

Global Remakes of Good Doctor

TURKEY

1. The **BEST** rating on Fox Turkey in 10 yrs
2. The **Highest** ratings for prime time series in 8 yrs
3. Generating International Buzz

Mucize Doktor

12 Eylül Perşembe 20.00

FILMING IN TURKEY

Dünyanın önde gelen dizi, film, içerik, TV ve yapım sektörü fuarı MIPCOM, bu yıl ilk kez sanal olarak başladı. İstanbul Ticaret Odası, sektördeki 19 firmanın fuara milli katılımını sağlıyor. Sanal organizasyon 23 Ekim'e kadar devam edecek. ■ 12'de



KADIN markaları yükselecek

Firmaların markalaşma atağı için Yükselen Markalar Projesi'ne start verildi. İstanbul Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen projede, 416 kadın girişimci markalaşma eğitimi almaya başladı. Şeref Kılıçlı ■ 11'de



Uruguay'la iyi niyet anlaşması

İstanbul Ticaret Odası, Tunus'tan sonra Uruguay'la da iyi niyet anlaşması imzaladı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "İş örgütlerinin atacağı karşılıklı adımlar sayesinde ikili ticaretin daha iyi seviyelere geleceğine inanıyorum" dedi. ■ 7'de

Anonim şirketlerde genel kurul düzenlemesi

Mevzuat haberleri Sayfa 3'te



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Öztürk

16 EKİM 2020 YIL: 62 SAYI: 3130

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Büyüme ve rekabet için KOOPERATİF GİRİŞİMCİLİK

Dünyada kooperatifler 272 milyon kişiyi istihdam ediyor. 25 ülkenin en büyük 300 kooperatifinin yıllık cirosu ise 2.5 trilyon dolar. Türkiye'de de kooperatif girişimcilikte büyük bir dönüşüm yaşanıyor.

50 BİN KOOPERATİF

Türkiye'de bakanlıkların adeta kümelenerek verdiği destekle kooperatifleşme hamlesi yaşanıyor. Bu sayede faaliyetlerdeki kooperatif sayısı 50 bine ulaştı. Kooperatifler, üretim ve ihracattaki payını artırırken, kadın girişimciler son 3 yılda 111 kooperatif kurdu.

DEVLER LİGİNDELER

Tarımdaya dayanışma ile özdeşleşen kooperatif girişimler, cazip teşviklerle her sektörde gelişiyor. En büyük 500 şirket sıralamasına giren kooperatifler, TURQUALITY marka programı ile dünya markası olma yolculuğunda... ■ 9



Müge BİBER

Yurt dışı lojistik merkezlerine destek müjdesi ■ 8



Yabancı, İstanbul'da 4 sektöre odaklandı

İstanbul'da normalleşme sürecinin başladığı 1 Haziran-10 Eylül arasında 2 bin 678 yabancı yatırımcı, 647.4 milyon lira sermayeli firma kurdu. Yabancı

yatırımcıların en fazla hizmetler, perakende, inşaat-yapı ve makina-otomotiv sektörüne yöneldiği dikkat çekti. ■ 10'da

Kurumsal eğitimler tek adreste toplandı

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) başarılı kadın girişimcilerinin geliştirdiği Lukwise isimli platform ile eğitim isteyen kurumların kullanıcılarına aradıkları hizmet hızlıca bulunacak. ■ 2

lukwise

Vanilyanın cazibesine fiyat sınırlaması

İnsanlığın kullandığı tüm baharatlar içinde safrandan sonra en pahalısı olan vanilyanın kg fiyatı Madagaskar'da 300 dolar ile sınırlandırıldı.



Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13'te

7. uydumuz yörüngeye hazırlanıyor

Osman Kuvvet ■ 20'de

İMZA.IO PLATFORMU

1. Dijital bankacılık konfor ve hızında e-imzalı işlemler
2. Hizmet Sağlayıcı Kuruluş

İşlem-bazlı fiyatlamaya ile uçtan uca, e-imzalı evrak bazlı işlemler

Verimliliği artıran E-İMZA HAZIR

Soyhan Alpaslan ■ 16'da

Uçan Türk Hezarfen yeniden Galata'da

Bir haftada 15 binden fazla kişinin ziyaret ettiği Galata Kulesi Müzesi, özellikle gençlerin ilgi odağında. Müzenin en dikkat çeken kısmı, ilk uçan Türk olarak tarihe geçen Hezarfen Ahmed Çelebi animasyon gösterimi. Dilşah Keflioğlu ■ 19



Kurumsal eğitimlerin yeni adresi:

BTM'den büyük destek gördük

BTM ile yollarınız nasıl kesişti?

BTM ile yollarımız, ilk olarak 2019 yılında gerçekleştirilen girişimcilik ekosistemine yönelik bir panel ile kesişti. Bizim için ilham verici, aydınlatıcı bir panel olmuştur. BTM, girişimlerin gelişmesine çok destek veren, ekosistemi iyi okuyan, donanımlı bir ekipten oluşuyor. Girişimin bilinirliğini artırabilmek üzere tanıtım çalışmaları için BTM kendi kanallarını girişimcilere açıyor ve destekliyor. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren girişimlere uygun eğitimleri, alanında deneyimli eğitimciler ve dopdolu bir program ile sunuyor. Diğer taraftan, bu ekosistemde en çok ihtiyaç duyulan yatırım, yatırımcı, yeni müşteri konusunda İTO komiteleri üzerinden eşleştirmeler yapıyor. Biz de Lukwise olarak BTM'den büyük destek gördük ve halen görüyoruz.



Burcu Yalçinkaya

Burçak Çakır

En fazla tercih edilen eğitimler

2020 yılı içerisinde Lukwise üzerinden en çok aranan eğitimler sırasıyla 'Liderlik', 'Koçluk', 'Satış', 'İngilizce' ve 'Pazarlama' oldu.

herhangi bir ücret ve taahhüt almadan gerçekleştiriyoruz. Eğitim veren üyeler ile hizmetlerini, kadrosunun ve kendisinin yetkinliklerini, firmasını profil sayfasından standart, hızlı ve profesyonel bir şekilde oluşturup tanıtıma başlıyoruz. Lukwise'in bir amacı da pazaryeri işlevi yanında işbirlikleri ile üyelerinin ihtiyaçlarına hızlı ve avantajlı çözümler sunmak. İşbirlikleri kapsamında online toplantı salonları, sunular, öğrenme yönetim sistemleri, videolu içerikler oluşturma gibi farklı firmalar yer alıyor. Kurumsal eğitim sektöründeki kurum ve kişilerin gelişmesine destek olmak üzere yola çıktık.

yapmalı, uzmanlığı ve deneyimleri ile en çok nasıl görünür olabilir, dijital dünyada bu nasıl bir yere oturur diye düşünmeye başladık. Sektörün ihtiyacının temelinde alıcıyı ve hizmet sağlayıcıyı hızlı, pratik ve alternatifleri ile bir araya getirerek iletişime geçirmek olduğuna inanarak Lukwise olarak yola çıktık. Sektörün hem eğitim arayan hem de eğitim veren kurumları ile iletişime geçtik. Bir yıllık süre içinde, eğitim veren ve eğitim arayan toplam 100'e yakın üyeye ve 200 eğitime ulaştık. Üye kazanmaya ve hem yerelde hem de globalde sektörü takip etmeye devam ediyoruz.

MÜŞTERİ PROFİLİ

Müşteri profiliniz kimlerden oluşuyor?

Müşteri profilimiz iki temel segmentten oluşuyor. Bunlardan ilki eğitim veren üyeler olup, eğitim firmaları ve profesyoneller, koç, mentor ve danışmanlık yapanlar. Diğer segmentimiz ise hizmet arayan kurumlardan oluşuyor. Bu grubun içerisinde kurumsal firmalar ile reel sektör firmaları, odalar, birlikler ve dernekler de giriyor. Aslında kurumu için eğitim, danışmanlık, koçluk gibi hizmet arayışında olan tüm kullanıcılar aktif üyemiz olabiliyor. Üyelik ve kullanım işlemleri de son derece basit bir şekilde yapılabilir.

370 milyar dolarlık pazar

Eğitimdeki dijital dönüşümü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dünyada kurumsal eğitim sektörünün büyüklüğü 370 milyar dolar ve 2024'e kadar yıllık ortalama yüzde 9'luk büyüme bekleniyor. Türkiye'de ise sektörün büyüklüğü 250 milyon dolar olarak öngörülüyor. Türkiye, bulunduğu bölge geneline göre kurumsal eğitim sektöründe gelişmeye en açık ülkelerden biri. 2024 yılına kadar yine kurumsal eğitimde en hızlı büyüyecek ülkeler içinde yer alıyor.

Online eğitime gelince; dünyada pazar büyüklüğü 2015 yılında 107 milyar dolar iken, 2025 yılında 325 milyar dolar olması bekleniyordu. Pandemi süreciyle birlikte dijital dönüşümün daha da ivmeleneyeceği tahmin ediliyor. Bundan sonra dijital kanalların ağırlığı önde olacak. Çalışan verimliliğinin yanı sıra enerji verimliliğine katkıları da bu kanalların öne çıkmasındaki temel nedenlerden. Eğitimin de dijital dönüşümünden en olumlu etkilenecek sektör olduğunu düşünüyoruz.

TUĞÇE ÖZKUŞ

KURUMSAL hayat ve bankacılık geçmişinden sonra girişimci olmaya karar veren Burçak Çakır ve Burcu Yalçinkaya, eğitim arayan kurumların kullanıcılarına aradıkları hizmeti hızlı bulup teklif alabilmeleri için Lukwise isimli bir platform geliştirdi. Kurumsal eğitim pazaryeri olan Lukwise, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) Post Kuluçka Programı'nda yer alıyor. Lukwise'in hikayesini, proje süreçlerini ve hedeflerini, Çakır ve Yalçinkaya anlattı.

PAZARYERİ İŞLEVİ

Lukwise nedir? Kullanıcılarına ne gibi çözümler sunuyor?

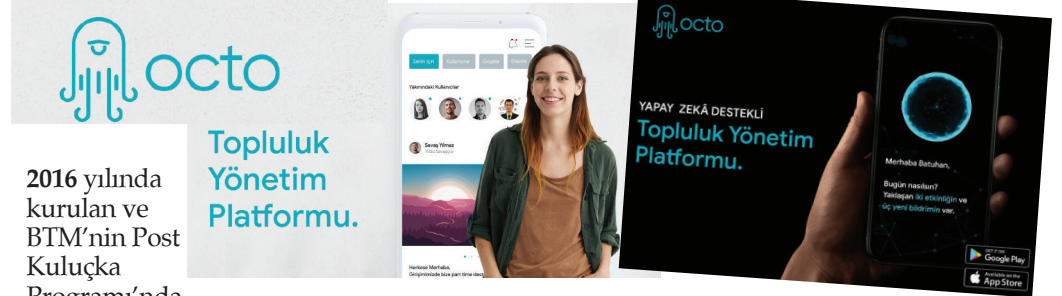
Lukwise, eğitim arayan kurumların kullanıcılarına aradıkları hizmeti hızlı bulup teklif alabilmeleri için var. Kurumsal eğitim pazaryeriyiz ve eğitim arayan üyelerden

ÜYELERİMİZ ARTIYOR

Proje fikri nasıl ortaya çıktı?

Kurumsal eğitim hayatımıza, eğitim arama tarafında kurumlarda yöneticilik yaptığımız dönemde girmişti. Ekiplerimize, şubelere ve aynı zamanda tabii ki kendimize de eğitimler aradık, aldık, değerlendirdik. Yeni ve farklı eğitimler bulurken, aynı zamanda alternatifler de ararken süreç çok uzun ve bazen verimsiz ilerliyordu. Bir eğitim firması nerede tanıtım

BTM girişimlerine bir yatırım daha!



2016 yılında kurulan ve BTM'nin Post Kuluçka Programı'nda yer alan Ahtapot App, Hüseyin Karayağz lider yatırımcılığında TRANGELS tarafından 12 milyon TL değerleme ile yatırım aldı. Ahtapot, üyelerin birbirleriyle

etkileşime girmesiyle kendi markalarını oluşturmasını ve büyütmesini sağlayan kişiselleştirilebilir topluluk platformu. Bireysel kullanım için üretilmiş diğer iletişim altyapılarının

aksine tümüyle kontrolünün kullanıcıda olmasını sağlıyor ve tüm verileri kullanım esnasında analiz ederek topluluklar hakkında çeşitli iç görüleri sahip olma şansı veriyor.

GSMA™ Thrive

Innovation on demand
27-29 Ekim, 2020

İSTANBUL TİCARET ODASI
DESTEĞİ İLE

Dünyanın Geleceğe Yön Veren Teknolojileri 27 - 29 Ekim 2020 Tarihleri Arasında Dijital Platformda Buluşuyor.

Hizmetler

- Etkinlik süresince konferans, panel ve sunumlara katılım,
- Katılımcı firma bilgileri, firma logosu ve ürün bilgileri etkinlik sayfasında yayınlanması,
- Online toplantı ve ikili görüşme hizmeti,

Katılım Bedeli

- Etkinlik özel katılım bedeli, Odamız desteği ile **5.700 TL**'dir.
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi

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

- Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve "GSMA Thrive North America" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Sektör Grupları;

- 5G – 5. Nesil Mobil Teknolojisi
- IoT – Nesnelerin İnterneti
- AI – Yapay Zeka

İletişim

Pelin Karamahmutoğlu
Telefon : 0212 455 65 06
e-posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr
GSM : 0530 962 01 39

Akif Gönülcü
Telefon : 0212 455 61 19
e-posta : akif.gonulcu@ito.org.tr
GSM : 0530 931 31 08

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

Aylin Odabaş
GSM : 0533 959 30 57

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



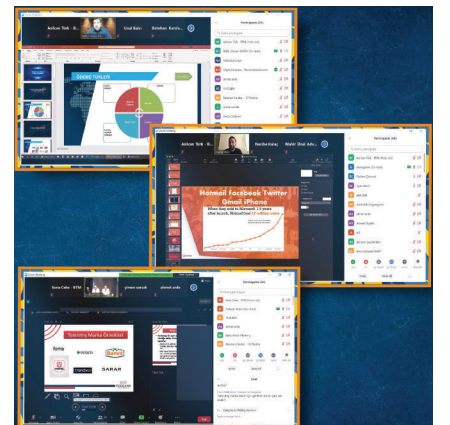
Yatırımcı kulübü için 3. dönem başvuruları devam ediyor

Geleneksel ekonomide yer alan önemli isimlerin birer startup yatırımcısı ve mentoru olması amacıyla BTM'nin başlattığı 'Yatırımcı Kulübü Programı'nın üçüncü dönemi için yeni yatırımcılar bekleniyor. Program 4 Kasım'da başlayacak. Son başvuru tarihi ise 29 Ekim. **Ayrıntılı bilgi için:** www.btm.istanbul/programlar/yatirimci/basvur

Girişimler global marka olma yolunda ilerliyor

BTM Kamp, Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka programlarında yer alan girişimcilere yönelik eğitimlere yoğun ilgi sürüyor. Markalarını güçlendirmek isteyen girişimciler, geçen hafta Hakan Demircan ile gerçekleşen 'Yurtiçi ve Yurtdışı Marka Süreçleri Eğitimi'ne katıldı. Demircan girişimcilere, yurt içi ve yurt dışında tescil, tescil sonrası markayı

koruma hakkında bilgi verdi. 'Growth Hacking Eğitimi'nde ise girişimciler Kaan Gülten ile bir araya geldi. Sıfır bütçe ile nasıl pazarlama yapılabilir konusunu ele alan Gülten, eğitim sonunda girişimcilerin sorularını yanıtladı. Haftanın son eğitiminde girişimciler Orhan İsayev ile 'Online Ödeme



Sistemleri Eğitimi'nde bulundu. Yurt içi ve yurt dışı e-ticaret ödeme çözümleri ile ilgili bilgi veren İsayev, ödeme yöntemlerinin avantajlarını ve dezavantajlarını da anlattı.



Hal yoksa rüsumu belediyeler alacak

SEBZE ve Meyve Ticareti ve Toptancı Halleri Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, malların üretiminin yapıldığı veya satışa sunulduğu ve toptancı hali bulunmayan yerlerde hal rüsumunu belediyeler tahsil edecek.

Hal rüsumunun yüzde 50'si, malın üretildiği il belediyesi tarafından bildirilen banka hesabına aylık olarak izleyen ayın 5'inci iş günü sonuna kadar ilgili banka tarafından aktarılacak.

Girişim sermayesi yatırım fonlarında devir mümkün

SERMAYE Piyasası Kurulu'nun (SPK), Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği'nde yaptığı değişiklikler, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yapılan düzenlemelerle fonu tüm faaliyetlerde temsil eden yönetim kurulunun yetkisini kurucunun birinci derece imza yetkisine sahip personeline devredebilmesine imkan sağlandı. Öte yandan, fonun girişim sermayesi portföyünün yönetimi kapsamındaki temsiliyatın yatırım komitesine devredilmesi de mümkün kılındı.



Yurt dışından geçici girişe ek süre

4458 Sayılı Gümrük Kanunu'nun Bazı Maddelerinin Uygulanması Hakkında Karar'da Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Kararla, yurt dışından Türkiye'ye gelen ancak Covid-19 salgını dolayısıyla uygulanan seyahat

Yerli üretime tek elden KOORDİNASYON

Sanayinin gelişimine katkı sağlamak ve yerli üretimi desteklemek için kısa adı SAİK olan Sanayileşme İcra Komitesi kuruluyor. Komite, Cumhurbaşkanlığı'nın başkanlığında, Cumhurbaşkanlığı Yardımcısı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı, Hazine ve Maliye Bakanı, Ticaret Bakanı ile Strateji ve Bütçe Başkanı'ndan oluşacak.



Anonim şirketlerde genel kurul düzenlemesi

ANONİM Şirketlerin Genel Kurul Toplantılarının Usul ve Esasları ile Bu Toplantılarda Bulunacak Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Temsilcileri Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'te değişiklik yapıldı.

Yönetmelikle, halka açık olmayan şirketlerde gerek nama gerek hamiline yazılı pay senetleri

sahiplerinin vekillerin vekaletnamelerine ilişkin 'veya noter onaylı olmayan vekaletnamelerde noter huzurunda düzenlenmiş imza beyanının eklenmesi' şartı kaldırıldı.

TEMSİLCİ ŞARTI

Yapılan bir diğer değişiklikle de temsilci bildirimlerinin açıklanması maddesi yürürlükten kaldırılırken; toplantının ertelenmesi durumunda uygulanacak toplantı nisabının değiştirilmesi, kuruluş ve esas sözleşme değişikliği işlemleri Bakanlık iznine tabi olan şirketler hariç olmak üzere tek pay sahipli



şirketlerin genel kurul toplantılarında Bakanlık temsilcisinin bulunması şartı olmayacak. Toplantıda belirtilen belgeler, Genel Müdürlüğe/İl Müdürlüğü'ne teslim edilmeden önce Bakanlık temsilcisi tarafından MERSİS'te ilgili alana yüklenilecek. Öte yandan Bakanlık temsilcisinin katılması MERSİS'ten talep edilebilecek.

YERLİ üretimi desteklemek ve Türk sanayinin gelişimine katkı sağlamak amacıyla kısa adı SAİK olan Sanayileşme İcra Komitesi kuruluyor.

Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin amacı, kalkınma planları ve programlarda yer alan politika ve hedefler doğrultusunda, yerli üretimin ve teknolojik kabiliyetlerin kamu alımları dahil farklı yollarla geliştirilmesini sağlamak, üreticilerin yatırım, üretim ve finansman süreçlerini kolaylaştırmak ve rekabetçiliklerini artırmak amacıyla karar almak olarak belirtildi. Kararnamede kısa adı SAİK olan Sanayileşme İcra Komitesi'nin kurulması ile görev ve yetkilerine ilişkin usul ve esasları düzenlemek olarak gösterildi.

KAPSAMI BELİRLENDİ

Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, yerli üretimin ve teknolojik kabiliyetlerin geliştirilmesi amacıyla oluşturulacak Sanayileşme İcra Komitesi'nin yapısı ve faaliyetleri ile bu kapsamda gerçekleştirilecek iş ve işlemleri kapsıyor.

Komite; Cumhurbaşkanlığı'nın başkanlığında, Cumhurbaşkanlığı Yardımcısı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı, Hazine ve Maliye Bakanı, Ticaret Bakanı ile Strateji ve Bütçe Başkanı'ndan oluşacak. Cumhurbaşkanlığı'nun gerekli görmesi halinde, gündem ile ilgili kurum ve kuruluş temsilcileri komite toplantılarına davet edilebilecek.

KOORDİNASYON BİRİMLERİ

Komitenin sekretarya hizmetleri Bakanlık tarafından yerine getirilecek. Sekretarya hizmetlerine ilişkin usul ve esaslar Bakanlık tarafından belirlenecek.

Komite tarafından belirlenen kamu kurum ve kuruluşları, sekretarya ile eşgüdüm içinde çalışmak üzere hizmet birimleri arasında Sanayileşme Koordinasyon Birimi görevlendirecek. Komitenin faaliyet giderleri ile politika ve kararları doğrultusunda oluşturulacak destek programlar kapsamında yapılacak harcamalar, Bakanlık bütçesine bu amaçlarla konulacak ödeneklerle karşılanacak.

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

Güvenli

Her yerden erişilebilir

Hızlı

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

(0212) 467 33 33
 /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/qr.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

Dünya buğday stoklama telaşında

Pandemi döneminde birçok ülke buğday stoklarını güçlendirme politikasını takip etmeye başladı. Dünyadaki buğday stoklarının yıl sonu itibarıyla 320 milyon tondan 330 milyon tona yükseleceği öngörülürken, Çin'in ise seneyi 163 milyon ton stokla tamamlaması bekleniyor.

ULUSLARARASI Un Sanayicileri ve Hububatçılar Birliği (IAOM) Başkanı Eren Günhan Ulusoy, Türkiye un sektörünün pandemi döneminde önemli bir sınavı başarıyla verdiğini söyledi. Pandemi öncesine göre perakende tarafında halen yüksek bir tüketim gördüklerini belirten Ulusoy, "Salgında ikinci bir dalgaya karşı hammadde, üretim, ambalaj ve paketleme kapasitesi olarak gerekli hazırlıkları tamamlamış durumdayız. Sektörümüz, 2020'nin 9 ayında 2 milyon tonun üzerinde ihracat gerçekleştirdi. Son 7 yıldır dünyada ihracat şampiyonu olan sektörümüz, bu yıl da yeni bir ihracat rekoruyla kapatmaya hazırlanıyor" dedi.

KÜRESEL ÜRETİM 770 MİLYON TON

Türkiye'deki buğday rekoltesinin, TÜİK'in ilk tahminlerine göre 20.5 milyon ton olarak tamamlandığını ve geçen yılın yüzde 7 üzerinde bir üretim rakamı tahmini yapıldığını hatırlatan Ulusoy, "Biz bu üretimin bir miktar daha aşağıda olabileceğini tahmin ediyoruz. Ancak her halükarda

19 milyon ton Türkiye tüketiminin üzerinde bir üretim söz konusu. Yani iyi bir rekolte geçirdik. Dünyaya baktığımız zaman ise 770 milyon tonluk bir rekolte üretimi, buna karşılık 750 milyon tonluk bir buğday tüketimi söz konusu. Bu sayede dünyadaki buğday stokları 320 milyon tondan 330 milyon tona yükselecek" diye konuştu.

STRATEJİK ÜRÜN OLDU

Dünya buğday fiyatlarında ciddi bir hareketlilik görüldüğünü ve pandemi döneminde birçok ülkenin kendi stoklarını güçlendirme çalışması yaptığını vurgulayan Ulusoy, şu bilgileri verdi: "Pakistan normal süreçte hiç

ithalat yapmayan bir ülke, üst üste ihalelerle buğday aldı. Çin'in de kendi stoklarını güçlendirmek için 7 milyon ton ithalat yapacağı öngörülüyor. Mısır ve Suudi Arabistan her yıl olduğu gibi güçlü alımlarına devam ediyor. Bu yüksek alımlar, fiyatların yükselmesine sebebiyet veriyor. Çin'in, yılı 163 milyon ton stokla kapatması bekleniyor ve bu da dünya stokunun yarısı anlamına geliyor. Buğday stratejik bir ürün oldu. Pandemi sonrası ülkeler, buğday stoklamaya başladı. Pek çok ülke tedarıkte aksama olmaması için stoklarını yüksek tutuyor."

Lisanslı depo kapasitesi 6 milyon ton

Lisanslı depoculuğun, Türk tarımının devrim niteliğinde bir gelişmesi olduğunu ve çiftçilere büyük rahatlık sağladığını belirten Uluslararası Un Sanayicileri ve Hububatçılar Birliği Başkanı Eren Günhan Ulusoy, şunları kaydetti: "Ürünlerin pazarlanması, elektronik ürün senetleri sayesinde oluyor. Çiftçimiz için büyük bir kolaylık. Türkiye'de lisanslı depo kapasitesi sezon başı itibarıyla 6 milyon tona yükseldi ve hedef 10 milyon tona ulaşmak. Bu rakamın 5 yıl önce 400 bin ton olduğunu değerlendirirsek gerçekten çok hızlı bir yükseliş var. Lisanslı depoculuk, gıda güvenliğinde çok önemli rol oynuyor. Sadece çiftçimiz, tüccarımız, sanayicimiz için değil, tüm halkımız için lisanslı depoculuk kapasitesinin yükselmesi, yaşadığımız salgın ya da dış ticarete herhangi bir aksama, ürün tedarik ettiğimiz ülkelere ürünün gelmemesi gibi durumlarda gıda güvenliğini garanti altına alıyor."

ABD'den alüminyum levha ithalatına ek vergi



ABD Ticaret Bakanlığı, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 18 ülkeden ithal edilen alüminyum levha ürünlerine ek vergi kararı aldı. ABD Ticaret Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, Bahreyn, Brezilya, Hırvatistan, Mısır, Almanya, Yunanistan, Hindistan, Endonezya, İtalya, Umman, Romanya, Sırbistan, Slovenya, Güney Afrika, Güney Kore, İspanya, Tayvan ve Türkiye'den ithal edilen alüminyum levha ithalatına yönelik anti-dumping soruşturmasının ön belirlemelerinin açıklandığı kaydedildi. ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross, 18 ülkeden ithal edilen ve vergi uygulanması planlanan alüminyum levha ürünlerinin değerinin 1.96 milyar dolar olduğunu kaydetti. Ross, Bakanlığın konuya ilişkin nihai kararını Şubat 2021'de vermesinin beklendiğini de bildirdi.

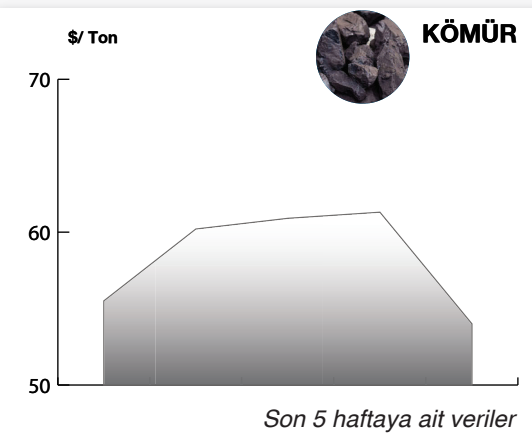
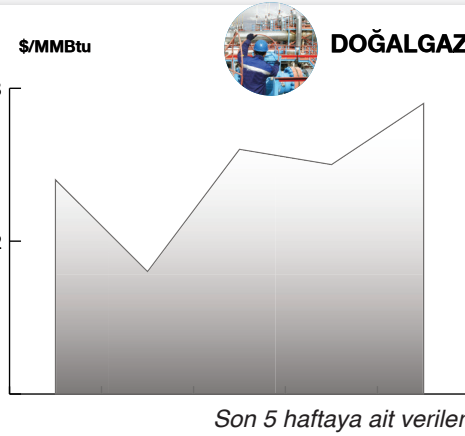
Uluslararası emtia piyasaları



	Güncel	Haftalık	Yıllık
			Değişim %
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	42.4	-0.5 -28.6
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.86	13.5 8.6
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	101.2	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle Avustralya, 6.000 KCal/kg)	54	-11.0 -20.7
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.890	0.6 26.3
	Gümüş (\$/Ons)	24.1	4.7 37.6
	Platin (\$/Ons)	869	1.6 -2.2
	Bakır (\$/Ton)	6.699	2.9 16.5
	Alüminyum (\$/Ton)	1.858	5.3 7.0
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	508	0.6 -6.3
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	122.5	0.4 33.9
	Kurşun (\$/Ton)	1.826	3.8 -17.4
	Kalay (\$/Ton)	18.321	0.8 8.7
	Çinko (\$/Ton)	2.428	4.2 -2.4
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	15.199	3.8 -7.7
	Buğday (\$/Ton)	202.7	1.2 12.0
	Mısır (\$/Bushel)	3.92	1.8 0.3
	Mısır (\$/Ton)	160	
	Pamuk (\$/Lb)	0.69	4.5 6.2
	Kakao (GBP/Ton)	1.641	-3.2 -13.5
	Kahve (\$/Lb)	1.1	1.9 14.6
	Kahve (\$/Ton)	2.425	
	Şeker (\$/Lb)	0.14	0.0 16.7
	Şeker (\$/Ton)	309	
	Kereste (\$/m³)	227	-8.2 40.8
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	734	5.4 38.6
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1.732	-17.4 -9.6

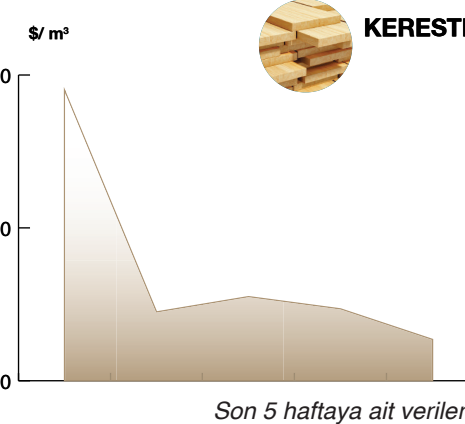
Veriler, 13 Ekim 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



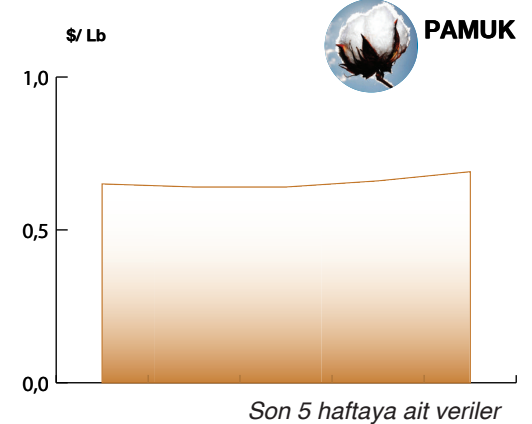
Bağımsız hareket ediyor

Doğalgaz fiyatları, 2018 yılındaki 160 \$/m³ seviyesine yaklaşma hareketini sürdürüyor. Bir süre petrol fiyatlarına paralel hareket eden doğalgaz, son dönemde bu bağlantıyı koparmış görünüyor. Arz tarafında ABD doğalgaz üretiminin zayıf seyretmesi, fiyatları destekliyor. Delta kasırgasının beklenenden daha az ve doğalgaz stoklarının yüksek olmasına rağmen fiyatın mevcut seviyesini koruması güçlü ihracat talebine bağlanabilir.



Hava bozuldu

Uzun süredir baskı altında olan kömür fiyatları, Çinli ithalatçıların ellerinde kalan kotaları kullanmak ve alınan yeni izinleri değerlendirmek için alım yapmaları sonucu 62 \$/tona kadar çıktı. Ancak Avrupa'da artan Covid-19 vakalarının yarattığı olumsuz hava, yenilenebilir enerjiye talebin artması gibi faktörler ile fiyatlar 55 \$/tonun altına geriledi. Mevcut fiyat seviyeleri üreticiler için çok küçük bir kâr marjı içerdiğinden olası maden kapatmalarının fiyatları destekleyeceği ve taban oluşturacağı yorumları yapıyor.



Mevsim etkisi soluk aldırıyor

Kereste fiyatları, kışın yaklaşması ve yavaşlayan inşaat faaliyetleri nedeniyle Eylül ayına göre yüzde 50 geriledi. Ancak yıllık bazda yüzde 40 primli durumda. Halen ev yenileme ve yeni ev inşasından gelen yüksek talep karşısında arzı artırmakta yaşanan sıkıntılar nedeniyle fiyatların bir süre daha yüksek seyretmesi bekleniyor. Kanada'daki büyük orman yangınları, ABD'de işgücü kaybı ve ev stokunun yaşlı olması fiyatları destekleyen diğer faktörler.

Talep canlanıyor ancak yetersiz

Pamuk fiyatları salgın öncesi seviyelere dönmüş durumda. Ancak talep hâlâ oldukça düşük. Buna rağmen fiyatların nisan ayında gördüğü dip seviyeye göre yaklaşık yüzde 40 artması, üretim tarafındaki yetersiz arz ile açıklanabilir. ABD Ulusal Tarım İstatistikleri Kurumu verilerine göre bu yıl üretim geçen yılın yüzde 14 altında gerçekleşecek. Dünya çapında üretimin ise 934 bin balya düşüşle 116.3 milyon balya olacağı tahmin ediliyor.

13 ilde bulunan 34 taşınmaz özelleştirilecek

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı Özelleştirme İdaresi Başkanlığınca, 13 ilde bulunan 34 taşınmaz 'satış' yöntemiyle özelleştirilecek. Kurumun özelleştirme süreçlerine ilişkin yatırımcılara yönelik ilanı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, Ankara, Afyonkarahisar, Antalya, İstanbul, Niğde, Tekirdağ, Tokat, Şanlıurfa, Balıkesir, Malatya,

Ordu, Diyarbakır ve İzmir'de bulunan 34 taşınmaza ilişkin ihaleler, birden fazla teklif sahibinden kapalı zarfla teklif almak ve görüşmeler yapmak suretiyle pazarlık usulüyle gerçekleştirilecek.

PAZARLIK OLABİLECEK

Gerekli görüldüğü takdirde ihaleler, pazarlık görüşmesine devam edilen teklif

sahiplerinin katılımıyla yapılacak açık artırma suretiyle sonuçlandırılabilir. Teklif sahiplerinden ihalelere katılabilmeleri için ilanda belirtilen tutarlarda geçici teminat alınacak. İhale bedeli peşin veya vadeli olarak ödenebilecek. İlanda ayrıca ihale konusu taşınmazların geçici teminat bedelleri ve son teklif verme tarihlerine ilişkin detaylar yer alıyor.



Yabancıya konut satışında 5 aydır yükseliş sürüyor

Pandemiye rağmen uluslararası alıcılara konut satışı, eylül ayında yüzde 26.8'lik artış kaydetti. İstanbul'da ise geçen ay 2 bin 370 adetle tarihin en yüksek eylül ayı konut satışı gerçekleşti.

YABANCIYA konut satışında yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını öncesi seviyeler görülürken, üst üste 5 aydır yükseliş devam ediyor. Salgının en fazla etkilediği sektörlerin başında gelen inşaat sektörü, hükümetin aldığı proaktif tedbirler ve kamu bankaları öncülüğünde sektörün düşük maliyetli kredi imkanı sayesinde satışlarda pandeminin izlerini silmeyi başardı. Covid-19'un yurt içinde ilk görüldüğü mart ayında gerilemeye başlayan ve nisanda da 790 adetlik satışla son 7 yılın en düşük seviyesini gören yabancıya konut satışları, mayıs ayıyla birlikte tekrar yükselişe geçti.

5 BİN 269 ADET

Üst üste 5 ay artış gösteren yabancıya konut satışı, bu yılın eylül ayında 5 bin 269 adetle hem bu yılın en yüksek hem de tarihin en fazla satış yapılan ikinci eylül ayı verisi olarak kayıtlara geçti. Eylül ayında yabancıya konut satışı, geçen yılın aynı aya kıyasla yüzde 26.1, bir önceki aya göre yüzde 35.3 arttı. Böylece yabancıya konut satışı, pandemi öncesi yüksek seviyelerine dönmüş oldu. Bu yılın ocak-eylül döneminde toplam 26 bin 165 adet konut yabancıların olurken,

geçen yılın aynı döneminde bu sayı 31 bin 925 seviyesinde gerçekleşmişti. Bu veriler geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18'lik düşüşe işaret etse de sektör temsilcileri, yılın son çeyreğinde yükseliş ivmesinin devam edeceğini ve yılı 40 binin üzerinde bir satışla tamamlayabileceklerini söyledi.

5 BİNİN AŞILMASI KIYMETLİ

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, uluslararası yatırımcıya konut satışlarında eylülde yaşanan yüzde 26.8'lik artışın, gelecek adına umut verdiğini söyledi. Uluslararası yatırımcının Türkiye'ye ilişkin konut talebinin gün geçtikçe arttığını dile getiren Akbal, yılın ilk 9 ayında yabancıya 26 bin 446 konut satıldığını bildirdi. Akbal, Türkiye'de uluslararası yatırımcıya satılan konut sayısının pandeminin etkilerinin azalmasıyla yükseldiğine işaret ederek, "Pandemiye rağmen 5 bin rakamının aşılmış olması oldukça kıymetli. Avrupa ile rekabette artık öne geçmeye başladığımızın güçlü bir işaretidir" değerlendirmesinde bulundu.



Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Ticaret ve Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir ticaret ve yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihini metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com



İstanbul'da tarihin en yüksek eylül satışı

Yabancıların en fazla tercih ettiği ve geçen ay 2 bin 370 adetlik satışla tarihin en yüksek eylül konut satışının görüldüğü İstanbul'da, bu yılın 9 ayında toplam 11 bin 966 konut yabancıların oldu. Antalya, satılan 1.018 konutla yabancıların en çok tercih ettiği ikinci il oldu. Antalya'yı 347 konutla Ankara, 239 Bursa ve 168 konutla Yalova takip etti. Yabancılar, 9 aylık dönemde Antalya'dan 5 bin 125, Ankara'dan 1.829, Bursa'dan 882 ve Yalova'dan 821 konut satın aldı.

En fazla İranlılar aldı

Türkiye'den eylülde en fazla konutu, 908 adet ile İranlılar aldı. İranlıları 826 konutla Iraklılar ve 448 konutla Ruslar izledi. Yılın ilk üç çeyreğinde liderliği 4 bin 716 konutla İranlılar sürdürdü. Söz konusu dönemde Iraklılar 4 bin 165, Ruslar 1.895, Afganlar 1.277 ve Azeriler 711 konutun sahibi oldu.

TURLA
MEETINGS
İLE

Telif ihracatı için 17 Kasım randevusu

TURLA projesi ile eserlerini sanal vitrine çıkarmaya hazırlayan yayıncılar, 17-18 Kasım tarihlerinde dünya telif alıcılarıyla buluşacak. İstanbul Ticaret Odası'nın da destek verdiği projeye Türk edebiyatının dünyaya daha iyi tanıtılması ve telif ihracatının artırılması hedefleniyor.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

KÜLTÜR ve Turizm Bakanlığı ile İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteğinde Basın Yayın Birliği tarafından 2017 yılında başlatılan Yurtdışı Türk Edebiyatı Projesi (Turkish Literature Abroad-TURLA) kapsamında yeni bir organizasyonun hazırlığı devam ediyor. Başlangıcından bu yana Türk yayıncılarına kâr amacı gütmeyen bir ajans olarak hizmet veren TURLA, 17-18 Kasım tarihlerinde sektörü, dünya telif alıcılarıyla sanal ortamda buluşturmayı hedefliyor. TURLA Meetings konseptiyle hazırlıkları süren etkinliğe, İstanbul Ticaret Odası da destek veriyor.

80 YAYINEVİ,
500 KİTAP

TURLA kapsamında istihdam edilen proje yöneticileri, Türk yayıncılara kitaplarının yurt dışında temsil edilmesi konusunda danışmanlık hizmeti vermelerinin yanı sıra, adeta birer telif ajanı gibi yaptıkları görüşmelerle telif satışlarına aracılık ediyorlar. 2020 yılı itibarıyla kataloglarını online platforma taşıyan TURLA'nın yeni katalogları ve internet sitesi, 19 Ağustos tarihinde online etkinlikle Türk yayıncılara tanıtıldı. TURLA internet sitesinde halihazırda 62 yayınevinin 262 kitabı uluslararası yayıncılık profesyonellerine tanıtılıyor. Hedef ise 80 yayınevinin 500 kitabını dünyaya tanıtmak.

GÖRÜNTÜLÜ GÖRÜŞMELER

"Türkiye'deki ilk uluslararası online yayıncılık platformu" olarak tanımlanan TURLA Meetings; Türk yayıncılar ile uluslararası yayıncıların telif görüşmeleri yapmasına, matchmaking etkinliklerinin düzenlenmesine imkan sağlayacak. TURLA Meetings kapsamında Türkiye'den ve dünyanın farklı ülkelerinden yayıncılar 3 gün boyunca internet sitesi üzerinden görüntülü telif görüşmeleri yapabilecek.



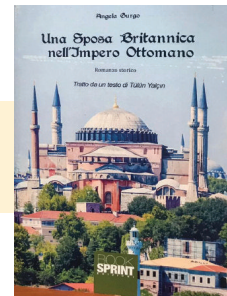
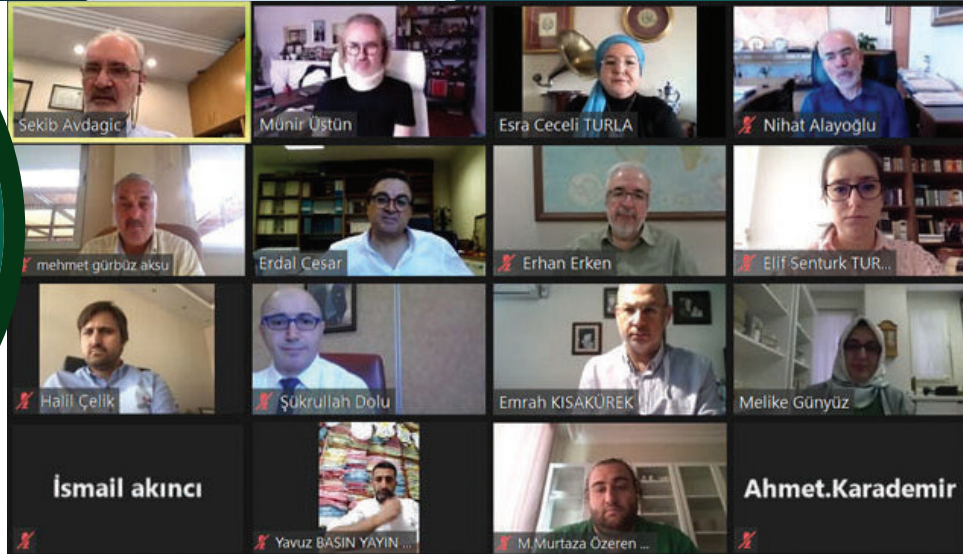
TURKISH LITERATURE ABROAD (TURLA) PROJESİ BİLGİLENDİRME TOPLANTISI

İstanbul Ticaret Odası destekliyor

17-18 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilecek TURLA Meetings pojesiyle ilgili detaylar hakkında zoom ortamında bir tanıtım toplantısı gerçekleştirildi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, Meclis ve Komite Üyeleri ile TURLA yetkililerinin katıldığı toplantıda nihai hedefin dünyaya daha fazla telif satmak olduğu vurgulandı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Ülkemizin çizgisini yurt dışında yukarı taşıması için her türlü desteğe hazırız" mesajı verdi.

Türkçe-İngilizce profil

TURLA (Turkish Literature Abroad) projesi olan TURLA Meetings internet sitesinde, TURLA kataloglarına katkıda bulunan Türk yayıncılar ile dünyanın farklı ülkelerinden uluslararası yayıncılar kendi profillerini ve yayınevi vitrinlerini Türkçe-İngilizce olarak oluşturabiliyor. Yayıncılar, etkinlik tarihleri dışında da sanal vitrinlerinde kitaplarını tanıtıyor. TURLA Meetings; uluslararası kitap fuarlarını ve uluslararası yayıncılık pazarını tek bir internet adresinde toplayarak Türk yayıncıların erişimine sunuyor. Ayrıntılı bilgi için: www.turlameetings.com <http://turkishliterature.org>



Telif ihracatında da özellikle komşu ve çevre ülkeler hedefleniyor. Çevirisi yapılan eserlerden bazıları...

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

ŞEKİB AVDAGIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Ay

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



Bütçe gelirlerine ilişkin temel politikalar

2021-2023 kamu gelirlerinin artırılmasına yönelik olarak yapılan çalışmaların daha verimli bir hale getirilmesi öngörülmüştür. Şöyle ki; kamu gelir politikaları 2021-2023 döneminde makroekonomik dönüşüm sürecinin desteklenmesi, kamu harcamaları için ihtiyaç duyulan finansmanın sağlanması, sosyo ekonomik kalkınma ve adaletin desteklenmesi, ekonominin uluslararası düzeyde rekabet gücünün artırılması ve yurt içi tasarruflara katkı sağlanması doğrultusunda yürütülecektir.

■ Vergi politikalarının vergide adalet ve eşitlik ilkelerini pekiştirecek şekilde sürdürülmesine, vergi mevzuatının sadeleştirilmesine, etkin olmayan istisna, muafiyet ve indirimlerin gözden geçirilmesine ve kademeli olarak kaldırılmasına devam edilecektir. Mali Plan döneminde, vergi affına gidilmeyecektir.

■ Kamu gelirlerinin kalitesi artırılarak bütçenin gelir performansının yükseltilmesi amacıyla vergi tahsilatında etkinliğin artırılması, vergi ve diğer gelirlerin sürekli ve kalıcı kaynaklardan modern yöntemlerle en az maliyetle toplanması sağlanacaktır.

■ Kayıt dışı ekonomi ile mücadelede kararlı bir şekilde devam edilecek, vergi kayıp ve kaçak ile mücadelede bilgi iletişim teknolojilerinin kullanımı yaygınlaştırılacak, elektronik ortamda yapılan ticari faaliyetlerin ve sosyal medya kullanılarak kazanılan gelirlerin vergilendirilmesine yönelik düzenlemeler gözden geçirilecektir.

■ Yerli üretimi desteklemek amacıyla ithal yoğunluğu yüksek ürünlerin vergi oranları gözden geçirilerek, bu ürünlerin ithalatının azaltılmasına katkı sağlanacaktır.

■ Vergi bilincinin güçlendirilmesi ve vergiye gönüllü uyumun artırılması amacıyla davranışsal kamu politikalarından faydalanılacaktır.

■ Vergiye gönüllü uyumun ve iş yapma kolaylığının artırılmasına yönelik olarak vergi beyannameleri gözden geçirilecek ve mükelleflerin ve meslek mensuplarının görüşleri doğrultusunda sadeleştirilecektir.

■ Dijital olarak alınıp satılabilen ve transfer edilebilen, dijital bir değeri temsil eden sanal varlıklar kullanılarak yapılan işlemlerin vergilendirilmesine yönelik çalışmalar sürdürülecektir.

■ Dijital ekonomik faaliyetlerin tam ve doğru şekilde vergilendirilmesi sağlanacak, matrah aşındırma ve kâr kaydırma kaynaklı vergi kaybı azaltılacaktır.

■ e-ihracat yoluyla ülke ekonomisinin uluslararası rekabetçiliğinin artırılması, yeni ihracat alanlarının oluşturulması, istihdam imkanlarının artırılması ve dijitalleşmenin getirdiği yeni fırsatlarla beraber bu alanda oluşacak yeni pazarlarda ülkemizin payının artırılması amacıyla bireysel-ihracatçılara yeni bir vergi teşviki getirilecektir.

■ Avrupa Birliği'ne katılım sürecinde müktesebata ve üyesi olduğumuz diğer uluslararası kuruluşlara vergisel alanda belirlenen standartlara uyum çalışmalarına devam edilecektir.

■ Vergi bilincini artırmaya, mükelleflerin hakları ve yükümlülükleri ile vergi uygulamaları konularında etkin bilgilendirmeleri yoluyla gönüllü uyumlarının artırılmasına yönelik olarak yazılı ve görsel yayınların hazırlanmasına, medya araçlarının kullanılmasına, mükelleflerin işlemlerini hızlı ve güvenli bir şekilde yapabilecekleri interaktif yazılımların hazırlanmasına, iletişim teknolojilerinin kullanıldığı hizmet seçeneklerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalara devam edilecektir.

■ Vergisel işlemlerde uzaktan denetim ve risk bazlı incelemelerin yaygınlaştırılması için Risk Analizi Değerlendirme ve Araştırma (RADAR) Sistemi kurulacak, farklı veri kaynaklarından edinilen bilgiler bu sistemde toplanacak, risk senaryoları oluşturulacak ve modellenme yapılacaktır. 2021-2023 döneminde ekonomi politikasının temel amacı; 'Yeni Ekonomi Programları ile elde edilen kazanımların korunarak geliştirilmesi, iç ve dış dengenin yeniden sağlanması, bu denge üzerine inşa edilecek stratejik reformlarla kapsayıcı, sürdürülebilir ve istihdam odaklı büyümeyi hedefleyen politikalarla küresel ekonomide ortaya çıkan yeni normalin oluşturduğu iktisadi fırsatları da kullanarak üretime, ihracata ve finansal istikrara dayalı ekonomik dönüşümün ve değişimin gerçekleştirilmesi' olarak ifade edilmiştir.

Uruguay, Türk iş adamları için G.Amerika'ya açılan kapı olabilir

İstanbul Ticaret Odası, Tunus'tan sonra Uruguay'la da iyi niyet anlaşması imzaladı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "İş örgütlerinin atacağı karşılıklı adımlar sayesinde ikili ticaretin daha iyi seviyelere geleceğine inanıyorum" dedi.

TİCARİ diplomasi faaliyetlerini sürdüren İstanbul Ticaret Odası (İTO), 8 Eylül'de Tunus Ticaret ve Sanayi Odası ile yaptığı işbirliğinin ardından Güney Amerika ülkesi Uruguay'ın muadil kurumuyla da İyi Niyet Anlaşması (MOU) imzaladı. Anlaşma, İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in, Uruguay Ticaret ve Hizmetler Odası (CNCS) Başkanı Julio Cesar Lestido ve Uruguay İstanbul Konsolosu Diego Perez Gomar ile bir araya geldiği video konferans toplantısında gerçekleştirildi.

180 MİLYON DOLARLIK TİCARET

Güney Amerika ülkelerinin Türkiye için potansiyel vadettiğini ve bu ülkelerle ilişkilerin daha fazla geliştirilmesi gerektiğini söyleyen Avdagiç, "Uruguay, geçen yıl 46 milyon dolar düzeyinde ihracat ve 136 milyon dolar düzeyinde ithalat yaptığımız, yani 180 milyon dolar civarında dış ticaret gerçekleştirdiğimiz bir ülke. Ülkemizde 8 Uruguaylı firma faaliyet gösteriyor. Bu firmalardan biri İstanbul Ticaret Odası sicilne kayıtlı" dedi.

STA SONUÇLANDIRILMALI

İş örgütlerinin atacağı karşılıklı adımlar sayesinde ikili ticaretin daha iyi seviyelere geleceğine inandıklarını vurgulayan Avdagiç, "Arjantin, Brezilya, Paraguay ve Uruguay'ın üyesi olduğu Güney Amerika Ortak Pazarı (Mercosur) ile Türkiye arasında müzakereleri sürdürülen Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) bir an evvel sonuçlandırılmasını arzu ediyoruz. Serbest Ticaret

Uruguay Ticaret ve Hizmetler Odası Başkanı Julio Cesar Lestido ise "Türkiye, stratejik bir ülke ve büyük bir pazar. Türk iş adamları, Uruguay'ı Güney Amerika'ya açılan kapı olarak görebilir" diye konuştu.

Anlaşması ile ülkelerimiz arasında hem mal ve hizmet ticaretinde hem de karşılıklı yatırımları teşvik etmesi bakımından somut katkıları görebileceğiz" diye konuştu. "Türk Hava Yolları'nın (THY) İstanbul'dan Montevideo'ya düzenli uçuşlara başlamasını da diliyoruz" diyen Avdagiç, düzenli uçuşların başlatılmasının iki ülke arasındaki iş hareketliliğinin artmasına olumlu katkıları olacağını dile getirdi.



URUGUAY TİCARET ODASI İLE İŞBİRLİĞİ ANLAŞMASI



Türkiye stratejik ülke ve büyük bir pazar

Uruguay Ticaret ve Hizmetler Odası (CNCS) Başkanı Julio Cesar Lestido, Türkiye'yi, 'stratejik bir ülke ve büyük bir pazar' şeklinde nitelendirdi. İTO ile işbirliğinin ilk adımını atmaktan memnuniyet duyduklarını dile getiren Lestido, "Türkiye ile çalışacak olmaktan çok memnunuz. Uruguay, son yıllarda istikrarlı ekonomisi ile dikkat çeken bir ülke. Türk iş adamları, Uruguay'ı Güney Amerika'ya açılan kapı olarak görebilir. Brezilya ve Arjantin'le komşuyuz, Mercosur üyesiyiz. Bu nedenle Uruguay'da Türk iş adamları için birçok fırsat var" diye konuştu.

Öğrencilere tablet için İTO'dan 1 milyon TL

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB), bu yılki eğitim yardımına ilişkin başlattığı tablet bilgisayar kampanyasına, İstanbul Ticaret Odası 1 milyon TL ile destek verdi.

TOBB, koronavirüs salgınından dolayı okulların yüz yüze eğitime kapalı olması nedeniyle öğrencilerin uzaktan eğitim ihtiyaçlarını karşılamak için tablet bilgisayar dağıtacağını duyurdu.



Üyelerine, öğrencilerin ihtiyaçlarının karşılanması için kampanyaya destek vermesi çağrısında bulunan

TOBB, tedarikle ilgili çalışmaların devam ettiğini ve bir adet tablet bilgisayar fiyatının 1.000 (bin) TL olmasının öngörüldüğünü belirtti. İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu da aldığı kararla, TOBB'un başlattığı kampanyaya 1 milyon TL destek verdi. İTO, ayrıca firmaları da öğrencilerin eğitimlerini sürdürmeleri için kampanyaya katılmaya davet etti.

Oda üyelerine ve personeline tamamlayıcı sağlık sigortası

ODA üyelerine, ailelerine ve çalışanlarına özel olarak 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' imkanı sunuluyor. Sigorta ürünü, NN Hayat ve Emeklilik tarafından hazırlandı. Sigorta kapsamında, Covid-19 ile ilgili olarak devlet tarafından karşılanacağı belirtilen giderlere ek olarak tetkik ve tedavi giderleri de bu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü içinde karşılanıyor.

Sigorta ile 18-59 yaş arasındaki kişiler teminat altına alınabiliyor. Aile poliçesinde 0-24 yaş arasındaki çocuklar poliçeye dahil ediliyor. Ayakta ve yatarak tedavi teminatları bulunuyor.

Ürün kapsamında, SGK anlaşmalı 592 sağlık kuruluşunda hizmet alma imkanı ve yatarak tedavi teminatı kapsamına ek olarak yılda 2 kez doktor

ziyareti sunuluyor.

TEDAVİ İMKANLARI

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında, anlaşmalı kurumlarda yatarak ve ayakta tedavi teminatına (yüzde 100) dahil imkanlar şunlar:

- Ayakta yılda en fazla 10 doktor ziyareti
- SGK anlaşmalı hastaneler dışında olan TOBB ETÜ Hastanesi'nde ayakta

tedavide yüzde 20 katılım payı

- Acil müdahaleler
- Küçük müdahaleler
- Yoğun bakım
- Cerrahi müdahaleler
- Ameliyat ekipmanı (30 bin TL limit)
- Diyaliz
- Koroner anjiyografi
- Laboratuvar hizmetleri
- Görüntüleme ve ileri tanı prosedürleri
- Fizik tedavi (yıllık 2 bin TL limitli 30 seansla sınırlı)

Aile ve grup indirimleri

Sigorta ürününde ailelere indirim de uygulanıyor. Oda üyesi ve çalışanlarının tamamı sigorta kapsamına alındığında, sigortalı sayısına göre yüzde 41'e varan indirim yapılıyor. Buna göre sigortaya 10-14 kişi dahil edilirse yüzde 10, 15-24 kişi dahil edilirse yüzde 32, 25-49 kişi dahil edilirse yüzde 38, 50+ kişi dahil edilirse yüzde 41 indirim uygulanıyor.

Ayrıntılı bilgi için:
www.nnhayatemeklilik.com.tr
4441666

PSI 2021

Düsseldorf - Almanya
12-14 OCAK 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI FUARI

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı** : 9 m²
- Katılım bedeli** : 4.410 TL/m²
- 1. Ödeme** : Talep edilen m²x 1.000 TL Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme** : Kalan bedelin %50'si 21 Eylül 2020
- 3. Ödeme** : Bakiye Bedel 23 Kasım 2020
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi 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'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

BANKA BİLGİLERİ

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

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

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

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



Yurt dışı lojistik merkezlerine 5 milyon dolar destek

DİŞ pazarlardaki ihracat performansını istikrarlı kılacak altyapı olanaklarını oluşturmak üzere yurt dışında faaliyete geçirilen lojistik merkezlerine destek müjdesi geldi. Söz konusu merkezlerin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu yoluyla desteklenmesine dair esaslar belirlendi.

Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren Yurt Dışı Lojistik Merkezlerinin (YDLM) Desteklenmesi Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararı’na göre, şu destekler verilecek.

KİŞİ BAŞI 100 BİN DOLAR

■ YDLM’lerin faaliyete geçirilmesine yönelik kurulum, bilişim dahil yatırım, ruhsat ve izin giderleri yüzde 70 oranında ve merkez başına en fazla 5 milyon dolar tutarında desteklenecek.

■ Doğrudan veya yurt dışında faaliyet gösteren şirketleri ya da şubeleri aracılığıyla açtıkları birimlerin vergileri dahil kira, komisyon, kullanım giderleri kapsamında destek oran ve tutarı ilk iki yıl yüzde 70, diğer yıllar yüzde 50 olarak belirlendi. YDLM başına yıllık en fazla 3 milyon dolar destek verilecek.

■ Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleriyle danışmanlık hizmeti alımına yönelik giderler ile Ticaret Bakanlığına belirlenecek koşullara uygun olarak istihdam edilen en fazla 10 kişinin brüt ücretine, yıllık kişi başı 100 bin doları geçmemek kaydıyla, ilk iki yıl yüzde 70, diğer yıllar yüzde 50 destek sağlanacak. YDLM başına yıllık en fazla 700 bin dolar destek verilecek.

DESTEK SÜRESİ 5 YIL

■ Kira, komisyon ve kullanım giderleri ile reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri giderlerine ilişkin desteklerden 5 yıl süreyle yararlanılabilecek.

■ Kullanıcıların gümrikleme ve genelgeyle belirlenen diğer giderleri yıllık en fazla 100 bin dolar desteklenecek. Desteklenme süresi en fazla 5 yıl olacak.

■ Bakanlık, son 3 yıllık ortalama kapasite kullanım oranı en az yüzde 50 olanlara 5 yıla kadar ilave destek süresi verebilecek. Toplam destek süresi 10 yılı aşmayacak.



Başvurular Ticaret Bakanlığı’na yapılacaktır

YDLM’lerin destek kapsamına alınması için işbirliği kuruluşlarınca fizibilite raporu hazırlanarak, ayrıntıları genelgede belirlenen projeye Ticaret Bakanlığı’na başvurulacaktır. Projenin Bakanlıkça uygun bulunması gerekiyor.

Destek kapsamına alınan lojistik merkezler ticaret müşavirliği, ataşelikler veya Bakanlık temsilcisinin koordinasyonu ve denetimine tabi olacak.

En fazla 6 YDLM desteklenecek. Süresi bitmeden destek kapsamından çıkarılan YDLM yerine Bakanlık yeni bir merkezi destek kapsamına alabilecektir.

YDLM’lerde sadece Türk ihracat ürünlerine lojistik hizmet verilebilecektir.

Yurt dışı lojistik merkezlerinin kurulum, bilişim dahil yatırım, ruhsat ve izin giderleri, yüzde 70 oranında ve merkez başına en fazla 5 milyon dolar tutarında desteklenecek.



Doğrudan veya yurt dışındaki şirketleri ya da şubeleri aracılığıyla açtıkları birimlerin vergileri dahil kira, komisyon, kullanım giderlerine de 3 milyon dolara kadar destek verilecek.

İhracatçılarımızın rekabet gücü artırılabilecek

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, yurt dışı lojistik merkezlerin desteklenmesiyle dış ticaret maliyetlerinin azalacağını belirterek, “Ürünlerimiz yeni pazarlara etkin ve verimli yoldan ulaştırılacak. Böylece ihracatçılarımızın rekabet gücü artırılabilecek” dedi.

Bakan Pekcan, Twitter hesabından paylaştığı mesajda, sürdürülebilir ihracat artışına katkı sağlayacak, Türk ihracat ürünlerine depolama, elleçleme, dağıtım gibi hizmetler sunacak yurt dışı lojistik merkezlerin desteklenmesine yönelik Cumhurbaşkanlığı Kararı’nın yürürlüğe girdiğini hatırlattı. Pekcan, “Kararın başta ihracatçılarımız olmak üzere ülkemiz ekonomisi açısından hayırlı olmasını temenni ediyorum” ifadelerini kullandı.

TEXWORLD

Dijital Platform

1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PARIS

**Dünyanın Tekstil Sektörü
1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021 Tarihleri Arasında
Dijital Platformda Buluşuyor.**

Tekstilin Dijital Dünyası

- Dijital platformda ürünlerin 6 ay sergilenmesi,
- Messe Frankfurt ve Foursource B2B ticaret platformu işbirliği ile alıcıya erişim,
- Katılımcıların dijital platformda sayfalarını ziyaret edenlere ulaşabilme olanağı,
- Online görüşme ve yazışma imkanı,

Sektör Grupları;

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

Katılım Bedeli

- İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu himayesinde katılımcılarına özel. **4.725 TL**
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi

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

- Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve “Texworld Paris Dijital Platform” ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İletişim

Gülin Gürsoy

Telefon : 0212 455 61 17

e-posta : gulin.gursoy@ito.org.tr

GSM : 0530 151 42 33

Ruken Ayata Boztaş

Telefon : 0212 455 65 83

e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr

GSM : 0533 959 30 57



PLATFORM

Prof. Dr. Kerem ALKIN

3. çeyrek büyüme yüzde 5

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan ağustos ayı sanayi üretimi, beklentilerin üzerinde bir performansla, yılın 3. çeyreğinde Türkiye ekonomisinin en az yüzde 5 ve üzeri bir büyüme performansı yakalamış olabileceğine işaret etti. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 10.4'lük artışın Türkiye'yi sanayi üretiminde Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) üyesi ülkeler arasında 1., dünya genelinde 2. sıraya taşıdığını hatırlatan Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, perakende satış hacminde yine ağustos ayında yakalanan yüzde 5.8, sektörel ciro endeksindeki yüzde 23.5'lik artışla, Türkiye'nin 'yeni nesil milli ekonomi' inşasının devam ettiğini vurguladı.

Ciro performans analizi

Hizmetler sektöründeki yüzde 5.2'lik daralmaya karşılık, bir önceki yılın aynı dönemine göre sanayi sektöründeki yüzde 29.4'lük, inşaat sektöründeki yüzde 5.8'lik ve ticaret sektöründeki yüzde 32.8'lik artış, küresel virüs salgınının dünya ekonomisine verdiği ağır zararın bilançosunun her ülkede, her coğrafyada dikkatle takip edildiği bir konjonktürde, Türkiye'yi pozitif ayırtıran bir tablo. Bu tablo, ekonomi yönetiminin reel sektörü ve istihdamı desteklemek amacıyla aldığı kapsamlı tedbirlerin pozitif sonuç verdiğini gösteriyor.

Sektörlerin ve şirketlerin ciro performansını analiz edilirken, sadece yıllıklandırılmış enflasyon değil, aynı zamanda GSYH reel büyüme oranı beklentisi de dikkate alınır. 2020 yılı için cirosunu geçen yıla göre yüzde 12.5 artırabilmiş bir firma veya sektör, pandemiye rağmen 2019 cirosunu koruyabilmiş demektir. Bu durumda, sanayi ve ticaret sektörlerinin yüzde 12.5'in 2, hatta 2.5 katından bile fazla ciro artış oranı yakalamış olmaları, bir tarafta şirketlerimizin, bir tarafta da seri ve aralıksız tedbirlerle firmalarımızın ayakta kalmasını sağlayan ekonomi yönetiminin tartışılmaz başarısıdır.

Yabancıların ilgisi artıyor

Uluslararası ekonomi ve finans haber kanalı Bloomberg'in analizi, Çin, Endonezya, Hindistan ve Güney Kore'nin ardından 2021 ve 2022'de ekonomisi en hızlı toparlanması beklenen 5. ülkenin Türkiye olduğuna işaret ediyor. Bu durumda, 3. çeyrekte Türkiye'nin yüzde 5 ile 6 arasında bir büyüme yakalaması, son çeyrekte hiç büyüme olmasa bile Bakan Albayrak'ın YEP açıklamasında dile getirdiği yüzde 0.3 yıl sonu büyüme oranı beklentisini yakalamanın güçlü bir olasılık olduğuna işaret ediyor.

Türkiye'nin büyümesine kayıtsız kalmayacak yabancılar, 2 Ekim'le biten hafta gerçekleştirdikleri 600 milyon dolarlık alım gibi Türk varlıklarına olan ilgilerini giderek artırabilirler. Türkiye ekonomisi'nin üretim, büyüme ve ihracatta 'pozitif' ayrışan hikayesi, 2021'de cazibe merkezi olmamızı fazlasıyla sağlayacak.

Doların geleceği ve başkanlık seçimi

ABD, tarihinin en ilginç başkanlık seçimlerinden birini gerçekleştirmeye hazırlanıyor. Başkan Trump'ın seçilmesi halinde, Çin ve İran'la gerginliği daha da tırmandıracağı; Körfez'de ve Ortadoğu'da İsrail lehine bölgesel dengeleri değiştirmeyi sürdüreceği; Rusya ve AB ile inişli çıkışlı bir ilişki setinin devam edeceği anlaşıyor. Uzmanlar, böyle bir tablonun ABD Doları'nın performansı ve değeri açısından hayli yorucu olacağı konusunda hemfikir.

Buna karşılık Biden'in seçilmesi halinde, Çin, İran ve Ortadoğu politikalarının aynı sertlikte ve gerginliği daha da tırmandırarak bir şekilde yönetilmeyeceği yönündeki kanaat hayli güçlü. Bu noktada, ABD-AB ilişkilerine de yeni bir soluk getirilmesi kuvvetle muhtemel gözüküyor. Rusya konusu ise biraz daha karışık olacak gibi gözleniyor. Bu nedenle küresel ekonomi-politik sistem adına daha az gerginlik çıkaracak; tersine tansiyonu bir ölçüde indirecek bir Biden'in ABD Doları'nın değeri ve performansı açısından daha olumlu bir sonuca sebep olabileceği düşünülüyor.

Hangi başkan göreve gelirse gelsin, ABD'nin doları, dolar cinsinden uluslararası ödemeler ve para transfer sistemini bir tehdit aracı olarak kullanması, ABD Doları'nın küresel rezerv para olma özelliğini doğrudan tehdit eden en büyük hata, ABD'nin kendi topuğuna kurşun sıkması anlamına geliyor. Bu nedenle, ABD'nin bu tutumunda ısrarcı olması halinde, doların geleceğinde euro, renbinmi (yuan) ve altın lehine merkez bankalarının rezervlerinde önemli pay kaybı kaçınılmaz gözüküyor.



Yüzde 38'i İstanbul'da

Ağustos ayında kurulan toplam +9 bin 496 şirket ve kooperatifin yüzde 38.17'si İstanbul'da, yüzde 9.81'i Ankara'da, yüzde 6.60'ı İzmir'de faaliyete geçti. Bu şirketlerin yüzde 1.52'sini ise kooperatifler oluşturdu. Ağustosta 144 kooperatif kurulurken, bunların 71'i konut yapı, 25'i işletme, 15'i tarımsal kalkınma kooperatifi olarak iş başı yaptı.

Yeni çağın mottosu Kooperatif



Türkiye'de bakanlıkların adeta kümelenerek verdiği destek sayesinde kooperatifleşme hamlesi yaşanıyor. Bu çabayla faaliyetteki kooperatif sayısı 50 bine çıktı. Kooperatifler, üretim ve ihracattaki payını arttırırken, son 3 yılda kadın girişimcilerin kurduğu kooperatif sayısı da 111'e ulaştı.

2019 yılında 500 büyük sanayi kuruluşu listesine 5 kooperatif girişimi girerken, 2 marka da Türkiye'den dünya markası çıkarma programı olan TURQUALITY kapsamında gelişimini sürdürüyor. Söz konusu kooperatif girişimleri ve markaları, yeni kooperatiflere büyüme yolunda ilham veriyor.

ULUSLARARASI Kooperatifler Birliği'ne göre kooperatifler dünyada yaklaşık 272 milyon kişiyi istihdam ediyor. 25 ülkenin en büyük 300 kooperatifinin yıllık cirosu ise 2.5 trilyon dolar. Dünya ekonomisinde kooperatiflerin ağırlığı artarken Türkiye'de de kooperatifler artık ölçeklerini büyüterek, markalaşma yolunda adım atıyor.

BAKANLIKLAR DESTEK İÇİN KÜMELENDİ

Bu gelişmenin en önemli nedeni ise son yıllarda devletin kooperatifleşmeyi özendirici desteği. Bakanlıklar adeta kümelenerek kooperatifleşmeyi teşvik edici önlemleri hızla alıyor. Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın destekleriyle Türkiye genelinde kooperatifler kanalıyla kullandırılan kredi, toplam 67 milyar liraya, desteklenen esnaf sayısı ise 1.1 milyona ulaştı.

40 SEKTÖRDE FAALİYETTE

Devletin kooperatiflere verdiği destek ile eğitimden sağlığa, konuttan sigortacılığa, ulaşımdan tarımsal kalkınmaya, enerjiden kadın girişimciliğe kadar 40'a yakın sektörde 50 bin kooperatif faaliyet gösteriyor.

111 YENİ KADIN KOOPERATİFİ

Ticaret Bakanlığı'nın görev alanı kapsamında ise toplamda yaklaşık 1.4 milyon ortağı olan 8 bin 750 kooperatif mevcut. Ayrıca kadın girişimcilere verilen ayrı destek ile son 3 yılda 26 bin 748 kişiye ulaşılarak, 111 yeni kadın kooperatifinin kurulması sağlandı.



500 büyük listesindeler

Sanayi alanında en büyük kuruluşların belirlendiği 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' araştırmasında, büyüüp markalaşan firmalar yer alıyor. Büyüyen firmalar, kooperatifleşmede yeni olan girişimcilere de umut ışığı oluyor. İşte o kooperatifler:

■ **Konya Şeker San. ve**

Tic. A.Ş. (Konya Pancar Ekicileri Kooperatifi): 49. sırada

■ **Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş. (Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi): 126. sırada**

■ **Trakya Yağlı Tohumlar Tarım Satış Kooperatifleri Birliği: 137. sırada**

■ **Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği hissedarı Gübre Fabrikaları T.A.Ş.: 196. sırada**

■ **Marmara Zeytin Tarım Satış Kooperatifleri Birliği: 437. sırada**

TURQUALITY kapsamına alınan marka destekli kooperatifler

Uluslararası markalaşma potansiyeli olan firmaların küresel pazarlarda kendi markalarıyla bir oyuncu olabilmelerini sağlamak amacıyla Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan Marka/TURQUALITY Programı'nda iki kooperatif de yer aldı. Marmara Zeytin Tarım Satış Kooperatifleri Birliği ile Konya Şeker Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi bünyesindeki Konya Pancar Ekicileri Kooperatifi, bu programdan yararlanarak yurt dışında markalarını tanıtmaya imkanı buldu.

TURQUALITY

BAKANLIKLARIN DESTEK VERDİĞİ KOOPERATİFLER

Ticaret Bakanlığı

- Bilimsel Araştırma ve Geliştirme Kooperatifi
- Çocuk Bakım Hizmetleri Kooperatifi
- Deniz Yük Taşıma Kooperatifi
- Deniz Yolcu Taşıma Kooperatifi
- Eğitim Kooperatifi
- Esnaf ve Sanatkarlar Kredi Kefalet Kooperatifi
- Fikri Mülkiyet Hakları ve Proje Danışmanlığı Kooperatifi
- Gayrimenkul İşletme Kooperatifi
- Hizmet Kooperatifi
- Hizmet ve Dayanışma Kooperatifi
- İşletme Kooperatifi
- Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi
- Kalkınma Kooperatifi

- Karayolu Yolcu Taşıma Kooperatifi
- Karayolu Yük Taşıma Kooperatifi
- Karşılıklı Sigorta Kooperatifi
- Küçük Sanat Kooperatifi
- Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri
- Pazarcılar İşletme Kooperatifi
- Sağlık Hizmetleri Kooperatifi
- Site İşletme Kooperatifi
- Tarım Satış Kooperatifi
- Taşıma ve İşletme Kooperatifi
- Tedarik ve Dağıtım Kooperatifi
- Temin ve Tevzi Kooperatifi
- Turizm Geliştirme Kooperatifi
- Tüketim Kooperatifi
- Üretim ve Pazarlama Kooperatifi
- Yaş Sebze Meyve Kooperatifi
- Yenilenebilir Enerji Üretim Kooperatifi

Tarım ve Orman Bakanlığı

- Pancar Ekicileri Kooperatifi
- Sulama Kooperatifi
- Su Ürünleri Kooperatifi
- Tarım Kredi Kooperatifi
- Tarımsal Kalkınma Kooperatifi

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı

- Konut Yapı Kooperatifi
- Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi
- Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi

Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı

- Kadınların Kooperatifler Yoluyla Güçlendirilmesi Projesi



Dünyada kooperatifçilik

- Kanada'da her üç kişiden biri bir kooperatife üye.
- Fransa'da kooperatifler 700 bin kişilik istihdam sağlıyor.
- Japonya'da çiftçilerin yüzde 91'i kooperatiflerde örgütlü.
- Kuveyt'teki perakende ticaretin yüzde 80'i tüketim kooperatiflerinden oluşuyor.
- Bolivya'da ulusal birikimlerin dörtte biri kooperatifler tarafından yönetiliyor.



YABANCI YATIRIMCILAR

İstanbul'da

4 sektöre

odaklandı



Ortadoğu ve AB hizmeti, Afrika perakendeyi tercih etti

Normalleşme döneminde Ortadoğu ve Avrupa Birliği üyesi ülkeler, İstanbul'da en fazla yatırımı hizmetler sektörüne yaptı. Afrika ülkelerinin yatırımda tercihi ise perakende oldu.

İstanbul'da normalleşme sürecinin başladığı 1 Haziran-10 Eylül arasında 2 bin 678 yabancı yatırımcı, 647.4 milyon lira sermayeli firma kurdu.

Yabancı yatırımcılar bu dönemde en fazla hizmetler, perakende, inşaat-yapı ve makina-otomotiv sektörüne yatırım yaptı.

Ortadoğulu ve Avrupalı firmalar hizmet sektörüne yoğunlaşırken, Afrikalı firmaların tercihi perakende oldu.

İSTANBUL'da yabancı ortaklı kurulan firma sayısı ve sermaye tutarı, Covid-19 salgınında normalleşme sürecinin başladığı 1 Haziran'dan sonra 'V' şeklinde çıkış gerçekleştirdi. İstanbul Ticaret Odası Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü İstatistik Birimi tarafından hazırlanan 'Pandemi Öncesi ve Sonrası Dönemsel Yabancı Yatırımcı Durumu Raporu'na göre, İstanbul'da pandemi öncesi dönem olarak tanımlanan 1 Ocak-15 Mart 2020 tarihleri arasında 2 bin 779 yabancı yatırımcı, 506 milyon 251 bin 101 TL'lik yatırım yaptı. Covid-19'un pandemi olarak tanımlandığı 15 Mart-1 Haziran döneminde yavaşlayan ekonomik faaliyetlerle birlikte yeni yabancı sermaye yatırımı da azaldı. Bu dönemde 573 yabancı sermayedarın yaptığı yatırım 145 milyon 907 bin 280 TL oldu.

647 MİLYON TL YATIRIM

Normalleşme sürecinin başlangıcı olarak kabul edilen 1 Haziran-10 Eylül 2020 döneminde ise yeni yatırım hevesi, pandemi öncesi dönemi yakaladı ve 2 bin 678 yabancı yatırımcı, 647 milyon 407 bin 168 TL sermayeli yeni firma kurdu. Yabancı yatırımcının bu dönemde İstanbul'da en fazla yatırım yaptığı sektörler ise hizmetler, perakende, inşaat-yapı ve makina-otomotiv olarak sıralandı.

PERAKENDE LİSTE BAŞI

2020'nin ilk 9 aylık döneminde perakende ve hizmet en çok yatırım yapılan sektörler olarak yerini korudu. Pandemi öncesi dönemde bu sektörleri inşaat-yapı ve tekstil izledi. Ancak pandemiyle birlikte yabancı yatırımcılar üçüncü ve dördüncü sektör olarak sağlık ve bilişime yoğunlaştı. Pandemi sonrası dönemde ise sağlık ve bilişim yerine inşaat-yapı ve makina-otomotiv yatırımlarına ağırlık verdiler.

SERMAYEDE YÜZDE 343 ARTIŞ

Normalleşme döneminde pandemi dönemine göre sermaye değerinde yüzde 343, yatırımcı sayısı adedinde ise yüzde 367.36 artışla pandemi öncesi dönemdeki rakamlara ulaşıldı. Bu dönemde yatırımcı sayısı bakımından Suriye, İran, Irak, Ürdün ve Pakistan ilk sıralarda yer aldı. Sermaye değeri bakımından ise Suriye, İran, Almanya, Irak ve İngiltere ilk 5'e yerleşti.

Sermaye miktarına göre yabancı yatırımcı (TL)

	1 Ocak-15 Mart (Pandemi öncesi)	15 Mart-1 Haziran (Pandemi dönemi)	1 Haziran-10 Eylül (Pandemi sonrası)
Perakende	111.061.600	33.348.534	148.803.400
Hizmetler	170.940.951	27.291.276	182.252.627
Gıda, tarım-hayvan.	13.905.700	9.914.800	26.490.516
Tekstil	29.147.500	5.174.100	36.576.275
İnşaat ve yapı	40.803.875	7.868.250	60.589.700
Maden ve metal	13.072.400	7.790.000	13.532.700
Makina ve otomotiv	25.174.800	5.270.100	50.029.750
Bilişim	28.416.200	14.889.160	21.029.450
Basım yayın-medya	17.157.250	3.785.100	11.764.100
Enerji	7.546.750	646.000	12.096.000
Lojistik	24.800.075	8.767.500	35.346.800
Sağlık	20.951.100	19.963.000	46.090.850
Mobilya ve orman	3.272.900	1.200.000	2.805.000
Genel toplam	506.251.101	145.907.820	647.407.168



İsveçli şirketlerden 5 yılda 47.3 milyar TL

Türkiye'deki İsveçli şirketlerin son 5 yılda 47.3 milyar TL'lik katma değer yaratıldığını belirtildi. 'İsveçli Firmaların Türkiye'de Yaratıldıkları Değer Raporu'na göre, İsveçli şirketler 2018 yılı itibarıyla Türkiye'deki istihdama 61 bin kişiden fazla katkı sağladı. İsveçli firmalarda yalnızca Ar-Ge departmanlarında çalışanların sayısı ise 1.000'i aştı.

İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin Türkiye'nin ekonomik ve sosyal yaşamına sunduğu katkılar ele alan rapor; İsveç Büyükelçiliği, İsveç İstanbul Başkonsolosluğu, İsveç Ticaret ve Yatırım Konseyi Business Sweden ve Türkiye'deki İsveç Ticaret Odası'ndan oluşan 'Team Sweden' tarafından hazırlandı.

İsveç menşeli 125'ten fazla şirket Türkiye'de faaliyet gösterirken, 400'den fazla İsveçli şirket de distribütörler ve acenteler kanalıyla çalışmalarına devam ediyor. Aralarında Türkiye'de 120 yıldan uzun süredir faaliyet gösteren Ericsson'la beraber Autoliv, H&M, IKEA, Lindex, Sandvik ve Securitas gibi global yerleşik de bulunduğu firmaların pek çoğu, Türkiye'yi satış ve ihracat merkezi olarak kullanıyor. Pakistan ve Hindistan gibi çeşitli Asya ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika bölgelerini de Türkiye'den yönetiyorlar. Rapora ilişkin detayları paylaşan İsveç İstanbul Başkonsolosu Peter Ericson, İsveç'in Türkiye, Türkiye'nin de İsveç için ihracat yapılan ülkeler arasında 20'nci sırada olduğunu belirterek, "Araştırmamıza bilgi veren şirketler, 2014-2018 yıllarını kapsayan 5 yıllık periyotta Türkiye'nin Gayrisafi Katma Değeri'ne 47.31 milyar TL'lik katkıda bulundu. 2019 yılı sonunda bu katkı şirket başına ortalama 252 milyon TL olarak gerçekleşirken, yıllık toplam değer de 12.6 milyar TL'ye ulaştı" dedi.



YATIRIMCI SAYISINA GÖRE ŞİRKET TÜRLERİ

Türü	1 Ocak-15 Mart (Pandemi öncesi)	15 Mart-1 Haziran (Pandemi dönemi)	1 Haziran-10 Eylül (Pandemi sonrası)
Limited şirket	2.429	473	2.276
Anonim şirket	221	71	221
Fert firma	127	29	178
Yapı kooperatifi	2	-	2
İktisadi işletme	-	-	1

ÜLKE GRUPLARINA GÖRE DÖNEMSEL YATIRIMCI SAYISI VE YATIRIM TUTARI

	1 Ocak-15 Mart (Pandemi öncesi)		15 Mart-1 Haziran (Pandemi dönemi)		1 Haziran-10 Eylül (Pandemi sonrası)	
	Yatırımcı sayısı	Sermaye tutarı (TL)	Yatırımcı sayısı	Sermaye tutarı (TL)	Yatırımcı sayısı	Sermaye tutarı (TL)
Avrupa Birliği	248	85.475.300	64	14.232.621	234	124.581.643
Diğer Avrupa ülkeleri	220	28.303.125	68	18.111.234	253	33.441.875
Afrika	513	92.775.051	70	21.278.300	492	94.223.100
Ortadoğu	1.400	228.870.600	257	54.128.105	1.288	289.036.000
Asya	193	30.308.950	45	4.650.000	201	33.232.300
Uzakdoğu Asya	88	22.169.825	24	26.287.560	70	26.585.150
Kuzey Amerika	58	8.382.250	22	4.675.000	61	8.402.400
Orta ve G.Amerika	45	6.834.000	16	1.830.000	69	37.133.600
Avustralya ve Oky.	12	1.132.000	7	715.000	8	571.100
Diğer ülkeler	2	2.000.000	-	-	2	200.000
TOPLAM	2.779	506.251.101	573	145.907.820	2.678	647.407.168

İstanbul'da yabancı sermaye 'V' hareketi yaptı



İstanbul'da yabancı ortaklı kurulan firma sayısı ve sermaye tutarları, Covid-19 salgınında normalleşmenin başladığı 1 Haziran'dan sonra "V" şeklinde çıkış yakaladı

Normalleşme döneminde Avrupa Birliği'nden gelen yabancı yatırımcı ilgisi dikkati çekti

Normalleşmeyle birlikte AB'li ortak sayısı, 234'e yükseldi

Pandemi öncesi AB ülkelerinden İstanbul'a 248 yatırımcı ortak gelirken, pandemi sırasında bu sayı 64'e geriledi

İSTANBUL'DA YABANCI ORTAKLI KURULAN FİRMA SAYISI

	FİRMA SAYISI	SERMAYE TUTARI
1 Ocak-15 Mart	2 BİN 779	506 MİLYON 251 BİN LİRA
15 Mart-1 Haziran	573	145 MİLYON 907 BİN LİRA
1 Haziran-10 Eylül	2 BİN 678	647 MİLYON 407 BİN LİRA

ŞEKİB AVDAGİÇ

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı

"Pandemi ortamında bütün alıcılar, Uzakdoğu'ya alternatif bulmaya çalışıyor. Türkiye, bu noktada oluşan boşluğu doldurmaya başladı. İTO verileri de bu tespiti doğruluyor"

"Türkiye'nin İtalya'dan Çin Seddi'ne uzanan coğrafyada, üretim gücü ve verimliliği en yüksek ülke' olarak konumlanacağından zerre kadar şüphemiz yok"

"Türkiye'nin asıl hikayesi korona sonrası küreselde belli olacak"



Doğru destekleri doğru şirketlere yönlendirebilmek

Ülkeler koronavirüs şokunun ekonomik etkilerini bertaraf etmek için onlarca farklı politikayı uygulamaya koydu. Yeni krediler, faiz indirimleri, kredi yapılandırılmaları, vergi ödemelerinin ertelenmesi, kısa çalışma ödeneği, doğrudan destekler ve daha niceleri. Amaç, mümkün olduğunca şirketleri ayakta tutmak ve istihdamı korumak üzerinedir. Politika yapımcıların işi gerçekten zordu. Nereye ne kadarlık destek sağlanacağı ile ilgili elde yeteri kadar veri yoktu. Bunları tespit etmek için zaman da çok kısıtlıydı. Bu yüzden birçok deneyisel politika uygulamaya sokuldu. Küresel çapta sunulan destek miktarı 11 trilyon doları buldu.

Zaman geçtikçe ilk şok atlatıldı, ekonomiler yeniden açıldı ve rakamlar belli ölçülerde düzelmeye başladı. Ancak bazı risklerin ve sorunların devam ettiği de bir gerçek. BIS tarafından yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre, gelişmiş ülkelerde iflas oranları 2021'de geçtiğimiz yıla kıyasla yüzde 20 artış gösterebilir. Ekonomiler halen desteğe muhtaç durumda. Ancak hükümetler yeni destekler konusunda daha emin adımlar atmak istiyor. Desteklerin maliyeti ve yan etkileri daha fazla dikkate alınıyor.

KOBİ'lere daha fazla destek

Özellikle KOBİ'lerin daha fazla desteğe ihtiyacı var. KOBİ'ler dünya genelinde istihdamın yaklaşık yüzde 60'ını sağlıyor. Ekonomilere dinamizm katıyorlar ve büyümeyi ateşliyorlar. Ekonominin can damarı olan KOBİ'ler, bir taraftan da maalesef krizlerden en fazla etkilenen birimler. IMF tarafından yayınlanan ve 17 ülkeyi kapsayan bir araştırmanın bulgularına göre, bu ülkelerde KOBİ'lerin iflas oranı koronavirüs krizinden dolayı yüzde 9.4'ten yüzde 18.2'ye çıkabilir. Kamu destekleri bu iflasların önüne geçebilir ve on binlerce insanın işsiz kalmasını engelleyebilir. Ama işin bir de maliyet boyutu var. Kurtarılan şirket sayısı arttıkça kurtarma paketlerinin maliyetleri artıyor. Bir taraftan da kurtarılması neredeyse imkansız olan veya desteğe ihtiyaç duymayan şirketlere boş yere kaynak ayırma riski var.

Doğru sektörleri desteklemek çok kritik. Aynı zamanda mali tabloları koronavirüs şokundan dolayı geçici bir süreliğine bozulan, yani bu dönemde gerçekten desteğe ihtiyaç duyan şirketlere kaynakları yönleltmek gerekiyor. Yukarıda bahsettiğim çalışmaya göre, bu tarzda hedefli politikalar, genele yayılmış politikalarla hem üç kat daha az maliyetli hem de ekonomik aktivite açısından daha verimli sonuçlar üretebiliyorlar.

Sektör bazlı ayrışmalar

Kamunun desteklere yönelik doğru adresleri bulması için bütün şirketlerin finansal tablolarını kısa sürede analiz edebilme kapasitesine sahip olması lazım. Şu anki veri kaynakları ve teknoloji seviyesiyle hiçbir ülke hedefli politikalar için doğru şirketleri tam olarak tespit edemez. Büyük veri ve diğer teknolojik araçlar geliştikçe gelecekte bu imkana ulaşabiliriz. O zaman hedefli politikalar üretmek daha kolay olacak.

Ancak şu an politika yapımcıların çözmesi gereken acil sorunlar var. Dolayısıyla ülkeler sadece hedefli politikalar uygulayabilecek bir lükse sahip değil. Yine de mevcut koşullarda politika tercihlerinde farklılaşmaya gitmek söz konusu olabilir. Örneğin, şirketler bu dönemde yeni kredi imkanlarından ziyade maliyetleri düşürücü ve nakit akışlarını farklı yollarla destekleyici politikalara daha fazla ihtiyaç duyuyorlar. Bu bağlamda kısa çalışma ödeneği, hibe ve vergi iadesi ödemeleri gibi politikalar daha fazla ön plana çıkarılabilir. Veya politikalarda sektör bazlı ayrışmalar yapılabilir.



SN. HATİCE GÜNER KAL
TOBB İSTANBUL KADIN GİRİŞİMCİLER KURULU BAŞKANI



SN. ŞEKİB AVDAĞIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI



SN. ÖMER ŞENGÜLER
MARKA MİMARİ

Kadın girişimciler markalaşma atağında

Türkiye'nin markalaşma çalışmalarına yeni bir ivme kazandıracak Yükselen Markalar Projesi'nde start verildi. İstanbul Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen projede, 416 kadın girişimci markalaşma eğitimi almaya başladı.

İSTANBUL Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen 'Yükselen Markalar Projesi' online eğitim webinarları, 12 Ekim'de başladı. Proje kapsamında 416 kadın girişimci, 5 hafta boyunca 60'ı aşan eğitim kadrosunun vereceği markalaşma webinarlarına katılacak. Eğitim webinarlarının tamamlanmasını izleyen süreçte, jürinin yapacağı değerlendirmeler sonucunda katılım şartlarını sağlayan



girişimcilerle projede ikinci aşamaya geçilecek. İkinci aşamada ise atölye çalışmalarının gerçekleştirilmesi öngörülüyor. Atölye çalışmalarına katılan girişimciler arasında yine yapılacak değerlendirmeler neticesinde farklı kategorilerde ödüller verilecek.

YENİ AŞAMA

İlk eğitim webinarının açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, Yükselen Markalar Projesi ile üretimin içindeki kadın girişimcileri yeni bir aşamaya taşımaya çalıştıklarını belirterek, şöyle konuştu: "Kadın girişimcilerimiz yenilikçidir, risk almayı bilirler. Yenilikçi özelliklerinin yanında öncüdürler. Rekabetçi düşünceye de sahiptirler. Bize düşen, kadın girişimcilerimize bu niteliklerin ortaya çıkmasını temin edecek platformları oluşturmak. Yükselen Markalar Projesi ile işte bunu yapmaya çalışıyoruz. Bir başka ifadeyle markalaşmayı sağlamaya çalışıyoruz. Gerekli niteliklere sahip ürünlerini hak ettikleri küresel değere kavuşturmaları için platform oluşturuyoruz."

DÜNYA MARKALARI HEDEFİ

Dünyanın en değerli ilk 500 markası içerisinde artık Türk markalarının da olmasını istediklerini vurgulayan TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal ise markalaşmaya verilecek her türlü desteğin ülke geleceği için önemli bir yatırım olduğunu vurguladı. Kal, şöyle devam etti: "Bu projeye kendi ürünlerini üreterek markalarını yaratmak isteyen kadın girişimcilerimize, markalaşma yolculuğunda eşlik etmek, onlara destek olmak istiyoruz. Kadın girişimcilerimizin yurt içinde ve yurt dışında markalaşmalarını sağlamak için bu projeyi hayata geçirdik."

MARKAYI OLUŞTURAN PAZARLAMA

Projenin ilk eğitim webinarında sunum yapan Marka Mimarı Ömer Şengüler ise öncelikle markalaşmak kavramının doğru anlaşılması gerektiğine dikkat çekti. Markalaşmak deyince, akla ilk gelen şeyin marka tescili olduğunu hatırlatan Şengüler, şöyle konuştu: "Markayı yaratan pazarlamadır. Pazarlama satış değil, reklam da değil. Pazarlamanın marka oluşturması için bazı adımlar var. Birinci adım ürünümüzün konumlandırılması. İkinci adım, marka stratejisi. Marka ismi markanın kişiliğine uygun olmalı. Üçüncü adım, pazarlama stratejisi. Dördüncü adım ise iletişim stratejine sahip olmak."



Kişisel markalaşmada 12 TAVSİYE

- Kendinizi tanımalısınız. Kişisel SWOT analizinizi yapın. Yani neleri iyi yapabileceğinizi, zayıf ve güçlü yanlarınızı, fırsatları tetkik edin.
- Hikayesi olmayan marka olmaz. Kurgulamayın, var olana sahip çıkın.
- Kibar olun. Kimsenin içini daraltmayın.
- Prensipli ve dakik olun. e-posta veya mesaj atmadan önce kontrol edin, imla hatası yapmayın.
- Cesur ve kararlı olun. Marka yaratmak isteyen önce kendisi marka olmalı.
- İnsanlarla

- tanışmaktan çekinmeyin. Sizi ve işinizi çok net anlatan bir cümlemler mutlaka olmalı.
- İnternet sayfanız, kartvizitiniz, ağzınızdan çıkan her cümle anlaşılır olmalı.
- Eğer yaptığınız iş yararlı ve anlaşılır ise mutlaka başan gelir.
- Eğer ürününüz gerçekten en iyiyse, ucuz olmayın. Fiyat ve kalite sizi algıda belli bir yere çıkarır.
- Sözleşmeniz sıkı olmalı. Sözleşmesi sağlam olan marka olur.
- Kızabilirsiniz ama küsmeyin.
- İnatçı değil, azimli olun.

Sanayi için verilerden gelen sinyaller

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından reel sektörü yakından ilgilendiren iki veri açıklandı. Verilerden biri sanayi üretimi ve diğeri de ciro endeksi. Bir veri sanayi üretimi



Hikmet BAYDAR

hakkında fikir verirken, diğer veri üretimin satılıp satılmadığını gösteriyor. Çarkların dönüp dönmediğini anlamak için bu iki veriyi birden bakmamızda yarar var. Eğer sizin firmanız bu verilerden daha kötüyse sorunu firma içerisinde aramanızda fayda var. Eğer verilerden daha da iyi durumdaysanız başarlısınız demektir. Önce üretime bakalım. Sanayi üretim endeksi Ağustos 2020'de yıllık bazda yüzde 10.4, aylık bazda ise yüzde 3.4 oranında arttı. Daha detaylı bakarsak, imalat sanayi sektörü endeksi yıllık bazda yüzde 11.4, aylık bazda ise yüzde 3.6 arttı. Biraz daha detaya odaklanalım...

Ara malı üretimi endeksi yıllık bazda yüzde 13.6, aylık bazda yüzde 4.8 oranında artış gösterdi. Dayanaksız tüketim malı üretimi endeksi yıllık bazda yüzde 9.1, aylık bazda ise yüzde 2.6 oranında arttı. Dayanıklı tüketim malı üretimine baktığımızda ise yıllık bazda yüzde 12.6 artış varken, aylık bazda

yüzde 4.6 daralma olduğunu görüyoruz. Yıllık bazda oranın yüksek olması, sektördeki aylık bazda üretim düşüşünün geçici olduğunu gösteriyor. Kısacası, üretimde pozitif yönde seyrir devam ediyor.

Peki bu üretilen satılıyor mu? Firmaların çarklarını döndürebilmeleri için ürettiklerini satıyor olmaları lazım. Aksi halde ödemelerini yapamaz duruma gelirler. Biz de bu nedenle hemen ciro verilerine bakıyoruz. Sanayi sektörü ciro endeksi Ağustos 2020'de yıllık bazda yüzde 29.4, aylık bazda da yüzde 5.9 arttı. Kaldı ki, ticaret sektörünün ciro değişimi de yüzde 32.8 yıllık ve yüzde 2 aylık artış olarak gerçekleşti.

Ciro endeksi değişimleri

Sanayi üretimindeki pozitif ivme devam ederken, gerek sanayi sektörü gerekse ticaret sektörü bu üretimin satıldığını gösteren veriler ortaya koyuyor. Şimdi bizler bu üretim ve satışın neresindeyiz bakarak, üretim, satış, satın alma, yatırım ve organizasyon yapımızı elden geçirmeliyiz. Eğer daha iyi işek sorun yok. Ancak daha kötü verilere sahipsek acilen tedbir almalıyız.

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

Paris-Fransa
1-4 ŞUBAT 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

47. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı

- Toplam 48.098 m² sergileme alanı

- 20 ülkeden 1038 katılımcı

- 14.862 ziyaretçi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı** : 12 m²
- Katılım bedeli** : 6.745 TL/m²
- 1. Ödeme** : Talep edilen m²x 1.000 TL Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme** : Kalan bedelin %50'si 5 Ekim 2020
- 3. Ödeme** : Bakiye Bedeli 4 Ocak 2021
- 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 işlemleri

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 PARIS 2021 SPRING FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.
- Elden ödemeler teşvik kapsamına alınmamaktadır.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy/ Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 83 / 0 212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr

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

Dizi, film, içerik, TV ve yapım endüstrisi sanal buluşuyor

FILMING IN TURKEY



İTO ile MIPCOM 2020'ye katılan firmalar

Akko Organizasyon Dan. Tur. Otom. İnş. Taş. San. ve Ltd. Şti.

Dazero Girişimcilik ve Yatırım Danışmanlık Ltd. Şti.

Ezel Yapım Prod. Ltd. Şti.

Grafi 2000 Prodüksiyon Reklamcılık Yay. ve Tic. Ltd. Şti.

Mako Post Prodüksiyon ve Yapımcılık Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.

Match Point Telif Hakları Tic. Ltd. Şti.

Medyablue Yapım Dağıtım A.Ş.

Menassa Reklam Org. Gıda Bilgi ve İnş. San. Tic. Ltd. Şti.

Miner Studio Prodüksiyon ve Tic. Ltd. Şti.

Netco Anim. Org. Pro. Ltd. Şti.

Peakover Film Prodüksiyon A.Ş.

Resimli Filim Prodüksiyon San. Tic. Ltd. Şti.

Se Sanatsal Üretim ve Yönetim Hizmetleri Ltd. Şti.

Semerikand Radyo ve TV A.Ş.

Sera Filmcilik San. ve Tic. A.Ş.

Siyah Marti Reklam Tan. Org. Tur. ve Film Yap. Hiz. San. ve Tic.

TT International Medya San. ve Tic. A.Ş.

Tüplü Televizyon Film Yapım Bilişim A.Ş.

VFX İstanbul Prodüksiyon ve Gör. Tek. Hiz. Ltd. Şti.

Dünyanın önde gelen dizi, film, içerik, TV ve yapım sektörü fuarı MIPCOM, bu yıl ilk kez sanal olarak başladı. İstanbul Ticaret Odası'nın, sektördeki 19 firmanın fuara milli katılımını sağladığı fuar, 23 Ekim'e kadar sürecek.

ÜYELERİNİ 1960'lı yıllardan itibaren küresel fuarlara taşıyan İstanbul Ticaret Odası, 'dizi, film, içerik TV ve yapım' firmalarını da 2011 yılından bu yana uluslararası profesyonellerle buluşturuyor.

Sektörün yıldız fuarları olarak adlandırılan ve Fransa'nın Cannes şehrinde her yıl nisan ayında düzenlenen MIPTV Fuarı, Covid-19 nedeniyle 2020 yılında iptal edildi. Sektörün bu yılki ikinci buluşması olan ve 12 Ekim'de başlayıp 23 Ekim'e kadar devam edecek MIPCOM Fuarı ise profesyonelleri sanal ortamda bir araya getirdi.

İTO ÇATISI ALTINDA 19 FİRMA

Sektörün sanal platformda ilk kez buluştuğu MIPCOM Fuarı'na, animasyon, belgesel, dizi, film, format ve İslami içerik konusunda 19 firma Türkiye milli iştiraki ile katıldı. Fuarda 'onur konuğu' olarak yer alan Güney Kore, sunumlarında, Türkiye'ye uyarlanan dizi projesi ile ilgili izlenme oranları hakkında bilgi verdi. Güney Kore'nin sunumunda, ayrıca ilgili dizinin Türkiye'den tüm dünyaya ulaşabileceğine ilişkin öngörüler paylaşıldı.

17 KASIM'A KADAR AÇIK

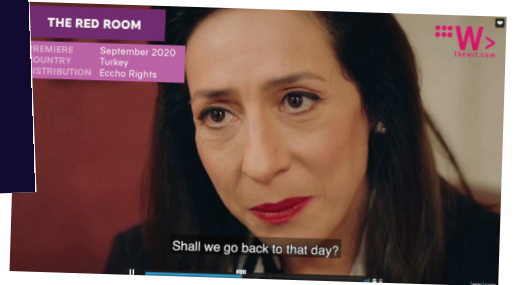
Fuarın ikinci gününde Türkiye milli iştiraki tanıtım çalışmaları kapsamında hazırlanan 'Fresh Content from Turkey: The Endless Land of Content' tanıtım filmi, uluslararası fuar katılımcıları ile buluştu. MIPCOM Sanal Fuarı katılımcıları ve ziyaretçileri, 17 Kasım 2020 tarihine kadar aynı platformda görüşmelerini sürdürebilecek.

Fuardaki etkinlikler

Filming in Turkey: İstanbul Ticaret Odası tarafından hazırlanan tanıtım filminde Filming in Turkey projesi ve Türkiye milli iştirak organizasyonu ile katılım sağlayan firmaların yeni sezon için planladıkları içerikleri tanıtıldı.

İçerik tanıtımı: İTO Film Koordinasyon Komitesi Üyesi ve sektörde dağıtımçı ve yapımcı olarak faaliyet gösteren Inter Medya CEO'su Can Okan tarafından içerikleri tanıtılan bir tanıtım gerçekleştirildi.

Kuruluş Osman dizisi oyuncu röportajı: Türk dizileri hakkında araştırmalar yapan ABD Georgia Üniversitesi Öğretim Üyesi CaroAcusto-Alzuru tarafından 'Kuruluş Osman' dizisinin başrol oyuncularını Burak Özçivit ve Özge Törer ile röportaj yapıldı.



MIPCOM'a bireysel katılan Türk firmaları

Global Telif Hakları Yapımcılık Tic. A.Ş. (Global Agency), Inter Medya Hiz. Ltd. Şti. (Inter Medya), MA Prodüksiyon Filmcilik ve Yapım A.Ş. (MADD Ay Yapım & Med Yapım'ın dağıtıcı şirketi), MIST Danışmanlık A.Ş. (TRT'nin dağıtıcı şirketi), Raya Group, Turkuaz Aktif Televizyon Prodüksiyon A.Ş. (ATV), Yelda Haber ve Görsel Yayıncılık A.Ş. (KANAL D)

Ziyaretçi ve satın almacı firmalar

Acun Medya Global, BEYN Danışmanlık A.Ş., Dijital Sanatlar Prodüksiyon, Hedef Elektronik Tic. ve San. Ltd. Şti., Maara Animasyon, Türkiye Radyo ve Televizyon Kurumu



CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA

TOPLANTINIZ BAŞKA GÜZEL!

Eşsiz boğaz manzarasıyla, bireysel veya kurumsal profesyonel toplantı salonlarımızla iş dünyasına hizmet etmeye devam ediyoruz.

R 216 308 49 43

cemilesultan.com CemileSultanKrs CemileSultanKorusu itocemilesultankorusu İTO Cemile Sultan Korusu

Cemile Sultan
KORUSU



İSTANBUL TİCARET ODASI
— 1882 —



Siyah altın vanilya, safranın tahtına talip

Afrika kıtasında ilk defa özellikle bir ülke halkının ürettiği bir ürün, 8-10 sene içinde 20 kat kadar fiyat artışı görmüş oldu. Bu, aslında kıta genelinde üretilen birçok ürüne başta Çin olmak üzere dış pazarların aşırı taleple gelmesiyle alakalı. Vanilyanın fiyatı 1990'lı yıllarda genelde 100 doların altında seyretti. 2003 yılında ilk defa kilosu 400 doları gördü. 2005 yılında ise 30 dolara kadar düşse de 2005-2015 arasında ortalama olarak 50 Euro civarındaki konumunu korudu. Hatta 2013'te kilosu 20 dolara kadar düştü. Ne var ki, 2014'te 75 dolar seviyesine, 2015-2018 yılları arasında ise devamlı artış göstererek 650 dolara kadar yükseldi. Madagaskar hükümeti, gelecekte vereceği zararları göğüslemek için 2020 yılı için kilo başına vanilya ücretini 300 dolar ile sınırlandırdı. Zira bu ülkenin en önemli gelir kaynaklarından biri bu ürün olup halk arasında 'siyah altın' adı veriliyor. Bir de her yıl hırsızlık yoluyla veya vaktinden önce toplanarak müşterilere satılmaya çalışılan vanilya, Madagaskarlı üreticilerin en korkulu rüyası.

Baharatlar kraliçesi:

VANİLYA

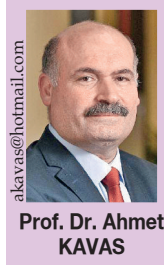
Pastacılık başta olmak üzere sabun, deterjan ve gıda sanayinde birçok mamul ürünün vazgeçilmez bileşeni konumundaki vanilya, parfüm ürünleri ile kolalı içecekler için de bolca kullanılıyor. Yüksek fiyatından dolayı da 'baharatlar kraliçesi' olarak tanımlanıyor.

İlk Meksika'da keşfedilen, ancak günümüzde dünya tüketiminin yüzde 80'i Afrika'dan karşılanan vanilyanın üretim üssü ise Madagaskar adası. İnsanlığın kullandığı tüm baharatlar içinde safrandan sonra en pahalısı olan vanilyanın kg fiyatı Madagaskar'da 300 dolar ile sınırlandırıldı.

MEKSİKA'da Aztekler, 16. yüzyılda Avrupalılar kıtalarına gelmeden önce günlük hayatlarında, özellikle de tapınaklarındaki tapındıkları cisimlere vahşi ormanlarında yetişen vanilya götürerek sunarlardı. Vanilya, uğultulu kuş dedikleri bir türün veya bir arının bu bitkinin çiçeklerini döllenmesiyle kendiliğinden elde edilen bir üründü. Yani anavatanı Orta Amerika ve Karayip Adaları'nda kendiliğinden meyve verirdi. İspanyollar ve Fransızlar, kokusu dolayısıyla bunu bu bölgeden alıp başka coğrafyalardaki sömürgelerine taşıdı ve oralarda iki asırdan fazla süs bitkisi olarak yetiştirdiler. Ancak hiçbir yerde aslı vatanındaki gibi meyve vermiyordu.

MUCİDİ BİR KÖLE

Hint Okyanusu'nda Fransızların sömürgeleştirdikleri ve halen idarelerinde tutmaya devam ettikleri o zamanki adıyla Burbon, günümüzde ise Reunion Adası olarak bilinen ada, vanilyası ile tanınır. 1841 yılında henüz 12 yaşında köle olarak bu adada yaşayan Edmond Albius isimli çocuk, bir kızgınlık anında Fransızlar tarafından orada yeni yetiştirilmeye başlanan süs bitkisi orkideleri, yabancı limon dikenleri ile yaralıyordu. Onun bu istem dışı davranışının ardından Meksika'daki gibi çiçekler döllenmiş ve meyve vermeye başlamıştı. Ticaretin önemli bir ürünü olan vanilyanın Hint adalarında süs bitkisinden verimli bir meyveye dönüştürülmesi Avrupalı bilim insanlarına nasip olmadı. Kendisine her ne kadar çevresinde 'kestane' dense de bu buluşu onu kölelikten azat ettirdi. Yaşadığı ada toplumu da kısa zamanda önemli bir gelir kaynağına kavuştu. Bir arı veya uğultulu ses çıkaran kuş olmadan da



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

el emeğiyle orkide çiçeklerinin döllenmesi sağlanıp vanilya alınabilir oldu.

VANİLYA ADALARI

Böylece vanilya ilk defa kendi coğrafyası dışında ürün vermiş oldu. Kısa zamanda Maskareyn Adaları da denen Madagaskar'ın doğusundaki Reunion ile birlikte Komorlar, Moritus ve Rodriguez adalarında da yetiştirildi. Bunlardan Madagaskar, Komorlar ve Reunion üçlüsüne 'vanilya ittifakı' adı verildi. Zaten sınırlı zirai ürün yetiştirme imkânı olan ada halkları, bu bitkiye aşırı önem verdi. Öyle ki, 1960'lı yıllarda bu devasa adanın kuzeydoğusundaki en ücra bir ucunda bu ürünün üretimini aslı vatanı Meksika'dakini geçti. Şimdilerde Endonezya'nun bu ürüne ağırlık verip yakın gelecekte birinci üretici ülke konumuna gelebileceğini öngörenler var.

KULLANIM ALANLARI

Vanilyanın pastacılık ve parfümeri alanları için vazgeçilmez hale gelmesi, 19. yüzyılın ikinci yarısında gerçekleşti. Ürünün daha verimli elde edilmesi, Madagaskar'ın kuzeydoğu ucundaki Sava şehrinde mümkün oldu. Çünkü buranın iklimi, Orta Amerika bölgesindeki ile benzeşiyordu. Son yarım asırda dünyada bu ürüne duyulan talebin yüzde 80'i Afrika'nın bu büyük adasında 200 bin kadar yetiştirici, ürün toplayıcı ve ihracatçı aracılığıyla karşılanıyor.

Bu orkide çeşidinin dikilip ilk çiçek açması ve ürün vermesi için 3 ila 5 yıl geçmesi gerekiyor. Özellikle de bir gece yarısı açıp takip eden günün sonunda veya birkaç gün kalabilen çiçeklerinin insan eliyle döllenmesinin tamamlanması bekleniyor. Bir işçi günlük bin ila bin 500 arasında orkide çiçeğini geleneksel tozlandırma işlemiyle dölendirebiliyor. Yapılan işlemin ardından bir ay geçince meyvelerinin boyları 30 cm. oluyor. Vanilya ağacının ömrü ise ortalama 15 yıl. 90 metreye kadar uzayarak özellikle gül ağaçlarının bolca bulunduğu ormanlık alanlarda onlara ve diğerlerine bağlanıyor.

Vanilya çiçeklerinin kuruyup meyveye dönüşmeleri 8 ila 9 ay arasında sürüyor. İnsanlığın kullandığı tüm baharatlar içinde safrandan sonra en pahalısının vanilya olduğuna şüphe yok. Özellikle 21. yüzyılda bir taraftan bu ürüne yönelik talebin artması, diğer taraftan 2017 yılı mart ayındaki Enavo kasırgasının Madagaskar'daki bu ağaçların yüzde 30'una zarar verip elde edilecek vanilyanın da yüzde 40'ını tahrip etmesi, fiyatları şişirdi.

KATKILISI SUDAN UCUZ

Halen gıda sanayinde kullanılan tabii

ve katkı maddeleri içerikli iki tür vanilya bulunuyor. 2020'li yıllara doğru kilosunun 650 doları geçtiği bu ürünün fiyatındaki aşırı artışlar ve düşüşler ciddi sıkıntıları da beraberinde getiriyor. Farklı katkı maddesi içeren sınai ürün kilosunun 10 ila 15 dolar arasında değiştiği bir piyasada, bu ürünün alıcılarının bir kısmı tabii elde edilenler için verdikleri siparişleri iptal ediyor ya da miktarını düşürüyorlar.

ÜRETİMDE REKABET

Madagaskar'ın dünyanın birinci sıradaki vanilya üreticisi konumunu yakın zamanda kaybedebileceği şimdilerde çok dillendiriliyor. Ürünün yılda sadece bir mevsim pazarlanabilmesi ciddi bir mesele olup Uganda, Endonezya ve Papua Yeni Gine'de ise yılın her mevsiminde elde edilebilmesi bir başka karamsarlık sebebi. Uganda, bu ürünü şimdiden fazlaca yetiştiriyor. Hatta birkaç yılda 400 bin vanilya orkidesi dikmek isteyen Demokratik Kongo Cumhuriyeti dışında Tanzanya ve Uganda gibi Afrika ülkeleri yanında Vietnam, Hindistan, Kamboçya, Papua Yeni Gine, Sri Lanka, Fransız Polonezyası ve özellikle Endonezya'ya da bu bitkinin dikimini kaymış durumda. Karayip Adaları ile Güney Amerika'da Guyana arazisinde buna geçiş yapıldı. Özellikle Uganda devleti, yaptığı teşvik neticesinde 2018 yılında 100 ton üretim elde etti. Demokratik Kongo Cumhuriyeti vanilyası ise volkanik bölgede yetiştiği için kokusu Paris'te özel müşteri buluyor.

DEĞİŞMEZ ALICILARI

Vanilya üretiminin yarısını yakın zamana kadar Fransa'ya ihraç eden Madagaskar, sadece 2016 yılında 1.600 ton üründen yaklaşık 600 milyon dolar elde etti. Sava şehri çevresinde iki, üç yılda dolar milyonerlerinin sayısı çok arttı. Oysa ki, bu ülkede kişi başına düşen yıllık gelir bin 500 dolar kadar. Her ülkenin vanilya ürünü, bölgenin koku ve tadını taşıyor. Ancak Afrika'nın bu en büyük adasında elde edilenin özel tadı ve hoş kokusu, dondurmacılar tarafından hassaten tercih ediliyor. Fakat bu hızlı fiyat yükselişleri ada halkına adeta kısa süreli de olsa bir hayal ülkesinde yaşama duygusu verse de devamını getirmek çok zor görünüyor. Anlık değişimler neticesinde ürüne aşırı fiyatlanma sebebiyle talebin düşmesi, hırsızlık yüzünden güvensizlik, gül ağacı kerestesindeki illegal gelirlerin bu ürünün legal ticaretiyle aklanma girişimleri, rüşvet, kalitenin düşmesi ve 100 yıl önce üretimi başlasa da şimdilerde ciddi katkı maddesi bulunan ucuz vanilyanın piyasayı kaplaması, adanın yerli halkı Malgaşları ciddi ciddi düşündürüyor.



'Vanilyasız pasta yapılamaz'

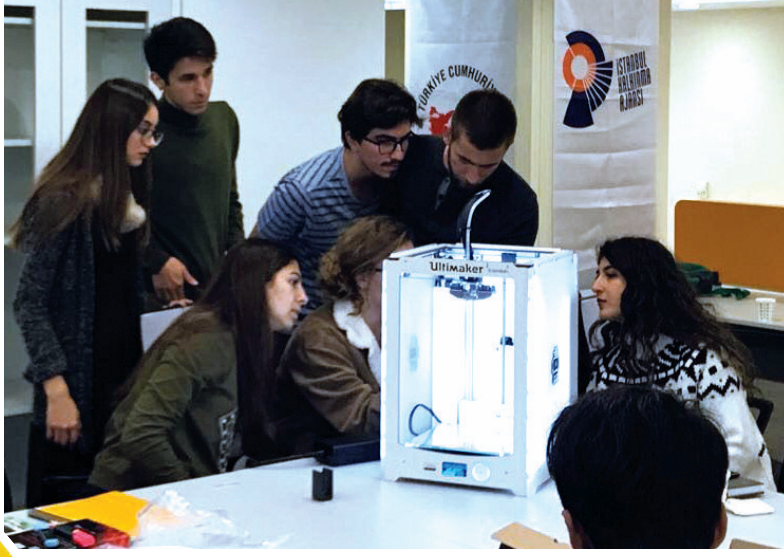
117 ayrı çeşidi bulunan orkide çiçekleri içinde sadece üçünün meyvesi yenilebiliyor. Tüm vanilya ürünleri içinde en makbulü Tahiti'de üretiliyor. Genelde 20 ila 30 derece arasında değişen sıcaklık gerekirken en fazla bin metre rakıma kadar yüksekliklerde de bu bitki ürün verebiliyor. Normal zamanlarda 3 ila 5 kilo yeşil vanilyadan bir kilogram vanilya elde edilebilirse de bazen sadece bir kilo için 7/8 kilo yeşili gerekiyor. Ressam bulunmadan resim çizilemediği gibi "Vanilyasız pasta yapılamaz" sözü zihinlere nakşedilmiş. Zira Avrupa pastacılık alanında vanilya en önemli katkı maddeleri arasında. Sabun, deterjan ve gıda sanayinde birçok mamul ürünün vazgeçilmez bileşeni konumunda. Parfüm ürünleri ile kolalı içecekler için de bolca kullanılıyor.

Üretici ve tüketici ülkeler

Dünyada yıllık vanilya ihtiyacı 3 bin ton olarak tahmin edilse de 2018 yılında ancak bin 600 ton ürün elde edilebildi. 2017 yılında ise Madagaskar'da 800 ton, Uganda ve Endonezya'da 150'er ton, Papua Yeni Gine'de 100 ton, Hindistan'da 60 ton, Meksika'da 50 ton, Komorlar'da 22 ton, Tahiti'de 10 ton ve Reunion'da 4.5 ton ürün alınmıştı. Tanzanya, Etiyopya ve Çin'de üretim rakamları henüz gerçek rakamlarla bilinmiyor. Uganda'nın yıllık 150 ton ürettiği vanilyanın en büyük müşterisi ABD, Hindistan ve İngiltere. En büyük üretici Madagaskar'ın ürettiklerinin yarısı Avrupa'ya, dörtte üçü ise ABD'ye ihraç ediliyor. Buralarda ya mamul maddeler içinde ya da işlenmiş olarak üreten bu ülkeler de dahil dünyanın her tarafına doğrudan vanilya olarak yüksek meblağlarla pazarlanıyor. O, artık baharatların kraliçesi olmayı hak etmiş ve yakın gelecekte kendisine alışanlara karşılanamayan talepler yüzünden hasretini yaşatabilir.



Bilim ve sanayiye buluşturan bir merkez haline gelen İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (Ticaret TTO), 105 kurum ve kuruluşla yaptığı anlaşmalarla işbirliği ağını genişletiyor. Ticaret TTO'nun gelecek dönem belirlediği tematik alanlar ise yapay zeka, adli bilişim, siber güvenlik ve dijitalleşme olacak.



GİRİŞİMCİLİĞİ VE
YENİLİKÇİLİĞİ
GÜÇLENDİRECEK

Ticaret TTO'da tematik çalışmalar

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi bünyesindeki Teknoloji Transfer Ofisi (Ticaret TTO), bilim ve sanayiye buluşturan bir merkez haline geldi. Ticaret TTO, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin girişimci ve yenilikçi yönünü daha da güçlendireceği faaliyetlerle yeni dönemde de çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Kamu-üniversite-sanayi işbirliği konusunda diyalogu artırmayı, ulusal yenilik ekosisteminde bu işbirliğini geliştirmeyi, sanayinin rekabet gücü ve katma değeri yüksek, yenilikçi ürünler üretebilen yüksek teknoloji ağırlıklı ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulmasını sağlamayı hedefleyen Ticaret TTO, Sütlüce



ve Küçükyağlı yerleşkelerinde çalışmalarını sürdürüyor.

KATMA DEĞERLİ ÜRÜN

Teori ve uygulamanın entegrasyonu bağlamında 105 özel sektör, kamu kurum ve kuruluşu ile işbirliği anlaşması yapan Ticaret TTO, gelecek dönemde nitelikli çıktılarını olduğu işbirliklerini artırmayı hedefliyor. Bu işbirlikleri ile tarafların bir arada çalışarak elde ettikleri çıktılar

katma değerli ürüne dönüştürmeleri ve kamu yararına kullanıma sunulabilmesi öngörülüyor. Ticaret TTO'da, bu kapsamda çalıştay, eğitim ve söyleşi programları düzenleniyor. Proje hazırlama ve yönetimi konularında ise özel ve kamu sektörlerine yönelik akademik ve teknik danışmanlık hizmeti veriliyor. Kamu ve özel sektörün gelecek stratejilerine ışık tutacak raporlar hazırlanıyor. Ayrıca kamu-üniversite-

sanayi ortak çalışmaları kapsamında geleceğin profesyonellerine yönelik Gençlik Kampı, Yenilikçi Tasarım Yarışması ve eğitim programları düzenleniyor, işyeri ziyaretleri gerçekleştiriliyor.

İŞ FİKİRLERİ İÇİN YARIŞMA

Ticaret TTO tarafından gelecek dönemde yeni fikirlerin gün yüzüne çıkması için geleneksel hale gelen proje ve tasarım yarışması düzenlenecek. Yenilikçi iş fikirlerinin yarışacağı bu yarışmada çıkan fikirlerin ticarileşmesi için geçmiş dönemde olduğu gibi gelecek dönemde de Ticaret TTO, girişimcilerin yanında olacak. Ayrıca, Teknopark İstanbul'un paydaşı olduğu TÜBİTAK-1512 Teknogirişim Sermaye Desteği (BiGG) projesi sayesinde girişimcilerin fikirlerinin hayata geçmesine katkı sağlanacak.

Güçlü işbirlikleri

Ticaret Teknoloji Transfer Ofisi, girişimcilik ekosistemine katkı sağlamak amacıyla Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi, Tüm Mucitler İcat İnovasyon ve Araştırma Demeği, Genç Başarı Vakfı, MOBESE Akademi, Vakıf Katılım gibi kurumlarla ortak çalışmalar yürütüyor. Girişimcilerin kullanımına açık olacak Teknoloji Geliştirme Merkezi'nin (TEKMER) yeniden canlandırılması da bu dönemin hedefleri arasında. Bu konudaki çalışmalar KOSGEB ile koordineli bir şekilde devam ediyor.

Adli bilişim laboratuvarı gün sayıyor

Ticaret TTO, gelecek dönem için belirlediği tematik alanlar olan yapay zeka, adli bilişim, siber güvenlik ve dijitalleşme konularındaki çalışmalarına da devam edecek. Bu çalışmalardan biri, İstanbul Kalkınma Ajansı desteğiyle kurulan ve yakın gelecekte açılışı gerçekleştirilecek olan Adli Bilişim Laboratuvarı projesi. Laboratuvar, İstanbul'da bilgi ve ağ güvenliği konularında sektörel ilgi ve yetenekleri artıracak, sektörün sürdürülebilir gelişimine katkı sağlayacak. Araştırma çalışmalarıyla sorunlara çözüm üretecek adalet temelli değer üretim mekanizması oluşturmak amacıyla faaliyetlerine başlayacak.

Kamu, üniversite ve sanayi arasında köprü

Yeni dönemde Türkiye'nin teknoloji alanında ihtiyaç duyduğu yatırımları artırmak için Ticaret TTO, İstanbul Ticaret Odası, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul ortaklığında Proje Geliştirme Komisyonu oluşturularak kamu-üniversite-sanayi arasında köprü kurulması amaçlanıyor.

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!



Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play

ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ

Dergilik
TURKCELL

e-dergi
TÜRK TELEKOM

dMags
VODAFONE

ReadJournal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

www.istanbulticaret.org.tr

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

Covid-19'un gelecek yıl kontrol altına alınması durumunda, küresel enerji talebinin 2023'ün başında Covid-19 öncesi seviyesine geri dönmesi bekleniyor. Ancak, salgının devam etmesi halinde enerji talebindeki toparlanma 2025'i bulacak. Salgın öncesinde 2019-2030 dönemi için yüzde 12 artacağı öngörülen enerji talebinde yüzde 9 büyümeye geçilecektir.

Anonim şirket genel kurul toplantısı yapacaklar dikkat!

Ticaret Bakanlığına, 9 Ekim 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan bir yönetmelik değişikliği ile anonim şirketlerde genel kurul toplantılarının usul ve esasları ve bu toplantıda bulunacak Bakanlık temsilcileri konularını düzenleyen yönetmelikte değişiklik yapılmasına dair bir yönetmelik yayımlandı. Bu yönetmelik değişikliği; birçok maddede Bakanlık isminin tekrar değişmesine yönelik düzeltmeleri içermek, bazı maddeler Sermaye Piyasası Kanunu'nda yapılan değişiklikler gereği atfı yapılan madde değişikliklerine yönelik olmakla birlikte, bir madde var ki, çoğu kişinin gözünden kaçabilecek durumda. Ancak genel kurul toplantısının yapılamamasına veya genel kurulu toplantısı için gelmiş ortak vekillerinin toplantıya katılamamasına neden olabilecek durumda.

Değişiklik ne?

Değişiklik Yönetmeliği'nin 6'ncı maddesi ile ana yönetmeliğin 18'inci maddesinin 7 numaralı fıkrasında yer alan bir ibare değişikliği yapılıyor. Bu ibare değişikliği ile "veya noter onaylı olmayan vekaletnamelerde noter huzurunda düzenlenmiş imza beyanının eklenmesi" ibaresi yürürlükten kaldırılıyor. Peki, bu ibarenin yürürlükten kalkmasıyla 18'inci maddenin 7 numaralı fıkrası yeni haliyle şu duruma geliyor: "Halka açık olmayan şirketlerde gerek nama, gerek hamiline yazılı pay senetleri sahiplerinin vekilleri vasıtası ile toplantıda temsil edilebilmeleri için vekaletnamenin Ek- 3'teki örneğe uygun olarak noter onaylı şekilde düzenlenmesi gerekir."

Halbuki önceki metinde noter huzurunda düzenlenmiş imza beyanının eklenmesi ile ilan metninde yer alan vekaletname ile ortak vekillerinin toplantıya katılması mümkün bulunuyordu. Bu durumda ilanla yapılan bir genel kurulda ilan yönetmeliğin eski metnine uygun olarak vekaletname örneği konulmak suretiyle yapılmış olsa dahi, düzenlemede istisna veya bir geçiş hükmü bulunmadığından 9 Ekim 2020 tarihi ve bu tarihten sonra yapılan tüm genel kurul toplantılarında ister önceden ilan edilmiş olsun, ister yeni ilan edilecek olsun genel kurul toplantısına vekaleten katılabilmek için vekaletin noter onaylı olarak verilmesi gerekiyor. Burada tek değişen şey, daha önce noter onaylı vekaletname gerekmediği halde, şimdi noter onaylı vekaletname olmaksızın gelen bir ortak vekilinin toplantıya katılamaması söz konusu olacak.

Dikkat edelim

Elbette 9 Ekim'den sonra yapılan genel kurul ilan çağrılarında, bu durumun ilan metninde belirtilmesi ve toplantıya gelenlerin noter onaylı vekalet ile gelmeleri beklenir. Ancak bu ara dönemde yapılan toplantılarda, toplantının sıhhati bakımından ve de vekaleten gelenlerin toplantıda adına katıldıkları ortağı temsil edebilmeleri için noter onaylı vekaletname ile toplantıya gelmeleri atlanılmamalı.

Yönetmelik ekinde vekaletname şeklinde herhangi bir değişiklik yok. Vekaletnamede bulunması gereken asli unsurlar önceden olduğu gibi. Yine toplantı tarihi, saati ve toplantının yeri, vekaletname metninde yer almalı. Farklılık, bu vekaletnamenin noter onaylı verilmiş olmasıdır. Önceden olduğu gibi vekaletname, ancak toplantının ertelenmesi halinde bir sonraki toplantıda da geçerli olacak. Aksi takdirde, toplantı tarihi, saati ve yeri özel olarak belirtilmeyen vekaletname ile de noterden onaylatılmış olsa dahi yine toplantıya katılabilmek ve ortağı vekil olarak temsil edebilmek mümkün olmayacak.

Bu gibi düzenlemelerde önemli olan fazla sürprizlere yer verilmemesi ve geçişe yönelik de hükümlerin yer alması. Ancak, bazen uygulamada geçiş hükmü konulmayan bu tür düzenlemeler de yapılabilir. Doğal olarak böyle düzenlemelerin sonucunda arzu edilmeyen mağduriyetler veya zaman kayıpları da yaşanabilir. Biz yazımızda bu konuda mağduriyet yaşanmaması için uyarımızı yapmış bulunalım.



Osman ARIOĞLU

İşletmeler için

Yenilikçi e-imza 2021'de hazır olacak

İşletmelerin tüm iş süreçlerini, dış ilişkilerini, güvenli ve verimli bir şekilde dijitalleştiren Cloudpeer, yenilikçi elektronik imza platformu 'imza.io'yu 2021'de hayata geçiriyor. Cloudpeer, aynı zamanda Türkiye için yepyeni bir varlık modeliyle ticarete piyasa likiditesi oluşturmaya hazırlanıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik Cloudpeer, dijital dönüşüme dair özgün iş modelleri, yerli mühendislik tasarımı ve ürünü olan platformları ve teknolojileri geliştiriyor. Cloudpeer, işletmelerin tüm iş süreçlerini, dış ilişkilerini, güvenli ve verimli şekilde dijitalleştiriyor. Firmanın pilot çalışmalarını tamamlamak üzere olduğu dijital projesi 'imza.io', 2021 yılında pazara sunulacak. Elektronik imza tabanlı, yenilikçi süreç ve dijital kanal yönetimi platformu 'imza.io', Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'nin (Cube Incubation) Rejenerasyon-20 huzalandırma programıyla destekleniyor. Programı, İstanbul Kalkınma Ajansı da destekliyor ve yürütücülüğünü Teknopark İstanbul yapıyor. Cloudpeer, 'imza.io' platformuyla ticarileşme sonrası büyümesini Ortadoğu ve Avrupa'da devam ettirmeyi planlıyor.

UMMAN'IN CEO'SU

Cloudpeer CEO'su Gürkan Öztürk, ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra telekom, fintech ve dijital iş platform endüstrilerinde görev yaptı. 2000'li yıllarda telekom sektörüne yatırım yapan Borusan, Ülker, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) gibi büyük kurumların telekom girişimlerini kuran ekiplerde çalıştı. Türk teknoloji firması Verscom'un, bir startuptan dört yılda 30'un üzerindeki ülkede 100'den fazla telekom operatörüne hizmet veren bir teknoloji şirketine dönüşmesinde anahtar rol oynadı. 2010 yılında

Dubai'de kendi yönetim danışmanlık şirketini kurdu. 2012'de Umman Sultanlık kararnamesiyle lisans alan ilk özel telekom firması olan TeO'da Ortadoğu'nun en genç telekom CEO'su olarak görev yaptı. 2015 yılında Türkiye'ye dönüşünden itibaren teknoloji alanındaki çalışmalarını girişimci ve yatırımcı olarak sürdürmeye devam etti. Gürkan Öztürk, İstanbul Ticaret'in sorularını cevapladı.

ÖZGÜN PROJELER

Cloudpeer'i tanıtır mısınız?

Misyon-kritik, yüksek performanslı ve güvenli B2B dijital dönüşüm platform teknolojileri üzerine faaliyet gösteriyoruz. Teknopark İstanbul'a giriş Ar-Ge projemiz, savunma sanayi ve diğer stratejik sektörlerde kullanılmak üzere yerli mühendislik ve tasarımı üretilmiş bir blokzincir platformu geliştirmek içindi. Bu proje çerçevesinde, ilk uçtan-uca yerli blokzincir platformu olan kendi tasarım ve kodlamamız ALP'in ilk sürümünü 2019'da tamamladık. Yakın zamanda, Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation'dan ürünleri ve pozitif nakit akışı olan bir firma olarak mezun olduk. Yani bir nevi, Teknopark İstanbul'un kendi altyapısından çıkardığı, derin teknolojiler ekosisteminde yeni bir oyuncuyuz.

FINTECH'DE İKİNCİLİK

Yine 2019 yılında, Citibank'ın 22 ülkede düzenlediği fintech yarışmasında, alan ikincisi olduk. Kendi teknolojimiz, çoklu-şirket dağıtık işlem yönetimi platformumuz Be9 ile ALP üzerinde geliştirdiğimiz gerçek

Şirket-devlet dijital ilişkisi

Gürkan Öztürk, her kurumsal dijital dönüşüm ajandasının nihai hedefinin; verimlilik artışı, yenilikçi hizmet altyapıları ve dijital kanallarla artan müşteri memnuniyeti olduğunu hatırlattı. Öztürk, "Cloudpeer olarak dijital dönüşümde odaklandığımız alan; şirketlerin üretim ve operasyon süreçlerini, yani içini dijitalleştirecek çözümlerden ziyade dış dünyalarının, yani müşterileri, tedarikçi, dağıtıcı, hizmet sağlayıcılar ve devlet ile ilişkilerinin dijitalleştirilmesi" dedi.



zamanlı, çoklu banka ve işlem bankacılığı çözümleri ile başarı kazandık. Başlangıçta, bankalar ve kurumsal müşterileri arasındaki veri, servis ve varlık transferi kaynaklı işlemlere yoğunlaştık. Zamanla endüstri bağımsız bütün B2B ekosistemlerdeki benzer işlemlerin; bilgi, hizmet ve kaymet transferi kaynaklı işlemsel (transactional) ilişkilerin daha verimli, hızlı, doğru ve güvenli işlemesi için gerekli altyapı ve dijital dönüşüm platform teknolojilerine doğru evrildik.

ÇOK BANKALI PLATFORM

Pandemi projelerinizi etkiledi mi? Pandemi döneminde bizim gibi

startuplar, kurumların dijital dönüşüme çok daha hızlı adapte olmasını ve çabuk sonuç almasını sağlayan yenilikçi çözümlerle öne çıkmaya başladı. Bunlardan biri, fintech startup olan başka bir firma ile stratejik işbirliğimiz. Bu firmanın iş modelini geliştirdiği ve sahibi olduğu ürün; yenilikçi bir varlık modeliyle ticarete piyasa likiditesi oluşturacak, ekonomiye makro seviyede fayda sağlayacak. Şu anda konunun hassasiyeti ve kamu paydaşları itibarıyla çok bilgi paylaşmadığım bu çok bankalı platformun finansal algoritmaları, tüm yazılım ve çözüm altyapısı Cloudpeer tarafından geliştiriliyor.

İdeal bir e-imza dünyasında...

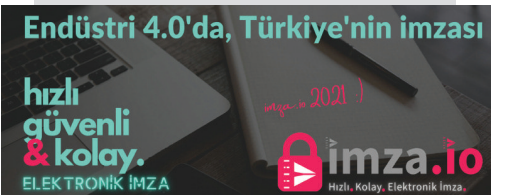


Elektronik imzanın, dijital transformasyonda etkin kullanıldığı | Evrak bazlı süreçlerin uçtan uca dijitalleştirildiği

- | | | |
|---|---|--|
| 01 Daha hızlı çalışırsınız. | 02 Maliyetiniz düşer. | 03 Güvenlik ve kontrolünüz Artar. |
| 04 Yenilikçi dijital kanalınız olur. | 05 Dijital dönüşümünüz hızlanır. | 06 Daha memnun, daha sadık müşterileriniz olur. |

'imza.io'nun avantajları

- Hem KOBİ'ler hem de büyük ölçekli firmalar bulut tabanlı 'imza.io'yu kullanabiliyor.
- 'imza.io', herhangi bir altyapı yatırımına gerek kalmadan, her türlü evrak bazlı iş süreçlerini dijitalleştiriyor, taşıyabiliyor.
- Süreçleri uçtan uca dijitalleştirerek, yeni sözleşme süreçlerini hafta seviyesinden saat seviyesine indiriyor.
- Üretkenliği yüzde 85'e kadar artırabiliyor.
- Matbu evrak süreçlerinde yüzde 90'a yakın tasarruf oluşturuyor.
- Müşteri memnuniyetinde yüzde 130'a varan artış sağlıyor.



Be9 ile açık bankacılık

Be9 ile bankaların ödeme kanalları gibi işlem bankacılığı hizmetlerini, asgari maliyet ve çabıyla açık bankacılığa taşıyabileceğini belirten Öztürk, sözlerini şöyle sürdürdü: "Be9 geleneksel işlem bankacılığı süreçlerini gerçek zamanlı, çoklu-banka servisleri olarak dijitalleştirip, bankaların verim ve üretkenlik artışına katkıda bulunacak. En büyük özelliği, bankacılıkta büyük kaynak israfına neden olan mutabakat operasyonu ihtiyacını ortadan kaldırması ve bankacılık işlem altyapılarını açık ve gerçek zamanlı hale dönüştürmesi."

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

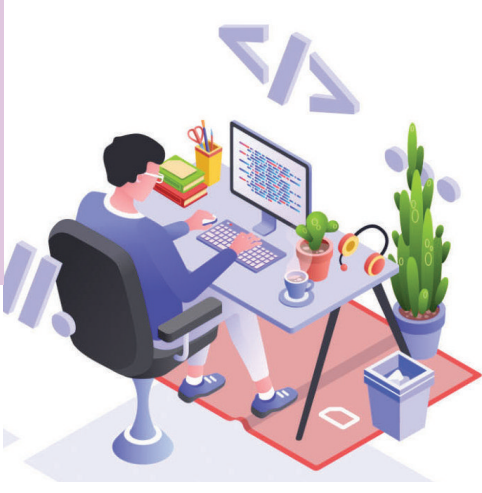
Faaliyet belgenizi İngilizce, Fransızca ve Almanca olarak, kolayca e-imzalı alabilirsiniz.



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

'İş'in rengini değiştiren yapay zeka uygulamaları

Yapay zeka, dijital pazarlama başta olmak üzere iş hayatını kökten değiştirecek uygulamalarla hayatımıza girdi. İşletmeniz için ücretsiz olarak veya deneme versiyonu ile kullanabileceğiniz en güncel 14 yapay zeka yazılımını sizler için derledik.



Get **HIGH QUALITY** Content In Under 60 Seconds

Using advanced artificial intelligence and deep learning, Article Forge writes completely unique, on-topic, high-quality articles with the click of a button.

Start my free trial!

HOW **ARTIFICIAL INTELLIGENCE** IS AFFECTING THE WAY WE DESIGN



designhill

1 X.ai: 10 farklı şehirden 10 kişi ile yapılacak bir online toplantıyı organize edebilmek için düzinelerce e-mail yazışması yapmak ve günlerce iletişim trafiği yürütmek gerekir değil mi? Oysa, sihirli bir el, toplantıya katılacak 10 kişinin toplantı takvimlerini otomatik olarak kontrol etse, sonra da herkes için en uygun düşen gün ve saatleri bizim adımıza ayarlasa ne güzel olurdu değil mi? İşte, ücretsiz olarak kullanabileceğiniz X.ai isimli yapay zeka programı tam da bu iş için biçilmiş kaftan.

2 Grammarly: Özellikle yurt dışına ürün satışı gibi hassas süreçlerde yapılan yazışmalarda hatasız ve etkileyici bir İngilizce önemli. Program, yazdığınız metinlerdeki imla hatalarını ve düşük cümleleri otomatik olarak düzeltiyor.

3 Yext: Ürünleriniz hakkında, internetin hangi köşesinde (Google, sosyal medya, sarı sayfalar vb. tüm sitelerde) hangi olumlu veya olumsuz yorumlar yapıldığını araştırır, bir araya toplar, ne söylenildiğini anlar ve size nasıl cevaplar vermeniz gerektiği hakkında önerilerde bulunur.

4 IBM Watson Personality Insights: Ürün ve hizmetlerinizin şaha kalkması için alanında en etkili sosyal medya fenomeni ile çalışmak istiyorsunuz. Bu yapay zeka uygulaması, hangi sosyal medya fenomenini seçmeniz gerektiği konusunda size sıradışı bir destek veriyor. Fenomenlerin geçmişteki sosyal medya içeriklerini deşeleme yazılım, fenomenlerin kişilik profillerini ortaya koyuyor. Yansıtıkları değerler, şeffaflık

düzeyleri, duygusal durumları, iç veya dışa dönük kimlik yapıları gibi parametrelere göre puanlıyor. Aday fenomenlerin vermek istediğiniz mesaja uygun kişiler olup olmadığını anlayabilmenize yardım ediyor.

5 MarketMuse: Sitenizde mutlaka kullanmanız gerektiği halde es geçtiğiniz anahtar kelimeleri bulup size önerir.

6 Uberflip: Sitenizi ziyaret eden müşterilerinizin aynı içerikleri değil, kendi ilgi alanlarına uygun içerikleri görmesini istiyorsanız bu uygulama size göre.

7 Lumen5: Fırına bir blog yazısı attınız. İçeride pişti. Fırından hareketli bir video olarak dışarı çıktı. Blog linkini slide şova dönüştüren uygulama.

8 Designhill AI: Size özel logo tasarlayan bir yapay zeka. Tek yapmanız gereken, birkaç soruya cevap vermek. Logo tasarımınız birkaç saniyede elinizde.

9 Unmetric: Rakip markaların internette yayınladıkları içerikleri inceleyip en başarılı olanları listeler. Rakiplerden elde ettiği bulgulara göre, markanızın internette başarılı olabilmesi için önerilerde bulunur.

10 Cogito: Müşterinizin ses tonu ve yazı gibi iletişim içeriklerinden psikolojilerini analiz eder. Satış ekibinize, müşterinizi ne zaman dinlemesi, ne zaman empati kurması ve ne zaman satış için hareketi geçmesi gerektiğini öğretir.

11 GumGum: Haber portalı gibi sitelere vermek istediğiniz görsel reklamların hangi sitelerde ve sayfalarda yayınlanırsa daha fazla etki meydana getireceğini araştırır, analiz eder ve size önerir.

12 Node: Şimdi ürün ve hizmetinizi satın alması kuvvetle muhtemel kişilerin listesini biri getirip önünüze koysa ne hissedersiniz?

13 Atomic Reach: Yeni çıkan ürününüzü, listenizdeki 2 bin kişiye toplu e-mail ile duyurmak istiyorsunuz. Peki, ne yazmalısınız? Hedef kitlenizin özelliklerini dikkate alarak en vurucu mesaj seçeneklerini önünüze getiren bir yapay zeka.

14 Article Forge: İnternetteki milyonlarca makaleyi okuyarak size istediğiniz konuda makale yazabilen bir program. Üstelik makaleyi kendi kelimelerini kullanarak yazıyor. Yazıya resim ve video ekleyebiliyor. Wordpress uyumlu program şu an 7 dilde hizmet veriyor.

Analyze digital media in a whole new way

For 10 years, GumGum has perfected its content analysis capabilities, using the latest in deep learning technology. That's why our contextual intelligence platform is the only one that scans text, images, videos and audio when evaluating online content.



Dijitale yatırımın TAM ZAMANI

MÜGE BİBER

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerinin dijital dönüşümlerine katkıda bulunacak e-ticaret eğitimlerine devam ediyor. 'E-Ticaret Ekosistemi ve İnternette Ürün Satışının Püf Noktaları' konulu webinar, zoom aracılığıyla gerçekleş-

tirildi. Webinar'da, Ideasoft Satış Müdürü Zekeriya Ateş ve Ideasoft E-Ticaret Ekip Yöneticisi İbrahim Vıcl katılımcılara sunum yaptı.

YÜZDE 39 BÜYÜME

Webinar'da, Covid-19 küresel salgının olumlu yönde etkilediği e-ticaretin her yıl yüzde 30 büyüdüğü ama bu

dönemde pik yaşandığı ifade edildi. Türkiye'de e-ticaret hacminin, 2019'da yüzde 39 büyüyerek, 83.1 milyar TL olduğunu söyleyen konuşmacılar, 2020'de bu büyümenin daha da artacağına dikkat çekti. Konuşmacılar, bu nedenle e-ticarete yatırım yapmanın iyi bir fırsat olduğunu vurguladı.

Webinar'da neler anlatıldı?

- e-ticarete başlarken başarının ipuçları.
- e-ticaret ekosistemi ve ürün satışının püf noktaları.
- e-ticarete sürdürülebilir büyüme nasıl sağlanır?
- Daha fazla ziyaretçiye nasıl ulaşılır?
- Satış dönüşüm oranları nasıl artırılabilir?



TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmanın ne denli önemli olduğunun bilincindeyiz. Tescil belgesi almanız gerekiyorsa, siz de dijital hizmetlerimizden biri olan e-imzalı tescil belgesini tercih ediniz.

NASIL?

1 Ticaret Sicili Müdürlüğü'ne yapacağınız tescil işlemlerine ilişkin başvuru sırasında bildirdiğiniz cep telefonunuza barkod numarası gönderilir.



2 www.ito.org.tr adresindeki "Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama" ekranından barkod numaranızı tuşlayın. E-imzalı tescil belgenizi online olarak alınız.



Formula 1'in yapılacağı asfalt yenileniyor

İstanbul'da 13-15 Kasım tarihlerinde Formula 1 yarışlarına ev sahipliği yapacak asfalt yenileniyor. Yarışın en iyi şartlarda gerçekleşmesi için asfalt kazıma işlemlerine başlandı.

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Formula 1 yarışlarına ev sahipliği yapacak Intercity İstanbul Park'ta yapılan çalışmaları inceleyerek yetkililerden bilgi aldı.

Karaismailoğlu, 9 yıl aradan sonra Formula 1 yarışlarına ev sahipliği yapılacağını anımsatarak, şunları kaydetti:

14. ETABIN EV SAHİBİ

"İstanbul, 13-15 Kasım tarihlerinde önemli bir yarışmanın ev sahibi olacak. Alanında dünyanın en önemli yarışlarından biri olan Formula 1 yarışlarının 14'üncü etabına bu sene ev sahipliği yapacağız. Yarışların en iyi şekilde yapılabilmesi için Bakanlık olarak biz de gerekli

desteği veriyoruz. İstanbul'umuza, ülkemize yakışır şekilde ev sahipliği yapmanın heyecanını taşıyoruz. Gerekli planlamaları yapıyoruz. 13-15 Kasım'da bütün misafirlerimizi ekran başına bekliyoruz."

KAZIMA İŞLEMİ BAŞLADI

Mevcut pistin asfaltının yenilenmesi gerektiğine işaret eden Bakan Karaismailoğlu, asfaltın en iyi şekilde yenileneceğini söyledi.

Karaismailoğlu, "Formula 1 yarışlarının asfaltı, çok özel bir işçilik ve imalat gerektiren bir iş olduğu için özen gösteriyoruz. Bu sene İstanbul'da gerçekleşecek Formula 1'in yapılacağı asfaltı yenileyeceğiz. Asfalt kazıma işlemine başladık" bilgisini paylaştı.

Güvenli turizm sertifikasyonunda lider İstanbul

İstanbul, belirlenen kriterleri yerine getiren 794 işletme ile 'Güvenli Turizm Sertifikasyonu'nda lider oldu.

TÜRKİYE Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı verilerinden derlenen bilgilere göre, en çok turist çeken şehirlerin de arasında olduğu 30 büyükşehirde 'Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı' kapsamında yüzlerce işletme sertifikalandırıldı.

Sertifikasyon çalışmaları kapsamında Kültür ve Turizm Bakanlığı belgeli konaklama tesisleri, belediye belgeli konaklama tesisleri ile Bakanlık belgeli restoran ve kafe tesisleriyle belediye belgeli restoran ve kafe tesisleri, gerekli şartları sağlayarak belgelerini aldı.

794 İŞLETME

İstanbul, değerlendirilen 30 büyükşehir arasında 794 işletmeyle en çok belge alan şehir oldu, Antalya 660 işletme, Muğla 334 işletme, Ankara 219 işletme, İzmir 166 işletme, Bursa 86 işletme, Aydın ise 74 işletmeyle en fazla belge alan şehirler olarak sıralandı.

Konaklama, restoran ve kafe başlıklarında hem bakanlık hem de belediye belgeli işletmeleri bulunan şehirler ise İstanbul, Ankara, Antalya, Bursa, Hatay, İzmir, Manisa, Muğla, Şanlıurfa ve Trabzon oldu.



Düzenli denetim

Konaklama ve yeme-içme tesislerinin ayrı ayrı kriterler çerçevesinde uluslararası standartlarda denetlenerek, 'Güvenli Turizm Sertifikası'nı vermeye yetkili olan akreditasyon firmaları, hijyen ve sağlık denetimi ve uygunluk değerlendirmesi yaparak bunlara ilişkin raporlar düzenliyor. Başvuruda bulunan tesislere düzenli olarak denetçi gönderilirken, kriterlere uygun hizmet verilip verilmediği de denetleniyor.

Örnek program

'Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı', tatilini Türkiye'de geçirecek yerli ve yabancı ziyaretçilere ulaşımından konaklamaya, tesis çalışanlarından yolcuların sağlık durumuna uzanan geniş bir yelpazede alınması önerilen bir dizi tedbiri tanımlıyor.

Oda sayısı 50 ve üzeri olan konaklama tesisleri için zorunlu, oda sayısı 50'den az olan konaklama tesisleri ve diğer alanlar için isteğe bağlı olan sertifikayı almak isteyen tesis işletmeleri, yetkili uluslararası akreditasyon kuruluşlarına başvuruda bulunabiliyor. Dünyada alanındaki ilk örneklerden olan program, Kültür ve Turizm Bakanlığı öncülüğünde, Sağlık, Ulaştırma ve Altyapı, İçişleri ve Dışişleri bakanlıkları ve sektör paydaşlarının işbirliğiyle hazırlandı.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi **internetten gönderelim!**



İçimiz dışımız
bir olsun mu?

Hepimizin özlemi değil midir, 'insanın içinin dışının bir olması'. Ne kadar hasretiz böyle insanlara. Bazı hasretler vardır ki, kavuşulmasını kişinin kendisi engeller. Sanırım bu hasretler de onlardan biri olsa gerek. Çünkü insanın içinin dışının bir olması öyle kolay elde edilecek bir erdem değildir. Büyük fedakârlıklar ister.

Neyse, yazıdaki başlığın, alışverişlerde bir yemin türü olduğunu beyan ederek meramımıza yolculuk edelim.

Anadolu'da ve özellikle kasabalarda bazen panayır zamanlarında, bazen mevsimine göre tarım ve gıda ürünlerinden hayvan satışlarına kadar kurulan serbest pazarlar vardır. Buralarda genellikle yüklü alışverişler yapılır.

Günümüz tabiriyle toptan ticaret yapılır. Haliyle yine böyle pazarlarda ödemeler kimi vakit peşin, kimi vakit bir yıl vadeli işlem görür. Böyle pazarların bir başka özelliği de alıcıların ve satıcıların birbirlerini yakından ve uzaktan tanıyor olmalarıdır ve aradaki bağı güçlendirecek olan güven unsuru aranan şartlardan biridir.

İşte, karşılıklı güvenin tesis edilebilmesi için bir nevi yemin yerine geçen 'içimiz dışımız bir olsun mu' ifadesi, karşılıklı bir sözleşmedir. İçimizin ve dışımızın bir olması, sadece satacağımız veya alacağımız ürünlerin mahiyetini kapsamaz. Yemin sonrası kurulacak dostluğun devamını da sağlar.

★★★

Söz ve beden dili bütünleşmeli

Peki, iç dünyamız dış dünyamızla bir olaksa bunu nasıl gerçekleştireceğiz? Soruya şöyle cevap vermeye gayret edelim.

İnsan düşünen, inanan, hissiyatı ile yaşayan ve bütün bu düşünüp hissettiklerini dışarıya beden diliyle aktaran bir varlıktır. İşte, kişinin bilgi, düşünce, inanç ve hissiyat olarak ifade ettiğimiz ve adına mizaç da diyebileceğimiz hali, kişinin iç dünyasını teşkil eder.

İnsanlar iç dünyalarını iki şekilde dışarıya aktarırlar. Birincisi ferdin en önemli özelliği olan 'dil' ile. İkincisi, sözlerin hal ve hareketlere yansımalarıdır, yani beden diliyle.

Kadim medeniyetimizde buyrulur ki, 'gözler asla yalan söylemez'. 'İçimiz dışımız bir olsun mu' aktarın en temel dayanağı ve istinat (güven) noktası; gözlerimizle, sözümüzün ve sözümüzü aktardığımız beden dilimizin birbirine aykır düşmesidir.

Yeri gelmişken bir atasözümüzü hatırlatalım. 'Bozuk üslup, doğru sözün celladıdır.' İşte, içimizin ve dışımızın samimi olarak dışa yansımalarının sebeplerinden biri de sözümüzle beden dilimizin bütünleşmemesidir.

★★★

Güven ve itimat sermayesi

İçimizin dışımızın bir olmasının temel değerlerinden biri, mutlak 'hoşgörü' sahibi olmaktır. Hoşgörü ardından 'merhametli olmayı' getirir ve karşılıklı alışverişlerde artık satılacak ve alınacak ürünün kıymeti, insan ilişkilerinin gerisinde kalmı ve asla bu şartlarda kimse kimseye ayıplı mal satamaz.

Bu durum ahi geleneğinin de önemli uygulamalarındandır. Ahiliğin revaçta olduğu devirlerde hiçbir esnaf, asla ayıplı mal satamaz ve alamaz. Satan da alan da en ağır şekilde cezalandırılır. İlla da satılacaksa, satılacak malzemenin üzerine 'kusurlu' diye yazılmak zorundadır ve kusurunun da gösterilmesi mecburidir. 'İçimiz dışımız bir olsun' ilkesinin insana yerleşebilmesi için kişinin iç sesi olan 'vicdanın', kendisine bekçi yapmak mecburiyetindedir. Vicdanın bekçilik yapabilmesi için de birey önce kendisine karşı 'sadakât, tevazu ve merhamet' sahibi olmalı. 'İçimiz dışımız bir olsun mu' yeminin insanlara ve ticarete aşladığı başka bir sermaye de parayla asla satın alınamayacak olan 'güven ve itimat' sermayesidir.

Sözün özü: İçimizin dışımızın bir olmaması güven kaybı demektir. Güven kaybı ruh gibidir. Ruh sahibini terk ettikten sonra nasıl tekrar dönmezse, güven kaybı da bir daha geri gelmez.

Hüseyin
ÖZTÜRKGalata'yı kanatlandıran Türk
Hezarfen Ahmed Çelebi

‘İlk uçan Türk’ olarak Türk, hatta dünya uçuş tarihine geçen Hezarfen Ahmed Çelebi, restorasyonu tamamlanan Galata Kulesi'nde özellikle ziyaretçi gençlerin ilgi odağında.

Türk İHA ve SİHA'ları Suriye'den Libya'ya ve Azerbaycan'a kadar birçok ülkede destanlar yazarken, kuledeki Hezarfen Ahmed Çelebi video çizgi film ve hikayesi bize de daha anlamlı geldi.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

GALATAPORT bölgesinden başlayıp Taksim'de son bulacak Beyoğlu Kültür Yolu'nun en önemli duraklarından biri şüphesiz Galata Kulesi... Restorasyonu tamamlanan tarihi kule, geçtiğimiz günlerde yenilenerek ziyaretçilerini ağırlamaya başladı. İstanbul Ticaret okuyucuları için biz de yenilikleri yerinde incelemeye karar verdik ve kulenin yolunu tuttuk...

SERGİ ALANLARI
YENİLENDİ

Nostaljik tramvay görünümünde tasarlanan gişeden Müze Kartımızı aldık, Covid-19 tedbirleri kapsamında maske kontrolümüzü ve ateş ölçümümüzü gerçekleştirerek kuleye ilk adımımızı attık. Kalıcı ve geçici sergi alanları olarak tekrar yapılandırılan kuleyi daha iyi gezebilmemiz için asansörle en üst kata çıkmamız ve geziye oradan başlamamız tavsiye edildi. Biz de buna uyduk ve en üst kata çıktık. Müze Kart ile yerli ve yabancı turistlerin 30 lira karşılığında gezebildiği Kule Müze'de; coğrafya ve tarihi yapı gibi pek çok bilgiyi içeren 1:2.500 ölçekli interaktif bir İstanbul maketi var. Tarih boyunca İstanbul'un sembolik anlatımı, Galata ve surları ile Hezarfen Ahmed Çelebi ve rasathane dönemini anlatan sergiler dikkatimizi çekti. Türk İHA ve SİHA'ları Suriye'den Libya'ya ve Azerbaycan'a kadar birçok ülkede destanlar yazarken, kuledeki Hezarfen Ahmed Çelebi video çizgi film ve hikayesi daha da bir anlamlı geldi bize...

İLK UÇAN TÜRK

Peki, kimdi Hezarfen Ahmed Çelebi? 1348 yılında Cenevizliler tarafından yağma taş tekniği ile bir kez daha inşa edilen bu kulede ne işi vardı? Neden buraya konulmuştu? Bu vesileyle Türk, dünya uçuş tarihinde de kendine unutulmaz bir yer edinen bu 'ilk uçan Türk'ü hatırlayalım istedik. Müslüman bir Türk bilgini olan Hezarfen Ahmed Çelebi; 1609'da dünyaya geldi, Osmanlı topraklarında yaşamını sürdürdü. İlk olarak kanat takarak uçmayı deneyen ve bu konuda oldukça fazla çalışan bir kişi olması onu önemli kıldı. İlim bilgisi ve uçuşa deneyimleri nedeniyle Hezarfen adını aldı.

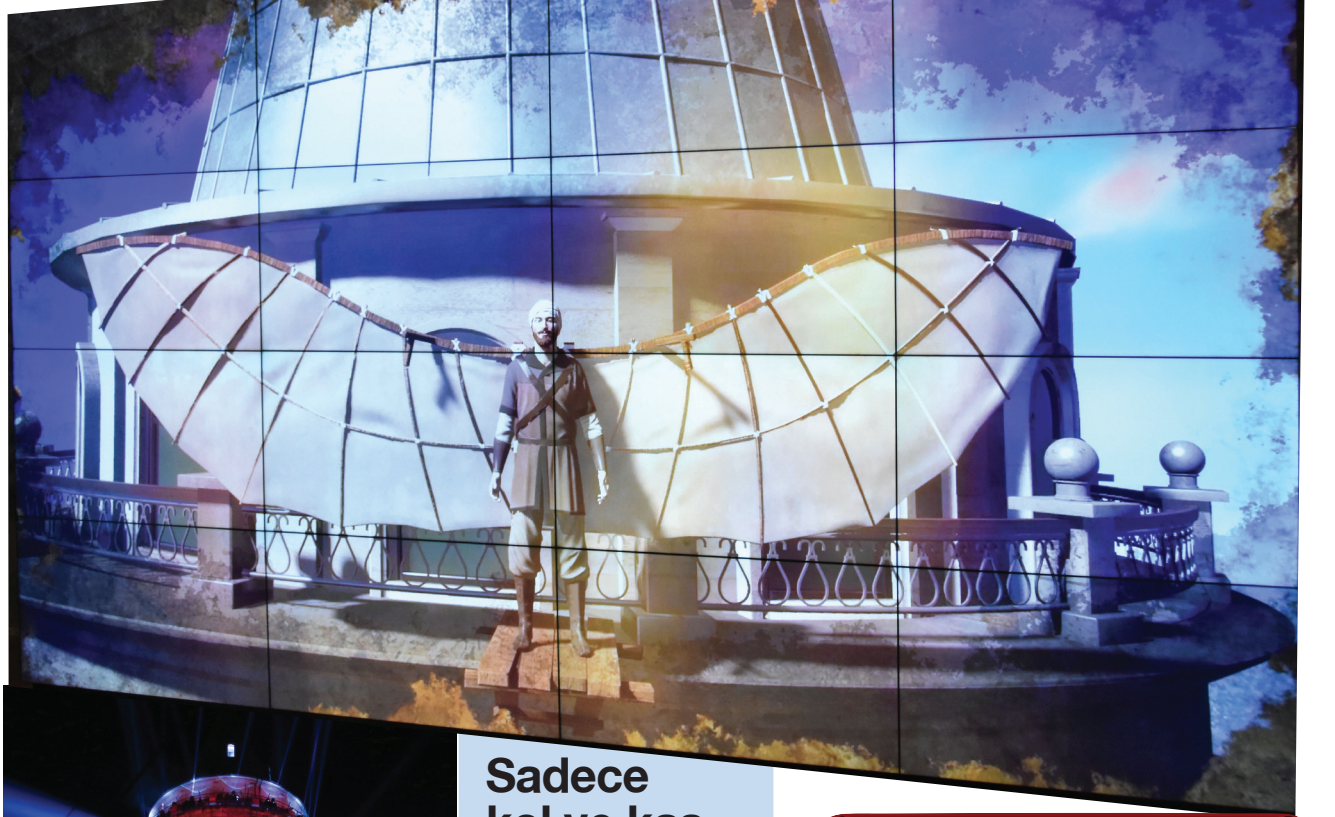
GALATA-ÜSKÜDAR

Hezarfen Ahmed Çelebi, 1632 yılında yapay kuş şeklinde oluşturduğu bir araçla lodos eserken Galata Kulesi'nden kendini boşluğa bırakarak atladı. Bu şekilde 3 bin 358 metre mesafe kat ederek İstanbul Boğazı'nı geçtiği ve Üsküdar'da Doğancılar'ın bulunduğu yere indiği belirtiliyor. Bu uçuş deneyimi ile Türk havacılık tarihine ilk uçuşu başaran kişi olarak geçti.

EVLİYA ÇELEBİ ANLATTI

Hezarfen Ahmed Çelebi'ye ait tüm bu bilgiler, Evliya Çelebi'nin Seyahatname'sinde ayrıntılı olarak anlatılıyor. Evliya Çelebi, Hezarfen Ahmed Çelebi'yi Seyahatname'sinde; "İptida-başlangıçta Okmeydan'ın

FOTOĞRAF: OSMAN KUVVET

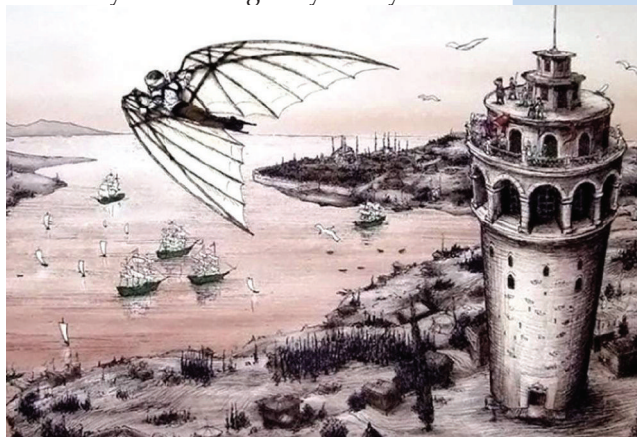
Sadece
kol ve kas
gücünü mi
uçtu?

Hezarfen Ahmed Çelebi'nin uçuş tekniği de merak edilenler arasında... Kol ve kas gücüyle kuşlar gibi kanat çırpma ile mümkün olmayan günümüz aerodinamik biliminin ışığı altında incelendiğinde bu uçuşun, ancak hava akımlarından yararlanarak yükselip ilerleyebilen bir uçuş olduğu anlaşıyor. Bugün daha çok tatil yörelerinde amatör bir spor olarak yapılan ve yekpare kanatlarla havada kalıp süzülme esasına dayanan bir çeşit basit planörle mümkün olabileceğini düşünmek de yanlış olmaz.

Tiyatro
oyunuyla
anlatım

Ömer Fikret Oyal'ın yazdığı, Hakan Çimenser'in yönettiği iki perdelik 'Uçmak: Hezarfen Ahmed Çelebi' adlı oyun, ocak ayında THY sponsorluğunda izleyiciyle buluşmuştu. 2 saat 25 dakika olan oyunun ailece izlenmesi tavsiye ediliyor. Oyunun galasına katılan İstanbul Kültür ve Turizm Müdürü Coşkun Yılmaz, tarihçi olarak Hezarfen'in yaşamının konu edilmesinden dolayı Devlet

Tiyatroları yönetimini, sanatçıları ve yönetmeni tebrik ederek, "Başarılı bir oyun olduğunu biliyoruz. Önemli olan bu oyunun geniş kitlelere taşınması" demişti.

VİTRİNDEKİ
İŞ KİTAPLARI

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

Gayrimenkul
finansmanı

Kitapta, gayrimenkul piyasasının finansal boyutu evrensel ölçekte çeşitli yönleriyle ele alınıyor. Özellikle Türk gayrimenkul piyasasına odaklanılarak, gelişim süreci inceleniyor. Kitabın hazırlanmasındaki temel amaç, gayrimenkul finansmanı alanındaki yayınlara öncülük etmek ve alanın gelişmesine yayın desteği sağlamaktır.

Kürşat Yalçın
Detay YayıncılıkTürk medeni kanunu,
Türk borçlar kanunu

Kitapta şu konular yer alıyor: Türk Medeni Kanununun Yürürlüğü ve Uygulama Şekli Hakkında Kanun, Türk Borçlar Kanununun Yürürlüğü ve Uygulama Şekli Hakkında Kanun, sözlük, karşılaştırmalı listeler, nüfus

hizmetleri, faiz oranları listesi, eski Türk Medeni Kanunu, eski Tatbikat Kanunu ile 818 Sayılı Borçlar Kanunu.

Cevdet Yavuz
Beta Yayınları

Simit ekonomisi

Yazar, miras aldığı endüstriyel tahripkâr endüstriyel ekonomileri yenileyici ekonomilere dönüştürmek ve mevcut fikirlerin en iyilerini bir araya getirerek sürekli evrim geçiren yeni bir ekonomik zihniyet oluşturmak için yedi hedef ortaya koyuyor. 21. yüzyılın ekonomik düşüncesinin kalbine büyümeden ziyade gelişmeyi, adaleti ve hakkaniyeti yerleştirerek, bize ev sahipliği yapan dünyayı idare etme sanatına sürdürülebilir hedeflerle yön verebileceğimize inanarak yepyeni bir resim çiziyor.

Kate Raworth
Tellekt

Fotoğrafçılık bilgisi

Fotoğraf; insanın sözle veya yazıyla ifade edemediği duygu, düşünce ve yaşam biçimini dışa vurma imkanı yakaladığı bir iletişim aracı. Günümüzde gelişen teknolojinin sağladığı imkanlar sayesinde fotoğraf, toplumdaki her yaşta bireyin hayatında kendine yer buldu.

İnsan ömrünün 'an'lardan ibaret olduğunu düşünürsek her 'an' kendine özgü bir anlam taşır. İnsan da doğası gereği bu özel zaman dilimlerini her zaman hatırlamak istediği için fotoğraf aracılığıyla anı ölümsüzleştirmeyi tercih eder.

Tuğay Arat
Eğitim YayıneviKate Raworth
21.Yüzyıl
İktisatçısı Gibi
Düşünmenin
Yedi Yolu
Simit
Eko
no
misi

Zeynep

7. uydu, yarış için 30 Kasım'a hazırlanıyor

Türkiye, uzayda uydusu olan 30 ülkeden biri. TÜRKSAT 5A'nın da yörüngesine fırlatılmasıyla Türkiye'nin uzayda faaliyet gösteren uydu sayısı 7'ye ulaşacak. Fırlatma işlemi 30 Kasım'da...

TÜRKİYE'nin ilk iletişim uydusu denemesi olan TÜRKSAT 1A, 24 Ocak 1994'te uzaya fırlatıldı, ancak fırlatıcı rokette meydana gelen bir arıza nedeniyle 12 dakika 12 saniye sonra okyanusa düştü. Uydu çalışmalarına devam eden Türkiye, 10 Ağustos 1994'te TÜRKSAT 1B ile uzaya yerini aldı. Türkiye'nin 7'nci haberleşme uydusu TÜRKSAT 5A'nın ise uzaya fırlatılması için geri sayım başladı. Airbus D&S tarafından üretim süreçleri ve test aşamaları tamamlanan TÜRKSAT 5A uydusu, 2 Ekim'de TÜRKSAT yetkililerine teslim edildi. 2017'de imzalanan sözleşme sonrası Airbus'ın Fransa Toulouse'daki tesislerinde üretimine başlanan uydu, Space X firmasının ABD'de Florida Cape Canaveral'daki fırlatma merkezine gönderilecek. Uydu, bir ay sürecek hazırlık sonrasında 30 Kasım'da Falcon 9 roketi ile uzaya fırlatılacak.

TÜRKSAT 5B SIRADA

Tamamen elektrikli itki sistemine sahip olan TÜRKSAT 5A uydusunun 31 derece doğu yörüngesindeki konumuna ulaşması için yapacağı yolculuğun yaklaşık dört ay sürmesi ve 2021'in ikinci çeyreği içinde hizmete başlaması hedefleniyor. Uydu, manevra ömrüyle 31 derece doğu yörüngesindeki frekans ve yörünge haklarını 30 yıl boyunca güvence altına alacak. Uydu teknolojileri alanındaki yatırımlarını sürdüren Türkiye, TÜRKSAT 5B haberleşme uydusunu ise 2021'de hizmete almayı planlıyor. Uzay Sistemleri Entegrasyon ve Test Merkezi'nde (USET) üretilen TÜRKSAT 6A haberleşme uydusunun da 2022'de uzaya fırlatılması hedefleniyor.

TÜRKİYE'DE TASARLANDI

RASAT yer gözlem uydusu, TÜBİTAK UZAY'ın BİLSAT'ın ardından ikinci uzaktan algılama uydusu oldu. Türkiye'de tasarlanıp üretilen ilk yer gözlem uydusu olan RASAT, 17 Ağustos 2011'de Rusya'dan fırlatıldı. Tasarım ömrü 3 yıl olmasına rağmen 17 Ağustos 2020 itibarıyla yörüngede 9'uncu yılını başarıyla tamamlayan RASAT, dünya etrafında 47 bin 943 tur atarak, 16.8 milyon kilometrekarelik alanı taradı ve 3 bin 202 şerit görüntüyü yer istasyonuna aktardı. RASAT uydusu, güneşe eş zamanlı dairesel yörüngede, 700 kilometre irtifada bulunuyor, 7.5 metre siyah-beyaz, 15 metre çok banlı uzamsal çözünürlükte süpürçek (pushbroom) kamerayla görev yapıyor.

100'DEN FAZLA UZMAN

Yeniden ziyaret zamanı ortalama 4 gün

olan RASAT, 3 eksenle kontrol edilebiliyor. Her bir çerçeve görüntüsünün boyutları 30x30 kilometre olan uydudan, 960 kilometre uzunluğa kadar şerit görüntü alınabiliyor. Proje kapsamında uydu montaj, entegrasyon ve test laboratuvar büyütülürken, uydu tasarımı, üretim ve test konularında 100'den fazla uzman yetiştirildi.

UYDU GÖRÜNTÜSÜ ALIYOR

Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) hedef istihbaratına yönelik uydu görüntüsü ihtiyacını karşılayacak GÖKTÜRK-1 uydusu 2016'da uzaya fırlatıldı. Alçak irtifa dünya yörüngesine oturan uydu, kamu kurum ve kuruluşları için çevre ve yapılaşmanın izlenmesi, tarımsal rekoltte tespiti, belediyeçilik uygulamaları, sınır kontrolü ve kadastro faaliyetleri gibi birçok alanda uzaktan algılama görevi yapılabiliyor. Coğrafi kısıtlama olmaksızın dünyadaki herhangi bir yerde keşif yapmak için tasarlanan 0.50 metre

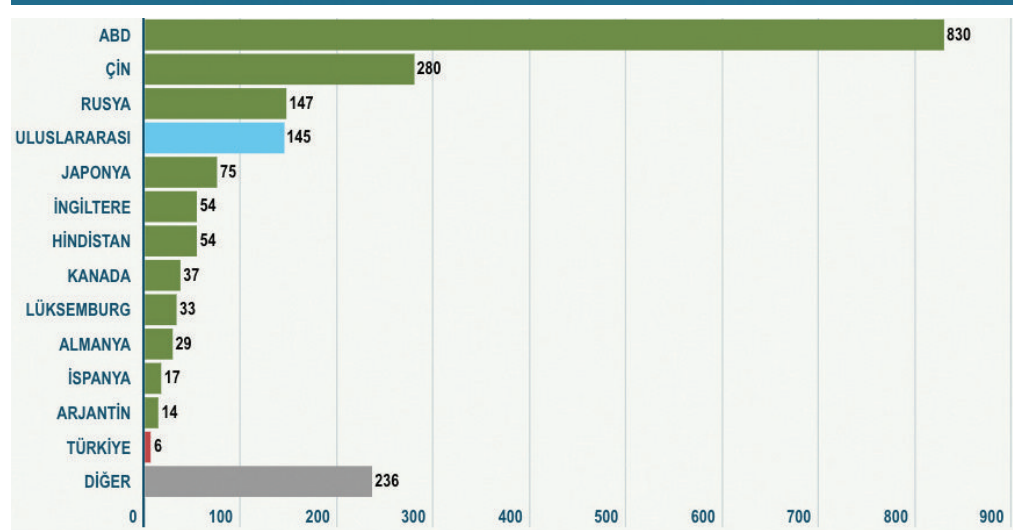
çözünürlüklü uydunun ömrünün 7 yıl olması öngörülüyor.

İLK YÜKSEK ÇÖZÜNÜRLÜK

Türkiye'de özgün olarak geliştirilen ilk yüksek çözünürlüklü keşif ve gözlem uydusu GÖKTÜRK-2, 2012'de gerçekleştirilen fırlatma operasyonu ile görev yörüngesine yerleştirildi. GÖKTÜRK-2, Milli Savunma Bakanlığı, TÜBİTAK Başkanlığı ve TÜBİTAK UZAY-TUSAŞ iş ortaklığı tarafından imzalanan sözleşme kapsamında üretildi. Uyduyla Türk Silahlı Kuvvetleri ve özel olarak Hava Kuvvetleri Komutanlığı'nın ihtiyaç duyduğu hedef istihbaratı ile sayısal ve coğrafi veri üretimi sağlanıyor. Ayrıca diğer kamu kurum/kuruluşları ile üniversite ve araştırma kurumlarının uydu görüntüsü istekleri karşılanıyor. Yüksek yerlilik oranıyla üretilen ve 2.5 metre çözünürlüğe sahip gözlem uydusu, Türkiye'nin savunma, çevre, şehircilik, tarım ve ormanlık alanlarında önemli ihtiyaçlarına cevap veriyor. Söz konusu uydu, yaklaşık 640 kilometrelik bir şeridin görüntüsünü tek geçişte indirebilecek kadar yüksek hızlı veri haberleşmesine sahip. Dünyanın her yerinden görüntü alma ve iletişim konisi içinde aktarma kabiliyetine sahip olan uydu, dünya etrafındaki bir turunu yaklaşık 98 dakikada tamamlıyor.

GÖKTÜRK-2 Projesi kapsamında; TÜBİTAK UZAY ve TUSAŞ bünyesinde gelecekteki uydu projelerinde görev alacak uzman insan gücü yetiştirdi. Uydu ve ekipman seviyesi tasarım, analiz, üretim, montaj, entegrasyon ve test faaliyetlerine yönelik altyapı ve kabiliyetler kazanıldı.

Uzayda en fazla uydusu olan ülkeler

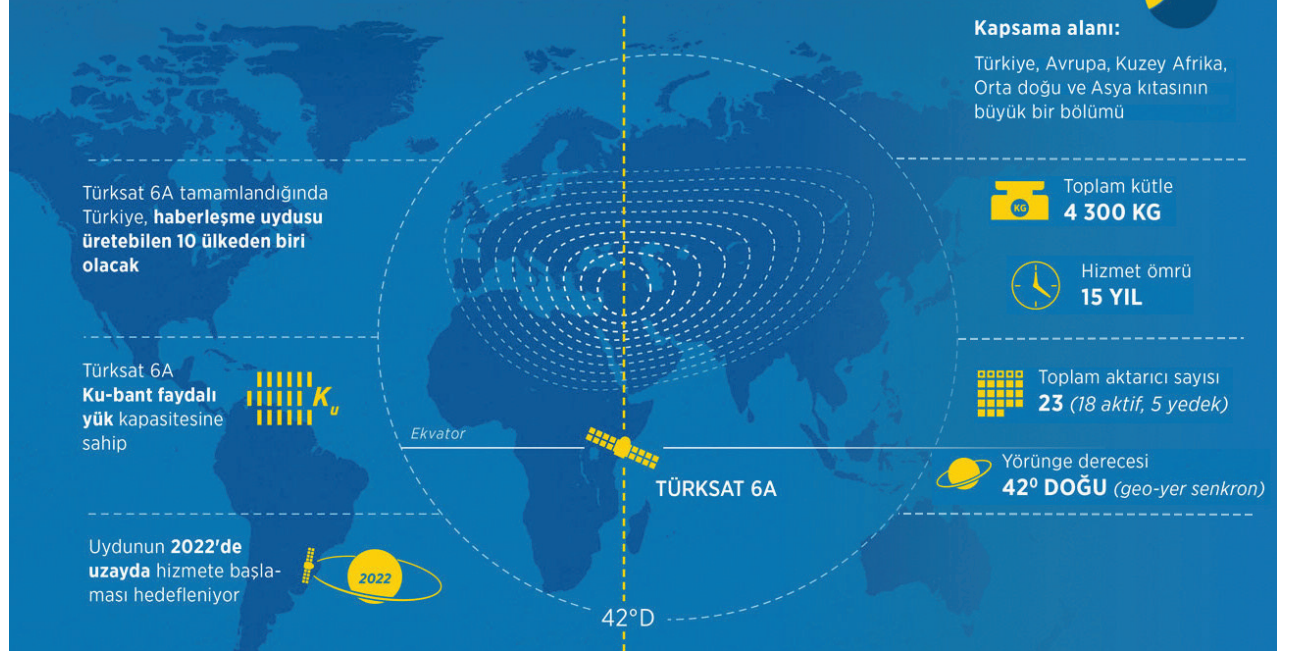
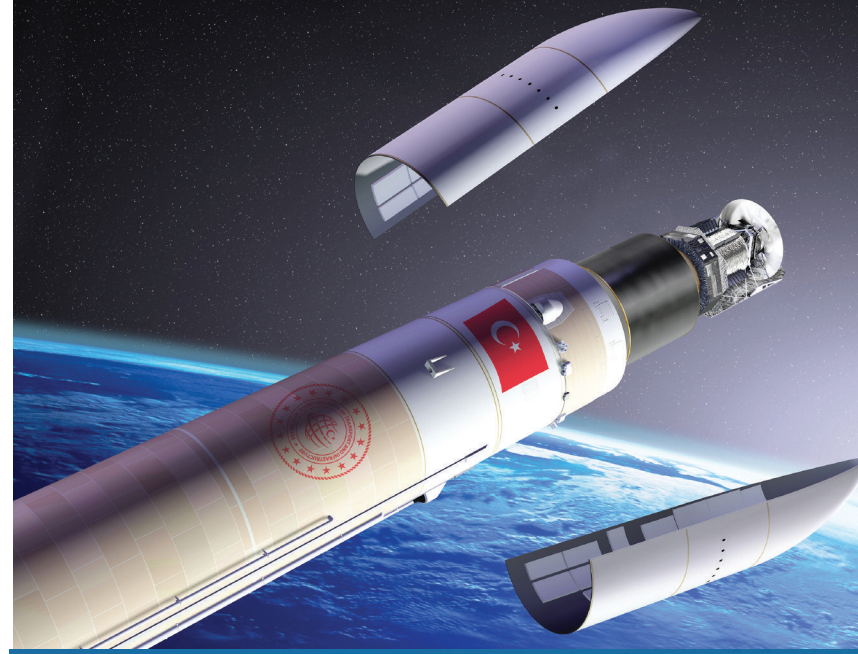


Uzayda 160 milyon liralık Ar-Ge

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, kamunun uzayın keşfi ve kullanımı için yaptığı Ar-Ge harcamaları, 2014-2018 yıllarını kapsayan 5 yıllık dönemde 160 milyon 209 bin 989 lirayı buldu. Kamunun bu alanda yaptığı Ar-Ge harcaması 2014'te 12 milyon 918 bin 200 lira olarak gerçekleşirken, bu tutar geçen yıl 60 milyon 956 bin 607 lira oldu. Kamunun uzaya yönelik Ar-Ge harcamaları son 5 yılda 5 katına çıktı.

Yüzde 91'ine erişim

TÜRKSAT 5A'nın, kasım ayında uzaya gönderilmesi planlanıyor. Ayrıca TÜRKSAT 5B uydusunu 2021'in ikinci çeyreğinde, Türkiye'nin ilk yerli mühendislik ve tasarımıyla yapılan uydu projesi TÜRKSAT 6A'nın ise 2022'de uzaya fırlatılması hedefleniyor. TÜRKSAT 6A haberleşme uydusu; mali kaynağı, tasarımı ve yazılımı ile tamamen yerli bir proje. Çalışmalar tamamlandığında Türkiye; görüntü, ses ve data iletişimi ile dünyada söz sahibi olacak. 2022'de ise uydu filosu Güney Amerika, Kuzey Amerika'nın doğusu, Avrupa, Asya ve Afrika'nın tamamı ile Avustralya'nın batısını kapsama alanına katacak. Böylece dünya nüfusunun yüzde 91'ine Türk uyduları aracılığıyla erişilebilecek.



Türkiye'nin uzay yolculuğu

Uzayda uydu sahibi 30 ülkeden biri olan Türkiye'nin aktif uydu sayısı, Türksat 5A'nın yörüngesine fırlatılmasıyla 7'ye çıkacak

Türkiye'nin aktif 6 uydusu bulunuyor

HABERLEŞME UYDULARI



TÜRKSAT 3A



TÜRKSAT 4A



TÜRKSAT 4B

GÖZLEM UYDULARI



GÖKTÜRK - 1

Hedef istihbarata yönelik tasarlanmış ve geliştirilmiş yer gözlem uydusu

5 Aralık 2016'da Fransız Guyanası'ndan fırlatıldı



GÖKTÜRK - 2

Türkiye'de özgün olarak geliştirilen ilk yüksek çözünürlüklü keşif ve gözlem uydusu

2012'de uzaya fırlatıldı

Türksat 5A

TÜRKİYE'NİN 5'İNCİ NEŞİL HABERLEŞME UYDUSU

30 Kasım'da Falcon 9 roketi ile uzaya fırlatılacak

31 derece doğu yörüngesinde hizmet verecek

Frekans ve yörünge haklarını 30 yıl boyunca güvence altına alacak

RASAT

Türkiye'de tasarlanıp üretilen ilk gözlem uydusu

17 Ağustos 2011'de Rusya'dan fırlatıldı