



İstiklal şairimize HATIRA EVİ

İstiklal Marşı'nın kabulünün 100. yıl dönümünde, istiklal şairi Mehmet Akif Ersoy'un İstanbul'da Mısır Apartmanı'nda yaşadığı daire, 'Mehmet Akif Ersoy Hatıra Evi' olarak ziyarete açıldı. **Dilşah Keflioğlu ■ 19**

İTO yemek kartına çözüm önerdi

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, yemek kartı veren tüm yabancı firmaların, kurallara uymadan en az 5 milyon çalışanın ve tüccarın aleyhine bir süreci dayattıklarını belirtti. Avdagiç, "Biz de ayda 625 lirayı o çalışanın yemek kartına değil, para kartına yatacağız. İTO olarak hazırlıklarımızı yaptık" dedi. **■ 7'de**



Kalıcı normale birlikte ulaşacağız

■ İstanbul Ticaret Odası, 20. Dönem Altıncı Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nı pandemi nedeniyle online ortamda yaptı. İTO'nun 81 meslek komitesi temsilcilerinin bulunduğu toplantıda, güncel sorunlar için çözüm önerileri dile getirildi.

■ İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Birlik ve beraberlikle bu sıkıntılı günler geçecek" dedi. Nihai hedefin kalıcı normalleşme olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Binlerce işyeri ve çalışmamızın geleceği, hepimizin kurallara tam uymasına bağlı" uyarısında bulundu. **■ 10-11'de**

Müge Biber-Şeref Kılıçlı- Banış Cabacı



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

◆ İ S T A N B U L ◆

TİCARET

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

H. Otatürk

19 MART 2021 YIL: 63 SAYI: 3152

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Siber soğuk savaş küresel ticarete

Bilgisayar korsanları, Microsoft Exchange Server'dan şirketlerin e-postalarına sızdı. ABD yönetiminin Çin ve Rusya'ya karşı misilleme açıklamasını ise Başkan Biden'ın Rusya'yı işareti izledi. Bu yaklaşım, 'küresel ticarete siber soğuk savaş' şeklinde yorumlandı.

REKABET AVANTAJI

ABD'li yetkililer, Çinli korsanların kurumların ve şirketlerin e-postalarına eriştiğini duyurdu. Avrupa Bankalar Otoritesi, üyelerinin de aynı saldırıya maruz kaldığını açıkladı. Ticari yazışmalara erişen korsanların, küresel rekabette avantaj kazanabileceği, mağdur şirketlerin ise pazar kaybedebileceği bildirildi.

MİSİLLEME BEKLENİYOR

Bilgisayar korsanlarının devlet destekli olduğu iddiaları yüzünden gözler, dünya liderlerine çevrildi. Başkan Biden son açıklamasında Rusya'yı sert bir şekilde eleştirince, pandemide büyüyen dijital altyapıya rağmen siber güvenliğinin yetersizliği endişe yarattı. Şirketlerin ve kurumların alacağı önlemler merak konusu. **■ 8'de**



Adem ORHUN



**Sanal saldırıya
yerli yazılım**

Soyhan Alpaslan ■ 16'da

**KOBİ'lere dijital
dönüşüm akademisi**

Şeref Kılıçlı ■ 9'da

**VERBİS'e kayıt
süresi uzatıldı**

■ 9'da



Tedarikte KOBİ öncelikli sağlık market

Devlet Malzeme Ofisi, Sağlık Market uygulaması ile Türkiye'de ilk defa tıbbi ürünler için elektronik ihale düzenliyor. Uygulamayla KOBİ'lerin orta ve yüksek teknoloji ürünleri, yüzde 15 fiyat avantajı ve 90 günlük ödeme süresi ile desteklenecek. **Müge Biber ■ 15'te**



Şirketinizdeki soruna çare startupta olabilir

BTM'nin ilk dönem Yatırımcı Kulübü mezunlarından olan İTO Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi Meclis Üyesi Fahrettin Oylum, "Şirketlerinizdeki sorunun çaresini, BTM'de çok düşük bir meblağ ile ortak olacağınız bir şirkette bulma şansınız var" dedi. **■ 2'de**

Karabağ'ın imarı için 27 milyar dolar

HEDEF PAZARLAR
POTANSİYEL ÜLKELER **18**

Azerbaycan ile "Bir millet birlikte gelecek" şiarıyla hareket eden Türkiye, işgalden kurtulan Dağlık Karabağ bölgesinin de yeniden inarına

hazırlanıyor. Mineral yaktı üretimimin 8 kat artacağı bölgeye, 27 milyar dolar yatırım ile 1.5 milyon insanın yuvasına döndürülmesi planlanıyor. **■ 12**

Yükselen markalar jüri değerlendirmesinde

Yükselen markalar projesinde sona yaklaşıldı. 88 kadın girişimci, kendi markalarını ve çıkardıkları ürünleri jüriye sundu. Jürinin değerlendirilmesi sonunda 12 kadın girişimci, İTO tarafından ödüllendirilecek. **Müge Biber ■ 6'da**



Mevzuat haberleri

**SGK'nın 5 hizmeti daha e-Devlet'te
Akaryakıtta tavan fiyat geldi**

**Deniz ulaşımında yeni normalleşme
Konutta taksit sınırı kalktı** **■ 3'te**



Mobil ödemelerde Afrika ön sırada

Afrika'da mobil ödemeler konusu dünyanın diğer yerlerinden çok farklı bir seviyede, hatta önde de denilebilir. 'Bankalar olmadan bankacılık'ın, Afrika'da mobil ödemeler şeklinde gerçekleştiği görülüyor. **Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13'te**

Yatırımda üç başlık önemli

Startup yatırımında üç başlığı öncelediklerini belirten Oylum, şöyle konuştu: “Bunlardan biri, globale taşıyabileceğimiz bir startup mı? Yani fikir olarak sadece Türkiye özelinde çalışabileceğimiz bir proje mi, yoksa tüm dünyada müşterisi olacak mı, buna bakıyoruz. İkincisi, buluta taşıyabileceğimiz bir çözüm mü? Yani daha az insan gücüyle daha çok kişiye ulaşabileceğimiz bir altyapı ile genişletebileceğimiz bir alan mı? Üçüncüsü, dönüştürücü teknolojiler. Bunlar yapay zeka ki, önümüzdeki dönemlerde çok büyük bir ekonomi oluşturacağını hepimiz biliyoruz. Yine görüntü işleme teknolojileri, nesnelerin interneti teknolojisi, oyun teknolojileri... Oyun teknolojisini biz sadece eğlence olarak değil, belki de yeni bir medya mecrası olarak görüyoruz. Dolayısıyla bu dönüştürücü etkiyi de kendilerine rol biçmiş olan startaplara öncelik tanıyoruz. Ama temel olarak globale taşıyıp büyütebileceğimizi düşündüğümüz startaplara bizim önceliklendirdiklerimiz. Yoksa çok fazla sektör ayrımı yapmıyoruz.”



Problemlerinizin çözümü BTM’deki bir girişimde olabilir

Pastadaki küçük dilim

Mevcuttaki yapılarda çok küçük bir pastanın yüzde 1’inin belki çok kritik olmadığını anlatan Fahrettin Oylum, “Gerçekten çok küçük gibi görünen oranlar bunlar. Hep şu

örneği veriyorum: Google, Microsoft, Apple veya sosyal medya devlerinin binde bir hissesi bile belki birçoğumuzun binlerce çalışanı olan fabrikalarından çok

daha büyük bir değer oluşturuyor. Dolayısıyla orada yüzde olarak ne kadar büyük olduğunuza değil, onu nereye götürebileceğinize odaklanmanız gerekiyor” dedi.

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi’nin ilk dönem Yatırımcı Kulübü mezunlarından olan İTO Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi Meclis Üyesi Fahrettin Oylum, İstanbul iş dünyasına seslendi: “Emin olun, bugün kilitlendiğiniz, ‘şirketlerimizi ciddi anlamda sıkıntıya sokuyor’ dediğiniz birçok sorunun çaresini, BTM’de belki çok düşük bir meblağ ile ortak olacağınız bir şirkette bulma şansınız var.”

TUĞÇE ÖZKUŞ

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi’nin (BTM) Yatırımcı Kulübü Programı mezunları ile yaptığımız söyleşiler devam ediyor. Bu haftaki konuşumuz, İstanbul Ticaret Odası Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi Meclis Üyesi Fahrettin Oylum. Bilgisayar mühendisi olan Oylum, işletme lisansı yaptıktan sonra Teknopolas Yüksek Teknoloji şirketini kurdu ve 16 yıldır nesnelerin interneti üzerine çalışıyor. Yenilikçi girişimler olan startaplar ile ilgili uzun yıllar çalışmalar yapan Oylum’un, 20H20 Invest adlı yatırım şirketi üzerinden üç startap yatırımı bulunuyor. “Bana çok ciddi katkı sunacağını bildiğim için BTM’deki Yatırımcı Kulübü’ne katıldım” diyen Oylum, BTM’nin Yatırımcı Kulübü Programı’nın da ilk mezunlarından.

DUTLUK DÖNEMİ

“Türkiye’de girişimcilik ekosistemi, rakip olarak kabul edebileceğimiz ülkelere kıyasla henüz başlangıç seviyesinde, hatta ben bunu dutluk dönemi olarak niteliyorum” diyen Oylum, “Startupları da bir emtia olarak düşünüp startapların el değiştirdiği, hisselerinin hareketlendiği, bir emtia olarak ele alındığı bir ekonomi modelinden bahsediyoruz. Bu girişimlere yüzde 3 veya yüzde 5 ile ortak oluyorsunuz ve bu şirketleri büyümeye çalışıyorsunuz. Bu durum, geleneksel sektörden gelen kişilerin çok kolay anlam veremediği bir nokta” diye konuştu.

GİRİŞİMCİYE YATIRIM

“Girişimciye mi, yoksa projeye mi yatırım yaparsınız” diye bir soru sorulduğunda, cevabın genelde ‘projeye’ yönünde olduğunu belirten Oylum, şöyle konuştu: “Bence bu, yanlış bir algı. Yatırımcı Kulübü programından sonra projeden ziyade girişimciye yatırım yapmamız gerektiğini daha net bir şekilde gördük. Aslında bakarsanız fikir sayısı, fikri gerçekten uygulayabilecek kişi sayısından çok daha fazla. Özellikle dijitalleşmenin yoğun yaşandığı bir dönemde startapların çok farklı fikirlerle ortaya çıkabileceğini görüyoruz. Örneklerini de her gün farklı projelerde duyma şansımız oluyor. Ama projeyi ilerletebilecek, bunun peşinde koşabilecek ve sizin mentorluğunuzu kabul edebilecek girişimcileri bulmak, bizim için çok daha önemli ve kritik.

Açıkçası buradaki görüşmelerimizden sonra bu fikrimizin daha yerinde olduğunu da tespit etme şansımız oldu.”

OYUNCAĞINI ALMAYIN

Oylum, girişimci ve yatırımcılara ise şu tavsiyelerde bulundu: “Öncelikle herkesin bu işten kazanabileceği bir model oluşturması gerekiyor. Yani ‘Sadece ben kazanacağım’ dediğiniz model çok fazla çalışmaz. Girişimcilerin yatırımı sadece parasal olarak düşünmemesi gerekiyor. Çünkü sadece para, harcamayacağınız bir harçlık olacak. Oysa parayla beraber fikir gerçekten çok önemli. Girişimcilerin, fikirlerini tecrübelerle harmanlayabilecek bir yatırımcı ile çalışmalarına bana göre çok önemli. Bugün projenizi 20-30 yıllık tecrübesi olan bir insana anlattığınızda çok farklı bir noktaya getirebileceğini, emin olun göreceksiniz. Benim startaplara birinci tavsiyem budur. Yatırımcılar meselesine gelince de; yatırımcılar startapların elinden büyük hisseyi almayla ilgili reflekslerden vazgeçsinler. Bizde, hakim hisseye sahip olmak gibi bir gelenek var. Oysa startap yatırımcılığı büyük ortaklık değildir. Startap yatırımcılığında, startapın oyuncakını elinden almamalısınız. Orada küçük ortak olmanın ne demek olduğunu anlamamız gerekiyor. Startap yatırımcılığında yüzde 3, 5 veya 10 seviyelerinde ortaklıklarla orayı büyütme refleksleriyle hareket etmeniz gerekiyor. Çünkü girişimcinin ellerindeki oyuncakı alırsanız artık siz onun sahibi olursunuz. Onun sahibi olmayın, onun ortağı olun. Küçük pastayı büyütme üzerine odaklanın.”

BTM, HEPİMİZİN YERİ

BTM’nin, gerçekten büyük emekler harcanarak, büyük bir vizyonla açılmış bir girişimcilik merkezi olduğuna dikkat çeken Oylum, “BTM, hepimizin yeri. Gerçekten ayda en az bir veya iki kez bu tarz yerlere gelerek buradaki startapları, neler yaptıklarını, hangi projelerle uğraştıklarını dinleyelim, onların fikirlerini alalım. Ve emin olun, bugün kilitlendiğiniz, ‘şirketlerimizi ciddi anlamda sıkıntıya sokuyor’ dediğiniz birçok sorunun çaresini, BTM’de belki çok düşük bir meblağ ile ortak olacağınız bir şirkette bulma şansınız var. Temennimiz, buraların sadece girişimcilerle değil, yatırımcılarla da ciddi anlamda dolacağı bir mekan olması” diye konuştu.

Xiaomi örneği

Fahrettin Oylum, startapların önemini, son dönemde dünyada ismi öne çıkan bir şirket örneği ile açıkladı: “Bugün cep telefonu üreticilerinden Xiaomi’nin 100’den fazla startap yatırımı var. Mağazalarında sattığı ürünlerin birçoğu farklı startaplar tarafından üretiliyor. Bu startaplar içerisinde üç unicorn, yani milyar dolarlık şirket çıkardı. Unicorn çıkarmada, kendi oluşturduğu ekosistemin ne kadar kritik olduğunu görme şansımız var. Dolayısıyla bu, hepimiz için de ciddi bir fırsattır. Bu ekonomi, mevcut şirketinizden çok daha büyük bir unicorn oluşturma fırsatını size sağlamış oluyor.”

SIAL MIDDLE EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Eylül 2021

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



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

SIAL MIDDLE EAST

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

ÖDEME PLANI

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

- 1. Ödeme** : Başvuru ile birlikte talep edilen m²x2000TL
- 2. Ödeme** : Kalan bedelin %50’si
- 3. Ödeme** : Bakiye bedel

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- 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 “SIAL MIDDLE EAST 2021” ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç

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

Çağrı Oluç

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

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



Taşımacılara bitki sağlığı için sertifika uyarısı

TARIM ve Orman Bakanlığı Gıda ve Kontrol Genel Müdürlüğü, Bitki Sağlık Sertifikası'na uygunluk ile ilgili uyarıda bulundu.

Bakanlık tarafından yapılan açıklamada, Türkiye'nin de taraf olduğu Uluslararası Bitki Koruma Konvansiyonu'nun (IPPC) bitki sağlığı standartlarından olan ISPM 12'de Bitki Sağlık Sertifikalarının sevkiyata eşlik edeceği hatırlatıldı.

KONTROL İLE DOĞRULAMA

Türkiye'ye karayoluyla girişi yapılmak istenen bitki, bitkisel ürün ve diğer maddeler için her taşıma aracına bir Bitki Sağlık Sertifikası'nın düzenlenmiş olması gerektiği belirtilen açıklamada, şöyle denildi: "Diğer taraftan ülkemize demiryolu ve denizyolu aracılığıyla girişi yapılmak istenen ürün sevkiyatlarında, ürün miktarının fazla olması nedeniyle ürünün ayrı vagon/ambur/konteynerlerde bulunması durumunda bir Bitki Sağlık Sertifikası düzenlenmesi, sadece gönderici ve alıcının aynı olması şartıyla ihracatçı ülke tarafından her bir taşıma aracıyla ilgili (tren, gemi vb.) sevkiyatı tanımlayacak gerekli bilgilerin (vagon/konteyner sayısı, numarası vb.) Bitki Sağlık Sertifikası/konşimento/özet beyan/fatura vb. belgelerde belirtilmiş ve giriş kontrolleri aşamasında doğrulanması mümkün olmak kaydıyla kabul edilmektedir."



Konutta taksit sınırı kalktı

KONUT satışlarında taksit sınırı kaldırılırken, taşıt satışlarında 60 aya kadar taksit imkanı getirildi. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan Perakende Ticarete Uygulanacak İlke ve Kurallar Hakkında Yönetmelik'te Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, konuttaki taksit sınırı kaldırılırken, nihai fatura değeri 120 bin lira ve bu tutarın altında olan taşıt satışlarında 60 ay, 120 bin liranın üzerinde olup 300 bin lirayı geçmeyenlerde 48 ay, 300 bin liranın üzerinde olup 750 bin lirayı aşmayanlarda 36 ay ve 750 bin liranın üzerindeki taşıt satışlarında 24 ay taksit uygulanabilecek.

SGK'nın 5 hizmeti daha e-Devlet'te

Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) ait 5 hizmet daha e-Devlet üzerinden verilecek. Uygulama ile medikal market, iştirme cihazı merkezi veya medikal eczane yoluyla temin edilen tüm medikal malzemelerin listesi sorgulanabilecek.

AİLE Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Sosyal Güvenlik Kurumu'na (SGK) ait 5 hizmetin daha e-Devlet üzerinden verileceğini duyurdu. Bu kapsamda SGK'ya ait hizmetleri e-Devlet üzerinden de vermeyi sürdürdüklerini vurgulayan Selçuk, şunları kaydetti: "Uygulama ile medikal market, iştirme cihazı merkezi veya medikal eczane yoluyla temin edilen tüm medikal malzemelerin listesi sorgulanabilecek. Sağlık hizmet sunucu tarafından düzenlenen hasta alt bezi, tıbbi sarf malzeme, iştirme cihazı ve hazır ortez, protez gibi medikal malzemelerin kullanımına ilişkin raporlara yönelik de bir

uygulama olacak. Ayrıca sistemde, tüm bu malzemelere ait SGK tıbbi malzeme reçeteleri, raporları ve reçetelere ait katılım payı tutarlarının görüntülenmesini sağlayan bir hizmet yer alacak."

BORCU YOKTUR YAZISI

Yeni hizmetler içerisinde 4a, 4b ve 506 sayılı kanunun geçici 20'nci maddesine tabi sigortalıların ve hak sahiplerinin hizmet birleştirme başvurusunda bulunabileceği bir uygulamanın bulunduğu bildirilen Selçuk, bu sayede işyeri tescili olmayan ilgililerin e-Devlet üzerinden 'borcu yoktur' ve 'işyeri kaydı yoktur' belgelerini de alabileceğini vurguladı.



İŞKUR'dan akademik destek

Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, İŞKUR'un başlattığı Akademik Çalışma Programı ile çalışma hayatı ve istihdam alanındaki akademik çalışmaları

destekleyeceklerini bildirdi. Selçuk, akademi.iskur.gov.tr adresi üzerinden başlayan başvuruların, 14 Nisan 2021'ye kadar devam edeceğini söyledi.

Akademik çalışması başarılı bulunan lisans öğrencilerine 2 bin 500 lira, yüksek lisans öğrencilerine 5 bin lira, doktora öğrencilerine ise 7 bin 500 lira destek verilecek.



Akaryakıtta tavan fiyat geldi

EPDK, akaryakıtta tavan fiyat kararı aldı. Türkiye'nin tüm illerinde akaryakıt satışlarında uygulanacak tavan fiyatlar EPDK tarafından belirlenecek. EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, "Tüketicilerimizi, sektörümüzün sürdürülebilir ve rekabetçi yapısını korumak için akaryakıtta tavan fiyat kararı aldık. Akaryakıt fiyatlarında 17-20 kuruş indirim olacak, kimse tavan fiyattan bir kuruş pahalı satamayacak" dedi.

Tavan fiyat kararına göre, İstanbul Avrupa Yakası'nda benzinin litre fiyatı en yüksek 7.07 lira, motorinin litresi 6.43 lira olacak. Anadolu Yakası'nda benzinin litre fiyatı 7.08 lira, motorinin litresi 6.44 lira olacak.

DENETİMDE YETKİ

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, elektrik dağıtım şirketlerinin denetiminde ihtisas sahibi kamu kurum ve kuruluşlarına ayrı ayrı yetki devri yapabilecek. Bakanlığın, Elektrik Dağıtım Şirketleri Denetim Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, bakanlık elektrik dağıtım şirketlerinin denetiminde ihtisas sahibi kamu kurum ve kuruluşlarına ayrı ayrı yetki verilecek. Denetim raporunun hazırlanma ve bakanlığa sunulma süresi 30 iş gününden 60 iş gününe çıkarıldı.

651 maden sahası için ihale

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğüne (MAPEG), 651 maden sahası ihale edilerek aramalara açılacak. MAPEG'in konuya ilişkin ilanı Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, ihalelere ilişkin usul ve esaslar <http://www.mapeg.gov.tr> internet adresinde yayımlanacak ihale şartnamesinde belirtilecek. Aramalara açılacak 651 maden sahasının ihalesi için başvurular, MAPEG'e doğrudan yapılacak. Posta veya diğer yollardan yapılan başvurular geçersiz sayılacak. Söz konusu ihaleler, kapalı teklif ve açık artırma usulüyle gerçekleştirilecek. Teminatlar, teklif edilen ihale bedelinin yüzde 20'sinden ve taban ihale bedelinden az olamayacak.

Deniz ulaşımında yeni normalleşme

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü, denizcilik sektöründe kontrollü normalleşme sürecinde uygulanacak kararları açıkladı. Genel Müdürlüğün internet sitesinde yer alan duyuruya göre, gezinti gemisi cinsinde faaliyet gösteren ve denize elverişlilik belgesinde taşınmasına izin verilen yolcu sayısı 150'den az olan tekneler tam kapasiteyle, yolcu sayısı 150'den büyük olan tekneler yüzde 50 kapasiteyle sefere çıkabilecek. Ancak yolcu sayısının

yüzde 50'si 150 kişinin altında olan tekneler 150 yolcuyla, kapasitesinin yüzde 50'si 150 ve üstü olan tekneler ise kapasitelerinin yüzde 50'si olacak şekilde sefer yapabilecek. Örneğin denize elverişlilik belgesinde belirtilen yolcu sayısı 75 ise tekne 75 yolcuyla, 160 yolcuysa 150 yolcuyla, 250 yolcuysa 150 yolcuyla, 350 yolcuysa 175 yolcuyla sefere çıkabilecek. Ticari yat ve ilkel yapıli ahşap gemiler, turun kapalı

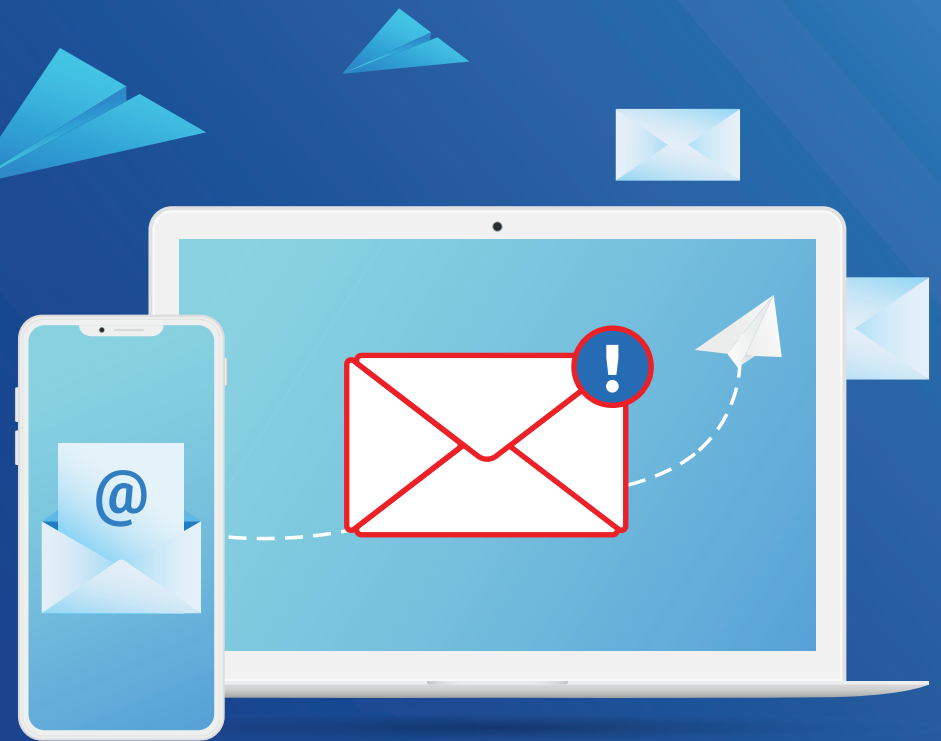


grupla gelenlerle yapılması durumunda denize elverişlilik belgesinde belirtilen taşınmasına izin verilen yolcu sayısı, günlük tur yapan tekneler de tam kapasiteyle faaliyetlerini icra edecek. Yolcu gemisi, yolcu motoru, feribot cinsinde seyir yapan gemiler için kısıtlamalar kaldırılacak.

uyumsoft

Uyumsoft Yetkili İş Ortağıdır. İlet

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



(0212) 467 33 33



www.uyumsoft.com



/ uyumsoft

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarımda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/1803.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Bölgenin doğalgaz borsası Türkiye'de kuruluyor

Türkiye, doğalgaz ticaretinin daha rekabetçi koşullarda yapılmasına ve Karadeniz gazının ileri tarihli kontratlarla satılmasına imkan sağlayacak Vadeli Doğalgaz Piyasası düzenlemesini 1 Ekim'de uygulamaya başlıyor. Vadeli Doğalgaz Piyasası'nın devreye girmesiyle Türkiye, Balkanlar, Karadeniz ve Doğu Akdeniz'i kapsayan bölgede doğalgazın uluslararası standartlarda ticaretinin yapılabileceği ilk ülke olacak.

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) hazırladığı Vadeli Doğalgaz Piyasası İşletim Usul ve Esasları Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, Vadeli Doğalgaz Piyasası, EPDK tarafından mevzuat altyapısı oluşturularak 1 Eylül 2018'de Enerji Piyasaları İşletme A.Ş. (EPIAŞ) bünyesinde devreye alınan Organize Toptan Doğalgaz Satış Piyasası'na (OTSP) entegre şekilde faaliyete geçecek. Söz konusu piyasa, gerekli yazılım çalışmaları, testler ve sanal uygulamaların tamamlanmasının ardından 1 Ekim itibarıyla işleme açılacak.

ARZ GÜVENLİĞİNE KATKI

Vadeli Doğalgaz Piyasası ile fiyat belirsizliğinden kaynaklanan risklerin bertaraf edilmesi, piyasa öngörülebilirliği, derinlik ve likiditenin artırılması

hedefleniyor. İleri tarihli fiziksel teslimat gerektiren yenilikçi ürünlerin de organize piyasada sunulması planlanıyor. Böylece OTSP'de faaliyet gösteren oyunculara kendi pozisyonları açısından alternatif bir hareket esnekliği ve risk yönetimi imkânı tanınırken, ileriye dönük belirsizlikler en aza indirilerek arz güvenliğine katkı sağlanması amaçlanıyor.

HUKUKİ VE TEKNİK ALTYAPI

Vadeli Doğalgaz Piyasası ile Karadeniz gazının 2023 tarihi vade alınarak, ileri tarihli kontratlarla satış imkanının bulunmasıyla rekabetçi ve derinlikli bir piyasaya kavuşulacağı öngörülmüyor. Türkiye'nin, Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı, TürkAkım gibi uluslararası boru hatları ve sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) tesislerindeki kapasite artışlarıyla çeşitli arz kaynaklarından gelen

doğalgazın da fiyatlandığı uluslararası bir ticaret merkezi haline gelmesi hedefleniyor. Yerli gazın ticaretiyle Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılığının ve cari açığının azaltılması amaçlanırken, rekabetçi piyasayla konut ve sanayi tüketicilerinin enerji maliyetlerinin düşmesi bekleniyor. Vadeli Doğalgaz Piyasası'nın devreye girmesiyle Türkiye, Karadeniz, Balkanlar ve Doğu Akdeniz havzasında doğalgazın uluslararası standartlarda ticaretinin yapılabileceği hukuki ve teknik altyapıya sahip bir doğalgaz borsası işleten ilk ülke olacak.



Piyasa yeniden yapılandırılacak

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, yaptığı açıklamada, Vadeli Doğalgaz Piyasası'nın Türkiye'nin enerji sektörü için önemli bir yenilik olduğunu belirterek, "Türkiye, bölgesinde etkin işleyen bir doğalgaz borsası kuran ilk ülke oluyor. Doğalgazda ticaret merkezi olma ve ithalat bağımlılığımızı azaltma yolunda tarihi bir aşamadayız. Ekimde enerji sektöründe yeni bir dönem başlayacak. 2021, doğalgaz sektörümüz için bir dönüm noktası olacak. Piyasamızı yeniden yapılandıracağız" dedi. EPIAŞ bünyesinde 1 Eylül 2018'de devreye alınan ve piyasa oyuncularının aktif olarak günlük doğalgaz alım-satım işlemlerini gerçekleştirdiği OTSP'de şubat sonu itibarıyla 4.2 milyar metreküp doğalgaz ticareti yapıldı. Bu dönemde, 6 milyar lira işlem hacmine ulaşılan OTSP'de mart ayı gaz referans fiyatı ortalaması bin metreküp başına 1.290 lira olarak gerçekleşti. OTSP'de kayıtlı 48 borsa oyuncusu bulunuyor.

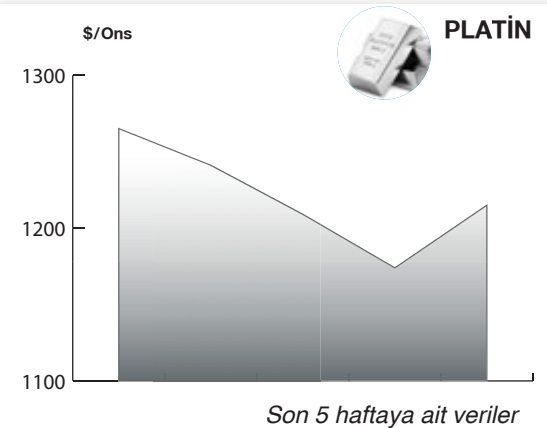
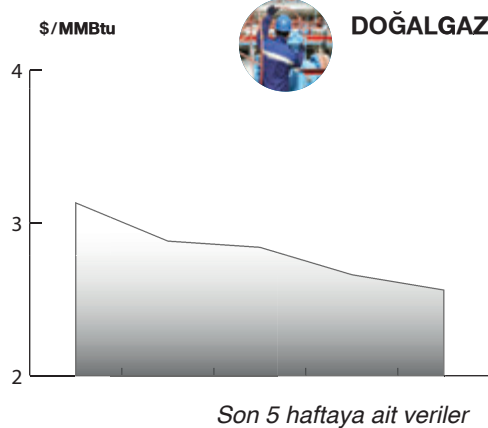
Uluslararası emtia piyasaları

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

GüncelHaftalıkYıllık				
Değişim %				
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	68.39	-1.1	128
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.56	-4.1	46.7
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	90.6		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya (6.000 KCal/kg)	86	7.5	29.8
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.732	1.5	14.9
	Gümüş (\$/Ons)	25.94	1.1	100.5
	Platin (\$/Ons)	1.215	3.4	83.3
	Bakır (\$/Ton)	8.965	-0.3	70.3
	Alüminyum (\$/Ton)	2.202	0.9	31.5
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	659	-1.2	25.6
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	163	-6.3	77.2
	Kurşun (\$/Ton)	1.943	-2.0	15.4
	Kalay (\$/Ton)	26.874	0.7	74.7
	Çinko (\$/Ton)	2.790	1.8	44.5
Nikel (\$/Ton)	16.117	0.0	36.9	
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	221	-6.0	26.3
	Mısır (\$/Bushel)	5.56	-0.7	56.6
	Mısır (\$/Ton)	227		
	Pamuk (\$/Lb)	0.87	-3.3	47.5
	Kakao (GBP/Ton)	1.879	-1.7	9.1
	Kahve (\$/Lb)	1.3	0.0	25.0
	Kahve (\$/Ton)	2.866		
	Şeker (\$/lb)	0.16	0.0	45.5
	Şeker (\$/Ton)	353		
	Kereste (\$/m³)	356	-15.0	158.5
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	960	2.4	75.7
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.017	8.9	219.7

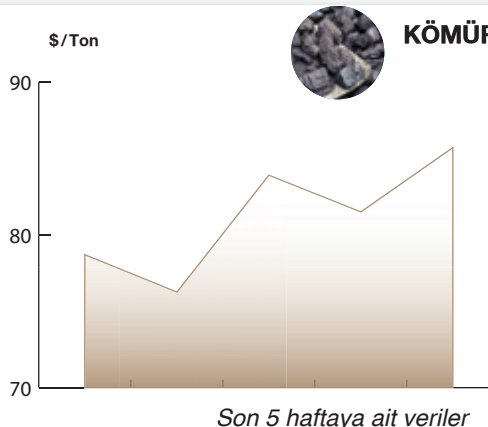
Veriler, 16 Mart 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Petrolde ayrıştı

Doğalgaz fiyatları, petrol fiyatlarından tamamen ayrıştı. Hava durumu tahminleri ve ABD doğalgaz stoklarının beklenenden daha az, 52 milyar kübik feet düştüğünün açıklanması ile fiyatlar 2.5 doların altına geriledi. Üretim günlük 95.7 milyar kübik feet, tüketim ise 103 milyar olarak gerçekleşti. Çin'in doğalgaz ithalatı yüzde 17.4 artarak, yılın ilk iki ayında 28.7 milyar metreküp oldu. Güney Afrika, Karoo bölgesinde keşfettiği üst sınıf 5 trilyon metreküpe kadar çıkan kaya gazı rezervi ile piyasaya girmeye hazırlanıyor.

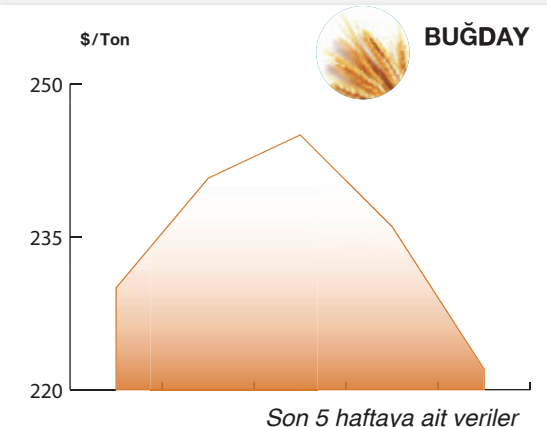


Talep düşük, fiyat yüksek

Kömür fiyatları, özellikle Uzakdoğu'daki birçok ülkenin kömür ithalatının düşmesine rağmen yüzde 7.5 artarak, ocak ayında gördüğü zirveye yaklaştı. En büyük ithalatçı Çin'in şubat ayı ithalatı bir önceki aya göre yüzde 20.2, Hindistan'ın ise yüzde 25 düştü. İthalatı artış gösteren tek ülke olan Güney Kore'nin şubat ayı ithalatı 7.78 milyon ton oldu. Talep tarafındaki bu azalmaya karşılık fiyattaki artışa gerekçe olarak, üretimin kısılanması ve Çin'in Avustralya kömürüne uyguladığı yaptırım gösteriliyor.

Beklenti yüksek

Geçtiğimiz yıl salgının etkisiyle platine olan talep, yüzde 7 oranında düşerek 7.7 milyon ons seviyesine ulaştı. Üretimin yüzde 20 düşmesi, platin fiyatının yıllık bazda yaklaşık yüzde 100 artmasına neden oldu. 2020'de yatırım amaçlı talep ise yüzde 24 artarak 1.55 milyon ons'a ulaştı. Talebin artması, ancak üretim tarafında sıkıntıların devam etmesiyle arz-talep dengesizliğinin önümüzdeki yıllar da sürmesi bekleniyor.



Olumlu hava şartları

Diğer tarım emtialarına oranla sakin bir hafta geçiren buğday, yüzde 6 düşüş kaydetti. Kuzey Amerika'daki soğuk hava dalgasının ürüne çok az zarar vermesi, yine ABD'nin orta ve güneybatı bölgelerinde kuraklık sonrası beklenen fırtınanın ürüne getireceği fayda, buğday fiyatlarına kısa vadede satış getiriyor. Çin'in yüksek talebi devam ediyor. ABD'nin buğday ihracatı haftalık 361 bin ton olarak gerçekleşirken, satış rakamları yıllık bazda yüzde 2 artış kaydetse de beklentilerin biraz altında kalıyor.

‘UFUK AVRUPA’YA YELKEN AÇMA ZAMANI...

Dünyanın en büyük hibelerinden payınızı alın

KISA süre önce açıklandı. Ama bizde pek yankı yaratmadı. Kur, faiz yükseldi, borsa düştü derken, asıl para kazanılacak alanları gözden kaçırıyoruz.

‘Neden bahsediyorsun’ dersiniz, söyleyeyim: Ufuk Avrupa’dan bahsediyorum. Avrupa Birliği’nin toplam 100 milyar Euro’luk bir fon büyüklüğüne sahip yeni hibe programı. Bu tutarı ile dünyanın en büyük çok uluslu araştırma ve inovasyon programı.

Avrupa Birliği neredeyse 40 yıldır geniş çerçeve araştırma programlarını ilan ediyor. Avrupa ekonomisine katkıda bulunacağını düşündüğü projelere hibe kaynak sağlıyor. Bu çerçeve programlara ayırdığı bütçeyi de düzenli olarak artırıyor. 1984-87 dönemini kapsayan ilk çerçeve programı, 5 milyar Euro’yu ancak buluyordu. 2007-2013 yıllarını kapsayan yedinci çerçeve programının bütçesi ise 50 milyar dolar civarındaydı.

Türkiye de bu çerçeve programlara katılıyor. Bir havuz sistemi ile çalışan bu hibe fonlarına katkı payı ödüyor. Projelerin koordinasyonunu TÜBİTAK yürütüyor. Yakın zamana kadar bunların karşılığını alamıyordu. Ama bu değişmeye başladı. Şimdi ön bütçesi 107.1 milyar Euro olarak belirlenen program, Türkiye’den araştırmacı girişimciler için yepyeni bir fırsat sunuyor. Türkiye açısından tabloyu olumlu yönde değiştirebiliriz.

Biraz detay vereyim: İlan edilen Ufuk Avrupa hibe programı ile Avrupa Birliği, 95.5 milyar Euro tutarında bir miktar araştırma projelerine ve sınır ötesi araştırma işbirliklerine dağıtacak. Bu hibe fonlara Avrupa Birliği üyeleri ve Türkiye’nin de dahil olduğu 10’den fazla ülkeden başvuru yapılabilecek. On binlerce araştırmacı, projeleriyle 7 yıl boyunca bu fonların peşinde olacak.

Eko-Mercek okuyucuları hemen hatırlayacaktır. Avrupa’nın benimsediği yeni büyüme modeli dijitalleşme ve yeşil dönüşüme dayanıyor. Avrupa Yeşil Mutabakatı da, bu yıl başında açıkladıkları Sanayi 5.0 stratejisi de Avrupa’nın bu iki eksen üzerinden rekabet gücü oluşturma muradından kaynaklanıyor.

Hiç şaşırtıcı olmayan biçimde, Ufuk Avrupa programı da, ağırlıklı olarak, iklim değişikliği ve ‘dijital devrim’ alanlarında üretilecek projelere verilecek hibeleri kapsıyor.

Tabii bu iki eksenin yanı sıra Ufuk Avrupa birçok farklı alandan projeyi de fonlayacak. Programın sağlık projelerine hayli açık olduğunu vurgulayalım. Bu arada AB, 5.4 milyar Euro tutarındaki Covid-19



kurtarma fonunu da sınır ötesi araştırma işbirliklerine dağıtacak.

AB, ‘yüksek öncelik taşıyan alanlar’ diye nitelediği iklim değişikliği, kanserle mücadele, okyanuslar ve diğer su alanları, akıllı şehirler, toprak ve gıda gibi konularda çalışan araştırmacılara ilk etapta 4.5 milyar Euro ayırdı.

Ufuk Avrupa’nın fonlayacağı projeler arasında, ekonomik fayda sağlayacak uygulamalı araştırmalara da desteğin güçlendirileceği anlaşıyor. Bu çerçevede, Avrupa Komisyonu yeni bir finansman ajansı kurdu. Avrupa İnovasyon Konseyi (EIC), icatların ve araştırmaların mal ve hizmetlere transferini kolaylaştırmayı ve finanse etmeyi amaçlıyor. EIC’in sağlayacağı fonlar için 10 milyar Euro ayrıldı.

Ayrıca, AB yönetimi ve Avrupa Komisyonu, Ufuk Avrupa çerçevesinde sağlanacak hibelerin yüzde 3’den fazlasını –ki bu yaklaşık 3 milyar Euro civarında, bugüne kadar çerçeve programlarında daha az hibe kazanma eğiliminde olan üye devletlerin katılımını sağlamak için kullanılması kararı aldı. İşin bu kısmı, hibe programlarının katılımcısı olmamıza rağmen bugüne kadar verdiğinden azını alan Türkiye’yi de yakından ilgilendiriyor. Belki böylelikle bir milyon kişiye düşen araştırmacı sayısında uzun yıllardır Almanya’nın onda biri düzeyinde kalmaktan da kurtulmak için bir ivme kazanırız.

Detaylar çok. TÜBİTAK başta bilgi alabileceğiniz kaynaklar da... Sadece şunu vurgulayalım: Evet, Ufuk Avrupa hibe programı 7 yıl sürecek. Ama ne demişler, erken kalkan yol alır...



Yeni programda Mazzucato etkisi

Ufuk Avrupa programındaki ‘devletçi’ yaklaşım ilgimi çekti. Ekonomik büyümede ve inovasyonda devletin aktif bir rol üstlenmesi gerektiği yönündeki fikirleriyle öne çıkan İngiliz ekonomist Mariana Mazzucato’nun önerileri, deyim yerindeyse Ufuk Avrupa’ya ‘sızmış’. Şöyle ki:

Ufuk 2020, AB’nin Ar-Ge konusundaki güçlerini tek merkezde toplamayı hedefliyordu. Ufuk Avrupa’da bu kapsam genişliyor. Tarım ve altyapıya özel bir yer veriliyor. Üreticilere sağlanan destekleri yöneten Ortak Tarım Politikası ve daha yoksul bölgelerde altyapı geliştirmeye yönelik Avrupa Birliği girişimleri ile diğer AB programlarından elde edilen kaynaklar da bu kez işe dahil edecek. Aslına bakarsanız bu yaklaşım, bir süre önce Mazzucato tarafından önerilmişti. Öneriyle araştırmacıların, işletmelerin ve Avrupa hükümetlerinin becerilerinin ortak bir hedefe odaklanması amaçlanıyordu. Şimdi atılan adımla Ufuk Avrupa’nın fonlayacağı projelerin kapsam ve iddia açısından önceki araştırma programlarının ötesine geçmesine önemli bir zemin hazırlanmış oldu.



Ufuk Avrupa’ya proje hazırlayacaksanız dikkat!

Yeni program toplumsal meseleleri de kapsıyor. Ufuk 2020’den farklı olarak Ufuk Avrupa’ya katılanların ‘cinsiyet eşitsizliğini’ azaltacak ve giderecek biçimde projeler sunulması bekleniyor. Ufuk

Avrupa’nın finanse edeceği tüm araştırma kurumları, araştırma personeli arasında cinsiyet dengesini hedeflemek zorunda. İşe alım politikalarını cinsiyet eşitsizliğini giderecek şekilde planlamak durumunda. Ufuk

Avrupa’dan hibe almak için başvuracak araştırma kurumları, projeleriyle birlikte yapılarında cinsiyet eşitliğini geliştirmek ve bu bağlamda eğitim fırsatı sağlamak için oluşturdukları planlarını da sunacak.

Holmes & Watson

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

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

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



www.nrwglobalbusiness.com



Türkiye’nin aldığı pay artıyor

Türkiye, 2000’li yıllarından başından bu yana AB çerçeve programlarına katılıyor. Çerçeve programlarının kaynağı ‘havuz sistemi’ ile sağlanıyor. Her ülke havuza belli miktarda katkıda bulunuyor. Uzun yıllardır Türkiye’den çerçeve programlarından yararlanmak isteyen projelerin çektiği fonlar, Türkiye’nin çerçeve programlarına yaptığı katkının ancak yarısını buluyordu. Bu durum Ufuk 2020 ile değişti. Türkiye, AB’nin Ufuk 2020 çerçeve programına, 2014-2020 yılları arasında 265.8 milyon Euro katkı payı ödedi. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank’ın açıklamasına göre, aynı dönemde Türkiye’nin Ufuk 2020 kapsamında aldığı hibe desteği ise 267.1 milyon Euro oldu. Bu konuda farklı hesaplar da var. ODTÜ Bilim ve Teknoloji Politikaları Araştırma Merkezi’nin verilerine göre ise 2014-2020 arasında toplam 74.8 milyar Euro tutarındaki toplam Ufuk 2020 çerçeve programı kapsamında Türkiye’ye aktarılan araştırma ve inovasyon fonu 137.5 milyar Euro’da kaldı.



Kurumlarda gider kısıtlaması zorunluluğu

3490 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Gelir Vergisi Kanunu'nun 41'inci maddesinin birinci fıkrasının (9) numaralı bendi ile Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 11'inci maddesinin birinci fıkrasının (i) bendi kapsamında gider ve maliyet unsurları toplamının indirimi kabul edilmeyecek kısmının tespitine ilişkin olarak aşağıdaki belirlemeler yapılmıştır. Şöyle ki:

■ Gelir Vergisi Kanunu'nun 41'inci maddesinin birinci fıkrasının (9) numaralı bendi hükümlerine göre; kullanılan yabancı kaynakları öz kaynakları aşan işletmelerde, aşan kısmı münhasır olmak üzere yatırımın maliyetine eklenen hariç; işletmede kullanılan yabancı kaynaklara ilişkin faiz, komisyon, vade farkı, kâr payı, kur farkı ve benzeri adlar altında yapılan gider ve maliyet unsurları toplamının yüzde 10'unun gider olarak indirilmesi kabul edilmeyecek.

■ Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 11'inci maddesinin birinci fıkrasının (i) bendi hükümlerine göre, kredi kuruluşları, finansal kuruluşlar, finansal kiralama, factoring ve finansman şirketleri dışında, kullanılan yabancı kaynakları öz kaynaklarını aşan işletmelerde, aşan kısmı münhasır olmak üzere yatırımın maliyetine eklenenler hariç, işletmede kullanılan yabancı kaynaklara ilişkin faiz, komisyon, vade farkı, kâr payı, kur farkı ve benzeri adlar altında yapılan gider ve maliyet unsurları toplamının yüzde 10'unun kurum kazancının tespitinde indirimi kabul edilmeyecek.

Yukarıda öngörülen karar 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren başlayan vergilendirme dönemi kazançlarına uygulanmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Bu karar ile finansman giderleri kısıtlaması olarak adlandırılan uygulamada kısıtlamaya tabi olacak giderlerin tespitine yönelik oran yüzde 10 olarak belirlenmiş bulunmaktadır. Maliyet bedeline eklenmeyen finansman giderleri doğrudan dönem kazancından indirilmekle birlikte, ilk defa söz konusu giderlerin bir bölümünün matrahtan indirilmesi engellenmiş ve bu uygulama finansman giderleri kısıtlaması olarak adlandırılmıştır.

Söz konusu uygulama, 1 Ocak 1995 tarihinden itibaren başlamış ve 1 Ocak 2004 tarihine kadar devam etmiştir. Daha sonra 6322 Sayılı Kanunla Gelir Vergisi Kanunu'nun 41 ve Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 11'inci maddelerine eklenen hükümlerle finansman giderlerine kısıtlama öngören yeni bir düzenleme yapılması uygun görülmüştür. Bu yeni düzenlemenin 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren uygulanması öngörülmekle birlikte uygulamaya ilişkin oran belirlenmemiştir.

Günümüzde ifade edilen söz konusu oran, 3490 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile belirlenmiş ve 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren başlayan vergilendirme dönemi kazançlarına uygulanmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe girmesi öngörülmüştür. Bu bağlamda da hesap dönemi takvim yılı olan mükellefler, 2021 yılının birinci geçici vergi döneminden itibaren, özel hesap dönemine tabi olanlar ise 2021 yılında başlayan hesap döneminin birinci geçici vergi döneminden itibaren finansman giderlerinde kısıtlama yapmakla yükümlüdürler.

Yapılan belirleme uyarınca; yabancı kaynakları öz kaynaklarını aşan işletmelerde aşan kısma münhasır olmak üzere, yatırımın maliyetine eklenenler hariç, işletmede kullanılan yabancı kaynaklara ilişkin faiz, komisyon, vade farkı, kâr payı, kur farkı ve benzeri adlar altında yapılan gider ve maliyet unsurları toplamının yüzde 10'u gider olarak indirim konusu yapılamayacak.

6322 Sayılı Kanunla yapılan düzenlemeye ilişkin uygulama usul ve esasları, Hazine ve Maliye Bakanlığınca belirlenecektir.

Yükselen markalarda final heyecanı

Kendi markalarını oluşturan 88 kadın girişimci, ürünlerini jüriye sundu. Jürinin değerlendirmesi sonunda 12 kadın girişimci, İTO tarafından ödüllendirilecek.

DEĞERLENDİRME KRİTERLERİ

- Marka ve girişimcinin gelişim hikayesi
- Sürdürülebilirlik
- Ürünün ve markanın özgünlüğü
- Ürün sunumu
- Anlatım performansı
- Global marka olmaya uygunluk

MÜGE BİBER

İSTANBUL Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimci Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen Yükselen Markalar Projesi'nde son etaba geçildi. Kendi ürünlerini üreten, markalarını oluşturan, şirketlerini kurmuş; moda-giyim, takı, gıda, kozmetik, ayakkabı, çanta ve ev tekstili sektörlerinde faaliyet gösteren kadın girişimci, alanında uzman olan kurula ürünlerini tanıttı. Üç gün süren programın sonunda finale kalanlar, ileriki bir tarihte açıklanacak.

İKİ ETAP BİTTİ

Projenin ilk etabında 655 başvurudan 416 kişi ile markadan pazarlamaya, ihracattan tasarıma, hukuktan aroma terapiye kadar 100'e yakın eğitmen ile webinarlar düzenlenip, online atölye çalışmaları yapıldı. Etap webinarlarının ilki, 12 Ekim-13 Kasım 2020 tarihleri arasında gerçekleştirildi. 2. etap webinar ve atölye çalışmaları ise 1-12 Şubat 2021 tarihleri arasında yapıldı.

JÜRİ DEĞERLENDİRMESİ

Projenin değerlendirme etabı, 15-17 Mart tarihleri arasında İstanbul Ticaret Odası'nda yüz yüze gerçekleştirildi. Kendi markasını oluşturan 88 kadın girişimci, ürünlerini tanıtarak satış yaptıkları yerler hakkında bilgi verdi. Jürinin değerlendirmesi sonunda 12 kadın girişimci, İTO tarafından ödüllendirilecek.



MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021

Barselona – İspanya

Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

MWC Barcelona 2021

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

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

Katılım Bedeli

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

Banka Bilgileri

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkin

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

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Basın ve Yayınlar Müdürü
Şükrullah Dolu

Sorumlu Yazışmaları Müdürü
Doğan Erdoğan

Gazete Yayın Sorumlusu
Dilşah Keflioğlu

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Dijital Yayın Sorumlusu
Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Barış Cabacı

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

Reklam Cengiz Kazan

Abonelik Abdülkadir Yıldız

Grafik Osman Kuvvet

Fotoğraf Kamil Çatak

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

ABONELİK:

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

Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 19.03.2021

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00

İTO'DAN 5 MİLYON ÇALIŞANI İLGİLENDİREN ÖNERİ

‘Parayı yemek kartına değil para karta yatıralım’

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, yemek kartı veren tüm yabancı firmaların, kurallara uymadan en az 5 milyon çalışanın ve tüccarın aleyhine bir süreci dayattıklarını belirterek, “Biz de ayda 625 lirayı o çalışanın yemek kartına değil, para kartına yatıracağız. İTO olarak hazırlıklarımızı yaptık, Hazine ve Maliye Bakanlığı’na bu radikal öneriyle gidiyoruz” dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, öğle yemeği için çalışanlara verilmiş hak olan yemek kartı ya da diğer adıyla yemek çekleri için restoranların kart veren yabancı şirketlere ödedikleri komisyon oranları ile uygulamaların mağduriyet oluşturduğunu söyledi. Yemek kartı veren tüm yabancı firmaların, saygısız bir şekilde, kurallara uymadan en az 5 milyon çalışanın ve tüccarın aleyhine bir süreci dayattıklarını belirten Avdagiç, “Bu firmalarla görüşmelerle, nezaketle, basiretle, ferasetle bu işin gideceği yer kalmadı. Yabancı yemek kartı şirketlerinin mantıklı bir adım atma konusunda hiçbir iradeleri olmadığı artık net şekilde belli oldu” dedi.

BAKANLIĞA İLETECEĞİZ

Avdagiç, yemek kartları uygulamasıyla ilgili olarak Hazine ve Maliye Bakanlığı’na taşıyacakları öneriyi şöyle anlattı: “Bir çalışan var, diyelim 5 bin lira brüt maaşı var. Net maaşı 3 bin 400 lira. Devlet diyor ki, işletmede yemek yemiyorsa, çalışanın maaşından ayrı bir mekanizma oluşturun, vergi ve SSK paketine dahil olmayacak şekilde

bir sistem oluşturun. Buna da işveren bugünkü rakamla günlük 25 liradan ayda -25 gün çalışıyorsa- 625 lirayı yemek kartına yüklesin. Çalışan da bunu yüklediği gibi herhangi bir kesinti olmadan harcayabilsin. Böyle bir mantık. Fakat zaman içinde yemek kartı veren tüm yabancı firmalar, sorumsuzca bir süreci tüccara dayatıyorlar. Bunu şiddetle reddediyoruz. Çalışanımın yemek kartına ayda 625 lira para mı yatıracağım? İsteyen işveren yemek kartına yatsın.

HİZMETLERİ REKABETÇİYE

Ama bizim önerimiz şu: Yine maaş hesabı ile karışmaması için o çalışanın kredi kartına ya da banka kartına biz bu bedeli yatıralım. O zaman ne arada yüzde 6 komisyon kalacak, ne yüzde 70’ini zorla, emrivaki ile birilerinden daha pahalı aldırma konusunda dayatma kalacak. Bu arkadaşlarımız güzel hizmet veriyorlarsa, rasyonel, rekabetçi hizmet veriyorlarsa, o zaman bu hizmeti alanlar ben bunu para kartına yatırmayayım, yemek kartına yatırayım der ve sistem devam eder.”

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkan Danışmanı Dr. Şefik Memiş, 19 Şubat 2021 tarihi itibarıyla ‘Doçent’ unvanı almaya hak kazandı. Aynı zamanda İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi olan Doç. Dr. Şefik Memiş’i, İTO Başkanı Şekib Avdagiç de tebrik etti.



Dr. Şefik Memiş ‘Doçent’ oldu

İKTİSAT tarihi konusunda makale ve kitapları ile yakın tarih üzerine çalışmaları bulunan Şefik Memiş, 1967 yılında Giresun’da doğdu. İlk, orta ve lise eğitimini İstanbul’da tamamladı. 1989’da İstanbul Üniversitesi Basın Yayın Yüksek Okulu’ndan mezun oldu. 2005 yılından itibaren İTO’da başkan danışmanı (speechwriter) olarak vazife aldı. 2007 yılında, İstanbul Ticaret Üniversitesi’nde Uluslararası Ticaret dalında yüksek lisans yaptı.

EDEBİYATÇI VE ARAŞTIRMACI

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi’nde hazırladığı ‘19. Yüzyılda Bir Sanayileşme Stratejisi Olarak Uluslararası Fuarlar: Osmanlı Örneği’ başlıklı teziyle 2015 yılında doktor unvanı alan Şefik Memiş, İstanbul Ticaret Üniversitesi’nde

İktisat Tarihi, Türk İktisat Tarihi, Genel Ekonomi, Ekonomiye Giriş ve Mikro Ekonomi dersleri veriyor. Doktora tezini ‘Osmanlı Ticaret Seferleri-Uluslararası Fuarlarda Osmanlılar 1851-1914’ adıyla kitaplaştıran Memiş’in Osmanlı dönemi iktisadi gelişmelerinin öyküleme yöntemiyle yer aldığı ‘Osmanlı’dan Cumhuriyet’e İktisat Hikayeleri/Senin Çağın Geçer Olur’ kitabı da bulunuyor. Kurum ve belediye tarihleri başta olmak üzere edebiyattan tarihe uzanan geniş bir yaygın yelpazesine sahip olan Memiş’in ‘Afşer Gibi Yüzün’, ‘Aşkın Çevirisi’ gibi deneme ve çeviri eserleri de mevcut. İTO Başkan Danışmanlığı görevini yürüten Doç. Dr. Şefik Memiş’i, İTO Başkanı Şekib Avdagiç de tebrik ederek, başarılı çalışmalarının devamını diledi.



Kimse İTO tüccarının IQ’su ile alay etmesin

Yemek kartı için restoranların ödedikleri komisyon oranının 2018’de çıkarılan yönetmelik uyarınca yüzde 6 ile sınırlandırıldığını hatırlatan İTO Başkanı Avdagiç, buna rağmen kart firmalarının ‘erken ödeme komisyonu’ adı altında bu komisyonu yüzde 8’e kadar çıkardıklarına dair yoğun şikayetler aldıklarını söyledi. Yemek kartı firmalarının, talep eden her markete POS cihazı vermediklerini belirten Avdagiç, yemek kartı firmalarının

perakende işletmelere erken ödeme iskontosu kestikleri halde, yemek kartı kullanımlarının karşılığı olarak yapmaları gereken ödemeleri yapmadıklarını kaydetti. Avdagiç, üstelik yemek kartı firmalarının bu miktara karşılık gelen tutarda belli yerlerdeki tedarikçilerden öngörülen mal kalemlerini, öngörülen fiyat seviyesinden satın almaları için işletmeleri zorladıklarını da savundu. Avdagiç, sözlerini şöyle tamamladı: “Yok erken

ödemeydi, yok blokajdı, yok şunun farkıydı, yok daha ucuza alacağım malı daha pahalıya onun istediği yerden almak zorunda bırakmaktı... Benim tüccarım hangi malı, nereden, kaç paraya alacağını bilmiyor da bu muhterem yemek kartı firmalarının sahiplerine diyor ki, ‘Aman ne olur, siz bize uygun bir kaynak gösterin, biz gidip oradan alalım!’... Hiç kimse benim üyelerimin, İTO tüccarının IQ’suyla alay etmesin. Edene bunun hesabını sorarız.”



DİKKAT!

İlk defa

6

GÜN

Pazartesi’den
Cumartesi’yeİstanbul
KIRTASIYE
OFİS FUARI 2021

“Pandemi Nedeniyle”

22 Mart “Pazartesi” Başlıyor,

Açılış “09:00” Kapanış “19:00”

27 Mart “Cumartesi” Bitiyor.

Son Gün Fuar Kapanış “18:00”



kirtasiyeofis



kirtasiyeofisfuari



istanbulkirtasiyeofisfuari

Fuarımız İhtisas Fuarı’dır. 15 yaş altı ziyaretçilerin kabul edilmemesi.

ONLINE
DAVETİYE İÇİN

İSTANBUL

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
Büyükdere, İstanbul /Türkiye

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.

Bilgisayar korsanları, Microsoft Exchange Server'daki bir güvenlik açığı üzerinden e-posta sistemlerine sızdı. Microsoft, korsanların 'devlet destekli' olduğunu duyurdu. Şirketleri tehdit eden siber operasyonlar ticari rekabeti de etkileyecek.

Küresel ticarete siber operasyon

Bundan sonra ne bekleniyor?

- Exchange dünya çapında yaygın olarak kullanılıyor. Bu yapı hızlı ve kolay değişebilecek gibi görünmüyor.
- Ancak şirketler, sadece e-posta dağıtım için daha basit ve ekonomik sistemler kullanmayı tercih edebilir.
- Saldırı, şirketlerin gelecekteki saldırıları önlemek için güvenlik yazılımına daha fazla para harcamasına ve kendi e-posta sunucularını şirket içinde çalıştırmak yerine bulut tabanlı e-postaya geçmeye zorlayabilir.
- BT departmanları yamaları uygulamaya çalışıyor, ancak bu zaman alıyor, bu arada şirketler hâlâ saldırıya açık durumda.



PANDEMİ, 'uzaktan' çalışmayla birlikte dijitalleşmeyi ve internet veri trafiğini artırdı. Artan işlem hacmiyle birlikte bu trafik siber korsanlar için daha çekici hale geldi. Siber saldırılar, artık daha büyük alanda daha büyük etkilere sebep oluyor. Üstelik bu saldırılar, bireysel kullanıcılardan veri hırsızlığı yapmakla kalmıyor, işletmeleri ve uluslararası ticareti de olumsuz etkiliyor. Bu gelişmeler direkt askeri müdahalelere yerine bölgesel vekiller kullanan bazı yönetimlerin, artık dijital araçları tercih ettiğine dair teorileri kuvvetlendiriyor.



Adem ORHUN

Microsoft, e-posta sunucularına saldıran Çinli bilgisayar korsanlarının 'devlet destekli, oldukça yetenekli ve bilgili' olduğunu belirtti. Microsoft hisseleri, saldırının açıklanmasıyla ilk hafta yüzde 1.3 değer kaybetti. Bu durum, S&P 500 endeksini de etkiledi.

SAVUNMA ŞİRKETLERİ

'Hafnium' adı verilen grup, ABD'deki savunma sanayi şirketlerini, okulları ve diğer kuruluşları hedef aldı. Korsanların, Microsoft'un e-mail sistemini kullanan on binlerce şirketin ticari yazışmalarına da ulaştığı belirtildi. Microsoft açığın kapatılması için güvenlik yaması yayımlarken, Çinli yetkililerden de karşı açıklama geldi. Çinli yetkililer, siber saldırıların izini sürmenin teknik ve karmaşık bir konu olduğunu vurgulayarak, "Bu saldırılarla bir hükümeti doğrudan ilişkilendirmek oldukça hassas siyasi bir meseledir" şeklinde açıklama yaptı.

BANKACILIK SEKTÖRÜ

ABD'deki açıklamalardan birkaç gün sonra Avrupa

Bankacılık Otoritesi (EBA) de siber saldırıyı doğrulayan açıklama yaptı. EBA yönetimi, hackerların, tüketicilerin e-posta sistemlerinden başka yere ulaştığına dair bir veri bulunamadığını duyurdu. ABD ve Avrupa'dan gelen açıklamalar dikkate alındığında, saldırıdan etkilenen kuruluş sayısının yüz binleri geçtiği düşünülüyor. Bilişim uzmanları, bu saldırının sonuçlarının geçtiğimiz yıl yaşanan 'SolarWinds' skandalından daha büyük olacağını tahmin ediyorlar. Çünkü sistemdeki açığın, yeni saldırıların girişi için bir kapı olmaya devam ettiği belirtildi.

TİCARETE KONTROL

ABD'de 30 binden fazla kuruluşun bilgilerini açık eden saldırının verdiği zararın tespit çalışmaları devam ederken, Biden yönetiminin SolarWinds saldırıları sebebiyle Rusya'ya karşı ilk siber adımını atması bekleniyor. Küresel ticarete Trump'ın aksine daha ılımlı politika uygulaması beklenen Biden yönetiminin, bu alanda da yeni siber görev gücünü kullanacağı tahmin ediliyor.

Exchange server nedir ?

Network mühendislerinin, e-mailleri almak için sistem odasına kurdukları cihaz. Sistem, güvenilir bir mesajlaşma platformu olarak görülüyor. Fakat Exchange, bir e-mail serverdan çok daha fazlasını barındırıyor. Sistem, büyük şirketler için birçok konuda kapsamlı çözümler sağlıyor. Türkiye'de

kamu kurumlarının birçoğu da bu sistemi kullanıyor. Fakat sadece mail transferi için kullanılacaksa, gereğinden fazla kaynak kullanıyor. 30-200 çalışanı olan çoğu şirketin, e-mail transfer hizmeti için açık kaynak kodlu yazılımların daha avantajlı olacağı ifade ediliyor.

Hem yama hem tarama

Microsoft, e-posta servisindeki açığın kapatılması için bir güvenlik yaması yayımlayarak, şirketlerin ve kurumların bunu yüklemesini istedi. Yama, saldırıya uğramış sistemleri güvenli hale getirmiyor. Microsoft'un bildirdiği tarama işleminin de yapılması gerekiyor.

msrc-blog.microsoft.com/2021/03/02/multiple-security-updates-released-for-exchange-server

BAUMA CTT RUSSIA 2021

Moskova / Rusya Federasyonu
25 - 28 MAYIS 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

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

BAUMA CTT RUSSIA 2021

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 12 m ²
Katılım bedeli	: 4.615 TL/m ²
1. Ödeme	Başvuru ile
2. Ödeme	Talep edilen m ² X 2.000 TL
3. Ödeme	Kalan bedelin %50'si
	Bakiye bedel

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Akif Gönüllü / Çağrı Oluç / İdil Aslantaş

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 05 / 0212 455 61 13
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr
idil.aslantas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



Ekonomide reform gündemi

Ekonomi, canlı bir sistemdir. Sorunlara, meydan okumalara ve değişimlere maruz kalır. Bütün bu yaşananlara tepki verir. Bu tepkinin en bariz hali reformlardır. İstisnasız bütün ülkeler zaman içinde ekonomik reformlara ihtiyaç duyar. Özellikle de Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalar.

Türkiye ekonomisinin son dönemde yaşadığı reform ihtiyacını iki nedene bağlayabiliriz. İlk olarak, 2013'ten bu yana karşılaşılan iç ve dış şoklar Türkiye ekonomisini belli açılardan kırılganlaştırdı. Özellikle enflasyon, kur, dolarizasyon ve cari açık gibi alanlarda. Makro istikrarı yeniden tesis etmek için yeni reformlar kaçınılmaz oldu.

İkinci neden, 2008'deki finans krizinden bu yana süregelen ve koronavirüs salgını sonrasında daha da hızlanan küresel dönüşümle ilgili. Üretim zincirleri, teknolojik altyapı, uluslararası ticaret ve sermaye hareketleri başta olmak üzere ekonominin ana değişkenleri bu dönüşümün birer parçası olarak yeniden şekilleniyor. Türkiye'nin bu dönüşümde savrulmaması, tam aksine küresel ekonomiden aldığı payı artırması için bazı yapısal değişimlerden geçmesi gerekiyor.

Reform paketinden politika başlıkları

Reform paketinin içerisinde dijital tarım pazarı ve gıda bankacılığı gibi ilk defa karşılaştığımız reform başlıkları da var, Hal Yasası gibi bir süredir gündemde olup da henüz hayata geçirilememiş maddeler de mevcut. Sanayide yeşil dönüşümün desteklenmesi ve yeşil tahvil/ sukuk ihraçlarının teşvik edilmesi gibi uzun vadede sürdürülebilir kalkınma yolunda Türkiye'ye büyük artılar kazandırabilecek maddeler dikkat çekiyor. Küçük esnafa vergi muafiyeti ve Eximbank'ın güçlendirilmesi gibi kısa vadeli çözüm üretmeye aday politikalar da atlanmamış. Ancak, bazı kritik konulara bu reform paketinde yer verilmediğini görüyoruz. Vergi gelirleri içerisindeki KDV ve ÖTV'nin payının azaltılarak vergi adaletinin sağlanması gibi. Veya bazı konularda daha kapsamlı bir yol haritasına ihtiyacımız olacak gibi görünüyor. Esnek çalışma modellerinin teşvik edilmesi ve akıllı otomasyon çağında istihdamı kolaylaştıracak becerilerin gençlere kazandırılması gibi.

Kararlılık ve sabır kilidi açar

Reformların başarıya ulaşması için kararlılık çok önemli. Kısa vadede ekonomiye destek olacağı düşünülen meseleler için reform paketinin rotasından çıkmamak gerekiyor. Uzun vadede Türkiye ekonomisini hedeflerine ulaştırma ihtimali daha yüksek olan politikaları kararlılıkla sürdürmek en doğrusu. Reformların açıklanmasıyla birlikte bir anda bütün sorunların çözülebileceğini düşünmeyelim. Reform süreçlerinde tedrici ilerlemek, daha sağlıklı ve kalıcı başarıların elde edilmesine yardımcı olur. O yüzden sabırlı hareket etmek de en az kararlılık kadar değerlidir. Sonuçta, ekonomik kalkınma dediğimiz şey 100 metre koşusu değil, uzun bir maratondur. Hedef tempomuzu iyi belirlememiz lazım. Ne çok hızlı ne de çok yavaş koşmaya çalışmak kürsüye çıkmamızı yardımcı olur.



Dijital dönüşümde yol gösteren akademi

İTO, Dijital KOBİ'm Web Platformu projesi kapsamında Dijital Dönüşüm Akademisi'nin ilk eğitimini gerçekleştirdi. Teorik çalışmanın yanında atölye çalışması da yapan firmalar, dijital dönüşüm yol haritalarını oluşturdu.

İSTANBUL Ticaret Odası, İstanbullu işletmelerin dijital dönüşümünü için uygulamaya aldığı Dijital KOBİ'm Web Platformu'ndaki çalışmalarına devam ediyor. Avrupa Birliği fonu ve Paris Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğiyle hazırlanan platform, 2021 yılı başında KOBİ'lerin hizmetine açıldı. İTO üyeleri, platforma <https://dijitalkobim.org> adresinden erişebiliyor. Platform çalışmaları kapsamında 8-13 Mart tarihleri arasında 6 günlük Dijital Dönüşüm Akademisi eğitim programı gerçekleştirildi. Derslerin online olarak verildiği Dijital Dönüşüm Akademisi'nin bu yılki ilk programına 15 firma katıldı.



çalışanların da bu sürecin içinde yer alması. Bu süreçte, kurum içi girişimcilik kavramına da dikkat edilmeli. Değişimi doğru algılayabilen şirketler, kurum içi girişimcilerle çalışanlarının fikirlerine değer veriyorlar, kendi içinde kurumsal girişimcilik modellerini oluşturuyorlar."

STRATEJİ MODELİ

Şirketlerin vizyon ve misyon tanımlarına dijital dönüşümü mutlaka alması gerektiğini belirten Prof. Dr. Figen Yıldırım, "Dijital dönüşümü öncelikle içselleştirmek gerekiyor. Dijital dönüşüm

DijitalKobim.ORG



girişimlerini, yetkinlik nerede fazlaysa orada yoğunlaştırmakta fayda var. Stratejinin tutarlı ve uygulanabilir olması önemli. Rekabetçi ve üstünlük oluşturuyor olması da gerekiyor. Dijital dönüşümü hangi kategoride ve müşteri grubunda yapacağınız da önemli. Bu bakış açısıyla planlama

yaparsanız büyüme stratejisine de daha kolay karar verirsiniz. Pazarlama, müşteriye memnun etmek, onun ihtiyacı olan çözümü sağlayabilmektir. Pazarlama açısından bakıldığında, insanların sürecin içine çekebilmek dijital dönüşümün sağladığı en önemli avantajlar arasında" diye konuştu.

12 ANAHTAR TEKNOLOJİ

Dijital Dönüşüm Akademisi'ne katılan firmalara, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Figen Yıldırım ile Dijital Pazarlama ve Yönetimi Anabilim Dalı Başkanı Doç. Dr. Oğuz Demir'in sunum yapmasının yanı sıra atölye çalışmaları da gerçekleştirildi. Sunumlarda, büyük veri, yapay zeka, bulut bilişim, siber güvenlik, blok zinciri, nesnelerin interneti, dijital pazarlama, üç boyutlu yazıcı, drone teknolojisi, robotik teknolojiler, sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik gibi 12 alanda ayrıntılı bilgi verildi. Atölye çalışmalarında ise firmalar kendi dijital dönüşüm yol haritalarını oluşturup stratejilerini belirledi.

ZİHNİYET DÖNÜŞÜMÜ

Dijital dönüşüm konusunda yazılım satın almakla sınırlı görmek gibi bir yanlış algının var olduğuna dikkat çeken Doç. Dr. Oğuz Demir, şöyle konuştu: "Dijital dönüşüm büyük ölçüde şirketlerin zihniyetinde değişim olarak görülmeli. Asıl mesele,



VERBİS'e kayıt yıl sonuna kadar uzatıldı

KİŞİSEL Verileri Koruma Kurulu (KVKK), Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi'ne (VERBİS) kayıt olmak için tanınan süreleri uzattı. Kuruldan yapılan açıklamada, Covid-19 salgını nedeniyle VERBİS'e kayıt yükümlülüğünün yerine getirilmesinde zorluklar yaşandığı gerekçesiyle sicile kayıt sürelerinin uzatılmasına ilişkin taleplerin alındığı belirtildi. Açıklamada, taleplerin değerlendirilmesi sonucunda, yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon liradan çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları ile yurt dışında yerleşik gerçek ve tüzel kişi veri sorumlularının, yıllık çalışan sayısı 50'den az ve yıllık mali bilançosu 25 milyon liradan az olup ana faaliyet konusu özel nitelikli kişisel veri işleme olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumlularının, kamu kurum ve kuruluşları ile kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşu veri sorumlularının VERBİS'e kayıt sürelerinin 31 Aralık 2021'e kadar uzatıldığı kaydedildi.



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

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

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

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



0 232 252 52 70



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

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

Birlik ve beraberlikle bu günler de geçecek



Fotoğraf: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası 20. Dönem Altıncı Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nın oturum başkanlığını, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay yürüttü. Dr. Kuralay, toplantının kapanışında yaptığı konuşmada, "Zor zamanlardan geçiyoruz" diyerek üyelerin sorunlarının dayanışmayla birlikte çözüme kavuşturulacağını vurguladı.

Reel sektörü karar sürecine dahil ediyoruz

Üyelerden ve komitelerden gelen talepleri anında raporlayarak ilgili bakanlara ilettiklerini belirten Şekib Avdagiç, "En son Hazine ve Maliye Bakan Yardımcımız Sayın Dr. Nurettin Nebati ile kapsamlı bir toplantı yaptık. Sizlerden gelen tüm talep ve önerileri, 'İş Dünyasının T.C. Hazine ve

Maliye Bakanlığı'ndan Talep ve Beklentileri Raporu' olarak kendisine takdim ettik" dedi. Hükümetin reel sektörle ortak karar almasını sağladıklarını ve buna devam edeceklerini vurgulayan Avdagiç, geçen süre zarfında çözüme kavuşturulan konuları da şöyle sıraladı:

- 1 **Kısa Çalışma Ödeneği'ne yeni başvuru süresi 31 Ocak 2021'ye kadar uzatılmıştı; Kısa Çalışma Ödeneği süresi de mart sonuna kadar uzatıldı.**
- 2 **Kredi Garanti Fonu'ndan KOBİ'lere 7.5 milyar TL finansman desteği sağlandı.**
- 3 **Esnafa sunulan Halkbank kredi desteği Odalara kayıtlı KOBİ'lere de sağlandı.**
- 4 **Yeniden yapılandırma düzenlemesiyle birlikte kurumlar vergisinden gelir vergisine, trafik cezalarından idari cezalara kadar birçok borç yapılandırma kapsamına alındı.**
- 5 **Gayrimenkul kiralardaki stopaj oranı (yüzde 10) uygulaması, 1 Haziran 2021 tarihine kadar uzatıldı.**
- 6 **Esas faaliyetlerini yürüttükleri işyerlerinin kira olması halinde kiracılara, büyükşehir belediyelerinin bulunduğu yerlerde aylık 750 TL, diğer yerlerde ise aylık 500 TL kira desteği sağlandı. Yeterli olmamakla birlikte sembolik anlamı olan bir karar olarak değerlendiriyoruz.**
- 7 **İşyeri kiralama hizmetlerinde yüzde 8'e indirilen KDV oranı, 1 Haziran 2021 tarihine kadar uzatıldı.**
- 8 **31 Temmuz 2020 tarihinde başlayan konaklamadan yeme-içmeye, yolcu taşımacılığından bakım-onarıma kadar birçok sektörü kapsayan KDV indirimlerinin süreleri 1 Haziran 2021 tarihine kadar uzatıldı.**

Salgının yayılma vebali, hizmet sektörüne yüklenmesin!

"Bu noktada yeri gelmişken ifade etmeliyim ki, kimse salgının yayılma vebalini, bizim üyelerimize, işletmelerimize, hizmetler sektörüne yükleyemez, yüklememeli. Sokakta, caddede, meydanlarda, işletmelerin içinden kat be kat daha fazla insan hareketliliği var. Dolayısıyla lokanta, kafe gibi mekanlar 'turuncu rengin

günah keçisi' görüldüğünde telafisi mümkün olmayan büyük bir haksızlık yapılmış olur. Bununla salgının yayılma oranını düşürmek isteyenler de hedeflerine ulaşamaz. Çünkü restoranların dışındaki risk seviyesi 'kırmızı' kaldıkça, içinin renginin ne olduğu fark etmeyecek."

İstanbul Ticaret Odası, 20. Dönem Altıncı Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nı pandemi nedeniyle online ortamda yaptı. İTO'nun 81 meslek komitesi temsilcilerinin bulunduğu toplantıda, komite üyeleri sektörleri ile ilgili güncel sorunlarını dile getirip, çözüm önerilerini masaya yatırdı.

MÜGE BİBER
ŞEREF KILIÇLI
BARIŞ CABACI

DÜNYANIN en büyük odalarından biri olan İstanbul Ticaret Odası, çözüme giden ortak akıl mekanizmasına etkin bir şekilde işlerlik kazandırmaya devam ediyor. Pandemiye rağmen aylık olağan meclis toplantılarını aksatmaksızın gerçekleştiren İTO, 81 meslek komitesi temsilcilerini buluşturan 20. Dönem Altıncı Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nı da gerçekleştirdi. Pandemi nedeniyle online ortamda yapılan toplantıya, 81 meslek komitesinden temsilciler katıldı.

ARTIK DAHA UMUTLUYUZ

Toplantının açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, pandemi nedeniyle ikinci kez online Müşterek Meclis Toplantısı yapıldığını hatırlatarak, "İkinci toplantımızı, pandemiyi geride bırakmış şekilde, şu an sizlere hitap ettiğim Meclis Salonumuzda yapmayı Cenab-ı Hakk'tan diliyorum" diyerek, yüz yüze toplantılara özlemini dile getirdi. Türkiye'de ilk Covid-19 vakasının ortaya çıktığı 11 Mart 2020

tarihinden itibaren tam 1 yıl 6 gün geçtiğini belirten Şekib Avdagiç, "Hem ekonomik hem sağlık açısından daha umutluyuz. Birçoğumuzun evinde ya da işyerinde duvarları süsleyen bir hat yazısı vardır. Orada 'Bu da geçer ya Hû' yazar. Allah'ın (Celle celâlühü) bu evrensel kanununda ifade edildiği gibi pandemi günleri de geride kalacak" sözleriyle iyimserliğini dile getirdi.

KOMİTELERİN ELBİRLİĞİYLE

İstanbul'un 8 bin 500 yıllık birikimiyle dünyanın başkenti olmaya layık bir kent olarak pandeminin üstesinden geleceğini anlatan Avdagiç, "İstanbul iş dünyası, yeni bir dönemi elbirliğiyle, dayanışmayla, yardımlaşmayla başlatacak. Kanaatime göre bu konuda en büyük görev de 81 komitemizin meslek komitesi üyelerine, sizlere düşüyor" dedi. Hacı Bektaş Veli Hazretleri'nin, "Sıkıntılı günler, birlik ve beraberlikle aşılabılır. El ele verince güzel günler çabuk gelir" sözlerine atıfta bulunan Avdagiç, "Biz de salgının sıkıntılı günlerinde birlik ve beraberlik içinde olursak, güzel günlerin çabucak geleceğine inanıyoruz" diye konuştu. Şekib Avdagiç, normalleşmenin

kalıcı olmasının önemine dikkat çekti.

KURALLARA TAM UYUM

Avdagiç, şunları kaydetti: "Hem işletmeler hem de İstanbullular olarak, Bilim Kurulu'nun, Sağlık Bakanlığımızın ve İstanbul Valiliğimiz ile İl Hıfzıssıhha Kurulumuzun açıkladığı tedbirlere harfi harfine uyalım. Ancak bu şekilde normalleşmeyi kalıcı hale getirebilir, ancak bu şekilde İstanbul'u hedeflediğimiz mavi kategoriye taşıyabiliriz. Unutmayalım ki, binlerce işyeri ve çalışanımızın geleceği, hepimizin 'tam ve sürekli olarak kurallara uymasına' bağlı. Bu yüzden de başkanın denetlemesine maruz kalmadan, kendimizin ve çevremizin denetçisi olmalıyız." İTO Yönetimi olarak Meslek Komiteleri'nden ve üyelerden gelen taleplere karşı her zaman çok hassas olduklarını vurgulayan Avdagiç, "Elbette sizler, salgının olumsuzluklarını kendi sektörlerinizde bizzat yaşayıp hissedenlersiniz. Ama gördüğünüz ve hissettiğiniz gelişmeleri, hiç vakit kaybetmeden gerek yazılı, gerekse şifahi bize aktarmanız, bizim için doğru yol işaretleri oldu" sözleriyle etkileşimin sürmesi dileğini iletti.

Her şey değişiyor

"Üretim tarzımız, alışveriş tarzımız, eğitim tarzımız, sosyal ilişkilerimiz çok hızlı bir şekilde değişti. Covid-19 salgınıyla yaşamaya ve çalışmaya alıştık. Pandemiye bitiremedik ama etkilerini yavaşlatacak aşılama çalışmalarında ciddi yol kat ettik. Aşılama sürecini başarıyla götüren 4-5 ülkeden biri olduk."

Üyemizin derdi bizim gündemimiz

"Arkadaşlar, özetle şunu ifade etmek isterim: Bizim üyemize bir iğne batarsa, bize bir ok saplanmış gibi acı duyarız. O yüzden sizlerin sıkıntılarınızı en yüksek sesle haykırıyoruz. Bu sıkıntıları sadece hükümet ve ilgili mercilerle

değil, kamuoyuyla da paylaşıyoruz. Tıbbi cihaz sektörünün alacaklarıyla ilgili, online yemek siparişi ve yemek kartı veren firmaların ölçsüz komisyonlarıyla ilgili, hizmetler sektörüyle ilgili yaptığımız açıklamalar bunlardan birkaçı..."

MESLEK KOMİTELERİ EKONOMİNİN NABZINI TUTTU

Harclardan muaf olalım

Murat Tekin-Eğitim Meslek Komitesi: Motorlu taşıt sürücü kurslarında direksiyon eğitmenlerinin de aşılama programına dahil edilmesini istiyoruz. Öte yandan; Hazine ve Maliye Bakanlığı ile görüşülerek pandemi sürecinde harclardan muaf tutulmayı talep ediyoruz.

Geri dönüşümde vergi muafiyeti

Mehmet Gökalp-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Ülkemizde 2 bin tesiste 60 binin üzerinde sigortalı çalışan ile 8 milyon ton geri dönüşüm sağlanıyor. Kağıt hurda ithalatının yapılması ülke menfaatlerine aykırı. Pandemi döneminde yapılan ithalat, sağlık açısından da tehlikeli. Geri dönüşüm sektörünün vergi muafiyetinden faydalanmasını istiyoruz.

Turizmde kısa çalışma ödeneği uzatılsın

Hüseyin Selami Çelebioğlu-Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi: Turizm, kısa çalışma ödeneği ve ücretsiz izin destekleri hariç hiçbir destekten faydalanmadı. Sektör olarak talebimiz, kısa çalışma ödeneği desteğinin en azından turizm için uzatılması.

Etkinlik desteği için İTO'ya teşekkür ediyoruz

Emrah Kısakürek-Basım Yayın Meslek Komitesi: 6. kez düzenlenen Uluslararası İstanbul Yayımcı Profesyonel Buluşmaları (İstanbul Publishing Fellowship) etkinliğine verdiği destekten dolayı İstanbul Ticaret Odası'na teşekkür ediyoruz.

Saat kısıtlamasında öncelik istiyoruz

Soner Yeğiner-Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Gümrük müşavirleri, mesleği gereği tüccarın işleri için gümrüklere her gün gitmek zorunda. Fakat pandemiden doğan saat kısıtlamalarına takılıyoruz. Bununla ilgili bir düzenleme yapılmasını istiyoruz.

Evden eve nakliyatla kayıt dışına önlem

Ercan Karakurt-Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi: Sektörde kayıt dışı ile birçok insanın sigortasız çalışmasının yanı sıra yabancı uyruklu insan çalıştırma durumları da var. Bu yüzden ivedilikle kayıt dışının önüne geçilmeli. Köprü geçişlerinde indirim istiyoruz. Otobanları kullanmamız yasak; buna da bir çözüm bulunmalı. Ağır vasıtalar için düzenlenen 9 saatlik kısıtlamanın 4+4+4 şeklinde değiştirilmesini istiyoruz.

Yetki belgeli firmalara ek vergi getirilmesin

Hasan Görkem Konu-Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi: Dünyada otomotiv satışları 2020'de, bir önceki seneye göre düşerken, ülkemizde yükselişte olarak gösteriliyor. Fakat 2017'deki 956 bin araç satışı rakamlarına ulaşabilmiş değiliz. İkinci el araçlara yeni bir ek vergi getirilmesi gündemde. Ek vergiler sektörü mağdur ediyor. Yetki belgesi olan firmalara ek vergilerin uygulanmamasını talep ediyoruz.

Acil çözüm gerekiyor

Kazım Eryaşar-İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi: Geçtiğimiz yılın sonuna doğru Sağlık Bakanlığı hastaneleri ile üniversitelerden olan alacaklarımızdan yüzde 25 feragat ederek bir kısmını alabildik. Şu anda yine 8 aylık alacaklarımız birikmiş durumda. Feragat etmeyenlerin ise 14 aylık alacakları duruyor. Bir yandan da alacaklarımızın tarihini bilmeden sağlık sektörüne ürün vermeye devam ediyoruz. Bunun için acil çözüm istiyoruz.

Emlakta faizler düşürülmeli

Mustafa Hakan Özelmaccıklı-Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi: Emlakta faizler düşürülmeli. Sadece bizim sektörümüzde uygulanan yüzde 4 hizmet bedeli sınırının kaldırılmasını istiyoruz. İstanbul'daki tüm emlak işletmelerinin aynı çatı altında toplandığı bir sistem kurulması da elzem. İTO'dan kentsel dönüşüm konusunda da bilinçlendirme kampanyaları düzenlemesini talep ediyoruz.

Sektörümüz desteklenmeli

Aslan Kut-Kargo, Posta ve Depolama Meslek Komitesi: Sektörümüz hem Karayolu Taşıma Kanunu hem de Posta Kanunu ile regüle ediliyor. Ancak bize uygun olan Posta Kanunu. Bununla ilgili düzenleme yapılabilir. Kayıt dışının önüne geçmek için denetimler artırılmalı. Sektörümüz hiçbir teşvikten yararlanamadı; desteklenmesi gerekiyor.

Stok sorunu bir an önce çözülmeli

Muharrem Ender Karvar-Kağıt ve Kırıtsiye Meslek Komitesi: Sektörümüzün ortak sorunları hammadde, KDV ve stoklar. Plastik hammaddesinin temininde ciddi sıkıntı yaşıyoruz. Yaşadığımız stok sorunu ile de poşet dosya ve kağıt yakın zamanda yoka düşecek. Bunların acilen temin edilmesi lazım. KDV indirimi, bizim sektör için de geçerli olmalı.

Toptancılar perakende satış yapmamalı

Sertan Dumbar-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Toptancı firmaların üretim yerlerinde ve e-ticarette



yaptıkları perakende satıştan olumsuz etkileniyoruz. Toptancı daha düşük fiyatlara satış yapınca tüketici de perakendeden uzak duruyor. Bu haksız rekabetin önüne geçilmeli.

Tavan fiyat uygulaması düzeltilmeli

Akın Ketenci-Akaryakıt Meslek Komitesi: EPDK, tüm illerde akaryakıtta tavan fiyat belirleme kararı aldı. Bu uygulama, sözde tüketiciyi korumak adına yapılıyor. Ama tüccarı çok büyük zarara uğratacak bir uygulama. Konuya acil çözüm istiyoruz.

Gıda marketleri tesisat malzemesi satmasını

Halim Özdemir-Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi: Son zamanlarda gıda marketlerinde tesisat malzemeleri de satılmaya başlandı. Sektör zaten sıkıntıda iken, bu hiç etik değil. Küçük esnafa tanınan vergi muafiyeti, ciroso çok yüksek olmayan şirketler için de uygulanmalı. Gri su atığının toplanması yaygın hale getirilmeli.

Ulaşımçıların aşılınması şart

Turgay Gül-Şehiriçi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi: Sektörümüzün birçok temsilcisi desteklerden yararlanamadı. Bizim önerimiz, özel ve kamu bankalarının kredileri ikinci bir kez daha ertelemesi ve sicil affının sağlanması. Toplu taşıma çalışanlarına da aşı için öncelik tanınmalı.

Navlun ve vergileme sektörü zorluyor

Davut Tolga Batallı-İplik ve Elyaf Ürünleri Meslek Komitesi: Sektör, hammadde sorunu ile üretim aşamasında büyük sıkıntılar yaşamaya başladı. Elyaf ve iplik sektöründe hammaddeyi doğrudan yurt dışına göndermeyle Türkiye'de işleyip gönderme arasında yüzde 100'e kadar gelir kaybı oluyor. Türkiye'nin hammadde ihtiyacı varken ihracat yapılması iş kayıplarına neden oluyor.

Hammaddeyi işleyelim, istihdam artsın

Cafer Çınar-Orman Ürünleri Meslek Komitesi: Fabrikalar

ürünlerin bir kısmını üretim bandına sokarken, büyük bir kısmını doğrudan hammadde olarak ihraç ediyor. Sektörün kalkınması ve istihdamın artması için hammaddenin doğrudan ihracatı yerine ürüne dönüşerek satılması gerekiyor.

Tüm cezalar kiralayana yansıtılmalı

İlhan Yılmaz-Trafik Müşavirliği Meslek Komitesi: Sektörün en büyük problemi, zararın büyük kazalarda araç kiralama şirketleri sahiplerinin aldığı cezalar. Bir diğer sorun ise kiralanan araçların teslim edilmemesi. Çalışması suistimal olarak sayılıyor. Bu uygulama, ağır suçlar kapsamına girmeli. İkinci el araç satışlarında KDV oranı yüzde 18'e çıkarıldı. Talebimiz vergisel olarak değil, yıl bazında bir düzenleme getirilmesi.

İstanbul'un dinlenmesi gerekiyor

Fatih Güner-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sektörler yangın içinde. Türkiye'nin ekonomik gelirinin yaklaşık yüzde 50'sini İstanbul oluşturuyor. Bu yüzden İTO nezdinde İstanbul'un daha çok dinlenmesi gerektiğini düşünüyorum.

Sanal fuarlar yeterli değil

Kemalettin Solmaz-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: Sektörümüze çözüm için sanal fuarlar düzenlenmiş olsa da rakamlarla ve ziyaretçi sayılarıyla gördük ki, fiziksel fuarların yerini tutmuyor. Bu uygulamanın kalkmasını değil, fiziksel olarak düzenlenen fuarlarla birleştirilmesini istiyoruz.

Tarımın önemini tekrar anladık

Tevfik Dinçer-Hububat, Bakliyat, Kuruyemiş ve Kuru Meyve Meslek Komitesi: Geçtiğimiz yıl yaşanan panik ile birlikte bakliyata talep zirve yaptı. Bu süreçte ciddi fiyat artışı yaşanmasa da dövizdeki artış fiyatlara yansdı. Kendi kendine yetebilen ülkemiz adına tarımın ne kadar önemli

olduğunu bir kez daha anlamış olduk.

Heyet kurulması gerekiyor

Noman Sağ-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Her yıl düzenlenen vergiler ile vergi sistemimiz yamalı bir hale dönüştü. Mükellef haklarının da neredeyse hepsi unutuldu. En olumlu gördüğümüz gelişme ise dijital vergi tahsilatı oldu. Vergi mükellefi heyeti için ortak bir sistem kurulmalı. Bu heyet ile birlikte kayıt dışılığın önüne geçilebilir.

Üzerimizdeki yük arttı

Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: Kısa çalışma ödeneği bu ayın sonunda sona erecek. Eğitim kurumlarına iş müfettişleri atandı. Bu heyet kısa çalışma ödeneği ile ilgili derin incelemeler yapıyor. Bu da sektörümüze ciddi sorumluluk yükledi.

Kentsel dönüşüm teşvik edilmeli

Süleyman Uluocak-Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi: Kentsel dönüşümde parsel olarak baz alınan mevcut evlerin yenilenmesine ödenen para, evin değerinin iki katını aşmış durumda. Bunun önüne geçmek için TOKİ ada bazlı dönüşümlerde öncü olmalı. Vatandaşlara 10 yıllık vergisiz kredilerle kentsel dönüşüm sağlanması herkesin kazancına olacak.

Hal inşaatı yeniden başlamalı

Mustafa Manav-Meyve ve Sebze Meslek Komitesi: Sektörümüzde 1 milyon tondan fazla mal satılıyor. Satışlar artık daha güzel bir alanda gerçekleşmeli. Sorunumuz, Kadıköy'de yapımu devam eden büyük hal inşaatının durmuş olması. Bu konunun İBB ile görüşülüp bizlerin bilgilendirilmesi gerekiyor.

Ambalajların yıpranması gelirimizi düşürüyor

Metin Güler-Plastik ve Kauçuk Meslek Komitesi: Hammadde fiyatlarındaki artış yüzünden ürünlerde yüzde 120'ye kadar çıkan zamlanmanın önüne geçilmeli. Özellikle ihracatta yaşadığımız lojistik sorunlar ortadan kaldırılmalı. Bir diğer sorun da gümrüklerde kontrol aşamasında

ürünlerin ambalajlarının gereğinden fazla yıpranması. Bu yıpranma sonucunda tonlarca ürünümüz iade ediliyor.

İnovasyona devam

Kemal Yamankaradeniz-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: Komitemizde 5 bine yakın işletme askıya alındı. Buna rağmen patent müracaat sayısı, 2020'de bir önceki yıla göre yükseldi. Bu da bize işletmelerin inovasyonda geri adım atmadığını gösteriyor.

Hammaddede ek vergiler acil kaldırılmalı

Hikmet Tanrıverdi-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi: Hammadde konusunda sıkıntılar yaşıyoruz. Acil çözüm için geçici ve ek vergiler hızla kaldırılmalı. KOBİ'lere e-ihracat konusunda destek olunmalı. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) modeli revize edilerek yeniden canlandırılabilir.

Yeni fiyat tarifi devreye girmeli

Sultan Selim Şimşek-Ekmek, Un ve Unlu Mamüller Meslek Komitesi: Girdi maliyetlerimiz son bir yılda ikiye katlandı fakat bir sene önceki fiyatla ürünümüzü satıyoruz. Mart ayında yeni fiyat tarifesinin devreye girmesini bekliyoruz. Ekmek satışındaki bayi payı çok yüksek. İstanbul'da bin civarında ruhsatsız fırın var. Maalesef tedbir alınmıyor.

KDV iadesi sorunu mahsuplaşma yoluyla çözülebilir

Ali Bakaner-Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi: KDV iadesi konusunda sorun devam ediyor. Vergi dairesi ile gümrük dairesi arasında entegre bir sistemle mahsuplaşma yoluyla çözümünü öneriyoruz. Ayrıca KDV'de 35 No'lu Tebliğ konusunda da sorun var. Oradaki ödenme şartı aranmaz ibaresinin kaldırılması kaos getirir.

Yeni yapılandırma gerekiyor

Güventürk Kalaslıoğlu-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Vergiler geçmişe yönelik olarak çıkartılıyor ve bu işin ucu artık kaçtı. İTO, bu konuda bir deklarasyon yayınlamalı. Vergi tahsilatının yüzde 80'den yüzde 40'lara düşmesi, vatandaşın vergisini ödeyemediğini gösteriyor. Kurumlar vergisiyle ilgili 92'nci madde düzenlemesi kaldırılmalı. Vatandaş rahatlatacak bir yeniden yapılandırma olmalı.

Antrepolardaki soruna çözüm istiyoruz

Zikri Cenk Bora-Züccaciye Meslek Komitesi: Antrepolarda bekleyen ürünlerin ihracatında sıkıntı yaşıyoruz. Antrepodaki mallar gümrüğe gidiyor ve doldurulup boşaltılması ürüne zarar veriyor. Hem fabrikadaki hem antrepodaki ürünü aynı konteynere

dolduramıyoruz. Ürünler zarar görünce siparişler ve ihracat da zarar görüyor.

Ek gümrük vergileri kaldırılmalı

Orhan Aksoy-Metal Ürünler ve Mutfak Ekipmanları Meslek Komitesi: İthalat ürünlerinin dörtte üçünü hammadde ve ara mamuller oluşturuyor. İthal edilen ürünlerin birçoğu destek ve teşvikle ülkemizde üretilebilir. Yurt içindeki üretimi desteklemek için hammaddeye konulan ek vergiler kaldırılmalı. Yatırım mali lüks ve özel tüketim vergisine tabi olmamalı. Paslanmaz çelikte KDV yüzde 8'e düşürülmeli.

Kısa çalışma ödeneği devam etmeli

Muhammet Salih Kutluoğlu-Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi: Esnaf ve şirket ayrımından dolayı seyahat acenteleri desteklerden faydalanamadı. Ülkemizde yaklaşık 13 bin civarında turizm acentesi var. Bunun yaklaşık 3 bini yeni sezonda iş yapabilecek. Kısa çalışma ödeneği sektörel bazda devam etmeli. KGF borçları yapılandırılmalı.

Organize sanayi sitesine ihtiyacımız var

Ali Ekber Özkan-Mobilya Meslek Komitesi: Odamızda sektörün 7 bin 500 üyesi var. Bunlardan bin 500'ü üretim yapıyor. Sanayi Odası'ndaki üyelerle birlikte üretici firmalar İstanbul'da 50 bin kişiye istihdam sağlıyor. Bina altlarında üretim yapan mobilyacılar bu durumdan kurtulmalı. Önceliğimiz, organize sanayi sitesine kavuşmak.

Asidik malzeme sorunu çözülmeli

Kemal Gül-Elektrik Ekipmanları Meslek Komitesi: Metal sektöründe asidik malzemeden dolayı İSKİ ile yaşadığımız sorunun çözülmesini talep ediyoruz. Basit malzeme kullanılmasını istiyorlar fakat basit malzeme ile yağ çıkmaz. Ayrıca asidik malzeme konusunda taşıma sıkıntısı da var.

Yönetmelikte beklentiler karşılanmalı

Mehmet Erhan Hoşhanlı-Kuyumculuk Meslek Komitesi: Kuyumculuk yönetmelik tasarısı gündemde. Ticaret Odası'na bağlı kuyumcu sayısı, kuyumcular odasına bağlılardan 2-3 kat fazla. Tasarıda çekinceli olduğumuz yerler var. Sektörün beklentileri yönetmelikte mutlaka olmalı.

Kısa çalışma ödeneği sona ermesin

Vedat Coşkun-Kültür ve Spor Meslek Komitesi: Komitemizde düğün salonlarından hali sahalara, internet kafelere kadar birçok sektör var. Bazı sektörler 13 aydır kapalı. Kısa çalışma ödeneğinin devamını bekliyoruz.

En çok neler satıyor?

Ham petrol, petrol yağları, petrol gazları ve diğer gazlı hidrokarbonlar, domates, yeraltı madenleri, taze meyveler ve kabuklu meyveler, pamuk, pamuk ipliği, alüminyum ve alüminyum eşya.

En çok neler alıyor?

Altın, otomobil, petrol yağları, buğday ve mahlut, ilaç, telefon ve ses cihazları

HEDEF PAZARLAR 18 POTANSİYEL ÜLKELER

Karabağ'ın imarı için 27 MİLYAR DOLAR

AZERİBAYCAN**EKONOMİSİ (2019)****48**
MİLYAR \$
Milli gelir**4.800** \$
Kişi başına düşen milli gelir**%2.2**
GSYİH büyüme oranı**19.6**
MİLYAR \$
İhracat**13.6**
MİLYAR \$
İthalat

Azerbaycan Cumhuriyeti ile ilgili detaylar için QR kodu okutunuz

Azerbaycan'ın 14 milyar dolarlık ithalatında Rusya'dan sonra ikinci sırada yer alan Türkiye, kardeş ülkede 12 milyar dolar değerinde 363 projeye imza attı. İki ülkenin hedefi, 5 milyar dolarlık ticaret hacmini 2023'e kadar 15 milyar dolara çıkarmak.



Azerbaycan ile "Bir millet birlikte gelecek" mottosuyla hareket eden Türkiye, işgalden kurtulan Dağlık Karabağ bölgesinin de yeniden imarına hazırlanıyor. Mineral yakıt üretiminin 8 kat artacağı bölgeye, 27 milyar dolar yatırım ile 1.5 milyon insanın yuvasına döndürülmesi planlanıyor.

**HÜLYA TORLAK**

Bu hafta ile beraber 'Hedef pazarlar, potansiyel ülkeler' yazı dizisinin sonuna geldik. Son hafta olması nedeniyle Türkiye için özel bir ülkeyi kaleme almak istedik. Bu ülke tabii ki 'Can Azerbaycan'. Bağımsızlığını 1991'de kazanan Azerbaycan, 48 milyar dolarlık milli geliri, 10 milyon nüfusu ile ticari geçiş yollarının üzerinde yer alan önemli bir ülke. Hazar Denizi'ne kıyısı olan Azerbaycan, milli gelirinin büyük bir kısmını ise petrol, doğalgaz ve yeraltı kaynaklarından sağlıyor. 2020 yılında işgalden kurtarılarak yeniden ülke topraklarına katılan Dağlık Karabağ bölgesine de yatırım yaparak bu bölgeyi tekrardan yaşanır hale getirmek istiyor.

Pazardaki avantajlar

- Hızlı gelişen ekonomisi
- Coğrafi konumu
- Uygun ve kaliteli iş gücü
- Enerji sektörünün güçlü olması
- Benzeyen iş kültürü ve ortak kültür

**Turizmde hedef iki kat arttı**

İki ülkenin ticaret hacmini etkileyen unsurların dışında önemli olan bir de turizm sektörü var. Azerbaycan'ın yılda 800 bin turist ile en fazla tercih ettiği ülke Türkiye oldu. Turist sayısının kısa vadede yaklaşık iki katına çıkması hedefleniyor.

ülkeler arasında 70. sırada yerini aldı. Ülkenin ihracatında ilk sırada yaklaşık yüzde 29 ile İtalya yer alırken, yüzde 15 pay ile Türkiye ikinci sırada. Azerbaycan'ın 14 milyar dolarlık ithalatında ise Türkiye, Rusya'dan sonra ikinci sırada konumlanıyor.

TÜRK FİRMALARI İNŞA EDİYOR

Azerbaycan, Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra tam bağımsız bir ülke oldu. Yeniden yapılanmaya giden ülke, hem ekonomik hem de yapısal anlamda birçok yeniliği de gerçekleştirdi. Azerbaycan ile Türkiye arasında 30 yıl içinde 200'den fazla anlaşma, protokol ve benzeri belge imzalandı. Türk müteahhitlerin ülkede bugüne

kadar konut, yol, köprü, otel, iş merkezi vb. 363 projede imzası bulunuyor. Bu inşaatlardan elde ettiği gelir ise toplam 12 milyar doları geçti. Örneğin pandemiden önce görkemli bir finale ev sahipliği yapan Bakü Olimpiyat Stadı'nu da bir Türk firması inşa etti.

27 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM PROJESİ

Ermeni işgalinden kurtarılan ve Azerbaycan'ın toprak bütünlüğünün yüzde 20'sine denk gelen Dağlık Karabağ, "Bir millet birlikte gelecek" sloganıyla yeniden inşa edilecek. Ülkede, inşaat sektörünün yanında sanayi, tarım ve hizmet sektörlerinde de yatırım fırsatı bulunuyor. İnşadan sonra bölgeye 1.5 milyon nüfusun yerleşmesi bekleniyor. Karabağ'ı yeniden yaşanır hale getirmek için belirlenen sektörlerde toplam 27 milyar dolarlık yatırım programı açıklandı.

Ortak kültür ile bölgesel gelişme

Türkiye ve Azerbaycan'ın her anlamda kardeş ülke olduğunu söyleyen Azerbaycan Cumhuriyeti Ankara Ekonomi Müşaviri Ceyhun Halilov, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı.



Ceyhun Halilov

Kısaca Türkiye-Azerbaycan ticari ilişkilerinden bahsedecek olursak neler söylemek istersiniz?

Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ilişkiler devlet başkanlarının yorulmak bilmeyen çabaları sayesinde özel önem taşıyor. İkili ekonomik ilişkiler açısından, karşılıklı yatırımlar ve ticaret hacmi istenen seviyeyi yansıtmaya da hem bağımsızlığın ilk yıllarına göre önemli bir yükselme hem de son yıllarda kurumsallaşma düzeyindeki artış olumlu gelişmeler gösteriyor. Türkiye-Azerbaycan ticaret hacmi 4.5 milyar dolar civarında. İki ülke başkanının belirlediği yeni hedef ise 15 milyar dolar. Bu hedefin üçte bir kısmına yaklaşıldı. Gelecek dönemde Karabağ'daki yatırım potansiyeli ile birlikte hedefi yakalayacağımızı, hatta geçeceğimizi de düşünüyoruz.

11 ANLAŞMA İLE 100 MİLYON DOLAR

Yeni döneme ilişkin iş insanlarımız için önemli gündemler neler? İki ülke arasındaki ticarette hangi sektörler ön plana çıkıyor?

İki ülke arasındaki ilişkiler, özellikle ekonomi ve ticari alanda gelişti. 9. Karma Ekonomi Komisyonu

kapsamında Türk ve Azerbaycanlı iş insanlarının bir araya geldiği forumda, değeri 100 milyon doları aşkın 11 anlaşmaya imza atıldı. Ayrıca Karma Komisyon Protokolü'ne ek olarak sanayi,

teknoloji, enerji, şehirliklik, savunma, kültür, turizm, ulaştırma, haberleşme, tarım, gıda güvenliği, eğitim, gençlik ve spor gibi alanları kapsayan 138 maddelik Eylem Planı da imzalandı. Azerbaycan, son zamanlarda enerji sektörü hariç diğer sektörlerle ülke ekonomik gelirinde çeşitlilik sağlamak istiyor. Bu bağlamda, tercihi anlaşmada hedeflenen ticaret hacmine ulaşmak için enerji sektörlerine öncelik verilmesi planlanıyor. Savunma sanayinin yanı sıra son yıllarda e-ticaret hacminin artırılması planlanıyor. 25 Şubat 2020'de imzalanan Tercihli Ticaret Anlaşması, vize muafiyeti, enerji ve ulaşım sektörü dışındaki alanlarda işbirliği fırsatlarının artırılmasını hedefliyor. Bu anlaşmanın 1 Mart 2021 itibarıyla yürürlüğe girmesiyle iki ülke için yeni bir başlangıç olacağını söyleyebilirim.

ÜRETİM 8 KAT ARTACAK

Dağlık Karabağ'da 'iki devlet tek millet' şiarıyla modernleştirilmesi, yeniden yapılandırılması kapsamında

BEŞLİ İŞBİRLİĞİ

Nahçıvan'la Azerbaycan arasında bir koridor açılıyor. Yani artık Türkiye, Bakü'yle kara komşusu oluyor. Bu koridorun iki ülke ve hatta Türk dünyası açısından önemi hakkında neler söylenebilir?

Karabağ zaferinin ardından imzalanan sözleşmeye göre Nahçıvan ile Azerbaycan arasında bir koridor açılacak ve açılan bu koridorun güvenliği Rusya Federal Güvenlik Servisi

tarafından sağlanacak. Nahçıvan'a bu koridorun açılmasını tarihi başarı olarak görüyorum. Koridorun açılması, diğer taraftan Nahçıvan'ın kuşatmadan çıkması anlamına geliyor. Rusya, Azerbaycan, Türkiye, İran ve diğer isterse Ermenistan da bu koridora bağlanabilir. Sonuç olarak, bölgede yeni beş taraflı işbirliği platformu oluşturulabilir.

Türk iş insanlarımız için oluşan fırsatlar neler?

Azerbaycan'ın kendi topraklarını işgalden kurtarması, iki ülke arasında ekonomik işbirliği ve yatırımlar için birçok fırsatı da beraberinde getirdi. Arazilerin verimliliği, aynı zamanda turizm ve doğal kaynaklar açısından da zenginliği dikkate alındığında, yakın gelecekte bu bölgelerde üretim yaklaşık 8 katına çıkacak. Ayrıca bu bölge turizm açısından da çok önemli. Bu alanların yeniden yaşanabilir bir ortama dönüşmesi için yapılacak yatırımlarda Azerbaycan, dost ülkelerle müzakere aşamasında. Şimdiye kadar bu ülkelerin sırasıyla Türkiye ve İtalya olduğunu söyleyebilirim. İlk sözleşmeler Türk firmaları ile imzalandı. Bu da çok doğal; çünkü Türkiye, kardeş bir ülke. Yakın zamanda bu bölgelere ilişkin teşvik ve destek programlarının açıklanmasını bekliyoruz.



Mobil ödemede Afrika öncü

Bill Gates, 1994'te "Bankacılık gerekli, ama bankalar değil" demişti. Afrika'da bildik banka şubeleri yetersiz ve kıtaya para transferi zahmetli. Fakat Afrika'da mobil ödemeler konusu dünyanın diğer yerlerinden çok farklı bir seviyede, hatta önde de denilebilir. Dolayısıyla 'bankalar olmadan bankacılık'ın, Afrika'da mobil ödemeler şeklinde gerçekleştiği görülüyor.

Telefon operatörlerinin icadı olan mobil paralar, hızlı bir şekilde kullanım alanı buluyor. Toplam 500 milyon mobil para kullanıcısının 181 milyonu aktif durumda olup 24 milyar işlemde 450 milyar dolardan fazla meblağa ulaşıldı. Böylece dünyada birinci sıraya yerleşen Sahraaltı Afrika, kendisini takip eden Güney Asya'dan 3.5 kat daha fazla bu hizmetten yararlandı.



Bu sayfada iki haftalık periyodlarla Afrika'nın farklı bir yönünü dikkatlerinize sunmaya çalışıyorum. Ancak büyük kıtanın konuları o kadar derin ve geniş ki, hakikaten bir sayfada özetlemekte zorlanıyorum. İstanbul Ticaret'in 5 Mart 2021 tarihli nüshasında kaleme aldığım Afrika'da bankacılık konusu da maalesef bir sayfaya sığmamıştı. Söz konusu nüshada Afrika'daki konvansiyonel bankacılığı, "46 banka grubunun faaliyet gösterdiği Afrika'da yüzde 80'in bankayla teması yok" başlığı ile özetlemiştim. Afrika'da bildik banka şubelerinin yetersiz ve kıtaya para transferinin çileli olduğuna dikkat çekmiştim. Fakat Afrika'da mobil ödemeler konusu dünyanın diğer yerlerinden çok farklı bir seviyede, hatta önde de denilebilir. Belki bunda kıtadaki genç nüfusun da etkisi var. Bununla birlikte kıtaya para transferini kontrol altında tutmak isteyenlerin bir uygulama sonucu olarak da görülebilir. Bu noktada 1994 yılında Bill Gates'in, "Bankacılık gerekli ama bankalar değil" sözünü hatırlamakta fayda var.

BANKALAR GEREKLİ Mİ?

Geçen süre zarfında bankalar olmadan bankacılığın Afrika'da mobil ödemeler şeklinde gerçekleştiği görülüyor. Çünkü geniş çaplı ve birbirinden farklı ama gerektiğinde belli ağların içinde buluşabilen terör yapılarının finansmanını da çok yakın takibe almak gerekiyordu. Bunun özellikle para transferleri ile olması, uluslararası takip merkezlerinde önlenmesi lazım. Bir şekilde sıradan insanların normal yollarla para transferi yapmalarının önünün açılması gerekiyordu. Bu da mobil paranın devreye sokularak her türlü,



neredeyse hiç belge istemeden, hızlı ve ucuz para nakli, her türlü fatura ödenmesi, şehir içindeki alışverişten şehirlere arası ödeme yapma, hatta uluslararası işlem yapma imkanı tanıdı.

Sahraaltı Afrika, bu etkileşim için son derece uygundu ve ilk hamlede telefon operatörleri, anlaştıkları banka ağlarıyla veya kendi banka düzenlerini kurarak veya uluslararası finans kuruluşlarıyla anlaşarak büyük bir boşluğu doldurdular. Bankalar, Afrika kıtasındaki açığı görüp bununla büyümeyi hedeflerken, bir anda mobil para ağlarının alanlarını kapsamakla kalmayıp kendilerini adeta tüm finans hayatından atacak tehlikeli bir süreci bilhassa Covid-19 ile fark ettiler. Dijital alt yapılarını hazırlayan ve online işlemleri kolaylaştıran bankalar ciddi bir kayıp yaşamadı. Ama hiçbir zaman on binlerce insanı istihdam edebilen telefon operatörlerinin mobil para uygulamalarının önüne geçmeleri mümkün görünmüyor.

CEP İLE CÜZDAN BİRLİKTE

700 milyondan fazla insanın henüz bir internet ağına bağlı bulunmadığı

devasa bir bölge olan Sahraaltı Afrika'da, 600 milyondan fazla nüfus da henüz elektrik kullanabilecek bir imkâna sahip değil. Buna rağmen mevcut 400 milyonu aşan internet kullanıcısıyla bankacılık hizmetlerinin kıtanın en ücra köşelerine kadar ulaşabileceği fark edildi. Kısaca Fintek (Fintech) denilen finansla ilgili teknolojik gelişmeler, hem bankacıların hem de hayatında bir banka şubesine uğramayan müşterilerin imdadına yetişti. Kaldı ki, birçok bölge ülkesindeki Müslümanlar 'banka' ismini duyunca bile rahatsız oluyorlar, kapısının önünden dahi geçmiyorlardı. Şimdi onlar da bu mobil para hizmetini bir banka faaliyeti olarak görmüyor olabilirler ki, rahat benimsediler denebilir.

DİJİTAL DEVRİM

Bir taraftan eski bankaların hızlı bir şekilde dijital hizmetlere ağırlık vermesi, diğer taraftan telefon operatörlerinin ya da kendilerine has banka düzenlerini kurmaları ya da mevcut bankaların desteğiyle son 20 yılda tüm dünyada olduğu gibi bu bölgede de adeta devrim üstüne devrim yaşıyor ve yaşıyorlar. Cep telefonlarının hayatımızda yer almaya başladığı 1990'lı yılların ortasından sonra bunlarla radyoların dinleneceği, hatta görüntülü konuşulacağı, televizyon dahil her türlü görüntünün seyredilebileceği ifade edile seyinilemezdi. Ama artık telefon demek, bireyi kendisi dışındaki sınırlı belli olmayan dünyaya bağlayan bir araç haline aldı. Buna bankacılık hizmetleri de dahil edildi. Kıta, adeta önce telefon operatörlerinin, şimdilerde çok özel finans kurumlarının mobil para ağlarıyla kıyasıya bir müşteri kapma yarışına sahne oldu. Toplam 500 milyon seviyelerindeki mobil para kullanıcılarının 181 milyonu aktif durumda olup 24 milyar işlemde

450 milyar dolardan fazla meblağa ulaşıldı. Böylece dünyada birinci sıraya yerleşen Sahraaltı Afrika, kendisini takip eden Güney Asya'dan 3.5 kat daha fazla bu hizmetten yararlandı.

MOBİL PARALAR

Fransa menşeli, adından da anlaşılacağı üzere portakal renkli Orange telefon operatörü, yaklaşık 20 yıl önce geldiği Afrika'da, 13 yıl önce 'Orange Money' denen mobil parası ile özellikle Batı Afrika başta olmak üzere toplam 20 ülkede, 40 milyona ulaşan müşteri sayısını 120 milyona yükseltmeyi hedefleyerek, adeta alanı kaplamış vaziyette. Sadece Orange Bank of Africa'nın 500 bin müşterisi bulunuyor. Bunun Doğu Afrika'da karşılığı İngiliz Vodafone'nun yüzde 40 civarında hissesine sahip olduğu Kenya merkezli ve yeşil elma rengini logosunda kullanan Safaricom operatörünün M-Pesa isimli mobil parası 2007'de uygulamaya geçti. Her ikisi 2010'lu yıllarda mobil para hizmetlerinde adeta tüm sınırları zorladı. Hindistan'ın alanında dünyada ikinci sırada yer alan ve 458 milyon kullanıcısı bulunan Airtel operatörü de 'Airtel Money' ile 11 Afrika ülkesinde 22 milyona yaklaşan kullanıcısı ile kendisine yer açmak için kıyasıya rekabete girişse de mesela Doğu Afrika'da M-Pesa'dan müşteri koparamadı. Güney Afrika Cumhuriyeti'nin M-Cell telefon operatörünün MTN isimli mobil para hizmeti de dünyadaki en büyük sekiz mobil ağa sahip olarak 20 kızı ülkesinde bu alanda en etkinler arasında sayılıyor. Ancak 2017 yılı şubat ayında Güney Afrika ve Nijerya'da her iki ülke vatandaşlarına yapıları karşılıklı saldırılardan en fazla etkilenenlerden biri MTN olup bu ülkedeki ticari faaliyetlerini bitirdi. Airtel ile Orange'ın en güçlü rakipleri olarak görülüyorlar.

212 MİLYON KULLANICI

Senegal'de 2008'de kurulan Wari mobil para hizmeti, şu anda kıta ülkeleri dışındaki faaliyetleri dahil 2019 yılında 62 ülkede 500 bin satış noktası ile 212 milyon kullanıcı sayısına ulaşarak hizmet sunuyor. Bu alandaki en yenilerden Wave isimli mobil para da 'Sendwave' markasıyla bilhassa Senegal olmak üzere ciddi yatırımlar yaptı. Şimdilik 2 bin olan satış elemanı sayısını, bir yılda ulaştığı milyonu aşan müşterisini daha da artırmak için 8 bine çıkarmak istiyor.

Her üç Afrikalı'dan biri kullanıyor

Mobil para, Afrika ülkelerinin bilhassa Sahraaltı Afrika'dakilerin çoğunluğundaki yüzde 80'lik hedef kitle ile yegane çözüm gibi oldu. Bu, hızla dönüşen finans dünyasının bir sonucudur. Covid-19 sebebiyle temassız işlem yapma zorunluluğu da insanları bu yeni kullanıma teşvikten ziyade zorladı. 2020 yılında mobil para kullanıcı sayısının 500 milyonu bulduğu belirtiliyor. Afrika, mobil para kullanımında 2019 yılındaki yüzde 12'lik artışla 50 milyon yeni müşteri ile toplamda 470 milyon kullanıcıya ulaştı. Bu, neredeyse her üç Afrikalı'dan birinin bu hizmetten yararlandığına işaret ediyor.

Teknoloji devleri de pazara giriyor

Şimdilerde Apple, Google, Facebook ve Microsoft'un da benzer şekilde mobil para işlemlerine başlamalarının, yakın geçmişte bankaları tehdit eden telefon operatörlerinin tahtını sallayacaklarına kesin gözüyle bakılıyor. Artık dünya, modernitenin imkanlarına sahip olanların değil, bunu yapay zeka ve kendi öğrenen makinalarla insan unsuruna en az yer veren hızlı ve yaygın şekilde kullananların etkisinde kalacak. Afrika bu konuda her ne kadar edilgen kalacak gibi görünse de her an kendi hamleleriyle daha etkin konumu yakalaması mümkün. Çünkü dünyanın en büyük bankalarının şube sayılarını ve çalışanlarını azalttıkları bir dönemde, bu kıtada mobil para işlemleri yeni istihdam alanları açıyor ve Kenya'da olduğu gibi milyonu aşan sayıda insanı fakirlikten kurtaran bir etkiye sahip.



Proje Faaliyetlerimizden Bazıları

İETT Metrobüs Sistem Dönüşümü Fizibilite Etüdü
Marmaray Projesi Tren İşletimi Kapasite İhtiyaç
Analizi Hazırlanması Danışmanlık Hizmeti,
İ.B.B. Taksitürk, Bahçeşehir Üniversitesi
İşbirliği ile Yürütülen Ato Taksit Projesi,
Metrobüs Uygulaması, İstanbul Ulaşım Ana Planı,

Zonguldak Kentiçi Toplu

Taşıma Planlaması

Samsun Toplu Taşıma Sistem Optimizasyonu

Ordu Trafik Sirkülasyon ve Geometrik

Düzenleme Projeleri

Doğu Anadolu Turizm Odaklı

Bölgesel Kalkınma ve Kız

Olimpiyatları Araştırması

İlçâ İlçesinde Turizm Projeleri

Erzurum Havaalanı

Çat Barajı ve Erzurum İçme Suyu

Projesi

Sakarya Lastik Tekerlekli Yüksek

Kapasiteli Toplu Taşıma

Sistemlerinin...

Bolu Kentiçi Ulaşım ve Trafik

İyileştirme Etüd ve Projesi

Hazırlanması Hizmeti

TCDD-Ankara Gar Önü

Çevre Düzenlemesi...

Projelendirilmesi...

Aselsan - Yurtiçi Anahat

Sinyalizasyon

İhtiyaçlarına...

Eskişehir-İstanbul YHT Katener

Direkleri Araştırması, 2012

Sinyalizasyon

İhtiyaçlarına...

Ankara-Konya Yüksek Hızlı

Tren(YHT) Hattı İçin Gürültü

Analizleri, Gürültü Perdeleri

Tasarımı, Uygulaması

Bodrum Merkez İlçe Belediyesi Kentiçi

Trafik Etüd Projelerinin Hazırlanması

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Antakya AVM Trafik Düzenleme İş

K.K.T.C. Ulusal Karayolu Güvenliği Eylem Planı'nın

Hazırlanması

Türkiye'nin her yerinde proje yürütüyoruz

Türkiye'nin birçok bölgesinde çeşitli projeler yürüttüklerini kaydeden Prof. Dr. Mustafa İlcalı, ASELSAN ile Yurtiçi Anahat Sinyalizasyon İhtiyaçlarına Dair Analiz çalışmaları yapıldığını, hazırlanan raporla sinyalizasyon projelerinin yerleştirilmesi çalışmalarına katkı sağladıklarını anlattı. TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi ve YAZ-KAR ile birlikte ulaşım ve yolcu

yoğunluk modelleme çalışması kapsamında toplu taşıma araçlarında iklimlendirme sistemleri kullanılarak koronavirüse karşı sterilizasyon sisteminin test edilmesi ve geliştirilmesine yönelik çalışmalar yaptıklarını da söyleyen Prof. Dr. İlcalı, bu çalışmaların sonuçlarını ilgili yerlere raporladıklarını vurguladı. Prof. İlcalı, halihazırda Samsun Büyükşehir Belediyesi, Bursa Büyükşehir



Belediyesi, Sakarya Büyükşehir Belediyesi, Zonguldak Belediyesi gibi belediyelerle çalışmalarının sürdüğünü hatırlatarak, diğer belediyelerden gelen talepleri de karşılamaya devam ettiklerini söyledi.

ULAŞTIRMA
SİSTEMLERİ UYGULAMA VE ARAŞTIRMA
MERKEZİ

TİCARET, ulaşım projelerine büyük katkı sunuyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi, bir yandan kamu kurum ve özel sektör kuruluşlarıyla ulaşım projeleri yürütürken, diğer yandan da alanda çalışanlara yüksek lisans programı sunuyor.

HAMİT KARDAS

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi, ulaşım alanında ilgili özel sektör temsilcilerini, merkezi yönetim, yerel yönetim, sivil toplum kuruluşları ve üniversiteleri bir araya getirerek, ortak projeler yapılabilmesi için koordinasyon sağlıyor. Merkez, aynı zamanda akademik çalışmaların yanı sıra eğitim ve proje faaliyetlerinde de bulunuyor.

TRAFİK GÜVENLİĞİ BİLCİ

Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa İlcalı, merkez olarak, ulaşım ana planı, lojistik ana planı, trafik güvenliği, toplu taşıma planlama, yönetim ve iyileştirme, fizibilite etüd çalışmaları gibi birçok proje ve raporlamalar yaptıklarını söyledi. Prof. İlcalı, trafik güvenliği bilincinin kalıcı hale gelmesi için çalıştıklarını belirterek, "Bu çerçevede donanımı işgücünü ortaya çıkararak, kısıtlı kaynağın etkin bir şekilde yerel ve merkezi yönetimlerce kullanılmasını sağlamaya yönelik eğitim faaliyetleri yürütüyoruz" dedi.

YÜZLERCE MEZUN VERDİK

Eğitim faaliyetleri kapsamında yıllardır yerel ve merkezi yönetimlerle işbirliği yapılarak devam ettirilen Kentel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi Yüksek Lisans programı ile yüzlerce mezun verdiklerini kaydeden Prof. Dr. Mustafa İlcalı, "Bu programa ağırlıklı olarak yerel ve merkezi yönetimlerde çalışanlarla kurumların kentsel, ulaşım ve trafik birimlerinde görev yapan kişiler başvurdu. Programla yerel ve merkezi yönetim çalışanlarının kentsel ulaşım ve trafik konularında bilgi birikimi artırılarak daha kaliteli bir hizmetin verilmesine katkı sağlanıyor" diye konuştu.

TRAFİKTE KÜÇÜK HATA YOKTUR

Merkezin Milli Eğitim Bakanlığı Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürlüğü ile beraber yürüttüğü 'Trafikte Küçük Hata Yoktur!' sosyal sorumluluk projesi ile ilgili bilgi veren Prof. Dr. İlcalı, şunları söyledi: "Bu projemizle ilköğretim çağındaki miniklerimize, hem görsel hem işitsel bir eğitim yöntemi olarak tiyatro gösterileriyle, 'ağaç yaş iken eğilir' bakış açısıyla trafik kurallarının öğretilmesi amaçlanıyor.



Şimdiye kadar proje kapsamında 224 gösteri ile 31 bin 418 öğrenciye, aileleriyle birlikte toplam 126 bin kişiye ulaşıldı. Kamu spotu ile ana akım medya da dahil olmak üzere 7 bin 285 gösterim gerçekleştirildi. Projenin sosyal medya hesaplarında toplam 27 bin 500 takipçiye ulaşıldı. Pandemi nedeniyle tiyatral gösterilerin videosu hem sosyal medyadan hem de EBA üzerinden öğrencilerle paylaşılacak."

Prof. İlcalı, proje kapsamında her hafta Radyo Trafik'te 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' isimli bir program yaptıklarını da dile getirdi.

Metrobüse alternatif sistem

İstanbul Elektrikli Tramvay ve Tünel İşletmeleri Genel Müdürlüğü (İETT) ile metrobüs sisteminden daha yüksek kapasiteli ve aynı güzergahta faaliyet gösteren bir sistem üzerinde çalıştıklarını altını çizen Prof. Dr. Mustafa İlcalı, proje hakkında şunları söyledi: "Çalışma kapsamında, metrobüsün mevcut kapasitesinden daha fazla kapasitede yolcu taşıyabilecek sistemler ile mevcut metrobüs sistemi birçok kriter göz önüne alınarak karşılaştırılacak; fiyat performansı açısından en uygulanabilir ve optimum sistem önerisi getirilecek. Bu projeye, İstanbul'un toplu taşıma sistemindeki yoğunluğunun daha az olması ve toplu taşıma araçlarındaki bulaş riskinin azalması öngörülmüyor."



SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE SANAL FUARI'NDA BULUŞUYOR!

Hannover Messe Dijital Platformu

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

Sanal Fuar Ana Konuları

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler:

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

Ödeme Planı

Katılım bedeli : 12.000 TL (Başvuru ile Birlikte)

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Odamıza iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgileri

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökhan Çapkin / Esra Yılmaz / İdil Bahçekapılı

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

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

Cirolarda son durum

Son zamanlarda ülkemizin büyümesi, ekonomisi üzerine çok fazla spekülasyonlar yapıyordu. Kimi zaman yüzde 9 daralacak diyen, sözüm ona tarafsız yabancı analiz kuruluşları, kimi zaman ülkemize yabancı sermaye girmesin diye yapılan bir sürü yalan haberler. Üzücü olan, bu haberlere içeriden bile inanan insanların olmasıydı. Dünyanın en saygın görünen kurumlarından biri, Türkiye’de 2020 yılı için yüzde 9 daralma beklediğini açıkladığında, net bir şekilde bu beklentinin saçma olduğunu, ülkemizin dinamiklerini bilmediklerini ifade eden görüşlerimizi paylaşmıştık. Büyümenin pozitif olarak gerçekleştiğini büyük bir gururla söyleyebiliriz. Böyle bir ortamda bile ekonominin daralmasını engelleyici açık bütçe politikası ve diğer teşviklerin ne kadar etkili olduğunun altını mutlaka çizmemiz lazım. Başarının tüm mimarlarına buradan teşekkür ediyoruz.

Gelelim sektörel bazlı cirolarda değişime... Buradaki veriler, TÜİK tarafından hazırlanmış ülke ortalamasını gösteren veriler olup, şirketinizin verileriyle karşılaştırılmalıdır. Eğer daha iyi durumdaysanız, ortalamanın üzerindesiniz demektir.

Desteğe ihtiyacı olan sektörler

TÜİK verilerine göre Ocak 2021’de, sanayi, inşaat, ticaret ve hizmet sektörleri toplamında ciro endeksi yıllık bazda yüzde 30.2 oranında arttı.

Biraz daha detaya indiğimizde de; aynı dönemde sanayi sektörü ciro endeksinin yüzde 40.5, ticaret sektörü ciro endeksinin yüzde 33.2, hizmet sektörü ciro endeksinin yüzde 8.2 ve inşaat sektörü ciro endeksinin yüzde 3.7 arttığını görüyoruz.

Sanayi sektörünün detayına baktarsak; imalat sanayi ciro endeksi yıllık bazda yüzde 40.5 artarken, madencilik ve taşocakçılığı cirosundaki artış yüzde 42.4 olarak gerçekleşmiş. Hizmet sektöründe; konaklama ve yiyecek sektör cirosunun yüzde 30.4, idari ve destek cirosunun yüzde 4.9 daraldığını görüyoruz. Bu sektörlerdeki ciro düşüşünün salgınla ilgili alınan tedbirlerden kaynaklandığını çok açık bir şekilde görüyoruz. Dolayısıyla pandemi sonrası bu sektörde ciddi bir ciro artışı görebileceğimizi söylemek pek de yanlış olmaz. Verilecek desteğe de en çok bu sektörler ihtiyaç duyuyor.

Ciro artışları neden çok önemli?

Bazı şirketler pandemiye fırsat bilerek borç yapılandırmalarına girdi ve bir kısım borçlarını da ötedi. Gelecekte nakit akışında ötelenen ve ertelenen borçların ödemesi de yer alacak. Bu durumda şirketlerin nakit döngülerini tamamlayabilmek için tahsilatlarının bu ödemeleri rahatlıkla yapabilecekleri seviyeye çıkması gerekir. Maliyet enflasyonu fiyatları yukarı iterken, aynı miktar üründe bile daha fazla ciro görünebilir. Ancak satınalma için ödemeler daha da artabilir. Önümüzdeki dönem ödemeleri için cirolarda artış sağlanması hayati derecede önemli. Aksi halde bankaların temerrüt faizi diye dayattıkları yüzde 39 gibi oranlarla muhatap olunması ihtimali artar.

Burada özellikle altını çizmek istediğimiz konu, bankalarla borç yapılandırma görüşmeleri yaparak borcu vadeye yayalım diye düşünürken, ‘yeni’ hesaplanan ana paranın son derece yüksek olmasını iyice incelemeniz gerekliliğidir. Yapılandırmalarda ana para hesabında bankaların ciddi faiz oranlarıyla borcun ana parasını yükseltebileceğini unutmamalısınız. Size yapılandırma faizi söylenir ki, bu oran genelde makul bir orandır.

Hem ertelemeler hem de borç yapılandırmaları gelecek dönemdeki ciroların muhakkak yükselmesi gerekliliğini artırıyor. Sizlerin nefes almayı sağlayan, rahatlatıcı bu geçici tedbirlerle beraber gevşemeyip, gelecekteki ciro hedefinizi, nakit akışı planına göre gerçekçi olarak belirlemeniz gerekiyor.

Elimizde mevcut bir yapı var ve gittikçe ağırlaşan bir tablo olacağına göre, hem alternatif satış kanalları hem de hedef kitlenin dikkatini daha fazla çekebilecek politikaları geliştirecek pazarlama departmanınızı biraz daha zorlamanız gerekiyor.

Unutmayın; pazarlamanın başarılı olmadığı bir yerde satış başarılı olamaz. Gelecekteki taahhütlerinize bakarak bir ciro hedefi koyup bu hedefe uygun pazarlama politikası oluşturmanın tam zamanı.



Hikmet BAYDAR

Devlet Malzeme Ofisi’nin Sağlık Market’inde tıbbi ürünler için elektronik ihaleler düzenleniyor. Bu sayede yüzlerce sağlık tesisi, binlerce farklı tıbbi ürüne ulaşabiliyor. Sağlık Market’te sadece belli teknik şartları yerine getirebilen ürünler yer alabiliyor.

Sağlık Market’e giriş şartları

- **Firmalar, DMO web sitesi üzerinden her zaman başvuruda bulunabilecek.**
- Başvuru işlemleri, firmaların kayıtlı e-posta adresine Sanal Market Modülü tarafından gönderilecek şifre aracılığıyla yapılacaktır.
- **Firmalar, kayıt için gerekli işlemleri tamamladıklarında, teklif ettikleri ürünleriyle ilgili teknik şartname ve genel hükümlerde yer**

alan maddelerin tamamını kabul, beyan ve taahhüt etmiş sayılacak.

- Sağlık Market Tıbbi Malzeme Teknik Şartnameleri’nde ürünün standardına ilişkin belirtilmiş olan analiz sertifikaları / raporlar veya diğer belgeler, gerek görülmesi halinde ayrıca istenebilecek.
- **Sağlık Market Tıbbi Malzeme Çerçeve Anlaşması kapsamında yer alan ürünler, DMO web sitesinde yayınlanan ‘Sağlık Market Kapsamındaki Ürünler için Yapılacak Olan Elektronik İhalelerde Uygulanacak Usul ve Esaslar’ doğrultusunda il düzeyinde e-ihale ile temin edilecek. İhtiyaç duyulması**

halinde bölge veya ülke genelinde de e-ihale yapılabilecek.

- Sağlık Market için başvuruda bulunacak firmalar, satış yetkileri bulunmak kaydıyla ürünlerini, kendilerinin belirleyeceği iller için teklif edebilecek. Firmaların satış yetkileri ÜTS üzerinden sorgulanacak.
- **Çerçeve anlaşma imzalandıktan sonra satış yetkisinin iptal edilmesi halinde Sağlık Market’teki mevcut yetkilendirilmiş bayiler satış yapmaya devam edebilecek. Ancak aynı takvim yılı içerisinde üreticisi veya ithalatçısı dışında söz konusu il için o ürünlerle ilgili yapılan müracaatlar değerlendirmeye alınmayacak.**

Tedarikte KOBİ’ye öncelikli SAĞLIK MARKET

DEVLET Malzeme Ofisi (DMO), tedarik edilecek ürünlerde teknik uygunluk değerlendirme sistemini devreye aldı. Bu kapsamda DMO’nin Sağlık Market hizmetinde sadece teknik uygunluk değerlendirilmesinden geçebilen ürünler yer alacak. İstanbul Ticaret Odası, sistemi tanıtmak için ‘DMO Sağlık Market Ekran Modülü Eğitim Programı’ webinarı düzenledi. İTO Meclis Başkan Yardımcısı Cengiz Balçık’ın yönettiği eğitimde, DMO Bilgi İşlem Daire Başkanı Ömer Faruk Mızıkacı firmaları bilgilendirdi.



Müge BIBER

PROTOKOL İMZALANDI

Sağlık Bakanlığı ile bağlı kurum ve kuruluşların sağlık hizmeti sunumlarının yürütülmesinde ihtiyaç duydukları ilaç ve tıbbi malzemelerin DMO aracılığıyla temin edilmesi amacıyla Tedarik İşbirliği Protokolü imzalandı. Bu protokol uyarınca, Sağlık Market kapsamına temel tıbbi sarf malzemeleri ve ilaç gibi ürünler de girdi. Uygulamaya, üniversite hastaneleri ile Milli Savunma Bakanlığı’na bağlı hastaneler de dahil edildi. Böylece, sağlık piyasasında tek bir ortak pazar oluşturuldu.

E-İHALE YÖNTEMİ

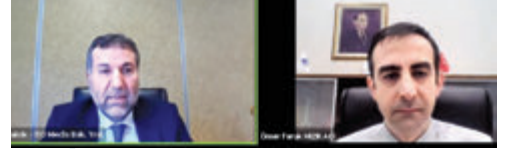
Sağlık Market sistemine girmek isteyen firmaların başvuru, değerlendirme, tedarik ve teslimat süreçlerinin tamamı online yapılıyor. Satın alma işlemleri ise DMO tarafından 81 il için ayrı ayrı ve ürün bazlı elektronik ihaleler binlerce farklı tıbbi ürüne sağlık marketten ulaşılabilir.

ÜTS KAYIT SİSTEMİ ŞART

Sağlık Market kapsamına girmek için başvuru yapan firmaların ve teklif edebilecekleri ürünlerinin Sağlık Bakanlığı’nın Ürün Takip Sistemi’nde (ÜTS) kayıtlarının güncel olması gerekiyor. Katalogda (Genel Katalog, Tekno Katalog, KOBİ Kataloğu, Cazibe Merkezleri Kataloğu veya Sağlık Market Beşeri Tıbbi Ürünler Çerçeve Anlaşması ile) yer alan firmalar, şartları sağlamaları halinde ‘Sağlık Market Tıbbi Malzeme Çerçeve Anlaşması’ imzalayabilecek. Ayrıca Sağlık Market’te temin edilecek tıbbi malzeme bilgileri ‘Sağlık Market Tıbbi Malzeme Listesi’nde yer alacak. Bu listelerde yer almayan ürünler için başvurular kabul edilmeyecek.

Yerli ürünlere öncelik

Yerli ürünlerin desteklenmesi ve kamu alımlarından daha çok pay alabilmesi için KOBİ, Cazibe Merkezleri ve Tekno Katalog uygulamaları geliştirildi. KOBİ’lerin orta ve yüksek teknolojlili ürünleri, yüzde 15 fiyat avantajı ve 90 günlük ödeme süresiyle desteklenecek.



Digital | miptv

12 - 16 Nisan 2021

İstanbul Ticaret Odası Desteği ile

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

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

DİJİTAL MIPTV

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Begüm Ece / Zeynep Şengül / Mustafa Çağlayan / Mine Güneş

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

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

Siber tehdidi önceden tespit ediyor

Diattack, işletmelerin iç ve dış internet ağlarında güvenlik çözümleri sağlayan yeni nesil siber ürünler geliştiriyor. Bu ürünler, imza ve kural tabanlı güvenlik çözümlerinin tespit edemediği zararlı yazılımları önceden belirleyip, gerçek zamanlı siber atak tahmini yaparak saldırıları engelliyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik Diattack Yazılım Bilişim Siber Güvenlik ve Danışmanlık A.Ş., gerçek zamanlı siber atak tahmini yapıp, riskleri önleyen yeni nesil siber güvenlik ürünleri geliştiriyor. Bu ürünler, sektör bağımsız tüm işletmelerin iç ve dış ağlarındaki şüpheli hareketleri öngörülse olarak (önceden anlayıp) tespit edip engelliyor. Diattack, gri alanda yüzde 97'lik başarı ile adres tespiti sağlayan ürünü PhishUp ile rakip tanımıyor. Ali Aydın Koç, Osman Bahri Vargeloğlu ve Sercan Okur ortaklığında 2019 Ağustos ayında kurulan Diattack, aynı yıl Siber Güvenlik Fikir Yarışması'nda Türkiye ikincisi oldu. İstanbul Ticaret'in sorularını, şirketin kurucu ortaklarından Sercan Okur cevapladı.

ŞÜPHELİ HAREKETLER

Diattack'ı tanıtır mısınız?

Şirketler, ülkelerin birbirlerine olan bağımlılığı nedeniyle küresel düşünmek, ürünlerini ve hizmetlerini uluslararası sınırların ötesine genişletmek zorunda. Start-uplar, küresel fırsatları içeren hedef pazarlara ulaşp, ürün ve hizmetlerini çarpan etkisi ile büyütme istiyorlar. Biz de bu çerçevede uluslararası rekabet edebilecek yeni nesil siber güvenlik ürünleri geliştirmeye odaklandık. Sektör bağımsız tüm kurumların iç ve dış ağlarındaki şüpheli hareketleri öngörülse olarak tespit edip, önleyen ürünler geliştiriyoruz. Ürünlerimizi geliştirirken makina öğrenmesi, görüntü işleme, GPU computing gibi yıkıcı teknolojilerden destek alıyoruz.

TEHDİTLERİ TANIR

Öngörülse siber güvenlik nedir?

Öngörülse siber güvenlik, işletmelerin güvenlik tehditlerini erken aşamada belirlemesine imkân verir. Davranış bazlı anomali tespit yöntemleri ile tehditleri, oluşmadan önce sapar. Bilinen zararlı yazılımların imzaları ile uyuşmasa bile tehditleri önceden tespit eder.

5G teknolojisi, akıllı cihazlar ve Covid-19 pandemisi gibi etkilere hızlanan dijitalleşme, hayatımızda birçok şeyi değiştirmeye başladı. Dijitalleşme, internet ve internete bağlı cihazlar arasındaki etkileşimi yüksek oranda etkilemeye devam ederken, siber güvenlik sorunları hayatımızda hiç olmadığı kadar yer bulmaya başladı. Siber güvenlik sorunlarıyla geleneksel yöntemlerle başa çıkılması çok olası görünmüyor. Bu noktada yapay zeka desteği ile saldırıların tespiti ve aksiyonlar alınması büyük önem taşıyor.

TÜRKİYE'NİN İLKİ

İlk ürününüz nedir?
Öngörülse siber güvenlik

teknopark
istanbul **MİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE 125**



DIATTACK
DEFENCE INTELLIGENCE

konseptinde Türkiye için de ilk olan ürünümüz PhishUp modülü tamamlandı. PhishUp, ortalama saldırısı veya zararlı yazılım yaymak amacıyla oluşturulmuş domainleri yapay zeka ve makina öğrenmesi yöntemlerinin desteğiyle tespit ediyor. Takibini yaparak; güvenlik duvarları, mail ağ geçitleri ve Siem çözümleri ile uçtan uca entegre bir çözüm sunuyor.

ZARARLI YAZILIMA ENGEL

Zararlı yazılımları nasıl önliyorsunuz?

Komuta kontrol merkezi ile iletişimde olan zararlı yazılımlar, merkezden gelen tetiklemelerle aktifleşerek ele geçirdiği kurum bilgisayarları üzerinden iç ve dış yönlü saldırılar gerçekleştirebiliyor. Özellikle komuta kontrol merkezleri ile iletişim kuracak şekilde geliştirilmiş zararlı yazılımların tespitine yönelik çalışmamızı ilk versiyon olarak paketleme aşamasına getirdik. Güvenlik duvarlarına entegre şekilde, iç ağıdan dışarıya doğru oluşan trafik verisinin IP Risk tahminleri, sertifika bilgileri, IP/URL istihbaratı gibi veriler ile zenginleştirilmesi ile kaynak, hedef, port bağlamında zamansal ve boyutsal olarak tespiti gerçekleştiren makina öğrenmesi tekniklerine dayanan anomali tespit modelimizi bir müşterimiz için devreye almak üzereyiz.

Türkiye ikincisi

Diattack, yeni girişimcilerin ticarileşebilir yenilikçi iş fikirlerinin desteklenmesi amacıyla ilk kez düzenlenen Siber Güvenlik Fikir Yarışması'nda ikinci oldu. Yarışma; Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı himayesinde, Teknopark İstanbul ve Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi organizasyonu ile gerçekleştirildi.

Avrupa'da işbirliği fırsatı

“Avrupa merkezli Celtic-Next ve ITEA gibi Eureka programlarında iki farklı proje üzerinden Avrupa organizasyonlarından kabul aldık. Böylece 4 Avrupa ülkesindeki 15 şirketle beraber yürütülecek projelerin paydaşlarından biri olarak uluslararası işbirliği fırsatları elde ederek, yol haritamız için kilometre taşlarını şimdiden belirlemeye başladık. Bu tarz organizasyonların Avrupalı teknoloji tedarikçileri ve hizmet talep eden firmaların yetkin ve güvenilir ortak arama süreçlerinde destekleyici rol oynadığını bilerek şirket stratejimizi kurguluyoruz.”

Ekonomik tedbirler paketi üzerine

Geçtiğimiz hafta ekonomi ile ilgili yapılacaklar, ana başlıklar halinde Sayın Cumhurbaşkanımız tarafından kamuoyuna duyuruldu. Bu yazı yayınlandığı günlerde açıklanan bu ekonomik tedbirler paketi ile ilgili yol haritasının Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan tarafından detaylandırılması bekleniyor. Bu yazıda açıklanan bazı başlıkları biraz daha mercek altına yatırarak görüşlerimizi dile getirmeye çalışacağız.



Osman
ARIOĞLU

Aslında açıklanan paketdeki bazı başlıklar, daha önce muhtelif adlarla kamuoyuna tanıtılan 'ekonomik reform' veya 'tedbirler' paketleri ile benzerlik arz ediyor. Pakette bizi en çok heyecandıran, yatırım istihdam ve ülkenin rekabet gücünü artırmaya yönelik teşvikler başlığı oldu. Temennimiz, bu başlığın detayları belli olduğunda ülkenin rekabet gücünü artırıcı üretim ve istihdama katkı sağlayıcı sonuçlara yol açması.

Açıklanan pakette iki haftadır yoğun bir şekilde tartışılan ve bir hayli tedirginliğe yol açan ve üç yıllık bir süre için uygulanması öngörülen kurumlar için getirileceği belirtilen stopaj uygulamasının yer alması, kamuoyunun yüreğine önemli ölçüde su serpen bir gelişme oldu. Zira, kamuoyuna yansıyan haliyle vergi tekniğine uymayan, ciddi ölçüde sıkıntı yaratacak olan ve işletmelerin mali yapılarının bozulmasına neden olabilecek bir düzenleme mahiyeti vardı. Bu durum, ekonomi çevrelerinde önemli ölçüde tedirginliğe yol açmıştı.

Mali disiplin

Elbette ekonomik istikrar açısından mali disiplin önem arz ediyor. Cari açık kadar olmasa da bütçe açığı belli kriterlerin üzerine çıkarsa ekonomik gidişatı olumsuz etkileyecek önemli bir gösterge olur. Bu anlamda mali disiplini sağlamak üzere zaman zaman kamu harcamalarında kısıntıya yönelik tedbirler düşünüldüğü gibi, vergi gelirlerindeki azalmayı önlemek üzere bir defalık veya geçici süreyle ek vergilerin getirilmesi de ekonomilerde değerlendirilen bir uygulamadır. Ancak bu şekilde vergi tedbirleri getirilirken, bunun ekonomi üzerindeki etkileri açısından hassasiyetle üzerinde durulması ve yukarıda da altını çizmeye çalıştığımız; üretim, istihdam ve ülkenin rekabet gücünü olumsuz etkileyecek düzenlemelerden kaçınılması önem arz ediyor.

Açıklanan pakette yer alan bazı düzenlemeler getirisinden veya sağlayacağı tasarruftan ziyade, kamuoyunda psikolojik havayı olumlu yönde etkilemeye yönelik tedbirler olmuştur. Örneğin, öteden beri uygulanmakta olan kamu görevi yapanların birden fazla yerde yönetim veya denetim kurulu üyesi olması halinde sadece tek yerden huzur hakkı almaları gibi uygulamalar da belli ki zaman içerisinde bazı istisnai durumlar ortaya çıkıyor ve zaman zaman bunu gidermek üzere, bunlar da tedbir paketi içerisinde bir başlık olarak yer alıyor. Kamuda araç kiralamalara yönelik tedbir de benzer sayılabileceğimiz bir diğer başlığı ifade ediyor. Bunun ötesinde basit usulün kaldırılması gibi başlıklar da yine fiskal etkisinden ziyade psikolojik etkisi daha öne çıkan başlıklardan olmuştur.

Yatırım, istihdam, rekabet

Aslında ülkemizde en önemli konu başlıklarından biri, halihazırda da kayıt dışının kayıt altına alınması konusudur. Esasen basit usulün getirilişindeki amaç da kayıt dışının kayıt altına alınmasına yönelik bir çerçeveye dayanıyor. Ancak günümüz teknolojisinde gelinen ortamda artık sadece fatura ve fiş düzenlemek suretiyle kayıt dışılığın kontrol edilmesi uygulaması biraz günün gerisinde kalmaya başladı. Bu nedenle kayıt dışılığın önlenmesine yönelik en önemli tedbir, nakit hareketinin kontrolüdür. Bu nedenle fatura ve fiş gibi klasik belge düzenine eskisi kadar önem atfedilmemesi, kayıt dışına karşı mücadelede fazlaca bir olumsuzluk teşkil etmeyecek. Burada yapılması gereken belli de basit usulde vergilendirilenlerin gözden geçirilerek bunların içerisinde gerçek usulde vergilendirilmesi gereken gruplar varsa onların ayıklanmasıdır. Onun dışındaki kesimlerin vergiden muaf hale getirilmesi yanlış bir uygulama olmayacaktır.

Tekrar ifade etmek gerekirse, açıklanan tedbir paketinde detayları beklerken kamuoyunu en fazla heyecandıran ve merak uyandıran kısmını yatırım, istihdam ve ülkenin rekabet gücünü artırmaya yönelik teşvik tedbirleri olduğunu ve bunların düzenlenmesinin son derece önem arz ettiğini bir kez daha belirtmek isteriz.



Sahte adres 6 kat arttı

Sercan Okur, Covid-19 pandemisinde herkesin evden çalışmaya başlaması ile internetin insan etkileşimi için çok önemli hale geldiğini belirterek, olası riskler hakkında şu bilgiyi verdi: “Siber saldırganların özellikle ortalama saldırıları ve fideye yazılım amacıyla kullanmak üzere oluşturdukları sahte domain (web sitelerinin internetteki adı ve adresi) sayısı bir önceki yıla göre 6 kat gibi ciddi bir oranda arttı. Bu saldırı yöntemleri ile sistemlere hasar veren, fideye talep edilen vakalar yükseldi. İşletmelere önerimiz; maksimum hassasiyetli siber güvenlik odağında efektif ve proaktif savunma için PhishUp'ı kullanmaları.”

Gri alanda adres tespiti!

Okur, “PhishUp, telekomünikasyon sektöründeki bir müşterimiz tarafından kullanılıyor. Daha önce yerli ve yabancı güvenlik ürünlerinin adres tespiti yapamadığı gri alanda yüzde 97 oranında artan bir başarı ile çalışıyor. Böylece Türkiye'de bir ilke imza atmış olduk” dedi.

GarantiBBVA Partners'den kabul

“Yapay zeka sistemiyle gerçek zamanlı analiz gerçekleştiren ve ortalama saldırı tehditlerini belirleyen ürünümüz PhishUp ile GarantiBBVA Partners programından kabul aldık. Bu stratejik ortaklık ile güçlenerek büyümeye devam edeceğiz.”



Pakistan Rawalpindi Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mohammad Nasir Mirza ve beraberindeki heyeti, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay karşıladı.

Pakistan'ın Rawalpindi eyaletinden işbirliği teklifi

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, Türkiye-Pakistan arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin daha da geliştirilmesi amacıyla yoğun temaslarını sürdürüyor.

Pakistan Rawalpindi Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mohammad Nasir Mirza ve beraberindeki heyet, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ile görüşti. Görüşmede Nasir Mirza, İTO üyesi firmalarla potansiyel işbirliği imkanları ve ortak fuarlar konusunda birlikte çalışmak istediklerini belirtti. Mirza,

özellikle yeraltı madenleri konusunda Pakistan'ın potansiyelinin yüksek olduğunu vurguladı.

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ise iki kardeş ülkenin derin bağlarının olduğuna, ancak ticarette bu güçlü bağın yansımalarının görülmediğine dikkat çekti. Film sektörü konusunda Türk yapımcıların çok iyi olduğunu belirten Kuralay, bu alanda önemli işler yapılabileceğini söyledi.

Kuralay, Pakistan ile karşılıklı yatırım imkanları ve işbirliklerinin görüşüleceği, her iki ülkenin iş insanlarının katıldığı bir webinar düzenlenmesinin de faydalı olacağını ifade etti.

Altın ve mücevher sektörü, e-ticaretteki payını artırmak istiyor. Fakat e-pazarda uygulanan komisyon oranlarından dolayı zorlanan sektör, çözüm bekliyor.



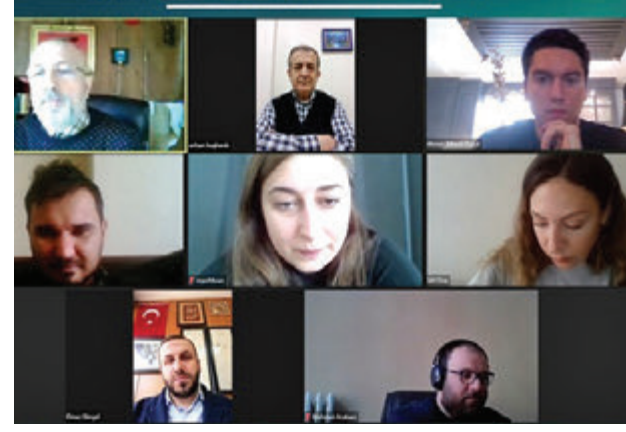
Kuyumcuları e-pazarda komisyon zorluyor

MÜGE BİBER

TÜRKİYE, altın ve mücevherat pazarında Hindistan, Çin, ABD ve Rusya ile birlikte dünyanın en büyük beş pazarı arasında. Üretimde ise Hindistan ve İtalya ile birlikte ilk üç ülke arasında yer alıyor. Şubat ayında Türkiye'nin mücevher ihracatı 305 milyon 402 bin dolar oldu.

YÜZDE 20 KOMİSYON

Kuyumculuk sektörü, dünyadaki ticaretin yüzde 15'inin e-ticaret



siteleri üzerinden yapılmaya başlaması ile beraber bu alana da yöneldi. Fakat sarrafiyede yüzde 2.5, altın-takıda yüzde 8.5, pırlantada ise yaklaşık yüzde 20 kâr eden sektör, e-pazarlarda yüzde 20'lere varan komisyon ücretinden

rahatsız. Sektör, e-ticarette varlığını sürdürmek ve hızlıca yükselmek istiyor.

DEĞERLENDİRME TOPLANTISI

İstanbul Ticaret Odası, sektöre destek olmak için sektör ve e-ticaret siteleri temsilcileri ile online toplantı düzenledi. Kuyumculuk sektöründe online alışveriş standartlarının değerlendirildiği toplantıya, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer başkanlık etti. Toplantıda sektör temsilcilerinin sorunlarını dinleyen e-pazaryeri yetkilileri, konuya en kısa zamanda çözüm getirecek bir çalışma yapacaklarını söyledi.

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr



Tersine beyin göçü için 720 bin lira destek

TÜBİTAK Uluslararası Lider Araştırmacılar Programı'na katılan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TÜBİTAK'ın çağrısıyla Türkiye'ye gelecek araştırmacılara mali teşviklerin yanında 720 bin liraya kadar araştırma proje desteği verileceğini söyledi.

Türkiye'ye beyin göçünün sağlanması için çalışmalar yaptıklarını belirten Bakan Varank, "Türkiye'ye beyin göçünü özendirmek ilk hedefimiz. Üst düzey bilimsel çalışmalar yapan insanların ülkemizde kalmasını teşvik ediyoruz. Türkiye, tüm imkanlarını bilim insanların çalışmaları için seferber etmeyi sürdürecektir. TÜBİTAK'ın çağrısıyla Türkiye'ye gelecek araştırmacılarımıza mali teşviklerin yanında 720 bin liraya kadar araştırma proje desteği de vereceğiz" dedi.

Yerli otomobilde tedarikin yüzde 75'i Türkiye'den



Yerli otomobil üretiminde yer alacak tedarikçiler, 2020 sonunda belirlendi. TOGG Üst Yöneticisi Gürcan Karakaş, tedarikçilerin yüzde 75'inin de Türkiye'den olduğunu açıkladı.

YERLİ otomobilde yüzde yüz yerlilik mottosuyla yola çıkan Türkiye Otomobili Girişim Grubu (TOGG), orta ve uzun vadede de otomobilin etrafına örülecek bir mobilite ekosisteminin çekirdeğini oluşturmak istiyor. Yerli otomobil çalışmalarında geline aşamaya ilişkin bilgiler veren TOGG Üst Yöneticisi Gürcan Karakaş, Bilişim

Vadisi'nde coğrafi yerlerini seçtiklerini de belirtti.

İNOVATİF OLAN KAZANACAK

Dünya otomotiv sanayindeki değişimlere değinen Karakaş, rekabetçi dünyada büyük olanın değil, daha çevik, yaratıcı ve işbirliğine yani kısaca inovasyona açık olanların önem kazanacağını vurguladı. Gürcan Karakaş, yeni teknolojileri bir şirketin

yönetebilmesinin mümkün olmadığına, bunların hepsini kullanıcının odağında organize edebilen şirketlerin başarılı olabileceğine dikkati çekti. Karakaş, Türkiye'nin doğru zamanda ve doğru yerde yola çıktığının altını da çizdi.

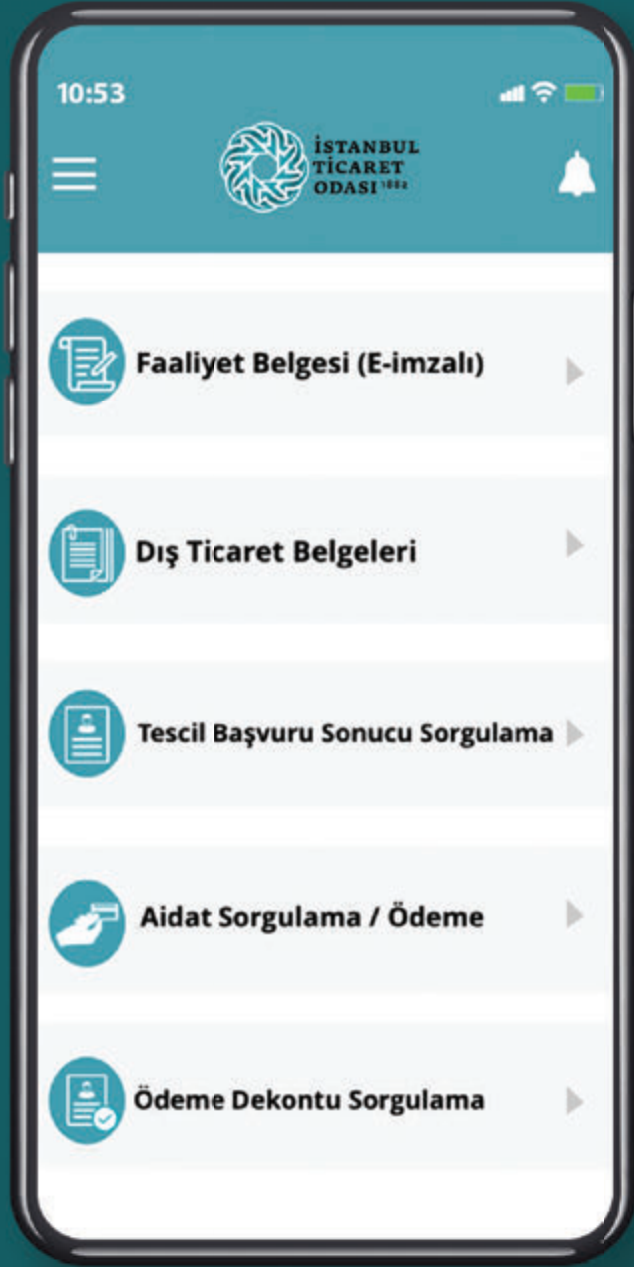
YÜZDE 26'SI KOCAELİ'DE

Geçen sene sonu itibarıyla tedarikçilerin

seçiminin tamamlandığını hatırlatan Karakaş, "Tedarikçilerin yüzde 75'i Türkiye'de. Henüz teknolojisi yoksa veya çok stratejik önemi olmayıp da dünyanın herhangi bir noktasında milyonlarca adet üretilip ticari rekabetçiliği ortada değilse onları belirli bir noktada yurt dışından tedarik ediyoruz. Tedarikçilerimizin yüzde 26'sı Kocaeli bölgesinde faaliyet gösteren şirketler" dedi.

İSTANBUL TİCARET ODASI

HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

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

Google Play ya da App Store'dan hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr

in @ /itokurumsal



Ticari elektronik ileti onayı ve reddetme hakkı

6563 Sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun'a dayanarak hazırlanan 'Ticari İletişim ve Ticari Elektronik İletiler Hakkında Yönetmelik' ve daha sonrasında 4 Ocak 2020 tarihli ve 30998 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 'Ticari İletişim ve Ticari Elektronik İletiler Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik' ile 'İleti Yönetim Sistemi (İYS)' hayata geçmişti.

İYS, hizmet sağlayıcıların arama, mesaj ve e-posta gibi farklı tipte ileti izinlerini saklayıp yönetebilecekleri, alıcıların verdikleri izinleri görüntüleyip kaldırabilecekleri, izinsiz gönderimleri şikâyet edebilecekleri, kamunun ise ileti şikâyetlerini ve şikâyet konu iznin durumunu görüntüleyebilecekleri, web sitesi, kısa mesaj numarası ve çağrı merkezi üzerinden hizmet verecek, tüm izinleri zaman damgasıyla kayıt altına alıp güvenli biçimde saklayacak ulusal veri tabanı sistemidir.

İYS'ye kayıt ve kontrol yükümlülüğü Covid-19 pandemisi nedeniyle salgının etkileri de göz önüne alınarak birden fazla kez ertelendi.

Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan son açıklamada;

■ 150 bin adedin üzerinde ticari elektronik ileti onayı olan hizmet sağlayıcılar için onay yükleme son tarihi 31 Aralık 2020'ye; bu onayların alıcı tarafından kontrol edilme son tarihi ise 15 Şubat 2021'e,

■ 150 bin adet ve altında ticari elektronik ileti onayı olan hizmet sağlayıcılar için onay yükleme son tarihi 31 Mayıs 2021'e; bu onayların alıcı tarafından kontrol edilme son tarihi ise 15 Temmuz 2021'e ertelendi.

Ancak getirilen onay sistemi ile muhafaza edilen düzenlemelerin birlikte kullanılmasına dikkat etmek gerekiyor.

Hangi hallerde onay gerekmez?

Alıcının, kendisiyle iletişime geçilmesi amacıyla iletişim bilgilerini vermesi durumunda, temin edilen mal ve hizmete ilişkin değişiklik, kullanma ve bakım ile ilgili ticari elektronik ileti göndermek için ayrı bir onaya gerek duyulmaz.

Devam eden abonelik, üyelik yahut ortaklık durumu ile tahsilat, borcun hatırlatılması, bilgilerin güncellenmesi, satın alma işlemleri ve teslimata ilişkin işlemler yahut bunlara benzer bildirimlerle ilgili ticari elektronik iletilerden ötürü onay alma zorunluluğu söz konusu değildir.

Ticari elektronik ileti gönderilen kişi tacir veya esnaf ise bu kişilerden önceden onay almak gerekmez.

İleti reddetme hakkı

Ticari elektronik ileti hangi iletişim kanalıyla gönderildiyse ret bildirim seçeneğinin de aynı iletişim kanalı ile sağlanması zorunluluğu muhafaza edilmiştir. Alıcı reddetme hakkını İYS üzerinden kullanabileceği gibi iletide yer alan reddetme seçeneğinden de kullanabilir. İletide yer alan reddetme seçeneği kullanılırsa hizmet sağlayıcı, kendisine iletilen ret bildirimlerini üç iş günü içinde İYS'ye bildirmek zorundadır.

Alıcı istediğinde hiçbir gerekçe göstermeksizin ticari elektronik ileti almayı reddedebilir.

Ret bildirimi imkânı, gönderilen her ticari elektronik iletide yer almalıdır. Buna göre yukarıda sayılan onay alınması gerekmeyen ticari iletilerde de ret seçeneği bulundurulması gerekiyor.

Sadece alıcı tarafından reddetme hakkının kullanılmış olması, hizmet sağlayıcının tabi olduğu ilgili mevzuat hükümlerine göre alıcıya gönderilmesi zorunlu olan bildirimlerin yapılmasına engel teşkil etmez.

Ret talebinin kendisine ulaşmasını müteakip üç iş günü içerisinde, hizmet sağlayıcının, alıcıya elektronik ileti göndermeyi durdurması gerekiyor.

Tarihsiz coğrafya, coğrafyasız tarih olmaz

Orta Asya'dan başlayan göçün, Anadolu topraklarında hitama ermesiyle kurulan Selçuklu ve Osmanlı devletleri; ilim, kültür, sanat, tarih, din ve ekonomik hayatlarını önce topraklarımızda benimsetmiş, yaşatmış, daha sonra da ticaretle dünyanın her yanına ulaştırarak; tarihimizi, medeniyetimizi, kültürümüzü sevdirmiş ve örnek aldırılmıştır.

"Tarihsiz coğrafya, coğrafyasız tarih olmaz" ilkesi, insan merkezli medeniyetimizin ana temellerinden biridir. Bu temelin sağlam atılması, devletin devamlının garantisi olarak görülmüş ve sadece ticaretle değil, devletin bütün kurumlarında işler hale getirilmiştir.

Bu anlamda öncülerden biri de ahiliğin uygulamasıdır. Geçtiğimiz yazımızda '2021 Yılının Ahilik Yılı' ilan edildiğinden bahis açarak, Ahi Evran hakkında bilgi aktarmıştık.

Bugün de ahiliğin insana hizmet eden her meslekten herkese yüklediği vazifelerden bazılarını zikrelelim. Ahiliğin öğretisinde insanın gönlü esas alınmış ve kurallar ona göre belirlenmiştir.

Tavsiyeler şöyledir:

● Evden çıkarken evdekilerin gönlünü alarak çıkmalı! Endişeli ve öfkeli çıkmamalı! Böyle çıkılırsa evdekiler o endişeli hal ile yaşarlar.

● Evden çıkıp yürürken sert yürümemeli ve dalgın olmamalı! Yolda yürütenleri rahatsız edecek ne varsa onları ortadan kaldırmalı!

● İnsanları rahatsız etmeyecek şekilde çevresine bakmalı, yürümekte zorlanan ve yardıma muhtaç insanlara yardım edilmeli! Diğer insanlara korku, endişe yerine güven sunmalı!

● Kimsenin ardına bakmamalı veya hakkında olumsuz bir düşünceye sahip olmamalı!

● Büyüklere, ustalara, bilginlere, öğretmenlere önünden yürümemeli!

● İyi huylu ve güzel ahlâklı olmalı! İşinde ve hayatında doğru, güvenilir ve inanılır olmalı!

● Ahinde, sözünde ve sevgisinde vefalı ve takipçisi olmalı!

● Sözüünü bilmeli, sözünde durmalı, söylediklerini yapmalı!

● Hizmette herhangi bir ayrıma gitmemeli, herkese eşit davranmalı!

● Yaptığı iyilikten karşılık beklememeli, öyle bir imada bulunmamalı!

● Güler yüzlü, tatlı dilli olmalı, hataları yüze vurmamalı!

● Dostluğa önem vermeli, kötülük yapanlara ve düşünenlere iyilikte bulunmalı!

● Tevazu sahibi olmalı, hiç kimseyi azarlamamalı!

● Dedikodudan uzak durmalı ve asla yavaşmamalı! Şahit olunmayan ve şahit olunsu bile araştırmanın, soruşturmanın başkalarına aktarmamalı!

● Komşularına iyilik etmeli, yardımlarına koşmalı, beklenti içerisinde olmamalı!

● İnsanların işlerini yürekten, riyasız ve beklentisiz bir şekilde yapmalı! Emanete asla hıyanet etmemeli! Sabır ehli olmalı, cesur, ikram ve kerem sahibi olmalı!

● Öfkeyi kovmalı, hatalı ya da suçlulara iyi ve yumuşak bir huyla davranmalı!

● Sır sahibi olmalı ve saklamalı! Sırrı ifşa etmek kötülüklerin başıdır!

● Kimsenin gelmesini beklemeden ona gitmeli, akraba ve dost ziyaretlerinde bulunmalı!

● Özü, sözü, dışı, içi bir olmalı, kötü fiil ve sözlerden uzak kalmalı!

● Geçimini, barınmasını, üstlendiği kimseleri gözetleyip korumalı ve kollamalı!

● Hileli ve çürük mal satmaktan kaçınmalı ve mutlak uzak durmalı!

● Bir başkasının imal ettiği veya başka yerden aldığı mal taklit edilmemeli!

● Yaş ve kuru hiçbir malzeme noksan tartılmamalı, terazi ve kantarlar kontrol edilmeli!

● Hırsızlık başta olmak üzere sahte ve kalitesi düşük hiçbir şey satılmadığı gibi üretilmemeli!

Sözü Ahi Evran'ın çağdaşı Mevlana Hz.lerinin ahiliğe yaptığı şu katkıyla bitirelim:

"Akıl sahipleri için bir yerde oturup kalmakta rahat yoktur. Durgun sulamın bozulduğunu bilirim. Ama su akarsa temiz ve güzel olur.

Aslan bile inini terk ederse avlanır. Ok yayından ayrılmadan hedefini bulabilir mi hiç?

Güneş hareketsiz dursaydı, yörüngesinde insanlar bıkdırdı ondan! Yerinde, yatağında duran altın topraktan farkıdır. Ud yerinde kalsaydı bir çeşit odun olarak kalırdı."

Restorasyon 5 yıl sürdü

Mehmet Akif Ersoy'un ömrünün son 6 ayını geçirdiği ve vefat ettiği İstiklal Caddesi'ndeki Mısır Apartmanı, aslında Osmanlı'nın son dönem devlet adamlarından Abbas Halim Paşa'nın kişisel konutuydu. 1934'te paşanın vefatından sonra varisleri tarafından katlara bölünmüş ve apartmana çevrilmişti. 1940 yılında dönemin iş adamlarından Hayri İpar tarafından alınan Mısır Apartmanı, uzun süre İpar ailesinin mülkiyetinde kaldı. 2000'de yüzde 70'i Koray Holding'e geçen bina, 5 yıllık bir restorasyona tabi tutuldu. Apartmanda, Akif'in misafir olarak kaldığı daire, Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından müzeye dönüştürülmek amacıyla kamulaştırıldı. Daire, yürütülen restorasyon çalışmalarının tamamlanmasının ardından Mehmet Akif Ersoy Hatıra Evi olarak ziyarete açıldı.



MISIR APARTMANI'NDA İstiklal şairimiz hatıralarıyla yaşıyor



Ödül parasını bağışladı

Mehmet Akif Ersoy, İstiklal Marşı için açılan 500 liralık ödüllü yarışmaya başlangıçta katılmayı reddetmişti. Ödül ve para için yazmayacağını belirtmişti. Ancak yarışmaya, o güne kadar gönderilen şiirlerin hiçbirisi yeterli bulunmamıştı ve en güzel şiiri Mehmet Akif'in yazacağı kanısı mecliste hakimdi. Bunun üzerine dönemin Milli Eğitim Bakanı Hamdullah Suphi Bey'in ricası üzerine arkadaşı Hasan Basri Bey kendisini ulusal marş yarışmasına katılmaya ikna etti. Akif'in yarışmaya katılmayı kabul etmesi üzerine kimi şairler şiirlerini yarışmadan çektiler. Şairin orduya ithaf ettiği İstiklal Marşı, 17 Şubat günü Sırat-ı Müstakim ve Hâkimiyet-i Milliye'de yayımlandı. Hamdullah Suphi Bey tarafından mecliste okunup ayakta dinlendikten sonra 12 Mart 1921 Cumartesi günü saat 17.45'te ulusal marş olarak kabul edildi. Akif, ödül olarak verilen 500 lirayı Hilal-i Ahmer bünyesinde, kadın ve çocuklara iş öğretme ve cepheye elbise diken Dar'ül Mesai Vakfı'na bağışladı.



DİLŞAH KEFLİOĞLU

TAKSİM İstiklal Caddesi'ndeki Mısır Apartmanı, tarihi dokusuyla yaşlı bir bekçi gibi duruyor. Tarihe tanıklığı ile literatüre de giren

yapı, son zamanlarda istiklal şairimiz Mehmet Akif Ersoy ile yine gündemde. Çünkü Sultan II. Abdülhamid'in son yıllarında Şûrâ-yı Devlet âzası olarak görev yapan Said Halim Paşa tarafından 1910 yılında yapımı tamamlanan Mısır Apartmanı, istiklal şairimiz Mehmet Akif Ersoy'a kısa bir süreliğine mesken olmuştu.

SON 6 AYIN MEKANI

'Vatan Şairi' ve 'Milli Şair' unvanları ile anılan, İstiklal Marşı'nın yanı sıra Çanakkale Destanı, Bülbül ve Safahat gibi önemli eserlere imza atan Mehmet Akif Ersoy'un hayatının son 6 ayını geçirdiği Mısır Apartmanı'ndaki daire, Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından 'Mehmet Akif Ersoy Hatıra Evi' olarak ziyarete açıldı. İstiklal şairimizin şahsında milli bağımsızlık mücadelesinin ruhunu da taşıyan bir mekan şeklinde tasarlanan Hatıra Evi'nin Türk milletinin karakter aynası olarak yaşamış Akif'in hatırasını canlı tutacağı ve nesilden nesile aktarmaya devam edeceği belirtildi.

ŞİİR ODASI

Ziyaretçiler, mekanda vatan şairinin hem eserlerini hem de ona dair kaleme alınmış eserleri görebiliyor. Belgesel odasında şairin yaşamını anlatan yapıyı izleyebiliyor ve ana salonda da ilk yıllarından nihayetine kadar hayat

yolculuğunu nesneler ve eserler üzerinden tecrübe edebiliyorlar. Son olarak şiir odası, Mehmet Akif'in manevi dünyasıyla duygu ve düşünceleriyle buluşma alanı şeklinde düzenlenmiş.

Misafirler, şiir odasında ise şairin seslendirilmiş şiirlerini dinleyebiliyorlar. Hatıra Evi'ni gezenler; Akif'in hayatını, eserlerini, şiir dünyasını ve onun

hakkında yazılanları da okuyabiliyor.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Marka ve sürdürülebilirlik

Rekabet avantajı elde etmek isteyen markalar, tüketici zihninde sürdürülebilirliği korumanın yanı sıra marka imajı ve sadakatine gerekli değeri vermeli. Kitapta, pazarda rekabet üstünlüğünün sağlanmasında öne çıkan marka ile ilgili kavramların

yanı sıra marka konumlandırma, marka değeri, marka geliştirme, marka fiyatlandırma ve marka faydaları ele alınıyor. Ayrıca sürdürülebilirlik kavramının rekabete etkisi üzerinde durularak, marka sürdürülebilirliği ile ilgili yorumlara yer veriliyor.

Dilek Ulucan Erkesim
Hiperlink

Lojistikte farklı yaklaşımlar

Kitapta, lojistiğin yönetim, pazarlama, bilgi teknolojileri, optimizasyon, bulanık mantık ve karar teknikleri gibi farklı alanlarla ilgisi teorik ve uygulamalı olarak ele alınıyor. Kitapta şu konular değerlendiriliyor: İşletmecilik açısından sürdürülebilirlik, lojistik operasyonlarda uygulanan güncel bilgi teknolojileri, pazarlama lojistiği, lojistik sistemlerde optimizasyon teknikleri, çok kriterli karar yöntemlerinin lojistik yönetimindeki yeri, bulanık yaklaşımın lojistikte kullanımı ve lojistik yönetiminde moora tabanlı kurumsal sürdürülebilirlik yaklaşımı ile yeşil tedarikçilerin seçimi.

Kolektif
Nobel Bilimsel Eserler

Evsel katı atık yönetimi

Kentleşme, sanayileşme, nüfus artışı gibi sosyal değişimler, daha çok atığın oluşmasına sebep oluyor. Bunların sonucu olarak, insanların yaşam alanlarında üretilen evsel katı atıkların yönetimi özel bir önem taşıyor. Ambalaj gibi içeriğinde değerli malzeme bulunan bu atıklar, atık türleri içinde en önemli kalemi oluşturuyor. Malzemelerin ekonomik değerinin kaybolmaması ve atık hacminin düşürülmesi için evsel atık türleri ayrı atık akışlarını takip etmeli. Kitap, insanların yaşadığı, çalıştığı, eğlendiği bütün yerlerde ortaya çıkan ve sürekli artış gösteren evsel katı atıkların yönetimine ve geri dönüşümüne odaklanıyor.

Ömer Faruk Tekin
Nobel Akademik Yayıncılık



iSTANBUL'U MAVi AÇAR

Mavi olmak elimizde. Tedbirle, birlikte.

ŞEKİB AVDAGİÇ

İSTANBUL TİCARET ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Maske



Mesafe



Temizlik



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

in t f i y
itokurumsal