



Kadın kooperatifine YÜZDE 75 HİBE

Ticaret Bakanlığı, KOOP-DES Programı ile kadın emeğini değerlendiren kooperatiflere finansman desteği vermeye başladı. Bakanlık, ortaklarının en az yüzde 90'ını kadınların oluşturduğu kooperatiflerde, masraflarının yüzde 75'ine kadar hibe desteği sağlıyor. Müge Biber ■ 6'da

Masalarda 3B yazıcı dönemi



İhracatta dijital devrim

■ 11'de

V tipi dönüşün dip noktası görüldü



■ İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, ikinci çeyrek büyüme verileri için, "2020'nin ikinci çeyreği, dünya çapında 'Korona Çeyreği' oldu. Yüzde 9.9'luk daralma, normalleşmede V tipi dönüşün dip noktasını gösterdi" dedi.

Tıbbi cihazcılar alacağını bekliyor

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Pandemide fedakarca çalışan tıbbi cihaz sektörünün üniversite ve kamu hastanelerinden alacaklarının ödenmesi, bu zor günlerde sektöre nefes aldırarak ve güç verecektir" dedi. Avdagiç, tıbbi cihaz sektörünün alacakları konusunda hükümetin vereceği bir kararın yerli tıbbi yatırımlarına büyük cesaret vereceğini ifade etti. ■ 7'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otatürk

4 EYLÜL 2020 YIL: 62 SAYI: 3124

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Sanayide siber korsanlık alarmı



Akıllı makinaların kullanımı arttıkça, siber saldırıya uğrayan fabrikaların sayısı yükseliyor. Global şirketlerde olduğu gibi Türkiye'de de birçok tesis, bu sebeple üretimi durdurmak zorunda kaldı.



TASARIMLAR ÇALINIYOR

Siber korsanlar sadece bilgisayarlara değil; makinalara da erişerek, ne üretildiğini görüyor. Siber saldırıyla şirketin siparişleri takip ediliyor, tasarımları ele geçiriliyor. Bu bilgiler hızla taktit edilirken; esas firma, rekabet avantajını kaybediyor.

TEDBİRLER ALINIYOR

Ticaret pazarlarını kontrol etmek için de kullanılan siber korsanlığa karşı, artık özel sektör ve kamu işbirliği yapıyor. Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi, ASOSEM Model Fabrika ve SAHA İstanbul Siber Güvenlik Alt Çalışma Grubu şirketler için harekete geçti. ■ 8'de



Adem ORHUN



F1 İstanbul'da

3 günde 100 milyon dolar

İstanbul, Formula 1 yarışlarına 9 yıl aradan sonra yeniden ev sahipliği yapacak. 13-15 Kasım'daki yarış ile birlikte yerli-

yabancı misafirlerin yapacağı harcamalardan 100 milyon dolara yakın gelir elde edilmesi bekleniyor. ■ 12'de



Yatırımcı ambalaja koştur

■ 9'da

Altınla yarışıyor

■ 4'te



ARABICA

ROBUSTA

LIBERICA

İSTANBUL'DA YENİ KURULAN ŞİRKET SAYILARI VE SEKTÖRLERİ (AĞUSTOS)

Toplam	4.787			
	Ltd.Şti.	Şahıs	A.Ş.	Diğer
Türü	2.964	1.015	793	15

PERAKENDE
TİCARET
%8.4

KONUT
İNŞAAT
%5.4

MOTORLU
TAŞIT SATIŞ
VE SERVİS
%4.8

Diğer
%81.4

İstanbul'da 5. mevsim

Dört mevsimin ayrı güzellikte yaşandığı İstanbul'da balık sezonu da adeta ipe çekilen beşinci bir mevsimdi. Özellikle ton balığı mevsiminde ağlar dolup taşardı. Sümeyra Yarış Topal ■ 19'da



Yazılımla MASKE taktırıyor

Teknopark İstanbul'daki a2 Teknoloji firmasının geliştirdiği 'a2-VCA Maske Tespit Sistemi', açık ve kapalı alanlarda maske takmayanları veya hatalı kullananları tespit ediyor. Firma bu sistemi, partneri Hanwha Techwin ile 80 ülkede satışa sundu. Soyhan Alpaslan ■ 16

Sel mağduru işletmelere acil destek programı



Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından açıklanan ve selden etkilenen esnafa ve KOBİ'lere verilecek faizsiz kredinin detayları belli oldu. Acil Destek Kredisi Programı kapsamında işletmeler 100 bin liraya kadar kredi kullanabilecek.

DOKAP'tan 20 milyon lira

Bakan Varank, ayrıca Doğu Karadeniz Projesi Bölge Kalkınma İdaresi (DOKAP) üzerinden AFAD'a 20 milyon lira aktardıklarını ifade etti. Bakan Varank, "Sayın Cumhurbaşkanımızın talimatlarıyla aktarılan bu kaynak, zarar gören köy yollarının acil ihtiyaçları için kullanılacak" dedi.

SANAYİ ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, KOSGEB tarafından sel bölgesine yönelik olarak başlatılan 'Acil Destek Kredisi Programı' kapsamında işletmelerin 100 bin liraya kadar kredi kullanabileceğini açıkladı. Kredinin ilk bir yıl ödemesiz olacağını belirten Bakan Varank, "Krediye ait faizin tamamını KOSGEB karşılayacak" dedi.

13-14 Temmuz'da Rize Çayeli'nde, 22-23 Ağustos'ta Giresun ilinde kuvvetli sağanak yağış nedeniyle sel felaketi yaşandığını ifade eden Varank,

şu bilgiyi verdi: "İşletmelerimiz krediyi sıfır faizli olarak kullanacak. Kredi vadesinin ilk 12 ayı ödemesiz olacak. Daha sonra ödemeler, 3'er aylık eşit taksitler halinde toplam 36 ay olarak yapılacak. Biz bu mekanizmayı daha önce Elazığ ve Malatya depremlerinden zarar gören firmalarımız için kullanmıştık. Düzce ve İstanbul-Eminönü'nde yaşanan sel hadiselerinde de KOSGEB hemen devreye girmiş ve yaraları hızla sarmıştı."

Varank, teminat sıkıntısı çeken KOBİ ve işletmeler için Kredi Garanti Fonu'nun devreye geçeceğini bildirdi.



Emlak vergisine esas olmak üzere gelecek yıl uygulanacak bina metrekare normal inşaat maliyet bedelleri, meskenler açısından 78.66 lira ile 3 bin 608.62 lira arasında değişecek.

İnşaatta maliyet bedelleri açıklandı

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından hazırlanan Emlak Vergisi Kanunu Genel Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğle emlak vergisine esas olmak üzere gelecek yıl uygulanacak bina metrekare normal inşaat maliyet

bedelleri belirlendi.

Buna göre, mesken binaları açısından lüks inşaatlar için metrekare normal inşaat maliyet bedellerinin asgari ve azami sınırları 1646.30 lira ile 3 bin 608.62 lira, birinci sınıf inşaatlar için 694.76 lira ile 2 bin 413.20 lira, ikinci sınıf inşaatlar

için 489.43 lira ile 1634.98 lira, üçüncü sınıf inşaatlar için 165.32 lira ile 1113.55 lira, basit inşaatlar için 78.66 lira ile 502.20 lira arasında tespit edildi.

Tebliğ ile kullanım amacı farklı olan diğer binaların metrekare normal inşaat maliyet bedelleri de yeniden düzenlendi.

Kısa çalışma ödeneğine uzatma

YENİ Koronavirüs (Covid-19) Nedeniyle Dışsal Etkilerden Kaynaklanan Dönemsel Durumlar Kapsamındaki Zorlayıcı Sebep Gerekçesiyle Kısa Çalışma Uygulanan İşyerleri İçin Kısa Çalışma Ödeneğinin Süresinin Uzatılması Hakkındaki 2915 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Kararla, 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu'nun geçici 23'üncü maddesinde belirtilen esaslar çerçevesinde, yeni tip koronavirüs (Covid-19) nedeniyle dışsal



etkilerden kaynaklanan dönemsel durumlar kapsamında zorlayıcı sebep gerekçesiyle 30 Haziran 2020 tarihine kadar (bu tarih dahil) kısa çalışma başvurusunda bulunmuş olan işyerleri için kısa çalışma ödeneğinin süresi, anılan kanunun ek 2'nci maddesi kapsamındaki

uzatma süresiyle sınırlı kalmaksızın 29 Haziran 2020 tarihli ve 2706 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı'nda belirtilen esaslar çerçevesinde ve 30 Temmuz 2020 tarihli ve 2810 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile uzatılan bir aylık süreden sonra başlamak üzere 2 ay uzatıldı.

Dökme etil alkole yeniden vergi



KOLONYA ve dezenfektan üretiminde hammadde olarak kullanılan dökme etil alkol ithalatına yeniden gümrük vergisi geldi. Cumhurbaşkanının 2914 sayılı İthalat Rejimi Kararına Ek Kararı'na göre, kolonya ve dezenfektan üreten sanayiciler tarafından kolonya ve dezenfektan üretiminde hammadde olarak kullanılan dökme etil alkole gümrük vergisi yüzde 0'dan yüzde 10'a yükseltildi.

İthalat Rejimi Kararı'nın ekinde yer alan Nihai Kullanım Mevzuatı Kapsamında İndirimli Gümrük Vergisi Uygulanacak Tarım Ürünleri Listesi'nde (Ek-1) "2207.20.00.10.13 GTİP numaralı dökme etil alkol (kolonya ve dezenfektan üretiminde kullanılmak üzere) yüzde 0 (sıfır)" satırı çıkarıldı.

Araç muayenesinde süre uyarısı

QR KODLA BİZE BAĞLANIN
HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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

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



ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı tarafından 3 Nisan-3 Temmuz tarihleri arasında araç muayene süresi dolan ve muayenelerini 17 Ağustos tarihine kadar yaptıramayan araç sahipleri için bir kez daha ek süre tanındı. Bu kapsama giren araç sahipleri 30 Eylül'e kadar muayenelerini yaptırabilecek. TÜVTÜRK'ten yapılan açıklamada, ertelemenin sadece 3 Nisan-3 Temmuz 2020 tarihleri arasında muayene süreci dolacak olan motorlu taşıtlar için geçerli olduğu hatırlatıldı. Kapsam dışında kalan araçların ertelemeden yararlanamayacağı belirtildi. Vatandaşların gecikme cezası ödememeleri için muayene sürelerini kontrol etmeleri tavsiyesinde bulunuldu.

ekoTicari ile talepten teklife, tekliften siparişe, siparişten mal kabule uçtan uca yönetin!

uyumsoft 24.YIL

Güvenli **Her yerden erişilebilir** **Hızlı**

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

(0212) 467 33 33
in f o @ / uyumsoft
www.uyumsoft.com



İstanbul'da ağustos fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da, ağustosta bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 0.59, toptan fiyatlar ise yüzde 0.84 arttı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı verilerine göre, Ağustos 2020 itibarıyla İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi aylık yüzde 0.59 arttı. Bu dönemde toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 0.84 yükseliş kaydetti. Söz konusu verilere yıllık bazda bakıldığında, perakende fiyatlarda yüzde 11.27, toptan fiyatlarda yüzde 10.35 artış yaşandığı görüldü.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM

Perakende fiyatlar, ağustosta bir önceki aya göre ev eşyasında yüzde 1.16, kültür, eğitim ve eğlencede yüzde 1.10, konutta yüzde 1.07, gıdada yüzde 0.84, sağlık ve kişisel bakımda yüzde 0.21 arttı. Bu dönemde giyimde yüzde 2.06 ve ulaştırma-haberleşmede yüzde 0.88 azalan perakende fiyatlar, diğer harcamalar grubunda değişim göstermedi. Toptan fiyatlar ise ağustosta aylık bazda madenlerde yüzde 5.25, yakacak ve enerji maddelerinde yüzde 1.54, kimyevi maddelerde yüzde 0.7, gıdada yüzde 0.39, mensucatta yüzde 0.33, işlenmemiş maddelerde yüzde 0.27 ve inşaat malzemelerinde yüzde 0.24'lük arttı.

Kahve, altın gibi yükselişte

DÜNYADA petrolden sonra en çok ticareti yapılan emtia olarak da tanımlanan kahve, altın gibi global borsalarda yükselişini sürdürüyor. Pandemi nedeniyle petrole fiyatlar normale dönmezken, kahve fiyatları son üç haftadır devam eden çıkışına geçtiğimiz hafta da devam etti.

İKİ FARKLI TÜR

Özellikle Doğu Asya'da üretilen Robusta türü kahve fiyatları, düşen stoklar ile beraber son 1.5 yılın en yükseğine ulaştı. Afrika ve Güney Amerika'da yetiştirilen Arabica kahve ise 8 ayın zirvesinde. Robusta ve Arabica, kahve piyasalarında ticareti yapılan iki ana çekirdek olarak öne çıkıyor. Türk kahvesinin de ata çekirdeği olan Arabica çekirdek türü, ticarete konu çekirdeklerin yüzde 60'ını oluşturuyor.

EVDE ÇALIŞANLAR

Covid-19 salgını, kahve tüketim davranışlarında da değişime neden oluyor. Pandemi nedeniyle dışarı çıkması kısıtlanan tüketiciler, tüketimi kafe-restoranlar yerine evde gerçekleştiriyor. Böylelikle ambalajlı kahve ürünleri tüketiminin yükselişi dikkat çekiyor. Kafe-restoranlarda tüketim düşerken evde çalışanlardan gelen talep piyasanın güçlü kalmasını sağlıyor.

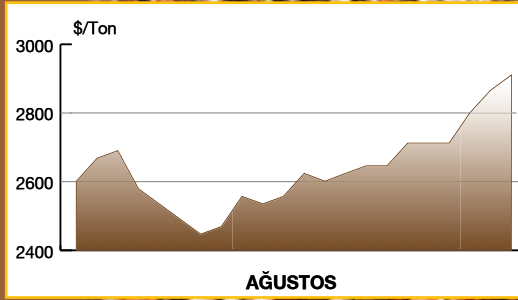
GÖZLER YENİ HASATTA

Gözler, şimdi global kahve üretiminin yüzde 30'unu tek başına gerçekleştiren Brezilya üzerinde. Türkiye'nin de ana tedarikçisi konumunda olan Brezilya'da hasat yaklaşıyor. Özellikle Brezilya'nın yüksek mekanize çiftlikleri, ekim ayında rekor bir hasat beklentisinde. Başarılı bir hasadın gerçekleşmesi ve arzın artmasıyla kahve fiyatlarının da düşebileceği belirtiliyor. Brezilya'nın aynı zamanda salgının hızla yayıldığı ülkelerden olması, hasadı yapacak işgücü açısından risk oluşturuyor. Pandemi nedeniyle işgücünün hasada katılamamasının kahve arzını kısıtlayabileceği belirtiliyor.

Özellikle Doğu Asya'da üretilen Robusta türü kahve fiyatları, son 1.5 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Afrika ve Güney Amerika'da yetiştirilen Arabica kahve ise 8 ayın zirvesinde.

TİKA'dan Gine'deki üretime destek

Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı (TİKA), Batı Afrika ülkesi Gine'de 1.600 dönüm arazide 750 ton 'Coffee-Arabica' kahvesi üretimine destek oluyor. Projeye 3 bin Gine'li doğrudan istihdam sağlanırken, 2 milyon Euro üzerinde gelir elde edilecek. İlk aşamada çiftçilere gübre, zirai ilaç, sulama ekipmanı ile diğer malzeme sağlanırken, Mamou Kahve Yetiştiricileri Federasyonu ve üyelerine ait 160 hektar arazi kahve tarımına açılacak. İkinci aşamada ise kurulacak günlük 1.5 ton kapasiteli tesis ile piyasaya yeni bir marka adı altında kahve sürülecek.

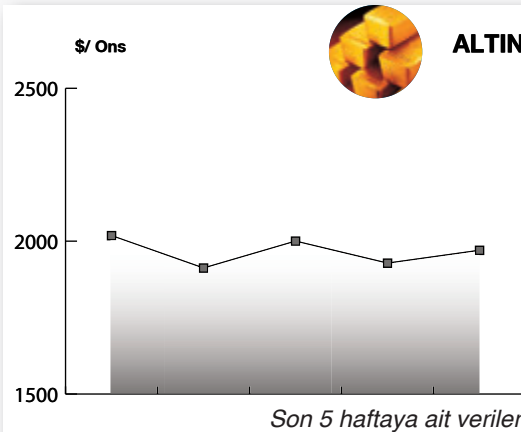


En hareketli ürünler

Uluslararası emtia piyasaları

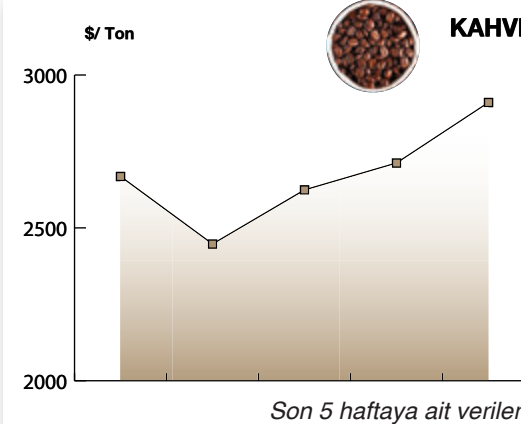
	Güncel	Haftalık	Yıllık
			Değişim %
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	45.6	-0.4
	Doğalgaz (Henry Hub, \$/MMBtu)	2.56	1.6
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	89.5	
	Kömür (\$/Ton)	53.9	6.2
METALLER	Altın (\$/Ons)	1970	2.2
	Gümüş (\$/Ons)	28.1	5.9
	Platin (\$/Ons)	944	1.5
	Bakır (\$/Ton)	6788	3.7
	Alüminyum (\$/Ton)	1819	2.5
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	526	0.7
	Demir Cevheri (\$/Ton)	125	0.4
	Kurşun (\$/Ton)	1984	0.0
	Kalay (\$/Ton)	18105	3.8
TARIM ÜRÜNLERİ	Çinko (\$/Ton)	2554	5.1
	Buğday (\$/Ton)	190	2.2
	Mısır (\$/Bushel)	3.49	2.9
	Mısır (\$/Ton)	142	
	Pamuk (\$/Lb)	0.65	0.0
	Pamuk (\$/Ton)	1433	
	Kakao (GBP/Ton)	1753	3.2
	Kahve (\$/Lb)	1.31	6.5
	Kahve (\$/Ton)	2888	
	Şeker (\$/lb)	0.13	0.0
	Şeker (\$/Ton)	287	
	Kereste (\$/m³)	393	12.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	694	6.2

Veriler, 1 Eylül 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.



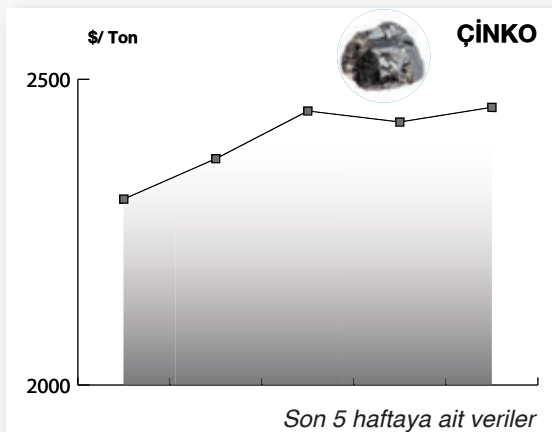
Yön arayışında

Altın fiyatları ağustos başında gördüğü 2 binli seviyelerden sonra 1.900-2.000 dolar/ons bandında hareket ediyor. ABD ve Asya'dan güçlü gelen endüstriyel üretim rakamları, altın fiyatlarına bir miktar satış, endüstriyel metaller ve gümüşe alım getirdi. Hafta genelinde altın yüzde 2.2, gümüş ise yüzde 6'ya yakın prim yaptı. Merkez bankalarının uygulamaya koyduğu gevşek para politikaları ve işgücü piyasasına önem verileceği sinyalinin verilmesiyle oluşacak enflasyonist ortamda, altının ilgi çekmeye devam edeceği yorumları yapıyor.



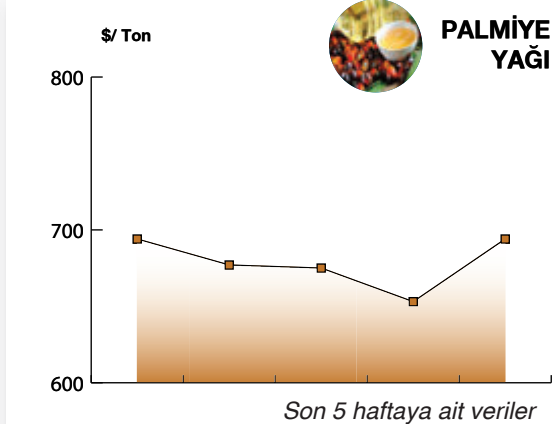
Ev içi tüketim kurtarıcı

Kahve fiyatları son üç haftadır devam eden çıkışını geçtiğimiz hafta da sürdürdü. Özellikle Doğu Asya'da üretilen Robusta türü kahve fiyatları, düşen stoklar ile beraber son 1.5 yılın en yükseğine ulaşmış durumda. Afrika ve Güney Amerika'da yetiştirilen Arabica kahve ise 8 ayın en yükseğinde. Covid-19 salgınının devam etmesine rağmen evde çalışanlardan gelen talep, piyasanın güçlü kalmasını sağlıyor.



Çin dışında trend zayıf

Endüstriyel metaller içinde son 9 ayın en yüksek fiyatı ile çinko dikkat çekiyor. Amerikan dolarındaki değer kaybı ve özellikle Çin'den gelen pozitif ekonomik veriler bu artışı destekliyor. Genel olarak otomotiv ve makina sanayinde kullanılan galvanizli çelik üretimindeki güçlü artış, çinkoya olan talebin ana nedeni olarak gösterilebilir. Ancak Çin dışında diğer ülkelerden çinkoya olan talep henüz yeterli düzeyde değil.



Alternatif ürünler belirleyici oldu

Palmye yağı fiyatları, özellikle rakip soya yağı fiyatlarındaki artışa bağlı olarak zayıf talebe rağmen yüzde 6 arttı. Diğer bir etken ise yüksek seyreden petrol fiyatlarının alternatif biodizel yakıt olarak palmye yağına ilgiyi artırması. Malezya'nın ağustos ayı palmye yağı ihracatı bir önceki aya göre yüzde 13.1 azaldı. Temmuz verisine göre ise stokları 3 yılın en düşüğüne geriledi. Ortadoğu ve Afrika ülkelerinden Malezya palmye yağına talep artıyor.

Göçmenleri, Afrikalıları istemeyenler dikkat!

Geçen Eko-Mercek'te dünya nüfusunun insanlığın geleceğini etkileyecek şekilde nasıl değiştiğinden bahsettik. Araştırmalardan örnekler verdik. Veriler paylaştık. Sonra da sorduk, dünya nüfusundeki eğilimler önümüzdeki yıllarda ne gibi değişikliklere yol açacak?

Öyle ya, 195 ülkeden 183'ünde doğum oranlarının mevcut nüfusun azalmasına yol açacak düzeye inmesinin mutlaka bazı sonuçları olacak.

Eldeki verilerle hemen cevaplamaya çalışalım: Önemli değişikliklerden biri nüfusun yapısındaki değişim olacak. Dünyanın yaş ortalaması yükseliyor. Yani dünya nüfusu yaşlanıyor.

Medyan yaşı, yani nüfusu tam ortadan bölen 'ortanca' yaşı 43'ü aşmış olan Avrupa Birliği'nde bu sorun çoktan hissedilmeye başlandı bile. Öyle ki, yakın zamanda, bazı Avrupa ülkelerinde o yıl doğan çocukların sayısı kadar insan 80 yaşına basacak.

Ama hani 'turpun büyüğü heybede' denir ya, gelişmeler 'yaşlanma' eğiliminin daha da şiddetlenmesini gösteriyor. Yapılan tahminler son derece çarpıcı. Beş yaşın altındaki dünya nüfusu şu sıralarda 685 milyon civarında. Yapılan araştırmalara göre bu 2100 yılında 401 milyona düşecek. Buna karşılık şu sırada 145 milyon civarında olan 80 yaşın üzerindeki dünya nüfusu ise 2100 yılında 866 milyona çıkacak.

Bir başka ifadeyle, kabaca 80 yıl sonra dünya üzerinde 400 milyon beş yaş altı çocuğa karşılık, 900 milyona yakın 80 yaş üzerinde insan yaşıyor olacak.

★★★

Hiç şüphesiz, nüfusta yaşlıların oranının artması ise bir dizi olumsuz etki yapıyor. Verilerini kullandığımız araştırmayı yapan Profesör Christopher Murray, "Bu durum devasa bir sosyal değişime yol açacak" diyor. Doğrusu haklı da... O kadar çok soru geliyor ki akla. Eminim sizin de geliyordu.

"Hayatta kesin olan iki şey vardır: Ölüm ve vergi" denir ya... Türkiye'de 'vergi' denilince ilk akla gelenlerden Veysi Seviğ Hocamızın izniyle oradan başlayalım sorulara: Bu kadar büyük bir yaşlı nüfusun olduğu bir dünyada kim vergi ödeyecek?

Tabii, hemen arkasından diğer sorular akla geliyor:

Mesela, emeklilik sistemi nasıl işleyecek? İnsanlar bu yüzyılın sonunda kaç yaşında emekli olabilecek? Dahası bir gün emekli olabilecekler mi?

Yaşlılara kim bakacak? Bakım ve sağlık hizmetleri nasıl finanse edilecek?

★★★

Kimi ülkeler, özellikle de nüfusun küçülmesiyle özdeğeri yüz yüze olan ülkeler bu konuda bazı adımları çoktan atmaya başladı bile.



Mesela İsveç... Annelik ve babalık izinlerini artırdı. Bedava çocuk bakım hizmeti sağladı. Çocuk sahibi olmayı mali olarak teşvik etti. Bir kampanya halinde yürüttüğü çalışmaların sonucunu kısmen de olsa aldı. Yüzde 1.7'ye düşmüş olan İsveç'in doğum oranı 1.9'a çıktı. Ancak tüm çabalara rağmen nüfusun aynı kalabilmesini sağlayacak 2.1 oranının hâlâ altında kaldı.

Nüfus küçülmesiyle yüz yüze olan başka bazı ülkeler ise İsveç'in başarısını dahi yakalayamadı. Örneğin bugün Singapur'da doğum oranı yüzde 1.3... Bir başka ifadeyle nüfus fiilen her gün eksiliyor. Bir başka örnek İngiltere... İngilizler düşük doğum oranlarını göç ile telafi etmeye çalışıyor. Bu ülkenin aldığı göçlerin de etkisiyle 2063 yılında 75 milyon ile nüfusun zirvesine ulaşacağı öngörüldü. Belki çok da uzun olmayan bir zaman sonra şu sıralarda göçmenlere karşı direnen, onları sınırlarından içeri sokmamak için insanlık dışı yöntemlere başvuran kimi hükümetler, göçmenleri

ülkelerine davet edecek. Profesör Murray, "Sınırları açıp açmamanın hükümetlerin tercihi olduğu bir noktadan, ülkelerin yetersiz sayıdaki göçmenleri kapmak için birbiriyle rekabet ettiği bir yere doğru gidiyoruz" diyor.

★★★

Tabii, dünyanın bütün ülkelerinin nüfusu azalmaya başladığında 'göç', ülkelerin nüfuslarının küçülmesine ne kadar çözüm yolu olabilecek, tartışmalı...

Burada gözler Afrika'ya çevriliyor. Afrika'da nüfus, dünyanın aksine hızla büyüyor. Geçen yazıda, 2100 yılında 791 milyon nüfusuyla Nijerya'nın Çin'i de geçerek, Hindistan'dan sonra

dünyanın en büyük nüfuslu ikinci ülkesi olacağından bahsetmiştik. Bugün dünya nüfusu yaklaşık 8 milyar. 2064 yılında 9.7 milyara ulaşarak zirve yapması beklenen dünya nüfusunun artışı çok büyük bölümü Afrika'dan kaynaklanacak. Profesör Murray'a göre bu durum şöyle: "Dünyanın birçok ülkesinde Afrika kökenli nüfusun artması sonucunu yaratacak. Irkçılık konusundaki sorunlarla küresel düzeyde yüzleşmek daha da hayati bir önem kazanacak."

Şöyle devam ediyor Murray: "İnsanların bu durumu inanılmaz olarak gülüp geçtiğini görüyorum. Bundan kaygı duyuyorum; çünkü 8 yaşında bir kızım var ve onun

yaşayacağı dünyanın nasıl bir yer olacağını merak ediyorum. Kadınlar biraz daha fazla doğum yapmaya karar verir ve sorun olmaz diye düşünüyorlar. Fakat gerçek bir çözüm bulunamazsa birkaç yüzyıl sonra insanlığın yok oluşuna kadar gidebilecek bir eğilim bu!"

Günlük hay-huydan şöyle bir sıyrılıp düşündüğümüzde gerçekten de 'akla hayale sığmayacak' bir değişim ile karşı karşıyayız. Ve her şeyi etkileyebilecek büyük değişim şimdiden başlamış durumda...

Ülkelerin bu değişime uygun biçimde yeniden örgütlenmesi gerekecek. Bundan en az etkileneceklerden, hatta avantajını yaşayacaklardan biri de olsa, Türkiye'nin de...

Avrupa'nın en genci Türkiye

Avrupa'nın istatistik kurumu EUROSTAT verilerine göre Avrupa ülkeleri arasında yaş ortalaması en genç ülke 31.7 ile Türkiye. Geçen yıl yayımlanan verilere göre Avrupa'da yaşı en yüksek olan ülke ise 46.3 ile İtalya. (Seçilmiş ülkelere göre Avrupa ülkelerinde ortalanca yaş, 2018)

Türkiye	31.7
Azerbaycan	31.8
Ermenistan	35.0
Arnavutluk	36.1
İrlanda	37.3
Gürcistan	37.6
İngiltere	40.1
Polonya	40.6
Fransa	41.6
Finlandiya	42.7
AB-28	43.1
İspanya	43.6
Bulgaristan	44.1
Yunanistan	44.6
Almanya	46.0
İtalya	46.3

Kaynak: EUROSTAT



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

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



Kadın kooperatiflerine desteğin yüzde 75'i hibe



Ticaret Bakanlığı, bu yıl başlattığı KOOP-DES Programı ile kadın emeğini değerlendirmeyi amaçlayan kooperatiflere finansman desteği sağlamaya başladı.

TÜRKİYE'de ortaklaşa ekonomik girişimler, son yıllarda hızla yaygınlaşıyor. Bu ekonomik girişimlerden biri de kooperatifler. Kooperatifçilik alanında en önemli adımı ise kadın girişimciler atıyor. Bu adımlarla Türkiye'de 2019 yılı sonu itibarıyla aktif kooperatif sayısı 192'ye ulaştı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın verdiği bilgiye göre, ülke genelinde halen 287 kadın kooperatifi ve bu kooperatiflerin 3 bin ortağı var. Ticaret Bakanlığı bu yıl başlattığı KOOP-DES Programı ile kadın emeğini değerlendirmeyi amaçlayan kooperatiflere finansman desteği sağlamaya başladı.



Müge BİBER

KADINA ÖZEL KOOP-DES

Bu yıl ise Ticaret Bakanlığı tarafından Kooperatiflerin Desteklenmesi Programı (KOOP-DES) kapsamında öncelikli olarak ortaklarının çoğunluğu kadınlardan oluşan ve kadın emeğini değerlendirmeyi amaçlayan kooperatiflere finansman desteği sağlanmaya başlandı. Program kapsamında ilk olarak; makina ve/veya ekipman ile ilgili mal alımlarına, ortaklarının en az yüzde 90'ını kadınların oluşturduğu kooperatiflerin işletecekleri yaşı ve engelli bakım merkezleri ile çocuk kulüpleri, kreş ve gündüz bakımevlerinin demirbaş eşya niteliğindeki yatırım malı alımlarına, ürettikleri ürünlerin tanıtımı ve pazarlanmasına ilişkin sergi ve fuar katılımlarına yönelik hizmet alımlarına

Kalkınmada öncelikli yöre şartı aranmaksızın ortaklarının en az yüzde 90'ını kadınların oluşturduğu kooperatiflerde, desteklerin yüzde 75'i Ticaret Bakanlığınca karşılanabilecek.

ve projelerine ilişkin nitelikli personel istihdamlarına destek verilecek.

ÜST LİMİT 200 BİN TL

Kooperatiflerin sunacakları proje başvurularında hibeye esas proje tutarı azami sınır; mal alımlarında 200 bin TL'yi, hizmet alımlarında 30 bin TL'yi, nitelikli personel istihdamında yıllık bir personel için 30 bin TL'yi, iki personel için ise toplam 60 bin TL'yi geçemeyecek.

KRİTER KADIN SAYISI

Üst sınırlar içerisinde proje tutarlarının; kalkınmada öncelikli yörelerde yüzde 75'i, diğer bölgelerde yüzde 50'si, kalkınmada öncelikli yöre şartı aranmaksızın ortaklarının en az yüzde 90'ını kadınların oluşturduğu

kooperatiflerde yüzde 75'i Ticaret Bakanlığınca karşılanabilecek. Proje tutarlarının kalan kısmı ise proje yürütücüsü kooperatif tarafından desteklenecek.

ÖNCE ÖRNEK SÖZLEŞME

Kadın girişimi üretim ve işletme kooperatifine ortak olabilmek için kriterler de oluşturuldu. Buna göre Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı ve 18 yaşını doldurmuş, medeni hakları kullanma ehliyetine sahip kadın olmak gerekiyor. Ayrıca kooperatifin amacına uygun faaliyet konusu bulunan kamu veya özel hukuk tüzel kişileri de bu kooperatiflere ortak olabilir. Kadın kooperatifi kurabilmek için gereken şartlar ise şöyle sıralanıyor:

- Öncelikle pazarlanabilir bir hizmet ya da üretim alanı seçilmeli.
- Kooperatifin kurulacağı yerde faaliyet konusu mal veya hizmeti üretebilecek nitelikte kadınlarla temasa geçilmeli.
- Ticaret Bakanlığınca hazırlanan 'Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi Örnek Ana Sözleşmesi', Genel Müdürlük internet sitesinden veya Ticaret İl Müdürlüğü'nden temin edilerek incelenmeli.
- Kooperatif kuruluş izni için Ticaret İl Müdürlüğü'ne başvurulmalı.



Yerel idareler de destekliyor

Türkiye'nin kültürel mirası ve bereketli toprakları, kooperatifçiliğin gelişimi için büyük bir potansiyele sahip. Bunun için yerel idareler de kadın kooperatifleri ile işbirliğinde. Yerel yönetimler şu katkıları sağlıyor:

- Park, yeşil alan, atıl alan ve bina tahsisli ya da uygun fiyatla kiralama,
- Belediyelerce işletilen sergi, pazar yeri, büfe ve küçük stantların ihalelerine kadın kooperatiflerinin girişinin kolaylaştırılması,
- Belediye ve diğer kamu kuruluşlarının satın aldığı mal ve hizmetlerde kadın kooperatiflerinin yüklenici olmasının sağlanması,
- Kadınların üretim becerilerini artıran bölgesel kurslar düzenlenmesi,
- Gündüz bakımevi ve rehabilitasyon merkezleri açılarak işletmelerin kadın kooperatiflerine verilmesi.



veyisi.sevig@ito.org.tr

Ticaret şirketlerinde sermaye

Türk Ticaret Kanunu'nun 128'inci maddesi gereği "Her ortak, usulüne göre düzenlenmiş ve imza edilmiş şirket sözleşmesiyle koymayı taahhüt ettiği sermayeden dolayı şirkete karşı borçludur.

Şirket sözleşmesinde veya esas sözleşmede bilirkişi tarafından belirlenen değerleriyle yer alan taşınmazlar tapuya şerh (açıklama) verildiği, fikri mülkiyet hakları ile diğer değerler, varsa özel sicillerine, bu hüküm uyarınca kaydedildikleri ve taşınurlar güvenilir bir kişiye tevdi (teslim) edildikleri takdirde aynı sermaye kabul olunur. (Özel sicile yapılan kayıt iyi niyeti kaldırır.)

Sermaye olarak taşınmaz mülkiyeti veya taşınmaz üzerinde var olan aynı bir hakkın konulması borcuna içeren şirket sözleşmesi hükümleri resmi şekil aranmaksızın geçerlidir.

Paradan başka ekonomik bir değer veya bir taşınırın sermaye olarak konulmasının borçlanılması halinde şirket tüzel kişilik kazandığı andan itibaren bunlar üzerinde malik sıfatıyla doğrudan tasarruf edebilir.

Taşınmaz mülkiyetinin veya diğer aynı bir hakkın sermaye olarak konulması halinde, şirketin bunlar üzerinde tasarruf edebilmesi için tapu siciline tescil gereklidir.

Mülkiyet ve diğer aynı hakların tapu siciline tescilli istemi ile diğer sicillere yapılacak tescillerle ilgili bildirimler, ticaret sicili müdürü tarafından, ilgili sicile resen ve hemen yapılır. Şirketin tek tarafı istemde bulunabilme hakkı saklıdır.

Şirket; her ortağın sermaye koyma borcunu yerine getirmesini isteyebileceği ve dava edebileceği gibi yerine getirmede gecikme sebebiyle uğradığı zararın tazminini de isteyebilir. Tazminat istemi için ihtlar şarttır. Şahıs şirketlerinde bu davayı ortaklar da açabilir.

Ortaklarca sermaye olarak konulması taahhüt edilen hakların korunması için kurucular tarafından ortaklar aleyhine ihtiyati tedbir istenebilir. Tedbir üzerine açılacak davalar için Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu'nda öngörülen süre ancak şirketin tescil ve ilan tarihinden itibaren işlemeye başlar.

Zamanında ifa edilmeyen sermaye para ise tazminat hakkına hâlel gelmemek şartıyla, aksine şirket sözleşmesinde veya esas sözleşmede hüküm yoksa şirketin tescilli anından itibaren temerrüt faizi ödenir.

Sermaye olarak şirket alacaklarını devretmiş olan bir ortak, alacaklar şirketçe tahsil edilmiş olmadıkça sermaye koyma borcundan kurtulamaz. Alacak, vadesi gelmemiş ise aksi kararlaştırılmış olmadıkça, vade gününden, muaccel ise şirket sözleşmesi veya esas sözleşme tarihinden itibaren bir ay içinde şirketçe tahsil edilmelidir.

Her ne sebeple olursa olsun, bu süre içinde tahsil edilemediği takdirde, gecikmeden dolayı şirketin tazminat hakkına hâlel gelmemek koşuluyla, ortak sürenin bitiminden itibaren geçecek günlerin temerrüt faizini de öder.

Alacak kısmen tahsil edilmişse, yukarıdaki hükümler tahsil edilmemiş olan kısım hakkında geçerlidir.

1. Sermaye olarak konulan ayınlara, bilirkişi tarafından biçilecek değerler, ilgililerce kabul edilmiş sayılır.

2. Şirket sözleşmesinde veya esas sözleşmede aksi kararlaştırılmamışsa, sermaye olarak konan ayınlara (varlıkların) mülkiyeti şirkete ait ve haklar şirkete devredilmiş olur.

3. Hizmet karşılığı olarak verilecek ücretin kısmen veya tamamen kâra iştirak suretiyle ifası kararlaştırıldığı takdirde bu kayıt çalışanlara ortak sıfatını vermez.

(Ticaret şirketleri; kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketlerinden ibarettir.)

Hangi alanlarda çalışıyorlar?

- El becerileri için eğitici kurslar düzenlenmesi
- Geleneksel gıda, giyim, hediyelik eşya vb. ürünlerin üretimi ve pazarlanması
- Yurt içi ve yurt dışında fuar, şenlik, sergi, kermes vb. etkinlikler düzenlenmesi
- Lokantacılık
- Engelli eğitimi ve bakımı
- Okul öncesi eğitim
- Ortaklara yönelik sosyal etkinlikler

Istanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Tolunay Dayı, Taluy Emil
www.ithaber.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 KISMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 04.09.2020

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbul ticaret.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

KOOP-DES Programı'nın detayları için yandaki QR kodu okutunuz.



Ekonomide V tipi dönüşün dip noktası görüldü

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, ikinci çeyrek büyüme verileri için, "2020'nin ikinci çeyreği, tüm dünyada hayatın adeta durduğu 'Korona Çeyreği' oldu. Yüzde 9.9'luk bu daralma, normalleşmede V tipi dönüşün dip noktasını gösterdi" yorumunu yaptı.

TÜRKİYE ekonomisinin 2020 yılı nisan-mayıs-haziran dönemi büyüme verisini değerlendiren İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "2020'nin ikinci çeyreği, tüm dünyada hayatın adeta durduğu 'Korona Çeyreği' oldu. Yüzde 9.9'luk bu daralma, normalleşmede V tipi dönüşün dip noktasını gösterdi" yorumunda bulundu.

AVRUPA'YA KIYASLA

Avdagiç, Türkiye'nin tüm dünyada virüs tedbirlerinin kaçınılmaz bir yansıması olan daralmada kendi payına düşeni yaşadığını aktararak, şunları kaydetti: "Büyüme rakamlarına bakınca, daralmanın şiddeti konusunda özellikle Avrupa

ekonomilerine kıyasla daha ılımlı ayrıştığımızı görüyoruz. 2019'un aynı dönemine göre İngiltere yüzde 21.7, Fransa yüzde 19, İtalya yüzde 17.3, Almanya yüzde 11.6 küçüldü. Dünyadaki bu tablo, bugün gelen büyüme verisini daha anlaşılır kılıyor. Diğer öncü göstergelerle birlikte bu rakamı tekrar yorumladığımızda, Türkiye ekonomide virüsün önünü, ikinci çeyrek sonu ve üçüncü çeyrek başında büyük ölçüde kesti diyebiliriz. İbre üçüncü çeyrekte yukarı doğru."

PANDEMİNİN GİDİŞATI

Temmuz ve ağustosta sanayide varlıkların ciddi

şekilde arttığını bildiren Şekib Avdagiç, ekonominin özellikle üçüncü çeyrekte hızlı bir çıkış yakalayacağını, dördüncü çeyreği ise pandeminin gidişatının belirleyeceğini aktardı. Avdagiç, son çeyrek beklentilerini şöyle özetledi: "Kapasite Kullanım Oranı, Reel Kesim Güven Endeksi ve PMI rakamları gibi öncü göstergelerin hepsi son dört aydır üst üste yükseliş kaydediyor. Pandeminin zirvesindeki bir çeyrekte hemen sonra çok hızlı toparlanabilmek, gösterdiğimiz önemli gayretin sonucu olacak. Bundan sonraki aylarda pek çok makro göstergede daha iyi rakamlarla karşılaşmayı bekliyoruz."



'Tıbbi cihazda alacak sorunu ÇÖZÜLMELİ'

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Pandemide fedakarca çalışan tıbbi cihaz sektörünün üniversite ve kamu hastanelerinden tahakkuk eden birikmiş alacaklarının ödenmesi, bu zor günlerde sektöre nefes aldırarak ve güç verecektir" dedi.



Tıbbi cihaz ihtisas OSB'leri oluşturulmalı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, en az iki ya da üç bölgede tıbbi cihaz ihtisas Organize Sanayi Bölgeleri oluşturulması gerektiğini belirterek, "Bu OSB'lerdeki şirketlerin teşvik edilmesi önemli bir katkı sağlayacak" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, pandemide fedakarca çalışan tıbbi cihaz sektörünün, üniversite ve kamu hastanelerinden tahakkuk eden birikmiş alacaklarının ödenmesinin bu zor günlerde sektöre nefes aldıracağını ve güç vereceğini bildirdi.

YATIRIM İÇİN CESARET

Avdagiç, tıbbi cihaz sektörünün alacakları konusunda hükümetin vereceği bir kararın sektörü rahatlatacağını ve pandemi sürecinde daha çok ihtiyaç duydukları yerli tıbbi yatırımlara büyük cesaret vereceğini ifade etti.

Tıbbi cihaz ve malzeme üreten ve tedarik eden firmaların kamudan alacaklarının 15 milyar lirayı bulduğuna işaret eden Avdagiç, bu ödemelerin yapılmasının sektörün yerleşme çabalarına da güç vereceğini kaydetti.

Avdagiç, "Sağlık sektöründeki firmalar,

ödemelerin yapılmaması halinde, pandemi sürecinde yüzümüzü ağartan işletmelerin ayakta durmakta zorlanacaklarını ifade ediyorlar" dedi.

GERİ ÖDEMELER EYLÜL'DE

Firmaların pandemi sürecinde Kredi Garanti Fonu'ndan (KGF) yararlandıklarını, geri ödemelerin eylül ayında başlayacağını, bu geri ödemelerin de sektörü ve firmaları zorlayacağını belirten Avdagiç, şunları kaydetti: "Tıbbi cihaz endüstrimiz, MR'dan eldivene, stentten kalp kapağına, diyalizden ortopedi malzemelerine, ameliyat lambasından katetere kadar çok geniş bir alanda hizmet sunuyor. Yeni tip koronavirüs (Covid-19) sırasında da şahit olduk ki bu sektörümüz, sağlık hizmetlerinin etkin, kesintisiz ve başarılı bir şekilde sürdürülmesi için üzerine düşen her türlü fedakarlığı yapıyor.

İnanıyoruz ki, kamuya tedarik yapan firmalara taahhüt edilen ödemelerin yapılması, firmalarımızın nakit akışına ciddi katkı yapacağı gibi hükümetimizin de desteğiyle yürüttüğümüz yerleştirme yatırımlarına ciddi bir katkı verecektir."



BOSCH CAR SERVICE Adam Otomotiv'den İSTANBUL TİCARET ODASI Üyelerine Özel KAMPANYA



Aracınızın markası ne olursa olsun ekonomik ve kaliteli bakım ve onarım hizmeti, Bosch Car Service'te!

Aracınızı Bosch Car Adam Otomotiv Servisine getirin

**Parçada % 20
İşçilikte % 30**

İndirim Fırsatlarından Faydalanın!



19 Mayıs Mh. 19 Mayıs Cd. No:6 Şişli / İSTANBUL
0212 295 11 08 0531 669 71 76
canan@adamotomotiv.com.tr
www.adamotomotiv.com.tr



Siber korsanlar artık bireylerin yanı sıra fabrikalar için de ciddi bir tehdit

oluşturuyor. Ağa bağlı akıllı makinaların sayısı arttıkça, risk altındaki saha da büyüyor. Bu yıl Türkiye’de birçok tesis, siber güvenlik problemleri sebebiyle üretimi durdurmak zorunda kaldı.

F-35 parçalarını bile etkiledi

Siber saldırılarda bazen esas markaya sahip firma yerine, global markanın tedarikçisi hedef alınıyor. Sivil ve askeri uçaklar için parça üretimi yapan Belçika merkezli ASCO şirketi de geçtiğimiz yıl hackerlerin saldırısına uğramıştı. Dünya çapında üretime sahip olan şirket, fidye yazılımı saldırısının ardından tüm üretim ağını durdurmak zorunda kaldı. Airbus, Boeing, F-35 gibi uçakların parçalarını da üreten şirket, 1000’den fazla çalışanını da evine gönderdi.

Otomotiv devini durdurdu

Üretim, tedarik zinciri, finansman, tasarım ve diğer fikri mülkiyete konu değerler sebebiyle otomotiv sektörü sık sık siber saldırıya maruz kalıyor. Honda Motor firması da haziran ayında bir siber saldırıya uğradı. Şirketten yapılan açıklamada, sunucuların, fidye yazılımından etkilenmiş olabileceği kaydedildi. Şüpheli durum sebebiyle aralarında Türkiye’nin de bulunduğu bazı ülkelerdeki fabrikalarda bir gün ‘inceleme arası’ verildi.

Siber korsanların yeni hedefi sanayi

TEKNOLOJİNİN gelişmesiyle birlikte iş yerlerindeki hemen her cihaz birbirine bağlı hale geldi. Bilgisayarlar ve yazıcıların yanı sıra artık üretimdeki makinalar da ağa bağlı. Akıllı fabrikalar denilen sistemde, iş süreçleri ve izlenebilirlik kolaylaşırken, siber güvenlik riskleri artıyor.



Adem ORHUN

için yol arama girişimlerini artırıyor. Diğer yandan makinalara entegre iş programlarının güncellenmesi veya servis hizmetleri için yapılan bağlantılar da risk kapısının açılması anlamına geliyor. Hatta bazı durumlarda tehdit, direkt makinaların kendi programlarından kaynaklanıyor. Üstelik bu risk her çapta şirketi tehdit ediyor. İstanbul Ramî’deki bir kalıp atölyesi de uluslararası pazarlardaki büyük firmaların fabrikaları da siber saldırı riskiyle karşı karşıya.

HER ŞEYİ GÖRÜYORLAR

Sanayi casusları da artık ticari pazarları kontrol etmek için siber korsanlığı kullanıyor. Korsanlar makinalara erişerek, hedeflerindeki şirketin ne ürettiğini görebiliyor. Bu şekilde makinalarına ulaşılmış olan firmanın tasarımları ve kalıp bilgileri ele geçiriliyor, başka bir ülkede ürünlerin taklitleri yapılıyor. Bu şekilde firmaların tasarım ve rekabet avantajı baltalanıyor. Hatta bazı saldırılar direkt makinaların çalışmasını önlemeye yönelik olduğundan, fabrikalar üretim yapamaz hale geliyor.

Felaket senaryosu

Yazılım firmaları siber güvenlik için firmalara ve tesislere özel çözümler geliştirirken, riskin farkına varan firmalar, önleyici tedbirleri araştırmaya koyuldu. Birçok firma, bu tür olayların artması üzerine saldırı ve felaket senaryosu hazırlamaya başladı. Üretimle ilgili bilgisayarların kontrol eden, yöneten ve kullanan kişiler, siber risklere karşı bir yedekleme yaparken, muhtemel bir durumda ne yapacaklarıyla ilgili eğitim almaya başladı.

firmaların tasarım ve rekabet avantajı baltalanıyor. Hatta bazı saldırılar direkt makinaların çalışmasını önlemeye yönelik olduğundan, fabrikalar üretim yapamaz hale geliyor.

Sipariş kaybında çifte zarar

Siber saldırıların bazıları casusluk amacıyla ‘sızma’ şeklinde gerçekleştiği için fark edilmiyor. Kimi saldırı ise makinaların veya yapılan işin bozulması ile sonuçlanıyor. Geçtiğimiz aylarda Kocaeli’de üretim yapan bir fabrika, makinalarına yapılan saldırı sebebiyle üretime devam edemez hale geldi. Fabrika geçici süreyle kapanırken, yaşanan sipariş kaybından ötürü hem işyeri hem de tedarik bekleyenler zarar gördü.



Saldırılara karşı ne yapılmalı

Endüstriyel tesislerde güvenlik konusunda bilgi veren siber güvenlik uzmanı Eyüp Çelik, cihazlar ve makinalar arasındaki bağlantılara dikkat çekti. Çelik, “Dijitalleşen üretim tesislerimizde, CNC tezgahlarımızda ve benzeri birçok otomasyonda bir ağa bağlıyız ve bu ağ üzerinde kurumumuzun geleceği için dijitalleşmeye devam ediyoruz. Bir siber saldırganın kurum içerisindeki ağa dahil olduğu andan itibaren üretim tesisinizdeki bilgisayarlara ve bilgisayar kontrollü sistemlere sızabileceğini asla unutmamalıyız” dedi. Çelik, fabrikanın veya üretim araçlarının güvenliğini sağlamak için alınması gereken önlemleri şöyle sıraladı:

- Kurum ağı, muhakkak firewall, IPS, IDS gibi güvenlik ürünleri ile desteklenmeli.
- Kurum ağı içerisindeki anormal hareketlilikler raporlanmalı ve ilgili birimler tarafından izlenmeli.
- Kurum ağı ile üretim tesisleri içerisindeki otomasyon ağları, birbirlerinden fiziki olarak ayrılmalı.
- Ağ erişimleri kısıtlanmalı ve yalnızca yetkili personelin erişimi onaylanmalı.
- CNC ve otomasyon bilgisayarlarında internet bağlantısı kesilmeli ve bir iç güvenlik duvarı ile aradaki yalıtım sağlanmalı.

- Üretim sistemlerine dışarıdan erişim kesinlikle verilmemeli.
- Erişimde yetkili olan personelin kript ve benzeri virüs buluşturma ihtimaline karşı bilgi güvenliğini farkındalığı oluşturulmalı.
- Üretim sistemlerinde çalışan bilgisayarların portlarına şahsi USB aygıtlar veya dışarıdan kullanılan bellekler asla takılmamalı.
- IOT adı verilen cihazların dışarıdan erişimi sınırlandırılmalı ve gerekmedikçe internet erişimi verilmemeli.
- Destek veya yönetim kademeleri dışından bağlantı için erişim istedikleri takdirde VPN veya benzeri güvenli erişimleri tercih etmeli. Uzak masaüstü, FTP veya benzeri protokoller, kullanılmadığı zaman kapatılmalı.
- Microsoft Office belgelerinde makro kullanımı kısıtlanmalı.
- Microsoft Office uygulamaları tarafından açılıştan başlatılan PowerShell işlemlerine dikkat edilmeli.
- Üretim sistemlerinde çalışan cihazlar, internete erişmesi gerektiğinde bir EDR veya antivirüs uygulamaları ile desteklenmeli.
- Programların güncellemeleri ve yamaları zamanında yapılmalı.

Büyüme verisi ne anlama geliyor?

Türkiye İstatistik Kurumu, 31 Ağustos 2020 tarihinde 2020 yılı ikinci çeyreği gayrisafi yurt içi hasıla verilerini açıkladı. Söz konusu verilere göre GSYH, 2020 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 9.9 daraldı. Bu veri genel ekonomiyi yansıttıyor. Genel olarak büyümede dünya liderliği için yarışan ülkemiz, bu tarz rakamlara hiç alışık değil. Bu veriler, hedeflenen verilere göre kıyaslanamayacak kadar olumsuz verilerdir. Hedef, ülkemizin normal şartlarda yüzde 6-9 büyümesi olarak düşünüldüğünde, piyasa aktörlerinin hesaplarının ne kadar tutmadığı daha iyi anlaşılabilir.



Hikmet BAYDAR

Hedefe göre pek de beğenmediğimiz verileri global ekonomiyi karşılaştırmakta da fayda var. Örneğin ABD ekonomisi aynı dönemde yüzde 32.9 daraldı. Birçok ülke de yüzde 20’lerin üzerinde daralma yaşarken, böyle bir ortamda yüzde 9.9 daralma nispi olarak olumsuz olarak yorumlanmamalı. Örneğin AB büyüme ortalaması yüzde 14.1 daralmadır. Birleşik Krallık yüzde 22.8, İspanya yüzde 22.1 daraldı.

Finans ve sigorta faaliyetleri arttı

Burada görüleceği üzere koronavirüs alınan tedbirlerle daha hafif atlatan Türkiye’nin büyüme konusunda da global ekonomiye göre daha iyi bir noktada olduğu, daha az yara aldığı anlaşılıyor.

Daha detaylara bakalım. GSYH’yi oluşturan faaliyetler incelendiğinde; 2020 yılı ikinci çeyreğinde bir önceki yıla göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; tarım yüzde 4.0, bilgi ve iletişim faaliyetleri yüzde 11.0, finans ve sigorta faaliyetleri yüzde 27.8, gayrimenkul faaliyetleri yüzde 1.7 artmış. Sanayi yüzde 16.5, inşaat yüzde 2.7, hizmetler yüzde 25.0, mesleki, idari ve destek hizmet faaliyetleri yüzde 16.5, kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri yüzde 2.4 ve diğer hizmet faaliyetleri yüzde 18.0 azalmış.

Söz konusu süreç içerisinde özellikle finans ve sigorta sektör faaliyetlerinde yüzde 27.8 artış dikkat çekici. Bilgi ve iletişim faaliyetleri de aynı dönemde yüzde 11 büyümüş. Bunun yanında sanayi sektörü daralması yüzde 16.5 olarak gerçekleşirken, özellikle alınan tedbirlerden dolayı hizmet sektörü yüzde 25 daralmış. Görüleceği üzere sektörel bazda önemli farklılıklar bulunuyor.

Krizler kendi fırsatlarını da içerisinde barındırır. Tüketici davranışındaki değişim, gerek üretimi gerekse ticareti önemli şekilde etkileyecek. Şirketlerimiz bu değişime en kısa zamanda adapte olmalı.

Tüketicinin değişen davranışları

Söz konusu dönemde e-ticaret sitelerinde yapılan işlemler nasıl önemli oranlarda arttıysa, tüketici bir süre daha koronavirüsten korunma güdüsüyle hareket etmeye devam edecek. Kimi zaman özgür davranışlara olan özlemi nedeniyle şartlar normalmiş gibi davranarak ciddi riskler olsa da, henüz tedavisi bulunmamış, deneme safhaları süren bu salgının iyice savuşturulduğuna emin olana kadar temkinli davranışları görmeye devam edeceğiz.

Burada salgına karşı tüketici davranışlarının farklı olduğunun altını çizmemiz lazım. Genç kesim riski ciddi şekilde dikkate almayıp, salgın riski yokmuş gibi hareket etme eğilimine girerken, orta yaş üzeri tüketiciler ise son derece hassas davranışlar içerisine giriyorlar. Bu durumda, sizler özellikle perakende satışlarda ürünü alacak zümrenin hangi yaş grubuna girdiğini ve salgına karşı davranışları konusunu iyice analiz etmelisiniz. İşte o zaman daralan ekonomilerden genişleyen ekonomilere geçildiğinde ciddi sıçramalar yakalama şansını yakalayabilirsiniz.

Güvenli dijital dönüşüm merkezi

Dijital dönüşümde güvenlik için kamu-özel sektör işbirliği hayat buluyor. Bu kapsamda Ankara ASOSEM Model Fabrika kuruldu. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi ile Ankara Sanayi Odası işbirliğinde oluşturulan model fabrika, dijital dönüşüm merkezi olarak, reel sektör firmalarına örnek olacak. SAHA İstanbul’un Siber Güvenlik Alt Çalışma Grubu da bu kapsamda temaslarını artırdı.



Genel hatlarıyla büyüme performansımız

İkinci çeyrek büyüme rakamlarında sürpriz yaşanmadı. Koronavirüsün ekonomide birçok alanı durma noktasına getirdiği nisan-mayıs-haziran döneminde Türkiye yüzde 9.9 oranında daraldı. OECD ülkeleri aynı dönemde ortalamada yüzde 9.8 daralma yaşamıştı. Türkiye ekonomisi bu rakam ile neredeyse birebir örtüşen bir performans kaydetmiş. İkinci çeyrekte İngiltere'nin yüzde 21.7, Euro Bölgesi'nin ise yüzde 15 daraldığını da not edelim. Türkiye ekonomisi bundan önceki en sert daralmasını 2009'un ilk çeyreğinde yaşamıştı. Küresel finans krizinden dolayı Türkiye ekonomisi o çeyrekte yüzde 13.8 oranında küçülmüştü.

Hizmetlerdeki belirgin düşüş

Sektör bazında detaylara bakıldığında en sert daralma genel itibarıyla hizmetler sektöründe yaşandı. Sosyal kısıtlamalar ve insan davranışlarındaki kısa dönemli değişimden dolayı hizmetler sektöründe sert bir küçülme bekleniyordu. Tabii bütün hizmetler sektörünü aynı kefedey koymamak gerekiyor. Bahar aylarında lokanta, eğlence, konaklama ve sürekli eğitim gibi hizmetlere olan talep neredeyse durma noktasına geldi. Bazı hizmetlere yönelik taleplerde ise artış yaşandı. Sosyal izolasyon döneminde daha fazla ön plana çıkmaya başlayan bilgi ve işlem sektöründe yüzde 11'lik bir büyüme var. Finans sektöründe ise yüzde 27.8'lik bir büyüme performansı yaşanmış. Ancak, bu sektörlerin ekonomiden aldıkları pay düşük olduğu için haliyle büyümeye pozitif katkıları oldukça sınırlı. Vardiyaaların ve çalışma saatlerinin azaldığı sanayi sektöründe ise yüzde 16.5 oranında bir düşüş var.

Tarımsal üretim virüse direnç gösterdi

Tarım sektörü yüzde 4 oranında pozitif bir büyüme kaydetti. Virüs koşullarına rağmen çiftçilerimizin büyük bir özveri ile üretime devam etmesi, gıda talebinin arttığı böylesi bir dönemde hayati bir öneme sahipti. Ama tarımın ekonomideki ağırlığı yüzde 5-6 civarında olunca, doğal olarak bu performans genel büyümeyi çok da fazla yukarıya taşıyamıyor.

Büyümede ikinci yarı

Öncü göstergeler temmuzda ekonomik aktivitenin güçlü bir şekilde toparlandığına işaret ediyor. Kurdaki dalgalanma ve kredi koşullarının sıkılaşması ağustosun ikinci yarısından itibaren ivmenin biraz kaybolmasına neden oldu gibi. Döviz gelirleri tarafına baktığımızda ihracat rakamlarının yükselmeye başladığını görüyoruz. Turizm gelirlerinde az da olsa bir kıpırdanma var. Türkiye'nin üçüncü çeyrekte diğer G20 ülkelerine kıyasla daha pozitif bir büyüme rakamı yakalaması kuvvetle muhtemel. Dördüncü çeyrek, bütün yılın genel büyümesi açısından oldukça belirleyici olacak. Salgının ikinci dalgasına yönelik endişelerin tetiklediği belirsizlikler, dördüncü çeyrek için bir risk olabilir. Hane halkı tüketimi ve özel yatırımlarda son çeyrek için kayda değer bir sıçrama beklememek lazım. Net ihracatın da katkısı küresel salgın koşullarında sınırlı kalabilir. Son üç aylık periyotta büyüme için en kritik bileşen, hiç kuşkusuz kamu harcamaları olacak. Kamu harcamalarının ekonomik aktiviteye vereceği destek, böylesi zor bir yılı makul sayılabilecek büyüme rakamlarını kapatma şansımızı artırabilir.



Ambalaj yatırımları üretimin göstergesi

Yatırımlar için verilen teşvik belgeleri, temmuz ayında rekor oranda artarak 400'lerden 1200'e çıktı. Bu belgelerden 167'si İstanbul'daki firmalara verildi. Firmaların birçoğu, özellikle plastik ve kağıt ambalaj, kapak, şerit bant ve etiket üretimine yönelik yeni yatırımlar için belge aldı. Fabrika çıktılarının paketlenmesine ve etiketlenmesine yönelik çok sayıda yatırım, üretim gücünün korunacağına yönelik somut işaret oldu.

ADEM ORHUN

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı'ndan yatırım teşvik belgesi onaylanan firma sayısı, temmuz ayında rekor kırdı. Önceki yıllarda aylık 400 civarında olan belge sayısı, 1200'e yükseldi. Bakanlığın 64 sayfa bulan teşvik belgesi listesindeki firmalardan 167'si İstanbul'da faaliyet gösteriyor. Bu firmaların önemli bir kısmı tesislerini tevsi ederken, birçok yatırım da komple yeni yatırım olarak kaydedildi.

Teşvik belgesine konu olan yatırımların büyük çoğunluğu imalat sektöründe. Bunların önemli bir kısmını plastik ürünler oluşturuyor. Plastik mutfak eşyalarının yanı sıra plastik ambalaj, plastik kapak, damacana kapağı, bant ve şeritler çoğunluğu

teşkil ediyor.

Benzeri şekilde kağıt sektörü de oluklu mukavva ve ambalaj için kutu üretimine yönelik yatırımlarla dikkat çekiyor.

CAM VE DÖKÜM

Teşvik belgesi alan yatırımlar arasında kutu ve ambalajların yanı sıra etiket kağıdı üretimi de olmasa, çeşitli sektörlerin çıktısı olan ürünlerin ambalajlanması ve etiketlenmesine yönelik yatırımların yoğun olduğunu gösteriyor. Bu da üretimin artacağına yönelik beklentilerin somut bir işareti olarak değerlendiriliyor. İstanbul'da otel yatırımları devam ederken,



cam üretimi, döküm sanayinde cama şekil veren kalıp üretimi ve madencilikte cam için silis kumu üretimine yönelik yatırımlar da göze çarpıyor.

Büyük yatırımlar olan cam tesislerinin yanı sıra elektrik üretimine ilişkin teşvik belgesi alan yatırımların tutarları da oldukça büyük.

Yatırım teşvik belgesi alan İstanbul firmaları

Şirket Adı	Sektör	Türü	Tutar (TL)
Procontract Dekorasyon	İmalat-Mobilya	Tevsi	1.377.162
MNH Eğitim Danışmanlık	Hizmetler-İlköğretim	Yeni	5.617.400
Hancıoğlu Makina	İmalat-Mil Yatağı, Dişli	Yeni	6.903.889
Yüksel Karamemet Karalar Kalıp	İmalat-Metal	Yeni	12.999.225
Valtef Makina	İmalat-Pompa, Vana	Yeni	7.694.557
IML Robot Otomasyon	İmalat-Makine imalatı	Tevsi	1.719.538
Mamur Teknoloji Sistemleri	İmalat-B.Y.S. Ev Aletleri	Tevsi	12.625.000
Vitamin Gıda Seracılık	Tarım	Yeni	10.400.500
Ekiz Otomasyon Telekomünikasyon	İmalat-Kablo	Yeni	835.977
Ata Makine İmalat	İmalat-Silah	Tevsi	2.050.162
Kursan Cıvata ve Makina	İmalat-B.Y.S. Metal Eşya	Tevsi	19.038.899
Lider Otomotiv Yan Sanayi	İmalat-Motorlu Taşıtlar	Tevsi	6.937.460
Fazlı Karadağ	İmalat-Plastik	Yeni	1.600.000
Gönültaş Çorap ve Örne	İmalat-Tıbbi Maske	Yeni	17.117.995
Yüzey Plastik Kalıp	İmalat-Plastik	Tevsi	1.821.928
Saral Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	3.124.863
MD Kalıp Makina	İmalat-Plastik	Tevsi	1.500.000
Showplast Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	1.400.000
Sadıkoglu Ayakkabı	İmalat-Ayakkabı	Yeni	18.201.235
Lotus Teknik Tekstil	İmalat-Tekstil	Tevsi	157.283.597
Medist Hijyenik	İmalat-Tıbbi Maske	Yeni	3.757.112
Piplast Üretim	İmalat-Plastik	Yeni	4.549.561
Soritas Makine Ambalaj	İmalat-Makine	Tevsi	4.951.109
Mekas Kablo	İmalat-Kablo	Tevsi	1.700.000
2 M Arge Mühendislik	İmalat-Makine	Tevsi	1.250.000
Gür-İş Makina	İmalat-Makine	Tevsi	5.321.610
Günel Makina	İmalat-Makine	Tevsi	5.438.304
DKD Değer Kalıp Döküm	İmalat-Makine	Yeni	10.583.155
Yıldız Pompa ve Makina	İmalat-Pompa	Tevsi	7.058.981
Emir Bant Sanayi	İmalat-Plastik	Tevsi	4.510.295
Effe Endüstri Otomasyon	İmalat-Tekstil Makinesi	Tevsi	8.019.334
Öz Havan Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	2.335.807
Alkanlar Elektrik	İmalat-Elektronik Valf	Yeni	40.182.079
Sante Mask. Medikal	İmalat-Tıbbi Maske	Yeni	2.218.000
Maripak Ambalaj	İmalat-Makine	Tevsi	7.422.206
Giray Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	1.830.881
MFM Mühendislik	İmalat-Makine	Yeni	4.960.527
Nazorati Mühendislik	İmalat-LPG Parçası	Tevsi	16.155.193
Ay Yedek Parça	İmalat-Makine	Modernizasyon	1.065.556
Dünya Plastik	İmalat-Plastik	Yeni	24.702.089
Asel Kutu Matbaa	İmalat-Ambalaj	Modernizasyon	2.505.669
Korkmaz Mutfak Eşyaları	İmalat-B.Y.S. Ev Aletleri	Tevsi	7.244.993
İlyokur Metal	İmalat-Metal	Tevsi	6.689.991
Flomak Tekstil Makine	İmalat-Hazır Giyim	Tevsi	1.288.767
Ezio Kemer	İmalat-Tekstil	Yeni	4.700.000
Zafer Makina Kalıp	İmalat-Makine	Tevsi	4.258.190
Parkplast Kalıp	İmalat-Makine	Tevsi	5.789.975
Gümüş Ofset Ambalaj	İmalat-Mukavva	Tevsi	5.607.754
Matsis Matbaa	İmalat-Basım	Yeni	1.661.958
Kuzey Kalıp	İmalat-Plastik	Tevsi	1.501.828
Üçsan Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	5.269.758
Yetkinler Matbaa	İmalat-Mukavva	Yeni	1.935.934
Hoka Plastik	İmalat-Plastik	Yeni	10.671.322
Alkoud Turizm Tekstil	İmalat-Tıbbi Maske	Yeni	1.400.000
Varroc Lighting Systems	İmalat-Plastik	Yeni	7.011.156
Arma Elektronik	İmalat-B.Y.S. Metal Eşya	Tevsi	4.225.304
Kap-San Kaplama	İmalat-Plastik	Yeni	2.516.369
BHM Tutkal Plastik	İmalat-Plastik	Yeni	1.372.939
Arda Cam	İmalat-Cam	Modernizasyon	58.298.991
Diyalog Eğitim	Hizmetler-İlköğretim	Nakil, Tevsi	3.129.400
Filetül Tekstil	İmalat-Dokuma	Yeni	5.877.001
Midas Hediyeelik	İmalat-Kuyumculuk	Modernizasyon	1.524.560
Onur Puzzle Oyuncak	İmalat-Oyuncak	Tevsi	1.819.824
Nokta Mühendislik	İmalat-B.Y.S. Elektrikli Teçhizat	Yeni	19.609.885
Sentez Plastik	İmalat-Plastik	Modernizasyon	1.343.070
Urtim Kalıp İskele	İmalat-Metal Yapı Malzemeleri	Tevsi	8.636.777
YKS Turizm Oteliçlik	Hizmetler-Oteller	Modernizasyon	7.249.856
Ağaoglu Concept Gayrimenkul	Tarım-Seracılık	Yeni	240.133.390
İlkay Kağıtçılık	İmalat-Mukavva	Tevsi	1.180.000
Brew Gıda	Hizmetler-Oteller	Yeni	43.096.212
Floteks Fantazi İplik	İmalat-İplik	Tevsi	7.392.872
Türkoglu Kağıt-Karton	İmalat-Mukavva	Tevsi	4.200.000
Kota Makine	İmalat-Ambalaj Makinesi	Tevsi	1.639.618
Nehir Mutfak	İmalat-Çelik Çatal-Bıçak	Yeni	20.535.500
ANR Mühendislik	İmalat-Silah	Çeşitlendirme	8.680.171
Neon Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	2.600.000
Dostcam	İmalat-Cam	Yeni	2.750.000
UPM Kymmene Kağıt	İmalat-Etiket	Tevsi	14.000.000
Uçar Tekstil Makinaları	İmalat-Makine	Tevsi	10.679.808
Seçkin Kalıp	İmalat-Makine	Tevsi	5.854.082
İmzover Kalıp	İmalat-Takım Tezgahları	Tevsi	3.674.778
Red Apple Medikal	İmalat-Tıbbi Maske	Yeni	4.960.100
İbşiler Tekstil	İmalat-Tıbbi Maske	Yeni	5.400.000
Osmanoğlu Kalıp	İmalat-Makine	Yeni	5.838.413
Erer Kardeşler Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	1.450.000
Ottopack Ambalaj	İmalat-Kutu	Yeni	1.900.000
Altınkum Matbaa	İmalat-Bıçak	Tevsi	2.284.716
Laleoğlu Eğitim ve Sağlık	Hizmetler-Engelli Merkezi	Yeni	2.164.815
SGS El Aletleri	İmalat-Çatal-Bıçak	Yeni	1.949.178
Uzay Konstrüksiyon	İmalat-Metal	Tevsi	1.976.060
SNR Gemi İnşa	İmalat-Tanker Yapımı	Yeni	104.169.621
SNR Gemi İnşa	İmalat-Tanker Yapımı	Yeni	104.226.116
Turanlar Tekstil	İmalat-Giyim	Tevsi	3.180.493
Tekno Kalıp	İmalat-Makine	Tevsi	1.540.000
Vatan Özel Eğitim	Hizmetler-Ortaöğretim	Yeni	5.826.458
EMF Elektromanyetik Fren	İmalat-B.Y.S. Elektrikli Teçhizat	Tevsi	17.133.033
SNN Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	3.102.383
Temaplast Ambalaj	İmalat-Eldiven	Yeni	3.458.297
Askurt Plastik	İmalat-Plastik	Yeni	1.288.061
Güray Gayrimenkul Geliştirme	Hizmetler-Otel	Yeni	98.807.285
Akela Plastik Kalıp	İmalat-Plastik	Yeni	1.100.000
Camis Madencilik	Madencilik-Silis Kumu	Tevsi	76.909.527
Terda Terlik Dağıtım	İmalat-Tekstil	Yeni	3.428.649
Agroer Mühendislik	İmalat-Plastik	Tevsi	2.163.300
Mode Medikal	İmalat-Implant, Protez	Tevsi	6.332.713
Efems Ambalaj	İmalat-Kutu	Tevsi	2.319.165
Gökhan Turhan Mirza Kalıp	İmalat-Plastik	Yeni	1.845.511
Key Moda Anonim	İmalat-Tekstil	Tevsi	1.290.679
Enes Orme Sanayi	İmalat-Trikotaj	Yeni	2.330.801
Rex Fermuar	İmalat	Tevsi	1.295.290
Özen Makina Dizayn	İmalat-Cimento T. parça	Tevsi	4.085.000
Omega Kalıpçılık	İmalat-B.Y.S. Metal Eşya	Entegrasyon	332.441
Ender Gıda Pazarlama	İmalat-Tıbbi Maske	Yeni	3.333.000
İstanbul Medipol Üni.	Hizmetler-Yükseköğretim	Modernizasyon	134.006.900
Çakmaktaş Üretim	İmalat-Çakmak	Yeni	1.529.843
Dora Kalıp	İmalat-Plastik	Yeni	3.722.495
Kocaoglu Kalıp	İmalat-Plastik	Tevsi	1.330.570
Betim Enerji	Enerji-Elektrik	Yeni	431.157.220
JLP.M. Hijyen Proses Makinaları	İmalat-Konveyör	Tevsi	7.746.152
MEBS Tekstil	İmalat-Trikotaj	Tevsi	1.849.050
Sembolplast Ambalaj	İmalat-Karton Bardak	Yeni	1.500.000
Ses Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	27.100.000
Süleyman Tabak Kağıtçılık	İmalat-Kağıt Torba	Tevsi	4.690.100
Özyılmaz Eti-Pak Ambalaj	İmalat-Tıbbi Maske	Yeni	3.951.472
Soylu Örne Kumaşçılık	İmalat-Trikotaj	Tevsi	4.580.000
İHK Havacılık	Hizmetler-Yetişkin Eğitimi	Modernizasyon	1.370.000
Hacı Yıldız Topaloğlu Plastik	İmalat-Plastik	Yeni	1.306.177
Katsan Kutu	İmalat-Mukavva	Tevsi	5.183.608
Gold İlaç Sanayi	İmalat-Jel, dezenfektan	Tevsi	1.917.000
Gen Teknoloji Otomasyon	İmalat-Kaynak Robotu	Çeşitlendirme	2.101.168
Nalci Sinai	İmalat-Demir-Çelik Boru	Yeni	1.533.017
Globalpaper Kağıt	İmalat-Karton	Tevsi	1.700.000
Universal Wind ENerji	Enerji-Elektrik	Yeni	529.363.418
Sistemsan Makine	İmalat-Ayakkabı Makinesi	Tevsi	3.330.420
Gold İlaç	İmalat-Gıda Takviyesi	Tevsi	2.681.484
CP Kalıp Plastik	İmalat-Makine	Tevsi	3.995.376
Formation Medikal	İmalat-Tıbbi Maske	Yeni	14.010.800
Özbey Ambala	İmalat-Plastik Bardak	Tevsi	7.100.000
BTS Alüminyum	İmalat-Metal kapı-pencere	Tevsi	1.172.058
Vitalab İlaç	İmalat-Sampuan	Yeni	2.008.000
DMK Hırdavat	İmalat-Mobilya	Yeni	14.163.245
Süper Boy Boya	İmalat-Trikotaj	Tevsi	3.396.986
Tali Tekstil	İmalat-Giyim	Nakil, Tevsi	40.035.039
Alper Örne	İmalat-Trikotaj	Tevsi	19.691.398
Vitalab İlaç	İmalat-Vitamin Şurubu	Yeni	1.453.600
Mehmet Ercan Güner Kalıp	İmalat-Pres	Tevsi	1.158.162
Kardeşler Makina	İmalat-Metal Eşya	Yeni	1.084.480
Teknik Elmas	İmalat-Matkap, Rodaj Diski	Tevsi	2.285.398
Seyka Kağıt Ambalaj	İmalat-POS Kağıdı	Yeni	1.030.000
Filiz Tekstil	İmalat-Dokuma	Tevsi	1.731.503
Akınar Giyim	İmalat-Giyim	Tevsi	1.462.993
Süleyman Ünlü Ova Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	1.472.665
SM Sağlık Mobilya	İmalat-Mobilya	Tevsi	568.800
Standart Yay Sanayi	İmalat-B.Y.S. Metal Eşya	Tevsi	5.275.838
Teta Kalıp	İmalat-Cam Kalıbı	Tevsi	6.295.009
Metran Maden	Madencilik-Kuvarsit	Tevsi	39.063.660
IML Plastik Kalıp	İmalat-Ambalaj Kapağı	Yeni	1.569.570
Dursun Günbattı Depar Desen	İmalat-Plastik	Yeni	1.091.540
Nanomate Yüzey Teknolojileri	İmalat-Metal Kaplama	Tevsi	2.466.239
Öz Yapı Su Armatörleri	İmalat-Plastik	Tevsi	7.896.152
Europack Uluslararası Hijyen	İmalat-Maske	Yeni	1.597.000
Altaca Plastik	İmalat-Poşet	Yeni	8.300.000
Öz-Er Plastik	İmalat-Plastik	Tevsi	1.671.751
Sanel Asansör	İmalat-Asansör Parça	Tevsi	1.085.000
Baskı Devre Sanayi	İmalat-Elektronik Valf	Modernizasyon	3.057.278
Sayteks Tekstil	İmalat-Tekstil Makinesi	Tevsi	5.148.991

GSMA™ Thrive

Innovation on demand

27-29 Ekim, 2020

İSTANBUL TİCARET ODASI DESTEĞİ İLE

Hizmetler

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

Sektör Grupları;

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

Katılım Bedeli

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

Banka Bilgisi

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

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

İletişim

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

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

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

Aylin Odabaş
GSM : 0533 959 30 57

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI

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

Dijital dönüşüme hazırlayan fabrika

TEKNOLOJİ Odaklı Sanayi Hamlesi kapsamında kurulan MESS Teknoloji Merkezi, sanayici, mühendis veya çalışanların dijital dönüşümü gerçek üretim ortamında tecrübe etmesini sağlayacak. İstanbul Ataşehir’de kurulan ve Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açılan merkez sayesinde, ileri teknolojiyle daha verimli üretim sağlama ve küresel rekabet

avantajı elde etme hedefine bir adım daha yaklaşılacak.

MODERN EĞİTİM

Dünyanın en büyük dijital dönüşüm yetkinlik merkezi olan MESS Teknoloji Merkezi’nde şu imkanlar sağlanıyor:

- Dijital uygulamalar açısından uçtan uca fabrika ortamı
- Üst düzey yöneticiden saha çalışanına sanayide

dijital dönüşüm eğitimi

- Yerli üreticilere, teknoloji firmaları ve üniversiteler ile ortak çalışma imkanı
- Yerli ekosisteme özel olarak ayrılmış bir teşhir ve ortak çalışma alanı
- Dünyaya açılma imkanı sağlayacak girişim hızlandırma programı
- Üyelerin dijital olgunluğunu dünyadaki benzer üreticiler ile karşılaştırma imkanı



Masalarda artık 3B YAZICI VAR

Bilişim teknolojilerinin kullanımı araştırmasına göre, işletmelerde üç boyutlu yazıcı kullanımı artıyor. 250 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerde 3B yazıcı kullanımı iki yılda yüzde 6.5’ten yüzde 9.1’e yükseldi.

İŞLETMELERDE teknolojik ürün ve hizmetlerin kullanımına yönelik olarak yapılan son araştırmanın sonuçlarına göre, üç boyutlu yazıcı kullanımı giderek artıyor. Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) araştırmasına göre, geçen yıl çalışan sayısı 250 ve üzerinde olan girişimlerin yüzde 9.1’i üç boyutlu yazıcı kullandı. Bu oran, 2017 yılında yüzde 6.5 olarak ölçülmüştü. ‘Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanımı Araştırması, 2020’ adlı çalışmaya göre geçen yıl, en az 10 çalışanı olan girişimlerde bu oran yüzde 2.7 olurken, 50-249 çalışanı olan girişimlerde yüzde 4 oldu.

ROBOT KULLANIMI

Aynı araştırmada, robot kullanımına ilişkin veriler de elde edildi. Araştırmaya göre, en az 10 çalışanı olanlar dikkate alındığında, girişimlerin ortalama yüzde 5.1’i 2020 yılında endüstriyel robot veya hizmet robotu kullandığını belirtti. Çalışan sayısı büyüklük grubuna göre



Üç boyutlu yazıcı kullanan işletme oranı

Çalışan	2017	2019
10-49	2.4	2.7
50-249	3.4	4.0
250+	6.5	9.1

endüstriyel robot veya hizmet robotu kullananların oranı incelendiğinde, 10-49 çalışanı olan girişimlerin yüzde 3.9’unun, 50-249 çalışanı olan girişimlerin yüzde 9.4’ünün, 250 ve üzeri çalışanı olan girişimlerin yüzde 19.6’sının robot teknolojisi kullandığı kaydedildi.

Küçük işletmelerin yarısının sitesi yok

Girişimlerde, web sitesi sahiplik oranı, bu yıl geçen yıla göre yüzde 2.2 puan artarak yüzde 53.7’ye yükseldi. Küçük işletmelerde yaklaşık yarı yarıya olan oran, 250 ve daha fazla çalışanı olan işletmelerde yüzde 74.1 olarak belirlendi. İnternet üzerinden satış (e-satış) yapan 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin, 2019’da yüzde 77.1’i kendi web siteleri ya da mobil uygulamalarını kullanırken yüzde 55.7’i farklı girişimlerin satış yapabildiği online mağaza ve pazar yerlerini tercih etti.

İnternete erişim oranı yüzde 95

TÜİK’in araştırmasına göre, 10 ve daha fazla çalışanı sahip girişimlerin internete erişim oranı bu yıl ortalama yüzde 94.9 oldu.

Aynı araştırmanın sonuç raporunda, işletmede çalışan sayısı arttıkça internet kullanımının arttığı belirtildi. Buna göre 250 ve üstü çalışanı olan işletmelerde internete erişim oranı yüzde 99.4 olarak kaydedildi. İşletmelerin yüzde 10’unun 10 megabit/saniye (Mbit/s) hız altında, yüzde 28.1’inin ise 100 Mbit/s ve üzeri hızda internet kullandığı tespit edildi. Ücretli bulut bilişim kullanımı 2020 yılında 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerde yüzde 14.1 olarak gerçekleşti. Bu oran 2018 yılında yüzde 10.1’di. 250 ve üstü çalışanı olan işletmelerde bu oran yüzde 40.8’e ulaştı.



2.EL OTOMOTİV SATIŞ DANIŞMANI EĞİTİMİ

Başlangıç Tarihi : 14 Eylül 2020
Bitiş Tarihi : 27 Eylül 2020
Eğitim Yeri : Sütlüce Yerleşkesi

İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi işbirliğinde 11. program kayıtları başlamıştır.

14 Eylül 2020 Pazartesi	09:00-13:30	21 Eylül 2020 Pazartesi	09:00-13:30
16 Eylül 2020 Çarşamba	09:00-13:30	23 Eylül 2020 Çarşamba	09:00-13:30
18 Eylül 2020 Cuma	09:00-13:30	26 Eylül 2020 Cumartesi	09:00-16:30
19 Eylül 2020 Cumartesi	09:00-13:30	27 Eylül 2020 Pazar	09:00-13:30

İletişim

Tel : 0 212 266 70 22-23
Web : <http://hbo.ticaret.edu.tr>
E-posta : hbo@ticaret.edu.tr

11. DÖNEM



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ



444 0 413



‘Pandemi’nin telafisi enflasyonu besliyor

İstanbul Ticaret Odası’nın, her ayın ilk gününe denk getirerek açıkladığı İstanbul enflasyon verileri, enflasyonda ağustos ayında da aşağı doğru trendin devam edebileceğine dair umutlanmamızı arttırmıştı. Geçen yılın ağustos ayında, aylık bazda yüzde 2.53 artan perakende, yani tüketici enflasyonunun geçtiğimiz ağustos ayında yüzde 0.59’da kalması ve bu sayede, geçen sene yıllıklandırılmış bazda yüzde 16.41 ve geçtiğimiz temmuz ayında da yüzde 13.41 düzeyindeki enflasyonun, ağustos ayında yüzde 11.27’ye gerilemesi umut vericiydi.

İstanbul’da düşük enflasyon

İlginçtir, son dönemde, Türkiye’nin en büyük metropolü olmasına rağmen İstanbul, Türkiye’nin birçok istatistikî bölgesinden daha düşük enflasyon üretiyor. Kayseri, Sivas ve Yozgat’ın içinde yer aldığı istatistikî bölge yüzde 1.25 ile ağustos ayının en yüksek enflasyon üreten illeri olmuştu. Bunu Adana ve Mersin’in yer aldığı istatistikî bölge yüzde 1.22 ile takip ediyor. Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye bir bölge, Şanlıurfa, Diyarbakır bir bölge, Konya ve Karaman diğer bölge olmak üzere yüzde 1.13, yüzde 1.07 ve yüzde 1.05’lik enflasyon oranları söz konusu. 8 istatistikî bölgenin enflasyonu İstanbul’un üstünde. Bu nedenle ağustos ayı enflasyon oranı, geçen yılın ağustos ayındaki oranı tekrarlayarak, yüzde 0.86 olarak gerçekleşmiş. 2018 yılında ise ‘kur saldırısı’ nedeniyle enflasyon aylık bazda yüzde 2,30 artmış.

Bu nedenle, iki aydır, temmuz ve ağustos ayında yüzde 11.76 ve 11.77 olarak yıllıklandırılmış manşet enflasyon aynı seviyede kaldı. Oysa giyim ve ayakkabı ana harcama grubunda yüzde -2.11; gıda ve alkolsüz içecekler ana harcama grubunda ise yüzde -0.08’lik fiyat gelişimi önemliydi. Erkek ve kadın kişisel bakım hizmetleri ve ürünleri, hijyenik ve dezenfektan ürünleri, sigorta ve avukatlık hizmetleri, eğitim ve seyahat malzemeleri, saat ve mücevher gibi ürünlerin yer aldığı ‘çeşitli mal ve hizmetler’ ana harcama grubunun tek başına aylık bazda ürettiği yüzde 5.09’luk fiyat artışı, aylık enflasyon oranının 4 katından fazla. Buna, otel ve lokantalarındaki fiyat artışının 1.8 kat daha fazla fiyat artışı gerçekleştirdiğini eklediğimizde, mal ve hizmet üreten sektörlerin halen küresel virüs salgınının ilk 3 ayında uğradıkları mali kayıp ve zararları fiyat artışı ile telafi etme telaşında oldukları anlaşılıyor.

Maliyet yönetimi becerisi

Bu koşullar altında, içinde bulunduğumuz eylül ayında aylık enflasyon yüzde 0.99’un altında kalırsa ve bilhassa geçtiğimiz yılın ekim ayı aylık enflasyon oranının yüzde 2 olduğunu hatırlayarak, ekim ayı enflasyonu yüzde 1’in altında kalırsa, eylül ayında sınırlı, ekim ayında ise daha hissedilir bir yıllıklandırılmış manşet enflasyon düzeltilmesi gözlemleyebiliriz. C tanımlı çekirdek enflasyon yıllık enflasyonun çok az altında olsa da, D tanımlı çekirdek enflasyon bir tık üstünde. Yurtiçine satmak üzere mal üreten firmaların girdi maliyetlerindeki artışı, yani maliyet enflasyonunu gösteren yurtiçi ÜFE’deki artışın da iyi takip edilmesi gerekiyor. Türkiye’nin ‘pandemi’ye rağmen iyi bir maliyet yönetimi becerisi ortaya koyması, enflasyondaki başkanı hızlandıracaktır.

Bayram, Ağustos’u kısmen frenledi

Küresel virüs salgının 2020’nin başından itibaren iş ve özel hayatımızı zorlu bir etaptan geçirmesi nedeniyle bu yazı buruk, tüm sektörleri işleri toparlamaya odaklanarak ve ihracat bağlantısı mücadelesiyle geçirdik. Reel sektörümüz tarafından adeta ‘tam saha pres’ olarak yürütülen bu mücadele, bir nebze nefes alabilmek adına, Kurban Bayramı’nın hemen öncesi ve sonrasını, yani ağustos ayının ilk yarısını üretim ve ihracat açısından ‘3. vites’ noktasında geçirmemizi beraberinde getirdi. Buna karşılık, ağustos ayının ikinci yarısında reel sektör ve ihracatımızın daha ‘4.’, hatta ‘5.’ vites bir çalışma yürüttüğünü belirtebiliriz. İstanbul Sanayi Odası’nın (İSO) Türkiye İmalat Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMİ) verileri de bu durumu doğruluyor. Nitekim, temmuzda olumlu ve güçlü bir üretim tablosunun yansımaları olarak, PMİ 56.9 düzeyindeyken, ağustosta 54.3 düzeyine sınırlı bir çekilme gerçekleştiğini gözlemliyoruz. Sevindirici olan detay, mart ve nisan ayında üretimdeki sert daralmaya bağlı olarak PMİ endeksindeki sert çekilmenin ardından, imalat sanayimizin haziran-ağustos dönemini ‘V’ tipi toparlanmayı teyit edecek şekilde güçlü bir hareketlenme ve üretimle geride bırakmış olması. Haziran-ağustos döneminde, dünyadaki tatil havası ve Türkiye’de Kurban Bayramı’nın uzamış etkisiyle kısmi yavaşlamaya rağmen İSO PMİ Endeksi’nde yeni ihracat siparişlerinin de artmaya devam ettiği gözlemlendi.

Otomobilde ÖTV değişikliği, eğitimde KDV indirimi

30 Ağustos 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile binek otomobillere ilişkin Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) oranlarında yeni düzenleme yapıldı. Düzenlemeye göre ÖTV oranları daha ziyade yurt içinde üretilmeyen otomobilleri hedef alacak şekilde ve silindir hacmi yükselenlerde daha fazla olmak üzere artırıldı. Bu düzenlemenin altındaki temel amacın cari açığı azaltmak olduğu aşikardır. Bu kararın otomobil piyasası üzerinde ciddi etkileri de olacaktır.

Belli silindir hacminin üzerindeki lüks diye tanımlanabilecek otomobillerin ithalinde firmalar daha ziyade sipariş üzeri ithalata yönelmiş durumda oldukları için esasen bu segmentte talebin zamanında karşılanamadığı durumlar söz konusuydu. Yeni düzenlemeyle bu tarafta bir miktar daha daralma yaşanması beklenen sonuç olacaktır. Temmuz ayı içerisinde özellikle konut ve motorlu taşıt alımlarında düşük faizli finansman imkanları sayesinde bu alanda ciddi bir canlanma görülmüştü. Bu durum ikinci el araç piyasasında da fiyatların yukarı doğru hareketine neden olmuştu. Yapılan ÖTV artışı nedeniyle özellikle silindir hacmi 1600 cm3 üzerinde olan araçlar bakımından ikinci el araç fiyatlarının bir miktar daha yukarı yönlü hareket etmesini bekleyebiliriz.

Düzenlemenin ÖTV matrahı 130 bin TL'nin altındaki araçlar bakımından indirim şeklinde sonuç doğurduğunu da belirtmek gerekir. Cumhurbaşkanlığı Kararı'nda 1600 cm3 silindir hacminde olan araçlardan yüzde 45 ÖTV uygulanacak araçlara ilişkin limit 70 bin TL'den 85 bin TL'ye çıkarıldı. Daha önce ÖTV matrahı 70.001-120 bin TL arasında olan araçlarda ÖTV oranı yüzde 50 iken, şimdi 85.001 ila 130 bin arası araçlarda vergi oranı yüzde 50 yapılmak suretiyle bu grup araçlarda da fiyatlara ÖTV'den kaynaklanan bir indirim yansımış olacak.

ÖTV oranlarındaki esas artış, 1600 cm3 altındaki araçlar için 130.001 TL ve üzeri olan araçlar için söz konusu. Buradaki oranda yüzde 60'tan yüzde 80'e çıkarmak suretiyle yüzde 33 bir oran artışı yapıldı.

1601 cm3 üzerinde silindir hacmi olan araçlar için ise ÖTV matrahlarında herhangi bir değişiklik yapılmaksızın doğrudan oran artışı yapılmak suretiyle sırasıyla yüzde 30-38 arasında değişen artışlar yapıldı.

Benzinli ve dizel araçlara ilişkin yeni Özel Tüketim Vergisi oranları yazımızın ekine tablo olarak konuldu.

Eğitimde KDV indirimi

Aynı Resmi Gazete'de yayımlanan bir başka Cumhurbaşkanlığı Kararı ile kreşler dahil eğitim hizmetlerinde KDV oranı yüzde 8'den yüzde 1'e indirildi. Bu karar, 1 Eylül 2020-30 Haziran 2021 tarihleri arasında verilen eğitim hizmetleri için geçerli olacak.

Katma Değer Vergisi indirimi sonrasında doğal olarak eğitim ücretinin peşin ödenmesi veya aylık ödemeler şeklinde taksitlendirmelerde nasıl işlem yapılacağı biraz tereddüt oluşturuyor. Esasen burada sağlanan indirim KDV oranında olduğu için gerek peşin ödeme olsun, gerek taksitler halinde ödeme olsun bu indirimin eğitim hizmetinden yararlananlara yansıtılması için doğası gereği olacak. Bu uygulamayı zaten birçok eğitim kurumu bir şekilde yapacak.

Bazı özellikli durumlarda; örneğin faturanın peşin düzenlendiği ve tahsilatın peşin yapıldığı durumlarda, eğitim kurumu KDV'yi beyan ettim ve ödedim şeklinde indirim yapmama yönünde hareket edebilir. Bu durumda da eğitim kurumunun ödemeyi yapana yazı vermesi suretiyle bu iadenin ilgili vergi dairesi tarafından doğrudan parayı ödeyene yapılması mümkün olabilecek. Bunun için belki Gelir İdaresi'nin vergi dairelerine bir genel yazı ile uygulamayı yönlendirmesi mümkün olacak. Eğitim hizmetlerinde genel teamül faturanın aylık düzenlenmesi olduğundan bu durumlarda yeni faturalarda KDV oranı yüzde 1 hesaplanacağı için eğitim hizmetinden yararlananların taksitlerine 7 puanlık KDV oranı kadar indirim yansımış olacak. Ücretin avans şeklinde peşin alındığı ve faturanın aylık olarak düzenlendiği durumlarda ise bu indirimin yine eğitim hizmetinden yararlanana (%7 / %108=) %6.48 oranında yansıtılması gerekecek. Bu konuda eğitim kurumlarına ilişkin dernek ve birliklerin de bir kendi üyelerine yönelik bir açıklama yapmalarında yarar bulunuyor.

Silindir hacmi	ÖTV matrahı eski TL	ÖTV matrahı yeni TL	ÖTV oranı eski	ÖTV oranı yeni
1600 cm3 altı	70.000 aşmayanlar 70.001-120.000 arası 120.001 üstü	85.000 aşmayanlar 85.001-130.000 arası 130.001 üstü	%45 %50 %60	%45 %50 %80
1601-2000 cm3	170.000 aşmayanlar	Aynı tutarı aşmayanlar	%100	%130
2001 cm3 üzeri	170.001 üzeri	Aynı	%110	%150
	Değere bağlı olmaksızın	Aynı	%160	%220

Özel çözümler

İhracatçılar ve ihracatçı adayları, platform üzerinden hedef pazarlarındaki alım taleplerine, ihale duyurularına ve potansiyel alıcı bilgilerine anlık olarak ulaşabiliyor. Her firmaya özel oluşan İhracat Kokpiti üzerinden firmalar kendi ihracat stratejilerini oluşturuyor.

1 milyon farklı pazar

Kolay İhracat Platformu'nda, ürün ve ülke özelinde 1 milyon farklı pazara giriş haritası oluşturulabiliyor. Bu haritalar 5 bin 400 ürün ve 190 ülke özelinde farklılaşabiliyor. Sektörel haberler ve fuarlar, global trendler, ihracat potansiyeli en yüksek ilk 10 pazar, sektörün Türkiye'deki durumu gibi kritik bilgiler etkili görsellerle tek bir yerde sunulmuş olacak.

'Büyük heyecan'

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ihracatta dijital dönüşüm vizyonu doğrultusunda geliştirilen 'Kolay İhracat Platformu'nun ticaret erbabı ve Bakanlık için yepyeni bir sayfa olacağını söyledi. Pekcan, "Projemiz, Türkiye'nin ihracatına doğrudan etki edebilecek, üzerinde oldukça çalıştığımız ve büyük heyecan duyduğumuz çok önemli bir yazılım projemizdir. İhracatçılarımıza ve ihracat hedefi olan girişimcilerimize sunduğumuz danışmanlığın kalitesini ve kapsamını ciddi şekilde yükseltecek bir platformu devreye alıyoruz" dedi.



Türkiye'nin ihracat potansiyelini artırmayı amaçlayan 'Kolay İhracat Platformu' devreye girdi. İhracatçılar, 5 bin 400 ürün ve 190 ülke özelinde ürünlerine en uygun hedef pazar bilgilerine ulaşabilecek.

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

Paris-Fransa

1-4 ŞUBAT 2021

Türkiye Milli İştiraki

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

47. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 48.098 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 1038 katılımcı
- 14.862 ziyaretçi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı** : 12 m²
Katılım bedeli : 6.745 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
 Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 5 Ekim 2020
3. Ödeme : Bakiye Bedeli
 4 Ocak 2021
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi 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 işlemleri

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "TEXWORLD PARIS 2021 SPRING FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.
- Elden ödemeler teşvik kapsamına alınmamaktadır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy/ Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcıoğlu

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

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



İhracatta 'dijital devrim' başlıyor

TÜRKİYE'de ihracat gerçekleştiren her ölçekteki ihracatçı için devrim niteliğinde bir adım Ticaret Bakanlığı'ndan 'Kolay İhracat Platformu' adıyla geldi. Türkiye'nin ihracat potansiyeline önemli katkılar sağlaması beklenen platformla ihracatçı; ihtiyaçlarına uygun potansiyeli yüksek ticaret yollarını bulabilecek, pazardaki rakiplerini tanıyabilecek, ürününün pazara uygun olup olmadığını anlayabilecek, hedef pazarındaki yasal düzenlemeleri öğrenebilecek ve firmasına özel ihracat planına kavuşabilecek.

HERKESE AÇIK

Yapay zekâ destekli 'Kolay İhracat Platformu'na mevcut ihracatçıların yanı sıra ihracatçı adayları da e-devlet şifresi ile giriş yapabilecek. Platform, uluslararası birçok veri tabanı ile entegre olarak, canlı veri akışı sayesinde ihracatçılara anlık veriler sunuyor. Tüm bu özellikleri ile de açık ara en kapsamlı ve öncü platform olarak öne çıkıyor.

3 MİLYON KOBİ

Kolay İhracat Platformu ile artık her bir ihracatçı ve ihracatçı adayı yapay zekâ teknolojisi ile çalışan dijital bir danışmana sahip olacak. Sisteme ilk başta 90 bin ihracatçı ve 3 milyonun üzerinde KOBİ'nin entegre edilmesi hedefleniyor. 1. Fazı firmaların kullanımına açılan platformda; Akıllı İhracat Robotu Modülü, Pazara Giriş Haritası Modülü, Ülke Sayfası Modülü, Sektör Sayfası Modülü, İhracat Kokpiti Modülü ve Mevzuat Modülü olmak üzere 6 modül bulunuyor.

5 BİN 400 ÜRÜN

Platforma özel olarak hazırlanan, 5 bin 400 ürün ve 190 ülke özelinde farklılaşan 1 milyonun üzerinde Pazara Giriş Haritası ile ihracatçılar; ürünlerine en uygun pazara ilişkin karşılaştırmalı analizler, vergi oranları, tarife dışı engeller ve pazardaki rakiplerine ilişkin bilgi edinebiliyor. Kolay İhracat Platformu'nda mevcut ülke ve sektör sayfalarında ise firmalar "Ürünümü hangi pazara satabilirim?" ya da "Bu pazarda hangi ürün satılır?" gibi tüm sorularına cevap buluyor.

RAKİP PAZARLAR

Platformun Pazara Giriş Haritası ve Ülke Sayfası modüllerinde ise hedef pazarla ilgili kritik bilgiler yer alacak. Ayrıca gümrük menşesi örnekleri, tarife dışı önlemler, menşesi belgesi oranları, tercihli ticaret koşullarını sağlayan anlaşmalara ilişkin bilgiler, yurt dışındaki ticaret müşavirlerimizce belirtilen güncel gelişmeler ve ayrıntılar, ülke ve sektör bazında ithalat ve ihracat verilerindeki değişim ve trendler, ihracatta zorunlu belgeler, pazara girişteki temel koşullar, kriterler ve mevzuat gibi pazara girişte bir ihracatçının ihtiyaç duyacağı hemen her bilgi, en etkin görsellerle ve en güncel haliyle ihracatçının kullanımına sunulmuş olacak.

İHRACAT KOKPİTİ MODÜLÜ

Kolay İhracat Platformu'nun en temel amaçlarından biri de her firmaya özel terzi usulü içerikler üretebilmek. Platformda, her firma kendisine ait bir web sayfası oluşturmuş olacak. Ayrıca sistem, firma özelinde tavsiyelerde bulunabilecek. Firmalar kendi favori ülke ve sektör sayfalarına hızla ulaşarak güncel haber ve etkinlikleri kolaylıkla takip edebilecekler.

Kolay İhracat Platformu hakkında bilgi için: www.kolayihracat.gov.tr

F1

İstanbul'da

3 günlük yarıştan 100 milyon dolar

İstanbul, dünyanın en fazla izleyicisi olan spor organizasyonlarından Formula 1 yarışlarına 9 yıl aradan sonra yeniden ev sahipliği yapacak. 13-15 Kasım'da düzenlenecek yarış ile birlikte yerli-yabancı misafirlerin yapacağı harcamalardan 100 milyon dolara yakın gelir elde edilmesi bekleniyor.

İstanbul Park'ta zafer kazanan yarışçılar

2005	Kimi Räikkönen	McLaren
2006	Felipe Massa	Scuderia-Ferrari
2007	Felipe Massa	Scuderia -Ferrari
2008	Felipe Massa	Scuderia -Ferrari
2009	Jenson Button	Brawn GP
2010	Lewis Hamilton	McLaren
2011	Sebastian Vettel	Red Bull Racing



FORMULA 1 yarışlarına 2005-2011 yılları arasında ev sahipliği yapan İstanbul Park pisti, 9 yıl aradan sonra yeniden seyircisi ile buluşmaya hazırlanıyor. Son olarak 2011'de F1 yarışının düzenlendiği İstanbul Park pisti, yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını sebebiyle revize edilen 2020 takvimine alındı. Rusya ve Portekiz'den sonra seyircili ilk durak, İstanbul olacak. Türkiye Grand Prix'i, 13-15 Kasım tarihlerinde yapılacak.

100 BİN SEYİRCİ

Dünyanın en heyecan verici pistlerinden birine sahip olan İstanbul Park'taki yarış seyircili olacak. 220 bin kişi kapasiteli Intercity İstanbul Park, pandemi koşulları nedeniyle yüzde 50'nin altında bir kapasite ile üst düzey önlemlerle 100 bin kişiyi ağırlayabilecek. Biletler bu ayın ikinci haftası satışa çıkacak. Bilet fiyatları, Intercity'nin kuruluşunun 30. yılı onuruna pistin belirli noktaları için günlük 30 TL olarak belirlendi.

KONSERLER DE OLACAK

Organizasyon için bilet satın alanları özel sürprizler de bekliyor. Formula 1'in gerçekleştirileceği hafta sonunda, ülkemizin en büyük otomobil, motor sporları ve aile festivali olan V Weekend Motoring de düzenlenecek. F1 yarışının yanında Türk sporcuların yarıştığı Intercity Cup yarışları, F1 Fan Zone etkinlikleri, V Weekend Motoring Festivali kapsamında otomobil şov ve gösterileri, farklı araç markalarının ve motosikletlerin tanıtım stantları, test sürüşleri, çocuk etkinlikleri ve konserler de olacak.

5 BİN 300 METRE PİST

İstanbul Park pistinin uzunluğu 5 bin 338 metre. Pistte 6 sağa, 8'i de sola olmak üzere toplam 14 viraj yer alıyor. Saat yönünün tersine koşulacak biçimde tasarlanan pist, 124 bin lastik bariyerle çevreleniyor. İstanbul Park pistinde 14 bini içeride, 26 bini de dışarıda olmak üzere 40 bin araçlık otopark bulunuyor. Çevre yolları ve altyapısıyla birlikte toplam 300 milyon liraya mal olan pistte en keskin virajın yarı çapı 15 metre.



20 bin turist bekliyoruz

Intercity Yönetim Kurulu Başkanı Vural Ak, İstanbul Park pistinde düzenlenen basın toplantısında, yarışın ekonomiye pozitif yönde etkisinin olacağını belirterek, 20 bine yakın yabancı turist gelmesini öngördüklerini ifade etti. Ak, asgari 50 milyon dolar nakit girişi olacağını tahmin ettiklerini, yerli misafirlerle birlikte toplam 100 milyon dolara yakın bir ekonomik harcama olabileceğini kaydetti. İstanbul Park'ın etrafındaki otellerde takımların rezervasyon yaptırmaya başladığını söyleyen Ak, "Türkiye'de bir organizasyon gerçekleştirildiğinde neredeyse tüm sektörler bundan çok olumlu etkilendir" dedi.



Benzersiz virajda keskin mücadele

Formula 1 eski pilotu Vitaly Petrov, 2010 yılında İstanbul Park pistinde yarışmıştı. Petrov, bu sene İstanbul'un tekrar takvime alınması ile ilgili olarak "Özel bir yarış pisti olduğu için F1 adına harika bir haber" yorumunu yaptı. Petrov, "İstanbul Park pisti geniş bir pist. Virajların çoğu sürücüler için gerçekten ilginç olan bir çeşit iniş/çıkış gibi farklı şeylere sahip olduğu için gerçek bir mücadele yaşanacak" dedi. Petrov, ayrıca Rusya'dan yarış izlemeye her zaman çok fazla taraftar geldiğini ve gelenlerin aynı zamanda sahil şeridindeki tatil yörelerinde de birkaç hafta geçirdiğini hatırlattı.



İstanbul Ticaret Odası öncü oldu 2.2 milyar kişiye ulaştı

Türkiye, olimpiyatlardan sonra en fazla ilgi çeken uluslararası spor organizasyonu Formula 1 yarışlarına, ilk kez 19-21 Ağustos 2005 tarihlerinde ev sahipliği yaptı. İstanbul Ticaret Odası'nın

200'den fazla ülkede canlı yayın

önderliğinde gerçekleştirilen, dünyadaki en güzel ve amaca en uygun pistler arasında gösterilen İstanbul Park pistindeki Formula

1 yarışlarının İstanbul ayağını, ilk gün 40 bin, ikinci gün 70 bin, üçüncü gün ise 110 bin kişi tribünlerden izledi. İzleyicilerin 50 bininin yabancı olduğu yarışların bilet satışlarından ise 14.5 milyon dolar gelir elde edildi. F1 yarışları, Türkiye Grand Prix'in yapıldığı 21 Ağustos günü 1.5 saat boyunca 200'den fazla ülkede canlı olarak gösterildi. Yayınlar aracılığıyla yarışlar 2 milyar 200 milyon izleyiciye ulaştı. Türkiye Grand Prix'inde ipi göğüsleyen, McLaren Mercedes takımının Fin pilotu Kimi Räikkönen oldu. İkinciliği Renault takımının İspanyol pilotu Fernando Alonso, üçüncülüğü yine McLaren Mercedes takımının Kolombiyalı pilotu Juan Pablo Montoya elde ederken, İstanbul da tanıtım ve reklam rekoru kırdı.



PSI 2021

Düsseldorf - Almanya
12-14 OCAK 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI FUARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 4.410 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
21 Eylül 2020
3. Ödeme : Bakiye Bedel
23 Kasım 2020
Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

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



ARABICA

ROBUSTA

LIBERICA

En beğenilen türler Afrika'da üretiliyor

Bir kahve ağacı dikimini takiben 4. yıldan itibaren ürün verebiliyor. Farklı tür ağaçtan kahve üretilse de 60 kadarı yok olma tehdidi altında bulunuyor. İçlerinde en makbulü hâlâ Etiyopya'da çok miktarda bulunan Arabica'nın yabancı türü ve tüm dünyada beğenilen kahve türlerinin çoğu Afrika'da. Birçok sebebe dayalı olarak gittikçe kaybolan türlerin yerine bu yabancı cinsin özenle gelecek için kalıcı tür olarak korunması gerekiyor.



Üreten Afrika tüketen Avrupa

Günümüzde 10 milyon tona ulaşan global kahve üretiminin yaklaşık yüzde 16'sı Afrika'da. Anavatanı Afrika olan kahve, 90 ülkede üretiliyor. Böylece 25 milyon çiftçiye doğrudan, 110 milyon insana ise dolaylı istihdam sağlanıyor.

İNSANOĞLUNUN günlük hayatta vazgeçemediği içeceklerin başında gelen kahve, ilk önce sadece eski adıyla Habeşistan olarak bilinen Afrika'nın nüfus bakımından Nijerya'dan sonra en kalabalık ikinci ülkesi olan Etiyopya'da yetişen bir ağaçtı. Kaldi isimli bir çoban keçilerinin bir ağacın meyvelerini yediklerinde daha hareketli olduklarını fark edince, bunu köyündeki keşişlere götürüp onların da sıcak suya katarak içmeleriyle ayinlerde uyuklamaları geçmiş. Uzun asırlar burada tüketilirken, 6. yüzyılda ulaştığı Yemen'de yaygınlaşması asırlar almış. Yemenliler, 12. yüzyılda buna çok önem vermişler ve adına 'kahve' demişler. Ticaretini de Arap tacirler yaptığı için en makbul türüne de 'Arabica' denmiş. Yemen'de 'Moka' adıyla da tanınmış. Tüm Arabistan, Mısır, Irak, Suriye ve özellikle İstanbul'da 16. yüzyılda çok tüketilen bir içecek olmuş. Özellikle Osmanlılar bugün dünyanın en fazla kahve tüketicisi Avrupa toplumlarına kahveyi tanıtan millet olarak biliniyor. Zira Avrupa, kahveyi ilk defa 17. yüzyılın başlarında öğrenmiş, fakat bir asır içinde bunu ticari metaya dönüştürmek için Doğu Afrika, Kongo Havzası ve Batı Afrika ile kutayı çevreleyen bazı ülkelerde de üretimi için çok çalışmışlar.

ÇEKİRDEK TÜRLERİ

Kahvenin beşiği Afrika'da ne var ki Arabica türü, nemli ve yüksek dağları seven bir bitki olduğu için İngilizler, Fransızlar ve Portekizlilerce çoğu sıcak ve bazen de ciddi kurak olan bazı bölgelerde denendiyse de bitki çoğuna uyum sağlayamamış. Fakat bu ürünün pazarı giderek genişlediği için mutlaka bunu başarmaya karar vermişler ve Robusta, bir de Liberica diye yeni türleri bulmuşlar. Hatta Arabica ile Robusta karşımı Arabusta diye bir türü de yetiştirmişler. Ancak son iki ürünün tüketiminde yerel kalıp dünya piyasalarında talep oluşmamış. Arabica aroması, hafifliği ve tadı ile tercih edilirken, yılda bir kez üretilebilmesi, ağaçların olduğu yerlerin yüksek dağlarda yer alması sebebiyle üreticiliğin yüzde 80'i el işçiliği istemesi, yeni türleri zorunlu kalmış. Robusta ise daha düz arazilerde yetiştiği için üretiminde teknolojiyenin fazla kullanıldığı görülüyor. Şimdilerde aralarında üretim miktarı olarak fark var ve henüz yüzde 60 ile Arabica, yüzde 40 kadar ile Robusta üretiliyor. Bu, fiyatlara da yansıyor. 1980'lere kadar aralarındaki fiyat farkı az iken, şimdi yüzde 20 civarında olup Arabica ücret bakımından henüz değerliliğini koruyor. Birçok yeni üretici ülke de üretimi kolay, yılda en az iki defa ürün vermesi yanında ağacının dayanıklılığı sebebiyle Robusta'yı tercih ediyor. Şimdilerde Afrika'daki tüm ürünün yüzde 65'i Robusta, yüzde 30'u ise Arabica'dır. Bir diğer nokta ise İngilizlerin kendi sömürgelerinde genelde Arabica ekimine, Fransızların ise Robusta'ya ağırlık vermeleri.

Kahve, Afrika dışında Meksika'dan Yeni Gine Papua'ya kadar yayılma sürecinde önce Karayip adaları, Orta Amerika ve Güney Amerika'da; daha sonra da

Dünyadaki tüm üretimin yüzde 79'u hiç kahve yetiştirilmeyen Avrupa (yüzde 53) ve ABD ile Kanada'da (yüzde 26) tüketiliyor. İskandinav ülkelerinde kişi başına ortalama 10 kg. olan kahve tüketimi, Türkiye'de ise 1.1 kg. seviyesinde.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS



Endonezya ile en son 1990'lı yıllarda Vietnam başta olmak üzere Güney Asya'da; hatta Büyük Okyanus ada devletlerinde de yetiştiriliyor.

KAÇ ÜLKE ÜRETİCİ?

Dünya kahve üretimi ve tüketimini düzenleyen Uluslararası Kahve Örgütü'ne her ne kadar 43 üretici ülke üye olsa da toplamda 60'ı kalkınmakta olan 90 farklı ülkede bu ürün elde ediliyor. Bu sebeple tüm üretici ülkeler, 1993 yılında kendi aralarında belli konularda ortak hareket etmek için Kahve Üreticileri Derneği'ni kurdular. Üretime Afrika'dan sonra başlasa da Brezilya, günümüzde tüm kahve ürününün yüzde 30'unu tek başına karşılıyor ve ihracatının yüzde 63'ünü kahveden elde ediyor. 1990'lı yıllarda Vietnam'ın bu ürünü çok aşırı üretmesiyle ikinci sırada üretici konumuna gelmesi piyasaları epeyce bir müddet fiyat yönünden sarsmış. Endonezya şimdilerde üçüncü ve dördüncü üretici konumunu Kolombiya ile paylaşıyor. Kahvenin anavatanı Etiyopya ise beşinci sırada ihracatçı ülke ve aynı zamanda Burundi, Ruanda ve Karayip adalarından Haiti ile dördüncü ekonomileri ciddi oranda bu ihracat ürününün pazarlanmasına bağlı. Özellikle Afrika'da Etiyopya (229 bin), Uganda (176 bin), Fildişi Sahili (170 bin), Kenya (51 bin), Kamerun (50.7 bin) ve Tanzanya (43.6 bin) en çok kahve üreten ülkeler.

Tüketici ülkeler tekel kurmuş

Bizler millet olarak keyif vermesi kadar hatırasını korumayı da ilave ederiz kahveye... Avrupallılar ise bir taraftan gereğinden fazla aşırı tüketiciler, diğer taraftan en büyük geliri elde ederler. Üretene neredeyse emeğinin karşılığını bile vermezler, dahası bu ürünün kaderini 1963 yılında kurdukları Uluslararası Kahve Örgütü (International Coffee Organization-ICO) eliyle belirlerler. Hatta bunu günlük hayatlarının vazgeçilmez içeceği yaparlar, kurdukları ticari ve sınai ağlarla adeta petrolün ardından dünya ticaretinde dolaşımdaki en büyük ihracat metasına dönüştürüp beynelmîlel pazanına da kimseyi yaklaştırmazlar. ICO, her üretici ve de her tüketici ülkeyi üye olarak kabul etmiyor. Afrika'da Reunion adlı Fransız ve Saint Helene isimli İngiliz sömürgesi iki ada hariç, az veya çok kahve üreten 30'u bağımsız ülke var. Ama bunlardan sadece ihracatçı olarak 20 Afrika ülkesini üye yapmış. Diğer kıtalardan da 23 ihracatçı ülkeyi bünyesine almış. Böylece toplam 43 üyesi kahve ihracatçısı, 28 Avrupa Birliği üyesi ülke yanında İsviçre ve Norveç ile Rusya, Japonya ve tek Afrika ülkesi olarak da Tunus ithalatçı üyesi.

Kahve kime kazandırıyor?

Şimdilerde ton olarak değil de daha çok 60 kg'lık çuvalarla üretim miktarı ifade edilen ve toplam 170 milyon çuvalı bulan kahve üretimi, 2020 yılına kadar yıldı yılda yüzde 1.5 ile yüzde 1.7 arasında artış gösterdi. Bu ürünün gelecekte en büyük pazarları bir taraftan üreten, diğer taraftan üretmeyen Afrika ülkelerinin olması için çalışılıyor. Fildişi Sahili'nde Avrupalı bir firmanın açtığı kahve öğütme fabrikası dışında tüm yeşil kahve çekirdeği hiçbir sanayi işlemine tabi tutulmadan Hamburg ve Rotterdam limanlarına sevk edilip buralardan da işleneceği farklı ülkelerdeki tesislere gönderiliyor. Diğer ihracat ürünlerinde olduğu gibi kahvede de ekiminden ürün elde edilene kadar emeği çeken üreticiler karınlarını zor doyururken ve kilosı bir dolar dahi etmeyen ürünleri işlendikten sonra içlerinde kilosı bin 500, 2 bin, hatta 3 bin dolara müşteri bulan türleri var. Ama her halükârda kahve şeker kamışı ve benzeri zirai ürünler arasında miktar olarak daha az uluslararası pazara sürülse de fiyat olarak yüksek değerli olması sebebiyle petrolden sonra ikinci önemli ihracat ürünüdür.



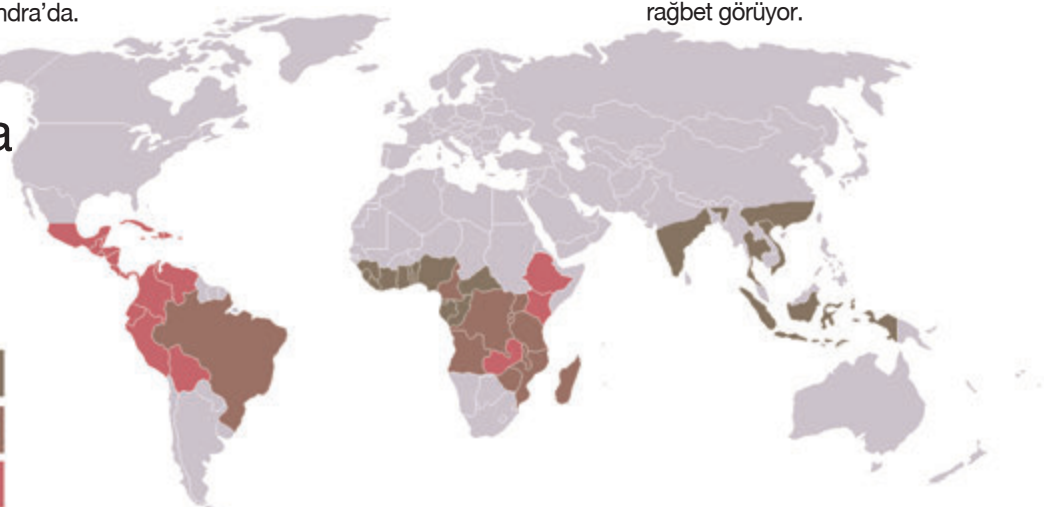
KAHVE TÜKETİM LİĞİ

Günümüzde tüm ülkelerde az veya çok kahve tüketiliyor. Takriben günde 1.6 milyar fincan kahvenin içildiği dünyamızda çok ilginç bir durum söz konusu. Kısaca, "Güney üretir, kuzey tüketir" diye bir kavram gelişmiş. Kahvenin bir özelliği, sadece tropikal bölgelerde yetişmesi. Kuzey yarım küre bu ürünün yetişmesine uygun değil. Tüm ürünlerin yüzde 79'u hiç ürün yetiştirilmeyen Avrupa (yüzde 53) ve ABD ile Kanada'da (yüzde 26) tüketiliyor. Hatta Arabica'nın fiyatının belirlendiği borsa New York'ta, Robusta'nınki ise Londra'da.

Finlandiya, kişi başına yılda yaklaşık 12 kg. tüketimle birinci sırayı alırken, diğer İskandinav ülkeleri de kişi başına ortalama 10 kg. civarında kahve içiyor. Diğer Avrupa ülkelerinde ise en düşük kişi başı tüketimler de 6 kg. civarında. 'Türk kahvesi' adıyla pişirilme tarzıyla adeta marka olmuş Türkiye ise son yıllardaki artışlarla ancak kişi başına 1.1 kg. tüketir hale gelebilmiş. Bu da takriben 10 milyon ton kahvenin tüketildiği dünya pazarında ülkemizde 100 bin tona denk düşüyor. Kahve üreticisi ülkelerden sadece Brezilya ve

kişi başına yılda 200 bin fincan kahvenin içildiği ve üretiminin 127 bin tonunun iç piyasada tüketildiği Etiyopya dışında diğer kıta ülkelerinde Kamerun ve Senegal hariç bu ürün çok az tüketiliyor. Hatta üçüncü kahve üreticisi Endonezya'da bir kişi yılda ortalama 35 fincan kahve içiyor. Fakat kendisi üretici olmadığı halde Senegal'in başkenti Dakar'da her sokak başında seyyar kahve satıcılarının müşterilerine 'Touba' dedikleri ve içine Gine karabiberi katarak sundukları ürün büyük rağbet görüyor.

Dünyada kahve üreten ülkeler



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ'NDE REKOR

Dersler başlamadan amfiler doldu

İstanbul Ticaret Üniversitesi, YKS sonuçlarına göre faaliyet gösterdiği 20 yıllık dönemin en yüksek doluluk oranına ulaştı. Üniversite, 2019'da 91.5 olan doluluk oranını dört puan artırarak yüzde 95.5'e çıkardı. Üniversite ailesine katılan 1.315 yeni öğrencinin kayıt işlemleri de başladı.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Yükseköğretim Kurumları Sınavı (YKS) 2020 sonuçlarında büyük başarı elde etti. Üniversite, bu sene kontenjanlarını büyük ölçüde artırmasına rağmen yüzde 95.5 doluluk oranına ulaştı. Vakıf üniversitelerinin ortalama doluluk oranı ise yüzde 85.75 oldu. Devlet üniversitelerinin doluluk oranı yüzde 95.75 olurken, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin bu oranla

devlet üniversitelerinin oranını yakalaması dikkat çekti.

YÜZDE 100 DOLULUK

2001 yılında 73 öğrenci ile eğitim hayatına başlayan İstanbul Ticaret Üniversitesi, 20'nci yılında başarılarını katlayarak artırdı. İstikrarlı bir şekilde büyüyen üniversite, bu yıl birçok bölümde kontenjan artışına gitti. Buna rağmen doluluk oranını 2019 yılına göre dört puan artırdı. Üniversitenin ÖSTM tercih rehberinde yer alan

50 bölümünden sadece beşinde açık kontenjan kalırken, diğerleri yüzde 100 doluluğa ulaştı.

TABAN PUANLARI ARTTI

Üniversitenin birçok bölümünün taban puanlarında da gözle görülür bir artış yaşandı. Hukuk Fakültesi ücretli bölümün puanı 336'dan 353'e, burslu bölümün puanı 412'den 430'a yükselirken, Endüstri Mühendisliği burslu bölümün puanı ise 414'ten 437'ye çıktı.

Rektör Prof. Dr. Oğurlu, ilk kaydı yaptı

İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni kazanan 1.315 yeni öğrencinin kayıt işlemleri de başladı. Sütüce Kampüsü'nde de kayıt için masalar oluşturuldu. İsteyen öğrenciler ise elektronik ortamda kayıtlarını yapabilecek. 31 Ağustos'ta başlayan kayıtlarda ilk öğrencinin kaydını Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu gerçekleştirdi. Öğrenciler ve velileriyle sohbet eden Prof. Dr. Oğurlu, gençlere dersleri takip etmeleri ve kültürel faaliyetlere katılmaları konusunda tavsiyede bulundu.



PERSONELE TEŞEKKÜR

Sonuçların açıklanmasından sonra üniversite personeline bir mektupla teşekkür eden Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, bu

başarının tüm personelin çabasının sonucu olduğunu belirterek, "Personelimiz zaman engeline takılmadan, yeni usulleri de deneyerek, veli ve öğrencilerimizle sayısız yüz yüze, çevrimiçi ve telefonla

görüşme trafiğini başarıyla yürüttü ve sayısız görsel üretti" dedi. Prof. Dr. Oğurlu, gelecek yıllarda başarılarının artarak devam edeceğine inandığını belirterek, üniversite personeline teşekkür etti.

DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ

Uluslararası ticarete uzmanlaşma fırsatı

Türkiye'de bir eşi daha bulunmayan Dış Ticaret Enstitüsü, uluslararası ticarete uzmanlaşmak isteyenler için fırsat sunuyor. Enstitüde, dört yüksek lisans ve iki doktora programı yürütülüyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü'nün Türkiye'de bir benzeri daha bulunmuyor. İhtisas enstitüsü olan Dış Ticaret Enstitüsü, uluslararası ticaret alanındaki uzmanlığı ile dikkat çekiyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin temelleri de bu enstitüye dayanıyor.

Lisansüstü programlarının yürütüldüğü dört enstitüden biri olan Dış Ticaret Enstitüsü bünyesinde, dördü yüksek lisans, ikisi doktora olmak üzere altı programla eğitim-öğretim faaliyetlerine devam ediyor.

LİSANSÜSTÜ PROGRAMLAR

Enstitüde, Uluslararası Ticaret-Türkçe, Uluslararası Ticaret-İngilizce, Küresel Pazarlama ve

Marka Yönetimi ile Uluslararası Ticaret Hukuku ve Avrupa Birliği yüksek lisans programları bulunuyor. Programlara katılmak isteyenler tezli veya tezsiz seçeneklerinden istediklerini tercih edebiliyor.

Enstitü, uluslararası ticaret alanında akademisyen yetiştirmeye yönelik Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku ile Uluslararası Ticaret doktora programlarını da yürütüyor.

İHTİSAS İMKANI

Enstitünün en çok tercih edilen programlarından Uluslararası Ticaret Programı'nın hedefi; uluslararası ticarete ilişkin kavram ve teorilere aşina olduğu kadar ithalat-ihracat işlem ve tekniklerine de hâkim, akademik bilgiyi uygulamaya

dönüştürebilen, firma veya ulusal çapta dış ticaret strateji ve politikalarının belirlenmesine aktif olarak katılmaya yatkın mezunlar yetiştirmek. Program, Sütüce Kampüsü'nün yanı sıra Küçükalya Yerleşkesi'nde de yürütülüyor.

TİCARET HUKUKU

Uluslararası Ticaret Hukuku ve Avrupa Birliği Yüksek Lisans Programı, genel hukuk nosyonunu uluslararası ticaret ve Avrupa Birliği hukukuna ilişkin konulara uyarlayabilecek bir donanım kazandırmaya yönelik bir program.



Yüksek lisans programları

Uluslararası Ticaret Türkçe (Tezli ve Tezsiz)
Uluslararası Ticaret İngilizce (Tezli ve Tezsiz)
Küresel Pazarlama ve Marka Yönetimi (Tezli ve Tezsiz)
Uluslararası Ticaret Hukuku ve Avrupa Birliği (Tezli ve Tezsiz)

Doktora programları

Uluslararası Ticaret

Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku

Uzaktan eğitim programları

Uluslararası Ticaret (Tezsiz)

FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

Fen bilimlerinde kariyerin adresi

Çağın gereklerine göre sürekli yenilenen Fen Bilimleri Enstitüsü, 11 yüksek lisans ve bir doktora programıyla temel bilimler ve mühendislik alanında kariyer kapılarını açıyor.

ÇAĞIN gereklerine göre kendini sürekli yenileyen Fen Bilimleri Enstitüsü, temel bilimler ve mühendislik alanında lisansüstü kariyer yapmak isteyenleri, profesyonel ya da akademik hayata hazırlıyor. Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi Yüksek Lisans Programı, Siber Güvenlik Yüksek Lisans Programı ile Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi Yüksek Lisans Programı, enstitünün farkını ortaya koyan programlar arasında.

TEZLİ VEYA TEZSİZ

Enstitüde, yüksek lisans eğitimi tezli ve tezsiz olarak



yapılıyor. Tezsiz yüksek lisans eğitimi, ders ağırlıklı. Tezli yüksek lisans eğitimi ise hem ders hem de tez ağırlıklı. Tez çalışması olarak belirli bir konuda yapılan araştırmanın, jüri önünde savunulması gerekiyor.

Yüksek lisans programları

Bilgisayar Mühendisliği
İç Mimarlık
Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi
Moda ve Tekstil Tasarımı
Endüstri Mühendisliği
İstatistik
Matematik
Siber Güvenlik
Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi
İş Sağlığı ve Güvenliği
Mekatronik Mühendisliği (İngilizce)

Doktora programları

Bilgisayar Mühendisliği

BİLİME ÖZEL KATKI

Doktora eğitimi, lisansüstü yönetmeliğinde öngörülen sayıdaki dersi başarıyla tamamladıktan sonra alanında derinlemesine araştırma yapmayı gerektiren tez çalışmasından oluşuyor. Bu çalışmanın sonunda bilime özel bir katkı yapılması bekleniyor. Araştırma konuları ise gerçek hayata dayanıyor.

TEXWORLD

Dijital Platform

PARIS

1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

Hizmetler

- Messe Frankfurt ve Foursource B2B ticaret platformu işbirliği ile 30.000 satın alıcıya erişim,
- Her ay 30'a yakın satın alıcı ile görüşme imkanı,
- Katılımcıların dijital platformda sayfalarını ziyaret edenlere ulaşabileme olanağı,
- 6 ayda bir yenilenen "Buyers Community" e yıl boyunca erişim,
- 9 dilde online görüşme ve karşılıklı yazışma hizmeti,

Katılım Bedeli

- Etkinlik katılım bedeli Texworld Paris 2021 Spring Fuarı Millî İştirak Organizasyonu katılımılarına özel;
- 1 Eylül 2020'ye kadar ödenmesi durumunda **3.150 TL**'dir.
- 1 Eylül 2020'den sonra **4.725 TL**'dir.
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve "Texworld Paris Dijital Platform" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

İletişim

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

Ruken Ayata Boztaş

Telefon : 0212 455 65 83
e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr
GSM : 0533 959 30 57



Basın İş Kanunu'na tabi çalışanların tespiti

Basın İş Kanunu olarak da kısaltılan, 5953 sayılı Basın Mesleğinde Çalışanlarla Çalıştıranlar Arasındaki Münasebetlerin Tanzimi Hakkında Kanunumuz, 1952 senesinde kabul edilerek yürürlüğe girdi. Günümüzde ise yazılı basın yerine internet haberciliğinin öne çıkması sonucunda kanunun bazı hükümlerinin gelişen teknoloji dikkate alınarak uyarlanması ihtiyacı duyulduğu açıktır. Yargıtay 9. Hukuk Dairesi, 2016/20501 E. ve 2020/6789 K. sayılı 1.7.2020 tarihli kararı ile Basın İş Kanunu'na tabi çalışanların tespitinde ayrımcı unsurlara dikkat çekiyor.

Yargıtay kararı

"...Fikir ve sanat işinde çalışma ölçütü, gazetecilik mesleğinin yerine getirilmesine dair ve doğrudan doğruya söz konusu alanlarda çalışmayı ifade eder. Buna göre, yazar, muhabir, redaktör, düzeltmen, çevirmen, fotoğrafçı, kameraman, ressam, karikatürist gibi çalışanlar gazetecilik mesleği ile doğrudan doğruya ilgili olup, gazeteci olarak değerlendirilmelidir. Ancak aynı tür işyerlerinde teknik sorumlu, şoför, sekreter, muhasebe elemanı, satış ve pazarlama gibi işlerde çalışanlar gazeteci olarak değerlendirilemezler.

Haber oluşumuna doğrudan katkı

Öte yandan 3984 Sayılı Radyo ve Televizyonların Kuruluş ve Yayınları Hakkında Kanun'un 38. maddesinde, özel radyo ve televizyonların haberle ilgili birimlerinde çalışanların da 5953 Sayılı Kanun'un kapsamında olduğu açıklanmıştır. Özel radyo ve televizyonların haberle ilgili birimlerinde çalışanlar yönünden fikir ve sanat işi



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

yapma koşulu söz konusu değildir. Ancak haberle ilgili birimde çalışma kavramı, haberin oluşumuna doğrudan katkı sağlama olarak değerlendirilmelidir. Buna göre haber müdürü, muhabir, foto muhabiri, spiker, haber kameramanı gibi çalışanlar gazeteci olarak değerlendirilmelidir. Bununla birlikte, uplink görevlisi, şoför, diğer teknik ve idari personel, haberin oluşumuna doğrudan katkıları olmadığından gazeteci kavramına dahil değildirler.

Basım ve dağıtım zorunluluk değil

Günlük veya çok kısa aralıklarla yayımlanan, günlük haber ileten nispeten büyük boyutta basılı eser olarak tanımlanabilen gazetenin umuma hitap etmesi ve devamlılık göstermesi gerekir. Gazetenin yayınlanması bir başka anlatımla basılıp çoğaltılması gerekirse de, günümüzde teknoloji ve iletişimin geldiği nokta itibarıyla, gazetenin nesne olarak basımı ve dağıtımı bir zorunluluk değildir. Gazetenin elektronik ortamda, umuma açık olarak yayınlanması ve okuyucunun yararlanmasına sunulması da mümkündür. 5953 Sayılı Kanun'un 2. maddesinde, "Devlet, vilayet ve belediyeler ve İktisadi Devlet Teşekkül ve müesseseleriyle sermayesinin yarısından fazlası bu teşekküllere ait şirketlerde istihdam edilen memur ve hizmetliler hakkında bu kanun hükümleri"nin uygulanmayacağı hükme bağlanarak, gazeteci kavramı ile bağımsızlık ve tarafsızlık unsuru arasında bir bağ kurulmuştur."

KOBİ'lere e-ticaret eğitimi



Türkiye-AB İş Dünyası Diyalogu çerçevesinde Paris Ticaret ve Sanayi Odası ve İstanbul Ticaret Odası işbirliğinde yürütülen 'KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi İçin Eşleşme Projesi' kapsamındaki iki eğitimden ilki, e-ticaret uygulamaları üzerine gerçekleştirildi.

ÜYELERİNİ e-ticaret konusunda bilgilendirmeyi hedefleyen İstanbul Ticaret Odası, KOBİ'ler için e-ticaret uygulamaları konulu bir eğitim düzenledi. Eğitim, Avrupa Birliği tarafından finanse edilen 'KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi İçin Eşleşme Projesi' kapsamında yapıldı. KOBİ'lere eğitim, İnovakademi firmasından eğitmen Doğançan Ülker tarafından verildi.

105 KİŞİ ONLINE KATILDI

Zoom ve youtube platformu üzerinden gerçekleştirilen eğitime 105 kişi katıldı.

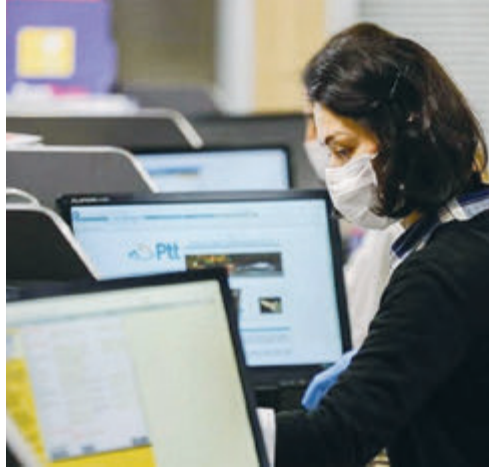
Ücretsiz olarak verilen eğitimde; e-ticarete giriş, e-ticarette yazılım süreçleri, pazaryerlerinde e-ticaret, e-ticaret lojistiği, e-ticaret ve hukuk, ödeme sistemleri, finans ve muhasebe ile e-ticaret ve Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) konuları ele alındı. Eğitim; işletmelerini e-ticaret alanına dönüştürmek isteyen KOBİ'lere, kendi e-ticaret projesini başlatmayı düşünen girişimcilere, e-ticareti daha ileri noktaya taşımayı hedefleyen iş insanlarına ve e-ticaret alanında kariyer hedefi olan profesyonellere hitap eden kapsamlı bir giriş oldu. Proje

kapsamındaki ikinci eğitim Eylül ayı içerisinde dijital pazarlama üzerine gerçekleştirilecek.

PARIS İLE İŞBİRLİĞİ

KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi İçin Eşleşme Projesi (Twinning for Digitalization / T4D), Avrupa Birliği'nin Katılım Öncesi Yardım Aracı çerçevesinde tanımlanan, TOBB ve EUROCHAMBRES koordinasyonunda sürdürülen 'Türkiye-AB İş Diyalogu Programı' kapsamında alınan hibe ile Paris Ticaret ve Sanayi Odası ile işbirliği içerisinde İstanbul Ticaret Odası tarafından yürütülüyor.

PTT'den TURPEX ile yurt dışına hızlı gönderi hizmeti



Posta ve Telgraf Teşkilatı Anonim Şirketi (PTT AŞ), TURPEX markasıyla yaptığı anlaşma ile gönderileri 2-3 iş günü gibi kısa bir sürede ve en uygun ücretlerle yurt dışı adresine teslim edecek.

POSTA ve Telgraf Teşkilatı Anonim Şirketi (PTT AŞ), Türkiye genelinde yaklaşık 3 binden fazla kabul noktasıyla hizmet veren TURPEX ile yurt dışı taşımacılığında PTT müşterilerine fırsatlar ve destekler sunacak. Yapılan anlaşma ile gönderiler 2-3 iş günü gibi kısa bir sürede ve en uygun ücretlerle yurt dışı adresine teslim edilecek.

KOBİ'LERİN İHRACATINA KATKI

Gönderi potansiyeline bakılmaksızın tüm e-ticaret girişimcilerine, TURPEX tarafından uygun çözüm sağlanıyor. Uygun fiyatlı taşımacılık hizmetiyle KOBİ'lerin ihracatının artmasına katkıda bulunan TURPEX, uluslararası alanda rekabet etme fırsatını da beraberinde getiriyor. PTT müşterileri, www.ptt.gov.tr adresindeki 'gönderi ücreti öğrenme' sekmesinden TURPEX gönderme ücretlerine ulaşabiliyor. Herhangi bir TURPEX gönderisinin ücreti, ağırlık, boyut ve

varış ülkesi seçilerek kolayca hesaplanabiliyor.

GÜMRÜK İŞLEMLERİ ŞİRKETTEN

TURPEX gönderilerini mikro ihracat hizmeti kapsamında ulaştırmak isteyen göndericiler, gerekli ek formları herhangi bir PTT iş yerinden temin edebildiği gibi hiçbir gümrük çıkış işlemi için de ek ücret ödemek zorunda kalmıyor.

TURPEX hizmetiyle, kapsamında ticari eşya bulunan en uzun kenarı 1 metre, ağırlığı ise



30 kilogramla sınırlı ve kapsam değeri 15 bin Euro'ya kadar olan yurt dışı varışlı gönderiler için, gümrük işlemleri mikro ihracat hizmeti kapsamında E-Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) düzenleyerek

müşterilerin KDV iadesi almaları sağlanıyor. Gönderiye ilişkin ihracat gümrük işlemleri müşteriler adına şirket tarafından yapılıyor.

GÖNDERİ HAREKETLERİNİ TAKİP

PTT, TURPEX hizmetiyle, gönderileri varış ülkesine göre 2 ila 3 iş günü içerisinde teslim ediyor. PTT müşterileri herhangi bir PTT iş yerinden TURPEX gönderimi için başvurabiliyor. TURPEX hizmetinden faydalanmak isteyen göndericilerin,

PTT iş yerlerinden temin edebilecekleri TURPEX kabul formunu doldurmaları yeterli. PTT müşterilerinin ek evrak doldurmak zorunda kalmadan yapabilecekleri gönderi başvuruları için gerekli tüm belgeler kabul esnasında şirketin sistemleri tarafından hazırlanıyor. Kabulden itibaren teslim oluncaya kadar anlık gönderi hareketleri www.ptt.gov.tr adresi gönderi sorgulama menüsü üzerinden izlenebiliyor.

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

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

(Signature)

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

in

fb

ig

yt

tr

/itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Elektrik tüketimi yazlık yerlerde arttı

CK Enerji Boğaziçi Elektrik'in Gayrimenkulün Enerjisi 2020 Raporu'na göre elektrik tüketimi yazlık yerlerde arttı. İstanbul Avrupa Yakası'ndaki 4.4 milyon elektrik abonesinin taşınma hareketliliğini ve elektrik tüketimini mercek altına alan rapora göre, ocak-haziran döneminde taşınma hareketliliği geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 40.7 azalışla 208 bin 667'ye düştü. Bu düşüşün büyük bir kısmı

ikinci el gayrimenkule geçişlerdeki yavaşlamadan kaynaklandı. Yılın ilk yarısında her gün ortalama 316 abone yeni konutuna taşındı. Esenyurt, Küçükçekmece, Bahçelievler, Bağcılar ve Beylikdüzü en fazla taşınma hareketliliğinin görüldüğü ilçeler olarak öne çıktı.

Diğer yandan, bu dönemde ilçelerdeki mesken doluluk oranlarında da artış gözlemlendi. Arnavutköy,

Beylikdüzü, Başakşehir, Çatalca, Esenyurt ve Silivri'de geçen yılın aynı dönemine göre doluluk oranları arttı. Bu dönemde, tüketicilerin yazlık olarak kullandığı ve yılın belli dönemlerinde boş olan konutlarına geçişinin etkisiyle Çatalca ve Silivri gibi ilçelerde elektrik tüketimi arttı. Nisanda sadece Silivri'de meskenlerdeki elektrik tüketimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 35.3 artış gösterdi.

90
ülkede hizmet

2012 yılından bu yana yenilikçi teknolojiler geliştiren a2 Teknoloji, global partnerleri Hanwha Techwin, Pelco ve Huawei ile 5 kıtada 90'dan fazla ülkede hizmet verebiliyor. Gerçek zamanlı, yüksek performanslı ve başarılı kanıtlanmış çözümleri ile çeşitli uygulama alanlarında 22 ülkede, binlerce noktada 7/24 aktif olarak çalışan sistemleri ile faaliyette.

Maskesiz kişi alarmı

a2 Teknoloji'nin kurucularından Elektronik ve Haberleşme Mühendisi Murat Mutlu, 'a2-VCA Maske Tespit Sistemi'nin kameradan aldığı görüntüleri gerçek zamanlı olarak işlediğini belirterek, "Kontrol noktasından geçenleri tespit ediyor ve maske takıp, takmadıklarını analiz ediyor. Maske takmayan kişi algılandığında sesli ve görsel alarm vererek, hem maskesiz kişiyi hem de yetkili personeli uyarıyor. Açık ve kapalı tüm

alanlara uygun, basit bir kurulumu var. Bilgisayar ya da harici bir işlem ünitesine gerek kalmaksızın, doğrudan kamera üzerinde çalışabiliyor. Pazar yeri, açık hava etkinlik alanlarında da verimliliği yüksek. Şapka, gözlük, atkı ve başörtüsünden etkilenmiyor" dedi.



Yerli yazılım dünyaya maske taktırıyor



a2 Teknoloji'nin geliştirdiği 'a2-VCA Maske Tespit Sistemi', açık ve kapalı alanlarda maske takmayanları veya hatalı kullananları anında tespit ediyor. Firma bu sistemi, partneri Hanwha Techwin ile 80 ülkede satışa sundu.

a2 Teknoloji'nin plaka tanıma, elektronik denetleme sistemleri, video içerik analizi uygulamaları ise 5 kıtada, 22 ülkede, 7/24 aktif hizmet veriyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından a2 Teknoloji, yeni ürünü yüzde 100 yerli 'a2-VCA Maske Tespit Sistemi'ni global partneri Hanwha Techwin ile 80 ülkede satışa sundu. Hem açık hem kapalı alanlarda maske takmayanların yanı sıra maskeyi hatalı takanları da anında tespit eden sistem, 6 haftada Kuzey Amerika, Latin Amerika, Asya ve Avrupa'ya ulaştı.

TAMAMI YERLİ SİSTEM

Yapay zeka tabanlı 'a2-VCA Maske Tespit Sistemi', yüzde 100 yerli olarak geliştirildi; kurulum ve kullanımı ise son derece basit. Aynı network üzerinde bulunan PC, telefon ya da tabletten sisteme erişilebiliyor. Opsiyonel olarak sunulan bulut platform sayesinde birçok şubenin yönetim ve raporlamaları tek noktadan yapılabiliyor. a2 Teknoloji'nin; plaka tanıma, elektronik denetleme, video içerik analizi uygulamaları alanında geliştirdiği projeleri ise 5 kıtada, 22 ülkede aktif olarak çalışıyor. İstanbul Ticaret'in sorularını a2 Teknoloji'nin kurucularından Elektronik ve Haberleşme Mühendisi Murat Mutlu cevapladı. Mutlu, şirketini kurmadan önce 12 yıl yurt dışı otomasyon projelerini yürüttü.

VIDEO ANALİZ ÇÖZÜMLERİ

a2 Teknoloji'yi tanıtır mısınız? 2012 yılında yüzde 100 yerli sermaye ile kurulan a2 Teknoloji olarak, Teknopark İstanbul ve Ankara Bilkent Cyberpark ofislerinde Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Özellikle son beş yıldır, akıllı ve güvenli şehir projelerine yöneldik. Ağırlıklı olarak 'video analiz' çözümlerine odaklanmış, yenilikçi, başarılı ve dinamik bir teknoloji firmasıyız. Covid-19 salgını sürecinde maske tespit sistemlerini geliştirip, devreye aldık. Diğer çözümlerimizi de piyasaya sunmak üzereyiz.

SIFIRDAN YAZILIM GELİŞTİRİYOR

Trafik ve ulaşım güvenliğinde 'Otomatik Kaza Tespiti ve Olay Algılama', 'Elektronik Denetleme Sistemleri ve Plaka Tanıma Sistemleri', 'Merkezi Yönetim Sistemleri', 'Araç Altı Denetim Sistemleri' geliştiriyoruz. Tüm algoritmalarını, veri setlerini, yapay zeka modellerini kendi bünyemizde sıfırdan geliştiriyoruz. Böylece yeni ihtiyaçlara ve değişen şartlara çok hızlı adapte olabiliyoruz. Dinamik yapımız sayesinde çok kısa sürede Türkiye'de önemli bir pazar payı yakaladık.

TCDD, EGM, KGM, İBB KULLANIYOR

Türkiye'de hangi kurumlara çalışıyorsunuz?

Yazılımını ürettiğimiz yüzde 100 yerli ve milli plaka tanıma sistemleri; Emniyet Genel Müdürlüğü (EGM) tarafından Türkiye'nin çeşitli yerlerinde, farklı hava ve iklim koşullarında test edilip, onaylandı. Türkiye'de 42 şehirde 500, ayrıca özel bir proje kapsamında 81 şehirde 200 ürünümüz kullanılıyor. Çeşitli kamu ve özel sektör kuruluşu, 1500'den fazla noktada a2 Plaka Tanıma Sistemi'ni 7/24 aktif halde kullanıyor. Raylı Ulaşım Video Analiz Sistemimiz, TCDD Ankara-Eskişehir Yüksek Hızlı Tren Hattı'nın güvenliğini sağlıyor. a2-VCA Olay Algılama Yazılımımız, Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM) ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) tünellerinde tercih edildi ve yayılmaya devam ediyor. a2-Enforcement Elektronik Denetleme Sistemlerimiz, Türkiye'deki 16 projede hizmet veriyor.

DÜNYANIN PLAKASINI OKUYOR

Akıllı ve güvenli şehir ürünleriniz neler?

Akıllı ve Güvenli Şehirler Sistemi kapsamındaki 22 ürünümüz, yoğun olarak trafik, ulaşım ve güvenlik sektörlerinde, özellikle kritik kamu projelerinde kullanılıyor. Geliştirilen uygulamalar, esnek ve modüler yazılım mimarisi sayesinde çeşitli kamera markaları, video yönetim yazılımları, otomasyon uygulamaları ve kamu servisleri gibi birçok üçüncü parti sistem ile entegre çalışabiliyor. 4 ülkenin 11 şehrinde yaklaşık 1000 plaka tanıma sistemimiz kullanımda.

22 ÜLKEDEKİ TÜRK TEKNOLOJİSİ

Hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Asya, Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika'dayız. Sistemlerimiz; Çin, Rusya, ABD, Meksika, Brezilya, İngiltere, Almanya, İspanya, İtalya, Suudi Arabistan, Güney Kore dahil 22 ülkede kesintisiz çalışıyor. Mesela; a2 Plaka Tanıma Sistemleri, Riyad Havalimanı da dahil ulusal güvenlik, istihbarat, gizli servis, polis ve askeriye gibi kritik kurumlar tarafından 8 şehirde, 100'ün üzerinde noktada kullanılıyor. Şu anda devam eden bir projemizle yılsonunda 200 noktayı geçeceğiz.

SOMALİ'YE PLAKA TANIMA SİSTEMİ

En yoğun çalıştığımız ülkelerden biri de Somali. Ülgen Endüstriyel Sistemler ile birlikte Somali'nin ilk güvenli şehir projesinde yer alıyor. Mogadişu'da 800 şerit Plaka Tanıma Sistemi ile İstanbul'dan bile daha yoğun bir güvenlik ağı kuruyor, arka planda çalışan merkezi sistemleri de geliştiriyoruz.

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

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



Dijital korkuyu aşmak için 5 ÖNERİ

Bazı patronlar, genel müdürler ve üst düzey yöneticiler için anlaşılabilir ve karmaşık görünen dijital dünya beraberinde dijital bir korkuyu tetikliyor. Dijital korku yaşayan yöneticiler firmalarının rekabetten kopmasına neden oluyor. Oysa, korona gibi hastalıkları saymazsak her şeyin bir ilacı olduğu gibi dijital korkunun da ilacı var.



ÜNLÜ siyasetçi Roosevelt, “Korkmamız gereken tek şey korkunun kendisidir” diyor. Gelişen yeni dijital teknolojiler ekseninde her şeyden endişe duyuyor ama aynı zamanda hiçbir şey de yapmıyorsunuz. Pazarın eninde sonunda size adapte olacağına inanıyorsunuz. Müşterilerin her nasılsa bir gün geri döneceğine eminseniz, ‘dijital korku’ size de bir miktar bulaşmış demektir. İşte bunu aşmanıza yardımcı olabilecek 5 öneri:

1 Bakış açınızı değiştirin: Dijital dünya genç işi diye düşünüyorsanız yanılıyorsunuz. Nasıl iktisat iktisatçılara bırakılmayacak kadar önemli ise dijital dünya da gençlere bırakılmayacak kadar önemli. İşletmeniz için gelecek dijital dönüşümde, aksi durumda bir gelecek yok! Örneğin, firmanız

sosyal medyada çok zayıf ve nereden başlayacağınızı bilemediğiniz için hiç adım atamıyorsunuz. Sosyal medya dinlemesi araçlarına abone olarak kitlenizi pasif izleme ile işe başlayın. Hedef kitlenizin, sizin veya rakiplerinizin ürün ve hizmetleri hakkında nerede, ne zaman, nasıl tepkiler verdiğini anlık olarak incelemeye alın. Bir sonraki aksiyon planını belirlemek için sağlam bir zemin oluşturduğunuz işte.

2 Dijital blog yazmaya başlayın: Dijital pazarlama sektörüyle ilgili öğrendiklerinizi bir taraftan uygularken bir taraftan da yazıya dökün. Çevrenize anlatın, hatta dersler verin. Her gün değişen ve gelişen bu sektörde başka türlü bir adım önde olmanız mümkün değil. Örneğin, bir halkla ilişkiler ajansı

yöneticisi olarak, geleneksel medya (basılı gazete, dergi ve televizyon kanalları) için yazdığınız basın bültenlerini unutun. Arama motoru kullanıcılarının ihtiyaçlarına odaklanan yeni bir yazım tarzı geliştirmeye başlayın. Sıradışı bir hızla gelişen ve farklılaşan içerik pazarlaması dünyasına dalın. Moz, Hubspot, Neil Patel, Social Media Examiner, Content Marketing Institute gibi blogları okuyun.

3 Dijital pazarlama bize çok para kaybettirir: Yersiz bir korku. Çünkü ölçülmesi zor olan geleneksel pazarlamanın aksine dijital pazarlamada yapılan yatırımın geri dönüşünü anlık olarak izleyebilirsiniz. Ancak, ya kendiniz sitenizden toplanan verileri analiz edebilecek kadar uzmanlaşın veya uzmanlardan destek alın. Arama

motoru reklamına, arama motoru optimizasyonuna, makale üretimine, web sitesi hızına ve tasarımına yapılan yatırımların geri dönüşünü fazlasıyla aldığınızı gördüğünüzde ‘geç kalmışız’ diyeceksiniz.

4 Müşterinin gelecek hayalini daha net görün: Koca bir müşteri kitlesine pazarlama yapmak eskidendi; şimdi her bir fert için ayrı bir pazarlama stratejisi oluşturma zamanı. Geleneksel pazarlamada elle tutamadığınız, gözle göremediğiniz hayali bir kitleye atış yaparken dijitalde capcanlı bir müşteri kitlesi ile anlık olarak muhatap olursunuz. Müşteri geribildirimlerini doğrudan almak bazen can sıkıcı olsa da işletmenizin sıradışı bir hızla büyümesine yardımcı olur. Hedef kitlenizin bir sonraki adımını ancak ve ancak dijital pazarlama araç ve

gereçleri ile tahminleyebileceğinizi unutmayın. Üretim ve hizmet süreçlerinizin geleceğini nasıl şekillendirmeniz gerektiğinin cevabı dijital varlıklarınızdan topladığınız verilerin içinde saklı.

5 Teknolojiye yatırım yaparken mesajı kaybetmeyin: Esas olan pazarlama mesajınızdır. Müşterinin ürününüzden alacağı azami faydanın anlatılabilmesidir. Artırılmış gerçeklik gözlükleri, chatbotlar (robot canlı sohbeti), veri analiz araçları, müşteri ilişkileri programları, yapay zeka yazılımları sizi korkutmasın. Bunlar birer araç zenginliği. Hangi teknolojiye yatırım yaparsanız yapın, çekirdek mesajınızı, o teknolojinin doğru bir şekilde aktardığına emin olun. Çünkü teknoloji sürekli değişir ama mesajı alan kişi değişmez.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi internetten gönderelim!



Yeni inovasyon politikalarına yolculuk

İnovasyon, bütüncül yaklaşımla ele alınması gereken bir konu. Hatta kurumları aşan bir bakış açısıyla ele alınmalı dersek, daha doğru olur. İnovasyonda ileri olan ülkelerin seviyesine gelebilmemiz için kurumlar üstü ve kurumlar arası inovasyon politikalarına ihtiyaç duyduğumuzu söyleyebiliriz.

Çünkü, dünyada enteresan şeyler oluyor: Örneğin, daha çok yeni bir firma olan Tesla, Toyota'nın piyasa değerini aşarak dünyanın en büyük otomobil üreticisi olduğunu ilan etti. Bunun sırrı, 'yüksek yenilikçi dinamizm'den, yani durmaksızın yenilik yapmaktan geçiyor. Bu döngüye uyum sağla(ya)mayan irili ufaklı firmaların sırayla havlu atmaya başlaması olası.

'Yüksek yenilikçi dinamizm'e, firmalar gibi ülkelerin Ar-Ge ve inovasyon politikaları da ayak uydurmak zorunda. İnovasyon mevzuat ve uygulamalarının, devreye girdiği andan itibaren bir sonraki adımını kurgulamak da ülkeler için artık bir gereklilik. Sebebi ise Ar-Ge ve inovasyon harcamaları ile büyüme arasındaki ilişkinin kanıtlanmış olması.

Ülkemizin yeterince inovatif olmadığını da İstanbul Sanayi Odası'nın açıkladığı 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

Ülkelerin inovasyon stratejileri

ABD: İnovasyon kümelenmelerine ciddi önem veriyor.

Almanya: İnovasyonu güçlendirmek için inovasyon merkezi kuruyor.

Güney Kore: İnsan kaynağına yüksek miktarda yatırım yaparak inovasyonda öne geçti.

Singapur: İthal ettiği ürünlere değer katarak inovasyon gerçekleştiriyor.

Japonya: Kontrol edilen büyük iş grupları (keiretsu), inovasyonun büyümesinde önemli ölçüde etkili.

İsveç: Farklı bölgelerdeki kümelenmelere önem veriyor.

Finlandiya: Güçlü özel sektör desteğiyle inovasyonda marka haline geldi.

İsrail: Küresel inovasyon merkezine dönüşmeyi kafaya koymuş durumda.

İrlanda: Risk sermayesine erişimi kolaylaştıran politikaları ile inovasyonda önde olmayı sürekli başarıyor.

2019' sonuçlarına bakıp inovasyon politikalarımız hakkında bir değerlendirme yaparak anlayabiliriz. Sonuçlar olumlu sayılsa da dikkat çekici bir not düşmeli: Ar-Ge harcamalarının tutarı artarken Ar-Ge yapan firma sayısı azalmış. Ayrıca, 500'deki firmaların, satışlarının yüzde 1'ini Ar-Ge'ye harcadıklarını görüyoruz. Bu oran geçen yıl binde 5'ti. Daha dikkat çekici olan ise 500 firmanın sadece 262'sinin Ar-Ge'ye para harcamış olması. Düşünün ki, ülkemizde faaliyet gösteren 3 milyon firma içindeki en büyük 500 firmanın neredeyse yarısının Ar-Ge'yle ilgisi yok. Bu, firmaların isteğine bırakılamayacak, kamunun önemli görevler üstlenmesini gerektirecek kadar ciddi bir durum. Bu nedenle acil ve neşter vuran kararlara ihtiyaç var.

Hindistan modeli

Hindistan'ın uluslararası arenada konuşulan bir inovasyon modeli var: Jugaad. Jugaad'ın bir başka adı da 'meyve veren mühendislik'. İş dünyası ve üniversite çevreleri, Jugaad'ın Hint şirketlerinin başarısındaki rolünü ve bu modelin Batı'da ne derece uygulanabilir olduğunu araştırıyor. Bir işin yapılabilmesi için asgari zaman, para ve enerji harcamayarak bulunan yaratıcı çözümlere halk arasında Jugaad deniliyor. Bu yaklaşıma örnek olarak Tata marka arabalar verilebilir. Tata'nın başarısı, maliyetleri minimuma indirerek birçok ailenin hayalindeki arabaya ulaşmasını mümkün kılmış olması. Jugaad, Hint iş adamlarının başarısının artması ve uluslararası üretimi olan Hint şirketlerinin yaygınlaşmasıyla halk arasında kullanılan bir tabir olmaktan çıkıp uluslararası iş jargonuna yeni bir kavram olarak dâhil oldu. Bu modelleri uygulayan ülkelere bizim de çıkabileceklerimiz birçok ders olabilir, olmalı.



Filipinler'den ticaret ve yatırımda işbirliği çağrısı

ASYA'nın güney doğusundaki adalar ülkesi Filipinler, Türk firmalarıyla ticaret ve yatırımda işbirliği yapmak istiyor. Filipinler Üsleri Dönüştürme ve Kalkınma İdaresi (PBCDA) tarafından Türk firmalarına yapılan duyuruda, Tarlac eyaletindeki Clark özel ekonomik bölgesinde 'New Clark City-NCC' adıyla yeni bir şehir kurulduğu belirtildi. Bu kapsamda bölgede yeni yatırım ve ticaret fırsatları doğuyor.

İdarenin duyurusunda, şehrin akıllı, sürdürülebilir ve afetlere dayanıklı bir metropol olarak planlandığı, içinde hükümet, eğitim kurumları, spor, eğlence ve karma kullanım alanları için tesislerin kurulacağı ifade edildi.

Duyuruda, yeni şehrin hafif sanayi, lojistik, depolama, soğuk depolama ve gıda işleme faaliyetleri için bir sanayi merkezi olarak tasarlandığı bildirildi. Yapılan açıklamada, potansiyel yatırımcılara, vergi indirimi, gümrük muafiyeti, hammadde ve ekipman için kredi, yerel satın alımlarda sıfır KDV gibi teşvikler verileceği kaydedildi. Üretim, sanayi, hafif sanayi, araştırma ve geliştirme, konut ve karma kullanımlı yapılar alanında faaliyet gösteren veya yeni şehir projesiyle ilgilenen firmaların Filipinler Ankara Büyükelçiliği ile ankara.pe@dfa.gov.ph adresi üzerinden iletişime geçebilecekleri ifade edildi.

Yol haritamız nasıl olmalı?

- Orta ölçekli, büyüme sürecinde olan firmalara verilen destek paketlerinde farklılaşmaya gidilmeli.
- İnovasyon kültürünü yerleştirmek için online-offline eğitim sistemi kurulmalı.
- Yerli firmaların stratejik ürünlere odaklanması ve

- yenilikçi modeller geliştirmesi için farklı ülkelerin izlediği yollar üzerinde çalışarak uygun politikalar üretilmeli.
- Öznel yetenekleri olan firmalar belirlenmeli ve bu firmaların inovasyon süreçlerine daha fazla

- destek olunmalı.
- İnovasyon için finansmana daha kolay ulaşmanın adımları kurgulanmalı.
- Orta ölçekli firmaların inovasyon yeteneklerini geliştirmekle birlikte esnek ve farklılaştırılmış desteklere odaklanılmalı.



CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA

TOPLANTINIZ BAŞKA GÜZEL!

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

R 216 308 49 43

cemilesultan.com CemileSultanKrs CemileSultanKorusu itocemilesultankorusu İTO Cemile Sultan Korusu

Cemile Sultan
KORUSU



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

Bir şehrin hikayesini ticaret erbapları yazdırır

Şehirlerin tarihini, o şehirde yaşayan insanlar oluşturur ve ticari veya seyahat amacıyla gidip-gelinen beldeler, bu tarih üzerine gezilir ve ticaret yapılır. Şehirlerin ekonomik, sosyal kültürel geçmişinde ve şimdiki zamanında öne çıkan kesim, doğal olarak ticaret erbaplarıdır. Şehirler onlarla yaşar ve büyür. Onlar sebebiyle ziyaret edilir, kültürlerden kültürlerle akış onlarla gerçekleşir. Yahya Kemal'in:



Hüseyin
ÖZTÜRK

"Geldikti bir zaman Sarı Saltıkla Asya'dan,

Bir bir Diyar-ı Rûm'a dağıldık Sakarya'dan" dediği gibi asırlardır İstanbul'dan dünyanın her noktasına gidiildiği gibi yine her noktadan İstanbul'a tacirler ve seyyahlar gidip gelmiştir.

Her gelen İstanbul'da bulduğunu ve gördüğünü, gittikleri yerlere taşımıştır. Bugün dünyanın pek az tanıdığı ve onların da dünyadan pek az şehri tanıdığı ülke insanları bile İstanbul'un adı geçtiğinde gülümsüyor ve yüzlerinde garip mutluluk çizgileri beliriyor.

"Bunun nedeni ne olabilir" diye yapılan küçük bir araştırmada, İstanbul için şunlar söylenmiştir: "İstanbul'un kapısı herkese açılmış ve orada niye geldin diye sorulmadığı gibi insanlar yabancı gibi karşılanmaz, hemen benimsenmiştir."

İkram kültürü

Bu husus, günümüze aktararak şöyle izah edilebilir:

İstanbul denilince haliyle akla ilk gelen yer, 'Tarihi Yarımada' olmalı. İstanbul'un orta yeri orasıdır ve tüm dünyanın tanıdığı bildiği, sözünü ettiği yer de burasıdır.

Tarihi Yarımada çok eski bir yerleşim bölgesidir. 8.5 asırdır, kültürlerin birbirlerini besleyerek geliştiği bir şehirdir. Yine 8.5 asırlık bir hayatın beşiğidir.

İstanbul'u güzelleştiren husus ise bu kültür mozaigine en saygılı davranan kültürün, Osmanlı medeniyeti olmasındır. Bu hal, medeniyet kurucu Osmanlı anlayışının bir gereği olarak bilinir.

İstanbul genelinde ticari hayat, sadece para ve emtia değildir. Esas kültür taşımacılığı yapılması hasebiyle insanlar ve toplumlar arası iletişim mekanizmasının önemli ayaklarından. Bu meseleye de en çok seyyahlar dikkat çeker.

İstanbul'un fethiyle birlikte 1453 yılından itibaren eski eserlerin korunması ve onları tahrip etmeden kendi medeniyet çizgileriyle şehrin inşa edilmesi, ticari hayatın kendi değer ve ölçüleriyle deruhte edilmesi, Batılı gezginleri hayranlık ve şaşkınlık içerisinde bırakmıştır.

İstanbul'a gelip de hayret ve heyecanı bastıran ve sıradan bir şehri görmüş gibi anlatan bir tek seyyaha rastlanmaz. Tüm seyyahlar, şehirde gördükleri sosyal ve ticari hayatı öve öve bitirememişlerdir. En çok dikkat ettikleri de bizim esnafımızın 'ikram kültürü'dür. Bu konuda bir seyyahın şu notlarını aktaralım:

Birkaç fakülteye bedel eğitim

"Bu Türkler bir garip ve İstanbul'un her yanı sanki evleri gibidir. Yabancı insanları evlerine gelmiş gibi kabul ediyorlar. Yediriyor, içiriyor, harçlığını var mı diye soruyor ve bir de sanki biz onlara 'yediklerimizin ücretini ödemişiz gibi' teşekkür ediyorlar. Biz onlara teşekkür ettiğimizde ise ayp bir şey yapmışız gibi sıkıca kullandıkları 'estağfurullah' diyor ve 'Biz size Allah için hizmet ettik. Misafir baş konuktur bizde. Misafir on nasiple gelir, birini yer, dokuzunu bırakır' diyerek çok mutlu oluyorlar."

Tabii bu kadar İstanbul güzelleşmesinden sonra haliyle şu sorulacaktır: "Bir de bugünkü İstanbul'u anlatmalı." Hakkınız ama bazen eleştirileri, eksiklikleri, gedikleri sıralamadan, geçmişten örnekler vererek hatırlatmak evladır. Bilgeler der ki:

"İstanbul'u gezmek, yaşamak, hayatı gözlemek-bilgilenmek, birkaç fakülteye bedel bir eğitim faaliyetidir." Erenlerin bu sözünden hareketle, "İstanbul'un ve halkının geçmiş güzelliklerini bugüne nasıl taşıyoruz" niyetiyle hareket edilirse, sanırım yukarıdaki sorunun cevabı da verilmiş olunur. İstanbul'u ve İstanbulluları güzelleştirecek olan bizleriz vesselam.



Dört mevsimin ayrı güzellikte yaşandığı İstanbul'da balık sezonu da adeta iple çekilen beşinci bir mevsimdi. Özellikle ton balığı mevsiminde ağlar ton balığı ile dolup taşardı.



İstanbul'un 5. mevsimi

BALIK sevenlerin dört gözle beklediği balık mevsimi, ağların 'Vira Bismillah' diyerek denize bırakılmasıyla başladı. İlk ağda uskumrular balıkçıların yüzünü güldürürken, İstanbul Boğazı'nın bir zamanlar simgesi ton balığıydı. Ağlar ton balıklarıyla dolup taşar ve ton balığı mevsiminde söz konusu balık verimsiz olursa bu uğursuzluk sembolü sayılırdı. Osmanlı zamanında ise balık yerli İstanbul halkı tarafından birkaç çeşidi haricinde tüketilmez ve fiyatlardaki ucuzluk nedeniyle yurt dışına ihraç edilirdi.



Sümeysa
Yarış TOPAL

BÖLGENİN BALIK ÜSSÜ

İstanbul, ilk kurulduğu dönemlerden Osmanlı Devleti'nin son yüzyıllarına kadar bölgesinin balık üssü konumundaydı. En önemli üretim ve ihraç ürünü, hububattan sonra ton balığıydı. Balık farklı şekillerde avlanırken kadim kentin en ünlü balık avlama biçimi dalyanlardı. Sığ sulara etrafı çitlerle çevrili şekilde kurulan ağları ifade eden dalyanlar için devlet tarafından konulmuş kurallar da vardı. Buna göre Bizans zamanında dalyanların arasının en az 700 metre olması şarttı.

BOĞAZ'IN DALYANLARI

Osmanlı İstanbul'unda da dalyanla balık avlama sıklıkla başvurulan bir yöntemdi. Dalyanların kurulması izne tabiydi. Başbakanlık Osmanlı Arşivleri'ne (BOA) göre İstanbul ve Marmara çevresindeki dalyanların bir kısmı İstanbul Emtia Müdürlüğü'ne bağlı bulunuyordu. Her sene iltizama verilen dalyanların BOA kayıtlarına göre 1799 senesindeki iltizam bedeli 20 bin 383 kuruş 40 akçe olmuştu. Dalyan kurulması önemli bir sermaye gerektirdiğinden dalyanlar genellikle ortaklık şeklinde kurulurdu. İlerleyen yıllarda deniz trafiğini aksattığı gerekçesiyle dalyanların kurulması sıkı tedbirlere bağlandı. Tarihi kayıtlara göre 1924 yılında İstanbul'da 53 dalyan bulunuyordu. Bugün İstanbul'da üç dalyan mevcut.

USTALIK GEREKMİYOR

Osmanlı zamanında İstanbul'a gelen gözlemciler, İstanbul'un balık yönünden çok zengin olduğunu kayıtlara düşmüştü. Fransız gezgin

Pierre Gilles, İstanbul Boğazı isimli eserinde kentteki balık bolluğunun Marsilya, Toronto ve Venedik'ten üstün olduğunu dile getirmişti. Hatta ustalığı olmayan birinin çok rahat balık tutabileceğini de söyleyen Gilles, "Balık tutmada deneyimsiz olanlar da yemsi olta iğneleriyle tüm Yunanistan'a ve diğer uluslara yetecek kadar palamut tutabilir, tek bir ağla çok sayıda gemiyi dolduracak farklı türdeki balık burada avlanabilir. Boğaz, Nil'in kumlarından daha fazla balık besliyor" gözlemlerini aktarmıştı.

SARAY MUTFAĞI

İstanbul'u balık yönünden tasvir eden bir başka isim de Flemenk diplomat Ogier Ghislain de Busbecq'ti. Busbecq, Boğaz'ın balık kaynaklığını ifade ederek, Türklerin genellikle temiz saydığı birkaç balığın haricinde balık tüketmediğini aktarmıştı. Osmanlı İstanbul'unda balıkçılıkla genellikle Rumlar ilgileniyordu. Bol balık çıksa da 16. yüzyılın ilk yarısında hazırlanan narh defterine göre sınırlı çeşitte balık tüketiliyordu. 1600 tarihli narh defterinde sadece balık yağı, 17. yüzyıla ait narh defterinde morina, kılıç ve kalkan balıkları kayıtlıydı. Balığın Osmanlı saray mutfağının temel gıda maddesi olması ise ancak 19. yüzyılda gerçekleşebilmişti.

UYGUN FİYATLAR

Balığın 19. yüzyıla kadar Osmanlı Türk mutfağında çok tercih edilen bir ürün olmaması fiyatların da düşük olmasına neden oluyordu. Tarihi kayıtlara göre Ege ve İstanbul dalyanlarından elde edilen palamut ve İskender cinsi balığın fiyatı için 1.500 akçe istenmiş, alıcılar ancak 800 akçe vereceklerini ifade etmişlerdi. Bunun üzerine fıçılar Selanik ve Midilli'ye gönderilmiş ve orada 2.500 akçe karşılığında alıcı ile buluşmuştu. İstanbul Balıkhanesi Müdürlüğü'nde bulunan Karakın Devciyan da 1911 yılında gıda fiyatlarının artmasına rağmen balık fiyatının hâlâ çok düşük kalmasından şikâyet etmişti.



Balık tuzlayıcıları

O yıllarda balıkçı esnafını yakından ilgilendiren iki meslek grubu daha vardı. Bunlar da balık tuzlayıcıları ve iplikçi esnafıydı. Kurutulmuş balık üretmek için tuzlayıcı olan esnaf, gedik usulü örgütlenmişti. 18. yüzyılın sonlarında tuzlayıcı esnafı 29 ayrı dükkânda balıkçılara hizmet ediyordu. Balık ağı için gerekli olan iplik ise Karadeniz'den temin ediliyordu. Daha sonra Galata'da iplik bükücü esnaf bu iplikleri ağı haline getiriyordu.

Boğaz'ın fokları

Bundan birkaç yüzyıl önce Boğaz'da en çok avlanan balıklar; kılıç, kalkan, lüfer, kefal, levrek, karagöz, barbunya, uskumru, torik, palamut, gelincik, iskorpit, izmarit ve istavritti. Istakoz, midye ve fok balığı da Boğaz'ın önemli konukları arasındaydı. Lüferle beslenen fok, bol olduğunda balıkçılar tarafından sevinçle karşılanıyordu. Zira bu durum lüferin bol olduğuna işaret sayılıyordu. Foklar 1970'li yıllarda İstanbul Boğazı'ndan çekildi.

Dişli balık

Bugün İstanbul Boğazı'nda en çok avlanan balıklar arasında yer alan lüfer, yüzyıllar önce de saltanatını koruyordu. Keskin dişleri olan lüferin bir diğer adı da 'dişli'ydi. Eskiden lüferlerin parçalamaması için pamuk ipliğiyle örülen ağların üstüne kıyıya çekildikten sonra kum serpiliyordu. Dişlerinin arasına kum giren lüferler ağları parçalayamıyordu. Gece bol olan lüfer için yağ kandilleriyle ava çıkılıyordu.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

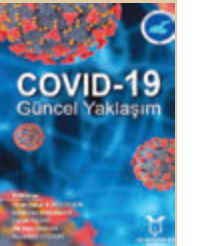
Stratejik halkla ilişkiler kapsamında kriz yönetimi

Kurum ile çevresi arasında güvene dayalı ilişki kurma ve iletişimi yönetme işini üstlenen halkla ilişkiler, stratejik bir yönetim uygulamasıdır. Kitap, halkla ilişkilerin sadece kurumsal değil, toplumsal ve kültürel önemine de dikkat çekiyor. Konu ile ilgili temel kavramlar aktarılırken, krizler sadece kriz anı ile değil, öncesi ve sonrası ile kapsamlı bir süreç içerisinde açıklanıyor. Halkla ilişkiler, stratejik bir yönetim alanı ve kurumsal yönetimin önemli bir parçası olarak konumlandırılıyor. **İlknur Doğu Öztürk Hiperlink Yayınları**



Covid-19 güncel yaklaşım

Kitapta Covid-19 ile ilgili şu konular ele alınıyor: Etiyoloji, epidemiyoloji ve bulaş, dünyada ve Türkiye'de Covid-19 verileri, laboratuvar testleri ve izlem, hastalarda radyolojik bulgular, kronik havayolu hastalıklarına Covid-19 penceresinden bakışla riskler, korunma ve rehabilitasyon, dünyada ve Türkiye'de tedavisi, organizasyon ve hastane yönetimi, immün (konvelesan) plazma tedavisi, Covid-19 salgını ve psikososyal müdahaleler, çocuklarda Covid-19 enfeksiyonu, filyasyon, enfeksiyon kontrolü ve korunma, asılama. **Kolektif/Akademisyen Kitabevi**



Büyük yatırımcılar

Dünyanın büyük yatırımcılarının para, ekonomi, iş yönetimi ve hayat felsefeleri bu kitapta özetleniyor. Kullandıkları taktiklerin ayrıntıları, başarılarının sırları ve kendi yatırım stratejimizde kullanabileceğimiz önemli fikirler veriliyor. **Glen Arnold İş Bankası Kültür Yayınları**



Bilim insanları

Kitapta, yaptıkları çalışmalarla dünyanın seyrini değiştiren bilim adamları ve sıra dışı hayat hikayeleri yer alıyor. **Muhammet Cüneyt Özcan Anonim Yayınları**



Çalışmalar 2012'de başladı

Milli Teknoloji Hamlesi kapsamında yürütülen çalışmalar Türkiye'nin "uzay sınırını aşmasını" ve "uzay ligine" girmesini sağladı

İLK YERLİ SONDA ROKETİ

3 yılda yerli paydaşlarla geliştirildi

2012'de Türkiye'nin uzaya bağımsız erişmesi konusunda düğmeye basılmasıyla çalışmalara başlandı

2018'de SSB ile ROKETSAN arasında Mikro Uydu Fırlatma Sistemi Geliştirme Projesi (MUFS) imzalandı

Projenin 2025'te tamamlanması hedefleniyor

Türkiye, dünyada sayılı ülkenin sahip olduğu **uydu fırlatma, test etme, üretme** altyapısı ve üs kurma yeteneğine kavuşmuş olacak

Tarımdan savaş istihbaratına kadar her alanda **ülkenin geleceğine katkı sağlayacak** uydu, anlık bilgi ve koordinatlarla askerin işini kolaylaştıracak

100 kilogram ve altındaki mikro uydular, yüksekliği en az 400 kilometre olan alçak dünya yörüngesine yerleştirilebilecek

Roket **katı yakıt** teknolojisiyle gönderildi

Bundan sonra hem katı hem de sıvı yakıtlı test aşamasına geçilecek

RASAT

100



Türkiye UZAY sınırını aştı

Savunma sanayinde son dönemde önemli başarılarla imza atan Türkiye, Milli Teknoloji Hamlesi ile elde edilen teknolojik kazanımlarla uzayın sınırlarını aştı. Tamamı yerli sonda roketi, uzay sınırını geçen ilk Türk aracı oldu. Artık Türk bayrağı uzayda da dalgalanıyor.

UZAY sınırını geçen ilk Türk aracı olan yerli sonda roketi, ROKETSAN Uydu Fırlatma Uzak Sistemleri ve İleri Teknolojiler Araştırma Merkezi ile Patlayıcı Hammadde Üretim Tesisi Açılış Töreni'nde gün yüzüne çıktı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, milli teknolojilerle fırlatılan ilk yerli sonda roketi ile uzaydan elde edilen görüntüleri kamuoyuyla paylaştı. Bu gelişmeye uzanan yol, 2012 yılında Savunma Sanayii İcra Komitesi'nde alınan kararlar Türkiye'nin uzaya bağımsız erişmesi konusunda düğmeye basılmasıyla açıldı ve bu alanda çalışmalara başlandı.

2025'TE DEVREDE

Uzak Sistemleri ve İleri Teknolojiler Araştırma Merkezi'nin kurulması görevi, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) tarafından ROKETSAN'a verildi. Türkiye'nin uzaya bağımsız erişiminin sağlanması amacıyla 2018'de SSB ile ROKETSAN arasında Mikro Uydu Fırlatma Sistemi Geliştirme Projesi (MUFS) imzalandı. Projenin 2025 yılında tamamlanması hedefleniyor. Projeye 100 kilogram ve altındaki mikro uydular, yüksekliği en az 400 kilometre olan alçak dünya yörüngesine yerleştirilebilecek.

TARIMDAN SAVAŞ İSTİHBARATINA

Dünyada sayılı ülkenin sahip olduğu uydu fırlatma, test etme, üretme altyapısı ve üs kurma yeteneğine kavuşulmasını sağlayacak proje kapsamında, yerli uydu uzaya fırlatıldığında hem savaş hem barış zamanında Türkiye'ye güvenli bilgi akışı sağlayacak. Tarımdan savaş istihbaratına kadar her alanda ülkenin geleceğine katkıda bulunacak uydu, anlık bilgi ve koordinatlarla askerin işini kolaylaştıracak. Halihazırda projeye ilişkin test çalışmaları başarıyla devam ediyor. Uzaya erişim için gerekli onlarca teknoloji geliştirme projesi, üniversiteler, paydaş milli firmalar ve enstitülerle birlikte yürütülüyor.

3 yılda hedefe ulaşıldı

ROKETSAN, 3 yılda 24 farklı teknolojiyi kendi mühendislik gücüyle yerli paydaşlarla geliştirdi. Başarılı test sonuçlarının arkasında ROKETSAN'daki 1000'e yakın uzman ve teknisyenin 1 milyon saati aşan alın teri bulunuyor. 4 yılda uzaya erişme hedefine bir sene erken ulaşılırken 3 yıllık çalışma sonunda Türkiye tamamen kendi geliştirdiği teknolojilerle uzaya ilk adımını atmış oldu. MUFS Projesi kapsamında milli teknolojilerle fırlatılan ilk yerli sonda roketi, 130 kilometre irtifaya çıkarak, uzayın sınırı kabul edilen 100 kilometre çizgisini aştı.



Hibrit yakıtlı motor geliştiriliyor

Yerli sonda roketi, katı yakıt teknolojisiyle uzaya gönderildi. Rokette, bundan sonra hem katı hem de sıvı yakıtlı test aşamasına geçilecek. Bu kapsamda, milli olarak geliştirilen sıvı yakıtlı roket motoru teknolojisinin ilk uzay denemelerine başlanacak. Hibrit yakıtlı roket motorları geliştirme faaliyetleri de devam ediyor. Milli Teknoloji Hamlesi kapsamında yürütülen tüm bu çalışmalar Türkiye'nin 'uzay sınırını aşmasını' ve 'uzay ligine' girmesini sağladı.

TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

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

NASIL?

1. Ticaret Sicili Müdürlüğü'ne yapacağınız tescil işlemlerine ilişkin başvuru sırasında bildirdiğiniz cep telefonunuza barkod numarası gönderilir.
2. www.ito.org.tr adresindeki "Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama" ekranından barkod numaranızı tuşlayın. E-imzalı tescil belgenizi online olarak anında alın.

www.ito.org.tr