

Hocalarını tanıyarak bölüm seçecekler

İstanbul Ticaret Üniversitesi tercih yapacak adaylar için 2-13 Ağustos tarihlerinde özel bir etkinlik düzenliyor. Öğrenciler, tercih etmek istedikleri bölümlerin öğretim üyeleri ile görüşebilecek. Tercihler için adaylara 100 kişilik öğrenci grubu da destek olacak. **Hamit Kardaş ■ 14**



Türkiye'nin Tiflis Büyükelçisi Yazgan: Daha çok ticaret için ürününüzün arkasında durun

Türkiye, Gürcistan'ın bir numaralı ticari ortağı. Türkiye'nin Tiflis Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan, bu seviyenin geliştirilmesi için Türk girişimcileri, Gürcistan'da distribütörlük ve servis açmaya davet etti. **Barış Cabacı ■ 13**



Aşıyı teşvik için indirim çağrısı



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, kapanmanın tekrar gündeme gelmemesi için iş dünyasını aşı olanları ödüllendirmeye davet etti.

İTO Başkanı Avdagiç, "Aşı, salgından çıkmanın en iyi yolu. Bu yüzden halkın sağlığı ve piyasaların açık kalması için aşılardan mutlaka yapılması gerekiyor. Büyük şirketleri, perakende satış yapan grupları, finans kurumlarını, halka büyük hizmet veren işletmeleri ve katılmak isteyen her firmayı bu sisteme davet ediyoruz" dedi.

Aşılamada destek çağrısında bulunan Avdagiç, aşılamanın artması için indirim sezonu gibi 'aşı sezonu indirimleri' yapılması önerisinde bulundu. Avdagiç, "Yeni aşı yaptırmış olanlara daha yüksek indirim uygulanabilir. Daha önce aşı olmuş kişilere de ödül verilebilir" diye konuştu. **■ 7**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Öztürk

30 TEMMUZ 2021 YIL: 63 SAYI: 3169 ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Yeşil üretime 3 yıllık takvim

Avrupa Birliği'nin sıfır karbon kriterlerine uyum için Yeşil Mutabakat Eylem Planı yayımlandı. Planda, tarımdan sanayiye temiz üretim için 2024'e kadar atılacak adımlar açıklandı.

32 HEDEF BELİRLENDİ

Türkiye'nin en büyük ticaret partneri AB'nin, çevre ve üretimle ilgili hedefleri Türk iş dünyasını da etkileyecek. Bu nedenle Ticaret Bakanlığı hazırladığı Eylem Planı'nda, yeni kriterlere uyum takvimini yayımladı. Öncelikli sektör ve ürünlerin yanı sıra 9 ana başlıkta 32 hedef belirlendi.

PAYDAŞLAR VE FİRMALAR

Çevre dostu üretim yöntemlerini teşvik eden Eylem Planı'nda, kurum ve kuruluşlar ile STK'lara da görev düşüyor. Planda kurumların ve STK'ların atması gereken adımlar da yer alıyor. Eylem Planı ile belirlenen kriterlere uyan firmaların, yeni ticaret engellerinden korunması ve rekabet gücünün artması hedefleniyor. **■ 9**



Bu sektörlere dikkat!

- Elektronik
- Bilişim teknolojileri
- Piller ve araçlar
- Ambalaj
- Plastik
- Tekstil
- Yapı malzemeleri
- Gıda
- Besinler ve su



İnşaata özel verimlilik yazılımı



BTM girişimci Bimcrone, inşaat sektöründeki tüm paydaşların projelerini tek bir platform üzerinden yöneterek, raporlama ve takip olanağı sunuyor. Maliyet, kaynak ve zaman kaybını önleyerek projelerde yüzde 35 verimlilik sağlayan Bimcrone, karbon emisyon oranını da azaltıyor. **■ 2**

İşıksız ortamda da hata yakalanıyor

Teknopark İstanbul'da yerleşik İnasoft'un geliştirdiği yerli '3D Yüzey Tarama ve Ölçme Sistemi', üretim hatlarında özel ışık düzenine ihtiyaç duymadan ölçme ve denetleme yapıyor. Hataları 5 mikronluk hassasiyetle tespit eden sistemin yüzde 100 doğrulukta sonuç vermesi için işişi ihtiyacı yok. **Soyhan Alpaslan ■ 16**



KOBİ'ler için dönüşüm merkezi

Dünyanın en gelişmiş ve en kapsamlı dijital dönüşüm-yetkinlik gelişim merkezi, İstanbul'da açıldı. MEXT Teknoloji Merkezi, hem akıllı fabrika simülasyonlarını sergiliyor hem de dijital dönüşümü hedefleyen KOBİ'lere çözümleri gösteriyor. **Adem Orhun - Osman Kuvvet ■ 8**



Hibrit çalışma modeline alıştık

Pandemi, birçok sektöre yeni çalışma alışkanlıkları kazandı. Bunların başında uzaktan çalışma ve hibrit çalışma modelleri geliyor. Çalışma hayatında kalıcı ve alternatif olacak çalışma modelleri hem çalışan hem de işveren için bir esneklik aracı olarak görülüyor. **Şeref Kılıçlı ■ 10**

Bakliyattan ilk organik makarna

Yükselen Markalar Projesi'nin girişimcileri arasında yer alan Meltem Öztürk, Türkiye'nin bakliyattan ilk organik makarnasını üretti. Meltem Öztürk, dünya genelinde en çok tercih edilen makarna markası olmayı hedefliyor. **Müge Biber ■ 15**



Ayakkabıda 3 yıllık UR-GE maratonu başladı

İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde UR-GE projeleri başladı. Ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi sektörleri için başlatılan proje 3 yıl sürecek. **■ 12**



1085 kütüphane dijitalleşiyor

'Hitit Kültür ve Turizm Projesi' kapsamında Türkiye'nin 81 ilindeki 1085 kütüphane dijitalleşecek. Projeye kütüphaneler, kültür merkezleri, öğrenim yerleri, İl Kültür Müdürlükleri, müzeler ve tüm Kültür Bakanlığı Merkez Teşkilatı, 2024 sonuna kadar dijitalleşecek. **■ 19**

Türkiye, küresel hidrojen yarışında

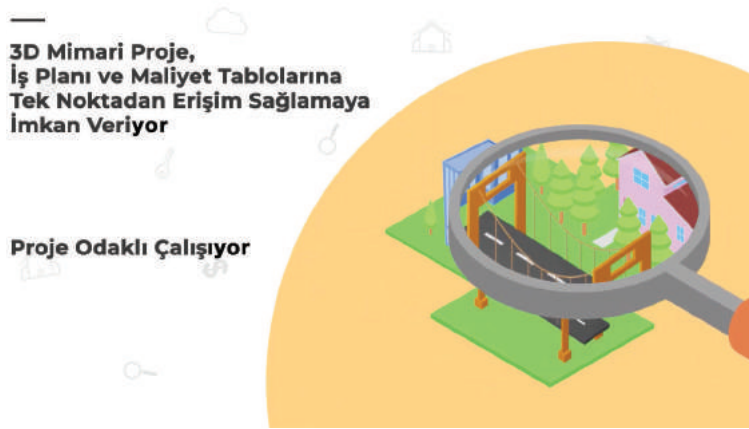


Hidrojen için 2030'a kadar küresel ölçekte 500 milyar dolarlık yatırım bekleniyor. Türkiye de küresel hidrojen yarışına girmek için yeni bir proje hazırladı. Proje ile

Türkiye, doğalgaza hidrojen enjekte ederek, hem karbon yoğunluğunun azaltılmasını hem de doğalgaz ithalatının düşürülmesini hedefliyor. **Şeref Kılıçlı ■ 4**

BTM GİRİŞİMCİSİNİN GELİŞTİRDİĞİ İNŞAAT YAZILIMI İLE Verimlilik yüzde 35 artarken karbon emisyonu düşüyor

BTM girişimlerinden Bimcrone ile inşaat sektöründeki tüm paydaşlar projelerini tek bir platform üzerinden yönetebilir, raporlayabilir ve takip edebilir. Maliyet, kaynak ve zaman kaybını önleyerek projelerde yüzde 35 verimlilik sağlayan yazılım, karbon emisyon oranını da azaltıyor.



BTM eğitimlerinden çok yararlandık

BTM projenize ne gibi katkılar sağladı?

BTM'nin sunduğu imkanları, daha önce programlarına katılan bir girişimciden öğrendik. Bunun üzerine biz de başvurumuzu

yaptık, olumlu değerlendirildik. BTM'nin eğitimlerinden çok fayda sağladık. Bildiğimizi düşündüğümüz konularda dahi çok faydalı bilgiler edindik.

SENA YILDIRIM

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden Bimcrone, inşaat sektöründeki tüm paydaşların projelerini tek bir platform üzerinden yöneterek, raporlama ve takip olanağı sunuyor. Maliyet, kaynak ve zaman kaybını önleyerek projelerde yüzde 35 verimlilik sağlayan Bimcrone, karbon emisyon oranını da azaltıyor. Bimcrone'u, kurucu ortaklarından Nesrin Akın Öztabak, İstanbul Ticaret'e anlattı.

BULUT TABANLI ÇÖZÜM

Girişiminizden kısaca bahseder misiniz?

Marmara Üniversitesi Bilgisayar, Atılım Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunuyum. 17 yıl yazılım sektöründe süreç iyileştirme, izlenebilirliğin ve verimliliğin artırılması ile ilgili projelerde çalıştım. 300'den fazla projeyi başarıyla tamamladım. İnşaat Yüksek Mühendisi eşim Sinan Öztabak ile uzun zamandır üzerine

konuştuğumuz inşaat sektörünün dijitalleşmesi ile ilgili projemizin ön prototipini geliştirdik. TÜBİTAK 1512 Ar-Ge fonuna başvurduk ve olumlu değerlendirildik. Şirketimizi kurduk. Bimcrone, yapının yaşam döngüsü boyunca uçtan uca, yapı ile ilgili tüm süreç ve gelişmeleri, planlama, yapım ve işletme aşamalarında dijital ortamda takip edebilmek, yönetebilmek ve planlamak için bulut tabanlı bir çözüm. Gerçek zamanlı bir dijital ikiz sağlıyor ve bu dijital ikiz üzerinden çeşitli raporlar alabiliyor, planlama yapabiliyoruz. Projelerin arşivini oluştururken, detaylı raporlama ve ileri projeksiyon imkanı veriyor ve daha iyi projeler üretilmesi için ortam ve veri sağlıyoruz.

ŞEFFAF VE İZLENEBİLİR

Böyle bir girişim fikri hangi ihtiyaçtan doğdu?

İnşaat sektörü, ekonominin lokomotiflerinden biri. Bununla birlikte verimsizlik yüzde 47 oranında. Bir çalışanın güncel ve doğru bilgiye ulaşmak için harcadığı süre ise toplam zamanının yüzde 35'i. Ayrıca hem geri dönüşüm hem karbon emisyonu açısından da kötü etkileri oldukça yüksek. Bu noktada dijitalleşme oldukça fark yaratacak bir konumda bulunuyor. Geliştirdiğimiz çözüm, inşaat sektör çalışanlarının iş yükünü kayıt altına alırken, daha hızlı ve pratik bir şekilde yapmalarına imkan tanıyor. Şeffaf ve izlenebilir bir proje yönetimi imkanı sunuyor. Verimlilikte yüzde 35, kârda ise minimum yüzde 20 artış sağlıyor. Dijital ortamda simüle edilebilir, planlanabilir ve raporlanabilir projeler ile hem daha verimli projeler üretmek hem dünya kaynaklarını daha az tüketmek mümkün.

AFETLERDE DE KULLANILABİLİR

Hedef kitleniz kimlerden oluşuyor?

İnşaat proje takip ve izlemesine ihtiyaç duyan tüm kurumlar hedef müşterimiz. Bu bir inşaat şirketi, işveren veya taşeron olabileceği gibi projelere kredi veren banka, sigorta şirketi, tedarikçi de olabilir. Belediye ve devlet kurumlarının da bu veriye ulaşabileceği bir bulut çözümü geliştiriyoruz. Hayalimiz; yangın ve deprem gibi afet durumlarında dahi kullanılabilir, binanın kat planından, cephe kaplamasında kullanılan malzemeyi hangi firmanın ürettiğine kadar tüm ilişkili bilgilerin birbiri ile bağlantılı şekilde saklanacağı, üst seviye güvenli bir platform kurmak.

YAPI BİLGİ MODELLEMESİNDE İLK

Türkiye'de ve dünyada benzer girişimler var mı? Varsa hangi yönlerinizle ayrılıyorsunuz?

İnşaat dikeyinde çözüm geliştiren çok az girişim var. Özellikle yapı bilgi modellemesi (BIM) yönetim çözümü olarak Türkiye'nin ilk girişimi olduğumuzu söyleyebiliriz. Türkiye'de Conseq.Tech isimli inşaat sektörüne yönelik girişimlerin bir arada bulunduğu bir organizasyonun kurucu üyelerindeniz. Global pazarı baktığımızda ise rakiplerimiz var. En büyük farkımız uçtan uca bir çözüm geliştiriyor olmamız. Fikirden yıkım aşamasına kadar bir yapının tüm yaşamının takip edilmesine imkan sağlıyoruz. Ayrıca hem metro gibi altyapı hem konut, AVM, hastane gibi üst yapı işlerinde çözüm sağlayabiliyoruz.



Dünya markası olmayı hedefliyoruz

Global pazarda kendinizi nerede konumlandırma düşünüyorsunuz? Hedefleriniz neler?

Türkiye'nin en başarılı olduğu alanlardan biri inşaat sektörü. Bununla beraber yazılım, tüm dünya ile eşit şartlarda olabileceğimiz nadir alanlardan biri. Biz, Türkiye'deki inşaat bilgi birikimini bir yazılım çözümüne dönüştürerek dünya markası olmak amacıyla yola çıktık. Türkiye pazarı sonrasında İngiltere pazarında da yer almak için gerekli adımları attık. İngiltere ofisimizi bu yıl içinde açıyor olacağız. İngiltere'de olmak inşaat, finans, sigorta gibi birçok alanda global şirketlere erişmek için kritik bir hedef. İngiltere ofisimiz ile hem Avrupa hem MENA bölgesi pazarlarına erişmeyi hedefliyoruz. Sonrasında ise Asya ve ABD pazarlarına giriyor, tüm dünyaya çözüm sağlıyor olacağız.

Girişimciler olarak kısıtlı ekipman ile denize açılıyor

Türkiye'de girişimcilik ekosistemini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Hem girişimciler hem yatırımcılar açısından Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin emekleme aşamasında olduğunu düşünüyorum. Girişimciler olarak bazen hayal etmekte bile çekingen, korkak kalıyoruz. Yatırımcı tarafında da benzer durum var. Risk almamak adına desteklenmeyen girişimciler, kaynağa erişemediği için yok oluyor. Burada bahsettiğim hem finansman hem aynı destekler. Genel olarak girişimciler kendi alanına oldukça hakim, ancak başarılı girişim için birçok konuda çok iyi olmak gerekiyor. Öğrenme sürecinde alacağı destek ile çok büyük başarıları imza atacak girişimciler olduğunu düşünüyorum. Girişimciliği, kısıtlı ekipman ile denize açılmaya benzetiyorum. Beni, ulaşacağım liman kadar yolculuğun kendisi de çok heyecanlandırıyor. Yapabileceğimizi bilmek, en büyük motivasyonum.

Tüm Verilere Tek Noktadan Erişim ile Veri Bütünlüğü Sağlıyor

Mobil Cihazlar ile Uyumlu



PAPERWORLD 2022

Frankfurt / Almanya
29 Ocak - 1 Şubat 2022

Kirtasiye,
Büro Malzemeleri
ve Yazı Gereçleri
Fuarı



KIRTASIYE FUARININ ZENGİNLİĞİ PAPERWORLD'DE BULUŞUYOR

PAPERWORLD

- Uluslararası Kirtasiye, Büro Malzemeleri ve Yazı Gereçleri Fuarı
- 69 ülkeden 1.591 katılımcı
- 141 ülkeden 30.723 ziyaretçi
- % 69 uluslararası ziyaretçi
- % 85 uluslararası katılımcı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu, temel aydınlatma
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar web sayfasında ve katalogunda firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mızca hazırlanan katalogta firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 5.760 TL / m²

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

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

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "PAPERWORLD 2022" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İdil Aslantaş
Tel : :0212 455 61 13
E-Posta : idil.aslantas@ito.org.tr
GSM : :0533 959 30 57

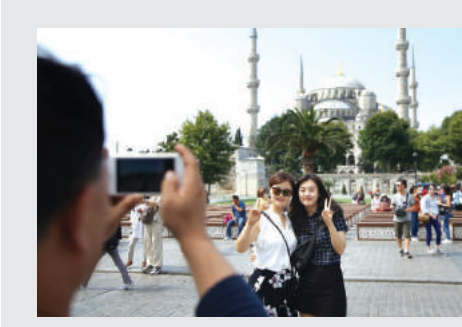
Sibel Tayanç
Tel : :0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanca@ito.org.tr

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



Prim borçlusuna krediyle emeklilik

SOSYAL Güvenlik Kurumu (SGK) ile Ziraat Bankası, Halkbank ve Vakıfbank arasında yapılan anlaşma ile emekli olmak isteyenlere kredi imkanı sunulacak. Kredi taksitleri, bağlanacak emekli aylıklarından kesilerek ödenecek. Sigortalılar, 1 Kasım'a kadar aylık 1.55 faiz oranı ve 36 ay vade ile kredi kullanabilecek. Kredi taksitleri ise bağlanacak emekli aylıklarından kesilerek ödenecek.



Turizmi teşvikte yetki düzenlemesi

TURİZMİ Teşvik Kanunu'nda değişiklik yapan yasa, Resmi Gazete'de yayımlandı. Yasaya göre, belirlenen süreler içinde turizm işletmesi belgesi alamayan konaklama ve plaj işletmeleri, işletmeye açılmayacak ve faaliyette bulunamayacak. Bu işletmelerin iş yeri açma ve çalışma ruhsatı, Kültür ve Turizm Bakanlığınca yapılan bildirim üzerine yetkili idare tarafından 1 ay içinde iptal edilecek. Bakanlık tarafından turizm işletmesi belgesi iptal edilen konaklama tesislerinin iptal kararının tebliğ tarihinden itibaren 1 yıl, plaj tesislerinin ise 30 gün içinde yeniden turizm işletmesi belgesi almaları zorunlu olacak.



İnşaat demiri ve yumurta ihracatında vergi indirimi

ERBİL Gümrük Ataşeliği'nden alınan bilgiye göre Irak'ta inşaat demiri ve kuluçkalık yumurta ithalat vergilerinde indirim yapıldı.

■ İnşaat demiri (10-16 mm) için alınan gümrük vergisinin ton başına 90 ABD Dolarından 45 ABD Dolarına,

■ Kuluçkalık / damızlık yumurta için alınan gümrük vergisinin ise karton (12 viyol yani 360 adet yumurta) başına 38 ABD dolarından 20 ABD Dolarına indirildiği bildirildi.

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/2907.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

Geri kazanıma yeni kriterler

Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca, plastik atık ithalatı yapan geri kazanım tesislerine, çevre kirliliğinin önlenmesi amacıyla mali teminat zorunluluğu, ilave belgelendirme ve tesis kriterleri getirildi.

ÇEVRE ve Şehircilik Bakanlığı 'Atık İthalatı İşlemleri' için yeni bir genelge yayınladı. Genelgeyle, '3915.10.00.00 kodlu GTİP'li etilen polimerlerinden olan plastik atıklar'ın ithalatını yapacak tesislerin, belirtilen teknik şartları sağlaması, atık ithalatçısı kayıt belgelerini yenilemesi ve atık ithalatı işlemlerine yönelik düzenlemeler oluşturulması amacıyla ek düzenleme yürürlüğe girdi.

BELGELER YENİLENECEK

Plastik atıkların ithalatını yapacak tesisler, 2020/29 ve 2021/9 sayılı atık ithalatı genelgelerinde belirtilen şartların yanı sıra 2021 yılı belgelerini yenilemekle yükümlü olacak. Kayıt belgesi alınabilmesi için sanayici tarafından öncelikle tesisin bulunduğu İl Müdürlüğü'ne başvuruda

bulunulacak, Atık İthalatçısı Tesis İnceleme Raporu edinilmesi gerekecek.

UYULACAK ŞARTLAR

Bu tür atıkları ithal edecek tesislerin asgari olarak, farklı plastik polimerlerini ayırma ve ayrıştırma, plastik atıkların içerdiği plastik dışı atıkları, kirlilikleri ayırma ve arındırma, boyutlandırma, temizleme, mamul haline getirme proseslerine sahip olmaları istenecek.

KAPASİTE VE TAAHHÜT

Atık ithalatçısı kayıt belgesi başvuruları, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre İzin Lisans sisteminde yer alan kapasite, proses ve işletme taahhütleri esas alınarak İl Müdürlüğünce hazırlanan Atık İthalatçısı Tesis İnceleme Raporu ve ekleri üzerinden değerlendirilecek.



Yapılandırmada YYS cezalarına açıklama

BAZI alacakların yeniden yapılandırılmasını kapsayan 7326 Sayılı Kanun Kapsamında Gümrük Alacaklarının Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Tebliğ hakkında bir duyuru yapıldı.

Ticaret Bakanlığınca yapılan duyuruda, söz konusu tebliğin, 'Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü' üzerindeki etkisine dair yaşanan tereddütler üzerine açıklama yapıldığı belirtildi. Açıklamada şunlar kaydedildi: "Tebliğin, 'Kendiliğinden Yapılan Beyanlar' başlıklı 9. maddesi de yükümlünün idarenin tespitinden önce kendiliğinden beyanlarını düzenliyor. Bu madde uyarınca apılandırılmaya konu edilecek gümrük beyanlarının da Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliği'nin 5. maddesinin 6. fıkrası hükmü kapsamında değerlendirilerek ceza hadlerinin hesaplanmasında dikkate alınmayacağı açıktır."

Ayrıca "Yapılandırmalar

(kendiliğinden yapılan beyanlar hariç) 5. maddesinin 1. fıkrasının (c) ile (i) bentlerinin uygulanması açısından herhangi bir farklılık oluşturmamaktadır" denildi.



Açıklama, şöyle tamamlandı: "Yapılandırma, kesinleşmiş vergi ve ceza borcu olmaması, kesinleşmiş sosyal güvenlik prim borcu bulunmaması şartlarının sağlanması açısından anlam ifade etmektedir."

Açıklamada başka bir husus ise şöyle izah edildi: "Yükümlülerin yetkilendirilmiş yükümlü statüsünün kazanılması veya korunması noktasında aşılmaması gereken ceza hadlerinin değerlendirilmesinde gümrük uzlaşma müessesesinden faydalanması mümkündür."

Cins tashihi harçları kararı

HARÇLAR Kanunu'nda yapılan değişikliklere göre cins tashihi harçlarının belediyelerce tahsil edilmesi ve bildirimine ilişkin konulara açıklık getirildi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın Harçlar Kanunu Genel Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, söz konusu düzenlemeyle cins tashihi harçlarının, belediyelerce yapı kullanma izninin (iskan belgesinin) verilmesinden önce vergi dairesine ödenmesi uygulamasına son verildi. Bu harçların belediyelerce yapı kullanma izin harcıyla birlikte makbuz karşılığı peşin tahsil edilmesi sağlanacak.

ELEKTRONİK ORTAMDA

Belediyeler tarafından peşin tahsil



olunan cins tashihi harçları, 'Belediyelerce Tahsil Edilen Cins Tashihi Harcına İlişkin Bildirim' ile belediyenin muhtasar yönünden bağlı olduğu vergi dairesine veya mal müdürlüğüne, tahsil edildiği günün akşamına kadar bildirilip ödenecek. Bu bildirim elektronik ortamda gönderilecek.

Hopa Gümrük Müdürlüğü'ne işlem yetkisi

TARIM ve Orman Bakanlığı kontrolüne tabi belirli ürünlerin ithalat işlemlerinde yetkili gümrük idarelerine Hopa Gümrük Müdürlüğü de dahil edildi. Konuya ilişkin değişiklik, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Kıymetli maden ithalinde değişiklik



TİCARET Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü, 'Dahilde İşleme İzni Kapsamında Kıymetli Maden İthalı'ne ilişkin 25 Mart 2021 tarihli genelgenin, 9 Temmuz 2021 tarihinde değiştiğini bildirdi.

Değişiklik ile genelgenin ilk paragrafında 've 7113.19 tarife alt pozisyonundan' ibaresi çıkarıldı. Genelgenin 3'üncü maddesinin ilk cümlesi ise şöyle değiştirildi: "İzin başvurusu, ayrıca aşağıda belirtilen hususların da karşılanıp karşılanmadığı bakımından gümrük müdürlüğünce incelenir ve uygun bulunması halinde gümrük müdürlüğünce onaylanır."

Ayrıca yapılan değişiklikle bahsi geçen genelgenin 4'üncü ve 5'inci maddeleri yürürlükten kaldırıldı.

uyumsoft®

e-Fatura Zorunluluk Değil, Konfordur!

Faturalarınızı Elektronik Ortamda Hızlı ve Sorunsuz Göndermek İçin Buradayız!

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

7/24 Destek

Türkiye, küresel hidrojen yarışına hazır

✓ Hidrojen; enerji, sanayi ve ulaşım sektörlerinde fosil yakıtlara alternatif olarak görülüyor. Bu nedenle, küresel ölçekte 2030'a kadar 500 milyar dolar yatırım yapılması hedefleniyor.

✓ Hidrojen, Türkiye'nin de enerji stratejilerinin geleceğinde yer alan bir kaynak. Doğalgaza hidrojen enjekte edilerek, hem karbon yoğunluğunun azaltılması hem de doğalgaz ithalatının düşürülmesi projesi hazır.

KÜRESEL iklim değişikliği ile mücadelede sıfır karbon ekonomisine ulaşma hedefleri kapsamında hükümetlerin fosil kaynaklardan bağımsız enerji sistemleri oluşturma çabası devam ederken, hidrojenin başta enerji sektörü olmak üzere fosil yakıt ağırlıklı tüm sektörlerde kullanımına yönelik çalışmalar da hız kazandı. Belçika merkezli Hidrojen Konseyi ve küresel danışmanlık şirketi McKinsey & Company işbirliğiyle hazırlanan 'Hidrojen Öngörülerini Güncellemesi' raporuna göre, bugüne kadar küresel ölçekte toplam 359 büyük kapasiteli hidrojen projesinin duyurusu yapıldı.



Serif KILIÇLI

çalışmalara yönelik yatırımların 2030'a kadar 500 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Bu yatırımlarda, 141 proje sayısı rafineriler, amonyak ve metanol üretimi, çelik sanayi ve endüstriyel hammadde üretiminin öncelendiği büyük kapasiteli sanayi projeleri yer alıyor. Hidrojenin ulaşımında kullanımının yer aldığı proje sayısı 96 olurken, bu projelerde tren, gemi, kamyon ve binek araçlarda hidrojen kullanımı gibi alanlar ön plana çıkıyor. Toplam 56 proje hidrojenin son kullanıcıya ulaştırılması ve kullanımına odaklanırken, dağıtım ve depolanmasını içeren 38 altyapı projesi bulunuyor.

TÜRKİYE DE ATAKTA

Hidrojen, Türkiye'nin de enerji stratejilerinin geleceğinde yer almasını istediği bir kaynak. Hidrojen konusundaki stratejilerin temelinde mevcut doğalgaz şebekesine hidrojen karıştırma projesi de var. Bu kapsamda, doğalgazla hidrojen karıştırılarak evsel cihazların beslenmesi projesi

hayata geçirildi ve Türkiye Doğalgaz Dağıtıcıları Birliği'nin öncülüğünde GAZBİR-GAZMER Temiz Enerji Teknoloji Merkezi, nisan ayında Konya'da açıldı.

DOĞALGAZ-HİDROJEN KARIŞIMI

GAZBİR-GAZMER Temiz Enerji Teknoloji Merkezi'nde bugüne kadar doğalgaza çeşitli oranlarda hidrojen karıştırma testleri yapıldı. Bu çalışmalarda doğalgaz ve hidrojen karışımındaki hidrojen payı yüzde 5, 10, 15 ve 20 seviyelerinde denendi. Elde edilen sonuçlara göre, mevcut doğalgaz iç tesisatlarında ve tüketici cihazlarında önemli bir değişikliğe gerek kalmaksızın yüzde 20'si hidrojenle oluşan gaz karışımı kullanılabilir durumda. Ar-Ge çalışmaları sayesinde doğalgaza hidrojen enjekte edilerek, hem karbon yoğunluğunun azaltılması hem de Türkiye'nin doğalgaz ithalatının düşürülmesi hedefleniyor.



Hedef yenilenebilir kaynaklardan üretim

Türkiye'nin hidrojen konusunda asıl amaçlarından biri de fosil yakıt kaynaklardan üretilen mavi hidrojen yerine yenilenebilir enerji kaynaklarından yeşil hidrojen üretmek. Doğalgaz hattına, temiz ve yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen hidrojenin enjeksiyonu hedefleniyor. Yeşil hidrojen konusunda birçok yabancı şirket ve kurum da Türkiye'nin ihracat potansiyeline ilgi gösteriyor.

Yüzde 5'lik karışım, ithalatı 2.5 milyar m³ azaltabilir

SHURA Enerji Dönüşümü Merkezi'nin, mart ayında yayımladığı 'Türkiye'nin Ulusal Hidrojen Stratejisi İçin Öncelik Alanları' raporuna göre; Türkiye 1.6 milyon ton yeşil hidrojen potansiyeline sahip ve bu potansiyel ile doğalgaz şebekesine yapılacak yüzde 5'lik bir karışım, doğalgaz ithalatını yılda 2.5 milyar metreküp azaltabilir. Ayrıca, yeşil hidrojenin; imalat, binalar, ulaşım ve doğalgaz sektörlerinin dönüşümünde Türkiye'nin yıllık nihai enerji talebinin yüzde 5'ini karşılayabileceği de belirtiliyor.

Almanya ve Rusya'dan hidrojen sürprizi

Hidrojen konusunda ilginç gelişmelerden biri de Rus doğalgazını Baltık Denizi üzerinden Almanya'ya sevk edecek Kuzey Akım-2'de yaşandı. Kuzey Akım-2 doğalgaz boru hattının operatör şirketi Alman Nord Stream 2 AG CEO'su Matthias Warnig, gelecekte boru hattının metan-hidrojen karışımını da taşımaya uygun hale getirileceğini belirterek, şu açıklamayı yaptı: "Çok net bir hedef belirledik, Kuzey Akım-2, 10 yıl sonra hidrojen taşımaya hazır olacak. Umut verici ön çalışmalar şimdiden yapıldı. Lojistik testler halen devam ediyor."

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel

Haftalık

Yıllık

Değişim %

ENERJİ

Petrol (Brent. \$/Varil)	74.81	3.6	74.8
Doğalgaz (Henry Hub. \$ /MMBtu)	3.94	-0.5	120
Doğalgaz (\$/1000 m³)	139.4		
Termal Kömür (\$/Ton. FOB. Newcastle)			
Avustralya. 6.000 KCal/kg)	148.1	-0.4	183.2

METALLER

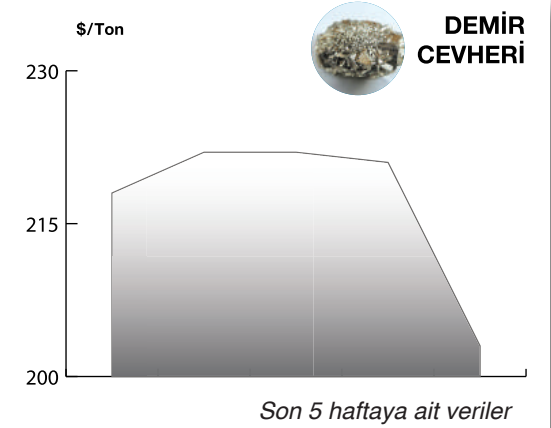
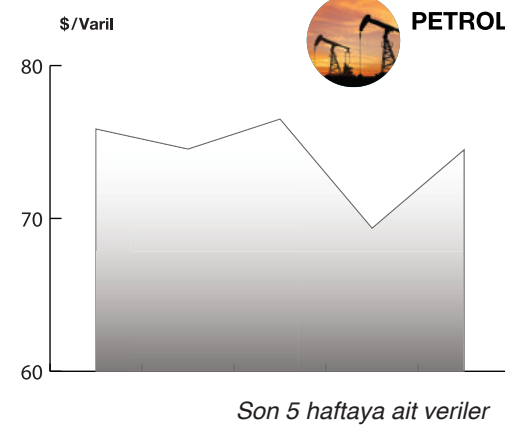
Altın (\$/Ons)	1.804	0.0	-7.9
Gümüş (\$/Ons)	24.9	-4.4	32.7
Platin (\$/Ons)	1.067	-1.7	12.0
Bakır (\$/Ton)	9.709	4.7	51.7
Alüminyum (\$/Ton)	2.500	1.8	45.0
İnşaat Çeliği (Çin. \$/Ton)	785	1.7	44.5
Demir Cevheri (\$/Ton. CFR. Tianjin-Çin. %63.5)	202.5	-6.7	87.5
Kurşun (\$/Ton)	2.384	1.8	29.9
Kalay (\$/Ton)	35.760	3.3	98.7
Çinko (\$/Ton)	2.969	1.6	34.6
Nikel (\$/Ton)	19.369	5.4	43.8

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	212	-0.8	17.3
Mısır (\$/Bushel)	5.84	2.1	82.5
Mısır (\$/Ton)	238		
Pamuk (\$/Lb)	0.91	2.24	49.2
Kakao (GBP/Ton)	1.639	4.4	4.9
Kahve (\$/Lb)	2.05	16.5	86.4
Kahve (\$/Ton)	4.519		
Şeker (\$/Lb)	0.18	0.0	50.0
Şeker (\$/Ton)	397		
Kereste (\$/m³)	247	-11.9	9.2
Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.083	7.1	81.7
Baltık Kuru Yük Endeksi	3.300	3.8	84.2

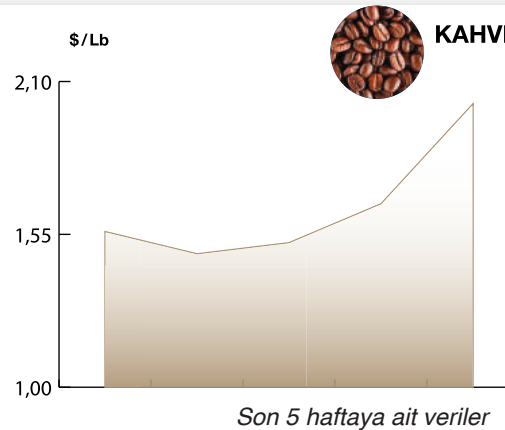
Veriler, 27 Temmuz 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



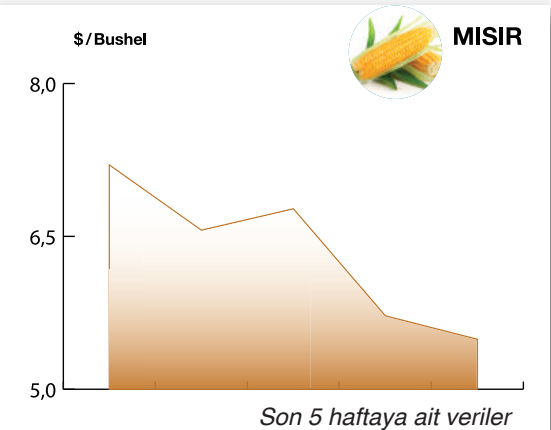
OPEC üretimi artırıyor

OPEC+ ülkelerinin günlük 400 bin varil üretim artışı konusunda anlaşmaları, ilk etapta Brent petrol fiyatının 66 dolara kadar gerilemesine yol açtı. Dünya çapında artan delta mutasyonu vakalarına rağmen ABD ham petrol ve petrol ürünü stoklarının beklenenden daha fazla düşmesinin etkisiyle Brent petrolü 75 dolar sınırına kadar geldi. IMF'nin 2021 ekonomik büyüme tahminini yüzde 6'ya çıkarması da petrol fiyatlarına önemli katkı sağladı.



Çıkış sona mı eriyor?

Demir cevheri fiyatları, yüzde 6.7 düşüşle 200 dolar sınırına kadar geriledi. Yavaşlayan talep ve artan stoklara ilave olarak, Çin'in Anhui, Gansu, Fujian, Jiangsu, Jiangxi, Shandong ve Yunnan eyaletlerinde çelik üretimini 2020 üretim miktarı ile sınırlandırması da düşüşte etkili oldu. Ancak uzun mamul çelik fiyatlarının artış göstermesi nedeniyle kâr marjlarının yükselmesi, demir cevheri fiyatlarına kısa vadede destek olabilir.



Talep artıyor

Kahve fiyatları, 2014 yılından beri ilk kez 2 dolar sınırını aşarak 2.05 dolara yükseldi. Brezilya'da kahve üretim bölgelerinde sıcaklıkların çok hızlı düşeceği beklentisi, gelecek yıl ile ilgili endişeleri artırıyor. Kolombiya ve Vietnam limanlarında yaşanan gecikmeler ve ev dışı kahve tüketimindeki artışın yol açtığı talep, diğer etkenler. ABD Tarım Bakanlığı'na göre, 2017 yılından beri ilk kez bu yıl, küresel kahve tüketiminin üretimi aşması bekleniyor.

Zirveden uzak

Mısır fiyatları, artan talep ve Çin'in yoğun alımları ile 7.7 dolara kadar çıktı. Ancak geçtiğimiz hafta Çin'in ABD'den alacağı iki sevkıyatı iptal etmesi, fiyata düşüş olarak yansdı. ABD'de hava şartları mısırın lehine seyrediyor ve hasadın 15,165 milyar bushel olması bekleniyor. OPEC'in petrol üretimini kademeli olarak artırmasının, etanol bağlantısı nedeniyle mısır fiyatlarındaki düşüşe de katkısı olduğu yorumları yapılıyor.

Değişimi yönetme ihtiyacı arttı

2021'e girerken, "Sadece yeni bir yıla değil, yeni bir 10 yıla giriyoruz" demiştik. Muhtemelen tarihçilerin 'yeni bir dönem' olarak adlandıracakları bir 10 yıl. Kanaatim giderek de o yönde güçleniyor doğrusu... İşaretler iyiden iyiye arttı. Dünya özellikle teknolojik atılımlar nedeniyle önümüzdeki 10 yılda, sağlık, malzeme ve hammadde alanlarında, enerjide, lojistikte ve daha pek çok alan ve sektörde büyük değişimlere sahne olacak. Büyükten kasıtım şu: Dünyamız, son 100 senede gördüğü toplam teknolojik gelişmeden daha fazla bir gelişmeyle karşılaşacak bu 10 yılda...

Öte yandan, bu tespiti yapmak için bir yanı sadece. 'Değişim', sürekli değişim edebiyatı ya da dedikodusu yaparak gerçekleşmiyor. Şu anda yaşadığımız ve daha da şiddetlenerek yaşayacağımız artık ayan beyan belli olan gelişmelerin büyük ya da küçük işletmelerin, strateji tasarımlarından tutun da en ayrıntıdaki işlerine kadar neyi nasıl yaptıklarını düşünmesini gerektiriyor. Kısacası, değişimi yönetmek gerekiyor.

Aslına bakarsanız 'değişimi yönetmek', iş dünyasının da çok yabancı olduğu bir kavram değil. Değişim hep var. Ama zaman zaman hızlanıyor, boyutu büyüyor. Tam da bugün olduğu gibi... O zaman değişimi yönetmek ihtiyacı daha da kritik önem kazanıyor.

'Değişimi yönetmek', bir ülkenin, kurumun ya da şirketin hedefleriyle doğrudan ilgili. Daha doğrusu şirketin hedeflerinin gerçekleşmesi için uygulanan süreçlerin ve teknolojinin değiştirilmesi ile ilgili. Bu sırada ortaya çıkan sorunların sistematik bir şekilde ele alınmasını ve analizini tanımlıyor.

Değişim, ister istemez bir geçiş dönemini gerektiriyor. Mevcut durumdan yenisine... Bu çerçevede, değişim yönetiminin amaçları, geçiş dönemindeki stratejileri belirlemek, değişime karşı direnci zayıflatmak ve değişen koşullardan etkilenen bireylerin yeni koşullara uyumunu sağlamak oluyor.

Biraz önce değindim. Şirketler de, kurumlar ve toplumlar da, Covid-19 ile hızlanan 'değişim' ile ilk kez karşılaşmıyor. Dolayısıyla değişim yönetimiyle de... Şirketler, küreselleşmenin koşullarına uyum için 80'li yıllarda yapısal önlemler aldı. İlk önlemler sonrasında, küreselleşmenin hızlı teknolojik gelişme ile aynı anda şirketleri etkilediği 90'lı yıllarda boyut da değişti. Değişim yönetimi, adeta ayrı bir disiplin konumunu kazandı. 2000'li yıllardaki katkılarla değişim yönetimi, işini ciddiye alan tüm kurum ve şirketlerde odağa alındı. Böyle bakınca, değişimin hızlanacağı önümüzdeki 10 yılda değişim yönetiminin önem kazanacağını söylemek hiç de kahinlik sayılmaz.

Değişim, yasaları değiştirmekle, kararname çıkarmakla gerçekleşecek bir süreç değil. Zamana yayılan ve en ince ayrıntılarına inen bir yaklaşım olmadan değişimi gerçekleştirmek çok zor.

Diğer yandan neyin, nasıl, ne zaman ve hangi imkanlarla değiştirileceği belirlendiğinde, işler kolaylaşıyor. Deyim yerindeyse değişimin DNA'sını çözme imkanı ortaya çıkıyor. Kurumdan veya toplumdaki mevcut kültürden yararlanarak değişimi gerçekleştirmek başarı ihtimalini yükseltiyor.

Bu noktada yeri gelmişken söyleyeyim, değişim yönetimine soyunan yöneticilerin mutlaka dikkate alması gereken bir nokta var: Değişim için mevcut kültürü değiştirmeye kalkışmak, riskli ve sonu belirsiz bir iş... Hareket noktası, aşırı ölçülerde, yabancı hayranlığı veya düşmanlığı olduğunda değişim çabaları çıkmaza giriyor. Değişimin hareket noktası daima 'gerçeklik' olmalı. Mevcut durumu her yönü ile tespit eden bir 'envanter' çıkarılmazsa neyin, nasıl değiştirileceği bilinmiyor.

Bir de şunu vurgulamakta fayda var: Geçmiş dönemlerde neyin, nasıl değiştiğini ayrıntılı bir şekilde inceleyenler, değişim sürecinin rotasını belirlemekte fazla zorlanmıyor.

Öte yandan, değişimin olduğu her yerde değişime karşı direnç de oluşuyor. Ancak bu 'olumsuz' değil, aksine 'olumlu' bir haber. Bir noktaya kadar faydalı bile görülebilir. Çünkü bilin ki, güçlü bir direnç ve muhalefet



ortaya çıkmamışsa, yapılan işlerin zaten 'değişim' ile uzaktan yakından bir alakası yoktur.

Hiç şüphesiz, ister şirket, ister kurum ya da ülke olsun değişimde yöneticilere çok iş düşer. Başarını büyük ölçüde yöneticinin tavrı belirler. İyi bir yönetici belirli kişi ve grupların, değişime neden ve nasıl direneceklerini daha işin başında hesaplar. Daha sonra sıra politika, strateji ve proje üretimine gelir. Bu aşamada değişimi gerçekleştirmek için en düşük maliyet ve dirençle, en iyi sonucu alacak yol ve yöntemler belirlenir. Bu süreçte, değişim stratejisini ete kemiğe büründürmek için ilkelerin ortaya konması önemli. Soyut kavramları süzüp, kristalize eden sloganlar da öyle... İyi bir düşünce imbiğinden geçmiş sloganlar değişimi yönetirken çok işinize yarayabilir. Çalışanların ya da toplumu düşünürsek, geniş kitlelerin değişim sürecine kazanılmasını sağlar. Strateji tespitinden sonraki aşama tüm bu çalışmaların akılcı ve yapılabilir projelere dönüştürülmesidir.

Bir noktanın da altını çizelim: Değişimin iyi yönetilebilmesi için, 'kritik kütle' önemli. Aynen bilimde olduğu gibi... Nasıl nükleer fizikte bir reaksiyonun başlaması için gerekli minimum madde miktarı varsa, şirketlerin ya da toplumların değişiminde de bu geçerli.

Değişimi savunanların, ilk planda, güçlerini, değişim sürecine start verecek bir 'kritik kütle'ye kadar yükseltmesi gerekiyor. Bu kritik kütle oluşturulmadan, tek tek önlemler almak

çoğunlukla bir işe yaramıyor. Yöneticilerin akılda tutmasında fayda olan bir şey daha: Durgun bir ortamda uygulamaya sokulan değişim programları iyi sonuç vermiyor. İnsanlar, özellikle kriz dönemlerinde, hızlı faz değişikliklerinin yaşandığı dönemlerde, değişime daha yatkın oluyor.

Ortam biraz ısınmadıkça ve değişim ihtiyacı belirginleşmedikçe, insanlar değişim kampanyalarına karşı kayıtsız kalır. Değişimi yöneten liderin, süreç sonunda ortaya çıkacak olumlu tabloyu önce kendi zihninde kurması, sonra da bu vizyonu çevresindekilerle paylaşması da değişime katılımı canlandırır. Böylece insanlar değişim sürecinin getireceği zahmet ve sıkıntılara daha kolay katlanabilir. Belirli bir süre sonra daha iyi yaşama ve çalışma koşullarına ulaşılabilirliğini kavrayanlar, değişime karşı çıkmaktan vazgeçebilir.

Değişim çalışmalarında dünyadaki ve Türkiye'deki en iyi uygulamaları örnek almak, akılcı bir yol olur. Ancak, tekrar vurgulayalım, bir başka ülkede, farklı koşullarda hazırlanmış bir programın, kopya edilerek uygulanması çoğu kez olumsuz sonuçlar verir.

Örnek alınan uygulamanın temel ilkelerinin korunması ama değişim sürecinde şirketin ve çalışanların özel koşul ve niteliklerinin dikkate alınması ise başarı ihtimalini yükseltir.

Değişim sürecinde taşların yerinden oynamasının yarattığı belirsizlik ve endişe psikolojisinin ise bir tek ilacı var: İletişim! Yöneticiler, her aşamada çalışanlarla diyalog içinde oldukça, değişimin nedenlerini ve mantığını bıkmadan usanmadan anlattıkça, programa karşı direnç ve muhalefet zayıflar. İnsanlar kendi önerdikleri değişim önlemlerine daha az direnir. Değişim programının hazırlanması ve olgunlaştırılması aşamasında her yönetim kademesinin ve tüm çalışanların katılımı sağlandığı takdirde, uygulama daha az sıkıntı getirir, yapılan reformlar da kalıcı olur.

Değişim hızlandı. Bugünler, tam da değişim yönetimine ihtiyacın arttığı günler. Hepimize kolay gelsin...



Philip Kotler'den değişimi yönetme formülü

Son dönemde değişim yönetimine en önemli katkılar, dünya çapında yönetim ve pazarlama gurusu kabul edilen Philip Kotler'den geldi. Hatırlayacaksınız, Kotler 2018 sonunda İstanbul'a gelmişti. İstanbul Ticaret Odası'nın davetlisi olarak Dünya Pazarlama Zirvesi'ne (World Marketing Summit) katılmıştı. Doğrusu, 'global Türk markalarının oluşturulmasının önemini' de bizden iyi anlatmıştı.

Neyse... İşin o tarafına bir başka zaman değiniriz. Konumuza dönersek, Philip Kotler, değişim yönetiminin 8 adımını şöyle formüle ediyor:

■ Şirkette veya kurumda değişim için bir aciliyet duygusu ortaya çıkarılmalı.
■ Değişimden yana olanlar birleşerek programın ana hatlarını hazırlamalı.
■ Değişime temel

oluşturacak yeni bir vizyon ve strateji geliştirilmeli.

■ Değişim vizyonu şirketin tüm çalışanlarına iletilmeli ve onların bu vizyonu paylaşmasını sağlayacak önlemler alınmalı.

■ Çalışanlar kapsamlı bir değişim için yetkilendirilmeli.

■ Kısa vadede elde edilen başarılar çalışanların moralinin yükseltilmesi için duyurulmalı.

■ Elde edilen kazanımları korumak ve geliştirmek için yeni önlemler alınmalı.

■ Değişim ivmesinin devam etmesi için şirket kültürüne yeni unsurlar aşılanmalı.



Başarıda ilk adım

PROFESYONELLERLE ÇALIŞMAKTIR.

Başarıda ilk adım profesyonellerle çalışmaktır.

Dünyanın ticaret merkezlerinden biri ve Avrupa'nın ekonomi merkezi olan Hollanda; sahip olduğu istikrarlı yapısı, nitelikli iş gücü ve şeffaf yatırım politikaları ile 8 bini aşkın yabancı şirkete ev sahipliği yapmaktadır. Turkish Dutch Trade Consulting, Hollanda üzerinden uluslararası pazarlarda yer almayı hedefleyen kişi ve kuruluşlara, zaman kaybetmeden işletmelerini kurma, paydaş işletmeler ile işbirliği sağlama, doğru pazarlarda yer alma ve doğru hedef kitlelerle iletişim içerisinden olma konusunda alanlarında profesyonel ekibi ile çözüm ve sonuç odaklı süreç yönetimi desteği vermektedir.

Turkish Dutch Trade Consulting, uluslararası rekabet koşullarının gerektirdiği birikim ve farkındalığa sahip kurum bilinci ile işletmelerin güvenli bir şekilde sürdürülebilir büyümelerine, katkı sağlamaktadır. Turkish Dutch Trade Consulting, danışmanlığını yaptığı yatırımcıların başarılı küresel oyunculara dönüşmesine yönderlik yapmaktadır.



Merkez Ofis
Goudse Rijweg 382 3031 CK
Rotterdam / The Netherlands
Ofis +31 088 8087816

Türkiye Ofisi
Tomtom Mah. İstiklal Cad.
Turhol Han Apt. No: 189 /3
Beyoğlu/İSTANBUL
Ofis +90 212 963 17 09

www.turkishdutchtrade.com

HAFTALIK İŞ GÜNLERİNE BÖLÜNEMEYEN İŞLERDE

Yeni
çalışma
süreleri
uygulamasıİsa
KARAKAŞ

İş süresinin bir haftanın çalışma günlerine bölünmesi suretiyle yürütülmesine olanak bulunmayan işlerde uygulanacak usul ve esaslar, 27 Temmuz 2021 tarihinde yapılan değişiklikle yeniden düzenlendi.

KARAYOLLARINDA, demiryollarında, deniz, göl ve akarsularda hareket halindeki taşıtlarda yapılan ve Deniz İş Kanunu'na tabi olmayan taşıma işlerinde olduğu gibi iş süresinin bir haftanın çalışma günlerine bölünmesi suretiyle yürütülmesine olanak bulunmayan işlerde çalışma dönemine ve iş sürelerine uygulanacak usul ve esaslar, iş mevzuatımızda farklı düzenlemelere tabi tutuluyor. Belirtilen işlerde yapılacak uygulamalar, 27 Temmuz 2021 tarihinde yapılan değişiklikler çerçevesinde bu yazımızda değerlendirildi.

EN FAZLA 6 AY

4857 Sayılı İş Kanunu'nda, nitelikleri gereği günlük ve haftalık çalışma sürelerinin, diğer işlerde öngörüldüğü şekilde uygulanması mümkün olmayan iş ve işyerlerinde günlük yasal çalışma süresini aşmayacak şekilde ve en fazla 6 aya kadar denkleştirme süresi tanınarak uygulanmasını sağlayacak usullerin, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca hazırlanacak yönetmeliklerle düzenleneceği hükme bağlandı.

Diğer yandan, nitelikleri dolayısıyla durmaksızın birbiri ardına işçi postaları çalıştırılarak işletilen yahut nöbetleşe işçi postaları ile yapılan işlerde, çalışma sürelerine, hafta tatillerine, gece çalışmalarına ve çalışma ortasındaki zorunlu dinlenmelere dair özel usul ve esasların da anılan Bakanlıkça hazırlanacak yönetmeliklerle düzenleneceği hükme bağlandı. Bakanlıkça hazırlanan yönetmelikte belirtilen işlerin yürütüleceği çalışma dönemi, işin niteliğine göre, en fazla 6 ayı geçmemek üzere işveren tarafından belirlenebilecek.

ÇALIŞMA SÜRESİ

Bir çalışma dönemindeki çalışma süresi, bu dönem içindeki hafta sayısının, haftalık çalışma süresi çarpımı sonunda bulunan miktarı aşamayacak. Çalışma süresinin haftalara tam bölünmediği hallerde, çalışma süresi iş günü üzerinden ve her iş günü 7.5 saatlik iş süresi kabul olunmak suretiyle hesaplanacak.

Kapsama giren işlerde bir çalışma dönemi içindeki haftalık iş süresi, 45 saatten az ya da çok olarak belirlenebilir. Ancak kararlaştırılan çalışma dönemindeki çalışma süresinin bir iş haftasına düşen ortalaması 45 saati geçemeyecek. Yoğunlaştırılmış iş haftası veya haftalarından

sonraki dönemde işçinin daha az sürelerle çalıştırılması suretiyle toplam çalışma süresinin, çalışması gereken toplam normal süreyi geçmeyecek şekilde denkleştirilmesi gerekiyor.

EN SON YAPILAN DEĞİŞİKLİK

27 Temmuz 2021 tarihinde yapılan yönetmelik değişikliğiyle günlük çalışma sürelerinin uygulanmasında; günlük iş süresi 11 saati, gece çalışma süresi 7.5 saati geçemeyecek. Ayrıca profesyonel ve ağır vasıta ehliyeti ile taşıt kullananların günlük çalışma süresi 9 saati geçemeyecek. Ancak bu süre herhangi bir hafta içinde iki kez 10 saate çıkarılabilecek.

VERİLECEK MOLALAR

Günlük ve haftalık çalışma sürelerinin diğer işlerde öngörüldüğü şekilde uygulanması mümkün olmayan iş ve işyerlerinde çalışan işçilere de 4857 Sayılı İş Kanunu'ndaki esaslara uygun olarak ara dinlenmesi verilmesi gerekiyor. Buna göre;

- 4 saat veya daha kısa süreli günlük çalışmalarda ara dinlenmesi en az 15 dakika
- 4 saatten fazla ve 7.5 saatten az çalışmalar için en az yarım saat ve
- Günlük 7.5 saati aşan çalışmalar bakımından ise en az bir saat ara dinlenmesi verilmesi zorunlu. Bu süreler, verilmesi gereken en az sürelerdir.

Fazla çalışma hesabı

Bahse konu işlerde fazla çalışma, bir çalışma dönemindeki çalışma süresinin dışında yapılan çalışmayı ifade ediyor. Bir çalışma dönemi içinde, izinli veya raporlu bulunmaları veya işe yeni başlamaları ya da işten ayrılmaları nedeniyle tam olarak çalışmayan veya işyerindeki zorlayıcı nedenlerle tam olarak çalıştırmamayan işçilerin fazla çalışmaları, o dönem içinde çalıştıkları gün sayısına göre hesaplanıyor. Bir yıl içinde yapılacak fazla çalışmaların toplamı 270 saati aşamayacak.

Çalışma tablo ve çizelge düzenleme yükümlülüğü

İşverenlerin, belirtilen işler için tablo ve cetvel düzenlemeleri gerekiyor. Bu belgelerde:

- Her çalışma döneminde hareket halindeki taşıtlarda, işin yürütüm ve düzeninden sorumlu olan ile işveren veya işveren vekilini,
- Çalışma dönemini,
- İşin günlük başlayış ve bitiş saatlerini,
- Ara dinlenmesini ve günlük dinlenme zamanlarını,
- Hafta tatili günlerini göstermek zorundadır. Ayrıca bunları idare büroları ile taşıtlarda bulundurmak, varsa işyeri sendika temsilcisine bildirmekle yükümlüler.

SIAL MIDDLE
EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Aralık 2021

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları

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

SIAL MIDDLE EAST

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

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



Sibel Tayanc	Çağrı Oluc
Tel : 0212 455 61 11	Tel : 0212 455 61 05
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr	E-Posta : cagri.oluc@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18	GSM : 0532 171 42 03
444 0 486 ito.org.tr	itokurumsal

veyisi.sevig@ito.org.tr

VERGİ
REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Bina, arsa ve
arazilerde emlak
vergisi değerleri

Emlak Vergisi Kanunu Genel Tebliği (Seri No:78) ile 2021 yılına ait (bina, arsa, arazi) vergi değerleri ve 2021 yılında mükellef olacakların emlak vergi değerlerinin hesabında dikkate alınacak asgari ölçüde arsa ve arazi metrekare birim değerleri belirlenmiştir.

Gelir İdaresi Başkanlığınca 2020 yılı için yeniden değerlendirme oranı 28.11.2020 gün ve 31318 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğ Sıra No:521 ile yüzde 9.11 olarak belirlenmiş ve ilan edilmiştir.

Vergi Usul Kanunu'nun 49. maddesinin (b) fıkrası ile takdir komisyonlarının dört yılda bir arsalar ve araziye ait asgari ölçüde metrekare birim değerlerini takdir edecekleri hususu hükme bağlanmış olup, bu konuda 2017 yılında söz konusu takdirler yapılmıştır.

1319 Sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 9. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde bina, 19. maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde de arazi (arsa) vergisi mükellefiyetinin, dört yılda bir yapılan takdir işlemlerinde takdir işleminin yapıldığı tarihi izleyen bütçe yılından itibaren başlayacağı hususu hükme bağlanmış olup, asgari ölçüde arsa ve arazi metrekare birim değer takdirleri 2017 yılında yapılmış olup, bu hükümler sonucunda bina ve arazi vergisi mükellefiyeti 2018 yılından itibaren başlatılmış bulunmaktadır.

1319 Sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 29. maddesinin birinci fıkrası uyarınca, vergi değerinin mükellefiyetin başlangıç yılını izleyen yıldan itibaren her yıl, bir önceki yıla ait vergi değerinin Vergi Usul Kanunu hükümleri çerçevesinde aynı yıl için belirlenmiş olan yeniden değerlendirme oranının yansı nispetinde artırılması suretiyle bulunacağı, üçüncü fıkrasında da 33. maddede yer alan vergi değerini tadil eden nedenlerle (8 numaralı fıkra hariç) mükellefiyet tesisi gereken hallerde Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 49. maddesinin (b) fıkrası uyarınca takdir komisyonlarının belirlenen arsa ve arazi metrekare birim değerlerinin takdir işleminin yapıldığı yılı izleyen ikinci yılın başından başlamak suretiyle her yıl, bir önceki yıl birim değerinin Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre aynı yıl için tespit edilmiş bulunan yeniden değerlendirme oranının yansı nispetinde artırılması dikkate alınacağı hususu ayrıca hükme bağlanmış bulunmaktadır.

1319 Sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 29. maddesinin dördüncü fıkrasında ifade edildiği üzere vergi değerinin hesabında 1.000 TL'ye kadar olan kesirleri hesaba alınmayacağı hususu ayrıca hükme bağlanmıştır. Emlak Vergisi Kanunu'nun 44. maddesinin dördüncü fıkrasında 42. maddede yer alan tutar, 44. maddenin ikinci fıkrasında yer alan vergi oranlarına esas mesken nitelikli taşınmaz değerlerinin alt ve üst sınırlarının her yıl bir önceki yıla ilişkin olarak Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre belirlenen yeniden değerlendirme oranının yansı nispetinde artırılmak suretiyle dikkate alınacağı, bu şekilde hesaplanan tutarların 1.000 TL'ye kadar kesirlerinin dikkate alınmayacağı hususu ayrıca hükme bağlanmış bulunmaktadır.

2020 yılı ve önceki yıllarda mükellef olanların 2021 yılına ait bina, arsa ve arazilerinin 2021 yılı vergi değerleri 2020 yılı vergi değerlerinin bu yıla ait yeniden değerlendirme oranının yarısı olan (%9.11/2=)yüzde 4.555 oranında artırılması suretiyle bulunacak tutar olacaktır. Örneğin;

1. Meskenin 2020 yılına ait emlak vergi değeri: 220.000 TL
2. 2020 yılına ait yeniden değerlendirme oranının yarısı: %4.555
3. Meskenin 2021 yılı emlak vergisi (1+(1x2)): 230.021 TL
4. 1.000 TL'ye kadar olan kesirler dikkate alınmayacağından verginin tahakkukunda esas alınacak emlak vergi değeri: 230.000 TL olarak hesaplanacaktır.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise
posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası
(tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi
Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 30.07.2021

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

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

Aşığı teşvik için indirim çağrısı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağı, "Büyük şirketleri, perakende satış yapan grupları, finans kurumlarını, halka dönük hizmet veren işletmeleri ve katılmak isteyen her firmayı 'aşı ödüllendirme' sistemine iştirak etmeye davet ediyoruz" dedi.

Aşı sayısının artırılması konusunda iş dünyasına destek çağrısında bulunan Avdağı, "İndirim sezonu gibi aşı sezonu indirimleri yapabiliriz. Yeni aşı yaptırmış olanlara daha yüksek indirim uygulanabilir. Daha önce aşı olmuş kişilere de ödül verilebilir" diye konuştu.

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağı, iş dünyasına 'aşını ol, indirimi al' uygulama çağrısında bulunarak, "Büyük şirketleri, perakende satış yapan grupları, finans kurumlarını, halka dönük hizmet veren hava yolu, otel gibi işletmeleri ve katılmak isteyen her firmayı 'aşı ödüllendirme' sistemine iştirak etmeye davet ediyoruz" dedi.

DESTEK OLMALIYIZ

Avdağı, aşı sayısının artırılması konusunda iş dünyasına destek çağrısında bulundu. Covid-19 vaka sayıları yeniden yükselişe geçerken ve 22 milyondan fazla kişi henüz aşı olmamışken, aşı olanları avantajlı grup yapmanın çok olumlu katkıları olacağını belirten Avdağı, şunları kaydetti: "Tıpkı mevsimsel uyguladığımız indirim sezonu gibi aşı sezonu indirimleri yapabiliriz. Yeni aşı yaptırmış olanlara daha yüksek indirim uygulanabilir. Daha önce aşı olmuş kişilere de ödül verilebilir. Bu uygulamaların aşılamadan kaçınmanın önlenmesine önemli katkı sağlayacağına

inanıyoruz. Sağlık Bakanı Fahrettin Koca'nın, 22 milyondan fazla kişinin henüz aşı olmadığını açıklaması, aşılama için ortak bir çaba gösterilmesi gereğini açık bir şekilde ortaya koyuyor. İkinci doz olmayanların sayısının 17 milyon, çift doz aşılı olup, 3'üncü doz aşılıya gelmeyenlerin sayısının ise 9 milyona yakın olması gerçekten endişe verici. Bu hastalıktan gerçek anlamda kurtulmamız için devletin ve sağlık personelinin fedakarlıkla gerçekleştirdiği aşılama kampanyasına hepimiz destek olmalıyız."

ÖZEL SEKTÖR CESAETLENDİRMELİ

Avdağı, aşının salgından çıkmanın en iyi yolu olduğunu hatırlattı. Halkın sağlığı için, piyasaların etkin ve açık kalması için aşılamanın mutlaka yapılması gerektiğinin altını çizen Avdağı, şu değerlendirmelerde bulundu: "Bilim



Aşı teşvikleri için proje geliştirilmeli

Aşılamadan kaçınmanın önlenmesinde teşvik sisteminin yararlı olacağını aktaran Şekib Avdağı, şunları söyledi: "İTO'ya üye 640 bin firma bulunuyor. Yüzbinlerce çalışanı ve

milyonlarca müşterisi bulunan bu firmalarımızın bir çoğunun, indirimler gibi etkili yöntemler de dahil olmak üzere aşı kampanyaları yapmalarını öneriyoruz. Aşılama ile toplum

sağlığının ve çalışma hayatımızın sağlam tutulması için iş dünyası olarak da bizler de üzerimize düşeni yapmalıyız. Bu noktada iş dünyamızın aşı teşvikleri için proje geliştirmesi çok yararlı olacaktır."



Aşı tablosunda İstanbul mavi renk için çalışıyor

İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, 1. doz Covid-19 aşısında yüzde 65'i geçen kentin, aşı tablosunda renginin sarıya döndüğünü bildirdi.



İSTANBUL Valisi Ali Yerlikaya, Twitter hesabından '#AşınıOlGüvendeOl' etiketiyle yaptığı paylaşımda, koronavirüs ile mücadele kapsamında kentte yürütülen aşılama çalışmalarında geline son noktaya ilişkin bilgi verdi. 29 Temmuz saat 12.30 itibarıyla İstanbul'da 1. doz aşıda yüzde 65'i geçildiğini belirten Yerlikaya, "Böylece aşı tablomuzun rengi turuncudan sarıya döndü. Şimdi hedefimiz, yüzde 75'i geçerek mavi renk olmak" ifadelerini kullandı.

Dünya Bankası, aşığı erişimi hızlandıracak

Dünya Bankası ve Covid-19 Aşıları Küresel Erişim Programı (COVAX), gelişmekte olan ülkelere yönelik aşı tedariki için yeni bir finansman mekanizması duyurdu.

DÜNYA Bankası'ndan yapılan açıklamada, gelişmekte olan ülkelerin aşığı erişiminin hızlandırılacağı kaydedildi. Açıklamada, söz konusu mekanizmanın COVAX'ın Dünya Bankası ve çok uluslu kalkınma bankalarının sağlanan finansmanı kullanarak ülkelerin toplam talebine dayalı olarak aşı üreticilerinden daha rekabetçi fiyatlarda alımlar yapmasına olanak tanıyacağı aktarıldı. Dünya Bankası Başkanı David Malpass, Covid-19 aşılarına erişimin, gelişmekte olan ülkelerin vatandaşlarını salgının sağlık, sosyal ve



ekonomik etkilerinden korumada karşılaştığı büyük zorluk olmaya devam ettiğini belirtti. Malpass, "Bu mekanizma, yeni tedarikleri mümkün kılacak ve ülkelerin aşı

alımını hızlandırmasına olanak tanıyacaktır. Ayrıca aşı mevcudiyeti, fiyatlar ve teslimat programları hakkında şeffaflık sağlayacaktır" dedi.



ÇİFTÇİLER
» Emlak & Alım & Satım «

ÇERKEZKÖY ORGANİZE SANAYİ MÜDÜRLÜĞÜ

	TAPU VE KADASTRO GENEL MÜDÜRLÜĞÜ PARSEL BİLGİSİ				
İl	Tekirdağ				Mahalle/Köy
	Çerkezköy				Fevzi Paşa
Ada	Parsel	Tapu Alanı	Nitelik	Mevkii	Pafta
956	23	58.380,70	Arsa		29K2b

T.C.
TEKİRDAĞ VALİLİĞİ
Ticaret İl Müdürlüğü

TAŞINMAZ TİCARETİ YETKİ BELGESİ

ÇİFTÇİLER EMLAK

ADI SOYADI : VEDAT AKYIL YETKİ BELGE NO: 5900763
ÇORLU V.D. NO: 28124086090

SATILIK

ÇERKEZKÖY - ÇORLU - İSTANBUL (ARNAVUTKÖY - DELİKLİKAYA) BÖLGELERİNDE

TİCARİ - SANAYİ ARSALARI VE FABRİKALAR

✉ sametakyil@gmail.com ✉

GSM : 0532 713 33 09



Dijital dönüşüm için en akıllı merkez

Yapay zeka, otomasyon ve dijital dönüşümle ilgili son teknikler İstanbul'da dünyanın en gelişmiş yetkinlik gelişim merkezinde sergileniyor. Ataşehir'de açılan MEXT Teknoloji Merkezi, hem akıllı fabrika simülasyonlarını sergiliyor hem de dijital dönüşümü gerçekleştirmek isteyen KOBİ'ler için çözüm üretiyor.

ADEM ORHUN-OSMAN KUVVET

TÜRKİYE Metal Sanayicileri Sendikası'nın (MESS) İstanbul'da açtığı MEXT Teknoloji Merkezi, dijital

dönüşüm için çözüm arayan firmalara benzersiz fırsatlar sunuyor. Ataşehir'de açılan MEXT'te, global partnerlerin desteğiyle en modern dönüşüm alternatifleri sergileniyor. Merkez, gerçek üretim ortamında hem işverenlerin hem de sanayi için çalışan mühendis ve uzmanların dijital dönüşümü tecrübe etmesini sağlıyor. Merkezde, ileri teknolojilerle daha verimli üretim yolunu bulmak ve küresel rekabet avantajı elde etmek isteyen, ancak nereden başlayacağını bilmeyen firmalara tanıtma, değerlendirme ve yönlendirme şeklinde hizmetler sunuluyor.

FABRİKA SİMÜLASYONU

MEXT Teknoloji Merkezi'nde, gerçek bir demir çelik fabrikasında dijital dönüşüm kullanım senaryoları sanal olarak gösteriliyor. Dünyada ilk kez gerçek üretim tesislerinde kullanılan kontrol sistemi ile entegre edilmiş bu sanal üretim hattında, hem üretim ve çıktı süreçleri hem de muhtemel problemlerin nerelerde ne etkisi olacağı sistem üzerinden canlandırılıyor.

Merkezdeki diğer bir üretim hattı ise kesikli üretim. Burada dişli kutusu üretimi yapan gerçek bir üretim hattı ile dijital dönüşüm için gerekli olan tüm üretim senaryoları uygulamalı olarak gösteriliyor.

TEKNOLOJİ SERGİLENİYOR

Bu dijital fabrikada, dünya çapında ünlü teknoloji şirketlerinin ekipmanları ve çözümleri kullanılıyor. Teknoloji partnerleri, iş insanlarına ve mühendislere en ileri teknolojik çözümlerini sergiliyor.

Bunları tecrübe edenler, aslında atölyesinde veya fabrikasında neleri dönüştürebileceğini, imalatla, otomasyonda, lojistikte ve depolamada hangi makinaları, hangi robot teknolojilerini kullanabileceklerini de görüyorlar.

DEĞERLENDİRME MATRİSİ

MEXT Teknoloji Merkezi'nin diğer bir hizmeti ise firma değerlendirme. Süreçleri yazılı olan Değerlendirme Matrisi'ne göre firmaların durum tespiti yapılıyor, dijital dönüşüm için gerekli raporlar hazırlanıp sunuluyor.

Değerlendirme Matrisi kapsamında, operasyonlar, tedarik zinciri, ürün yaşam döngüsü, otomasyon, bağlanabilirlik, zeka, yetenek yatkınlığı, yapı ve yönetim gözden geçiriliyor.

Bu kapsamda üretimdeki yöneticiler ve liderlerle iki günlük atölye çalışması yapılıyor. Üç aşamalı değerlendirme süreci ise birkaç hafta içinde tamamlanıyor. Firmalar, MEXT'in hazırladığı dijital dönüşüm yol haritaları ile hem kendi durumunu görüyor hem de dönüşüm için en uygun alternatifleri tanıyıp seçebiliyor.



Endüstriyel IOT projeleri

MEXT'in ana çalışma başlıkları Nesnelerin İnterneti, Robotik, Akıllı Şehirler, Yapay Zeka ve Makina Öğrenimi. Bu kapsamda merkezde şu konularda projeler yürütülüyor:

- KOBİ'lerde Endüstriyel IoT'nin Etkisinin Artırılması

- Yapay Zekanın Sorumlu Kullanımı
- İnsan Kaynakları İçin İnsan Odaklı Yapay Zeka
- Geleceğin Teknoloji Denetimini Şekillendirme
- Yapay Zeka ve Makina Öğrenmesi

MEXT

250 bin personel eğitilecek

MEXT Teknoloji Merkezi'nde, önümüzdeki yıllarda yapay zeka alanında ortaya çıkacak yetenek açığının kapatılması amacıyla çalışan becerilerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapılıyor. Bu kapsamda merkezin hedeflerinden biri firmaların çalışanlarına dijital dönüşüm eğitimi vermek. 10 bin metrekairelik eğitim merkezinde 5 yılda 250 bin mühendise ve saha çalışanına eğitim verilecek. Bu eğitimlerde farkındalık kazandırmaktan teknik uygulama yetkinliklerinin artırılmasına kadar her aşamada gelişim desteği sağlanıyor.

Teknolojinin Davos'unda büyük ilgi gördü

MESS tarafından kurulan, dijital dönüşüm ve yetkinlik gelişim merkezi MEXT'in vizyonu, Küresel İş dünyasıyla da paylaşıldı. MEXT, Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından bu yıl ilki düzenlenen Küresel Teknoloji Yönetişimi Zirvesi'nde büyük ilgi çekti.

AUTOMECHANİKA DUBAI 2021

Dubai-Birleşik Arap Emirlikleri
14-16 Aralık 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Aksesuar & Modifiye
- Elektronik Donanım & Sistemleri
- Bakım & Onarım
- Oto Yıkama, Parça & Sistemleri
- Bakım & Yenileme
- Yönetim & Dijital Çözümler

ULUSLARARASI OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNİN FUARI

- 63.329 m² alanda 13 sektörel salon
- 63 ülkeden 1.900 katılımcı
- 146 ülkeden yaklaşık 35.000 profesyonel ziyaretçi
- Üreticiler, distribütör ve tedarikçiler ile görüşmeler
- Ürün yeniliklerini tanıma pazar talebine hazırlıklı olma fırsatı
- İstanbul Ticaret Odası'nın sınırsız hizmet anlayışı ile 2016 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun yükselen başarısı

KATILIM BİLGİSİ

Minumum stant alanı : 9m² Katılım bedeli : 5.355 TL/m²
Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
T.C Ticaret Bakanlığı tarafından %49 teşvik kapsamındadır.

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



Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 12 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : saban.oruc@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

Dördüncü dalga ihracatı etkiler mi?

2021 yılının ilk yarısında büyük açılma beklentileri ve K tipi toparlanmadan V tipi toparlanmaya geçiş ile dünya ticaretinde önemli bir genişleme yaşanmıştı. İlk ve ikinci çeyreklerde mal ticareti 5 trilyon dolar üzerine çıkmıştı. Yılın ikinci yarısına ilişkin iyimser beklentiler ile ihracat siparişleri devam ederken, yılın üçüncü ve dördüncü çeyreklerinde 5 trilyon doların da üzerinde dünya mal ihracatı tahminleri yapılmıştı. Temmuz ayında da yüksek ticaretin sürdüğü görülüyor. Ancak dünya genelinde ortaya çıkan salgın dördüncü dalga beklentileri ile ekonomiler ve ihracat için de endişeler oluşmaya başladı.

1. Aşılama nedeniyle tam kapatmaya gidilmeyecebilir

Öncelikle dünya genelinde olası dördüncü dalganın iktisadi ve sosyal faaliyetler üzerindeki sınırlayıcı etkisi ilk dalgalar kadar olmayacaktır. Nitekim dünya genelinde ve özellikle gelişmiş ülkelerde önemli bir aşılama oranına ulaşıldı. Salgında yeni dalganın daha çok aşı olmayanlar arasında yaygın olacağı görülüyor. Bu nedenle ilk üç dalgada olduğu gibi tam kapatma önlemlerine gerek kalmayabilecek. Önlemler daha çok aşı olmayanlara yönelik uygulanacak. İktisadi ve sosyal faaliyetler devam edecek, ancak aşı olmayanlara kısıtlamalar getirilecek. Muhtemelen sonbaharda bu yönde uygulamalar başlayacak.

2. Tam kapatmalar olmazsa olası dördüncü dalganın etkisi sınırlı olur

Dördüncü dalganın artışı ve aşı olmayanlara yönelik kısıtlamalar uygulandığı varsayımı altında dünya mal ticaretinde etkiler de muhtemelen daha sınırlı olacak. Dünya mal ticaretinde şu anda üçüncü çeyreğe yönelik siparişler alınmış olup üretimler ve yüklemeler devam ediyor. Bu itibarla üçüncü çeyrekte dünya mal ticareti olası dördüncü dalga rağmen yüksek gerçekleşecek. Dördüncü dalga kuvvetlenerek yaşanursa muhtemelen yılın son çeyreğinde ihracatta büyüme yavaşlayacak, ancak bir daralma olmayacak.

3. Emtia ve girdi fiyatları yüksek kalacak

Bu beklentiler çerçevesinde emtia ve girdi fiyatları ile navlun fiyatları da yüksek kalmaya devam edecek. Nitekim alınan yüksek siparişler, tedarik endişeleri ve üretimdeki gecikmeler gibi nedenlerle emtia talebi halen yüksek seyretmeye devam ediyor. Bu nedenle yüksek emtia ve girdi fiyatları sürecektir. Son çeyrekte yüksek talep bir miktar yavaşlayacak ve fiyatlarda da artışlar duraklayacak. Deniz taşımacılığında pandemi sonrası yaşanmaya başlanan sıkışıklık halen sürüyor. Konteyner akışındaki bozulma, limanlardaki sıkışıklık, yüksek fiyatlar yılın geri kalanında da sürecektir.

4. En çok Asya'nın ihracatı olumsuz etkilenebilir

Salgında olası dördüncü dalga üretim ve tedarik tarafında önceki dalgalara göre farklı etkiler yapabilecek. Bunun nedeni dördüncü dalganın dünyanın üretim ve ihracat merkezi haline gelen Asya'da yoğun olarak yaşanmasıdır. Nitekim özellikle başta Endonezya ve Hindistan gibi ülkeler olmak üzere yeni varyantlar güney Asya ülkelerinde çok etkili oluyor. Bu ülkeler tam kapatmalara gitmeye başlamış olup, üretim ve ihracatları da olumsuz etkilenebilecek. Bu itibarla dördüncü dalgada gelişmiş ülkelerin Asya'ya alternatif tedarik arayışları artarak sürecektir. Yılın ikinci yarısında sürecektir olan aşılama zorunlu uygulamaların genişlemesi ve aşı olmayanlara yönelik olarak uygulanacak kısıtlamalar, olası dördüncü dalganın etkisini ve süresini de azaltabilecek.

5. Türkiye olası dördüncü dalgayı iyi yönetirse ihracatta avantaj sağlar

Türkiye'nin ihracatı da olası bir kuvvetli dördüncü dalgadan sınırlı ölçüde etkilenecek. Sonbahar aylarına yönelik siparişler zaten alındı. Etki ihracat artışının son bir iki ay içinde yavaşlaması şeklinde olacak. Bu beklentilerimizin altındaki temel varsayım ise ihracat pazarlarımızda kuvvetli bir dördüncü dalga yaşansa dahi tam kapatmalara gidilmeyeceği ve aşı olanlar için iktisadi ve sosyal faaliyetleri sürdürme olanağı sağlanacağıdır. Diğer yandan, dördüncü dalganın Asya gibi rakip ülkelerde çok daha sıkıntılı yaşanması Türkiye için ihracatta avantaj sağlayacak. Bu avantajı kullanmanın yegane yolu ise içeride salgının kontrol altına alınması olacaktır.

SON SÖZ

SALGININ ETKİLERİNİ YAŞAMAYA DEVAM EDECEĞİZ, TEMKİNLİ OLMAYA VE RİSKLERİ İYİ YÖNETMEYE DEVAM ETMELİYİZ.

Üretim yeşil takvim



Özel sektörün ilkesi yeşil dönüşüm olmalı

Ticaret Bakanı Dr. Mehmet Muş, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO), Temmuz ayı Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin, sanayisini, AB Yeşil Mutabakatı'na uyumlu hale getirmesi gerekliliğini vurguladı. Bakan Muş, "Yakın zamanda bununla alakalı yeni yönetmelikler çıkabilir. Sektörlerimizi de buna hazırlamak

istiyoruz" dedi. AB'nin yeni hedeflerini hatırlatan Bakan Muş, "Bunu yok sayarak kurtulamayız. Hep beraber elimizi taşın altına koymamız gerekiyor. En büyük beklentimiz; özel sektörümüzün dijital ve yeşil dönüşüm konusunda sorumluluk sahibi ve proaktif hareket etmeyi ilke haline getirmesidir" diye konuştu.

- ✓ Türkiye, en büyük ticaret partneri olan Avrupa Birliği'nin yeni yeşil kriterlerine uyum için yol haritasını çizdi.
- ✓ Yeşil Mutabakat Eylem Planı, tarımdan sanayiye kadar daha temiz üretim için atılacak adımların takvimini içeriyor.
- ✓ Planda yer alan kriterlere uyum sayesinde firmalar yaklaşan risklerden korunacak ve ticaret fırsatlarına hazır olacak.

AVRUPA Birliği'nin, 2050 yılına kadar 'karbon-nötr' olma hedefi kapsamındaki gelişmeler, kaçınılmaz olarak Türkiye'yi de etkileyecek. Ticaretinin yarısını Birlik ülkeleriyle yapan Türkiye, ancak AB'nin Yeşil Mutabakat kriterlerine uyum sağladığı ölçüde, ekonomiyi zorlayacak gelişmeleri bertaraf edecek. Ticaret Bakanlığı, AB uyum sürecinde Türkiye'nin Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nı yayımladı. Eylem Planı, Türk firmalarının küresel ticaret içinde pozisyon kaybetmemesi ve yeşil yatırımların ülkeye çekilmesi için gerekli mevzuat çalışmalarını ve sektörel adımları ortaya koyuyor. Eylem Planı'nda, 9 ana başlık altında 32 hedef ve 81 eylem, takvimleriyle birlikte yayımlandı.



Adem ORHUN

KARBON KRİTERLERİ

Eylem Planı'nın en önemli başlıklarından biri, 'Sınırdaki Karbon Düzenlemesi (SKD)'. Bu bölüm, öncelikle AB'nin karbon ile ilgili düzenlemelerinin Türkiye'nin ticarete olası olumsuz etkilerini önlemeyi hedefliyor. Bu kapsamda, ağırlıklı olarak yeni karbon düzenlemelerinin enerji ve kaynak yoğun sektörleri etkileri üzerinde çalışılacak. Planda, konuyla ilgili kurum ve kuruluşlar ile STK'lar tarafından atılması gereken adımları içeren yol haritası açıklandı.

İNOVASYON ODAKLI

Belirlenen takvime göre ulusal döngüsel ekonomi eylem planı hazırlanıp, öncelikli sektörlerin ihtiyaçları belirlenecek. Ayrıca Yeşil OSB'ler ve Yeşil Endüstri Bölgeleri hayata geçirilecek, yeşil teknolojilerin geliştirilmesi amacıyla sanayide ve üretimde Ar-Ge ve inovasyon odaklı bir yaklaşım geliştirilecek.

SU KORUNACAK

Eylem planında su kaynaklarının korunması için enerji verimliliğine yönelik adımlar da belirlendi. Özellikle tekstil ve deri sektörüne yönelik düzenlemeler yapılacağı belirtildi. Bu çerçevede, 14 Aralık 2011 tarihli Tekstil Sektöründe Entegre Kirlilik Önleme ve Kontrol Tebliği'nin güncellenmesine yönelik çalışma yapıldığı kaydedildi.

EKO-ETİKET

Resmî Gazete'de yayımlanan Eylem Planı kapsamında atılacak adımlardan bazıları şunlar olacak:

- AB Eko-Etiket Direktifleri dikkate alınarak hazırlanan Ulusal Çevre Etiket Sistemi'nin yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmalar yapılacaktır.
- KOBİ'ler başta olmak üzere işletmelerin çevre etiketi ve atık yönetimi hakkında bilinçlendirilmesi sağlanacak.
- Ayrıca sanayide emisyon azaltımına katkıda bulunacak faaliyet ve projeler için uluslararası finansman kaynaklarının kullanımı desteklenecek.

ORGANİK TARIM

- Bunun yanı sıra AB'nin organik tarım mevzuatına uygunluk çalışmaları tamamlanacak.
- Diğer yandan Aydın, Denizli, İzmir ve Ağrı'da jeotermal kaynakların, Tarıma Dayalı (jeotermal sera) İhtisas OSB'lerde kullanılması sağlanacak.

GAZ EMİSYONU

- Eylem Planı'nda atılacak diğer bazı adımların takvimi şöyle:
- Sera gazı emisyonlarının izlenmesine yönelik sistem, ihtiyaçlara göre geliştirilecek. Mevcuttaki online sistem, Emisyon Ticaret Sistemi'ne (ETS) paralel olacak. (2022 IV. Çeyrek)
- Yeşil OSB ve Yeşil Endüstri Bölgesi Sertifikasyon sisteminin uygulanması için teknik ve idari çalışmalar tamamlanacak. Yönetmelik hazırlanacak. (2022 IV. Çeyrek)
- Su tüketiminin fazla olduğu tekstil ve deri



sektöründe temiz üretim mevzuatı güncellenecek. Belirlenen tekniklerin uygulanabilirliği pilot OSB'de test edilecek.

- Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, bu sektörler için OSB'lerde eğitim verecek. (Tekstil için 2021 IV. Çeyrek, deri için 2022 III. Çeyrek)

ATIK YÖNETİMİ

- Çevre etiketi ve atık yönetimi konularında başta KOBİ'ler olmak üzere firmalar bilgilendirilecek. (2021 III. Çeyrek)
- AB Entegre Kirlilik Önleme ve Kontrol (EKÖK) Mevzuatı Uyum Kapsamında Sektörel Uygulama Takvimi belirlenecek, EKÖK Yönetmelik Taslağı hazırlanacak. (2023 III. Çeyrek)
- Artırılmış atık suların yeniden kullanım oranı 2023'te yüzde 5 seviyesine getirilecek.
- 20 Mart 2010'da yayımlanmış olan Atıksu Arıtma Tesisleri Teknik Usuller Tebliği çerçevesinde artırılmış atık sular, diğer yeniden kullanım alanlarını da içerecek şekilde revize edilecek. (2021 III. Çeyrek-2023 IV. Çeyrek)

ZARARLI KİMYASALLAR

- Kalıcı Organik Kirleticiler Hakkında Yönetmelik güncellenecek. Bazı Zararlı Kimyasalların İhracatı ve İthalatı Hakkında Yönetmelik yayımlanacak. (2021 III. Çeyrek-2024 I. Çeyrek)
- Kayıt edilmeyen kimyasalların Türkiye piyasasına arz edilmemesi sağlanacak. (2024)

FİNANSMAN VE FON

- Çevre lisansına sahip yatırımlar, öncelikli yatırım olarak desteklenecek. (2022 I. Çeyrek)
- Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi koordinasyonunda Yeşil Sukuk alanında çalışmalar yürütülecek. (2021 IV. Çeyrek)
- Şirket Yeşil Tahvili ve Şirket Yeşil Kira Sertifikası-Sukuk Rehberleri, 31 Aralık 2021 itibarıyla yayımlanacak.
- AB'nin, kimyasal gübre kullanımının azaltılmasına yönelik hedef ve politika değişiklikleri doğrultusunda çalışmalar yürütülecek.

Gübreleme programına organik gübreler de dahil edilecek. (2023 II. Çeyrek)

SÜRDÜRÜLEBİLİR ULAŞIM

- Kombine Taşımacılık Mevzuatı yayımlanacak. (2021 IV. Çeyrek)
- Lojistik Merkezler Yönetmeliği yayımlanacak. (2021 IV. Çeyrek)

Yeşil liman

sertifika programına yönelik ulusal mevzuat yayımlanacak. (2021 IV. Çeyrek)

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR

- Elektrikli araç ve şarj altyapısının geliştirilmesine yönelik strateji geliştirme ve planlama faaliyetleri yürütülecek. Şarj istasyonlarında yenilenebilir enerji sistemlerinin kullanımı noktasında Yeşil Tarife, YEK-G Belgesi ile elektrikli araç şarj sinerjisi oluşturulacak. (2021 III. Çeyrek)

Eylem Planı'ndaki ana başlıklar

- Sınırdaki karbon düzenlemeleri
- Yeşil ve döngüsel bir ekonomi
- Yeşil finansman
- Temiz, ekonomik ve güvenli enerji arzı
- Sürdürülebilir tarım
- Akıllı ulaşım
- İklim değişikliği ile mücadele
- Diplomasi
- Avrupa Yeşil Mutabakatı hakkında bilinçlendirme



AB, 14 Temmuz'da 'yeni sistemi' açıkladı

Avrupa Komisyonu, 'Sınırdaki Karbon Düzenleme (SKD) Mekanizması'na (Carbon Border Adjustment Mechanism) ilişkin teklifi, 14 Temmuz'da yayımladı. Komisyon tarafından uygulananın, 1 Ocak 2023 itibarıyla 3 yıllık, mali yükümlülük getirmeyen bir geçiş dönemi ile başlatılması önerildi. SKD mekanizmasına tabi olan seçili sektörler şunlar oldu: ■ Demir-çelik ■ Çimento ■ Gübre ■ Alüminyum ■ Elektrik

Döngüsel ekonomi sektörleri değiştirecek

AB, Yeşil Mutabakat hedefleri ve Yeni Sanayi Stratejisi doğrultusunda 11 Mart 2020 tarihinde 'Döngüsel Ekonomi Eylem Planı'nı yayımladı. Plan, sürdürülebilir ürün politikasını hayata geçirmeyi merkeze alıyor. Plandaki hedefler doğrultusunda getirilecek kapsamlı mevzuat değişiklikleri, birçok sektörü çeşitli düzenlemelerle dönüştürecek. Planda öncelikli sektör ve ürün değer zincirleri şöyle sıralanıyor:

- Elektronik ■ Bilişim teknolojileri
- Piller ve araçlar ■ Ambalaj
- Plastikler ■ Tekstil ■ Yapı malzemeleri ■ Gıda ■ Besinler ■ Su

Pandemiyle Çalışma modellerinde değişim kalıcı

Salgın süreci, bazı sektörlerde uzaktan çalışma ve hibrit çalışma modellerinin kalıcı olacağını işaretlerini de verdi. Bir zamanlar belirsizlik olarak görülen birçok uygulama, bugün hem çalışan hem işveren için bir esneklik aracı olarak kabul görüyor.



KORONAVİRÜS salgını süreci, çalışma modellerinin yeniden sorgulanması ve acil durumda alternatif modellerin uygulanması gibi birçok konuyu da gündeme getirdi. Altyapısı uzaktan çalışmaya uygun olan sektörlerde yönelik geleneksel model ile verimlilik kıyaslaması, kurumsal kültürün sürekliliği gibi pek çok başlıkta yeni araştırmalara başlandı. Üyelerine eğitim faaliyetlerini online ortamda da sürdüren İstanbul Ticaret Odası, gerçekleştirdiği 'Sanal ve Hibrit Çalışma Modellerine Geçişte Başarının Anahtarı' webinarı ile işyerlerindeki dönüşümü ele aldı. Oda'nın youtube kanalından canlı yayınlanan webinar, Deloitte İnsan Yönetimi Hizmetleri Lideri Cem Sezgin sunum yaptı.

KATALİZÖR GÖREVİ

Bir zamanlar belirsizlik olarak görülen birçok uygulamanın bugün hem çalışan hem işveren için bir esneklik aracı olarak kabul görmüş durumda olduğunu belirten Cem Sezgin, "Son yaşanan gelişmeler,

çevik bir şekilde farklı biçimlerde organize olmamızda, yeni iş yapış şekillerine ve davranış modellerine hızlıca uyum sağlamamızda bir katalizör görevi gördü. Değişmeyen tek gerçek, bulundukları fiziksel mekandan ve birbirlerine olan mesafeden bağımsız bir şekilde yüksek performans ortaya koyan ekiplerin şirketler için taşıdığı önemdir" dedi.

GELECEKTEKİ İŞYERLERİ

Pandemide en çok tartışılan konulardan birinin, "Gelecekte işleri nerede yapacağız?" sorusu olduğuna dikkat çeken Sezgin, şöyle konuştu: "Geleceğin işyeri fiziksel ve sanal ortamları harmanlayarak, tüm çalışanlarına ve işgücü ekosistemine tutarlı bir işveren kimliğini sunacak. Çalışma ortamı adına, kişiye özelleştirilmiş deneyimler sayesinde, çalışanların 'kendilerinin en iyi-en dengeli versiyonları' olabilmeleri mümkün kılınacak. İşbirliği-iletişim araç ve platformları sayesinde mekan senkronizasyonuna bağlı kalmaksızın dinamik bir şekilde birlikte çalışma imkanı bulacağız. Çevik bakış açısı yaygınlaşacak. Kurumlar uyum becerisine prosedürlerden daha fazla önem verecek."

Şirket dışı paydaşlar da dikkate alınmalı

Evden çalışma ile uzaktan çalışma kavramlarının eş anlamlı olmadığını da vurgulayan Cem Sezgin, şu analizlerini aktardı: "İnsan, doğası gereği sosyal bir canlıdır; uzaktan çalışmayı her birey tercih etmeyebilir. Uzaktan çalışma, mavi yakayı, gezici çalışanları ve birçok sektörü ıskalayan bir model. Bu modele yoğun ve kalıcı geçildiği takdirde, kazanan veya kaybeden epey işkolu olacak. Şirketler için çalışanlarının paketlerine de yansıtılabilecekleri materyal kazanımlar var. Ayrıca elimizde uzaktan çalışmanın verimliliği ve etkinliği ile ilgili artık daha fazla done mevcut. Orta ve uzun vadede ekip dinamikleri, iletişim ve çalışan psikolojisine etkiler tartışılacaktır. Yine bu kapsamda, 1990'larda başlayan Ortak



Hizmet Merkezleri akımını incelemek, bazı noktalarda fikir verebilir. Herkes şirket içi dinamiklere odaklanıyor, biraz da şirket dışı paydaşları dikkate almamız. Tek bir doğru veya mükemmel bir çözüm yok. Ancak esneklik, fırsat ve talep var."

İletişim ve işbirliği için yapılacaklar

Uzaktan çalışma sürecinde, iletişim ve işbirliği adına yapılması gerekenleri, Cem Sezgin şöyle sıraladı:

- Sıkı, düzenli, tutarlı, dijital mecralara uygun ancak çalışanları boğmayan farklı bir iletişimin sağlanması
- Sanal işbirliğini teşvik eden mekanizmaların kurulması
- Ekip içi ve ekipler arası etkileşim düzeylerinin takip edilmesi
- Sanal platformlarda iletişimde zorlanan çalışan arkadaşlarının desteklenmesi
- Daha fazla şeffaflık sağlanması
- Sanal görünülüğün sağlanması
- Düzenli sanal temaslara çalışanların mental durumlarının anlaşılması ve destek ihtiyacı hissedilenler için çözümler üretilmesi
- Uzaktan (sanal ortamda) ve ofiste (fiziki ortamda) çalışan ekiplerin işbirliğinin kurgulanması



Yönetişim ve ekip dinamikleri için ne yapmalı?

Uzaktan çalışma sürecinde, yönetim ve ekip dinamikleri adına yapılacakları ise Cem Sezgin şöyle sıraladı:

- Beklentilerin çalışanlara daha net aktarılması
- Sorumluluk ve rollerin eskisine kıyasla daha net paylaşılması
- Sanal ekip ve sanal bireysel çalışma prensiplerinin ayrıştırılması
- Ekiplerin dijital ortamda çalışma yetkinliklerinin belirlenmesi ve geliştirilmesi
- Sanal dokümantasyon, oylama, anket, delegasyon, eskalasyon, onaylama ve karar alma mekanizmalarının kurgulanması
- Şirkete/ekibe yeni katılan kişilerin sanal oryantasyon ve tutundurma süreçlerinin kurgulanması
- Çalışan, ekip, yönetici bazında gerekli özelleştirmelerin belirlenmesi

Nöro satış ile müşteri kazanma webinarı

EKONOMİ, kamu teşvikleri, elektronik ticaret gibi konularda video konferans yöntemiyle seminerler organize eden İstanbul Ticaret Odası (İTO), yeni bir etkinlik düzenliyor. İTO üyelerine yönelik olarak hazırlanan 'Nöro Satış Yöntemleriyle Müşteri Kazanma' webinarı, 10 Ağustos'ta gerçekleştirilecek. İTO'nun Youtube kanalından 14.00-16.00 saatlerinde canlı yayınlanacak webinar, dileyen herkesin katılımına açık olacak.

Webinarın konuşmacısı ise Academy Neuro kurucusu Mert Aydın olacak. Nöro Satış kitabının yazarı Aydın, yöneticilere ve pazarlama uzmanlarına, performanslarını artırmaya yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetleri veriyor.



FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

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





DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Müşteriye doğru dokunma stratejisi

Müşteriye doğru dokunma stratejisi;

- Bireysel müşteri bazında
- İlgili yaşam döngüsünü dikkate alan

- Doğru mesajı
- Doğru değer önerisi / faydayı
- Doğru tonda
- Doğru yerde / zamanda
- Doğru sıklıkta
- Doğru iletişim kanalından sunan,

alıcı ve satıcı olarak her iki tarafın da çıkarlarını gözetken çok kanallı bir iletişim stratejisidir.

Müşteriye doğru dokunma stratejisi, işletmelerin müşterileriyle proaktif biçimde etkileşime girmesi açısından önem arz eder. Öyle ki, meşhur birebir pazarlama kitabının yazarı Don Peppers, günümüzde markaların zamanla müşterilerini daha iyi anlayıp kişiselleştirilmiş hizmet vermesinin, artık tüketicilerin müşterisi oldukları markalardan doğal, 'varsayılan' bir beklentisi haline geldiğini ifade ediyor.

Bütünleşik pazarlama iletişimi

Doğru dokunma stratejisine bir örnek vermek gerekirse bir müşteriye SMS, çağrı merkezi, e-posta vb. birçok farklı kanaldan mesaj gönderen bir işletme, müşterinin davranışından yola çıkarak iletişim stratejisini kendiliğinden kişiselleştirebilir. Örneğin, müşterilere gönderilen e-posta iletilerinin hiçbirisi açılmamışsa, ancak diğer iletişim kanallarından birinden gelen iletilere cevap veriliyorsa, zaman içerisinde bu içgöründen yola çıkarak sadece etkileşimin sağlandığı söz konusu kanal üzerinden iletişim kurulmalı. Diğer yandan, gönderilen mesajlar çok sık gönderiliyorsa müşteriler zamanla rahatsız olup üyelikten ayrılabilir. Çok nadiren gönderilen mesajlar da bireyin geçmişte üye olduğunu bile unutmamasına neden olabilir. Bu iki uç arasında doğru bir denge gözetilmeli. Doğru dokunma stratejisinde en önemli unsur, müşterilerin kim olduğuna göre ürün ve hizmetin kendisini farklılaştırabilme yeteneğidir. Müşterileri profillemek ve tercihlerini öğrenmek, dijital ortamda diğer tüm mecralara göre daha kolaydır.

Bütünleşik pazarlama iletişimi faaliyetleri kapsamında müşterileri profilleyerek e-posta, çağrı merkezi, sesli yanıt sistemi, mobil pazarlama ve benzeri birçok farklı mecraı bir arada uygulayan çalışmalar, işletmelerin fark oluşturan ve akılda kalan başarılı çalışmalar yapmasına izin veriyor.

Kısaca dijital mecra, çok kanallı stratejide tüm kanalları birbirine bağlayarak bütünleşik iletişimi mümkün kılan birleştirici özelliğiyle öne çıkıyor.

Dijital araçlarla ihtiyaç tespiti

Dijital pazarlama, bir başka ifadeyle müşteri ihtiyaçlarının tespit edilmesi, tahmin edilmesi ve karşılanması süreci olarak tarif edilebilir. Dijital takım çantasıyla müşteri davranış ve ihtiyaçlarının daha önce hiç olmadığı kadar etkin biçimde tespiti mümkün. 'Google Analitik' benzeri analitik araçları web site yöneticilerine, ziyaretçilerin web sitesinin hangi sayfalarının hangi alt bölümlerinde daha çok vakit harcadığı bilgisini net biçimde gösteren sıcaklık haritaları sunuyor. Sıcaklık haritalarının sunduğu içgörüyle işletme, web sitesindeki hangi bölümlerin daha çok ilgi çektiğini anlayabiliyor ve bu bilgi ışığında hareket edebiliyor.

Çeşitli analitik yazılım çözümleri, bu analizi bir adım öteye taşıyarak her bir ziyaretçinin oturumunu kayda alıp web sitesi ya da mobil uygulama sahibi işletmenin analitik konsol üzerinden her bir ziyaretçinin davranışını, atıldığı adımları, ne aşamada, neden siteden çıktığı vb. konusunda içgörü edinmesini mümkün kılıyor.



Trafikteki araç sayısı 25 milyona yaklaştı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, haziran ayına ilişkin motorlu kara taşıtları istatistiklerini açıkladı. Buna göre, haziran sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı 24 milyon 729 bin 901 oldu. Bu araçların yüzde 54.3'ünü otomobil, yüzde 16.3'ünü kamyonet, yüzde 14.6'sını motosiklet, yüzde

8.1'ini traktör, yüzde 3.5'ini kamyon, yüzde 2'sini minibüs, yüzde 0.9'unu otobüs ve yüzde 0.3'ünü özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Ocak-haziran döneminde geçen yılın aynı dönemine göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı yüzde 56.5 artarak 607 bin 289, trafikten kaydı silinen taşıt sayısı yüzde 13.1 azalarak

21 bin 155 oldu. Böylece ocak-haziran döneminde trafikteki toplam taşıt sayısında 586 bin 134 artış gerçekleşti. Haziran ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 13 milyon 440 bin 158 otomobilin ise yüzde 38'inin dizel, yüzde 36.2'sinin LPG, yüzde 25'inin benzin yakıtlı, yüzde 0.3'ünün elektrikli veya hibrit olduğu tespit edildi.



TALEP
TOPLAMA TARİHLERİ
4-5-6
AĞUSTOS

KIZILBÜK GYO
HALKA ARZ EDİLİYOR

Türkiye'nin en büyük 2. GYO'su Ticari Gayrimenkul Uzmanı Servet GYO ve

Türkiye'nin 3. büyük GYO'su* Konut Uzmanı Sinpaş GYO'nun ardından; şimdi de

5,5 milyar TL portföy büyüklüğü ile Turizm ve Devre Mülk Uzmanı **Kızılıbük GYO halka arz ediliyor.**

Sinpaş sizi en değerli hazinesine ortak olmaya davet ediyor.

** HALKA ARZDA BİR İLK

Hisselerini 6 ay satmayan ortaklarımız;
%15 hisse kazanma fırsatı.

Sinpaş GYO ve Kızılıbük GYO projelerinde %20 indirim çeki.

Hisselerini 3 ay satmayan ortaklarımız;

Kızılıbük Thermal Wellness Resort konaklamalarında
%40 indirim çeki kazanacaklar.

KIZILBÜK GYO

KIZILBÜK GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

Konsorsiyum Liderleri

HALK YATIRIM

KALKINMA YATIRIM
BANKASI

Eş Lider

Ziraat Yatırım



KONSORSİYUM ÜYELERİ: A1 CAPITAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - AHLATCI YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - ALAN YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - ALNUS YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - ALTERNATİF YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - ANADOLU YATIRIM - MENKUL KIYMETLER A.Ş. - BİZİM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - DENİZ YATIRIM MENKUL KIYMETLER A.Ş. - DİNAMİK MENKUL DEĞERLER A.Ş. - GARANTİ YATIRIM MENKUL KIYMETLER A.Ş. - GEDİK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - GLOBAL MENKUL DEĞERLER A.Ş. - HSBC YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - ICBC TÜRKİYE YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - INFO YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - ING YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - İNTEGRAL YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - İNVESTAZ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - MARBAŞ MENKUL DEĞERLER A.Ş. - MEKSA YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - OSMANLI YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - OYAK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - PHILLIPCAPITAL MENKUL DEĞERLER A.Ş. - PIRAMİT MENKUL KIYMETLER A.Ş. - QNB FİNANS YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - TACİRLER YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - VAKIF YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - YAPI KREDİ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. - YATIRIM FİNANSMAN MENKUL DEĞERLER A.Ş.

* Servet GYO 20.01.2021 tarihli BİST verilerine göre 5.682.040.000 TL piyasa değeriyle 2. GYO'dur. Sinpaş GYO 20.01.2021 tarihli BİST verilerine göre 4.802.563.876 TL piyasa değeriyle 3. GYO'dur.

**Kampanyalar sadece halka arz tarihlerinde yapılan pay almalarında geçerli olup, Kızılıbük Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. (Şirket) paylarının Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamasından itibaren 180 gün boyunca hesaplarında tutan pay sahiplerine: 180 günün sonunda hesaplarında bulunan en düşük Şirket payı miktarı hesaplanmak üzere; %15 bedelsiz Bonus (EK) Pay verilecektir, yine hesaplarında bulunan pay miktarı üzerinden hesaplanmak üzere Sinpaş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş. ve Kızılıbük GYO projelerinde konut ve devre mülk alımları için %20 indirim çeki verilecektir. Bonus Pay olarak yatırımcılara verilen paylar, Şirket paylarının Borsa'da işlem görmesinden itibaren bir yıl süreyle Borsa'da satışa konu olamayacaktır. Hisselerini 90 gün boyunca hesaplarında tutan pay sahiplerimiz ise: 90 günün sonunda hesaplarında bulunan en düşük Şirket payı miktarı üzerinden hesaplanmak üzere; Sinpaş Kızılıbük Thermal Wellness Resort projesindeki otel konaklamalarında %40 indirim çeki kazanacaklardır. Söz konusu teşviklerin uygulanmasında MKK kayıtları esas alınacaktır.

Yatırımcıların, yatırım kararlarını SPK tarafından 14.07.2021 tarihinde onaylanan izahnamenin incelenmesi suretiyle vermeleri gerekmektedir. Şirket ve halka arz edilecek paylara ilişkin izahname ile tasarruf sahiplerine satış duyurusu kap.org.tr ile sinpaskizilbuk.com, kalkinma.com.tr, halkyatirim.com.tr ve zirayatirim.com.tr'de yayımlanmıştır. Halka arz fiyatının belirlenmesinde SPK'nın ya da BİST'in herhangi bir takdir yetkisi veya onayı bulunmamaktadır.

Ayakkabıda UR-GE projesi başladı

OSMAN KUVVET

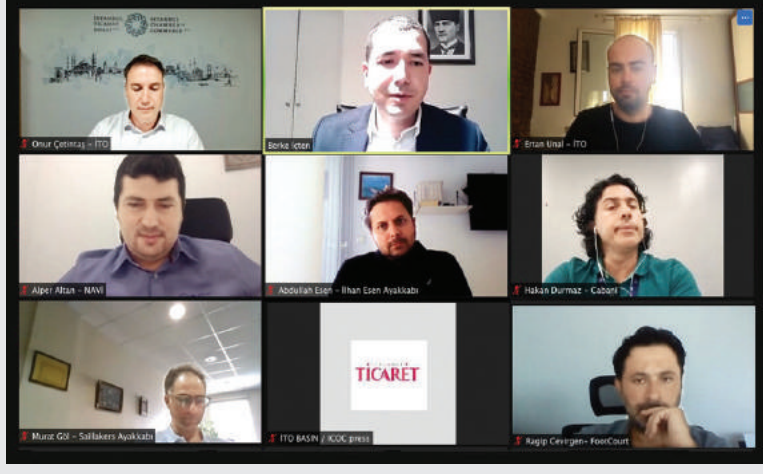
İSTANBUL Ticaret Odası öncülüğünde Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE) projeleri başladı. Ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi sektörleri için başlatılan proje 3 yıl sürecek. Yüksek standartlı eğitim ve danışmanlık hizmeti veren proje, Ticaret Bakanlığı tarafından destekleniyor. Proje ile sağlanan destek yüzde 75'e kadar çıkabiliyor.

FİRMAYA ÖZEL EĞİTİM

Proje kapsamında firmaların durumlarının ve ihtiyaçlarının tespit edildiği analiz

çalışmaları ile firmalara özel hizmetler tasarlanacak. Projede yer almaya hak kazanan

eşleştirme ve ikili görüşme gibi faaliyetler düzenlenecek.



İTO üyesi ayakkabı ve ayakkabı yan sanayinde faaliyet gösteren 23 firma ihtiyaç analizine katılacak. Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi Sektörleri UR-GE Projesi'nin ilk faaliyeti olan 'İhtiyaç Analizi' öncesinde, küme firmalarının katılımında proje başlangıç toplantısı gerçekleştirildi.

UR-GE FIRSATLARI

Danışmanlık ve eğitim hizmeti alacak firmalar, yurt dışında düzenlenen pazar ziyaretlerine katılacak. Firmalar için tanıtım, marka, yurt dışı fuar ziyaretleri, ticaret heyeti, düzenlenecek.



Değer odaklı aile şirketleri

Yoğun bir çaba sonucu kuruluş dönemini başarıyla gerçekleştiren aile şirketi, kurucunun otoritesiyle hızla gelişir ve büyür. Artan maddi zenginlik ile refah aşamasına ulaşan aile ve kurum, duraklama dönemine girer. İbn-i Haldun'un, aile şirketlerine uyarlamaya çalıştığımız devletin kuruluşundan yıkılışına kadarki aşamalarından dördüncüsü olan duraklama dönemi; gelişmenin yavaşladığı ve durduğu, hissedarların 'biz artık olduk' dedikleri dönemdir. Bu dönemde insanüstü bir çalışma ile kurulan ve hızla büyüyen şirketin gelişmesinin arkasındaki görünmez değerler, erimeye başlar. Bunun temel nedeni, varlığın insanı bozan etkisiyle kişilerin, maddi zenginliği içselleştirememesi ve yönetememesidir.

Aile şirketinin duraklama döneminde olduğunun bazı belirtileri şunlardır: Kuruluş ve gelişme dönemlerindeki heyecan, biz ve birlik duygusu azalır, ben duygusu öne çıkar, kurucu liderin otoritesi zayıflar, aile üyeleri maddi varlığı, statüyü ve şöreti, işin ve kurumun önüne geçirir. Aile ve işletmede iletişim sorunları artar ve çalışanlara yansır, motivasyon düşer, kurumun üretim, hizmet, ciro, kârlılık gibi sayısal verileri durağanlaşır, eski başarılar sık sık konuşulur, hissedarlar ve yeni kuşakların davranışlarında kimi aşırılıklar başlar, aile ve kurumu başarıya taşıyan disiplin zayıflar.

Duraklama dönemindeki aile şirketi, iki seçenekle karşı karşıyadır. Duraklamayı kabullenir ve bununla yaşamaya alışır ki bu alışma, çöküşün habercisidir. Yahut bir arayış içine girer ve yeni heyecanlar oluşturmaya çalışır. Bu, aile ve kurumun mevcut maddi konumunun kaynağı olan mana değerlerini yeniden güçlendirmenin arayışındır. Bu amaçla bir kurumsallaşma çabasına giren aile şirketi; organizasyon şemaları, görev tanımları, toplantı düzenleri, kişilik analizleri, eğitimler, yetki ve sorumlulukların netleştirilmesi, yeni kuşakların kurumla ilişkilerinin tanımlanması ve daha da önemlisi aile şirketi anayasası gibi uygulamalarla yitirdiği düzeni yeniden yakalamaya çalışır. Duygu kökenli aile ile mantık kökenli şirket arasındaki ilişkileri tanımlar.

Ailenin değerleri

Kuruluşundan bu yana yazılı olmayan kurallarla yönetilen, ailenin gelenek ve kültürünün belirleyici olduğu aile şirketi; ya özünde adaletin yer aldığı yazılı kurallara emanet olacaktır ya da bireylerin birbirleriyle uğraştığı, liderlik mücadelelerinin yaşandığı, harcamaların çoğalıp gelirlerin azaldığı ataletle alışacak, giderek gücünü yitirecek ve belirsiz bir döneme girecektir.

İsraf, bozulma ve yıkılma dönemi, aile şirketinin girdiği çıkmazdan kurtulamadığı son yaşam evresidir. Bu dönemin karakteristik özelliği, ailenin ve kurumun birlikte bozulmaya ve yıkılmaya başlamasıdır. Aile üyeleri, yoğun bir harcama ve israf yarışına girer. Kuruluş ve gelişme dönemindeki özveri ve işletmeye katkıda bulunma heyecanı, yerini hiç düşünmeden kurumu kullanma yarışına bırakır.

'Ben' takıntısı

Güvensizlik, aile şirketinde yıkılmanın fişegidir. Aileyi başarıya taşıyan kardeşlik, erdem, adalet ve dayanışma ruhu, yerini ortakların kişisel çıkarlarına; kurucu lidere itaat yerini liderlik mücadelesine; 'asıl olan kişisel kazanç değil işin büyümesidir' anlayışı yerini yüksek maaşlara, kâr paylarına, arabalara, evlere, yüksek ev harcamalarına; aile ve kurumun değerleriyle yetişen yeni kuşakların disiplini, yerini çocukların bitmek bilmeyen isteklerine bırakmıştır. Kuruluş ve gelişme dönemlerinde bilgiye ve danışmanlara duyulan hürmet azalmıştır. Çünkü hissedarlarda, 'biz başardık, biz biliriz' düşüncesi hâkim olmuştur.

Elbette her sosyal sistem bir gün yok olacaktır. Ancak aile şirketinin ömrünü uzatmak mümkündür. Bunun için ailenin ve şirketin maddi varlığının gölgesinde kalan mana değerlerinin güçlü tutulması ve yazılı kurallara bağlanması şarttır.

Birbirlerinin detleriyle dertlenmeye devam eden, adalet ve ahlak olgunluğundan ödün vermeyen, birbirlerine inançlarını yitirmeyen, gönlünü ötekine acısını hissetmeye odaklayan ve nihayet 'ben' takıntısına girmeyen aile üyeleri, kendilerinin ve aile şirketlerinin değer odaklı sürdürülebilir yaşamına ciddi katkı sağlamış olurlar.

'Mücevher ülkesi' ile ÖNCELİKLİ SEKTÖRLER

Karşılıklı uçak seferleri

Angola ile şu anda ticaret hacmimiz 176 milyon dolar. Sonraki ilk hedef ise ticaret hacminin 500 milyon dolara çıkarılması. Bu amaçla 10 anlaşmaya imza atıldı. Angola ile ticari ve ekonomik ilişkilerin gelişmesine karşılıklı uçak seferlerinin de önemli katkı sağlaması bekleniyor. İstanbul ve Luanda arasındaki ilişkilere yeni ivme kazandırması hedefleniyor.



'Mücevher ülkesi' olarak tanımlanan Angola ile ilişkiler her geçen gün yeni bir aşama kaydediyor. Angola Cumhurbaşkanı'nun Türkiye ziyaretinde imzalanan 10 anlaşma, ikili ilişkilerde yeni bir dönemi başlatıyor. Türkiye'nin Luanda Büyükelçisi Alp Ay, öncelikli sektörlerde ilgili Bakanlıkları ve iş adamlarını daha sık bir araya getirmeye devam edeceklerini kaydetti.

Bayrak taşıyıcı Türk yatırımı

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, Angola Cumhurbaşkanı Joao Manuel Lourenço'nun katılımıyla

Ankara'da düzenlenen Türkiye-Angola İş Forumu'nda yaptığı konuşmada, Afrika'nın en büyük ekonomileri arasında yer alan Angola ile ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine büyük önem verdiklerini söyledi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ticaret hacmini en kısa zamanda 500 milyon dolar seviyesine ulaştırma hedefinin çok kısa zamanda yakalanabileceğini belirten Bakan Muş, Angola'da şu anda madencilik, ilaç ve gübre sektörü başta olmak üzere bazı Türk yatırımlarının gündemde olduğunu dile getirerek, şunları kaydetti: "Ayrıca tekstil, savunma sanayi, şehir atıkları yönetimi, hazır giyim perakendeciliği ve akaryakıt depolama sektörlerinde işbirliklerinin gündemde olduğunu memnuniyetle kaydetmek isterim. Burada madencilik sektöründe gündemde olan bir projeye özellikle değinmek istiyorum. Tosyalı Holding, demir cevheri madeni projesini hayata geçirmek için çalışmaları hızlandırdı. Ekim ayında bu çalışmalar daha da ivme kazanacak. Zira bu proje tamamlandığında Türkiye-Angola ekonomik ilişkilerinin 'bayrak taşıyıcı' projesi haline gelecek, aynı zamanda Angola'nın sanayileşme ve kalkınma hamlesine önemli bir katkı sağlayacak. Tosyalı, ciddi birikim ve 'know how'u da ülkeye götürmüş olacak. Önümüzdeki dönemde, bu ve bunun gibi büyük ve önemli projeler yoluyla işbirliğimizin güçlendirilmesi hususunda Angolalı mevkidaşlarla mutabık kaldık."



DÜNYANIN petrol ve maden zenginliğiyle tanıdığı Angola, Afrika açılımı sonrası Türkiye'nin kıtada ilişkilerini hızla ilerlettiği ve Türk yatırımcıların gözünü çevirdiği ülkelerden biri haline geldi. Türkiye'nin Afrika açılımı kapsamında 2010'da büyükelçilik açtığı Angola, bağımsızlığını kazandığı 1975'ten 2002 yılına kadar süren iç savaşın ardından petrol ve değerli madenler üzerine kurduğu ekonomisini yeniden şekillendirerek dünyanın geri kalanıyla ilişkilerini geliştirmeye başladı.

İŞ GELİŞTİRME MOTTOSU

Afrika'nın güneybatısında yaklaşık 30 milyon nüfusa sahip ülkede 2019'un başından bu yana görevde olan Türkiye'nin Luanda Büyükelçisi Alp Ay, Angola Cumhurbaşkanı Joao Manuel Gonçalves Lourenço'nun Türkiye ziyaretini organize ederek, ikili ilişkileri yeni bir aşamaya taşıdı. Büyükelçi Alp Ay, hareket mottosunu ise, "Öncelikli sektörlerde ilgili Bakanlıklarımızı ve iş adamlarımızı daha sık bir araya getirmek üzere anlaştık" şeklinde açıkladı.

ELMASTA 6. ÜLKE

Büyükelçi Ay, Angola'nın petrol üretiminde dünyada 14'üncü, elmas üretiminde ise 6'ncı sırada olduğuna işaret ederek, ülke ekonomisinin hemen hemen diğer tüm alanlarda dışa bağımlı olduğunu ve hükümetin bunu aşmak için ciddi bir reform programı yürüttüğünü söyledi. Ay, "Gelir dağılımında, eğitim, sağlık, su ve elektrik gibi temel önemdeki hizmetlerin ülke geneline yayılmasında ciddi sorunlar mevcut, ancak ülkenin başta tarım ve madencilik olmak üzere çok ciddi bir potansiyeli olduğu kesin" ifadesini kullandı.

MÜTEAHHİTLİK PROJELERİ

Müteahhitlik sektörü, ikili ilişkilerin geliştirilmesi açısından önemli bir alan olarak değerlendiriliyor. Türk firmalarının şimdiye kadar Angola'da 809 milyon dolar değerinde 5 proje üstlendiği belirtiliyor. Önümüzdeki dönemde de Türk müteahhitlerinin, Angola'daki demiryolu, havalimanı, liman, köprü veya su dağıtım-iletim hatları gibi birçok altyapı projelerinde rol alabileceğine dikkat çekiliyor. Türk firması Onsan Grup'un Angola'da ordu mensupları için 40 bin konut projesi örnekler arasında gösteriliyor.

FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITILIM!

İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

İstanbul Ticaret Gazetesi'ne vereceğiniz ilanlar iPhone, iPad ve Android uygulamaları ile şimdi tüm mecralarda!

İstanbul Ticaret Odası Kurumsal İletişim Müdürlüğü, Merkez Bina / Eminönü - İstanbul
Cengiz Kazan (cengiz.kazan@ito.org.tr) Tel: 0212 455 65 42

ReadJournal



BATUM

Türkiye, Gürcistan'ın bir numaralı ticari ortağı. Türkiye'nin Tiflis Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan, bu seviyenin korunması ve geliştirilmesi gerektiğine dikkat çekti. Gazetemize değerlendirmelerde bulunan Yazgan, Türk girişimcileri sürdürülebilir ticaret için Gürcistan'da servis ve distribütör açmaya davet etti.

Ticari ortaklıkta Türkiye'nin bir numara olmasının yanında doğrudan yatırımlarda henüz bu seviyelere ulaşamadığına dikkat çeken Yazgan, ticaret hacminin artması için kültür-sanatta kalkınma planlarının gündeme gelmesi gerektiğini söyledi. Büyükelçi Yazgan, İTO gibi paydaşlarla bu kalkınmanın 5 yıllık bir plan ile yapılması önerisinde de bulundu.



TİFLİS

TÜRKİYE'NİN TİFLİS BÜYÜKELÇİSİ YAZGAN'DAN ÇAĞRI:

Ticaret güçlü servis ve dağıtımla artar

TÜRKİYE, kara sınırına komşu olan Gürcistan'ın 2020'de ithalat yaptığı ülkeler arasında birinci sırada yer alıyor. Türkiye'nin Tiflis Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan, iki ülke arasındaki yaklaşık 2 milyar dolarlık ticaret hacmini korumak ve geliştirmek için neler yapılması gerektiğini İstanbul Ticaret'e anlattı.



Fatma Ceren Yazgan

YATIRIMDA BİRİNCİ OLALIM

Gürcistan'ın 1991'de bağımsızlığını ilan etmesiyle Türkiye ve Gürcistan arasındaki sosyo-ekonomi, kültürel ve siyasi ilişkilerin arttığını söyleyen Büyükelçi Yazgan, Gürcistan'ın 30 yıllık bir cumhuriyet olmasına rağmen köklü bir tarihi olduğunu söyledi. Gürcistan'ın yeni bir devlet olmasının avantaj olduğunu belirten Yazgan, pazar ekonomisine geçiş, kurumsallaşma, sermayenin birikimi ve çeşitlendirilmesi gibi birçok yönden gerekli adımların daha yeni atıldığını hatırlattı. Büyükelçi Yazgan, bu durumun Türkiye'yi ve yatırımcıları ilgilendirdiğini vurgulayarak, şu değerlendirmeyi yaptı: "Gürcistan'ın ticaret hacmi açısından baktığımızda Türkiye birinci ticaret ortağı ama birinci yatırım ortağı değil. Bu, aslında en önemli konu. Nasıl ticaret rakamlarında ilk sıradaysak yatırım da bu payı artırmamız lazım. Bu yüzden iş insanları ekonomik avantajların çok olduğu Gürcistan'da bu fırsatları değerlendirmeli."

SÜRDÜRÜLEBİLİR TİCARET

Türk ürünlerinin dünyadaki rakipleriyle başa baş yarıştığını söyleyen Büyükelçi Yazgan, Türk firmalarının ürünlerini daha iyi tanıtır, arkasında daha sağlam durması gerektiğinin altını çizdi. İstanbul Ticaret Odası gibi paydaşlarla Türk ürünlerinin kalitesini tanıtmada konusunda işbirliğine devam edeceklerini belirten Büyükelçi Yazgan, iki ülkenin ticaretinin artması için şu önerilerde bulundu: "Türk firmalarının sürdürülebilir ticareti düşünmesi lazım. Gürcistan'da gözlemlediğim en büyük sorun, firmaların bir ürününü satıp, o ürünün ticaretinin devamı için pek uğraşmaması. Bu güvenin sağlanması ve ticaretin sürdürülebilir olması için servis ve distribütör ağı oluşturulması gerekiyor. Ayrıca ürün hakkında oluşabilecek sorunların kısa sürede bertaraf edilmesi, ticaretin devam etmesinin nişanesi olacak."

TARIMDA ORTAKLIK

İki ülkenin topraklarının oldukça verimli olduğuna dikkat çeken Büyükelçi Fatma Ceren Yazgan, "Örneğin Hollanda gibi ülkelere çiçek ithal edilmesini anlamıyorum. Türkiye ve Gürcistan'ın toprakları o kadar verimli ki, burada ne ürün ekerseniz en iyi hasadı alabiliyorsunuz. Botanik sektörü başta olmak üzere ithalatı durdurabiliriz ve bunları iki ülkede üretebiliriz, yatırımları iki ülke arasında gerçekleştirebiliriz. Firmalar, iki ülkenin STA'larını, Gümrük Birliği anlaşmalarını ve lojistik konumlarını iyi değerlendirerek her sektörde yan mamul ya da hammadde ortaklıklarını artırabilir" diye konuştu.

Yaratıcı endüstriler sadece ekonomiye katkı

sağlamıyor, aynı zamanda toplumları bir araya getiriyor ve kültürel yakınlıkları ortaya çıkarıyor. Bu endüstriler, Türkiye'nin komşu ülkelerle benzer etnik yapılarını pekiştirirken, aynı zamanda ticari rakamlarına, yatırımlarına da doğrudan etki ediyor.

Büyükelçi Yazgan, Türk dizi ve film içeriklerinin son dönemlerde Türkiye'nin en önemli markalaşma adımlarından olduğunu hatırlattı. Yazgan, şunları söyledi: "Yaratıcı endüstriler, ülkenin kalkınma planlarında önemli bir role sahip. İki ülkenin ekonomik yaklaşmasından önce kültürel yaklaşması gerekli. Türkiye ve Gürcistan'ın kültürü bu kadar yakınken karşılıklı olarak ne ressamlar, ne de şairler tanınmıyor. Bunun için paydaşlar öncü olmalı. Kalkınmanın ticaretten önce gelmesi gerekir."



Fatma Ceren Yazgan

Turizm üçgeni

Büyükelçi Fatma Ceren Yazgan, Türkiye ve Gürcistan'ın benzer kültürleri olduğunu söyledi. Yazgan, iki ülke için çevre pazarlara yönelik şu öneriyi gündeme getirdi: "Jeopolitik konumun getirdiği dezavantajlar olduğu kadar avantajlar da var. Özellikle turizm konusunda bu avantajları iyi kullanmalıyız. Turizm açısından değerimin daha hızlı dönmesi için AB ve Balkan ülkelerinde düzenlenen turizm üçgenini; Türkiye, Gürcistan ve Azerbaycan'da da oluşturmamız. Ayrıca bir kültür planlaması yapılmalı."

Kalkınma planı

Yazgan, "İTO'nun, Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'na kurumsal katılımla katkı vermesi bizleri çok mutlu etti. Türkiye'nin 2022'de bu fuara 'Odak Ülke' statüsünde katılması, hem Türkiye hem Gürcistan hem de paydaşlar için önemli" dedi. Büyükelçi Yazgan, İTO'ya Gürcistan ile 5 yıllık kültürel kalkınma planı önerirken, iki ülke iş insanları için kültürel kalkınmanın ticaretten eşdeğer olması gerektiğini de söyledi.

İTO'ya teşekkür

Büyükelçi Yazgan, İstanbul Ticaret Odası bünyesinde çıkarılan Gürcistan ve Gürcüler kitabının kültürel açıdan çok önemli olduğunu söyledi ve İTO ile Kitap İstanbul'a teşekkür etti. Yazgan, bunun gibi kültürel etkinliklerin devam etmesini de arzuladığını dile getirdi.

Gelecek nesilden umutluyuz

Müzik kültürünün iki ülke için önemini vurgulayan Büyükelçi Yazgan, sektörel turizmin artması gerektiğini belirtti ve şöyle konuştu: "Özellikle alışveriş turizmi Gürcistan'da durma noktasına geldi. Diğer sektörlerde de turizmi geliştirmemiz gerekiyor. Sektörel turizmin artması için gelecek nesilden umutluyuz."

Önce liyakat, sonra pozitif ayrımcılık

Dışişleri Bakanlığı'ndaki kadın personel oranı yüzde 37'ye ulaşırken, son dönemde kadın büyükelçi sayısı da artıyor. Halihazırda Bakanlık genelinde görev yapan 257 büyükelçiden 64'ü kadın. Büyükelçi Yazgan, kadın diplomat sayısının artması ile ilgili sorumuzu da şöyle yanıtladı: "Türkiye'deki kadın büyükelçi sayısı diğer ülkelere göre oldukça fazla ve yerinde. Diplomaside pozitif ayrımcılık önemli. Sadece pozitif ayrımcılığı öne çıkararak ancak rakamları iyileştirmiş oluruz. O yüzden önce liyakat, sonra pozitif ayrımcılık istiyoruz."

Diplomasi bir takım çantasına benziyor

Büyükelçi Fatma Ceren Yazgan, diplomasiyi ve diplomatları da bir araç-gereç çantasına benzetti. Yazgan, benzetmesini ise şöyle açıkladı: "Diplomasiyi sadece ticaret olarak düşünemeyiz, sadece ticaret ile de yürütemeyiz. Bu araç-gereç çantasının içinde ekonomi var; siyasi ve askeri konular var; genel jeopolitik, tarih, kültür ve kamu diplomasisinin yumuşak güç unsurları var. Bunların sıralaması, bir ülkenin uluslararası ilişkilerini de doğrudan etkiliyor. Bu takım çantasının farkında olmamız lazım."

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.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

İstanbul Ticaret Üniversitesi, yeni öğretim yılı için üniversite tercihi yapacak adaylara yönelik tanıtım günleri düzenleyecek. Üniversite adayları, 2-13 Ağustos tarihlerindeki etkinliklerde, istedikleri bölümün akademisyenleri ve öğrencilerinden sorularına cevap alabilecek. Tanıtım günlerinde, 100 öğrenciden oluşan dev bir ekip de iş başında olacak.



TİCARET tanıtım günleri başlıyor

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 2021-2022 öğretim yılı için üniversite tercihi yapacak adayları ağırlamaya hazırlanıyor. Üniversitenin Tanıtım ve Tercih Günleri, 2 Ağustos'ta başlayıp 13 Ağustos gününe kadar devam edecek. Üniversitenin yerleşkelerini ziyaret edecek adaylar, ilgilendikleri bölümü, o bölümde okuyan öğrencilerle ve bölümün akademisyenleriyle birlikte keşfedebilecek.

100 ÖĞRENCİLİK EKİP

ÖSYM'nin YKS sınav sonuçlarını açıklamasıyla birlikte adaylar, 5-13 Ağustos tarihleri arasında

tercihlerini yapabilecek. Üniversitenin Sütlüce ve Küçükyalı yerleşkelerinde eşzamanlı yapılacak tanıtım günlerinde, adaylara ilgilendikleri bölümleri, üniversitenin o bölümünde halen okuyan öğrencileri gezdirecek. Bu amaçla İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin farklı bölümlerinde eğitim gören 100 öğrenciden oluşan dev bir ekip kuruldu.

İşletme Fakültesi, Hukuk Fakültesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi ve İletişim Fakültesi için Sütlüce Yerleşkesi'ne gelecek öğrenciler, tanıtım ekibi ve akademisyenlerden ilgilendikleri bölümle ilgili bilgi alabilecek. Adaylar daha sonra bankacılık uygulama şubesi, mahkeme uygulama salonu, Borsa İstanbul Laboratuvarı, mac laboratuvarları,

stüdyolar, uygulama atölyeleri, seminer salonu ve sınıfları gezebilecek.

DANIŞMANLAR İŞ BAŞINDA

Küçükyalı Yerleşkesi'nde bulunan Mühendislik Fakültesi ile Mimarlık ve Tasarım Fakültesi'nin bölümlerine ilgi duyan adaylar da ilk bilgileri görevli tanıtım ekibi ve akademisyenlerden alacak. Tanıtım günleri boyunca üniversite öğrencilerinin yanı sıra akademisyenler ve idari personel, Sütlüce ve Küçükyalı yerleşkelerinde adaylara geleceklerine yön verme konusunda destek olacak. Ayrıca rehber öğretmenlerden oluşan tercih danışmanları da görev yapacak.

Web üzerinden canlı destek

Üniversitenin bölümlerine ilgi duyan, ancak yerleşkelere gelemeyecek öğrenciler de unutulmadı. Dileyen adaylar, 444 0 413 no'lu telefonu arayarak üniversite hakkında merak ettikleri soruları sorabilecek. Üniversitenin web sitesini ziyaret edecek öğrenciler de canlı destek hattı sayesinde sorularına anında cevap alabilecek. Dileyen öğrenciler, randevu alarak diledikleri bölümün akademisyenleri, öğrencileri ve tercih danışmanları ile online görüşerek merak ettikleri konularda bilgi alabilecek.



YENİ LİSANSÜSTÜ BÖLÜMLER İLE

Uluslararası ticarete uzman yetiştiriliyor

Türkiye'nin ilk ve tek dış ticaret enstitüsü olan TİCARET Dış Ticaret Enstitüsü, yeni ve yenilenen lisansüstü bölümleri ile bu alanda uzmanlaşmak isteyenleri bekliyor. TİCARET'te lisansüstü başvurular devam ediyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi lisansüstü eğitim başvuruları, beş enstitüde devam ediyor. Bunlardan biri de Türkiye'nin ilk ve tek dış ticaret enstitüsü olma farklılığına sahip Dış Ticaret Enstitüsü. Bir ihtisas enstitüsü olan Dış Ticaret Enstitüsü, uluslararası ticaret alanındaki uzmanlığı ile dikkat çekiyor. Enstitü, akademik düzeyde lisansüstü programlar açmak/yürütmek, konferans, seminer, sempozyum ve benzeri etkinlikler düzenlemek, piyasaya yönelik olarak sektörel bazda uygulamalar ve araştırmalar yapmak amacıyla faaliyetlerini sürdürüyor.

Enstitü bünyesinde, dördü yüksek lisans, ikisi doktora olmak üzere altı programla eğitim-öğretim faaliyetlerine devam ediyor. Ayrıca uzaktan eğitimle uluslararası ticaret alanında tezsiz yüksek lisans imkanı da var.

LİSANSÜSTÜ PROGRAMLARI

Dış Ticaret Enstitüsü'nde; Uluslararası Ticaret-Türkçe, Uluslararası Ticaret-İngilizce, Küresel Pazarlama ve Marka Yönetimi ile Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku yüksek lisans programları bulunuyor. Programlara katılmak isteyenler tezli veya tezsiz seçeneklerinden istediklerini seçebiliyor. Enstitü, uluslararası ticaret alanında akademisyen yetiştirmeye yönelik Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku ile Uluslararası Ticaret doktora programlarını da yürütüyor.

ULUSLARARASI TİCARET VE AB HUKUKU

Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku Yüksek Lisans Programı, genel hukuk nosyonunu uluslararası ticaret ve Avrupa Birliği hukukuna ilişkin konulara uyarlayabilecek bir donanım kazandırmaya yönelik bir program. Programla öğrencilerin, küreselleşen programdaki gelişmeleri takip edebilecek düzeyde bilgi sahibi olması hedefleniyor. Program; katılımcı öğrencilere akademik kariyer yanında hakim, avukat veya hukuk danışmanı sıfatıyla uygulamaya aktarabilecek bilgi ve becerilere sahip olarak; Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi ve Avrupa Adalet Divanı içtihadını takip edebilecek ve gerektiğinde danışmanlık hizmeti verebilecek bir birikim kazanma imkânı sunuyor.

SEKTÖREL İŞBİRLİKLERİ

Dış Ticaret Enstitüsü; eğitim ve öğretim faaliyetlerinin yanı sıra dış ticaretle ilgili ülke ve sektör araştırmaları yapma, dış ticaretin iktisadi, ticari, teknik, sosyo-kültürel, siyasal ve hukuki yönlerini inceleme ve bu hususlarda rapor üretme hedefine yönelik çalışmalar gerçekleştireyor. Enstitü ayrıca dış ticaretle ilişkin verileri ve bilgileri değerlendirmek üzere Türkiye İhracatçılar Birliği (TİM) ve Türk Eximbank gibi kuruluşlar ile Rektörlük nezdinde yapılan



protokoller yoluyla sektörel işbirliklerine aktif olarak katılıyor.

BURS VE İNDİRİM İMKANLARI

Dış Ticaret Enstitüsü, burs ve indirim yoluyla öğrencilere destek vermek için çeşitli kurum ve kuruluşlarla anlaşmalar da yapıyor. Ticaret odaları, ticaret borsaları, çeşitli dernekler, bankalar, meslek kuruluşları ile yapılan bu protokollere yenileri de ekleniyor.

Yüksek lisans programları

- Küresel Pazarlama ve Marka Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Uluslararası Girişimcilik ve Yenilik Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Uluslararası Ticaret (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Uluslararası Ticaret (Tezli-Tezsiz) Sütlüce & Küçükyalı
- Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku (Tezli-Tezsiz)

Uzaktan eğitim programı

- Uluslararası Ticaret (Tezsiz)

Doktora programları

- Uluslararası Ticaret
- Uluslararası Ticaret (İngilizce)
- Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku

Yeni bölümler

Enstitü bünyesinde 2021-2022 akademik yılı itibarıyla ilk defa Uluslararası Girişimcilik ve Yenilik Yönetimi yüksek lisans programı açılacak. Programda, girişimciliğin temel dinamiklerinden biri olan ticarileşebilir veya uygulanabilir yaratıcı ve yenilikçi iş fikirlerini hayata geçirme süreci teorik ve uygulamalı zengin bir içerik üzerinden verilecek.

Bakliyatı glütensiz makarna üretti

YÜKSELEN MARKALAR 12



Girişimci Meltem Öztürk, Türkiye'nin ilk organik, glütensiz makarnasını üretti. Makarnalarının en önemli özelliği; karabuğday, mercimek ve bezelye gibi bakliyat ürünlerinden yapılması. Öztürk, Talya Foods markası ile ürünlerini dünya pazarına sunmayı hedefliyor.



KADIN girişimcilerin markalaşmasına, kültürel öğeleri taşıyan ürünlerin tasarlanıp pazarlanmasına katkıda bulunulmasına, yurt dışında global bir marka oluşturularak katma değeri yüksek ürünlerle ihracat yapmasına destek olan Yükselen Markalar Projesi'nin ilk 14'e giren kadın girişimcilerden biri de Meltem Öztürk. Öztürk, geliştirdiği Talya Foods markasının hikayesini İstanbul Ticaret'e anlattı.

ÜRÜN ÇEŞİDİ AZ OLUNCA

● Kendi markanızı oluşturmaya nasıl karar verdiniz?

Glütensiz beslenmeye olan ilim ve merakım, sektörde organik, katkısız ve vegan ürün çeşitliliğinin azlığı nedeniyle kendi işimi kurmaya karar verdim.

VEGAN VE GLÜTENSİZ

● Markanızdan bahseder misiniz?

2017 yılından bu yana faaliyet gösteren Talya Foods, Türkiye'nin ilk organik, glütensiz, vegan bakliyat makarnalarını üreten firma. Dünyada süper gıda olarak adlandırılan karabuğday, kinoa gibi gıdaların yanı sıra besin değeri yüksek yeşil mercimek, kırmızı

mercimek, bezelye gibi bakliyat grubu ürünleri de makarna ve un yapımında kullanıyoruz. Sade ve sebze makarnaların yanı sıra glütensiz şehriyeler, unlar ve hazır çorba seçeneklerimiz ile tüketicilerimizle buluşuyoruz.

ÇÖLYAK HASTALARI İÇİN

● Müşteri profiliniz kimlerden oluşuyor?

Çölyak hastaları, çeşitli rahatsızlıkları nedeniyle gluten tüketemeyenler, sporcular, glütensiz, vegan ve organik beslenmeyi tercih eden herkes müşteri profilimizi oluşturuyor.

HARİKA BİR PROGRAM

● Yükselen Markalar Projesi'ne girmenize ne etken oldu?

İstanbul Ticaret Odası ve TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu önderliğinde düzenlenen, harika bir program olan Yükselen Markalar Projesi'nin bana ve markama çok değer katacağına inandığım ve bu kurumların bilgisinden faydalanmak istediğim için programa katıldım.

GLOBAL MARKA HEDEFİ

● Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Talya Foods'u kısa vadede global bir marka olarak dünya pazarında tüketicilerle buluşturmak istiyorum. Uzun vadedeki amacım ise en çok tercih edilen bir marka olmasını sağlamak.

Ürettiklerine güvensinler

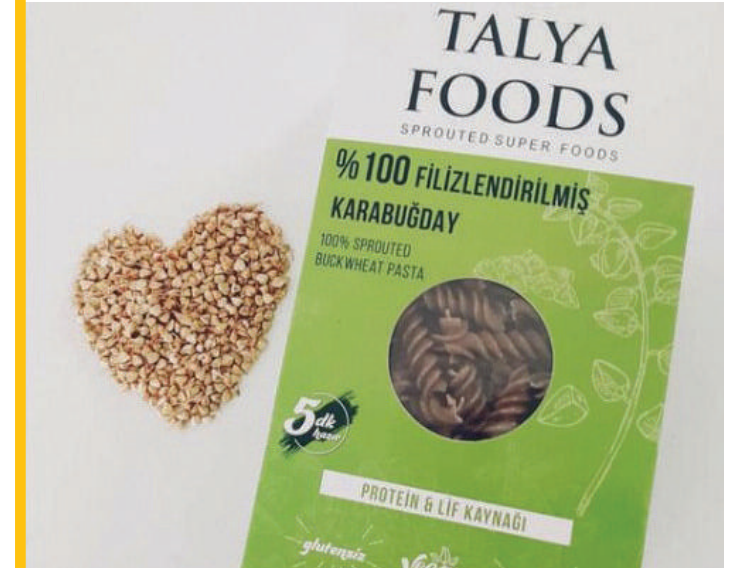
● Kadın girişimcilere önerileriniz neler?

Öncelikle kendilerine ve ürettikleri ürünlere güvenmeliler. Hedeflerini doğru belirmelerini ve yılmadan, istikrarlı bir biçimde en iyisine ulaşana kadar çaba göstermelerini öneririm.

Markalaşmada ufkumuz genişledi

● Yükselen Markalar Projesi size neler kattı?

Herbiri konusunda uzman 53 eğitmenin katıldığı, toplam 51 webinardan oluşan harika bir programdı. İhracat, pazarlama, e-ticaret ve markalaşma alanında çok değerli bilgilere erişmemizi sağladı.



HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

in / itokurumsal

Üretim hatası, ışıksız ortamda bile yakalanıyor

İnasoft'un geliştirdiği '3D Yüzey Tarama ve Ölçme Sistemi', üretim hatalarını ışıksız ortamda bile yüzde 100 doğrulukta tespit ediyor. Sistemin ilk ihracatını Kanada'ya yapan firmanın müşterileri arasında İSKİ, Hyundai, Ford ve Tofaş da bulunuyor.



SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik Inasoft'un geliştirdiği yerli '3D Yüzey Tarama ve Ölçme Sistemi', üretim hatlarında özel ışık düzenine ihtiyaç duymadan ölçme ve denetleme yapıyor. Hataları 5 mikronluk hassasiyetle tespit eden sistemin yüzde 100 doğrulukta sonuç vermesi için ışığa ihtiyacı yok. Sistemin ilk ihracatını Kanada'ya yapan Inasoft'un yerli Scada sistemi yabancı muadillerine göre yüzde 80'lik fiyat avantajına sahip. Firmanın müşterileri arasında İSKİ, Hyundai, Ford ve Tofaş da bulunuyor. İstanbul Ticaret'in sorularını Inasoft'un kurucularından Elektrik Elektronik Mühendisi Musab Yakut cevapladı.

10 YILLIK DENEYİM

İnasoft nasıl kuruldu?

Kardeşim Mekatronik Mühendisi Eymen Yakut ile devlet ihalelerine projeler, bilgisayar tabanlı sıfırdan yazılımlar yapıyor, Endüstri 4.0 üretim hattı için alt yapı sağlıyorduk. Beton santralleri program yazılımları, robot yazılım programları alanında 10 yıllık deneyim sürecimizde, farklı sektörlerden özel yazılım talepleri çoğalınca 2018 yılında Inasoft'u kurduk.

SIFIRDAN YAZILIM

Neler üretiyorsunuz?

Tüm yazılımlarımızı sıfırdan yapıyor; butik üretim, sarfiyat, arıza tespiti, raporlama, barkodlama, ürün değişimi, revizyon, uzaktan izleme gibi müşteriye özel yazılımlar hazırlıyoruz. Üretimi sadeleştirip, üretim hattında ergonomik yapılandırmalar gerçekleştiriyor, anahtar teslim tam otomasyon sistemler kuruyoruz.

ASSAN HANİL FORD KOLTUK HATTI

Sıfırdan yazılımlarınızın avantajları neler?

Hazır yazılımlar çok esnek değildi. ERP sistemleri, üretim takibi, raporlama, özel programlama gibi esneklikler sağlayamıyorlardı. Yazılımlarımız; üretimi daha hızlı, güvenilir kıldı. İlk projemiz Assan Hanil Ford Truck koltuk üretim hattı oldu. Ardından Hyundai kamyon ve TIR'ların koltuklarını üreten hattın yazılımını yaptık.

ERGONOMİK KULELER

Kullanıcı dostu arayüz sahip yazılımlarımız esnek çalışma sağlıyor. Mesela bir otomotiv koltuk üretim hattında bulunan bir kule; operatörün parmak okutması ile daha ergonomik çalışıyor, çalışanın fiziksel özelliklerine göre otomatik ayarlandığı için verimi artırıyor ve çalışan sağlığını koruyor.

İSKİ'YE ANLIK KLOR DENETİMİ

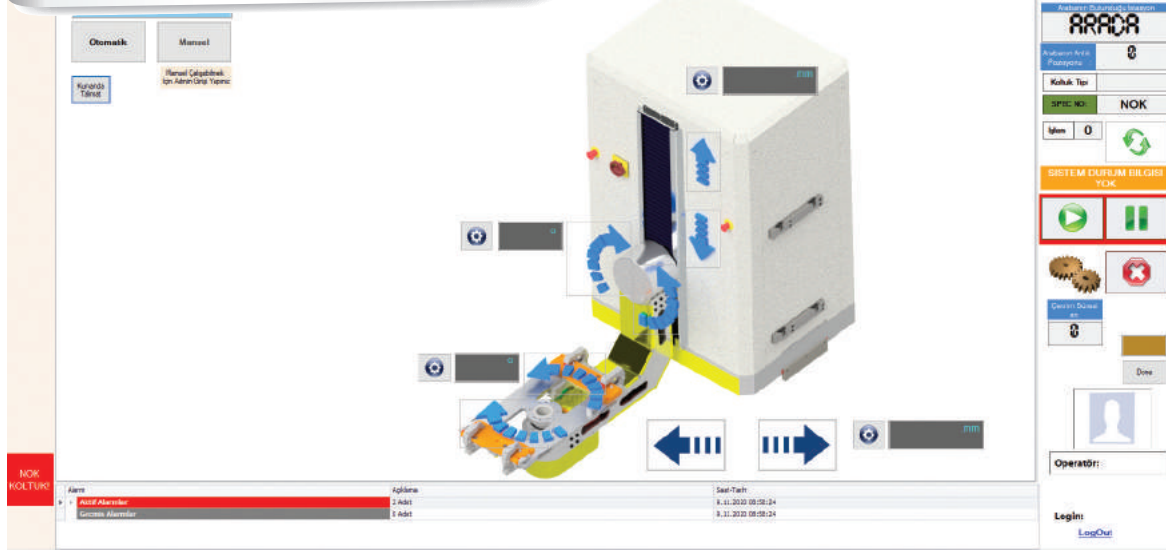
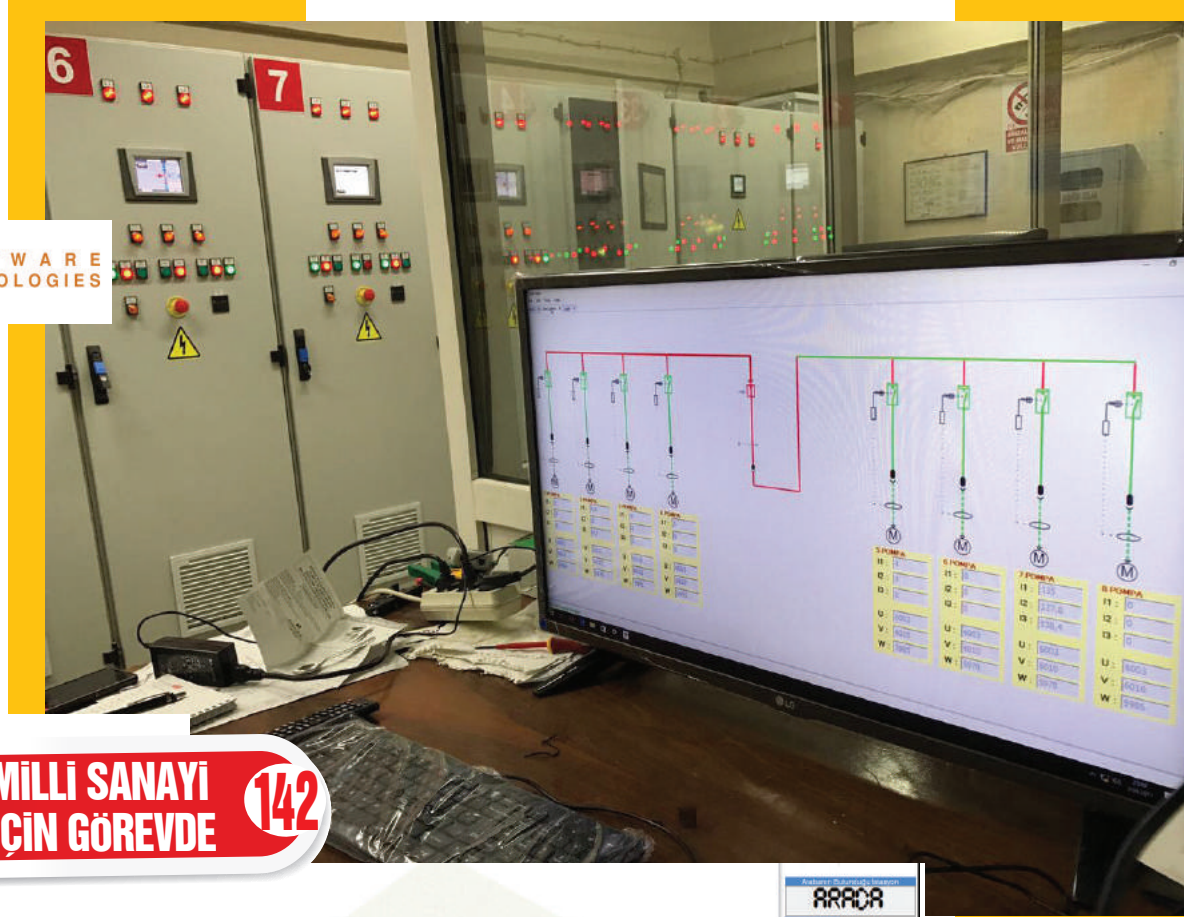
İnasoft Scada sistemleri nerelerde kullanılıyor?

İSKİ su depolarının anlık izlenmesini sağlayan bir yazılım geliştirdik. İSKİ merkez, 2017 yılından bu yana Inasoft sistemleri ile İstanbul'daki 100'e yakın su deposunun denetimini yapıyor. Klor derecesi, sıcaklığı, pH derecesi gibi parametrelerini anlık izleyip, müdahale edebiliyor. İSKİ'nin kuraklık seviye ölçümleri yapıldığı alanlarda mevcut depoların haritalandırma sistemini de yaptık.

MİTAŞ ENERJİ DİREKLERİ

Sistemi kullanan başka sektörler var mı?

Mitaş Enerji'ye lazer kamera ile üretim kontrol projesi geliştirdik. İki lazer sensörden topladığımız datalar ile CNC tezgahından çıkan parçaların üzerindeki deliklerin çaplarını ve X ile Y koordinatlarını ölçüp, parçanın üzerindeki numarayı okuyup, doğruluğunu denetliyoruz. Sahada bu işleri kontrolör yapar. Üretimden sonra kontrolör tek tek delik ile profil eşleşmelerini ölçer, ölçüm bitene kadar üretim durdurulur. Hata yoksa sonra olmayacağı varsayılarak üretime kontrolsüz devam edilir. Bizim sistemimiz üretimin sonuna kadar oluşabilecek hataları tespit eder.



Eşsiz özellikler

- Lazer profil sensörler, yüzeylerde anlık kontroller yapıyor.
- 5 mikrona kadar hataları yakalayabiliyor.
- Hatanın yerini anında tespit edip, kaydını alıyor.
- Endüstriyel üretim yapan her sektörde kullanılabilir.
- Endüstriyel kameralara monte edilebilir.
- Üretimin başından sonuna dek yüzde 100 kontrolünü sağlıyor.
- Ürünün tüm özelliklerini içeren doğru parçayı üretme garantisi sunuyor.

Teknopark İstanbul önemli bağlantılar kuruyor

"Teknopark İstanbul, iş yapacağımız sektörlerle bağlantımızı sağlıyor. Danışmanlık, mentorluk, satış, müşteri ve yatırımcı buluşmaları hizmetlerini ücret talep etmeden sunuyor."

İthal 50 bin yerlisi ise 7 bin Euro

"İnasoft Scada sistemlerinin mühendislik de dahil maliyeti en fazla 7 bin Euro. İthal scada sistemleri ise 50 bin Euro. Ayrıca; ERP, parmak ve barkod okuyucu, loglama gibi her bir sistem için ayrı ayrı paketler alınıyor."

Mercedes, BMW kapı fitilleri

"Mercedes, BMW ve Tofaş'a kapı fitili üreten Standart Profil firması ile işbirliği içindeyiz. Fitillerin yüzeyinde kabarcık, çizik gibi herhangi bir hata olmaması gerektiğinden, yüzey ölçümü için kullandıkları kamera sistemlerine 3 boyutlu yüzey tarama sistemimizi entegre ettik."



Dubai ve Meksika'daki müşteri adayları

"15 adet CNC Punch tezgahı bulunan Kanadalı bir firmaya ölçme sistemimizin ihracatını yapıyoruz. Dubai ve Meksika'da yeni müşteri adaylarımızla görüşmelerimiz sürüyor."

Ford'a yazılım

"Elektrikli Ford transilerin bataryalarını taşıyan alüminyum karkasın birleştirilmesini yapan üretim hattının otomasyonunu ve bilgisayar yazılımını geliştirdik. Karkasın üreticisi Canel firması, mekanik partnerimiz Comet Mühendislik."

Kaynak hatası

"Lazer profil sensöründe, alüminyum ve demire yapılan kaynakların üzerindeki çatlak, delik, köpürme boyutsal ölçümlerin kontrolü için yapay zeka teknolojisi ile farklı yazılım geliştirdik. Böylece; robot ile beraber kaynak tarama, 3B görüntüleme, hata tespiti ve hata noktasına robot göndermek mümkün oldu."



Siparişe dayalı Ar-Ge projelerine KOBİ desteği

Müşteri kuruluş ve/veya tedarikçi kuruluş tarafından ticarileştirileceği; Ar-Ge çalışmalarının tedarikçi kuruluş tarafından gerçekleştirildiği; müşteri kuruluşun, tedarikçi kuruluşun Ar-Ge maliyetlerine katkı sağladığı; hızla ürüne dönüşebilecek ve yüksek ticarileşme potansiyeline sahip Ar-Ge projelerinin desteklenmesi için TÜBİTAK tarafından çağrı açıldı.



Müşteri kuruluş: Ar-Ge'ye dayalı çözüme ihtiyacı olan, bu ihtiyacının karşılanması amacıyla tedarikçi kuruluşla işbirliği sözleşmesi imzalayan, sektörüne ve ölçeğine bakılmaksızın Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleridir.

Tedarikçi kuruluş: Müşteri kuruluş ile işbirliği anlaşması yapan ve proje kapsamında Ar-Ge çalışmalarında yer alan Türkiye'de yerleşik KOBİ ölçeğinde sermaye şirketleridir.

Çağrının kapsamı

Sunulacak projelerde konu ve sektör sınırlaması yoktur. Tüm sektörlerden ve teknoloji alanlarından, ticarileşme potansiyeli yüksek olan Ar-Ge projeleri desteklenebilecek. **Proje bütçesi üst sınırı** Projelerin bütçesi en fazla 2.5 milyon TL olacak.

Destek oranı

1. Müşteri kuruluş izleme aşamasında dönem raporunda tedarikçi kuruluş tarafından beyan edilen giderin yüzde 40'ını tedarikçi kuruluşa öder. TÜBİTAK giderleri değerlendirir ve belirleyeceği 'kabul edilen harcama tutarının' yüzde 40'ını tedarikçi kuruluşa hibe destek olarak verir. Kalan kısmı tedarikçi kuruluş kendisi karşılamış olur. 2. Müşteri kuruluş izleme aşamasında dönem raporunda personel giderini TÜBİTAK'a sunabilir. TÜBİTAK gideri değerlendirir ve belirleyeceği 'kabul edilen harcama tutarının' yüzde 40'ını müşteri kuruluşa hibe destek olarak verir.

Kalan kısmı müşteri kuruluş kendisi karşılamış olur.

Proje süresi

En fazla 36 aydır.

Desteklenen giderler

1. Tedarikçi kuruluşun projenin ürün/süreç geliştirme aşamasına ait olan aşağıdaki giderleri desteklenir:

- Personel
 - Seyahat
 - Danışmanlık
 - Hizmet alımı
 - Alet, teçhizat, yazılım, yayın alım
 - Malzeme ve sarf giderleri
2. Müşteri kuruluşun yönetim, kalite, test, validasyon, ürünün sahada doğrulanması gibi faaliyetlerini yapan 1 proje personelinin giderleri desteklenir.

Başvuru

Başvuru, PRODİS üzerinden TÜBİTAK'a yapılır. Kuruluş bazlı ön kayıt son tarihi: 15 Ekim 2021 Proje başvurularının PRODİS üzerinden alınması: 16 Ağustos 2021 Çağrı kapanış tarihi: 28 Ekim 2021 Bilgi için: 1707@tubitak.gov.tr

1.5 trilyon dolarlık pazar

Geleceğin şehirlerinde geçen bilim kurgu filmlerinin ayrılmaz parçası uçan arabalara son yıllarda büyük yatırımlar yapılıyor. Uçan otomobil pazarının 2040 yılına kadar 1.5 trilyon dolarlık bir değere sahip olacağına dair öngörüler var. Uçan otoların, otoyolları da rahatlatacağı düşünülüyor.



2 dakika 15 saniyede uçağa dönüşüyor

Slovak mucit Štefan Klein tarafından geliştirilen ve AirCar adı verilen uçan otomobil, yaklaşık 75 kilometre süren test uçuşunda 35 dakika havada kaldı ve 170 kilometre hıza ulaştı. Hibrit araç, 2 dakika 15 saniyede otomobilden uçağa dönüşüyor.

**AYŞE BAŞAK**

UÇAN otomobilleri çocukluğunuzdan, uzak bir geleceği resmeden çizgi filmlerden hatırlıyor olabilirsiniz. O bahsedilen geleceği fazla beklemeyeceğiniz gibi görünüyor. Uçan otomobil AirCar, 75 kilometrelik test uçuşunu 35 dakikada maksimum 170 kilometre hıza ulaşarak tamamladı.

143 DENEME YAPTI

Slovakya'daki Bratislava ve Nitra kentleri havaalanları arasında yapılan test uçuşu, bu uçan otomobil prototipi ile aşılın en uzun mesafe oldu. Araç, şimdiye dek 143 iniş ve kalkış

denemesi gerçekleştirdi ve havada geçirdiği süre 40 saati aştı. 35 dakika süren 75 kilometrelik son test uçuşu, önemli bir aşama.

2 MİLYON EURO YATIRIM

AirCar, Slovak mucit Štefan Klein'in buluşu. Uçan otomobili üretmek yaklaşık 2 yıl sürmüştü ve 2 milyon Euro'dan daha az bir yatırımla gerçekleşmiş. Motoru BMW, deposu yaklaşık 70 litre benzin alıyor, menzili ise 1000 kilometre. Hibrit araç, 2 dakika 15 saniyede otomobilden uçağa dönüşüyor ve 2 bin 500 metrelik irtifaya ulaşabiliyor. 200 kiloluk yükü taşıyabiliyor. AirCar, dikey kalkış yapamıyor ve bir piste ihtiyaç duyuyor.

Yılan zehri, hayati kanamalara şifa olacak

YILAN, hemen her kültürün, her toplumun mitolojisinde yer sahibidir. Bu soğuk, ürkütücü, zehriyle öldüren canlı, mitolojik anlatılarda hem saygı görür hem korkuyla karşılaşılır. Bu ikili duyguyu mümkün kılan tabiatıyla yılan, tıbbın da sembolüdür. Zehir de panzehir de ondadır. Bilim insanları, tıp, yılan ilişkisinin kadim geçmişini hatırlatacak cinsten bir buluşa imza attı. Yılan zehrinin hayati kanamalara şifa olacak bir yapıştırıcıda kullanıldığı bir makale ile duyuruldu.

10 KAT GÜÇLÜ

İçlerinde Kanada Western Üniversitesi çalışanlarının da bulunduğu bir grup bilim insanı, endemik ve çok zehirli bir tür olan mızrak başlı yılanın zehrinde bulunan batroxobin enziminden kanın pıhtılaşma sürecini hızlandırarak kanamaları kolayca durdurabilen bir yara yapıştırıcısı geliştirdi. Bu yeni yapıştırıcı, halihazırda kullanılan fibrin yapıştırıcıdan 10 kat güçlü ve kanamayı da yanı zamanda durdurabiliyor. Küçük, taşınması ve uygulanması kolay yapıştırıcı savaş yaralanmalarından trafik kazalarına, ekstrem spor



faaliyetlerinde yaşanabilecek yaralanmalara kadar her yerde acil müdahalede kullanılabilecek şekilde tasarlanmış. Yapıştırıcının aplikatörü ilk yardım çantalarına kolayca sığacak büyüklükte.

Western Üniversitesi profesörlerinden Kibret Mequanint, yapıştırıcıyı uygulamanın da son derece basit olduğunu söylüyor. Bir tüp içerisindeki yapıştırıcı, tıpkı bir merhem uygulama gibi yaranın, kesinin üzerine sıkılıyor ve üstüne birkaç saniye ışık tutulması gerekiyor. Mequanint, yapıştırıcıyı aktive edecek ışığın özel bir niteliği olmadığını vurguluyor. Cep telefonunuzdaki fener bu işi görebilir. Yapıştırıcı, deneylerde pek çok farklı kanama durumu için test edildi. Örneğin, bir farenin kesilen kuyruğu üzerinde yapılan deneylerde, yapıştırıcı kan kaybını 34 saniye içerisinde yüzde 78 oranında azalttı.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

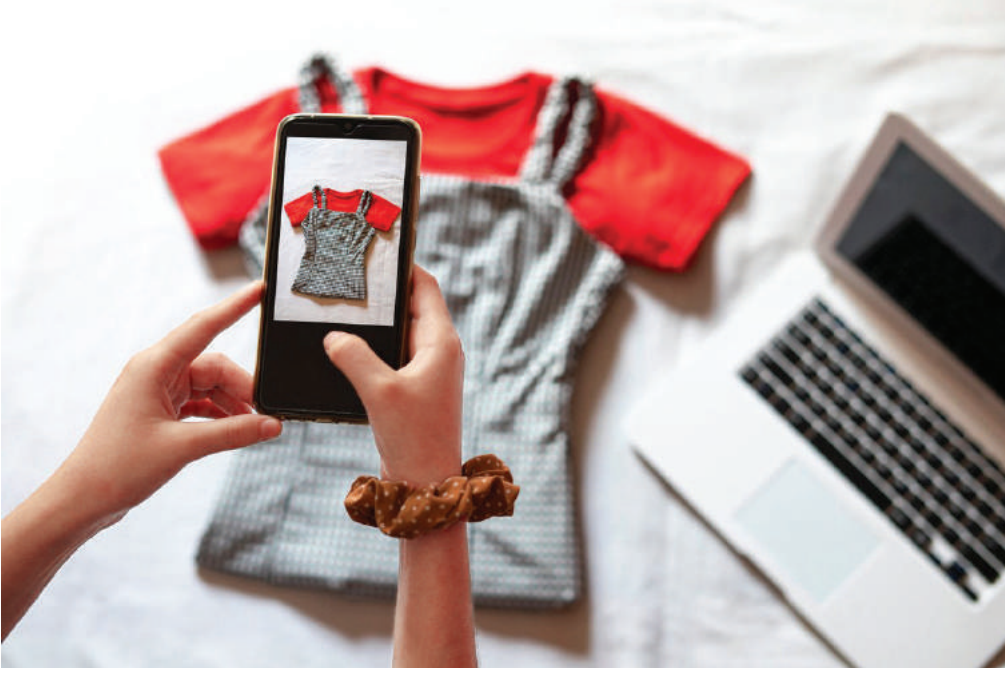
www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi **internetten gönderelim!**





Gardıroptan 4.5 milyar dolar çıktı



Thomas
Plantenga

Litvanyalı iki girişimcinin, evlerini taşımadan önce gardıroplarını temizlemek için geliştirdiği ikinci el kıyafet satış platformu Vinted, ülkenin de ilk unicorn'u oldu. Bugün 200 milyon ürüne, 40 milyondan fazla kayıtlı kullanıcıya sahip şirketin değeri 4.5 milyar dolara ulaştı.

CEYHUN KUBURLU

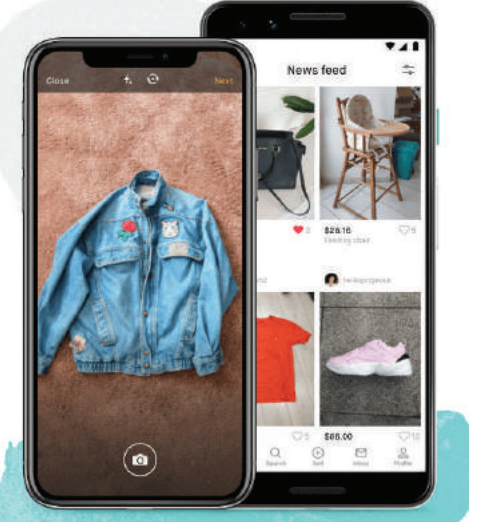
TEKNOLOJİDEKİ değişim hayatımızı hızla etkilemeye devam ederken, her ülkeden de farklı unicorn'ların çıkmasını sağlıyor. Dünyada her gün yeni bir startup kuruluyor. Bunların çoğu kimse duymadan kapanırken, bir kısmı da hızla zirveye çıkıyor. Son dönemde startup'lar için öne çıkan bir sektör var. O da giyim sektörü. Bu alanda hem üreticilerin satış artışı hem de yeni markaların çıkması kolaylaşıyor. Ancak yeni ürünlerle birlikte evlerimizdeki kıyafetlerin sayısı da artıyor. İşte bunu gören Litvanyalı girişimciler, 13 yıl önce çok farklı bir çalışmaya imza attı. İkinci el kıyafetlerin satış için geliştirdikleri Vinted uygulaması, son yıllarda adeta patlama yaptı. İki girişimcinin kurduğu şirket, bugün 4.5 milyar dolarlık değere ulaşmayı başardı.

LİTVANYA'NIN İLK UNICORN'U

Vinted, 2008 yılında Milda Mitkute ve Justas Janauskas tarafından kuruldu. Bu iki genç girişimci, evlerini taşırken kullanmadıkları onlarca kıyafet olduğunu fark etti. Gardıroplarını boşaltmak için de akıllarına gelen ilk şeyi yapma kararı aldılar. Vinted, taşınmadan önce gardıroplarının temizlenmesine yardımcı bir yöntem olabileceği düşünülerek kuruldu ve o zamandan beri hızla büyüdü. 2016 yılında 1 milyar dolarlık değeri geçtiğinde ise Litvanya'nın ilk unicorn'u olmayı başardı.

SOSYAL BOYUT KAZANDIRILAR

Şirket, ilk kurulduğu yıllarda tekstil sektöründeki aşırı tüketimin önüne geçerek sosyal bir boyut da kazandı.



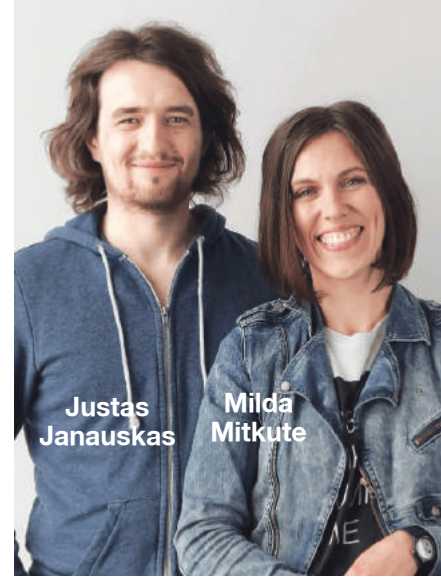
Litvanyalı girişimciler, kuruluş yıllarındaki hedeflerini, "Moda endüstrisindeki aşırı üretimin birçok soruna sebep olduğunu biliyoruz. Bu sorunun tamamını ortadan kaldıramayacağımızı bilsek de, tüketici eğilimlerini düzeltmeye çaba harcıyoruz."

İkinci el kıyafet ve ev eşyalarının insanların alışveriş yaparken ilk tercihleri olmasına odaklanıyoruz" diyerek açıkladı.

FİNANSAL SIKINTILAR AŞILDI

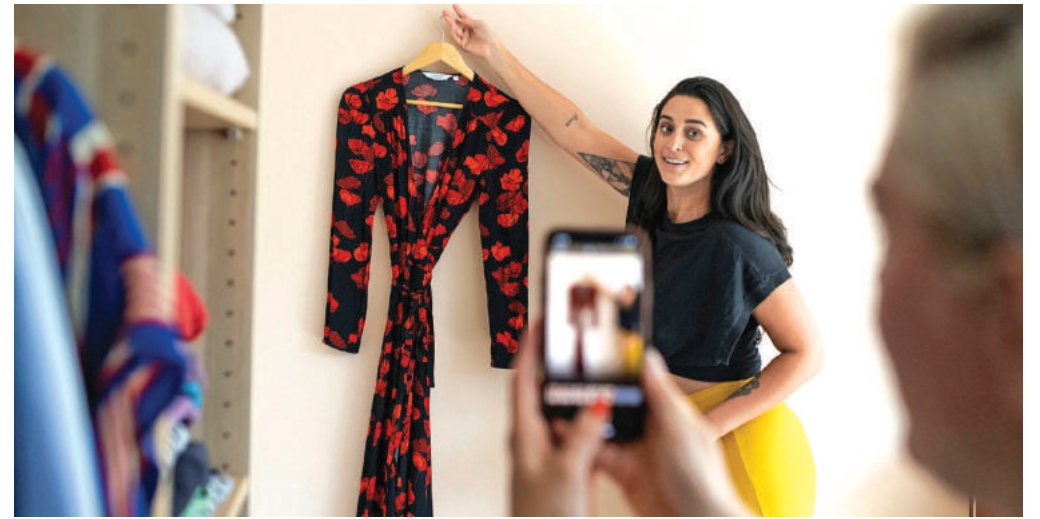
Ne yazık ki, hızlı büyümenin bir bedeli de oldu. Şirket, 2016'da bazı finansal sıkıntılarla boğuştu ve işlerini yavaşlatmak zorunda kaldı. Şirket CEO'su Thomas Plantenga, "Kullanıcıların kıyafetlerini listeleme"

maliyetlerini düşürmek adına iş modelini 2016'da değiştirdik" diyerek, bunun büyüme yörüngelerinde çarpıcı bir değişiklik oluşturduğunu da belirtti. Plantenga, "Yeni ürünlere sahip olmadığımızdan emin olmak istiyoruz. Müşterilerimizin yüzde 75'i hayatlarında hiç ikinci el kıyafet alıp satmamış. Durum artık böyle değil" açıklamasında bulundu.



Justas
Janauskas

Milda
Mitkute



40 milyon kayıtlı kullanıcı

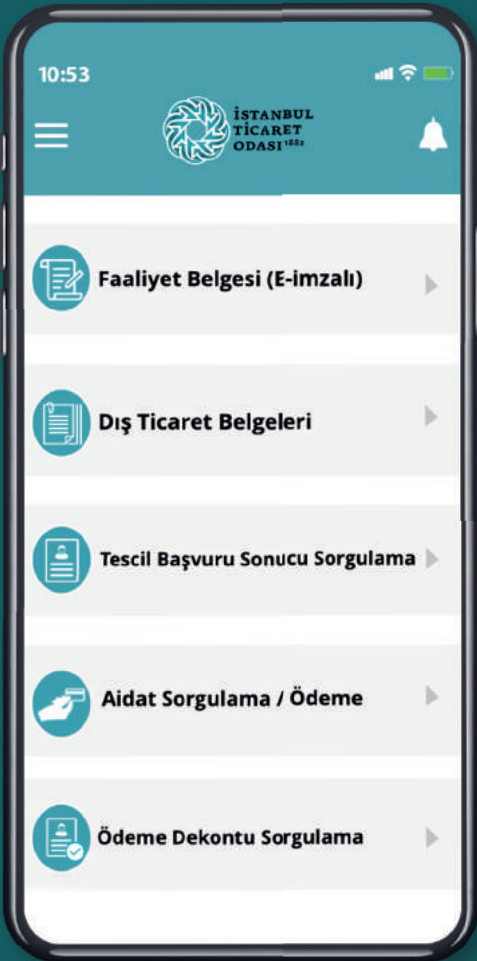
Avrupa'da 10'dan fazla pazarda hizmet veren şirket, şu anda 200 milyon ürüne, 40 milyondan fazla kayıtlı kullanıcıya ve 500 çalışanla sahip. ABD'ye yayılma stratejisi de izleyen fakat çok başarılı sonuçlar alamayan Vinted, o pazarda Ebay, Offerup, Letgo, Poshmark gibi şirketlerin varlığından kaynaklanan rekabetin farkında. Buna rağmen Avrupa'daki büyümesi, yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ediyor.

600 milyon dolar yatırım aldı

Şirket, bugüne kadar toplam 600 milyon dolara yakın yatırım aldı. Son büyük yatırımını ise mayıs ayında tamamladı. Bugün şirketin değerinin 4.5 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor. Bu da ikinci el kıyafet pazarının önümüzdeki yıllarda yeni markalar ve girişimlerle daha da büyüyeceğine işaret ediyor.



İSTANBUL TİCARET ODASI HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

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

Google Play ya da
App Store'dan
hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Tarım ülkesi olmanın stratejik zorunluluğu

Ülkemizde 1950 ile 1970'li yıllar arası üniversitelerde ziraat mühendisliği eğitimi son derece önemli ve bundan dolayı da değerli imiş. Bu dönemde ziraat fakülteleri üst segmentten öğrenci almış. Yani zeka potansiyeli açısından en üstteki dağılım; tıp, mühendislik ve siyaset-hukuk alanlarına gidirmiş. Ziraat mühendisliği de bu dilimde yer almış. Gel zaman, git zaman ülkemizde ziraat fakülteleri yaygınlaşmış fakat meslekteki değerde itibari bir aşınma hali oluşmuş ve bu fakültelerin özellikle yeni açılanlarına yani gerekli hazırlık yapılmadan faaliyete geçenerle ortalamanın altında bir puanla girilir hale gelmiş.

Aile büyüğümüz, ziraat mühendisi Prof. Dr. Hikmet Saygılı, 1961 yılında Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi'ne yüksek puanla girmiş ve ardından yurt içi, yurt dışı zorlu eğitimler, Tarım Bakanlığı'nda altı yıl ve yine altı yılı çeşitli Avrupa ülkelerinde alanı ile ilgili eğitim, araştırma ve ders verme olmak üzere Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nde 34 yıl öğretim üyeliği, ulusal, uluslararası çok sayıda bilimsel organizasyonlar, araştırmalar, yayınlar, zirai çalışmalarla ilgili dolu bir hayat. Yurt içinden değil ama yurt dışından birçok ödülün sahibi. Ve yaklaşık 13 yıldır devam eden emeklilik hayatı. Yine kendi çabaları ile hem alandan kopmuyor hem de alanı ile ilgili teorik ve pratik çalışmalara devam ediyor. Hiç kimseden de bir ücret talep etmeden. Böylesine bir memleket ve meslek aşkı var.

Girişimler var ama...

Aslında aile büyüğü örneğimize ifade etmek istediğimiz husus şu: Bu yıllarda ziraat mühendisliği eğitimi alan kuşakta çok sayıda iyi yetişmiş insanın var olduğudur. Bunlar kendi gayretleri ile bir noktaya gelmişler ve bireysel olarak ciddi başarılarla sahipler. Yani ülke çapında isim yapmış ve uluslararası üne sahip çok sayıda ziraatçımız bulunuyor. Fakat ilginç olan; hem yüksek zeka potansiyeli hem de iyi yetişmişlik hali, tarım alanında ülke çapında ve bize yakışır bir başarıya dönüşememiş. Netice açısından baktığımızda aslında gayretler ve girişimler var. Hem bazı üniversitelerde hem de özel sektörde ciddi çalışmalara sahibiz. Bu alanda elde edilmiş başarılar da var. Tarım Bakanlığı içinde de atılımlar, gayretler ve iyi örnekler var. Fakat ülke çapında; tohumculuk, zirai ilaç ve hayvancılık alanında yetişmiş insan kaynağına muvazi olarak doğrusu toplu bir başarıdan söz etmek zor. Bu durum ülke açısından hükümetleri, siyasi iktidarları aşan bir probleme dönüşmüş görünüyor.

Şimdi bu notlara bakarak çok yalın olarak ifade edeceğimiz ardışık sorular yöneltilim: Nasıl olmuş da doğal olarak potansiyeli çok yüksek olan ülkemizde tarım-hayvancılık alanında toplu bir başarı elde edememişiz? Nasıl olmuş da iyi yetişmiş ziraat mühendislerimiz ve akademisyenlerimiz olmasına rağmen sahada arzu edilen başarı gelmemiş? Nasıl olmuş da bölgesel açıdan çok stratejik bir alan olan tarım konusunda stratejik davranamamışız? Nasıl olmuş da tarım ve hayvancılıkla ilgili teknoloji geliştirme konusunda ciddi bir varlık gösterememişiz? Nasıl olmuş da tohumculuk konusunda iyi gelişmeler olmakla birlikte dışa bağımlı bir gelişme seyrini kramamışız?

Sürdürülebilir tarım politikası

Neticeden baktığımızda hariçten gazel okuma durumunda olmamalıyız elbette. Alanla ilgili bir birikimimiz olduğunu söylemiyoruz ama sorularımızın sosyolojide karşılığı var. Rasyonelitede ise tatmin edici bir cevabı yok. Bir yerde bir yanlışlık olduğu ortada. İşte yapılması gereken; devletin koordinasyonunda bu alanın siyasetçileri, yöneticileri, özel sektörü ve akademisyenleri bir araya gelecekler ve samimi olarak nerede yanlış yaptığımızın, zincirin hangi halkasından problem yaşadığımızın tespitini yapacaklar. Ardından da tüm paydaşların da katılımı ile stratejisi de dahil olmak üzere sürdürülebilir bir tarım-hayvancılık politikası geliştirip ülke çapında ve seferberlik hali içinde uygulamaya geçecekler. Liyakata, yetişmiş insan kaynağına ve belirlenen politikanın devamlılığının sağlanmasına önem verecekler. Bunun başka bir yolu da görünmüyor.

Aksi durumda meşhur örnek olan; un, şeker var ama iyi helva yapamıyoruz durumuna düşmüş oluruz. Küresel alanda yaşadığımız son gelişmeler de net olarak göstermiştir ki, tarım ve hayvancılık, dünyamızın geleceğinde en stratejik sektör olmaya devam edecek. Tarımın ve tarımla uğraşanların itibarı yükselecektir. Toprağımızı ve ürünlerini en yüksek düzeyde sahiplenmek bir ülke ve insanlık vebali haline gelmiştir.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili

Geçen yıl yayımlar yüzde 14.5 arttı

TÜRKİYE genelinde geçen yıl 68 bin 120 kitap yayımlandı. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından geçen yıla ilişkin yazılı medya ve uluslararası standart kitap numarası (ISBN) istatistikleri açıklandı. Buna göre, gazete ve dergi sayısı, 2020'de bir önceki yıla göre yüzde 13.5 azalarak 4 bin 746 oldu. Bu yayınların yüzde 54.4'ü dergilerden oluştu.

YÜZDE 28.2'Sİ EĞİTİM KONULU

Yayımlanan materyallerin sayısı 2020'de, 2019'a göre yüzde 14.5 artarak 78 bin 500 oldu. Yayıncılar tarafından 2020

yılında 68 bin 120 kitap, 523 elektronik kitap (DVD, VCD, CD), 8 bin 917 web tabanlı elektronik kitap, 494 konuşan kitap (çevrimiçi, kaset, CD, DVD) ve 446 diğer olmak üzere toplam 78 bin 500 materyal için ISBN alındı. Yayınlar konularına göre incelendiğinde, materyallerin yüzde 28.2'si eğitim, yüzde 20'si yetişkin kurgu edebiyat, yüzde 19.2'si akademik, yüzde 14.3'ü çocuk ve ilk gençlik, yüzde 5'i ise inanç konulu yayımlandı. Satılan kitap bandrolü sayısı geçen sene 2019'a göre yüzde 2.3 artarak 433 milyon 213 bin 632 oldu.

Türkiye'de 2020'de 68 bin 120 kitap yayımlandı

Ülke genelinde yayımlanan materyallerin sayısı 2019'a göre yüzde 14,5 artarak 78 bin 500 oldu

78 BİN 500 YAYIM

68 BİN 120 Kitap

523 Elektronik kitap (DVD, VCD, CD)

8 BİN 917 Elektronik kitap (web tabanlı)

494 Konuşan kitap (çevrim içi, kaset, CD, DVD)

446 Diğer



Kaynak: TÜİK



1085 kütüphane dijitalleşecek

'Hitit Kültür ve Turizm Projesi' kapsamında Türkiye'nin 81 ilindeki 1085 kütüphane dijitalleşecek. Türk Telekom ile Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın birlikte yürüttüğü projeye Türkiye'deki binin üzerinde kütüphane, öğrenim merkezleri, İT Kültür Müdürlükleri, müzeler ve tüm Kültür Bakanlığı Merkez Teşkilatı, 2024 sonuna kadar dijitalleşecek.



PANDEMİYLE birlikte hayatın her alanında hız kazanan dijital dönüşüm uygulamaları, kültür dünyasında da hayata geçiyor. Türk Telekom ile Kültür ve Turizm Bakanlığı, kültür mirasını teknolojiye adapte ederek 81 ilde büyük bir dijital dönüşüm başlattı. 'Hitit Kültür ve Turizm Projesi' kapsamında Türk Telekom, Türkiye'deki binin üzerinde kütüphaneyi, öğrenim merkezlerini, öğrenim yerlerini, İT Kültür Müdürlüklerini, müzeleri ve tüm Kültür Bakanlığı Merkez Teşkilatı'nı dijitalleştiriyor.

FİBER KABLOLAMA

Türkiye'nin dijital dönüşüm yolculuğunda veri merkezi, altyapı yönetimi, siber güvenlik ve daha pek çok kurumsal hizmet sunan Türk Telekom ile

Kültür ve Turizm Bakanlığı arasındaki işbirliği, 2024 yılının sonuna kadar devam edecek. Proje ile Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın tüm birimlerinde ihtiyaç duyulan uygulamalar tek bir sistem altında birleştirilerek, ek fiber kablo ile yapılarak Merkez Teşkilat, Devlet Tiyatroları, Kültür Varlıkları, Yazma Eserler Kütüphanesi, Müzeler ve İT Müdürlüklerine fiber hızı ile hizmet verilecek.

TÜM LOKASYONLAR

Birimler arasında kesintisiz ve güvenli internet sağlayacak olan Türk Telekom, Türkiye'nin 81 ilindeki 1085 kütüphaneyi dijitalleştirilecek. Tüm lokasyonlarda misafirlere wi-fi hizmeti ve gezici kütüphanelere de İT Mobil üzerinden internet erişimi kesintisiz sunulacak.

Milyonlarca sayfa dijitalleştiriliyor

Kütüphanelerde aynı gazetenin farklı zamanlarda yüzlerce kez okuyucuya çıktığını belirten Beyazıt Devlet Kütüphanesi Müdürü Ramazan Minder, tarihi gazete nüshalarını korumanın ve geleceğe aktarmanın en avantajlı yönteminin kaynakları dijital ortama taşımak olduğunu söyledi. Atatürk Kütüphanesi'nde Osmanlı döneminin süreli yayınları, gazete ve dergileri, Osmanlı kitapları, kartpostallar ve haritaların dijital ortama aktarıldığını ve internet üzerinden ücretsiz şekilde okuyucuların hizmetine sunulduğunu kaydeden Ramazan Minder, Beyazıt Devlet Kütüphanesi'ndeki projelere ilişkin şu bilgileri verdi: "Hakkı Tark Us gazete ve dergi koleksiyonlarımızın dijital ortama aktarılmasıyla ilgili olarak İstanbul Kalkınma Ajansı'na bu yıl geniş kapsamlı bir proje hazırladık. İçerisinde dijital ortama aktarılması, indekslenmesi, kataloglaması, restorasyon gibi hizmetler de olacak. Projenin Eylül ayı gibi sonuçlanmasını bekliyoruz. Bu gerçekleştirildiği zaman biz de burada milyonlarca sayfa dokümanı dijital ortama aktarmış olacağız. Ancak bu şekilde hem gazetelerin orijinallerini koruma imkanına sahip olabiliriz hem de araştırmacılar çok rahat şekilde bu kaynaklara erişebilir."

Çanakkale savaşları Gelibolu tarihi alanı dijitalleşecek

Tarihi yerleri de kapsayan Hitit Kültür ve Turizm Projesi ile Çanakkale Savaşları Gelibolu Tarihi Alanı da ileri teknolojik imkânlarla donatılacak. Arkeologlar gözetiminde yapılacak kazılarla alana yıl sonuna kadar 30 kilometre fiber kablo döşenecek ve tarihi alan uça uca dijitalleştirilecek.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Makine öğrenmesi ile pazarlama stratejilerinin belirlenmesi

İçinde bulunduğumuz bilgi çağında, internet ağları vasıtası ile verinin ulaşılabilir olması, saklama maliyetlerinin azalması, analiz tekniklerinin artması ve müşteri merkezli pazarlama anlayışının gelişmesiyle birlikte işletmeler, müşteriler hakkındaki çeşitli verileri toplamak, depolamak ve bu verileri yararlı bir şekilde bilgiye dönüştürerek rakiplerinden ayrılmak amacıyla birtakım çalışmalara yöneldi. Bu çalışmaların yöntemlerini ve aşamalarını teorik olarak araştıran bu uygulama, ayrıca hızlı tüketim gıda pazarında hizmet veren uluslararası bir firmanın, bir yıllık sipariş verilerinden yola çıkarak makine öğrenmesi algoritmaları ile müşteri bölümlenmesi, satın alma davranışları ve ileriye yönelik satın alma eğilimlerini ortaya çıkaran çoklu regresyon analizleri ile müşteri bölümlerine yönelik pazarlama stratejileri geliştirilmesi konularını kapsıyor.

Orkun Berk Koca / Nobel Bilimsel Eserleri

Turizmde yeni umut: Sağlık turizmi

Türkiye, ileri teknoloji, kaliteli sağlık hizmeti, ekonomik fiyatlar ve turizmin gelişmiş olması gibi nedenlerle sağlık turizminde diğer ülkelerle rekabet edebilecek seviyeye ulaştı. Sağlık turizminin gelişmesi Türkiye ekonomisine çok büyük katkıları sağlayacak. Özellikle ödemeler bilançosuna, istihdam, katma değere, bölgesel kalkınmaya ve diğer sektörlerle olan katkısı, kalma süresinin uzun olması, turizm sektörünü mevsimsel özelliklerden kurtarabilme potansiyeli, kişi başına yapılan ortalama harcamanın yüksek olması, turizm gelirlerinin istenilen düzeyde yükselmesine katkı sağlama gibi nedenlerin sağlık turizmini lokomotif bir sektör durumuna getirmesi bekleniyor.

Kolektif / Detay Yayıncılık

Yönetimde güncel konular

Kitapta, yönetime ilişkin temel kavramlar ve yönetim biliminin gelişimi, modern yönetimde klasik konular, girişimcilik, inovasyon yönetimi, kriz yönetimi, risk yönetimi, kurumsal vatandaşlık, teknoloji yönetimi, bilgi yönetimi, farklılıkların yönetimi, örgüt geliştirme ve değişim yönetimi, kurumsal itibar yönetimi, kurumsal stres yönetimi, yönetim etiği, kurum içi halkla ilişkiler gibi güncel konulara yer veriliyor. Kolektif / Beta Yayınları





Sanayi-üniversite işbirliği ile medikal, savunma, havacılık ve otomotiv sanayinde kullanılan süper alaşımları üreten tamamen yerli cihaz geliştirildi. Üretim maliyetini düşüren cihazın endüstriyel versiyonu da hazırlanıyor.



Endüstri için yenisi geliştirilecek

Bu makinada üretilen titanyum, nikel ve kobalt esaslı süper alaşımların da yine havacılık, savunma ve otomotiv sanayinde kullanıldığını aktaran Prof. Dr. Muhammet Fatih Kılıçaslan, "Bu malzemelerin, dental ve medikal implant yapımında kullanıldığı

da biliniyor. Biz bunların hepsini laboratuvar ortamında geliştirdiğimiz bu cihazda yapabiliyoruz" dedi. Kılıçaslan, "Bu malzemelerin endüstriyel ölçekte üretilmesini, yurt içi ve dışı pazarlarda satılmasını çok istiyoruz" şeklinde konuştu.

Yerli süper alaşım cihazı maliyetleri düşürecek

Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz

VakıfBank Mobil'i açın, T.C. Kimlik Kartınızı okutarak görüntülü görüşme yapın. Tebrikler, VakıfBanklı oldunuz. Hem de istediğiniz yerden, istediğiniz zaman.

VakıfBank, daima seninle.



#dijitalkolaylaştırır

**Şubeye
gitmek
yok**

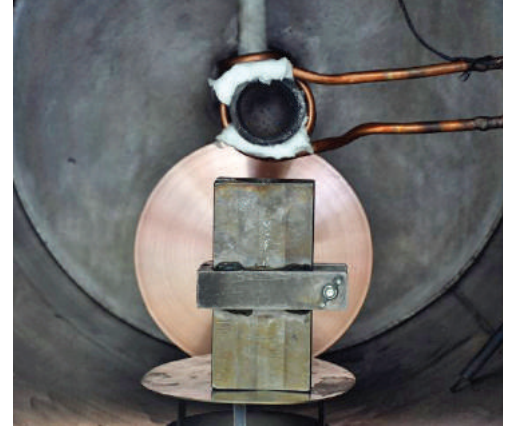
**Kurye
beklemek
yok***

*Cihazda NFC desteği olmadığına ya da Nüfus Cüzdanı ile başvuru yapıldığında başvuru süreci kurye ile devam edecektir. Detaylı bilgi www.vakifbank.com.tr

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) [YouTube](#) /vakifbank



TÜBİTAK desteğiyle Sivas Bilim ve Teknoloji Üniversitesi'nde (SBTÜ), medikal, savunma, havacılık ve otomotiv sanayinde kullanılan süper alaşımları üreten yüzde 100 yerli cihaz geliştirildi. SBTÜ Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Temel Bilimler Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Muhammet Fatih Kılıçaslan, 3 yıl önce görevli olduğu Kastamonu Üniversitesi'nde 'Vakum İndüksiyon Ergitme ve Melt Spinner Cihazı' projesini başlattı.

Daha sonra SBTÜ'de göreve başlayan Kılıçaslan, projeyi üniversitenin Sivas Organize Sanayi Bölgesi'ndeki laboratuvarında ekibiyle hayata geçirmeyi başardı.

TÜBİTAK DESTEĞİYLE

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu'nun da (TÜBİTAK) desteğiyle tamamen yerli imkanlarla geliştirilen cihaz; medikal, savunma, havacılık ve otomotiv sanayi başta olmak üzere birçok sektörün hammaddesini oluşturan titanyum, nikel ve kobalt esaslı süper alaşımları üretiyor.

Kılıçaslan, cihazın söz konusu süper alaşımların yüksek vakum ve koruyucu gaz altında dökümü, ısı ve sinterleme işlemlerinin yapılması, hızlı katılaştırılmış metalik şeritlere dönüştürülmesi ile üretilen numunelerin koruyucu malzemeyle PVD (fiziksel buhar biriktirme) şeklinde kaplamasına olanak sağladığını söyledi.



10'DA 1'İ FİYATINA

Cihazın bu özelliğiyle 4 ana görevi bünyesinde barındıran kompakt bir yapıya sahip olduğuna dikkati çeken Kılıçaslan, şu bilgileri verdi: "Süper alaşımların üretiminde kullanılan 4 cihazın temel özelliklerini aynı anda bünyesinde barındıran bir cihaz. Yani bu cihazları almak istediğinizde piyasada her birine ortalama 100 bin dolar civarında bir fiyat veriyorlar. Bu cihazı kendi bünyemizde, yerli imkanlarla 30-40 bin dolar maliyete geliştirmiş olduk. Cihazda çeşitli formlarda üretilen süper alaşımlar birçok alanda kullanılıyor. Şerit formunda üretilen hızlı katılaştırılmış manyetik malzemelerden sert olanları müknaş yapımında, yumuşakları yüksek enerji tasarruflu elektrikli motorlarının ve trafoların yapımında kullanılıyor. Elektromanyetik kalkınama özelliklerinden dolayı havacılık ve savunma sanayinde kullanımları da mevcut."

