



Dijital 19 Mayıs turu

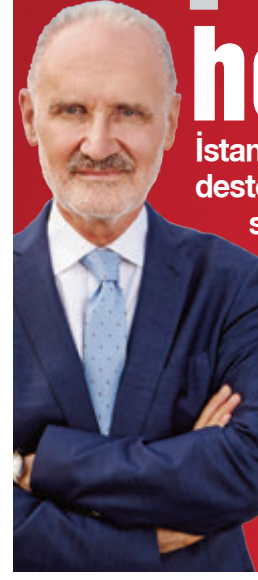
Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarının Samsun'a çıkışının 102. yılı anısına Bandırma Vapuru sanal müze haline getirildi. Sanal müze, www.samsun.bel.tr adresi ve www.sabancivakfi.org adreslerinden ziyaret edilebiliyor. ■ 19'da



BTM'nin 30 girişimine 300 milyon TL

Bilgiye Ticarileştirme Merkezi (BTM), 4 yılda 10 binden fazla başvuru aldı. BTM, bu süreçte bünyesindeki 30 girişimi yatırımcı ile buluşturdu. 30 girişim için 300 milyon lira değerlendirildi ve toplam yatırım tutarı 100 milyon liraya yaklaştı. ■ 2'de

Toparlanmada hedef 1 Haziran



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, son desteklerle ilgili olarak, "Ciro kaybı yaşayan sektörlerimizin gücünü yeniden toplamasına imkan verecek" dedi. Avdagiç, 1 Haziran sonrasına iyi hazırlanmak gerektiğini vurguladı.

4.6 MİLYAR TL DESTEK

Şekib Avdagiç, "Daha önce İTO olarak gündeme taşıdığımız gibi yeni bir banka kredi sürecine ihtiyaç vardı. Yeni destek ve kredilerin yanı sıra mevcut kredilerde de bir yapılandırma bekliyoruz. Salgından zarar gören küçük işletmelerimize verilecek toplam 4 milyar 622 milyon liralık hibe desteğinin de katkı sağlayacağını düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

MORAL VERDİ

Kapsamlı ve kısıtlayıcı tedbirlerin gündeme gelme ihtimalinin azalmasının da iş dünyasına moral veren bir haber olduğunu belirten Avdagiç, şöyle devam etti: "Şimdi kazanımlarımıza bir hanel getirmeyecek şekilde, kademeli normalleşme takviminin 1 Haziran'dan sonra başlayacak ikinci etabına da kalan sürede en iyi şekilde hazırlanalım." ■ 7'de



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

◆ İ S T A N B U L ◆

TİCARET

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

H. Atatürk

21 MAYIS 2021 YIL: 63 SAYI: 3160

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

**5 YILDA
3 KAT
BUYUYECEK**

Trilyonluk pazara sınır ötesi e-ticaret

Sınır ötesi e-ticaretin 2026 yılına kadar 4 trilyon 820 milyar dolarlık bir hacme ulaşması bekleniyor. Böylece sınır ötesi ticaret, 5 yılda 3 kat büyüyecek. Türkiye de e-ihracata verdiği desteklerle bu devasa pazardan aldığı payı artırmak için çalışıyor.

İLK ÜÇ PAZAR

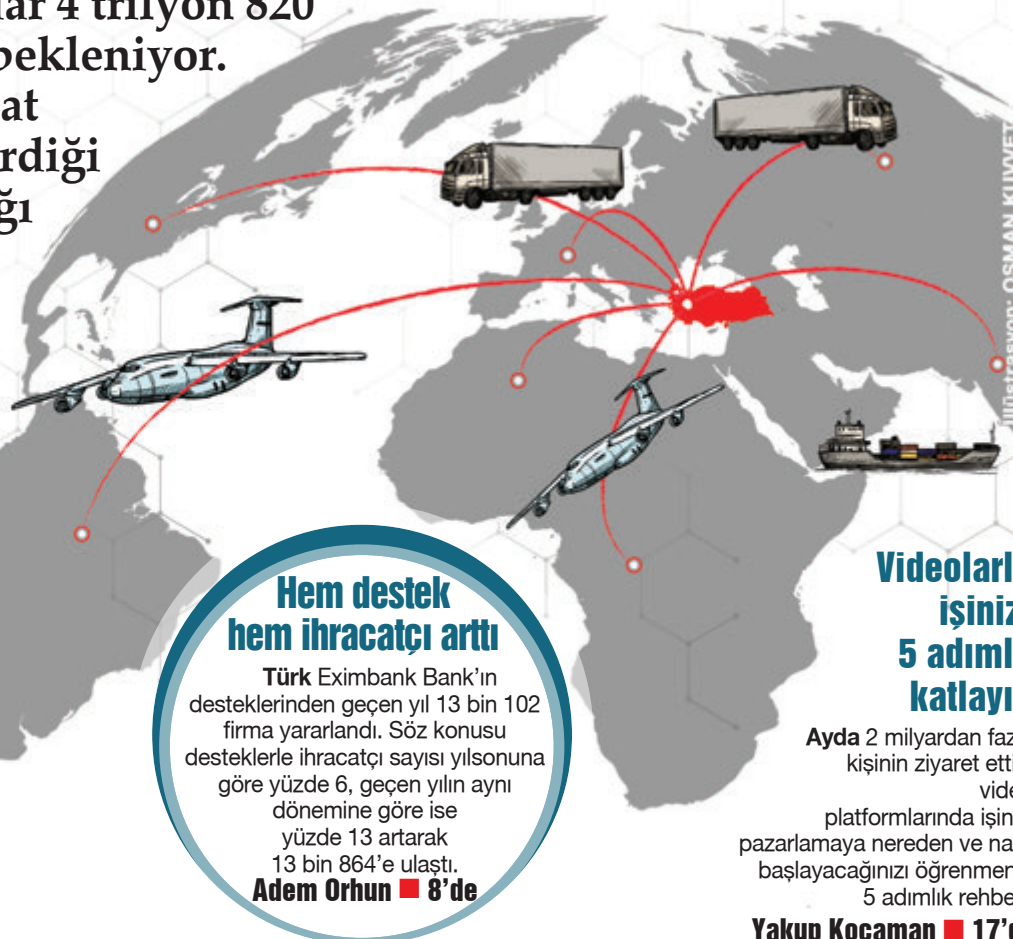
Türkiye'nin en fazla mikro ihracat yaptığı ülkeler arasında ilk üç sırada ABD, İngiltere ve Almanya yer alıyor. En çok satılanlarda ise tekstil, ev eşyaları, aydınlatma cihazları ve otomotiv ürünleri başı çekiyor.

DESTEK VE AVANTAJ

Mikro ihracatçılara, ETGB uygulaması ile gümrük işlemleriyle uğraşmamak başta olmak üzere, gelir vergisi indirimi ve e-pazaryerlerine üyelik desteği gibi önemli avantajlar sağlanıyor. ■ 9'da

Türkiye'nin ilk e-ihracat verileri

■ Haziran 2020'de devreye alınan Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi uygulaması, Türkiye'nin ilk e-ihracat resmi verilerini de sağladı. Açıklanan verilere göre, Haziran-Aralık 2020 döneminde, Türkiye'nin genel ihracat rakamı 108 milyar 71 milyon dolar iken, e-ihracat rakamı 1 milyar 421 milyon dolar olarak gerçekleşti.



Hem destek hem ihracatçı arttı

Türk Eximbank Bank'ın desteklerinden geçen yıl 13 bin 102 firma yararlandı. Söz konusu desteklerle ihracatçı sayısı yılsonuna göre yüzde 6, geçen yılın aynı dönemine göre ise yüzde 13 artarak 13 bin 864'e ulaştı. Adem Orhun ■ 8'de

Videolarla işinizi 5 adımla katlayın

Ayda 2 milyardan fazla kişinin ziyaret ettiği video platformlarında işinizi pazarlamaya nereden ve nasıl başlayacağınızı öğrenmenin 5 adımlık rehberi. Yakup Kocaman ■ 17'de



İnşaatın sektörel risk röntgeni çekildi

İstanbul Ticaret Odası'nın 'Sektörel Risk Envanterleri ve Risk Endeksi Oluşturulması' projesi kapsamında gerçekleştirilen konut inşaatı ve inşaat taahhüt sektörü çalıştayında riskler belirlendi. Şeref Kılıçlı ■ 11'de



Emlakta yetki belgesine geri sayım

Gayrimenkul ticaretinde yetki belgesi zorunlu oldu. Firma sahiplerinin yetki belgesi için 100 saatlik eğitim alması zorunlu. Yetki belgesi için ilgili şartlara sahip olan firma sahiplerinin 31 Temmuz'a kadar Ticaret İl Müdürlüğü'ne başvurusu gerekiyor. Barış Cabacı ■ 6'da

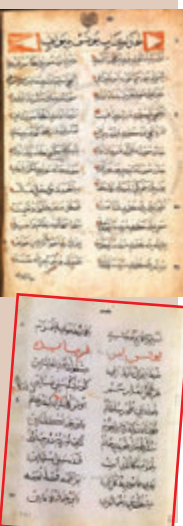


Kakao üretiminde lider Afrika

Kakao üretiminde ilk 5 üretici arasında 4 ülkesi bulunan Afrika, yüzde 75'lik oranla lider konumda. Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13'te

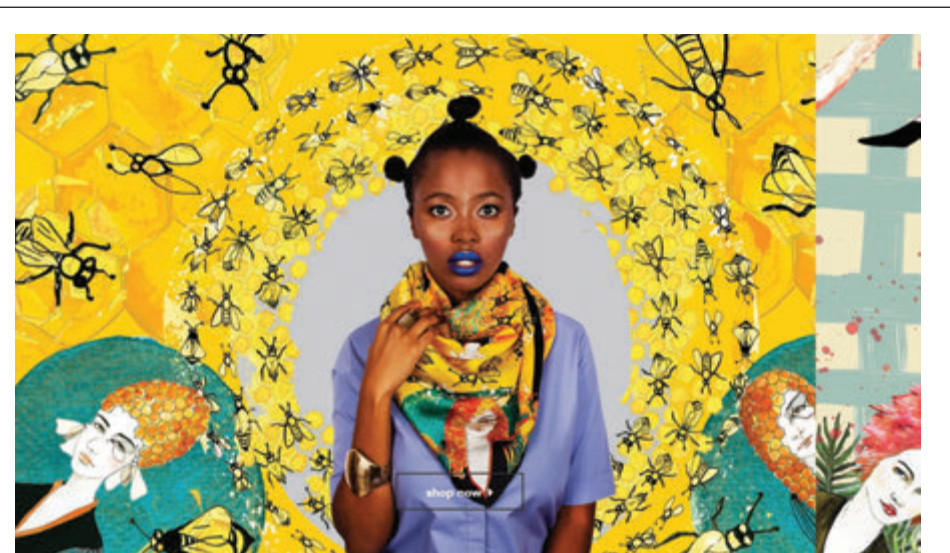
2021 Yunus Emre Yılı'na yakışan sürpriz

Vatikan Kütüphanesi'nin dijital koleksiyonundaki Yunus Emre Divanı'na ulaşan Öğretim Üyesi Doç. Dr. Himmet Büke, Türkiye'deki mevcut 30 nüshadan farklılıklar içeren divanı yayına hazır hale getirdi. Söz konusu nüshanın 2021 Yunus Emre Yılı'na armağan kitap olarak yayınlanması planlanıyor. Dilşah Keflioğlu ■ 19



Trafik eğitimi hayat kurtarıyor

Son dönemde Türkiye'nin trafikte ölümlü ve yaralanmalı trafik kazası sayısı yüzde 50 oranında azaldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi de MEB işbirliği ile hayata geçirdiği 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' projesiyle bugüne kadar onbinlerce öğrenciyi eğitim vererek sürece katkı sağladı. ■ 14'te



Hindistan'dan başlayan marka yolculuğu

Yükselen Markalar Projesi'nde başarılı olan 14 kadın girişimciden biri olan Duygu Özdemir Kibar,

Hindistan'a yaptığı yolculukla hayatını değiştirdi ve Matla'yı keşfetti. Müge Biher ■ 10'da



BF MENA Yönetimi



Digime3D



ForFarming

BTM GİRİŞİMLERİNE

4 yılda 300 milyon lira değerleme ile yatırım

YENİ nesil hibrit girişimcilik merkezleri arasında verdiği çok fonksiyonlu hizmetlerle girişimcilik ekosisteminde bir rol model görevi üstlenen Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), kurulduğu günden bu yana geçen 4 yılda 10 binden fazla başvuru aldı. BTM, bu süreçte bünyesindeki 30 girişimin yatırımcı ile buluşmasını da sağladı. Bazı yatırımlar birden fazla yatırım alırken, 4 yılda 30 girişim için 300 milyon liraya yakın değerleme yapıldı ve toplam yatırım tutarı 100 milyon liraya yaklaştı.

18-78 YAŞ ARASI

Bu süreçte 18 yaşından 78 yaşına kadar uzanan geniş bir yelpazede 4 binden fazla girişimciye destek sağlayan BTM, sadece girişimcileri değil, aynı zamanda yatırımcıları, sivil toplum kuruluşlarını, reel sektör temsilcilerini, fon kuruluşlarını ve daha nice ekosistem aktörünü bünyesinde destekledi.

YATIRIMLAR ZİRVEDE

Son olarak Doha'da düzenlenen World Incubation Summit'te, dünyanın en saygın 700 girişimcilik merkezi arasından 'Dünyanın En

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) 30 girişimcisi, merkezin kurulmasından bu yana geçen 4 yılda 300 milyon liraya yakın değerleme ile yatırım aldı.

Gelecek Vaad Eden Programı' olarak ödüllendirilen BTM'nin Genel Müdürü İbrahim Elbaşı, geride kalan 4 yıllık süreci değerlendirdi. Elbaşı, pandeminin damga vurduğu 2020 yılının özellikle girişimcilik ekosistemi açısından önemli bir yıl olduğunun altını çizdi. Birçok sektörün darbe aldığı pandemi sürecinde girişimcilik ekosistemine yapılan yatırımların 2020 yılında zirveye ulaştığını belirten Elbaşı, "2020, Türkiye girişimcilik ekosisteminde şimdiye kadar girişimlere en fazla yatırımın yapıldığı yıl olarak tarihe geçti. 2021'in ilk iki ayında yapılan yatırımlar, en çok yatırım yapılan yıl olan 2020'yi bile geride bıraktı. Ve Türkiye, Peak Games ile başlayan unicorn diğer adıyla turcom furysına, 2021 yılında Getir ile daha da güçlü ve iddialı şekilde devam etti" dedi.

2021 VERİMLİ OLACAK

BTM girişimlerinin de ekosistemdeki gelişmelere ayak uydurmasıyla önemli anlaşmalara imza attıklarını söyleyen Elbaşı, "Bu yılın ilk 4 ayında da toplam 4 girişim 33 milyon liradan fazla değerleme üzerinden yatırım aldı. Bu gelişme, 2021'in BTM için de verimli bir yıl olacağını gösteriyor" diye konuştu.

Yakın dönemde ülkeler arasındaki rekabetin en belirleyici unsurunun girişimcilik ekosistemleri olacağını belirten Elbaşı, şunları dile getirdi: "Türkiye'nin yatırım açısından önemli bir cazibe merkezi olması, ülkemizdeki startup'lara daha fazla yatırım teşvik edecek. Stratejik hedefler doğrultusunda bu tür kurumlarla yürütülecek çalışmalar, startup kültürünün ve yatırımcılığının yaygınlaştırılmasının yanı sıra Türkiye'nin küresel bir girişimcilik merkezi haline getirilmesini sağlayacak. Önemli bir görev üstlenen BTM, bu anlamda da tüm girişimcilik ekosistemini kapsayıcı nitelikteki çalışmalarını sürdürmeye devam edecek."

Yatırımcıyla buluşan 30 BTM girişimi



Mornero

- **Temizlikdevi-Yatırımcı: Ahmet Babayigit**
Sadece temizlik dikeyinde hizmet odaklı, kurumlarla çalışan e-ticaret sitesi, 3 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **Restroid-Yatırımcı: Erdem Dereli**
Restoran ve kafelerde kullanılan sipariş ve otomasyon sistemlerine yenilikçi özelliklerle farklı bir çözüm sunan milli ve yerli yazılım. 2.3 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **Yollando-Yatırımcı: TarvennVentures**
Yurt dışındaki kullanıcılarına Türkiye'de bir adres tanımlayarak tüm e-ticaret sitelerinden kolayca alışveriş yapmalarını sağlayan hizmet odaklı bir web sitesi. 2.5 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **Dellron (Isı reaktörü)-Patent kiralama**
Su, yağ, tüm sıvı gıdalar, endüstriyel sıvılar, asitler, yanıcı, parlayıcı petrol ürünleri gibi sıvı ve akışkan olan her şeyi daha küçük bir alan kaplayarak çok daha uygun bir maliyetle ısıtan bir teknoloji. 5 milyon dolara 5 yıllığına patenti kiralandı.
- **Kahvegibikahve-Yatırımcı: TarvennVentures**
Kahve çekirdeklerini tazeligini kaybetmeden ögütür, hazır ve temizlik derdi olmadan pratik filtreler halinde sunan ürün. 2 milyon lira değerleme ile yatırım aldı. İkinci yatırım turunda ise 4.8 milyon lira değerleme ile TarvennVentures, Figen Korun, Tolunay Yıldız ve Sinan Güler'den yatırım aldı. İkinci yatırımını 7.5 milyon lira değerleme ile aldı.
- **Momero-Yatırımcı: TarvennVentures**
Seçilen serpmeye veya zengin kahvaltılı istenilen saatte müşteriye ulaştıran kahvaltılı aboneliği servisi. 1.1 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **MasterFi-Yatırımcı: Ayhan Alkan**
Şirketlerin maliyetlerini azaltıp, kârlılıklarını artırma üzerine yapay zeka teknolojisi geliştirerek pazar araştırması yapıp saha satış süreçlerini yöneten bir yazılım. 3 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **StudioBillion-Yatırımcı: TarvennVentures**
Eğlendirici oyunlar ve hayatı kolaylaştıran uygulamalar geliştiren oyun firması 1.4 milyon lira değerleme ile ilk yatırımını aldı. StudioBillion, değerlemesini 3 kat artırarak Tarvenn'den 4.2 milyon lira değerleme ile devam yatırımını aldı.
- **ForFarming-Yatırımcı: TarvennVentures**
Ev ve işyerleri gibi kapalı alanlarda çiçek, sebze ve meyve yetiştirebilmeyi sağlayan IoT tabanlı topraksız dikey tarım girişimi. 1.4 milyon lira değerleme ile yatırım aldı. İkinci yatırım turunda ise 12 milyon lira değerleme ile 2.4 milyon lira yatırım aldı.
- **Onlibüs**
Onlibüs öğrencilerin, velilerin, okulların ve servis firmalarının içerisinde bulunduğu servis taşımacılığı hizmetlerindeki güvenlik açıklarını kapatan ve ihtiyaçlarını karşılayan bir uygulama. 1 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **Otelika-Yatırımcı: SGN Yapı**
Otelarin iş süreçlerini minimize eden Otelika projesi, SGN Yapı'dan 2.8 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **Laska-Yatırımcı: TR Angels**
Lastik atıklarından termo-kimyasal yöntemle, otomotiv ve kauçuk endüstrisi için karbon siyahı ve biyoyakıt gibi ekonomik değeri yüksek hammaddeler elde ediyor. 7.8 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **Earnado**
Kişilerin, öğrenip uygulama yaparak para kazanabilecekleri firmalara değer katacakları platform. 5 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **Digime3D-Yatırımcı: Tarvenn'in 1.6 milyon lira ile liderlik ettiği yatırım turuna; milli basketbolcu Sinan Güler, iş insanları İter Terzioğlu, Yüksel Açık, Naser Alim, Tolunay Yıldız ve Belkis Kuşçulu Özer, Keiretsu Forum melek yatırımcılarından Figen Korun, Davut Kohen ve Mustafa Bağcı, Türkiye'nin ilk ve tek spor odaklı girişim fonu olan two.zeroVentures ve TÜGİAD bünyesinde faaliyet gösteren Girişim Türk Fonu katıldı.**

Tüm vücudu sanyeler içinde üç boyutlu bir şekilde tarayarak vücut yağ oranı, günlük kalori ihtiyacı, bazal metabolizma hızı, ideal kilo, kas oranı, postür bozuklukları ve hareket analizi yapan girişim. İlk aşamada 2.2 milyon lira değerleme ile sonraki tur ise 15 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.

- **Cepte Tamir-Exit: Burak Menteşe**
Telefonunuzda bir arıza veya herhangi bir sorun olduğunda iPhone, Samsung, LG gibi markalara yerinde tamir hizmeti sunarak, telefon servisinde zaman kaybetmenizin önüne geçen girişim. 2 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **BrandFace-Yatırımcı: Corteq**
Özgün, markalı içeriklerin üretilmesinde, marka ve tüketicilerinin beraber hareket edebileceği bir video paylaşım platformu. Yüzde 50 hissesi karşılığında 500 bin dolar yatırım aldı. Değerlemesi o günün rakamlarına göre 7 milyon lira olarak gerçekleşti.
- **Melonknows-Yatırımcı: Alesta Yatırım**
Güzellik ve kişisel bakım hizmetlerini evlere getiren Melonknows, 2 milyon 80 bin lira değerleme ile ilk yatırımını aldı.
- **Sertifier-Yatırımcı: Techone& Lima Ventures**
Eğitim sonrası kuruluşların, entegre edilebilir web uygulaması aracılığıyla akıllı sertifika ve açık rozetlerini tasarlayıp alıcı gruplarına gönderebilmesini ve blockchain güvencesi ile depolanabilmesini sağlayan girişim. 6 milyon lira değerleme ile ikinci yatırım turunu tamamladı.
- **Wask-Yatırımcı: Techone**
Akıllı dijital reklam platformu Wask, Techone'dan 8 milyon lira değerleme ile 1.2 milyon lira yatırım aldı.
- **Wastespresso-Yatırımcı: Erciyas Holding**
Her yıl oluşan tonlarca kahve atığını işleyerek sürdürülebilir ve doğal pipetler üreten girişim. 12.5 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **Navlungo-Yatırımcı: Akış GYO & Akkök Holding & Etki Yatırım Girişim**
Kullandığı algoritmalarla lojistik firmalarının günlük teklif verme süreçlerini standart hale getirerek müşteriye sanyeler içinde fiyatlamaya yapabilen, aynı zamanda bu teklifleri uluslararası pazarlarda satabilen bir dijital platform. 250 bin dolar yatırım aldı.
- **Ahtapot-Yatırımcı: Trangles**
Üyelerin birbirleriyle etkileşime girmesini sağlayarak toplulukların kendi markalarını oluşturmaları ve büyümesini sağlayan kişiselleştirilebilir topluluk platformu. 12 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **İletmen-Yatırımcı: KT Portföy Teknogirişim GSYF ve Keiretsu Forum Türkiye**
Paketlerinizi, ürünlerinizi veya siparişlerinizi işletmenizden alıp müşterilerinize teslim etmenizi sağlayan bir platform. 29 milyon lira değerleme ile 2.29 milyon lira yatırım aldı.
- **Akıllıfon-Yatırımcı: Lima Ventures**
Yapay zeka tabanlı bir robo danışmanlık ve portföy optimizasyon platformu. 600 bin lira ile ilk yatırımını aldı.
- **BukyTalk-Yatırımcı: Alesta Yatırım**
Sosyal ortamda İngilizce konuşma pratiği sağlayan platform. 750 bin TL değerleme ile yatırım aldı.
- **ArtLabs-Yatırımcı: Kültepe Yatırım & EĞİAD Melekler**
e-ticaret sitelerinin eforuz bir şekilde artırılmış gerçeklik deneyimi oluşturmaya olanak sağlayan derin teknoloji girişimi. 2 milyon dolar değerleme ile yatırım aldı.
- **Gotocure-Yatırımcı: Cesmas Holding GmbH**
Sağlık turizmi alanında faaliyet gösteren girişim. 5 milyon lira değerleme ile yatırım aldı.
- **Pacha-Yatırımcı: Galata Business Angels'dan Umur Özal, Arya Kadın Yatırım Platformu'ndan İslay Iğın Ceylanlı ve Rıza Kadılar ile bireysel melek yatırımcılar Bedia Erden, Mehmet Uslu, Murat Tortopoğlu ve Mustafa Ülker**

Dünyanın ilk ve tek doğal kolajen ve protein cipsini tüketicilere sunuyor. 2.5 milyon dolar değerleme ile yatırım aldı.

- **Ulak-Yatırımcı: Erdem Yurdanur, Tarkan Onar, Bülent Bahadır, İbrahim Sakalloğlu ve Kokteyl Bilgi Teknolojisi A.Ş.**
Lojistik konusunda yazılım geliştiren ve yazılımını kullanan işletmelere kurye kaynağı sağlayan ULAK Yazılım Teknoloji A.Ş., 10 milyon lira değerleme ile ilk yatırımını aldı.
- **Diner-Yatırımcı: Kültepe Yatırım, EĞİAD Melekler**
Diner, yüzlerce restoranın menülerini sunuyor. İstenilen yemek seçildikten sonra masanın üzerinde 3 boyutlu olarak görüntülenebiliyor. Hiç bilmediğiniz yemekleri ve restoranları keşfedebiliyorsunuz. 14.7 milyon lira değerleme ile tohum öncesi yatırım aldı.

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 edinilen işbirliği imkanlarının devamı,
- Uzun yıllardır Texworld'ün kaynağında bulunan katılımcı ve ziyaretçiler ile tekrar görüşme imkanı,
- Sektörün trandlerini 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 İhracat, 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.

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

Sektör Grupları;

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



Hububat ve bakliyat alım esasları açıklandı

TOPRAK Mahsulleri Ofisi (TMO), ülke genelindeki yaklaşık 200 işyerinde ve protokol imzalanan lisanslı depolarda hububat alımı yapılacağını açıkladı. TMO Genel Müdürlüğü'nden, 2021 dönemi hububat ve bakliyat alım fiyat ve politikalarına ilişkin yazılı açıklama yapıldı.

Türkiye'de hububat ve bakliyat hasadına bu ay başlandığı hatırlatılan açıklamada, ülke genelinde hasadın, bugün itibarıyla arpa, buğday ve kırmızı mercimekte yaklaşık yüzde 1 seviyesinde olduğu belirtildi.

Hasat başlangıcından bugüne kadar piyasaların yakından izlendiği ve piyasaların seyrine göre TMO politikalarının şekillendirildiği belirtildi.



Direk ihracatında süre uzatıldı

PANDEMİNİN etkileri, birçok ürünün üretiminde problemlere sebep oluyor. Bunlardan birinin de 'maden direği' olduğu bildirildi. 4403 Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu altında bulunan ve ihracatı, 2018 yılında izne bağlanmış olan maden direğine olan yurt dışı talebi arttı. İç piyasada da sıkıntılar sebebiyle ürünün fiyatı yüzde 80 yükseldi. Türkiye'de üretim yapan tesislerin hammadde ihtiyacının karşılanması amacıyla maden direk, sanayi odunu, kağıtlık odun ve emprenye edilmemiş tel direk ihracatının 30 Nisan 2021'den sonra yapılmayacağı bildirildi. Ancak gelen taleplerin değerlendirilmesi neticesinde söz konusu uygulama 30 Haziran 2021 tarihine kadar uzatıldı.

e-fatura tutarı yüzde 106 arttı

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın hayata geçirdiği dijital uygulamalar, pandeminin de etkisiyle e-fatura tutarının ikiye katlanmasını sağladı. 2020 yılında düzenlenen e-fatura tutarı bir önceki yıla göre yüzde 106 artarak 9.9 trilyon liraya ulaştı.

GELİR İdaresi Başkanlığı tarafından hayata geçirilen dijital uygulamaların kullanımı Covid-19 salgını döneminde yaygınlaştı. Bu kapsamda, mükelleflerin vergi beyannamelerinin tamamına yakını elektronik ortamda alındı.

9.9 TRİLYON LİRA

2020 yılında e-faturaların tutarı yüzde 106 artışla 9.9 trilyon liraya ulaştı.

Bu arada e-fatura uygulamasından faydalanan mükellef sayısı, geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 77 artarak 332 bin 400'e, düzenlenen e-fatura sayısı da yüzde 52 artışla

366 milyon 655 bin 334'e ulaştı.

Öte yandan 19 bin 297 mükellef, e-fatura uygulamasını entegrasyon yöntemiyle kullandı ve uygulamanın başından bugüne 93 firma teknik kılavuzlarda belirtilen testleri başarılı şekilde tamamlayıp 'özel entegratör' izni aldı.

Geçen yıl sonu itibarıyla 300 bin mükellef, özel entegratörler üzerinden e-fatura uygulamasına dahil oldu. Bu dönemde

13 bin 100 mükellef de GIB Portal üzerinden e-fatura düzenledi.

5.1 MİLYON KULLANICI

e-tebligat sisteminde kullanıcı sayısı toplam 5.1 milyonu geçerken, 2020 yılında 153.3 milyon lira, sistemin kullanıma açıldığı günden geçen yılın sonuna kadar da toplam 870 milyon 539 bin 978 lira tasarruf sağlandı.

870 milyon lira tasarruf

Sistemin açılışından geçen yılın sonuna kadar 1.8 milyon zorunlu gelir vergisi mükellefine 28 milyon, 840 bin zorunlu kurumlar vergisi mükellefine 16 milyon, 2.1 milyon gönüllü gerçek kişi mükellefe 14.5 milyon, 233 bin gönüllü tüzel kişi mükellefe 3.5 milyon olmak üzere toplam 62 milyon 539 bin 978 e-tebligat gönderildi.



Akaryakıtta tavan fiyata son

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) akaryakıt dağıtım şirketlerinin fiyatlarda gizli zam yaptığını tespit etmesinin ardından 18 Mart'ta yürürlüğe giren tavan fiyat uygulaması, 19 Mayıs saat 00.00 itibarıyla sonlandırıldı. Fiyatlar uygulama öncesinde olduğu gibi serbest piyasa koşullarında belirlenecek. Tavan fiyat kararıyla akaryakıtta 17 ila 20 kuruş arasında indirim gerçekleşmiş, bazı şehirlerde indirimler 40 kuruşu bulmuştu. İstanbul Avrupa Yakası'nda benzinin litre fiyatı en yüksek 7.07 lira, motorinin litre fiyatı 6.43



lira, Anadolu Yakası'nda benzinin litresi en yüksek 7.09 lira, motorinin ise 6.45 lira olmuştu.

YENİ DÜZENLEME

Tavan fiyat uygulamasının kalkmasından sonra akaryakıt üzerinden alınan özel tüketim

vergi oranı yeniden belirlendi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkan Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

İki aylık süreçte devletin, her litre benzinde 1 lira 66 kuruş, motorinde ise 1 lira 33 kuruş ÖTV alacağı oluştu. Bu nedenle tavan fiyat uygulamasının sona ermesiyle birlikte akaryakıt ürünlerinden alınan özel tüketim vergisi oranlarında düzenlemeye gidildi.

Yeni düzenlemeyle birlikte benzinin litre fiyatında 55, motorinde 67, LPG'de ise 35 kuruş ÖTV artışı gerçekleşmiş oldu.



Enerjide acil kamulaştırma

TÜRKİYE'nin çeşitli illerinde gerçekleştirilecek enerji projeleri için bazı taşınmazların acele kamulaştırılmasına karar verildi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkan Kararları, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, Zonguldak, Kastamonu ve Bartın'da enerji nakil hatlarının yapımı için bu hatların güzergahına isabet eden bazı taşınmazların elektrik dağıtım tesis yerlerinin mülkiyeti şeklinde, hat emniyet sahalarının ise irtifak hakkı kurulmak suretiyle Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş. tarafından acele kamulaştırılmasına karar verildi.



Faizsiz finasta danışman Emlak Katılım

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), faizsiz sermaye piyasası ürünleri ve işleyişi konusunda danışmanlık hizmeti sağlaması için Türkiye Emlak Katılım Bankası A.Ş.'ye izin verdi. BDDK'nın Resmi Gazete'de yayımlanan kurul kararına göre, Türkiye Emlak Katılım Bankası A.Ş.'nin, faizsiz finans prensipleri çerçevesinde yurt içinde ve/veya yurt dışında yerleşik üçüncü taraflara faizsiz sermaye piyasası ürünleri ve işleyişi konusunda danışmanlık hizmeti sağlamasına izin verildi. Söz konusu karar, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu uyarınca alındı.

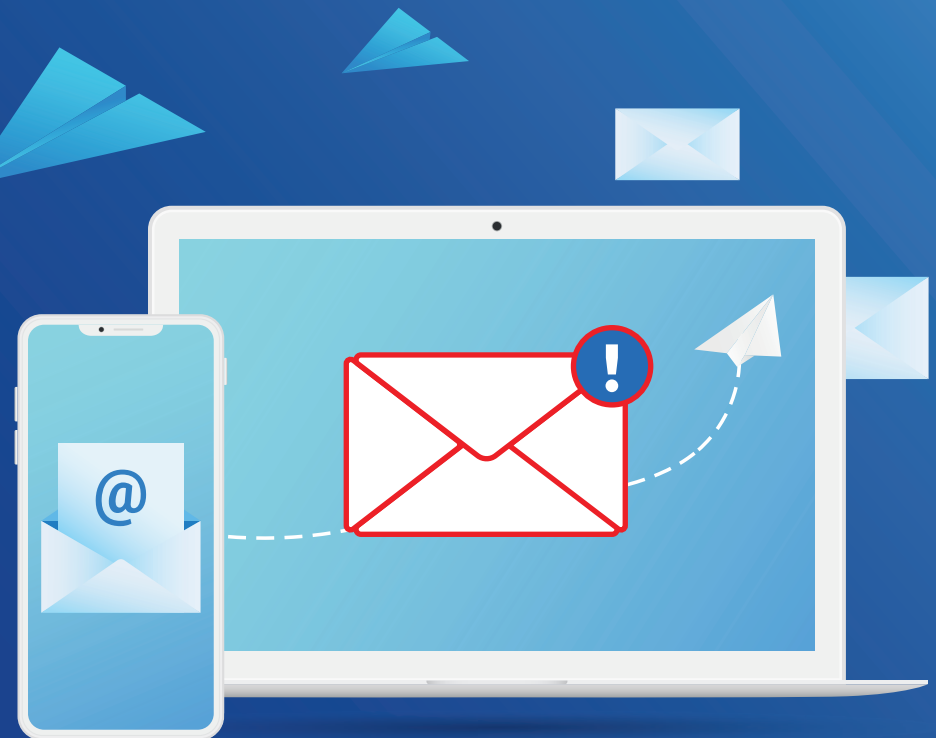
Damping önlemi devam edecek

MALEZYA menşeli firmalara yönelik 'vulkanize edilmiş kauçuktan iplik ve ipler' ürün grubu için uygulanan damping önlemi sürdürülecek. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğ, Malezya menşeli 'vulkanize edilmiş kauçuktan iplik ve ipler' ürününe yönelik başlatılan ve Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne yürütülen nihai gözden geçirme soruşturmasının tamamlanması neticesinde alınan kararın yürürlüğe konulmasını içeriyor.

uyumsoft®

Uyumsoft Yetkili İş Ortağıdır. İlet

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



(0212) 467 33 33



www.uyumsoft.com

Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, YouTube / uyumsoft

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/2005.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Buğday rekoltesine kuraklık etkisi

Geçen yıl 20.5 milyon ton olan buğday rekoltesinin, yaşanan kuraklık nedeniyle bu yıl 17.5 milyon ton olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Kuraklıktan en çok buğday üretiminin yüksek olduğu İç Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri etkilendi.

TÜRK Ziraat Yüksek Mühendisleri Birliği Genel Başkanı Fehmi Kiraz, bu yıl buğday rekoltesi tahminini, yaşanan kuraklık nedeniyle 17.5 milyon ton olarak öngördüklerini bildirdi. Kiraz, yaklaşan buğday hasadı dönemi dolayısıyla yaptığı değerlendirmede, bu yıl yaşanan kuraklığa dikkati çekti. Kuraklıktan buğday üretiminin yüksek olduğu İç Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin büyük ölçüde etkilendiğini belirten Kiraz, yağışlardaki düşüş nedeniyle buğday rekoltesinin de düşük olmasını beklediklerini söyledi.

ÜRETİM MALİYETİ ARTIŞI

Buğday rekoltesinin geçen yıl için 20.5 milyon ton olduğunu, bu yıl için ise 17-17.5 milyon ton olarak öngörüldüğünü dile getiren Fehmi Kiraz, bu durumun rekolteye yüzde

20 civarında düşüş anlamına geldiğini söyledi. Ülkenin 21 milyon ton buğdaya ihtiyacı olduğunu ve aradaki farkın yurt dışından karşılanması gerektiğine işaret eden Kiraz, tohum, gübre, mazot ve işçilik fiyatlarındaki artışın üretim maliyetlerine de yansıdığını anlattı. Dünya gıda ve tarımsal emtia fiyatlarında yükseliş trendinin sürdüğüne de dikkati çeken Kiraz, buğdayın yurt

dışından daha pahalı getirilmesi riskinin bulunduğunu da aktardı.

2021 ALIM FİYATLARI

Diğer taraftan Toprak Mahsulleri Ofisi'nin (TMO) 2021 hasat döneminde uygulayacağı hububat ve bakliyat alım fiyatları da açıklandı. Buna göre, TMO'nun geçen yıl ton başına bin 650 lira olan sert

ekmeklik buğday alım fiyatı 2 bin 250 liraya, geçen yıl ton başına bin 275 lira olan arpa alım fiyatı da bin 750 liraya yükseltildi. Bakliyat alım fiyatlarında ise ton başına kırmızı mercimekte 5 bin lira, yeşil mercimekte 4 bin 150 lira, nohutta da 4 bin 50 lira olarak belirlendi. Ayrıca ortalama verimler dikkate alınarak ton başına hububatta 275 lirayı, bakliyatla ise 910 lirayı bulan prim ve destekler verilerek üreticilerin giderlerine katkı sağlanacağı da açıklandı.

Kuraklıktan zarar gördüğü belirlenen çiftçilerin Ziraat Bankasına veya Tarım Kredi Kooperatiflerine olan borçlarının erteleneceği de duyuruldu.

Maden üretiminde ilk çeyrek sevindirdi



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, bu yılın ilk üç ayında maden üretiminin geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41 artarak 306 milyon tona ulaştığını açıkladı. Geçen yılın ilk üç ayında 217 milyon ton maden üretildiğini hatırlatan Dönmez, maden üretiminde bu yılın hızlı başladığına dikkati çekerek, şöyle konuştu: "2021'in ilk üç ayında maden üretimimiz 306 milyon tonu aştı. İlk üç ayda 2020'nin aynı dönemine göre yüzde 41 daha fazla maden ürettik. Yer altı kaynaklarımızı milletimizin hizmetine sunmaya devam edeceğiz."

AB ve ABD'den gümrükte ateşkes

Avrupa Birliği (AB), çelik ve alüminyuma ilave gümrük vergileri uyguladığı gerekçesiyle çeşitli ABD ürünlerine yönelik planlanan yeni vergilerin askıya alındığını duyurdu. AB ve ABD, 2018 yılından beri devam eden çelik ve alüminyum gümrük vergisi anlaşmazlığı hakkında ortak açıklama yaptı. Açıklamada, tarafların çelik ve alüminyumda küresel kapasite sorununu çözmek için görüşmeye başladıklarını işaret edilerek, fazla kapasiteden kaynaklanan pazar bozulmasının AB ve ABD'deki sektör ve çalışanlarını ciddi biçimde tehdit ettiği belirtildi. Ayrıca Çin gibi ticareti bozucu politikaları destekleyen ülkelere karşı birlikte hareket edileceği de bildirildi.



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

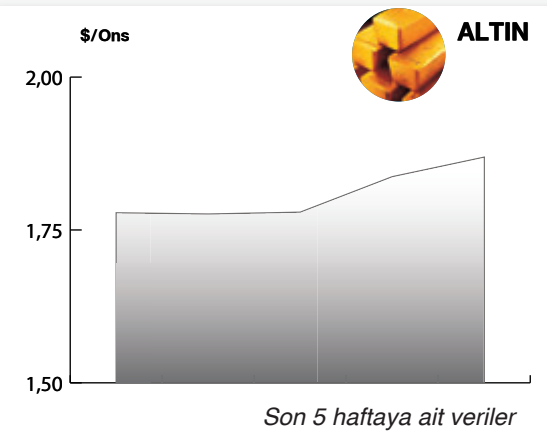
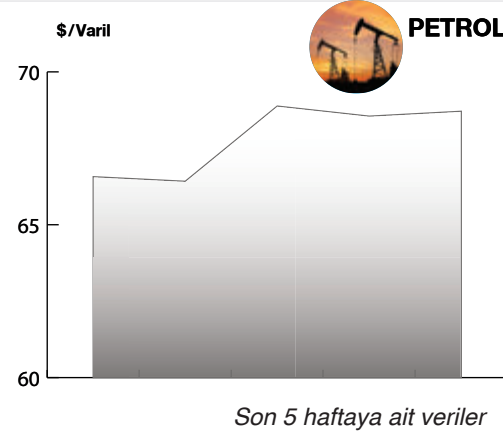
Uluslararası emtia piyasaları



GüncelHaftalıkYıllık				
Değişim %				
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	68.0	-1.0	96.5
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	3.01	1.7	61.7
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	106.5		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	96.3	-0.7	75.1
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.869	1.7	7.2
	Gümüş (\$/Ons)	28.2	2.1	62.5
	Platin (\$/Ons)	1.222	-1.5	46.5
	Bakır (\$/Ton)	10.465	-0.6	96.9
	Alüminyum (\$/Ton)	2.484	-1.7	66.7
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	774	-5.8	47.2
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	216	-4.2	109.4
	Kurşun (\$/Ton)	2.220	0.1	35.6
	Kalay (\$/Ton)	32.261	-4.2	109.4
	Çinko (\$/Ton)	3.063	2.1	51.9
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	18.120	1.0	47.8
	Buğday (\$/Ton)	214.7	-5.0	16.1
	Mısır (\$/Bushel)	6.6	-13.2	105.6
	Mısır (\$/Ton)	269		
	Pamuk (\$/Lb)	0.84	-4.5	42.4
	Kakao (GBP/Ton)	1.689	2.9	-14.2
	Kahve (\$/Lb)	1.47	-0.7	37.4
	Kahve (\$/Ton)	3.241		
	Şeker (\$/lb)	0.17	-5.6	54.5
	Şeker (\$/Ton)	375		
	Kereste (\$/m³)	536	-22.4	257.1
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.113	1.1	107.9
	Baltık Kuru Yük Endeksi	2.795	-14.9	554.6

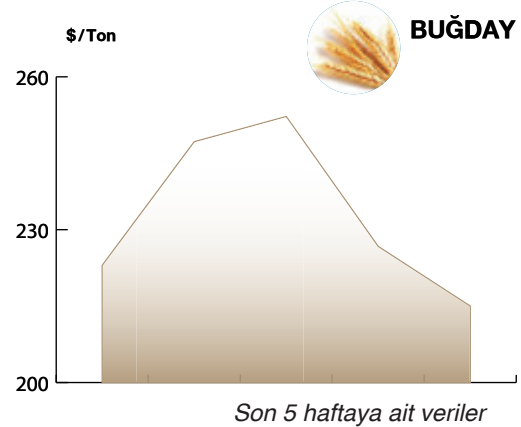
Veriler, 18 Mayıs 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Karışık seyrir

Brent petrolü, ABD ile İran arasındaki nükleer görüşmelerde ilerleme kaydedilmesi, ABD petrol stoklarının 620 bin varil artması, Singapur ve Tayvan'da vakaların yükselmesi ile 76 dolara geriledi. Japonya'nın 1. çeyrek GSMH'sinin yüzde 5.1 düştüğünün açıklanması ve ABD nisan ayı yeni ev başlangıçlarının yüzde 9.5 düşmesi, diğer etkenler. Öte yandan, Çin'in ocak-nisanda işlediği ham petrol bir önceki döneme göre yüzde 12 artarak 232 milyon ton oldu.

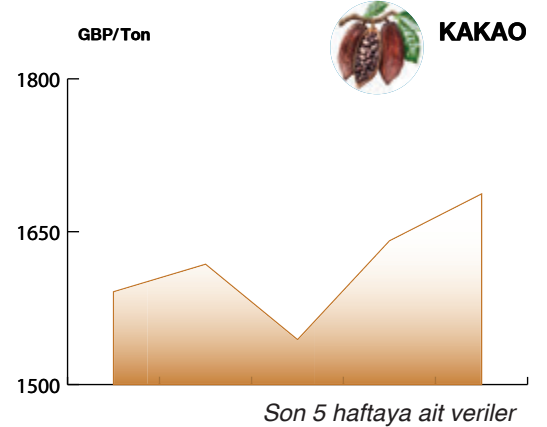


Üretim tahmini arttı

Mayıs ayının ilk haftasında 260 dolar /ton ile son 8 yılın zirvesini gören buğday fiyatları, ABD Tarım Bakanlığı'nun 2021/22 dönemi için buğday üretim tahminini artırması, aynı zamanda Avrupa ve ABD'nin buğday üretim bölgelerinin ürün için gerekli yağış miktarını alacağını açıklaması ile 215 dolara kadar geriledi. ABD Tarım Bakanlığı tarafından Amerikalı çiftçilerin ekim planlanan bölgelerin yüzde 70'inde ekim yapıldığı açıklandı.

Açığı kapatma çabası

Enflasyon, kripto para piyasasındaki hareketlilik gibi nedenlerle emtia hareketinin gerisinde kalan altın fiyatları, açığı kapatma çabasında. Dolar endeksinin son 2.5 ayın en düşüğüne gerilemesi, ABD ve Japonya ekonomilerine ilişkin olumsuz veriler ve Hindistan'daki Covid vakaları dolayısıyla merkez bankalarının güvercin söylemlerinin devam etmesinin verdiği destek, altın fiyatlarını 1.900 dolar sınırına yaklaştırdı.



Kısa vadeli çıkış

Avrupa'da kaldırılmaya başlanan kısıtlamaların talebi artıracığı beklentisiyle kakao fiyatları yüzde 10 artış kaydetti. Kakao üreticisi ülkelerde olumlu hava şartlarının üretim beklentisini artırması ve İngiliz poundunun ABD doları karşısında 2.5 ayın yükseğine çıkması, artışı sınırlı kıldı. Düşük fiyat performansı nedeniyle birçok fonun short pozisyonunda olması açık kapatma alımlarına, bu da fiyat üzerinde yukarı yönlü baskıya yol açıyor.

Yeni Marshall yardımı kime gidecek?

Geçen ay AB üyesi ülkelerin hükümet ve devlet başkanları, koronavirüsten en fazla etkilenen ülkeler için 'Yeni Marshall Planı' konusunda anlaşmaya vardı. Anlaşmaya göre; 340 milyar Euro, isteyen ülkelere aktarılacak. 200 milyar Euro da orta ölçekli işletmelere düşük faizli kredi olarak verilecek. Koronavirüs salgınından ciddi biçimde etkilenen Batı Avrupa ve ABD, ekonomilerini toparlamaya çalışıyor. ABD'nin yeni Başkanı Biden'ın 6 trilyon dolara varan destek paketleri malum... Öyle bol para vermeye başladı ki, piyasalarda enflasyon korkusunu hortlattı. Avrupa Birliği ve İngiltere de aşağıda kalmıyor doğrusu. Şimdi bu ülkelerde aşılama ile moraller de yükseliyor. Ötelenmiş ihtiyaçlar ciddi bir hareket oluşturdu. Türkiye'ye de yansıyor bu hareketlenme... Bakıyorum, şu sıralarda özellikle ABD, dünyadan olduğu gibi Türkiye'den de adeta ne bulursa alıyor.

Ne demişler, 'nerede hareket, orada bereket'... Ama asıl hareketlenmeyi önümüzdeki günlerde göreceğiz. Hani turpun büyüğü heybede misali, asıl 'Yeni Marshall Planı'nı henüz görmedik. Koronavirüs geride kaldıkça, dünyada iki konu öne çıkıyor. Virüs sonrası ekonomik toparlanmanın da ana eksenini bunlar olacak: Dijitalleşme ve yeşil dönüşüm. Aslında bu iki eksen gelişimi itibarıyla birbirini destekleyen nitelikte olduğu gibi aslında tek bir eksenden bahsetmek de mümkün: Dijital-yeşil ekonomi.

İşte 'Yeni Marshall Planı' da bu yeni ekonomik düzenin kurulması için devreye girecek. Tabii bu kez her koyun kendi bacağından asılacak. Herkes, Yeni Marshall Planı'nı kendisi yapacak. Çünkü dijital yeşil dönüşüm aynı zamanda bir rekabet yarışına sahne olacak.

Aslına bakarsanız, olmaya başladı bile...

★★★

Geçenlerde işin içinden bir dostumuz anlattı. Mesela kağıt sanayinde... Bugün olduğu gibi kağıt üretmek için kimyasal süreç kullanıldığında, üretim 8 temel aşamadan oluşuyor. Kimyasal süreç yerine, endüstriyel biyoteknolojiyi kullanınca, 8 temel aşama 3'e iniyor.

Yani daha az girdiyle daha fazla ürün çıkarıyorsunuz. Tabii, karbon emisyonu azalıyor. Ama mesele sadece o değil. Verimlilik artıyor ve atık da düşüyor.

Bunu niye anlatıyorum söyleyeyim. İş insanı, faaliyetlerini etkileyecek yeni gelişmeler ortaya çıkınca genellikle iki türlü yaklaşır meseleye: Bir, 'zamanı gelince bakarız.' İki, 'buradan bir kâr oluşturma imkanı var mı?'

Şimdi cevap 'evet, yeşil dönüşüm kârlılığı doğrudan olumlu yönde etkiliyor' olmaya başladı. Başlangıçta, iklim değişikliği, dünyanın çürümesi çerçevesinde ele alınan 'yeşil ekonomi', Batı'da giderek şirketler için bir verimlilik ve kâr, ülkeler için de bir büyüme ve istihdam meselesine doğru şekillendi.

Böyle bakınca artık, yeşil ekonomiye 'küreselcinlerin yeni bir oyunu' diye bakıp geçmek hata olacak. Yeşil teknolojiler de, dijitalleşme de tamamen rekabetle ilgili. Görüntüye, lafa aldanmayalım. "Küresel ısınma, Çinlilerin ABD'nin gelişmesini engellemek için uydurdıkları bir şey" diyen Trump'ın durumuna düşeriz sonra...

★★★

Şöyle düşünelim: Şimdi 'ekonomik kalkınma' ile 'sürdürülebilirlik' kavramları gayet pragmatik biçimde birleştiriliyor. Romantik değil, gayet gerçekçi biçimde... Karbon emisyonları ile sanayileşme



aynı şey diye bakılıyordu bir süre önce. Ne kadar duman çıkarıyorsanız o kadar büyüyorsunuz diye bakılıyordu. Şimdi bu durum değişti. Karbon emisyonları ile büyüme arasındaki ilişki kesiliyor. Çünkü buna imkan tanıyan yeni teknolojiler ortaya çıktı. Ve bunlar rekabet üstünlüğü sağlama kabiliyetine sahip.

Hani, 'bu işler bize yeni teknoloji satın para harcatmaktan başka bir amaca hizmet etmiyor' diye düşünüyorsanız, vazgeçin böyle düşünmekten.

Doğrudur, yeni teknolojiler sahiplerine bir kazanç getirir. Bunlara sahip olanlar, bunları üretemeyenleri de hep 'pazar' olarak görürler. Ama mühim olan boş para harcamamak. Araştırmadan, analiz etmeden yatırım yapmamak. Yoksa, dünya buraya gidiyorsa, biz oturup bekleyemeyiz.

Çünkü, tekrara düşmek istemem ama altını çizmek istiyorum. Bu yeni teknolojiler karbon emisyonlarını azaltmakla kalmıyor, verimlilik artışı için imkan da sağlıyor.

Kağıt örneğini verdik. Son araştırmalar kimyasal yöntemlerin yerine endüstriyel biyoteknoloji kullanıldığında tekstil ve plastik sektörlerinde, yüzde 23 ila yüzde 25

oranında karbon emisyonu azalması, yüzde 14 ila 17 oranında da verimlilik artışı sağlandığını ortaya koyuyor. Tabii hemen söyleyeyim, bu veriler Avrupa Birliği içinde yapılan araştırmaların sonuçları. Şüphe duyanlar olacaktır. Duymalıyız da... Mutlaka kendi araştırmalarımızı yapmamız gerekir. Yeter ki, zaman kaybetmeyelim, geride kalmayalım. Ne karbon salınımı ile ilgili getirilecek uluslararası düzenlemelere uyum sağlamada, ne de yeşil teknolojilerde... Çünkü her ikisi de Türkiye'nin rekabet gücünde ciddi kayıplara yol açabilir.

★★★

Ayrıca, bilmemizde fayda var. Avrupa'nın da derdi aynı. Onun da derdi rekabette geri kalmamak. Daha doğrusu geri kaldığını gördüğü rekabette 'yeşil dönüşüm' ile yeni rekabet avantajları elde etmek. Çok şey değişti ama dünya ekonomisinin temel dinamiği hâlâ aynı: Her şey rekabet gücü için!

Bakin, AB'nin attığı adımlara... Bu yıl başında 'Sanayi 5.0' stratejisini ilan etti. Dokümanlar uzun. Bir sürü laf. Ama stratejinin özü net: Para kime akacak?

Avrupa kendi sanayini, yeni ihtiyaçlara göre düzenlerken, 'parayı kime, nasıl ve ne kadar aktarayım?' derdinde. 'Yeşil Mutabakat' çerçevesini düzenlerken de aynı gerekçelerle hareket ediyor. Vereceğim teşvikleri hangi alana aktarmalıyım? Ara girdileri nasıl talep edeceğim? Son ürün ticaretimi nasıl belirleyeyim? Rekabet gücümü koruyacak ve yeni alanlara yatırımı teşvik edecek hangi vergilendirmeleri yapacağım?

Doğru da yapıyor. Bunlar geleceği şekillendirirken sorulması gereken sorular. Biz de, ülkemizin önceliklerini saptarken, bütünlüklü bir bakış açısına ihtiyaç duyuyoruz. İnovasyon temelli Sanayi 4.0, dijitalleşme ve yeşil dönüşüm kervanının yakalanması kolay değil.

Türkiye, bu konuda başka birçok ülkeye göre avantajlara sahip. Bir önceki başlıklı Eko-Mercek'te detaylarıyla değinmiştik. Yine değineceğiz...



Marshall Planı nedir?

Marshall Planı, İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkmıştı. 1948-1951 yılları arasında yürürlüğe konuldu. ABD kaynaklı bir ekonomik yardım paketi idi. O dönemde ABD Dışişleri Bakanı olan George Marshall'ın adıyla anılır. Amaç, savaş sonrasında yıkılan Avrupa'nın yeniden imar edilmesi ve Avrupa ekonomilerinin canlandırılmasıydı. Tabii milyarlarca dolarlık bu planın yürürlüğe sokulmasında, ABD'nin,

Avrupa'da işlerin kötü gitmesinin bu ülkelerin Sovyetler Birliği'nin etkisine girmesinden korkmasının da payı inkar edilemez. Toplam 16 ülkeye 12.7 milyar dolar verildi. O zaman için büyük para. İngiltere 3.3, Fransa 2.3 milyar dolar ile bu yardımdan en çok faydalanan ülkeler oldu. İkiye bölünen Almanya'nın 'federal' olanı, 1.5 milyar dolara yakın yardım aldı. Türkiye'ye ise Marshall yardımı çerçevesinde 137 milyon dolar verildi.



İŞİNİZ NE OLURSA OLSUN

SİZE EN UYGUN ÇÖZÜMÜ SUNUYORUZ

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

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!

www.nrwglobalbusiness.com

Gayrimenkul ticaretinde yetki belgesi zorunlu oldu. Artık sadece şartları yerine getirip, belgesini alan kişiler emlakçılık yapabilecek. Sektör temsilcileri, mağduriyetlerin önlenmesi için yetki belgeli firmalarla çalışılması konusunda uyarıda bulundu.



Mağdur olmamak için yetkili emlakçıyla çalışın

EMLAKÇILIK diye tabir edilen 'taşınmaz ticareti' konusunda art arda yasal düzenlemeler yapıldı. Ticaret Bakanlığı'nun hayata geçirdiği düzenlemeyle emlakçılık sektöründe bir standart oluşturuldu. Artık bu alanda faaliyette bulunmak isteyen herkes için kayıt ve yetki belgesi zorunlu oldu. Yeni mevzuata göre, yetki belgesi almayan ya da yetki belgesi iptal edilen firmalar, taşınmaz ticareti yapamayacak. Alınan yetki belgesinin belli bir süresi olmayacak, ancak mesleki yeterlilik kimlik kartlarının geçerlilik süresi 5 yıl ile sınırlandırıldı. Bu sürenin ardından kimlik kartlarının yenilenmesi gerekecek.



Barış CABACI

31 TEMMUZ SON

Yeni yönetmeliğe göre; taşınmaz ticaretine ilişkin gelir veya kurumlar vergisi ya da meslek odası kaydı bulunan işletme ve sözleşmeli işletme olmak gerekiyor. 5 Haziran 2018 tarihi itibarıyla bu şartlara sahip bulunan kişilerin de başvuru yapması gerekiyor. Bu gruptaki kişilerin 31 Temmuz 2021 tarihine kadar yapılacak başvurularında, mesleki eğitim şartı aranmaksızın yetki belgesi verilecek. Fakat firmaların mesleki eğitim belgelerini 31 Aralık'a kadar ilgili Ticaret İl Müdürlüklerine teslim etmesi gerekiyor. Aksi durumda yetki belgeleri iptal olacak.

BAŞVURU ADRESİ

Taşınmaz Ticareti Yetki Belgesi'ne sahip olabilmek için Mesleki Yeterlilik Kurumu'nun yetkilendirdiği kuruluşlara başvuru yapılması gerekiyor. Pandemi sebebiyle bu işlemler online olarak yapılabiliyor. Başvurular <https://tbs.gtb.gov.tr> adresi üzerinden yapılıyor.

TECRÜBE ŞARTI

Yetki belgesi başvurusunun yapıldığı tarihten önce son 5 yıl içinde ön lisans, lisans ve lisansüstü mezunlarının en az 6 ay, bunların dışında kalanların ise en az 12 ay emlak danışmanlığı veya sorumlu emlak danışmanlığı yapmaları gerekecek.



Tüketici nelere dikkat etmeli?

- Emlak firmasının yetki belgesi var mı?
- Ticaret Odası ya da Esnaf Odalarına kayıtlı mı?
- Güncel vergi levhası var mı?
- e-ticaret sitelerindeki ilanlarda yetki belgesi var mı?
- Taşınmaz ticareti konusunda gerekli bilgi birikimine sahip mi?

Öğrenim seviyesinde revizyon talebi

Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik'te 16 Nisan'da değişiklik yapıldı. Buna göre taşınmaz ticareti yapmak için gereken lise mezunu şartı ilköğretim seviyesine çekildi. Bu durumu değerlendiren sektör temsilcileri, öğrenim durumunun, sektördeki nitelikli işgücünü, tüketici ve emlakçı arasındaki güveni etkilediğini ifade etti. Eğitim durumunun ilköğretim seviyesine çekilmesine tamamen

karşı olmadıklarını belirten sektör temsilcileri, "İlköğretim mezunlarının emlak şirketi açması sorun değil. Ancak bu kişiler, firmalarında yetkili bir yönetici çalıştırarak yetkinlik şartlarını mutlaka yerine getirmeli" şeklinde taleplerini dile getirdi. Yönetmelikte yapılan düzenlemenin revize edilmesi için çalıştıklarını söyleyen sektör temsilcileri, ilgili maddenin gözden geçirilmesini istedi.

Sektörden öneriler

Gayrimenkul ticareti yapanlar için yetki belgesi, emlak sektörünün kimliği haline geldi. Sektör mensupları, dolandırıcılık olaylarının önüne geçilmesi, mali ve hukuki mağduriyetlerin yaşanmaması için yetki belgesi olmayan emlakçılarla çalışılmaması gerektiğini vurguladı. Sektör mensupları ayrıca, e-ticaret sitelerinin de gayrimenkul sahibi ya da yetki belgeli emlak firması olduğunun teyit edilmesini isterken; bu şekilde internet sitelerine ilan verilmesinin sektör için çok önemli olduğunu dile getirdi.

Belge başvurusu için istenen belgeler

- Güncel vergi levhası
- Güncel oda kayıt belgesi veya oda faaliyet belgesi
- Öğrenim durumu belgesi
- Mesleki yeterlilik belgesi ya da Milli Eğitim Bakanlığı'ndan alınan emlak danışmanlığı sertifikası
- 100 saat süren eğitimin başarı belgesi
- Mesleki deneyim konusu için çalıştığı firmadan sigorta dökümü



Kiralama işleminde özel durum

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun (1/3-f) maddesi gereği olarak Gelir Vergisi Kanunu'nun 70'inci maddesinde belirtilen mal ve hakların kiraya verilmesi işlemleri, Katma Değer Vergisi'nin konusuna girmektedir. Bu nedenle, söz konusu mal ve hakların kiraya verilmesi işlemi, ticari, sınai, zirai ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde verilen bir hizmet olmasa dahi Katma Değer Vergisi'ne tabi olmaktadır. Bu kiralama işlemleri ile ilgili Katma Değer Vergisi;

■ Kiraya verenin başka faaliyetleri nedeniyle Katma Değer Vergisi mükellefiyetinin bulunmaması (sadece sorumlu sıfatıyla Katma Değer Vergisi ödeyenler bu kapsama dahilidir),

■ Kiracının Katma Değer Vergisi mükellefi olması, (sadece sorumlu sıfatıyla Katma Değer Vergisi ödeyenler bu kapsama dahil değildir), şartlarının birlikte var olması halinde kiracı tarafından sorumlu sıfatıyla beyan edilecektir.

■ Diğer yandan ayrıca kiracının; Gelir Vergisi Kanunu'na göre basit usulde vergilendirilenler (istisnadan vazgeçerek Katma Değer Vergisi mükellefi olmasalar dahi), Banka ve sigorta şirketleri gibi faaliyetleri Katma Değer Vergisi'nden istisna olan işletmeler,

■ Sadece Katma Değer Vergisi'ne tabi işlemlerinin bulunduğu dönemlerde Katma Değer Vergisi mükellefiyeti tesis ettirerek beyanname vermeleri uygun görülür,

■ Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'na ekli cetvellerde yer alan idare, kurum ve kuruluşlar olması hallerinde de kiralama hizmetine ait Katma Değer Vergisi söz konusu kiracılar tarafından yukarıdaki bilgiler dahilinde tevkifata tabi tutulacaktır.

Tevkifata tabi tutulan Katma Değer Vergisi'nin beyan ve ödenmesi konusunda tebliğin I/C-2.1.1.1 bölümündeki açıklamalar dikkate alınacaktır.

Katma Değer Vergisi'ne tabi olan kiralama işlerinde kiraya verenin başka faaliyetleri dolayısıyla Katma Değer Vergisi mükellefi olması halinde, tam tevkifat uygulaması söz konusu olmamaktadır; kiraya veren, kiralama faaliyetlerine ait Katma Değer Vergisi'ni diğer faaliyetleri ile birlikte genel esaslara göre beyan eder. Bu bağlamda faaliyetleri sadece 2 No'lu Katma Değer Vergisi Beyannamesi vermelerini gerektirenler, bu kapsamda dikkate alınmazlar.

Yukarıda belirtilenler hariç kiracının Katma Değer Vergisi mükellefi olmaması halinde de (faaliyetleri sadece 2 No'lu Katma Değer Vergisi Beyannamesi vermelerini gerektirenler de bu kapsamda dikkate alınır-mütalaa edilir) kira bedeli üzerinden hesaplanan Katma Değer Vergisi, kiraya veren tarafından mükellef sıfatıyla beyan edilir.

Kiraya verenin başka nedenlerle Katma Değer Vergisi mükellefiyeti olup olmaması önemli değildir. Ayrıca mükellefiyetin olmaması bu uygulamaya engel teşkil etmez.

Kiralama işleminin Katma Değer Vergisi'nden müstesna olması halinde, mükellef veya sorumlu sıfatıyla Katma Değer Vergisi beyan edilmez.

Örneğin; Gelir Vergisi Kanunu'nun 70'inci maddesinde sayılmak suretiyle yer alan mal ve haklar arasında bulunan gayrimenkullerin kiralınması halinde, bu varlığın bir iktisadi işletmeye dahil olmaması koşuluyla Katma Değer Vergisi Kanunu'nun (17/4-d) maddesi uyarınca Katma Değer Vergisi'nden müstesnadır. Bu nedenle de bir iktisadi işletmeye dahil olmayan gayrimenkullerin kiralınması işlemlerinde Katma Değer Vergisi ve sorumluluk uygulaması söz konusu değildir.

5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'na ekli cetvellerde yer alan idare, kurum ve kuruluşların kiralama işlemlerinde, kiracının Katma Değer Vergisi mükellefi olup olmadığına bakılmaksızın tevkifat uygulanmayacaktır.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AYDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Barış Cabacı
www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrants

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISIMEN 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: 21.05.2021

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00

İ.C. İSTANBUL VALİLİĞİ
Ticaret İl Müdürlüğü
TAŞINMAZ TİCARETİ
YETKİ BELGESİ

Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik hükümlerine göre yetkilendirilmiştir:

S. C. Kimlik Numarası: 11000000000
Ticari Sicil Numarası: 13852019
Mühürleme Tarihi: 13.05.2021

EMAL MENTUR
E Mlak
E mlak

Yetki belgesi için aranan şartlar

- Meslek odasına kayıt
- Vergi mükellefiyeti
- Sicilde işgal konuları arasında taşınmaz ticareti faaliyetiyle ilgili NACE kodlarına sahip olmak
- Çeşitli suçlardan hüküm giymemiş olmak
- 5 yıldan fazla kesinleşmiş hapis cezası almamış olmak
- En az ilköğretim mezunu olmak
- Taşınmaz ticaretiyle ilgili en az 100 saatlik eğitimde başarılı olmak
- MYK'dan 'Sorumlu Emlak Danışmanı' belgesine sahip olmak
- Başvurudan önce 12 ay (ortaöğretim mezunları için) veya 6 ay (lise, ön lisans, lisans ve lisansüstü) emlak danışmanlığı veya sorumlu emlak danışmanlığı yapmış olmak

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı desteklerin özellikle ciro kaybı yaşayan sektörler için önemli olduğunu söyledi. Avdagiç, "1 Haziran sonrası sürece iyi hazırlanalım" mesajı verdi.



1 Haziran sonrası için iyi hazırlanalım

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Kabine Toplantısı sonrası açıkladığı desteklerle ilgili değerlendirmelerde bulundu. Avdagiç, tüccar ve sanayiciye yönelik verileceği açıklanan desteğe ilişkin, "Nefes Kredisi'nin, salgın yüzünden önemli ciro kaybı yaşayan firmalarımızın ve sektörlerimizin

gücünü yeniden toplamasına imkan vereceğini düşünüyoruz" dedi. Başkan Avdagiç, "Daha önce İTO olarak gündeme taşıdığımız gibi yeni bir banka kredi sürecine ihtiyaç vardı. Yeni destek ve kredilerin yanı sıra, mevcut kredilerde de bir yapılandırma bekliyoruz. Salgından zarar gören küçük işletmelerimize verilecek toplam 4 milyar 622 milyon liralık hibe desteğinin de katkı sağlayacağını

düşünüyoruz" şeklinde konuştu. Kapsamlı ve kısıtlayıcı tedbirlerin gündeme gelme ihtimalinin azalmasının da iş dünyasına moral veren bir haber olduğunu belirten Avdagiç, "Şimdi kazanımlarımıza bir halel getirmeyecek şekilde, kademeli normalleşme takviminin 1 Haziran'dan sonra başlayacak ikinci etabına da en iyi şekilde hazırlanalım" dedi.

Esnafa hibe müjdesi

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, esnafa hibe müjdesi verdi. Buna göre, 1 milyon 384 binden fazla esnaf ve sanatkara iki ayrı grup halinde 4 milyar 622 milyon liralık destek verilecek.

KORONAVİRÜS ile mücadelede 'tam kapanma' dönemi, yerini kademeli normalleşmeye bıraktı. 1 Haziran tarihine kadar devam edecek olan kademeli normalleşmede Türkiye'nin salgınla mücadelesindeki yol haritası, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan başkanlığındaki Kabine Toplantısı'nda görüldü. Toplantı sonrasında, bu dönemde işlerine ara vermek zorunda kalan esnafa da destek paketi müjdesi verildi.

4.6 MİLYAR TL DESTEK

Açıklanan destek paketiyle 1 milyon 384 binden fazla esnaf ve sanatkara iki ayrı grup halinde 4 milyar 622 milyon liralık destek verilecek. Birinci grupta kahvehane, kafe, çay bahçesi gibi yerler ile okul ve personel servisleri, düğün salonları, öğrenci yurtları, kantinler, kırtasiyeler, internet kafeler, hamamlar, lunaparklar gibi işletmeler yer alıyor. Sayıları toplamda 235 bine ulaşan bu işletmelere bir defaya mahsus 5 bin liralık hibe ödemesi yapılacaktır.

DAHA ÖNCE YARARLANAN DA DAHİL

İkinci grupta bakım, onarım, tamirat, kaporta işleri ile uğraşanlar, seyyar satıcılar, sıhhi tesisatçılar, hırdavatçılar,

müziyenler, oto yıkamacılar, kuru temizlemeciler, oyuncak, kozmetik ve hediyelik eşya satıcıları, camcılar, çilingirler, bakırcılar, kalaycılar,

destek ödemelerinden yararlanan lokantalar, pastaneler, dondurmacılar, terziler, berberler, taksici, minibüsçü, otobüsçü ve pazarcılar da dahil. 1 milyon 150 bini aşkın gruptaki işletmelere de bir defaya mahsus 3 bin lira hibe ödemesi yapılacaktır.

ÇİFTÇİYE ÖZEL DESTEK

Toplantıda esnafın yanı sıra çiftçilere de destek müjdesi verildi. Ton başına sert ekmeklik buğday alım fiyatı 2 bin 250 liraya, arpa alım fiyatı bin 750



liraya yükseldi. Bakliyat alım fiyatları ise ton başına şöyle belirlendi: Kırmızı mercimek 5 bin lira, yeşil mercimek 4 bin 150 lira, nohut 4 bin 50 lira. Kuraklıktan zarar gördüğü belirlenen çiftçilerin, Ziraat Bankası'na veya Tarım Kredi Kooperatifleri'ne olan borçlarının ertelenmesine karar verildi. Ton başına hububatta 275 lirayı, bakliyatla ise 910 lirayı bulan prim ve destekler verilerek üreticilerin de giderlerine katkı sağlanacak.

ayakkabıcılar, konfeksiyoncular, tuhafiyeciler, züccaciyeler, kurs işletmecileri yer alıyor. İkinci gruba daha önceki

ESNAFA YÖNELİK DESTEKLER

"Esnafa iki grup halinde bir kereye mahsus 3 bin ile 5 bin lira hibe ödemesi yapıyoruz"

"İki ayrı grup halinde 1 milyon 384 binden fazla esnaf ve sanatkaramıza 4 milyar 622 milyon liralık kaynağı karşılıksız olarak veriyoruz"

"Birinci gruptaki 235 bin esnafa 5 bin lira hibe ödemesi yapacağız"

"Toplam 1 milyon 150 bini aşkın işletmemizi kapsayan gruptaki vatandaşlarımıza bir defaya mahsus 3 bin lira hibe ödemesi vereceğiz"

ÇİFTÇİYE YÖNELİK DESTEKLER

"Kuraklıktan zarar gördüğü belirlenen çiftçilerimizin Ziraat Bankasına veya Tarım Kredi Kooperatiflerine olan borçları ertelenecektir"

"Bakliyat alım fiyatlarımız ton başına kırmızı mercimekte 5 bin lira, yeşil mercimekte 4 bin 150 lira, nohutta ise 4 bin 50 lira olarak belirlenmiştir"

"Bu yıl için yaş çay alım fiyatı kilo başına 3,87 liraya, destekleme ile birlikte 4 liraya yükseltilmiştir"

"Ton başına sert ekmeklik buğday alım fiyatını 2 bin 250 liraya, arpa alım fiyatını 1750 liraya yükseltiyoruz"

"Ton başına hububatta 275 lirayı, bakliyatla ise 910 lirayı bulan prim ve destekler verilerek üreticilerimizin giderlerine katkı sağlanacak"

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



İhracatın kredisi de sigortası da hazır

İhracatçılara veya ihracata yönelik imalat yapan firmalara ihracat kredisinin yanı sıra alacak sigortası güvencesi de var. Türk Eximbank'ın yeni programları, özellikle KOBİ'lere çözüm sağlıyor. Desteklerden faydalanan ihracatçı sayısı ilk çeyrekte yüzde 6 arttı.

ADEM ORHUN

İHRACATÇILARIN uluslararası ticarette ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlayan Türk Eximbank, geçen yıl 13 bin 102 firmaya destek verdi. Banka, firmalara 28.5 milyar dolar nakdi kredi ile 17.1 milyar dolar ihracat kredi sigortası temin etti. Üretimi ve küresel ticareti olumsuz etkileyen pandemiye rağmen Türk Eximbank'ın 2020'de, 2019'a göre nakdi desteği yüzde 7, kullanıcı sayısı ise yüzde 4 arttı.

İLGİ YÜZDE 13 ARTTI

Açıklanan son veriler, 2020'deki trendin 2021'de de sürdüğünü ortaya koydu. Bankanın ilk çeyrek raporuna göre, destek verilen ihracatçı sayısı yıl sonuna göre yüzde 6 ve geçen yılın aynı dönemine göre ise yüzde 13 artarak 13 bin 864'e ulaştı. Türk Eximbank, bu yılın ilk çeyreğinde ihracatçıya 6.1 milyar dolar kredi, 5.1 milyar dolar sigorta desteği sağladı. Böylece önceki yılın ilk çeyreğine göre destek yüzde 9 oranında artmış oldu. Bunda, hem firmaların ihracata olan ilgisinin artması hem de kurumun yeni programlar başlatması etkili oldu.

ALACAK SİGORTASI

Türk Eximbank, ihracatçı veya ihracata yönelik imalat yapanlar için alacak sigortasını şu üç programla sunuyor:

- Kısa vadeli alacak sigortası
- Spesifik ihracat kredi sigortası
- Sevk öncesi ihracat kredi sigortası (İmalat sürecine destek için)

Yurt dışına yapılan satışlarda, vadeli alacak yapısına sahip bütün ihracatçılar kısa vadeli alacak sigortasına başvurabiliyor. Bu sigorta ile 360 güne kadar vadeli satışlar teminat altına alınıyor. Prim oranları; ihracatın vadesi, ödeme şekli, alıcının ülkesinin risk sınıfı, alıcının Türk Eximbank

Risk Grubu ile bu alıcının özel ya da kamu alıcısı olup olmadığı dikkate alınarak hesaplanıyor. Prim oranlarına ek olarak her 'alıcı limiti' başvurusunda 220 TL analiz ücreti alınıyor.

HİZMETLER DE KAPSAMDA

Kurum, geçen yıl başlattığı Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı, Sigortalı Alacağın Teminatına Dayalı Kredi Programı ve Katılım Finans Yatırım Kredisi programlarına ilave olarak geçtiğimiz haftalarda Hizmet Sigortası Programı'nu uygulamaya koydu.

Hizmet Sigortası Programı ile Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'nın kapsamı genişletilerek, mal sevkîyatlarının yanı sıra hizmet bedelleri de sigorta kapsamına alındı. Turizm, lojistik, yazılım gibi alanlardaki firmaların talepleri alınıyor. Bu hizmet firmalarının, alıcılara sunduğu 360 güne kadar vadeli hizmet bedelleri, alıcı firmalara tahsis edilen limitler çerçevesinde sigortalıyor.

VADELİ VE FATALİ

Program dahilinde döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile serbest bölgelerde faaliyet gösteren firmaların yazılı bir sözleşme ve fatura ile sunduğu hizmetler kapsama alındı.

Hizmet sektöründe faaliyet gösteren ihracatçıların şu risklerinden kaynaklanan zararları yüzde 90 oranında sigortalıyor:

- Alıcının iflası
- Alıcının borçlarını ödeyememesi
- Alıcının ülkesindeki politik riskler

ONLINE İŞLEM

Türk Eximbank'ın, ihracatın yoğun olduğu illerde operasyonel işleri hızlandırmak için 22 şubesi bulunuyor. En son İkitelli OSB şubesini açan banka, 'dijital şube' ile online hizmet de veriyor. Bankanın sunduğu çözümler için adres:

www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz

İhracata hazırlık kredisi

İhracatçı KOBİ'ler veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı KOBİ'ler, Türk Eximbank'ın 'İhracata Hazırlık Kredisi'nden faydalanabiliyor. Bu kapsamda 5 milyon dolara kadar kredi veriliyor.

KOBİ'lere indirim

Türk Eximbank, TL kaynağını sadece KOBİ'lere tahsis ediyor. Banka, salgının etkilerini azaltmak ve KOBİ'leri daha uygun maliyetlerle desteklemek için TL kaynağından kullandığı kredi faizini ilk çeyrekte yüzde 17.5'ten yüzde 16'ya indirdi.

Uzun yatırımlar için vadeli ticaret

Türk Eximbank, temaparklar gibi geri dönüşü zaman alan yatırımlara ürün sağlayan satıcıları ve alıcılarını rahatlatan bir çözümü daha yürürlüğe koydu. Yurt dışından gelen talepler üzerine 'Vadeli Ticaret Modeli' hayata geçirildi. Örnek uygulamaya göre, artık yatırımcılar sipariş ettiği ürünün maliyetinin yarısını üretim esnasında, kalan yarısını ise ürün kurulup işletmeye alındıktan 1 yıl sonra ödeyebiliyor. Bu çözüm, aynı zamanda yatırım için salgının bitmesini bekleyen müşteriler açısından da teşvik edici oluyor.

Alacak sigortasında süreç nasıl işliyor?

- **Satıcı firma, tahsilat güvencesi için Türk Eximbank'tan alacak sigortası poliçesi yaptırıyor.**
- Satıcı firma, müşterileri için Türk Eximbank'tan alıcı limiti talep ediyor.
- **Türk Eximbank, satıcı firmanın müşterilerini finansal açıdan değerlendiriyor.**
- Satıcı firma için belirlenen 'alıcı limiti' tahsis ediliyor.
- **Satıcı firma, alıcı limiti çerçevesinde alıcı firmaya sevkîyat gerçekleştiriyor.**
- Zarar kesinleşirse Türk Eximbank mal bedelini belirlenen oranda tazmin ediyor.



Kimler kredi kullanabiliyor?

İhracatçı, imalatçı (ihracata yönelik mal üreten) ya da hem imalatçı hem ihracatçı olan firmalar, Türk Eximbank kredisi kullanabiliyor. Ayrıca hizmet ihracatı yapanlar da bu imkana sahip. Turizm işletmeleri ve seyahat acenteleri, özel havayolu firmaları, nakliye, müteahhitlik, müşavirlik, mühendislik ve yazılım firmaları kredi imkanlarından yararlanabiliyor.

Türkiye'nin ihracatı yüzde 45 arttı

Dünyanın en büyük ekonomisinin toparlanması, aynı zamanda ABD'nin dış alemden daha fazla mal ve hizmet satın alacağı anlamına geliyor. Bu, özellikle Meksika, Çin ve Brezilya gibi ABD'ye yüklü miktarlarda ihracat yapan gelişmekte olan ülkeler için sevindirici bir gelişme. Türkiye'nin ABD ile ticaret hacmi bu ülkelere kıyasla çok düşük. Yine de 2021'in ilk dört ayında Türkiye'nin ABD'ye gerçekleştirdiği ihracat, geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 45 arttı.

Sonuç olarak, ABD'deki hızlı toparlanma Türkiye ekonomisini finans kanalından olumsuz etkilerken ihracat üzerinden olumlu etkiliyor.



ABD ekonomisindeki toparlanmanın artıları ve eksileri

ABD, geçtiğimiz yıl koronavirüs salgını hem kamu sağlığı hem de ekonomik anlamda en ağır yaşayan ülkelerden biriydi. Bu olumsuz resim son aylarda değişmeye başladı. ABD, aşılama hızını artırarak salgının yayılma hızını belli bir eşiğin altına indirmeyi başardı. Federal hükümet bir taraftan da maliye politikalarıyla ekonomik aktiviteyi desteklemeyi sürdürüyor. ABD'nin salgının başından bu yana uygulamaya soktuğu mali destek paketlerinin GSYH'ye oranı yüzde 25'i aştı. Biden'ın başkanlık koltuğuna oturması sonrasında mali destek paketlerinin sayısı arttı ve kapsamı genişletildi. Geline son noktada ABD ekonomisine yönelik ekonomik tahminler, salgın öncesi görünümünden bile daha iyi seviyelere geldi. GSYH ölçeğinde ABD ekonomisinin bu yılın ikinci yarısı itibarıyla salgının negatif etkilerini tamamen üstünden atacağı öngörülmüyor.

5.5 trilyon dolarlık destek paketleri

Toplamı 5.5 trilyon doları bulan mali destek paketlerinin ABD ekonomisini aşırı ısındırdığından endişe eden iktisatçılar var. Enflasyon oranı son 13 yılın zirvesine çıktı. Gerçekleşen ve beklenen enflasyon oranlarının arttığı bir ortamda haliyle Amerikan hazine tahvillerinin faizleri yüksek seyreliyor. Enflasyon ve varlık balonu risklerinden dolayı Fed'in para politikasını daha erken bir aşamada sıkılaştırması gerektiğine yönelik finans piyasalarının baskısı artıyor. ABD ekonomisindeki bu hızlı toparlanmanın bizim gibi gelişmekte olan ülkelere bazı olumlu ve olumsuz etkileri var. Kötü haberden başlayalım. ABD'de faizlerin artması, uluslararası yatırımcıların gelişmekte olan ülkelere yönelik yatırım iştahının azalmasına neden oluyor. Bunun olumsuz etkileri, başta TL olmak üzere gelişmekte olan ülke para birimleri üzerinde gözlemleniyor. ABD'de artan enflasyon ve faiz oranları, Türkiye'de faizlerin düşebilmesi için mevcut olan hareket alanını maalesef daraltıyor. Bu şartlarda Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın sıkı para politikasından taviz vermesi zorlaşıyor.

'Mobilite Hamle'si webinarında anlatılacak

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı tarafından başlatılan 'Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı' kapsamında, katma değerli üretime yönelik yatırımlarda destek ve teşvikler tek pencerede toplandı.

www.hamle.gov.tr adresinde de tanıtılan program ile destek ve teşviklerin orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli sektörlerde yoğunlaştırılması amaçlanıyor. Bakanlık, program kapsamında 'Mobilite' çağrısını yayımladı.

İstanbul Ticaret Odası da mobilite çağrısı için tanıtım webinarı düzenleyecek. Webinar, Bakanlık yetkilileri ve Akkaş Group firmasının temsilcilerinin katılımıyla 1 Haziran 2021 Salı günü 14.00-16.00 saatleri

arasında gerçekleştirilecek. Online yapılacak webinar, 'Proje hazırlama aşamasında dikkat edilmesi gereken konular' hakkında bilgi verilecek ve sorular cevaplanacak. Bilgi için: www.ito.org.tr

Sınır ötesi e-ticaret 2026 yılına kadar üçe katlanacak

Sınır ötesi e-ticaretin 2026 yılına kadar 4 trilyon 820 milyar dolarlık bir hacme ulaşması bekleniyor. Türkiye, e-ihracata verdiği desteklerle bu devasa pazardan aldığı payı artırmak istiyor. Türkiye'nin en fazla mikro ihracat yaptığı ülkeler ABD, İngiltere ve Almanya. En çok satılanlarda ise tekstil, ev eşyaları, aydınlatma cihazları ve otomotiv ürünleri başı çekiyor.

KORONAVİRÜS salgını her ne kadar geleneksel ticareti olumsuz etkilese de sınır ötesi e-ticaret pazarında hızlı bir yükseliş sürecini de başlattı. Uluslararası Danışmanlık Kuruluşu Invesp'in raporuna göre, 2019 yılında 826 milyar dolar olan sınır ötesi e-ticaretin 2020 yılında 1 trilyon dolarlık bir büyüklüğe erişeceği tahmin ediliyordu. Ancak global lojistik şirketlerinin yaptırdığı araştırmalarda, sınır ötesi e-ticaretin 1.5 trilyon dolarlık bir hacme ulaştığı, yani ilave 500 milyar dolarlık bir pazarın daha oluştuğu belirtiliyor.

Uluslararası Pazar Araştırma Kuruluşu Facts & Factors'un araştırmasında ise yükselişin hız kesmeyeceği, sınır ötesi e-ticaretin 2026 yılına kadar 4 trilyon 820 milyar dolarlık bir hacme ulaşacağı vurgulanıyor.

TÜRKİYE VE DÜNYA ORTALAMASI

Türkiye özelinde e-ihracat rakamlarına bakıldığında, Haziran 2020'de devreye alınan Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi uygulaması, bu konuda yeni bir veri toplama sistemini de beraberinde getirdi. Ticaret Bakanlığı'nın son verilerine göre, Haziran-Aralık 2020 döneminde, yani 6 aylık bir dönem için Türkiye'nin genel ihracat rakamı 108 milyar 71 milyon dolar iken, e-ihracat rakamı 1 milyar 421 milyon dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu 6 aylık dönemde e-ihracatın genel ihracata oranı ise yüzde 1.3 olarak tespit edildi. Bu yılki 200 milyar dolarlık yeni ihracat hedefi baz alındığında, mevcut oranla minimum 2.6 milyar dolarlık e-ihracat yapılacağı tahmin ediliyor. e-ihracatın genel ihracata oranında dünya ortalamasının yüzde 4.4 olması ise Türkiye'nin bu alanda kısa zamanda erişebileceği potansiyelin yüksek olduğu işaret ediyor.

E-IHRACATTA İLK ÜÇ PAZAR

Türkiye'den en fazla mikro ihracat gönderisi yapılan ülkeler hakkında bilgi veren DHL Express Türkiye Genel Müdürü Mustafa Tonguç, şunları söyledi: "İlk üç sırada ABD, İngiltere ve Almanya yer alıyor.

Son dönemde e-ihracat alanında önemli atılımlardan biri de, Türkiye-Katar e-Ticaret İşbirliği Projesi kapsamında devreye alınan 'turkishsouq.com'

Türkiye'deki e-ticaret satıcılarının mikro ihracat kapsamında ürün sevkiyatlarına baktığımızda, tüm dünyaya ulaştığımızı görüyoruz. DHL Express Türkiye olarak pandemi döneminde ihracatçılarımızı 192 farklı ülkeye bağladık. En çok satan ürünlere baktığımızda, ilk sırada sürpriz olmayacak şekilde tekstil ürünleri yer alıyor. İkinci sırada ise pandeminin etkisiyle ev eşyaları, süsler ve aydınlatma cihazları en çok satılanlar arasında sayılabilir. Otomotiv ürünleri de pandemi kısıtlamalarına rağmen listede üst sıralarda."

İSTANBUL YİNE LİDER

İstanbul'un sadece Türkiye için değil, Bir Kuşak Bir Yol Projesi gibi önemli projeler ile dünya ticareti için de son derece önemli bir ticaret ve finans merkezi konumunda olduğunu belirten Tonguç, "Dünyanın 20'nci büyük metropolü olan İstanbul, birçok pazar ve kıta için kesişim noktası. İstanbul, dört saatlik uçuş mesafesi ile 30 trilyon dolarlık küresel ticaret hacminin ortasında yer alıyor. İstanbul, ihracat ve e-ticaret rakamları olarak Türkiye'nin yaklaşık yüzde 40'ını temsil ediyor. DHL Express Türkiye olarak taşıdığımız gönderilerin yarısından fazlası İstanbul'daki firmalara ait" dedi.

Türkiye en fazla büyüyecek ülkeler listesinde

■ **Türkiye'nin** sınır ötesi e-ticarettaki potansiyeli hakkında DHL Express Türkiye Genel Müdürü Mustafa Tonguç, şu değerlendirmelerde bulundu: "Türkiye, pandemi öncesinde de sınır ötesi e-ticarete en büyük ilerleme göstermesi beklenen ülkeler listesinde hep üst sıralardaydı. Ayrıca Türkiye, 2020-2024 yılları arasında e-ticaretin en yüksek büyüme göstereceği ülkeler listesinde Arjantin, Endonezya ve Hindistan'ın da önünde yer alarak, en fazla büyüme beklenen ülke

konumunda bulunuyor. KOBİ'lerin çoğunlukta olduğu bir ülkede yaşıyoruz; nüfusumuz da genç ve üretken. Bu avantajımıza ek olarak Ortadoğu ve Avrupa gibi iki büyük pazarla hem mesafe hem ticaret geçmişi açısından oldukça iyi noktadayız. Ayrıca iyi lojistik çözümleriyle en büyük

e-ticaret pazarları olan ABD ve Çin'e çok hızlı şekilde ulaşabiliyoruz."

e-ticaret sitesi üyelik giderinde yüzde 60 destek

Pazara Girişte Dijital Faaliyetlerin Desteklenmesi düzenlemesinde de e-ihracat teşvik ediliyor. e-pazaryerlerine üyelik desteği de bu teşvikler arasında. Düzenleme çerçevesinde, genelgedeki şartlara haiz ve Ticaret Bakanlığı'nca onaylanan e-ticaret sitelerinin üyeliklerine ilişkin giderler yüzde 60 oranında destekleniyor. 2021 yılı için bu miktar e-ticaret sitesi başına yıllık 9 bin 590 TL'ye kadar olarak belirlendi. Şirketler, destekten en fazla 3 ayrı e-ticaret sitesi için ve e-ticaret sitesi başına en fazla 2 yıl süresince yararlanabiliyor.

Türkiye Katar e-ihracat işbirliği



e-ihracat platformu oldu. PTT ile Katar'ın ulusal posta teşkilatı Katar Postası işbirliğiyle gerçekleştirilen platform üzerinden

47 ülkeye Türk ürünleri ihraç edilebiliyor. PTT, bu işbirliğiyle güçlü lojistik altyapısıyla desteklediği e-ihracat alanında, yaklaşık 300 bin ürünün dünya piyasasına arz edilmesini sağladı.

Türkiye, e-ihracatın geliştirilmesi konusunda da önemli destekler veriyor. Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) uygulaması da bu yönde atılan adımlar arasında yer alıyor. Düzenleme çerçevesinde, gönderi ağırlığı 300 kilogram ve fatura değeri 15 bin Euro'yu geçmeyen ürünler, ETGB ile ihraç edilebiliyor. Bu yöntem, ihracatçının gümrükte çeşitli prosedürlerle uğraşmamasını da sağlıyor. Çalışılan kargo firması, ETGB ile gümrük prosedürlerini yerine getiriyor.

Pazara girişte verilen destekler

Ticaret Bakanlığı, Pazara Girişte Dijital Faaliyetlerin Desteklenmesi düzenlemesi kapsamında şu destekleri veriyor:

- e-ticaret sitelerine bireysel üyelik desteği
- Sanal ticaret heyeti desteği
- Sanal yurt dışı pazarlama faaliyeti desteği
- Sanal fuarlara katılım desteği
- Sanal fuar organizasyonu desteği

e-ihracat kazancında gelir vergisi indirimi

e-ihracata verilen dikkat çekici desteklerden biri de gelir vergisinde indirim yapılması. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın Gelir Vergisi Genel Tebliği'ne göre; tam mükellef gerçek kişilerin, Gümrük Kanunu kapsamında dolaylı temsilci olarak yetkili kılınan posta idaresi ya da hızlı kargo taşımacılığı yapan şirketler tarafından düzenlenen Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi ile gerçekleştirdikleri mal ihracatı kapsamında elde ettikleri kazancın yüzde 50'si, kazancın elde edildiği takvim yılına ait verilecek yıllık gelir vergisi beyannamesi üzerinden indirim konusu yapılabilir. Ayrıca, Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi ile gerçekleştirilen mal ihracatı dışında, mükelleflerin başka şekillerde ihracat gelirlerinin olması, söz konusu indirimden yararlanmalarına engel teşkil etmiyor.

Mikro ihracatçı gümrük işlemleriyle uğraşmıyor



YÜKSELEN
MARKALAR

3

Hindistan gezisinde kendi markasını keşfetti

Yükselen Markalar Projesi'nde başarılı olan 14 kadın girişimciden biri de inşaat mühendisi Duygu Özdemir Kibar. Hindistan'a yaptığı bir ziyaretle hayata bakışı değişen Kibar, markasının hikayesini İstanbul Ticaret'e anlattı. Kibar, "Hayatımda ne yapmak istediğime 30'lu yaşların ortasında Hindistan'a gitmekle karar verdim. Hindistan'dan döner dönmez de 'yeni bir başlangıç'ı ifade eden Matla'yı kurdum" dedi.



Ben de buradayım!

Yükselen Markalar Projesi'ne neden katıldınız?

Tasarıma olan tutkum ve markaya olan inancım sayesinde hiç vazgeçmeden çalışarak, ihracat yapabilmek ve global bir Türk markası olabilmek adına, "Ben de buradayım!" diyebilmek için projeye başvurmak istedim.

İSTANBUL Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen Yükselen Markalar Projesi ile üreten kadın girişimcilerin markalaşmalarına, küresel değer üretmelerine yol açıldı. Yükselen Markalar Projesi'nde başarılı olan 14 markanın hikayesinde bu hafta, birbirinden renkli eşarp ve kimonoları ile Matla yer alıyor. Markanın kurucusu inşaat mühendisi Duygu Özdemir Kibar, İstanbul Ticaret'e markalaşma hikayesini anlattı.

ÜRETKENLİK TÜKENİNCE

Kendi markanızı geliştirmeye nasıl karar verdiniz?

Eğitimimi Gazi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nde tamamladıktan sonra özel sektörde mühendis olarak, aslında kendimi çok da sorgulayarak sekiz yıl boyunca çalıştım. Bu süreçte kendimi daha iyi hissedebilmek için küçük yaşlardan itibaren ilgi duyduğum resim ve fotoğraf gibi sanatsal faaliyetlere zaman ayırmaya çalışıyordum.

Yoğun bir iş temposu içindeyken sürekli kendini tekrar eder halde hayatımı ve üretkenliğimi tükettiğimi fark ettiğim sırada Hindistan'a gitme kararı aldım. Kendimi farklı bir şekilde ifade edebileceğimi, hatta bir yerlerde birilerine ilham verebileceğimi, üretebildiğim zamanlarda mutlu olacağımı ve bunu paylaşmanın bu mutluluğu artıracağını düşünmenin kararlılığı ve heyecanımla tamamladım Hindistan'dan öte kendi iç dünyama yaptığım bu yolculuk. 30'larımın ortasında, hayatımda ne yapmak istemediğimin farkına varmış olmanın huzuru ile Hindistan'dan döner dönmez hayallerimi gerçekleştirmek için işimden istifa ettim ve Matla'yı kurmak için kolları sıvadım.

İPEĞİN CANLI DOKUSU

Markanızdan bahseder misiniz?

Matla; 'güneş ve gök cisimlerinin ufuk çizgisi üzerinde doğduğu yer, yeni bir başlangıç' anlamına



Müge BIBER

geliyor. Kendi çizim dilimi kullanarak, kağıt üzerine daha çok suluboya ile resmedip tasarladığım desenleri insanlarla nasıl paylaşabilirim diye düşünürken, çoğumuzun hem günlük hem de çık kıyafetlerle rahatlıkla kombinleyebileceği zamansız bir aksesuar olan eşarplarla çalışmaya başlamamın doğru olabileceğini fark ettim. Desen odaklı bir marka olmayı hedefliyordum.

Tasarımlarımdaki rengarenk çizimlerle ipek kumaşın canlı dokusunun bir bütünlük oluşturacağını, çok daha niş bir ürün ortaya çıkacağını düşündüğüm için öncelikle ipek eşarp üretmeyi tercih ettim.

Zaman içerisinde müşterilerimin talepleri doğrultusunda koton ve yün gibi farklı

materyallerde de üretimlere başladım.

Matla doğaya, hayvanlara ve kadınlara dair rengarenk desenler içeren, kaliteli üretimi ile bilinen, özgün ve hikayesi olan bir eşarp markası olarak tanındı. Geçtiğimiz yaz döneminde desenlerimi eşarpların yanı sıra kimonolara taşıyıp müşterilerime sundum. Gösterilen yoğun ilgi ve

pozitif geri dönüşler, ürün gamımı arttırmam konusunda beni cesaretlendirdi.

ERKEKLER DE İLGİLİ

Müşteri profiliniz kimlerden oluşuyor?

Matla, desen ve renk sevgisi olan, tasarımlarımı kullandığında kendini özel hissetmekten hoşlanan, aksesuarın gücüne inanan, kopyala yapıştıra karşı bir kitlesi olan bir marka. Son zamanlarda üretimini yaptığım kimonolar ile birlikte kadınların yanı sıra erkeklerin de Matla kullanmaya başladığına şahit oldum.

MARKALARLA İŞBİRLİĞİ

Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Önümüzdeki dönemlerde desenlerimi, giyilebilir farklı formlarda üretmeyi ve hatta farklı renk varyasyonları ile zenginleştirip sunmayı planlıyorum. Marka ruhuyla özdeşleşen ve birbirlerini besleyeceğini düşündüğüm markalarla işbirliği yapmayı çok istiyorum. Tasarımlarımı yurt dışı mağazalarında ve çeşitli platformlarda sunmayı, insanların sosyal ortamlarda gördüklerinde tereddüt etmeden tanıyıp, bildikleri bir marka olmayı hedefliyorum.



Bu proje ile markamı kafamda oturttum

Yükselen Markalar Projesi size neler kazandırdı?

Pandemi sürecinde birçok marka için ayakta durmak ve psikolojik olarak kişisel motivasyonu yüksek tutmaya çalışmak hayli zor oldu. Proje kapsamında düzenlenen webinarlara samimi ve enerjisi yüksek bir platformda bu süreci biraz daha hafif atlattım diyebilirim. Yükselen Markalar Projesi, marka olmak için çıktığım bu yolda yaşadığım zorluklarda aslında

yalnız olmadığımı, tanınmış birçok markanın benzer yollardan geçerek, azim ve sabır ile çok çalışarak bugünlere geldiklerinin bir kez daha farkına varmamı sağladı. Markam ile ilgili bugüne kadar neyi doğru, neyi yanlış yaptığımı, hangi konularda eksikliklerim olduğunu, markayı geliştirmek için alabileceğim destekleri, Yükselen Markalar Projesi kapsamında kafamda daha çok oturtmuş oldum.

İnanarak küçük de olsa bir adım atın



Kadın girişimcilere tavsiyeleriniz neler?

Marka olmanın zor ve uzun bir yol olduğunu bilerek asla hayallerinden vazgeçmesinler. Sabırla, çok çalışarak, öncelikle kendilerine ve yaptıkları işe inanarak, yanlış ya da doğru farketmez küçük de olsa adım atsinlar.



İlk çeyrek büyüme yüzde 9.5

Küresel pandeminin tüm negatif etkilerine rağmen dünya ekonomisinin 2021'i pozitif büyüme ile tamamlayacağı beklentisi güçlü. Çok sayıda ülkenin, hem toparlanma hem de matematiksel baz etkisiyle yılı pozitif bir büyüme ile tamamlaması beklense de Türkiye hem OECD hem de G20 ülkeleri nezdinde fark atmayı sürdürecektir. Bunda, 2020'nin ilk çeyreğini pozitif büyüme ile kapatma başarısından başlayarak, süreci proaktif yönetmiş olmanın etkisi büyük.

Üretim ve ihracat başarısı

Dünya ekonomisi, Covid-19'un ilk dalgalarıyla 2020'nin 1. çeyreğinde dahi dağılmış iken, Türkiye'nin ilk çeyreği yüzde 4.5 düzeyinde bir pozitif büyüme ile tamamlaması bir ayrıcalıktır. Geçtiğimiz yılın ilk çeyreğini, kendini dünya ekonomisinin önde gelen ülkelerinden ayırtarak, pozitif büyüme ile kapatmış olan Türkiye ekonomisinin, 2021'e de oldukça iddialı bir büyüme ile başlayarak, tartışılmaz bir üretim ve ihracat hacmi başarısını teyit ediyor. 31 Mayıs Pazartesi günü açıklanacak 1. çeyrek GSYH reel büyüme hızı tahminin yüzde 70 olasılıkla yüzde 9.5'e işaret ediyor.

1. çeyrek büyüme tahmini ile ilgili en kötü senaryo, yüzde 5.8'lik bir büyümeye, orta düzey senaryo yüzde 8.9'a ve iyimser senaryo tahmini ise yüzde 10.14'e işaret ediyor. Bu durumda, 2021'in ilk çeyreğine yüzde 8.9 ile 9.5 aralığında hayli yüksek bir büyüme oranı ile başlamak, Çin gibi yüksek üretim kapasitesi yakalamış az sayıda ülke ile birlikte Türkiye'yi hiç şüphesiz ayırtarak. Muhakkak ki, geçtiğimiz Eylül ayından bu yana süregelen 'Cumhuriyet tarihi aylık ihracat hacmi rekoru' serisi, mayıs ayında da sürüyor. Altın ithalatının normalleşmesine bağlı olarak, geçen sene altın ithalatının sebep olduğu sıçramadan arınmış bir ithalat seyrine bağlı olarak, net ihracatın ilk çeyrekte büyümeye pozitif bir katkı sağlayıp sağlayamayacağını gözlemleyeceğiz.

Tarım ve inşaat performansı

İlk çeyrek büyüme tahmini pek çok kurumun anketinde veya tahmin çalışmalarında yüzde 4.5 ile 6.4 aralığında dolaylı. Nitekim, tarım ve inşaat sektörünün göstereceği olası bir negatif performans, hizmetler sektöründe hayli negatif bir tablo, sanayi alanındaki yüzde 10'lara üzerindeki katma değer artışı GSYH çeyrek büyümesinde yüzde 4.5-6.4 bandına çekebilir. Bununla birlikte, tarım ve inşaat sektörünün beklenenden daha olumlu yönde katkı sağlaması halinde, bu yılın ilk çeyreği için beklentilerin üzerinde bir pozitif büyüme oranı bizi şaşırtmamalı. Ekonomi yönetiminin 2021'i yumuşak bir geçiş yılı ve enflasyonu dizginleme yılı olarak değerlendirmesi doğrultusunda, sonraki çeyrekler daha yumuşak büyümeye işaret etse de, ilk çeyrekteki olası yüksek performans, tüm yıl yüzde 4 ve üzeri büyümeye taşıyacaktır.

Emtia fiyatları mercak altında

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) 19 Mayıs 2021 tarihli son raporu, 2021'in ilk çeyreğinde, küresel ticaretteki toparlanmanın, 'Covid-19' öncesi dönemin üstüne çıkarak, 2019'un son çeyreğindeki performansının yüzde 3 üzerinde gerçekleştiğine işaret ediyor. 2021'in bütünü için UNCTAD'ın öngörüsü, küresel ticarete yüzde 16 artışa işaret ediyor. Bu artışın büyük bölümü yüzde 19'la mal ticaretinden gelecek. Küresel hizmet ticaretindeki artış beklentisi yüzde 8. UNCTAD, 2021'in 2. çeyreği için ise 6.6 trilyon dolarlık bir mal ve hizmet ihracatı hacmi bekliyor dünya genelinde.

Küresel ticaretin ve bilhassa Çin'den toparlanması, tarım ve gıda fiyatlarının başlayarak, metal ve enerji emtialarında, hammadde ve ara mamul fiyatlarında önemli bir hareketlenmeye sebep oldu. Aynı zaman diliminde, küresel konteyner taşımacılığı ve kuru yük taşımacılığı maliyetlerinin de katlandığına şahit olduk. Bu gelişme, hem Türkiye hem de ABD'nin üretim maliyetlerine, üretici fiyatları endeksi verilerine kaçınılmaz bir şekilde yansıyor. Bilhassa metal fiyatlarındaki anormal artışın, fiyatlarda spekülasyon ve manipülasyon artışını alevlendirdiğini de göz ardı etmemek lazım.

Tuhaf olan nokta ise söz konusu metal emtialarının fiyatlarında yaşanan bu aşırı yükselişin tartışıldığı bir dönemde, AB ve ABD'nin de çelik ve alüminyumda küresel kapasite fazlasına dair ortak bir açıklama yapmış olmaları. Bir başka tartışma da, öne çıkan gelişmekte olan ülkelerin alüminyumunu düşük kalite, düşük maliyet ve doğal olarak yüksek karbon emisyonu ile üretirken, aşırı fiyat avantajı ile piyasayı tartışmalı ürünlerle doldurdıkları iddiası. Önümüzdeki dönemde küresel ticarete bu tartışmalar daha da alevlenir gözüküyor.

SIAL MIDDLE EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Eylül 2021

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



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

SIAL MIDDLE EAST

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

ÖDEME PLANI

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

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

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "SIAL MIDDLE EAST 2021" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



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

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

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

İnşaat sektörü yapı izin istatistiklerinin verdiği mesajlar

Türkiye İstatistik Kurumu'nun 18 Mayıs 2021 tarihli bültenine göre, belediyeler tarafından verilen yapı ruhsatlarının 2021 yılının ilk üç ayında bir önceki yıla göre, bina sayısı yüzde 131.8, yüzölçümü yüzde 87.5, değeri yüzde 144.3, daire sayısı yüzde 105.6 arttı.

Son 3 yılın en iyi daire sayısı rakamına ulaşıldığını görüyoruz. Bir önceki yıla göre artış hızı yüzde 105.6. Yüzölçümü değerlerinde de son 3 yılın en iyi değeri yüzde 87.5 artışla yakalanmış durumda.

Bina sayısında bir önceki çeyreğe göre yüzde 131.8 artışla 32.832 değerine ulaşıldığını görüyoruz. Bir önceki çeyrekte bu rakam 14.165 idi. Diğer bir ilginç veri, değer değişimi. Bir önceki döneme göre değer değişimi yüzde 144.3 olarak gerçekleşti.

Değer artışı yüzde 144.3

Peki, bu istatistik verileri bize ne mesajlar veriyor?

Bina sayısı yüzde 131.8, daire sayısı yüzde 105.6 oranında artarken, yüzölçümün yüzde 87.5 artması, bir önceki döneme göre daha küçük yüzölçüme sahip bina ve dairelerin yapı ruhsatının alındığını gösteriyor. Değer artışının yüzde 144.3 artması ise dikkat çekici. Bu durum bize daha küçük dairelerin yapılmasına rağmen değerinin önemli oranda arttığını gösteriyor. Bu değer değişimi, piyasanın canlılığıyla alakalı değil. Daha çok inşaat malzeme değer değişimi ile yani maliyet enflasyonu ile ilgili.

Buradan inşaat sektörünün geniş ve büyük dairelerden daha küçük dairelere yöneldiğini, ancak maliyetlerden kaynaklanan bir fiyat yükselişine de karşı karşıya olduğunu söyleyebiliriz. Yüksek malzeme fiyatları mevcut sermayeyi eritiyor. Aynı parayla daha küçük işler yapılabilir.

Dolayısıyla, yeni inşaat maliyetleri, özellikle hammadde fiyat artışlarından dolayı oldukça yüksek seyredecek gibi görünüyor. 11 Aralık 2020 tarihli yazımızın son bölümünde verdiğimiz mesaj aynen gerçekleşmiştir. O zaman verdiğimiz mesaj, "Talep daralması ve gelen yüksek maliyet ile fiyatlara karşı senaryosunu iyi hazırlayamayanlar, gelecekte ciddi sorunlarla karşı karşıya kalabilir" idi. Şimdi artan maliyetlerle daha küçük daireler daha pahalı yapılabilir.

Stok politikası iyi yönetilmeli

İç talep bu üretimin verdiği fiyatları kabullenebilecek mi? Onu sektör ciroları rakamlarının analizinde göreceğiz. Durgun bir piyasa, yasaklarla faaliyet gösteremeyen firmalar nedeniyle turizm gibi bazı sektörlerde gelirin olamaması, yüksek fiyatlara ayak uyduramamalarına sebep olabilir. O zaman satış hedeflerinde sıkıntı olabilir. O yüzden 11 Aralık 2020 tarihli yazımızda altını çizdiğimiziz, "2021 yılı likidite yönetiminin en önemli olduğu yıl olacak" sözümüzün altını ısrarla tekrar çiziyoruz. Çünkü fiyat artışlarına yüksek stokla giren işletmelerin öz kaynakları maliyet enflasyonu ile erimedi. O yüzden önceki yazılarımızda stok politikasının iyi yönetilmesi gerektiğini de belirtmiştik.

Bundan sonra faizlerde olası yükselişin kredi kullanım maliyetlerinde artışa yol açabileceğini, dolayısıyla maliyetlerin daha da şişebileceğini unutmamalıyız. O yüzden enflasyonda düşüşün sağlanması şart. Aksi halde hem krediye ulaşım zorlaşacak hem de maliyeti daha yüksek olacak.



Hikmet BAYDAR

İnşaatın sektörel risk röntgeni çekildi



İstanbul Ticaret Odası'nın 'Sektörel Risk Envanterleri ve Risk Endeksi Oluşturulması' projesi kapsamında gerçekleştirilen konut inşaatı ve inşaat taahhüt sektörü çalıştayında riskler belirlendi.

SEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası, 'Sektörel Risk Envanterleri ve Risk Endeksi Oluşturulması' projesi ile belirlenen 11 sektörde çalıştaylarını tamamladı. Çalıştayların moderatörlüğünü yapan İstanbul Üniversitesi Risk ve Denetim Araştırma Merkezi Direktörü ve GRC Management Kurucusu Prof. Dr. Davut Pehlivanlı, konut inşaatı ve inşaat taahhüt sektörü özelinde gerçekleştirilen ilk çalıştayla ilgili açıklamalarda bulundu.

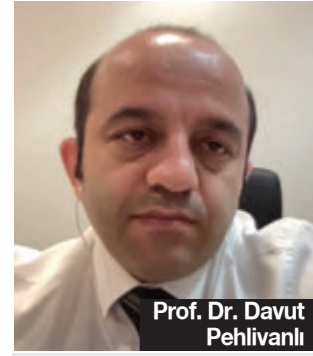
NİTELİKLİ ELEMEN EKSİKLİĞİ

Türkiye'nin en temel problemi olan nitelikli eleman eksikliğinin tüm sektör çalıştaylarında ön plana çıktığını belirten Prof. Dr. Davut Pehlivanlı, şöyle devam etti: "Nitelikli eleman yetiştirilmesi konusu sadece istihdam veya işsizlik rakamları özelinde değerlendirilmemeli. Türkiye'nin global rekabetteki en büyük avantajı, yüksek işgücü kalitesi ve bu kaliteyle birlikte uygun işgücü maliyetleridir. Aslında biz nitelikli eleman problemini çözmediğimiz takdirde global rekabetteki en büyük avantajımızı kaybedeceğiz. Nitelikli eleman eksikliği stratejik bir konu ve kamu otoritesinin bu konuyu stratejik rekabet alanı kabul edip odaklanması gerekir. Yıllar içinde bu konunun hâlâ çözülmemiş olması,

çözümeyeceği anlamına da gelmiyor. Bu konuyu pozitif bir bakış açısıyla ele almak, en büyük sorumluluğumuz."

YÜKSEK BELİRSİZLİK KAYNAKLARI

İnşaat operasyonlarının doğası gereği yüksek belirsizlik içinde yürütüldüğünü vurgulayan Pehlivanlı, şunları kaydetti: "Bu belirsizlikler, arsa koşulları kaynaklı olabileceği gibi iklim ve doğal afetlerle de çeşitlendirilebilir. Bu açıdan riskleri, işletme yönetiminin müdahale alanında olanlar (sistemik olmayan riskler) ve olmayanlar (sistemik riskler) şeklinde ikiye ayırabiliriz. İnşaat sektör riskleri; planlama, proje, teknik, politik, çevresel, pazar, ekonomik, finansal, doğal, insan, güvenlik başlıklarında sınıflandırılabilir. Bu risklerden bir kısmı, projemizin kapsamı



Prof. Dr. Davut Pehlivanlı

çerçevesinde ulusal risk envanterlerinde değerlendirilmek üzere ulusal risk envanterine aktarıldı. Sektörel riskler ise sektörel risk envanterinde muhafaza edildi."

Hangi riskler var?

Prof. Dr. Davut Pehlivanlı, inşaat sektör sınıflandırmasına paralel risk envanterinde özetle şu kritik risklerin yer aldığını açıkladı:

- Teknoloji ve inovasyon yetersizliği riski
- Pandemi sebebiyle işgücü (şantiye konaklama kısıtlamaları kaynaklı) kaybı riski
- Öngörülmemiş keşif, zemin veya diğer sapmalar kaynaklı maliyet sapması riski
- İş gecikmeleri ve proje hedef zaman aksaklıkları riskleri
- Sözleşmesiz çalışma ve buna bağlı olumsuz sonuçları
- Yüklenici ve taşeronların yetkin olmaması (finansal ve teknik) kaynaklı riskler
- Üretimde kalite problemleri ve müşteri memnuniyetsizliği riski
- Alt yüklenici kaynaklı işçi alacaklarının ödenmemesi ve ana yüklenicinin işçi alacaklarını üstlenmesi riski
- Yetersiz satışlardan dolayı finansman ihtiyacı ve şirketin daha fazla finansman sağlaması riskleri
- Şirket bünyesinde taksitli satışlar için tapu teslim öncesi, satış iptal riski
- Proje şantiye çalışmaları kaynaklı göçme, çevre ve su kirliliği ile ceza riskleri
- İş sağlığı ve güvenliği kaynaklı riskler

En kritik aşama neresi?

İşletmeler seviyesinde 100'lerle ifade edilebilecek risk tanımlamalarının şirketler özelinde yapılması gerektiğinin altını çizen Pehlivanlı, açıklamasını şöyle sürdürdü: "Her bir riske yönelik de riskin kabulü, risken kaçınma, riskin transferi, riskin azaltılması kategorilerinde risk tutumlarının geliştirilmesi gerekir. İşletmeler seviyesinde yapılacak risk yönetimi sistem tasarımlarında en kritik konu, risklerin izlenmesi ve raporlanması aşamasıdır. Raporlama aşamasında da teknolojiye ileriye paralel ciddi anlamda algoritmaların geliştirildiği, yapay zeka destekli sistemlerin olgunlaştığı ve proaktif yönetim altyapılarının yaygınlaştığını biliyoruz ve uyguluyoruz."

MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021

Barcelona – İspanya

CONNECTED IMPACT
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 Milli İştiraki'nin yükselen başarı grafiği

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

Katılım Bedeli

Minimum stant alanı	: 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.	

5. Nesil Mobil Teknolojileri (5G)

- Finans, Otomotiv ve Sağlık Teknolojileri
- Nesnelerin İnterneti (IoT)
- Yapay Zeka (AI)

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Pelın Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkın

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 | [İ](#) [T](#) [T](#) [T](#) [T](#) [T](#) /itokurumsal



Gıda eğitimi sertifikaları hazır

İSTANBUL Ticaret Odası'nın düzenlediği 'Gıda ve Hızlı Tüketim Ürünlerinde Satın Alma' eğitimlerinin son etabı tamamlandı. İstanbul Ticaret Üniversitesi ortaklığında yapılan eğitimlere, son hafta Dr. Sinan Bayraktar ve E-Ticaret Stratejisti Taha Toraman konuşmacı olarak katıldı. Online ortamda başlayan ve üç haftada toplam 24 saat süren eğitimlerde, stratejik satın alma yönetimi, stok yönetimi-analizi, tedarikçi ilişkileri, e-tedarik, tedarikçi zinciri, lojistik yöntemleri,

sözleşme yöntemi, fiyat yönetimi ve fiyat müzakereleri masaya yatırıldı. Eğitimlere, hem sektör temsilcileri hem de sektörde çalışmak isteyen üniversite öğrencilerinden oluşan 156 kişi katıldı. Eğitimlerin sonunda yapılan sınavlarda 20 kişi başarılı olup başarı belgesi alırken, 11 kişiye de katılım belgesi verildi.

Eğitimin içeriği

- Dünyada ve Avrupa'da hızlı tüketim ürünleri piyasası
- Hızlı tüketim ürünleri perakende ticaretinde Türkiye görünümü
- Stratejik satın alma yönetimi
- Satın alma bütçe ve raporlama yönetimi
- Tedarikçi ilişkileri yönetimi
- Fiyat yönetimi ve fiyat müzakereleri
- Tedarik zinciri yönetimi ve
- satın almanın yeri
- Stok yönetimi ve satın alma için stok analizleri
- Lojistik ve taşımacılık yönetimi
- E-tedarik
- Sözleşme yönetimi



Yüzde 99'luk kesim sosyal güvencede

SGK İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş, 2006 yılında gerçekleşen 'Sosyal Güvenlik Reformu' ile anayasal bir hak olan sosyal güvenlik sisteminin vatandaşların yüzde 99'luk kısmını güvence altına aldığını kaydetti.

SOSYAL Güvenlik Kurumu (SGK) İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş, bu yıl 16-22 Mayıs tarihleri arasında kutlanan Sosyal Güvenlik Haftası kapsamında sosyal güvenceye yönelik değerlendirmelerde bulundu. 2006 yılında gerçekleşen 'Sosyal Güvenlik Reformu' ile anayasal bir hak olan sosyal güvenlik hakkının yaygınlaştığını belirten Murat Göktaş, açıklamasını şöyle sürdürdü: "Sosyal güvenlik dönüşümü çerçevesinde hayat bulan Genel Sağlık Sigortası, vatandaşlarımızın yüzde 99'luk kısmını sağlık sistemine dahil etti ve çok düşük bir prim oranı ile sağlıktan ücretsiz yararlanma hakkını sundu. Bu çerçevede, sosyal güvenlik ailesi olarak bizler; vatandaşlarımızın sorunlarının çözümü için çalışma hayatı, sigortalılık ve emeklilik ile her daim işçimizin ve işverenimiz yanındayız. Genel Sağlık Sigortası ile tüm vatandaşlarımızın sağlık hizmetlerine ulaşmasını sağlıyoruz."

SİSTEMİN ÖNEMİ

Sosyal güvenlik kavramının toplumun tüm bireyleri tarafından bilinmesini sağlamak, vatandaşları yeni yasalarla ortaya çıkan hak ve yükümlülükleri konusunda bilgilendirmek ve toplumda sosyal güvenlik bilincini oluşturmak için Sosyal Güvenlik Haftası'nın büyük önem arz ettiğini vurgulayan Murat Göktaş, sosyal güvenlik sistemini de şöyle tanımladı: "Bireyin yaşadığı toplum içerisinde insan onuruna yakışır bir şekilde, başkalarına muhtaç olmadan hayatını idame ettirebilmesinin en önemli teminatlarındandır. Bu teminatın en önemli unsurlarından biri de kaliteli, sürdürülebilir, merkezinde insan olan bir sistemdir."

DİJİTAL HİZMET

2006 yılında gerçekleşen 'Sosyal Güvenlik Reformu' ile

anayasal bir hak olan sosyal güvenlik hakkının sağlanmasına yönelik esaslı değişiklikler yapıldığını hatırlatan Göktaş, "Gerçekleşen bu değişikliklerle kurumumuz, çağımızın gereklerine uygun bir şekilde bir dönüşüm yaşadı ve birçok uygulamasını, iş ve işlemlerini dijital ortamda sunmaya başladı. Bu manada Sosyal Güvenlik Kurumu e-devlet üzerinden en çok hizmet sağlayan kamu kurumlarının da başında yer alıyor" değerlendirmesini yaptı.

Özverili çalışılıyor

Tüm dünya ile ülkemizde de baş gösteren ve çalışma hayatında birçok değişikliğe sebep olan Covid-19 salgını sürecinde SGK'nın başarılı ve değişikliğe hızlı refleks

veren bir kurum olarak dikkat çektiğini kaydeden SGK İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş, değerlendirmesini şöyle sürdürdü: "Sosyal güvenlik sisteminin kesintisiz ve hızlı uygulanması noktasında, ihtiyaçlara yerinde cevap verdi. Çalışanların çalışma hayatından uzak kaldığı sürece iş göremezlik ödemeleri ile hayatlarına devam edebilmesi adına beklenmeksizin ve mesai mefhumu gözetmeksizin rapor ödemeleri gerçekleştirildi, kronik ilaçların temini, kimlik doğrulama sisteminin süreç zarfında ertelenmesi gibi uygulamalarla vatandaşlarımızın mağdur edilmemesi için büyük özveri gösterildi." Murat Göktaş, büyük fedakarlık örneği gösteren ve bu dönüşüme ayak uyduran çalışma arkadaşları ile tüm vatandaşların Sosyal Güvenlik Haftası'nı kutladı.

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 masrafı

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.



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

İnovasyon ve iş geliştirme webinarı 8 Haziran'da

İSTANBUL Ticaret Odası, mevzuattaki değişiklikler, güncel ekonomik konular, kamu teşvikleri, elektronik ticaret ve pazarlama gibi birçok konuda üyelerine ve girişimcilere faydalı olacak seminerler düzenliyor. Bu kapsamda online ortamda yeni bir webinar

düzenlenecek. 'İnovasyonun Matematiği ve İş Geliştirme' konulu webinar, 8 Haziran 2021 Salı günü gerçekleştirilecek. İTO'nun Youtube kanalından 14.00-16.00 saatlerinde canlı yayınlanacak webinarda, Yekta Özözer konuşmacı olacak.

BAŞSAĞLIĞI

Odamız 15. ve 16. Dönem Meclis Üyesi

SÜHEYL ERBOZ'u

Kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz.

İTO camiası olarak, merhuma Allah'tan rahmet, ailesine, sevenlerine ve iş âlemimize sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Allah rahmet eylesin. Mekânı cennet olsun.



Çikolata tüketimi artıyor

Afrika'da giderek genişleyen orta sınıfın çikolata tüketimi 21. yüzyılda epeyce artsa da dünyadaki tüketimin sadece yüzde 4.5 oranına ancak ulaşabildi. 2009-2013 yılları arasında ekonomide hızlı gelişen ülkelerden Hindistan'da yüzde 80, Çin'de yüzde 75 ve Brezilya'da ise yüzde 23 çikolata tüketiminin artmasının, kakao çekirdeğinin uluslararası pazarlardaki rekabetini artıracığı da bir gerçek.



○ Çikolatanın hammaddesi olan kakaonun anavatanı Latin Amerika... Ancak günümüzde Afrika, toplam kakao üretiminde lider kıta konumunda. İlk 5 üretici arasında 4 ülkesi bulunan Afrika; yüzde 75'lik oranla 1., anavatan Amerika 2. ve Asya 3. sırada yer alıyor.

○ Çok uluslu 12 çikolata şirketinin tekelindeki dünya kakao piyasasının 100 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne ulaştığı belirtiliyor. Üreticiye sadece yüzde 6 kadar bir ödeme ulaşsa da aslında bizzat istifade ettikleri oran yüzde 2 olarak ifade ediliyor.



AFRİKALI KAKAODAN 100 milyar dolar kazandırıyor 2 milyar dolar kazanabiliyor

HALEN günlük hayatta tükettiğimiz birçok gıda maddesi gibi kakaonun ana vatanı da Latin Amerika. Bu bitkinin ismi Maya, İnka ve Aztek diye genellenen kıtadaki üç ana toplumdun sonuncusunun yerel Nahuatl dilindeki 'kakahuatl' kelimesinden geliyor. Mayalar ise 'kakav' diyorlardı. Avrupalılar'dan ilk önce İspanyollar buna 1535 yılında 'kakao' demeye başladılar ve bu ürüne değer vermeleriyle birlikte 19. yüzyıl dahil dört asır boyunca çoğunlukla sömürgelerinden bunu temin ettiler. Bu devasa coğrafyada özellikle Meksika, Brezilya, Ekvator, Şili, Peru, Bolivya, Karayip Adaları'ndan Dominik gibi ülkelere bazılarında kakao miktar olarak fazla üretilmesine de çikolata sanayicileri tarafından bazı özellikleri ile tercih ediliyor. Kim bilir, gelecek asırlarda çok uluslu şirketlerin yegâne fiyat belirleyen tavırları yüzünden anavatanındaki birçok ülke tekrar en çok ürün çıkarmaya zorlanabilir.

AFRİKA SERÜVENİ

Afrika ülkeleri arasında adını herhalde en az duyduklarımızdan biri de Sao Tome ve Principe ada devleti. 1001 kilometrekare yüzölçümü ile BM'nin tanıdığı 193 ülke arasında 181. ve 223 bin nüfusu ile de 187. sırada en küçüklerden biri. Bugün hâlâ ekonomisinin büyük bir kısmı kakaoya bağlı ülkeye bu bitki, ilk defa Portekizliler tarafından 19. yüzyılın sonlarında getirilip şeker kamışı yerine dikildi. Aynı dönemde Ekvator Ginesi'ne bağlı Annobon ve Fernando Po adalarında da İspanyollarca yetiştirilmeye başlandı. Yaklaşık yarıya önce, 1918 yılında ise dünya kakao üretiminin en fazla üretildiği ülke Sao Tome ve Principe adaları olarak yaşlarına geçti. Bugün bile ağaçlarının çok yaşlanmasına rağmen ülke ekonomisinin yüzde 80'i kakao, kahve ve karitenden elde ediliyor.

Sao Tome ve Principe adasının kakaodaki en büyük üretici ülke konumunu, önce başka bir Afrika devleti olan Gana aldı. Fakat bunun da tahtına şimdilerde dünya kakao üretiminde yüzde 40 gibi büyük bir oranı yakalayıp birinci sıraya yerleşen Fildişi Sahili oturdu. Yakın komşusu Gana ise ikinci sıraya indi ve bunu şimdilerde Kamerun ve Nijerya takip ediyor. İlk ikisi, dünya kakao ihtiyacının neredeyse yüzde 60'tan fazlasını karşılıyor. Bunlara kıtada ilave olarak Madagaskar, Tanzanya, Ekvator Ginesi, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Kongo Cumhuriyeti ve Orta Afrika Cumhuriyeti de eklendi. Bunlardaki verimli arazilere milyonlarca fidan dikiliyor, yakın gelecekte de uluslararası



Prof. Dr. Ahmet KAVAS



pazarlarda isimleri daha çok duyulabilecek.

YENİ ÜRETİCİLER

Amerika ve ardından Afrika'dan sonra dünyanın önde gelen çikolata üreticilerinin ilgisi, Güney Asya bölgesine de yöneldi. Başta Endonezya olmak üzere bazı ülkelerde son dönemlerde kakao üretiminde ciddi üretim miktarlarına ulaşıldı. Fildişi Sahili ve Gana'nın ardından üçüncü sırayı 2013'te 777 bin ton, 2017'de ise 659 bin ton ile Endonezya'nın aldığı görüldü. 2020'li yıllara girdiğimiz dönemde kakao üretiminde belli bir denge sağlanmış gibi görünüyor. 2017 yılında dünyanın belli başlı kakao üreticisi ülkelerinden Fildişi Sahili yüzde 40, Gana yüzde 17, Endonezya yüzde 13, Nijerya yüzde 6.3, Kamerun yüzde 5, Brezilya yüzde 4.5, Ekvator yüzde 4, Peru yüzde 2, Dominik yüzde 1.6 ve Meksika yüzde 0.5 oranı ile bu pazara en fazla ürün temin edenler arasında yer alıyor. İlk 5 üretici arasında 4 ülkesi bulunan Afrika, yüzde 75'lik oranla birinci, anavatanı Amerika ikinci ve Asya da üçüncü sırada geliyor. Bio kakao üretiminde toplam ürünün yüzde 60'ı ise sadece Dominik Cumhuriyeti, Meksika ve Bolivya'da üretiliyor.

SANAYİCİ KAZANIYOR

Kakaonun araziden tüketicisine kadar

her türlü işleminde çalışan üreticiler, alıcı konumundaki tüccarlar, bunları işleyenler ve çikolata sanayinde de son halini verenlere kadar birçok iş kolu bulunuyor. Bu bitki, Afrika kıtasına getirildiği 16. yüzyıldan itibaren daima insan emeğinin sömürülmesiyle özdeşleştiriliyor. Günümüzde de çok uluslu çikolata şirketlerinin insafına kaldığına dair çok ağır suçlamalar var. Her bir üretici 10 dönümü bulmayan arazilerinde daima fakir kalan taraf olarak konumunu korudu. Önce tek olarak Fildişi Sahili 1988 yılında, ikinci olarak da 2019 yılında aynı devlet Gana ile aralarında anlaşıp tarihi bir adım atıp işbirliği yaparak ortak bir taban fiyatı belirlediler. Üreticilere dayatılan farklı fiyatlar arasındaki açık oldukça azaldı ve satışlarda belli düzenin kurulması istendi. Fildişi Sahili'nde toplumun üçte birinin geliri doğrudan veya dolaylı şekilde geçimlerini kakaodan sağlıyor. 2019 yılında ton başına belirlenen 2.600 dolarda karar kılınan değer bile aslında üreticilerin yoksulluğunu gidermeye yetmedi. Zira tüm pazar payından kendilerine ödenen yüzde 6'lık oranın yüzde 70'i üreticinin kazancı olarak hesap edilse bile bunun para olarak karşılığı her bir üreticiye aylık 150 dolar seviyesinde. Toplamda aslında küçümsenecek bir rakam olmayıp Fildişi Sahili'nin Gayri Safi Yurtiçi Hasılası'nın

yüzde 15'lik oranı kakao ihracatına dayanıyor. Ama en az yararlananların üreticiler olmasına anlam verilemiyor. Dünya Bankası verilerine göre Fildişili üreticilerin bu üründen günlük ortalama gelirleri 1.2 dolar, yani yıllık 450 doları bulmayan bir seviyede. Haliyle Burkina Faso ve Malili bindlerce genç iş bulma umuduyla Fildişi Sahili'ne geliyor.

ŞİRKETLERİN TEKELİ

Tamamına yakını Avrupalı 12 kadar çok uluslu çikolata şirketinin tekelindeki dünya kakao piyasasının 100 milyar dolarlık pazar büyüklüğünden üreticiye sadece yüzde 6 kadar bir ödeme ulaşsa da aslında bizzat istifade ettikleri oran yüzde 2 olarak ifade ediliyor. Milyonlarca çiftçinin el emeği kadar kakaonun dikiminden alıcılarına kadar uzanan süreçteki tüm masraflar bunun içinde yer alıyor. Aslında verilen ücret, yapılan masrafları zorlukla karşılarken çileli emek adeta hiç hesaba katılmıyor. Ürünün yüzde 94'lük kısmı alıcılardan itibaren taşıyıcılar, tamamına yakını Avrupa'da bulunan önde gelen çikolata üreten sanayi kuruluşları ve tüketiciye arz eden pazarlamacıların kazancına dahil oluyor. Oysa ki, bu yüzde 6'lık pay alanlar bu ürünü hiç üretmeseler, üretici ile tüketici arasındakilerin bütün gelir kaynakları ortadan kalkacak.

Sanayisini kuramadılar

Gerek Fildişi Sahili gerekse Gana, kakao üretiminde rakiplerinden çok önde bulunmalarına karşılık bunu kendi ülkelerinde sanayileştirmede gerekli başarıyı yakalayamadı. Oysa ki, her ikisi dünya kakao üretiminin üçte ikisini temin ediyor. Avrupa ülkeleri yüzde 49 ve Kuzey Amerika da yüzde 21'lik oranla toplamda yüzde 70'lik bir oranda kakaonun en fazla alıcısı konumunda.

Üründe fiyatlar düşüyor

1977 yılında ton başına 3.000-3.500 doları gören kakao çekirdeğine aradan geçen 40-45 yıldan sonra bugün neredeyse bunun yarısına yakın fiyat önerilebiliyor. Afrikalı bir üretici, şimdilerde yüzde 6 oranındaki bedeli kabule zorlanırken ve ton başına 2 bin 600 dolar aldığı varsayılrsa bile bu ürünün uluslararası pazarlardaki tüm işlemlerinde dönen yüzde 94 oranındaki miktar ise 45 ila 50 bin doları buluyor. 5.2 milyon ton kakao ürününün sağladığı toplam 100 milyar dolarlık bu pazardan üreticilerin en fazla 5-10 milyar dolar aldığı, ki genelde bu miktarın 6 milyar dolar seviyesinde olduğu belirtiliyor.

Alternatif ürüne yöneliş

Uluslararası pazarlarda kakao fiyatları düşerken çikolata fiyatları ise tam aksine hep yükseliyor. Ancak bu durum, üretici dışındaki her sektöre artı değer olarak yansıyor. Bu yüzden sadece kakao üretimine bağımlı kalmak istemeyen Fildişili ve diğer komşu ülkelerdeki üreticiler kauçuk gibi yeni ürünlere yöneliyorlar. Gerçi bunun da fiyatlarında benzer oynamalar yaşanıyor. Şimdilerde yer fıstığı, manyok, tatlı patates, mısır gibi ürünler de mecburen bir çıkış yolu olarak tercih ediliyor.

TİCARET'in trafik projesi onbinlere ulaştı!



Türkiye, kaza azaltma yarışında hedefi tutturdu

Birleşmiş Milletler ve Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ), üye ülkelerden, trafik kazalarına yönelik tedbir almaları yönünde karar aldı. Bu kapsamda BM, 2011-2020 döneminde kazalardaki can kaybının yüzde 50 azaltılması hedefini ilan etti. Bu hedefi tutturana iki ülkeden biri Türkiye oldu. Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanı Mehmet Yavuz, Türkiye'de 100 bin kişi başına trafikteki can kaybının 2010 yılında 13.4 iken, 2020 sonunda yüzde 5.9 seviyesine indirildiğini açıkladı. Yavuz, "Trafikteki can kayıplarını düşürmek için denetim ekipleri gece-gündüz çalışıyor. 2015'te trafik kazalarında 7 bin 530 can kaybı meydana gelmişti, 2020 sonunda bu rakam 4 bin 866'ya düştü. Şimdi öncelikli hedefimiz, 2030 yılına kadar trafikteki can kayıplarının yüzde 50 azaltılması" dedi.



İstanbul Ticaret Üniversitesi ve MEB tarafından hayata geçirilen 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' projesi kapsamında bugüne kadar onbinlerce öğrenciye eğitim verilirken, hazırlanan kamu spotları 7 bin 285 kez gösterildi. Proje için hazırlanan tiyatro oyunu ise EBA TV'de yayınlandı.

HAMİT KARDAŞ

SOSYAL sorumluluk olarak uygulanan 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' projesi, yüzlerce gösteriyle onbinlerce kişiye dokundu. İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Milli Eğitim Bakanlığı Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürlüğü arasında imzalanan protokol dahilinde uygulanan projede, 224 gösteri ile 31 bin 418 öğrenciye, aileleriyle birlikte toplam 126 bin kişiye ulaşıldı.

Projeye ilköğretim çağındaki öğrencilere hem görsel hem işitsel bir eğitim yöntemi olarak tiyatro gösterileriyle, 'ağaç yaş iken eğilir' bakış açısıyla trafik kurallarının öğretilmesi amaçlanıyor. Kamu spotları ile ana akım medya dahil olmak üzere 7 bin 285 gösterim yapıldı. Projenin sosyal medya hesaplarında toplam 27 bin 500 takipçisi oldu.

EBA'DA YAYINDA

Pandemi nedeniyle tiyatral gösterilere geçici olarak ara verilirken, proje çalışmalarını sosyal medya ve sanal ortamda devam etti. Hazırlanan tiyatro gösterisinin videosu hem sosyal medyadan hem de Milli Eğitim Bakanlığı'nın EBA uygulaması üzerinden yayına girdi.

ULUSLARARASI TOPLANTILAR

İkinci yılına giren proje hakkında İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı bilgi verdi. Ilıcalı, Birleşmiş Milletler Genel Kurul Başkanlığı, Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ), Dışişleri Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı ve sivil toplum kuruluşlarından temsilcilerin katıldığı uluslararası toplantılar gerçekleştirildiğini belirtti.

YÜZDE 50 AZALDI

Prof. Dr. Ilıcalı, "Son dönemde Türkiye'nin trafikte ölümlü ve yaralanmalı trafik kazası sayısı yüzde 50 oranında azaldı. Bunu sağlayan başarılı çalışmaların anlatılması ve başarının büyümesi için çalışmalarını sürdüreceğiz" dedi.

Ilıcalı, DSÖ'nün Türkiye'den daha önce iletişim halinde olduğu iki sivil toplum örgütüne ilave olarak, aynı zamanda kurucu başkanı olduğu Trafikte Ortak Akıl Derneği'nin (TRAPDER) üçüncü kuruluş olarak bu listeye dahil olması yönünde görüşmelerin başladığını kaydetti. Böylece, gelecekte DSÖ tarafından Türkiye'de yapılacak çalışmalarda paydaşlardan biri de TRAPDER olacak.

TRAFİK HAFTASINA ÖZEL PANEL

Birleşmiş Milletler 6. Yol Güvenliği Haftası kapsamında İstanbul Ticaret Üniversitesi

Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezine uluslararası katılımlı Uluslararası Karayolu Güvenliği ve Trafik Haftası etkinlikleri kapsamında 'Yaşanabilir Caddeler ve Sokaklar Paneli' gerçekleştirildi.

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı başkanlığındaki panele; İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, Birleşmiş Milletler Genel Kurul Başkanı Volkan Bozkır'ın danışmanı ve diplomat Öncü Keçeli, Dışişleri Bakanlığı Çok Taraflı Ulaştırma Daire Başkanı Fethi Etem, Milli Eğitim Bakanlığı Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürlüğü Trafik ve Sürücü Eğitimleri Daire Başkanı Abdullah Süslü, İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanı Mehmet Yavuz, DSÖ Türkiye Temsilcisi Prof. Dr. Toker Ergüder, Trafikte Küçük Hata Yoktur projesinin ana sponsoru Shell Türkiye Ülke Başkanı Ahmet Erdem, projenin bir diğer sponsoru Getir Kurucu Ortağı Tuncay Tütek, TRAPDER Kurucu Üyeleri İbrahim Aybar, Yeşim Ayöz, Trafikte Küçük Hata Yoktur Proje Koordinatörü Fatih Aysal, MCE Firması Genel Müdürü Berkant Güzelkücü, RadyoTrafik Program Editörü Cezayir Doğan, sektör ve STK temsilcileri ile basın mensupları katıldı.



30 KM/SA SINIRINA DESTEK!

İstanbul Ticaret Üniversitesi Youtube kanalı üzerinden gerçekleşen panelde, karayolu trafik güvenliğini artıracak çalışmalardan bahsedildi ve bu yıl Birleşmiş Milletler'in bir kampanyası olan kentel alanlarda 30 km/saat hız sınırına destek verildi. Söz konusu kampanya ile Trafikte Küçük Hata Yoktur projesi entegre edilerek hazırlanan bir video da yayınlandı.

Ardından Türkiye'de ölümlü / yaralanmalı trafik kaza sayısında önemli düşüş sağlanarak elde edilen başarının sırları ve yapılanlar katılımcılara aktarılarak, bundan sonraki süreçte, trafik bilinci, trafik kültürü, alternatif ulaşım türü tercihleri ve gerekli alt yapılar, çocuk yaşta eğitim, farkındalık çalışmaları gibi öneriler, Birleşmiş Milletler ve Dünya Sağlık Örgütü gibi güçlü kuruluşlarla paylaşıldı.

Panelde ayrıca ileriye dönük benzer amaçlara hizmet edecek ortak projelerin yapılması önerilerinde bulunuldu.

JEC COMPOSITES CÖNNECT

1-2 HAZİRAN 2021



İSTANBUL TİCARET ODASI KOMPOZİT SEKTÖRÜMÜZÜN PROFESYONELLERİNİ JEC COMPOSITES CONNECT DİJİTAL ETKİNLİĞİ'NDE BULUŞTURUYOR!

Kompozit dünyasının buluşmalarına bir yenisini eklemek üzere JEC GROUP tarafından düzenlenecek JEC COMPOSITES CONNECT etkinliğinde, sektör temsilcileri dijital platformda bir araya gelecekler.

1960'lı yıllardan itibaren uluslararası fuarlara firmalarımızın katılımını sağlayan ve 2013 yılından itibaren sektör temsilcilerimizi JEC World Fuarı'nda tek bir çatı altında buluşturan İstanbul Ticaret Odası ile JEC COMPOSITES CONNECT' de yer alını, ihracatınıza ve iş birliklerinize dijital platform üzerinde yenilerini ekleyin.

NEDEN JEC COMPOSITES CÖNNECT

- ◆ Fiziki fuarlarda elde edilen işbirliği imkanlarının devamı,
- ◆ Sektör trendlerini yakından takip edebilme,
- ◆ Dijital stand ile ürün sergileyebilme,
- ◆ Firma bilgilerinin dijital platformda yer alması,
- ◆ Konferanslara ve sunumlara katılabilme,
- ◆ Uzun yıllardır JEC Group bünyesinde yer alan katılımcı ve ziyaretçilerle tekrar buluşma,
- ◆ Uluslararası katılımcı ve ziyaretçilerle ikili görüşme imkanı,

SEKTÖR GRUPLARI

Kompozit sektörü ile ilgili tüm firmalarımız dijital etkinlikte yer alabilecektir.

Katılım ve ödeme koşulları hakkında detaylı bilgi için Odamız ile temasa geçilmesi rica olunur.

İLETİŞİM

Esra Yılmaz Telefon : 0530 874 89 73
E-posta : esra.yilmaz@ito.org.tr

Esra Avcıoğlu Telefon : 0530 386 92 66
E-posta : esra.avcioglu@ito.org.tr

Mustafa Çağlayan Telefon : 0532 714 83 50
E-posta : mustafa.caglayan@ito.org.tr

Aylin Odabaş GSM : 0533 959 30 57



Ticaret akademisyeninden Yavuz Divanı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Mehmet Bedri Mermutlu, Yavuz Sultan Selim'in bilinmeyen ve gün yüzüne çıkmayan şiirlerinin de yer aldığı Divan'ı yayına hazırladı.

Büyüyenay Yayınları'ndan çıkan 'Yavuz Sultan Selim Divanı'nda şimdiye kadar bilinen 305 şiirinin yanı sıra 200'ün üzerinde bilinmeyen eseri yer alıyor. 'Selim'i imzasıyla yazılmış toplam 232 kaside ve gazel ilk defa bu eserle meydana çıkıyor.

Yavuz Sultan Selim, Farsça Divanı olan tek Osmanlı padişahı olarak biliniyor. Bu eserle kendi yazısıyla olduğu bildirilen şiirleri ilk defa araştırılarak ilim dünyasına sunuluyor.



Lisansüstü öğrencileriyle kitap hazırladı

İşletme Fakültesi Dr. Öğretim Üyesi Mehmet Sağlam, TİCARET'te farklı bölümlerde lisansüstü düzeyindeki öğrencileriyle birlikte 'Yeni Dönem Pazarlama İletişimi Yaklaşımları' isimli bir kitap yazdı.

Dr. Sağlam'ın öğrencilerine verdiği konular ışığında editörlüğünü yaparak hazırladığı kitapta mobil pazarlama, reklamoyun, gerilla ve viral pazarlama, showrooming ve webrooming, içsel markalaşma ve iletişim, reklam çekicilikleri, fenomen pazarlama iletişimi, ürün yerleştirme, yeni medya araçlarında içerik pazarlama, kurumsal imaj ve itibar yönetimi ve siyasal pazarlama iletişimi gibi yeni dönem alternatif pazarlama iletişim yaklaşımları bölüm başlıkları yer alıyor.



Çiftçinin kullandığı elektrik KDV'si ne olmalı?

Geçtiğimiz yıllarda çiftçi kesimine destek anlamında yem ve gübrede KDV oranları kanunun 13. maddesine hükümler eklenmek suretiyle sıfırlanmıştı. Ana hatlar itibarıyla çiftçinin temel girdilerinde KDV oranları sıfırlanunca bir tek kullandığı elektriğin KDV oranı genel oranda aynı kalmış oldu. Tarım ve tarım ürünlerinin stratejik ürün olma özelliği her geçen gün daha da artıyor. Dünya piyasalarında tarım ürünleri üzerinden de bir politika sürdürülüyor. Gümrük Birliği uygulamasında tarım sektörü desteklenebilir sektör olmaya devam ediyor. Dünya nüfusu arttıkça tarım ürünlerinin stratejik önemi daha da artacak.

Ülkemizde birçok destek mekanizması devreye konulmak suretiyle tarım sektörü desteklenmeye çalışılıyor. Uzun süredir tartışılan toprak reformu konusu halen askıda durmaya devam ediyor. Elbette bunu yapmak hiç de kolay değil. Buna rağmen tarıma yönelik olarak yapılabileceklerin henüz sonuna gelinmedi. Özellikle toprağa dayalı tarımda ürün çeşidine göre sulama hayatı önemlidir. Bir yandan da vahşi sulama ile en verimli arazilerin özelliklerinin hızla kaybedilmesi riski, özellikle Mezopotamya Ovası bakımından daha da büyüktür. Ancak sulama kanallarının tamamlanması ve vahşi sulama yerine damlama sulama gibi arazilerin korunmasına yönelik yapılacak çok konu var.

Yapılabilecekler

Bu arada tarım sektöründe kullanılan elektrik de çiftçinin maliyet kalemi içerisinde önemli bir yer tutuyor. Bu maliyet kaleminin yükünün azaltılması için üç öneriyi burada dile getirmek istiyoruz.

- Birincisi, tarımda kullanılan elektrik tarifesinin farklılaştırılması,
- İkincisi, çiftçinin elektrik bedelinin bir kısmının kamu tarafından karşılanması,
- Üçüncüsü, çiftçinin kullandığı elektrik üzerindeki vergi yüklerinin arındırılması,

Bu üç önerinin de elbette kamu açısından bir maliyeti var. İlk öneride, maliyeti ya kamunun dolaylı bir şekilde karşılaması ya da tarifeler yoluyla diğer kullanıcılara bir bölümünün aktarılması gerekiyor. İkinci öneri, yani elektrik bedelinin bir bölümünün kamu tarafından karşılanması, doğrudan yükün kamu tarafından taşınması anlamına gelecek. Bu yazıda ana fikir olarak belirttiğimiz üzere kamunun tarım sektörüne destek vermesi, tüm gelişmiş ekonomiler de dahil uygulanagelen bir yöntemdir. Üçüncü öneri ise tarım sektöründe kullanılan elektrik üzerindeki dolaylı vergi yüklerinin arındırılmasıdır. Burada tarım sektöründe kullanılan elektriğin KDV oranının yüzde 1'e indirilmesi veya gübre ve yemde olduğu gibi KDV'den istisna edilmesi, bununla beraber tarımda kullanılan elektrikten alınan TRT payının ve enerji fonunun da alınmaması doğru çözümler olabilecek.

Tarımda kullanılan elektrikten alınan KDV'nin yüzde 1'e indirilmesi veya tamamen KDV'den istisna edilmesiyle, tarım ürünlerinin toptan satışında yüzde 1 de olsa KDV alınması nedeniyle bazı çiftçilerin KDV ödememek amacıyla sahte fatura kullanma yoluna gidebileceği endişesi ileri sürülebilir. Ancak, bu çok haklı bir gerekçe olmayacak. Zira, buradaki kayıp göze alınabilecek boyutta olacak. Kaldı ki, tarımda kullanılacak yüksek KDV'li girdi sayısı da sınırlı olacağından mevcut duruma göre vergi sistemini erozyona uğratacak boyutta bir hasara neden olmayacak. Ayrıca, bu konuda çiftçi temsilcileri kendi üyelerini ciddi bir şekilde uyarmak suretiyle bu sıkıntıyı minimize edebilecekler.

Değerlendirme

Sonuç olarak, biz alternatifli olarak yapılabilecekler konusunda bir öneri demeti sunmaya çalıştık. Önemli olan ve altı çizilmesi gereken konu, burada mutlaka bir tedbir alınması gerekli olduğudur. Kamu yetkililerinin de konuya gereken önemi vereceğini ve bir an önce bu konuda bir çözüm üreteceğini ümit ediyoruz.



Osman
ARIOĞLU

Meslek liseleri üreterek kazanıyor



Döner sermaye gelirinde ilk üç şehir

Yılın ilk dört ayında mesleki ve teknik eğitim okullarının ve kurumlarının yaptığı üretimlerden elde edilen gelirde öne çıkan iller şöyle oldu:

Ankara: 16 milyon 269 bin lira

İstanbul: 14 milyon 229 bin lira

Şanlıurfa: 8 milyon 878 bin lira

Ürün kataloğu internet sitesinde

Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı <http://mteedose.meb.gov.tr> adresindeki internet sitesi üzerinden okulların ürün kataloğuna ulaşılabilir. Bu siteden alanlar ve okullar seçilerek mobilyadan metale, elektrikten giyime kadar birçok ürün için talep bildirilebilir.

Meslek liselerindeki atölyeler pandemide tıkr tıkr çalıştı. Okullar ürettiklerini, döner sermaye üzerinden gelire dönüştürüyor. Bu okullar, yılın ilk dört ayında döner sermaye ile 135 milyon lira gelir elde etti. Okul başına gelirden ilk sırada Kumburgaz MTAL yer aldı.

MESLEKİ eğitimde, öğrencilerin uygulama becerilerini artırmada önemli yeri olan 'döner sermaye' uygulamaları ekonomiye de katkı sağlıyor. Gerek okulların atölyelerindeki iyileştirme çalışmaları gerekse kapasite artırımlarıyla 'döner sermaye' üretimini hızla artmaya başladı.

Geçtiğimiz yıl Covid-19 salgını sebebiyle okulların maske, koruyucu kıyafet ve dezenfektan üretimine ağırlık vermeleri de bu gidişatı ivmelenirdi.

135 MİLYON TL

2020 yılında meslek liselerinde üretimden elde edilen gelir, iki yıl öncesine göre yüzde 100 artarak 503 milyon 197 bin liraya ulaştı. Aynı trendin yeni yılda da devam ettiği bildirildi. Salgın sebebiyle okullar kapalı olsa da bu yılın ilk dört ayında meslek liselerinde üretimden elde edilen gelir, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17 artarak 135 milyon lira oldu.



MEB, 2021 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na göre, 2021'de mesleki ve teknik ortaöğretim bünyesindeki atölyeleri etkin kullanarak döner sermaye gelirlerini yüzde 20 artırma planını duyurmuştu. Bununla ilgili açıklamalar geçtiğimiz ekim ayında yapılmıştı.

Konuyla ilgili soruları cevaplandıran Milli Eğitim Bakan Yardımcısı Mahmut Özer, son üç yıldır mesleki eğitimde bir dönüşüm yaşandığını vurguladı. Bu dönüşümde önceliğin, eğitim-üretim-istihdam döngüsünü güçlendirmek olduğunu ifade eden Özer, atıkları adımlardan birinin döner sermaye kapsamında, meslek liselerinde yapılan üretim kapasitesini artırmak olduğunu belirtti.

PLAN İŞLİYOR

Özer, yaptığı açıklamada şunları kaydetti: "Bu konuda yaptığımız planlara ve takvime göre süreç ilerliyor. Üretim portföyünde ciddi değişikliklere gittik. Örneğin, artan üretim kapasitesini, mesleki eğitimin kalitesini doğrudan etkileyen atölye altyapımızı güçlendirmek üzere yönlendirdik. Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğümüz tarafından belirlenen meslek liselerimizde mesleki eğitimde kullandığımız atölye deney setlerini üretmeye başladık. Önümüzdeki aylarda bu şekilde ürün çeşitliliği ile artan gelir rakamlara da yansıyacak."



BİRİNCİ İSTANBUL'DAN

Okullar bazında yapılan üretim sıralamasına değinen Özer, şu bilgiyi paylaştı: "4 milyon 619 bin liralık üretimle İstanbul Büyükşehir Kumburgaz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi birinci oldu. Şanlıurfa Karaköprü GAP Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 4 milyon 424 bin liralık üretimle ikinci ve Gaziantep Şahinbey Mehmet Rüştü Uzel Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 4 milyon 15 bin liralık üretimle üçüncü oldu."

TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmanın ne denli önemli olduğunun bilincindeyiz.

Tescil belgesi almanız gerekiyorsa, siz de dijital hizmetlerimizden biri olan e-imzalı tescil belgesini tercih ediniz.

NASIL?

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



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



444 0 486

| ito.org.tr |

| [in](#) [t](#) [f](#) [@](#) [/itokurumsal](#)

Yerli ve akıllı gaz kromatografisi yolda

Foxlab&Robotics; gıda, ilaç, petrol, tıp gibi birçok sektör laboratuvarının en önemli cihazı olan 'gaz kromatografi (GC) cihazını ve detektörlerini' yerleştiriyor. İthal muadillerinde olmayan özellikleri barındıracak yerli GC sistemleri, yüzde 50 daha düşük fiyatta olacak.



SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) firmalarından Foxlab&Robotics, gaz kromatografi (GC) sistemlerini yerleştiriyor. İlaç, petrol, gıda, çevre, tıp, adli tıp, kozmetik gibi birçok sektör laboratuvarı için en önemli cihazların başında gelen GC, buharlaşabilen bileşiklerin analizi için analitik kimyada sıkça kullanılıyor ve numunelerin tespitini çok kısa sürede yüzde 100'e yakın duyarlılıkta sağlıyor. Akıllı cihazlarla tam iletişim içinde ve erişimlerine açık, aynı birim zamanda ve tek cihazda üç işlem yapabilecek, muadillerine göre yarı yarıya fiyat avantajı taşıyacak yerli 'Smart GC' sistemleri, 2021 sonunda hazır olacak. Yenilikçi ısı mühendisliği ile daha net sonuçların elde edilmesine imkan sağlayacak. İstanbul Ticaret'in sorularını, Foxlab&Robotics'in kurucu ortağı çevre mühendisi Bora Kökova cevapladı. Kökova, GC sistemlerini bambaşka bir boyuta getirerek, farklı bir teknoloji ile sıfırdan oluşturduklarına dikkat çekti.

KİRLİLİK ANALİZLERİ

Çevre laboratuvarlarında hangi işlemler yapılıyor?

Türkiye'deki fabrikaların, atık su,



hava ve gürültü kirliliği test ve ölçümleri, yeraltı suları, deniz suları gibi farklı alanlarda kirlilik analizleri yapılıyor.

EKSİKLİKLERİ TESPİT ETTİ

Foxlab&Robotics nasıl kuruldu?

Çevre laboratuvarlarında 10 yılı aşkın çalışma deneyimim sırasında eksiklikleri tespit etme ve hangi alanlarda gelişmeye ihtiyaçları olduklarını araştırma fırsatım oldu. Gaz kromatografi sistemlerinin yeterince dijitalleşemediğini, akıllı cihazların tam erişimine açık olmadığını tespit ettim. Türkiye'de akıllı laboratuvarlar oluşturulması yönünde fikirler geliştirmeye başladım. Boyutları, insan faktörünün etki edeceği noktalar, insan hatalarının en aza indirilmesi, daha iyi sonuçlar elde edilebilmesi için yapılabileceklerle ilgili bir yol haritası oluşturdum.

SEKTÖREL GÖRÜŞMELER

Laboratuvar sektöründeki yöneticilerle, firma sahipleri ile görüşmeler, yuvarlak masa toplantıları yaptım. Cihazı kullanmayan ama sektöre girmek isteyenlerle görüştim. Foxlab&Robotics'in diğer kurucu ortağı, CE ve sistem belgelendirme şirketi olan Ahmet Emre Özkars ile bu toplantılarda tanıştık. KOSGEB Ar-Ge ve inovasyon desteği aldıktan sonra 2021 yılının mart ayında firmamızı kurduk.

YERLİ ÜRETİM BEKLENTİSİ

Sektör görüşmelerinden ne sonuç çıktı?

Laboratuvar sektörünün, stratejik önemdeki gaz kromatografi sistemlerinin (GC) yerli üretimini beklediği ortaya çıktı. Laboratuvar kurmak isteyen birçok yatırımcı olmasına rağmen temelde ilk yatırımın ve ardından yıllık bakım ve tamir masraflarının çok yüksek maliyetli olması nedeniyle yatırımlar sürekli ertelenmiş. Yaptığımız pazar payı araştırmalarında dijitalleşmiş ve daha

küçük boyutlardaki gaz kromatografi sistemlerinin piyasaya hakim olacağını belirledik. Böylece gaz kromatografisi üretmeye ve akıllı laboratuvarlar oluşturmaya karar verdik.

STRATEJİK CİHAZ

Gaz kromatografisi nedir ve hangi alanlarda kullanılır?

Bir karışımın gaz halinde bulunan ya da buharlaşabilen maddeleri çok kısa sürede yüzde 100'e yakın duyarlılıkta tespit etmekte kullanılıyor. Çok geniş bir kullanım alanı var. İlaç, petrol, çevre, gıda, tıp, adli tıp, kozmetik gibi birçok sektör laboratuvarı için en önemli cihazlardır. Ayrıca bir laboratuvar kurulurken en büyük harcama gaz kromatografi sistemleri için yapılır.

LABORATUVAR 4.0

Akıllı laboratuvar planlarınız ile ilgili bilgi verir misiniz?

Ürünlerimiz 'Smart GC' olarak piyasaya çıktığında; sunduğu avantajlarla hem ülkemizde hem de yurt dışı pazarında iyi bir konuma sahip olacak. Hareket noktamız olan 'Laboratuvar 4.0' modeline ilk adım 'Smart GC' olacak. Dünyada 'Laboratuvar 4.0' sistemini ilk kez biz hayata geçirmeyi planlıyoruz.

BÜYÜK MALİYETLER GEREKSİZ

Şu anda GC piyasasının durumu nedir?

Araştırmalarımıza göre son kullanıcı, beklentilerini karşılamayan mevcut sistemlerden yorulmuş ve yeni bir arayışa yönelmiş durumda. Tamamı Japonya, ABD ve AB menşeli olan hali hazırda cihazlar, günümüz akıllı cihaz sistemlerinin uzaktan erişimine cevap veremedikleri gibi aynı anda birden fazla işlem gerçekleştiremiyorlar. İhtiyaca cevap veremedikleri gibi ederlerinin çok üstünde fiyatlarla satılıyorlar. Çünkü sınırlı sayıda üretici olduğu için rekabete açık bir pazar konumunda değil. Türkiye'nin bu büyük maliyetlere katlanmasına gerek yok.

Yerlinin avantajları

- Akıllı cihazların tam erişimine açık olacak.
- Aynı birim zamanda üç işlem birden yapabilecek.
- Yüzde 100 yerli mühendislik ve donanımla üretilen olacak.
- Maliyeti ithal benzerlerinden en az yüzde 50 az olacak.
- Laboratuvar kurulma maliyetini büyük ölçüde düşürecek.
- İşlemlerin maliyetleri de önemli oranda azalacak.
- Sipariş üzerine butik üretim mümkün olacak.
- Yenilikçi ısı mühendisliği sistemlerine sahip olacak.

Yüzde 50 daha ucuz

"Hesaplamalarımıza göre yerli GC sistemleri, ithal benzerlerinden en az yüzde 50 daha düşük bir maliyete sahip olacak. Prototipin kasım ayında hazır olmasını planlıyoruz ve çok kısa sürede üretime geçebileceğiz. Böylece bilim insanlarımıza ve

araştırmacılarımıza çok önemli bir katkı sağlamış olacağız. Sahip olduğu benzersiz avantajlarla kısa sürede uluslararası talep görmesini de bekliyoruz. GC detektör sistemleri için Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi firmalarından Kamlançu ile işbirliği yapıyoruz."

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 | /itokurumsal

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



ReadJournal

Ürün videosuyla işlerinizi ikiye katlayın



STATISTA'nın araştırmasına göre, Ocak 2021 itibarıyla dünyada en fazla aktif kullanıcı sayısına sahip olan sosyal medya mecrası, 2.7 milyar kişi ile Facebook. İkinci sırada ise 2.3 milyar kullanıcı ile Youtube geliyor. Google'dan sonraki en büyük arama motoru da Google'a ait bir şirket olan Youtube. Öyle ki, Youtube'da anahtar kelimelerle veya sözlü olarak yapılan aramaların sayısı Bing, Yahoo, Yandex, AOL ve Ask arama motorlarının toplamından daha fazla. Youtube'da ayda 3 milyar adet arama yapılıyor.

State of Inbound araştırmasına göre, yönetim kademesindeki insanların yüzde 59'u, metin okumaktansa video izlemeyi tercih ettiğini beyan ediyor. Think with Google araştırmasına cevap verenlerin yüzde 90'ı ise Youtube aracılığıyla ilk defa yeni bir ürün veya marka ile tanıştıklarını ifade ediyor.

İster Google reklamı verin, ister organik arama sonuçları için SEO (arama motoru optimizasyonu) yatırımı yapıyor olun, pazarlama stratejinizin en önemli bileşenlerinden biri, video platformlarında görünürlük sağlamak olmalı. İşte başlangıç için 5 adımlık yol haritanız:

1 **Youtube'da marka hesabı açın:** Şahsi bir gmail hesabına sahip olan herkes, otomatik olarak bir Youtube hesabına da sahip oluyor. Ancak işletmeniz, markanız, hatta ürün ve hizmetleriniz adına da ayrı ayrı Youtube hesapları

'Benim hedef kitlem Youtube'da değil' diyenlerdenseniz bir kez daha düşünün. Ayda 2 milyardan fazla kişinin ziyaret ettiği Youtube video platformunu işinizi ikiye katlamak için kullanmak tamamen sizin elinizde. Youtube pazarlamasına nereden ve nasıl başlayacağınızı öğrenmek için 5 adımlık rehberimize göz atın.

açabileceğinizi biliyor muydunuz? Şahsi hesabınızdan giriş yaparak hesap bölümünde (youtube.com/account) yeni bir kanal ve marka hesapları oluşturun. Marka hesabına markanızın, ürününüzün veya hizmetinizin adını verin. Firmanızdaki hiyerarşiye uygun olarak, birden fazla (onlarca) kanal yöneticisi veya editörü atayabilirsiniz. Böylece, şahsi şifrenizi herhangi bir kimse ile paylaşmanıza gerek kalmadan marka ve ürün bazlı hesaplar açabilirsiniz.

2 **Video türüne karar verin:** Firma tanıtım videosu, canlı etkinlik videosu, müşteri yorum videosu, ürün kullanım video kılavuzu, nasıl yapılır videosu veya resimlerden oluşan bir yeni ürün videosu. Video çekmeden önce senaryosunu yazıp ona göre çekim yapın. Her bir videoda sadece bir amacı gerçekleştirin. Çünkü arama yapanlar, o anki ihtiyacına göre arama yapıyor. Kısaca, bütçenize uygun olarak eğitici, bilgilendirici, eğlendirici videolar üretin.

Youtube videoları en fazla akşamları ve hafta sonları izlenir. O nedenle videolarınızı akşamdan ve hafta sonundan önce yüklerseniz erkenden indekslenmiş olur. Çektiğiniz videoları, Youtube içerisindeki online edit bölümünde veya iMovie ve Windows Movie Maker gibi ücretsiz programlarda yayına hazır hale getirebilirsiniz. Daha profesyonel bir kurgu için Adobe Premier Pro ve Final Cut'ı tercih edebilirsiniz. Pond5, Epidemic Sound ve Premium Beat gibi programlar yardımı ile ses ve müzik efektleri uygulayabilirsiniz.

3 **Youtube SEO'su uygulayın:** Videonuzda hangi içeriğin anlatıldığını yazılı olarak beyan ederseniz dünyanın en büyük ikinci arama motorunda organik olarak öne çıkma fırsatınız üçe katlanır. Videonuza açık ve net başlıklar atın, doğru kategoriyi seçin, etiketler koyun, hashtagler yerleştirin, 5 bin karaktere kadar izin verilen açıklama alanını kesinlikle sonuna kadar doldurun.

Gerekliorsa alt yazı ekleyin. Videolar içerisine kartlar ve video sonu sayfaları ekleyin. Youtube anahtar kelime araştırması için TubeBuddy, Kparser, Keywordkey, Hypersuggest, Wordtracker, YtCockpit gibi programlardan yardım alabilirsiniz. Ayrıca, birbiriyle ilişkili videolarınızı tek bir izleme listesi altında toplayın.

4 **Video linklerini dört bir yana dağıtın:** Youtube'a yüklediğiniz videoları sosyal medyadaki diğer kanallarınızda, internet sitelerinizde yayınlayın ve e-mail listelerinize dağıtın. Soru-cevap sitelerinde sorulan sorulara cevap olarak eklemeyi deneyin ve çarpıcı sonuçları görün. Videonuzun altına yorum yazanlara mutlaka cevap verin. İzleyicilerden gelen talepler, öneriler ve şikayetler, bir sonraki videolarınız hakkında size ilham verecek.

5 **Analizden yararlanın:** Youtube.com/analytics sayfasında bulacağınız izlenme süreleri, paylaşım adetleri, beğenme sayısı gibi istatistikler, pazarlama stratejinizi sağlam bir zemine oturtmak adına size yol gösterici olacaktır. Yüklediğiniz videoların doğru hedef kitleye ulaşıp ulaşmadığını, ulaştıysa onları arzu ettiğiniz aksiyonu almaya yönlendirmede ne kadar başarılı olduğunu Youtube analiz sayesinde öğrenebilirsiniz.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi internetten gönderelim!



Dijital çağın

hastalıkları

İnsanların hayatı hızla dijitalleşirken, bu dönüşüme bağlı olarak yeni sağlık sorunları ortaya çıkıyor.

Nomofobi, WhatsAppitis ve Hikikomori gibi terimler hayatımıza giriyor. Yaşamımızı etkileyen dijital çağın hastalık ve bağımlılıkları kaçınılmaz olarak iş hayatını da olumsuz etkiliyor. O nedenle dijital hastalıklardan korunmak için önce tanımak şart.

DİJİTAL çağın hastalıkları ifadesi son günlerde sık sık duyuluyor. Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde konuyla ilgili bir araştırma komisyonu kuruldu. Sağlık Bakanlığı da bu alanda bir çalışma başlattı. Öğretmenler, aileler, psikologlar ve iş verenler de oldukça muzdarip. Peki, 'dijital çağın hastalığı' diye bir kavram gerçekten var mı? İş hayatını nasıl etkiliyor? Yoksa bu durum geçici mi, moda haline gelmiş gündelik bir söylemden mi ibaret?

DİJİTAL BAĞIMLILIK

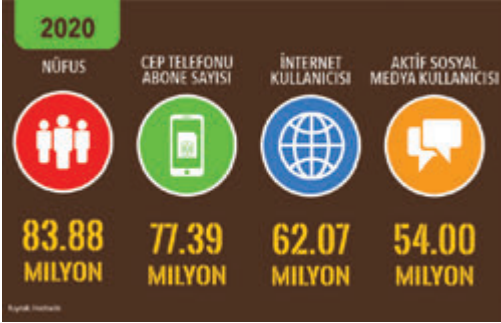
Artık insanlar ofiste, kafede, otobüste ya wi-fi ya da şarj arıyor. Almanya'da bir doktor muayenehanesine şöyle bir yazı asmış: "İnternet üzerinden hastalıklarına teşhis koyanlar bize değil, Yahoo'ya danışınlar." Hayatımızda en çok yer tutan üç şey; sosyal medya, YouTube ve uyku. İlgimizi çepeçevre çevrelemiş birçok teknolojik enstrümanla karşı karşıyayız. Arkadaşlarımızı Facebook'tan buluyor,

mesajlarımızı Twitter'dan iletiyor, sohbetimizi WhatsApp'tan, aramalarımızı internet tabanlı programlardan yapıyoruz. Dosyalarımızı e-postalarımızdan ya da bulut sistemlerinden, fotoğraflarımızı Instagram'dan, iş arkadaşlarımızı LinkedIn'den buluyoruz.

Uzmanlar, "Dijital bağımlılık bir hastalık mıdır?" sorusuna kısa ve kesin bir yanıt veriyor: "Evet, hastalıktır."

NE YAPMALI?

Hayatımıza giren dijital ortamlar tüm dünya nüfusunu etkisi altına almaya başladı. Başta hekimler olmak üzere tüm sağlık çalışanlarının, dijital çağın yeni hastalıklarıyla ilgili bilgi sahibi olması, tanımlanmış tanı kriterleri ve tedavi protokolleriyle ilgili donanımlarını artırmaları, konuyla ilgili farkındalık sahibi olmaları kaçınılmaz. Bu noktada dijital okur-yazarlık kavramı çok önemli. Teknoloji bağımlılığının diğer bağımlılıklara benzemeyen yönleri de var. Bu durumu diğer bağımlılıklar gibi yok etmeyi değil, yönlendirmeyi ön plana almamız gerekiyor.



Z kuşağı HEDEFE

Hastalıkların isimleri genellikle İngilizce anlamlarının baş harfleri veya hastalığa neden olan dijital platformlardan esinlenerek verilmiş. Bilimsel kriterlere uygun olarak belirlenmiş dijital çağ hastalıkları şöyle sıralanıyor:

1. WhatsAppitis (Aşırı mesaj atma)

Bilgisayarlardaki fare ile klavyeyi ve akıllı telefonlardaki mesajlaşma platformlarını kullananlarda sık görülüyor. Aynı hareketlerin sürekli tekrarlanması sonucu el ve kollarındaki sinir, tendon, kas ve diğer yumuşak dokuların zedelenmesiyle oluşan WhatsAppitis, kan akışında bozulma ve ağrıya duyarlılıkla ilgili problemlerle karşımıza çıkıyor.

2. Hikikomori fenomeni (Eve kapanma)

Japonca'da 'toplumdan elini ayağını çekmek' anlamına gelen 'hikikomori', kişilerin birden eve kapanmasına, en yakın çevresi ve ailesiyle bile iletişimi koparmasına neden oluyor. Teknolojik gelişmenin beraberinde getirdiği bir hastalık olarak görülen hikikomori, kişinin sanal alemde iletişim bağımlılığı geliştirip, kendini sosyal çevreye kapatması olarak görülüyor.

3. Ego sörfü (Sosyal medyada sürekli kendi adını arama)

Kişinin sürekli olarak başta arama motorları olmak üzere diğer sosyal medya ağlarında kendi adını araması ve hakkında ne gibi bilgilere ulaşabildiğini, neler yazıldığını takıntılı olarak takip etmesi durumuna ego sörfü deniliyor. Hastalık tanısı konulan kişilerin sayısının hızla artışı günümüzde birçok psikolojik bozukluğun başlangıcı olarak kabul ediliyor.

4. Youtube narsizmi (Youtube'da beğenilme arzusu)

Kişilerin kendisini övdüğü ve YouTube'da videolar yayımlamasıyla ortaya çıkan, yeni ve hızla yayılan bir hastalık. Kişinin yayınlarının beğenilmemesi ve aşırı eleştirilmesinin ciddi psikolojik bozukluklara ve hatta intiharlara yol açabildiği belirtiliyor.

5. Google stalking (Yakın çevresini Google'da arama)

Yapı olarak ego sörfüne benzeyen bu hastalık, kişinin kendisi yerine yakın çevresinde bulunan herkesin adını sürekli internette arama motoru üzerinde araması ve haklarında bulunduğu bilgileri sürekli kontrol edip kaydetmesi dürtüsüdür.

6. Siberhondrik (Hastalığını internetten teşhis etme)

Hasta olan veya hasta olduğunu düşünen kişilerin bu problemlerine internetten çözüm bulacağı düşüncesi ile hastalık belirtilerini internette arayıp kendisine teşhis koyması ve tedavi yöntemi bulmaya çalışması durumu.

7. Crackberry (Sürekli mail kontrolü)

Daha çok kurumsal iletişimde kullanılan, e-posta alıp gönderilebilen, internette sörf yapılabilen avuç içi bilgisayar türü BlackBerry telefonlardan adını alan bu hastalık, daha çok üst düzey yöneticilerin sürekli olarak maillerini kontrol etmesi ile tanımlanmış bir dijital rahatsızlık olarak karşımıza çıkıyor.

8. Fomo (Gelişmeleri kaçırma korkusu)

Sosyal medya üzerinden arkadaşlık kurulan kişilerin neler yaptıklarından haberdar olma isteğine karşı koyamayıp sürekli bu kişileri takip etme isteğidir. Fomo hastalığı, bireyin sahip olmadığı şeyi yapmak isteyip de yapamadığı şeyleri sosyal medya üzerinden arkadaşlık kurduğu kişilerin gerçekleştirmesi sonrası ortaya çıkan anksiyete ile karakterize bir korkudur ve beraberinde Nomofobi ile Jomo hastalığına da sebep olabilir.

9. Nomofobi (Telefonsuzluk fobisi)

Özellikle Z kuşağı olarak adlandırılan ve akıllı cep telefonlarını okuma yazma dahi bilmeden kullanmaya başlayan yeni nesil yakından ilgilendiren dijital çağın yeni tanımlanmış hastalıklarındandır. Hastalığa sebep olan esas neden, aşırı telefon kullanımının oluşturduğu bağımlılıktır.

10. Selfitis (Aşırı özçekim yapma ve yayınlama)

Selfitis; kişinin kendi fotoğrafını (selfie, özçekim) çok fazla çekip bunları sosyal medyada yayımlaması ile karakterize olan obsesif kompulsif bozukluktur. Bu durum, kişinin toplumda hissettiği kabul edilirlilik derecesini artırma ve diğer kişilerle daha iyi iletişim kurma çabasından ortaya çıkar.



HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Kiracının aibat borcu bilgisi, ev sahibi ile paylaşılabılır!

Kişisel Verilerin Korunması Kurulu tarafından, "İlgili kişinin aibat borcu bilgisinin site yönetimi tarafından ev sahibine iletilmesi" hakkında verilen 29 Eylül 2020 tarih ve 2020/755 sayılı kararda, söz konusu şikâyet hakkında kanun kapsamında yapılacak bir işlem bulunmadığına karar verilmiştir.

Şikâyet konu olay

İlgili kişi olan kiracı, Kurul'a, ev sahibinden aibatının bazı aylarda eksik, bazı aylarda ise hiç yatırılmadığına dair SMS iletimi konusunda kişisel verilerin hukuka aykırı olarak işlendiği, kişisel verilerinin ev sahibi ile paylaşılmasında hiçbir bilgisi ve rızasının bulunmadığı, bu doğrultuda veri sorumlusu site yönetimine başvurmak suretiyle işlenen / aktarılan kişisel verileri ile ilgili bilgi talep ettiği, site yönetiminin ise kiracının aibat ödeme bilgilerinin ev sahibinin talebi doğrultusunda paylaşıldığını belirttiği, fakat kiracıya aydınlatma yapıldığına veya kendisinden bu hususta açık rıza alındığına dair bir belge yahut herhangi bir hukuka uygunluk sebebinin de sunulmadığı belirtilerek, site yönetimi hakkında idari para cezası uygulanması talep edilmiştir.

Değerlendirme ve karar

Olay incelenirken Kurul tarafından yapılan değerlendirmede:

■ Kanunun 'Kişisel verilerin işleme şartları' başlıklı 5. maddesi uyarınca kişisel verilerin işleme şartlarının belirlendiği,

■ 634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu'nun 'Ortak giderlerin teminatı' başlıklı 22. maddesinin, "Kat malikinin, 20. madde uyarınca payına düşecek gider ve avans borcundan ve gecikme tazminatından, bağımsız bölümlerin birinde kira akdine, oturma (sükna) hakkına veya başka bir sebebe dayanarak devamlı bir şekilde faydalananlar da müştereken ve müteselsilen sorumludur. Ancak, kiracının sorumluluğu ödemekle yükümlü olduğu kira miktarı ile sınırlı olup, yaptığı ödeme kira borcundan düşülür..." şeklinde olduğu,

■ Söz konusu hüküm uyarınca ev sahibi ile kiracının ortak giderler ve gecikme tazminatından müştereken ve müteselsilen sorumlu olduğu dikkate alındığında, ev sahibinin, kiracısının oturduğu dairenin aibat gibi apartmanın ortak giderlerinden payına düşen kısımlarını ödeyip ödemediğinden haberdar olmasında, gerek ev sahibi gerek site yönetiminin menfaatinin bulunduğu, dolayısıyla söz konusu veri işleme faaliyetinin; 6698 sayılı Kanun'un 5. maddesinin (2) numaralı fıkrasının (e) bendi kapsamında bir hakkın tespisi, kullanılması veya korunması çerçevesinde gerçekleştirildiği,

■ Bu itibarla site yönetiminin kiracıya verdiği cevapta da ev sahibinin isteği üzerine kiracının borç bilgilerinin ev sahibi ile paylaşıldığını ifade edildiği dikkate alındığında, kiracıya site yönetimi tarafından verilen yanıtın, kiracının iddialarına konu hususları yeterli derecede açıklayıcı olduğu tespit edilerek, site yönetimi hakkında yapılacak bir işlem bulunmadığına karar verilmiştir.

Karara ilişkin püf noktaları

1. Kişisel verilerin işlenebilmesi için kanunun 5. maddesinde belirtilen şartlardan birinin bulunması gerekir.
2. Ev sahibi ile kiracının ortak giderlerden müştereken ve müteselsilen sorumlu olması sebebiyle kiracının ortak giderleri ödemediği hususunun ev sahibine bildirilmesinde hem ev sahibinin hem de site yönetiminin menfaati bulunur.
3. Bir hakkın tespiti, kullanılması veya korunması işleme sebebinde ilgili kişilerin kanunen sahip oldukları hakları kullanabilmeleri için kişisel verilerin işlenmesinin gerekli olması değerlendirilir.
4. Kurul, her olay için ayrı değerlendirme yapar ve her konu için ayrı bir yaptırım öngörür.

İSTANBUL TİCARET ODASI

HER YERDE YANINIZDA!

Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

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

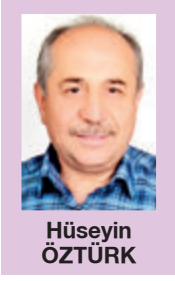
Google Play ya da App Store'dan hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr

İstanbul'un fethi bir milli şuur hareketiydi

İstanbul'un fethinin üzerinden 568 yıl geçti. 29 Mayıs 1453 günü İstanbul fethedilmiş ve bir çağ kapanıp, bir çağ açılmıştı. Dünya tarihini okuyanlar ve dinleyenler bilir ki, insanlık böylesine imkânsız görülen bir fethi şahitlik etmemiştir.



Hüseyin ÖZTÜRK

O devrin yabancı devlet adamları başta olmak üzere Fatih Sultan Mehmet'in en yakınında bulunan devlet adamlarının da bir kısmı inanmamış ve divan toplantılarında, Fatih'i fethitten vazgeçirmeye çalışmışlardır.

Tarihin kaydettiğine göre Fatih'e en büyük cesareti veren ve fethin gerçekleşeceğini müjdeleyen isim, kabri Bolu'nun Göynük ilçesinde bulunan Akşemseddin Hz.leridir.

Akşemseddin Hz.leri, Fatih'e uzun bir mektup yazar ve kazanacağına dair inancını asla kaybetmemesini, inandığı takdirde kazanacağını, inancını yitirirse, İstanbul'u da ordusunu da kaybedeceğini bildirir.

İşte bugün tam 568 yıldır bir Türk şehri olan İstanbul, yerkürenin neresinde olursa olsun, gözünü dünyaya açan ve yaşadığı yeri tanıyan her insanın olmak istediği bir şehirdir.

Fethitten bu tarafa İstanbul'u defalarca yeniden fethetmek isteyen nice devletler, milletler, nice savaşlara ve işgallere kalkışmışsa da başaramamış, milli bir şuur hareketiyle fethedilen İstanbul, yine milli bir tarih şuuruyla teslim edilmemiştir.

★★★

Bizim millet olarak diğer milletlerden ayrılan özelliğimiz; 'vatan ve devlet' kavramlarımızın, inanç kodlarımızın başında yer alması ve bunu milli tarih şuuruyla taçlandırılmamızdır.

Yine tarih göstermiştir ki, nice milletler, ekonomik, sosyal, siyasal ve tarihi pek çok düşmanlıklar ve yönetim zafiyetlerinden dolayı yoksul düşmüş, esir düşmüş, işgal görmüş ve başka milletlerin sömürgesi olmuştur.

Yerkürede kuruluşuyla birlikte bugüne kadar sömürge olmamış tek devlet; Selçuklu, Osmanlı ve Türkiye Cumhuriyeti Devletimizdir.

Balkanlar, Birinci Dünya Harbi ve Milli Mücadele'de taş üstünde taş, baş üstünde baş kalmayacak derecede yedi düvelin saldırısı sonucu her türlü yoksulluğa ve çaresizliğe rağmen devlet olma bilinciyle, millet-devlet bütünleşmesiyle yeniden küllerimizden doğmamızın adı ve temeli, milli bir şuurla hareket etmemiz sebebiyledir.

★★★

Yine biz millet olarak; olumlu veya olumsuz her düşüncesi, felsefesi, hareketi, kendi değer yargılarımızla tartmadan, ölçmeden, biçmeden, körü körüne kabul eden bir toplum değildir. Bu hususta 'kırk ölçüp, bir biçme hassasiyeti' bize mahsustur.

İstanbul'un fethi, içeriden ve dışarıdan gelen çeşitli taarruzlara rağmen Fatih Sultan Mehmet'in askeri ve sivil müşavirlerinin yanı sıra, Akşemseddin ve Molla Gürani gibi sekiz ayrı bilgisiyle, haftalarca gece gündüz kırk ölçüp bir biçmesiyle mümkün olabilmıştır.

Tarih şuur, ancak yerli ve milli bir inançla güçlenebilir. Bu sebeple millet olarak varlığını ve gücümüzü, insan üzerinden örnekleniriz.

İnsan hayatının devamı için 'kalp, beyin, karaciğer ve akciğer' hayatı önem taşıyor ve bunlar olmadan hayatta kalınamıyor, yaşanamıyorsa, millet olarak da 'bağımsızlık, ordu, dil ve milli şuur' olmadan ayakta kalmamız ve bağımsızlığımızı korumamız imkânsızdır.

Milli şuurun faal ve hareketli olduğu yerlerde, milletimizin ve devletimizin içine sokulmak istenen hiçbir kargaşa, fitne, fesat ve benzeri kötülükler asla yer bulamaz. Milli şuur, birlik ve beraberliğin en sağlam surlarla çevrilmiş yıkılmaz kalesidir ve bu kaleyi dışarıdan fethetmek asla mümkün değildir.

Yahya Kemal, "Kökü mâzide olan atiyim" derken; tarihin, kültürün, sanatın, ticaretin bütün olduğunu ve tarihten getirdiğimiz; 'olmazsa olmaz' düsturuyla, millet olarak birlik ve beraberliğimizin sağlanacağını anlatmak istemiştir.

Bandırma Vapuru'yla sanal 19 Mayıs yolculuğu



Samsun Büyükşehir Belediyesi ve Sabancı Vakfı işbirliği ile hayata geçirilen 'Bandırma Vapuru Sanal Müzesi', Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarının Samsun'a çıkışının 102. yılında internet sitesinde ziyarete açıldı.

Mustafa Kemal Atatürk'ü ve 18 silah arkadaşını, 19 Mayıs 1919'da Samsun'a getiren Bandırma Vapuru'nun birebir replikası 2001 yılında yapılmış ve 18 Mayıs 2003 yılında müze olarak hizmete açılmıştı. Her yıl binlerce kişi tarafından ziyaret edilen Bandırma Vapuru, artık sanal olarak da gezilebiliyor. Sabancı Vakfı tarafından sanal ortama taşınan Bandırma Vapuru Müzesi,

'www.samsun.bel.tr' ve 'www.sabancivakfi.org' adreslerinden ziyaret edilebiliyor.

EŞSİZ BELGELER

Bandırma Gemi-Müze ve Milli Mücadele Açık Hava Müzesi'nde, Atatürk'ün doğum gününü 19 Mayıs olarak kabul ettiğine dair belgenin sureti bulunuyor. Lozan Barış Antlaşması'nın 1923 yılı Osmanlıca orijinal baskısı ise müzenin en önemli tarihi belgelerinden birini oluşturuyor. Görev talimatnamesi, İngiliz Vizesi, Karargah Heyeti'ni içeren belgeler üzerinden tarihsel bir yolculuğun gerçekleştirildiği müzede, ayrıca Mustafa Kemal Paşa'nın Samsun'a vardığını bildiren telgrafı ve Havza, Amasya, Erzurum yolculuklarına dair önemli vesikalar sergileniyor.

Yunus Emre'nin Vatikan nüshası yayına hazır

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Himmet Büke, Vatikan Kütüphanesi arşivinde tespit ettiği Yunus Emre Divanı üzerine ilk ilmi incelemesini yaptı. Vatikan nüshasının, 2021 Yunus Emre Yılı'na armağan kitap olarak yayınlanması planlanıyor.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

BURDUR Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Himmet Büke, Vatikan Kütüphanesi'nin hizmete sunduğu dijital koleksiyonundaki Türkçe eserlerde arşiv taraması yaparken Yunus Emre Divanı'nın nüshasına ulaştı. Söz konusu nüsha üzerine ilk ilmi incelemeyi yapan Doç. Dr. Himmet Büke, Vatikan nüshasının Türkiye'deki mevcut 30 nüshadan farklılıklar içerdiğini tespit etti.

YENİ NÜSHA HEYECANI

Bugüne kadar Yunus Emre ile ilgili pek çok çalışma yapıldığını belirten Doç. Dr. Büke, bu çalışmaların bugün elde bulunan mevcut nüshalara dayandığını dikkat çekerek, şöyle devam etti: "Yunus Emre'nin Risaletü'n-Nushiyye ve Divan-ı İlahiyat adlı iki eserini içeren divanının yurt içi ve yurt dışında farklı nüshaları bulunuyor. Bu nüshalar içerisinde Fatih, Karaman, Raif Yelkenci, Ritter ve Nuruosmaniye gibi nüshalar en derli toplu ve muteber nüshalar olarak kabul ediliyor. Çalışmaların önemli bir kısmı bu nüshalara göre yapılmış. Şimdi bu nüshalar yeni bir nüsha daha eklenmesinin sevincini ve büyük heyecanını yaşıyoruz."

EN ESKİ YAZMA

Türkiye'de 30'a yakın nüsha bulunduğunu hatırlatan Doç. Dr. Büke, mevcutlardan birçoğunun zarar gördüğünü,

sayfalarının eksildiğini vurgulayarak, Vatikan nüshası hakkında şu bilgileri paylaştı: "196 varaktan oluşan Vatikan nüshasında, Yunus Emre'nin her iki eseri önce Risaletü'n-Nushiyye, daha sonra Divan-ı İlahiyat olarak kaydedilmiş. Nüsha hicri 1038, miladi 1629 yılında, günümüzden yaklaşık 400 yıl önce istinsah edilmiş olup içinde Yunus Emre'ye ait 200'e yakın şiir bulunuyor. Şiirler, eski Anadolu Türkçesi döneminin Türkçesine uygunluk arz etmekte birlikte arkaik öğeler de barındırıyor." Büke, nüshanın dil özellikleri ve söz varlığı bakımından değerlendirildiğinde eldeki nüshalar içinde en eski nüshadan istinsah (tıpkı yazma) edilmiş bir yazma olma ihtimalinin çok güçlü durduğunu bildirdi.

Yunus Emre Yılı'na ithafen

Vatikan nüshası üzerine ilk ilmi incelemeyi kendisinin gerçekleştirdiğini belirten Doç. Dr. Himmet Büke, 5 ay süren çalışmasının bittiğini ve dosyayı Türk Dil Kurumu'na sunduğunu açıkladı. Nüshaya yaklaşık 50 sayfalık giriş yazdığını söyleyen Doç. Dr. Büke, sözcük dizininin de hazırlandığını anlattı. Büke, söz konusu dosyanın 2021 Yunus Emre Yılı'na armağan bir kitap olarak yayınlanmasını hedeflediğini kaydetti.



Türk el yazmalarının Avrupa'daki adresleri

Avrupa kütüphanelerinde çok fazla Türkçe yazma eser bulunduğunu ve bunların genç araştırmacıların beklediğini anlatan Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Himmet Büke, hazine değerinde iki adresi de örnek olarak paylaştı.

Vatikan: <https://digi.vatlib.it/all>
Fransa: <https://catalogue.bnf.fr/index.do>



Farklılıklara örnek beyitler

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Himmet Büke, Vatikan nüshasında farklılıklar olduğunu belirtti. İstanbul Ticaret'e özel açıklamalar yapan Doç. Dr. Himmet Büke'nin, "Bunlar farklı şiirlerden birer beyit. Hepsi aynı şiirden değil. Diğer nüshalarda bulunmayan şiirler olmayıp kelime bazında farklılık arz ediyor" dediği örnek beyitler:

*Yunus yidi nişandır üçü dahu gizlüdür
anı dahu aydovirem gelüp halvet soranlara*

★★★

*Yalancılık eylemeñ 'ışka yalan söylemeñ
bunda yalan söyleyeniñ anda yeri zindândadır*

★★★

*Niçe kez geldüm getdüm delim şüret yıpratdum
bu şimdiki şüretde yünus olup dörüdüm*

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Girişimcilik: Teoriden pratiğe

Girişimcilik, toplumların gelişimini ve değişimini yönlendirmede en önemli faktör olarak yerini koruyor. Ülkemizde de girişimciliğin geliştirilmesine yönelik toplumun tüm kesimlerine çeşitli destek programları sunuluyor. Amaç, girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve becerilerini geliştirmek ve girişimcilik faaliyetlerine başlamalarını sağlamak. Kitapta, girişimcilik sürecinin bireyler tarafından bilinmesi, özümsemesi ve aksiyona çevrilmesi ön plana çıkıyor. Kitap, girişimcilik kavramını teorik boyuttan pratik boyuta taşıyarak, girişimci adaylarına uygulamaya dönük bilgiler sunuyor.

**Kolektif
Nobel Akademik Yayıncılık**

Mobil uygulamalarda konum gizliliği

Mobil uygulamalar, sadece kullanıldıkları esnada değil, sürekli olarak kullanıcıların konumunu takip ediyor. Öyle ki, konum verilerimiz bir günde en az 14 bin kez elde ediliyor ve ziyaret ettiğimiz mekanlar, katıldığımız etkinlikler, şehir dışında olduğumuz tarihler, kısacası izlediğimiz rotaların tamamı biliniyor. Bu durumun oluşturabileceği sakıncalardan birey olarak kaçınmanın oldukça zor olması, konuya ilişkin hukuki düzenlemelerin uygulanmasını daha da önemli hale getiriyor. Kitapta, mobil uygulamalarda konum verisinin işlenmesinde uygulanacak hukuki düzenlemeler, tarafların hukuki sıfatları, aydınlatma ve açık rıza yöntemleri gibi konular inceleniyor.

**Dilara Tekinoğlu
On İki Levha Yayıncılık**

Sağlıkta şiddet ve iletişim

Kitapta, sağlıkta şiddet sorunu iletişim paradigması çerçevesinde ele alınıyor. Sağlıkta şiddet ve iletişim arasındaki ilişki, kuramsal ve uygulamalı olarak bütünleştirilmiş bir biçimde sunuluyor. Yazarın amacı; konuyu bilimsel tartışmaya açmak, zihinleri konu üzerinde düşünmeye sevk etmek ve sağlıkta şiddetin boyutlarını gözler önüne sererek multidisipliner çalışmayla çözümün gerekliliği konusunda kamu kurum ve kuruluşlarını harekete geçirmektir.

**Atikullah Ghiaee
Nobel Bilimsel Eserler**



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](#) [t](#) [f](#) [@](#) [v](#) /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr