

Kufi hatlı Kur'an-ı Kerim TiEM'de

Türk ve İslam Eserleri Müzesi (TiEM) koleksiyonundan 150 eserin yer aldığı 'İnanç ve Sanat' adlı sergi, ziyarete açıldı. Sergide 8. yüzyılın sonu ile 9. yüzyılın başlarına tarihlenen parşömen üzerine Kufi hatla yazılan Kur'an-ı Kerim de görülebilecek. ■ 19'da



Kısa çalışma ödeneği



3 ay uzatıldı

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, kısa çalışma ödeneğinin tüm sektörler için geçerli olmak üzere nisan, mayıs ve haziranı kapsayacak şekilde uzatıldığını açıkladı. Ayrıca turizm sektöründe mayıs sonu sona eren KDV indirimlerinin haziran sonuna kadar devam edeceği müjdesi de verildi. ■ 3-12'de



KOBİ'lerin dijital dönüşümünde stratejik ortaklık

İstanbul Ticaret Odası ve Türk Telekom, KOBİ'lerin dijital dönüşümlerine liderlik edip, küresel rekabette avantaj elde etmeleri için işbirliğine gitti.

- Türk Telekom, İTO'nun dijitalkobim.org adresinden erişilebilen 'Dijital KOBİ'm' platformunun stratejik ortağı oldu.
- İTO Başkanı Şekib Avdagic, "Proje ile KOBİ'lerimizin dijital potansiyellerini ve inovasyon yeteneklerini artırmayı hedefliyoruz" dedi. ■ 7'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaturk

23 NİSAN 2021 YIL: 63 SAYI: 3157

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

'Depo zinciri'yle perakende dönemi

Türkiye'de pandeminin de etkisiyle geçen yıl e-ticaret pazarının yüzde 66 oranında büyümesi, 'depodan perakende' modelini yaygınlaştırıyor.



TALEP ARTIŞI SÜRECEK

Talebin artmasıyla birlikte depolama kiralari da bir önceki yıla göre iki kattan fazla yükseldi. 2020'de toplam işlem hacmi ise 318 bin metrekare oldu. 'Depodan perakende'deki gelişimin sürecine işaret eden Prof. Dr. Yahya Fidan, talebe bağlı olarak kiralaların zamanla dengelenebileceğini vurguladı.

REKABET BÜYÜYOR

Depolar zinciri Amazon, dev mağazalar zinciri Walmart'ı geride bırakıp, liderliğe oturdu. Türkiye'de ilk yatırım alan unicorn olan Getir, en çok ihtiyaç duyulan bölgelerde sürekli yeni depolar açtı. Trendyol ise pandemi sürecinde değerini 9.3 milyar dolara çıkardı. ■ 9'da



Akademisyenlerden Ar-Ge atağı

Akademisyenlerin kurduğu Fluterm, yerli üretimi olmayan, know-how'ı yüksek ürün ve ekipmanları yerleştirmek için Ar-Ge yapıyor. Sanayi ve sağlık sektörü için hayata geçirilen projeler arasında ilk yerli insülin pompası ile entübe hastalar için solunum cihazı da var. Soyhan Alpaslan ■ 16'da



Risk endeksi için sektörel nabız ölçülüyor

■ İstanbul Ticaret Odası, 11 ayrı sektöre yönelik sektörel risk endeksi hazırlık çalışmalarını sürdürüyor. Proje kapsamındaki çalıştaylar; toptan ve dış ticaret, toptan gıda ve temizlik ürünleri, perakende ticaret ile devam etti. Şeref Kılıçlı ■ 15'te

Perakendeyi salgın sonrası için korumalıyız

■ 8'de

Tedarikte de inovatif çözüm arayışı

Adem Orhun ■ 10'da

ABD'den başarıyla döndüler



International Business Ethics and Sustainability Case Competition



İstanbul Ticaret Üniversitesi, ABD'de Loyola Marymount Üniversitesi tarafından düzenlenen Uluslararası İş Etiği ve Sürdürülebilirlik Vaka Yarışması'nda, ikinci oldu. Yarışmada dünyanın dört bir yanından onlarca prestijli üniversiteden öğrenci takımları rekabet etti. ■ 14'te



Kreatif endüstriler çarkları hızlandırıyor

Özgün fikir ve kreatif ürünlere fırsat sunan yaratıcı endüstri, firmaların kârlılığını artırdığı gibi yatırım yapan sanayi devlerinin de cirosunu

katlıyor. Yaratıcı endüstriler, tüm ülkelerin GSYİH'sinin 2.6 trilyon dolarından (yüzde 3) fazlasını oluşturuyor. Barış Cabacı ■ 13'te

İmalatçı KOBİ'lere dijital destek

■ 7'de



Birleşik Krallık ile ithalata düzenleme



■ Birleşik Krallık ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) kapsamında yapılan ithalatta, AB için geçerli olan gümrük vergisi oranları ile toplu konut fonu uygulanacak. ■ 3

Pacha, 2.5 milyon dolarlık değerleme ile yatırım aldı

BTM'nin mezun girişimlerden olan ve sağlıklı beslenme alanındaki ürünleriyle öne çıkan PACHA, ilk yatırım turunda 2.5 milyon dolar değerleme ile yatırım aldı. Daha önce BTM'nin Winglobal Programı'nda yer alan girişim, Türkiye'nin ilk doğal kolajen ve protein cipsi olma özelliği taşıyor.



Libyalı girişimciler BTM'yi ziyaret etti



Libya Girişimcilik Yarışması'nda dereceye giren 10 girişimci, BTM'yi ziyaret etti. Bilişim Vadisi Kuluçkası Bina Business Incubator işbirliğiyle gerçekleşen ziyarette Libyalı girişimciler, Türkiye'deki girişimcilik ekosistemi ve BTM süreçleri hakkında bilgi aldı. BTM girişimcileriyle projeleri hakkında fikir alışverişinde de bulunan girişimcilere, Earnado kurucu ortaklarından Barış Korkmaz, 1 aylık dijital pazarlama paketi hediye etti.



Girişimleri yatırımcılarla buluşturmaya devam

BTM girişimleri, yatırım görüşmelerine devam ediyor. Geçtiğimiz hafta Techventure'dan Sedat Aşvar ve Atilla Eren, BTM'nin başarılı girişimcileriyle tanıştı. Akıllıfon, Exhibin, Wogumag ve Museleon girişimlerinin sunumlarını dinleyen Aşvar ve Eren, girişimcilerin projelerini değerlendirdi. Yatırımcıların talebi doğrultusunda girişimcilerle ikinci bir görüşme planlandı.

PSI DIGITAL 2021

19 - 21 MAYIS 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PROMOSYON ENDÜSTRİSİ DİJİTAL PLATFORMDA BULUŞUYOR

PSI DIGITAL 2021

- Promosyon Endüstrisinin buluşması
- Avrupa'nın tedarik ve sektör ağı platformu
- İlk defa PSI üyesi dışında profesyonellerin dijital platformu ziyareti
- Sektörle ilgili yeniliklere ulaşma fırsatı
- 2021 yılı boyunca belirli tarihlerde interaktif programlar

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Firma iletişim bilgilerinin yayınlanması
- Katılımcı listesinde Firma logosunun yer alması
- Fuar süresince 4 ürün grubu ile PSI "Product Finder" bölümünde ürünlerin sergilenmesi
- Firma tanıtım videosunun yayınlanması
- Firma sayfasına erişim sağlayan ziyaretçiler ile iletişim imkanı
- PSI üyelerine özel "PSI Product Finder" alanına sınırsız erişim olanağı

PSI (Promotional Product Service Industry)

- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü
- 6.000 uluslararası üretici, ithalatçı, distribütör üye platformu

KATILIM BEDELİ

- Oda'mız özel desteği ile katılım bedeli sadece **1.775 TL'dir.**
- Katılım bedelinin başvuru ile birlikte ödenmesi gerekmektedir.
- PSI üyelik bedeli 660 Euro olup, katılım bedeline dahil değildir. İlk defa PSI üyesi olacak ve Odamız organizasyonu ile PSI Digital 2021'e katılacak firmalardan üyelik bedeli alınmayacaktır.

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
 • Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve **"PSI DIGITAL 2021"** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 6103 / 0212 455 6110
 GSM : 0533 959 30 57 / 0530 386 92 66 / Faks: 0212 520 15 26
 E-Posta : cigdem.terzi@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Ads Lab



Büşra Demirel
Kurucu Ortak



Mustafa Söylemez, BSc
Kurucu Ortak

AdsLab'le daha verimli reklam

Programatik reklamcılığa yazılım desteği ve yapay zeka entegrasyonu getiren BTM girişimcisi AdsLab, sektörlerde ihtiyaçları doğrultusunda yüksek verimli reklam çözümleri sunuyor.

TUĞÇE ÖZKUŞ

ANAHTAR ÇÖZÜMLER

AdsLab'in benzer girişimlerden farkı nedir?

Programatik reklamcılık hızla büyüyen ve gelişen bir sektör. Bunun globaldeki en önemli örneklerini Google Ads ve Facebook Ads'de görebiliriz. Kolay uygulanabilir arayüzü ve güvenilir bir seçenek olması sebebiyle reklam verenler ve yayıncılar, öncelikli olarak bu platformları kullanıyor. Örneğin Türkiye'de 100 milyon TL civarındaki programatik reklam bütçesinin yüzde 70'ini Google Ads domine ediyor. Ancak bu platformlar yerel kullanıcıların ihtiyaçlarına cevap vermiyor. Biz yerel reklam verenlere sağladığımız etkili stratejilerle sektörde fark oluşturmaya çalışıyoruz. Bu stratejilerin içinde sektördeki diğer rakiplerinin aksine açık artırma usulüyle değil, sabit fiyat garantisi sunması ve interaktif bir veri analizi gibi programatik reklamcılık sektöründe anahtar olabilecek çözümler var. AdsLab'in sunduğu yapay zeka destekli analiz çözümü sayesinde yayıncılar kendi web sayfalarında komisyon ödemeksizin ölçüm ve test yapabilir, gelişmiş tarayıcıların reklam engelleme sistemlerine karşı koyabilir.

Pandemi koşullarının girişiminize etkileri ne oldu?

Pandemi, AdsLab'in altyapısını geliştirme ve iyileştirme anlamında bize oldukça rahat bir özgürlük alanı sağladı. Öte yandan, pandemiyle birlikte huzurlan bir dijitalleşme sürecine girdik. Yerel işletmeler bu süreçte satış ve pazarlama süreçlerini online platformlara taşıdı. Bu, bizim için müthiş bir pazar alanı açmış oldu. Bu noktada pandemi projemizi bir adım öteye taşıma konusunda yardımcı oldu bile diyebiliriz.

BTM ile iş ilişkilerimiz gelişti

"BTM girişimcisi bir arkadaşım sayesinde BTM ile tanıştık. Topluluk yönetim platformlarında AdsLab ile reklam yönetimi yapmak üzerine işbirliği geliştirdiğimiz sırada başvurumuzu yaptık ve kabul aldık. BTM Ön Kuluçka Programı'na dahil olduktan sonra girişimcilik kültürü ekseninde iş ilişkilerimiz gelişti. Bu süreçte yaşadığımız problemleri kolay atlatabileceğimiz nitelikli yazılımcı arkadaşlarla tanıştık. Bu arkadaşlarla BTM ekosistemine dahil farklı girişim projeleri ile işbirlikleri gerçekleştireyoruz. Bizim için tüm açılardan geliştirici ve besleyici bir ortam olduğunu söyleyebiliriz."

Gelişmiş girişimcilik ekosistemi

"Türkiye'de gerçekten gelişmiş bir girişimcilik ekosistemi var. Bir projeye başladığınızda bunu çok daha net olarak görebiliyorsunuz. Girişimcilik bir üretme kültürü aslında ve birçok insan bu kültürü paylaşıyor. BTM, bu açıdan bizim için oldukça öğretici ve deneyimlerimizi olumlu yönde etkileyen bir alan oldu. Aynı kültürü paylaşan girişimcilerle bir arada olmak ve hedeflerimizin insanlara katkı sağlaması, bizi bu yönde motive eden başlıca unsurlardı."

YEREL reklam verenlere sundukları stratejilerle sektörde fark oluşturmalarını sağlayan AdsLab, yayıncıların kendi web sayfalarında komisyon ödemeksizin ölçüm ve test yapabilmelerine olanak tanıyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) Ön Kuluçka Programı'nda yer alan AdsLab'i, kurucu ortaklarından Büşra Demirel anlattı.

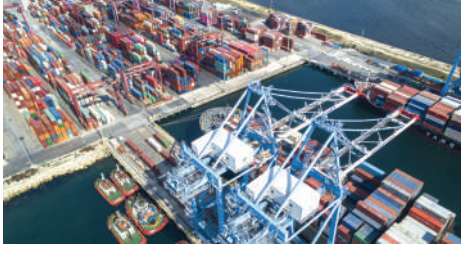
COCUKLUKTAN GELEN İLGİ

Kendinizden ve girişiminizden kısaca bahsedermisiniz?
 İnternet reklamcılığı yolculuğum, çocukluktan gelen ilgim doğrultusunda Ticaret Meslek Lisesi Bilgisayar Programcılığı'nı seçmem ile başladı. Sosyal medya pazarlaması, e-ticaret, internet reklam ağları ile ilgili sertifika programlarına katıldım. Google Adwords uzmanlığımı aldım. Bu sayede internet reklamcılığı ile yolumuz hiç ayrılmadı. Üniversite sonrasında sistem network yöneticisi olarak özel eğitim kurumlarında görev yaptım, gönüllü olarak bilişim teknolojileri ve robotik kodlama derslerine katıldım. Üniversitelerin teknoloji transfer ofisleri ve teknopark ortamlarında e-ticaret, dijital pazarlama, eğitim gibi alanlarda çeşitli projeler geliştirdim. 2019 yılında ekosistemden doğru insanlarla yaptığımız işişareler sonucu AdsLab fikri doğdu. Böylece programatik reklamcılık alanına giriş yapmış olduk. AdsLab, programatik reklamcılığa yazılım desteği ve yapay zeka entegrasyonu getirerek, akıllı bir platform çözümü sunuyor. Yapay zeka teknolojisi ile kullanıcı verilerini analiz edip, API teknolojilerinin sunduğu esneklikte yazılımı geliştirip, başta reklam verenler, yayıncılar ve tüketiciler olmak üzere tüm paydaşlarımızın yaşadığı problemlere daha efektif, eşitlikçi ve yüksek verimli reklam çözümleri sağlamayı amaçlıyoruz.

PROGRAMATİK REKLAMCILIK

Programatik reklamcılık alternatif bir mecra mı?

Programatik reklamcılık, artık yerel ya da global ölçekte birçok firma için alternatif bir reklam mecrası değil, bir zorunluluk haline geldi. Bu zorunluluk rekabeti de beraberinde getirdi. Rekabetin artması sonucunda hem envanter kiralama maliyetleri arttı hem de reklam bütçelerinin yüzde 70'e yakın bir diliminin, makina öğrenmesi işlemi sırasında harcanmasından kaynaklı olarak reklam kampanyalarında yüksek miktarda bütçe kayıpları yaşanmaya başlandı. Bunun yanı sıra, tıklama başına maliyetlerin yerel reklam verenler için yüksek olmasıyla birlikte geri dönüşler de bu maliyeti karşılayacak seviyede değil. Yüksek maliyetlerden dolayı yayıncılar sınırlı sayıda envanter kullanıyor, global reklam verenlerden gelen reklamlar çok düşük fiyatlara yayınlandığı için gelirleri de tatmin edici seviyeye ulaşmıyor. Sektördeki genişlemeye rağmen programatik reklamcılıkta karşılaşılan bu problemler, daha akıllı araçların sektöre kazandırılması ihtiyacını doğurdu.

İthal ürünlerde
gümrük vergisi kararı

BAZI ürünlerin ithalatında ilave gümrük vergisi uygulanmasına ilişkin kararda değişiklikler yapan Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'nin sayısında yayımlandı.

Kararla plastik, kağıt ürünleri, tekstil ürünleri, metal ürünleri, bazı elektrik ve elektronik ürünleri, motorlu kara taşıtlarının aksam ve parçaları, kol, cep ve duvar saatleri ile aydınlatma cihazlarının genelleştirilmiş tercihler sistemine dahil ülkelerden yapılan ithalatında vergi oranları düzenlendi.

Kararın dip notlarında yapılan değişikliğe göre, vinilklorür polimerlerinden olan plastik ve kauçuk mamuller, rulo halinde kağıt ve kartonlar ile alaşımli veya alaşımsız çelikten sondaj işlerinde kullanılan içi boş çubuk ürünlerini üretimde girdi olarak kullanan firmalar tarafından yapılan ithalatta gümrük vergisi sıfır olarak uygulanacak.

Bu kapsamda ayrıca, tekerlek hariç olmak üzere motorlu kara taşıtlarının fren tertibatında kullanılan aksam ve parçaları üretimde girdi olarak kullanan firmaların yapacağı ithalatta ilave gümrük vergisi sıfır olarak uygulanacak.

Kripto para
emsal karar

İSTANBUL İcra Hukuk Mahkemesi, bir borçlunun kripto parasının bulunduğu hesaba haciz işlemi yapılmasına yönelik itirazını, bu tür paraların da emtia ve menkul kıymetler kapsamında değerlendirileceği gerekçesiyle reddetti. İstanbul İcra Hukuk Mahkemesi'nin aldığı bu karar, Türkiye'de kripto paralara yönelik ilk hukuki işlem olması nedeniyle emsal değer taşıyacak.

İstanbul'da bir alacaklı, 42 bin liralık (masraflarla beraber 60 bin lira) borcuna karşılık İstanbul 14. İcra Müdürlüğü'ne başvurarak, bu kişinin Türkiye merkezli bir kripto para borsasındaki hesabına haciz işlemi uygulanmasını talep etti. Mahkeme, 5 Mart 2021'de borçlunun kripto paralarına haciz işlemi uygulanmasına yönelik karar aldı. Söz konusu kripto para borsası da borçlunun hesabına bloke koydu. Borçlunun avukatı ise İstanbul İcra Hukuk Mahkemesi'ne başvurarak haciz kararına itiraz etti.

Talebi değerlendiren İstanbul İcra Hukuk Mahkemesi, 19 Nisan'da Türkiye'deki kripto para piyasası için emsal teşkil edecek bir karar verdi. Kararda, İcra İflas Kanunu'nun (İİK) 89/1. maddesi kapsamında, alacaklı avukatının talebiyle şikayete konu haciz ihbarnamesinin düzenlendiğinin anlaşıldığı belirtildi.

Turizm sektörünün temsilcileriyle görüşen
Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan,
mayıs sonu sona eren KDV indirimlerinin
haziran sonuna kadar uzatıldığını açıkladı.

Turizmde KDV indirimi uzadı

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan, turizm sektöründe mayıs sonu sona eren KDV indirimlerinin haziran sonuna kadar devam edeceğini açıkladı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Turizm Haftası dolayısıyla turizm sektörü temsilcilerini Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde kabul etti.

Toplantıya ilişkin değerlendirmelerde

bulunan Erdoğan, milletin evinde turizm sektörünün temsilcileriyle verimli bir istişare toplantısı gerçekleştirdiklerini belirtti.

SEKTÖREL
KAZANIMLAR

Toplantıda, turizm sektörünün sorunlarını, beklentilerini gözden geçirdiklerini, sektörel kazanımları nasıl daha

ileri götürebileceklerini ele aldıklarını aktaran Erdoğan, şu açıklamayı yaptı: "Toplantımız esasasında sektör temsilcilerimizin talepleri doğrultusunda turizm sektöründe mayıs sonu sona eren KDV indirimlerinin haziran sonuna kadar devam etmesinin yararlı olacağını değerlendirdik ve bu konuda karar aldık."

Kamuda stratejik
plana hazırlık

KAMU idarelerinin hazırlayacağı stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporlarına ilişkin esaslar belirlendi.

Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın 'Kamu İdarelerince Hazırlanacak Stratejik Planlar ve Performans Programları ile Faaliyet Raporlarına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliği', Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

CUMHURBAŞKANINA KARŞI
SORUMLULUK

Buna göre, bakanlar, Cumhurbaşkanınca belirlenen politikaların uygulanması için bakanlık ve bağlı, ilişkili idarelerinin stratejik planlarıyla bütçelerinin kalkınma planlarına, programlara uygun hazırlanmasından sorumlu olacak. Ayrıca bakanlar, kamu kaynaklarının etkili ve verimli kullanılmasıyla hukuki ve mali konularda Cumhurbaşkanına karşı sorumlu tutulacak.

İDARELER DOĞRUDAN
GÖREVLİ

İdarelerin stratejik planının ve performans programının hazırlanması, uygulanması ve izlenmesi konusunda üst yöneticiler, kaynakların etkili ve verimli kullanılmasından, raporlardaki bilgilerin doğruluğundan sorumlu olacak.

PLAN GENELGESİ

Stratejik planın hazırlanma süreci, stratejik plan genelgesinin yayımlanmasıyla başlayacak. Stratejik plan beş yıllık olacak. Kamu idarelerinin stratejik planları, kalkınma planı, Cumhurbaşkanlığı programı ve faaliyet alanlarıyla uyumlu olacak.

45 GÜNLÜK SÜRE

Mahalli idareler dışındaki kamu idareleri planlarını, başkanlığa elektronik nüshasıyla birlikte gönderecek. İncelenen plana gerek görülürse hazırlanan değerlendirme raporuyla birlikte 45 gün içinde idareye gönderilecek.

Stratejik plan, kapsadığı dönemin ilk yılının ocak ayının ilk haftası kamu idaresinin internet sitesinde yayımlanacak.



Çiğ süte destek

SÜT üreticilerine 2021-2022 yıllarında sağlanacak çiğ süt desteği ve süt piyasasının düzenlenmesine ilişkin hususlar belirlendi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkan Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, ürettiği çiğ sütü, süt işletme tesisine satan bir üretici örgütüne üye yetiştiriciler, manda, inek, koyun ve keçi sütü ile soğutulmuş inek sütü, üretici örgütleri kanalıyla pazarlanan soğutulmuş inek sütü, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın belirleyeceği dönemler ve birim fiyatlar üzerinden desteklenecek.

Birleşik Krallık ile
ithalata düzenleme

BİRLEŞİK Krallık ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) kapsamında yapılan ithalatta, Avrupa Birliği (AB) için geçerli olan gümrük vergisi oranları ile toplu konut fonu uygulanacak.

Geçen yılsonunda imzalanan 'Türkiye Cumhuriyeti ile Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığı Arasında Serbest Ticaret Anlaşması' kapsamında, anlaşma hükümlerinin gümrük vergilerine ilişkin kısımları iç hukuka yansıtılıp yürürlüğe girinceye kadar Birleşik Krallık'tan gelen eşyaya

yönelik teminat karşılığında ithalat yapılmasına ilişkin düzenleme yapılmıştı.

20 NİSAN
İTİBARIYLA

Konuya ilişkin ithalat rejimi kararlarında değişiklik yapılmasına yönelik Cumhurbaşkan Kararları, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, Türkiye ile Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığı arasında STA hükümlerine uygun şekilde ithalat yapılması halinde, AB'ye uygulanan

gümrük vergisi oranları ile toplu konut fonu Birleşik Krallık için de geçerli olacak.

1 Ocak 2021'den bugüne yapılan ithalatın, STA hükümlerine uygun şekilde yapıldığının ispatı halinde, yeni düzenleme çerçevesinde işlem yapılacak. Öte yandan Ticaret Bakanlığına, Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığı Menşeli Bazı Ürünlerin İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanması Hakkında Karar ile bazı ürünlerin ithalatında uygulanacak tarife kontenjanları da düzenlendi.

**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/2204.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

uyumsoft Uyumsoft Yetkili İş Ortağıdır.

**uyumİYS ile İzinli Verilerinizi,
İYS'ye Aktarmayı Unutmayın!
Pazarlama İletişiminizi Durdurmayın!**

(0212) 467 33 33 www.uyumsoft.com / uyumsoft



Demir ve demir dışı metalden 2.61 milyar dolarlık ihracat

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), 2021'in ilk çeyreğinde 2.61 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildiğini açıkladı. Sektörün toplam ihracattan yüzde 5.8 pay aldığının belirtildiği açıklamada, ocak-mart döneminde en fazla ihracat yapan altıncı sanayi kolu olduğu da

aktarıldı. Söz konusu dönemde en fazla ihracat 320 milyon dolarla Almanya'ya gerçekleştirildi. Sektörün başlıca hedef pazarı konumundaki ABD'ye ihracat 140 milyon dolar olarak hesaplandı. Sektör, martta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 45.4'lük artışla 995 milyon dolarlık ihracat yaparak tüm zamanların rekorunu kırdı.

Emtia bu yıl da yüksekten uçacak

Dünya Bankası, Emtia Piyasaları Görünüm Raporu'nu açıkladı. Raporda, petrol, doğalgaz ve kömürün oluşturduğu enerji emtia fiyat endeksinin bu yıl geçen yıla kıyasla yüzde 36.1 yükseleceği belirtildi. Tarım ürünleri, metaller ve mineraller gibi enerji dışı emtia fiyatlarından oluşan endeksin ise yüzde 19 artması bekleniyor.

DÜNYA Bankası, Emtia Piyasaları Görünüm Raporu'nun Nisan 2021 sayısını, 'Metal Fiyat Şoklarının Nedenleri ve Sonuçları' başlığıyla yayınladı. Raporda, emtia fiyatlarının 2021'in ilk çeyreğinde toparlanmaya devam ettiği belirtilerek, fiyatların küresel ekonomik toparlanma ve iyileşen büyüme beklentilerinin etkisiyle yıl boyunca mevcut seviyelere yakın kalmasının beklendiği kaydedildi.

SALGINA BAĞLI

Emtia fiyatlarının seyrinin toparlanma hızına ve yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgınının kontrol altına

alınmasına bağlı olduğu vurgulanan raporda, salgının kontrol altına alınmasında sağlanan ilerleme, gelişmiş ekonomilerdeki politika destekleri ve büyük emtia üreticilerinin üretim kararlarının görünümde büyük ölçüde etkili olduğu aktarıldı.

ENERJİ FİYAT ENDEKSİ ÖNDE

Raporda, petrol, doğalgaz ve kömürün oluşturduğu enerji emtia fiyat endeksinin bu yıl geçen yıla kıyasla yüzde 36.1 yükseleceği, tarım ürünleri, metaller ve mineraller gibi enerji dışı emtia fiyatlarından oluşan endeksin ise yüzde 19 artmasının öngörüldüğü kaydedildi. Enerji fiyatlarının bu yıl

2020'ye kıyasla üçte birinden daha yüksek olmasının beklendiğine işaret edilen raporda, enerji emtia fiyat endeksinin gelecek yıl yüzde 6.1 artacağı, enerji dışı emtia fiyat endeksinin ise yüzde 3.5 azalacağı tahminine yer verildi.

60 DOLAR BEKLENTİSİ

Raporda, ham petrolün varil fiyatının bu yıl geçen yıla kıyasla yüzde 35.7 artarak ortalama 56 dolar seviyesinde gerçekleşeceği öngörülürken, ham petrolün varil fiyatının talebin kademeli olarak artmaya devam etmesiyle 2022'de ise yüzde 7.1 artışla ortalama 60 dolara ulaşmasının beklendiği aktarıldı.

Tarım fiyat endeksinde yükseliş

Tarımsal ürünlerin fiyat endeksinin bu yıl yüzde 13.5 artması beklenen raporda, gelecek yıl ise yüzde 1'lik artışın öngörüldüğü aktarıldı. Raporda, neredeyse tüm

emtia fiyatlarının ekonomik faaliyetteki artış ve özellikle petrol, bakır ve bazı gıda ürünlerindeki arz faktörleri nedeniyle salgın öncesi seviyelerin üzerinde olduğu ifade edildi.



Altında yüzde 4 düşüş tahmini

Metal ve mineral fiyat endeksinin de bu yıl geçen yıla göre yüzde 30.4 artması beklenen raporda, endeksin gelecek yıl ise yüzde 12.1 azalacağı, değerli metallerle ilişkili fiyat endeksinin ise bu yıl yüzde 0.1 artmasının, gelecek yıl yüzde 6.8 azalmasının beklendiği belirtildi. Dünya Bankası'nın raporunda, altının ons fiyatının bu yıl geçen yıla göre yüzde 4 azalacağı, bu azalışın 2022'de ise yüzde 5.9'lu bulacağı tahmini yer aldı.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel

Haftalık

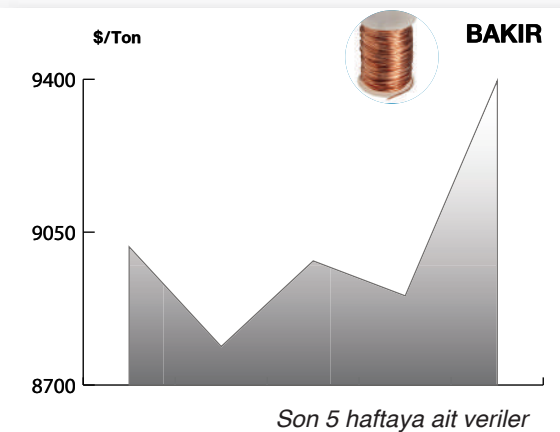
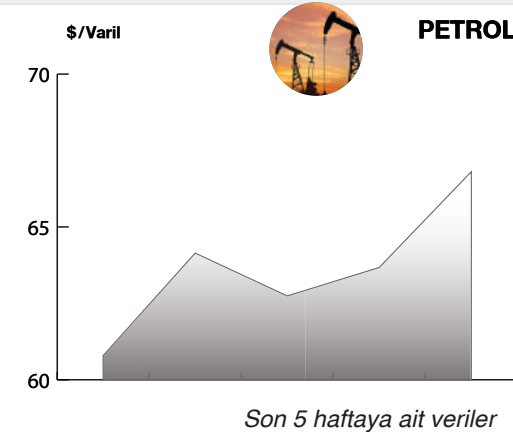
Yıllık

Değişim %

ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	66.8	3.2	160.3
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.73	4.2	36.5
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	96.6		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle Avustralya, 6.000 KCal/kg)	91.15	1.4	59.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.778	1.9	5.0
	Gümüş (\$/Ons)	25.85	2.0	69.0
	Platin (\$/Ons)	1.190	0.8	53.7
	Bakır (\$/Ton)	9.396	5.5	88.1
	Alüminyum (\$/Ton)	2.326	1.4	54.9
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	717	0.7	36.1
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	185	7.2	120.2
	Kurşun (\$/Ton)	2.006	1.2	21.6
	Kalay (\$/Ton)	28.400	3.9	87.1
	Çinko (\$/Ton)	2.793	1.4	44.0
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	16.068	-0.7	31.1
	Buğday (\$/Ton)	224	2.5	10.3
	Mısır (\$/Bushel)	6.1	5.5	95.2
	Mısır (\$/Ton)	250		
	Pamuk (\$/Lb)	0.84	2.4	55.6
	Kakao (GBP/Ton)	1.592	-1.1	-16.0
	Kahve (\$/Lb)	1.33	1.5	16.7
	Kahve (\$/Ton)	2.932		
	Şeker (\$/Lb)	0.17	13.3	70.0
	Şeker (\$/Ton)	375		
	Kereste (\$/m³)	542	8.3	289.6
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	973	-0.3	77.1
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.472	15.5	226.6

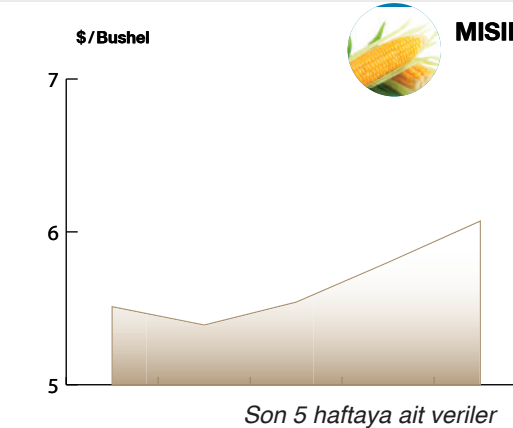
Veriler, 20 Nisan 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



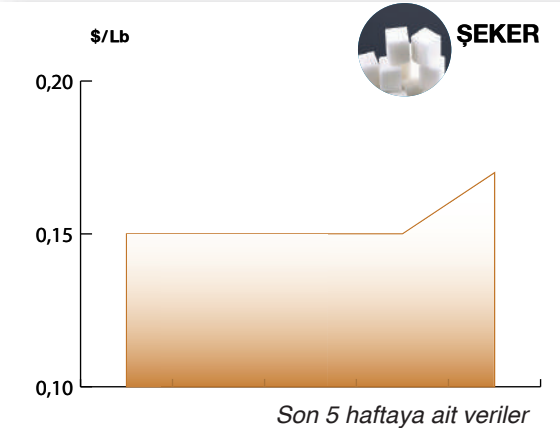
OPEC-Libya

Libya'da günlük 1 milyon varilin üzerindeki petrol üretiminde görülen azalma ile brent petrolü 67 dolara kadar çıktı. Hindistan'da koronavirüs vakalarının artması, bir miktar satış gelmesine yol açtı. Hindistan'da rafinerilerin ithal ettiği petrol miktarı 31 Mart itibarıyla yüzde 13 düştü. ABD'de ise haftalık stoklar 436 bin varil arttı. ABD Kongresi Adalet Komisyonu'nun üretim kısıtlısı uygulayan OPEC ülkelerine karşı dava açılmasının önünü açması tedirginlik yarattı.



Ateşi düşmüyor

ABD ve Çin ekonomisinden beklenenden iyi gelen veriler, ABD Başkanı Biden'ın açıkladığı 2 trilyon doların üzerindeki altyapı yatırım programı, bakırın fiyatını yukarı doğru itiyor. Yatırım bankaları Goldman Sachs ve Citibank, bakır tüketimine yönelik beklentilerini, karbon emisyonunun azaltılması kapsamında artırdı. Şili'de bakır madenlerindeki kısıtlamalar, üretimin azalmasına, fiyatın çıkmasına neden oluyor.



Talep güçlü

Mısır fiyatları, son yedi yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Azalan stoklar ile beraber Çin'den gelen güçlü talep, artan etanol talebi ve hayvan besini amaçlı talep, artışı temel etkenler. ABD Tarım Bakanlığı'nın raporuna göre stoklardaki azalmanın daha fazla olması bekleniyor. Çin gümrüklerinden alınan son veriler, 2021'in ilk yarısında hayvan besiciliği amaçlı mısır ithalatının arttığını gösteriyor. ABD ve Brezilya'daki kuraklık da fiyat artışını destekliyor.

Üretim düşük

Şeker fiyatları, üretimin azalacağını öngören borsa yatırım fonlarının alımlarıyla yüzde 13.3 arttı. Brezilya'daki kuraklık nedeniyle kaybın yüzde 20'ye kadar çıkabileceği yorumları yapılıyor. 2021/22 için üretimin yüzde 12 azalarak, son 10 yılın en düşüğüne gerilemesi bekleniyor. Avrupa'nın en büyük şeker üreticisi Fransa'da yaşanan don, tahminlere göre şeker pancarının yüzde 10'una zarar verdi. Tayland'da da üretiminin yüzde 8.2 düşmesi bekleniyor.



Küresel enerji dönüşümü yatırımları 500 milyar doları aştı

GEÇEN yıl enerji dönüşümü için küresel ölçekte 501 milyar dolar yatırım gerçekleştirildi. 2018'de dünyanın yüzde 81'inin elektrik ihtiyacı fosil kaynaklardan sağlanırken, 2019'da küresel sera gazı emisyonları artış gösterdi. Küresel ölçekte geçmişte 1 milyar 200 milyon kişinin elektrik enerjisine erişim imkanı bulunmazken, son dönemde ise 770 milyon insan elektrik enerjisinden yararlanamıyor.

Birleşmiş Milletler tarafından yayımlanan Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ve Paris Anlaşması hedeflerine ulaşmak için enerji dönüşümünün ivme kazanması gerektiği belirtilen rapora göre, 2011 yılında yıllık 300 milyar dolar olan enerji dönüşümü yatırımları geçen yıl küresel ölçekte 501 milyar doları aştı.

ENERJİ DÖNÜŞÜM ENDEKSİ

Dünyadaki en büyük ekonomiye sahip 10 ülkeden 8'inin ise bu yüzyılın yarısında 'net sıfır emisyon' hedefine ulaşması bekleniyor.

Danimarka, Fransa, Finlandiya ve Birleşik Krallık, Enerji Dönüşüm Endeksi'nde ilk sıralara yerleşti. Enerji talebi artan ülkelerden Çin ve Hindistan'ın endeks puanları düşerken, Sahraaltı Afrika ülkeleri ise endeks tablosunda son sıralarda. Türkiye, 2012'den bu yana endekste yer alıyor. 63. sırada bulunan Türkiye'nin endeks puanı ise 58 olarak kayıtlara geçti.

KOSGEB ile Japonya arasında 300 milyon dolarlık anlaşma



KOSGEB, Japonya Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) ile 300 milyon dolarlık kredi anlaşması imzaladı. Anlaşmadan, salgından etkilenen imalatçı mikro ve küçük işletmeler yararlanacak.

KÜÇÜK ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Japonya Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) ile 300 milyon dolarlık kredi anlaşması imzaladı. JICA kredisi, Dünya Bankası ile koordinasyon içerisinde eş finansman projesi çerçevesinde sağlandı. 300 milyon dolarlık anlaşma, pandemiden etkilenen imalat sanayindeki mikro ve küçük işletmeler ile 2017 yılı sonrası kurulan teknoloji tabanlı startupları kapsıyor. İşletmelerin finansmana kolay erişimini sağlamaya yönelik anlaşmaya ilişkin imzalar, KOSGEB Başkanı Hasan Basri Kurt ile JICA Türkiye Başkanı Nobuhiro Ikuro tarafından atıldı.

GENÇ İŞGÜCÜMÜZ

Anlaşmaya dair açıklama yapan KOSGEB Başkanı Hasan Basri Kurt, kazan-kazan anlayışıyla JICA ile işbirliklerini bundan sonra da arttırmayı istediklerini belirterek, "Türkiye, yatırımlar açısından önemli bir coğrafi pozisyona sahip. Genç iş gücümüz fazla. Bunların değerlendirilmesi, katma değer üretir hale getirilmesi için Japon dostlarımızla ortak çalışmaktan mutluluk duyacağız" dedi.

EKONOMİDE KİLİT ROL

ICA Türkiye Ofisi Başkanı Ikuro ise kredi anlaşmasına imza atmaktan dolayı büyük memnuniyet duyduğuna işaret ederek, şunları söyledi: "Bu projenin Türkiye ekonomisinde kilit rolü olan mikro ve küçük ölçekli işletmeler için öneminin farkındayım. Özellikle bu tip işletmelerde çalışanların işlerini koruması açısından yani sosyal anlamda da önemli bir proje. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin salgın döneminde ve sonrasında Türk ekonomisine katkı sağlayacağını umuyor ve diliyorum."

Pandemi döneminde 73 milyon yolcu taşındı

TÜRKİYE'de, Covid-19 salgını boyunca havalimanlarında yaklaşık 73 milyon yolcuya hizmet verildi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, salgının tüm dünyada havacılık sektöründe durgunluğa neden olduğunu, ancak Türkiye'nin bu konuda başarılı performans sergilediğini belirtti.

İLK ÇEYREKTE LİDER

Havacılıkta Türkiye'nin diğer ülkelere göre çok ileride olduğunu söyleyen Bakan Karaismailoğlu, "Türkiye'de ilk Covid-19 vakasının görüldüğü günden 15 Nisan 2021'e kadar havalimanlarında yaklaşık 73 milyon yolcuya hizmet verildi. Aldığımız önlemler sayesinde pandemi süreci başarılı bir şekilde yönetildi ve kısa duraksamalar yaşamış olsak da süreci çok iyi" dedi.

DHMI'nin, havalimanlarındaki üstün performansına hava trafik yönetimindeki başarısının da eklendiğinin altını çizen Karaismailoğlu, "Devlet Hava Meydanları İşletmesi Hava Trafik Merkezi, 2021'in ilk çeyreğinde Avrupa'nın önde gelen hava trafik kontrol merkezlerini geride bırakarak birinci sırada yer aldı" diye konuştu.



BES'teki birikim 172 milyar TL

Bireysel emeklilik sistemindeki katılımcıların fon tutarı ile devlet katkısı fon tutarının toplam büyüklüğü 172 milyar lirayı aştı.

BİREYLERİN emeklilik dönemlerinde refah seviyelerinin düşmemesini hedefleyen, aynı zamanda yurt içinde uzun vadeli tasarruf seviyesini yükselterek yarattığı fonlarla ülke ekonomisine katkı sağlayan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 18. yılına doğru emin adımlarla ilerliyor.

KATILIMCI SAYISI 6 MİLYON

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, 9 Nisan itibarıyla emeklilik sistemindeki katılımcı sayısı 6 milyon 910 bin 122 oldu. Katılımcıların fon tutarı 139 milyar 316 milyon lirayı bulurken, devlet katkısı fon tutarı da 20 milyar 80 milyon lira olarak gerçekleşti. Böylelikle katılımcıların fon tutarı ile devlet katkısı fon tutarının



toplam büyüklüğü 159 milyar 396 milyon lira oldu. BES katılımcı fon tutarının 116 milyar 570 milyon lirası faizli fonlarda, 22 milyar 746 milyon lirası ise faizsiz fonlarda değerlendirilirken, devlet katkısı fon tutarının 18 milyar 27.5 milyon lirası faizli, 2 milyar 52.5 milyon lirası da faizsiz fonlarda bulunuyor.

121 MİLYAR LİRA FAİZLİ FONLARDA

Katılımcıların fon tutarı ile devlet katkısı fon

tutarının toplam büyüklüğü olan 159 milyar 396 milyon lira ile otomatik katılımla sisteme dahil olanların biriktirdiği 12 milyar 627.5 milyon lira dikkate

alındığında, sistemin toplam büyüklüğü 172 milyar 23.5 milyon liraya ulaştı.

ÖKS'deki 5 milyon 733 bin 129 çalışanın biriktirdiği 12 milyar 75.4 milyon liralık fon tutarının ise 4 milyar 459.1 milyon lirası faizli fonlarda, 7 milyar 616.3 milyon lirası faizsiz fonlarda yer alıyor. Böylelikle BES ve ÖKS katılımcı fonlarının 121 milyar 29.1 milyon lirası faizli, 30 milyar 362.3 milyon lirası faizsiz fonlarda değerlendiriliyor.





İŞİNİZ NE OLURSA OLSUN

SİZE EN UYGUN ÇÖZÜMÜ SUNUYORUZ

İşinizi Kuzey Ren-Vestfalya'da (NRW) kurun.




www.nrwglobalbusiness.com



Eyaletin resmi kalkınma ajansı **NRW.Global Business**, Almanya'nın bu 1 numaralı ticaret ve yatırım bölgesindeki şirketleşme ve yatırım projelerinizde size destek oluyor. Avrupa pazarında büyüyelemek için sunduğumuz ücretsiz hizmetlerimizden yararlanın. Yatırım projelerinize en başından başlayarak, başarıyla sonuçlanana kadar ve hatta daha sonraki safhalarında refakat edelim.

Bizimle iletişime geçin!

SGK borçlarından kimler sorumlu ?

SGK'nın en önemli gelir kaynağı olan primlerin zamanında ödenmemesi halinde işverenlerin yönetim kurulu üyeleri dahil üst düzey yöneticileri sorumlu tutuluyor. SGK, prim borçlarından dolayı bu kişiler hakkında takip ve tahsil işlemleri yürütebiliyor.



İsa KARAKAŞ

SGK, sosyal sigortalar ile genel sağlık sigortası bakımından kişileri güvence altına almak amacıyla kuruldu. Primli sistem esasına göre kurulan SGK'nın en önemli finansman kaynağı, beyan usulüne göre tahsil edilen primlere dayanıyor. Bu bağlamda primlerin zamanında ödenmesi için işverenlerin yanı sıra üst düzey çalışanlar ile diğer ilgililer sorumlu tutuluyor.

YASAL DAYANAĞI

Sigorta primlerinin zamanında ve düzenli olarak tahsilini sağlamak amacıyla işveren ile birlikte sorumlu olanlar yönünden kanun koyucu tarafından SSK döneminde yürürlükte bulunan (506 s.) kanunda; sigorta primlerini haklı sebepleri olmaksızın, yasal süre içerisinde tahakkuk ve tediyet etmeyen kamu kurum ve kuruluşların tahakkuk ve tediyet ile görevli kamu görevlileri mesul muhasip, sayman ile tüzel kişiliği haiz diğer işverenlerin üst düzeydeki yönetici veya yetkilileri kuruma karşı işverenleri ile birlikte müştereken ve müteselsilen sorumlu olacaklarına ilişkin hükümlere yer verilmiştir.

ÜST DÜZEY YÖNETİCİLER

SGK döneminde de bazı farklar dışında paralel düzenleme getirildi. Buna göre, "Kurumun sigorta primleri ve diğer alacakları haklı bir sebep olmaksızın bu kanunda belirtilen sürelerde ödenmez ise kamu idarelerinin tahakkuk ve tediyet ile görevli kamu görevlileri, tüzel kişiliği haiz diğer işverenlerin şirket yönetim kurulu üyeleri de dahil olmak üzere üst düzeydeki yönetici veya yetkilileri ile kanuni temsilcileri, kuruma karşı işverenleri ile birlikte müştereken ve müteselsilen sorumludur" hükümleri öngörüldü. Bu kapsamda, prim alacağının tahakkuk

ettiği ve ödenmesi gereken dönemde, işveren ile birlikte müteselsilen sorumluluk koşullarının oluşması için işveren kamu kurum ve kuruluşu ise kamu görevlilerinin tahakkuk ve tediyet ile görevli olması; tüzel kişiliğe haiz diğer işyerlerinde ise üst düzey yönetici ya da yetkilisi ve kanuni temsilci sıfatıyla işveren tüzel kişiliği temsil ve ilzama yetkili bulunması lazım.

Anonim şirketlerde sorumluluk

Anonim şirketlerde SGK sigorta primi, idari para cezası, işsizlik sigortası primi, genel sağlık sigortası primi ve katılım payı borçlarından dolayı anonim şirket şeklinde örgütlenmiş tüzel kişiliğin mal varlığı ile birlikte tüzel kişiliğin yönetim kurulu üyeleri de dahil olmak üzere üst düzey yöneticileri sorumlu bulunuyor. SGK, sayılan kişiler hakkında belirtilen borçlardan dolayı takip ve tahsil işlemleri yürütebiliyor. Kamu idarelerinin tahakkuk ve tediyet ile görevli kamu görevlileri, tüzel kişiliği haiz diğer işverenlerin şirket yönetim kurulu üyeleri de dahil olmak üzere üst düzeydeki yönetici veya yetkilileri ile kanuni temsilcileri hakkında takip yapılabilmesi için söz konusu kişiler adına ödeme emri gönderilmesi gerekiyor. SGK borçlusunun birden fazla üst düzey yönetici veya kanuni temsilcisi bulunması halinde ilgili kanunlara göre bu kişilerin sorumluluk şekline bakılacak. Kurum alacağı için her birine ayrı ayrı ödeme emri gönderilmesi gerekiyor.

Kolektif ve adi şirketlerde sorumluluk

Kolektif şirket sözleşmesinde, şirketi kimlerin temsil edebileceği konusunda herhangi bir hüküm yoksa, her ortak tek başına şirketi idare etme hakkına sahip olduğundan, bütün ortaklar şirket borçlarından sınırsız sorumlu. Sınırsız sorumluluk, ortakların şirkete koymayı taahhüt ettikleri iştirak sermayesi ile değil, tüm kişisel malvarlıkları ile sorumluluğu ifade ediyor. Hemen belirtelim ki, bu şirketlerin borç ve taahhütlerinden dolayı birinci derecede şirket sorumlu. Ancak, şirkete karşı yapılan icra takibi semeresiz kalmış veya şirket herhangi bir sebeple sona ermiş ise yalnız ortak veya ortakla birlikte şirket aleyhine dava açılabilir ve takip yapılabilir. Adi şirketlerde, adi ortaklık sözleşmesi, iki ya da daha fazla kişinin emeklerini ve mallarını ortak bir amaca erişmek üzere birleştirmeyi üstlendikleri sözleşmedir. Bir ortaklık, kanunla düzenlenmiş ortaklıkların ayırt edici niteliklerini taşıyorsa, adi ortaklık sayılmıyor. Adi ortaklıklar, ister ticari ister gayri ticari olsun tüzel kişiliğe sahip değil. Bu nedenle ortaklığın kamu borçlarından hukuki bir kişilik şeklinde muhatap olarak kabulü mümkün değil. Dolayısıyla, ortakların hepsi şirketi idare etmeye yetkili olup borcun tamamından tek tek ve bağımsız olarak sorumludurlar.

Limited şirketlerde sorumluluk

SGK uygulamasında limited şirket ortakları şirketten tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan SGK alacağından sermaye hisseleri oranında doğrudan doğruya sorumlu bulunmakta olup, ilgili kanun hükümleri gereğince takibe tabi tutuluyor. Ayrıca ortağın şirketteki sermaye payını devretmesi halinde, payı devreden ve devralan şahıslar devir öncesine ait SGK alacaklarının ödenmesinden müteselsilen sorumlu tutuluyor. SGK alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda pay sahiplerinin farklı şahıslar olmaları halinde bu şahıslar, SGK alacağının ödenmesinden müteselsilen sorumlu. Buna göre, şirketten tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya tahsil edilemeyeceği anlaşılan SGK alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda farklı kişilerin şirket ortağı olması halinde, söz konusu kişilerin bu amme alacağının ödenmesinden müteselsilen sorumlu tutularak, sermaye hisseleri oranında takip edilmesi söz konusu olacak.

AUTOMECHANIKA 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
1. Ödeme : Başvuru ile birlikte talep edilen m²x1.000 TL
2. Ödeme : Bakiye katılım bedelinin %50'si
3. Ödeme : Bakiye iştirak bedeli

• Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİSİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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 | /itokurumsal



Hisse senetlerinin veya ortaklık paylarının geri alınması

Sermaye şirketlerinin ivazlı olarak kendi hisse senetlerini veya ortaklık paylarını geri satın alması (iktisap etmesi) konusunda 7256 sayılı 'Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun'un 17'nci maddesinin üçüncü fıkrasından sonra gelmek üzere eklenen dördüncü fıkra ile aynı kanunun 35'inci maddesiyle 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 32'nci maddesinde değişiklikler yapılmıştır. Şöyle ki:

Sermaye şirketlerinin 'ivazlı' olarak kendi hisse senetlerini ve ortaklık paylarını geri satın alması konusunda 11 Kasım 2020 tarih ve 7256 sayılı kanunun 17'nci maddesiyle Gelir Vergisi Kanunu'nun 94'üncü maddesinin üçüncü fıkrasından sonra gelmek üzere aşağıdaki fıkra eklenmiştir.

"Tam mükellef sermaye şirketlerinin iktisap ettikleri kendi hisse senetlerini ve ortaklık paylarını, 1. Sermaye azaltımı yoluyla ifa etmeleri halinde iktisap bedeli ile hisse senetlerinin veya ortaklık paylarının itibari değeri arasındaki fark tutar sermaye azaltımına ilişkin kararın ticaret siciline tescil edildiği tarih,

2. İktisap bedelinin altında bir bedel karşılığında elden çıkarmaları halinde iktisap bedeli ile elden çıkarma bedeli arasındaki fark tutar elden çıkarma tarihi,

3. İktisap ettikleri tarihten itibaren iki tam yıl içerisinde, sermaye azaltımı yoluyla ifa etmemeleri veya elden çıkarmamaları halinde, iktisap bedeli ile hisse senetlerinin veya ortaklık paylarının itibari değeri arasındaki fark tutar iktisap tarihinden itibaren iki tam yıl sürenin son günü, itibarıyla dağıtılmış kâr payı sayılır ve bu tutarlar üzerinden yüzde 15 oranında vergi tevkifatı yapılır.

Bu fıkra kapsamında tevkif (kesinti) edilen vergiler herhangi bir vergiden mahsup edilemez.

Cumhurbaşkanı, tam mükellef sermaye şirketinin paylarının Borsa İstanbul'da işlem görüp görmemesine, işlem gören paylarının toplam payları içindeki oranına, geri alınan payların Borsa İstanbul'da işlem gören paylardan olup olmamasına, tam mükellef sermaye şirketinin yıllık satış hasılatı ve diğer gelirlerinin toplam tutarına göre ayrı ayrı ya da birlikte, bu oranı sıfıra kadar indirmeye veya bir katına kadar artırmak suretiyle yeniden tespit etmeye yetkilidir."

Söz konusu madde gerekçesinde ifade edildiği üzere, bu suretle tam mükellef sermaye şirketlerinin kendi hisselerini iktisap (elde etmek) suretiyle vergisiz bir şekilde kâr dağıtım yapmalarının önüne geçilmekte ve şirket kârlarının dağıtılmadığına bakılmaksızın tevkif yoluyla alınacak vergiye ilişkin bir vergi güvenlik müessesesi ihdas edilmektedir.

Yukarıda ifade edilen ve açıklanan Gelir Vergisi Kanunu'nun 94/4'üncü fıkrası, 7256 sayılı kanunun 45'inci maddesinin birinci fıkrasının (e) bendi uyarınca kanunun yayım tarihi olan 17 Kasım 2020 tarihinde yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. Buna göre söz konusu düzenleme, tam mükellef sermaye şirketlerinin 17 Kasım 2020 tarihinden itibaren iktisap (edinim) ettikleri kendi hisse senetleri ve ortaklık payları açısından uygulanacaktır. Bu nedenle de tam mükellef sermaye şirketlerinin 17 Kasım 2020 tarihinden önce iktisap ettikleri kendi hisse senetleri veya ortaklık payları için bu düzenleme uygulanmayacaktır.

Konuya ilişkin olarak ayrıca Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nde (Seri no:1) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği (Seri no:18) yayımlanmıştır.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteverans

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR. 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: 23.04.2021

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

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



Kira bedelleri yükü ağırlaştırıyor

Sektör temsilcilerinin, 'kapanma kararı alınan zaman dilimleri için ödenmiş kira bedellerinin, işletmelerin yükünü ağırlaştırdığını' vurguladıklarını ifade eden Avdagiç, şöyle konuştu: "Gerçekten kira bedelleri işletmelerin yükünü ağırlaştırıyor. Covid-19 tedbirleri kapsamında, mağazaların açık kaldıkları süre haftada 40 saatin altına indi. Kira bedelleri işletmelerin yükünü ağırlaştırıyor. Kiraya vereni de, kiracıları da mağdur etmeyecek bir yöntem geliştirmek gerek. Şu anda mağazalar, alışveriş merkezlerine kira ile birlikte ayrıca cirodan pay ödüyor. Markalar, 'ciro kirası sistemi' şeklinde tanımlanan kira yerine cirodan verilen payı artırma görüşünde birleşiyorlar."

Cadde mağazacılığını tehdit eden sıkıntıları aşmalıyız

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, cadde mağazalarının ekonomik hayatın en dinamik ve toplumsal hayat için en gerekli noktalar olduğunu belirterek, "Cadde mağazacılığını tehdit eden sıkıntıları aşmalıyız. Burada hem yatırımcıların hem mağaza sahiplerinin hem de yıllarca o işletmeye hizmet veren çalışanların korunması gerekiyor. Zor günleri birlikte aşmamızı sağlayacak bu mutabakat hepimizi ayakta tutacak" dedi.



Ortak alan giderleri aynı lokasyonda bile farklı

Çözüm bulunması gereken bir diğer konunun da alışveriş merkezlerindeki ortak giderler konusu olduğunu aktaran Şekib Avdagiç, "Her alışveriş merkezinde 'ortak alan giderleri' adı altında ayrı miktarlarda aidat toplanıyor. Ancak bu tutarlar birbirinden çok farklılık gösteriyor. Birbiri ile aynı lokasyondaki iki alışveriş merkezinin birinde ödenen aylık ortak gider metrekare başına 22 TL iken, diğerinde 70 TL'yi buluyor. Bunu anlamak çok güç" ifadelerini kullandı. Avdagiç, alışveriş merkezlerinden ayrılmak isteyen mağazalarla ilgili sözleşmelerden kaynaklı sorunlar bulunduğunu, bu sorunların çözülmesine de ihtiyaç olduğunu kaydetti.

Perakendeyi salgın sonrası dönem için korumalıyız

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, cadde mağazacılığını tehdit eden sıkıntıların aşılması gerektiğini belirterek, "Burada hem yatırımcıların hem mağaza sahiplerinin hem de yıllarca o işletmeye hizmet veren çalışanların korunması gerekiyor" dedi.

"İstanbul'un Paris, Roma, Londra gibi çok önemli bir alışveriş destinasyonu olma vasfını ve avantajını salgın sonrası için korumalıyız" diyen Avdagiç, salgın sonrasında marka mağazacılığın, hizmetler sektörünün, özellikle turizmin canlanmasında en büyük rolü oynayacağını söyledi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Covid-19 tedbirleri kapsamında, mağazaların açık kaldıkları sürenin haftada 40 saatin altına indiğini belirterek, "Kira bedelleri işletmelerin yükünü ağırlaştırıyor. Kiraya vereni de, kiracıları da mağdur etmeyecek bir yöntem geliştirmek gerek" dedi. Avdagiç, İTO olarak salgının perakende sektöründe yol açtığı sorunlara ilişkin, markaları ve mağazacılık sektörünü temsil eden 3 önemli derneğin başkanı ile bir toplantı yaptıklarını bildirdi.

500 MARKA TEMSİL EDİLDİ

Avdagiç, video konferans yöntemiyle gerçekleştirilen toplantıya, Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) Başkanı Sinan Öncel, Kategori Mağazacılığı Derneği (KMD) Başkanı Serhan Tınastepe ve Tescilli Markalar Derneği (TMD) Başkanı İzzet Stamatı'nın katıldığını aktardı. Toplantı yaptıkları 3 sektör derneğinin temsil ettiği 500'ü aşkın markanın, Türkiye ve yurt dışında 115 bin mağaza ve satış noktası bulunduğu anlatan Avdagiç, bu mağaza ve satış noktalarının da 700 binin üzerinde çalışanı bulunduğunu kaydetti. Toplantıda, mağazacılıkta kira süreçleriyle ilgili yaşanan sorunların ele alındığını belirten Avdagiç, dernek başkanlarının, salgında mağazaların açık kaldıkları sürenin haftada 40 saatin altına indiğine dikkatini söyledi.

YÜZDE 90'I 30 YAŞIN ALTINDA

Şekib Avdagiç, perakende sektörünün genç istihdamı için önemine işaret ederek, "Bu sektörde çalışanların neredeyse yüzde 90'ı 30 yaşın altında. Dolayısıyla mağazacılık ve perakende sektörümüzün genç istihdamına büyük katkısı var. Biz de bu sektöre gerekli desteği vererek, aynı zamanda gençlerimizin işlerini korumalarını sağlamış olacağız" şeklinde konuştu. İstanbul'da bulunan uluslararası markalar ve yüksek nitelikteki diğer mağazaların dünya ile yarışacak seviyede olduğunu belirten Avdagiç, şunları kaydetti: "Türkiye, mağazacılık konseptinde özgün bir başarı ortaya koydu. Buraya da kolay gelmedi. Yıllar içinde büyük emekler vererek dünya kalitesini yakaladık ve söz sahibi olduk. İstanbul'un Paris, Roma, Londra gibi çok önemli bir alışveriş destinasyonu olma vasfını ve avantajını salgın sonrası için korumalıyız. Şimdi İstanbul'un mağazacılıkta yakaladığı birikimi ve kaliteyi, perakende sektörümüzün nitelikli iş gücü ile salgın sonrasında büyük avantaja çevirmeliyiz. Çünkü salgın sonrasında marka mağazacılığımız, hizmetler sektörümüzün, özellikle turizmin canlanmasında en büyük rolü oynayacaktır."

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

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





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

O Pandeminin de etkisiyle geçtiğimiz yıl e-ticaret pazarı Türkiye’de yüzde 66 oranında büyüdü. İşletmelerin e-ticarete yönelmesiyle gözden ırak konumdaki depolara da talep arttı. Dolayısıyla depo kiralari bir önceki yıla göre iki kattan fazla yükseldi. 2020’de toplam işlem hacmi ise 318 bin metrekare oldu.

‘Depolar zinciri’ Amazon’un, ‘mağazalar zinciri’ Walmart’ı geride bırakarak liderliğe oturtan deneyiminin Türkiye’de de gerçekleşmesi bekleniyor. Depo zinciriyle perakendedeki gelişimin süreceğine işaret eden Prof. Dr. Yahya Fidan, depo talebine bağlı olarak kiralama fiyatlarındaki dengelenmenin zaman alacağını vurguladı.



Otonoma elverişli depolar

JLL Türkiye, 2020 yılsonu Türkiye Ticari Gayrimenkul Pazarı Görünümü Araştırma Raporu’na göre, perakende lojistiğindeki gelişmelerden en önemlisi depoların fiziksel özellikleri üzerinde oldu. e-ticaret operasyonlarına uyumlu ve otonom sistemlerin kurulumuna elverişli depolara yönelik talepte artış yaşandı. 2020’de kiralama işlemleri bakımından öne çıkan sektörler yüzde 41 ile lojistik hizmet sağlayan 3PL (üçüncü parti lojistik), yüzde 29 ile perakende ve yüzde 20 ile e-ticaret firmaları oldu.

‘Depo zinciri’yle perakende dönemi

YAKIN bir geçmişe kadar depolar, toptan piyasasına topluca-hacimli sevkiyatların yapıldığı yerlerdi. Ancak 1994’te faaliyete başlayan ABD’li Amazon ile eski depolar, bireysel tüketicilere yönelik küçük küçük gönderilerin gerçekleştirildiği yeni kâr merkezleri haline geldi. Böylelikle Amazon, 27 yıl gibi kısa bir sürede, dünyanın en büyük perakendecisi konumundaki 59 yıllık Walmart’ı geride bırakarak liderliğe oturdu. Hem de hiçbir fiziki mağazası olmadan...



DEPOLAR ZİNCİRİ

‘Depolar zinciri’ olarak da nitelendirilen Amazon, ‘mağazalar zinciri’ olan Walmart’ı geride bırakmakla kalmadı, ‘Dünyanın En Değerli 500 Markası-Global 500-2021’ araştırmasına göre en değerli ikinci marka oldu.

Global perakende piyasasındaki bu büyük değişim, pandemiyle birlikte bütün ülkelerde ve sektörlerde daha belirgin hale geldi. Türkiye’de e-ticaretin geçen yıl pandemisinin de etkisiyle yüzde 66 büyümeyle 226 milyar TL büyüklüğe ulaşmasında da başrol depolarda. Önümüzdeki yıllarda katlanarak büyümesi beklenen e-talebe yetişebilmek için perakendeciler artık Türkiye’de depolar zinciri kuruyor. Bu durum doğal olarak depolara rağbeti ve kiralama fiyatlarını artırdı.

KİRALAMALAR KATLANDI

Tüketicinin de pandemi döneminde fiziksel alışveriş yerine e-ticareti tercih etmesi, süreci hızlandırdı. Böylelikle depo kiralamaları 2020’de, bir önceki yıla göre iki kattan fazla arttı. 2020’de toplam işlem hacmi 318 bin metrekare oldu. Bu yıl e-ticarette büyümenin sürmesi beklenirken, bu durumun depolama ve lojistik



Sürekli yeni depo açarak büyüdüler

Türkiye’nin ilk yatırım alan unicorn’u Getir de en çok ihtiyaç duyulan bölgelere sürekli yeni depo açarak, hızlı bir büyüme modeli yakaladı. Yüzlerce siparişi ortalama 10 dakika gibi bir sürede 7/24 ulaştıran Getir,

dünyada ilk kez İstanbul’da uygulanmaya başladı. Öte yandan, 2018’de 1 milyar dolarlık değeri olan Trendyol, pandemi sürecinde rekor yükseliş yakalayarak değerini artırdı. Şirket, geçen yıl değerini 9.3 milyar dolara çıkardı.

Kent lojistiği

e-ticaretin bu yıl da depo talebini yönlendiren sektör olarak önemini koruması bekleniyor. Özellikle perakendeden kaynaklanan depo talebindeki artış ivmesinin 2021’de benzer bir düzeyde devam edeceği öngörülüyor. Salgın nedeniyle konulan kısıtlama kararları sonrasında ortaya çıkan kayda değer talebi karşılamak için perakende lojistik süreçlerini iyileştiren marketlerin etkisiyle kent lojistiği kavramı gündeme geldi.

merkezi ihtiyacına olan talebi daha da artıracığı ve geliştiricilerin bu alana yoğunlaşacağı öngörülüyor. Özellikle AVM’lerdeki yüksek kira ve diğer maliyetler de perakendecileri depolar zincirine yönlendiriyor. Türkiye e-perakende pazarındaki büyük dinamizm ve büyüme potansiyeli üzerine Amazon da Gebze’de yeni bir operasyon merkezi kuruyor. Yeni merkezin dağıtım hızında artış sağlaması amaçlanıyor.

Üç sene önce Türkiye pazarına giriş yapan alışveriş devi Amazon’un Gebze şubesi için binin

üzerinde çalışan görev alacak.

DEPO TALEBİ SÜRECEK

İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Yahya Fidan, İstanbul Ticaret’e yaptığı açıklamada, pandemi döneminin etkisiyle e-ticarete ciddi artışlar yaşandığını belirtti. Bu artışın da lojistik başta olmak üzere birçok alanı etkilediğini söyleyen Fidan, şöyle devam etti: “e-ticareti daha önce kullanmamış kişilerin elde ettikleri deneyimden memnun kalmaları nedeniyle kira artışlarının kısa sürede normale döneceğini söylemek zor. e-ticaretin payının azalma yerine artarak süreceğini kabul edersek buna bağlı olarak depo ihtiyacı da devam edecek. Arz ve talebin dengeleneceği bir süreye kadar fiyat karmaşasının devam edeceğini söyleyebiliriz.”



RAKAMLARLA LOJİSTİK ARZI

JLL Türkiye’nin 4. çeyrek 2020 Türkiye’nin Makroekonomik ve Gayrimenkul Piyasası verilerine göre:

■ **İstanbul ve Kocaeli alt pazarlarını kapsayan Marmara bölgesindeki toplam lojistik arzı 2020 yılsonu itibarıyla 10.40 milyon metrekare.**

■ **Ticari kullanım amaçlı lojistik arzı ise 6.64 metrekare.**

■ **2020 yılında 318 bin metrekare lojistik kiralama işlemi gerçekleşti.**

■ **Lojistik pazarındaki genel boşluk oranı yüzde 12.**

■ **Lojistik piyasasındaki birincil kira artışı metrekare başına aylık dolar bazında 4.50, TL bazında ise 35 seviyesinde görüldü.**

Bayram alışverişi depodan

Kısıtlamalar nedeniyle bu yıl farklı bir bayram alışverişi deneyimi yaşanacak. Fiziki mağazalara erişim engeli nedeniyle talebin e-ticarete yönelmesi bekleniyor. Ancak zaten yoğunlaşan e-ticaret lojistik yükünün bayramla zirveye ulaşabileceği ve teslimat gecikmelerinin yaşanabileceği uyarısı yapılıyor.

ERKEN DAVRANIN

İstanbul Ticaret’e konuşan Birleşmiş Markalar Derneği Başkanı Sinan Öncel, bayram alışverişi için online satış kanallarında ciddi bir yoğunluk beklediklerini söyledi. Pandemi önlemleri nedeniyle AVM ve cadde mağazalarının normal dönemin yarısından bile daha az bir süre açık kalabildiğini belirten Öncel, “Mağazalar normalde haftada 84 saat çalışabilirken, salgın nedeniyle sadece 35 saat hizmet verebiliyor. Hafta sonu ülke genelinde sokak kısıtlaması uygulandığı için özellikle çalışan



kesimin mağazalardan alışveriş yapabilecek bir zaman dilimi bulunmuyor. Mevcut kısıtlamalar aynı şekilde devam ederse çalışanların bayramlık alışverişlerini yapabilmeleri için online satış kanalları tek seçenek olacak” dedi. Öncel, şöyle devam etti: “Daha önceki deneyimlerimizden bu tür özel günler için online kanallardan yapılan yoğun alışveriş sonrası teslimatta gecikmeler olabildiğini biliyoruz. Ramazan bayramında da benzer sorunların ve mağduriyetlerin yaşanmaması için ihtiyaçlarını online kanallardan karşılamak isteyenlerin alışverişlerini erken yapmalarını öneriyoruz.”



Satın almanın hedefi ekosistemi geliştirmek

Satın almaların esas işinin 'en ucuza almak' olmadığını söyleyen PepsiCo Türkiye ve Büyük Balkanlar Satın Alma Direktörü Murat Aksoy, "Bizim işimiz tedarikçi portföyünü genişletmek ve o portföy içindeki en uygun ürünü alabilmek" dedi. Aksoy, şöyle konuştu: "En ucuz, her zaman en iyi anlamına gelmiyor. Doğru mali doğru kalitede, doğru fiyatla alabilmek esas. Tedarik ekosisteminde A firmasını, B firmasını öldürmek en kolay. Ancak günün sonunda siz zararlı çıkarsınız. Kazan-kazan ilkesiyle tedarikçiyle partner yaklaşımıyla ilişkileri yürütmek gerekiyor."



Firma datasını tedarikçilere açtık

Bizim Toptan Tedarik Zinciri Yöneticisi Murat Yanık, talepteki hızlı değişimle, tedarikçiler veya üreticilerden kaynaklı sıkıntıların, kendilerini başka yatırımları öne çekmeye zorladığını belirtti. Yanık, şunları söyledi: "Daha inovatif yaklaşımlar, yeni ürün çıkarmadaki defansif yaklaşımı yıktı. Ayrıca artık alım-satım ilişkimiz olan birçok firmaya önümüzdeki 3-6 aylık dosyalar veriyoruz. Datalarımızı açtık. Ne alacağımızı görün, ne satacağımızı bilin, üretimimizi ona göre ayarlayın dedik. Böylece onların, hammadde tedarikini yapmaları için kolaylık sağlamış oluyoruz."

Tedarikte de inovatif çözüm şart oldu

Ticarete perakendeciyi de toptancıyı da sıkıntıya düşüren pandemi kaynaklı dalgalanmalar, firmaları farklı çözümler bulmaya zorluyor. Her ürün için farklı tedarikçilerle çalışanlar, devamlılığı daha kolay sağlarken, ürün geliştirme ve Ar-Ge, tedarik zincirinde daha da kritik hale geldi.

ADEM ORHUN

PANDEMİNİN etkileri sebebiyle talep ve üretimde yaşanan dalgalanma, tedarik konusunda birçok sıkıntıya sebep oldu. Firmalar da son bir yıl içinde farklı zorluklar için farklı çözümler buldu. Halen üretimi ve ticareti etkileyen konu, İstanbul Ticaret Odası'nın düzenlediği 'Hammadde ve Ekipman Sıkıntıları ile Tedarik Zinciri Yönetimi Webinarı'nda, firma yöneticilerinin katılımıyla masaya yatırıldı. Webinarın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, "Toplantımızın konusu ekonomimizin can damarını kapsıyor. Bu damar, üreticilere, dağıtıcılara, perakendecilere ve nihayetinde tüketicilere ulaşıyor" dedi. Kuralay, konuşmasının devamında şunları söyledi: "Tedarik zinciri yönetimini doğru kurgular ve doğru yönetirsek ekonominin çarkları da doğru çalışır. Bunun için malzeme ve bilgilerin tedarikçiler ve müşteriler arasında etkin ve doğru şekilde sağlanması, ekonominin sağlığını gösterir."

FİYAT VE KİTLİK

Webinarı yürüten İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Murat Erdal, pandemiyle birlikte olağanüstü fiyat artışları ve birçok malda 'kıtlık' görüldüğünü söyledi. Esas sorunun tedarik devamlılığı olduğunu vurgulayan Prof. Erdal, bu sebeple tedarik zinciri yönetiminin daha fazla önem kazandığını vurguladı.

REKABET GÜCÜ

Webinarın sektör konuşmacılarından PepsiCo Türkiye ve Büyük Balkanlar Satın Alma Direktörü Murat Aksoy, geçtiğimiz bir yıl kimsenin öngörmediği gelişmeler sebebiyle firmaların farklı tedarik çözümleri geliştirdiğine dikkat çekti. Bazen ikame veya alternatif ürünleri kullanmanın mümkün olmadığını belirten Aksoy, şunları söyledi: "Ama burada şu devreye giriyor: İnovatif yaklaşım. A ürününün yerine B ürününü geliştirip B ürünü ile ikame edilmesi veya eldeki ürünün rekabet edebilecek bir seviyeye getirilmesi. Bu kapsamda en çok üzerinde durmamız gereken Ar-Ge çalışmaları olmalı. Tedarikçilerin bu alana önem göstermesi, bu alana yatırım yapması, hem ürün inovasyonu hem kendi gelişimleri açısından çok önemli. Tedarikçiler müşteri seçiyor, fakat müşteriler de böyle inovatif tedarikçileri seçiyor. Çünkü kazan-kazan ilkesi her yerde geçerli. Bütünsel maliyet yönetimiyle bunu entegre ederseniz bir şey ortaya koyarsanız, inanın ki alıcısı var. Bu yüzden bir an önce eksik olduğumuz, aslında gelişme fırsatımızın olduğu alana, Ar-Ge'ye odaklanmak lazım."

MARKA TERCİHİ DEĞİŞTİ

Webinar'da, pandemi tecrübelerini paylaşan konuşmacılardan Bizim Toptan Tedarik Zinciri Yöneticisi Murat Yanık da kendi özgün markaları (private label) için hiçbir zaman tek tedarikçi ile çalışmadıklarını kaydetti. Yanık, pandemi başlangıcında talep patlaması yaşandığında da her ürün için 2-3 tedarikçi ile çalışmanın

faidasını gördüklerini anlattı.

"Pandemi karmaşasında insanlar falanca makama sosunu aramadı, onun önceliği makama oldu" diyen Yanık, şöyle devam etti: "Fiyat artışların da tercihleri etkiledi. Müşteri fiyat sebebiyle ilk aklına gelen marka yerine ikinci, hatta üçüncü markaya yöneldi. Tüketicinin talep trendini hiçbir program, hiçbir simülasyon bize gösteremedi. Biz de tahmin edemedik. Firmaların elde tutma maliyetleri arttı. Daha maliyetli bir iş yapar hale geldiler."



TEXWORLD PARIS

Dijital Platform

1 Eylül 2020 - 1 Temmuz 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

1960'lı yıllardan itibaren uluslararası fuarlara firmalarımızın katılımını sağlayan İstanbul Ticaret Odası, etkin dijital platformları reel sektörümüze sunuyor.

Her yıl Şubat ve Eylül ayında düzenlenen Texworld tekstil dünyasının profesyonellerini "Texworld Dijital Platform"unda buluşturuyor.

Neden Texworld Dijital Platform?

- Fiziki fuarlarda elde edilen işbirliği imkanlarının devamı,
- Uzun yıllardır Texworld'un sağladığı bulunana katılımcı ve ziyaretçiler ile tekrar görüşme imkanı,
- Sektörün trendlerini yaşayabilme fırsatı,
- Messe Frankfurt'un ve Foursource B2B 'nin zengin verileri ile oluşturulan platformda doğru alıcıya erişim,
- Katılımcıların ziyaretçilerine ulaşabilme olanağı,
- Online görüşme imkanı,
- Profesyonellerin 6 ay dijital platforma erişimi,

İstanbul Ticaret Odası ile Texworld Dijital Platform'da yer alın. **Dijital Platformda ihracat, iş ve işbirliklerine devam edin.**

Katılım Bedeli: 4.725 TL

Banka Bilgisi

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İletişim

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

Ruken Ayata Boztaş
Telefon : 0212 455 65 83
e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr **GSM** : 0530 151 42 37

Zeynep Ülker
Telefon : 0212 455 61 09
e-posta : zeynep.sengul@ito.org.tr **GSM** : 0530 664 86 22
Esra Avcıoğlu
Telefon : 0212 455 61 10
e-posta : esra.avcioglu@ito.org.tr **GSM** : 0530 386 92 66

Sektör Grupları;

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



Çin'de ekonomi ve kadın

Dünyanın zenginlerini listeleyen bir kuruluşun raporuna göre, 2020 yılında dünyadaki dolar milyarderlerinin çoğu Çinliydi: Çinli milyarder sayısı 1000'i geçiyor ve sıralamadaki diğer ülkeler olan ABD, Hindistan ve Almanya'daki milyarderlerin toplam sayısını aşıyordu. Aynı rapora göre, dünyadaki 100, kendi çabasıyla -serveti aileden gelme olmayan- dolar milyarderi kadının da 61'i Çinli idi.

Şirketlerin yüzde 25'i

Çin'de kadınlar, ülkedeki şirketlerin yaklaşık yüzde 25'ine sahip. Karşılaştırsak, bu oran Almanya, Fransa, İsviçre gibi ülkelerde yüzde 35 ile ABD'nin altında, yüzde 9 olan Türkiye'nin epey üzerinde. Yeni kurulan şirketlerde kadın payı daha yüksek; internet tabanlı iş alanlarındaki yeni şirketlerin yarısından fazlasının kurucuları kadınlar.

Çin'de kadınlar, girişimcilik yanında yol yapımında kazma kürek çalışmak da dahil ekonominin tüm alanlarında aktif olarak yer alıyorlar. Ülkedeki kadınların işgücüne katılım oranı 2019 yılı itibarı ile yüzde 60'ı geçiyordu, yani çalışma çağındaki kadınların bu oranda bölümü çalışıyordu. Karşılaştırsak, oran dünyada yüzde 47, Türkiye'de yüzde 34 düzeyinde bulunuyor. Oran, 90'lı yıllarda dünyada yüzde 50 dolayında iken, Çin'de yüzde 70'in üzerindeydi. Yani Çin'de kadınlar ekonomiye dünya genelinde olduğundan yüksek oranda katkı yapıyorlar. Burada belirtmek gerekir ki, bu yalnız kadınlar için böyle değil, ülkede kadın-erkek, toplam işgücüne katılım oranı 2019 yılında yüzde 70 dolayındaydı. Oran, dünya genelinde yüzde 60, Türkiye'de yüzde 50 dolayındaydı.

Ülkede tarım ve hizmetler sektöründe çalışanların yaklaşık yarısını, sanayide çalışanların ise üçte birini kadınlar oluşturuyor. İş türü olarak bakıldığında da teknik-profesyonel işlerin yaklaşık yarısı kadınlar tarafından yapılıyor. Yönetici pozisyonlarda çalışanların ise daha düşük bir oranını, yaklaşık dörtte birini kadınlar oluşturuyor.

Kitlesel girişimcilik

Ülkede kadın, ekonomide dünya genelinde olduğundan daha fazla yer alıyorsa da her yerde olduğu gibi ayrımcılığa bağlı zorluklarla karşı karşıya bulunuyor. Çin'in geleneksel kültüründe de kadının yeri evidir düşüncesi ve kadının dış dünyada iş yapma becerileri ile ilgili kuşkular yer alıyor. Bu durum her yerde olduğu gibi eşit işe farklı ücret uygulamalarına yol açıyor. Çin'de iş yapmanın olmazsa olmazı ilişki ağları konusunda kadınlar dezavantajlı konumda bulunuyorlar. Bazı çalışmaların gösterdiğine göre kadınlara ait şirketlerin banka ve girişim sermayesi temin olanakları erkeklerle göre sınırlı bulunuyor.

Çin Komünist Partisi'nin 90 milyon üyesinin yaklaşık dörtte birini kadınlar oluşturuyor. Bu partiye her isteyen giremiyor, müracaat edenlerin yüzde 10'u kabul ediliyor. Ülkenin en üst düzey kamu yöneticilerinin oluşturduğu Çin Komünist Partisi Merkez Komitesi üyelerinin yaklaşık yüzde 5'ini kadınlar oluşturuyor. Bunlar da kadının ülkedeki sosyal konumu ile ilgili önemli göstergeler oluşturuyor.

Her yerde olduğu gibi dezavantajlarına karşın ülke kadınlarının gösterdiği başarılarla devlet politikalarının payı bulunuyor. Ülkenin sosyalist döneminde geleneksel kültürün kadın ile ilgili yaklaşımların törpülenmesi ve kadınların işgücüne katılımının artırılmış olması bunda önemli rol oynuyor. Ülkede, 2010'ların ortalarından başlayarak 'kitlesel girişimciliğin' desteklenmesi yönündeki çabalardan da kadın girişimciler yarar sağlıyor. Ülkenin artık bir milyarı aşan kullanıcısıyla dev internet pazarının da bunda payı bulunuyor. Diğer alanlarda ayrımcılık ve sınırlamalarla karşılaşan kadın girişimciler, internet dünyasında, göreceli olarak düşük yatırım harcamasıyla kendi kendilerinin patronu olabilecekleri çok sayıda olanak buluyorlar.

Ticaret Bakanı'nın ilk mesajı ihracat

İTO'dan yeni bakanlara tebrik

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, twitter hesabından yaptığı açıklama ile yeni bakanları tebrik etti. Avdagiç, "Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Ticaret Bakanlığı'na atanan Mehmet Muş'a, yeni kurulan Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na atanan Vedat Bilgin'e, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'na atanan Derya Yanık'a yeni görevlerinde başarılar diliyorum" mesajını paylaştı.



Cumhurbaşkanlığı Kabinesi'nde değişikliğe gidildi. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'na Vedat Bilgin, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'na ise Derya Yanık getirildi.

RESMİ Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile kabinede değişiklik yapıldı. Yeni düzenleme ile Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ikiye ayrılırken, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na Vedat Bilgin, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'na ise Derya Yanık atandı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzalı atama kararı ile ayrıca Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın görevine son verilerek, yerine Mehmet Muş getirildi.

84 MİLYONUN REFAHI

Daha önce AK Parti Grup Başkanvekilliği yapan Mehmet Muş, 4 dönem İstanbul Milletvekili olarak TBMM'de yer aldı. Yeni Ticaret Bakanı Muş, ilk değerlendirmesini, "Türkiye'nin ihracatının artırılması, ekonomik büyüklüğünün ve refah seviyesinin yükselmesi için elimizden gelen her şeyi yapmaya gayret edeceğiz. Tek amacımız var; 84 milyonun refahını yükseltmek" sözleri ile yaptı.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı birimleri

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın hizmet birimleri şöyle: Çalışma Genel Müdürlüğü, İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü, Uluslararası İşgücü Genel Müdürlüğü, Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Hukuk Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Bilgi Teknolojileri Genel Müdürlüğü, Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı, Strateji Geliştirme Başkanlığı, Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı, Personel Dairesi Başkanlığı, Destek Hizmetleri Dairesi Başkanlığı, Basın ve Halkla İlişkiler Müşavirliği, Özel Kalem Müdürlüğü.

Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı birimleri

Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'ne göre, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın hizmet birimleri şunlardan oluştu: Aile ve Toplum Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Çocuk Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Kadının Statüsü

Genel Müdürlüğü, Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Şehit Yakınları ve Gaziler Genel Müdürlüğü, Sosyal Yardımlar Genel Müdürlüğü, Hukuk Hizmetleri Genel Müdürlüğü, Personel Genel Müdürlüğü, Bilgi Teknolojileri Genel Müdürlüğü,

Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı, Strateji Geliştirme Başkanlığı, Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanlığı, Eğitim ve Yayın Dairesi Başkanlığı, Destek Hizmetleri Dairesi Başkanlığı, Basın ve Halkla İlişkiler Müşavirliği, Özel Kalem Müdürlüğü.

241 devlet desteği TEK ADRESTE

Devlet desteklerine ilişkin bilgiler tek bir platformda toplandı. www.yatirimadestek.gov.tr internet sitesi, yatırımcıların destekler hakkında ücretsiz danışmanlık almasını sağlayacak. Teşvik Robotu üzerinden 241 farklı devlet desteğine ulaşılabilir.

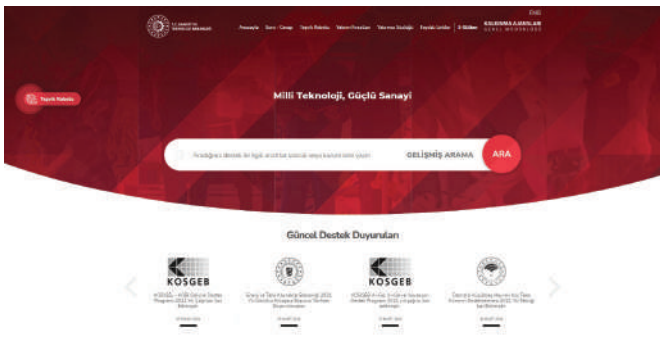
SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü, yatırımcıların işlerini kolaylaştıracak yeni bir uygulamayı daha hayata geçirdi. Devlet destekleri bilgilerini tek bir platformda toplayan 'www.yatirimadestek.gov.tr' internet sitesi yayın faaliyetine başladı.

TEŞVİK ROBOTU

Yatırımcılar, 'Teşvik Robotu'nu kullanarak, yatırım yapmayı düşündükleri şehir ve sektörle ilgili Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nun yatırım teşvikleri hakkında da bilgi sahibi olabilecek. Yatırım teşviklerinin hesaplamalarını yaparak teşviklerin sunduğu tüm avantajları da görebilecekler. Platform sayesinde kamu kurum ve kuruluşların 241 farklı desteğine ulaşılabilir.

ÜCRETSİZ DANIŞMANLIK

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı 26 kalkınma ajansı, yatırımcıların yatırım öncesi, süreci ve sonrası iş ve işlemlerini tek elden



takip edecek. Ajanslar, yatırımcıların ihtiyaç duyduğu her konuda ve devlet destekleri hakkında ücretsiz olarak danışmanlık hizmeti sunacak.

81 İLDEKİ AJANSLA İLETİŞİM

Yatırım süreçleri ve yararlanabilecekleri tüm devlet destekleri ile ilgili bilgi almak isteyen yatırımcı, sitedeki soru cevap kısmına girerek, 81 ildeki kalkınma ajanslarına

bağlı olan Yatırım Destek Ofisleri (YDO) ile iletişime geçebilecek.

AKILLI ALGORİTMA

Sitede aranan desteğe en kısa sürede ulaşabilmek için arama motorunda gelişmiş bir 'akıllı algoritma' tekniği kullanıldı. Bu sayede sitedeki arama kutusuna destek programı adı, konusu, kurum adı gibi anahtar kelimeler girildiğinde destekler listelenebilecek.

Kalkınma kütüphanesi de dijitalde

Bakanlık, daha önce de kendisine bağlı ajansların hafızası niteliğindeki rapor, politika belgesi ve analitik çalışmaları, 'www.kalkinmakutuphanesi.gov.tr' adresinde toplamıştı. Platform, 26 kalkınma ajansının hazırlamış olduğu dokümanlara, tek bir web sayfasından kolayca ulaşılmasını sağlıyor.

SIAL CHINA 2021 Sanal Fuarı

18 - 20 Mayıs 2021



ASYA'NIN EN BÜYÜK PAZARI GIDA PROFESYONELLERİNİ SANAL'DA BULUŞTURUYOR

Çin Halk Cumhuriyeti'nin Şanhay şehrinde her yıl düzenlenen SIAL CHINA Fuarı gıda profesyonellerini bu yıl da sanal fuarda buluşturuyor.

SIAL CHINA Milli İştiraki 2012 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlenmekte olup, SIAL CHINA Sanal Fuarı'na firmalarımızın katılımı Oda'mız desteği ile gerçekleştirilecektir.

Hizmetler

- Sanal Platformda ürünleri sergileme
- Fuarın veri tabanında kayıtlı olan ziyaretçiler ile online ikili görüşmeler
- Minimum 5 firma ile toplantı imkanı

Katılım Bedeli

- İstanbul Ticaret Odası'nın özel desteği ile **SIAL CHINA Sanal Fuarı** katılım bedeli **10.000 TL**'dir
- Katılım bedelinin katılım sözleşmesi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler firma hesabından, tam firma unvanı ve "SIAL CHINA 2021 Sanal Fuarı" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Özlem Kılıç / Gülin Gürsoy / Şeyma Ceren Pekcan

Tel : 0212 455 65 12 / 0212 455 61 17 Faks: 0212 520 15 26

GSM : 0530 050 61 63 / 0530 151 42 33 / 0542 421 82 85 /

E-Posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / gulun.gursoy@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr

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



Kısa çalışma ödeneğine beklenen karar

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan, 21 Nisan'da yaptığı açıklama ile kısa çalışma ödeneği uygulamasına devam kararı aldı. Tüm sektörler için geçerli olmak üzere nisan, mayıs ve haziran aylarını kapsayacak şekilde kısa çalışma ödeneği uygulamasına devam edilecek.

MARTTA SONA ERMİŞTİ

Dünyada toplum sağlığı ve günlük hayatı olumsuz etkileyen Covid-19 salgınının yıkıcı etkilerini bertaraf etmek için Mart 2020'de açıklanan Ekonomik İstikrar Kalkanı Paketi ile birçok destek ve teşvik uygulanmaya başlandı. Bu kapsamda kısa çalışma uygulamasından yararlanma şartları da kolaylaştırıldı. Kısa çalışma ödeneği kapsamında 3.7 milyon çalışana, 2020'de 27 milyar lira, bu yılın ilk iki ayında ise 5 milyar lira olmak üzere toplam 32 milyar lira ödeme yapıldı. Kısa çalışma ödeneği mart ayında sona ermişti.

İTO'DAN TEŞEKKÜR

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekir Avdagiç, kısa çalışma ödeneğinin uzatılması dolayısıyla Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a teşekkür etti. Avdagiç, twitter hesabından yaptığı açıklamada, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın, salgın döneminde İTO başta olmak üzere iş dünyasının 'kısa çalışma ödeneği' devam etsin' çağrısına kulak verdiğini belirtti. Avdagiç, "Salgınla mücadelede önemli bir siper kazandık. Sayın Cumhurbaşkanımıza şükranlarımızı sunuyoruz" dedi.

İTO Başkanı Avdagiç, mart ayındaki açıklamasında, kısa çalışma ödeneğinin uzatılması çağrısında bulunmuştu.

EPDK'nın lisans kararı

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK), elektrik piyasası önlisans ve lisanslara konu üretim tesislerinin santral sahalarının belirlenmesine yönelik kurul kararı yeniden düzenlendi. EPDK'nın Elektrik Piyasası Önlisans ve Lisanslara Konu Üretim Tesislerinin Santral Sahalarının Belirlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar Değişiklik Yapılması Hakkında Karar, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, birden çok kaynaklı elektrik üretim tesislerinde kurulabilecek yardımcı kaynağa dayalı ünitelerin toplam mekanik gücü belirlendi. Tesis edilecek yardımcı kaynağa dayalı ünitelerin mekanik kurulu gücü toplamda 100 megavattı geçmeyecek.

Kısa çalışma ödeneği uygulamasına devam kararı alındı. Nisan, mayıs ve haziran aylarını kapsayacak uygulama, bütün sektörler için geçerli olacak.

TOKİ'den yeniden indirim kampanyası

ÇEVRE ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, Toplu Konut İdaresi Başkanlığı'ndan (TOKİ) konut-işyeri satın alan ve taksitleri devam edenlere yönelik yüzde 20 indirim kampanyasının bu yıl da tekrarlanacağını bildirdi. Kurum, twitter hesabından yaptığı paylaşımda, şu ifadeleri kullandı: "TOKİ'den konut ve işyeri satın alan ve taksit ödemeleri devam eden vatandaşlarımızdan gelen yoğun talep üzerine, daha önce de düzenlediğimiz yüzde 20 indirim kampanyamızı bu yıl da tekrarlıyoruz. Kalan taksit sayısı 12'den fazla olan ve borcunun tamamını ya da yüzde 25'inden fazlasını peşin ödeyecek hak sahiplerine yüzde 20 indirim yapıyoruz. Vatandaşlarımız kampanyamızdan 21 Nisan-28 Mayıs tarihleri arasında faydalanabilecekler."

MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021

Barcelona – İspanya

28 June - 01 July 2021

Teknolojinin buluşma noktası

Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

MWC Barcelona 2021

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

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

Katılım Bedeli

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

Banka Bilgileri

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

• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "MWC BARCELONA 2021 KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkin

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

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



Dünya ticaretinde büyüme hızlanıyor

Küresel ticaret, 2020 yılında karşılaşılan salgından özellikle yılın ikinci çeyrek döneminde sert şekilde etkilenmiş ve yüzde 20'nin üzerinde daralmıştı. Yılın ikinci yarısında ise ticaret, beklentilerin üzerinde bir toparlanma gösterdi. Hükümetlerin ekonomiye destekleri toparlanmayı sağladı ve 2020 yılının son çeyreğinde dünya mal ticareti yeniden büyümeye geçti. Böylece salgın nedeniyle yaşanan daralma, üç çeyrek ardından sona erdi. Sektörlerin ve firmaların tedarik stratejilerindeki değişiklikler de ticarete büyümeye destek verdi.

1. 2021'de dünya ticaretinde büyüme ivme kazanıyor

2021 yılının ilk dört ayında dünya mal ticaretindeki büyümenin hızlandığı görülüyor. Salgının üçüncü dalgasına ve uzayan sert kapatma ve kısıtlama önlemlerine rağmen mal ticaretinde hızlı bir büyüme yaşanıyor. Aşılamanın başlaması ve yaygınlaşarak uygulanması ile yılın geri kalanına ilişkin beklentiler iyileşiyor. Bu da artan tedarik ihtiyacına ve siparişlere yol açıyor.

2. Dünya mal ticaretinde yüzde 13 büyüme bekleniyor

Yılın geneline ilişkin iyimser görünüm içinde Dünya Ticaret Örgütü de 2021 yılına ilişkin ticaretteki büyüme tahminlerini yukarı yönlü güncelledi. Buna göre 2021 yılında mal ticaretinde miktar olarak yüzde 8,0 büyüme bekleniyor. Böylece 2020 yılında yüzde 5,3 olarak gerçekleşen miktar bazındaki daralmanın üzerinde bir büyüme öngörülüyor. Dünya Ticaret Örgütü, değer bazında bir ticaret büyüklüğü öngörüsü açıklamıyor. Ancak 2021 yılında emtia ve mal fiyatlarında yaşanan artışlar dikkate alındığında, yıl genelinde değer olarak dünya ticareti yüzde 12-13 büyüyecek. Bu büyüme beklentisine göre 2020 yılında 17 trilyon dolara gerileyen dünya mal ticareti, 2021 yılında 19 trilyon dolar seviyesine ulaşabilecek.

3. Aşılamadaki gelişmeler mal talebini artırıyor

Aşılama ve büyük pazarlarda olası aşılama tamamlanma ve genel başışıklık kazanma takvimleri, büyüme tarafındaki iyimserlikleri şekillendiriyor. Asya pazarında aşılama ülkeler farklı uygulamalar içinde. Buna rağmen pazarda Çin başta olmak üzere önemli bir büyüme görülüyor. Çin, Güney Kore ve Japonya ihracatında önemli artışlar yaşanıyor. ABD'de aşılamanın mayıs ayı sonunda tamamlanması bekleniyor. İngiltere'de en geç haziran ayı, Avrupa'da en geç temmuz ayı sonunda aşılamanın tamamlanması hedefleniyor. Buna bağlı olarak bu ülkelerde yılın geri kalanına ilişkin iyimserlikler ve büyüme tahminleri artıyor. Sektörler ve firmalar da yılın geri kalanında beklenen talep artışına yönelik olarak üretimlerini, tedariklerini ve siparişlerini artırıyor. Bu da doğal olarak dünya ticaretinde büyümeyi destekliyor. ABD'de uygulamaya konulan 1.9 trilyon dolar tutarındaki destek paketi, hem ülke ekonomisine hem de dünya ekonomisine katkı sağlayacak.

4. Birçok sektörde küresel ticaret hızlı büyüyor

Sektörler olarak bakıldığında petrokimya, kimyasallar, kağıt ürünleri, plastik ürünleri, ana metal sanayi, metal eşya sanayi, makina ve teçhizat sanayi, elektronik ve iletişim ekipmanları, elektrikli ev aletleri ile ilaç ve medikal ürünler ticaretinde daha hızlı büyümeler yaşanıyor. Yılın ikinci yarısında talepteki artış beklentisi ile tüketim malı ticareti de hareketlenmeye başladı.

5. Dünya ticaretindeki hızlı büyümeyi ancak salgında beklenmedik yeni bir dalga durdurabilir

Dünya mal ticaretindeki hızlanan büyümeyi durduracak ve iyimser büyüme beklentilerini bozacak gelişmeler yine salgından kaynaklanabilecek. Salgında beklenmedik yeni sert dalgalar ve ümit bağlanan aşılamanın başarısız olunması ile bunlara bağlı olarak kapatma ve kısıtlamaların artması ve uzaması, mal ticaretindeki büyümeyi sınırlayacak. İyimser senaryo içinde kalınması halinde Türkiye'nin mal ihracatı da 2021 yılında 190 milyar dolar olarak gerçekleşebilecek. İhracatımızın daha da yüksek seviyede gerçekleşmesi, hızlı büyüyen pazarlara yönelik verilecek özel destekler ile mümkün olabilecek.

SON SÖZ TÜRKİYE, 2021 YILINDA HIZLI BÜYÜYEN DÜNYA MAL TİCARETİNDEN DAHA FAZ PAY ALABİLECEK. YETER Kİ, TÜRK LİRASI'NDA İSTİKRARI SAĞLAYABİLELİM.

Mesleki eğitimi değerlendirdiler



MESLEK ve Teknik Meslek Liseleri Hamilik Protokol Yürütme Kurulu İl Koordinatörleri Toplantısı, online ortamda gerçekleştirildi. Başkanlığını

İstanbul İl Milli Eğitim Müdürü Levent Yazıcı'nın yaptığı toplantıya, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İSO Yönetimi, İTÜ ve protokol üyeleri

katıldı. İTO'nun hamiliğini üstlendiği proje kapsamındaki Mesleki ve Teknik Anadolu Liselerindeki müdür atamalarına ilişkin görüşler değerlendirildi.



Kreatif endüstriler çarkları hızlandırıyor

Yaratıcı endüstriler, ülke gelirlerinden büyük pay almaya başladı. Özgün fikir ve kreatif ürünlere fırsat sunan yaratıcı endüstri, firmaların kârlılığını artırdığı gibi yatırım yapan sanayi devlerinin de cirosunu katlıyor.

BARIŞ CABACI

SON yıllarda ülke ekonomilerine ve firmalara katkı sağlayan farklı endüstriler ortaya çıktı. Bunlardan biri de özgün fikirlerden üretilen yaratıcı endüstriler oldu. Yaratıcı endüstri terimi, ilk kez 1994 yılında Avusturya'da yayınlanan 'Yaratıcı Ulus' başlıklı hükümet bildirisinde karşımıza çıktı. 1997'de ise İngiltere'de yaratıcı endüstriler görev birimi oluşmasıyla tam manasıyla hayatımıza girdi. Bu endüstri ile daha dinamikleşen iş dünyası, yatırımlarını da kreatif fikirlere yönlendirdi. Firmalar, yaratıcı endüstrilere yaptığı yatırımlarla hem yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye hem de kaynaklarını daha verimli kullanmaya başladı.

FİNANS VE KİMYAYI GEÇTİ

Almanya gibi sanayisi gelişmiş ülkelerin yaratıcı endüstrilere yaptığı yatırımların sanayi yatırımlarına eşit olduğu gözleniyor. Bu ülkelerin yaratıcı endüstrilere yaptığı yatırım, finans ile kimya sektörlerine yönelik yatırımları geçti. Yaratıcı endüstriler tüm ülkelerin GSYİH'sinin 2.6 trilyon dolardan (yüzde 3) fazlasını oluşturuyor. İngiltere ise yaratıcılık endüstrisinden yaklaşık 140 milyar dolar gelir elde ediyor.

İTO'NUN GÜNDEMİNDE

Yaratıcı endüstrilerin getirilerine üyelerinin dikkatini çekmek için İstanbul Ticaret Odası da 'Yaratıcı Ekonomi Yaratıcı Endüstri' konulu bir webinar düzenledi.

Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, İstanbul'un UNESCO tarafından belirlenen yaratıcı şehirler arasında olduğunu hatırlatarak, şunları söyledi: "Her ilimizin ayrı yaratıcılık alanları var. UNESCO'nun yaratıcı şehirler listesinde Gaziantep, Afyonkarahisar ve Hatay gastronomi alanında, İstanbul tasarım alanında, Kütahya zanaat-halk sanatları alanında ve Kırşehir müzik alanında seçilen yaratıcı şehirlerimiz."

Pandemiyle birlikte dijital teknolojilerin endüstrilerin yaşamlarını sürdürmesi için hayati bir önem taşıdığının anlaşıldığını vurgulayan Üstün, yaratıcı endüstrilerin dijital kullanıma entegre edilmesi gerektiğini belirtti. Bu noktada yeni tasarım ve fikirlere ihtiyaç duyulduğunu anlatan Üstün, "Yaratıcı endüstriler büyük ülkelerin ekonomi çarklarını da döndürüyor. O nedenle KOBİ'ler bu alanda

faaliyetlerini artırmalı" dedi.

VERİLER ÜZERİNDEN KALKINMA

Toplantıya konuşmacı olarak katılan İstanbul Bilgi Üniversitesi Sanat ve Kültür Yönetimi Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Gökçe Dervişoğlu Okandan ise kültür-sanat verilerine ulaşılması ve bu sektörün ekonomik büyüklüğünün belirlenmesi noktasında daha önce büyük sorunlar yaşandığını söyledi. "İstanbul Ticaret Odası'nın NACE kodlarını meslek gruplarına göre daha detaylı ayırması sonucunda artık bu verilere rahatlıkla ulaşılabilir" diyen Okandan, sektörlerin verilere dayalı yatırım yapması gerektiğinin altını çizdi.

Tasarımda yaratıcı şehirler

İstanbul
Buenos Aires
Berlin
Montreal
Şanghay
Torino
Budapeşte
Detroit
Cape Town
Dubai
Kaynak: UNESCO



Gastronomide yaratıcı şehirler

Gaziantep
Tuscon
Afyonkarahisar
Florianopolis
Alba
Östersund
Parma
Bendigo
Hatay



Yaratıcı endüstriler

Mimarlık
Reklam
Performans sanatları
Görsel sanatlar
Yayıncılık
Film ve dizi içerikleri
Moda, grafik ve endüstriyel tasarımlar
Oyun ve program yazılımı
Gastronomi

KOBİ'ler de odaklanmalı

YEKON Başkanı Sertaç Ersayın, bacalı endüstrilerin yüksek maliyet ve yatırım gerektirdiğini hatırlatarak, "Bu nedenle KOBİ'lerin yaratıcı endüstrilerin önemini anlaması için geleceğe odaklanması gerekir" dedi. Ersayın, YEKON'un amacının fikri ve sınai mülkiyete tabi yaratıcı endüstrileri bir araya getirmek olduğunu söyledi.

Telif uygulanmalı

Toplantının bir diğer konuşmacısı olan İKSV Tasarım Direktörü Deniz Ova, yaratıcı endüstrilerin aslında tek bir çatı altında çalıştığını belirtti. KOBİ'lerin ürünlerinin tasarımlarıyla sürdürülebilirliklerini ve cirolarını artıracaklarını söyleyen Ova, kültür-sanat sektörünün dijitalle tamamen entegre edilmesinin zor olduğuna dikkat çekti. Ova, şöyle konuştu: "Kültür ekonomisiyle yaratıcı endüstri ekonomisi iç içe. Yaratıcı endüstriden çıkan ürünler hukuki olarak daha çok korunmalı. Yaratıcı endüstrilere, yaratıcı telif uygulanmalı."



Yaratıcı endüstri komitesi kurulmalı

Türkiye'nin dizi sektöründe ABD'den sonra en fazla tanınan ülke olduğunu hatırlatan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, "TOBB bünyesinde kültür-sanat ve spor alanında sektör meclisinin oluşması için bir talebimiz olmuştur. Ayrıca yaratıcı endüstriler komitesi kurulması için çalışmalarımız sürüyor" dedi.

LE SHOWROOM TEXWORLD EVOLUTION ETKİNLİĞİ

PARİS-FRANSA

5-9 Temmuz 2021

İstanbul Ticaret Odası Desteği ile



Fransa'nın Paris şehrinde her yıl 2 kere düzenlenen Texworld Fuarı'nın Eylül 2020 ve 2021 versiyonları iptal edilmiştir.

SEKTÖRÜN ULUSLARARASI BULUŞMASINI SAĞLAMAK ÜZERE, ÜRÜNLER İLE ALICILARI AYNI ÇATI, AYNI ZAMAN ÇERÇEVESİNDE BULUŞTURACAK MESSE FRANKFURT TARAFINDAN DÜZENLENECEK LE SHOWROOM'A TEKSTİL SEKTÖRÜMÜZÜN NUMUNE BAZINDA KATILIMI İSTANBUL TİCARET ODASI TARAFINDAN ORGANİZE EDİLECEKTİR.

LE SHOWROOM NEDİR?

- Sektörün özgün tekstil etkinliği
- Paris Atelier Richelieu'de ürünlerin fiziki sergilenmesi,
- Fuar idaresi Messe Frankfurt tarafından ürünlerin sanat yönetmenleri eşliğinde profesyonellere sunulması
- Tekstil sektöründeki profesyonellerin sadece ürünler ile buluştuğu numune bazında gerçekleştirilen fiziki bir etkinliktir.

RAKAMLAR İLE LE SHOWROOM

Texworld Fuarının 2020 yılı Eylül ayı versiyonunun iptal edilmesi ile Le Showroom ilk defa Şubat 2021 ayında 10 ülke 2.500 numune ile gerçekleştirilmiştir.

İSTANBUL TİCARET ODASI İLE LE SHOWROOM'A KATILIM

- Katılımcı firmanın numunelerinin İstanbul Ticaret Odası tarafından Le Showroom'a gönderilmesi
- Ürünlerin sergilenmesi
- Katılımcı firmaya ürünler ile ilgilenen alıcılar hakkında raporun iletilmesi

Katılım bedeli
İstanbul Ticaret Odası'nın özel desteği ile sadece
10.000 TL olarak belirlenmiştir.

SEKTÖR GRUPLARI

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

Banka Bilgisi

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

• Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve "Le Showroom" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

İletişim

Gülün Gürsoy
Telefon : 0212 455 61 17 / e-posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / GSM : 0530 151 42 33
Ruken Ayata Boztaş
Telefon : 0212 455 65 83 / e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr / GSM : 0530 151 42 37
Zeynep Ülker
Telefon : 0212 455 61 09 / e-posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / GSM : 0530 664 86 22
Esra Avcıoğlu
Telefon : 0212 455 61 10 / e-posta : esra.avcioglu@ito.org.tr / GSM : 0530 386 92 66

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



TİCARET'ten ABD'de büyük başarı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, ABD'de Loyola Marymount Üniversitesi tarafından düzenlenen 'Uluslararası İş Etiği ve Sürdürülebilirlik Vaka Yarışması'nda, Türkiye'yi temsil ederek ikinci oldu.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, ABD'de düzenlenen 'Uluslararası İş Etiği ve Sürdürülebilirlik Vaka Yarışması'nda (International Business Ethics and Sustainability Case Competition-IBESCC), 17 üniversiteyi ve dört katayı temsil eden 22 ekip arasında ikinci oldu.

Loyola Marymount Üniversitesi'nde İş Etiği ve Sürdürülebilirlik Enstitüsü tarafından düzenlenen ve dünyanın dört bir yanından onlarca prestijli üniversiteden

öğrenci takımlarının rekabet ettiği IBESCC'de, Türkiye'yi temsil eden tek üniversite İstanbul Ticaret Üniversitesi oldu. TİCARET'i ve ülkemizi temsil eden ekip, küresel olarak benimsenmiş 17 Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nden (SKH) birine uygun olarak belirledikleri etik vaka ile yarışmaya katıldı.

ÖDÜLE DÖNDÜLER

İngilizce İşletme Bölümü öğrencileri Melek Kurtishagay,

Sena Özkara ve Tuğba Terzi'den oluşan TİCARET ekibi, kurumsal etik, üst düzey liderlik, kurumsal sosyal sorumluluk, iş etiği ve sürdürülebilirlik konularında deneyime sahip jüri heyeti tarafından değerlendirilerek ikincilik ödülünü kazandı. TİCARET ekibini yarışmaya İngilizce İşletme Bölüm Başkanı Prof. Dr. Beliz Ülgen, Uluslararası Ticaret Öğretim Üyesi Doç. Dr. Öykü İyigün ve Turizm ve Otel İşletmeciliği Öğretim Üyesi Dr. Nurgül Keleş Tayşır hazırladı.



İSTANBUL GÖÇ VE UYUM MERKEZİ PROJESİ

ULUSLARARASI GÖÇ VE MÜLTECİLER DERNEĞİ, İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ VE İSTANBUL VALİLİĞİ ORTAKLIĞIYLA İSTANBUL KALKINMA AJANSI GÜDÜMLÜ PROJE DESTEĞİNİ ALMAYA HAK KAZANMIŞTIR.

Göçmenlerin uyumu için eğitimler başlıyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle göçmen ve sığınmacılardan oluşan 300 kişiye tekstil, tasarım, satış danışmanlığı, mutfak ve sağlık turizm yönlendirme eğitimi verecek.

HAMİT KARDAŞ

ULUSLARARASI Göç ve Mülteciler Derneği (İMRA) liderliğinde, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve İstanbul Valiliği'nin ortaklığında geliştirilen 'İstanbul Göç ve Uyum Merkezi Projesi', İstanbul Kalkınma Ajansı'nın Güdümlü Proje desteğini almaya hak kazandı. TİCARET akademisyenlerinden Doç. Dr. Oğuz Demir'in liderliğinde ve Teknoloji Transfer Ofisi'nin katkılarıyla geliştirilen projenin başlangıç tarihi 15 Nisan 2021 olarak belirlendi.

18 AY SÜRECEK

İstanbul bölgesinde göçmen ve sığınmacılara yönelik meslek eğitimleri ve entegrasyon çalışmalarını kapsayan proje toplam 18 ay sürecek. Proje kapsamında tekstil ve konfeksiyon, satış danışmanlığı, tasarım, çağrı merkezi, mutfak ve sağlık turizm yönlendirme eğitimleri verilecek. Sınıf ortamında verilen eğitimlerden sonra katılımcıların işbaşı eğitimleri almaları sağlanacak.

ENTEGRASYON ÇALIŞMALARI

Entegrasyon çalışmaları projede iki farklı başlıkta yürütülecek. İlk çalışma, mülteci veya sığınmacı olarak ülkemize gelen kişiler ile Türk vatandaşları arasında önyargıların yıkılması amacıyla



gerçekleştirilecek olan sosyal etkinlikler olacak. Bu etkinliklerde her iki gruptan eşit sayıda katılımcı alınarak, kültürler arası etkileşim sağlanacak. İkinci çalışma, zor şartlarda ülkemize gelen sığınmacı ve mültecilerin karşılaştıkları psikolojik sorunların giderilmesine yönelik olacak. Merkez bünyesinde bir psikolog ve tercüman eşliğinde sığınmacı ve mültecilerin karşılaştıkları sorunlar dinlenecek ve bu sorunlara çözümler üretilerek, sosyal hayata adapte olmaları sağlanacak.

300 KİŞİYE EĞİTİM

İstanbul Göç ve Uyum Merkezi Projesi kapsamında 300 kişi eğitim görecektir. Eğitim alan kişilerin en az 100'ü ilgili kurumlarda işbaşı eğitime başlatılacak. Projenin sonunda toplam 70 kişi yeni bir işe yerleştirilecek. Verilen eğitimlere paralel olarak bu süre zarfında en az üç iktisadi işletme, sığınmacı ve mülteciler tarafından kurulacak.

FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!



İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

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



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

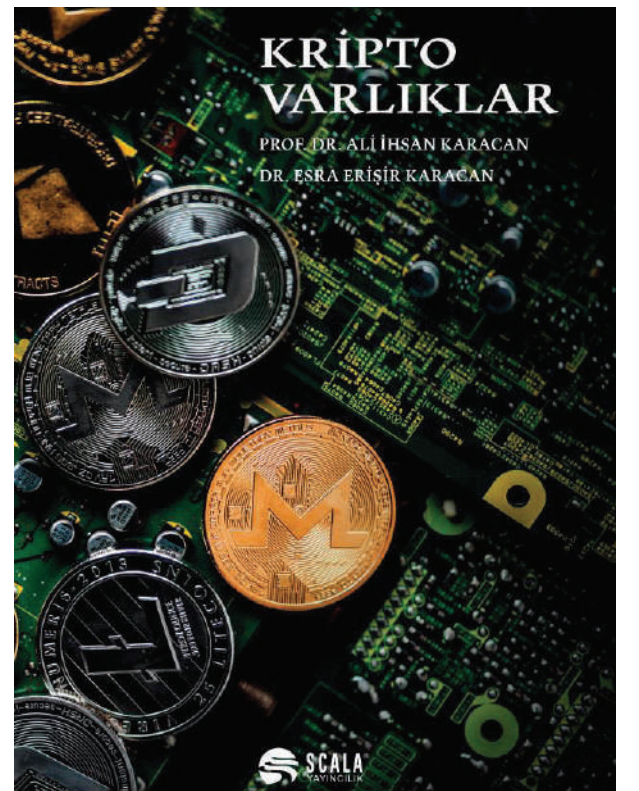


İstanbul Ticaret Odası Kurumsal İletişim Müdürlüğü, Merkez Bina / Eminönü - İstanbul
Cengiz Kazan (cengiz.kazan@ito.org.tr) Tel: 0212 455 65 42

ReadJournal

Kripto varlıklar için kılavuz

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali İhsan Karacan'ın 'Kripto Varlıklar' kitabı çıktı. Prof. Dr. Karacan'ın, Dr. Esra Erişir Karacan'la birlikte hazırladığı kitapta, kripto varlıklarda alım satım yapacak kişilerin bu piyasaları tüm yönleriyle tanımları için açıklamalı bilgiler yer alıyor. Kitapta; piyasaya özgü işlem yapma yöntemleri, karşılaşılabilecek risklerin neler olduğu ve bunlara karşı nasıl korunulabileceği sorularına cevaplar veriliyor.





Yeni patron kim olacak?

Sosyal bir canlı olan kurumun doğması, büyüyüp gelişmesi, gün geldiğinde yavaşlayıp yaşlanması ve dağılıp yok olması doğal bir süreçtir. İşletmelerin temel hedeflerinin bu yaşam döngüsünün süresini artırmak olduğu, olması gerektiği bilinen bir gerçektir. Bütün işletmeler bunu istemekle birlikte yani yaşam sürelerini uzatmak ve bunun için önemli çabalar göstermekle birlikte başarılı olanların sayısı çok azdır. O halde aile şirketleri adına karşımızda önemli bir sorun var: Kurum, devamlılığını sağlamak ve uzun ömürlü olmak için ne yapacaktır?

Aile şirketleri ile ilgili danışmanlık deneyimlerimize baktığımızda görüyoruz ki, çoğu kurucu, bu mülkiyet devrini düşünülecek en son konu olarak görüyor. Bu konu öylesine ihmal ediliyor ki, kurucu hayattayken gerçekleşen devir sayısı oldukça az.

Aile şirketlerinde varislerin seçimi, mülkiyet devri ve lider seçimi konusunda bize göre öne çıkan kimi temel sorunları ve bunların olası çözümlerini birkaç madde halinde sıralamaya çalışalım.

■ Öncelikle bu konunun önemli olduğu, çalışılması gerektiği, tek başına değil ama kurumsallaşma çatısı altında önemli bir başlık olduğu konusunda göstermelikten uzak bir inanç geliştirmeliyiz.

■ Mülkiyet devri ve varis seçimi ile ilgili önemli bir nokta da devir edecek kişi buna hazır ve razı olsa bile genellikle devir alacak kişinin hazır ve razı olmasında da ciddi sıkıntılar olabilir. Çünkü bu devri üstlenecek birden çok kişi yani varis adayı vardır. Mal mülkiyeti birden çok kişiye paylaşılabılır ama tepe yönetim ve nihai karar statüsü tektir ve tek olmalı. Yani liderlik işi birden çok kişiye paylaştırılmaz. Şu halde ailenin bir lider adayı belirlemesi gerekiyor.

■ Lider adayını nasıl belirlenecek? İş, bu adaya ne zaman ve nasıl verilecek? Bu çok önemli iki sorunun net, standart bir cevabı yok. Olması da doğru olmaz. Çünkü her aile şirketi farklı bir aileyi, kültürü, değerler sistemini içerir. İşte bu doğal farklılıklar analiz edilerek aileyi, şirketi, kurucuyu en iyi biçimde temsil edeceğine inanılan kişinin lider adayı olarak belirlenmesi, bu yönde yetiştirilmesi ve hazır olduğunda bu göreve getirilmesi gerekir.

■ Her bireyin farklı kişilik özelliklerine sahip olduğu bilinen bir gerçek. Yine liderlik becerisi ve yeteneklerinin çok az insanda olabildiği de bilinir. Şu halde aile, bu bilinenlerden hareketle varis planlaması yapacak, mülkiyetin planlaması ve daha da önemlisi lider adayının seçilerek uygun biçimde yetiştirmesini planlayacak.

■ Aile şirketleri, bu hassas planları yapma konusunda danışmanlık hizmeti almalı. Bu cümlelerin amacı, danışmanlık süreci ve danışmanlara bir pay çıkarmak değil. Gerçekten de aile şirketi sahipleri birçok kararı verirken zorlanmayabilirler. Ama söz konusu olan kendi çocukları ve akrabalık ilişkileri olunca iş zorlaşır. Dolayısıyla nihai kararın ailede ve mevcut liderde olması şartıyla objektifliğin artırılması, sürecin adaletle işlemesi ve en doğru kararın verilmesi bakımından ehil birilerine danışılması yararlı olacak.

■ Seçim ve liderlik sürecinin olmazsa olmaz koşullarından biri de aile üyesi ve ortakların yeni kuşaklarının birbirleri ile olan ilişkileridir. Yeni kuşakların aile geleneğini ve değerlerini sürdürmeleri, ortak bazı etkinliklerde buluşmaları, birlikte yetişmeleri, arkadaş olabilmeleri, birbirlerinin yetişmelerine katkıda bulunmaları sağlanmalı.

■ Unutulmamalı ki, işe yönelik ilgisi, bilgisi, tecrübesi olmayan, aileye, şirkete bir şeyler katmayı değil, oradan bir şeyler almayı düstur edinmiş çocuk ve gençler; mülk sahibi olduklarında onu geliştirip büyütmek bir yana korumakta bile zorlanabilirler. Şu halde işimizdeki, pazarımızdaki, üretimimizdeki başarı kadar çocukların nasıl, nerede, kiminle birlikte yetiştiklerine de odaklanmalıyız.



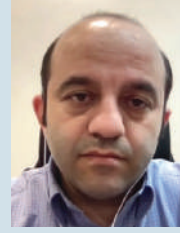
İstanbul Ticaret Odası, 11 ayrı sektöre yönelik sektörel risk endeksi hazırlık çalışmalarını sürdürüyor. Proje kapsamındaki çalıştaylar; toptan ve dış ticaret, toptan gıda ve temizlik ürünleri, perakende ticaret ile devam etti.

Risk endeksi için sektörel nabız ölçülüyor

Dijital dönüşüm, riski fırsata çevirdi

Firmaların riskin fırsat boyutunda da tehdit boyutunda da yer alabileceklerine dikkat çeken Prof. Dr. Davut Pehlivanlı, şöyle konuştu: "Pandemiden örnek verecek olursak, e-ticaret tarafında ciddi bir fırsat yelpazesi ortaya çıktı. Bu sadece e-ticaretin teknolojiye dayalı ürün boyutunda değil, temizlikten birtakım market

ihtiyaçlarına, yemek ihtiyaçlarına kadar birçok alanda pandemi dijital dünyada iş yapma kültürlerini destekledi. Hem geleneksel işletmelerdeki çalışma kültürü hem de ticaretin geleneksel formatı değişti. Big Data'yı kullanan, müşterilerini e-ticaret ve dijital platformlarda deneyim sahibi yapan işletmeler öne çıktı."



SEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası, 'Sektörel Risk Envanterleri ve Risk Endeksi Oluşturulması' projesi ile belirlenen 11 sektörde çalıştaylara devam ediyor. Bu kapsamda; toptan ve dış ticaret, toptan gıda ve temizlik ürünleri, perakende ticaret sektörleri ile de online çalıştaylar gerçekleştirildi.

ÜÇ TEMEL HEDEF

İstanbul Üniversitesi Risk ve Denetim Araştırma Merkezi Direktörü ve GRC Management Kurucusu Prof. Dr. Davut Pehlivanlı tarafından sunulan çalıştaylarda, risk konularının ve bunlardan etkilenme derecelerinin yer aldığı bir anket de katılımcılara iletildi. Projede üç temel hedefin olduğunu vurgulayan Pehlivanlı, hedefleri şöyle sıraladı: "Birincisi İstanbul ölçeğindeki genel risk envanterlerini, ikincisi sektörel ölçekteki risk envanterlerini çıkarmak. Üçüncüsü ise sektörlerle risk endeksi verisi paylaşmak. İTO üyeleri nezdinde kurumsal risk yönetimi sistemlerinin olgunlaşmasına, bu konuda bir farkındalık oluşmasına destek vermek."

ANAHTAR RİSK GÖSTERGESİ

Risk yönetimindeki önemin pandemi döneminde daha fazla anlaşıldığını belirten Prof. Dr. Davut Pehlivanlı, "Her firmanın sermaye yapısı, işletme kültürüne paralel olarak, risk envanterindeki risklere ilişkin cevabı, stratejileri farklılık gösterir. Riski yönetebilmemiz için riskin uyarısının bir adım öncesinin size gelmesi gerekiyor. Yani bir anahtar risk göstergesinin olması gerekiyor" dedi.



Vakıf üniversitelerinin harcama oranı arttı

DEVLET üniversitelerinin faaliyetlerinin devam ettirilmesi ve desteklenmesi amacıyla kurulan vakıf üniversitelerinin yıllık brüt gelirlerini harcama oranı üçte ikiden dörtte üçe yükseltildi.

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın hazırladığı 'Vakıflara Vergi Muafiyeti Tanınması Hakkında Genel Tebliğde (Seri no: 1) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ', Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, daha önce üçte iki olarak uygulanan 'devlet üniversitelerinin faaliyetlerinin devam ettirilmesi ve desteklenmesi amacıyla kurulan vakıf üniversitelerinin yıllık brüt gelirlerini harcama oranı' dörtte üç olarak yeniden belirlendi. Vakıflara, vergi muafiyeti Cumhurbaşkanınca tanınabilecek.

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.



444 0 486

| ito.org.tr

|

in

Twitter

Facebook

Instagram

YouTube

LinkedIn

Google

Apple

Microsoft

Amazon

Netflix

Spotify

Netflix

Spotify

Netflix

Spotify

Netflix

Spotify

Netflix

Spotify

Netflix

Spotify

Netflix

Spotify

Netflix

Spotify

Netflix

Spotify

Akademisyenlerin kurduğu Flutherm, yerli üretimi olmayan, know-how'ı yüksek ürün ve ekipmanları yerlileştirmek için Ar-Ge yapıyor. Sanayi ve sağlık sektörü için hayata geçirilen projeler arasında ilk yerli insülin pompası ile entübe hastalar için solunum cihazı da var.



Dr. Aydın Dönmez

Dr. Yaşar Mutlu

teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 130**

Girişimci akademisyenlerden yüksek teknolojili

Ar-Ge atağı

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubation) yerleşik Flutherm Isı ve Akışkan Sistemleri Sanayi Ticaret, Türkiye'de üretilmeyen know-how'ı yüksek ürün ve ekipmanları yerlileştirmek için Ar-Ge yapıyor. Proje, danışmanlık ve Ar-Ge şirketi Flutherm, ısı ve akışkan sistemlerinde yenilikçi çözümler sunuyor. Akademisyenlerin kurduğu şirketin sanayi ve sağlık sektörü için geliştirdiği projeler arasında, ilk yerli insülin pompası ile entübe hastalar için solunum cihazı da var. Flutherm'in kurucuları Beykent Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Yaşar Mutlu ile Haliç Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Aydın Dönmez'in arkadaşlıkları, İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölümü'nde başladı. Isı Akışkan Yüksek Lisans Bölümü'nü de birlikte bitiren ikili, üniversite ve özel sektör tecrübelerini birleştirmeye karar vererek şirketlerini kurdu. İstanbul Ticaret'in sorularını Dr. Yaşar Mutlu ile Dr. Aydın Dönmez cevapladı.

PROJE, AR-GE, DANIŞMANLIK

Flutherm'i tanıtır mısınız?

2021 yılında kurulan Flutherm, bir proje, danışmanlık ve Ar-Ge şirketi. Ölçü-kontrol sistemleri ve ekipmanları, proses akış otomasyonu, kontrol vanaları, pompalar, türbinler, kompresörler, filtreleme sistemleri, iklimlendirme üniteleri alanında faaliyet gösteriyoruz. Isı ve akışkan ile ilgili tüm ürün ve sistemlerin tasarımı, performans iyileştirmesi ve optimizasyonu çalışmalarını yürütüyoruz. Ayrıca yenilenebilir ve konvansiyonel enerji sistemleri ile ilgili çalışmalarımız mevcut.

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ

Projelerinizle ilgili bilgi verir misiniz?

Hem üniversitede hem özel sektörde birlikte ve ayrı ayrı yürüttüğümüz projelerimiz oldu. Projelerimizde üniversite-sanayi işbirliğini gerçekleştirdik. Lisans bitirme projemizi Arçelik-LG klima fabrikasında yaptık ve çıktılarını kongrelere bildiri olarak gönderdik. Firmamızın ilk projesi 'Yüksek Hassasiyetli Coriolis Tipi Kütleli Debimetre Tasarımı' oldu.

YERLİ DEBİMETRE PROJESİ

Coriolis tipi kütleli debimetrenin önemi nedir?

Bu debimetrenin avantajı hacimsel değil, kütleli ölçüm yapılabilmesi. Proses esnasında yoğunluğu değişen akışkanların kütleli debisini ölçen ithal bir ürünü projelendirdik. Amacımız hem hassasiyeti daha yüksek hem de basınç düşüşü daha az olan yerli bir ürün ortaya koymak. Rakiplerimiz Siemens, ABB, Endress+Houser gibi dev sanayi firmaları. Maliyetinin çok üstünde fiyatlara satılan bu üründe yerleştirme projesi yaparsak hem

ithalatı azaltır hem de ithal ürünlerin fiyatını aşağı çekebiliriz. Projemiz Teknopark İstanbul bünyesinde başlatıldı.

Hangi sektörlerde kullanılıyor?

Petro kimya, gıda, ilaç, savunma, kimya gibi birçok sektörde kullanım alanı mevcut.

İYİLEŞTİRİCİ TASARIMLAR

Diğer projelerinizle ilgili bilgi verir misiniz?

Karakaya hidroelektrik santrali için türbin yayıcısında akış modellemesini yaptık. Yüzde 50 kısmi yükte akış çalkantılarının 25 kat daha fazla olduğu sonucunu ortaya koyduk.

HEPA FİLTRE VERİMİ

Ticari bir elektrikli süpürge için akış analizine göre HEPA filtresinin tasarımını yenileyerek verimi en üst düzeye çıkardık. Kaviteye direnci düşük ticari bir pompanın performansında yüzde 15 iyileştirme sağladık. Bir klima markasının ürünlerinde yeni bir kanat tasarımı ile iyileştirme sağladık. Tıbbi bir laboratuvarın havalandırması için kullanılan ısı geri kazanım sisteminin tasarımını yaptık.

NEHİR CAN SUYU MİKTARI

Farklı nehirler üzerine kurulacak olan nehir tipi hidroelektrik santraller için nehirde bırakılması gereken can suyu miktarını nehirlerin rejimine göre farklı bilimsel yöntemlerle belirledik. Akademik boyuttaki bu çalışmamız ile sürdürülebilir enerji, doğa, canlı yaşam döngüsünü sağlamak ve atıl kalmayacak yatırımlar yapabilmek mümkün.

Made in Turkey cihazlar

İnsülin pompası

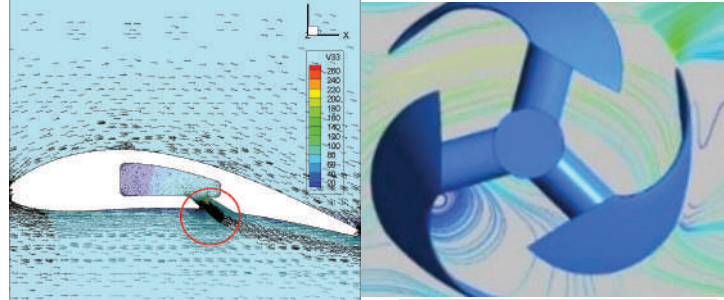
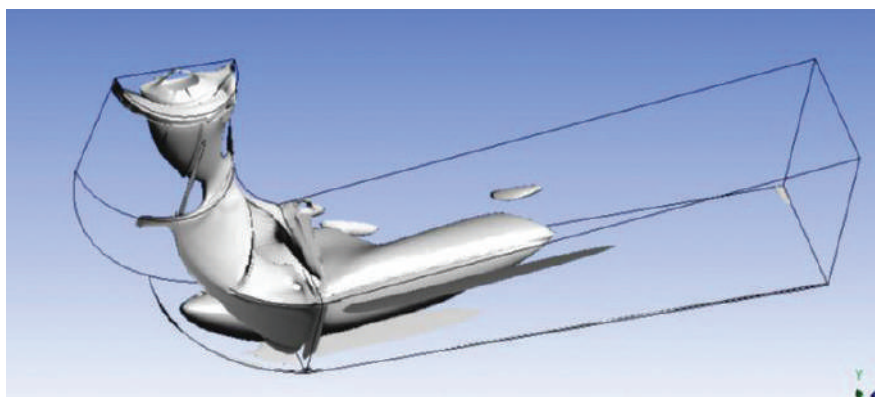
■ "Özellikle Tip 1 diyabetlilerin hayatını büyük ölçüde kolaylaştıran insülin pompasının yerleştirme çalışmasını başlattık. Hastanın kan şekeri belirlenen aralıklarda kalmasını sağlayarak,

hastaya daha konforlu bir hayat sunma peşindeyiz."

Solunum cihazı

■ "Pandemi sürecinde sağlık sektöründe yerli ürün ihtiyacı bir kez daha gözler önüne serildi. Bu kapsamda, yoğun bakımdaki entübe hastalar için yerli

solunum cihazı projesi üzerine çalışmalarımız devam ediyor. Yerli solunum cihazı üreten firmalar için özel akış kontrol ünitesi tasarımı yapılıyor. Ayrıca, bu ünitenin anestezisi solunum cihazlarında da kullanımı mümkün."



Airbus'a iyileştirme

"Diğer bir projemiz 'Turbofan Motoru Kompresör Buzlanma Önleme Sistemi' ile uçak motorunun kompresör kademesindeki buzlanmayı önleyen, verimliliği artırıcı çalışmalar gerçekleştirdik. Airbus'ın Türkiye'de üretilen bir parçasında iyileştirmeler gerçekleştirerek uçağın buzlanmayı önleyen ekipmanı üzerinde etkisinin nasıl olacağının analizini yaptık."

Yerli elektrikli araca motor soğutma

"Yerli bir firmanın elektrikli araç soğutma sistemi üzerine çalışmalar gerçekleştirdik. Elektrikli araçlarda kullanılacak elektrik motorunun, daha etkin bir soğutma yaratabilen, sıvı akışkan (su) ile soğutulması için gereken analizleri ve tasarım çalışmalarını yaptık."



DİJİTAL KÖŞE

Adnan ERTEMEL

Dijitalleşen dünyada öne çıkan trendler

Geçtiğimiz yazıda pandeminin de etkisiyle artan dijitalleşme sürecinde baş döndürücü biçimde artan veri dalgasına ve yeni normalde eski stratejilerin hızla etkinliğini yitirdiğine değinmiştik.

Peki, tüketicileri etkileşime sokabilecek yeni stratejiler neler?

Harvard Business Review organizatörlüğünde geçtiğimiz ay gerçekleştirilen online konferansta dijitalleşen dünyada öne çıkan yeni trendler anlatıldı. Geleceği şekillendireceği öngörülen yeni dijital pazarlama trendleri şu şekilde sıralanıyor:

Yapay zeka devrede

Son dönemde Twitter, Facebook, LinkedIn gibi sosyal ağlara birkaç gün ara verdikten sonra geri döndükten sonra muhtemelen bir detay farketmişsinizdir. Eskiden zaman tünelinezdiki mesajlar kronolojik sırada gösterilirken, artık uygulamaya uzunca bir aradan sonra girdiğinizde birkaç gün öncesine ait bir paylaşımı en üstte görebiliyorsunuz. Bu paylaşımı dikkat ettiğinizde sizin kaçırmak istemediğiniz ya da en çok etkileşime geçtiğiniz kişilerden gelen ve çokça beğeni almış bir paylaşım olduğunu görüyorsunuz. Bu durumun nedeni çok basit. Sosyal ağlar son zamanlarda yapay zekayı devreye sokmuş durumda. Yapay zeka, bireyin geçmiş tüm tıklama, beğeni, izleme vb. davranışlarından edindiği iç görüyle ilimizi çekeceğinden emin olduğu içeriği ön plana çıkarıyor. Yapay zekanın, farkında olmasak da arka planda günlük rutininizin bir parçası haline geldiğini görüyoruz.

Önce sesli iletişim

Yapay zekanın yaşamımızı domine ettiği bir başka alan Apple Siri, Amazon Alexa vb. örneklerde görüldüğü gibi sesli kişisel asistanlar olarak öne çıkıyor. Yapay zekanın gelişmesiyle gittikçe daha da akıllanan, aksanlı konuşmaları da rahatlıkla çözümleyebilen, bireyin yanından hiç ayrılmayan, kişisel sekreteri gibi yaşamın her adımını takip ve kayıt eden ve kişiye özgü tercihleri not eden bu sistemler, zamanla tüketicilere tam ihtiyacı olduğu anda ve yerde, henüz farkında olmasa da tam istediği / isteyeceği çözümü sunmaya başlayacak. İnsan-bilgisayar etkileşiminin sesle domine edilmesine doğru giden bu süreç, bir ölçüde korkutucu bir hal alıyor. Bu olguyla ilgili fikir vermesi açısından bir örnek verelim. Yakınlarınızla birlikteyken bahsi geçen bir konuyla ilgili kısa bir süre sonra Youtube, Google, Facebook ve benzeri platformlarda tam da o konuyla ilgili reklam aldığınız oldu mu? Bu tesadüf olabilir mi?

Gittikçe hızlanan içerik döngüleri

Dijital evrende üretilen veri hacmi olağanüstü oranda arttığı için herhangi bir içerik parçasının dikkat çekmesi çok zorlaştı. Atılan bir tweet, paylaşıldığı anda dikkat çekmediyse ömrü maksimum 2 dakika sürüyor. Sonrasında dijital bilgi okyanusunda kayboluyor. Böyle bir ortamda dikkat çekmek için 'ilgili' içerik paylaşmaya özellikle özen göstermek gerekli. İçeriğin ilgili olması için güncel olması ayrı bir önem taşıyor. Günümüz modern pazarlama ortamında markalar, topluma konuştuğu güncel konu başlıklarını takip ederek çok hızlı biçimde tepki verip güncelle dair hızlıca içerik üretme stratejisini benimsiyor. Öyle ki, bu içerik üretim döngüsü günler mertebesine inmiş durumda. Ancak bu sayede markalar tüketicilerde karşılık bulan mesajlar üretiliyor.

Hiper kişiselleştirilmiş motivasyon

Tüketicileri etkileşime sokmak için gittikçe daha sık biçimde oyunlaştırılmış kurguların uygulandığını görüyoruz. Davranışsal psikolojiye dayalı bu tarz tekniklerle tüketiciler farkında olmadan arzu edilen davranışları sergilemeye teşvik ediliyor. Bu konuları gelecek yazılarda daha detaylı biçimde inceleyeceğiz.

Dünyanın en beyaz boyası küresel ısınmaya çare olabilir

İşığı yüzde 98.1 oranında yansıtabilen, baryum sülfatı taban olarak kullanan yeni bir beyaz renk elde edildi. Bilim insanlarının uzun araştırmalar neticesinde geliştirdiği ultra beyaz boya, bugüne kadar elde edilmiş, ışığı maksimum seviyede yansıtabilen ilk boya. Bu buluşun amacı, küresel ısınmayla mücadele.

AYŞE BAŞAK

BİLİM insanları, güneşten gelen ışınları uzaya maksimum oranda geri yansıtılabilmek için dünyanın en beyaz boyasını geliştirdi. Geliştirilen beyaz boyanın çeşitli yüzeylerde yaygın olarak kullanılması hedefleniyor. Bu yolla geniş yüzeyler üzerine düşen ışığın tamamına yakınının yansıtılabileceği öngörülüyor.

YÜZDE 98.1 YANSITIYOR

ACS Applied Materials & Interfaces dergisinde yayınlanan makaleye göre, yeni beyaz renk, kağıt ve kozmetik üretiminde kullanılan baryum sülfatı taban alıyor. Bu şekilde elde edilen ultra beyaz renk, ışığın yüzde 98.1'ini yansıtma kapasitesine sahip.

Bu önemli buluş, bu alandaki çalışmaların ilki değil. Bir süredir aynı amaca yönelik renk araştırmaları sürüyor. Geçen ekim ayında ışığı yüzde 95.5 yansıtabilen bir beyaz renk elde edilmişti. Yeni buluş, yansıtma oranını yüzde 2.6 oranında artırdı. Ayrıca, bilim insanlarının bir süre önce ışığın yüzde 99.9'unu emen bir siyah geliştirdiğini de söylemeliyiz.



ISINMAYI ENGELLEYEBİLİR Mİ?

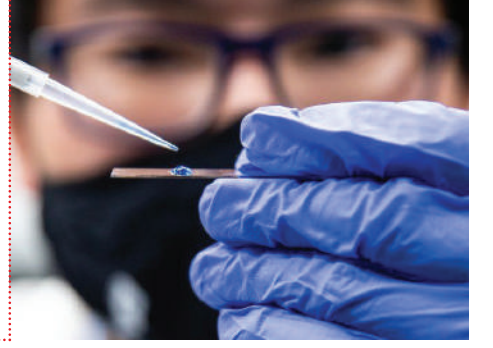
Peki, bu boya küresel ısınmayı nasıl engelleyecek? Ekibin lideri Profesör Xiulin Ruan, boyanın dünyada yaygın olarak kullanılmasını hedeflediklerini söylüyor. Ruan'a göre binalar, çatılar, duvarlar, boş, atıl arazilerin yani dünya yüzeyinin bir bölümünün bu boyayla boyanması küresel ısınma açısından fark yaratabilir, güneşten gelen ışığın küçük bir bölümü bile geri yansıtılabilirse küresel ısınma yavaşlayabilir.

Gündüz 4.4 derece daha serin

İcat edilen beyaz boya, kullanıldığı yüzeyin çok daha serin kalmasını sağlıyor. Yapılan deneylerde, beyaz boyanın sürüldüğü yüzeylerin öğle saatlerinde bulundukları ortamdan 4.4 derece daha serin olduğu, gece olduğunda ise boyalı yüzeyin yine ortama kıyasla 10.5 derece daha soğuk kaldığı görüldü.

İlk prototip tıbbi cihazlarda

Firma, ilk olarak tıbbi cihazlarda lens teknolojisinin prototipini oluşturacak. Burada elde edilecek tecrübenin hemen ardından yeni lens teknolojisinin üç yıl içinde akıllı telefon kameralarına uyarlanması hedefleniyor.



Lens teknolojisi ile telefonlar küçülecek

TELEFON kameralarının olağanüstü gelişimini hepimiz deneyimliyoruz. Bu hızlı gelişim, profesyonel kameraların kullanım alanını oldukça daralttı. Kamera arkası görüntülerini paylaşan kimi profesyonel fotoğrafçıların cep telefonu kamerası kullandığını görmek bizi şaşırtmıyor. Akıllı telefon kameraları gelişip rağbet gördükçe telefon üreticileri de rekabeti artırıyor, daha yüksek kaliteli fotoğraflar vaat edebilmek için telefonlara daha fazla lens yerleştirme yarışını sürdürüyorlar. Bu rekabetin sonucunda günümüzde üretilen telefonların çoğu, daha ağır, daha hacimli ve arka kapakları, şık tasarımlarına gölge düşüren üst üste yerleştirilmiş lensler sistemi ile bezenmiş vaziyette.

DAHA HAFİF

Kanada'dan Scope Photonic isimli şirket, tüm bu sorunlara çözüm getirmek için lens sistemini baştan aşağı değiştirecek yeni bir teknoloji geliştirdi. Lens teknolojisi başka bir noktaya taşıyacak bu yeni buluş ile telefonların ağırlığı ve hacimleri ciddi

oranda küçüleceği gibi görünüşleri de radikal değişiklikler yaşayabilir.

LENSLER KALKIYOR

Scope Photonic Genel Müdürü Holden Beggs ve ekibi, evlerde ve dükkanların vitrinlerinde görmeye alıştığımız popüler bir teknoloji olan sıvı kristal ekranlarda (LCD) kullanılan sıvılaştırılmış kristal teknolojisini telefon kameralarına adapte ederek, lens sistemine alternatif yeni bir sistem oluşturmamın üzerinde çalıştıklarını açıkladı.

Lens sisteminin yerini dolduracak bu yeni teknoloji sayesinde telefonların arka kapağındaki bir dizi lens ortadan kalkacak ve bu sayede telefonlar hacimsel olarak küçülecek. Bunun yanı sıra akıllı telefonlarda çekim esnasında zoom yapılırken yazılımın çerçeveyi kırarak bozduğu fotoğraf kalitesi sorunu da çözüme kavuşmuş olacak.

Scope Photonic, her türlü görüntü için kayıpsız yakınlaştırma oluşturmaya hedefliyor. Bu da yüksek kaliteli yakın çekim fotoğraflar elde edilebileceği anlamına geliyor.

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr

Zihinsel sağlıkla unicorn oldular

Birkaç yıl önce, farkındalığı artıran bir dikkat uygulamasının başarı getireceği konusunda yatırımcıları ikna etmek oldukça güçlü. Ancak zihinsel sağlığın artan önemi, dev şirketleri de bu alana yönlendirdi. 2012 yılında dinlendirici müzik olarak başlayan bir uygulama, bugün 1 milyar doların üzerinde bir değerlemeye sahip.

CEYHUN KUBURLU

GÜNLÜK hayatta birçok sorun ile karşı karşıya kalıyoruz. Bu da ister istemez gerilmemize neden oluyor. İş, güç, koronavirüs derken, stres seviyemiz ikiye, hatta üçe katlanıyor. Hal böyle olunca çok kısa süreliğine bile olsa rahatlama ihtiyacı duyuyoruz. Aklımıza gelen ilk şey tatil olsa da, maalesef bunun için ya vaktimiz ya da yeterli bütçemiz olmuyor. İşte tam bu noktada, farkındalığı artıran rahatlatıcı meditasyon uygulamaları devreye giriyor. Meditasyon uygulamaları, pandemi sonrasında öne çıkan ve milyar dolarlık değerlemeye ulaşan uygulamalar... Bu uygulamaların başında Calm geliyor. Calm, geçtiğimiz yıl 1 milyar dolarlık değerlemeye aşan ilk meditasyon uygulaması oldu. Listenin ikinci sırasında Headspace bulunuyor. Üçüncü sırada ise yerli girişim Meditopia yer alıyor.

POPÜLARİTESİNİ ÜÇE KATLADI

Calm'ın temelleri, meditasyonun ABD çapında popülerliğini artırdığı yıllarda atıldı. 2012'nin sonlarında Michael Acton Smith ve Alex Tew ile birlikte ABD'de yüzde 4.1 oranında meditasyon yapıyorlardı ve bu rakamın 2017'de üç kat artarak yüzde 14.2'ye çıkacağını o günlerde kimse bilmiyordu.

2012 yılında Calm da bu ilgiden faydalanarak, kullanıcılara rehber eşliğinde meditasyon seanslarından uyku hikayelerine kadar birçok mindfulness (farkındalık) ve wellness

(sağlık) aracı sunmaya başladı. Bu yükselen trendi iyi bir şekilde yakalayan Calm'ın ticari faaliyetini uygulama ile sınırlamadığını da ekleyelim.

4 TRİLYON DOLARLIK ENDÜSTRİ

Calm'ın kurucu ve yönetim ortağı Michael Acton Smith, bir meditasyon uygulaması olarak başladıklarını hatırlatarak, "Ama bunun ötesinde bir büyüme yaşadık. Vizyonumuz, 21. yüzyılın en değerli ve anlamlı markalarından birini inşa etmek. Sağlık ve zindelik endüstrisi, 4 trilyon dolarlık bir endüstri. Hızlı büyüyen bu önemli alanda lider bir şirket kurmanın büyük bir fırsat olduğuna inanıyoruz" demişti.

ŞİRKETLER YATIRIMA YÖNELDİ

Calm'ın ilk yıllardaki hedefi ve mottosu, dünyayı daha mutlu ve daha sağlıklı kılmaktır. Şirket, 2013 yılında, rehberli meditasyonlar, sakinleştirici doğa sesleri ve sahneleri kütüphanesini geliştirmeye başladı. 2014 yılında ise Tamara Levitt, 20 yılı aşkın meditasyon bilgisi ile şirkete Farkındalık Başkanı olarak katıldı. Daha sonrasında sakin meditasyon eğitmeni oldu.

Birkaç yıl önce, yatırımcıları bir dikkat uygulamasının başarılı bir iş olarak sonuçlanabileceği konusunda ikna etmek oldukça güçlü. Ancak artan zihinsel sağlığın önemi, dev şirketleri de bu alana yönlendirdi. 2012 yılında dinlendirici müziklerin olduğu bir uygulama, bugün 1 milyar doların üzerinde bir değerlemeye sahip.

Rakamlarla Calm

2012

Uygulamanın hayata geçirildiği yıl

50 milyon

Uygulamanın indirilme sayısı

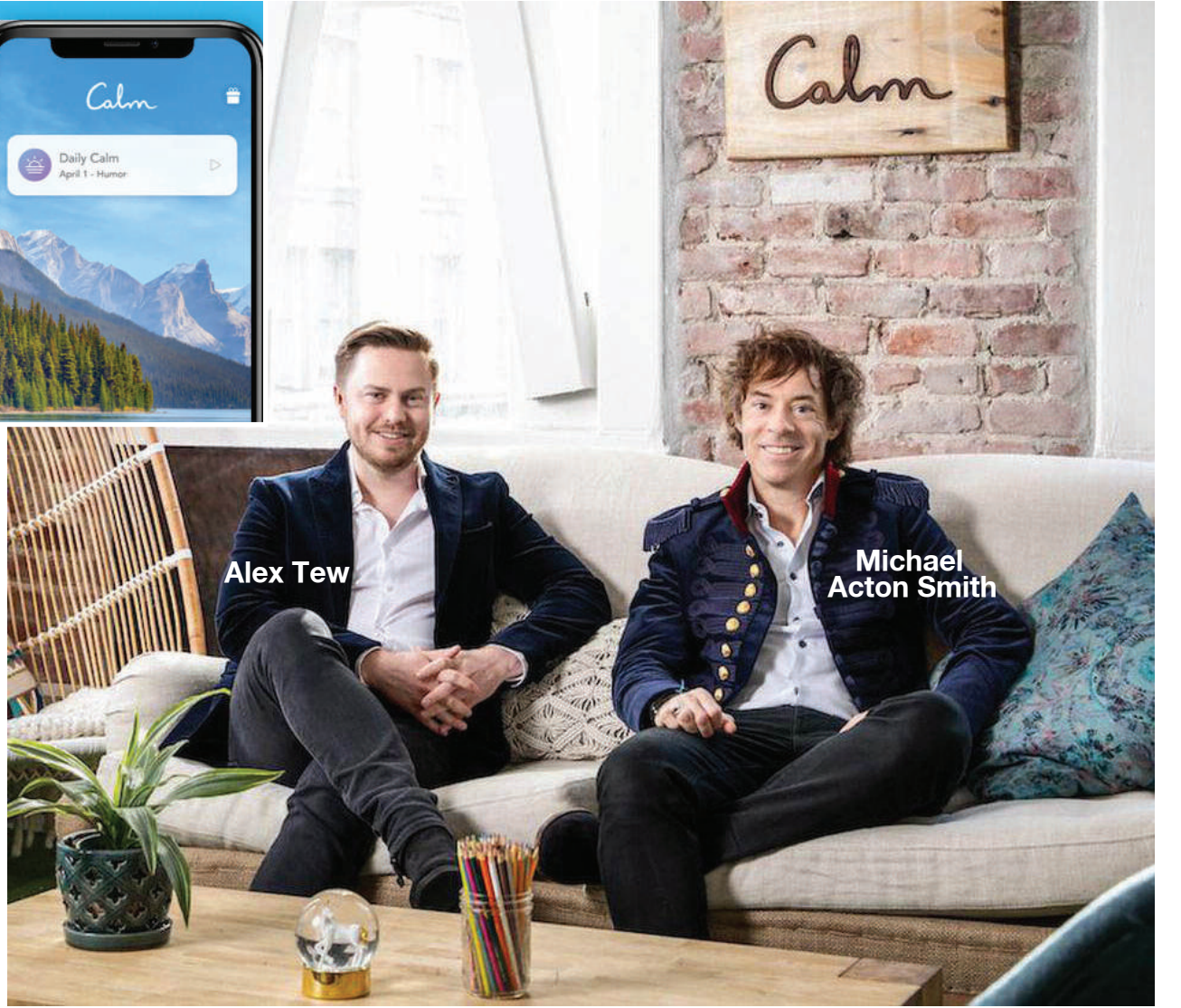
1 milyon

Abone sayısı

1 milyar dolar

Şirketin 2020'de aştığı değer

Calm



“1885’ten beri ekonomi basınının öncüsü
İstanbul Ticaret, şimdi
internette de önde...”

ŞEKİB AVDAGIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

(Signature)

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

in f t @ /itokurumsal

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Yatırımcıyı heyecanlandırıyor

Calm'ın şimdiye kadar kaydettiği büyümenin yatırımcıları oldukça heyecanlandığı söylenebilir. Uygulama, dünya çapında 50 milyon indirilirken şirket, 1 milyondan fazla ödeme yapan aboneye sahip. 2018'de gelirlerini dört katına çıkardığını açıklayan Calm, kâr elde ettiği gibi yıllık

gelirini de 150 milyon dolara taşımaya hazırlanıyor. Bu arada aldığı yeni yatırımla birlikte Calm'ın şimdiye kadar topladığı yatırım miktarı 116 milyon dolara ulaştı. 2018 başında düzenlenen A serisinde 27 milyon dolar yatırım alan şirket, 250 milyon değerlemeye sahipti. Şu anda değeri 1 milyar dolara ulaşan Calm, büyümeye devam ediyor.



Bir milletin hikaye yazma kapasitesi

Dilde zenginlik gerçekten çok değerli bir hususiyettir. Öykü yazma ile hikaye yazma edebiyatta birleşebilir ama sosyolojide farklıdır. Bir milletin kültürel genetiğinde 'hikaye yazma' kapasitesi yüksekse hiç düşünmeden bu milletin en stratejik yönünün bu kapasite olduğunu söyleyebiliriz. Bu durum ise çok büyük ölçüde insan kaynağının kıymetine dayanır. Dolayısıyla hikaye yazma kapasitesi yüksek olan toplumlarda en stratejik unsurun iyi yetişmiş insan kaynağı ve bunun koordinasyonu olduğunu ifade edebiliriz. Bu bağlamda ülkemizin kültürel genetiğinde hikaye yazma kapasitesinin çok yüksek olduğunu tarihi ve kültürel geleneğimizden hareketle rahatlıkla görebiliriz. Hikaye yazma en yalın ifade ile çok zor şartlar altında beklenmeyen ve olağanüstü başarılarla imza atmaktır.

Karnemiz çok zengin

Milletimizin tarihinde bunun sayısız örnekleri mevcuttur. Bir cihan devleti olan Osmanlı'nın kuruluş kapasitesini Kayı boyunun Karakeçili aşiretinin göçebe reisinde görebilirsiniz. Doğu Roma İmparatorluğu'nun efsane başkenti İstanbul'u kuşatan ve bu kuşatmada kendi komutanlarının bile 'kuşatmayı kaldıralım artık' sözlerine karşılık sağlam bir irade göstererek mücadelesini taçlandıran Fatih Sultan Mehmet Han'da görebilirsiniz. Tuna boylarında sıkışan askerleri ile verdiği mücadele ile düşmanlarının bile övgüsünü kazanan Gazi Osman Paşa'da da görebilirsiniz. Nihayet en umutsuz bir ortamda verdikleri mücadelede bütün düşman kuvvetlerine karşı gösterilen ve Çanakkale'yi geçilmez kılan kahramanlarda görebilirsiniz. 15 Temmuz direnişini de buna ekleyebilirsiniz. Bu alanda hem bireysel hem de toplumsal başarılarımızı ilişkin karnemiz çok zengindir.

Bu örneklerin sayısını çokça artırabiliriz. Fakat maksadımız; bu milletin hikaye yazma kapasitesini ve bu alanda sağlam bir geleneğe sahip olduğunu ifade etmektir. Bu yüzden 'kültürel genetik' olarak gördüğümüz bu hususiyetin bugün ve yarın için millet adına ne anlama geldiği üzerinde kafa yormamız gerekir. Üzerinde yaşadığımız ve kaderimiz olarak gördüğümüz coğrafyanın tarihi / kültürel geçmişi, bu topraklara gelişimiz, güçlü olduğumuz dönemlerde adaleti tesis edişimiz, gücümüzü koruyamadığımız dönemlerde ise yaşanan toplumsal / siyasal karışıklıklar ve buradaki aslı misyonumuz üzerinde düşünmemiz gerekir. Günümüzde, güçlenmiş bir Türkiye'nin bu coğrafyada neleri başarabileceği ve nasıl bir ihtiyaca tekabül ettiği üzerine iyi düşünüp bir misyon güncellemesi yapmamızda büyük fayda var.

Devlet strateji geliştirmeli

Bilindiği üzere hikaye yazma olgusu; güç, irade, akıl, bilgi, ideal, inanmışlık, maneviyat, aidiyet, gelenek, adanmışlık, ekip ruhu ve liderlik gibi hususiyetler üzerinden gerçekleşir. Birey ve millet olarak bu hususiyetlerle ne kadar güçlü bağımız varsa hikaye yazma kapasitemiz de bu ölçüde yüksek demektir. Bu nedenle devleti yönetenler bu potansiyel özelliğimizi iyi bilerek bunun üzerinden bir strateji geliştirmek durumunda. Bu nedenle de insan kaynağımızın iyi yetişebilmesi, idealize edilebilmesi için uygun ortamı hazırlama vazifesini eksiksiz yapabilmelidirler. Zira, bu kapasiteye sahip bu millet idealize edilerek iyi eğitilirse, siyasetten ticarete, teknolojiyen sağlığı bilimlerine kadar gelişmenin her alanında üstün başarı gösterebilirler. Bir Selçuk Bayraktar'ın neleri başardığı ve kendi türünden çok geniş bir kesimin önünü nasıl açtığı düşünülürse meramımız daha kolay anlaşılır.

Bu da millet olarak bizi her anlamda seçkin bir konuma getirir. Bulunduğu coğrafya başta olmak üzere yeryüzünün her tarafına adalet dağıtan bir fonksiyon icra eder duruma sokar. En canlı örnek; yaşadığımız küresel salgında aşı üretme konusunda ilklerden olabildiydik bunu öncelikle yoksul ülkelere dağıtarak küresel bir iyilik içerisinde olur, bu durumu gönül coğrafyamızı genişleten bir hareket olarak taçlandırabiliriz. Sonuçta, bu milletin üzerinde farklı bir misyonu yerine getirme zorunluluğu vardır. Bu nedenle bütün dikkatimizle insan kaynağını her açıdan geliştirmeye, idealize etmeye ve dıns işler çıkarmaya yönlendirmeliyiz. Potansiyelimize, kültürel kodlarımıza, geçmiş başarılarımıza güveniyor, geleceğimizi bu doğrultuda şekillendirebileceğimize inanıyoruz. Dünyanın da yeni bir Adalet Kulesi'ne ihtiyacı var.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

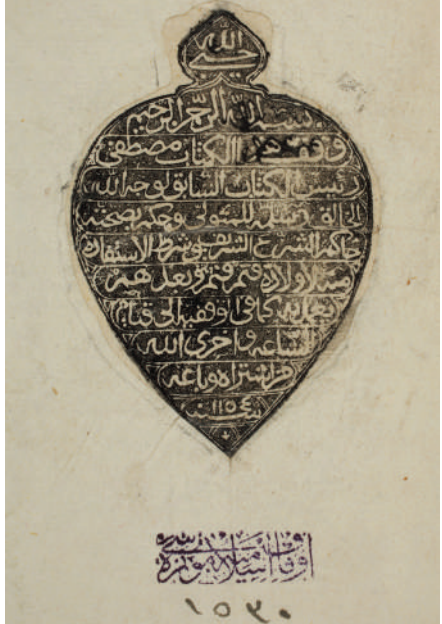


Türk cam sanatına MÜZELİ TANITIM

RESTORASYON çalışmalarının ardından açılan Milli Saraylar Başkanlığı'na bağlı Beykoz Cam ve Billur Müzesi, ziyaretçilerini ağırlamaya başladı. Adını Osmanlı dönemindeki Beykoz Cam ve Billurât Fabrika-i Hümayunu'ndan alan müzenin bulunduğu yapı, Sultan Abdülaziz tarafından vezirlik görevine getirilen Abraham Paşa tarafından inşa ettirildi. İnşasından sonra günümüze kadar ulaşmayı başaran ahır binası, Milli Saraylar tarafından 3 yıl süren restorasyon çalışmasıyla ihya edildi. Osmanlı sarayları için Avrupa'da üretilen eserlerin de sergilendiği müze, 12 tematik bölümden oluşuyor. Müzede, 1237-1246'ya tarihlenen serbest üfleme tekniğiyle yapılan, mine ve yaldızlarla dekore edilen Kubadabad tabağı dikkati çekiyor.

ZİYARETLER HAFTA İÇİ

Modern müzecilik kriterleri göz önünde bulundurulmuş müzede, Mamluk kandilleri, Osmanlı revzenleri, Avrupa camları, cam bahçe, kristal piyano ve Sultan II. Mahmud'un renkli camlarla bezeli saltanat arabası da ziyaretçilerin beğenisine sunuluyor.



Beykoz Cam ve Billur Müzesi, ziyaretçilerini ağırlamaya başladı. Müze, toplam 390 dönüm arazide, yaklaşık 3 bin metrekairelik kapalı alanda, Türk cam sanatının dünyaya tanıtılmasını hedefliyor. Selçuklu'dan Osmanlı Devleti'nin sonuna kadar uzanan döneme ait bin 500 eserin yer aldığı müze, hafta içi her gün saat 09.00 ile 18.00'de ziyaret edilebiliyor.



bulunan ormanlık alan, 117 farklı ağaç türüne ev sahipliği yapması bakımından botanik müze özelliği taşıyor. Müze, Covid-19 tedbirleri çerçevesinde hafta içi her gün saat 09.00 ile 18.00'de ziyaret edilebilecek.

BİN 500 SEÇME ESER

Milli Saraylar İdaresi Başkanı Dr. Yasin Yıldız, müzenin inşa edildiği Abraham Paşa Korusu'nun, 19. yüzyıl İstanbul korularının en önemlilerinden biri olduğunu söyledi. Yıldız, yapının Abdülaziz dönemi devlet ricalinden Abraham Paşa tarafından yaptırıldığını belirterek, "Bugün 360 dönümü elimize ulaşmış durumda. Burası uzun yıllar atlı kaldıktan sonra 2018 yılında Milli Saraylar Başkanlığı'na bağlandı" dedi.

Özel korunun içindeki köşk ve ahır binasının bugüne ulaşabildiğini kaydeden Yıldız, Beykoz'un ülkenin cam sanatındaki yeri düşünüldüğünde buranın cam müzesi olarak tasarlanması fikrinin ortaya çıktığını dile getirdi. Yıldız, üç yıl içinde mekanın ve bahçenin restorasyonunun tamamlandığını kaydederek, "Uluslararası bir

Müzede, cam sanatıyla ilgili kütüphane de oluşturuldu. Türkçe başta olmak üzere yabancı dilde 600 eserin yer aldığı kütüphane, süreli sergi alanı, çocuklara yönelik eğitici atölyesi, seçkin lezzetler sunan kafesi ve cam eserlerin satışa sunulduğu hediyelik eşya ofisi de hizmete açıldı. Müze alanı içerisinde

73 eser ilk defa sanatseverlerle buluşuyor

'Kur'an-ı Kerim', 'Peygamber Efendimiz', 'İbadet', 'Dua' ve 'Medeniyet' konu başlıklarıyla 'Şam Evrakı' alt başlığında düzenlenen 'İnanç ve Sanat' adlı sergi ziyarete açıldı. Türk ve İslam Eserleri Müzesi (TIEM) koleksiyonundan 150 eserin yer aldığı sergide, 73 eser ise ilk defa sanatseverlerle buluşuyor. Sultanahmet'teki sergi, 30 Temmuz'a kadar ücretsiz gezilebilecek.

8. YÜZYILDAN KUR'AN

Sergide, 8. yüzyılın sonu ile 9. yüzyılın başlarına tarihlenen parşömen üzerine Kufi hatla yazılan Kur'an-ı Kerim, 1294'e tarihlenen hat sanatının en büyük ustalarından Yakut el- Musta'sımî'ye ait Kur'an-ı Kerim, Seyyid Mahmud Hayranî'nin oğlu Seyyid Ali'nin 13. yüzyıl Selçuklu ağaç işçiliğinin güzel örneklerinden 1907'de çalınan ve halen Danimarka Kopenhag'daki



David's Samling Müzesi'nde sergilenen tabutun sanduka kısmı da görülebilecek.

Çin kağıdı üzerine kurşunlu mürekkeple yazılan ve 1440 yılına tarihlenen Timurlu Dönemi Kur'an-ı Kerim, Osmanlı hat sanatının en güçlü sanatçılarından Şeyh Hamdullah'a ait Kur'an-ı Kerim, Sultan Abdülmecid Efendi'ye ait hat levha ve Kazasker Mustafa İzzet Efendi'ye ait Hilîye-i Saadet de sergide meraklılarıyla buluşuyor.

Öte yandan, 15. yüzyıla tarihlenen ve yeni mülklerin ilave edilmesiyle 9 farklı nüshadan oluşan Ayasofya Vakfiyesi'nin bir nüshası, İbnü'l-Arabî'nin Fütûlatü'l-Mekkiyye olarak anılan ve Konya nüshası olarak da bilinen 1238'de tamamlanmış 37 ciltten meydana gelen mağrip neshiyle özenle yazılmış orijinal nüshası ve diğer değerli eserler de sergide teşhire sunuldu.

heyet tarafından konsept projemiz geliştirildi. Değerli bilim insanlarımız tarafından Milli Saraylar'ın envanterinde bulunan 12 bin 900 cam eser arasında bin 500'ü özellikle seçildi. Önemli bir kısmı dünyada tek örnek olan bir hazinenin bir araya gelmesiyle de müze açıldı" dedi.

Toplam 390 dönüm arazide, yaklaşık 3 bin metrekairelik kapalı alanda Türk cam sanatının dünyaya tanıtılması amacıyla kurulan müzede, Selçuklu'dan Osmanlı Devleti'nin sonuna kadar uzanan döneme ait bin 500 eser yer alıyor.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Denetim ve güvence hizmetleri

Denetimle ilgili temelleri çok anlaşılır bir şekilde sunan kitap, denetim sürecinin her aşamasını bir bütün olarak ele alıyor ve aşamaların birbirleriyle bağlantılarını gösteriyor. Pratik örnekler ve zengin görseller içeren kitap, denetim ve güvence hizmetlerini son derece kapsamlı bir şekilde irdeliyor. Kitapta, bir denetçinin denetim sözleşmesinden başlayarak, denetim raporunun hazırlanması ve rapor sonrası faaliyetlere kadar denetimin her aşamasında ihtiyaç duyduğu tüm araçlar ayrıntılı bir şekilde yer alıyor.

Kolektif / Nobel Akademik Yayıncılık

Anonim ortaklıklar hukukunda esas sözleşme özgürlüğü

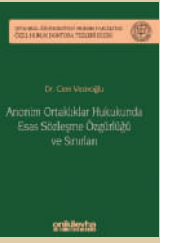
Bu çalışma, anonim ortaklıklar hukukunda esas sözleşme özgürlüğüne ve bunun sınırlarının çizilmesine odaklanıyor. Ortaklıklar hukukunda sözleşme özgürlüğü öncelikle kavramsal, tarihsel, kuramsal, ekonomik, ahlaki, entelektüel ve anayasal boyutlarıyla ele alınıyor. Emredici hükümler ilkesi ekseninde gerçekleştirilen bu inceleme bağlamında veto hakları, organlar arası yetki paylaşımı ve tahkim şartı gibi çeşitli esas sözleşme düzenlemelerin geçerliliği de değerlendiriliyor.

Cem Veziroğlu / On İki Levha Yayıncılık

Dijital dönüşümün kültür ve sanat üzerindeki yansımaları

Dijital teknolojiler bir yandan kültür ve sanat tüketiminin daha etkileşimsel, daha dinamik ve daha demokratik bir hal almasına katkıda bulunurken, diğer yandan sanatçılara sanat üretimi için yeni uzamlar ve yeni imkanlar sağlar. Kitap, disiplinler arası bir yaklaşımla dijital dönüşümün kültür ve sanat üzerindeki etkilerine ışık tutmayı amaçlıyor. Kuramsal yaklaşımlar ve güncel örnekler aracılığıyla sanatçıların, kültür ve sanat kurumlarının, sanat tüketicilerinin perspektifinden dijital teknolojilerin yansımalarını ve neden olduğu dönüşümü inceliyor.

Kolektif / Nobel Bilimsel Eserler



SiHA'lar da Bozdoğan kullanacak

Öncelikli olarak F-16 uçaklarına entegrasyonu planlanan Bozdoğan ve Gökdoğan, muharip uçak, büyük gövdeli uçak, helikopter, insansız hava aracı ve seyir füzelerine karşı kullanılabilir. Akıncı, Aksungur gibi SiHA'ların mühimmatları arasına da girmesi planlanan Bozdoğan ve Gökdoğan, milli muharip uçağın da önemli silahlarından biri olacak.



Havadan havaya ilk milli füze Bozdoğan



Ses hızının çok üstünde uçan ve yüksek manevra yeteneğine sahip Bozdoğan füzesi, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin hava üstünlüğü sağlamasında önemli rol üstlenecek.

TÜRKİYE Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) SAGE'nin genç mühendis ve teknisyenlerince geliştirilen, Türkiye'nin ilk görüş içi havadan havaya füzesi Bozdoğan'ın 2022'de Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK) envanterine girmesi hedefleniyor. Bozdoğan ve Gökdoğan'ın sertifikasyon testleri sürecinde kullanılmak üzere Şimşek, TUSAŞ tarafından tamamen milli imkanlarla geliştirildi. Bu sayede Türkiye, havadan havaya füze teknolojisine sahip sayılı ülkelerden biri olacak.

İLK DENEME TAM İSABET

Bu kapsamda, 7 Nisan'da Hava Kuvvetleri Komutanlığı'na bağlı dört F-16 uçağı ve 10. Tanker Üs Komutanlığı'na bağlı tanker uçak koordinesinde bir atış testi yapıldı. F-16 tarafından hava hedefine karşı atışlanan Bozdoğan, hedefi doğrudan vurmuş ve imha etti. F-16'dan ayrılıp hedef uçak Şimşek'e ilerleyen Bozdoğan, Şimşek'i tam isabetle vururken telsizden, askeri terminolojide düşman uçağının düşürülmesi anlamındaki 'splash' ifadesi duyuldu.

Bozdoğan'ın, 2022'de TSK envanterine girmesi bekleniyor.

DIŞA BAĞIMLILIĞA ÇÖZÜM

Kısa menzilli, kızılötesi görüntüleyicili arayıcı başlıklı (IIR) Görüş İçi Hava-Hava Füzesi olan Bozdoğan, 140 kilogram ağırlığa sahip ve 4 Mach hıza ulaşabiliyor. Böylece Türkiye, yıllardır ithal ettiği havadan havaya füzeleri, yerli ve milli imkanlarla geliştirme hedefinde önemli bir aşamayı geçmiş oldu.

YÜKSEK MANEVRA

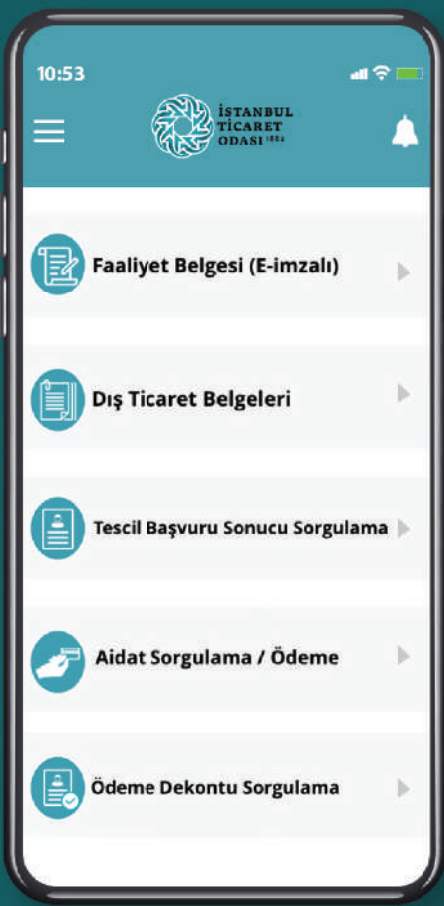
Ses hızının çok üstünde uçan ve yüksek manevra yeteneğine sahip Bozdoğan, Savunma Sanayii Başkanlığı adına TÜBİTAK SAGE tarafından Türk Hava Kuvvetleri'nin ihtiyaçları doğrultusunda Gökdoğan Projesi kapsamında geliştirildi.

Gökdoğan Projesi, Bozdoğan ve Gökdoğan füzeleri ile bunların eğitimlerinde kullanılacak elektronik eğitim füzelerinin geliştirilmesini de hedefliyor.

Bozdoğan ve Gökdoğan, hava üstünlüğünün tesis edilmesinde kritik öneme sahip olacak. Bozdoğan, görüş içi bir füzeyken, Gökdoğan görüş ötesi bir füze niteliği taşıyor.

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

Türkiye'nin ilk görüş içi havadan hava füzesi BOZDOĞAN

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) SAGE'nin genç mühendis ve teknisyenlerince geliştirilen, Türkiye'nin ilk görüş içi havadan havaya füzesi Bozdoğan'ın 2022'de Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK) envanterine girmesi hedefleniyor

Türkiye, yıllardır yurt dışından zor şartlarda ithal ettiği havadan havaya füzeleri, yerli ve milli imkanlarla geliştirme hedefinde önemli bir aşamayı başardı

GÖRÜŞ İÇİ HAVA-HAVA FÜZESİ BOZDOĞAN

4 Mach hıza ulaşabiliyor

2022'de TSK envanterine girmesi hedefleniyor

Hava üstünlüğünün tesis edilmesinde kritik öneme görüyor

Öncelikli olarak F-16 uçaklarına entegrasyonu planlanıyor

Kızılötesi görüntüleyicili arayıcı başlıklı (IIR)

Muharip uçak, büyük gövdeli uçak, helikopter, insansız hava aracı ve seyir füzelerine karşı kullanılabilir

140 kilogram ağırlığa sahip

Ses hızının çok üstünde uçabiliyor ve yüksek manevra yeteneğine sahip