinden yeni işyerindeki prim gün sayısına eklenir. e-bildirgede işe giriş tarihi seçilmeksizin arta kalan günler için 'Diğer' kodu ile eksik gün bildirilir.

Gün sayıları nasıl hesaplanır?

- Ay/dönemin ilk gününde işe giren ve o ayda tam çalışan sigortalılar hariç, ay/dönem içinde işe giren sigortalıların prim ödeme gün sayıları, işe giriş tarihleri ve ay/dönemin kaç gün olduğuna bakılarak parmak hesabı yapılmak suretiyle hesaplanır.
- Ay/dönemin son gününde çalıştıktan sonra işten ayrılan sigortalılar hariç olmak üzere, ay içinde işten ayrılan sigortalıların prim ödeme gün sayıları, işten çıkış tarihleri ve ay/dönemin kaç gün olduğuna bakılarak yine parmak hesabı yapılarak hesaplanır.
- İşe başladığı ay/dönem içinde işten ayrılan sigortalıların ilgili ay/dönemdeki prim ödeme gün sayıları (ay/dönemin ilk günü işe başlayıp son günü işten ayrılanlar hariç), sigortalının işe giriş tarihi ve işten çıkış tarihleri dahil kaç gün olduğuna bakılarak, parmak hesabı yapılmak suretiyle hesaplanır.
- Örneğin Çetin Taş isimli sigortalının, özel sektöre ait bir fabrikada 17 Şubat 2021 tarihinde işe başlayıp 28 Şubat 2021 tarihinde işten ayrıldığı ve işe başlayıp ayrıldığı sürelerin tamamı için ücret almaya hak kazandığı varsayıldığında, söz konusu sigortalının işe başlama tarihi 17 Şubat 2021 olarak, işten ayrılış tarihi 28 Şubat 2021 olarak, 2021 Şubat ayındaki prim ödeme gün sayısı ise 12 olarak sisteme kaydedilir.

Ay içinde ücret alınmayan günler

Ay/dönem içinde işe girişi veya işten çıkışı bulunmayan, çeşitli nedenlerle (istirahat, ücretsiz izin, disiplin cezası gibi) ay/dönemin bazı günlerinde çalışmayan ve çalışmadığı günler için de ücret alınmayan sigortalıların ilgili ay/dönemdeki prim ödeme gün sayıları, ücret almaya hak kazanılmamış gün sayısı çıkartılmak suretiyle hesaplanır. Örneğin, özel

sektöre ait bir fırın işyerinde çalışan Çetin Taş isimli sigortalının, 2021 Şubat ayında 10 gün ücretsiz izinli olduğu ve ayın kalan günlerinin tamamı için ücret almaya hak kazanmış olduğu varsayıldığında, söz konusu ayda 28 gün bulunması ve sigortalının 10 gün eksik çalışmış olması nedeniyle bahse konu sigortalının 2021 Şubat ayındaki prim ödeme gün sayısı 18 olur.

TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

Paris - Fransa
5 - 8 Temmuz 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

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

ÖDEME PLANI

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

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Zeynep Ülker / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 83 / 0 212 455 61 09 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 386 92 66
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | / itokurumsal

veyisi.sevig@ito.org.tr



Safi kazancın tespitinde indirim konusu giderler

Gelir Vergisi mükelleflerinde 'safı kazancın tespit edilebilmesi için aşağıdaki giderlerin indirim konusu yapılması' öngörülmüştür (Gelir Vergisi Kanunu md:40) şöyle ki:

1. Ticari kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi için yapılan genel giderler (İhracat, yurt dışında inşaat, onarma, montaj ve taşımacılık faaliyetlerinde bulunan mükellefler, bu bentte yazılı giderlere ilaveten bu faaliyetlerden döviz olarak elde ettikleri hasılatın binde 5'ini aşmamak şartıyla yurt dışındaki bu işlerle ilgili giderlerine karşılık olmak üzere götürü olarak hesapladıkları giderleri de indirebilirler),

Faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerinin kiralanması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları haric olmak üzere, kiralama yoluyla edinilen binek otomobillerinin her birine ilişkin aylık kira bedelinin 5.500 TL'ye kadarlık kısmı ile binek otomobillerinin iktisabına ilişkin Özel Tüketim Vergisi ve Katma Değer Vergisi toplamının en fazla 140 bin Türk Lirası'na kadarlık kısmı gider olarak dikkate alınabilir.

2. Hizmetli ve işçilerin işyerinde veya işyerinin müstemilatında işe ve ibate giderleri, tedavi ve ilaç giderleri, sigorta primleri ve emekli aidatı (Bu primlerin ve aidatın istirdat edilmemek üzere Türkiye'de kain sigorta şirketlerine veya emekli ve yardım sandıklarının tüzel kişiliği haiz bulunmaları şartıyla), Gelir Vergisi Kanunu'nun 27'nci maddesinde yazılı giyim giderleri,

3. İşle ilgili olmak şartıyla mukavelenameye veya ilama veya kanun emrine istinaden ödenen zarar, ziyan ve tazminatlar,

4. İşle ilgili ve yapılan işin ehemmiyeti ve genişliği ile münasip seyahat ve ikamet giderleri (Seyahat maksadının gerektirdiği süreye maksur olmak üzere),

5. Kiralama yoluyla edinilen veya işletmeye dahil olan ve işte kullanılan taşıtların giderleri (Şu kadar ki, faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerinin kiralanması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları haric olmak üzere binek otomobillere ilişkin giderlerin en fazla yüzde 70'i indirilebilir),

6. İşletme ile ilgili olmak şartıyla; bina, arazi, gider, istihlak, damga, belediye vergileri, harçlar, kaydiyeler gibi aynı vergi, resim ve harçlar,

7. Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre ayrılan amortismanlar (İşletmeye dahil olan gayrimenkulün iktisadi değerini artırıcı niteliği olan ısı yalıtımı ve enerji tasarrufu sağlamaya yönelik harcamalar, yapıldığı yılda doğrudan gider yazılabilir). (Faaliyetleri kısmen veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları haric olmak üzere, Özel Tüketim Vergisi ve Katma Değer Vergisi haric ilk iktisap (edinim) bedeli 135 bin (160 bin) Türk Lirası'nı, söz konusu vergilerin maliyet bedeline eklendiği veya binek otomobilin ikinci el olarak iktisap edildiği hallerde, amortismanı tabi tutan 250 bin (300 bin) Türk Lirası'nı aşan binek otomobillerinin her birine ilişkin ayrılan amortismanların en fazla bu tutarlara isabet eden kısmı gider yazılabilir. Bu hükmün uygulamasında binek otomobilin iktisap edildiği tarihte yürürlükte olan tutar dikkate alınır),

8. İşverenlerce, Sendikalar Kanunu hükümlerine göre sendikalara ödenen aidatlar (Şu kadar ki; ödenen aidatın bir aylık tutarı, işyerinde işçilere ödenen cıplak ücretin bir günlük toplamını aşamaz),

9. İşverenler tarafından ücretliler adına bireysel emeklilik sistemine ödenen katkı payları (İşverenler tarafından bireysel emeklilik sistemine ödenen ve ücretle ilişkilendirilmeksizin ticari kazancın tespitinde gider olarak indirim konusu yapılacak katkı paylarının toplamı, ödemenin yapıldığı ayda elde edilen ücretin yüzde 15'ini ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşamaz. Gerek işverenler tarafından bireysel emeklilik sistemine ödenen katkı payları, gerekse Gelir Vergisi Kanunu'nun 63'üncü maddesinin birinci fıkrasının (3) numaralı bendi kapsamında indirim konusu yapılacak prim ödemelerinin toplam tutarı, ödemenin yapıldığı ayda elde edilen ücretin yüzde 15'ini; yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşamaz), Cumhurbaşkanı bu oranı yansına kadar indirmeye, iki katına kadar artırmaya ve belirlenen haddi asgari ücretin yıllık tutarının iki katını geçmemek üzere yeniden belirlemeye yetkilidir.

10. Fakirlere yardım amacıyla gıda bankacılığı faaliyetinde bulunan dernek ve vakıflara Maliye Bakanlığınca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde bağışlanan gıda, temizlik, giyecek ve yakacak maddelerinin maliyet bedeli, indirim konusu yapılır.

11. Türkiye İş Kurumu tarafından düzenlenen işbaşı eğitim programlarından faydalananlara program yürüten işyerlerine fiilen ödenen tutarlar (Bu kapsamda işverenler tarafından ticari kazancın tespitinde ücretle ilişkilendirilmeksizin her bir katılımcı itibarıyla indirim konusu yapılacak tutar aylık olarak asgari ücretin brüt tutarının yansını aşamaz).

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni Tamer Çerçi	Basın ve Yayınlar Müdürü Şükrullah Dolu	Sorumlu Yazışları Müdürü Doğan Erdoğan
Gazete Yayın Sorumlusu Dilşah Keflioğlu	Yayın Direktörü Canan Bilgin	Dijital Yayın Sorumlusu Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeysa Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Barış Cabacı
www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

Reklam Cengiz Kazan	Abonelik Abdülkadir Yıldız	Grafik Osman Kuvvet	Fotoğraf Kamil Çatak
---------------------------	----------------------------------	---------------------------	----------------------------

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 26.02.2021

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza
No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeleviler Tel: 0212 454 30 00



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

İyimser senaryo
ağırlık kazanmaya
başladı

Dünya ve Türkiye ekonomisi için 2021 yılına başlarken iki ana senaryo bulunuyordu. Aşılama ile şekillenen iki senaryodan iyimser senaryo, aşılamanın yaygın olarak uygulanması, aşılama sonuçlarının başarılı olması ve buna bağlı olarak kısıtlamaların kademeli olarak kaldırılmasını içeriyordu. İkinci senaryo ise aşının uygulaması ve sonuçlarında başansız olunması varsayımını kapsıyordu. 2021 yılının ilk 2 ayını geride bırakırken dünya ve Türkiye’de yaşanan ilerlemeler iyimser senaryoya yaklaşılmaya başladığımızı gösteriyor.

1. Dünya genelinde aşılama hızlanıyor, ancak eşitsizlik endişeleri de var

Dünya genelinde aşı uygulaması hızlanmaya başladı. Halen onay alan 7 aşı kullanılırken, 3 aşı da onay bekliyor. Çok sayıda aşının test aşamaları da sürüyor. Şimdilik 2 aşı için ilk uygulama sonuçları da yüksek bağışıklık sağlandığını gösteriyor. Bu iyimser gelişmeler ümit verirken, ülkeler arası aşı dağılımı ve özellikle az gelişmiş ülkelerin aşı ihtiyacının karşılanması konusunda ise endişeler sürüyor. Dünya Sağlık Örgütü ve Covax girişimi, bu sorunun çözümü için çalışıyor. Mart ayından itibaren aşılamanın daha da hızlanması ve yaygınlaşması bekleniyor. Türkiye de 7 milyona yaklaşan aşılama ile en çok aşı yapan 7. ülke konumunda bulunuyor. Dünya ve Türkiye’deki aşılama ilerlemeleri iyimserliği artırıyor.

2. İyimser senaryoya önce mali piyasalar satın alıyor

Küresel mali piyasalar, 2021 yılı için iyimser senaryoyu şimdiden sert şekilde fiyatlamaya başladı. İkinci çeyrekte itibaren talebin her alanda artacağı beklentisi ile özellikle emtia fiyatlarında önemli artışlar yaşanıyor. Metal fiyatlarındaki artışın kademeli olarak sürmesi bekleniyor. Petrol fiyatları, 2021 yılsonu için 60 dolar / varil olan hedefini daha şubat ayında aştı. Hisse senedi piyasaları özellikle teknoloji ve medikal ürünler sektörleri öncülüğünde her gün yeni bir rekor seviyeye ulaşıyor. Temelsiz fiyatlanan kripto paralarda büyük oynaklıklar yaşanıyor. Mali piyasalar bir yandan iyimser senaryoya bağlı olarak yatırım araçlarını seçerken, diğer yandan hızlanacak toparlanmanın yaratabileceği enflasyona karşı da uzun vadeli tahvillere yatırım yapıyor. Türkiye de ise mali piyasalarda ve varlık fiyatlarında iki aylık hızlı yükselişler sonrası durağanlık yaşanıyor.

3. Reel ekonomi de iyimser senaryo için hazırlık yapıyor

Reel ekonomi tarafında da aşılamaadaki iyimserliğe bağlı olarak özellikle yılın ikinci çeyreğinde kuvvetli bir talep geri dönüşü beklentisi bulunuyor. Buna bağlı olarak küresel sanayi üretimi ve ihracat yılın ilk 2 ayında büyüme devam etti. Alınan iç ve dış siparişlerde artış yaşanıyor. Çin, ilk kez bu yıl tatilde fabrikalarını açık tutarak çalıştı. ABD’de ve Almanya’da sanayi üretimleri en yüksek seviyelere ulaştı. Ticaretteki genişleme ile yüksek navlun fiyatları ve konteyner sıkıntısı da sürüyor. Reel sektörde ağırlıklı olarak imalat sanayi ikinci çeyrekte hızlı bir talep geri dönüşü beklentisi ile hareket ediyor. Türkiye’de de sanayi üretimi ve ihracatta yeni yılda büyümeler sürüyor. Küresel iyimserlik Türkiye’nin ihracatını da olumlu etkiliyor.

4. İyileşmede sektör farklılıkları süreci, destekler sürmeli

Küresel alanda ve Türkiye’de iyimser senaryoya yaklaşılmakla birlikte toparlanma çeyrek dönemler itibariyle sektörler arasında farklılıklar göstermeye devam edecek. Öncelikle ikinci çeyrekte imalat sanayinin kapalı olan fabrikaları ve hatları devreye girecek. Üçüncü çeyrekte turizm ve hizmetler sektöründe kademeli geri dönüşler olacak. Sınır ötesi seyahatler ve buna bağlı sektörler ise dördüncü çeyrekte kısıtlamalardan kurtulmaya başlayacak. İyimser senaryoda dahi hizmetler sektörü 2021 yılında kademeli bir iyileşme içinde olacak. Kalıcı istihdam artışları üçüncü çeyrekte, işe ve okullara kalıcı geri dönüş ise dördüncü çeyrekte başlayacak. Bu nedenle hükümetlerin yılsonuna kadar birçok alanda desteklerini sürdürmesi gerekecek.

SON
SÖZ

TÜRKİYE’DE İYİMSER
SENARYONUN
FIRSATLARINDAN
YARARLANMAK İÇİN
REFORMLARI BİR AN ÖNCE
BAŞLATMALIYIZ, KAMU
DESTEKLERİNİ YILSONUNA KADAR
SÜRDÜRMELİYİZ, FİRMALAR OLARAK
DA HAZIRLIKLARIMIZI YAPMALIYIZ.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, “İstanbul’da restoran ve kafelerin de dahil olduğu hizmetler sektörüne verilecek en büyük teşvik, mart başında kademeli normalleşmeye geçmek olacaktır” dedi.



Başkan Avdagiç, kademeli normalleşmenin hem maddi hem de sektörleri motive etmesi açısından 2021’in geri kalan aylarındaki gidişatı da olumlu etkileyeceğini söyledi.

‘Kademeli normalleşme İstanbul’dan başlasın’

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul’da restoran ve kafelerin de dahil olduğu hizmetler sektörüne verilecek en büyük teşvikin, mart başında kademeli normalleşmeye geçmek olacağını söyledi.

Avdagiç, kademeli normalleşme adımlarına ilişkin yaptığı yazılı açıklamada, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın, “Mart başından itibaren kriterleri yerine getiren illerimizde beklentileri karşılayan adımlar atılacaktır” açıklamasından memnuniyet duyduklarını belirtti.

İSTANBUL EKONOMİSİ

Kademeli normalleşme adımlarının 15 milyon nüfusa sahip olan ve ülkenin gayri safi yurtiçi hasılasının yüzde 31’ini oluşturan İstanbul ekonomisi için ayrıca önemli olduğunu vurgulayan Avdagiç, hizmetler sektöründe ‘servis taşımacılığı, turizm-otelcilik, sağlık hizmetleri ve tıbbi malzemeler, fuarcılık, kültür-sanat, spor faaliyetleri, yeme-içme’ gibi kısıtlamalar sebebiyle kapalı olan birçok alt sektörün yer aldığını anımsattı.

Avdagiç, koronavirüs sebebiyle hizmetler sektörünün nasıl toparlanacağını hâlâ temel risk

kaynaklarından biri olduğu bu dönemde normalleşme adımlarının büyük önem taşıdığını kaydetti.

Şekib Avdagiç, İstanbul’da salgın önlemlerinin dönüşlerini almak zamana yayılsa bile salgın tedbirlerini tam şekilde alarak, kademeli normalleşmeyi İstanbul için özelleştirmenin, ülke ekonomisine önemli katkı sağlayacağını altını çizdi.

SEKTÖRLERE
MOTİVASYON

Hükümetin özellikle hizmetler sektöründeki gibi alandaki şirketleri ayakta tutmak için verdiği tüm desteklere teşekkür ettiğini belirten Avdagiç, şu değerlendirmelerde bulundu: “Öte yandan inancımız o ki, istihdam kaynağı olan bu işletmelerimize en büyük teşvik, bu işyerlerimizin kontrollü bir süreç altında faaliyete yeniden geçmelerini sağlamak olacak. Mart başından itibaren kademeli normalleşme, hem maddi açıdan hem de sektörlerimizi motive etmesi açısından 2021’in geri kalan aylarındaki gidişatı da olumlu etkileyecektir. Kademeli normalleşmenin, sağlık tedbirleri de ihmal edilmeden İstanbul’da başlaması salgın hasarının telafisi için ülkemize kazanç olur.”



İTO, hem tarihine hem de tarihe sahip çıkıyor

İstanbul Ticaret Odası, hem tarihine hem de tarihe sahip çıkıyor. İTO’nun Eminönü Merkez Ek Hizmet Binası’nda restorasyon çalışmaları tüm hızıyla sürüyor. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyeleri Bahadır Yaşık ve Yakup Köç ile birlikte restore edilen binadaki çalışmaları yerinde inceledi.

Avdagiç, binanın restorasyon çalışmalarını twitter hesabından da duyurarak, “İTO, tarihine de tarihe de sahip çıkıyor. Restorasyon çalışmaları devam eden tarihi İTO Eminönü Merkez Ek Hizmet Binasında incelemelerde bulunduk. Titiz bir süreç sonunda İTO Ek Hizmet Binasıyla üyelerimize hizmet vermeye devam edeceğiz” mesajını paylaştı.

Destekler devam etmeli

Başkan Avdagiç, kapalı durumdaki üyelerin yanı sıra kapalı gibi olan, iş yapamayan işletmelerin de olduğunu hatırlatarak, “Otel, turizm acenteleri, şehir içi yolcu taşımacılığı yapanlar, okullar, okul kantinleri gibi birçok firmamıza da destek ve teşviklerin devam etmesi büyük önem taşıyor. Halkbank ve Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) arasında

imzalanan anlaşma ile seyahat acentelerine 100 bin liraya kadar nakit işletme kredisi sunulmasını da memnuniyetle karşılıyoruz” dedi. Bu sektörlerde özellikle kısa çalışma desteğinin yıl boyunca sürdürülmesinin toparlanmaya ivme kazandıracağını belirten Avdagiç, “Bunun yanında, İstanbul’daki fiyat düzeyi de göz önüne alınarak kira desteğinin



hem miktarının hem de kapsamının artırılması, firmalarımızın yeni normale uyum kabiliyetini yükseltecektir” dedi.

PSI 2021

Düsseldorf - Almanya
18 - 20 MAYIS 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PSI 2021’DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI FUARI

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 4.410 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50’si
18 Ocak 2021
3. Ödeme : Bakiye Bedel
29 Mart 2021
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda’mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 61 90
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : cigdemiterci@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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



Müşterilerin satın alma alışkanlıklarının değişmesiyle kârlılığını yükseltmek isteyen firmalar, dijital pazarlama yatırımlarını artırdı. Bu mecralardan biri de video ile pazarlama. Firmaların yüzde 95'i yeni video reklam yatırımı yapmayı planlıyor.

Ürününü video ile pazarlayan kazanıyor

BARIŞ CABACI

DİJİTAL pazarlama için neredeyse her gün yeni bir mecra ortaya çıkıyor. Bu değişimle birlikte pazarlamada metinlerden daha çok, görsel içerikleri kullanan firmalar satışlarını artırıyor. Üyelerini, düzenlediği birçok etkinlikle yeni nesil pazarlama hakkında bilgilendiren İstanbul Ticaret Odası, 'Dijital Pazarlama: Yeni Trendler ve Stratejiler' webinarı gerçekleştirdi. Wediacorp'un kurucusu Funda Şen'in konuşmacı olarak katıldığı webinar, İTO'nun youtube kanalından canlı yayınlandı.

DEĞİŞİM ŞART

Funda Şen, e-ticaret hacminin, internet ve mobil araçların kullanımıyla her geçen gün büyüdüğüne dikkat

çektii. Firmaların pandemi döneminde dükkanlarını kapatmak zorunda kaldığını belirten Şen, şunları söyledi: "Online satışlarda deneyimi olmayan sektörler başta zorluk çekti. Fakat salgının uzun sürmesi firmalara online satış platformlarını öğrenmenin zorunlu olduğunu gösterdi. Satın alma deneyimlerinin hızlı değişime yatkın olması, firmaların da değişmesi gerektiğini ortaya koydu."

VIDEO VE YORUMLAR

Tüketicilerin artık ürün hakkında bilgi almak için videolara başvurduğuna dikkat çeken Şen, deneyime ve ürün yorumlarına önem veren müşterilerin, satın alma davranışlarının da videolar ile şekillendiğini kaydetti.

Bu arada mobil uygulama kullanımı da artıyor. Funda Şen, bu konuda,

"Kullanıcılar, 2020'nin ilk yarısında mobil uygulamalar ile 1.6 trilyon saatten fazla zaman harcadı" bilgisini paylaştı. Şen, şöyle devam etti: "Pandemi bütün sona erse bile dünya nüfusunun yüzde 30'u online satın alma alışkanlıklarını değiştirmeyecek. KOBİ'lerin sadık müşteri algısını artırmak için mobil uygulamalara önem vermesi gerekiyor. Z kuşağı ile birlikte

azalan sadık müşteri kavramı mobil uygulamalarla geri kazanılabilir. Her mağazanın mobil uygulaması olması gerekiyor. Eğer tüketicinin mobil uygulamanızı indirmesini sağlarsanız, kullanıcılar artık sizin sadık müşteriniz oluyor. Türkiye, Avrupa'nın en fazla mobil cihaz kullanan ülkesi. Bunu göz önünde bulunduran firmalar değişimin ne kadar gerekli olduğunu da görecek."

Müşterilerin yüzde 60'ı izliyor

Wediacorp'un kurucusu Funda Şen, kullanıcıların satın alma davranışlarında videoların etkisiyle ilgili şu bilgileri paylaştı: ■ Müşterilerin yüzde 60'ı satın alacakları ürünün video incelemelerini izliyor.

■ İnternetteki reklamların kısa videolar halinde olması müşterilerin aklında daha çok kalıyor. ■ Kısa videolar ile ürünlerini tanıtan firmalar, gelirini yüzde 49'a kadar

artırabiliyor. ■ 2022'de tüketicilerin internet trafiğinin en az yüzde 80'ini videolar oluşturacak. ■ Türkiye'deki firmaların yüzde 95'i video reklam harcamalarını artırmayı planlıyor.

BAUMA CTT RUSSIA 2021

Moskova / Rusya Federasyonu
25 - 28 MAYIS 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

• Beton Sanayisi • İnşaat Araçları ve Ekipmanlar • İnşaat Teknolojileri • İş ve İnşaat makineleri • Madencilik • Yedek Parça Sanayi

DOĞU AVRUPA VE KUZAY ASYA'NIN ÖNDE GELEN İNŞAAT PLATFORMU, RUSYA'NIN EN BÜYÜK İNŞAAT FUARI BAUMA CTT RUSYA'DA BULUŞALIM!

BAUMA CTT RUSSIA 2021

- 55.000 m² sergileme alanı
- 19 ülkeden 603 katılımcı
- 55 ülkeden ve Rusya'nın 71 bölgesinden 22.726 ziyaretçi
- 21. kez düzenlenecek Rusya'nın en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 4.615 TL/m²

1. Ödeme : Başvuru ile : Talep edilen m²X 2.000 TL
2. Ödeme : : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : : Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak m² bazında bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

BANKA BİLGİLERİ

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma unvanı ve "BAUMA CTT RUSSIA 2021" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

Akif Gönülcü / Çağrı Oluç / İdil Aslantaş
Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 05 / 0212 455 61 13
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal



Sıra artırılmış gerçeklikte

Firmaların e-ticaretle kısa sürede tanıştığını söyleyen Şen, e-ticarete uyum sağlayan firmaların yeni hedefinin yapay zeka olması gerektiğini söyledi. Şen, yapay zeka yatırımlarında en büyük payı artırılmış gerçekliğin alacağına dikkat çekti. Artık sanal ortamda deneme yoluyla ürün seçiminin mümkün olacağını ve

mağazaların yapay zeka ile 7/24 açık kalacağını belirten Şen, şunları söyledi: "Müşterilerin her dakika alışveriş ihtiyacı olabilir. Sürekli satış yapan mağazalar oluşturmalsınız. Bunun yanında her saat müşterinizle iletişiminizi sağlamak için RPA ya da chatbotları devreye sokmanızda fayda var."

Sesli pazarlama dönemi

Kullanıcılar mobil cihazlarından sesli komut yöntemi ile birçok işlemi gerçekleştirebiliyor. Bu yıl sesli arama kullanımının dünyada yüzde 80'e ulaşacağına dikkat çeken Funda Şen, şöyle devam etti: Cep telefonlarında bulunan sesli komut ile istediğimiz bilgiye ulaşabiliyoruz. ABD'deki bazı mağazalarda randevular artık sesli komut ile alınıyor.

Ülkemizdeki mobil cihaz kullanıcıları sesli komutu birbirlerini aramak için kullanıyor. Mağazalar yakında sesli komut alışverişlerine yönelik yatırımlar yapmalı. Pazarda değişim ile avantaj sağlamak isteyen firmalar sesli aramayı mutlaka kullanmalı. KOBİ'ler web sitelerini sesli aramaya uygun hale getirerek, kullanıcıların ulaşım oranlarını artırmalı."



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Kripto-projeler ve taraftar token'ları

İnternet devriminin ilk yıllarında internet üzerindeki bilgiye erişebilmek için bireyler hiç de kullanıcı dostu olmayan metin tabanlı ara yüzlerle uğraşmak zorunda kalıyordu... Bu durum, 1990'lı yılların başlarına kadar devam etti. O yıllarda icat edilen kullanıcı dostu grafik tabanlı web tarayıcılar, internet erişimini olağanüstü biçimde kolaylaştırarak bu konuda eğitimli olmayan insanların da internete rahatlıkla erişebilmesinin önünü açtı. Tam da bu günlerde benzer bir sürecin blokzincir (blockchain) teknolojisinde yaşanmakta olduğunu görüyoruz. Halen emekleme aşamasında olan blokzincir teknolojisi, özünde 'güven' unsurunu mevcut internet protokolünün üzerine yeni bir katman şeklinde bina ederek, her türlü - evet her türlü iş yapmada üçüncü partilere ihtiyacı tamamen ortadan kaldıran başlı başına bir devrim niteliğindedir. Bitcoin, bu büyük resmin sadece finans ayağını ifade ediyor. Bu teknoloji geliştikçe, tıpkı internet devriminde yaşandığı gibi ortalama bir vatandaşın rahatlıkla işlem yapabileceği, hatta teknolojiye hâkim olmayan bir işletmenin de kısa süre içerisinde kendi şirket kripto varlığını (token) dolaşıma sunabileceği bir hale gelecek. Blokzincir teknolojisinin günlük yaşamımıza köklü biçimde değiştirmesi ancak bu sayede mümkün olabilecek.

Futbol kulüplerinin kripto varlıkları

Geçtiğimiz yazılarda dijitalleşme süreciyle birlikte para, itibar ve dikkat olguları arasında daha önce hiç olmadığı ölçüde akışkanlığın mümkün hale geldiğini örneklerle birlikte incelemiştik. Blokzincir teknolojisini de bu yönüyle değerlendirdiğimizde, günümüzde birçok futbol takımının taraftar kripto varlıkları çıkardığını görüyoruz. Futbol kulüpleri, birçoğu fanatik seviyede takımını tutan taraftarlarına sunduğu token'lar aracılığıyla söz konusu fanatikleri nezdinde elde ettiği kemikleşmiş itibarı paraya çevirebiliyor. Taraftar yönüyle değerlendirildiğinde futbol takımıyla taraftarın entegrasyon ve etkileşimini daha önce hiç mümkün olmadığı ölçüde çeşitli şekillerde artırmak mümkün hale geliyor. Taraftarlar, söz konusu token'ları satın alıp sahiplenerek sadece takımını sahiplendiğini ispat etmekle kalmayıp, delege mantığına benzer bir mantıkla, bu token'lar sayesinde aynı zamanda futbol takımının alacağı kritik kararlarda söz sahibi olabiliyor. Taraftarlar, diğer yandan takımın lisansladığı ürünlerin alım satımı, kulübün özel iletişim listesinde bulunma hakkı ve bu sayede kapalı devre gerçekleştirilen ayrıcalıklı etkinlik, davet ve benzeri organizasyonlara katılma hakkı elde edebiliyor.

Tarihin en büyük sosyo-ekonomik deneyi

Kısaca henüz ilk evresinde olduğumuz blokzincir devrimi çeşitli amaçlar için çevrimiçi topluluklar oluşturup ortak bir amaç ve hikâye uğruna söz konusu toplulukların, fonlama, katılım, oy hakkı, ayrıcalıklı erişim ve benzeri mekanizmaları dâhil eden bir tasarımla kendi kendini idame ettirebilen birer ekosistem oluşturmak için ideal bir alt yapı sunuyor. Söz konusu tasarımda arzu edilen katma değeri oluşturan bireyler kripto-varlıkla ödüllendirilebilir. Uğruna çaba sarf edilecek ortak amaç ve hikâye doğru olduğunda ve iyi bir mekanizma tasarımı yapıldığında söz konusu kripto-projeye kısa zamanda milyarlarca dolar akıyor. Bu yönüyle sayıları binleri bulan kripto projeleri süregelen tarihin en büyük sosyo-ekonomik deneyi olarak görmek mümkün.



Trump dönemi Çin politikaları ne kadar başarılı oldu?

Trump yönetiminin Çin mallarına getirdiği ek vergiler, bu ülkenin ABD'ye ihracatında 2019'da bir miktar düşüşe yol açıysa da Trump dönemi boyunca toplam ihracatının ve dünya ihracatındaki payının artışını durdurmadı. Bunun üzerine gelen Covid-19 pandemisi, Çin'in hem ABD'ye hem dünyaya ihracatının artmasına yol açtı.

Ek gümrük vergileri

Ancak ek gümrük vergileri, ABD ekonomisini olumsuz etkiledi. Bu vergiler Çinli üreticiler tarafından satış fiyatlarına yansıtıldı, bunları ABD'li alıcılar ödedi. Bu durum üretim girdilerinde büyük ölçüde Çin'e bağlı olan ABD sanayisinde maliyetleri artırdı, rekabet gücünü düşürdü, dolayısıyla üretimi, istihdamı, ihracatı olumsuz etkiledi. Çeşitli araştırmalar ek gümrük vergilerinin ABD GSYH büyüme hızında yüzde 1'e yakın, istihdamda 300 bin dolayında bir düşüşe yol açtığını gösteriyor.

Trump yönetiminin Çin politikalarının ana hedeflerinden birini, Çin'in dünyanın imalathanesi konumunu değiştirmek oluştuyordu. Bu gerçekleşmedi. Yabancı şirketlerle yapılan anketler, bunların büyük çoğunluğunun üretimlerini başka ülkelere kaydırmayı düşünmediklerini gösteriyor.

Trump yönetiminin bir diğer hedefi, Çin'in dünyada ekonomik, teknolojik, politik olarak dışlanmasını sağlamaktı. Bu da gerçekleşmedi. ABD-Çin çatışmasının en sert hale geldiği Trump yönetiminin son günlerinde Çin ile çevre ülkeleri arasında dünyanın en büyük ekonomik işbirliği anlaşması olan Kapsamlı Bölgesel Ekonomik Ortaklık Anlaşması imzalandı, hemen ardından da AB ile Çin arasında çok kapsamlı bir karşılıklı yatırım anlaşmasının koşullarında mutabakata varıldığı açıklandı.

Teknolojide ağır darbe

Ancak Çin teknoloji cephesinde ağır darbeler aldı. Kara liste uygulamalarıyla çok sayıda Çinli şirketin ABD kaynaklı teknoloji ürün ve hizmetlerini satın almasının engellenmesi, bunların üretim ve teknoloji geliştirme faaliyetlerini olumsuz etkiledi. Çinli şirketlerin ABD'de şirket satın alma, Çinli bilim insanlarının ABD'li meslektaşlarıyla ortak çalışma yapma, Çinli öğrencilerin ABD'de öğrenim görme, Çinli teknik insanların ABD'de teknik konularda çalışma olanaklarının kısıtlanması, bu ülke insan ve kurumlarının teknolojik gelişim olanaklarını olumsuz etkiledi. Ancak teknoloji savaşı ABD'ye de zarar verdi. Çin'e satış yapmalarının engellenmesi, ABD şirketlerini dünyanın en büyük entegre devre pazarından sağlanacak gelirlerden mahrum bıraktı. Bu durum şirketlerin kârlılıklarını, dolayısıyla Ar-Ge harcamalarını düşürdüğünden, ABD'nin teknolojik gelişimini olumsuz etkiledi. ABD'li bilim insanları dünyada en çok Çinli bilim insanları ile ortak çalışma yürütüyor ve bu araştırmalara en çok fon Çin tarafından sağlanıyordu. ABD'de üniversiteler ve sanayide çok sayıda Çinli önemli projelerde çalışıyordu. Çinli şirketler ABD'nin yeni teknoloji şirketlerine büyük boyutlarda yatırım yapıyordu. ABD'den Çin'e bilgi akışını kesmeye yönelik politikalar tüm bunların da yolunu kesti. Öte yandan, bu politikalar teknolojik yeterliliğe ulaşmayı Çin için bir ölüm kalım meselesi haline getiriyor ve ülkenin tüm kaynaklarıyla bu hedefe yönelmesine yol açıyor.

Sonuç olarak, Trump yönetimi Çin'e karşı görünürlüğü yüksek ancak etkisi düşük, seçim sonuçları izin verip de sürdürülebilseydi başarılı olma olasılığı çok düşük bir savaş verdi.

KOBİ'ler kişiye özel üretmeli

Geleneksel satış yöntemlerini kullanarak başarılı olma oranlarının azaldığını söyleyen BCC Kurucu Ortağı Cem Atat, KOBİ'lerin, satışlarını artırmak için kişiye özel ürün üretmesi gerektiğinin altını çizdi. "Müşterilerin limbik (beyindeki duyu ve davranışları belirleyen sistem) duyu sistemini harekete geçirmek için ürünün neden satın alınması gerektiği anlatılmalı" diyen Atat, duygusal zekaya önem veren firmaların satış oranlarının arttığını kaydetti. Atat, "Müşteriler satın almadan önce firma ya da satış temsilcisiyle duygusal bir bağ kurmak istiyor. Müşterilerle online ortamda bağ kurmak, ürünlere gelen yorum ile gerçekleştirecek. Firmaların pazarda bir adım öne geçmesinin yolu, satın alma süreçlerinin her adımından müşterinizi haberdar etmeniz olacak" dedi.

DAHA FAZLA

Satış için KOBİ'lere duygusal zeka tüyosu

Ticarette satın alma süreçlerinin değişmesiyle müşterilerin güven ortamına ihtiyacı arttı. Uzmanlar, KOBİ'lerin rakiplerinden daha fazla ürün satması için duygusal zeka ile güven ortamı oluşturması gerektiğini belirtti.

BARIŞ CABACI

PANDEMİYLE birlikte tüketicilerin alışveriş alışkanlıkları da değişti. Mağazalara ürün satın almak için giden bir müşteri ortamı, ürünü ve ilgiyi bir arada değerlendirirdi. Satışların neredeyse tamamının online ortamda gerçekleşmesi, duygusal zeka faktörünü de değiştirdi. İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen 'Satışta Duygusal Zeka' webinarında, duygusal zeka ve duyguların satın alma davranışına etkileri ele alındı.

TEKNOLOJİYLE DEĞİŞTİ

Toplantının açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, duygusal zekayı şöyle tanımladı: "Duygusal zeka, insanların kendi duygularını anlayabilmesi ve diğer insanlarla empati kurması olarak tanımlanıyor. Müşterinin satın alma davranışlarını duygusal yönden etkileyen bütün sistematik hareketler duygusal zeka ile oluşuyor. ABD'de ulusal bir sigorta şirketinde duygusal zeka seviyesi yüksek ve düşük iki farklı satış ekibinin poliş satış oranları belirli aralıklarla karşılaştırıldı. Duygusal zekası düşük ekip 54 bin dolar poliş satarken, yüksek olan ekip 114 bin dolarlık satış gerçekleştirdi. Çalışanların satış esnasında müşteri ile güçlü duygusal bağlar kurmasıyla firmaların müşteri elde etme ve müşteri memnuniyet oranlarının da arttığını gözlemliyoruz."

12 KAT ARTTI

Toplantıda, satışta güvenin oluşmasından sonra müşterinin satın alma alışkanlıklarının 12 kat arttığını belirten BCC Kurucu Ortağı Banu Koç Çakan, şunları söyledi: "Müşteriye karşı iletişim becerileri, duyguları ve insan ilişkilerini yüksek tutmak, üstün performanslı satışın anahtarı. KOBİ'lerin unutmaması gerekir ki, duygular önden gider, mantık geriden gelir. Firma temsilcileri, ürünü tanıtmak yerine müşterilerin duygusunu anlayıp ona göre bir strateji izlemeli. Satış temsilciniz müşterilerin duygularına dokunabilirse satış oranlarınızın artacağını göreceksiniz. Müşteri aradığını bulmaktan çok genelde duygusal olarak ürünün kendisi ile tamamlayıcısı olmasını ister. İşte burada bilişsel, duygusal ve destekçi empati sistemiyle müşterilerin ürün ya da hizmeti satın almasını kolaylaştırabilirsiniz."

GÜVEN ORTAMI ÖNEMLİ

Yeni teknolojiyle beraber insan deneyiminin azalıp robotik sürecin devreye gireceğinin belirten Çakan, şöyle konuştu: "İnsanoğlunun ihtiyaçları hiçbir zaman bitmeyecek. Satın alma alışkanlıkları değişse de ticarette her zaman devam edecek. Firmaların satışlarını artırmak için müşterilere özel ilgi göstermesi gerekiyor. Satışın gerçekleşip gerçekleşmeyeceği ilk 10 saniyede belli oluyor. İnsan beyni, her zaman güven duyduğu ürünleri almaya çaba gösterir. Bundan dolayı firmaların, müşterilere ilk önce güven ortamı oluşturması gerekiyor."



Kolaj: Osman Kuvvet



Müşterileri etkileyen limbik olaylar

- Alacağı ürünün başkasının alma ihtimali
- İndirimlerde son gün fırsatları
- Yardım kuruluşlarına fayda sağlayan alışverişler
- Tüketicinin kıskanç alışveriş davranışı
- Fırsat yakaladığının hissettirilmesi
- Utangaçlıkla ve ayıp olmasın diye satın alınması

Limbik sistem nasıl hareketlendirilir?

- Ürünün her adımından müşterinizi haberdar edin.
- Müşterilerinize özel olarak yaklaşın.
- Ürününüzü tanıtmayın, neden sattığınızı anlatın.



kvknet
ile her şey çok net®
**Uyum süreci
çok kolay!**

Tüm KVKK süreçlerinin yönetildiği TÜRKİYE'NİN EN PRATİK VE EN EN ETKİLİ YAZILIMI

- Aydınlatma metni sihirbazı
- Açık rıza sihirbazı
- Zaman damgalı kayıt tutma
- Hızlı veri envanteri oluşturma

- VERBİS kayıt raporu oluşturma
- Hazır doküman kütüphanesi
- E-danışman
- Veri sahibi başvuru süreci takibi

- İmha süreleri takibi
- Kullanıcı yetkilendirmeleri
- Yönetici özet raporu
- Risk Raporu



0 232 252 52 70



28/30 Sokak No: 18 Kat: 3 Daire: 1 GAZİEMİR / İZMİR

www.aryomyazilim.com.tr | www.kvknet.com.tr

'Geri kazanım'da hızlı yükseliş



Türkiye'de 60 bin kişiyi istihdam eden geri dönüşüm sektörü, 2017-2020

yılları arasında 17 milyon ton atığı değerlendirdi. Bu atıklardan 17 milyar TL ekonomik kazanç elde edildi. Geri kazanım oranı ise yüzde 19 düzeyinde gerçekleşti.



Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın 2023 hedefi, atıkların

yüzde 35'inin geri kazanım, yüzde 65'inin de düzenli depolama ile bertaraf edilmesi. Atıkların geri kazanımıyla hammadde ihtiyacı da bir nebze ikame edilmiş oluyor.



Plastik atıktan oturma grubu

- 1.050 adet geri dönüştürülmüş plastik tepside 6 kişilik bir oturma grubu yapılabilir.
- 2.5 litrelik bir plastik şişe geri kazanılıp üretimde kullanılırsa 60 watt'lık ampulün 6 saatlik elektrik harcaması kadar enerji tasarrufu sağlanabilir.
- 25 adet 2 litrelik içecek şişesi geri kazanılsa bu maddeden bir plastik süveter elde edilebilir.
- 25 kullanılmış plastik şişeden bir ceket üretilir.
- 35 adet 2.5 litrelik kullanılmış pet şişesinden bir uyku tulumu yapılabilir.

Atık türleri neler?

- ▶ Kağıt, karton
- ▶ Toner-kartuş
- ▶ Plastik ve karton bardaklar
- ▶ Plastik ve cam şişeler
- ▶ Metal içecek kutuları
- ▶ Kırtasiye malzemeleri
- ▶ Gıda ambalajları
- ▶ Mobilya
- ▶ Pil ve e-atıklar
- ▶ Yemek hazırlama ve sonrası atıkları
- ▶ Raf ömrü dolmuş gıdalar
- ▶ Çay posası



Kağıdın değeri

Kağıt, geri dönüşümü ile kullanılan hammadde miktarında önemli oranda tasarruf sağlaması ve ekonomik değerinin yüksek olması nedeniyle önemli. Pekî, 1 ton kağıt ne kazandırır:

- ▶ 177 kg sera gazı
- ▶ 4.100 kwh enerji
- ▶ Yüzde 40 enerji tasarrufu
- ▶ 17 ağacın kurtarılması
- ▶ 2.5 depolama alanı

Camın dönüşümü ile doğal kaynaklar yaşar

- ▶ Enerji tüketiminde azalma yüzde 25
- ▶ Hava kirliliğinde azalma yüzde 20
- ▶ Maden atığında azalma yüzde 80
- ▶ Su tüketiminde azalma yüzde 50
- ▶ Korunan doğal kaynaklar: Kum, soda, kireç

Poşet kullanmamak kazandıracak

1 kişi yılda 400 adet poşet kullanıyor. Ücretli poşet sistemine geçilmesiyle birlikte 2025 yılında bu sayının kişi başı 40'a düşmesi hedefleniyor. Böylece 1 milyar 250 konuta yetecek kadar enerji sağlanmış olacak. Plastiğin doğaya karışması 1000 yıl sürüyor. Plastik, pek çok tüketici ürününün bir bileşeni olup, imalat sanayinin çıktı ve nihai ürünlerinin çoğunu oluşturuyor.

Avrupa lideri Avusturya

Türkiye'de şu anda geri dönüşüm oranı yüzde 19 seviyesinde. 2023 hedefi ise yüzde 35. Geri Dönüşümcüler Konfederasyonu verilerine göre, Avrupa'da geri dönüşüm oranlarında ilk 5 ülke şöyle:

- ▶ Avusturya: Yüzde 63
- ▶ Almanya: Yüzde 62
- ▶ Belçika: Yüzde 58
- ▶ İsviçre: Yüzde 51
- ▶ Hollanda: Yüzde 51

Alüminyumun geri kazanımıyla enerji tasarrufu

- Enerji tüketiminde azalma yüzde 95, hava kirliliğinde azalma yüzde 90, su kirliliğinde azalma yüzde 97, baca gazı kirliliği emisyonunda azalma yüzde 99 oranında olur ve

boksit cevheri de korunur.

- Bir kilogram alüminyum kutu geri kazanıldığında; 8 kg boksit madeni, 4 kg kimyasal madde, 14 kW/saat elektrik enerjisi kullanımı korunmuş olur.

- 10 adet alüminyum içecek kutusu geri kazanıldığında, 100 kW'lık bir lambanın 35 saatte veya bir TV'nin 30 saatte harcadığı elektrik enerjisi korunur.

Gemi atıklarından 21.901 m³ atık yağ çıkıyor

İstanbul'un deniz sorumluluk alanında gemi atıklarını toplama yetkisine sahip tek kurum olan İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), 14 atık alım gemisi ile limanlardaki gemilerden sintine, slaç, slop, atık yağ, pis su gibi atıkları belli bir hizmet bedeli karşılığında teslim alıyor. Ardından bu atıklar, İBB işbirliği İSTAÇ tarafından işletilen Haydarpaşa Gemi Atık Kabul Tesisi'ne getiriliyor. Burada geri kazanıma uygun hale getirmek için susuzlaştırma, arıtma, gazsızlaştırma ve tortuların ayrıştırılması ön işlemi uygulanıyor. İSTAÇ, son 1 yılda 7 bin 458 gemiden toplam 186 bin 804 metreküp atık topladı. Arıtılan ve niteliğine göre ayrıştırılan atıklardan toplam 21 bin 901 metreküp atık yağ elde edildi.



TOBB'dan geri dönüşüm meclisi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Sektör Meclisleri çatısı altında 62'nci sektör meclisi, atık ve geri dönüşüm sanayisi alanında oluşturuldu. 10'a yakın alt alanı içeren ve geleceğin en önemli sektörlerinden biri olarak gösterilen geri dönüşüm sektörü, TOBB çatısı altında birleşti.



ÇÖP olarak attığımız birçok ürün aslında birer hammadde. Türkiye'de 2017 yılından 2020'ye kadar geçen süreçte yaklaşık 17 milyon ton değerlendirilebilir atık toplandı. Bu atıklardan 17 milyar liralık ekonomik kazanç sağlandı. Geri kazanım oranı ise yüzde 19 oldu. 2018 yılında atık sektöründe 60 bin kişinin de istihdam edilmesi sağlandı.



Müge BİBER

DIŞA BAĞIMLILIĞI AZALTIR

Geri dönüşüm sektörü, aslında ana sanayi sektörlerinin tedarikçisi konumunda. Bu yüzden de dünya daha fazla geri dönüşüm yapmaya yöneldi. Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca 2023 yılında oluşan atığın yüzde 35'inin geri kazanım, yüzde 65'inin düzenli depolama yönetimi ile bertaraf edilmesi hedefleniyor. Atıkların doğru değerlendirilmesi hammadde dışa bağımlılığı azaltacak.

1.5 MİLYAR TL KAYIP

Türkiye'de her yıl geri dönüştürülmesi mümkün 6 milyon ton atığın 5 milyonu, çöp toplama alanlarına götürülüp toprağa gömülüyor. Bu atıkların insan ve çevre sağlığı açısından zararının yanında bir de 1.5 milyar TL ekonomik kaybı var. Türkiye'deki evsel atıkların yüzde 52'sini organik, yüzde 6'sını plastik, yüzde 10'unu kağıt-karton, yüzde 4'ünü cam, yüzde 2'sini metal, kalan kısmını ise diğer atıklar oluşturuyor.

ELEKTRONİKTE SERVET

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın araştırmasına göre, Türkiye'de akıllı telefon kullanım oranı yüzde 84. Ortalama akıllı telefon değişim süresi ise 3.2 yıl. Elektronik aletler; modasının hızla geçmesi, teknolojinin geride kalması, bozulması vb. nedenlerle kullanım ömrünü tamamlıyor. Akümülatör ve cep telefonu gibi elektronik eşyaların vahşi depolanması sebebiyle toprağa ve suya cıva, kurşun gibi zehirli maddeler karışıyor. Ancak doğru dönüştürme teknikleriyle bu atıkların içinde bulunan altın ve bakırı ayırmak mümkün.

PLASTİK ATIKTAN İHRACAT

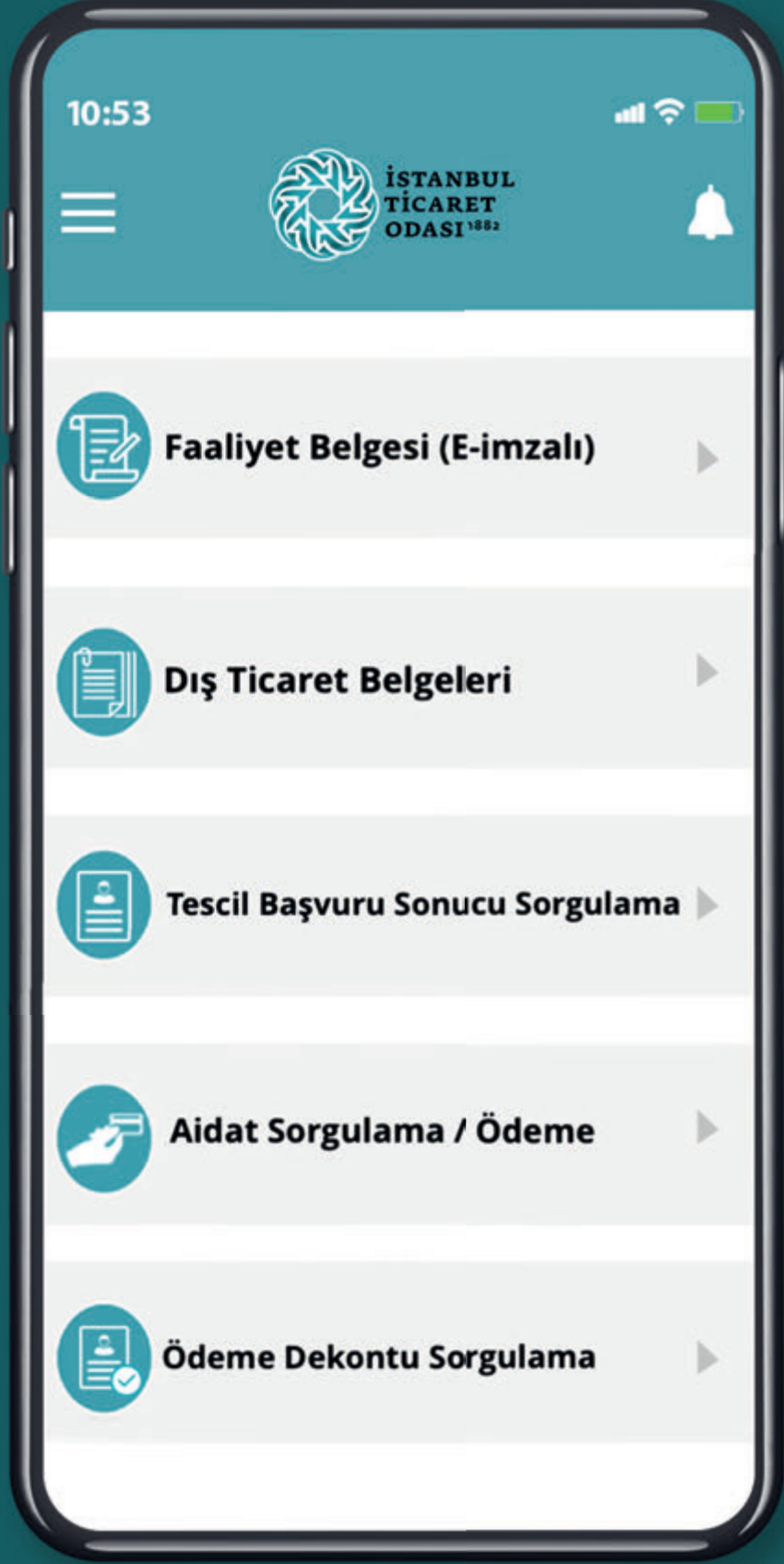
Türkiye'de 2018 yılında plastik geri dönüşümü alanında lisanslı işletme sayısı 1.039. Üretim kapasitesi 850 bin ton olan sektör, mevcut büyümesini sürdürürse 2030 yılında üretim kapasitesinin 4.3 milyon tona ulaşması bekleniyor. Plastik geri dönüşüm sektörü, 2018 yılında 436 bin ton hurda ithal etti ve bu ithalatın karşılığı 116 milyon dolar oldu. Söz konusu hurdanın önemli bir bölümü, yurt içinde plastik hammaddeye ve sonrasında mamule dönüştürülerek ihraç edildi ve yaklaşık 770 milyon dolar gelir sağlandı.

GERİ DÖNÜŞÜME TEŞVİK

Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği kapsamında atık geri kazanım yatırımları ile bertaraf tesisi yatırımlarına 5. Bölge teşvikleri veriliyor. Geri dönüşüm veya bertaraf tesisleri imalat sektörü grubu içerisinde olduğundan ek olarak yüzde 15 vergi muafiyeti ve inşaat harcamalarında yüklenen KDV iadeleri de yapılıyor. 5. Bölge teşviki alacak öncelikli yatırım illeri şöyle: Ankara, Adana, Balıkesir, Afyonkarahisar, Antalya, Aydın, Bilecik, Amasya, Bursa, Bolu, Burdur, Artvin, Eskişehir, Çanakkale, Gaziantep, Bartın, İstanbul, Denizli, Karabük, Çorum, İzmir, Edirne, Karaman, Düzce, Kocaeli, Isparta, Manisa, Elazığ, Muğla, Kayseri, Mersin, Erzincan, Kırklareli, Samsun, Hatay, Konya, Trabzon, Kastamonu, Sakarya, Uşak, Kırkkale, Tekirdağ, Zonguldak, Kırşehir, Yalova, Kütahya, Malatya, Nevşehir ve Rize.

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.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

HEDEF PAZARLAR
POTANSİYEL ÜLKELER

15

En çok
neler
satıyor?

Hazır tekstil ürünleri, pamuk, örme veya tiğ işi giyim eşyası ve aksesuarı, örme veya tiğ işi olmayan giyim eşyası ve aksesuarı, hububat.

En çok
neler
alıyor?

Mineral yakıtlar, mineral yağlar, makineler, mekanik cihazlar, nükleer reaktörler, elektrikli makina, ekipman ve parçaları, demir ve çelik, organik kimyasallar.

300'ü aşkın reformla 'İŞ'İ KOLAYLAŞTIRDI

PAKİSTAN
EKONOMİSİ
(2019)

270
MİLYAR \$
Milli gelir

1.349 \$
Kişi başına
düşen
milli gelir

24
MİLYAR \$
İhracat

50
MİLYAR \$
İthalat

%12
Tüketici
enflasyonu



**İş ortamında
başarılı
10 ülke
arasında**

Pakistan'da 2016 yılından bu yana iş ortamının geliştirilmesine yönelik 300'ün üzerinde reform yapıldı. Bu sayede Pakistan, Dünya Bankası'nın hazırladığı ve farklı ülkelerdeki iş ve yatırım ortamını kıyaslamalı olarak değerlendiren 'İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde, 190 ülke arasında 2020 itibarıyla 108. sıraya yükseldi. Ülke, söz konusu endekste 2012'de 147. sırada yer alıyordu. Yine Dünya Bankası'na göre Pakistan bu alanda son bir yıl içerisinde dünyada en fazla aşama kaydeden 10 ülkeden biri.

Türkiye'nin
Asya'daki gerçek dostu
ve müttefiki Pakistan, son yıllarda iş ortamını geliştirmek için 300'ün üzerinde reform yaptı. Bu sayede 'İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde 39 basamak yükselen Pakistan, Dünya Bankası'na göre bu alanda en başarılı 10 ülkeden biri.

BARIŞ AKKURUM

ASYA'da stratejik bir konumda olan Pakistan, büyük ve genç nüfus avantajıyla ekonomik kalkınmasını gerçekleştirmek istiyor. Yatırım ortamını geliştirmek için reform sürecini başlatan Pakistan hükümeti, yatırımcılara iş yapmayı kolaylaştırıyor ve bürokrasinin önündeki engelleri de kaldırıyor. Dünya Bankası, 2020'de Pakistan'ı yaptığı reformlarda en yüksek başarıyı elde eden 10 ülkeden biri olarak ilan etti.

TÜRK FİRMALARI PAZARDA GÜÇLÜ

Türkiye-Pakistan arasındaki dış ticaret hacmi 2019 yılında 803 milyon dolar olarak gerçekleşti. Pakistan, kalkınma planı dahilinde özellikle enerji ve müteahhitlik sektörlerinde yeni yatırımlara ihtiyaç duyuyor. Pakistan, bu sektörlerde başarılı olan Türk yatırımcılarını daha çok yatırım yapmaya çağırıyor. Ülkede büyük çaplı yatırımları bulunan Zorlu Enerji, 10 yılı aşkın bir süredir yenilenebilir enerji alanında çalışmalarını sürdürüyor. Firmanın, ayrıca Pakistan'daki ilk rüzgar türbinlerini inşa etmesi, Pakistan halkının Türk firmalarına güvenini daha da arttırdı. Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.'nin (TUSAS) de havacılık ve savunma sanayi alanında Pakistan ile çeşitli projeleri bulunuyor.

TEKSTİL AVANTAJLI

Dünyada pamuk üretiminde dördüncü, pamuk tüketiminde ise üçüncü ülke olan Pakistan'da tekstil, imalat sektörünün yüzde 46'sını oluşturuyor. Ayrıca tekstil sektörü ülkenin yüzde 40'ına istihdam sağlıyor. Ülkenin sahip olduğu en büyük avantaj ise tedarik zincirinin tamamına tek bir noktadan ulaşabiliyor olması. Tüm bu avantajlara rağmen tekstil

Pakistan'da
13 yazılım teknoloji parkı ile Ar-Ge merkezleri bulunuyor. Son 3 yılda bilişim ihracatını yüzde 70 artıran ülke, bilişim yatırımlarını 20 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor. Pakistan, Türk yatırımcılarını özellikle temiz ve yeşil enerji projelerine katılmaya çağırıyor.



sektöründe henüz istikrarlı bir büyüme trendi yakalanamadı.

TARIM İSTİHDAM SAĞLIYOR

Her ne kadar olumsuz hava şartları, güvenlik sorunları ve enerji alanındaki yetersizlik, sektörü olumsuz etkilese de tarım, hâlâ ülkeye en fazla döviz kazandıran sektör. Ülkedeki işgücünün neredeyse yarısına istihdam sağlayan tarım, Pakistan'ın öncelikli sektörleri arasında. Desteklenen sektörde sulama yatırımlarının yapılmasının yanı sıra vergiler de azaltıldı. 2018 yılında toplam değeri 22.1 milyar dolar olan tarım ürünleri piyasasının 2023 yılında 35 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşması bekleniyor. Pakistan'da tarım üretimine elverişli olsa da yüksek katma değerli üretim yetersiz. Dolayısıyla gıda sektörü ithal girdilere bağımlı. Bir örnek verilecek olursa Pakistan, dünyanın başlıca süt üreticilerinden biri. Üretilen sütün yüzde 70'i ya doğrudan tüketiliyor ya da kayıt dışı olarak satılıyor. Kalan yüzde 30 içerisinde ise sadece yüzde 3-4'lük kısım işlenebiliyor. Pakistan, büyük hidroelektrik, doğalgaz ve linyit kaynaklarına

sahip olsa da bu alanda ham çıktı elde edilememesi ülkeyi enerji alanında dışa bağımlı hale getirdi. Enerji sektöründe yatırımları olan Pakistan, 2030 yılına kadar yenilenebilir enerjinin payını yüzde 30'a çıkarmayı hedefliyor.

2025 VİZYONU

Ülke genelinde 13 yazılım teknoloji parkı ile araştırma ve geliştirme merkezleri bulunuyor. Bilişim teknolojileri alanında yatırımların 2025 yılına kadar 20 milyar dolara ulaşması hedefleniyor. Pakistan bu hedeflerini gerçekleştirmek için 2025 kalkınma vizyonunu belirledi. Ülkenin bilişim teknolojileri alanındaki ihracatı son üç yılda yüzde 70 oranında artarak 1 milyar doların üzerine çıktı. Pakistan'ı 'yeni bir Asya kaplanı' yapma vizyonunu içeren belgede 2025 somut hedefleri, Pakistan'da fakirliğin ortadan kaldırılması ve ülkenin dünyadaki en büyük 25 ekonomi içerisinde yer alması şeklinde özetleniyor.



Öncelikli sektörlerde işbirliği istiyoruz

Pakistan ve Türkiye'nin dünya var olduğu süreçte kardeş kalacağına inandığını söyleyen Pakistan İşverenler Konfederasyonu Başkanı İsmail Suttar, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı.



İsmail Suttar

Türkiye ile

Pakistan arasındaki iş ve ticaret ilişkisi hakkında düşünceleriniz neler?

Öncelikle, MÜSİAD Expo 2020'ye yaptığımız son ziyaretimizde görüşme fırsatı bulduğumuz değerli İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay'a teşekkür ederim. Pakistan bağımsızlığından kısa bir süre sonra güçlü kültürel, dini ve jeopolitik bağların ışığında, Türkiye ile ticaret alışverişini hızlandıracak diplomatik ilişkiler kurdu. Ayrıca her iki ülkenin kendi parasıyla ticaret yapma imkanı da var. Türk devlet yetkililerinin sık sık gerçekleştirdiği üst düzey ziyaretler de Türkiye ile Pakistan arasında yakın bir sosyal ve işareti ilişkileri sağladığını düşünüyorum. Pakistan, sunduğu cazip vergi muafiyeti ve özel ekonomik bölgeler sayesinde Türkiye ile ticari ilişkileri en üst düzeyde tutmaya çalışıyor. Pakistan'ın yatırım fırsatları özellikle ilaç, madencilik ve tarım-makina sektörlerinde öne çıkıyor.

Türk iş insanları için Pakistan'da yatırım fırsatları neler?

Pakistan, Türk ürünleri için cazip bir pazar oluşturuyor.

Pakistan hükümeti, ülkedeki inşaat faaliyetlerini artırmak için cazip bir inşaat teşvik paketi açıkladı. Türk iş dünyasının inşaat, telekomünikasyon, lojistik, tarım, turizm, ulaşım ve altyapı gibi

diğer yüksek öncelikli sektörlerde yatırımlarını bekliyoruz. Türkiye gelişmekte olan ülkeler arasında sanayileşmiş bir ülke olarak kabul ediliyor. Pakistan, her yıl yüksek vasıflı kişilerin işgücüne katıldığı, ancak becerilerini gerçekten geliştirmek için çok az fırsat bulunan son derece kısıtlı olanaklara sahip bir ülke. Bunun sebeplerinden biri de enerji krizinin olması. Türkiye'nin özellikle temiz ve yeşil enerji projelerinin Pakistan'daki sektör boşluğunu doldurabileceğini düşünüyoruz. Pakistan'da ilk yeşil enerji elektrik piyasasının kurulmasında Türkiye'nin yatırımına ve yardımına ihtiyacımız olduğunu belirtmek isterim. Pakistan'da sinema, eğlence, iç turizm ve gıda endüstrileri de hızla gelişiyor. Bununla birlikte yüksek hızlı internet, hızlı ulaşım ile yeni gıda zincirleri ve otellere olan talep de artıyor. Türk yatırımcıların bu alanlarda oluşan pazar açıklarını değerlendirmesi gerekiyor.

Covid-19, Türkiye ile Pakistan arasındaki ticari ilişkileri nasıl etkiledi?

Covid-19'un Pakistanlı işletmeler üzerindeki etkisini değerlendirmek için kapsamlı bir ulusal sanayi anketi yapıldı. Pandemiyle birlikte dünya ticaretinin neredeyse durduğu göz önüne alındığında, şaşırtıcı bir şekilde iki ülkenin ticareti bu durumdan çok az etkilendi. Pakistan'ın Türkiye'ye ihracatındaki ivme, haziran ayındaki toparlanmanın ardından arttı.



İzinli gönderici yetkisi kolaylığı

İzinli Gönderici Yetkisi Uygulaması'nın, eşyayı hareket gümrük müdürlüğüne sunmaksızın transit işlemlerini kendi tesislerinde gerçekleştirme yetkisi verdiğini vurgulayan Gümrükler Genel Müdürlüğü Ticaretin Kolaylaştırılması Dairesi Başkanı Kerem Erol, firmalara sundukları kolaylıklardan istifade etme çağrısında bulundu. Erol, yetki sahibi firmalara belirlediği alanları gümrük idaresi gibi addetme, buralarda gümrük işlemlerini tamamlama ve talebe gerek kalmaksızın, sınır kapılarından öncelikli geçiş hakkı uygulamasından yararlanma izni verildiğini de hatırlattı. Erol, ihracat beyannamelerinde, uluslararası düzenlemelerden kaynaklanan yükümlülükler dışında ekli belgelerin gümrük idaresine kağıt ortamında ibraz edilmediğini, dijital gümrük uygulamasını gerçekleştirdiklerini de söyledi.

İhracat mallarını hızlandırma hareketi

İstanbul Ticaret Odası, lojistik sektörünün sorunlarının özel sektör ve kamu taraflarınca beraber ele alındığı ve çözüm önerilerinin sunulduğu **İhracat Malları Hareketi Projesi**'ni başlattı. Projenin lojistik sektörüne ivme kazandırarak Türkiye'nin ihracatının artmasına katkı sağlaması hedefleniyor.

TÜRKİYE, koronavirüs salgınının tüm olumsuz etkilerine ve en büyük ihracat pazarı Avrupa'daki uzun süreli kapanmalara rağmen 2020 yılını 169.5 milyar dolarlık ihracat ile kapattı. Şartlar zorlu olsa da küresel ihracat pazarındaki payını yükseltme ve tedarik üssü olma hedefiyle lojistik alanındaki çalışmalar hız kazandı. İstanbul Ticaret Odası da İhracat Malları Hareketi Projesi ile lojistik sektörünün sürece katkısını artırmayı hedefliyor. Projenin ilk toplantısı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı'ndan ilgili bürokratlar ve sektör temsilcilerinin katılımıyla online olarak gerçekleştirildi.



Belge sayısı azalabilir

Karayolu lojistiğinde belge sayısını azaltma yönündeki talepleri incelediklerini belirten Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdür Yardımcısı Dr. Murat Korçak, şöyle konuştu: "Belge sayısının azaltılmasına kazanılmış hakları olduğu gerekçesiyle karşı çıkan sektörler de var. Bu konudaki çözüm önerilerinizi bize iletin, belge sayısının azaltılmasına olumlu bakıyoruz. U-ETDS, sektörün geleceğini planlamak ve lojistik merkezler altyapı yatırımları açısından önemli. Pandemi sürecinde U-ETDS'yi erteledik fakat verilerine olan ihtiyacımız kesin durumda. e-irsaliye ile entegrasyon önerinizi inceleyeceğiz."

TİCARET ÜNİVERSİTESİ DESTEĞİ

İstanbul Ticaret Odası Taahhüt ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi'nin sadece sorunu aktaran değil, çözüm önerisini de yanında sunan anlayışıyla her zaman olumlu katkılar verdiğini belirten İbrahim Doğan Salman, projenin de bunun bir yansıması olduğunu söyledi. Salman, lojistik sektörünün dinamik yapısıyla ihracata ivme kazandırdığını da vurguladı. Projenin kamu ile özel sektör arasındaki işbirliğini artıracak altını çizen Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdür Yardımcısı Dr. Murat Korçak, İstanbul Ticaret Odası'nu tebrik ettiklerini, platformda yer almaktan büyük memnuniyet duyduklarını söyledi. Proje kapsamında yapılacak çalışmalara, İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Lojistik ve Taahhüt Bölümü'nün destek vereceği de kaydedildi.

MEVZUAT SADELEŞSİN

Toplantıda en fazla gündeme getirilen konu, ulaşım mevzuatının sadeleştirilmesi önerisi oldu. Avrupa ile Türkiye arasındaki ulaşım mevzuatı arasında farklılıklar bulunduğunu, durumun sektöre rekabette dezavantaj oluşturduğunu belirten İTO Meclis Üyesi Şerafettin Aras, "Avrupa'daki mevzuatta karayolu taşımacılığında bu kadar fazla belge çeşidi yok. Mevzuat orada basit ve sade bir durumda. Mesela CMR (Convention Marchandise Routier) Belgesi Avrupa'da önemli bir belge fakat ülkemizde gereken

değer verilmiyor. Mevzuat karmaşasının sadeleştirilerek çözülmesi gerekiyor" dedi. Aras, lojistikte ertelenen U-ETDS'nin (Ulaştırma Elektronik Takip Denetim Sistemi) sektöre ilave yük getireceğini ve zaman kayıplarına neden olacağını, e-irsaliye sisteminde ilgili bakanlıklar arasında sağlanacak bir entegrasyonla sorunun çözülebileceğini de savundu.

YURT DIŞI UYGULAMALAR

Sektörün salgın nedeniyle konteyner bulamama gibi geçici sorunlarının yanı sıra mevzuat gibi geçmişten gelen sorunlarının da olduğunu vurgulayan İTO Meclis Üyesi Turgut Erkeskin, "Bu süreçler lojistiği zorlaştırıyor. Bizdeki gibi bir belge sistemi dünyanın hiçbir ülkesinde yok. Yurt içindeki sorunlarımızın bir kısmını yurt dışındaki uygulamalara bakarak çözebiliriz. Merkezi gümrükleme sistemini yaygınlaştırmalıyız. Gümrüklerimiz bize daha çok güvenip daha hızlı bir şekilde bizi yetkilendirmeli. Sektörün yurt dışındaki sorunları konusunda ise ilgili ülkelerden temsilcilerin de bulunacağı bir koordinasyon kurulu olmalı" diye konuştu.



SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE SANAL FUARI'NDA BULUŞUYOR!

Hannover Messe Dijital Platformu

- 1.3 Milyon Ziyaretçi
- 2.4 milyon kez katılımcı firmalara ve ürünlere yönelik araştırma
- 13.5 Milyon kez sayfa izlenmesi
- Yaklaşık 150 ülkeden ziyaretçi
- Yaklaşık 50.000 görüşme talebi

Sanal Fuar Ana Konuları

- Akışkan gücü, Hidrolik ve Pnömatik
- Basınçlı Hava ve Vakum Teknolojisi
- Dijital Ekosistemler
- Enerji
- Lojistik
- Yan Sanayi

Ödeme Planı

Katılım bedeli : 12.000 TL (Başvuru ile Birlikte)

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Odamıza iletilmesi gerekmektedir.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler:

- Firma ve ürün tanıtım bilgilerinin yer alması
- Ücretsiz Ziyaretçi Biletleri
- Tanıtım İmkanları
- B2B Platformunda yer alma
- Görüşmelere iştirak edecek 3 firma temsilcisinin bilgilerinin sistemde yer alması
- Ürün tanıtımına yönelik 3 videonun yayınlanması
- Profesyonel ziyaretçilere ait data kaydının temini (50 Adet)

Banka Bilgileri

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM-İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "HANNOVER MESSE 2021 SANAL FUAR KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Gökhan Çapkın / Esra Yılmaz / İdil Bahçekapılı

Tel : 0212 455 61 16 / 0212 455 65 10 / 0212 455 61 13
GSM : 0530 664 86 22 / 0530 874 89 73 / 0533 959 30 56 / 0533 959 30 57
E-Posta : gokhan.capkin@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [f](https://www.facebook.com/ito) [i](https://www.instagram.com/ito) [in](https://www.linkedin.com/company/ito) [yt](https://www.youtube.com/channel/UC...) /itokurumsal



Sanayi için özel araştırma merkezi

İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren Sanayi Politikaları ve Kalkınma Merkezi, ulusal ve uluslararası kurum/kuruluşlarla işbirliği içerisinde sektörel ve akademik faaliyetler yürütüyor.

Merkezin düzenlediği ekonomi seminerleri

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sanayi Politikaları ve Kalkınma Merkezi tarafından düzenlenen seminerlerden bazılarının konu başlıkları şunlar oldu:

- Güney Kore'nin iktisadi gelişmesinde devletin rolü
- Yerel yönetimler ve tarımsal

üretim

- Havayolu sektörü ve yerleşme
- Refah toplumu için insan kaynakları planlaması
- Yapay zeka ve robot uygulamaları
- Elektronik haberleşme

sektöründe teknoloji ve düzenlemeler

- Financing the sustainable development goals in low-income countries
- Teknoloji kazanım süreçleri
- Sermaye piyasaları ve iktisadi kalkınma

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin çeşitli alanlarda bilgi üretmek, analiz etmek ve iyi örneklerle yaygınlık kazandırmak amacıyla kurduğu birçok merkez bulunuyor. Bunlardan biri de 2014 yılında kurulan Sanayi Politikaları ve Kalkınma Merkezi. Merkezin Müdürü ve İstanbul Ticaret Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Betül Gür, merkezin diğer üniversitelerle, kamu ve özel kurum ve kuruluşlarıyla ortak işbirlikleri ile ulusal ve uluslararası düzeyde çeşitli akademik çalışmalar yaptığını söyledi.



İSTATİSTİK ÇALIŞMASI

Sanayi Politikaları ve Kalkınma Merkezi, makroekonomik göstergeler ile özellikle sanayi ve kalkınma istatistiklerini derleyerek, düzenli olarak Mart 2020'den itibaren aylık olarak yayımlıyor. Bu veriler üniversitenin ve merkezin web sitesinde yer alıyor.

ULUSLARARASI KONFERANS

Doç. Dr. Gür, 2014'ten itibaren İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde SEPIP (Smart Economic Planning and Industrial Policy) Uluslararası Konferansı'nın yurt dışından üniversitelerle işbirliği içinde düzenlendiğini söyledi.

ÇALIŞMALAR VE KATILIMLAR

Doç. Dr. Gür, merkezin diğer faaliyetlerinden bazılarını şöyle sıraladı:

- Kalkınma Bakanlığı'nın 11. Kalkınma Planı (2019-2023) İmalat Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu Mevcut Durum ve Öneriler Araştırması, merkezin eski ve yeni müdürleri Prof. Dr. Murat A. Yülek, Doç. Dr. Betül Gür ve TİCARET'in öğretim üyelerinden oluşturulan bir komisyonla hazırlandı.
- Ocak 2020'de Portekiz'in Porto şehrinde Universidad de Sevilla Facultad de Ciencias del Trabajo ve World Economic Research Institute işbirliğiyle düzenlenen '1. International Conference on Economics' konferansına katılım.
- SEPIP 2020 konferansı. OSTİM Teknik Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen konferans, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sanayi Politikaları ve Kalkınma Merkezi, TCMB, Birleşmiş Milletler UNCTAD ve Yamaguchi Üniversitesi paydaşlığında gerçekleştirildi.
- Nisan 2020'de Varşova Üniversitesi'nin ev sahipliğinde düzenlenen 31. Eurasia Business and Economics Society Conference (EBES) konferansına katılım.

KALKINMA SÜREÇLERİ

İstanbul Ticaret'e açıklama yapan Doç. Dr. Gür, merkezin kurulma amacını ve hedeflerini şöyle anlattı: "Sanayi Politikaları ve Kalkınma Merkezi; Türkiye ve gelişmekte olan ülkelerdeki iktisadi kalkınma süreçlerinin ve ülke tecrübelerinin incelenmesi için kuruldu. Ayrıca sanayi politikaları ve iktisadi planlamanın kalkınma üzerindeki etkilerinin araştırılması, bu alanlarla ilgili iktisadi politikalar üzerinde araştırmalar yapılması da temel amaçlardan. Merkezin çalışmaları söz konusu alanlarda lisans ve yüksek lisans program ve müfredatlarının hazırlanmasına katkı sağlıyor."

Çalışmalarıyla lisans müfredatına katkıda bulunan merkezin faaliyet alanıyla ilgili olarak lisansüstü programlar da bulunuyor.

GLOBAL İŞBİRLİKLERİ

Doç. Dr. Betül Gür, merkezin, National University of Singapore, Ritsumeikan Asia Pacific University, Japonya ve Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı (SETA) başta olmak üzere çok sayıda kurum ve kuruluşla işbirliği içerisinde çalıştığını söyledi.

Doç. Dr. Gür, Dışişleri Bakanlığı ve İran Sanayi, Maden ve Ticaret Bakanlığı ile çalışabilecek sinai ve teknik akademik çalışmalar ve eğitim faaliyetleri konusunda görüşmeler yapıldığını belirtti. Doç. Dr. Gür, araştırma konularıyla yakın ilişkili olan bazı araştırma ve uygulama merkezleriyle de işbirliği içinde projeler olduğunu kaydetti.

COVID-19 PANDEMİSİNİN SEKTÖRLERE ETKİLERİ VE TEKNOLOJİNİN SÜREÇTEKİ YERİ

SANAYİ POLİTİKALARI VE KALKINMA MERKEZİ

Bilimsel gözle sektörel tespitler

Sanayi Politikaları ve Kalkınma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Betül Gür, merkez olarak lisans seviyesinde İşletme Fakültesi müfredatına 'Teknoloji ve Yenilik İktisadi' dersi eklediklerini belirtti. Ders kapsamında sanayi ve teknoloji müzelerine geziler de düzenlendiğini kaydeden Gür, bu çerçevede öğrencilerden kısa ödevler istendiğine dikkat çekti. Doç. Dr. Gür, bu ders kapsamında öğrencilerle 2020 bahar dönemi boyunca süren bir proje çalışması yapıldığını kaydetti.

Doç. Dr. Gür, 'Covid-19 pandemisinin sektörel etkileri ve teknolojinin süreçteki

yeri' temalı proje hakkında şunları söyledi: "Bu çalışmada her öğrenci seçtiği sektörde pandeminin etkilerini ve teknolojinin bu süreçteki gelişmesini, sektöre katkısını, ekonomik göstergelerle birlikte tespit etmeye çalıştı. Öğrencilerin bu gezi ve proje çalışmalarıyla ilgili videoları ve ödevleri, merkezimizin web sayfasında, üniversitemiz sosyal medya mecralarında ve yayınlarında yayımlandı. Bu şekilde, öğrencilerin sosyal ve ekonomik olaylara bilimsel düzeyde yaklaşabilen, süreçlerin içinde özgüvenli şekilde yer alan bireyler olmalarına katkıda bulunuluyor."

MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021
Barselona – İspanya

TEKNOLOJİNİN BULUŞMA NOKTASI

CONNECTED IMPACT
28 June - 01 July 2021

Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

MWC Barcelona 2021

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

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

Katılım Bedeli

- Minimum stant alanı** : 6m²
Katılım bedeli : 12.780 TL/m²
1.Ödeme : 1.000 TL x Talep edilen m²
Katılım sözleşmesi ile birlikte
2.Ödeme : Kalan bedelin %50'si
2 Nisan 2021
3.Ödeme : Bakiye Bedel 13 Mayıs 2021



Banka Bilgileri

- Hesap Adı** : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM-İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "MWC BARCELONA 2021 KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkin

Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 19 / 0212 455 61 16
GSM : 0530 962 01 39 / 0530 931 31 08 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / gokhan.capkin@ito.org.tr

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



Beden dilimiz

Güzelim dünyamız giderek bir kavga sahnesine dönüşüyor. İç dünyamızdaki kargaşa, başkalarıyla iletişimimizi, toplumsal kargaşalar iç iletişimimizi bozuyor. Bu karşılıklı etkileşim, iletişim kazalarımızı kartopu misali büyütüyor.

Evde, iş yerinde, sokakta iletişim kuramayan insanların elinde iki seçenek kalıyor: Ya karşısındaki ile ya da kendisiyle kavga etmek. Yani iletişim kazası ya aktif ya da pasif saldırgan bir davranışa yol açar ki, her iki sonuç da sıkıntı getirir.

Sağlıklı bir iletişimde beden dilinin öncelikli bir yeri olduğu artık biliniyor. Sözel iletişimde içerik, istenen biçimde yönlendirilebilir. Halk arasında 'Dilin kemiği yok' denir. Hâlbuki bedeninin kemiği var. İnsanlar özellikle iş ortamında yüzde 70 sözel, yüzde 30 sözel olmayan iletişimi tercih ediyor. Oysa ki günlük kullanımın tersine sözel iletişim yüzde 30, sözel olmayan yüzde 70 oranında etkili oluyor. Bu, daha az kullanılmasına rağmen daha etkili olan beden dilinin maharetidir.

Genetik yatkınlık

Sözel olmayan iletişim; bir bütün olarak vücudun, el, kol, bacaklar ve kafanın duruşu, özellikle kafa ve yüz bölgesindeki jest ve mimikleri içerir. Kişilerin duruşları, hareketleri, jest ve mimikleri, onları tanımamız için gerçekten önemli veriler sağlar. Karşımızdaki kişileri değerlendirirken söylediklerinden çok, beden dillerinden algıladığımızı önem veririz. Bazı insanların bu konuda başarılı oldukları, özellikle liderlerin beden dillerini çok iyi kullandıkları bilinir.

Beden dilini kullanmada temel kişilik özelliklerinin belirleyici rolü olduğu unutulmamalı. Örneğin içe dönük eğilimi ağır basan, çoğunlukla asık suratlı, uzun boylu, ince yapılı ve bireysel çalışmayı tercih eden kişilerin, jest ve mimikleri daha donuk olabilir. Buna karşılık genellikle orta boylu, yapılı bir vücuda sahip, gülmeyi ve yemeyi seven, arkadaş canlısı tipik dışa dönüklerin, daha renkli jest ve mimikleri olduğu bilinir. Diğer yandan insan ilişkilerinde daha rahat ve girişken olan bireylerin, kişisel ve sosyal alanları daha genişken, diğerlerinin daha dardır.

Beden dilindeki başarı doğuştan mı gelir, sonradan öğrenilebilir mi? Bu durum, akademik alanda tartışılıyor. Şu kadarını söyleyelim ki, beden dilinde başarılı olmanın arkasında genellikle genetik yatkınlık var. Ancak bu genetik potansiyelin, sonradan alınan eğitim ve çabayla beceriye dönüştürülmesi mümkün. Esas acıklı durum, genetik bir yatkınlık olmasına rağmen bunun farkında olmayıp bu potansiyeli avantaja dönüştürememek. Bildiğimiz, tanınan kimi yönetici ve liderlerin bu potansiyellerini yeterince kullanmadıklarına tanık oluyoruz.

Hâl dili

Çok önemli mesajlar verdiği halde beden imajıyla bunu desteklemeyen konuşmacılardan sıkıyoruz. Mesajları güçlü olmadığı halde bedeni, jest ve mimikleriyle hâkimiyet sağlayanlardan da etkileniyoruz. Sonuç olarak, beden dilini kullanmak kişisel bir beceridir. Kullanabilmek başarı, kullanamamak başarısızlık getirir. Konumu ne olursa olsun insanların evde, iş ortamında, toplumda sözleri kadar beden dillerine de hâkim olmaları önemli. Özellikle, bir grup insanı aynı amaçlar etrafında toplayan yönetici ve liderler için beden diline hâkim olmak çok daha gerekli. Çünkü, kendini en verimli biçimde ifade etmede sözel olmayan iletişimin belirleyici rolü var. Bu konuda başarılı olmak için konu, ortam ve karşımızdaki kim olursa olsun doğal olmak, iyi niyetli ve işini yaşıyor olmak, göstermelik jest ve mimiklere girişmemek, gelişime açık olmak, iyi bir gözlemci olmak, kendine ve başarıya inanmak öncelikle sayılabilir.

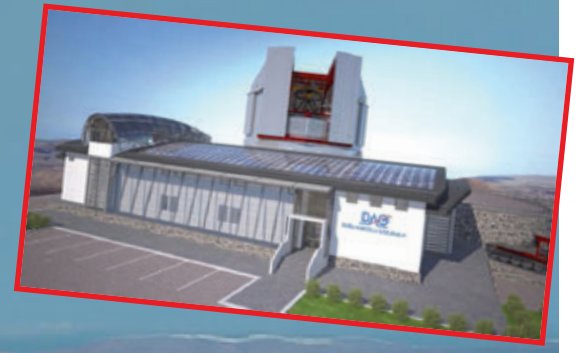
Son olarak bazen karıştırılan hâl dili ile beden dili arasındaki ince ayrıntıya da değinmek isteriz. Beden dili, vücudun çevreye verdiği daha somut, gözle görülebilen, sonuçları anında fark edilebilen maddi iletilmelerdir. Hâl dili, daha metafizik ve tasavvufi bir kavramdır. Beden dilini kapsar ama onunla sınırlı olmayıp beden ve ruh ile bir bütün olarak verilen tüm mesajları içerir. Yaşamı, alışkanlıkları, davranışları, duruşu ile kâinatın küçük bir numunesi olan insan da her varlık gibi hâl dili ile bir şeyler söyler aslında. Ne mutlu insanı okuyabilenlere.

Uzaya yeni kapı



Yıldız sistemleri

DAG Proje Yürütücüsü ve ATASAM Müdürü Prof. Dr. Cahit Yeşilyaprak, yıldızların etrafındaki uzak gezegenleri inceleyen koronagraf cihazı ihalesinin tamamlandığını söyledi. Prof. Yeşilyaprak, "İki ay önce koronagraf cihazını aldık. Bu cihaz, başka güneş sistemleri gezegenleri tespit edip inceleyecek bir optik aygıt. Bunu DAG'a kazandırdık. Bu enlem boylamda sadece konumsal olarak değil, bu tür özellikli aygıtlara sahip olma açısından büyük avantaj elde ettik" dedi.



Erzurum'da, astronomi ve uzay bilimine önemli katkı sunacak Doğu Anadolu Gözlemevi (DAG), özel teleskopla ilk ışığı almak için gün saymaya başladı. Teleskop, kırmızı ötesi bir bölgede gözlem yapma imkanı sağlayacak.

ERZURUM'daki 3 bin 170 rakımlı Konaklı Karakaya Tepeleri'nde, 2012 yılında yapımına başlanan Doğu Anadolu Gözlemevi (DAG) çalışmalarında sona gelindi. Türkiye'nin 2023 vizyon projeleri arasında bulunan projede altyapı, bina ve kubbe inşasının yüzde 95'lik bölümü tamamlandı. Benzerlerine kıyasla daha nitelikli ve özellikli donanımlara sahip optik sistemi bulunan gözlemevi için İtalya'da teleskop yapıldı. Yapımı yaklaşık 4 yıl süren ve ülkeye getirilen teleskop, gümrük işlemlerinin ardından kara yoluyla Erzurum'a götürülecek.



TEST AŞAMASINDA

Atatürk Üniversitesi Astrofizik Araştırma ve Uygulama Merkezi (ATASAM) bünyesinde, Atatürk Üniversitesi desteğiyle Yeni Nesil Üniversite Dönüşüm Projesi kapsamında yürütülen projede, teleskop kurulduktan sonra test aşamasına geçilecek. Gözlemevinde gelecek yıl ilk ışığın alınması hedefleniyor. Kaplanmak üzere Rusya'ya gönderilen 4 metre çaplı büyük ayna da haziran sonunda teslim edilecek. Haziran ayıyla birlikte kardan kapalı yolların açılmasıyla, teleskobun kurulumunun yapılabileceği belirtiliyor. Bununla birlikte teleskobun test süreci uzun sürecektir. İlk defa kendi yerinde kurulacak teleskobun mekanik, optik, elektrik-elektronik, denge ve yazılım gibi bütün testleri tamamlanacak.

UZAY PROGRAMINA KATKI

DAG, hem Milli Uzay Programı'nda üzerine düşen görevleri tamamlaması hem de uluslararası alanda Türkiye'nin bilimsel açıdan daha üst seviyelere gelmesi için teleskop ve kurulacak optomekatronik laboratuvar ile hizmet vermek üzere gün sayıyor. ATASAM, farklı kurumlarla işbirliği yaparak ve salgına rağmen üniversite yönetimiyle gerçekleşen planlı ve programlı çalışmalar sayesinde DAG'da önemli mesafeler kat etti.

Kırmızı ötesi gözlem

Doğu Anadolu Gözlemevi'ndeki (DAG) teleskop kırmızı ötesi, insan gözünün göremediği bir bölgede gözlem yapma imkanı



sağlayacak. Bunun nedeni ise Erzurum'un yüksek rakımda olması. Havanın kuru ve soğuk olması da büyük avantaj oluşturuyor. Teleskop, özellikle sınıfındaki diğer teleskoplarda olmayan hassasiyet, çözünürlük, kaliteli veri ve görüntü almak anlamında teknolojik aygıtlarla donatılmış durumda. Stratejik olarak iyi bir nokta olan, bu enlem ve boylamda, bu çapta ve büyüklükte tek teleskop olacak. Gözlemevi ayrıca, daha büyük teleskopların olduğu Şili, Hawaii, Kanarya Adaları ile ortak proje yapma imkanı sağlayacak.

Digital | miptv

12 - 16 Nisan 2021

İstanbul
Ticaret
Odası
Desteği ile



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

**DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜ'NÜN TEMSİLCİLERİ
ULUSLARARASI SEKTÖR PROFESYONELLERİ İLE
DİJİTAL PLATFORMDA BULUŞUYOR**

DIGITAL MIPTV

- 58 yıllık tecrübesiyle Avrupa'nın içerik sektöründeki öncü uluslararası fuarı
- Dijital sunumlarla küresel pazara erişme imkanı
- Fuar İdaresi tarafından ikili görüşme organizasyonu
- Sektörün üst düzey temsilcileri ile görüşmeler, online tematik toplantılar, alıcılar ve yatırımcılar ile buluşmalar.
- 14 Mayıs 2021 tarihine kadar etkinliklerin izlenmesi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- İstanbul Ticaret Odası'nın Desteği ile Firma Kayıt Ücreti 7.000 TL
- Her firmaya 1 temsilci için kayıt imkanı
- Katılımcı firma bilgileri logosu ve tanıtım videosunun yayınlanması
- Türkiye ülke sunumunda firma projelerinin tanıtılması
- İlave Temsilci Ücreti 1.775 TL

ÖDEME PLANI

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI¹⁸⁸²

Begüm Ece / Zeynep Şengül / Mustafa Çağlayan / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 09 / 455 61 08 / 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
mustafa.caglayan@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr

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

Ar-Ge ile yapay kadavra

Kemik cerrahisi eğitimlerinde kullanılacak, biyomekanik özellikleri gerçek organ ve uzuvları taklit eden malzemeler, Teknopark İstanbul'da geliştiriliyor. Kemik dokusunu mikro mimari ve anatomik şekil açısından taklit etmeyi başaran Medion Arge, canlı doku tepkisi veren yapay kadavra da üretecek.

Kompozit kemik

Kemik ve eklem dokularına odaklanarak farklı kompozit malzemelerin kompozisyonu ile ilgili ayarlamalar yaptıklarını söyleyen Prof. Dr. Fatih Küçükdemir, şu bilgiyi verdi: "Biyomekanik doku eşdeğerliğini sağlamaya çalıştık. Böylece kemik dokusunu mikro mimari ve anatomik şekil açısından taklit etmeyi başardık. Eklem bağları ve çevresindeki dokuları da oluşturduk."



SOYHAN ALPASLAN

TÜRKİYE'de yapay kadavra üretmenin temelleri, Teknopark İstanbul firmalarından Medion Arge tarafından atıldı. Medion, gerçek kadvraların yerini alacak yapay kadavra modelleri geliştiriyor. Firmanın yapay diz eklemi ile başlayan çalışmaları, eklem ve eklemi çevreleyen yumuşak doku dahil patolojik (hastalıklı) vakaları taklit eden modelleri geliştirmeye doğru evrildi.

BİYOMEKANİK ÖZELLİKLER

Cerrahların ve tıp öğrencilerinin eğitimindeki gerçek kadvraların yerini alacak kadvralarda, anatomik ve biyomekanik özellikleri gerçek organ yapılarını taklit eden kompozit malzemeler kullanılıyor. Medion Arge'nin kurucusu; Marmara Üniversitesi Tıp Fakültesi Ortopedi ve Travmatoloji Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Fatih Küçükdemir, aynı zamanda Dünya Ortopedi ve Travmatoloji Cerrahi Komitesi Üyesi. TÜBİTAK bursu ile 2013-2015 arasında ABD'de Thomas Jefferson Üniversitesi Rothman Enstitüsü'nde eklem protezleri ve ortopedik enfeksiyonlar üzerine post doktora yaptı. Prof. Dr. Küçükdemir, pek çok uluslararası mesleki organizasyonda çalışıyor. Bunlar arasında Dünya Ortopedi ve Travmatoloji Birliği (SICOT) Kalça ve Diz Cerrahisi Komitesi, Avrupa Ortopedi ve Travmatoloji Birliği'nin e-Learning Komitesi de var.

YABANCI CERRAHLARA EĞİTİM

Prof. Dr. Küçükdemir, Avrupa Diz Cerrahisi Birliği ile beraber Marmara Üniversitesi çatısı altında düzenlediği cerrahi eğitim kurslarında, 18 ülkeden birçok meslektaşına diz ve kalça protezi cerrahi eğitim kursları verdi. İstanbul Ticaret'in sorularını Prof. Dr. Fatih Küçükdemir cevapladı.

EKSİKLİKTEKİ FIRSAT

Biyomekanik ve anatomik kemik dokusu üretme fikri nasıl doğdu?
Meslek pratiğim boyunca ortopedide kullandığımız cihaz ve implantları Türkiye'de üretmek ve ülkemizi ithalat bağımlılığından kurtarmak için neler yapabileceğimi düşündüm. Bu anlamda Türkiye'de önemli bir eksiklik, pek çok da fırsat olduğunu görüyordum.

Cerrahi eğitimlerde kullandığımız kadvraların pek çok problemleri vardı. Yapay kemik modelleri ise şekil olarak gerçek organları taklit etseler de biyomekanik özellikleri açısından gerçek organlardan çok farklılardı. Yerli üretim ile ilgili hayalimi gerçekleştirmek için eğitimlerde kendi ihtiyacım olan yapay kemik modellerini, mevcutların eksikliklerini göz önüne alarak üretmeyi düşündüm. Bir yerlerden başlamak gerekiyordu.

ÜRETİM YETERLİLİĞİ

Medion'u nasıl kurdunuz?
Türkiye'nin sağlıkta dışa bağımlılığı azaltma ve yerleştirme politikası giderek güçlenirken, kendi alanımda girişimde bulunmanın zamanı geldiğine karar verdim. Yurt dışında tıbbi teknoloji üreten kuruluşları ve teknolojilerini inceleme, bazı üretici firmaları ziyaret etme fırsatı oldu. Gözlemlerimi, uygulamalarımı ve tecrübelerimi değerlendirdiğim; ülkemizin insan kaynağı, bilgi birikimi ve hammadde açısından bu üretimleri yapabilecek yeterliliğe sahip olduğunu gördüm. Böylece 2019 yılında Teknopark İstanbul'da bir startup olarak Medion Arge'yi kurdum. TÜBİTAK'tan 'Anatomik ve biyomekanik olarak kemik eşdeğeri olan model kemik üretimi' projem için destek kazandım.

TÜRKİYE'NİN İLK PROJESİ

Türkiye'de benzer bir üretim var mı?
Türkiye'de anatomik ve biyomekanik eşdeğerliği olan bir eklem modeli üretimi yok. Dünyada bu üretimi yapan biri büyük ölçekli olmak üzere üç şirket var. Anatomik olarak ve mekanik özellikler açısından doku eşdeğerliğini sağlayan sınırlı sayıda üretimden bahsedebiliriz. Fakat Medion Arge'nin üzerinde çalıştığı özellikler, bu firmalarınkinden çok farklı.

teknopark
istanbul

Milli Sanayi
için Görevde

122



Her hastalığa farklı kadavra

Prof. Dr. Küçükdemir, "Ben şimdiye kadar hiçbir kadvrada kireçlenmiş diz eklemine rastlamadım. Oysa kireçlenmiş eklem ameliyatı eğitimi veriyor ve gerçek senaryoyu taklit edemiyoruz. Ürünlerimizde hasta dokuları taklit edip, hastalığın başlangıcı, orta ve ileri evre durumuna uygun yapay eklem de üretebileceğiz. Mesela kalp cerrahi, atan bir yapay kalp üzerinde bypass ameliyatı yapabilecek. Günümüzde bu ne kadvra ile ne de yapay organ modelleri ile mümkün" dedi.

İTHAL KADAVRA

Kadavrayı nasıl temin ediyorsunuz?
Cerrahi eğitimlerde en gerçekçi ameliyat senaryosu kadvrada sağlanabildiği için cerrahi eğitimlerin en önemli eğitim materyali kadvralardır. Fakat kadvra temin etmek oldukça pahalı ve zor bir süreç. Vücudunu eğitim amacıyla kullanılmak üzere bağışlayanların vefatlarından sonra vücutları özel işlemlerden geçirilip ilaçlanıyor ve özel dolaplarda saklanıyor. Türkiye'de kadvra temininde kısıtlılıklar olduğu için ihtiyaç ithalatla karşılanıyor. Kadvraların temini, nakliyesi ve saklanması çok pahalı olduğu için bazı cerrahi eğitimlerde sadece anatomik özellikleri benzeştirilmiş yapay organlar kullanılıyor.

TEKNOPARK İSTANBUL'UN FAYDASI BÜYÜK

Teknopark İstanbul'un katkıları neler oldu?

Teknopark İstanbul, farklı disiplinlerde faaliyet gösteren bir ekosistem ve biz bu sistemin büyük faydalarını görüyoruz. Malzeme bilimi ile ilgilenen, inovasyon ve Ar-Ge yapan insanların desteğini aldık. Aynı toplantılarda görüştük, fikir tartışmaları yaptık. Teknik sorunlarda bizi yönlendiren çok kıymetli destekler aldık.

SOLUNUM KORUYUCU KASK

Başka projeleriniz var mı?
Solunum koruyucu kask projesi geliştirdik. Bu kask, yüz çehresini şeffaf bir vizör ile dış ortamdan izole ediyor. Ortamın havasını filtreleyip, temiz havayı içeri veren ve kullanımı çok rahat bir siperlik gibi düşünün. Dünyada örnekleri var ama belli standartlarda Türkiye'de üretimi olmayan bir ürün. Biz bazı patentli özellikler ekleyerek rakiplerimizden ayrışıyoruz. Bu üstünlükleri ile sektörde önemli bir yer bulacak kask, ithal muadillerine göre çok daha düşük maliyetli olacak.

TEXWORLD PARIS

Dijital Platform

1 Eylül 2020 - 1 Temmuz 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Dünyanın Tekstil Sektörü 1 Eylül 2020 - 1 Temmuz 2021 Tarihleri Arasında Dijital Platformda Buluşuyor.

1960'lı yıllardan itibaren uluslararası fuarlara firmalarımızın katılımını sağlayan İstanbul Ticaret Odası, etkin dijital platformları reel sektörümüze sunuyor.

Her yıl Şubat ve Eylül ayında düzenlenen Texworld tekstil dünyasının profesyonellerini "Texworld Dijital Platform"unda buluşturuyor.

Neden Texworld Dijital Platform?

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

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

Katılım Bedeli: 4.725 TL

Banka Bilgisi

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

• Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve "Texworld Paris Dijital Platform" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

İletişim

Gülün Gürsoy
Telefon : 0212 455 61 17
e-posta : gulun.gursoy@ito.org.tr **GSM** : 0530 151 42 33

Ruken Ayata Boztaş
Telefon : 0212 455 65 83
e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr **GSM** : 0530 151 42 37

Zeynep Ülker
Telefon : 0212 455 61 09
e-posta : zeynep.sengul@ito.org.tr **GSM** : 0530 664 86 22

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

Sektör Grupları;

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

Covid'e karşı yapay zekalı tedavi

Covid-19 ile daha etkin mücadele edebilmek için yapay zeka tarafından yönlendirilen tedavi yöntemleri geliştirilmeye başlandı.

AYŞE BAŞAK

COID-19 salgını 2020 yılının başlarında ortaya çıktığında, doktorlar ve bilim insanları hastalığa karşı varolan ilaç stoklarına dayalı etkili tedavi yöntemleri bulmak için aceleci davrandı. Çünkü Covid-19'a yönelik yeni ilaçlar bulmanın senelerce süreceği açıktı. Neredeyse tüm ülkelerde bilim insanları eldeki ilaçları efektif olarak kullanmak için farklı kombinasyonlar geliştirdi.

İLAÇ KOMBİNLERİ

MIT araştırmacısı Caroline Uhler'in ekibi, özellikle yaşlılarda Covid-19 ile mücadele etmek için kullanılabilecek, piyasada bulunan ilaçları belirlemek ve kombinlemek için makina öğrenimine dayalı bir sistem geliştirdi. Pandemi başladığında, Covid-19'un gençlere oranla yaşlı hastalara daha fazla zarar verdiği ortaya çıktı. Çeşitli genlerin hastalığın seyrinde etkili olabileceği de araştırmalar sonunda netleşti. Hastalığın seyrini etkileyen

birçok farklı değişkenin olduğu bugün artık bilinen bir gerçek.

3 AYRI KODLAMA

Bütün bunları göz önüne alarak yapay zekayı ilaç etkinliğini belirlemede kullanmaya karar veren araştırmacılar, hastalığa karşı en umut verici ilaçların kullanımını üç farklı şekilde kodladı. İlk olarak, otomatik kodlayıcı adı verilen bir makina öğrenimi tekniğini kullanarak geniş bir olası ilaç listesi oluşturdular. Daha sonra hem yaşlanma hem de SARS-CoV-2 enfeksiyonu ile ilgili gen ve protein ağını haritaladılar. Son olarak, o ağdaki nedenselliği anlamak için istatistiksel algoritmalar kullandılar.

İlaç şirketleriyle paylaşılacak

Caroline Uhler, ekibin bulgularını ilaç şirketleriyle paylaşmayı planlıyor. Bu özel çalışma Covid-19'a odaklanırken, araştırmacılar çerçevelerinin genişletilebilir olduğunu söylüyor. Geliştirilen bu platformun diğer enfeksiyon veya hastalıkların tedavisine yardımcı olmak için de uygulanabileceğine inanıyorlar.



Mobil karbon yakalama tesisi devrede

Danimarka Teknik Üniversitesi'nde ağaçlardan ilham alınarak, mobil karbon yakalama tesisi kuruldu.

BİYOGAZ, başlıca sera gazları olan metan ve CO2'den oluşur. Isı üretmek için hemen yakılabilir, ancak iki gazı ayırmak da mümkün. Örneğin, metan doğalgaz tedarikinde kullanılabilirken, CO2 genellikle çevreye salınır. Saf CO2, aslında değerli bir kaynak. Bu nedenle araştırmacılar şimdi karbonun nasıl etkili bir şekilde elde edilebileceğini inceliyor.

Hepimizin bildiği üzere ağaçların en karakteristik özelliklerinden biri de gövdelerinin uzunlukları. Bu projede ağaçlardan ilham alınarak CO2, çeşitli katkı maddeleri içeren bir sıvı ile temas ettiği uzun borulardan geçiriliyor. CO2 sıvıyla teması sonrasında tutuluyor, bu işlemin ardından kükürt ve diğer biyogaz kalıntıları olmadan daha saf bir biçimde tekrar elde edilebiliyor. Böylece

bir kaynağa, yani yeniden satılabilen veya başka amaçlar için kullanılabilen bir ürüne dönüştürülüyor.

ATIK DEĞİL EMTİA

Araştırmanın başındaki isim olan Prof. Dr. Philip Fossbøl, "CO2'yi istenmeyen bir atık ürün olarak görmek yerine, onu bir emtia olarak görebiliriz. Günümüzde CO2, gıda ve ilaç endüstrileri de dahil olmak üzere hammadde ve çok çeşitli amaçlarla kullanılıyor" dedi.

Prof. Dr. Fossbøl, Danimarka Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünde, CO2'nin sentetik havacılık yakıtı üretiminde kullanılıp kullanılamayacağını da araştırdıklarını söyledi. Önümüzdeki birkaç yıl içinde mobil tesisin farklı bağlamlarda nasıl test edileceğine dair ayrıntılı bir plan da ayrıca hazırlanıyor.

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

in /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr



Girişimcilikte bir şarkı hikayesi

Temelleri üniversiteli gençler tarafından atılan Shazam, girişimcilikte ilham veren ilginç bir hikayenin kahramanı. Şarkıların adını ve sanatçısını bulmak için 1999 yılında kurulan Shazam, 2015 yılında 1 milyar dolar değerlemeye ulaştı. Kurulduktan 14 yıl sonra kâr açıklayan şirket, 2017 yılında Apple'a satıldı.

CEYHUN KUBURLU

BİR grup arkadaş, bundan 22 yıl önce Londra'da bir kafede müzik dinlerken, milyar dolarlık bir şirketin temellerini atacaklarından habersizdi. Microsoft'ta çalışan Chris Barton, okuldan arkadaşları Philip Inghelbrecht ve Dhiraj Mukherjee ile aklardaki iş fikirlerini değerlendiriyorlardı. Tam bu sırada bulundukları ortamda çalan bir şarkı, Barton'un dikkatini çekti. Chris Barton, önce arkadaşlarına şarkının ismini sordu, sonra da çevredekilere. Fakat kimse şarkının ismini bilemedi. Sonunda masalarına yaklaşan bir genç Barton'a bu şarkının popüler rock grubu The Offspring'in 'Self Esteem' olduğunu söyledi. Barton, yanından hiç ayırmadığı kağıttaki listeye bu şarkıyı yazdı. Ama asıl önemlisi, o gün aklına gelen iş fikri ile 'Shazam' gibi bir devin doğmasına neden olacaktı. O gün o masada konuşulanlar, yıllar sonra Shazam'ın kurulması ve 2017 yılında Apple tarafından 400 milyon dolara satın alınmasını sağlayacaktı.

15 SANİYEDE SMS GELİYORDU

Gençlerin aklına gelen ilk fikir, radyo istasyonlarına bir yazılım kurarak, çalan şarkıların isimlerini merak eden kullanıcılara SMS göndermek oldu. Lansmanı 2002 yılında yapılan Shazam'ın hafızasında yaklaşık bir milyon şarkı kayıtlıydı. O yıllarda henüz akıllı telefonlara, uygulamalara, Spotify'a ya da iTunes'a sahip değildik tabii. Shazam kullanmak için bir numarayı aramanız gerekiyordu. Telefonunuzu çalan şarkıya yaklaşıyor ve bekliyordunuz. 15 saniye içinde sistem size şarkıya dair detayları içeren bir SMS gönderiyordu. Evet, biraz uzun süren bir süreçti ama Shazam'ın hem altyapısındaki teknoloji hem kendi, zamanının çok ötesindeydi.

İLK YATIRIM 1 MİLYON DOLAR

Gençlerin ellerinde kullanabilecekleri bir teknoloji yoktu. Üstelik yaptıkları işten para kazanabileceklerinden emin değildiler. Buna rağmen şanslarını denemek istediler. Önce mevcut işlerini bıraktılar. Yeni bir şirket kurdular. Kısa mesaj yollayarak çalışan şirket, mobil operatörlerle de yakın ilişkiler kurdu. Bu süreçte gerek telefon zil sesi şirketleriyle gerek cep telefonu üreticileriyle, sonrasında da iTunes'la işbirliği yapan Shazam, beraber çalıştığı herkese çok para kazandırıyor gibiydi. Şirketin çalışan halde kalmasını sağlayan gelir akışının büyük bir kısmı, dışarıdan fonlamayla elde ediliyordu. Melek yatırımcılardan alınan ilk bir milyon dolarlık yatırım, kurucuların eline 2000 yılında geçti. Ekip, 2001'de yatırımcılardan 8.5 milyon dolar yatırım alarak işe devam etme şansını yakaladı.

14 YIL SONRA KÂRA GEÇTİ

Bütün bu yolculuk kurucu ortaklar için de yorucu olmuştu. Her ne kadar 1999 yılında kurulan şirketin lansmanı 2002 yılında yapılmış olsa da takvimler 2003'ü gösterdiğinde, dört ana kurucudan sadece biri işe devam ediyordu. 2015 yılında şirket değerinin yaklaşık bir milyar dolar olduğu açıklandı. Ancak Shazam'ın kâr etmesi için kurucularının çok beklemesi gerekmişti. Kurulduktan 14 yıl sonra reklamlardan elde edilen gelirler sayesinde kâra geçen Shazam, zamanının ilerisinde olmanın bedelini uzun süre kâr edememekle ödedi.

Shazam'ın önemli kilometre taşları

1999

Chris Barton, Philip Inghelbrecht, Avery Wang ve Dhiraj Mukherjee tarafından kuruldu.

2013

Dünyadaki en popüler ilk 10 uygulamadan biri haline geldi.

2014

Shazam uygulaması aylık 100 milyondan fazla kullanıcıya ulaştı.

2016

Shazam mobil uygulaması 1 milyardan fazla kez indirildi ve kullanıcılarının 30 milyardan fazla 'Shazam' gerçekleştirdiği açıklandı..

2017

Apple, Shazam'ı 400 milyon dolara satın aldı.

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

KATILIM BİLGİSİ

Minumum stant alanı :	9m ²
Katılım bedeli :	5.355 TL/m ²
1. Ödeme :	Başvuru ile birlikte talep edilen m ² x1.000 TL
2. Ödeme :	Bakiye katılım bedelinin %50'si
3. Ödeme :	Bakiye iştirak bedeli
• Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.	

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİSİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu

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](https://www.facebook.com/itokurumsal)



2017'de satıldı

Shazam, yaklaşık 18 yıllık yolculuğunda toplam 12 turda 143.5 milyon dolar yatırım aldı. Şirket, 2015'te aldığı son yatırım turunda toplamda 1.02 milyar dolar değerlemeye ulaşmıştı. Apple'ın teklifi Shazam yönetim kurulunda büyük tartışmaya neden oldu. Ancak gelir büyümesinin yavaşlamasından dolayı Apple'ın 400 milyon dolarlık teklifine olumlu bakıldı ve 2017 yılında dünya devinin bünyesine girdi.

Diploma-yeterlilik ilişkisi veya belgenin itibarı

Kayserililere ithafen söylenen bir söz var; “Biz alırken kazanırız” demişler. Bu sözün ticari olarak ne manaya geldiğini uzmanlarına bırakalım ve eğitime ilişkin uyarılamanın anlamına odaklanalım.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Bilindiği üzere itibarı yüksek liseleri ve üniversiteleri, akademik başarısı yüksek öğrenciler tercih ediyor. Dolayısıyla bu kurumlar da aslında Kayserililer gibi ‘alırken kazanmış’ oluyorlar. Buralara akademik başarısı düşük öğrenciler gelseydi buradan başarılı öğrenci çıkar mıydı bir düşünün.

Eğitim elbette önemli, ancak sadece mevcut kapasiteyi iyi bir eğitimle daha yükseğe çıkarabilme özelliğine sahip. Ters pek mümkün olmaz. Bu açıdan Galatasaray Lisesi, Boğaziçi ve Orta Doğu Teknik Üniversiteleri gibi kurumlar ‘alırken kazanan’ taraftadırlar. Elbette ‘alırken kazanmak’ potansiyelin transferidir fakat niteliğinizi güncel tutma başarısını da gösterebilmeniz gerekir. Bu nedenlerle de eğitimde geleneğin önemli olduğu husus tartışılmaz bir gerçektir.

Bilindiği üzere meslekler örgün eğitim ile kazanılmaya başladığından bu yana, ismi değişmekle birlikte okul adına bir belge düzenlenir. Bireyler bununla iş bulma ve ardından kariyer peşinde koşarlar. Bize verilen ve diploma dediğimiz bu belge, elbette genel bir karnemiz mahiyetinde olup iş başvurularında istenen ve resmi bir tarafı da bulunan bir belge kabul edilir. Bunun değerini belirleyen unsurlar; belgeyi aldığımız kurumun konumu, belgenin derecesi, dil bilme ve kazanılmış beceriler mahiyetindeki diğer yan yeterlilikler ve nihayetinde bizzatıhi sizin duruşunuz ve çevreniz, tüm bunlar belgenin itibarını oluşturur ve size bir kapıyı açabilir.

Güçlü korelasyon hedefi

Günümüzde ise diploma ismini verdiğimiz belge, henüz geçerliliğini koruyor. İş bulma ve kariyer planlamasında fonksiyonelliğine bir halel gelmedi. İstisnai hallerin dışında itibarı durumu devam ediyor. Elbette resmi makamlar nezdinde bütün diplomaların değeri aynıdır fakat itibarı farklı olabilir. Bu ise daha çok özel kuruluşlarda dikkate alınır. Devlet kuruluşlarında ise sınavın dışında, bir şekilde yeterlilik ölçülüyorsa dikkate alınır.

Asıl olan ise belgenin objektivitesi ve yeterlilik arasındaki korelasyondur. Bu ilişki zayıf ise belgenin itibarı zayıf, güçlü ise kuvvetlidir. Hedef olarak elbette söz konusu korelasyonun güçlü olması konulur. Yeterlilik; sadece belgenin itibarı ile sınırlandırılmaz, ona destek olacak kazanımların mevcudiyetini de gerektirir. Diğer bir deyişle belge ve yeterlilik ilişkisi ne kadar güçlü ise belgenin itibarı da o denli güçlüdür.

Belgenin fonksiyonu

Bu durumda belgenin işlevi, gelecekte nasıl ve ne ölçüde devam edecek veya değişecek sorusu önem kazanıyor. Meslekler, eğitimle kazanılmaya devam ettiği müddetçe o kurumdan mezuniyeti gösteren belgenin fonksiyonu süreçtir elbette. Burada önemli olan eğitim kurumlarının meslek kazandırıcı boyutunu, gelişmeleri takip ederek ve güncelleyerek devamlılığı olan bir gelişme seyri içinde bulundurmalarıdır.

Meslek okullarından üniversitelere kadar eğitim kurumları öğrencilerin mezuniyetlerini ifade eden ve diploma dediğimiz belgenin itibarını inşa etmeyi, korumayı ve geliştirmeyi çok önemserlerse her iki taraf için de kazanımlı olur. Sonuç olarak; piyasa koşulları ve talebi, diplomanın itibarı, bireylerin meslek için yeterliliği ile korelasyonuna bakılacaktır. Nihayetinde kariyer yolculuğunda ‘alırken kazanan’ kurumlardan mezun olmayanlar için kişisel donanımlar ve gayretler daha bir önem taşıyor.

Surre alayı: Hac kervanı

Surre Alayı ve Mahmil-i Şerif’in Hicaz’a Doğru Yola Çıkışı, serginin ana bölümlerinden birini oluşturuyor. ‘Surre’nin kelime anlamı ‘içine altın ve para gibi kıymetli eşyaların konulduğu kese’, terim olarak her sene hac mevsiminden önce, Mekke ve Medine’ye gönderilen hediyeleri ifade ediyor. Haremeyn’e Surre göndermek; Abbasilerin başlattığı, Eyyubi, Memluk ve Osmanlı’nın devam ettirdiği kadim bir gelenek. Yavuz Sultan Selim’in ‘Hadimü’l Haremeyn’ (Mekke ve Medine hizmetkarı) olmasıyla birlikte surre İstanbul’dan gönderilmeye başlandı. Sultan tarafından mukaddes topraklara gönderilen Surre-i Hümayun, kafilenin İstanbul’dan yola çıkması esnasında yapılan törene ve emaneti taşıyan birliğe ise Surre alayı denirdi. Surre-i Hümayun’da Mekke ve Medine eşrafı ile ihtiyaç sahiplerine dağıtılmak üzere hediyeler olurdu. Surre alayının taşıdığı en mühim hediye, o yıl Kabe’ye örtülecek olan yeni örtüydü.

Osmanlı döneminde İstanbul, hac yolculuğu öncesi bir toplanma merkeziydi. 6-7 ay sürecek kutsal yolculuk, Ayrılık Çeşmesi’nden başladı. Pandemi nedeniyle bu yolculuklar mazide kaldı. Ancak, ‘Mukaddes Yol: Osmanlı’dan Günümüze Kabe Örtüleri ve Hac Hatıraları Sergisi’, bugünlerde tarihi bir yolculuk yaşıyor.



‘Mukaddes yol’da tarihi bir yolculuk

DİLŞAH KEFLİOĞLU

PANDEMİ sadece işimizi, ticaretimizi değil, dini hayatımızı da derinden etkiledi. Covid-19 salgınıyla inananlar, küresel katılımı ilk kez geçen yıl hac ibadetini yapamadı. Aşılamlar ümit veriyor, ancak bu yıl da hacın açılıp açılmayacağı belirsizliğini koruyor. Mübarek üç ayların başladığı bu günlerde umre ziyaretleri de mümkün olmadığından inananlar buruk ve hüzünlü... İşte böyle bir ortamda Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı himayesinde organize edilen ‘Mukaddes Yol: Osmanlı’dan Günümüze Kabe Örtüleri ve Hac Hatıraları Sergisi’, ziyaretçiyi tarihi bir yolculuğa çıkarıyor.

KUTSAL TOPRAKLAR

‘Yol’ teması üzerinden kurulan sergi, Sultanahmet’te bulunan Türk ve İslam Eserleri Müzesi’nde (TİEM) sanatseverlerin ve tarih meraklılarının beğenisine sunuluyor. Sergide, kutsal topraklar Mekke, Medine ve Kudüs ile ilgili Osmanlı döneminden bugüne uzanan tarihi bir yolculuğa çıkılıyor. Koleksiyoner Bekir Kantarcı’nın yaklaşık 30 yıllık bir zaman diliminde yurt içi ve yurt dışından edindiği eserlerden derlenen serginin küratörlüğünü Hasan Mert Kaya üstleniyor. Küçüklü büyüklü 400’den fazla eserin yer aldığı sergi, hafta içi 10.00 ile 16.00 saatleri arasında ücretsiz olarak ziyaret edilebilecek ve 1 ay boyunca açık kalacak.

İSTANBUL’DAN BAŞLIYOR

Sergide, önce asırlarca kutsal topraklara hizmet götüren Osmanlı Devleti’nin başkenti İstanbul’dan başlayan yolculuk anlatılıyor. Sergi, ‘Surre Alayı ve Mahmil-i Şerif’in Hicaz’a Doğru Yola Çıkışı’, ‘Tarihi Hicaz Demiryolu’, ‘Osmanlı’nın Kutsal



Fotoğraflar: Abdülkadir Yıldız

Beldelere Olan Hizmetleri’, ‘Osmanlı Dönemi Kabe ve Hz. Muhammed’in Kabir (Ravza) Örtüleri’, ‘Osmanlı Sonrası Kabe Örtüleri’, ‘Kutsal Topraklara Ait Objeler ve Hatıralar’, ‘Eski Dönem Nostaljik Hac Hediyelekleri’ ile ‘Sanatta Kabe ve Kutsal Topraklara Olan Sevgi’yi işleyen eserlerin tanıtıldığı bölümlerden oluşuyor. Ana sergi alanına ek olarak Kabe’nin tarihi geçmişinin ve kutsal topraklardaki önemli Osmanlı dönemi hizmetlerinin anlatıldığı video ve infografik alanı da ziyaretçilerin dikkatine sunuluyor. Serginin öne çıkan eserleri arasında Bekir Kantarcı koleksiyonundan farklı dönemlere ait nadir Osmanlı dönemi Kabe örtüleri, Kabe’yi süsleyen kemer kuşak yazılarından örnekler, Kabe örtüsünün özel köşelerini oluşturan panolar, Surre Alayı çanta ve sandıkları, Hicaz Demiryolu’na ait çeşitli madalya ve belgeler, Osmanlı Devleti’nin Hicaz’ı idare ettiği günlere ait resmi yazışma belgeleriyle yine Osmanlı dönemi Hac vekaletname ve şahadetnameleri yer alıyor. Yine sergi kapsamında Osmanlı dönemi meşhur hattatlarından Kazasker Mustafa İzzet Efendi’ye ait Kabe tasvirli bir Hilye-i Şerif ile Mescid-i Nebevi’nin yazılarını yazan hattat Abdullah Zühdi Efendi’nin eserleri de görülebiliyor.



Her yıl değişen Kabe örtüleri

Kabe’nin iç ve dış duvarlarının örtülmesi, İslamiyet öncesine dayanan köklü bir gelenek. Abbasiler döneminde, 776 senesinde ilk defa yazı işlemeli Kabe örtüsü hazırlatıldı. Keten, yün ve ipek kumaştan elde edilen örtü üzerine misk ve amber sürülerek Kabe’ye örtüldü. Mısır’ın fethiyle kutsal toprakların hizmetlerini de devralan Yavuz Sultan Selim, Kabe örtülerinin eskiden olduğu gibi Mısır’dan gönderilmesini istedi. Kanuni Sultan Süleyman döneminde Kabe’nin dış örtüsü Mısır’da, iç örtüsü ise İstanbul’da

hazırlanmaya başlandı. Her yıl yenisi hazırlanan Kabe örtüsü, Surre alayı ile gönderilir ve eski örtü İstanbul’a getirilirdi. İstanbul’a getirilen Kabe ve ravza örtüleri, vefat eden önemli kişilerin tabutlarının üstüne puside olarak kullanılmak üzere hediye edildi. Günümüzde her yıl değiştirilen Kabe örtüsünün eskisi zembere suyuyla yıkandıktan sonra müzelerde sergilenmesi için farklı İslam ülkelerine ve hediye olarak İslam dünyasındaki çeşitli şahsiyetlere gönderiliyor.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Mağazacılık

Kitapta, mağazacılığa ilişkin şu konular yer alıyor: Satıştan yönetime tüm kadrolar için mükemmel hizmet ve etkili satışın yolları, hazır giyim, gıda, gıda dışı, kategori mağazacılığı ve yeme içme sektörü için örnek satış ve hizmet diyalogları, e-ticaretin mağazacılığa etkileri, kötü hizmetin verdiği zararların boyutları, 35 yılı aşkın mağazacılık deneyimiyle pratik öneriler, ilk karşılaşma anında satış garantisi almanın yolları, ürünün faydalarını sunmaya örnekler, mağazacılıkta satış gerçekleştiren soru örnekleri, ürünü denetlemenin pratik yolları, müşterilerin sık rastlanan itirazlarına cevap örnekleri, satışta doğru beden dili, başarılı mağazacıların özellikleri. *Suat Soysal/Remzi Kitabevi*



Tahkim ve uygulanacak hukuk

Milletlerarası tahkimde uygulanacak hukuk konusu, alanında en tartışmalı konulardan biridir. Uyuşmazlığın esasına uygulanacak hukuk, tahkim anlaşmasına uygulanacak hukuk veya tahkim usulüne uygulanacak hukuk gibi farklı alanlarda ortaya çıkabilir. Milletlerarası tahkimde uygulanacak hukuk konusu, Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi ve İstanbul Tahkim Merkezi’nin birlikte düzenledikleri bir sempozyumda ele alındı. Sempozyumda sunulan bildiriler bu yayın ile akademisyenler ve uygulamacılar ulaştırılıyor. *Berk Demirkol/On İki Levha Yayıncılık*



Covid-19 döneminde yönetim ve girişimcilik

Kitapta, işletme faaliyetlerini ve stratejilerini, örgütsel süreçleri ve girişimcilik faaliyetlerini salgınla birlikte yeni ortaya çıkan koşullara nasıl adapte edebilecekleri konusunda girişimcilere ve işletme yöneticilerine önemli bilgiler veriliyor. Kitap; Covid-19 Döneminde Ekonomi ve İşletme Yönetimi, İşletmelerde Stratejik Yönetim, İşletmelerde Örgüt Yönetimi, İşletmelerde Bilgi Yönetimi ve Girişimcilik olmak üzere 5 ana bölümden oluşuyor. İşletmelerin geliştirdiği başarılı stratejik uygulama örneklerine de kitapta yer veriliyor. *Duygu Hıdıroğlu/Nobel Bilimsel Eserler*



Sadece bir finans kuruluşu değilsen, imkânlarını vakfedersin.

Yüzlerce yıldır memleketine hayır sağlayan vakıf kültüründen ilham aldık, 5 yılda katılım finans sektörünün en güçlü sermayeli kuruluşu olduk.

