



Girişimcilikte hedef küresel

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), üç yılda 4 binden fazla girişime ev sahipliği yaptı. Toplam yatırım değerlendirme miktarı 172 milyon TL'yi geçti. BTM, 2021'de Türkiye'yi küresel bir girişimcilik merkezine dönüştürmeyi hedefliyor. ■ 2'de



Hayalleriyle başardılar

İsveçli iki kafadarın "Dünyadaki tüm müzik albümlerini tek bir çatı altında toplamak" hayali, 50 milyar dolarlık bir şirketin temellerini attı. Ceyhan Kuburlu ■ 18'de



Hibe ve kira DESTEĞİ

Pandemiden olumsuz etkilenen esnafa üç ay boyunca verilecek hibe ve kira desteğine başvurular 8 Ocak'ta sona erecek. ■ 15'te

Borç yapılandırma için ek süre

■ 3'te

İngiltere - Türkiye STA'sı AB'yi düşündürecek



Türkiye'nin, Birleşik Krallık ile imzaladığı Serbest Ticaret Anlaşması ile iki ülke arasındaki ticaretteki belirsizlik giderildi. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Bu anlaşma, Gümrük Birliği'ni güncellemede ayak direyen AB'yi düşünmeye zorlayacaktır" dedi. ■ 7



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

1 OCAK 2021 YILI: 63 SAYI: 3141

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Aşıyla reform yılı

Salgının olumsuz etkilerini, pratik çözümlerle atlatan iş dünyası, 2021'den umutlu. Döviz ve faiz kuru dikkatle takip edilirken, ekonominin gündeminde aşı ve reformlar var.

PARA VE FİNANSMAN

Ticaretteki ani daralmayı dijitalleşme ve kamu destekleriyle aşan işletmeler, üretim gücünü koruyarak 2021'e ulaştı. Sıkı para politikası ve pahalı finansman ile girilen yılın seyrini, aşılamadaki başarı belirleyecek.

DIŞ YATIRIMLAR

Yeni yıla dair beklentilerin başında ise ekonomi ve hukuk alanındaki reformlar geliyor. AB ile ilişkiler ve dış yatırım açısından kritik görülen reformlar için düğmeye basıldı. Bütçeden sonra reform mesaisi başladı. ■ 8'de



Adem ORHUN



Şeref KILIÇLI

Küresel ekonomiyi destekler büyütecek

Küresel ekonomideki toparlanmanın öncülüğünü de aşı yapacak. OECD, hızlı yapılacak aşılama kampanyası ve hükümetlerin mali desteğinin devam etmesiyle 2021'de küresel gayri safi yurt içi hasılanın yüzde 4.2 artmasını bekliyor. ■ 9'da



Kolaj: Osman Kuvvet

Sağlıklı bir yıl olsun

2021'in, sağlık ve bereket getirmesi dileğiyle...

Malezya ile 2023 hedefi sıfır gümrük

■ 12'de

AB ile Çin'den kritik anlaşma

Avrupa Birliği, Çin ile ekonomik ilişkileri modernize etme yönündeki en kapsamlı teşebbüste kritik dönemeci aştı. Yedi yıl süren müzakerelerin ardından, geleceğe yönelik yatırım anlaşmasının şartlarına ilişkin mutabakata varıldı. ■ 5'te

Yerli teknoloji dijital sim kart

Mobil cihazlarda sim kart değiştirme veya kaybetme sorununu ortadan kaldıran eSIM çözümü artık yerleşti. Uzaktan yüklenebilir yüzde 100 yerli ve milli 'eSIM', bu yıldan itibaren kullanılmaya başlanacak. eSIM, hem makinalar arasındaki iletişimi hem de veri güvenliği için avantaj sağlayacak. Osman Kuvvet ■ 20



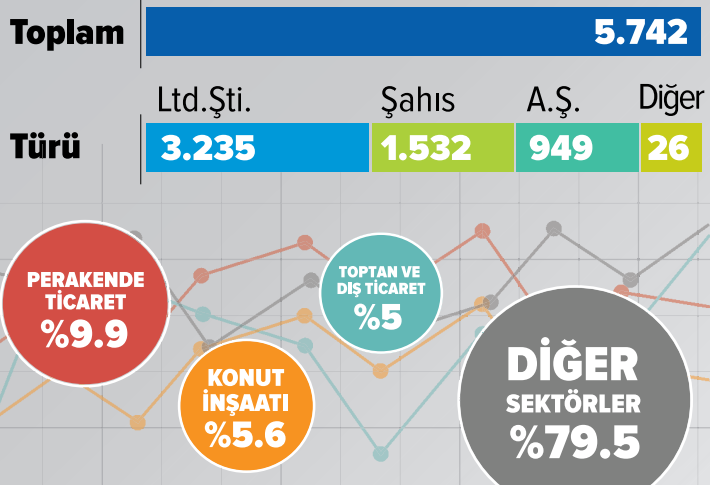
Mehmet Akif filmi 100. yılda vizyonda

Mehmet Akif Ersoy'un, İstanbul'un işgalinden İstiklal Marşı'nın kabul edildiği tarihe kadarki hayatını anlatan filmin çekimi tamamlandı. Çekimleri Ankara, Konya ve İstanbul'da yapılan Akif filmi, milli marşın kabulünün 100. yıl dönümü olan 12 Mart'ta vizyona girecek. ■ 19



Akif

İSTANBUL'DA YENİ KURULAN FİRMA SAYILARI VE SEKTÖRLERİ (ARALIK)



Faizsiz ve vadesiz kaynağa yatırımcı akını



Şirketlere faizsiz ve vadesiz finansman imkanı sunan Borsa İstanbul'da geçen yıl 8 yeni halka arz işlemi gerçekleştirildi. Bu arzlardan da 1.1 milyar lira kaynak sağlandı. Geçen yıl, işlem gören bütün şirketlerin toplam piyasa değeri ise 1 trilyon 909 milyar lira oldu.

- Arzda ortalama maliyet
- Şirketlerin avantajları
- Kurumlar vergisi indirimi

Şeref Kılıçlı ■ 10'da

Yatırımlar 172 milyon TL'yi geçti

- BTM girişimleri, 2020'nin ilk 4 ayında yaklaşık 3 milyon TL satış geliri elde etti.
- Yatırımcı eşleştirme süreçleri kapsamında 142 yatırım eşleştirmesi sağlandı.
- EnerjiSA Üretim, ING Bank, Tofaş gibi önemli kurumsal şirketler, StartersHub, ScaleX Ventures, 500 İstanbul gibi yatırım ağları ve güncel yatırım fonları ile işbirlikleri için görüşmeler gerçekleştirildi.
- BTM girişimlerinin aldığı toplam yatırım değerlendirme miktarı 172 milyon TL'yi geçti.

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), bugüne kadar 4 binden fazla girişime ev sahipliği yaptı. Hem yürüttüğü programlar hem de startup'larıyla başarılı işlere imza atan BTM, 2021 yılında Türkiye'yi küresel bir girişimcilik merkezine dönüştürmeyi hedefliyor.

BTM, Türkiye'yi küresel girişimcilik merkezi yapacak

TUĞÇE ÖZKUŞ

PANDEMİYLE birlikte inovasyonun ve startup'ların önemi daha net görülürken, girişimcilik katkısı sağlayan tüm mekanizmalar da her zamankinden daha fazla anlam kazanıyor. Dünyanın yaşadığı sorunlar ve bu sorunların ekonomik sonuçları, yenilikçi fikirlerin arayışına neden olurken, bu fikirlerin hayata geçirilmesinde ise BTM gibi girişimcilik merkezleri önemli bir rol model niteliği taşıyor. İstanbul Ticaret Odası tarafından üç yıl önce kurulan BTM, hem girişimcilere hem de yeni nesil startup yatırımcılığına yönelik

gerçekleştirdiği çalışmalarla öne çıkıyor. Bugüne kadar 4 binden fazla girişimciye ev sahipliği yapan BTM, 2020 yılında gerçekleştirdiği çalışmalar ve start-uplarıyla başarılı işlere imza attı.

FULYA YERLEŞKESİ

Pandemi sürecinde de çalışmalarına hız kesmeden devam eden BTM, 2020'nin ilk etkinliği olarak İstanbul Kalkınma Ajansı desteği, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Valiliği, Teknopark İstanbul ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ortaklığıyla yürütülen küresel doğan startup'lara



yönelik Winglobal Programı'nın sahne etkinliği ve BTM Fulya Yerleşkesi açılış törenini gerçekleştirdi. Etkinliğe, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank da katıldı.

Winglobal Sahne kapsamında 16 BTM girişimcisi sahnede sunum yaptı. BTM'nin yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgi alan Bakan Varank, BTM bünyesinde bulunan 100'den fazla startup'la görüştü ve projelerini dinledi. Winglobal Programı'nu başarıyla bitiren 5 girişimci ise ABD'de Silikon Vadisi'ne götürülerek, melek yatırım ağları ile bir araya geldi, BTM girişimcileri, ABD'de kendileri için özel olarak düzenlenen 'Demo Day' etkinliğinde yabancı yatırımcılara projelerini anlatma fırsatı da elde etti.

75 MEZUN YATIRIMCI

Sadece ekosistemdeki girişimcilere değil, aynı zamanda yatırımcılara yönelik de önemli çalışmalar yürütülen BTM'de, 2020 yılında yeni bir programa daha start verildi. İş dünyasındaki isimlerin birer startup yatırımcısı ve mentoru olması amacıyla 'Yatırımcı Kulübü Programı'na başlatılan BTM; eğitimler, söyleşiler ve atölye çalışmalarından oluşan bir programı devreye koydu. Program kapsamında startup ekosistemdeki önemli isimler; startuplar, risk sermayesi şirketleri ve melek yatırımcılık gibi konularda yatırımcı adaylarına eğitimler veriyor. Startup ekosisteminde bulunan önemli yatırımcılarla söyleşilerde ise geleneksel ekonomiyi temsil eden katılımcılar, startup yatırımcılığı dünyasını daha yakından tanıma fırsatı elde ediyor. Bugüne kadar 32 yatırımcı adayını mezun eden program ile 2021 yılında en az 75 yatırımcı adayının mezun edilmesi hedefleniyor.

3.156 KİŞİYE EĞİTİM

BTM, pandemi döneminde, eğitimlerine de online olarak devam etti. Mart ve temmuz ayları arasında 229 saatten oluşan 106 eğitime, toplam 3 bin 156 kişi katıldı. Türkçe ve İngilizce olmak üzere girişimcilere yönelik iş planı, pazar analizi, marka ve patent gibi konuların yer aldığı ve toplamda 10 modülden oluşan online eğitim sisteminin 580 kullanıcı faydalandı. Pandemi sürecinde Instagram üzerinden yapılan canlı yayın söyleşilerine ise 10 bine yakın izleyici katıldı.

Değer ve nitelik odaklı çözümler geliştiriyoruz

İş dünyasının yenilikçi iş fikirlerine ve projelerine daha çok yatırım yapması gerektiğini belirten BTM Genel Direktörü İbrahim Elbaşı, "Ülkeler arasındaki rekabetin en belirleyici unsuru, girişimcilik ekosistemleri arasındaki rekabet olacak" dedi. BTM'nin, milli teknoloji hamlesi doğrultusunda geliştirdiği faaliyetlerle çok yönlü bir kalkınma argümanı sunduğuna dikkat çeken Elbaşı, "Bunu da girişimcilik konseptiyle ve sürdürülebilir değer yaklaşımlarıyla yapıyor. Girişimcilerimiz gibi bizler de değer ve nitelik odaklı çözümler geliştiriyoruz, geliştireceğiz. Çok yakın zamanda bilgiyi ticarileştiren, değerlendiren ve uygulayan topluluklar, girişimciler; ülkemizin refahına, küresel rekabetine ve ekonomik kalkınmasına etki edecek yegâne sermaye teşkil edecekler. BTM ise bu sürecin merkezinde yer almaya bugün olduğu gibi yarın da devam edecek" dedi.



TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

Paris - Fransa
5 - 8 Temmuz 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

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'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak 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 ünvanı ve "TEXWORLD EVOLUTION 2021 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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 : gulin.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 | [in](#) [f](#) [t](#) [e](#) / itokurumsal

Mucit girişimciler



500'den fazla başvuru yapıldı. 5 haftalık bir eğitim sürecini tamamlayan mucit girişimciler, ürünlerini 'BTM Mucitler Sahnesi'nde yatırımcılara sundu.

Yükselen markalar

Yükselen Markalar Projesi ile 400'den fazla kadın girişimcinin Türkiye'de markalaşmalarının sağlanması, kültürel öğeleri taşıyan ürünlerin tasarlanması, sergilenmesi ve pazarlanmasına katkıda bulunulması, yurt dışında bilinen global bir marka oluşturulması, katma değeri yüksek ürünlerle ihracat yapılması konusunda önemli bir çalışmaya imzaya atıldı. Proje, İTO önderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve BTM ile birlikte yürütüldü.

Sahne XL'ı 3.055 kişi izledi



büyük ilgi uyandırdı. Sahne XL etkinliğini, mayısta 750 kişi, aralıkta 2 bin 305 kişi olmak üzere toplam 3 bin 55 kişi izledi.

Startup'ların yatırımcılarla buluştuğu 'Sahne XL' etkinliği, mayıs ve aralık aylarında online olarak düzenlendi. Özellikle aralık ayında katılımcıların fiziki olarak BTM'ye geliyormuş gibi sanal ortamdan giriş sağladıkları ve BTM'yi sanal olarak gezebildiği etkinlik

Borç yapılandırmaya ek süre

İşten çıkarma yasağı 2 ay uzatıldı



RESMÎ Gazete’de yayımlanan Cumhurbaşkanî Kararı ile İş Kanunu uyarınca işverenin çalışanını işten çıkarma yasağı, 17 Ocak 2021’den itibaren 2 ay daha uzatıldı. Devlete olan borçların yeniden yapılandırılmasına ilişkin düzenlemenin son başvuru ve ilk taksit ödeme süreleri bir ay ertelendi. Söz konusu Cumhurbaşkanî Kararı, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Karara göre, yeniden yapılandırma için son başvuru tarihi 31 Aralık 2020’den 31 Ocak 2021’e uzatıldı. Yeniden yapılandırma sonrası ilk taksit ödemeleri de 1 ay ertelendi. Diğer yandan işten çıkarma yasağı yeniden ötelendi.



Kimyada risk denetimine kolaylık

SANAYİDEKİ birçok üretim dalının hammadde olarak kullandığı ürünler ile bazı nihai ürünlerin ithalatının kimyasal madde yönünden risk analizine tabi tutulmasını öngören TAREKS sistemine başlanmasını öngören tebliğin uygulama süresi 31 Mart’a uzatıldı. Resmi Gazete’de yayımlanan tebliğ ile yürürlük tarihi 1 Ocak 2021 yerine 31 Mart 2021 olarak değiştirilerek 3 ay uzatıldı. Daha önce fasıl bazında belirlenen kapsam, yeni düzenlemeyle 12’li Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) olarak değiştirildi ve denetime tabi ürün sayısı 241’e düşürüldü. Tebliğin ilk halinde denetime tabi ürünlerin tamamı için görsel yükleme mecburiyeti yer alırken, şimdi başvuru sırasında görsel yükleme şartı kaldırıldı.



Bazı alacakların yeniden yapılandırılması için başvuru ve ilk taksit ödeme süreleri bir ay uzatıldı. 17 Kasım’dan bugüne kadar geçen 44 günde ise 5 milyon 500 bin kişi yapılandırma için başvurdu.

CUMHURBAŞKANLIĞI-NIN bazı alacakların yeniden yapılandırılmasına ilişkin yeni kararı, Resmi Gazete’de yayımlandı. Buna göre, daha önce 31 Aralık 2020 olan başvuru ve ilk taksit süresi bir ay uzatıldı.

Vergi ve SGK borçları başta olmak üzere kamuya olan borçların yapılandırılarak ödenmesini öngören 7256 sayılı kanun, 17 Kasım 2020 tarihinden itibaren yürürlüğe girdi. Yapılandırma Kanunu ile 289 milyar TL’si vergi, 165 milyar TL’si SGK ve kalanı da diğer kurumlara olan borçlar olmak üzere yaklaşık 500 milyar TL’lik bir borcun yapılandırılması amaçlanıyor.

76 MİLYAR TL’LİK YAPILANDIRMA

17 Kasım’dan bugüne kadar geçen 44 günde Maliye’ye yaklaşık 5 milyon 500 bin kişi, 6 milyon 700 bin TL’lik yapılandırma başvurusu yaptı.

Başvuran sayısı ile başvuru sayısının farklı olmasının nedeni ise aynı borcunun birden fazla borcu için başvuru yapması. Bu kapsamda yaklaşık 7 milyon 350 bin yapılandırma dosyası oluşturulurken, 76 milyar TL tutarında borç yapılandırması

gerçekleştirildi. Bu tutarın 70 milyar TL’si borç aşlı, kalan 6 milyar TL’si ise faiz. Yani, Maliye 76 milyar TL’lik alacağını yapılandırmış oldu. Borçlarını yapılandıranlar, bugüne kadar 1 milyar 350 milyon TL ödeme yaptı.



Asgari ücrette toplam maliyet 4.203 TL

Asgari ücret, 2021 yılında net 2 bin 825 lira 90 kuruş olarak belirlendi. Fakat işverene maliyeti 4 bin 203 TL 56 kuruş olacak. Brüt asgari ücret: 3.577 TL 50 kuruş SGK işveren primi: 554 TL 51 kuruş İşsizlik sigortası işveren primi: 71 TL 55 kuruş İşverene toplam maliyet: 4.203 TL 56 kuruş

Yeni yılın vergi ajandası

- İşyeri kiralardan yapılan gelir vergisi stopaj oranı mayıs ayı sonuna kadar yüzde 10 olarak devam edecek.
- Mevduat faizlerinde uygulanacak stopaj oranları da mart sonuna kadar uzatıldı. Vadesi 6 aya kadar olan mevduatlarda stopaj oranı yüzde 5, 1 yıla kadar olanlarda yüzde 3, 1 yıldan fazla olanlarda yüzde 0.
- Vergi ve harç tutarları, yeniden değerlendirilme oranında artışla birlikte yüzde 9.11 artırılarak uygulanacak.
- Pasaport harçları bir yıl süreli olanlar için 332 TL 10 kuruş, 3 yıldan uzun süreli olanlar için 1.085 TL 40 kuruş oldu.
- Türkiye’nin muvazzaf ve fahri konsolosluklarının 2021’de yapacağı işlemlerde uygulayacağı harç miktarlarının hesaplanmasında esas alınacak dolar kuru 7.88 lira olarak belirlendi.
- Mahkemeye başvurma harçları 27.20 liradan, icraya başvurma harçları 59.30 liradan başlayacak.
- İndirim yoluyla giderilemeyen KDV tutarının iade konusu yapılamayacak kısmıyla ilgili sınır, 2021 yılı için 18 bin 900 lira olarak belirlendi.
- Fatura ve benzeri evrak verilmemesi ve alınmaması şeklindeki usulsüzlüklere ilişkin cezalar da 380 liradan başlayacak.
- 2021 yılına ait emlak vergi değerleri, 2020 yılı vergi değerlerinin, bu yıla ait yeniden değerlendirme oranının yansı (yüzde 4.55) kadar artırılarak hesaplanacak.
- Çevre temizlik vergisi büyükşehir belediyelerinde 7. grup binalarda 47, 1. grup binalarda 2 bin 625 liradan başlayacak.
- Yıllık vergi tutarı, 1-6 yaş arası minibuslerde 1.256 lira, aynı yaştaki 25 kişiye kadar otobüslerde 3 bin 172 lira, 1.500 kilografa kadar kamyonet, kamyon ve benzeri araçlarda 1.127 lira olacak.

Mali müşavirlere indirim düzenlemesi



MALİYE Bakanlığı, yeni yıla girerken yeminli mali müşavir iş severlerin muhasebeci ve mali müşavirlerin sıkıntıya neden olan bir sorununu çözdü. Çıkarılan özelge ile mesleki sorumluluk sigortalarına ilişkin ödenen primlerin serbest meslek kazançından indirilmesi kabul edildi.

Özelge ile bugüne kadar mesleki sorumluluk sigortası nedeniyle ödenen sigorta primlerinin, kanunen zorunlu olmamasından dolayı gelir ve kurumlar vergisi matrahlarının tespitinde gider olarak yazılması kabul edilmeyordu. Bu ise meslek mensuplarında oldukça sıkıntılara neden oluyordu. Maliye bu konuyu yeniden değerlendirerek, meslek mensuplarının mesleki faaliyetlerini yaparken meydana gelen zarar, ziyan ve tazminatların karşılanması amacıyla yaptırılan mesleki sorumluluk sigortalarına ilişkin ödenen primleri, mesleki kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesine yönelik gider olarak kabul etti ve serbest meslek kazancının tespitinde hasılatından indirimini kabul etti.

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

uyumsoft 24.YIL

Güvenli

Her yerden erişilebilir

Hızlı

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

(0212) 467 33 33

uyumsoft

www.uyumsoft.com

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO’da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/31araliktoQRliste.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Doğalgazda yeni sözleşme yılı

Türkiye'nin 15.9 milyar metreküplük uzun dönemli gaz kontratının süresi bu yıl doluyor. Yeniden müzakere edilmesi sürecinde Türkiye'nin taleplerinin başında, kontrat yapısında esneklik ve fiyatlarda indirim geliyor.

TÜRK doğalgaz sektörü açısından kritik bir eşik olarak nitelendirilen 2021'de, Türkiye'nin uzun vadeli doğalgaz kontratlarının önemli bir bölümünün süresi sona erecek. Bu kontratların yeniden müzakere edilmesi sürecinde kontrat yapısında esneklik ve fiyatlarda indirim yapılması, Türkiye'nin taleplerinin başında geliyor. 2020 sonu itibarıyla Türkiye'nin 58 milyar metreküp seviyesinde bulunan uzun dönemli ve petrol fiyatına endeksli doğalgaz kontratlarının 15.9 milyar metreküplük kısmı bu yıl sona eriyor. Bu durumun, yeni yılda sektör ve doğalgaz maliyetleri açısından belirleyici olmasa bekleniyor.

BOTAŞ'IN ANLAŞMALARI

Boru Hatları ile Petrol Taşıma A.Ş.'nin (BOTAŞ) Azerbaycan ile olan 6.6 milyar metreküplük gaz kontratının süresi Nisan 2021'de dolacak. BOTAŞ'ın Rus şirket Gazprom ile 4 milyar metreküplük ve

Nijerya ile 1.3 milyar metreküplük sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) sözleşmesinin süresi de 2021'in sonunda bitecek. BOTAŞ'ın 2007'de özel sektöre devrettiği 4 milyar metreküplük sözleşmelerin süresi de aynı şekilde 2021 yılı sonunda tamamlanıyor.

RUSYA İLE MÜZAKERELER

Diğer yandan, bu yıl eylülde sona eren 2.1 milyar metreküplük LNG Katar sözleşmesinin akubetinin de yeni yılda netleşmesi bekleniyor. Böylece Rusya, Katar ve Nijerya ile süresi biten toplamda 11.4 milyar metreküplük yenilenmesi muhtemel gaz sözleşmesi mevcut. Bu rakam, Türkiye'nin toplam gaz kontratlarının yüzde 20'sini oluşturuyor. Türkiye'nin Rusya ile doğalgaz kontrat müzakereleri devam ederken, BOTAŞ ve özel sektör şirketlerinin bu müzakerelerdeki taleplerinin başında, uluslararası ticaret merkezlerindeki fiyatlara endeksli formüllere dayalı esnek bir kontrat yapısı oluşturulması ve fiyatlarda indirim yapılması geliyor.



Eskişehir'de Eti Maden Tesisleri'ndeki lityum karbonat üretim tesisi açıldı. Tesiste elektrikli otomobilin pilinde de kullanılabilen lityum üretilecek. Tesiste ilk etapta yıllık 10 ton üretim planlanıyor.

Bordan yerli lityum üretilecek



DÜNYA bor rezervlerinin yüzde 73'üne sahip Türkiye, yüzde yüz yerli Ar-Ge ile rafine bor üretimi esnasında ortaya çıkan sıvı atıklardan lityum üretecek. Bu yöntemle lityum üretimi Eti Maden'e özgü ve dünyada bir ilk olacak. Üretim yönteminin patentini almak için başvuru yapıldı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, şu bilgileri verdi: "Eskişehir Kırka'da hayata geçen pilot tesisimiz ilk etapta yıllık 10 tonluk üretim yapacak.

Tesisimiz tam kapasite devreye girdiğinde, yıllık 600 tonluk bir üretimle Türkiye'nin lityum ihtiyacının yansını buradan karşılayacağız. Böylece yıllık 20 milyon dolara denk gelen lityum ithalatının da önüne geçmiş olacağız. Başta yerli otomobilimiz TOGG olmak üzere mobil cihazlar, tabletler, bilgisayarlar gibi akıllı teknolojilerde yerli lityumun kullanılmasıyla ileri teknolojilerde yerlilik oranının artmasına önemli bir katkı sağlayacağız."

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

ENERJİ

Petrol (Brent, \$/Varil)	51.24	2.3	-25.3
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.42	-12.9	30.5
Doğalgaz (\$/1000 m³)	85.6		
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	84.07	-0.2	21.3

METALLER

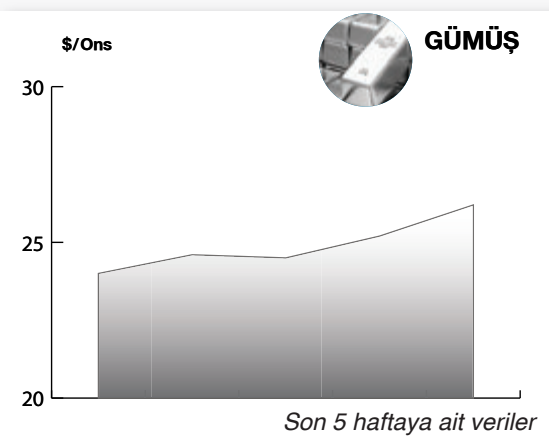
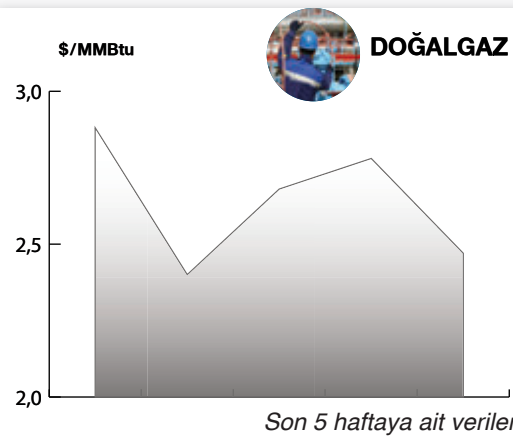
Altın (\$/Ons)	1.882	1.2	19.9
Gümüş (\$/Ons)	26.31	4.5	46.1
Platin (\$/Ons)	1.064	6.0	8.1
Bakır (\$/Ton)	7.845	1.2	29.1
Alüminyum (\$/Ton)	1.991	-0.4	9.4
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	582	-6.4	3.3
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	163	-0.9	77.2
Kurşun (\$/Ton)	1.936	0.2	2.5
Kalay (\$/Ton)	20.514	2.0	22.6
Çinko (\$/Ton)	2.749	0.3	19.8
Nikel (\$/Ton)	17.003	0.5	21.5

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	212	1.4	12.2
Mısır (\$/Bushel)	40.56	5.0	19.5
Mısır (\$/Ton)	190		
Pamuk (\$/Lb)	0.77	2.7	11.6
Kakao (GBP/Ton)	1.673	-1.9	-7.9
Kahve (\$/Lb)	1.26	1.6	-5.3
Kahve (\$/Ton)	2.778		
Şeker (\$/lb)	0.15	0.0	7.1
Şeker (\$/Ton)	331		
Kereste (\$/m³)	376	0.4	118.7
Palmiye Yağı (\$/Ton)	920	4.6	26.4
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.366	2.7	23.8

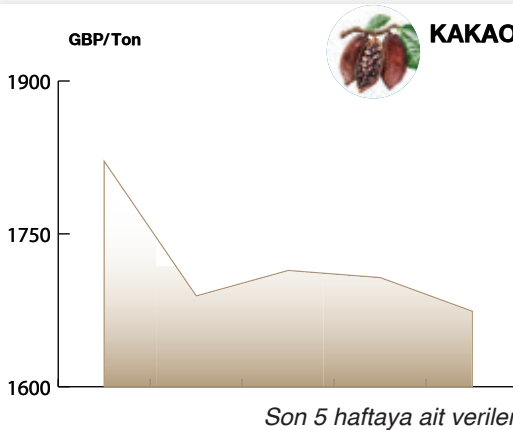
Veriler, 29 Aralık 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Ilık kış mevsimi etkili

Doğalgaz fiyatları, ABD'de ılık geçen kış mevsimi ve stokların 18 Aralık haftasında beklenenin altında 152 milyar kübik feet düştüğünün açıklanması sonucu 2.30 dolara kadar geriledi. Toplam stoklar, 3.574 trilyon kübik feet ile geçen yılın yüzde 8.4 üzerinde. ABD'de havalar sıcak seyrete de günlük tüketim 112.2 milyar kübik feet ile geçen yılın yüzde 16.6 üzerinde. Çin kaynaklı LNG ihracatının artışı, düşük seyreden üretim rakamları, fiyatı destekleyen unsurlar olarak öne çıkıyor.

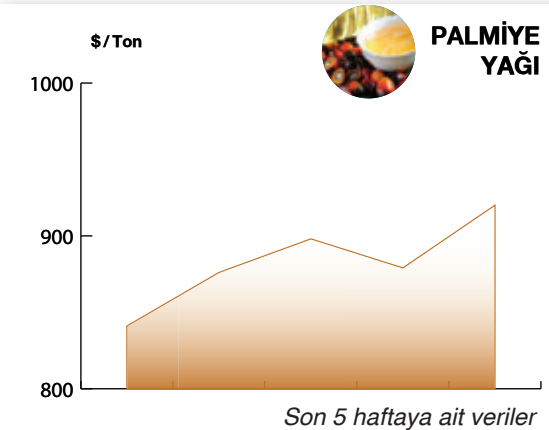


Talep düşük

Kakao fiyatları, düşük seyreden talep nedeniyle yeniden 1.600'lü seviyelere geri döndü. Nitekim Asya Kakao Birliği, Asya bölgesinde üçüncü çeyrekte işlenen kakao miktarının yüzde 10 düşerek 205 bin tona, Kuzey Amerika'da yüzde 4 düşerek 118 bin tona, Avrupa'da ise yüzde 4.7 düşüşle 347 bin tona gerilediğini açıkladı. Diğer taraftan, Gana ve Fildişi Sahili'ndeki üreticilerin halihazırda 1.800 \$/ton fiyatının düşük olduğu ve normal geçim sağlayabilmeleri için yeterli olmadığı yönündeki baskılar artıyor.

Salgının seyri önemli

ABD Kongresince onaylanan 900 milyar dolar tutarındaki destek paketi sonrası gümüş fiyatları 26 \$/ons seviyelerine kadar çıktı. Birçok emtada olduğu gibi gümüşte de ABD dolarının değer kaybı fiyatlara destek veriyor. Ancak halihazırda Covid-19'un zirve seviyesinde olması ve ilave kapatmaların devam etmesi, salgının ekonomik etkilerinin 2022 yılına kadar devam edeceği gibi yorumlar, yukarı yönlü fiyat hareketini engelliyor. Zira gümüş, önemli bir endüstriyel kullanım (yüzde 60) alanına sahip.



Çin talebi yüksek

Özellikle Çin kaynaklı yüksek miktarlı alımlar ile son 10 yılın en yüksek seviyelerinde seyreden palmiye yağı fiyatları, geçen hafta yüzde 4.6 yükseldi. Talepten faydalanan ve ikinci büyük üretici olan Malezya, ocak ayı itibarıyla ihracat vergisini en yüksek seviye olan yüzde 8'e çıkaracağını açıkladı. Hindistan da 21 Ocak itibarıyla ihracat vergisini ton başına 74 ABD doları olarak uygulayacağını duyurdu. Özellikle yeni oranlar uygulamaya girmeden ithalatçıların alıma yönelmesi de fiyat artışını destekleyen önemli bir unsur.

Avrupa Birliği (AB) ile Çin arasında 6 yıldan beri devam eden yatırım anlaşması müzakerelerinde 2020'nin sonunda sürpriz bir şekilde anlaşmaya varıldı. Anlaşma sonrası Avrupa menşeli şirketlerin Uzak Doğu pazarına girişinin kolaylaşması bekleniyor.



AB, Çin seddini aştı

DÜNYA yeni yıla AB ve Çin arasında mutabakata varılan ticari anlaşma haberiyle girdi. 6 yıldır süren görüşmelerin son dakikada uzlaşmayla bitmesi, "AB, Çin Seddi'ni aştı" şeklinde yorumlandı. Öte yandan, bu anlaşmayla AB, Uzak Doğu'yu ticari ortak haline getirdi. Varılan uzlaşma sayesinde Avrupalı şirketlerin, Çin pazarında kolay rekabet etmesinin yanı sıra AB ve Çin arasında eşit ve adil ticaretin hayata geçmesi ve iş fırsatlarının artması bekleniyor.

AB Konseyi, AB ülke liderleri ve Çin Devlet Başkanı Şi Jinping, 'AB-Çin Liderler Toplantısı'nda video konferans yöntemiyle buluştu. AB Komisyon Başkanı Von der Leyen ve AB Konseyi Başkanı Charles Michel, müzakere sonucunda prensip anlaşmaya varıldığını sosyal medya hesabından paylaştı. Çin medyası da anlaşmanın olumlu sonuçlandığını duyurdu.

ZITLIKLAR BİRLEŞTİRDİ

Avrupa ve Uzak Doğu'nun ekonomi devi Çin arasında yıllardır birçok konuda zıtlık yaşanıyordu. AB ve Çin arasında 2014 yılında başlayan müzakereler sonucunda yılsonunda anlaşmaya varıldı. Anlaşma sonucu yayınlanan bildiride, tarafların sürdürülebilir kalkınma ilke ve değerlere dayalı bir yatırım ilişkisini hedefledikleri belirtildi. Anlaşmada Çin, AB yatırımcıları için büyük bir oranda piyasa erişimi sağlanmasını, piyasa bozucu uygulamaları

yasaklamasını ve kamu desteklerini daha şeffaf hale getirmeyi hedefliyor.

PAZARDA EŞİTLİK

Anlaşmanın ardından AB şirketleri, bu yıl ticaret hacmini artırmayı ve Çin pazarında kalıcı hale gelmeyi istiyor. Çin pazarı, otomotiv, finansal hizmetler, sağlık ve telekomünikasyon gibi çeşitli sektörlerde Avrupalı yatırımcılara açılıyor. Anlaşmayla, Çin'in de AB'de son yıllarda yavaşlayan yatırımları üzerindeki sınırlama riskinin azalması amaçlanıyor. İki blok ekonomi arasında oluşan yasakların en önemlisi olan teknoloji transfer yasağı kaldırılıyor.

PARLAMENTO ONAYI

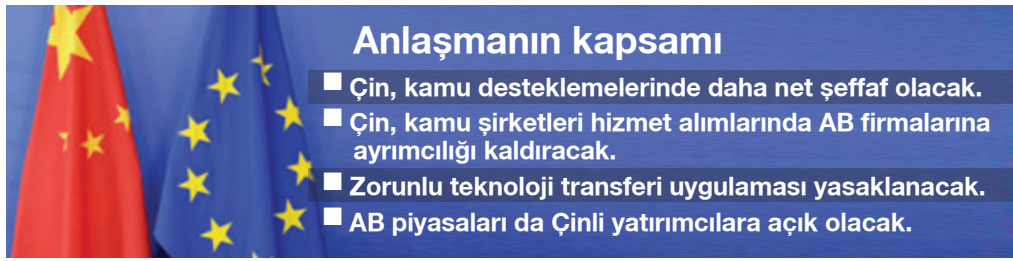
Ekonomik büyümeyi hedefleyen AB, Çin pazarını büyük bir potansiyel olarak görüyor. Anlaşmanın yürürlüğe girmesi için son aşama yasal metnin hazırlanması, tercüme edilmesi, üye ülkeler ve Avrupa Parlamentosu tarafından onaylanması gerekiyor. Çin, onayladığı Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) sözleşmelerini etkin biçimde uygulamayı taahhüt etti. AB, Çin tarafından zorunlu çalışma kurallı başta olmak üzere temel ILO sözleşmelerinin onay taahhüdünü istedi.

Çin'deki insan ve işçi hakları ihlalleri uluslararası arenada tepki topluyor. Özellikle Uygur Türklerinin kimlik ve kültürlerine yönelik baskı ve hak ihlalleri yüzünden sonuçlanma süreci uzayabilir.



Yeni pazarlar

Avrupalı şirketler için Çin'de elektrikli otomobil, sağlık, gayrimenkul, denizcilik ve yer hizmetleri gibi sektörlerde pazar oluşuyor. Çinli firmalarla ortaklık kurma zorunluluğu kalkıyor.



Anlaşmanın kapsamı

- Çin, kamu desteklemelerinde daha net şeffaf olacak.
- Çin, kamu şirketleri hizmet alımlarında AB firmalarına ayrımcılığı kaldırarak.
- Zorunlu teknoloji transferi uygulaması yasaklanacak.
- AB piyasaları da Çinli yatırımcılara açık olacak.

ABD'den AB'ye gümrük misillemesi

AB'nin, havacılık şirketi Boeing'e sağlanan desteklemelerden ötürü ABD ürünlerine 4 milyar dolarlık gümrük vergisi uygulama kararına misilleme geldi. ABD Ticaret Temsilciliği (USTR), AB'den ithal edilen uçak parçaları, Fransa ve Almanya menşeli bazı ürünlere yönelik gümrük vergilerinde düzenlemeye gittiğini açıkladı. Açıklamada, tarifelerin ne zaman yürürlüğe gireceğine ilişkin bilgi verilmezken, detayların yakın zamanda paylaşılabileceği aktarıldı. AB'nin Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) izniyle ABD'ye karşı 'adaletsiz' tarifeler uyguladığına işaret edilen açıklamada, "AB'nin bu adaletsizliği telafi etmek



için bazı önlemler alması gerekiyor" ifadesi kullanıldı.

BOEING-AIRBUS ANLAŞMAZLIĞI

Dünyanın en büyük uçak üretici firmaları olan ABD

merkezli Boeing ile Fransa, Almanya, İngiltere, İspanya ve Hollanda ortaklığındaki Avrupa şirketi Airbus, karşılıklı olarak birbirlerini yasa dışı kamu desteklemeleri almakla itham ediyor. Bu firmalar, DTÖ yapısı içinde sektörde haksız rekabet edildiği gerekçesiyle birbirine karşı hukuki süreçler yürütürken, 16 yılı aşkın süredir konu üzerinde uzlaşma sağlanamıyor. ABD, Avrupa ülkelerinin Airbus firmasına sağladığı teşviklerin yasa dışı olduğunu iddia ediyor. AB ise ABD'nin Boeing'e sağladığı vergi imtiyazlarıyla şirketle yapılan askeri sözleşmelerin hukuki olmadığını öne sürüyor.

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



Birikmiş Bağ-Kur borcundan kurtulma yolları

Yürürlüğe giren torba yasa, borçlarını yapılandırma ve ödeme olanağı olmayan Bağ-Kur sigortalılarına da yüklü miktardaki borçlarından kurtulma fırsatı sunuyor.

BAZI Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun' adlı altında yürürlüğe konan torba yasada, sadece borç yapılandırmasına ilişkin hükümler yer almıyor. Bu kanun ile birlikte aynı zamanda 4/1-b (Bağ-Kur'lu) sigortalılarından, borçlarını yapılandırma ve ödeme olanağı olmayan veya borcunu ödeyemeyenlerin yüklü miktardaki borçlarından kurtulma imkanı da tanınıyor. Bu yol, 4/1-b sigortalılığına ilişkin prim borcu bulunanların sigortalılıklarının durdurulması şeklinde oluyor.

DURDURMA YOLUYLA BORÇTAN KURTULMA

31 Ekim 2020 tarihi itibarıyla 4/1-b sigortalılığına ilişkin prim borcu bulunanların, bu sürele ilişkin prim borçlarını, 31 Ocak 2021 tarihine kadar ödememeleri veya ilgili kanunları uyarınca yapılandırılmamaları yahut 6183 sayılı kanun kapsamında tecil ve taksitlendirmemeleri halinde, 31 Ocak 2021 tarihine kadar ödenen primler de dikkate alınmak suretiyle, prim ödemesi bulunan sigortalıların daha önce ödedikleri primlerin tam olarak karşılığı ayın sonu itibarıyla, hiç prim ödemesi bulunmayan sigortalıların ise tescil tarihi itibarıyla sigortalılıkları durdurulacak. İki aylık ödeme süresinin sonunda, 31 Ekim 2020 tarihi itibarıyla prim borcu bulunanlardan hiç prim ödemesi olmayanların sigortalılığı SGK tarafından oluşturulacak program aracılığıyla tescil tarihi itibarıyla (83) terk koduyla; prim ödemesi olanlardan ise tecil taksitlendirmesi ve yapılandırması bitmiş olan sigortalıların sigortalılığı, oluşturulacak program aracılığıyla sosyal güvenlik il müdürlüklerince / sosyal güvenlik merkezlerince prim ödemelerinin karşılığı ayın sonu itibarıyla (83) terk koduyla durdurulacak.

İKİ AYI BEKLEMEYEN DURDURMA

Torba kanunda öngörülen iki aylık süreyi beklemeden kanunun yayım tarihinden 31 Ocak 2021 tarihine kadar sigortalılığını durdurmak isteyen sigortalılar ve hak sahiplerinin, başvuru formu ile dosyalarının bulunduğu sosyal güvenlik il müdürlüğüne / sosyal güvenlik merkezine müracaat etmeleri halinde, prim ödemesi bulunan sigortalıların daha önce ödedikleri primlerin tam olarak karşılığı ayın sonu itibarıyla hiç prim ödemesi bulunmayan sigortalıların ise tescil tarihi itibarıyla (83) terk koduyla sigortalılıkları durdurulacak. Ayrıca sigortalılarca e-devlet sistemi üzerinden de durdurma talepleri yapılabilecek. Talebine istinaden sigortalılıkları durdurulanların (4/1-b) kapsamında çalışmaya devam ettiğinin tespit edilmesi halinde 1 Kasım 2020 tarihi itibarıyla (06) koduyla yeniden sigortalılığı başlatılacak.

Sigortalılığın durdurulmasından önce ileride yaşanması muhtemel mağduriyetlerin ve hak kayıplarının önlenmesi bakımından sigortalıların tescil ve hizmet sürelerinin belirlenmesine



İsa KARAKAŞ



yönelik bilgileri güncellenecek, çıkışan hizmet sürelerine ilişkin prim transferiyle ilgili işlemleri ve varsa diğer işlemleri (tescil, hizmet, beyan, ödeme yükleme, vb.) sosyal güvenlik il müdürlüklerince / sosyal güvenlik merkezlerince tamamlanacak.

Örnek: Vergi mükellefiyetine istinaden 1 Mayıs 2018 tarihinde sigortalılığı başlayan ve kesintisiz devam eden, hiç prim ödemesi bulunmayan sigortalının, 31 Ekim 2020 tarihi itibarıyla 29 ay prim borcu bulunuyor. Torba kanunda öngörülen iki aylık süreyi beklemeden sigortalılığını durdurmak amacıyla başvuru formuyla dosyasının bulunduğu sosyal güvenlik il müdürlüğüne / sosyal güvenlik merkezine, 25 Aralık 2020 tarihinde müracaat eden sigortalının sigortalılığı tescil tarihi itibarıyla (83) terk koduyla durdurulacak. Aynı sigortalının, ticari faaliyetinin devam etmesi nedeniyle 1 Kasım 2020 tarihi itibarıyla (06) koduyla yeniden sigortalılığı başlatılacak.

Kimler yararlanabilecek?

31 Ekim 2020 tarihi itibarıyla mevcut prim borcu bulunup da bu prim borcundan durdurularak kurtulmak isteyen şu sigortalılar faydalanabilecek:

- **Mülga Bağ-Kur (1479) ve mülga Tanım Bağ-Kur (2926 sayılı) kanunlarına göre sigortalı olarak tescilleri yapılanlar,**
- **Tevkifata istinaden geriye dönük mülga 2926 sayılı kanun kapsamında tescilli yapılanlar**
- **SGK (4/1-b) kapsamında sigortalı sayılanlar (Köy ve mahalle muhtarları ile isteğe bağlı sigortalılar hariç)**
- **Değişik yapılandırma**

kanunlarına göre prim borçlarını yapılandırdıkları halde (yapılandırma borcunun tamamını ödeyenler hariç) yapılandırması bozulanlar veya yapılandırmasının iptali için yazılı talepte bulunanlar

- **SGK'ya olan borçları (5510/91. maddesine göre) ertelenmiş sigortalılardan yazılı talepte bulunanlar**
- **Prim borçlarını Amme Alacakları ve Tahsil Usulü Kanunu kapsamında tecil ve taksitlendirenlerden, tecil ve taksitlendirmesi bozulanlar veya tecil ve taksitlendirmesinin iptali için talepte bulunanlar**



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

NATPE MIAMI SANAL

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Begüm Ece / Mine Güneş

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

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



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

İşletmelerde dönem sonu varlık değerlemesi

Türk Ticaret Kanunu'nun 66/1 maddesi gereği "Her tacir ticari işletmesinin açılışında, taşınmazlarını, alacaklarını, borçlarını, nakit parasının tutarını ve diğer varlıklarını eksiksiz ve doğru bir şekilde gösteren ve varlıkları ile borçlarının değerlerini teker teker belirten bir envanter" çıkartmakla yükümlüdür.

Tacir açılıştan sonra 'her faaliyet döneminin sonunda da böyle bir envanter düzenlemek zorundadır. Faaliyet dönemi veya başka bir kanuni terimle hesap yılı 12 ayı geçemez. Envanter, düzenli bir işletme faaliyetinin akışına uygun düşen süre içinde çıkarılır.

Maddi duran malvarlığına dahil varlıklarla, ham ve yardımcı maddeler ve işletme malzemeleri düzenli olarak ikame ediliyor ve toplam değerleri işletme için ikinci derecede önem taşıyorsa, değişmeyen miktar ve değerle envantere alınırlar; şu kadar ki, bunların mevcutları miktar, değer ve bileşim olarak sadece küçük değişikliklere uğramış olsunlar. Ancak, kural olarak üç yılda bir fiziksel sayım yapılması zorunludur.

Aynı türdeki stok mal varlığı kalemleri, diğer aynı nitelikteki veya yaklaşık aynı değerdeki taşınabilir malvarlığı unsurları ve borçlar ayrı ayrı gruplar halinde toplanabilir ve ortalama ağırlıklı değer ile envantere konulabilir.

Vergi Usul Kanunu'nun 220'nci maddesi gereği 'envanter defterleri'nin notere tasdik ettirilmesi mecburidir.

Envanter defterine, işletmenin açılış tarihinde ve müteakiben her iş yılı sonunda çıkarılan envanterler ve bilançolar kaydolunur.

Envanter ve bilançonun taalluk (ilgili) ettiği döneme 'bilanço günü' denir.

İş yılı, altı aydan az, 12 aydan çok olamaz. Kanunda aksine hüküm olmadıkça, iş yılı sonu için çıkarılacak envanter ve bilançoların gelecek iş yılının ilk üç ayı içinde tamamlanmış olması gerekir.

Vergi Usul Kanunu'nun 186'ncı maddesi uyarınca "envanter çıkarmak, bilanço günündeki mevcutları, alacakları ve borçları saymak, ölçmek, tartmak ve değerlemek suretiyle kesin bir şekilde ve müfadedatlı olarak tespit etmektir."

Ancak ticari teamüle göre tartılması, sayılması ve ölçülmesi mutad olmayan malların değerleri tahminen tespit olunur.

Mevcutlar, alacaklar ve borçlar işletmeye dahil iktisadi kıymetleri ifade eder.

Envanter esas itibarıyla defter üzerinde çıkarılır (VUK md: 188). Ancak işlerinde geniş ölçüde ve çeşitli mal kullanan büyük müesseseler envanterlerini listeler halinde tanzim edebilir. Bu takdirde envanter listelerinin;

■ Sayfa üzerinden numaralanarak sıralanması,

■ Envanter tanzim tarihine göre tarihlenmesi,

■ Envanter çıkaran memur ile teşebbüs sahibi veya vekili tarafından imzalanması, ■ Aynen envanter defteri gibi saklanması zorunludur.

Yukarıdaki esaslara göre envanter listesi tanzim edenler envanter defterine listeler muhteviyatını icmalen (toplucu) kaydederler.

Büyük mağazalar ve eczaneler emtia mevcutlarının envanterlerini üç yılda bir çıkarabilirler. Bu takdirde envanter çıkarılmayan yıllarda hesaben mevcut iktisadi kıymetleri envanter defterlerine kaydederler. Büyük mağazalardan anlaşılması gereken, çeşitli mal üzerine geniş ölçüde ve perakende iş yapan ticarethanelerdir. Maliye Bakanlığı büyük sınai işletmelerin icabına göre, iki veya üç yılda bir envanter çıkarmalarına müsaade edebilir. (VUK md: 190)

Envantere alınan iktisadi kıymetler Vergi Usul Kanunu'nun 'Değerleme Esasları'na göre değerlendirilir. Bu bağlamda "Değerleme, vergi matrahlarının hesaplanmasıyla ilgili iktisadi kıymetlerin takdir ve tespittir. Değerleme esasları Vergi Usul Kanunu'nun üçüncü kitabında sayılmak suretiyle belirlenmiştir." (Madde 258-313)

İşletmede bir yıldan fazla kullanılan ve yıpranmaya, aşınmaya veya kıymetten düşmeye maruz bulunan gayrimenkullerle yıpranmaya, aşınmaya veya kıymetten düşmeye maruz bulunan mallar amortismanına tabi tutulur. (Madde 313-330)

Sağlıklı bir yeni yıl dileği ile...

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Tolunay Dayı
www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 01.01.2021

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

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

İngiltere ile 20 milyar dolara ilk adım

Anlaşma, AB'yi düşünmeye zorlayacak

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İngiltere ile imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması'na (STA) ilişkin, "Türkiye'nin dış ticaretinde yeni bir dönemin başlangıcıdır. İş dünyası olarak bu anlaşmayı dünyanın en büyük 6'ncı ekonomisi olan İngiltere ile ticaretimizde bir kilometre taşı olarak görüyoruz" ifadesini kullandı.

Avdagiç, anlaşmanın iki ülkenin ticaret hacmini daha ileri bir noktaya taşımak için yeni bir köprü vazifesi göreceğini belirtti.

Birleşik Krallık ile imzalanan anlaşmanın, Türkiye ile AB arasında güncellenmesi zaruri hale gelen Gümrük Birliği'ne de iyi bir örnek oluşturacağına dikkati çeken Avdagiç, "İngiltere ile anlaşma ve

sonrasındaki olası gelişmeler, Gümrük Birliği Anlaşması'nı güncellemede ayak direyen AB'yi düşünmeye zorlayacaktır" dedi.

Başkan Avdagiç, Türkiye'nin salgına rağmen 2020'nin ilk

11 ayında İngiltere'ye 10 milyar doları bulan ihracat yaptığını belirterek, şunları söyledi: "Anlaşma sonrasında çok daha büyük ihracat rakamını yakalayacağımızın göstergesidir. Birleşik Krallık, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ikinci ülke. STA sonrasında birinci

olması mümkün hale gelecek. Ayrıca bu ticaret anlaşması, iki ülke arasında ticarete mesafeyi çok daha kaldırıp, Ankara ve Londra arasında kopmaz yeni bir bağ tesis edecek."



Türkiye ile Birleşik Krallık arasında Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı

Türkiye ile Birleşik Krallık arasında Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması dolayısıyla düzenlenen tören, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan (sağda) ile Birleşik Krallık Uluslararası Ticaret Bakanı Liz Truss'ın video konferans yöntemiyle katılımıyla gerçekleştirildi. Birleşik Krallık adına Ankara Büyükelçisi Dominick Chilcott (solda) imza törenine katıldı.



STA ile neler sağlandı?

- Mevcut gümrüksüz ticaret devam ettirilecek.
- Sanayi ürünlerinde sıfır, tarımda indirimli gümrük vergisi, tarife kontenjanı devam edecek.
- BK menşeli eşyaya, İGV uygulanmayacak.
- Son ihracat ülkesi Birleşik Krallık veya Türkiye olan bir çapraz kümülasyon mümkün olacak.

STA'daki başlıklar

- Mal ticaretinde pazara giriş ve menş kurları
- Gümrükler ve ticaretin kolaylaştırılması
- Ticarete teknik engeller
- Ticaret politikası önlemleri
- Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri
- Rekabet
- Kamu alımları
- Fikri ve mülkiyet hakları
- İdari ve kurumsal hükümler ile anlaşmazlıkların halli
- Gümrük alanında işbirliği

Türkiye'nin, Brexit kararı ardından Avrupa Birliği'nden resmen ayrılan Birleşik Krallık ile imzaladığı Serbest Ticaret Anlaşması ile iki ülke arasındaki ticaretteki belirsizlik ortadan kalktı. Anlaşma, Gümrük Birliği'nin 25 yıl boyunca getirdiği kazanımları korurken, Türkiye'nin Birleşik Krallık ile ticaret hacmini ilk etapta 20 milyar dolara çıkarma yönünde ilk adım olacak.

AVRUPA Birliği'nden 31 Ocak 2020 tarihi itibarıyla resmen ayrılan Birleşik Krallık (İngiltere) ile Türkiye arasında Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı. Brexit sebebiyle iki ülke arasındaki ticaret rejiminin yeniden belirlenmesi ihtiyacı bu şekilde karşılık buldu. Geçtiğimiz hafta imzalanan anlaşmayla ülkeler arasında ikili bazda bir tercihli ticaret rejimi tesis edilebilecek. Birleşik Krallık, AB'den ayrılık anlaşmasının ardından ilk STA'yı Türkiye ile gerçekleştirirken, Türkiye böylelikle Gümrük Birliği'nin 25 yıl boyunca getirdiği kazanımları korumuş oldu.

İmza töreninde konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "STA, firmalarımızın rekabetçi olduğumuz sektörlerde İngiltere'ye kolay ve sorunsuz bir biçimde ihracat yapabilmelerini garanti altına alacak" dedi.

SANAYİ VE TARIM

STA ile sanayi ürünlerinde gümrük vergileri sıfırlanırken, tarım

ve işlenmiş tarım ürünlerinde AB ile mevcut tavizler ölçeklendirilerek yeni ticari ilişkilere yansıtıldı. Eklenen bir hükümlerle anlaşmanın kapsamının hizmetler, yatırımlar, ileri tarım tavizleri gibi alanları da içerecek şekilde yakın zamanda genişletilmesi üzerinde de mutabık kalındı.

Ticarete ikinci partner

Birleşik Krallık'a geçen sene 11.2 milyar dolarlık ihracat yapılırken, bu ülkeden 5.6 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirildi. Birleşik Krallık, Türkiye'nin ihracatında Almanya'nın ardından ikinci sırada. Üstelik, en fazla ticaret fazlası verilen ülkelerden biri.

Anlaşmaya konu taviz yapısıyla ihracatçıların, en önemli ihracat pazarlarından olan Birleşik Krallık'ta mevcut pazara giriş koşullarının korunması ve bu ülkenin diğer STA ortakları karşısında rekabet güçlerinin olumsuz etkilenmemesi sağlandı.

1 OCAK'TA GEÇERLİ

STA'nın imzasını takiben yürürlüğe giriş için gerekli iç onay süreci ivedilikle başlatılacak. Söz konusu sürecin tamamlanmasına kadar geçecek sürede de tavizler, 1 Ocak 2021'den itibaren karşılıklı uygulanacak. Yani Türkiye için anlaşmada öngörülen tavizler Birleşik Krallık tarafında 1 Ocak'ta yürürlüğe girmiş sayılacak.

Gümrük bariyeri önlendi

Mobilya sektöründe 2020'de ihracatı pandemi sebebiyle sınırlı oranda arttı. Sektörün İngiltere'ye ihracatı yaklaşık 150 milyon dolar oldu. STA'nın ardından sektörün hedefi bu ülkeye ihracatı 500 milyon dolar seviyesine çıkarmak. STA sebebiyle endişelerini büyük oranda gideren sektörlerden biri de otomotiv oldu. Sektör, İngiltere'ye gümrük vergisiz ihracat avantajını koruyacak. Anlaşma olmasaydı,

İngiltere'ye yönelik tedarik sanayi ihracatında yüzde 5, binek ve ticari araçlarda yüzde 18'lere varan gümrük vergisi uygulaması devreye girecekti. Birleşik Krallık ile Türkiye arasındaki ticaret hacminin yüzde 16'sını otomotiv sektörü ürünleri oluşturuyor. İngiltere, sektörün üçüncü büyük ihracat pazarı. 2018'de İngiltere'ye 3 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektör, 2020'yi 2.2 milyar dolar ile tamamladı.

İngiltere'nin Gümrük Birliği'nden çıkmasıyla oluşan dezavantajlar

- Taraflar arasındaki tavizli ticarete serbest dolaşım esası değil, menş belirleyici olacak (ATR artık kullanılmayacak).
- ATR olmayacağı için TAREKS'te risk kriterlerine takılma ihtimali artacak. Fakat Birleşik Krallık özelinde bir çalışma yapıldığı bildirildi. Bu olumlu sonuçlanırsa, ATR'li gibi

- değerlendirileceği kaydedildi.
- Birleşik Krallık'a ihracatta 2022'den itibaren CE işareti kabul edilmeyecek, UKCA işareti aranacak.
- Kimyasallar için AB'deki REACH kaydı Birleşik Krallık'ta artık kabul görmeyecek, UK REACH kaydının yapılması gerekecek.

Türkiye ile Birleşik Krallık arasında serbest ticaret anlaşması imzalandı

Birleşik Krallık, Brexit sonrası Avrupa Birliği (AB) ile vardığı anlaşmanın ardından ilk serbest ticaret anlaşmasını Türkiye ile yaptı



- Anlaşma ile Brexit sonrası iki ülke arasındaki ticaret yapısıyla ilgili belirsizlik ortadan kalktı
- Anlaşma, Gümrük Birliği'nin getirdiği kazanımları korurken, Birleşik Krallık ile ilişkileri daha da derinleştirecek



- STA ile sanayi ürünlerinde **gümrük vergileri sıfırlandı**
- Tarım ve işlenmiş tarım ürünlerinde AB ile mevcut tavizler ölçeklendirilerek **yeni ticari ilişkilere** yansıtıldı
- Anlaşmaya eklenen bir hüküm ile STA kapsamının hizmetler, yatırımlar, ileri tarım tavizleri gibi alanları da içerecek şekilde **yakın zamanda genişletilmesi üzerinde mutabık** kalındı

TÜRKİYE-BİRLEŞİK KRALLIK DIŞ TİCARET HACMI (2019)

TOPLAM
DIŞ TİCARET HACMI
16,8 MİLYAR DOLAR

TÜRKİYE'NİN İHRACATI

11,2 MİLYAR DOLAR

İTHALATI

5,6 MİLYAR DOLAR

- Birleşik Krallık, Türkiye'nin ihracatında Almanya'nın ardından 2. sırada
- Türkiye'nin en fazla ticaret fazlası verdiği ülkelerden

Hammadde kısıtlı BULDUĞUNUZ YERDE ALIN

Sıfır gümrük kontenjanı

Ticaret Bakanlığı, sıfır gümrük vergili hammadde tarife kontenjanlarına başvuru alınacağını duyurdu. Türkiye'de yetersiz olan hammadde ve ara mamul niteliğinde 22 kimyasal ve elektronik eşyada sıfır gümrük vergisiyle açılan tarife kontenjanına dair başvurular bakanlığın web sitesinden yapılıyor.

İş dünyası, zor geçen 2020'yi duruma göre hamlelerle kapatırken, İstanbul Ticaret Odası'nın art arda düzenlediği sektörel istişare toplantılarında 2021 öngörülerini tartışıldı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç de bu online toplantılarda, yeni yılla ilgili tespitlerini paylaştı.

"Finansman ve para politikası konusunda beklenti, sıkılaştırma politikasının devam edeceği yönünde" diyen Avdagiç, şunları

söyledi: "Para kıymetli olacak, elinizi buna göre hazırlayın. 2021'in ilk yarısında faizde indirim beklenmiyor. 3 aylık performans ve dünyada aşı ile elde edilebilecek bir başarıya göre olumlu yansımalar başlayabilir. Diğer yandan hammadde bulmak zorlaştı. Hem Çin'deki öngörülemeyen talep sebebiyle arz yetmiyor hem de fiyat artışı sürüyor. Hammaddeyi bulduğunuz yerde alın durumundayız."

Aşı morali 2021 için doping olacak

Yerli otomobile yerli pil

Türkiye'nin elektrikli otomobilinin üretileceği TOGG Mühendislik, Tasarım ve Üretim Tesisleri'nin inşaatında yeni bir aşamaya geçildi. 18 Temmuz 2020'de gerçekleştirilen temel atma töreninin ardından tedarikçi çalışmalarını gerçekleştiren Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu; batarya modülü ve paketinin Türkiye'de üretilmesi için Farasis ile anlaştı. TOGG, şimdi de önemli bir adım daha olan TOGG Gemlik Tesisi üst yapı inşaat şirketini de belirledi.

LİTYUM TESİSİ

Zemin iyileştirme çalışmalarının son aşamaya geldiği tesiste, bu ay Yapı Merkezi tarafından üst yapı çalışmaları başlatılacak. Bir yılda tamamlanması planlanan üst yapı çalışmalarının ardından TOGG Tesisi, akıllı, çevre dostu ve Avrupa'nın en temiz tesisi olacak. Tesis, metrekarede 5 gramdan az 'uçucu organik bileşen' salımı ile Türkiye'deki dokuzda biri Avrupa'daki yasal sınırın ise yedide biri ile çalışacak. Öte yandan; yerli elektrikli otomobil için gerekli lityum tesisi de hizmete girdi. Eskişehir'de Eti Maden Tesisleri'ndeki 'lityum karbonat üretim tesisi', geçtiğimiz hafta törenle açıldı. TOGG başta olmak üzere elektrikli otomobillerin, mobil telefonların, elektrikli

2022 sonunda banttan inecek

- 2022 yılının son çeyreğinde ilk seri otomobil banttan inecek.
- 175 bin/yıl kapasiteye ulaşıldığında 4 bin 300 kişi istihdam edilecek.
- Üretim başlangıcında yerlilik yüzde 51 oranında olacak.
- 2025 yılında yerlilik oranı yüzde 68'e kadar ulaşacak.
- 2030 yılına kadar 1 milyon adet TOGG hattan indirilecek.

araçların bataryalarında kullanılan lityum, Türkiye'de ilk defa yerli olarak bordan üretilecek. Bu pilot tesiste ilk yıl 10 tonluk üretimin ardından yıllık 600 ton kapasiteye ulaşılacak. Böylece yıllık 1.200 ton lityum ithalatının önemli bir kısmı karşılanacak.

PİL DE YAPILACAK

Bu arada Türkiye'nin ilk 'lityum iyon pil üretim tesisinin' temeli ekim ayında Kayseri'de atılmıştı. Aspişan Enerji tarafından yapılan tesisin inşaatı bir yıl içinde tamamlanacak. Tesisteki üretimle Türkiye'nin savunma sistemlerinin, sanayisinin ve endüstrisinin önemli bir ihtiyacı yerli, milli ve katma değeri yüksek olarak yurt içinde giderilecek.

Salgının olumsuz etkilerini, pratik çözümler üreterek atlatan iş dünyası, 2021'den umutlu. Aşılamanın başlamasıyla, yılın ikinci çeyreğinde birçok sektörde işlerin açılması bekleniyor. Ancak işletmelerin hammadde temini, ödemeler, faiz ve likidite konusunda temkinli olması gerekiyor.

ŞİRKETLER, pandemi etkisinde geçirdiği bir yılın ardından, fırtınayı atlattı. Covid-19 salgını, yılın ikinci çeyreğinde bütün sektörlerde şok etkisi yaptı. Fakat ani daralmayı aşmak için uyuyan reflekslerini devreye sokan işletmeler, duruma uygun adımlar atmayı başardı. Kamunun sahaya sürdüğü finansal destek unsurları da eklenince, işletmeler yılın son aylarındaki toparlanmayla normallerine yaklaştı. Şirketleri, fırsatınan içinden geçirip limana ulaştıran ise şüphesiz 'dijitalleşme' oldu. Her türlü e-ticaret çözümü, online networking, B2D* (Business-to-digital) bir kurtarıcı olarak girdiği mecralardan artık çıkmayacak.

KİMLER AVANTAJLI?

Çoğu uzmanın ifade ettiği gibi iş süreçlerinin dijitalleşmesinde yıllar alacak aşamalar birkaç ay içinde geçildi. Pandemi öncesinde dijitalleşme çalışmalarını başlatmış olanlar, hem salgın dönemini daha az hasarla atlattı hem de aşı yılı diye nitelendirilen 2021'e iki adım önde girdi. Artık tüketiciler de şirketler de dijitalle daha bağımlı. İş süreçlerini dipten başa kurumsal kaynak kullanım programları ile disipline edenler, girdi ve çıktıyı takip edilebilir hale getirenler, kısıtlı bütçelerle sosyal medya üzerinden profesyonel reklam çözümlerini kullananlar, meşhur e-pazaryeri platformlarına dahil olanlar, masrafları kısıt, iş hacimlerini büyüttü. Ayrıca kendi online satış web sitelerini kuranlar, hatta pazarlamada yapay zeka (AI) çözümlerine başvuranlar hem yılı kurtardı hem de önümüzdeki birkaç yılın trendini yakalamış oldu. İşletmelerin de dijital kazanımlarını geliştirmesi büyük önem taşıyor.

AŞIYA ENDEKSİLİ

Peki, yılın ilk haftasından bakıldığında, 2021 nasıl görünüyor? En önemli unsur, virüse karşı hazırlanan aşılar. Önümüzdeki aylarda, yüz milyonlarca kişinin aşılamaıyla birlikte yılın ikinci yarısında işlerin yoluna gireceği tahmin ediliyor. Türkiye'nin en büyük ihracatçı firmalarının yöneticileri tarafından yapılan değerlendirmeler de bu yönde.

Birçok üst yönetici, "Aşının yaygınlaşmasıyla küresel ekonomi toparlanacak, yurt içinde de üretim ve ticaret daha kolay ve güvenli hale gelecek. Aşılama elde edilecek başarıyla 2021'in ikinci yarısı çok iyi olacak" görüşünü ifade etti.

İHRACAT VE TURİZM

Aşının, öncelikli ve yaygın olarak Avrupa Birliği ülkelerinde uygulanacağına dikkat çeken yöneticiler, dış ticaretinin yarısını AB ile yapan Türkiye için bölgedeki iyileşmenin, işlerin toparlanması anlamına geleceğini kaydetti. AB ülkelerindeki aşı uygulamasının sadece

ihracat değil, turizm için de ciddi bir iyileşme oluşturacağı belirtiliyor. 2020'nin kayıp yıl olduğunu belirten turizm yatırımcıları, 2021'in ikinci yarısında sektörde büyük bir geri dönüş beklediklerini ifade ediyor.

YENİLEME SÜRECEK

İnşaat sektörü, kredi faizlerinin yükselmesiyle yeni projelerde bekleme moduna geçti. Ancak tadilat ve yenileme alanında yoğunlaşan iş hacminin bu yıl da devam edeceğine dikkat çekiliyor. Konutlardaki yenileme, aynı zamanda inşaat malzemeleri, mobilya ve ev tekstili alanında da yeni satışları beraberinde getirecek görünüyor.

Pandemiye rağmen ihracatını yüzde 2 artırmayı başaran mobilya sektörü, yeni yıldan umutlu. İtalya'da ve ABD'de dahi İstanbul mobilyasının tercih edilir hale geldiği belirtilirken, sektörde moraller iyi. Ancak dikkat çekilen nokta, özellikle dış pazarda ölçek sorunu. ABD gibi ülkeler katma değerli ürün ihracı konusunda büyük potansiyel barındırırken, mobilya sektörünün işbirliği kültürü içinde hareket etmesi gerektiği vurgulanıyor.

PAHALI FİNANSMAN

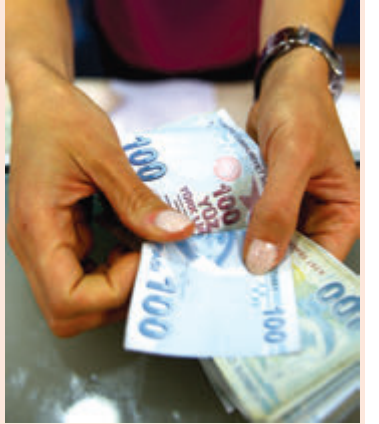
Sanayide ise faiz, döviz kuru ve finansmana erişim imkanlarının çok yakından izleneceği bir yıl olacak. CEO'ların ifadelerine göre, 2021'de finansman hem daha pahalı hem daha zor olacak. Sektörde birçok üst yönetici, faiz politikasının yukarı yönlü devam etmesi halinde döviz kurunun aşağı ineceğini ifade etti. Sanayicilerin, ekonomide büyüme tahmini yüzde 1-3 arasında değişirken, 2021'de 2019'u yakalayacaklarını belirttiler.

BÜYÜME TAHMİNLERİ

Türkiye'de kamu kesiminden yapılan açıklamalarda, büyüme öngörüsü yüzde 4-4.5 arasında yoğunlaşırken, reel sektör yöneticileri sektörel olarak ayrıştı. Yüzde 1-2 arasında büyüme beklidiklerini ve bunu dahi olumlu bulduklarını belirtenlerin yanı sıra çoğu sektörde yüzde 3-4'lük büyüme beklentisi öne çıkıyor. TCMB'nin para politikası da büyüme, enflasyon, faiz gibi yakından takip edilecek. Merkez'in 2021 yıl sonu enflasyon hedefi yüzde 9.4.

HUKUK REFORMU

Ekonominin, 2021'de ne olacağı konusunda hem CEO'lar hem de akademisyenler tarafından dikkat çekilen bir diğer husus, ekonomi ve hukuk alanında konuşulan reformların yapılması. Avrupa Birliği ile ticaret ve yatırımlar anlamında da reformların seyrinin sektörleri etkileyeceği belirtiliyor. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın dile getirdiği reformların zamanında ve ihtiyaca cevap verecek seviyede yapılması halinde doğrudan dış yatırım ve döviz kuru konularında olumlu beklentinin gerçekleşeceği ifade ediliyor.



Sade para politikası

TCMB'nin 2021 para ve kur politikasında uygulama sade ve anlaşılır çerçevede olacak. Merkez'in sunumunda dikkat çeken diğer noktalar ise şunlar:

- Para politikası kararları fiyat istikrarı önceliği korunarak alınacak.
- TCMB'nin nominal ya da reel bir kur hedefi olmayacak.
- Dalgalı döviz kuru rejimi devam edecek.
- TCMB döviz rezervlerinin güçlendirilmesi amaçlanacak.
- TCMB kurların yönünü belirleme amaçlı döviz alım-satım işlemi yapmayacak.

Bu sunumun ardından birçok akademisyen, yorumlarında yeni yılda sıkılaştırma uygulanacağını, fiyat istikrarı sağlamanın öncelik olacağını, fakat enflasyonun da bir sonuç olarak beklenmesi gerektiğini ifade etti.

Varlık barışını kaçırmayın

Yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarını 30 Haziran 2021'e kadar Türkiye'deki banka veya aracı kuruma bildiren gerçek ve tüzel kişiler, bu varlıklarını serbestçe tasarruf edebilecek. Bu varlıklar nedeniyle hiçbir suretle vergi incelemesi ve vergi tarhiyatı yapılmayacak.



Sektörlerin gündeminde neler var?

- 1) Hammadde temini
- 2) Vergi ve krediler
- 3) Enerji maliyeti
- 4) İnsan kaynağı temini



Neden yine Çin büyüyor?

Görünen o ki, 2020 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisi içinde büyüyen tek Çin olacak, tüm diğerleri küçülecek. IMF'nin ekim ayı Dünya Ekonomisinin Görünümü raporundaki tahminlere göre, 2020'de dünya ekonomisi yüzde 4'ten fazla, gelişmiş ekonomiler yüzde 7'ye yakın küçülecek, Çin ekonomisi ise yüzde 2 dolayında büyüyecek.

2008 küresel krizinde de öyle olmuştu; krizin tüm dünyaya yayıldığı 2009 yılında bu ekonomilerin hepsi küçülürken, Çin yüzde 9'un üzerinde büyümüştü.

Neden böyle oluyor?

Salgınla mücadele ön planda

Bu krize bakarsak, daha önce de değindiğimiz gibi Çin'in Covid-19 salgınına yaklaşımı, sonuçta belirleyici rol oynadı. Ülke yönetiminin kısa vadede ekonomiye ikinci plana atıp salgınla mücadeleyi ön plana alması ve bunda etkili olması, sorunu kökünden çözüp ekonominin hızla normale dönmesini sağladı. Hemen tüm ülkelerde ekonomiye zarar verme kaygısıyla kapanma ve karantina uygulamalarına geç ve yetersiz düzeyde gidilirken Çin, yeni virüsün bulaşıcılığının belirlendiği günün ertesinde, ekonomiye etkilerine hiç bakmadan çok sıkı kapanma ve karantina uygulamalarına yöneldi. Bu, hastalığın görüldüğü belli yörelerde hapsolmasını sağladı, ülke kaynakları bu yörelere odaklandı ve hastalık kurutuldu. Hastalığın nerelerde odaklandığını belirlemek, erken aşamada çok test yapmayı gerektiriyordu; bu yapılabildi. Öte yandan, çok etkili bir bulaş takip sistemi kuruldu. Hastalar da, bulaş takip sistemince belirlenen virüs kapmış olabilecek kişiler de, hemen her ülkede olduğu gibi evlerine gönderilmeyip, tıbbi takip altına alındılar. Bunun için gerektiğinde haftalar içinde yeni hastaneler kuruldu. Hastalığın odaklandığı yörelere diğer yörelerden on binlerce sağlık görevlisi aktarıldı. Sonuç olarak, Çin'de yaşam, ona bağlı olarak da ekonomi, hızla normale döndü. Normalleşmeye, gelişmiş ekonomilerdeki boyutlara ulaşmasa da gevşek para politikaları ve kamu yatırım harcamaları da destek oldu.

Yüksek ulusal tasarruf oranı

Bu krizde Çin'i diğer ülkelerden ayrı kılan salgınla mücadele politikalarıydı. 2008 krizinde benzer bir durum yoktu; tüm diğer büyük ekonomilerde olduğu gibi Çin de krizle mücadele için para politikasını gevşetmiş, kamu harcamalarını arttırmıştı; Çin'de bu sonuç vermiş, diğer ülkelerde vermemişti. Aslında her iki krizdeki başarı da, temelde Çin ekonomisinin genel olarak hızlı büyümesinin altındaki nedenlere dayanıyor. Bunların da başında Çin'in çok yüksek ulusal tasarruf oranı ve büyüme odaklı idari sistemi geliyor.

Çin, normal zamanlarda büyük boyutlarda yatırım yapıyor, kriz dönemlerinde bunu daha da arttırabiliyor. Ulusal tasarruflarının yüksekliği nedeniyle büyük boyutlu yatırımlar ülkenin dış ticaret dengesinde sorunlara yol açmıyor.

Öte yandan ülke, politik açıdan merkezizetçi ancak idari açıdan son derece ademi merkezizetçi bir idari yapıya sahip. Yerel yöneticiler çok geniş sorumluluk ve yetkilere sahipler. Ağırlıklı olarak ekonomik ölçütlere dayalı bir performans değerlendirme sistemi bu yetkilendirilmiş yerel yöneticileri bir büyüme ve sorunlarla başa çıkma yarışında tutuyor. Ülkenin yüksek ulusal tasarruf oranı, bu büyüme yarışındaki yöneticilerin kaynak ihtiyacının karşılanmasını sağlıyor.

Çin ekonomisinin normal zamanlarda hızlı büyümesinin de, çukura girdiğinde ivme verilip hızla çıkabilmesinin de temel nedenleri bunlar.

Küresel ekonomide kademeli iyileşme

OECD, aşılama kampanyaları, uyumlu sağlık politikaları ve hükümetlerin mali desteğinin devam etmesiyle 2021'de küresel gayri safi yurt içi hasılanın yüzde 4.2 artmasını bekliyor. OECD, aşılamanın hızlı bir şekilde yapılması halinde iyileşmenin daha güçlü olacağını da vurguluyor.

IMF; dünya ekonomisinin 2021'de yüzde 5.2, gelişmiş ülke ekonomilerinin yüzde 3.9 büyüyeceğini öngörüyor. Gelişmekte olan ülkeler için büyüme beklentisi ise yüzde 6. Avrupa'daki yüksek oranlı büyüme öngörüsü, Türkiye'nin en önemli ihracat pazarı olması yönüyle de önemli.

EKONOMİK Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), aralık ayındaki raporunda, küresel ekonomide 2021 yılı beklentilerini de açıkladı. OECD, küresel gayri safi yurt içi hasılanın 2021'de yaklaşık yüzde 4.2, 2022'de yüzde 3.7 artacağını öngörürken, bu artışın Covid-19 aşılmasının yaygınlaştırılması ve hükümetlerin mali politikalarıyla gerçekleşeceğini de vurguladı. Küresel ekonomideki toparlanmanın öncülüğünde, yüzde 8 büyüyeceğini tahmin ettiği Çin'in olacağına da dikkat çekti. OECD, küresel ekonominin 2020 yılında yüzde 4.2 küçüleceğini de tahmin etti. Yani, 2021 yılı küresel ekonomi için bir yönüyle 2020 yılında kaybettiğini geri alma yılı olacak.

DESTEKLER DEVAM ETMELİ

OECD, raporunda toparlanmanın ülkeler arasında eşit olmayacağı konusunda uyarırken, aşılamanın hızlı bir şekilde uygulanacağı ülkelerin daha iyi bir performans göstereceklerini de belirtti. OECD, 2020 yılında hükümetler ve merkez bankaları tarafından uygulamaya alınan destek paketleriyle küresel ekonominin desteklendiğinin, aşı konusundaki ilerlemelere rağmen 2021 yılında da destek paketlerinin devam etmesi gerektiğinin altını



IMF: Sağlık harcamaları ve yoksullara öncelik verin

IMF raporunda; 2020 yılında uygulanan 12 trilyon dolara yakın küresel mali destek paketlerinin, merkez bankalarının kapsamlı faiz indirimlerinin, likidite aktarımının, varlık alımlarının insanların geçim kaynaklarını kurtarmasına yardımcı olduğu ve daha büyük bir mali felaketi önlediği savunuluyor. IMF hükümetlere, doğru hedeflenmiş nakit transferlerine, ücret sübvansiyonlarına ve işsizlik sigortası yoluyla gelir desteği sağlamaya devam



etmelerini de öneriyor. Yine hükümetlere, firmalara karşı vergi ve borç ertelemeleri, özsermayelerine likidite bolluğu yoluyla desteğe devam etme tavsiyesinde de bulunuyor. Yeşil altyapı yatırımlarının ve düşük faiz oranlarının toparlanmayı hızlandırabileceğine de vurgu yapıyor. Raporunda, yükselen piyasa ve gelişmekte olan ekonomilere, kritik sağlık harcamalarına ve yoksullara yapılan gelir transferlerine öncelik vermesi tavsiyesinde de bulunuyor.

AVRUPA'DA TOPARLANMA

Uluslararası Para Fonu (IMF) Dünya Ekonomik Görünüm Öngörülerine Genel Bakış Raporu'nda ise dünya ekonomisinin 2021 yılında yüzde 5.2, gelişmiş ülke ekonomilerinin yüzde 3.9, gelişmekte olan ülkeler ekonomilerinin yüzde 6 oranında büyüyeceği tahmin edildi. IMF raporunda, 2021 yılında, Avrupa Bölgesi'nin yüzde 5.2, Çin'in yüzde 8.2 büyüyeceği de öngörülüyor. Avrupa Bölgesi'ndeki büyüme öngörülerinde İspanya yüzde 7.2, Fransa yüzde 6.0, İngiltere yüzde 5.9, Almanya yüzde 4.2 oranlarıyla dikkat çekiyor. Avrupa'daki toparlanma tahminleri Türkiye'nin en önemli ihracat pazarı olması yönüyle de önemli. Raporunda, dünya ekonomisinin 2020 yılında yüzde 4.4 oranında daralması bekenirken, gelişmiş ülke ekonomilerindeki daralmanın yüzde 5.8 seviyesine ulaşması da öngörülüyor.

Dünyanın ilk 10 ekonomisinde değişim

Sıra	1992	2008	2024
1	ABD	ABD	Çin
2	Japonya	Japonya	ABD
3	Almanya	Çin	Hindistan
4	Fransa	Almanya	Japonya
5	İtalya	İngiltere	Endonezya
6	İngiltere	Fransa	Rusya
7	İspanya	İtalya	Almanya
8	Kanada	Brezilya	Brezilya
9	Rusya	Rusya	İngiltere
10	Çin	İspanya	Fransa

Kaynak: Dünya Bankası ve IMF

OECD BÜYÜME TAHMİNLERİ (%)

Ülke	2021	2022
ABD	3.2	3.5
Çin	8.0	4.9
Almanya	2.8	3.3
İngiltere	4.2	4.1
Fransa	6.0	3.3
Rusya	2.8	2.2
Japonya	2.3	1.5
İtalya	4.3	3.2
Hindistan	7.9	4.8
Avustralya	3.2	3.1
Brezilya	2.6	2.2
Kanada	3.5	2.0
Endonezya	4.0	5.1
Güney Kore	2.8	3.4
Meksika	3.6	3.4
Türkiye	2.9	3.2
Güney Afrika	3.1	2.5
Suudi Arabistan	3.2	3.6
Arjantin	3.7	4.6
Dünya	4.2	3.7
G20	4.7	3.7

ABD'nin Çin ve AB ile ilişkileri belirleyici

2021 yılında global ekonominin parametrelerinden biri de Joe Biden'ın ABD Başkanlık görevini Donald Trump'dan devralması olacak. Biden döneminde ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşlarının nasıl şekilleneceği de önemli. Bazı ABD'li uzmanlar, Biden'ın Trump yönetimi

tarafından Çin'e uygulanan yüzde 25'lik faz 1 gümrük tarifelerini hemen kaldırmayı düşünmediğini savunuyor. Söz konusu gümrük tarifeleri ABD'nin Çin'den yaklaşık 370 milyar dolarlık ithalatını kapsıyor. Moody's Analytics Direktörü Ryan Sweet, Biden'ın, Dünya Ticaret Örgütü ile

çalışacağına ve Çin'e karşı kolektif bir baskı uygulayacağına işaret ediyor. Biden dönemi, Trump'la, İran'dan Çin'e, Paris İklim Anlaşması'ndan gümrük vergilerine kadar birçok konuda anlaşmazlık yaşayan Avrupa Birliği için de pek çok konunun yeniden şekilleneceği bir süreç olacak.

AB ile İngiltere'nin anlaşması neyi önledi?

AB ile İngiltere arasında Brexit sonrasında ticaret anlaşmasının imzalanmış olmasının da küresel ekonomiye olumlu yansımaları bekleniyor. AB'den resmi olarak 31 Ocak 2020'de ayrılan İngiltere ile AB arasında 1 Ocak 2021'den itibaren geçici uygulanacak olan Brexit sonrası ticaret anlaşması ile taraflar arasında gümrük vergisi ve kota olmadan ticaret devam edecek. IHS Markit'in raporuna göre, eğer Brexit sonrası ticaret anlaşmasız bir dönem başlasaydı, İngiltere

ekonomisinde Covid-19 şokundan sonra yeni bir resesyona tetikleyecekti. Yine rapora göre, ticaret anlaşması olmasaydı İngiltere ekonomisi 2021'de yüzde -1.4, 2022'de yüzde -0.4 küçülecekti. Bir başka araştırmaya göre ticaret anlaşması olmasaydı, AB'nin İngiltere'ye ihracatında 33 milyar Euro maliyeti olacaktı, İngiltere'ye ihracat yapan AB şirketlerinde 700 binden fazla işi işini kaybedecekti. Yine araştırmaya göre, AB içinde en sert darbeyi Almanya, Fransa, Hollanda alacaktı.

En büyük ekonomilerdeki kıtasal değişim

Her ne kadar koronavirüs salgınına karşı sağlık ve ekonomi alanında verilen mücadele küresel ekonomi için ana gündem gibi görünse de madalyonun bir yanında da dengelerin değişmesi var. Dünya Ekonomik Forumu (WEF), Dünya Bankası ve IMF'nin verilerinden hareketle 2024 yılında Çin'in dünyanın en büyük ekonomisi olabileceğine dikkat çekiyor. Dünya Ekonomik Forumu'na

göre 2024 yılında ilk beşteki ekonomilerden dördü Asya ülkelerinden olacak. Dünyanın en büyük 10 ekonomisi sıralamasındaki değişimin sebeplerinden biri de Asya'daki yükselen orta sınıf gösteriliyor. Asya'nın küresel çokuluslu şirketlerinin bu yıllarda ortaya çıktığına da dikkat çekilerek, küresel sahnede daha fazla görülmelerinin beklendiğine de vurgu yapılıyor.

Faizsiz ve vadesiz kaynağa yatırımcı akını

Şirketlere faizsiz ve vadesiz finansman sunan Borsa İstanbul'da 2020 yılında 8 yeni halka arz işlemiyle yaklaşık 1 milyar 124 milyon lira kaynak sağlandı. Halka arzlarda dikkat çeken başka bir husus ise bu işlemlerde 1 milyon 22 bin yatırımcının pay alması oldu.

Borsa İstanbul, 1,9 milyona ulaşan yerli yatırımcı sayısı ile da tüm yılları geride bırakmayı başardı. İşlem gören şirketlerin toplam piyasa değeri ise 1 trilyon 909 milyar lira oldu. Yine 2020 yılında 377 hisse değer kazanırken, 19 hisse değer kaybetti.

ŞİRKETLERİN faizsiz ve vadesiz finansman erişim konusunda önemli alternatifleri arasında yer alan Borsa İstanbul, 2020 yılında hem BIST 100 endeksiyle hem de yatırımcı sayısındaki artışla rekorlar kırdı. Yerli yatırımcı sayısı 2020 başından itibaren her ay ortalama 62 bin artarak 1,9 milyon kişiye ulaşırken, 25 yaş altı yatırımcıların sayısının aynı dönemde yaklaşık 4 katına çıkması da dikkat çekti. Borsa İstanbul'da geçtiğimiz yıl 8 yeni halka arz işlemiyle şirketlere yaklaşık 1 milyar 124 milyon lira kaynak sağlandı. Yeni halka arz işlemlerinde 1 milyon 22 bin yatırımcının pay alması da ilgiyi gözler önüne serdi.



Seref KILIÇLI

HİSSELER REKOR KIRDI

Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin toplam piyasa değeri 1 trilyon 909 milyar lira oldu. Hisse senedi fiyat değişimlerine bakıldığında, yine 2020 yılında 377 hisse değer kazanırken, 19 hisse değer kaybetti. İşlem gören 9 hisse, yüzde 1000'in üzerinde değer kazandı. 105 hisse yüzde 100, 42 hisse yüzde 200, 30 hisse yüzde 300, 15 hisse yüzde 400, 15 hisse yüzde 500, 6 hisse yüzde 600, 17 hisse ise yüzde 700 ve daha fazla yükseldi.

KATILIM KRİTERLERİ

Şirketler, Borsa İstanbul'da, Yıldız Pazar, Ana Pazar ve Alt Pazar kategorilerinde işlem görebiliyor. Başvururken kabul edilmesi için niteliksel ve niceliksel kriterler var. Niteliksel kriterler arasında finansal durum, faaliyetler ve hukuki durumla ilgili şartlar var. Niceliksel kriterlere bakıldığında ise halka açık kısmın piyasa değeri; Yıldız Pazar'da asgari 200 milyon lira, Ana Pazar'da asgari 50 milyon lira, Alt Pazar'da asgari 20 milyon lira olmalı. Halka açıklık oranı; Yıldız Pazar'da yüzde 15, Ana Pazar'da yüzde 20, Alt Pazar'da yüzde 25 olmalı. Dönem kârı konusunda her üç pazarda da son iki yıla bakılıyor. Özsermaye / sermaye oranı kriterinde ise Yıldız Pazar ve Ana Pazar'da 1'den büyük, Alt Pazar'da 1.25'ten büyük olma şartı aranıyor.

İşte o şirketler

Borsa İstanbul'da 2020 yılında halka arzı yapılan 8 şirketin listesi şu şekilde: ARD Bilişim, Bayrak EBT Taban, Fade Gıda, Dinamik Isı Makina Yalıtım, Esenboğa Elektrik, Kontrolmatik Teknoloji, Kervan Gıda, Arzum Ev Aletleri.

Halka arz süreci nasıl işliyor?

- Şirketlerin halka arz sürecinde şu çalışmalar gerçekleştiriliyor:
- Bağımsız denetim raporu çalışmaları
 - Aracı kuruluş seçiminin yapılması
 - Genel kurul kararı ve esas sözleşme değişikliği
 - Halka arz fiyatının belirlenmesi
 - SPK ve Borsa'ya başvuru (Belgeler ve izahnamenin hazırlanması)

Vergi indirimi de başladı

2020 yılında, halka açılmayı ve kurumsallaşmayı teşvik etmek amacıyla önemli bir kanuni düzenleme yapıldı. Düzenlemeye göre, payları Borsa İstanbul Pay Piyasası'nda ilk defa işlem görmek üzere en az yüzde 20 oranında halka arz edilen kurumlara, kurumlar vergisi 2 puan indirimi uygulanacak. Bu uygulama, payların ilk defa halka arz edildiği hesap döneminden başlamak üzere beş hesap dönemine ait kurum kazançları için geçerli olacak.

Firmalara sağladığı avantajlar

Halka arz şirketlere şu faydaları sağlıyor:

- **Finansmana erişim:** Şirketler kapasitelerini artırma, yenileme ve Ar-Ge yatırımları yapma, şirket satın alma, dış pazarlara açılma, markalaşma gibi iş planlarını hayata geçirmek için ihtiyaç duydukları kaynakları elde edebiliyorlar.
- **Kurumsallaşma:** Türkiye'de şirketlerin yaklaşık yüzde 95'ini aile şirketleri oluşturuyor. Yapılan araştırmalara göre, aile şirketlerinin ortalama yaşam süresi 25-27 yıl civarında. Aile şirketlerinin yüzde 30'u ikinci kuşağa, yüzde 3'ü de dördüncü kuşağa geçebiliyor. Halka arz suretiyle gerek şirket yönetim ve organizasyonunun gerekse şirket ortaklık yapısının kurumsallaşması da sağlanıyor.
- **Likidite:** Halka arz edilen payların organize bir pazarda, istenildiği anda, piyasa arz ve talebine göre oluşan fiyatlardan şeffaflık içerisinde alınıp satılmasının mümkün kılınması, paylara likidite kazandırıyor. Böylece şirketlerin mevcut ortakları ihtiyaç olması halinde kısa sürede nakde ulaşmada önemli bir imkan elde edebiliyor.
- **Kredibilite:** Şirketlerin paylarının halka arzı ve Borsa İstanbul'da işlem görmesi, şirketlerin bankacılık ve para piyasası nezdindeki kredibilitelerini de artırıyor. Daha kolay ve uygun maliyetlerle kredi bulma imkanı kazanmalarını sağlıyor.
- **İkincil halka arz imkanı:** Şirketler sadece birincil halka arz ile değil, payları Borsa İstanbul'da işlem görürken de yatırım ve diğer ihtiyaçları nedeniyle ortaya çıkan ek kaynak gereksinimlerini, mevcut ortaklarının rüçhan haklarını kıstlamak suretiyle daha sonra da gerçekleştirebilecekleri bir ikincil halka arz ile karşılayarak yeniden finansman imkanı oluşturabiliyorlar.
- **Tanıtım ve reklam:** Payları Borsa İstanbul'da işlem gören şirketler hakkındaki çeşitli bilgiler, sermaye piyasalarının şeffaflık ve kamuyu aydınlatma işlevi çerçevesinde başta Kamuyu Aydınlatma Platformu olmak üzere çeşitli veri yayın kuruluşları, basın ve yayın kuruluşları ile diğer görsel yayın kuruluşları vasıtasıyla yurt içi ve yurt dışı yatırımcılara sürekli olarak ulaştırılıyor. Söz konusu bilgi dağıtımı, şirketlerin hem yurt içinde hem de yurt dışında tanınmalarını da sağlıyor.
- **Globalleşme:** Paylarının halka arzı ve Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlaması ile birlikte şirketler, yabancı ülkelerde de kolayca sermaye piyasası aracı ihraç edebilir ve yabancı bir ülke de sermaye piyasası araçlarını kote ettirerek işlem görmesini sağlayabiliyorlar. Böylece yurt dışı piyasalara da ulaşabiliyorlar.

Halka arzın ortalama maliyeti ne kadar?

Halka arzın maliyeti, toplam halka arz gelirinin ortalama yüzde 5'i seviyesinde. Halka açılmanın şirketlere maliyetinin başlıca unsurlarını 5 başlık altında toplamak mümkün.

- **Aracı kuruluşlara ödenen ücretler:** İhraççı kuruluş, halka arz tutarının büyüklüğüne, verilen aracılık hizmetinin türüne göre değişen oranlarda, halka arzın toplam tutarı üzerinden halka arz liderlik eden aracı kurum ile varsa diğer konsorsiyum üyesi aracı kurumlara aracılık komisyonu ödüyor. Söz konusu ücretler ihraççı kuruluş ile aracı kurum arasında yapılan aracılık sözleşmesi ile tespit ediliyor.
- **Sermaye Piyasası Kurulu'na ödenen ücretler:** Ortaklıklar ya da halka arz edenler, satışı yapılacak payların, nominal değerinden aşağı olmamak üzere, ihraç değerinin binde ikisi tutarında ücreti izahnamenin Kurulca onaylanarak ortaklığa veya halka arz edene teslimi öncesinde Kurul adına açılan hesaba yatırıyor. Ancak payların ilk halka arzında, payların halka arz fiyatı ile nominal değeri arasındaki farka ilişkin kısmı için hesaplanan Kurul ücreti binde bir olarak uygulanıyor. Yine payların ilk halka arzında, ayrıca ortaklığın satışı yapılmayacak paylarının nominal değeri üzerinden binde iki tutarında Kurul ücreti alınıyor.
- **Borsa İstanbul'a ödenen ücretler:** Payların ilk kotasyonunda Borsa İstanbul tarafından herhangi bir ücret alınmıyor. Borsa İstanbul'da işlem görmek üzere yapılacak başvurularda alınacak ücretlerin ise hesaplanacak ilk kotta kalma ücretinden mahsup edilmesi imkanı sağlanmış.
- **Merkezi Kayıt Kuruluşu'na ödenen ücretler:** Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş., halka açılan şirketlerden çıkarılmış / ödenmiş sermayenin binde biri (Yüzde 0.1, 2 bin TL'den az, 50 bin TL'den çok olmamak şartıyla) tutarında üyelik giriş aidatı alıyor.
- **Diğer maliyet unsurları:** İhraççı şirketin halka arz işlemleri sırasında yukarıda belirtilen ücretlere ek olarak, bağımsız denetim kuruluşuna bağımsız denetim raporları için ödenen ücretler ile yurt içi / yurt dışı tanıtım masrafları söz konusu olabiliyor.



Sektörlere pandemi hasar tespiti

İş dünyası pandeminin yaralarını sarmaya çalışırken, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile İstanbul Ticaret Odası, üyelerinin sorunlarını ve çözüm önerilerini ilgili makamlara iletmeye devam ediyor.

MÜGE BİBER

PANDEMİ döneminde en çok etkilenen sektörler için İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağç yönetiminde bir webinar gerçekleştirildi. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu'nun da katıldığı toplantıda, İTO Ekmek, Un ve Unlu Mamüller, Eğitim, Oteller, Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri, Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri, Kültür ve Spor, Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komiteleri ile pandeminin

sektörlere etkisi değerlendirildi.

HEP BERABER ÇALIŞTIK

Webinar'da konuşan TOBB Başkanı Hisarcıkloğlu, pandeminin başladığı günden beri iş dünyasının nabzını tuttuklarını ve bütün sorunları bakanlıklar nezdinde görüşerek çözüm aradıklarını belirtti. 18 Mart tarihinden bu yana 365 oda ve borsanın sıkıntılarını iletmeye devam ettiklerini anlatan Hisarcıkloğlu, pandeminin ikinci yarısından itibaren neler yaptıklarını kısaca özetledi.



Çözüm bekleyen sorunlar

TOBB Başkanı Hisarcıkloğlu, toplantıda ayrıca iş dünyasının taleplerinden derledikleri ve ilgili bakanlıklara ileterek çözüm bekledikleri önemli konuları da şöyle sıraladı:

- e-haciz uygulaması değişmeli.
- Covid-19'un iş kazası kapsamında olmaması sağlanmalı.
- Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde acenteler aleyhine olan madde

- değiştirilmeli.
- Piyasada kamu kaynaklı rekabeti bozan uygulamalara son verilmeli.
- Kamuda bekleyen alacaklar ödenmeli.
- Matrah artırım, kasa ve stok affı getirilmeli.
- Kapanan/cirosu düşen işletmelere kira desteği ve zorunlu ödemelerine (elektrik, su, telefon vb.) nakit desteği sağlanmalı.
- Vergisini düzenli ödeyenlere

- getirilmiş olan 5 puanlık vergi indirimi uygulamasındaki sıkıntılar giderilmeli.
- Peşin vergi uygulaması kaldırılmalı.
- İstihdam üzerindeki mali ve mevzuat yükleri hafifletilmeli.
- İş davalarında taraflara eşit muamele edilmeli.
- İş davalarında zaman aşım süresi 1 yıla indirilmeli.
- Kredilere vadelendirme ve yeniden yapılandırma imkanı tanınmalı.

OSB'lerden 153 bin yeni istihdam

Organize Sanayi Bölgeleri (OSB), temmuz ayından bu yana salgın öncesinin üstünde bir performansla faaliyetini sürdürüyor. 2020'de, üçü tarıma dayalı olmak üzere 14 yeni OSB kuruldu. OSB'ler bu hızla 153 binin üzerinde yeni istihdam sağladı.

DÜNYAYI etkisi altına alan yeni tip koronavirüs salgını Türkiye'de de ekonomiyi ve sosyal hayatı derinden etkiledi. Bu süreçte rağmen OSB'ler hızla toparlandı. Hızla toparlanma ve üretimdeki performansın yanı sıra OSB'lerde yatırım hareketliliği sürdü.

14 YENİ OSB

2020 yılı içerisinde bin 428 yeni parselde üretim başladı. Üçü tarıma dayalı olmak üzere 14 yeni OSB kuruldu. Son aylarda Konya, Adana, Mersin ve Diyarbakır gibi OSB'lerin tamamında yeni bir yatırım hareketliliği gözlemlendi. Ayrıca OSB'lerde 153 binin üzerinde yeni istihdam sağlandı.

ELEKTRİK TÜKETİMİ ARTTI

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı Memiş Kütükcü, bu yılın nisan ayında görülen yüzde 33'lük kaybın, enerji tüketiminde en dip nokta olduğunu ifade ederek, şunları söyledi: "Bu süreci OSB'ler olarak hızlı toparladık. Şu anda geldiğimiz nokta kasım ayında 2019'un aynı ayına göre elektrik tüketimi yüzde 8.4 oranında arttı. Yani salgın öncesinin üzerine çıktık. Türkiye'de üreticiler, sanayiciler ve OSB'lerde kümelenen sektörümüz temmuzdan bu yana salgın öncesinin üstünde bir performansla faaliyetini sürdürüyor."



5 yılda 276 milyar dolarlık ihracat

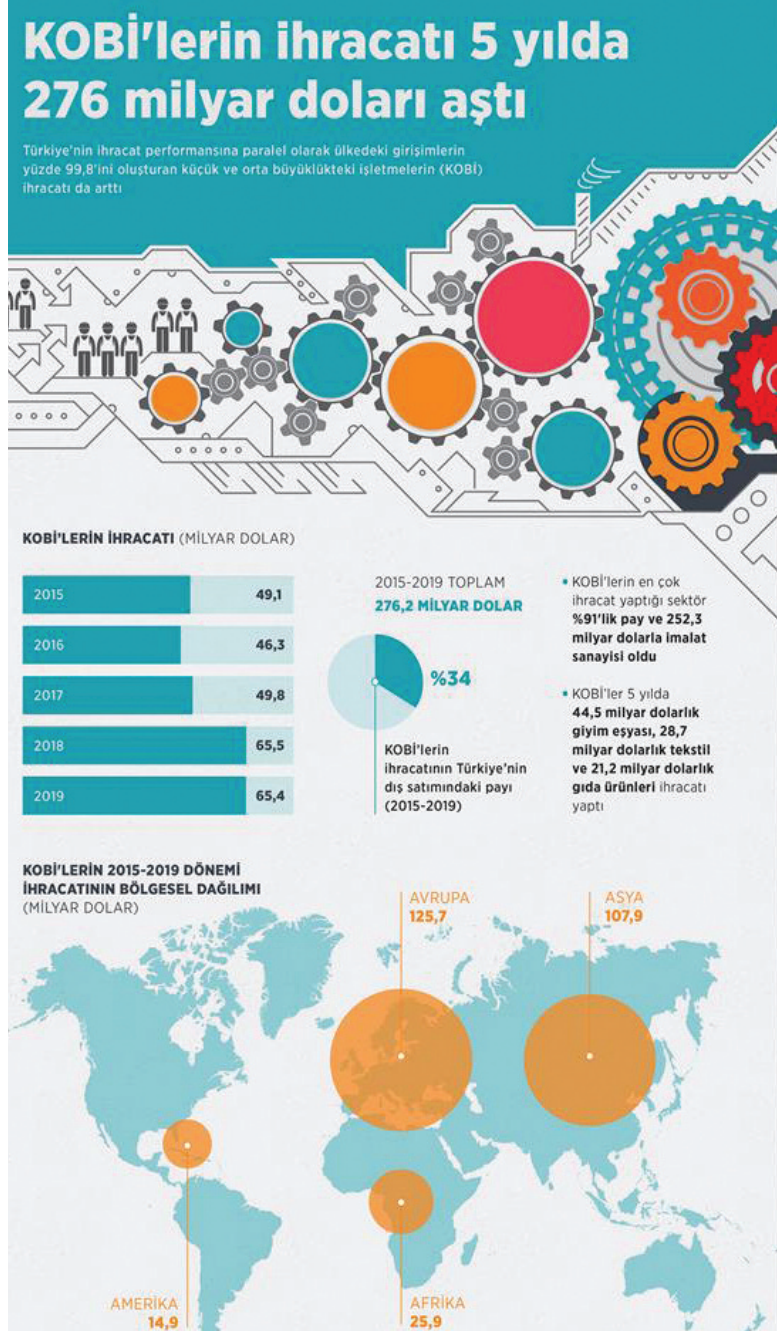
KOBİ'lerin ihracatı 5 yılda 276 milyar doları aştı. KOBİ'ler bu performanslarıyla Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 34'ünü gerçekleştirdi. Beş yıllık dönemde en fazla ihracat yapılan ürün, giyim eşyası oldu.

KOBİ'ler 2015-2019 döneminde toplam 276 milyar 168 milyon dolarlık ihracat yaparken, Türkiye'nin toplam dış satımının yüzde

34'ünü gerçekleştirdi. Türkiye İstatistik Kurumu verilerinden derlenen bilgilere göre, Türkiye'nin ihracat performansına paralel olarak ülkedeki girişimlerin yüzde 99,8'ini oluşturan KOBİ'lerin ihracatı da arttı.

EN ÇOK İMALAT SANAYİ

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler 2015'te 49 milyar dolardan fazla dış satım yaparken, 2016'da bu girişimlerin ihracatı 46,3 milyar dolar seviyesinde kaldı. 2017'de yaklaşık 50 milyar dolarlık ihracat yapan KOBİ'ler, 2018 ve 2019 yıllarında 65 milyar dolardan fazla ihracata imza attı. Böylelikle KOBİ'lerin en çok ihracat yaptığı sektörün yüzde 91'lik pay ve 252,3 milyar dolarla imalat sanayi olduğu belirlendi. Küçük ve orta büyüklükteki girişimler 44,5 milyar dolarlık giyim eşyası, 28,7 milyar dolarlık tekstil ve 21,2 milyar dolarlık gıda ürünleri ihracatı yaptılar.



MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021
Barselona – İspanya

Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

MWC Barcelona 2021

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

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

Katılım Bedeli

- Minimum stant alanı** : 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 unvanı ve "MWC BARCELONA 2021 KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Pelin Karamahmutoğlu / Akif Gönüllü / 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 | in/whatsapp/itokurumsal

HEDEF PAZARLAR
POTANSİYEL ÜLKELER

7

En çok
neler
satıyor?

Elektrik ve elektronik ürünler, petrol ürünleri ve LNG, kimyasallar, palm yağı ve türevleri, makina ve ekipmanlar.

En çok
neler
alıyor?

Elektrik ve elektronik ürünler, ham petrol ve petrol ürünleri, kimyasallar, makina ve ekipmanlar, metal ve türevleri.

Uzak Doğu'daki
YAKIN ORTAK

Malezya, Türkiye'nin Uzak Doğu'da ilk Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzaladığı ülke. Malezya ile Türkiye'nin ticaret hacmi STA öncesinde yaklaşık 1.5 milyar dolar düzeyindeydi. STA'nın imzalanmasından sonraki 5 yılda iki ülke arasındaki ticaret hacmi 3.4 milyar dolarlık bir seviyeye ulaştı. 'Asya'nın Güney Doğu'sundaki yakın ortak' olarak tanımlanan Malezya ile 2023, yeni bir milat olacak.

ONUR BAYRAMOĞLU

TÜRKİYE Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı Kuala Lumpur Ticaret Müşavirleri Elif Haliloğlu Güngüneş ve Setenay İyigün, Asya kıtasındaki ticari ortağımız Malezya'daki potansiyel iş fırsatlarını ve pazara girişte izlenecek yol haritasını İstanbul Ticaret'te anlattı:

İSTANBUL'A YATIRIM OFİSİ

Son dönem Türkiye-Malezya ticari ilişkilerinden bahsedecek olursak neler söylemek istersiniz?

Türkiye ve Malezya arasında güven ve kazan-kazan temeline dayanan diplomatik ilişkilerimiz 1964 yılında tesis edildi. Ayrıca ilişkilerimiz D-8 ve İslam İşbirliği Teşkilatı gibi uluslararası platformlarda da devam ediyor.

Malezya Varlık Fonu Khazanah, Malezya Dış Ticareti Geliştirme Ajansı (MATRADE) ve Malezya Palm Yağı Konseyi MPOC'nin İstanbul'da ofisleri bulunuyor. Ayrıca Malezya'nın İstanbul Başkonsolosluğu yakın tarihte faaliyete geçmiş olup, Malezya Yatırım Geliştirme Ajansı'nın (MIDA) da önümüzdeki aylarda İstanbul'da ofis açması planlanıyor.

İHRACATIMIZ ARTIYOR

Geçtiğimiz yıl, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan ve dönemin Malezya Başbakanı Mahathir Muhammed'in karşılıklı ziyaretleri sonucu olarak savunma sanayi alanında işbirliğine ilişkin 14 Mutabakat Muhtırası teati edilmişti. Malezya ve Türkiye arasındaki uzaklık yüzünden ticari ilişkilerimiz tam oturamış olsa da, STA ile birlikte önemli bir ivme kazandı.

Ülkemizin Asya Bölgesi'nde Güney Kore'nin ardından ikinci, Güney Asya Bölgesi'nde ise ilk STA'sı olma özelliğini taşıyan Malezya, dünyanın en çok palmye yağı ihracatı yapan ülkesi konumunda. Halihazırda birçok ürün grubunda gümrük vergileri sıfırlanmış durumda. İhracatımızın yüzde 99'u, ithalatımızın ise yüzde 86'sı; hâlihazırda ticarete konu olan ürünler bakımından ise ihracatımızın yüzde 94'ü, ithalatımızın yüzde 75'i gümrük vergisinden muaf şekilde gerçekleşti. STA öncesinde Malezya ile ülkemiz arasındaki ticaret hacmi yaklaşık 1.5 milyar dolar düzeyken, STA'nın kabulü ile bu rakam 3.4 milyar dolarlık bir seviyeye ulaştı. Türkiye'nin en çok ihraç ettikleri, demir ve çelik ürünleri oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, 2020 yılı ocak-kasım döneminde Malezya'ya olan ihracatımız pandemiye rağmen, bir önceki yılın aynı

STA ile hâlihazırda birçok ürün grubunda gümrük vergileri karşılıklı olarak sıfırlanmış durumda. 2023 yılında ise tarife satır sayısı bakımından Türkiye'nin ihracatının yüzde 99'u, hâlihazırda ticarete konu olan ürünler bakımından ise ihracatın yüzde 94'ü gümrük vergisinden muaf şekilde olacak. Bu gelişme iş dünyası için büyük fırsat penceresi açıyor.

dönemine göre yüzde 7.6 artışla 335 milyon dolara ulaştı. Türkiye'nin Malezya'daki toplam yatırım miktarı 197 milyon dolar seviyelerinde olup en büyük yatırımımız ise kimya sektöründe.

YEREL TEMSİLCİ

İki ülke arasındaki ticaret hacmini arttırmak için neler yapılmalı ve bu hedefe ulaşmamızı sağlayacak potansiyel oluşturan sektörler neler?

Yeme-içme sektöründe yatırım yapacak yatırımcılarımız ülkedeki Müslüman nüfusun yoğunluğunu dikkate almalı. Helal sertifikalı ürünler, daha çok tercih ediliyor. Yatırımcıların, Malezya pazarına girmek için ülkede bir temsilci ya da distribütör bulundurmaları önem arz ediyor. İhracatçılarımız, dijitalleşmeyi göz önünde bulundurarak e-ticaret sitelerini ve mobil uygulamaları daha aktif şekilde kullanmalı. Dijital pazarda 10 milyon tüketici olan Malezya'da, yatırımcıların tekstil ve hazır giyim, kozmetik, ev gereçleri ve hediyelik eşya satışına öncelik vermeleri önemli.

YÜZDE 7.5 BÜYÜYECEK

Covid-19 sürecinin Malezya'daki seyri ve Malezya ekonomisine etkileri ne yönde oldu?

Malezya'da, Asya krizinde yüzde 3.2, 2009 küresel finans krizinde yüzde 3.7 olan işsizlik oranının Covid-19 etkisiyle yüzde 4.6'ya yükselmesi bekleniyor. Son 10 yıllık ortalama yüzde 5.3 oranında büyüyen Malezya ekonomisinin, 2020 yılı sonunda yaklaşık yüzde 5 küçülmesi öngörülse de 2021'de yüzde 7.5 büyümesi hedefleniyor. Diğer taraftan 22 yıldır aralıksız dış ticaret fazlası veren Malezya'nın 2020 yılı sonunda da dış ticaret fazlası vermeye devam edeceği tahmin ediliyor.

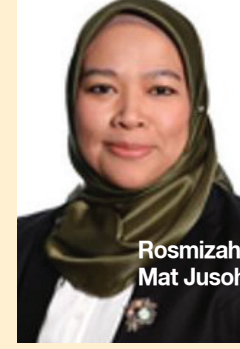
İHALELERE KATILIM

Malezya'daki ihalelerde yer almak isteyen yatırımcı Türk iş insanlarını etkileyecek yeni uygulamalar / kısıtlamalar veya değişiklikler var mı?

Kamu ihaleleri konusunda, Malezya'nın Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Kamu Alımları Anlaşması'na taraf olmaması nedeniyle yabancı şirketlerin yerel şirketler ile eşit rekabet fırsatı bulunmuyor. Aksi belirtilmediği takdirde kamu ihalelerinde yabancı şirketlerin ihaleye katılabilmek için yerel bir ortak ile anlaşması gerekiyor. İsteyen yabancı şirketler, Malezya Maliye Bakanlığı'na kayıtlı Malezyalı firmalarla ortaklık kurmak suretiyle ihalelere teklif verebilir. Malezya'da yerleşik yabancı firmalar ise kamu ihalelerine Maliye Bakanlığı'na kayıtlıysalar ve ortaklık payları yüzde 30'dan az ise katılabiliyorlar.

680 milyonluk
pazara giriş kapısı

İstanbul'un ikinci büyük havalimanı olan Sabiha Gökçen başta olmak üzere birçok alanda Türkiye'ye yatırım yapan Malezya, MATRADE İstanbul Ofisi ile iki ülke arasındaki ticari ilişkileri daha da geliştirmeye çalışıyor. İstanbul Ticaret'in sorularını cevaplayan MATRADE İstanbul Ofisi Direktörü Rosmizah Mat Jusoh, ikili ilişkileri geliştirmeye yönelik yaptıkları çalışmalar hakkında şu bilgileri verdi: "MATRADE İstanbul, Mart 2020'den beri online platformlar aracılığıyla Türkiye

Rosmizah
Mat Jusoh

ve Malezya'daki şirketleri aktif olarak desteklemeye devam ediyor. Video konferanslar aracılığıyla sürekli iş toplantıları düzenliyoruz ve bu yaklaşımın da yüz yüze görüşmeler (B2B) kadar etkili olduğunu görüyoruz."

Jusoh, Malezya'nın ticaret açısından önemini ise şöyle açıkladı: "Birincisi hammadde kaynaklarına daha yakın olmak, ikincisi ise Malezya'yı 680 milyondan fazla nüfusa sahip olan ASEAN için daha geniş bir pazara açılan kapı olarak kullanmak."



FIRSAT ALANLARI

Türk iş insanları için Malezya'da hangi sektörlerde ticaret fırsatları bulunuyor?

Türk firmaları için çok sayıda sektörde işbirliği olanağı ve ihracat potansiyeli var. Özellikle yüksek teknoloji, savunma sanayi, yapı malzemeleri, yaş sebze-meyve ve gıda, ev tekstili,

hazır giyim ile helal sektörleri potansiyel açısından öne çıkan sektörler. Hizmet ticaretinde ise görsel ve işitsel hizmetler (sinema-film-dizi), yazılım hizmetleri, sağlık hizmetleri, denizcilik hizmetleri de ülkemiz firmaları için Malezya'da potansiyel arz eden alanlar.

MALEZYA
EKONOMİSİ
(2019)364.7
MİLYAR \$
Milli gelir

11.414\$

Kişi başına
düşen
milli gelir%0.7
Tüketici
enflasyonu%3.3
İşsizlik
oranı238.1
MİLYAR \$
İhracat204.9
MİLYAR \$
İthalat

Malezya ile ilgili detaylar için QR kodu okutunuz

MARKET
MAĞAZA
POTANSİYELİ

Malezya'da gıda ve içecek ürünlerinin yanı sıra kişisel bakım, züccaciye, oyuncak, ev araç ve gereçleri ve hazır giyim ürünlerinin bir arada satıldığı çok katlı mağazalar (departmental store) rağbet görmekle birlikte, bahse konu mağazalar uzun yıllardır Çin, Japonya, ABD ve ASEAN ülkelerinden alım yapıyor ve yeni tedarikçilere karşı oldukça ihtiyatlı davranıyorlar. Bu nedenle girişimcilerimizin Malezya'da bir Türk süpermarketi ya da çok katlı mağaza açmaya teşvik edilmeleri, pazarda yer bulmak için önemli fırsat olabilir.



İradenin gücü

Sahip oldukça ve paylaşıtkça çoğalan iki temel değer... Biri aklımızın ürünü 'bilgi' ve diğeri de kalbimizin aynası 'sevgi'. Günümüzde aklımızla kalbimizin arası açıldığı için gerçek anlamda bilgiden uzaklaştığımız gibi yolumuz da sevgiden daha az geçiyor. Ve bu iki değer birbirini tamamlamamıştıktan bedenimizin ve içgüdülerimizin oyuncu olmaya başladık.

Klasik psikoloji kitapları, insanı yöneten üç temel yapıyı; akıl, irade ve içgüdüler şeklinde sıralar. Akıl; kaynağını mantıktan alır, kuralları, sebep sonuç ilişkilerini, bilimsel metodları kullanır ve bilgiyle hareket eder. İrade; kaynağını ruhtan alır, zihinsel yapıdan, din ve inanma ihtiyacından etkilenir ve duygusal ilişkileri kullanır. Kaynağını benlikten alan içgüdüler ise bedeninin istekleri yönünde hareket eder.

İnsanı yöneten üç temel yapıdan akıl ve içgüdülerin işleyiş mekanizması, ilk insanlardan bu yana aynıdır. Akıl; zihinsel süreçlerden yararlanarak deneyimlenebilen olgu ve olaylarla ve bunlardan sağlanan bilginin peşindedir. Aklın uğraştığı içerikler zamanla değişmiş ve gelişmiş olsa da işleyiş aynıdır. İçgüdülerimizin istek ve ihtiyaçlarında da durum aynıdır.

Akıl, irade ve içgüdüler

Günümüz insanı için değişim ve zedelenmenin yaşandığı kilit nokta iradedir. Akıl ve içgüdüleri dengelemek durumunda olan irade gücü, içerik, yöntem ve uygulama olarak daralmıştır. Evet, aklımızın ihtiyacı olan bilgi ile bedenimizin ihtiyacı olan gereksinimleri uyumlu hale getirecek olan irade gücü zayıflamıştır. Diğer bir ifade ile günümüz insanı, kuşatıcı bir hızla artan bilgiyle ve aynı hızla çeşitlenen bedensel ihtiyaçlarla başa çıkmada zorlanıyor.

Bunun nedeni açıktır aslında. Zira aklımız ve içgüdülerimiz sürekli ve sistemli olarak beslenirken, geliştirilirken, büyütülürken, irademizin gelişmesi bir yana körelmesi için yapılanların haddi hesabı yoktur. Yaşama bir bütün olarak egemen olmaya başlayan sanal hayatın sağladığı hazır çözümler, bireyin düşünerek, uğraşarak, irade kullanma alanlarını daraltıyor ve üretimini engelliyor.

Düşünün ki, yeryüzündeki bilimsel araştırmalar, çığ gibi artarken bunlara erişimimiz de aynı hızda gelişti. Dünyanın herhangi bir yerindeki bilgiye kolaylıkla ulaşabiliyoruz. Diğer yandan bedenimizin temel ihtiyaçları; karınımızı doyurmanın, başımızı sokacak bir eve sahip olmanın, dış tehlikelerden korunmanın ve üremenin çok ilerisine geçti. Tam da böyle bir zamanda bilgilenme ihtiyacımız ile maddi ihtiyaçlarımızı dengeleyecek irade gücünün, en ileri düzeyde gelişmesi gerekirken tersine yoğun bir irade zayıflığı yaşıyoruz. Bunun temel nedeni de aklın ve bedensel ihtiyaçların uğraş alanının, güncel tutulması ve her geçen gün beslenmesidir. Buna karşın gönlümüzden, kalbimizden, duygu dünyamızdan ve ruhumuzdan ilham alan irademizi yeterince besleyemiyoruz.

Arkeolojik çalışma

Peki, irademizi nasıl güçlendireceğiz? Günümüz insanı için kuşatıcı olan bu temel sorunun cevabını, psikolojinin bir bilim dalı olarak yerleşmesinde önemli katkılar olan Jung'un, 'Psikoloji ve Din' (Çev.: Raziye Karabey, Okyanus Yay., 1998) adlı eserindeki müthiş tespitinde bulabiliriz: 'Aklımız kendi varoluş biçimini kavrayamaz, çünkü kendi dışında bir Arşimet noktası yoktur.' İnsanın varoluş sırlarına erişebilmesi için somut olgu ve olayları gözlemesi ve deney yapması sonucu toplanan bilgiler, her zaman yeterli değildir.

İşte bunun için akıl ve içgüdülerin dengesini ve uyumunu sağlayacak olan iradenin; duygu dünyamızın görünen ruh, gönlü ve kalp değerleri, inanç ve din duygusuyla beslenmesi ve geliştirilmesi gereklidir. Zira yine Jung'un ifadesiyle 'insan aklının en eski ve yaygın uğraşlarından biri olan din, aynı zamanda insan aklının en özel tutumlarından biri' olarak ele alınmıştır.

Kuşkusuz güçlü bir irade, her şeye yetmeyen aklımızı daha iyi kullanmamızı, bedenimizin sonsuz isteklerini denetlememizi sağlayacaktır. Dolayısıyla dünya yolculuğumuzu insan olarak tamamlayabilmek için her bireyin ve toplumun kendi üzerinde adeta arkeolojik bir çalışma hassasiyetiyle bir irade geliştirme çabasına ve çalışmasına ihtiyacı vardır. Kendi kalbi ve ruh değerlerini keşif yolculuğuna çıkanlar, güçlü bir iradenin temelini oluşturalarları gibi paylaşıldıkça çoğalan bir bilgi ve sevgi hazinesine de kavuşmuş olacaklardır.

Otomotivde haksız rekabet vites düşürüyor

Sektörel istişare toplantısında bir araya gelen otomotiv sektörü temsilcileri, hem ikinci elde hem kiralamada kayıt dışı faaliyetlerin, işletmelerin sağlıklı gelişmesini engellediğini belirtti. İç pazarda araç satışına özel bir fonlama modeli isteyen sektör temsilcileri, dış pazar için de potansiyele dikkat çekti.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası'nın birbiri ardına gerçekleştirdiği sektörel istişare toplantılarından biri de otomotiv sektörü için düzenlendi. Online toplantıya sıfır ve ikinci el araç satış yapan, araç kiralama hizmeti sunan, yedek parça işiyle uğraşan ve turizm taşımacılığı yapan işletmeleri temsilen İTO Meclis ve Komite Üyeleri katıldı.

Trafik cezaları sebebiyle mağdur olduklarını belirten oto kiralama sektörü temsilcileri, "500 bin TL'den 2.5 milyon liraya kadar ceza kesilmiş olanlar var. Diğer bir sorun da müteselsil sorumluluk. Günlük kiracıların suçlarında biz de sorumlu sayılıyor. İşleten tarifi güncellenmeli, sorumluluk kiracıya geçmeli" dedi.

KABİS ENTEGRASYONU

Kayıt dışı çalışanlar sebebiyle haksız rekabet oluştuğunu kaydeden sektör temsilcileri, "KABİS kaydı önemli bir düzenleme sağlıyor. Bunun Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sistemiyle entegrasyonu sağlarsa haksız rekabetin önüne geçilir. Çünkü kayıt dışı olanlar fatura kesmiyor ve yüzde 40 ucuza verebiliyor" diye konuştu.

Otomotiv yedek parça sektörünün temsilcileri ise 2020'de hedeflerin yakalandığına dikkat çekti.

Yurt içi otomotiv pazarında yaklaşık



770 bin araç satışı yapıldığını kaydeden sektör temsilcileri, yeni yılda da benzeri bir sayıya ulaşılmasını beklendiğini söyledi.

Sektör için önemli üç etkenin fiyat artışı, kredi faizleri, tüketici güveni olduğunu belirten sektör temsilcileri, "Faiz oranı ve dış yatırım girişinde beklentiler gerçekleşirse satışlar ikinci yarı açılır" dedi.

REVİZYONDA FIRSAT

Sektörde tamir ve bakım alanında önemli iş hacmi olduğunu kaydeden iş insanları ise hizmet ihracatında sıkıntı yaşadıklarını kaydetti. Sektör temsilcileri şunları söyledi: "Klima kompresörlerini revize edip Avrupa'ya satabiliyoruz. Fakat biz Türkiye'ye parça getirdiğimizde, hurda diye engel olunuyor. İşletmelerimiz bunları kendi tezgahında yapıp dışarıya satmak istiyor. Benzeri durum klasik araba revizyonunda da yaşanıyor. Katma değerli işler bunlar. Bunlara kolaylık sağlanmasını istiyoruz."

Motorlu taşıt satış ve servisi alanında faaliyet gösteren sektör temsilcileri Türkiye'nin, dünyanın beşinci büyük ikinci el pazarı olduğuna dikkat çekti. Sektörde

finansman maliyetini düşürecek bir öneriyle BDDK yetkilileriyle görüştiklerini belirten iş insanları, "Otomotive yönelik özel bir finansman modeli talep ettik. Finans şirketlerinin direkt TCMB üzerinden fonlama yapacağı bir model daha düşük maliyetle daha hızlı satış için olumlu etki yapacaktır" dedi.

KREDİ TALEBİ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyeleri İbrahim Doğan Salman ve Münir Üstün'ün de katıldığı toplantıda, pandeminin turizm taşımacılığı yapan işletmeleri de vurduğuna dikkat çekildi. Sektör temsilcileri turist sayısının dibe vurduğunu belirterek, "Bacasız sanayinin taşınmasını yapıyoruz. Ancak firmalarımız, artık araçlarını elden çıkarmaya başladı. Madem aşılamayla birlikte turizm sektörü canlanacak, bizim de araç parkımızı korumamız lazım. Yoksa ilgili bütün sektörler sıkıntı yaşar. Bunun için de bu alanda faaliyet gösterenlere 1 yıl ötelemeli ve düşük maliyetli kredi talep ediyoruz" dedi.



2019'da 64 milyar dolarlık ihracatla, Türkiye ihracatının dörtte



birini yüklenen hizmetler sektörü, haziran ayında toparlanma bekliyor. Bu beklentinin en önemli nedeni, Covid-19 aşısının Türkiye'ye gelmesi.



Hizmetler sektörü hazıranda toparlanma bekliyor

MÜGE BİBER

DÜNYA genelinde 1 milyar 850 milyon kişiye istihdam sağlayan, küresel katma değerinin yüzde 65'ini oluşturan hizmetler sektörü, global ekonomi ve Türkiye için hayati öneme sahip. Sektör, Türkiye'de 18 milyon kişiye istihdam yaratırken, milli gelire 426 milyar dolar katkı sağlıyor. 2019 yılında 64 milyar dolara yaklaşan ihracat yapan hizmet sektörü, böylece ihracatın dörtte birini gerçekleştirdi. Üstelik 36 milyar dolara yakın ihracat fazlası vermeyi başardı.

AŞI MORAL VERDİ

Toptan ve perakende ticaret, kozmetik, lokanta ve oteller, ulaştırma, haberleşme ve depolama, mali kurumlar, sigorta, taşınmaz mallara ait işler ve kurumları, kuyumculuk, yardımcı iş hizmetleri, toplum hizmetleri, sosyal ve kişisel

hizmetler, eğitim gibi birçok alt sektörü olan hizmetler sektörü, pandemi döneminden de en çok etkilenen işletmeleri barındırıyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO), video konferans yöntemiyle düzenlediği sektörel istişarelerinde bu kez hizmetler sektörüne yer verdi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri İbrahim Doğan Salman ve Münir Üstün'ün katıldığı toplantıda, sektör temsilcilerinin ortak düşüncesi, pandemide yara alan bu sektörün aşılının gelmesi ile birlikte haziran ayında toparlanmaya başlayacağı yönünde.

4 TAKSİT ZORLUYOR

Toplantıda sorunlarını dile getiren kuyumculuk sektörü temsilcileri, aşılının bir an önce gelmesini dilediklerini belirterek, bu yıl 2019

cirolarına ulaşılmasa da düşüşü biraz olsun telafi edebileceklerini söyledi. Kuyumcuların pandemi dışında en çok etkilendikleri diğer bir konu da BDDK altın alımında kredi kartı uygulamasının 4 taksitle sınırlı olması.

TEŞVİK DEVLET OKULUNU RAHATLATIR

Eğitim sektörü temsilcileri ise pandemi dönemiyle beraber kapanan okulların ve kursların ödemelerinde sorunlar yaşandığını dile getirdi. Sektör mensupları, bir öğrencinin maliyetinin okul kirası hariç 11 bin 250 TL olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Özel okulları desteklemek adına devlet bu paranın yarısını veliye teşvik olarak verse devlet okullarındaki yoğunluklar da engellenir. İstanbul'da devlet okullarının 20 bin dersliğe ihtiyacı var. Bunun için de özel okullarla çeşitli anlaşmalar için çalışmalar yapılması gerekiyor."

Kayıt dışı 6 milyon satış

İkinci el araç satışlarıyla ilgili problemlerin başında kayıt dışı faaliyetler geliyor. Önceki yıl satılan 7.5 milyon aracın 3.5 milyonunu kayıtlı işletmelerin sattığını kaydeden sektör temsilcileri, kayıt dışı çalışanların ise 4 milyon araç sattığını söyledi. Sektör temsilcileri, "2020'de de tahminen 10 milyon aracın 6 milyonunun kayıt dışı çalışanlar tarafından satıldığını tahmin ediyoruz. Burada çok büyük haksız rekabet ve devletin vergi kaybı var. Satış adediyle ilgili kısıtlamalar getirildi ama daha sıkı düzenlemeler lazım. Ayrıca kayıt dışı faaliyet gösterenlere yönelik yaptırımların işletilmesini talep ediyoruz" şeklinde konuştu. Sektör temsilcileri ayrıca, otomotiv galerilerinin, apartman altlarından çıkmasıyla ilgili olarak da, "Yeni siteler yapmak için yere ve 3-4 yıl süreye ihtiyacımız var" dedi.

Ek vergiler kaldırılmalı

Züccaciye sektörü temsilcileri de pandemi döneminde masaüstü gereçlerin (tencere, tava, küçük ev aletleri) hiçbir zarara uğramadığını ama endüstriyel mutfak ekipmanlarında otellerin ve lokantaların kapalı olmasından çok etkilendiklerini anlattı. Ayrıca hammadde ve küçük ev aletlerinde istenen ÖTV konusunda sıkıntı yaşadıklarını söyleyen sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Ek vergiler getirilmesi sektörü merdiven altı üretime ve kayıt dışına itiyor. Bu da insan sağlığını riske atıyor ve elektrikli aletlerde patlamalara yol açabiliyor. Ek verginin kaldırılmasını istiyoruz."

UZAKTAN EĞİTİM

Hem işinizi hem de birikiminizi büyütün



İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi'nde, dil eğitiminden mücevherat eğitimine, kişisel gelişimden farklı alanlara kadar çok sayıda mesleki eğitim ve sertifika programı online düzenleniyor. Eğitimlere katılım için belirli bir gün ve saat sınırlaması yok.

Bilgisayar destekli mücevherat (MATRIX GOLD) eğitimi

Sürekli Eğitim Merkezi (SEM), Türk kuyumculuğunun üretimde nitelikli eleman sıkıntısını çözmek ve yüksek katma değerli mücevher geliştirilmesinde büyük önem taşıyan bilgisayar tabanlı 3D programlı tasarımlara destek olmak için özel kurslar düzenliyor. 60 saat süren sertifika eğitimi, mücevherat sektörüne ilgi duyan herkese açık.



HAMİT KARDAŞ

DİJİTAL çağın getirdiği endüstriyel ve sektörel dönüşüm, eğitim alanında da hızlı ve köklü değişimlere neden oluyor. Dijital teknoloji devrimi, eğitim alanında zaman ve mekan yönünden hareketlilik, çeşitlilik, yaratıcılık, fırsat eşitliği, bireysel öğretim, erişilebilirlik ve kapsayıcılık, kaliteli eğitim ve öğretim gibi çıktılar sunuyor. Dijitalleşmenin temel taşlarından biri olan uzaktan eğitim, İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından çok önceden fark edildi. Bu farkındalık sayesinde üniversite, uzaktan eğitim sistemine yapılan yatırımlar ve program-eğitimlerin uzaktan eğitim sistemine doğru dönüşmesi gibi birçok projeye imza attı.

TEK MERKEZDEN KOORDİNASYON

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin uzaktan eğitimle sunduğu program ve eğitimleri koordine eden Uzaktan Eğitim Merkezi (UZEM), bir yandan teknolojik dönüşümü gerçekleştirirken, diğer yandan üniversite genelinde bu kültürün oluşmasına katkıda bulunuyor. UZEM; enstitüler, fakülteler gibi akademik birimlerin yanı sıra Sürekli Eğitim Merkezi (SEM) gibi merkezlerin projelerine, uzaktan öğretim ile ilgili unsurların tasarlanmasını, üretilmesini ve uygulanmasını sağlıyor. UZEM, ayrıca SEM tarafından düzenlenen birçok eğitim ve e-sertifika programını da uzaktan eğitim sistemi ile kullanıcılara ulaştırıyor.

MESLEKİ GELİŞİM İÇİN

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi, başarılı örgün eğitimlerine, sınav merkezi yöneticiliğine ve yürüttüğü projelere bir hizmet daha ekledi. e-sertifika ile eğitimler, artık internet üzerinden e-eğitim şeklinde alınabiliyor.

e-sertifika, mesleki ve bireysel gelişimine katkı sağlamak isteyenler için üniversitenin Hayat Boyu Öğrenme Koordinatörlüğü bünyesinde hazırlanan sertifika programlarını içeriyor. Programlar, sektörel ihtiyaçlar ve güncel içerikler gözetilerek hazırlanıyor. İş hayatında ve kişisel gelişiminde hız kazanmak isteyen herkes bu programlardan faydalanabiliyor. Online ortamda bilgisayar ve internet bağlantısı olan her yerden ulaşılabilen eğitimler, katılımcılara bağımsız ve özgür bir alan sunuyor.

Ayrıntılı bilgi için:
<http://sem.ticaret.edu.tr>

İngilizce kursları

Pandemi sürecinde evden çalışma imkanı sebebiyle dil eğitimine de ilgi arttı. SEM de İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde görev alan konusunda uzman Türk ve yabancı dil öğretmenleri ile İngilizce kursları düzenliyor. A1 ve A2 seviyelerinde verilen kurslarda; dinleme, konuşma, okuma ve yazma olmak üzere dört temel dil becerilerinin geliştirilebilmesi hedefleniyor.

JEC WORLD 2021

Paris - Fransa

1-3 Haziran 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası OrganizasyonuDÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI
JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

JEC WORLD 2021 FUARI

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

ÖDEME PLANI

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

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

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
*** Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve "JEC World 2021 Türkiye Milli İştiraki Katılım Bedeli" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.**

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

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

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

SEM
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
SÜREKLİ EĞİTİM MERKEZİ

Genel İngilizce A1, A2 Kurslarımız Başlıyor

Geleceğe hazır olmak için ilk adımı şimdi at!

İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Programı dünyanın en büyük eğitim kurumları şirketi Pearson tarafından geliştirilen, uluslararası tanınırlığa sahip kalite güvencesi olan akreditasyona sahiptir.

Bu akreditasyona sahip eğitim kurumlarının öğrencileri, B2 düzeyi sonunda uluslararası düzeyde tanınırlığa sahip **Pearson Assured Sertifikası** almaya hak kazanır.

960 € **Online** **04 Ocak 2021**

80 Saat **40 Saat Türk Eğitimci 40 Saat Yabancı Eğitimci**

GELECEĞE DEĞER

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

Süresiz erişime açık

Eğitimlere katılım için belirli bir gün ve saat sınırlaması yok. İnternet üzerinden zaman ve mekandan bağımsız gerçekleşen programlar,

istenilen zamanda, internete bağlı olunan tüm cihazlardan takip edilebiliyor. Ayrıca alınan eğitim, süresiz olarak erişime açık kalıyor.

Üniversite tarafından oluşturulan e-sertifika eğitimleri, çözüm ortakları Campus Online ve Bilginet Akademi üzerinden veriliyor.

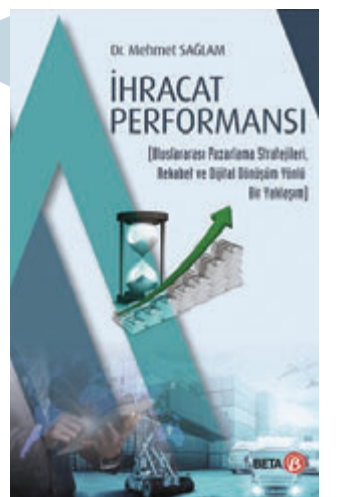
Yeni kitap

İşletme Fakültesi İşletme Bölümü'nden Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Sağlam'ın yayınladığı 'İhracat Performansı' kitabı, Beta Yayınları tarafından yapıldı. Kitapta, uluslararası pazarda üstün ihracat performansı hedefleyen ihracat firmaları için pazarlama karması stratejileri ile rekabetçi bir dünya ekonomisinde başarılı olma potansiyelini ifade eden Porter elmas modeli boyutlarının, dijital dönüşüm temelinde etkileri inceleniyor.



Yeni dergi

İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde uluslararası bir dergi olan Intermedia International E-Journal'ın 13'üncü sayısı çıktı. Intermedia, iletişim alanında çalışan farklı disiplinlerden akademisyenler ile halihazırda iletişim disiplini içinde çalışan akademisyenler arasında bir bağlantı oluşturmayı amaçlayan ücretsiz uluslararası hakemli bir e-dergidir. Derginin son sayısında 17 makale yer alıyor.





Hibe ve kira desteği için 8 Ocak son tarih!

Pandemiden olumsuz etkilenen esnafa 2021 yılının ocak, şubat ve mart aylarında üç ay verilecek hibe ve kira desteğine başvurular bu hafta sona eriyor. Bu desteklere başvuru için son tarih ise 8 Ocak Cuma günü.

Başvuru süreci nasıl işliyor?

- Destek başvuruları ve itirazları elektronik ortamda www.turkiye.gov.tr internet adresi üzerinden yapılacaktır.
- Başvuruda bulunan tarafından başvuru ve eki taahhütname elektronik ortamda onaylanacaktır.

- Kira desteği başvurusunda bulunanlardan, başvuruda bulunduğu işyerinin aylık kira bedeli, açık adresi ve işyerini kiralayanın kimlik bilgilerini başvuru esnasında beyan etmesi gerekir. Beyanda bulunmayanlara kira desteği ödemesi yapılmayacaktır.

- 30 Aralık 2020 günü başlayan destek başvuruları 8 Ocak 2021 gününe kadar sürecek.
- Reddedilen başvurular hakkında ret tarihinden itibaren 10 gün içerisinde Genel Müdürlüğe itiraz edilebilecektir. İtiraz başvurusu Genel Müdürlüğe

- ulaştığı tarihten itibaren beş işgünü içerisinde sonuçlandırılarak ilgilisine cevap verilecektir.
- Destek başvurusunun uygun bulunması halinde ilgilinin banka hesabına destek ödemesi yapılacaktır.

DÜNYAYI etkisi altına alan yeni tip koronavirüsün sağlık açısından olumsuz etkilerini azaltmaya yönelik olarak tüm gücüyle seferber olan Türkiye, aynı zamanda ekonomi tarafında da gözlenen olumsuz etkileri bertaraf etmek amacıyla 'Ekonomik İstikrar Kalkanı' adlı ekonomik paket ile başlatmış olduğu destek ve teşviklerini sürdürüyor. Salgından olumsuz etkilenen esnaf ve sanatkarlar ile gerçek kişi tacirlere yönelik destek paketini, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 14 Aralık 2020 tarihinde açıklamıştı. Söz konusu paket ile gelir kaybı desteği ve kira desteği olmak üzere iki şekilde destek sağlanıyor.

3 AY VERİLECEK

Destek programının süresi, Bakanlık internet sitesinden yapılan duyuruda belirtilen sürede başvuruların yapılması kaydıyla 2021 yılının ocak, şubat ve mart

ayları olmak üzere üç ay olacak şekilde belirlendi. Gelir kaybı desteği olarak; ticari kazançları basit usulde tespit edilenlere, vergiden muaf esnafa ve bunların dışında kalan esnaf ve sanatkarlar ile Oda'ya kayıtlı gerçek kişi tacirlere aylık 1.000 TL olmak üzere 3 bin TL hibe desteği sağlanacaktır.

KİRA TUTARI KADAR

Buna ilaveten; gelir kaybı desteğinden faydalanabilecek gerçek kişilerin vergi sicil kayıtlarına göre esas faaliyetlerini yürüttükleri işyerlerinin kira olması halinde, bu kişilere büyükşehir belediyelerinin bulunduğu yerlerde aylık 750 TL olmak üzere üç aylık toplamda 2 bin 250 TL, diğer yerlerde aylık 500 TL olmak üzere toplamda bin 500 TL kira desteği de sağlanacaktır. Ancak, işyeri kira bedelinin kira desteği tutarının altında olması durumunda işyeri kira tutarı kadar kira desteği sunulacaktır.

Yararlanma koşulları

- Destek programından, 14 Aralık 2020 tarihinden önce (bu tarih dahil) vergi mükellefiyetini tesis ettirmiş, ticari kazançları basit usulde tespit edilenler, Bakanlık tarafından belirlenen sektörlerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar, Oda'ya kayıtlı gerçek kişi tacirler ile yine bu tarih itibarıyla esnaf ve sanatkarlar sicilinde kayıtlı vergiden muaf esnaf ve sanatkarlar faydalanabilecek.
- Bakanlıkça yapılan duyurudan sonra ticari faaliyetine yönelik ekonomik faaliyet tanımı değişikliği yapanlar hibe desteğinden faydalanamayacak.
- Ticari kazançları basit usulde tespit edilenler, esnaf ve sanatkarlar, Oda'ya kayıtlı gerçek kişi tacirler, hibe desteğinden vergi sicil kayıtlarındaki esas faaliyet konusu üzerinden bir kez faydalanabilecek.
- Destek başvurusunda bulunanların faaliyetlerini sürdürdükleri ve kira ödemesi yaptığı birden fazla işyeri

- bulunması halinde, başvuruda bulunanlar, bir işyeri için kira desteğinden faydalanabilecek.
- Hibe desteğinden faydalanılan dönemlerde vergi mükellefiyetinin faal olarak devam etmesi gerektiği, destek başvurusunda bulunanın gayri faal olduğunun anlaşılması durumunda bu kişilere destek ödemesi yapılmayacaktır.
- Diğer kamu kurum ve kuruluşlarınca uygulanan benzer nitelikteki desteklerden faydalanılması, bu destek programından faydalanılmasına engel teşkil etmeyecektir.
- Destek programına başvurabilecek esnaf ve sanatkarlar ile Oda'ya kayıtlı gerçek kişi tacirlerin ekonomik faaliyet tanımlarının başvuru tarihinden önce Bakanlık tarafından duyurulduğu ve bu faaliyet tanımlarını QR koddaki EK-1 dokümanında bulabilirsiniz.



Yararlanabileceklerin listesi

Destek programlarına ilişkin uygulama esasları ile ticari kazançları basit usulde vergilendirilenler ile vergiden muaf esnafın yanında esas faaliyetleri dolayısıyla hibe desteğinden yararlanabilecek olan esnaf ve sanatkarlar ile Oda'ya kayıtlı gerçek kişi tacirlerin ekonomik faaliyet tanımlarını liste halinde görmek için yandaki QR kodunu okutabilirsiniz.



AUTOMECHANIKA DUBAI 2021

**Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Haziran 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

- Minimum stant alanı : 9m²
- Katılım bedeli : 5.355 TL/m²
- 1. Ödeme : Başvuru ile birlikte talep edilen m²x1.000 TL
- 2. Ödeme : Bakiye katılım bedelinin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye iştirak bedeli
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

BANKA BİLGİSİ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafları

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcioglu

Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 12 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10
GSM : 0532 552 30 57 / 0530 050 61 63 / 0532 714 83 50 / 0530 386 92 66
E-Posta : saban.oruc@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

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

Yerli 'canlı destek sistemi'

teknopark
istanbul

**MİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE**

114



Çözüm ortağı

Supsis, firmaların web arama motor sonuçlarını değerlendirerek; müşteri sayılarını, ürün satışlarını artıracak uygun strateji ve çözümler belirliyor.



Dijitalleşen dünyada farklı ekonomilerin ölçütleri

Geçtiğimiz yazıda, bağlantılı toplulukların üç ekonomisine değinmiştik. Bu yazıda dijital dünya sayesinde söz konusu ekonomiler arasındaki geçişkenlik ve objektif ölçümleme yöntemlerine değineceğiz.

Parayı dikkate çevirmek, basitçe reklamcılık olarak adlandırılır. İtibarı paraya çevirmekse itibarı kredibilitesi olan bir insanın bunu ticari bir amaçla kullanmasıdır. Bu sürecin sonunda söz konusu kişinin itibarının negatif anlamda etkilenmesi doğal bir sonuçtur.

Dikkatin itibaren dönüşmesi biraz daha farklıdır. Herkesin gözü üzerinizdeyse, toplum yararına iyi bir iş yapıyorsanız ya da sıra dışı performans sergileyen biriyse bu durum zamanla itibara dönüşür. Diğer yandan, zaten ünlü birisiyseniz itibarınızı kullanarak bir proje ya da bir markayı desteklemeniz, sahip olduğunuz ve savunduğunuz değerlerin bir kısmını desteklediğiniz proje ya da markaya transfer ediyorsunuz demektir. Bu durum kişinin sadece savunduğu değerler ve hayat felsefesi ile gerçekten uyumlu markaların arkasında durmasının önemini ortaya koyuyor.

Parayı itibara çevirmek, gönüllülük faaliyetlerinde bulunmak ve karşılık beklemeksizin yapılan faaliyetlerin zaman içinde kişiye toplumda itibar kazandırmasıdır. Büyük şirketlerin kurucularının zamanla hayırseverlik işlerinde boy göstermesini, uzun vadeli yapılan akıllıca bir yatırım mantığında bu olguyla açıklamak mümkün. Dikkati paraya çevirmek de basitçe satış işi olarak özetlenebilir.

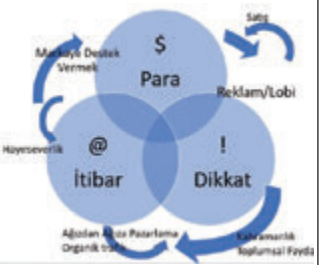
Peki, dijitalleşmeyle neler değişti?

Aslında söz konusu bu değiş tokuş işlemlerinin hiçbirini yeni bir olgu değil. Ancak artan dijitalleşme sayesinde artık tüm bu ekonomilerin hiç olmadığı kadar objektif ölçütlerle ölçüldüğü göstergeler ortaya çıktı. Günümüzde birinin ne kadar itibarlı olduğu hakkında 'Twitter' daki takipçi sayısından fikir edinmek mümkün. (Klout vb.) sosyal medya takip yazılımları şirketlere potansiyel ya da mevcut müşterilerin her birinin 'sosyal medya etki skorunu' yani sosyal medyada ne ölçüde etkileşime neden olduğunu objektif olarak veriyor.

Online mecra da trafik sayısı (Alexa, Similarweb), arama sıklığı ve anahtar kelime kullanım hacmi, tüketici dikkatinin resmi ölçüm yöntemi haline gelmiş durumda. Web 2.0 tabanlı yani herhangi bir editöryal süreçten bağımsız olarak toplulukların oluşturduğu içerik şeklinde meydana gelen milyonlarca etiket üzerinden birçok gündem ve konu başlığı, zaman içerisinde kendiliğinden ortaya çıkıp evriliyor. Twitter gündemi (Trending Topic-#), Flickr'da aranabilir olan kullanıcıların oluşturduğu milyonlarca resim etiketi, buna örnek olarak verilebilir.

Bir web sitesinin zaman içinde büyük zorluklarla elde ettiği itibarı çok sayıda rahatsız edici nitelikte banner vb. reklam almaya başlamasıyla kısa sürede paraya çevirmesi mümkün. Ancak bu durum itibarın da kısa süre içinde erimesi sonucunu doğurur. Diğer yandan, verdiğiniz hizmet ya da bir kısmını ücretsiz vermeniz, para kazanmaktan ödün verip karşılığında insanların (deneyecekleri için) dikkatini ve (beğenirlerse) itibarını kazanmanız anlamına gelir. Microsoft'un, Windows işletim sisteminin ücretsiz olarak en azından bir süreliğine kullanımına göz yummasının arkasında bu mantığın olduğunu söyleyebiliriz.

Twitter, Facebook ve Instagram, daha çok insanın daha çok dikkatini elde edebilmek uğrunda ücretsiz verdiği hizmet karşılığında zamanla trafiğin aktığı ana mecralar haline geldi, sonraki aşamada kullanıcılarını profileyerek reklam verenler üzerinden dikkati paraya çevirmesini başardı.



SoftCand, geliştirdiği 'Supsis Canlı Destek Sistemi'ni ücretsiz olarak KOBİ'lerin kullanımına sunuyor. Türk mühendislerce geliştirilen yerel yazılım, tüm iletişim kanallarından gelen taleplere tek bir uygulama üzerinden cevap veriyor. Supsis, aynı anda 20 sohbeti cevaplayabildiği gibi 7/24 de aktif.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik SoftCand Yazılım, geliştirdiği çok hızlı canlı destek hizmeti veren Supsis'i ücretsiz olarak KOBİ'lerin hizmetine sunuyor. İthal muadillerine göre üstün niteliklere sahip olan Supsis Canlı Destek Sistemi; aynı anda 20 sohbet cevaplamaya imkân sağlıyor. 7/24 aktif kullanılabilir, tarayıcı üzerinden ekran paylaşımı yapabiliyor, yetkiliye bağlanıp bilgi alma imkânı sunuyor. Türk mühendislerce geliştirilen yerel yazılım, tüm iletişim kanallarından gelen taleplere tek bir uygulama üzerinden cevap veriyor.

HER TARAYICIDA ÇALIŞIYOR

Tüm mobil ve web tarayıcılarda çalışabilen chat penceresi sayesinde müşteriler firmaya tek bir tıklama ile ulaşabiliyor. Firmalar, sitelerini ziyaret edenlerin nereden geldiğini ve nereye baktığını görebiliyor. Çevrim dışı sohbet özelliğiyle müşteri ile her zaman iletişimde kalabiliyor. İstanbul Ticaret'in sorularını SoftCand'ın kurucusu bilgisayar mühendisi Enes Dur cevapladı.

HATALAR İLHAM VERDİ

SoftCand nasıl kuruldu?

KBÜ Mühendislik Fakültesi Bilgisayar Mühendisliği'nde okurken bir hosting firmasında canlı destek müşteri temsilcisiydim. Firma, yurt dışı sermayeli canlı destek hizmeti almak zorunda kalmış ve bu hizmet için çok yüksek lisans ücreti ödemişti. Fiyatı, performans özelliklerine yansıtılmamış bu canlı destek arayüzü problemliydi. Hızlı çalışmaya elverişli olmayan fonksiyonlar müşterilerin isteklerini karşılayamıyordu, personelin takibini de doğru yapamıyordu. Müşterilerden gelen şikâyet ve talepleri dikkate aldım. Sistem yöneticileri tarafından istenen çözümleri, sistemin eksiklerini tespit ettim. Supsis, tamamen müşteri isteklerinin çözümlenmesi amacıyla oluşturuldu. Son altı yıllık çalışmaların, fikirlerin, araştırmaların ve teknolojilerinin yansımalarıyla oluşturulan Supsis Canlı Destek Hizmeti isimli projemle 2020 yılında Softcand Yazılım Hizmetleri A.Ş.'yi kurdum.

BÜYÜK KULLANICI KİTLESİ

Web yazılım, programlama, web tasarım, SEO, mobil uygulama ve danışmanlık hizmeti veriyoruz. e-ticaret siteleri, web siteleri ve mobil uygulamalar geliştirip müşterilerimizin çözüm ortağı olup, firmalarının yurt dışına açılmasına destek sağlıyoruz.

Müşterinin web sitesinde daha çok kalmasını sağlayacak çözümler üretiyoruz. Web girişleri en çok mobil telefonlar üzerinden yapıldığı için mobil uyumlu web siteleri tasarlayarak, müşterilerimizin büyük bir kullanıcı kitlesine ulaşmasını sağlıyoruz.

MÜŞTERİYİ BEKLETMİYOR

Supsis'i tanıtır mısınız?

SoftCand Yazılım'ın bir ürünü olan 'Supsis Canlı Destek Sistemi', kullanıcının web sitenize gelen ziyaretçiler ile etkileşimini artırıyor. Supsis aracılığı ile tüm iletişim kanallarından gelen talepler



tek bir uygulamada yanıtlanabiliyor. Ziyaretçilere online destek verilebiliyor. Müşteriler firmaya dilediği zaman ulaşabiliyor ve talepleri yanıtız kalmıyor. Uygulamalar arasında zaman kaybını giderip, etkili müşteri desteği sağlıyor.

İLK KÜRESEL MÜŞTERİ

Canlı yayın destek sistemine hazır içerikler ekleyerek temsilcilerin, müşterilerle iletişimini kolaylaştırıyor. Yasaklı kelimeleri ekleme, ilgisiz içerikleri filtreleme özelliği ile müşteriler doğru kişilerle iletişim kurabiliyor. Temsilcilerin günlük konuşma sürelerine ilişkin rapor sunuyor. Üç ayrı kullanım paketi hazırladık. İlk paket, KOBİ'ler için ücretsiz. Diğer iki paketimiz müşterinin isteklerine göre özelleştirilebiliyor. Supsis'in ilk müşterisi küresel bir sigorta şirketi oldu.

5 DİLDE HİZMET

Supsis kaç dilde hizmet veriyor? Şu anda İngilizce ve Türkçe aktif. Rusça tercüme bitmek üzere. Ardından Arapça ve Çince eklenecek. Talep olan herhangi bir dili de kolaylıkla ekleyebiliriz. Böylece kim nereden bağlandıysa, sistem o dili algılayarak kişinin dilinde hizmet verecek. Piyasada Supsis benzeri hizmet olan bir yerli firma daha var, diğerleri yabancı.

Ekran paylaşımı

Supsis, tarayıcı üzerinden ekran paylaşımı imkânı vererek sorunun görsel iletimini sağlıyor. Böylece anında çözüm geliştirilebildiği için zaman yönetimi ve iş gücü kolaylığı sağlıyor.

SUPSIS'IN AVANTAJLARI

- **Güncellenen, gerçek zamanlı gösterge bildirimi sağlıyor.**
- Fonksiyonel kullanıcı dostu panel ile iş gücü kolaylığı sunuyor.
- **Müşteri ile temsilci bağlantısında sorun tespit edip, uyarı veriyor.**
- Geliştirilmiş analiz ve raporlama araçlarıyla eksiksiz personeli kontrolü yapıyor.
- **Puanlama ve analiz araçlarıyla müşteri şikayeti ve memnuniyet analizi yapılabilir.**
- Verileri, özel şifrelenmiş veri tabanlarında saklıyor.
- **Kullanıcı, sistemde tutulan kayıtları kolaylıkla kendi sistemine indirebiliyor.**
- Müşteriyi bölümlere ve departmanlara göre özel kuyruklara yönlendirebiliyor.
- **Çevrimdışı destekte SMS ve e-posta ile sohbet imkânı sağlıyor.**
- Temsilciler arasında konuşma paneli ve chatte gizli mesaj imkanı veriyor.
- **Gelişmiş hazır içerik ve kısa yollar kullanarak yüksek verimlilik sağlıyor.**
- Yüksek veri güvenliği ve izolasyon tedbirleriyle müşterilerin sunucusunda kullanılabilir.



Küçük esnaf için hangi inovasyonlar devreye alınmalı?

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu'na (TESK) göre ülke genelinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkar sayısı, 2019 sonu itibarıyla 1 milyon 791 bin. Çalışanlar da dahil edildiğinde bu sayı, yaklaşık 5 milyona ulaşılıyor.



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Dengelerin iyice bozulduğu pandemi sürecinden en çok etkilen kesimin, küçük esnaf ve sanatkarlar olduğunu biliyoruz. Bu etkinin bertaraf edilmesi için ülkenin ileri beyinlerinin harekete geçip yenilikçi çözümler bulmaması durumunda küçük esnaf ile sanatkarların uzun vadede ayakta kalmaları pek mümkün gözüküyor.

Ayrıca, güçlü ülkelerin küçük firmaları 'tek silah' gibi kendi içinde daha örgütlü hareket edip ortak çözüm merkezleri kurarken, piyasalarımızdaki dağınıklık bizi daha da zayıf kılıyor.

Küçükler neden zor durumda?

Çünkü; kendini değişen dünyaya uyduramadı, uyduramıyor. Peki, o hâlde şöyle bir soru soralım: Küçük esnaf korunmalı mı? Çığa ayak uyması şartıyla evet. Bunun için çeşitli standartlar belirlenmesi ve esnafın eğitim programlarından geçerek akredite olması gerekecek. Aksi takdirde zorla ayakta tutulmalarına gerek yok. Çünkü; müşteri davranışlarında büyük değişimler ve gelişmeler olurken, küçük esnafımızın kafası -tüzcü ama- hâlâ 30 sene öncesinin 'müşteri ilişkilerinde' takılı kalmış durumda.

Kendi içlerinde neler yapabilirler?

Müşteri artık aynı müşteri olmadığından esnaf ve sanatkarlar, farklılaşan müşteri algısını yakalamalı; müşterilerle kurduğu her bir temas noktasını, onları daha iyi anlamının bir yolu olarak görmeli; her bir aşamada müşteri gibi düşünmeli ve onun diliyle konuşmaya özen göstermeli. Küçük esnaf, bu değişim yolculuğunda kendisine mutlaka ilk olarak şu soruyu sormalı: İşimde hangi farklılıkları üretebilir ve bunu müşterinin algılayabileceği türden bir anlatımla nasıl sunabilirim?

Bu farklılıklar neler olabilir?

● Süratte farklılaşma

Bazı firmalar sürat konusunu hizmetlerinde ön plana çıkararak dünya markası oldu. Çünkü; müşteri, hızı sever!

● Serviste farklılaşma

Satış sonrasında bir farkındalık oluşturmak suretiyle müşterinin ilgisi çekilebilir.

● Müşteri ilişkilerinde farklılaşma

CRM olarak da bilinen Müşteri İlişkileri Yönetimi'ndeki başarısı, artık bir firmanın kalıcı olup olmayacağını belirleyen konuların başında geliyor. Bu doğrultuda her bir müşteri ayrı bir değer olarak kabul edilmeli ve ayrı ayrı stratejilerle takip edilmeli.

● Kişiselleştirme

Dünya genelinde oldukça yaygınlaşmış olan 'müşteriye göre ürün ve hizmet anlayışı' gereği perakendede müşteri segmentleri belirlenmeli ve bu segmentlerin karakteristik özellikleri ortaya çıkarılarak bunlar üzerinde tek tek çalışılmalı.

● Müşteriyi cezbetme

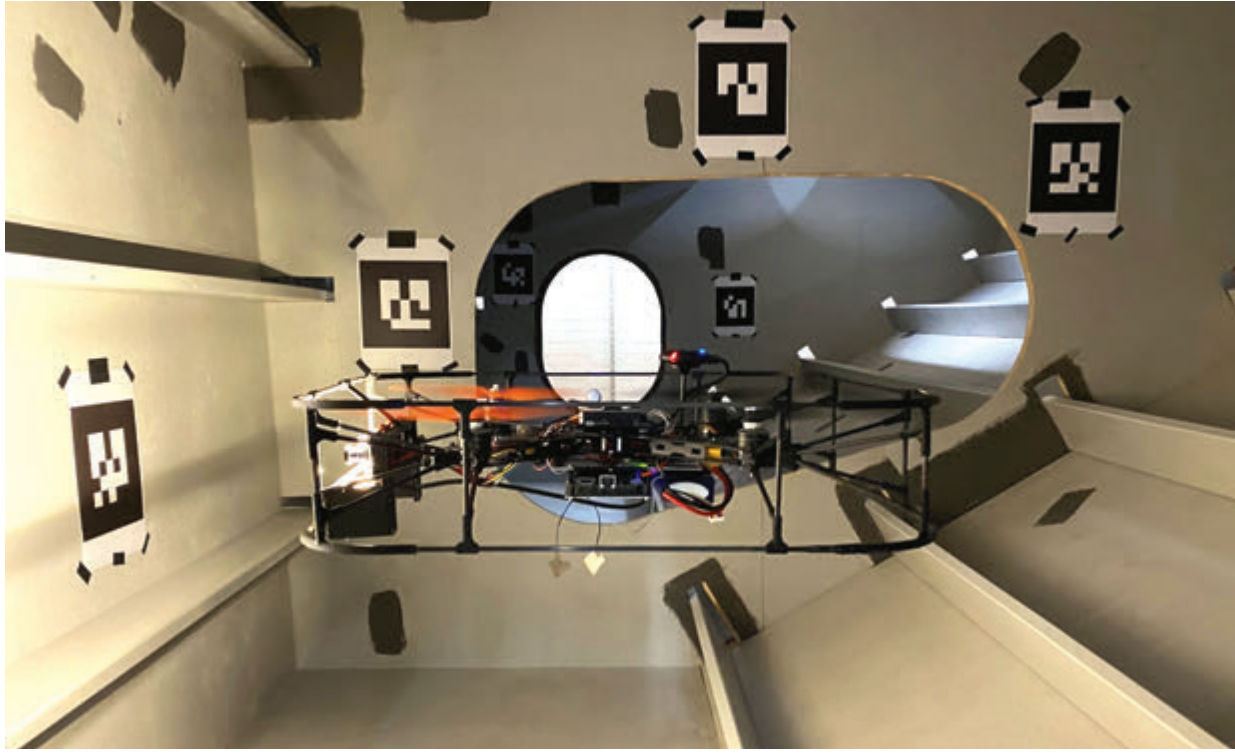
"Müşteriyi unutmamayaacağı bir deneyim nasıl yaşatılabilir?" sorusu üzerinde düşünülmesi ve vakit kaybetmeden harekete geçilmeli.

● Maliyetleri azaltma

Müşterinin ilave masraflarını azaltmaya odaklanılmalı. Keza unutmayalım ki, rakiplerden daha fazla değer sunabilmenin 4 yolu var: 1. Fiyatı düşük tutarsınız. 2. Müşterinin diğer maliyetlerini düşürmesine yardımcı olursunuz. 3. Teklifi daha çekici yapacak ek yararlar sunarınız. 4. Şirket için ne iyidir diye düşünmez; müşteri için ne iyidir diye düşünürsünüz.

Akıllı firmalar, farklı pazarlama anlayışlarıyla gerçek müşteri deneyimini yaratan firmalardır.

Yazının tamamını
www.itohaber.com adresinden
okuyabilirsiniz.



Gemilerin güvenliği drone'lara emanet



İlk gemi içi drone'lar hangarlarda uçmaya başladı. Bu drone'lar sayesinde gemilerin güvenliği içerden denetlendiği gibi yük kontrolü de yapılabilir.

AYŞE BAŞAK

GEMİLER her geçen gün daha büyük boyutlarda inşa ediliyorlar ve artık binlerce metrekiplük hangarlarını insan gücü ile kontrol etmek büyük zaman ve işgücü gerektiriyor. Gelecekte bu sorunu çözecek, ilk gemi içi drone'lar hangarlarda uçmaya başladı. Kapalı mekanlarda uçan drone'lar ilk değil ama gemi içi drone uçurmanın diğer kapalı mekanlara göre çok daha büyük zorlukları var. Öncelikle gemiler sabit mekanlar değil. Deniz yüzeyi de dikey ve yatay olarak farklı şiddetlerde yalpa yapıyor. Bununla birlikte gemi içi mekanlar çok dar ve bölümler arası geçişler biraz fazla karmaşık.

YÜK DE KONTROL EDİLİYOR

Bu drone'lar sayesinde gemi içinde herhangi bir yerde paslanma, delinme veya panellerde incelleme oranı gibi materyal kontrolünün yanında taşınan yükün durumu da kontrol edilebilir.

Drone'lar, yapay zekanın da yardımıyla en son teknolojiyle donatılmış. Bulundukları bölmeden saniyede binlerce veri işleyen drone'lar, bu verilerden sadece önemli olanları kullanıcıya aktarıyor.

İLK DENEYLER MEMNUNİYET VERDİ

Araştırma ekibinden Evangelos Boukas, "Sonuca ulaşmak için yine de son ayrıntılara bakmamız gerekiyor. Ancak ilk deneyimlerimizden genel olarak çok memnunuz. Muayene görevinin tüm yönlerini bağımsız olarak yerine getirebilecek bir drone'u geliştirmenin bir sonraki aşamasına geçmeyi dört gözle bekliyoruz" diyor.

Araştırmacılar bu yıl, drone'u gerçek bir geminin tankında, yani gelecekte çalışacağı ortamda test edebilmeyi umuyor. Otonom drone'un son versiyonunun 2022'de hazır olması bekleniyor.

SIAL CHINA 2021

ŞANHAY - ÇİN HALK CUMHURİYETİ

18 - 20 Mayıs 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Gıda
- İçecek

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

SIAL CHINA 2021

- 200.000 m² sergileme alanı
- 4.500 katılımcı
- 123.000 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye Milli İştiraki'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı
- İstatistiksel olarak katılımcı firmaların %90'ın üzerinde memnuniyeti

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 12 m ²
Katılım bedeli	: 6.390 TL/m ²
1. Ödeme	Başvuru ile : Talep edilen m ² X 1.000 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 bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı	: İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka	: Yapı Kredi Bankası
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 "SIAL CHINA 2021" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI¹⁸⁸²

Gülün Gürsoy	Özlem Kılıç	Sibel Tayanç
Tel : (0212) 455 6117	(0212) 455 6512	(0212) 455 6512
GSM : (0530) 151 4233	(0530) 050 6163	(0530) 664 8618
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr	ozlem.kilic@ito.org.tr	sibel.tayanc@ito.org.tr

GSM: (0533) 959 3057

Faks: (0212) 520 1526

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



İsveçli iki kafadarın tek hayali vardı: “Dünyadaki tüm müzik albümlerini tek bir çatı altında toplamak.” Belki de o gün 50 milyar dolarlık bir şirketin temellerini attıklarını onlar da bilmiyordu. Üstelik müzik piyasasında dijital oyunun kartlarını yeniden dağıtmışlardı.



Albümlere tek çatı hayaliyle 15 yılda 50 milyar dolar

CEYHUN KUBURLU

DÜNYA müzik endüstrisi teknolojik dönüşüme en hızlı adapte olan sektörlerin başında geliyor. Hem müziğin üretimi hem de tüketimi açısından değişim bu sektörde adeta kaçınılmaz oluyor. 1990'ların sonunda kasetlerin yerini CD'ler aldığı dönemde sektör belki de çok hızlı bir dönüşümün başlayacağını o tarihte görmüştü. İnternetin yayılması ile 2000'li yılların başında korsan müzik hayatımıza girdi. Bu sistem Apple Müzik'in çalışmaları ile ücretli bir yapıya kavuştu ve sektör bir nebze olsa rahatladı. Ancak mp3 çalarlar Çin'de öyle bir hızla üretildi ki, sektör 2005'e kadar durma noktasına geldi. İşte o günlerde birçok kişinin inanmadığı bir uygulama hayatımıza girmek üzereydi. Takvim yaprakları 23 Nisan 2006'yı gösterdiğinde, müzik endüstrisinde tüm kartlar yeniden dağıtılacaktı. İsveç'in Stockholm şehrindeki Daniel Ek ve Martin Lorentzon, Spotify'nin temellerini attığında 50 milyar dolarlık değere ulaşacak bir şirketi kurduklarından belki de habersizdiler...

TEK HAYALLERİ VARDI

2007 yılına gelindiğinde Spotify konuşulmaya başlanmıştı. İki girişimci, markanın öncelikli hedeflerini sıralarken, altyapıyı ve kullanıcıların bu platformu sevmelerini sağlamak olarak belirlemişti. Sitenin beta versiyonunu denemeleri için insanlara açtıklarında Winamp ve iTunes yerine Spotify konuşulmaya başlandı. İşte o gün bu ikili kendilerini büyük bir şeyin beklediğini anladı. Ancak en büyük sorunları, lisans ve tescil işlemlerini çözebilme ve bu sürecin en zor kısmı, müzik şirketlerini ikna etmek oldu. Fiziksel bir materyal olan CD yerine müziğe erişimi satma fikrini onlara kabul ettirmek için çok mücadele vermeleri gerekecekti. Başta birkaç şirketi ikna ettiler, ancak büyük bir kısmı bu fikre sıcak bakmadı. İstedikleri tek şey vardı aslında; dünyadaki tüm albümleri tek bir çatı altında toplamaktı.

KURULUŞUNDAN 5 YIL SONRA

Daniel Ek, 2008 yılının ekim ayında ilk olarak yasal müzik paylaşımını başlattı. Kullanıma açıldıktan hemen sonra büyük müzik şirketleri ile yaptığı anlaşmaları da duyuran Spotify, yine aynı yıl içinde 4.4 milyon dolar zarar ettiğini açıkladı. Bu yüklü zarardan sonra şirket premium üyelik modelini hayata geçirmeye karar verdi. Spotify, günümüzde çeşitli büyük yatırımcıları ve hissedarları olmasından dolayı çok ortaklı bir şirket olarak ön planda. Şirkette çalışan bin 200'den fazla kişiden tutun da kurucularına kadar herkesin payı var. Ancak en büyük hissedar ve pay sahibi kuşkusuz şu an Daniel Ek'dir.

Kuruluşundan 5 yıl sonra 4 milyar dolarlık değerlemeyi gören Spotify, bu dönemde birçok farklı şirketten yatırım da aldı. 2011 yılında 300 milyon dolar civarında gelir elde eden Spotify, bu gelirlerini 2012'de 585 milyon dolara çıkarttı, fakat buna rağmen yılı yaklaşık 77 milyon dolar zararla kapattı. 2013 yılında agresif bir büyüme planlayan Spotify, bunu gerçekleştirebilmek için 500 milyon doların üzerindeki gelirine rağmen ek yatırıma ihtiyaç duydu. Dünyada dijital müzik dinleme platformu olarak liderliği elinde bulunduran Spotify, 2018 yılında New York borsasında halka arz edildi.

İsveç merkezli müzik veri akışı ve podcast servisi olan Spotify, 2020'nin ilk çeyreğinde 130 milyon ücretli aboneye ulaşmayı başardı.

2006

Spotify'nin temellerinin atıldığı yıl

2008

Kullanıcılara sunulduğu yıl

50 milyar \$
Piyasa değeri

130 milyon

Ücretli kullanıcı sayısı

270 milyon
Toplam kullanıcı

1 milyon dolarlık hedef

Dünya genelinde en fazla kullanılan müzik uygulamalarından biri olan Spotify, geçtiğimiz günlerde mobil uygulaması üzerinden faydalı bir çalışmayı başlattı. Yerleştirilen fon toplama butonu sayesinde, zor durumda olan müzik piyasasına destek olunması hedefleniyor. İlk etapta 1 milyon dolar toplanması planlanan çalışmada, elde edilen fonlar 10 bin müzisyene dağıtılacak.



Ülkesi adına hikaye yazacak adamlar yetiştirebilmek...

Geçtiğimiz hafta bu köşede 'Ülkesi adına hikaye yazan adam; Selçuk Bayraktar' isimli yazımız geniş yankı buldu. Bayraktar'ı sahiplenen gençler ve kamuoyu, doğal olarak yalın bir anlatımla yazılanı da sahiplendi. Ülkesi adına bir şeyler başarabilmek ve memleket sevdasının pratiğine ilişkin örnek bir şahsiyet olarak gösterdiğimiz Selçuk Bayraktar konusu, aslında ülkemizin hem insan yetiştirme anlayışı hem de bağımsızlık mücadelesinin hakikati üzerine dikkatle düşünülmesi gereken önemli bir husustur. Başarıya odaklanarak neler yapılabileceğine ilişkin de ciddi bir örnek olarak görülmelidir.

Bu ülkenin en önemli gücünün iyi yetişmiş insan kaynağı olduğunu hepimiz biliyor ve buna inanıyoruz. Zira tekrar vurgulamak gerekirse, bugünkü sınırlarımız içerisinde petrol ve doğal gaz türünden hazır tabii kaynaklarımız yok. Diğer taraftan da başka ülkelere fark atacak başka bir kaynağımız da mevcut değil şimdilik. Bu durumda en iyisi ve önemlisi, mükemmel bir insan kaynağımız var. Bunu iyi değerlendirebilirsek kaynağın sürdürülebilirliği açısından da müthiş derecede fark atarız. Yeter ki, kıymetini bilelim ve gereğini yapalım.

Elimizdeki hazine

Ülkemiz açısından gereğini yapmak ve kaynağı iyi değerlendirmek ne anlama geliyor, biraz bunu açalım. Cenab-ı Allah, ileri düzeydeki zekâ potansiyeli olan insanları yeryüzüne eşit sayılabilecek bir düzeyde dağıtmıştır. Fakat devletler lehine eşitliği bozan unsur; potansiyelin iyi eğitilmesi, bireysel motivasyon ve yönlendirilmesi, başarmak için zengin imkan içeren uygun bir ortam hazırlanması, diğer unsurlarla etkili bir koordinasyon içerisinde hedefe gidilebilmesi olayıdır. Bu husus da göç konusu gibidir. İtici ve çekici faktörlerin etkisi ile yolunda akar gider.

Şimdi bu açıdan ülkemizin durumuna bir bakalım. Yüksek zekâlı potansiyelimizin tanımlama işini fena yapmıyoruz. Yani elimizdeki hazinayı ortaya çıkarma konusundaki başarımuza yüz üzerinden 70-80 puan verebiliriz. Ancak ortaya çıkarılan bu kıymeti; iyi eğitim, yönlendirme ve maksadın hasıl olması açısından başarılarımız konusundaki karnemiz bu kadar iyi değil. Yani tespit ve ilk eğitimler kadar üniversite ve sonrası devamlılık anlamında, stratejik sektör ve kuruluşlarında çalışmalarını türüne dönüştürme konusunda başarılarımız düşük görünüyor. Takip anlamındaki envanter bilgimizde de kopukluklar var.

Bunu anlamak için çok ince hesaplar yapmaya gerek yok. İyi yetişmiş insan kaynağımızın çoğunluğu maalesef halen yurt dışında çalışmayı tercih ediyor, oranın imkân ve ortamlarını daha cazip görüyor. Biz bir müddet kişilere sağlayacağımız imkân ve ortam açısından gelişmiş ülkelerle yarışamayız. Yarışta bizi cazip kılacak en önemli husus; oluşturacağımız delicesine bir memleket sevdası ve yüksek maneviyatımız olacaktır. Elbette bu iki maneviyat unsuru imkânlarımız ölçüsünde maddi şartlar ve çalışma ortamının zenginliği ve cazibesi konusunda desteklememiz gerekecektir.

Memleket sevdası

Hiç kuşku yok ki, söylediklerimiz konusunda 10 yıl öncesine göre inanılmaz iyi bir durumdayız. Fakat dünyanın gelişmiş ülkeleri ile rekabet konusunda henüz başarılı bir noktada değiliz. Envanter oluşturma ve bunun tabii / değerlendirilmesi noktasında çok titiz ve koordinasyon içerisinde çalışmalıyız. Bu konuda önemli olan, maksadın hasıl olmasıdır ve biz buna odaklanmalıyız. Bu doğrultuda sonuca odaklanan özel projeler geliştirmeli ve uygulamalıyız. Gelişmiş ülkelerin ambargosunu boşa çıkaracak en etkili ve devamlılığı olan güç, memleketine delicesine sevdalı iyi yetişmiş insan kaynağıdır.

Gerçekten bu doğrultuda ilerlememiz açısından kişi ve kurumlar olarak iyi örnekler son derece önemli. Selçuk Bayraktar, bu alanda gençler açısından bir rol model anlamında hem kişi hem de başardığı ürün olarak tam anlamı ile 'maksadın hasıl olduğu' bir neticedir. Ülkesi için hikâyeler yazacak insanları ortaya çıkaracak çalışmaları tam bir memleket sevdası ile yapmak durumundayız. Biz sadece bu topraklara değil, yeryüzüne adaleti hakim kalmakla görevliyiz, Cenab-ı Allah'ın aziz milletimize de bu vazifeyi verdiğine inanırız.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ



360 derece bakış açısıyla müzelere 7/24 ziyaret

Yüz yüze iletişimin halen pek tavsiye edilmemesi ve sosyal mesafenin korunması gerekliliği, sanal ortamda 360 derece bakış açısıyla gezilebilen müzelere ilgiyi arttırdı. 'sanalmuze.gov.tr' ve 'yerelnet.org.tr' adresinden birçok siteyi oturduğunuz yerden ziyaret etmek mümkün.

DÜNYAYI etkileyen salgına yönelik alınan tedbirler dolayısıyla okul, kütüphane, sinema ve tiyatrolar gibi geçici süreyle kapılarını kapatan müzeler, süreçten en çok etkilenen kurumlar arasında yer aldı. Salgın dönemi, dijital dönüşümün deneyimlendiği yeni müzecilik anlayışına yol açtı. Eserlerini sanal ortama taşıyarak kapılarını 24 saat açan müzeler, evlerinde kalan sanatseverlerin, ulusal ve uluslararası birçok müzeyi dijital ortamda ziyaret etmesine imkan sağladı. Yüz yüze iletişimin halen pek tavsiye edilmemesi ve sosyal mesafenin korunması gerekliliği, sanal ortamda 360 derece bakış açısıyla gezilebilen müzelere ilgiyi arttırdı.

SANAL MÜZELER

Dijital dönüşümün deneyimlendiği yeni müzecilik anlayışına yol açan salgın döneminde, birçok müze ve ören yeri, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan 'sanalmuze.gov.tr' adresinden tarih meraklılarının beğenisine sunuldu. Yıl içinde açılan İstanbul Havalimanı Müzesi ile Cumhurbaşkanlığı Milli Mücadele Sergisi de sanal ortamda ziyaretçilerin ilgisine sunuldu.

Yerel site kuruldu

Türkiye'de kültürel miras, turistik alanlar, milli parklar ve doğal koruma alanlarına sahip çıkmak, aynı zamanda turizm açısından turistik alanların tanıtımına katkı sağlamak amacıyla 'yerelnet.org.tr' adlı bir internet sitesi kuruldu. Sitede, Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlı müzelerin yanı sıra Ayasofya-i Kebir Cami-i Şerifi'nin cami olmadan önceki müze hali 360 derecelik sanal turla gezilebiliyor. Ankara Resim ve Heykel Müzesi, Anıtkabir, Bodrum Sualtı Arkeoloji, Burdur Arkeoloji, Konuralp,

Muğla, Kariye, Jandarma, Konya Mevlana, 15 Temmuz Hafıza, Side Müzeleri, Myra Örenyeri Demre, Azis St. Nicholas Kilisesi, Alanya Kalesi, Pamukkale Travertenleri (Hierapolis), Nevşehir Yeraltı Şehirleri, Topkapı Sarayı, Dolmabahçe Sarayı, İstanbul Oyuncak Müzesi, Kapadokya Karanlık Kilise, Anamur Müzesi, İstanbul Kız Kulesi, Panorama 1453 Tarih Müzesi, Rahmi Koç Müzesi ve Bursa Vakıf Kültür Müzesi de sitede gezilecek sanal müzeler arasında bulunuyor.

Türkiye'nin en önemli sanat müzesi yenilendi

Restorasyonu tamamlanan Ankara Devlet Resim ve Heykel Müzesi hizmete açıldı. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Resim ve Heykel Müzesi'nin Selçuklu, Osmanlı ve Cumhuriyet döneminin mimari ve süsleme özelliklerini yansıtmayla eşsiz bir kültür varlığı olduğunu kaydetti. Bakan Ersoy, yenilenen müze hakkında şu bilgileri verdi:



"Koleksiyonumuzda çok değerli 2 bin 780 resim ve 226 heykel bulunuyor. Müzemiz Türk süsleme sanatları, seramik, özgün baskı, karikatür, fotoğraf ve

etnografik unsurlarla birlikte 3 bin 629 eser barındırıyor. Şüphesiz ki, Ankara Resim ve Heykel Müzesi, Türkiye'nin en önemli sanat müzesidir."

İstiklal Marşı'nın 100. yıl filmi martta vizyonda

İstiklal Marşı'nın yazılış serüvenini, şair Mehmet Akif Ersoy'un yaşamından kesitlerle beyaz perdeye aktaran 'Akif' filminin vizyona girme tarihi belli oldu. Yapımcılığını Baran Mayda ve Harun Türk'ün, yönetmenliğini Sadullah Şentürk'ün üstlendiği filmin Ankara'nın Güdül ilçesine kurulan sette çekimleri sürüyor.

Ankara'nın yanı sıra İstanbul, Kastamonu ve Konya'da kurulan setlerde çekilecek film, İstiklal Marşı'nın TBMM'de kabul edilmesinin 100. yıl dönümü olan 12 Mart 2021'de vizyona girecek. Filmde, Mustafa Kemal Atatürk'ü Fikret Kuşkan, Mehmet Akif Ersoy'u Yavuz Bingöl ve Ali Şükrü Bey'i ise Murat Han canlandırıyor.



VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Pazarlama ilkeleri

İster alım-satımcı, ister üretici olsun, bütün sektörlerdeki firmaların müşterek gayesi, malını veya hizmetini müşteri çekebilecek şekilde pazarlamaktır. Bu gaye doğrultusunda rehberlik yapmak için hazırlanmış eserlerden biri olan bu kitapta, pazarlama ve pazarlama sürecinin tanımlanması, pazarlama ve müşteri değerini anlama, pazarlamanın ileri boyutları, değer temelli ve pazarlama karması strateji tasarımı konuları yer alıyor.

Gary Armstrong ve Philip Kotler
Beta Yayınları

Eser sözleşmesi ve inşaat hukuku

Kitapta, Türk Borçlar Yasası ile diğer özel yasa hükümleri birlikte ele alınarak, yapım sözleşmesinin kurulması, taraflar, süre, bedel, araç-gereç sağlama, tarafların hak ve yükümlülükleri, sözleşmenin feshi, yapım

ilişkisi ile bağlantılı konularla bu ilişkilerden kaynaklanan zarardan sorumluluklar yorumlanarak somut örneklerle açıklanıyor. Ayrıca yapımla ilgili özel düzenlemeler ve modeller ile imar ve ihale hukuku yönlerinden de bilgiler bulunuyor.

Efrail Aydemir
Seçkin Yayıncılık

Doğu'ya yolculuğun yükselişi

Osmanlı İmparatorluğu'nun Batı'ya doğru genişlemesini sürdürdüğü 16. yüzyıl sonu ile 17. yüzyıl sonu arasında Osmanlı topraklarına gelen dört İngiliz'in yolculuk hatıraları olan bu kitap, Doğu ile Batı arasındaki düşmanlığın Protestan vaizlerinin etkisinden kaynaklandığını gösteriyor. İstanbul, Filistin, Mısır, Kuzey Afrika ve Cezayir'i gezenler, vaizlerin kötümelerine rağmen Osmanlı'daki çok kültürlülüğün yaşama tarzlarına kadar pek çok şeye hayran kaldılar.

Gerald Maclean
Yapı Kredi Yayınları



Türk mühendisleri tarafından geliştirilen yüzde 100 yerli ve milli 'eSIM', bu yıldan itibaren kullanılmaya başlanacak. eSIM'in en önemli özelliği, uzaktan yüklenebilir ve kontrol edilebilir olması. Operatör değişiminde kart takma, SIM kart kaybolması gibi sorunlar tarihe karışacak.

eSIM'in faydaları neler?



SIM kart değişimi ve kaybetme derdine son



YERLİ ve milli kaynaklarla, güncel teknoloji kullanılarak geliştirilen eSIM, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nda (BTK) düzenlenen toplantıyla tanıtıldı. Toplantıda Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Türkiye'nin geleceğin en güçlü ekonomilerinden biri olma yolunda ilerlediğini belirtti. Karaismailoğlu, atılan adımlarla, teknoloji ve bilişim alanında lider ülke olmak için çalıştıklarını dile getirerek, bunların üretimi, teknolojik araştırma ve geliştirme faaliyetlerini, yerli ve yabancı yatırımları teşvik ettiğini, ekonominin de sürdürülebilir büyümesini desteklediğini söyledi.

UZAKTAN YÖNETME

Karaismailoğlu, bu yıl bilişim sektörünün büyüme oranının yüzde 14'e yaklaştığını belirterek, ücret tarifelerinde ciddi uzlaşmalar yaşandığını ifade etti. Bugün, yerli ve milli teknoloji kullanımının artırılması hedefleri doğrultusunda ortaya konulan çalışmanın

sonuçlarından birine daha şahit olduklarını söyleyen Karaismailoğlu, şöyle devam etti: "Türk mühendisleri tarafından geliştirilen yüzde 100 yerli ve milli eSIM uygulamasını kamuoyuna tanıtmanın haklı gururunu yaşıyoruz. eSIM sistemlerine yönelik ilgili sunucuların ülkemizde konuşlandırılması, yerlilik şartı ve GSMA standartlarına uyum konusunda düzenleme BTK tarafından yapıldı. eSIM uygulamasıyla SIM özelliği olan cihazlarda yer alacak güvenli çip marifetiyle uzaktan yüklenebilecek ve yönetilebilecek. Bu teknolojiyle SIM kartlarının sağladığının üzerinde güvenlik ve koruma seviyesi sağlanabilecek."

TÜRKİYE'DE KALACAK

eSIM uygulaması, hem makinalar arası hem de tüketici cihazlarında ciddi erişim ve kullanım kolaylıkları sağlayacak. Aboneler operatör değişikliklerini bayilere gitmeden yapabilecek. Cihaz tedarikinden kaynaklı maliyetler ortadan kalkacak. eSIM teknolojisi sayesinde SIM özelliği, kullanılan araç ve cihazlar, titreşim, darbe ve nem gibi problemlerden etkilenmiyor.

SIM kartı alma, stoklama, takma gibi sorunlar ortadan kalkacağından dolayı maliyetler düşecek ve sistem uzaktan erişimle yüklenebilecek.

Dünya genelinde 6 milyardan fazla üretimi yapılan SIM kartların çevreye olan olumsuz etkileri de ortadan kalkacak. Hassas SIM kartı bilgileri yurt dışına çıkmadan yerel olarak kullanılacak ve bilgi güvenliği sağlanacak. Operatörlere ait hassas bilgilerin yaşam döngüsü tamamen Türkiye'de olacak. Böylece Türkiye'nin hassas verileri tamamen Türkiye'nin kontrolünde olacak.

Gerek makinalar arası haberleşmede endüstri bakımından gerekse tüketiciler açısından önemli kolaylıkları ve avantajları da beraberinde getiren eSIM sayesinde araçların bakım-onarım maliyeti azalacak, lojistik hareketliliği, takip imkanları ile 'M2M' etkileşim kapasiteleri daha da artacak. Araçlarda yaygınlaşacak kaza önleme ve acil uyarı sistemleri gibi akıllı sistemlerin gelişiminin de önü açılacak. Araçlarda 'acil durum' araması için kullanılan eCall sistemi, eSIM ile yaygınlık kazanacak.

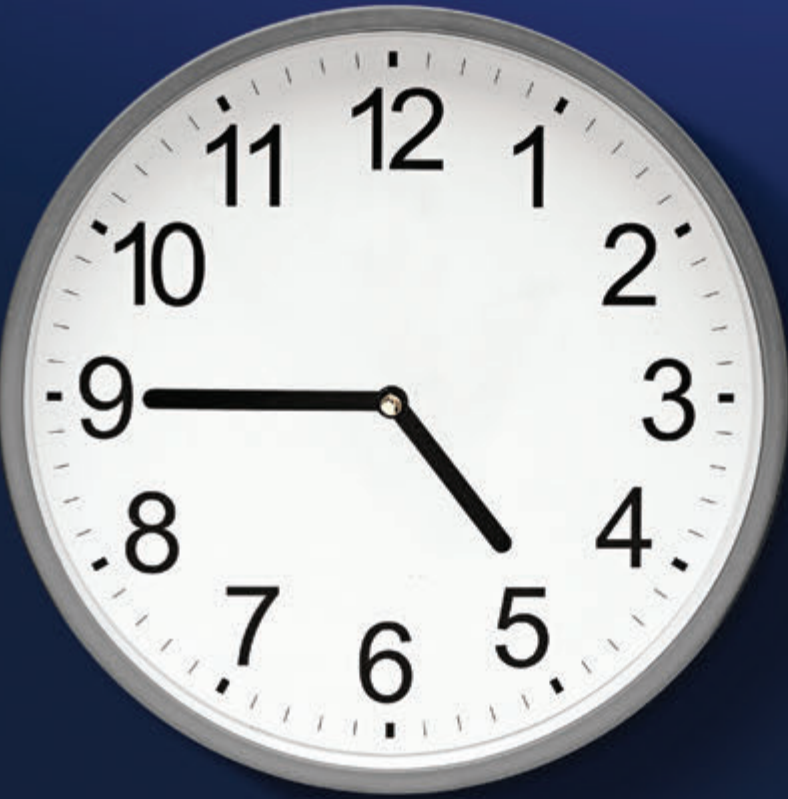
Esnek kullanım

- eSIM, güvenli bir çip üzerine uzaktan yüklenebilecek ve yönetilebilecek teknoloji sunuyor. Cihazlara fiziksel SIM kart takılmadan, yazılım yoluyla uzaktan işletmeci profil bilgileri yüklenebiliyor ve yönetilebiliyor.
- İşletmeciye ait SIM kart alınmasına gerek olmadan, profil değişikliği yoluyla işletmeci değişikliği de cihaz üzerinden yapılabilir.
- Sistem, cep telefonu kullanıcılarının operatör değişimindeki erişim problemlerini ortadan kaldırıyor.
- eSIM, yurt dışı seyahatlerde, gidilecek ülkeye ait operatörden belli zaman dilimleri için bulunduğu ülkeden profil alıp seyahat sırasında profili aktive ederek kullanma imkanı sağlıyor.
- eSIM, günümüzde akıllı telefonlardan giyilebilir teknolojilere, makinalar arası iletişimden birçok endüstriyel ürüne kadar geniş bir kullanım alanı sunuyor.

Hangisini tercih edersiniz?

AKILLI TERCİH: GEÇ EFT

Vakıf Katılım'ı tercih edenler, para transferlerini "GEÇ EFT" ile dijital kanallardan rahat rahat, ücretsiz bir şekilde 17.20'ye kadar yaparlar.



"EFT SAATİ 17.20"

