



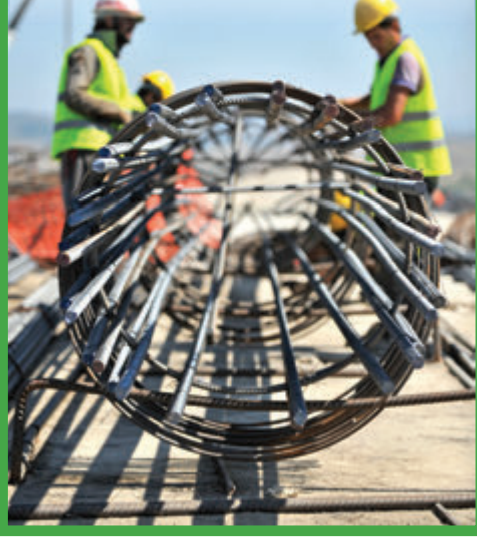
Bayram sağlık ve bereket getirsin

Onbir ayın sultanı Ramazan ayını bu yıl da olağanüstü şartlarda idrak ettik. 13 Mayıs'ta başlayacak Ramazan Bayramı'nın, sağlık ve bereket getirmesini diliyoruz. 21 Mayıs tarihli sayımızda buluşmak üzere hayırlı bayramlar...

Bayram yerlerini çok özledik Dilşah Keftioğlu ■ 19

Irak ile yeniden imarda işbirliği

Barış Cabacı ■ 7'de



Pandemiden en hızlı çıkan ülke olabiliriz



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin sanayi üretimi ve ihracattaki performansına dikkat çekerek, "Son ekonomik veriler, pandemi sonrası en iyi çıkış yapan ülke olma umudumuzu artırıyor" dedi.

NORMALLEŞMEYE HAZIRLIK

Haziran ayı ile normalleşmeye geçiş döneminin iyi değerlendirilmesi gerektiğini belirten Avdagiç, "Kredi imkanlarının genişletilmesi, üretime ve ihracata ivme kazandırılabilmesi, kapalı kalan işletmelerin finansal desteklerle ayağa kaldırılabilmesi için kapsamlı teşvikler uygulamalıyız" çağrısında bulundu.

REZERVASYONLAR ARTIYOR

Türkiye'nin 2021 turizm sezonuna daha güçlü ve verimli başlayacağını söyleyen Avdagiç, "Uluslararası rezervasyon oranlarımız ve İstanbul'a ilgi kademeli olarak artıyor. Salgın sona erdiğinde başlayacak küresel kongre turizmi yarışına ilk 20'den girmek istiyoruz" diye konuştu. ■ 10-11



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

◆ İ S T A N B U L ◆

TİCARET

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

H. Otatürk

7 MAYIS 2021 YIL: 63 SAYI: 3159

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

İhracatçı küresel talep için idmanlı

Global imalat PMI endeksi son 11 yılın zirvesine ulaşırken, küresel tedarik iştahı da arttı. Dış ticarete rekorlar kıran Türk ihracatçısı ise idmanlı durumda. Üstelik bu yılın dört ayında 7 bin firma ilk kez ihracat yaptı ve yeni oyuncular da hazır.



Dijitalleşen imalatçıya 1 milyon TL

KOSGEB'in KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı kapsamında 'İmalat Sanayinde Dijitalleşme' çağrıları, İstanbul Ticaret Odası'nın youtube kanalında ayrıntılı olarak anlatıldı. **Müge Biber ■ 8**

Hydac, yan sanayicisini online aradı

İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri' online gerçekleştirildi. Hidrolik sistemler üreticisi Hydac yetkilileri, yan sanayici KOBİ'lerle bir araya geldi. **Osman Kuvvet ■ 13**

CESARET VE DESTEK

Pandemiyle küresel tedarik haritaları değişirken, artan talep de Türk firmalarına yöneldi. Bu fırsatı değerlendiren Türkiye, üretimdeki gücünü her ay artan ihracat rakamlarıyla gösterdi. İhracat kervanına katılan girişimci sayısı da hızla yükseldi. İhracatçının bu atağında sağlanan onlarca çeşit ihracat desteği de etkili oluyor.

ÖRNEK PROJELER

Devlet dış pazarlara açılmak isteyenler için 28 farklı desteği devreye soktu. Bu destekler 'kolaydestek' web sitesinde bir bir açıklanıyor. Neyi, nereye, nasıl satacağını araştıranlar için kurulan 'kolayihracat' platformu da milyonlarca görüntülemeye ulaştı. Bunların yanı sıra İTO, örnek projesi İhracata İlk Adım ile üyelerini ihracatçı yapıyor. ■ 9'da

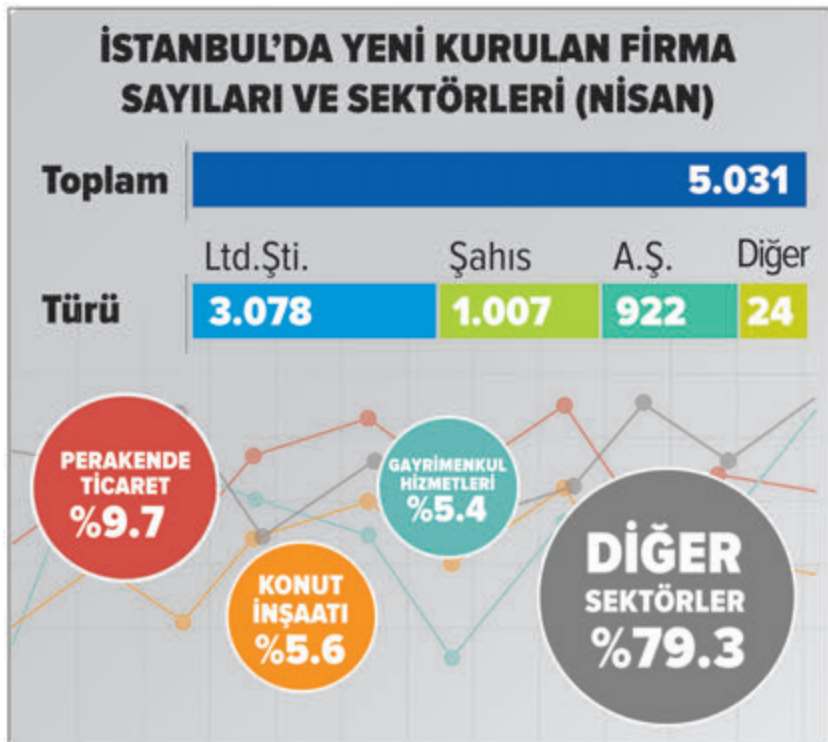
KOSGEB'den mikro işletmelere destek

Hizmet sektöründe ihracat sigortası

5 yeni teknoloji için üretim çağrısı



MEVZUAT HABERLERİ SAYFA 3'TE



Gıda ve hızlı tüketimde sertifikalı eğitim

İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ortak yürüttüğü üç haftalık eğitimin, ikinci haftası

tamamlandı. Eğitimlerde son hafta yapılacak sınavda katılımcıların puan durumuna göre başarı sertifikası verilecek. ■ 13

'İllüzyonel Pazarlama' ABD'de raflarda

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi ve İstanbul Ticaret Gazetesi köşe yazarı Doç. Dr. Adnan Veyssel Ertemel'in kaleme aldığı 'İllüzyonel Pazarlama' kitabı İngilizce olarak, ABD'de Nebraska Üniversitesi Yayınevi tarafından yayımlandı. **Hamit Kardaş ■ 14**

Şehirlerin ilhamıyla takı üretiyor

Yükselen Markalar Projesi'nde 14 başarılı girişimciden biri olan Pınar Kul, şehirlerden aldığı ilhamla takılar üretiyor. **Müge Biber ■ 15'te**





Bireysel emeklilikte merkezi sistem

BİREYSEL emeklilik sisteminde tasarruf sahibine yıl içinde daha çok fon değişikliği yapılabilmesine olanak tanıyan düzenleme Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre daha önce 6 kez olan yıl içi fon dağılım değişikliği yapabilmek için 12’ye çıkarıldı. Emeklilik planlarının değiştirilmesiyle ilgili olarak da yönetmeliğe madde eklendi. Düzenlemeye göre emeklilik planı bir yılda azami dört kez değiştirilebilecek. Bu yöndeki değişiklik talebi, şirkete yazılı olarak veya elektronik iletişim araçlarıyla yapılacak.

Yönetmelikte emeklilik yatırım fonlarının merkezi bir platformdan alınıp satılabilmesine ilişkin düzenlemeler de yer aldı. Buna göre Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından Sermaye Piyasası Kurulu’nun (SPK) görüşü alınarak Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu’nda (BEFAS) işlem görecektir başka şirketlerin kurucusu olduğu fonların, kurum tarafından belirlenecek emeklilik planlarına dahil edilerek katılımcılara sunulması zorunlu olacak.



Vergi ödemede son tarih 31 Mayıs

GELİR ve kurum geçici vergi beyannamelerinin verilmesi ile tahakkuk eden vergilerin ödeme süreleri 31 Mayıs’a kadar uzatıldı.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı’nın internet sitesinde yer alan duyuruya göre, Bakanlığa iletilen talepler ve sokağa çıkma kısıtlaması uygulaması nedeniyle 17 Mayıs gün sonuna kadar verilmesi gereken 2021 yılı birinci geçici vergi dönemine (ocak-şubat-mart) ait gelir ve kurum geçici vergi beyannamelerinin verilme ve ödeme sürelerinin uzatılması kararlaştırıldı.

Buna göre, söz konusu beyannamelerin verilmesi ile bu beyannameler üzerine tahakkuk eden vergilerin ödeme süreleri 31 Mayıs Pazartesi günü sonuna kadar uzatıldı.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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/0605.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



5 yeni teknoloji için üretim çağrısı

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı için mobilite kategorisinde 5 yeni teknoloji için çağrı yapıldı. Bu kapsamda, Sürücü Destek ve Güvenlik, İleri Malzeme, Batarya ve Enerji Yönetim ile Yeni Nesil İleri Kablosuz ve Mobil teknolojileri desteklenecek.

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında mobilite başlığı altında 5 yeni teknoloji için çağrıya çıktı. Çağrı kapsamında desteklenecek yatırımlar için alt sınır 10 milyon lira olacak. Yatırımlara, bazı vergi ve prim destekleri yanı sıra yatırım yeri, enerji ve faiz desteği sağlanıyor.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank’ın verdiği bilgilere göre, mobilite çağrısı başlığı altında; Otonom veya Yarı-Otonom Konsept Araçlar, Sürücü Destek ve Güvenlik Teknolojileri, İleri Malzeme Teknolojileri, Batarya ve Enerji Yönetim Teknolojileri ile Yeni Nesil İleri Kablosuz ve Mobil Teknolojiler desteklenecek.

152 ÜRÜN

Mobilite çağrısında, orta-yüksek ve yüksek teknoloji 152 ürün ve 5 ana başlık altında 40 yenilikçi teknoloji üretiminin destekleneceğinin altını çizen Bakan Varank, yanı sıra 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi ve On Birinci Kalkınma Planı hedefleri doğrultusunda ‘Mobilite Araç ve Teknolojileri Strateji Yol Haritası’ çalışmasını yürüttükleri bilgisini verdi. Başvurular, 8 Haziran’a kadar yapılabilecek.



Riskli kredilere kolaylık hazırlığı

BDDK, risk odaklı proaktif düzenleme yaklaşımı kapsamında gerekli gördüğü yönetmelik güncelleme çalışmalarını sürdürürken, bu çerçevede ‘Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelik’in bazı maddelerinde değişiklik öngören taslağı, kurumun internet sitesinde yayımlayarak görüşe açtı. Taslak yönetmelik, ilk olarak 7222 sayılı kanun ile Şubat 2020’de 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nun 49. maddesinde bankanın dahil olduğu risk grubu tanımında yapılan değişikliğe paralel olarak yönetmeliğin uyumlaştırılmasını amaçlıyor.

Taslak düzenleme ile ayrıca, bankalardan kredi kullanan şirketlere bağımsız denetimden geçmiş mali tablo sunma zorunluluğu getiren asgari 100 milyon TL kredi bakiyesi tutarı, gerekli dönemlerde tüm şirketler için revize edilebilmesi amacıyla kurul tarafından belirlenebilecek.

Elektronik haberleşmeye düzenleme

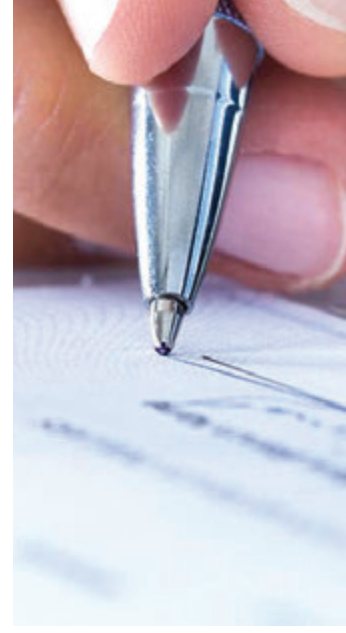
ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından yetkilendirilecek elektronik haberleşme işletmecilerine yönelik düzenlemeler yaptı. Resmi Gazete’de yayımlanan değişikliğe göre, yetkilendirilecek her işletmecinin asgari 50 metrekare ofisinin bulunması gerekiyor. İşletmelerden en az iki üniversite mezunu personel çalıştırması, yabancı menşeli şirketlerinin müdür / sorumlu müdürlerinin Türkiye’de ikamet etmesi istenecek. Mevcut yetkilendirme süreleri sonuna kadar devam edecek. Diğer şartlara uyum için mevcut işletmecilere 31 Aralık 2023’e kadar süre verildi.



Teknoloji startuplarına sertifika desteği

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, KOSGEB aracılığıyla mikro ölçekli işletmelere 30 bin lira, küçük işletmelere 75 bin lira üst limitli destek verileceğini açıkladı. Teknoloji tabanlı

startup’ların test ve sertifikasyon gibi ihtiyaçları için de 25 bin liraya kadar ilave destek verilecek. Böylece toplamda yaklaşık 130 bin işletmenin bu programdan yararlanması bekleniyor.



Hizmet bedellerine ihracat sigortası

TÜRK Eximbank, hizmet sektöründe faaliyet gösteren ihracatçılara yönelik Hizmet Sigortası programını uygulamaya başladı.

Bu çerçevede Türk Eximbank tarafından uygulamaya alınan Hizmet Sigortası programı ile 1989 yılından bu yana uygulanan Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı’nın kapsamı genişletildi. Böylece mal sevkiyatlarının yanı sıra hizmet bedelleri de sigorta kapsamına alındı.

Söz konusu sigorta programı kapsamında, Türk Eximbank

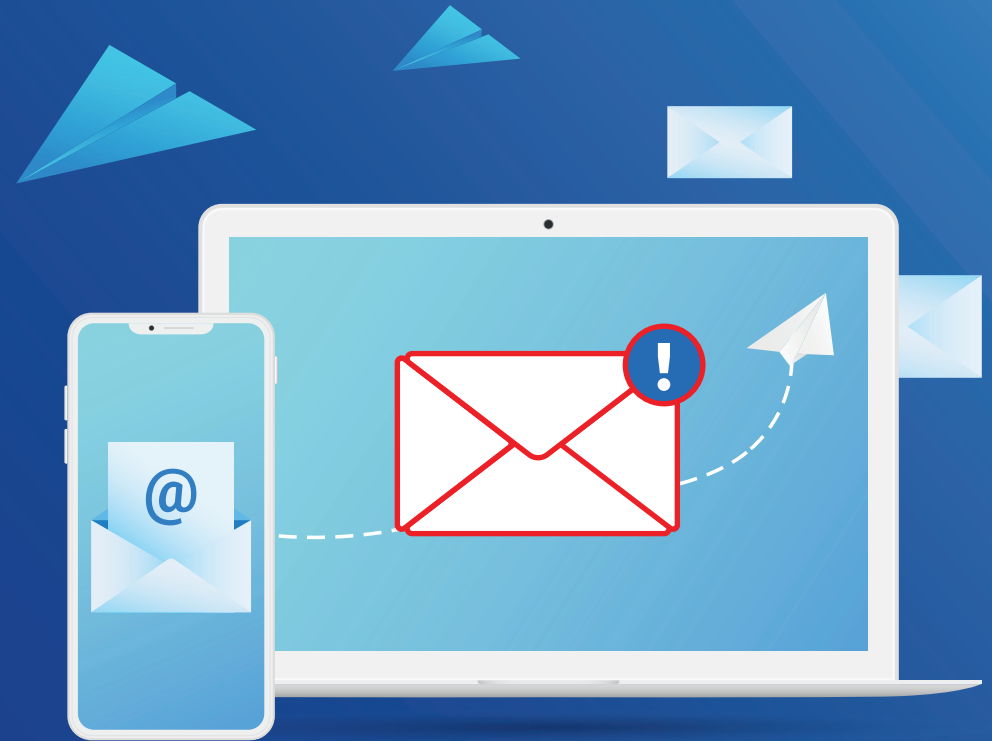
tarafından kapsama alınan ülkelerdeki alıcılara sunulan 360 güne kadar vadeli hizmet bedelleri, alıcı firmalara tahsis edilen limitler çerçevesinde sigortalanmaya başlandı.

Program kapsamında, hizmet sektöründe faaliyet gösteren ihracatçıların alacaklı olduğu firmaların iflası veya borçlarını ödeyememesi gibi ticari riskler ile alıcıların ülkesinde karşılaşılabilecek politik risklerden kaynaklanan zararlarının yüzde 90’ı Türk Eximbank tarafından sigortalanıyor.

uyumsoft®

Uyumsoft Yetkili İş Ortağıdır. ileti

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



(0212) 467 33 33



www.uyumsoft.com



/ uyumsoft



İstanbul'da nisan ayı fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da nisanın bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 1.01, toptan fiyatlar yüzde 0.70 arttı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı verilerine göre, Nisan 2021 itibarıyla İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme indeksi aylık yüzde 1.01 artış kaydetti. Bu dönemde toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları indeksinde ise yüzde 0.70 oranında artış görüldü. Söz konusu verilere yıllık bazda bakıldığında ise perakende fiyatlar yüzde 16.34, toptan fiyatlar yüzde 17.52 arttı.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Perakende fiyatlar, nisanın bir önceki aya göre, giyim harcamalarında yüzde 8.18, konut harcamalarında yüzde 0.81, diğer harcamalarda yüzde 0.74, gıda harcamalarında yüzde 0.61, kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 0.53, ulaştırma ve haberleşme harcamalarında yüzde 0.01 arttı. Aynı dönemde, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 0.03, ev eşyaları harcamalarında yüzde 0.29 azalış görüldü.

Toptan fiyatlar ise nisanın bir önceki aya göre, madenler grubunda yüzde 4.90, kimyevi maddeler grubunda yüzde 3.58, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 1.23, gıda maddeleri grubunda yüzde 0.65, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 0.18, mensucat grubunda yüzde 0.10 artış kaydederken, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 1.16 azaldı.



KORONA SALGINI LNG'yi durduramadı

Uluslararası LNG ithalatçıları Birliği'nin yayınladığı rapora göre, geçen yıl dünyada 43 ülke LNG (sıvılaştırılmış doğalgaz) ithal ederken, 20 ülke de LNG ihracatı yaptı. Bu dönemde toplam LNG ithalatı 2019 yılına göre yüzde 0.4 artarak 356.1 milyon ton oldu. Söz konusu ticaretin yüzde 40'ı (142.5 milyon ton) kısa dönemli ve spot sözleşmelerle gerçekleşti. Raporda, "Salgının getirdiği zorluklara rağmen LNG ticareti dirençli, çeşitli ve küresel olduğunu kanıtladı" ifadesi kullanıldı.



Öte yandan, küresel LNG talebinin yüzde 71'i Asya kıtasındaki ülkelere geldi. En fazla LNG ihracat eden ülkeler sırasıyla Avustralya, Katar, ABD ve Malezya olarak kayıtlara geçti. Asya ülkelerinin 2020'de ithal ettiği LNG miktarı ise bir önceki yıla göre yüzde 3.4 artarak 254.4 milyon tona ulaştı. Japonya, 74.4 milyon tonla küresel piyasanın en büyük ithalatçısı oldu. Bu ülkeyi 69 milyon ton LNG ithalatıyla Çin izledi.

Bakırın altın çağı başlıyor

Yeşil enerjideki dönüşümle artacak taleple bakırın, altın çağını yaşayacağı öngörülüyor. Elektrikli araçların 2030'da bakır talebindeki toplam büyümenin yüzde 40'ını oluşturacağı da tahmin ediliyor.

BAKIRI 'yeni petrol' olarak nitelendirilen ABD merkezli küresel yatırım bankası Goldman Sachs'a göre, bakırın fiyatı bu yıl ton başı ortalama 9 bin 675 dolar düzeyinde seyredecek. Bu rakamın gelecek yıl ton başına 11 bin 875 dolara yükselmesi beklenirken, 2025 itibarıyla da 15 bin dolar seviyesine çıkacağı belirtiliyor. Bakır talebi de yeşil enerji dönüşümünün hızlanmasıyla rekor artış gösterecek. Yeşil teknolojilere bağlı olarak bakır talebinin artmasının temelinde bakırın esnekliği, elektriksel ve termal iletkenliği ile düşük reaktivite özellikleri yatıyor. Uluslararası Enerji Ajansı'nın verilerine göre, elektrikli bir aracın üretimi için benzinli araca kıyasla 5 kat, rüzgar türbini için ise doğalgaza dayalı elektrik santrallerinden 8 kat fazla madene ihtiyaç duyuluyor ve bakır bu madenler arasında öne çıkıyor.

ELEKTRİKLİ OTOMOTİV ETKİSİ

Analizlere göre, temiz enerji dönüşümünden kaynaklanan bakır talebi, 2030'da yüzde 600 artışla 5.4 milyon tona yükselecek. Elektrikli araçlar, rüzgar, güneş ve jeotermal enerji gibi yeşil enerji teknolojilerinin büyüme hızına bağlı olarak bakır talebi yüzde 900 artışla 8.7 milyon tona ulaşabilecektir.

Elektrikli araçlar, 2030'da bakır talebindeki toplam büyümenin yüzde 40'ını oluşturacak. Bu yıl 5.1 milyon elektrikli araç satılması beklenirken, bu rakam 2030'da 31.5 milyona yükselecek ve yaklaşık 30 milyon elektrikli araç şarj ünitesi kurulacak. Böylece, elektrikli araç sektörü kaynaklı bakır talebi 2030'a kadar 2.4 milyon ton artacak.

TEMİZ ENERJİNİN BAKIR TALEBİ

Temiz enerji dönüşümünün kalbinde yer alan güneş enerjisi teknolojileri, 2030'da bakır talebindeki artışın 1.6 milyon tonunu oluşturacak. Karasal rüzgar enerjisi santrallerinin bakır talebindeki büyümede payı ise 1.3 milyon ton (yüzde 20) seviyesinde gerçekleşecek. Deniz üstü rüzgar enerjisi kapasitesinin artmasıyla bakır talebinde rüzgar teknolojilerinin payı da artacak. Öte yandan, temiz enerji dönüşümüyle altın çağını yaşayacak bakır tedarikinde arz sıkıntısı olmaması için sektörün yatırımlarına hız vermesi gerekiyor. Temiz enerji teknolojilerine bağlı olarak artan bakır talebini karşılamak için yapılacak yatırımların iklim değişikliği ve çevresel etkilerine yönelik endişeler ise bu dengenin kurulmasındaki en önemli zorluklardan biri olarak öne çıkıyor.

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

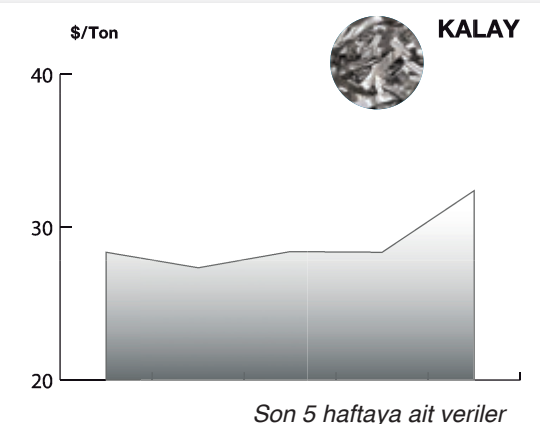
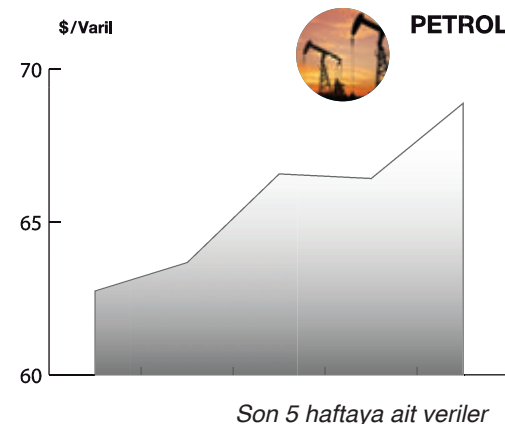
Uluslararası emtia piyasaları



GüncelHaftalıkYıllık				
Değişim %				
ENERJİ	Petrol (Brent. \$/Varil)	68.9	3.8	122.5
	Doğalgaz (Henry Hub. \$ /MMBtu)	2.97	3.5	34.7
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	105.1		
	Termal Kömür (\$/Ton. FOB. Newcastle			
	Avustralya. 6.000 KCal/kg)	89.6	0.2	68.2
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.779	0.2	4.2
	Gümüş (\$/Ons)	26.52	1.0	77.2
	Platin (\$/Ons)	1.240	0.6	61.2
	Bakır (\$/Ton)	9.960	0.6	94.9
	Alüminyum (\$/Ton)	2.428	1.4	63.6
	İnşaat Çeliği (Çin. \$/Ton)	751	0.0	43.9
	Demir Cevheri (\$/Ton. CFR. Tianjin-Çin. %63.5)	187	-3.1	124.0
	Kurşun (\$/Ton)	2.165	5.6	34.5
	Kalay (\$/Ton)	32.397	14.2	110.6
	Çinko (\$/Ton)	2.959	2.4	56.0
	Nikel (\$/Ton)	17.861	5.6	51.3
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	251.7	2.3	26.5
	Mısır (\$/Bushel)	7.47	9.2	138.7
	Mısır (\$/Ton)	305		
	Pamuk (\$/Lb)	.85	-4.5	57.4
	Kakao (GBP/Ton)	1.542	-4.3	-21.8
	Kahve (\$/Lb)	1.39	-3.5	27.5
	Kahve (\$/Ton)	3.064		
	Şeker (\$/lb)	0.17	-5.6	54.5
	Şeker (\$/Ton)	375		
	Kereste (\$/m³)	682	13.3	378.9
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	1.063	2.7	117.2
	Baltık Kuru Yük Endeksi	3.157	9.3	411.7

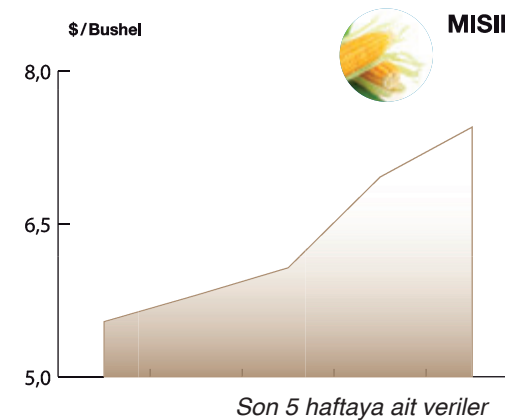
Veriler, 4 Mayıs 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



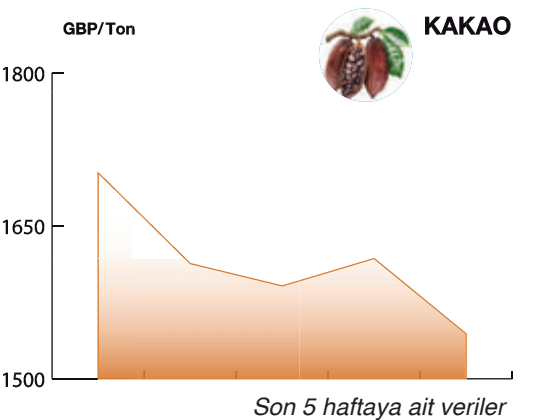
Normalleşme umudu

Brent petrolü, ABD ve Avrupa ülkelerinde aşılama sonrası normalleşmeye dönük adımların atılmaya başlanmasıyla oluşan olumlu hava sonucu yüzde 3.8 artışla 69 dolara çıktı. Ayrıca, Amerikan Petrol Enstitüsü verilerine göre ABD petrol stokları haftalık 7.7 milyon varil düşüş kaydetti. Arz tarafında ise OPEC'in nisan ayı günlük üretimi günlük 50 bin varil düşerek 25.27 milyon varil olarak gerçekleşti. Ancak OPEC'in bir süredir uyguladığı üretim kesintisi programından bu aydan itibaren yavaş yavaş çıkmaya başlaması bekleniyor.



30 bini aştı

Kalay fiyatları, Londra Emtia Borsası'ndaki stokların 30 Nisan itibarıyla yüzde 5'e yakın düştüğünün ve üçüncü büyük rafineri MSC'nin üretiminin salgın öncesi seviyeye ulaşmasının yıl sonunu bulacağının açıklanmasıyla 32 bin dolara kadar çıkarak, 2008 yılında gördüğü tarihi en yüksek seviyeye ulaştı. Gelinen bu fiyat seviyesiyle en büyük üretici ve aynı zamanda ithalatçı konumunda olan Çin, son birkaç aydır net ihracatçı konumuna geçti. Diğer büyük üretici Endonezya'nın ihracatı 2021 yılının ilk çeyreğinde yüzde 24 düşüş gösterdi.



Zirveye yaklaştı

Düşen arz ve artan talep, mısır fiyatlarını son 9 yılın en yüksek seviyesine getirdi. Özellikle Trump yönetiminde mısır piyasasında ikinci büyük üretici Çin, Mart 2020'den itibaren yurtiçi piyasasında artan fiyatlarla birlikte en büyük ithalatçı oldu. En büyük üretici ABD'nin mısır ihracatı ilk üç ayda 5.5 milyar dolara yükseldi. ABD'de mısır stokları 7 yılın en düşüğü 1,352 milyar bushel'e geriledi. Üçüncü büyük üretici Brezilya'da devam eden kuraklık fiyat artışında diğer bir faktör. Üretimin 2020/21 sezonunda yüzde 8 düşerek 104,1 milyon ton olması bekleniyor.

Talep az, üretim çok

Fiyatı bir yıl öncenin altında seyreden ender emtialardan kakao, yüzde 4.3 düşerek 1.542 GBP'ye geriledi. Salgın talep önünde en büyük engel olurken, Fildişi Sahili ve Gana'da iyi ürün beklentisi fiyatta baskı oluşturuyor. Fildişi Sahili'nin ihracat amaçlı limanlara sevkıyatı mayıs başı itibarıyla yıllık bazda yüzde 6.9 artarak 2.02 milyon ton oldu. Uluslararası Kakao Enstitüsü'ne göre kakao stokları son 3 yılın en yükseğine ulaştı. Dünya kakao üretiminin 2020/21 döneminde yüzde 2.5 artarak 4.8 milyon tona, kakao fazlasının ise 102 bin tona yükselmesi bekleniyor.

Sanayimiz yeni döneme hazır mı?

Hayırlısıyla nisan ayını da geride bıraktık. Hatırlıyorsanız, geçen yıl nisan ayı korona salgınının ekonomiyi derinden sarstığı bir aydı. Sanayi üretimi yüzde 30.4 azalmıştı. Bu sene nisan ayında ise sanayi üretimi muhtemelen yüksek oranda arttı. Hatta artış oranının çok yüksek olduğunu da tahmin edebiliriz. 'Ne kadar yüksekte bahsediyorsun' dersiniz, 'yüzde 50' civarında olağanüstü bir artıştan bahsediyorum. Bakalım, göreceğiz... Rekordüzeydeki bu artış duymamız için 11 Haziran'a kadar sabretmemiz gerekiyor. Çünkü nisan ayına ilişkin sanayi üretim verisi o gün açıklanacak.

Tabii, bu bir 'mucize' değil. Rekordüşün nedenleri var. Bir yönüyle tamamen matematikten kaynaklanıyor. Geçen seneki keskin gerileme bu sene için yüksek bir baz etkisi ortaya çıkardı. Bu rekor artışın önemli bir nedeni o baz etkisi. İhracattaki artış nedeniyle imalat sanayinin üretime ara vermeden çalışması bir diğer neden. Kapanmalara rağmen, hatta kapanmaların etkisiyle inşaat malzemeleri gibi alanlarda carlanan iç talep de bir başka neden...

Eko-Mercek'te ele almaya çalışacağım asıl mesele ise 'konjonktür' değil. Daha temel bir meseleye dikkat çekmek istiyorum. Yanlış anlaşılmasın... Bununla, 'birçok nedenin birbirine bağlı olarak meydana getirdiği ekonomik dalgalanmalar' yani 'konjonktür' önemsizdir demek değil niyetim. Aksine konjonktür, ekonominin kader kavşağıdır. Ekonomik gidişat, hepimizi etkiler. Olumlu konjonktür yüzleri güldürür, ekonomiyi büyütür. Konjonktürde olumlu rüzgar kesilmek üzereyse, yeni projeler rafa kaldırılır.

★★★

Neyse uzatmadan söze gireyim. Nisan ayında Türkiye Cumhuriyeti'nin temeli olan bir gelişmenin 101'inci yılını kutladık. 23 Nisan 1920'de Türkiye Büyük Millet Meclisi kurulmuştu. TBMM kurulduktan ve Kurtuluş Savaşı başladıktan sonra ülkenin ve ekonominin en çok ihtiyaç duyduğu şeyden biri tarımda ve sanayide yeterli üretim düzeyi idi. Balkan Savaşı ve Birinci Dünya Savaşı fabrikalarda ve tarlalarda çalışabilecek genç nüfusta 1 milyon kişiye yaklaşan bir azalma ortaya çıkmıştı.

Birinci ve ikinci sanayi devrimlerini kaçırmıştık. Kimse bizi beklememişti. Yardıma gelen de yoktu. Ama yine de başardık. Kendi yağımızla kavrulduk. Sanayileşme hamlesine giriştik. O çabalarla inşa ettiklerimizle, 1970'lerde üçüncü sanayi devrimine daha hazırдық. Evet, öncülük eden biz değildik ama bütün zorluklara rağmen Türkiye, üretimde azımsanmayacak bir kapasite oluşturdu. Otomasyonda, elektronikte, yazılımda gelişti.

Bugün 210'dan fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Avrupa'da satılan her 4 TV setinden, her 5 buzdolabından biri Türkiye'de üretiliyor. İklimlendirme sektöründe Avrupa'nın üssüüz. Otomotiv sektöründe



Avrupa'da 4'üncü büyük üreticiyiz. Ticari araçlarda ise 2'nci büyük. Çelikte, Almanya'dan sonra Avrupa'nın en büyük üreticisi konumundayız.

★★★

Hiç şüphesiz listeyi uzatmak mümkün. Ama sanırım anlaşıldı. Türkiye, kuvvetli bir imalat sanayine sahip. Bunu ben söylemiyorum. Uluslararası raporlar, mesela World Economic Forum tarafından yayımlanan rapor, Türkiye'nin üretim kabiliyeti bakımından Almanya, Japonya gibi 'birinci lig' ülkelerinin hemen ardında yer aldığını gösteriyor. Bu, çok önemli bir avantaj.

Dikkat çekmek istediğim nokta da şu: Bu durum gelecekte risk altında! Ve bu riskin nedeni, imalatın itici güçlerindeki zafiyet. Öncelikle, ikinci ligde olmak dengeli bir durum değil. Çünkü sürdürülebilir değil. Yeni dönem, yeni teknolojileri yakalayamayanlara pek şans tanımıyor. Aynen önceki sanayi devrimlerinde olduğu gibi...

Açıkçası, dünya dördüncü sanayi devriminin yıkıcı etkilerini henüz görmedi. Ne biz, ne diğer ülkeler. Dördüncü sanayi devrimi, siber-fiziksel sistemler, nesnelerin interneti, çok yüksek hızlı haberleşme ağları demek. Sanayi 5.0, Toplum 5.0 gibi yeni adlar da almaya başlayan bu süreç uzun sürecek. Bugüne kadarki sanayi devrimlerine bakınca hiç bir 'devrim' 50 yıldan aşıya sürmemiş. 'Sanayi devrimi' diye anladığımız süreçlerin özünde teknolojik değişim var. Bugünün devriminin özünde de öyle... Bugünün başat teknolojileri ise veriyi iletme ve işleme üzerinde gelişiyor. İnsanlık tarihinde üretilen verilerin yüzde 90'ı son 24 ayda sağlandı. Her gün 2.5 katrilyon bayt veri üretiliyor. Bu büyük dalga, daha da büyüyecek, adeta bir veri tsunamisine dönüşecek. Ve bu alandaki gelişmeler, 'sosyal medya' ile sınırlı kalmayacak. İletişimi olduğu gibi endüstriyi de bugünkünden farklı şekillendirecek.

★★★

Bunları biliyoruz, görüyoruz. Atmamız gereken adımları tartışıyoruz ama yeterince adım atmıyoruz. Hiç eği bükmeden öyleyse 'ne yapmalı' diye sorup, hemen de yanıtlayalım:

Birincisi, hızlı biçimde Sanayi 4.0 yatırımlarına, yeni dönemin ihtiyaçlarına uygun teşvikler getirilmeli.

İkincisi, 5G iletişim altyapısı bir an önce kurulmalı.

Üçüncüsü turizm, taşımacılık-lojistik ve tarım gibi Türkiye'nin rekabet gücünün kalıcı biçimde yüksek olduğu yatırım alanlarına ağırlık verilmeli.

Ve dördüncüsü, hiç zaman geçirmeden yeni döneme uygun biçimde eğitim sistemi yeniden düzenlenmeli.

★★★

Şüphesiz, yapılması gerekenler bunlarla sınırlı değil. 23 Nisan 1920'nin 101'inci yılında geleceğimizi düşünürken aklına gelenler bunlar oldu.



HANGİ TEMEL RİSKLER VAR?

İçine girdiğimiz yeni dönemin sanayi ve ekonomideki geniş çaplı etkilerinin henüz tam farkında değiliz. Ama bilebildiklerimiz dahi epey düşündürücü:

- **Sanayi 4.0 mevcut küresel ekonomide kırılmalara yol açacak.**

- **Koronavirüs ile hızlanan dijitalleşme pek istihdam dostu değil. İnsan emeğinin payı üretimde giderek düşecek.**
- **Enerji ve taşımacılık gibi diğer maliyetler artacak. Avrupa Yeşil Mutabakatı gibi aslında bir 'sanayi belgesi' olan yeni üretim çerçeveleri, 'yeşil teknolojileri' kullananların verimliliğini artırıp, harcamalarını düşürürken, uyum gösteremeyenlerin**

maliyetlerini kısa zamanda artıracak.

- **Yeşil teknolojiler olarak adlandırılan yeni teknolojilerin hemen hepsi Ar-Ge yoğunluklu derin teknolojiler. Derin teknolojiler öne çıktıkça, üretim yeniden gelir düzeyi düşük ülkelere, altyapısı sağlam ülkelere yönelecek.**
- **Endüstrisi 4.0'a ayak uyduramayan ülkelerin mevcut endüstrileri de erozyona uğrayacak.**





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



Irak'ın 100 milyar dolarlık imarı için işbirliği



İstanbul Ticaret Odası ve Bağdat Ticaret Odası, online ortamda sektörel işbirliği toplantısı düzenledi. Toplantıda, iki ülke arasındaki ticaret hacminin 20 milyar dolara yükseltilmesi için atılacak adımlar değerlendirildi.

İRAK, Türkiye'nin dış ticaretinde, özellikle de ihracatında çok önemli bir yere sahip. İki ülke arasındaki ticaret hacmi, geçen yıl 17 milyar dolar seviyelerindeydi. Türkiye ve Irak arasındaki ticaret hacmini kısa sürede yükseltmek için İstanbul Ticaret Odası ve Bağdat Ticaret Odası, sektörel iş toplantısıyla üyelerini bir araya getirdi. 'Irak ile İnşaat Sektöründe İşbirliği Fırsatları Webinarı', İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve Bağdat Ticaret Odası Başkanı Firas Rasool Jaafar'ın katılımıyla gerçekleştirildi.



Barış CABACI

ULUSAL KALKINMA PLANI

Irak ile Türkiye'nin ekonomik olarak en önemli göstergesinin, zorlu pandemi şartlarında bile ticareti artırması olduğunu belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Irak'ın devam eden 2018-2022 Ulusal Kalkınma Planı'na dikkat çekti. Bu projelerin, müteahhitlik hizmetleri sunan Türk firmaları için önemli bir potansiyel barındırdığını kaydeden Avdagiç, şunları söyledi: "Irak'ta ülkenin yeniden imarı için yaklaşık 100 milyar dolarlık projeler gerçekleştirilecek. Türk müteahhitlik sektörünün bu projelerden ciddi bir payı, Iraklı paydaşlarıyla birlikte alacağına inanıyorum. Iraklı firmaların güven duydukları ve iş yapma kültürünü bildikleri Türk firmalar ile ortaklık kurmayı tercih ettiklerini biliyoruz. Ayrıca Türk firmaları, su temini ve atık su arıtma tesisi, elektrik santrali, hastane, okul ve konut inşaatı, kara yolu, hava yolu, köprü ve liman inşaatı gibi birçok sektörü kapsayan bu projelerde yer almak için hazır."

GÜVEN VE İŞ KÜLTÜRÜ

"Türk firmaları, Iraklı firmalarla kuracakları ortaklıklarla ülkenin yeniden imarında aktif bir rol alabilir" diyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Iraklı firmaların, güven duydukları ve iş yapma kültürünü bildikleri Türk firmalarla ortaklık kurmayı tercih ettiklerini biliyoruz. Çünkü Türk firmaları, Irak'ı ülkeleri gibi görmüşler, pandemi döneminde geri dönmek yerine orada çalışmayı sürdürmüşler. Bu sadece 'para' kazanmayla açıklanamaz. Bu, güçlü kardeşlik

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Irak'ta ülkenin yeniden imarı için yaklaşık 100 milyar dolarlık projelerin gündemde olduğunu hatırlattı. Avdagiç, "Türk müteahhitlerin bu projelerden ciddi bir payı, Iraklı paydaşlarıyla birlikte alacağına inanıyorum" dedi.

ve dostluk duygusunun yansıması."

1.482 IRAKLI FİRMA

İTO'ya kayıtlı yüzde 100 Irak sermayeli bin 482 firma bulunduğunu belirten Avdagiç, şu bilgiyi verdi: "Yine Iraklı kardeşlerim Türk konut sektöründe ciddi paya sahip. Onlar 2019 yılında 7 bin 596 adet, 2020'de 6 bin 674 adet ve 2021'in ilk 3 ayında ise bin 461 adet konut satın aldılar. Bu rakamlar, Iraklı dostlarımızın ülkemizi kendi evleri gibi kabul ettiklerini gösteriyor."

HEDEF 20 MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin Irak'ın ithalatında Birleşik Arap Emirlikleri ve Çin'den sonra yüzde 18.1'lik pay ile üçüncü sırada yer aldığını ifade eden Avdagiç, "2020'de Irak ile ticaret hacmimiz, bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 35 artışla 17.3 milyar dolara yükseldi. Bu da gösteriyor ki, iki ülke tüccarının işbirliğini ve yakınlaşmasını, Covid-19 salgını bile durduramadı. Ancak bizim hedefimiz, iki ülke arasındaki ticaret hacminin kısa vadede 20 milyar dolar seviyesini geride bırakması" dedi.

OVAKÖY SINIR KAPISI

Avdagiç, Irak-Türkiye arasında ticaretin hızlandırılması için iki ülke arasında transit geçişlere izin verilmesi ve yeni gümrük kapılarının açılmasının çok yararlı olacağını belirtti. Avdagiç, şöyle devam etti: "Hali hazırda ticaretin tek bir sınır kapısı üzerinden yürütmesi ticaret hacminin istenilen düzeye ulaşmasını engelliyor. Bu nedenle, Ovaköy Sınır Kapısı'nın açılması stratejik önem taşıyor. Irak'ın Türkiye'den ithal ettiği bazı ürünlerdeki ithalat yasakları ve artan gümrük vergileri de bir başka önemli sorun. Irak'ın ihtiyaç duyduğu ve Türkiye'nin de üretimde güçlü olduğu bu ve benzeri ürünlerin Irak'ta üretiminde işbirliği yapabiliriz."

ÖNCÜ OLALIM

Toplantının açılışında konuşan Bağdat Ticaret Odası Başkanı Firas Rasool Jaafar da Irak ve Türkiye arasındaki ilişkileri her zaman ileri taşımak için çalıştıklarını söyledi. Jaafar, "Türk kardeşlerimiz ile ciddi ve gerçek işbirlikleri olması, doğması için bizler iki Oda

BAĞDAT TİCARET ODASI İLE İNŞAAT SEKTÖRÜ WEBİNARI



olarak öncü olalım. Bu sayede de iki ülke olarak gerçek ve sürdürülebilir kazanımlar elde edebiliriz" diye konuştu.

GÜVEN ORANI ARTTI

Jaafar, Iraklı iş insanlarının İstanbul'daki bilgi birikiminden yararlanmasını arzu ettiklerini belirterek, "Birkaç yıl önce güvenlik yokluğundan bahsediliyordu. Irak hükümetinin dirayetli adımlarından dolayı bir istikrar geldi diyebiliriz. Türk firmalarının herkesten önce Irak'a gelmelerini ve yatırımlarda yer almalarını arzu ediyoruz" dedi. Jaafar, ayrıca iki ülkenin karşılıklı vize kolaylığının sağlanması gerektiğinin de altını çizdi. Toplantıya, Bağdat Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Raad Braich, Bağdat Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Duraidd Othman Mahmood ve sektör temsilcileri de katıldı.

10 bin projeye 424 milyar dolar

İnşaat sektörünün istihdam sağlayan, sosyo-ekonomik refah düzeyine katkısı olan bir sektör olduğunu ve alt meslek gruplarıyla doğrudan bağlantılı olduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç, şunları söyledi: "Türk inşaat sektörü, 2000-2009 yılları arasında yüzde 5.9, 2010-2019 yılları arasında yüzde 7.4 oranında büyüdü. 2003-2019 yılları arasında inşaat sektörünün büyümesine bakıldığında ise yüzde 7.2 oranında gerçekleştiği görülüyor."

Türk müteahhitlerin sektörde başarılarının arttığını vurgulayan Köç, "Müteahhitlerimiz 1972-2021 yılları arasında yurt dışında 424.5 milyar dolar değerinde 10 bin 725 proje üstlendi" dedi. Köç, Türk firmaların, Iraklı firmalara tecrübe ve deneyimlerini daha fazla aktarmak istediklerinin de altını çizdi.

Vergiler indirilmeli ihaleler ise avantajlı

Iraklı sektör temsilcileri, webinarda yaptıkları sunumlarda, en büyük sorunun Türk ürünlerine Irak hükümeti tarafından uygulanan vergi oranları olduğunu belirtti. Türk firmalarının AB standartlarında üretim yaptığını söyleyen konuşmacılar, "Uygun ve kaliteli olan Türk ürünlerine uygulanan vergi maalesef rekabeti

düşürüyor. Bölgede en iyi-en hızlı-en güvenilir ürünleri Türkiye'den temin edebiliyoruz. Bu yüzden vergiler indirilmeli" diye konuştu.

Konuşmacılar, Irak hükümetinin kamu ihalelerinde talep edilen 'inşaat sektöründe tecrübeli firma' şartının da Türk firmaların tecrübesi ile yerine getirilebileceğini dile getirdi.



Dijitalleşen imalatçıya 1 milyon TL'ye kadar destek

KOSGEB, KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı kapsamında 'İmalat Sanayinde Dijitalleşme' temasıyla 2021-01 ve 2021-02 Proje Teklif Çağrısı'na çıktı. Çağrı kapsamında işletme başına 1 milyon TL'ye kadar destek verilebilecek. Konuyla ilgili olarak İstanbul Ticaret Odası, üyelerini bilgilendirmek amacıyla 'KOSGEB KOBİGEL Çağruları' başlıklı bir webinar düzenledi. İTO'nun youtube kanalından canlı olarak yayınlanan webinar'da, KOSGEB İstanbul Haliç Müdürlüğü KOBİ Uzmanı



Kerim Bilir üyeleri bilgilendirdi.

17 MAYIS'A KADAR

KOBİ'ler, imalat sanayi sektörüyle ilişkili 8 dijital teknolojiye biri veya birkaçını birlikte üretim ve ilişkili iş süreçlerine adapte etmek için proje sunabilecek. Proje çağrısı için başvuru sistemi, 17 Mayıs 2021 günü saat 23.59'da kapatılacak. Son başvuru tarih ve saatinden önce başvuru sahibi tarafından onaylanmayan başvurular değerlendirilmeye alınmayacak.

KİMLER YARARLANACAK?

İmalat sanayi sektöründe dijitalleşme destek çağrıları, 'Çağrı 2021.01' ve 'Çağrı 2021.02' olarak belirlendi. 'Çağrı 2021.01'de imalat sanayi sektöründe dijitalleşme sürecine katkı sağlayabilecek yerli teknoloji geliştiricisi KOBİ'ler desteklenecek. 'Çağrı 2021.02'de ise imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin üretim ve ilişkili iş süreçlerinde dijital teknolojilerden yararlanma düzeyinin artırılması hedefleniyor.

PROJELER NASIL HAZIRLANACAK?

Projelerini yazacak olan KOBİ'ler, 'Çağrı 2021.01' için mevcut portföylerindeki ürün/yazılımlarında tarımsal iyileştirme, kullanım alanını genişletme, farklı teknolojilerle entegrasyon, sektörel ihtiyaçlara uyarılma, modül ekleme, işlev optimizasyonu vb. iyileştirmeler yapmak için veya geliştirilmiş oldukları ürünleri / yazılımları ticarileştirmek için proje sunabilecekler. 'Çağrı 2021.02' için proje yazacak KOBİ'ler ise üretim ve ikili iş süreçlerine adapte etmek için proje geliştirebilecekler.

Proje konuları neler?

- İki çağrı için de 8 ana başlık belirlendi. Çağrı 2021.01 için başvuracak KOBİ'ler, proje konusunu ürüne entegre etmek kaydıyla birden fazla teknoloji seçebilir. Çağrı 2021.02 için başvuracak KOBİ'ler ise birden fazla teknoloji tercih edebilir. Peki, 8 ana başlıkta toplanan proje konuları neler?
- 1-Büyük Verilerin Analitik Yöntemlerle İşlenmesi ve İmalat Sanayinde Kullanımı
- 2-İmalat Sanayinde Nesnelerin İnterneti
- 3-İmalat Sanayinde Endüstriyel Robot Teknolojileri
- 4-İmalat Sanayinde Akıllı Sensör Teknolojileri
- 5-Yapay Zekaya Dayalı Siber Fiziksel Akıllı Fabrika Sistem ve Bileşenleri
- 6-İmalat Sanayinde Siber Güvenlik
- 7-İmalat Sanayinde Akıllı ve Esnek Otomasyon Sistemleri
- 8-İmalat Sanayinde Artırılmış Gerçeklik/Sanal Gerçeklik Teknolojileri

Geri ödemesiz 300 bin TL

Hedef sektörler: 'Çağrı 2021.01': Teknoloji geliştirici KOBİ'ler 'Çağrı 2021.02': İmalat sanayi KOBİ'leri
Proje destek üst limiti: 300 bin TL geri ödemesiz, 700 bin TL geri ödemeli olmak kaydıyla toplam 1 milyon TL.
Destek oranı: Yüzde 60 (bu oran üzerinden hesaplanacak desteğin yüzde 70'i geri ödemeli,

yüzde 30'u geri ödemesiz olarak ödenir). Personel için oran uygulanmaz. Belirli limitler dahilinde destek ödenir.
Proje süresi: En az 8, en fazla 16 ay.
Erken ödeme oranı: Uygun görülen geri ödemeli destek tutarının üzerinde yüzde 50.
Desteklenecek gider türleri: Makina-tehizat, personel, yazılım, hizmet

KOSGEB, KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı kapsamında dijitalleşmek isteyen imalatçıya 1 milyon TL'ye kadar destek sağlıyor. KOBİ'ler, desteklerden yararlanmak için belirlenen 8 dijital teknoloji alanında proje sunabilecek.



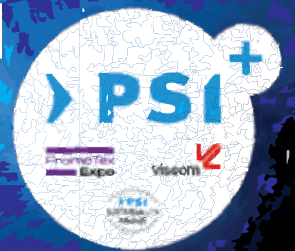
Dijital Kobim'de interaktif eğitim

KOBİGEL-KOBİ Gelişim Programı'ndan yararlanmak isteyen ve 'Dijital Kobim' hizmetleri kapsamında dijitalleşmeyle ilgili yatırım yapacak İTO üyeleri için de ayrı bir eğitim düzenlendi. Eğitim, Kıdemli Proje Uzmanı İbrahim Coşkun eşliğinde online-sınıf ortamında gerçekleştirildi. İbrahim Coşkun, proje kapsamındaki 8 dijital teknolojinin detaylarını anlattı.

PSI DIGITAL 2021

19 - 21 MAYIS 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PROMOSYON ENDÜSTRİSİ DİJİTAL PLATFORMDA BULUŞUYOR

PSI DIGITAL 2021

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

PSI (Promotional Product Service Industry)

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

KATILIM BEDELİ

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

BANKA BİLGİLERİ

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



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / 0530 386 92 66 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : cigd.terzi@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal



Aşılamlar hızlanırken iyimserlik artıyor

Dünyada salgın ile mücadelede aşılamlar giderek hızlanıyor. Özellikle gelişmiş ülkelerde aşılama hızlandı. Gelişmiş ülkelerle gelişen ülkeler arasındaki aşı eşitsizliği önemli bir sorun haline geliyor. Türkiye'de ise açıklanan tedariklerin sağlanması halinde yaz aylarında aşılamanın önemli bir bölümü tamamlanmış olacak. Bu gelişmeler dünyada ekonomilere ilişkin iyimserlikleri artırıyor. Türkiye'de ise alınan yeni kapatma uygulamasının başarısı belirleyici olacak.

1. Gelişmiş ülkelerde aşılama hızlandı

Gelişmiş ülkelerde aşılama hızlandı. ABD ve İngiltere aşılama hızlandı. Gelişmiş ülkelere öncülük ediyor. Avrupa Birliği de aşı tedarik sıkıntısını aşarak aşılama hızlandı. Gelişmiş ülkelerde hedeflenen aşı takvimlerine uyulması halinde ABD'de mayıs ayı sonunda, AB'de haziran ayı sonunda, İngiltere'de temmuz ayı sonunda 15 yaş üstü aşılama tamamlanmış olacak. Aşılamanın hızlanması ile ekonomideki beklentiler de iyileşmeye devam ediyor. Özellikle yılın ikinci yarısına ilişkin tüketim beklentileri artıyor. Sektörler ve firmalar da bu beklenti ile hazırlık yapıyor.

2. Dünyada iyimser beklentilerin arttığı etkileri yaşıyor

Küresel ekonomide artan iyimserlik, birçok artışı da beraberinde getiriyor. Öncelikle tedarik endişesi ile öne çekilen siparişler nedeniyle birçok girdi üretiminde yaz sonuna kadar küresel kapasiteler doldu. Emtia ve hammadde fiyatlarında artışlar sürüyor. Birçok üründe arzın yetersiz kalacağı endişesi yaşıyor. Metal ve gıda fiyatları tedarik ve arz endişeleri ile yükselmeye devam ediyor. Artan üretim, siparişler ve tedarik telaşı ile yükselen navlun fiyatları yüksek kalmaya devam edecek. Konteyner sıkıntısında iyileşme beklentisi şimdilik üçüncü çeyreğe kaldı.

3. Dünyada enflasyon ne zaman gelecek

Küresel ekonomideki tüm koşullar enflasyonda artış beklentisi yaratıyor. Özellikle hammadde ve girdi fiyatları ile taşımacılık fiyatlarındaki artışlar maliyet enflasyonunu beslerken, kademeli talep ve tüketim artışı da talep enflasyonu oluşturuyor. Artış beklentilerine paralel olarak hissedilir enflasyonlar mayıs-haziran aylarından itibaren ortaya çıkacak. Enflasyonun geçici olacağı açıklanıyor olmasına rağmen artışlar faiz oranlarında da yükselişe neden olacak. Gelişen para birimlerinde değer kaybına yol açacak kalıcı tahvil faiz artışları da haziran-temmuz aylarında başlayacak.

4. Yüksek emtia fiyatları korunacak

Küresel ölçekte emtia fiyat artışları sürüyor. Aşılama ve dünya ekonomisinde yüksek büyüme beklentileri emtia fiyatlarında artışa yol açıyor. Metal, mineral, gıda ve endüstriyel hammadde fiyatları birlikte artıyor. ABD'nin destek paketinin sağlayacağı canlanma ve yine ABD'nin hazırlıklarını sürdürdüğü alt yapı paketi de talep artışı beklentilerini destekliyor. İkinci çeyrekte alüminyum, bakır ve yassı çelik fiyatlarında ve ayrıca gıda fiyatlarında artışlar yavaşlayarak sürecektir. Petrol fiyatları ise mayıs ayında arz ve talepteki kontrollü denge ile durağan kalmaya devam edecek.

5. Türkiye'de kapatma uygulaması belirleyici olacak

Türkiye'de uygulamaya başlanan kapatma kararının olumlu sonuç vermesiyle vakaların kontrol altına alınması ve aşılamanın hızlandırılması senaryosu içinde 17 Mayıs sonrası başlayacak kademeli açılma içinde iktisadi faaliyetlerde yavaşlama yerini yeniden hareketlenmeye bırakacak. Ancak bu koşullar içindeki hareketlenmenin boyutunu para politikası belirsizliği, artan faiz oranları, döviz kurlarındaki yükselişler sınırlayacak. Kademeli açılış ile iktisadi faaliyetlerde göreceli bir hareketlilik başlasa dahi firmaların artan işletme sermayesi ihtiyaçları, kredi erişiminde kısıtlar, yüksek maliyetler gibi sorunları ve destek talepleri devam edecek.

SON SÖZ

İYİMSERLİĞİN ARTTIĞI KÜRESEL PAZARDA FIRSATLARDAN YARARLANMAK İÇİN EKONOMİDE HER ZAMANKİNDEN ÇOK FİNANSAL İSTİKRARA VE SEKTÖRLER İLE FİRMALARDA DA YİNE HER ZAMANKİNDEN ÇOK REKABET GÜCÜNE İHTİYAÇ OLACAK.



İTO'dan ihracat seferberliği

Önceki yıl iş programını dış pazarlarda ihracat seferberliği vizyonu ile hazırlayan İstanbul Ticaret Odası, art arda projelerle ihracatçıları ve girişimcileri destekliyor.

UR-GE PROJELERİ

Sektörel bazda uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi amacıyla uygulanan UR-GE projelerini İTO da uyguluyor. Oda, deri, hazır giyim, iç giyim ve ayakkabı gibi alanlarda UR-GE projeleri geliştirdi.

İHRACATA İLK ADIM

İTO, KOBİ'lerin dış pazarlara açılması için 2005 yılından bu yana uyguladığı 'İhracata İlk Adım' programlarına devam ediyor. Pandemi, gruba giren firmalarla online gerçekleştirilen program sayesinde üyeler 4 ayda ihracatçı oluyor.

YÜKSELEN MARKALAR

İstanbul Ticaret Odası liderliğinde başlatılan 'Yükselen Markalar' projesi ile kadın girişimcilerin global marka oluşturmasını hedefliyor. Bu sayede kadınların, katma değeri yüksek ürünlerle ihracat yapmasına imkan sağlanıyor.

Ayrıntılar için adres:
www.ito.org.tr

İhracatçı zirvedeki talep için idmanlı

Global imalat PMI endeksi son 11 yılın zirvesine ulaşırken, artan tedarik iştahı Türkiye'deki sektörlerde olumlu yansıdı. Son aylarda hem ihracat miktarı hem de ilk kez ihracat yapan firma sayısı rekor seviyeye ulaştı. Dış pazarlara açılmak isteyenler, onlarca çeşit destek ile daha güçlü ilerleme imkanına sahip.



PANDEMİ şartlarına rağmen, son yıllarda yükseliş trendinde olan küresel imalat PMI endeksinin seyri bozulmadı. JP Morgan'ın raporuna göre küresel imalat PMI endeksi son 11 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Raporla göre ortalama tedarikçi teslim süreleri rekor derecede yükseldi; imalatçılarda birikmiş iş kayıtları ise son 17 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Dünya genelinde artan talep, alıcıları, geleneksel tedarikçilerden farklı alternatiflere yönlendiriyor. Bu durum Türkiye'deki sektörlerde de yansıdı. Birçok iş kolunda dış talebe mal yetiştirme konusunda baskı hissediliyor. Bunun sonucunda ihracatla ilgili verilerde dikkat çekici veriler art arda geliyor. İhracat değeri son beş aydır sürekli artarken, ihracatçı sayısı da dikkat çekici seviyeye ulaştı. 2010'da 54 bin olan ihracatçı sayısı 2020'de 87 bini geçti. Bu artış trendi 2021'de iyice yükseldi.

YÜZDE 50 ARTTI

Bu yılın ilk 4 ayında ilk

kez ihracat yapan firma sayısı 6 bin 778 oldu. Geçen ayın verileri bu gelişmenin detaylarını ortaya koyuyor. Geçen yıl nisan ayında 30 bin firma

ihtiyaç duyulan her türlü destek de sağlanıyor. Ticaret Bakanlığı'nın ihracat için verdiği 28 farklı destek, dış pazarlara açılmak isteyenlere ihtiyaç



ihracat yaparken, bu yıl nisan ayında aylık bazda ihracatçı sayısı 44 bin 988'e yükseldi. Üstelik, nisan ayında 2 bin 444 yeni ihracatçı, dış ticaret sahnesine çıktı. Bu gelişme, hem pandemiye dijitalleşen hem de farklı gelir yolu bulmaya çalışan firmaların çabalarının bir sonucu olarak ortaya çıktı.

28 ÇEŞİT DESTEK

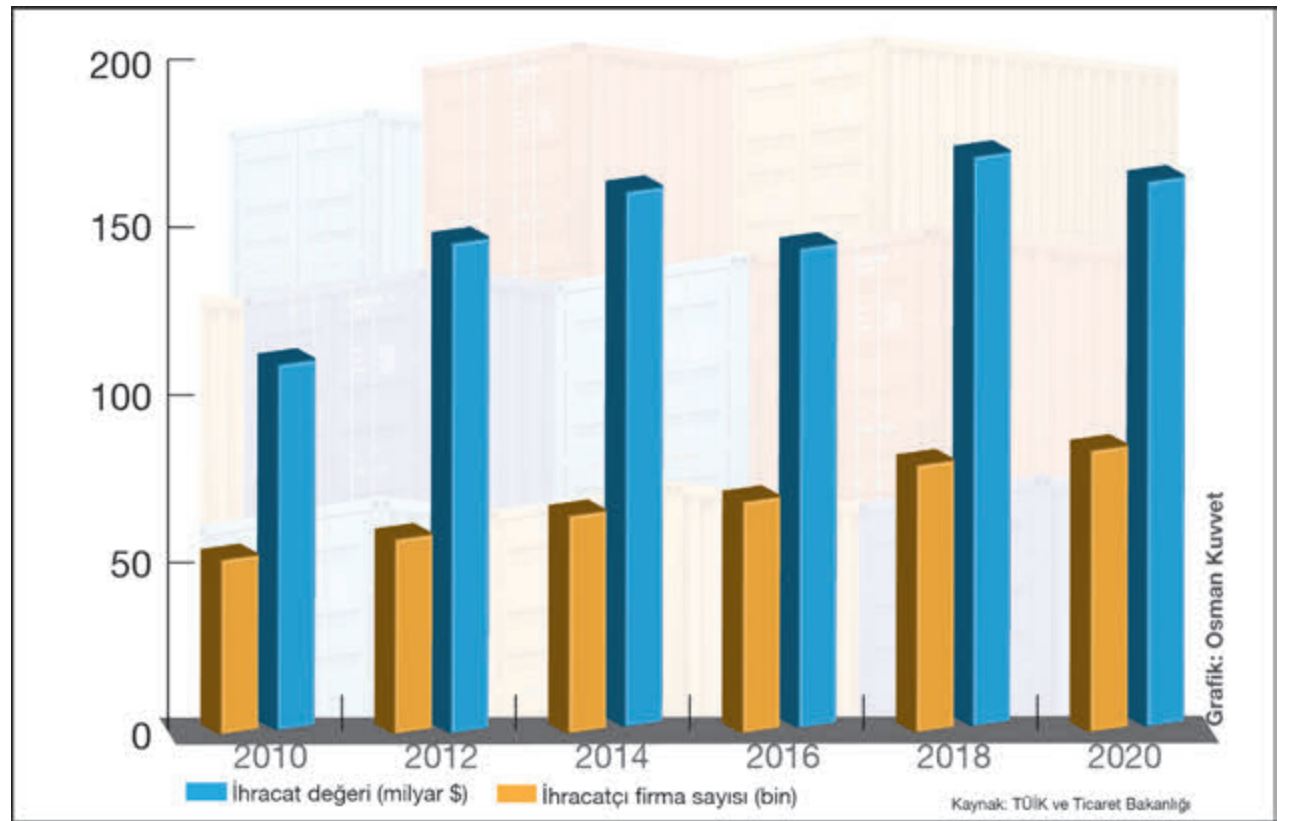
İhracat kulübüne yeni katılımlar Türkiye'nin üretim gücünü ve ticaret kabiliyetini yansıtırken, girişimcilerden ihracatçısına herkes için

duydukları enerjiyi sağlıyor.

ÖRNEK PROJELER

İhracata devlet desteklerini 'kolaydestek' sitesinde bir araya getiren Ticaret Bakanlığı, neyi, nereye, nasıl satacağını araştıranlar için de 'kolayihracat' platformunu açtı.

Bunların yanı sıra, İstanbul Ticaret Odası ihracat seferberliğinde, Türkiye'ye örnek olan 'İhracata İlk Adım' projeleriyle üyelerini destekliyor.



Kolay ihracat için akıllı platform

İhracat yapmak isteyenler için hazırlanan web sitesi Kolay İhracat Platformu, dışa açılmak isteyenlere yol yordam gösteriyor. Neyi, nereye, nasıl satabileceğini öğrenmek isteyenler için tasarlanan platformda, ürüne göre pazar önerisi sunan Akıllı İhracat Robotu bulunuyor. Robot, sizin ürününüz ile birlikte şu ürünler de alınıyor diyerek tamamlayıcı ürün önerisinde bulunuyor.

Siteye, bireysel veya kurumsal giriş yapılabilir. Firmalar,

istedikleri kişiye de platforma giriş yetkisi verebiliyor.

Ürün adı veya GTİB kodu girilerek arama yapılırken, önerilen pazarlar, belge şartları ve firma adreslerine kadar her şey çıkıyor.

Detayda ise şu bilgiler veriliyor: Şirket kurmak için gereken süre, vize istiyor mu, lojistik performansı, seçilen ürünün en çok hangi ülkelerden alındığı, vergiler, tarife dışı önlemler, etiketleme şartları, sertifika gereklilikleri.

Platform üzerinden ihracat

eğitimlerine katılmak da mümkün. Şimdiye kadar yaklaşık 30 bin giriş yapılan platformda sayfa görüntüleme sayısı 1.5 milyona ulaştı.

Ayrıca 'ASK Türkiye' de bu platforma entegre edildi. İhracatçılar, firmalarını tanıtmak için ASK Türkiye'de yayımlanacak bir firma vitrini sayfası oluşturabiliyor. Buraya hem firma bilgilerini hem ürün kataloglarını ekleyenler, dış pazarlarda bir avantaj daha elde ediyor.

Dışa açılmak isteyenler için adres: www.kolayihracat.gov.tr

Pazara girişte destekler hazır

Devlet, yurt dışına açılma sürecinde firmalara, Ticaret Bakanlığı üzerinden birçok konuda destek sağlıyor. Daha yolun başında olanlara, hedef ülke pazar araştırması için çeşitli destekler sağlanıyor. Pazar ve pazarlama konusunda belli bir olgunluğa ulaşan firmalar için de markalaşmaya özel programlar bulunuyor. Yani ihracat seferberliği kapsamında ne destek lazımsa

onlar bir bir devreye giriyor. İşte mal ihracatına yönelik devlet desteklerinden bazıları:

- Pazar Araştırması
- Pazara Giriş Belgeleri
- Dijital Faaliyetlerin Desteklenmesi
- Fuar Destekleri
- Heyetlere Destekler
- UR-GE Projeleri
- Markalaşma ve Turquality Desteği

- Tasarım Desteği
 - Reklam Desteği
 - Rapor Satın Alma Desteği
 - Şirket Alımı Danışmanlığı
 - Tasarım Desteği
 - İhracatçıya alacak sigortası
 - Tarımda ihracat iadesi
- Mal ve hizmet ihracatı için sağlanan devlet desteklerinin hepsi bir sitede toplandı.

Destekler için adres:
www.kolaydestek.gov.tr



İstanbul kongre turizmi yarışında



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

✓ **İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin sanayi üretimi ve ihracattaki performansına dikkat çekerek, "Son ekonomik veriler, pandemi sonrası en iyi çıkış yapan ülke olma umudumuzu artırıyor" dedi.**

MÜGE BİBER
ŞEREF KILIÇLI
BARIŞ CABACI

TÜRKİYE ekonomisinin sorunlardan hızlı bir çıkış refleksine sahip olduğunu belirten İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, açıklanan son ekonomik verilerin iç ve dış talepte olumlu gelişmelere işaret ettiğini söyledi.

İTO'nun mayıs ayı olağan Meclis Toplantısı'nın açılışında konuşan Avdagiç, sanayi üretiminin şubat ayında yıllık bazda yüzde 8.8 arttığını hatırlatarak, "İmalat PMI, Covid-19 vaka sayılarındaki artışın etkisiyle mart ayında düşüş göstermesine karşın iyimserliğe işaret eden 50 eşik değerinde kaldı. Vaka sayısının yeniden düşmesiyle birlikte hızlı bir toparlanma bekleniyor. Mart ayı ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 109 artışla 18.8 milyar dolara yükseldi. Bunda geçen yılın baz rakamı da etkili oldu. Ancak 2019'a göre yüzde 22'nin üzerinde artış yaşanması, önemli bir büyümeye işaret ediyor. Ayrıca emtia fiyatlarındaki yükselişe rağmen ithalattaki artış ise yüzde 61 ile ihracatın altında kaldı. Beyaz eşyada iç piyasa satışları, Şubat 2021'de yıllık bazda yüzde 40'ın üzerinde artış kaydetti. İhracatta da yüzde 20'ye yakın bir artış yaşandı" dedi.

ACİL HAZIRLIK YAPMALIYIZ

Bu rakamların pandemi sonrası en iyi çıkış yapan ülke olma umutlarını arttırdığını vurgulayan Avdagiç, "Tam kapanmanın bitiminde haziran ayı ile birlikte beklenen yeniden normalleşmeye geçiş dönemini iyi değerlendirmeliyiz. Buna yönelik hazırlıkları acilen yapmalıyız. Yani bu dönemde kredi imkanlarının genişletilmesi, üretime ve ihracata ivme kazandırılabilmesi ve kapalı kalan işletmelerin finansal desteklerle ayağa

✓ **Sağlık ve hijyen tedbirlerinin yanı sıra Güvenli Turizm Sertifikası sayesinde Türkiye'nin 2021 turizm sezonuna daha güçlü başlayacağını söyleyen Avdagiç, "Rezervasyon oranlarımız ve İstanbul'a ilgi artıyor" diye konuştu.**

kaldırılabilmesi için kapsamlı teşvikler uygulamalıyız. Bunu yaparsak, karşılığını alacağımızdan hiç şüphemiz yok" diye konuştu.

REZERVASYONLAR ARTIYOR

İstanbul'un turizm üstünlüğünü salgın döneminde canlı tutmak için Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) olarak önemli hazırlık çalışmaları yaptıklarını belirten Avdagiç, şunları kaydetti: "Haziran ayı ile birlikte turizm sezonu başlıyor. Turizmde 2020'ye göre ciddi bir hareketlenme bekliyoruz. Çünkü Türkiye, dünyadaki en önemli turizm destinasyonlarından biri. Salgına rağmen, 2020'de destinasyon değeri çok yüksek olan Türkiye ve İstanbul, dünyaya kıyasla daha iyi durumdaydı. Umuyoruz ki, ülkemizin aldığı sağlık ve hijyen tedbirleri ve dünyaya örnek olan Güvenli Turizm Sertifikası sayesinde Türkiye ve İstanbul, 2021 sezonuna daha güçlü ve daha verimli başlayacak. Bakanlığımızın yaptığı açıklamalardan ve turizm paydaşlarından aldığımız geri bildirimlerden, uluslararası rezervasyon oranlarımızın ve İstanbul'a olan ilginin kademeli bir şekilde arttığını görüyoruz."

TEDBİRLERLE VİYANA'YI GEÇTİ

Avdagiç, İstanbul'a artan ilgiyi ise şu iki örnekle açıkladı: "Birincisi; 2021 Yılı Best Cities tarafından açıklanan 'Dünyanın En İyi 100 Şehri' listesinde İstanbul, Hong Kong ve Viyana gibi şehirlerin önüne geçerek 21'inci sırada yer aldı. İkincisi; Euromonitor International'ın hazırladığı 'En İyi 100 Şehir' raporunda ise İstanbul; Avrupa sıralamasında 3'üncü, dünya sıralamasında 8'inci oldu. Amsterdam ve Viyana gibi şehirlerin önüne geçti. Bu sıralamada da kıtas, pandemi sürecinde alınan önlemler..."

✓ **Salgın sona erdiğinde başlayacak küresel kongre turizmi yarışına ilk 20'den girmek istediklerini belirten Avdagiç, "İstanbul Ticaret Odası, katılımcı sayısı 700 ile 3 bin 500 arasında değişen 4 uluslararası kongre ve toplantı için adaylık çalışmalarına başladı" dedi.**

İstanbul'un turizm üstünlüğünü diri tutacağız

İstanbul'da, 2010-2019 yılları arasında toplam 1.041 büyük ölçekli kongrenin yapıldığını hatırlatan Avdagiç, Covid-19 salgınının henüz başlamadığı 2019'da, İstanbul'un dünyada büyük kongrelere ev sahipliği yapan 424 şehir içinde 44'üncü, Avrupa'da ise 27'nci sırada yer aldığını bildirdi. Avdagiç, şöyle devam etti: "İstanbul'un 2019'da ev sahipliği yaptığı dünya çapındaki kongre sayısı bir önceki yıla göre yüzde 75 artış göstermişti. Son 3 yılda, dünya şehirler sıralamasında 133'üncü sıradan 84'e ve en son 44'üncü sıraya yerleşen İstanbul'un bu alandaki potansiyeli çok büyük. İstanbul'un turizm üstünlüğünü pandemi döneminde diri tutacağız. Pandeminin etkilerinin azalmasına bağlı olarak başlayacak uluslararası fiziki kongre ve toplantılar için başvurularımızı bugünden yapıyoruz."

2021'de fiziki katılımlı etkinlikler artacak

Şekib Avdagiç, 2020'de İstanbul'da yapılması planlanan 11 uluslararası kongrenin ertelendiğini, 2'sinin iptal edildiğini, 3'ünün sanal, 2'sinin de fiziki katılımlı olarak gerçekleştiğini belirterek, "Ulusal kongrelerimizin ise 9'u ertelendi, 1'i iptal edildi, 70'i sanal, 21'i de fiziki katılımlı olarak gerçekleşti" dedi.

Avdagiç, 2021 yılında planlanan kongreler ile ilgili ise şu bilgileri paylaştı:

"2021 yılında İstanbul'da 12 fiziki katılımlı ve 3 sanal uluslararası kongre ile 45 fiziki katılımlı ve 52 sanal ulusal kongre yapılacak. Bu, kongre turizmi açısından olumlu bir tablo. İnaniyorum ki, fiziki katılımlı etkinlikler, alınan tedbirler doğrultusunda artabilecektir."

Başkan Avdagiç, salgının getirdiği tüm zorluklara ve kısıtlamalara rağmen, İstanbul'un turizm ve etkinlik sektörlerini ayakta

tutmak için önemli çalışmalar yapıldığını belirtti. İstanbul'un 29 Mayıs'ta UEFA Şampiyonlar Ligi finaline ev sahipliği yapacağını hatırlatan Avdagiç, yine 11-13 Haziran tarihlerinde Formula 1 yarışlarının İstanbul Park'ta gerçekleşeceğini söyledi. Avdagiç, 11 Eylül-14 Kasım'da ise dünyaca ünlü birçok sanatçı ve sanatseverin İstanbul Bienali'nde buluşacağını kaydetti.

HEDEF İLK 20



"İstanbul olarak salgın sona erdiğinde başlayacak küresel kongre turizmi yarışına ilk 20'den girmek istiyoruz" diyen Şekib Avdagiç, İstanbul Ticaret Odası'nın, katılımcı sayısı 700 ile 3 bin 500 arasında değişen 4 uluslararası kongre ve toplantı için adaylık çalışmalarına başladığını söyledi.

Avdagiç, uluslararası kongrelerin başvuru ve hazırlık süreçleri birkaç yıl önceden yapıldığı için küresel aşılama öngörülleri ile kongre turizmi takviminin yoğunlaştığını dile getirdi.

Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu'nun (ICVB) da başkanlığını yapan Avdagiç, "2024'ten itibaren katılımcı sayısı 700 ile 3 bin 500 arasında değişen 4 uluslararası kongre ve toplantı İstanbul'da gerçekleştirmek için adaylık çalışmalarına hız verdik. İstanbul olarak salgın sona erdiğinde başlayacak küresel kongre turizmi yarışına ilk 20'den girmek istiyoruz. Bu yüzden, 2024'te yapılacak Avrupa Spor Psikolojisi Kongresi'ni İstanbul'a getirmek istiyoruz. Yine 2025'teki Avrupa Organ Nakli Derneği Kongresi'ne (ESOT) talibiz. 2026'da ise Uluslararası Parazitoloji Kongresi (ICOPA) ve Avrupa Osseointegrasyon Derneği Kongresi (EAO) de takibimizde" diye konuştu.

Avdagiç, prestijli uluslararası kongrelerin büyük çoğunluğunun 'aynı şehirde' ancak 10 yıllık bir döngü ile yeniden yapıldığını, dolayısıyla hazırlık çalışmalarının son derece önemli olduğunu vurguladı.

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Sağlık çalışanlarımıza minnettarız

Ahmet Bilal Kıymaz-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Eşim ile Covid-19 hastalığına yakalandık. Hastalığımızın başladığı tarihten itibaren Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi'nde tedavi görüyoruz. Buradan tüm sağlık çalışanlarıyla Çam ve Sakura Şehir Hastanesi'nin Başhekimini Mehmet Emin Kalkan'a çok teşekkür ediyorum. Bu zorlu süreçte bizleri hiç yalnız bırakmayan, İTO Başkanımız başta olmak üzere arayan herkese minnettarım. Şehir hastanelerimizin ne kadar önemli olduğunu gördüğümüz bu süreçte, tüm devlet büyüklüme şükranlarımı sunuyorum. Ülkemizde ve dünyada aşılamanın çok önemli olduğunu görüyoruz.

Karbon ayak izine bir süre daha katılmayalım

Hüseyin Akarçeşme-Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt Meslek Komitesi: Aklınıza gelecek tüm ürünler artık karbon hesabına dahil olacak. Bunun yanında lojistik sürecindeki karbon girdisi de dikkate alınıyor. Asıl amaç, AB dışındaki ülkelerin yani özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasını yavaşlatmak. Türkiye'de kömürden enerji üretimi oldukça önemli; çünkü o bizim kara elmasımız. Bu durumun tek suçlusu fosil yakıtlar değil. Elbette karbon ayak izi bakımından dünyamız için önemli bir tehdit söz konusu. Bunun için ülkelerin ve şirketlerin hareketi geçmesi lazım. Ülkemiz için önemli olan kömür üretimi de bu kapsama girdiği için bir süre daha karbon ayak izi sürecine dahil olmaması Türkiye'nin lehine olacak. Çünkü Türkiye kömür üretiminde dünyada 5. sırada yer alıyor.

Anneler Günü izni için teşekkür ediyoruz

Kadir Gümüş-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Anneler Günü'nün olduğu haftasonu çiçekçilerin açık kalması için çalışma yapan Yönetim Kurulu Başkanımız Şekib Avdagiç'e, Meclis Başkanımız Öztürk Oran'a, Genel Sekreterimiz Prof. Dr. Nihat Alayoglu'na çok teşekkür ediyoruz. Diğer konumuz, tam kapanma ile ciddi sorunlar yaşıyoruz. Nasıl ki sebze-meyve farklı bölgelerde üretiliyorsa bizim sektörümüzdeki ürünler de farklı bölgelerde, farklı dönemlerde üretiliyor. Mevsimlik çiçek üreticilerimiz İstanbul'da da var; Yalova, Mersin, Antalya gibi illerimizde de üretim yapıyor. Mevsimlik çiçek üreticilerinin büyük çoğunluğu küçük üreticiler. Bu zamanda kapalı olmamız büyük bir talihsizlik oldu. Kapanmanın bu dönem olması, diğer aylardan 5-6 kat fazla sıkıntıya sebep oldu. Tam kapanma dönemi boyunca, çiçekçi satış seralarının, çiçek mağazalarının açık olmasını talep ediyoruz. Mayıs ayı sektörümüz için çok önemli. Soruna çözüm bekliyoruz.

Çeklerin ibraz edilememesi sorunu çözülmeli

Aziz Taşözü-Cam ve Cam Ürünleri Meslek Komitesi: Tam kapanma döneminde,

çeklerin ibraz edilmemesiyle ilgili bir düzenleme getirildi, mayıs ayı boyunca geçerli olacak. Bu düzenlemeyle, mayıs ayı boyunca çeklerin ibraz edilmemesi bazı olumsuz durumları da beraberinde getirdi. Bazı firmalar bunu borçlarını ödemek için bir aylık hak olarak algılayıp, yükümlülüklerini yerine getirmek yerine parasını faizde tutuyor. Dürüst iş insanları bu uygulamayı kötü niyetle değerlendirenler tarafından çaresiz duruma düşürülmüştür. Çek ödemelerini alamayan firmalar bu nedenle vadesi gelen ödemelerini yapamıyor. Firmaların bu sorun sebebiyle maliyeti yüksek banka borçlarına düşmemeleri için gereken çözüm üretilmeli. Birçok firma bu düzenlemeden sıkıntı çekiyor. Sorunun hızlı bir şekilde çözümünü talep ediyoruz.

Yönetmelik yeniden düzenlenmeli

Mustafa Hakan Özelmacıkl-Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi: Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 16 Nisan 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yeni yönetmelikle Emlakçılık Yetki Belgesi almak isteyen kişilere yönelik olarak lise mezuniyeti şartı kaldırıldı, ilkökul mezunlarına da emlakçı olma yolu açıldı. Yönetmeliğin çıkış amacı, işin nitelikli insanlar tarafından yapılmasıydı. Bu tür değişikliklerde sektörün görüş ve önerileri alınmalı. Konuya ilişkin düzenleme talebimiz ilgili de sahibinden yapılan günlük veya saatlik kiralama ilanları gerek sağlık gerekse yasa dışı faaliyetler nedeniyle çok sakıncalı. Konuyla ilgili çeşitli düzenlemeler gerçekleştirilse de sorun devam ediyor. Bununla ilgili acil bir düzenleme yapılmasını istiyoruz. Sahibinden ilan verilen kişiler için mutlaka bir kimlik kontrolü yapılmalı. Taşınmaz ticaretinin para transferinin kolaylaştırılması adına başlatılan Takasbank uygulaması neredeyse hiç kullanılmıyor. Bu uygulamanın iyi kullanılması için emlak işletmelerinin Takasbank'ta yapılacak işlemlere entegre edilmesini istiyoruz.

Kozmetikçiler açık kalmak istiyor

Mücahit Yıldız-Kozmetik Meslek Komitesi: Kapanma ve tam kapanma döneminde yeni çıkan uygulamalarda devlet adına görev yapan memurlar tam bilgi sahibi olmadıklarından dolayı farklı işlemler yapıyor. Kozmetik perakendeciliği yapanların bazıları çalışabilirken bazılarına da 'kapatılmalısın' deniliyor. Bir ecza deposunun 30 şubesi var, hepsi muafiyet alırken genel müdürlük alamıyor. Muafiyet NACE listesini tam olarak alamadık. Çalışanlar e-devletten belge alırken zorlanabiliyor. Bunu şirketlerin insan kaynakları yapabilse tek elden işler daha da hızlandırılabilir. İçişleri Bakanlığı'nın genelgesi ile marketlerin bazı bölümleri kapatıldı. Parfüm ve makyaj malzemesi ürünleri hariç olmak kaydıyla kozmetik reyonlarının açık olabileceği belirtiliyor. Ama kozmetik mağazaları bu şartları uygulayabileceği halde kapatılıyor. Anneler Günü ve bayram gibi özel günler sektörümüzün satışlarının en

yoğun olduğu zamanlar. Kozmetik perakendecileri ve dağıtıcıları olarak açık kalmak istiyoruz.

Ortak araştırma komisyonu

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Pandemiye geldiğimiz noktayı tünelin çıkış noktası olarak görüyorum. Son bir gayretle bu süreçten çıkacağımızı ümit ediyorum. Geçtiğimiz haftalarda ABD Başkanı Joe Biden'ın tarihi olayları çarpıtarak kullandığı soykırım ifadesini kınıyorum. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın iki ülkenin 1915 olaylarını araştırmaları için ortak araştırma komisyonu teklifini doğrudan reddedenlerin niyetleri apaçık ortada. Ayrıca Biden'ın öncelikle ABD tarihine bakması gerekiyor. İş dünyası olarak devletimizin her adımının arkasındayız.

NACE kodu alımı kolaylaşsın

Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Tam kapanma dönemi birçok belirsizliği beraberinde getirdi. Özellikle NACE kodlarına göre muafiyete tabi olan firmaların belirlenmesinden kafa karışıklıkları ortaya çıktı. Bu durumda NACE kodlarının önemini bir kez daha anladık. Mayıs ayında kurumlar vergisi ödenmesi ve ciro durumlarının belirlenmesinden sonra NACE kodu belirlenmeye başlanır ve NACE kodu bildirimi yapılır. Eskiden dilekçe ile yapılan NACE kodu belirlenmesi süreci artık uzamış durumda. Bu süreçte dahil edilen yoklama memurları, NACE kod oluşumunu uzatıyor ve gereğinin olmadığını düşünüyor. Firmaların bildirimleri sonrasında NACE kodu oluşması, sektörleri hızlandıracak ve belirsizliği ortadan kaldıracak. Çünkü bu durum firmaların üretimlerini ve ticari hayatını doğrudan etkiliyor. Bu yüzden talebimiz firmalarımızın yoklama sürecine tabi olmadan NACE kodu alabilmesi. Tam kapanma sürecinde firmalarımız tüm ticari faaliyetleri durmuşken sigortaları, faturaları durmadan katlanarak devam ediyor. Bu süreçleri göz önünde bulundurarak, gecikme faizlerinin uygulanmaması gerekiyor. Bunu özellikle rica ediyoruz.

Uç sektör daha kapsama alınmalı

Hüseyin Karasu-Tekstil Terbiye Meslek Komitesi: Kuru temizleme, halt yıkama ve çamaşırhane sektörlerinde sokağa çıkma yasakları sebebiyle önemli sıkıntılar yaşıyor. Halı yıkama sektörü, genelge öncesinde hahları temizlenmek üzere müşterilerinden teslim aldı. Teslimat süreleri geldi fakat yasaklar sebebiyle müşterilere halıları teslim edemiyorlar. Sektör ile müşteriler karşı karşıya geliyor. Çamaşırhanelerde yine yasaklar kaynaklı sıkıntılar var. Otellerin, hastanelerin çarşaflarını, yastık kılıflarını yıkayan çamaşırhane firmaları var. NACE kodundan dolayı bu süreçte onlar da çok zorluk yaşıyorlar. Kuru temizlemecilerin de önemli sorunları var. Onlar da otellerin personelinin, otellerde konaklayan misafirlerin elbiselerini

temizliyorlar. Tam kapanmadan dolayı müşterilerine elbiselerini teslim edemiyorlar. Bu üç sektör de muafiyet kapsamına alınmalı. Kuruyemişçilere, toto bayilerine izin verilirken bu sektörlerimize izin verilmemesine bir anlam veremiyoruz.

Gümrük müşavirleri ismen muaf listesine alınmalı

Serdar Keskin-Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Bu dönemde sektörümüzün en önemli konusu sokağa çıkma yasakları. ... Türkiye'de yıllık 7 milyon ihracat ve ithalat beyannamesi düzenleniyor. Gümrük Kanunu'na göre aldığı yetkiyle diğer şehirlerdeki gümrük işlerini de takip edebiliyorlar. İçişleri Bakanlığı genelgesinde



İstanbul'da düzenleniyor. Tam kapanmayla ilgili son genelgeden sonra valiliklerin bu konuda yetkisi yok. Önceden Valilikte her hafta hıfzıssıhha toplantısı oluyordu, mesleğimiz sokağa çıkma yasağında ismen muafiyet listesine giriyordu. Gümrük müşavirleri, Gümrük Kanunu'na göre aldığı yetkiyle diğer şehirlerdeki gümrük işlerini de takip edebiliyorlar. İçişleri Bakanlığı genelgesinde

muafiyet listesinde gümrük müşavirleri de ismen olmalı. Bu konuyu İçişleri Bakanlığı'na ilettik, Yeni Ticaret Bakanımıza da bu konu iletilti.

Beyan sistemine dönülmeli

Ali Bakaner-Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi: Tevkifat uygulamasından doğan KDV iadelerinde, daha önce

alıcıların tevkif ettikleri KDV'yi beyan etmiş olmalarını yeterli bulurken, 35 Seri No'lu KDV Tebliği ile 1 Mart 2021 tarihinden itibaren alıcıların tevkif ettikleri KDV'leri vergi dairelerine ödemiş olmaları şartı getirildi. Bu durum firmaların önemli ölçüde zorluyor. Firmaların KDV ödemeleri gecikmiş, birikmiş durumda. Bu karışıklığa son verilip önceki uygulamaya dönülmesini talep ediyoruz.

Türkiye'nin dinamizmi salgını siler

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, yaptığı konuşmada, Covid-19 salgınında üçüncü dalga dönemiyle birlikte yeni bir tam kapanma sürecininin yaşandığını hatırlattı. Ekonomiyi hayli yoran bu sürecin yılın ikinci yarısının çok daha sağlıklı ve bereketli geçirilmesine vesile olacağını belirten Öztürk Oran, "Türkiye'nin dinamizmi, salgının negatif etkisini ilk fırsatta silip geçecektir. Biz buna yürekten inanıyoruz" dedi.



Gelişen ve değişen Türkiye'nin sadece ekonomik açıdan değil, siyasi ve

jeopolitik olarak küresel alanda dikkatleri çektiğini belirten Oran, "Bu kararlı yürüyüş, Türkiye'nin (yıllara sarı şekilde) mücadele ettiği birtakım meselelerin önümüze daha sık getirilmesini beraberinde getiriyor" uyarısında bulundu ve konuşmasını şöyle sürdürdü: "Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Biden'ın 24 Nisan günü sözde

ticari ve siyasi ilişkileri zedeleyen elim bir karar olarak tarihe geçmiştir. Birinci Dünya Savaşı öncesinde ve sırasında yöre halkını katleden çeteleri besleyenlerin, etnik ayrılıkları kasiyanların bugün bize ders vermeye hakkı olamaz." Tarihi meselelerin siyasi heveslere kurban edildiğini bir kez daha gördüklerini ifade eden Oran, "İstanbul Ticaret Odası Meclisi olarak ABD Başkanı'nın bu sözlerini reddediyor, lobilerin yalanına ortak olmaktan ivedilikle vazgeçmesini talep ediyoruz" çağrısında bulundu. Oran, "Bizim tarihimizde soykırım yok. Düşmüşe vurmak yok. Mabetleri talan etmek yok. Savaş şartlarında dahi olsa aman dileyene insaf etmemek yok" diye konuştu.

Cephelerinizde Çözüm Ortağınız.



ÇUHADAROĞLU

interal

interax

interwall

intersecure

interdigi

www.cuhadaroglu.com

Sektörel risk endeksinde ilk aşama tamam

İstanbul Ticaret Odası, 11 ayrı sektöre yönelik sektörel risk endeksi hazırlık çalışmalarını tamamladı. Proje kapsamında, otomotiv, restoran ve yiyecek içecek hizmetleri, turizm otelcilik sektörleri ile de çalıştaylar yapıldı.

İSTANBUL Ticaret Odası, 'Sektörel Risk Envanterleri ve Risk Endeksi Oluşturulması' projesi ile belirlenen 11 sektörde çalıştaylarını tamamladı. Proje kapsamında, 4 Mayıs'ta otomotiv, restoran ve yiyecek içecek hizmetleri, turizm otelcilik sektörleri ile de online çalıştaylar gerçekleştirildi.



Seref KILIÇLI

İstanbul Üniversitesi Risk ve Denetim Araştırma Merkezi Direktörü ve GRC Management Kurucusu Prof. Dr. Davut Pehlivanlı tarafından modere edilen çalıştaylarda, risk konularının ve bunlardan etkilenme derecelerinin yer aldığı bir anket de katılımcılara iletildi.

TEORİ VE UYGULAMA

İşletmelerin riske dönüşmesi ihtimali olan durumları görmezden gelebildiğini belirten Prof. Dr. Davut Pehlivanlı, "Risk yönetiminde tersten bakılmadığında başarı şansı yok. Risk yönetimi denilince daha önce sadece finansal riskler anlaşıyordu. Ancak 1990'larda bu algı değişti. Risk yönetimi salt raporlama ve salt üst yönetimin çalışması değildir. Kurumun tümünü kapsayan bir risk yönetimi olmalı. Geçmişte risk yönetimi denildiğinde organizasyonun içinde nerede yer aldığı konusu boşlukta idi. Ancak şimdi, teori ve uygulama yerine oturmuş durumda" dedi.

ÇİP KRİZİ ÖRNEĞİ

Pandeminin risk yönetiminde doğru bilinenlerin uygulanmadığını da gösterdiğini vurgulayan Pehlivanlı, "Küresel olarak Çin ağırlıklı bir tedarik sisteminin tercih edildiğini de gösterdi. Çin'deki işgücü maliyeti ve üretim birim maliyetinin düşük olması bunu sağladı. Otomotiv sektöründeki çip krizinden örnek verelim. Üretici firmalar kripto paralardan kaynaklı yüksek bir talep olduğu için çip yerine anakart ve ekran kartı üretimine ağırlık verdi. Mevcut tedarik sisteminde çip krizi çözülsün bile yarın başka taraflardan başka kriz çıkabilir" diye konuştu.



AİLE ŞİRKETLERİ

Dr. İlhami FINDIKÇI

Lider kaptan köşkünde

Hep söylenir, liderlik apayn bir duyuş, düşünüş ve bakıştır ki, liderin davranışları, yüzyıllar sonrasında bile ışık tutabilir. Lider öncüdür, çok çalışır, çok düşünür, iletişim ve ikna kabiliyeti gelişmiştir. İnsanları ve canlıları, hatta cansızları çok sever. Geleceği tahmin yeteneği gelişmiştir. Karizma olarak tarif edebileceğimiz, insanları etkileme gücüne sahiptir.

Sayılan özellikler dünya tarihinde isim yapmış birçok liderde az veya çok vardır. Bu özelliklerin biri insan ilişkilerindeki duyarlılıktır. Evet, lider çevresindeki insanlara duyarlıdır. Lider onlar için çalışır, onlar için yorulur, onlara bir şeyler yapmanın gayreti içinde olur. Onları rahatlatır, onları onore eder, hürmet eder. Bütün bunları yaptığı için de derin ve sarsılmaz içten bir hürmet görür. Ertesi gün bitmeyen bir bağlılık oluşturur.

Rahmet yüklü bulutlar gibi

Lider, rahmet yüklü bulutlar gibi her an yağmaya, her an yeşertmeye, her an yeni hayatların filizlenip gelişmesine zemin hazırlar. Herkesin tükendiği, çarelerin yetersiz kaldığı, neden ve niçinlerin anlamsız kaldığı noktada bile üretmeye, çıkış yolu aramaya devam eder. Çünkü onlar, normal insanın ötesinde donatılmışlardır. Dolayısıyla çoğu zaman normal dediğimiz yığınlar tarafından ilk etapta anlaşılmayabilir, hatta hor görülebilirler. Çünkü normalde insanların, hayatı sadece yaşama gayretlerine karşılık liderin, hayatı hakkıyla yaşama, bir anlamda hayatın hakkını verme çabası içinde olması söz konusudur. Bu anlayışla günümüz liderine bakıldığında, ister bir ailede ister işletmede isterse seçimle gelmiş siyasilerde bu kaygının görünürde olduğu, ancak gerçekte yeterince yaşanmadığı gibi gösterinin dışında davranışlara da pek yansımada görünmüyor. Anahtar rol oynayan ve liderliğin diğer boyutlarını da açığa çıkaran insan ilişkileri duyarlılığının, çoğu zaman reklamın ötesine geçememesi ve öze inememesi hazzindir. Çünkü günümüzde kendisine lider diyen yöneticilerin çoğu, çevresindeki kişileri ve ilişkileri kullanma eğilimine giriyor ve kişileri kullandıkça aldıkları mesafenin kalıcı olduğunu düşünüyorlar. Oysa ki kişilikleri ezerek yol alan lider, bir gün ezecek kişilikler bulamayacak ve olduğu yerde kalacaktır.

Ganimeti insanlara sunmak

İnsan ilişkilerine duyarlı olmanın diğer bir boyutu ise ganimeti insanlara sunmak ve sıkıntı ile meşakkatli ise üstlenmektir. Sade bir vatandaş bakışı ile 'lider, niçin ganimette başkalarına, sıkıntıda kendisine öncelik versin' diye düşünülebilir, hatta bu bakış anlaşılmayabilir. Evet, zaten gerçek liderlerin çoğu davranışları anlaşılmaz. Onlar herhangi bir kişi gibi kendi önceliğine değil, başkalarına önem verdikleri için önemli olurlar.

Günümüzde kendisini topluma adamış gibi görünen ama öзде gelişmiş bir ben merkezci yapıya sahip olan, kişileri aşağı gören liderlerin sayısı ne yazık ki az değildir. Burada kritik soru şudur: Makam, toplumu temsil eden sosyal benliğin ve ruhun emrinde midir? Yoksa içgüdüleri temsil eden alt benin yani ben merkezinin emrinde midir? Her lider, bir an için gözünü kapatıp objektif düşündüğünde bu sorunun yanıtını bulabilir. Kendilerine emanet verilmiş makamlarla şişen, kendilerini ve çevrelerini unutan ve adeta makama dayalı yeni bir benlik inşa eden zavallı kişiler, günün birinde şişirilmiş bu yapay benlikleri ile kendi öz-gerçek benlikleri arasında gel-gitler yaşarlar.

Sonuç olarak ister bir ailede, işletmede, ister mesleğimizde ya da kamuda yönetici, önder ya da lider olalım. Lütfen liderliğin hakkını verelim. Ya kendimize lider demeyelim ya da hakkını verelim. Gerçek bir lidere gösterilmesi gereken ilgiyi, sevgiyi, hoşgörüyü bekleyip, gerçek bir liderin göstermesi gereken hoşgörüyü, insan ilişkilerindeki duyarlılığı gösterelim ve en önemlisi benlik çıkmazını aşalım. Aşalım ki, insanların bize duydukları sevgi ve saygı göstermelik olmaktan çıksın. Daha da önemlisi makam ve mevkimizi, kendimize, benliğimize öncelik kazandırma aracı olarak değil, çevremize öncelik kazandıracak bir araç olarak görelim. Kaptan köşkünün çıktığımızda yol arkadaşımızı unutmayalım.



DİJİTAL İMKANLARDAKİ FARKLILIK DEZAVANTAJ

Restoran ve yiyecek içecek hizmetleri sektörü çalıştayında gündeme getirilen risklerden bazıları şunlar oldu:

- Hizmet kanallarının çeşitlendirilmemesi ve dijitalleşme eksikliğinin getirdiği riskler.

- Online sipariş sitelerinin komisyon ücretlerinden kaynaklı riskler.
- Pandeminin getirdiği hacim ve ciro riskleri.
- Pandemi sebebiyle belirsizlik ve sürdürülebilirlik riskleri.

- Zincir gruplarla, orta ve küçük ölçekli işletmelerinin dijital imkanlarının farklı olması, bu alandaki dezavantaj riski.
- İnovasyonların ürün haline getirilememesi riski.

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



OTOMOTİVDE DÖNÜŞÜM VE RİSKLER

Prof. Dr. Pehlivanlı'nın otomotiv sektörü çalıştayında üzerinde anket yapıldığını belirttiği risklerden bazıları şöyle:

- Jeopolitik ve siyasi etkenler kaynaklı yurtdışı talebinin daralması riski.
- İthal girdi yapısı kaynaklı fiyat oynaklıkları ve bunun getirdiği riskler.
- Pandemi kaynaklı üretim hacminde kayıp riski.
- Dijital satış kanallarının yeteri kadar kullanılmaması riski.
- Yüksek vergi maliyetleriyle talebin daralması riski.
- Emisyon düzenlemeleri kaynaklı riskler.
- Pandemi kaynaklı tedarik zincirinin kırılganlığı riski.
- Yedek parça üretiminin aksaması riski.
- Üretimde sürekliliğin sağlanamaması riski.
- Elektrikli ve hibrit araçlarla ilgili yetersiz altyapı riski.
- Otonom araçlardaki sürüş güvenliği ve siber saldırı riskleri.
- İnovasyonda geri kalma riski.

POPÜLER LOKASYONLARDA TURİSTİN ALGISI DEĞİŞEBİLİR

Turizm otelcilik sektörü çalıştayında gündeme getirilen risklerden bazıları şunlar oldu:

- Ulaşım kaynaklı riskler.
- Pandemi kaynaklı hacim kaybı riski.
- Pandemi sürecinde hijyen kaynaklı riskler.
- Turizm bölgelerinde tahribat kaynaklı riskler.
- Jeopolitik ve siyasi gerekçelerle ülkeler arası turizmin kısıtlanması.
- Popüler lokasyonlarda turistin algısının değişmesi ve bunun getirdiği riskler.
- Tesis içi hizmet çeşitliliği problemleri.
- Terör ve göç gibi nedenlerle talebin daralması riski.
- Global ekonomideki dalgalanmalara bağlı talepte daralma riski.
- Ülkeler arasındaki inovasyon yarışında geride kalma riski.
- Turizmde paylaşım ekonomisine dayalı yeni modellerin yaygınlaşmasına bağlı hacim ve ciro kaybı riski.

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Çin’de ihracatın
değişen destekleri

Çin’in ihracatı ülkenin piyasa ekonomisine geçişinin başladığı 1978 yılında 10 milyar doları bulmuyordu; bundan 40 yıl sonra 2018 yılında ise mal ihracatının tutarı 2.5 trilyon ABD dolarına ulaşmıştı.

Bu büyük artışta ihracatın doğrudan desteklenmesinin önemli bir rolü bulunmuyor. İhracatı desteklemek için tüm dünyada kullanılan vergi iadeleri konusunda Çin’de devlet pek cömert davranmıyor; bu açıdan ülke ihracatçıları birçok diğer ülkeye göre dezavantajlı konumda bulunuyor. Çin’de ihracat için dolaylı destekler daha büyük önem taşıyor.

Piyasa ekonomisine geçişin ilk dönemlerinde ihracatın en büyük desteği ucuz işgücü idi. İşgücü nasıl ucuz olmasındı? Ülkede kişi başına ortalama gelir yıllık 150 dolar dolayındaydı ve nüfus hızla artıyordu. Ancak bir yandan nüfus dinamiklerindeki değişim, bir yandan kişi başına gelir düzeyinin büyük bir hızla yükselmesi, bir yandan da devletin asgari ücretleri 2000’lerin ortalarından başlayarak istikrarlı biçimde enflasyonun çok üzerinde artırması, bu desteği büyük ölçüde ortadan kaldırdı. Bugün Çin’de ortalama işçi ücretleri Türkiye’nin üzerinde.

Döviz kuru sistemi

Ülkenin ihracatını döviz kurları da destekliyordu. Merkez bankası 1990’ların ortalarından başlayarak Çin’in parası RMB’nin değer kazanmasına, ülke mallarının yurtdışında daha pahalı hale gelerek ihracatın olumsuz etkilenmemesi için engel oluyordu. Ülke dış ticareti düzenli olarak fazla veriyordu, bu da RMB’nin üzerinde değerlendirme baskısı oluşturmuyordu. Ancak bir yandan ülkenin kurlardaki günlük değişim miktarını sınırlayan döviz kuru sistemi, bir yandan da merkez bankasının sürekli olarak piyasadaki döviz fazlasını satın alması, RMB’nin dolara karşı değerinin 2005’e kadar sabit tutulmasını sağlamıştı. Bu tarihten sonra başta ABD olmak üzere diğer ülkelerin baskısıyla ülke yönetimi ayağını frenden hafifçe kaldırarak RMB’nin yavaşça değerlendirilmesinin yolunu açtı. 2010’ların ortalarına gelindiğinde RMB artık piyasa değerine ulaşmış durumdaydı; kurlar artık ülke ihracatı için önemli bir destek oluşturmuyordu.

Teknoloji yatırımları

Ülkede ihracatın belki de en büyük desteğini genel olarak üretime yapılan destekler oluşturuyor, bunlar doğal olarak ihracata da destek anlamına geliyor. Ülkede piyasa ekonomisine geçişin ilk yıllarından başlayarak şirketlere devlet kontrolündeki finansal sistem aracılığı ile ucuz finansman aktarıyor, bunun yanında düşük fiyatlarla arazi ve üretim altyapısı, enerji sağlanıyordu. Ana sanayiye yapılan büyük boyutlu yatırımlarla şirketlerin demir-çelik ve kimyasallar gibi temel girdileri yurt içinden ve düşük fiyatlarla temin etmesi sağlanmıştı. Bunlar üretim maliyetlerini düşürerek ihracatçılara rekabet avantajı sağlıyordu. Bütün bunlar günümüzde de geçerli ama artık eski düzeylerinde değil. Finansal sistemin serbestleşmesi yönündeki gelişmeler çerçevesinde devlet kredi maliyetlerini eskisi gibi dikte etmiyor, şirketlere sağlanan enerji ve hammadde fiyatlarında piyasanın rolü giderek artıyor, tüketimi ülke ekonomisinin motoru yapma çabası doğrultusunda kaynak dağılım politikalarında ibre şirketlerden bireylere doğru kayıyor.

Ancak bir konudaki destek azalmıyor, giderek artıyor. Devlet bilim ve teknolojiye yatırımlarını ve şirketlerin Ar-Ge faaliyetlerine desteğini giderek artırıyor. Bu, eski malları daha ucuza satma yoluyla değil, yüksek katma değerli yeni mallarla rekabet etme olanağı sağlayarak ihracat için en kalıcı ve etkili desteği oluşturuyor. Çin’in ihracatında 5G iletişim sistemlerinden akıllı cep telefonları ve sanayi drone’larına, fiyatı yanında özellikleriyle rekabet eden ürünlerin ağırlığı artıyor.

Yan sanayiciler, Alman
Hydac ile buluştu

İTO Yan Sanayi Borsası’nın düzenlediği ‘Tedarikçi Günleri’ online gerçekleştirildi. Hidrolik sistemler üreticisi Hydac yetkilileri, yan sanayici KOBİ’lerle bir araya geldi.



OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası (TYSB), pandemi günlerinde de ‘Tedarikçi Günleri’ organizasyonlarıyla yerli ve yabancı büyük firmalarla, yan sanayicileri satın alma masasında online buluşturmaya devam ediyor. İTO’nun organizasyonunda, tedarikçi firmalarla B2B masasına oturan büyük firmaların yetkilileri, bu sayede yeni işbirliklerine imza atıyor.

ONLINE B2B

Bu organizasyonlardan biri de Alman Hydac firması ile gerçekleştirildi. ‘Hydac Tedarikçi

Günleri’nde, merkezi Almanya’da bulunan, 1963 yılından beri faaliyetlerine devam eden firmanın yetkilileri, makina ekipmanları, ekskavatör, traktör ve rüzgar tribünleri hidrolik ekipmanları için Türk sanayicilerle buluştu.

Hidrolik sistemler ve madeni yağ filtrasyonları, diyaframlı akümülatörler, soğutma sistemleri ve çekirdekleri alanlarında faaliyet gösteren Hydac, 1.8 milyar Euro cirosu ile 9 bin kişiyi istihdam ediyor.

Hydac Stratejik Satın Alma Yönetici Yardımcısı Fabian Weber ve Güney Doğu Bölgesi Satın Alma Yöneticisi Fatih Dayı, 19 Türk firma ile online olarak ikili görüşmeler gerçekleştirdi.

Devlerle işbirliği

Tedarikçi Günleri organizasyonları, yerli ve yabancı ana sanayicilerle ülkemizdeki yan sanayi firmalarını buluşturuyor. Bu sayede her iki tarafın müşteri portföylerinin gelişmesi sağlanırken, firmalar arasında güçlü bağlar kuruluyor.

İTO, Tedarikçi Günleri kapsamında son iki yılda, Bosch, MTU, Schneider Electric, Harman, Hitachi, Europe, Türk Traktör, ROKETSAN, Toyota Material Handling, Girbau, Baire&Michels, M&M, Munters, Proficool Fans, Autoliv, Gates Powertrain, Stackpole, Canon Bretagne, Continental, Schaeffler, Rolls Royce gibi dünyanın önde gelen firmalarını ağırladı.

SIAL CHINA 2021
Sanal Fuarı

18 - 20 Mayıs 2021

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

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

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

Hizmetler

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

Katılım Bedeli

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

Banka Bilgisi

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

• Ödemeler firma hesabından, tam firma unvanı ve “SIAL CHINA 2021 Sanal Fuarı” ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Özlem Kılıç / Gülin Gürsoy / Şeyma Ceren Pekcan
Tel : 0212 455 65 12 / 0212 455 61 17 Faks: 0212 520 15 26
GSM : 0530 050 61 63 / 0530 151 42 33 / 0542 421 82 85 /
E-Posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / gulcin.gursoy@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito | itokurumsal

Sertifikalı gıda
eğitiminde
ikinci etap

İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Ticaret Üniversitesi’nin ortak yürüttüğü üç haftalık eğitimin ikinci haftası tamamlandı. Eğitimde başarılı olanlara sertifika verilecek.



BARIŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası’nın düzenlediği ve üç hafta sürecek olan ‘Gıda ve Hızlı Tüketim Ürünleri Satın Alma’ eğitimlerinin ikinci haftası tamamlandı. Online ortamda başlayan eğitimlere her hafta 100’u aşkın sektör temsilcisi katıldı. Eğitimlerde bu hafta tedarik zinciri, tedarike kriz yönetimi ve satın almada stok yönetimi-analizi konuları ele alındı.

İstanbul Ticaret Üniversitesi ortaklığında yapılan eğitimlere ikinci hafta İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Nagehan Akoğlu ve satın alma uzmanı Metin Çavuşlar konuşmacı olarak katıldı. Eğitimlerin son haftasında katılımcılara sınav yapılacaktır. Sınavlarda başarılı olan katılımcılara başarı sertifikası, sınavda yeterli başarıyı gösteremeyenlere ise katılım sertifikası verilecek.

MALİYETLERİ DÜŞÜRÜN

Eğitimlerde tedarik zinciri konusunda sunum yapan Dr. Nagehan Akoğlu, “KOBİ’ler, tedarik zincirlerini kurarken doğru stratejiler izlerse hem operasyon maliyetlerinde hem de ürün maliyetlerinde gözle görülür bir düşüş olacak” dedi. KOBİ’ler için tedarik zincirinin bir atardamar konumunda olduğunu belirten Akoğlu, KOBİ’lerin tedarik zincir kurarken büyük firmalardan örnek alması gerektiğinin de altını çizdi.

Stok kontrolden
çıkmasını

İkinci hafta eğitimin diğer konuşmacısı olan satın alma uzmanı Metin Çavuşlar ise tedarik zincirinin önemini bilinmesi gerektiğini vurguladı. Çavuşlar, “KOBİ’ler ürünleri stoklarına koyarken analiz etmeli. Stoktaki ürünler kontrolden çıkınca firmalara büyük zararlar da getirebilir” dedi.

HABER ATÖLYESİ

KAÇIRILMAYACAK

MODERATÖRLER ARDA EĞÜL - NURCAN KÖSE - YAREN İPEK - FEYZANUR ARSLANER

ETKİNLİK YÖNÜMLÜ İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİNİN KATILIMINA AÇIKTIR!

Haber atölyesi başlıyor

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi, öğrencilerin günümüzün meslek dinamiklerini öğrenmesi için 'haber atölyesi' adı altında gazetecilik eğitimlerine başlıyor. İki hafta sürecek etkinlikte, medya sektörünün başarılı haberci ve programcıları öğrencilerle buluşacak ve kendi alanlarıyla ilgili dersler verecek. Televizyon ve dijital medya alanında baş döndürücü dönüşümlerin yaşandığı günümüzde bu mesleğe gönül veren öğrenciler, bizzat mesleğin temsilcilerinden eğitim alacaklar.

SPIKERLİKTEN SUNUCULUĞA

Eğitimlerde spikerlikten sunuculuğa, kameramanlıktan görsel yönetmenliğe, spor muhabirliğinden istihbarat muhabirliğine, cumhurbaşkanlığı ve parlamento muhabirliğinden savaş ve sağlık muhabirliğine kadar çok geniş yelpazede konular yer alacak.

Bunun yanı sıra canlı yayın, haber ve program sunumu ile rejide ortaya çıkan yeni uygulamalar da bu mecraları kullananlar tarafından anlatılacak.

Medya sektörünün önemli isimlerinin vereceği eğitimlerde "Meslekte ne gibi dönüşümler yaşanıyor? Medyada gazetecilik çalışmaları nasıl yapılıyor? Geleneksel medya ve dijital medya etkileşiminde son durum nedir? Meslekte yer almak isteyenleri neler bekliyor" gibi sorulara cevap verilecek.

14 MAYIS'TA BİTİYOR

3 Mayıs'ta başlayan eğitimler, her gün 10.00-11.00 ve 13.00-14.00 saatleri arasında yapılıyor. Eğitimler 14 Mayıs'ta bitecek. Oturumlar İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Youtube kanalından canlı yayınlanıyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi youtube kanalı: <https://is.gd/0jWRpP>

Bir sempozyum, bir kongre

ISALAJ-2021 | 24-26 Mayıs 2021

İdare Hukuku ve İdari Yargı Uluslararası Sempozyumu

SEMPOZYUM-2021

isalaj2021.istanbulticaret.edu.tr

contact.isalaj@istanbulticaret.edu.tr

Sempozyum Dilleri

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

ATYRAU UNIVERSITY

24-26 Mayıs 2021

I. ULUSAL İLETİŞİM BİLİMİ VE İNTERNET ENSTİTÜSÜ LİSANSÜSTÜ ARAŞTIRMALAR KONGRESİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi, İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü I. Ulusal İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü Lisansüstü Araştırmalar Kongresi 20-21 Mayıs 2021 tarihleri arasında online gerçekleştirilecektir.

Başvuru ve detaylı bilgi için tıklayınız.

İstanbul Ticaret Üniversitesi, dijital ortama taşıdığı akademik ve kültürel etkinliklerini bir sempozyum ve bir kongre ile taçlandırıyor. Uluslararası İdare Hukuku ve İdari Yargı Sempozyumu ile Ulusal İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü Lisansüstü Araştırmalar Kongresi, mayıs ayında online düzenlenecek.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, pandemi sürecinde dijital ortama taşıdığı akademik ve kültürel etkinliklerini bir sempozyum ve bir kongre ile taçlandırıyor. Uluslararası İdare Hukuku ve İdari Yargı Sempozyumu ile Ulusal İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü Lisansüstü Araştırmalar Kongresi, mayıs ayı içerisinde online olarak düzenlenecek.

FARKLI DİLLERDE BİLDİRİ

TİCARET ev sahipliğinde düzenlenecek Uluslararası İdare Hukuku ve İdari Yargı Sempozyumu, Türkçe'nin yanı sıra İngilizce, Rusça, Kazak, Özbek ve Azerbaycan Türkçelerinde bildirilerin kabul edildiği ilk sempozyum özelliği taşıyor. Sempozyum, İstanbul Ticaret Üniversitesi ev sahipliğinde ve İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi İdare Hukuku ve İlimleri Araştırma-Uygulama Merkezi, Buhara Devlet Üniversitesi, Bakü Devlet Üniversitesi, L. N. Gumilev Avrasya Milli Üniversitesi, Al-Farabi Kazak Ulusal Üniversitesi, H. Dosmukhamedov Atırau Üniversitesi ve Uluslararası Vizyon

Üniversitesi işbirliği ile düzenleniyor.

ANA TEMA İDARE HUKUKU

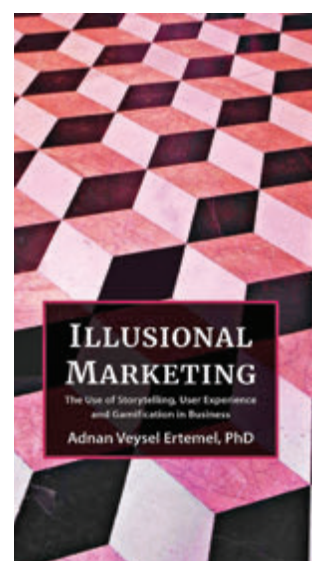
Uluslararası İdare Hukuku ve İdari Yargı Sempozyumu-2021, 'İdare Hukuku ve İdari Yargı'da Yeni Gelişmeler' ana teması ile idare hukuku ve idari yargıdaki yeni gelişmelere ve hakların korunması için yeni önerilere ilişkin bilimsel tartışma platformu sunmayı ve bilgi paylaşımını amaçlıyor. Sempozyum, 24-26 Mayıs 2021 tarihlerinde online yapılacak.

ENSTİTÜNÜN İLK KONGRESİ

İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü tarafından düzenlenen I. Ulusal İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü Lisansüstü Araştırmalar Kongresi ise 20-21 Mayıs 2021 tarihlerinde gerçekleştirilecek. Kongrede çeşitli üniversitelerde lisansüstü eğitimini sürdüren öğrenciler, farklı alanlarda bildiriler sunacak. Bildiri konuları arasında robotik gazetecilik, yapay zekanın iletişimde kullanımı, konvansiyonel medyanın geleceği, dijital okur-yazarlık, sosyal medya ve reklamcılık gibi temalar bulunuyor. Sempozyum ve kongre dijital ortamda düzenlenecek.



İllüzyonel pazarlama İngilizce'de!



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adnan Veyssel Ertemel'in kaleme aldığı 'İllüzyonel Pazarlama' kitabının İngilizce baskısı, 'Illusional Marketing: The Use of Storytelling, User Experience and Gamification in Business' adıyla Amerika'da Nebraska Üniversitesi Yayınevi tarafından geçtiğimiz ay yayınlandı. Doç. Dr. Ertemel, kendi ortaya attığı yeni bir kavram olan 'İllüzyonel pazarlama'nın, 2 yıl önce ITO'nun organizasyonu ile World Marketing Summit için Türkiye'ye gelen ve dünyada

modern pazarlama kuramının babası olarak kabul edilen Prof. Dr. Philip Kotler'in çok ilgisini çektiğini belirtti. Prof. Kotler, kitabın mutlaka İngilizce olarak da yayınlanması gerektiğini belirterek kitap için bir önsöz de yazmış. Doç. Dr. Ertemel, Prof. Kotler'in teşvik ve yönlendirmesiyle mümkün olan bu çevirinin daha geniş kitlelere okunabilmesi için ücretsiz lisansla yayınladığının altını çizdi. Kitap, elektronik kopyasının yanı sıra Amazon.com global ve Lulu.com gibi platformlarda da basılı olarak satışa sunuldu.

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.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu

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

444 0 486 | ito.org.tr | [itokurumsal](https://www.facebook.com/itokurumsal)

Şehirlerin ilhamıyla takı tasarlıyor

Yükselen Markalar Projesi'nde başarılı olan 14 kadın girişimciden biri de Pınar Kul. Markasının hikayesini İstanbul Ticaret'e anlatan Kul, "Pınar Kul İstanbul markam, bütün farklı şehirlerin birikimi. Sokakların, dokuların, kültürlerin, stillerin ve mimarinin özelliklerini bir araya getiriyor" diyor.

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, takı alanında başarılı olan 'Pınar Kul İstanbul' yer alıyor. Pınar Kul, İstanbul Ticaret'e markalaşma hikayesini anlattı.



Müge BİBER

HİKAYEYİ CANLANDIRDIM

○ Kendi markanızı oluşturmaya nasıl karar verdiniz?

Pandemi öncesi Roma gezilerimden birinde, Galleria Borghese'de Bernini'nin David heykelini veya Proserpina ve Pluto'sunu hayranlıkla incelerken, döndüğümde bir heykel atölyesine başlamaya karar verdim. Gördüğüm heykellerin minyatürlerini kilden çalışırken, kilden takılar yapma fikri doğdu. Tamamen hobi olarak yaptığım bu kil parçalarını sonrasında, Kapalıçarşı'da usta bir altın atölyesinde altın/gümüş takı koleksiyonuna gevirdim. Çok kurgulanmış bir süreç değildi, tamamen kendiliğinden gelişti. Markanın hikayesi, kimliği sanki hep vardı ve ben onu 1.5 sene gibi kısa bir süre içinde canlandırdım, bugüne getirdim.

FARKLI KÜLTÜRLERİN BİRİKİMİ

○ Tasarımlarınızda nelerden ilham alıyorsunuz?

Üniversitenin ilk yılını Alexander McQueen, John Galliano, Stella McCartney gibi tasarımcıların mezan, olduğu Central St Martin's School of Art and Design-Londra'da tamamladım. Sonrasında Chicago'ya, 1866'da 35 sanatçının kurduğu müzenin okuluna, The School of the Art Institute of Chicago'ya transfer oldum. Moda tasarımıyla beraber iki okulda da sanat tarihi programı yoğunlu. Bu konseptüel okullar, daha o yıllardan bana branşım ne olursa olsun, ortaya konan orijinal çalışmaya önem vermeyi öğretti. Sanırım bu yüzden, tasarımıda kadın, erkek, çocuk, kumaş, ev tekstili, haute couture, fast-fashion gibi birçok alana yayıldım.

Ama mücevher geç bulduğum, en çok keyif aldığım alan oldu. Bana öyle geliyor ki, tüm bu saydıklarım arasında en fazla anıyı biriktirebilen, anneanneden toruna aktarılabilen, en özel parçaların, sevginin, aşkın anlamını yükleyebildiğimiz parçalar mücevherler. Ben bu özel duyguları farklı formlarda ortaya koymayı başarabilen bir



YÜKSELEN MARKALAR 2

marka olmak istedim. İlk olarak Roma'nın terakota dokulu sokaklarını hikayeledim. İkinci sıraya ise doğup büyüdüğüm, bendeki İstanbul'un oryantal ruhunu aldım. Londra, İstanbul, Chicago, New York, tüm bu yaşadığım şehirlerin ve kadınların güçlü kimliği bana ilham veriyor. Markam tüm farklı şehirlerin, sokakların, dokuların, kültürlerin, stillerin, mimarinin bendeki birikimini taşıyor.

ZAMANSIZ TASARIMLAR

○ Müşteri profilinizde kimler var?

Aktif şehir hayatını ve içinde bu hayata ayak uyduran, feminenliğini öne çıkaran kadını çok çekici buluyorum. Parçalar yeni ve kusurlu bir estetik anlayışı taşıyor. Her bir tasarım, modern, zamansız ve dinamik olmakla birlikte neredeyse her zaman geçmişe dönük bir tavır içeriyor. Formlar, organik, doğal, düzensiz, bazen dokulu, pütürlü, bazen cilalı, parlak, pürüzsüz ama hep bir tezatlık içerisinde. Yüzeysel olmayan, cesur, yaratıcılığa önem veren kadınla aynı hikayeyi anlatıyoruz. Hayatta neyi ortaya koyuyorsan, o kadarını geri kazanıyorsun fikrine çok inanıyorum. Koleksiyonda her bir parça, bu alışveriş için bir araç. Takanın, taşıyanın bunu hissetmesi en büyük başarı.

HEDEFİM DÜNYA KENTLERİ

○ Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Markamı global bir platforma taşımayı hedefliyorum. İstanbul çıkışlı seçkin bir dünya markası olmak, benim için çok heyecan verici başarı hikayesi olacak. Dünya şehirlerinde satış noktalarımı, mağazalarımı, üzerinde İstanbul yazılı logomla, tabelamla görmek isterim.

UKUB'un yeni başkanı Şahan Eçin oldu

ULUSAL Kalıp Üreticileri Birliği (UKUB), 19. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştirdi. UKUB Yönetim Kurulu Başkanı olarak 2008 yılından bugüne kadar görevini yürüten Şamil Özgül ve yönetim kurulu üyeleri, görevi Şahan Eçin ve yeni yönetime devretti. Tek liste ile gidilen seçimde başkanlık görevini üstlenen Eçin, 10'uncu dönem olarak kendilerine emanet edilen önemli görevi en iyi şekilde yerine getirmek için çalışacaklarını ifade etti.

YENİ YÖNETİM KURULU

Şahan Eçin, konuşmasında ayrıca Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı himayesinde gerçekleştirilen Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesinde Yatırım Öncelikli Olarak Desteklenecek Ürünler listesine; 848041 GTIP kodu ile metaller/metal karbürler



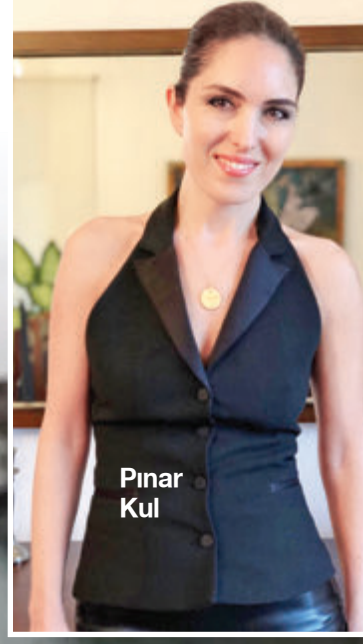
için enjeksiyon / basınçlı döküm kalıpları ile 848071 GTIP kodu ile başlayan kauçuk / plastik maddeler için enjeksiyon / basınçlı döküm kalıplarının dahil edilmesi hakkında da bilgilendirme yaptı. Eçin, sürece destek veren Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank,

Bakan Yardımcıları Hasan Büyükdede ve Fatih Kacır, Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Nureddin Nebati, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Stratejik Araştırmalar ve Verimlilik Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Hakan Erten, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Plastik ve Kauçuk Meslek Komitesi Başkanı Metin Güler, PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, SAHA İstanbul Başkanı Haluk Bayraktar ve Genel Sekreter İlhami Keleş'e teşekkürlerini dile getirdi. Eçin'in yönetiminde Ergun Tamer, Elif Özge Öztürk, Ali Başak, İpek Erdem, Mehmet Ganiyusufoğlu ile Tayfun Tarakçoğlu yer aldı.

Kendilerindeki artıların farkına varırlar

○ Kadın girişimcilere önerileriniz neler?

Ben başarmak için içimdeki iyi sesi dinlemeyi kendime kural koydum. Nasıl yaparım, mümkün değil gibi negatif konuşmaları göz ardı ettim. Hep bir sonraki adımım ne olabilir, bugün bir fazla ne yapabilirimle yol aldım. Çünkü çok büyük hedefler en başta göz korkutabilir. Ama adım adım istikrarla ilerlemek, durmamaktır, tekrar tekrar denemektir, öğrenmektir. Bu arada, kadın olmanın iş hayatında avantajlarının çok fazla olduğuna inanıyorum. Birçok projeyi, alanı aynı anda organize edebiliyor kadınlar. Örneğin, çalışan birçok kadın, evde çocuklarını, evinin işini, ofisteki işi birlikte götürebiliyor. Bu, üretkenliğimizi artırıyor, zamanımızı iyi değerlendirmemizi sağlıyor. Bir de doğamız gereği sezgilerimiz çok kuvvetli. İletişim kurduğumuz insanlara, karşılaştığımız olaylara farklı açılardan bakabiliyor, yaklaşılabiliyoruz. Eksileri, haksızlıkları görmek yerine, kendimizde bu gibi artıların farkına varmak, altını çizmek önemli.



Pınar Kul

Bu yolda yalnız değiliz

○ Yükselen Markalar Projesi'ne girmenize ne etken oldu?

Projenin bir arkadaşım sayesinde haberdar oldum. Katılmanın, projenin yaratıcısı olan, arkasında duran güçlü insanlarla tanışmak, deneyimlerinden yararlanmak için büyük bir fırsat olabileceğini düşündüm. Açıkçası düşündüğümünden çok fazlasını aldım. Bu yolda yalnız olmadığımı bilmek, iyi işler ortaya koyarken donanımlı insanların desteğini alabileceğimi hissetmek, zorlu, karamsar pandemi sürecinde dahi yere daha sağlam basmama yardımcı oldu.

programı gibi eşsiz bilgilerle doluydu. Değerler dolusu notlar tuttum, her günümü kendime, markama yığınca bilgi katarak geçirdim. Üzerine, jüri tarafından başarılı bulunmak bonus oldu.

Eşsiz bilgilerle doluydu

○ Yükselen Markalar Projesi size neler kattı?

Bir markanın kimliğinin oluşumundan koleksiyon sürecine, sonrasında satış noktaları oluşturmaya, gümrük bilgisinden

sosyal medya kullanımına çok geniş, kapsamlı bir yelpazede eğitimler aldık. Bu eğitimleri, alanlarında çok deneyimli, ayrıcalıklı isimlerden gördük. Benim için çok değerli bir projeydi, yoğun bir sertifika

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 etkinlik.

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.

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Anadolu mirası kozmetik ürünler



The Future Natural, Anadolu medeniyetlerinin uygulamalarından esinlenerek, yerli hammaddelerle doğal kozmetik üretiyor. Bu kozmetiklerin en önemli özelliği, tek bir ürünle birden çok etki sağlaması. Ürünler, doğal ürünlerin geç emilimini tersine çeviren formüller içeriyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) firmalarından The Future Natural, birçok cilt problemini tek bir ürünle çözebiliyor. Tek formülde birden çok etki mekanizmasının yer aldığı ürünler, herkesin ulaşabileceği maliyetlerde. Doğal ürünlerin geç emilime özelliğini de tersine çeviren formüller, Anadolu medeniyetlerinin uygulamalarından esinlenilerek hazırlandı. The Future Natural'ın hedefinde; yerli ve doğal kozmetik ürünlerden duyulan memnuniyeti yükseltmek, her gelir grubu için kolay ulaşılabilir olmak var.

GİRİŞİMCİ ÖĞRENCİ

The Future Natural, Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'nde 2020 yılında kuruldu. Merakın ve girişimci olma hedefinin peşinde koşan bir öğrencinin kurduğu firma, yerli hammaddelerle, Teknopark İstanbul laboratuvarlarında Ar-Ge analizleri yapıyor. Patentleri alınan kozmetikler için sırada ruhsat başvurusu var. İstanbul Ticaret'in sorularını The Future Natural'ın kurucusu Misra Berna Özdemir cevapladı.

LİSEDE İLK DENEMELER

Kozmetik üretmeye nasıl karar verdiniz?
Çocukluğumdan bu yana kimyayı ve doğal kozmetiği seviyorum. Küçükken; parfüm, sabun, şampuan gibi ulaşabildiğim malzemeleri sürekli birbirine karıştırırdım. Yeni karışımların etkisini denerdim. Lisede ise kendi işimi kursam ve ne iş yapsam diye düşünüyordum. İlk dudak balsamı ve krem denemelerimi lisedeyken yaptım.

HOCAM YÖNLENDİRDİ

The Future Natural nasıl kuruldu?
Sağlık Bilimleri Üniversitesi Fizyoterapi Bölümü öğrencisiyim. Hocalarınızdan Dr. İsmail Aslan, kurucusu olduğu, Teknopark İstanbul'daki firması SFA Ar-Ge'nin çalışmalarını anlatırdı. Teknopark'ın sağladığı büyük faydalardan, orada olmanın öneminden söz ederdi. Dr. Aslan sayesinde hepimizin hayallerini Teknopark İstanbul süslüyordu. Yaptığım çalışmalarından Dr. Aslan'a da söz ettiğimde çok ilgisini çekti. Beni SFA Ar-Ge ekibi ile tanıştırdı. Hali hazırda geliştirdiğim ürünlerimi inceledi ve Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ne başvurma zamanının geldiğini söyledi. The Future Natural isimli projemle Teknopark İstanbul'a kabul edildim. Ürünlerimin marka ve tescil başvurularının bulunması da bu kabulde etkili oldu.

MASKE CİLDİ KURUTUR

Ürünleriniz ve özellikleri ile ilgili bilgi verir misiniz?

Halen altı adet ürünümüz mevcut. Mesela, maske kullanımı nedeniyle mikroorganizmalar dudakta ve ağız çevresinde birikiyor ve cildimiz kuruyor. Mikroorganizmaların birikmesini önleyen ürünümüz Çilekli Dudak Peelingi,

dudakları mikroplardan ve ölü deriden arındırıp, gün boyu dudaklarda nem sağlıyor ve böylece dudak balmı kullanımından kurtulmuş oluyorsunuz. FruitDempCream lekeleri gideriyor ve cildi nemlendiriyor. Shinecream, aloevera özleri ile canlılık, ısıltı veriyor. RefreshCream, at kestanesi yağı ile kırışıklıkların etkisini azaltmak için hazırlandı. DreamCream, içeriğindeki shea yağı ve vitaminlerle yaşlanma belirtilerini gideriyor.

DOĞAL KOZMETİKTE YENİLİK

Piyasadaki benzer ürünlerden farkları nedir?

Cilt bakım ürünlerimiz emilim özelliği açısından diğer ürünlerden farklı. Çabuk emilmesi için tamamen doğal bir üründen esinlendik. Ürünlerimizin sadece tek bir cilt problemine değil de birkaç probleme çözüm oluşturmaya özen göstererek doğal kozmetik sektöründe farklı bir adım atmış olduk. Her bir sorun için ayrı ayrı ve kimyasal içerikli ürünler kullanarak cildimize zarar verebiliyoruz. The Future Natural ürünleri ile birden çok problem için tek bir ürün kullanmak yeterli. Ayrıca hem kaliteli hem de herkes tarafından ulaşılabilir olması çok önemli.

Osmanlı sultanlarının formülleri

“Osmanlı sultanları taze, temiz ve canlı bir cilt görüntüsü ister ve bunun için hibiskus ile gül tomurcuklarını havanda ezdirip, alıık olarak kullanırlarmış. O dönemi anlamaya çalışıyor ve bilgileri harmanlıyoruz. Sultanlar, sabunlarının içinde olmasını istedikleri esansları kendileri seçerlermiş. İçerisinde Osmanlı sultanları için hazırlanan terkiplerin yer alacağı, o dönemin uygulamaları ışığında bir koleksiyon hazırlamayı planlıyoruz.”

Kadim topraklarımızın kozmetiği

Misra Berna Özdemir, The Future Natural'ın tarihten ilham aldığına dikkat çekerek, “Temel yaklaşımımız, Anadolu'daki geçmiş uygarlıkların uygulamalarından esinlenmek. Anadolu'nun hammaddeleri ile Anadolu'nun kadim uygulamalarını kullanarak, Anadolu kozmetiği algısı yaratmayı hedefliyoruz” dedi.



teknopark istanbul **MILLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 132**

Yerli kozmetik iyidir!

Kozmetikte 'yerli ise iyi değildir, pahalı değilse işe yaramaz' algısının ortadan kalkması için çalıştığını söyleyen Özdemir, “Pahalı ve yabancı marka ürünler kullanmadan, bizim Ar-Ge ürünlerimiz ile hanımlar istedikleri etkiyi yakalayabiliyor” şeklinde konuştu.

SFA AR-GE'NİN DESTEĞİ

Çalışmalarınız için destek alıyor musunuz?

Erzurum Atatürk Üniversitesi'nin DAKAF'20 yarışmasında The Future Natural isimli projemle dereceye girdim ama bir gün önce haberim olduğu için Erzurum'a gidemedim. KOSGEB ileri girişimcilik eğitimi alıyorum. En büyük desteği hocam Dr. İsmail Aslan'ın şirketi SFA Ar-Ge ekibinin uzman kozmetikçisi Bekir Çakıcı ile mikrobiyologu Leyla Tarhan'dan alıyorum ve onların destekleriyle hızla mesafe kat ediyorum. Yatırımcı görüşmeleri yapıyorum.

OLUMLU GERİ DÖNÜŞ

Ürünlerinizin etki araştırma sonuçları nedir?

Teknopark projem kapsamında ürünlerimin analizlerini başarıyla gerçekleştirdim. Sırada ruhsat başvurusu var. Kullanıcılardan gelen geri bildirimler olumlu. Önemle belirtmek istiyorum, hayvanlar üzerinde deney yapmıyoruz.



Oyunlaştırma

Dikkat ekonomisi ve oyunlaştırma

Tüketicileri etkileşime ikna etmenin markaların en büyük sorunu olduğuna geçtiğimiz yazılarda değindik. Bilgi çağında maruz kaldığımız iletişim bombardımanında eski pazarlama yöntemlerinin etkinliği hızla azalıyor. Tüketicileri etkileşime ikna etmek için farklı motivasyon artırıcı teknikler kullanmak gerekiyor. Oyunlaştırma tam da bu amaçla, kullanıcılarda motivasyon artışı için lider tablosu, rozet, puan, ilerleme çubuğu gibi oyun mekaniklerinin gerçek hayatta kullanılmasını ifade ediyor.

Bilgi miktarının bu hızda arttığı ve baş edilemeyecek boyuta ulaştığı bir çağda, oyunlaştırma belki de zaruret olacak. Çünkü onca bilgi içinde insanların o anda hangi bilgiye odaklanması gerektiği ve neyi ne seviyeye getirmesi gerektiği, yani sadece o anda ihtiyaç duyulan bilgi ve göstergeleri sunan oyunlardaki dashboard türünde yapılar olmadan gösterilen veri, bilgi kirliliğinden başka bir şey ifade etmeyecek.

Oyunların ortak özellikleri

Futboldan basketbola, satrançtan otomobil yarışlarına bütün oyunlarda şu dört ortak özelliğe rastlıyoruz: Ortak bir hedef, açık kurallar, anında geri bildirim mekanizması ve gönüllü katılım. Oyunlardaki bu dört ortak özellik, fiziksel ve sanal dünyada oyun ve oyunlaştırmada en temel ortak özellikler olarak öne çıkıyor.

Örneğin LinkedIn, kullanıcıların özgeçmiş, eğitim bilgisi, iş tecrübeleri ve benzeri kendilerine ait tüm bilgiyi platforma girmelerini istiyor. Bu hedef, işletmenin nihai hedefidir. Bu yönde kullanıcı kendisiyle ilgili ne kadar bilgi girerse LinkedIn, ilerleme çubuğu aracılığıyla profilinin ne oranda tamamlanmış olduğunu kullanıcıya gösterir. Bu gösterim anında geri bildirim şeklinde olur. İlerleme çubuğunun beraberinde kullanıcının ne yaparsa profilindeki tamamlanma yüzdesinin ne oranda artacağı (örneğin eğitim geçmişinizi eklerseniz yüzde 10 artar gibi), açık kurallar şeklinde kullanıcılara paylaşılar. Hayatımızda puanların, farklı statü ve rozetlerin, lider tablolarının, tatlı bir rekabetin ve ödüllerin olduğu her yerde süreçler oyunlaştırıldı.

Sosyal medyadaki amansız oyun

Facebook, Instagram gibi sosyal medya mecralarındaki profilleri göz önüne getirin. Burada oyun ve rekabet, her yönüyle hissediliyor. Çok çekici bir profil resmi yükleyen bir arkadaşımızı gördüğümüzde bazen “Benim ondan ne eksikliği var, ben daha güzel bir fotoğraf çektirip profilime koymalıyım” diye düşünüyoruz. Profilimize eklediğimiz statümüz, mezun olduğumuz okullar, çalıştığımız yer gibi başarılarımız, kaç takipçimizin olduğu, paylaşımlarımızın kaç kişi tarafından ‘beğen’ildiği övünme sebebi oluyor.

Bilgi patlaması anlamında bugünden de ilginç günler bizi bekliyor: Makinalar arası iletişim ve nesnelerin interneti, akıllı makinaların çok farklı sensörlerle elde ettikleri veriyi işleyerek birbiriyle ve insanlarla paylaştığı bir vizyonu ifade ediyor. Çok değil, 2020'li yılların sonlarına doğru makinaların internete açtığı oturum sayısının, insanların açtığı 60 katı olacağı tahmin ediliyor.

Akıllı otomobillerden akıllı şehirlere, akıllı evlerden akıllı saate hayatımızın her alanına hızla nüfuz eden nesnelerin internetiyle oyun alanı çok daha geniş olacak, her şey ama her şey ölçümlendiğinde daha zengin (daha çok bilgiye dayalı), daha anlamlı (sağlıklı yaşamak, sağlıklı uyumak, yemek vs.), daha bütünsel oyunlaştırma kurguları hayata geçecek.

“Nesnelerin interneti dünyasında hareketleri ölçümleyen akıllı cihazların da yeni birer ‘oyuncu’ olmasıyla asıl oyun daha yeni başlıyor...”

Michael Wu



Bilim insanları, süt atıkları üzerinde yetiştirildiğinde anti-mikrobiyal peptid nisini (gıda koruyucusu) salgılayan doğal bir laktik asit bakterisi üretti. Bir gıda koruyucusu olan nisin üretimiyle hem gıdaların raf ömrü uzatılabilecek hem de israf da azalacak.

Raf ömrünü uzatan bakteri üretildi

AYŞE BAŞAK

GIDA israfı, günümüzün en büyük sorunlarından biri. Dünyanın bir bölümü açıklıkla

ve kısıtlı su kaynaklarının yarattığı sorunlarla başa çıkmaya çalışırken, bir diğer bölümü ciddi bir israfı sürdürüyor. Bilim ve teknoloji dünyası, gıda israfının ve çabuk bozulmaların önüne geçmek için çeşitli yöntemler geliştiriyor. Gıdaların raf ömrünü güvenli ve doğal yollarla uzatmaya çalışmak, araştırmacıların önemli hedeflerinden biri.

Yeni bir haber, Danimarka Teknik Üniversitesi araştırmacılarından geldi. Bilim insanları, süt atıkları üzerinde yetiştirildiğinde anti-mikrobiyal peptid nisini salgılayan doğal bir laktik asit bakterisi üretti. Bu sayede bir süt çiftliği tüm üretimlerinin sonunda arta kalan ürünü ile nisin

üretebilecek.

Peki, nisin nedir? Bu buluş ne işe yarayacak? Nisin, gıdaların raf ömrünü uzatabilen ve dolayısıyla gıda israfını azaltmak için

kullanılabilen bir gıda koruyucusu. Laktik asit bakterilerinden lactococcus lactis tarafından üretilen ve lantibiotik olarak adlandırılan, I. sınıf bakteriosinler grubuna dahil olan bir bileşik. Doğal bir anti-mikrobiyal olan nisin, süt içerikli doğal hammaddelerden fermentasyon yolu ile elde ediliyor. E 234 kodlu gıda katkı maddesi olarak tanımlandığını söylersek daha netleşecektir.

KULLANIM ONAYI

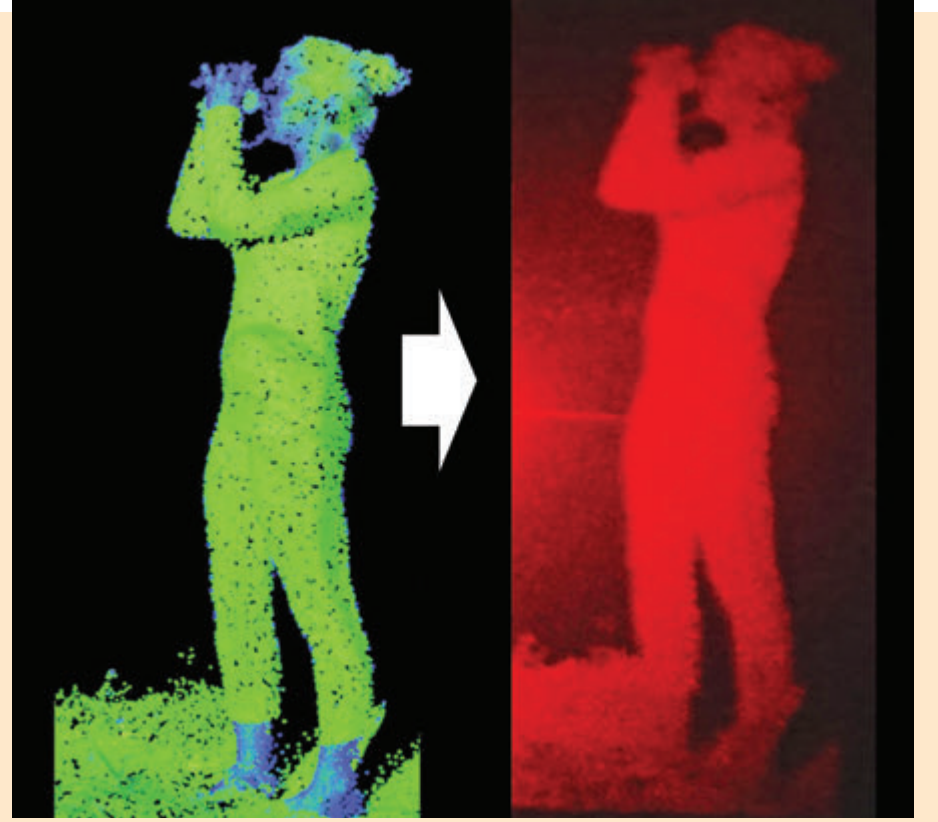
Nisin, çürüme sonucunda oluşan belirli mikroorganizmalarının büyümesini önleyebildiği için bir dizi gıdada kullanım için onaylanmış bir madde. Örneğin, konservelede spor

çimlenmesini önler ya da peynirlerin lezzetini etkilemeden, bozulup küflenmelerini önleyebilir.

Araştırmacıların geliştirdikleri bu yöntem sayesinde önceden sütlerden üretilen bakteri, artık peynir üretildiğinde ortaya çıkan ve kullanım alanı çok kısıtlı olan peynir altı suyundan da üretililecek. Pek çok mandıra, ürettikleri tonlarca peynir altı suyundan protein ve laktoz çıkararak; bebek maması ve protein hapları üretiyor. Bu son üretilere rağmen arta kalan ve bugüne kadar atık olarak kabul edilen artık maddeden bu yöntem sayesinde nisin üretmek mümkün olacak.

PEYNİR ATÖLYELERİ

Araştırmanın belki de önemli kazanımı, özellikle gelişmekte olan ülkelerde peynir üreten atölyelerin çevreye verdiği zarar bu yöntem sayesinde en aza indirebilecek olması. Özetle, bu buluşla gıdaların raf ömrü uzayacak, tüketim aşamasındaki israf azalacak, atılan bir madde israf edilmeyecek ve bu yolla çevre korunacak. Bir taşla pek çok kuşun vurulduğu araştırmanın sonuçlarının en kısa sürede hayata geçirilmesi planlanıyor.



Görünenin ötesini görmek mümkün olacak

ARAŞTIRMACILAR, sivil araçlarda kullanılmak üzere LIDAR tabanlı artırılmış gerçeklik ekranı geliştirdi. Evet, ilk bakışta son derece karmaşık gelen bu teknoloji, otomobiller için, günlük hayat için düşünüldü. Sürücünün dikkatini

dağıtmadan olası tehlikeleri görebilmesi için nesnelerin ötesini de gösterecek bir buluştan söz ediyoruz.

LIDAR, 'ışık tespiti ve uzaklık tayini' anlamına gelen 'light detection and ranging' sözcüklerinin kısaltılmış hali.

Teknoloji, kısaca lazer ışınlarını kullanarak, nesneler ile ölçüm aleti arasındaki uzaklığı ölçmeye yarayan bir uzaktan algılama teknolojisidir. LIDAR, tarım, arkeoloji ve coğrafya alanlarında yaygın olarak kullanılıyor. Son zamanlarda engel tespiti için otonom araçlarda da denenmekte olan bir teknoloji.

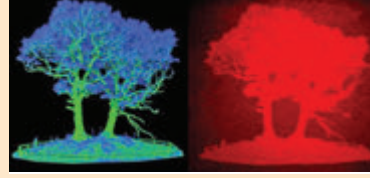
Cambridge Üniversitesi, Oxford Üniversitesi ve Londra Üniversitesi araştırmacıları tarafından geliştirilen bu yeni teknoloji, temel olarak LIDAR'a dayanıyor.

Yolun ultra yüksek çözünürlüklü holografik temsillerini oluşturmak için LIDAR verileri kullanıyor. Çoğu baş üstü göstergede kullanılan 2D ön cam projeksiyonları yerine doğrudan sürücünün gözlerine ışınlanan üç boyutlu nesneler görüntülemek mümkün olabilecek.

Teknoloji henüz bir otomobilde test edilmemiş olsa da Londra'nın merkezindeki kalabalık bir caddeden toplanan verilere

dayanan ilk testler, holografik görüntülerin gerçek konumlarına göre sürücünün görüş alanında görüldüğünü ve artırılmış bir gerçeklik yarattığını gösterdi. Bu, özellikle yol işaretleri gibi sürüş güvenliği için önemli nesnelerin büyük ağaçlar veya kamyonların arkasında kaldığı durumlarda yararlı olabilecek. Optik kurulum, gelişmiş algoritmaların yardımıyla birden çok hologram katmanını yansıtabilecek.

Araştırmacılar, şimdi holografik kurulumlarında kullanılan optik bileşenleri bir otomobile sığdırmak için minimize etmeye çalışıyorlar.



HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr

Sosyal mesafe, karantina ve sağlık, son 1.5 yılda hayatımızı değiştiren kavramlar oldu. Dünya, Covid-19 sonrası birçok değişim yaşarken, hayatımıza giren yeni uygulamalar da bu kavramlara uyum gösterdi. Bugün 200 milyar dolara yaklaşan mobil uygulama pazarında öne çıkan sektörler ise sağlık, medya, siber güvenlik ve eğitim oldu.



Sağlık uygulamalarında kullanıcı sayısı 90 milyon

Spor salonlarının kapanması ve sağlıklı yaşama ilginin artması, bu alandaki uygulamaların sayısını da artırdı. Ancak sağlıkta, fark oluşturan uygulamalar ayakta kalabiliyor. Meditasyon uygulamaları da ilk sırada yer alıyor. Fitness ve sağlık uygulamalarını kullanan kişi sayısı 2019'da 69 milyon iken, 2020'de 90 milyona ulaştı. 2022'de bu sayının 90 milyon üzerinde seyretmesi bekleniyor. Alman sağlık ve fitness uygulaması actio, Aralık 2020'de HV Capital ve Cavalry Ventures'dan aldığı 8.5 milyon Euro'luk yatırımın ardından Berlin merkezli girişim sermayesi şirketi Heal Capital'dan toplam 10 milyon Euro tohum yatırımı aldı. Zihin ve beden olmak üzere iki bölüme ayrılan uygulamada, zihin ve beden koçları, kullanıcıların sağlıklı bir rutin oluşturmaya destek oluyor.



200 milyar dolarlık uygulama pazarı

JEC COMPOSITES CÖNNECT

1-2 HAZİRAN 2021



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

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

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 CÖNNECT' de yer alın, 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 katılımçı ve ziyaretçilerle tekrar buluşma,
- ◆ Uluslararası katılımçı ve ziyaretçilerle ikili görüşme imkanı,

SEKTÖR GRUPLARI

Kompozit sektörü ile ilgili tüm firmalarınız 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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



CEYHUN KUBURLU

DİJİTALLEŞME, son 10 yıldaki yükselişini adeta 1.5 yılda yaşadı. Koronavirüsle tanıştığımız 2019 yılının sonu itibariyle hayatımıza binlerce yeni uygulama girdi. Bugün akıllı telefon kullananların yaş aralığı da aynı taleple yükseldi. Karantınalar ve sosyal mesafeler, hayatımızın artık bir parçası haline geldi. Bu da iş yapış biçimlerinin köklü bir şekilde değişimine neden oldu.

2020 yılı sonu itibariyle mobil uygulama pazarının büyüklüğü 200 milyar doları buldu. Bu alanda başı çeken sektörler ise oyun, sağlık, iletişim, medya ve eğitim oldu. Son dönemlerde öne çıkan bir diğer sektör de siber güvenlik. Sadece son 4 ayda 13 farklı siber güvenlik uygulaması ve şirketi, unicorn yani 1 milyar dolar değeri aşmayı başardı.

MEDYADA SES VE VIDEO ÖNE ÇIKTI

Dizi, film, belgesel ve yeni nesil radyo, pandemi sürecinde eve kapanan dünyanın en önemli ihtiyaç kalemlerinden biri haline geldi. Netflix'ten ClubHouse'a kadar birçok uygulama hayatımızın merkezine yerleşti. 2020, bu alanda yerli uygulamaların da yılı oldu.

2012 yılında kurulan BluTV, yaklaşık 20 milyon dolarlık yatırım aldı. Acun Ilıcalı'nın hayata geçirdiği Exxen'e 900 milyon lira yatırım yapıldı. Farklı bir konseptle kurulan Gain de bu dönemin en önemli girişimleri arasında yer almayı başardı. Yerli dizi ve film platformları gelişirken, bir yandan da sese dayalı uygulamalar hayatımıza girdi. ClubHouse kısa sürede 1 milyar dolar değerlemeyi geçerken, Twitter ve LinkedIn gibi platformlar Clubhouse gibi sese dayalı yeniliklerini tanıttı.

Pandemi kısıtlamalarının

en önemli etkilerinden biri de eğitimde görülürken, dijital çağın altyapısıyla eğitim-öğretim faaliyetleri de online platformlara taşındı. Bu kapsamda öğrencilerin ve öğretmenlerin eğitim uygulamalarına yönelik ilgisi arttı. 2 ve 7 yaş arasındaki çocuklar için tasarlanan Khan Academy Kids uygulaması, binin üzerinde eğitici aktiviteyi ücretsiz olarak sunuyor. Matematik işlemlerinin çözümü ve grafik oluşturma gibi hizmetler sunan Photomath uygulaması ise App Store ve Google Play Store'daki popüler eğitim uygulamalarından. Şubat ayında toplam 220 milyon indirmeye ulaşan uygulama, Menlo Ventures'ın öncülük ettiği yatırım turunda toplam 23 milyon dolar yatırım aldı. Öğrencilerin bir matematik probleminin fotoğrafını yükledikleri uygulama, adım adım problemin çözümünü anlatıyor. Photomath ayrıca defterde yazılı bir denklemin fotoğrafından öğrencilere grafikler oluşturabiliyor. Fiziksel ve dijital dünyayı bir araya getiren uygulama, bir artırılmış gerçeklik hesap makinesi görevi görüyor. Karantinada kendini geliştirmek isteyen yetişkinlere yönelik MasterClass, Coursera, Udemy, hatta kodlama eğitimi alınabilen Stepix gibi uygulamalar da yoğun ilgi görüyor.

Siber güvenlik 4 ayda 13 unicorn çıkardı

Bu dönemde değeri 1 milyar doları aşan uygulamaların siber güvenlik sektöründen gelmesi de hiç sürpriz olmadı. Güvenlik uzmanlarının bir kısmı, unicorn şirket sayısındaki artış eğiliminin spekülasyon stratejilerinin bir sonucu olduğuna inanırken, diğerleri siber güvenliğinin artan önemine dikkat çekiyor. Son 1.5 yılda onlarca şirketin geliri de rekor kırdı. Birçoğu değerini 1 milyar dolardan fazlaya yükselterek, unicorn firma haline geldi. Siber güvenlik alanında faaliyet gösteren 30'dan fazla unicorn şirket olduğu tespit edildi. Bunlardan 13'ü son dört ay içinde açıklandı. Aralık 2020'den bu yana milyar dolarlık değer kazanan 13 şirket arasında Aqua, Axonius, BigID, Coalition, Feedzai, Forter, ID.me, Dantel, Orca, OwnBackup, Socure, Venafi ve Wiz bulunuyor.



Basite aldığımız hususiyetlerin önemi



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Ortaokul-lise öğrenciliğimden hatırladığım bir siyasi slogan var. Rahmetli Necmeddin Erbakan Hoca'nın partisi olan Milli Selamet Partisi'nin (MSP) üzerinde çok durduğu ünlü sloganı olan 'önce ahlâk ve maneviyat'. İçselleştirerek pratiğe döküldüğünde neleri sağladığını lafta kaldığında da nelerin tahribata uğradığını o kadar iyi deneyimledik ki. Basit ve sade olan kutsal mesajları içselleştirerek uyguladığımızda siyasette de, ticaretle de, sivil toplumda da maksat hasıl oluyor. Aksi durumda ise bu üç alanda da tahribat getiriyor. Hem de geri dönüşü olmayan veya yıllarca sürecek bir tahribat.

Bu hatırlamadan ne demek istiyoruz? Bilindiği üzere uzun süreli olarak muhalefette kalmanın kolaylığı ile birlikte bıktırıcı bir tarafı var. İktidarda kalmanın ise kendi iç zorluğu bulunur. Her ikisi de derin bir rasyonaliteye dayanır. Konumuz; her iki taraftaki siyasetin kendi kurgusuna da problemlerine de çözüm üretmek değil, meseleye toplumsal açıdan bakmaktır. Her iki taraf için de önemli olan 'önemsiz' gibi algıladığımız, yalın ve basit gördüğümüz hususiyetlerdir. Aslında siyasetin dışında sosyolojik açıdan da ihtiyaç olan tam anlamıyla budur. Yani yalın hususiyetlerin; uzlaştırmacı, birleştiriciliği, kalıcılığı türünden gördüğü roller sosyal açıdan da çok değerlidir.

Pratikte uygulanmalı

Toplum olarak en önemli yanılığımızdan biri; sık duyduğumuz, belki sözlü olarak çok önem verdiğimiz fakat aslında pratikte pek ciddiye almadığımız bazı hususiyetler vardır. Birkaç örnekten yola çıkarak meramımızı anlatmaya çalışalım.

Sözgelimi; Hazreti Peygamberin 'komşusu aç iken tok yatan bizden değildir' sözü aslında ne müthiş bir sözdür. Pratikte gönülleri katarak uygulandığında hem insanı hem de sosyal açıdan ne başarıları beraberinde getirir bir düşünelim. Bize nasıl bir sosyal adaletin ve dayanışmanın felsefesini ve pratiğini sunduğuna dikkat kesilelim.

Diğer taraftan yine Hazreti Peygamberin çok yalın, sade ama müthiş bir sosyal rolü olan 'tebessüm sadakadır' sözünün içtenlikle uygulandığı bir toplumu düşünelim. Siyasetçisinden devlet yöneticisine, sivil toplumdan sanatçısına kadar herkesin sadece toplumda huzur ve esenliğin sağlanması ve devamı adına bu sade ilkeyi yapmacık değil, işin hakikatine uygun bir şekilde pratiğini ifa etmenin nasıl bir pozitif rol üstleneceğini düşünelim.

Yine Peygamberimizin sözü olan 'aranızda selamı yayınız' ilkesinin uygulanması, toplumsal barışı ne ölçüde kuvvetlendirir, bir düşünelim. Zira hepimiz biliyoruz ki, selamın anlamı barıştır, yani aslında iş; barış ve huzurun tesisidir, yayılması ve korunmasıdır.

Yaptıklarımızı içselleştirmek

Bu örnekleri artırmak kolay. Şimdi bu üç sade hususiyetin pratikte uygulanmasının topluca nasıl bir netice vereceğini bir düşünelim. Barış ve huzurun tesisi ve devamı için: komşusunun, her şeyiyle ilgilenen ve dayanışan, akrabalarını / tanıdıklarını gözeten ve en önemlisi bunları yaparken bir nezaket ve tebessüm içinde, hiçbir ayrımda bulunmadan bunu yapabilen bir anlayış söz konusu ediyoruz. Şüphesiz ki, tüm bunların icrasında 'yaptıklarımızı içselleştirme' son derece önemli haizdir. Gönülden yapılmayan sosyal işlerden bir hayır çıkmayacağına inanırız. Netice olarak ömrümüzü aşan sosyolojik ve kültürel devamlılık toplumsal barış ve huzurun devamı ile sağlanır ve korunur. Bayramlar da buna iyi bir vesiledir. Dileğimiz; Ramazan Bayramımız birliğimize, dirliğimize güç katsın, milletimizi aziz kılsın. Zira milletimizin kendi bölgesinde ve kültürel-gönül coğrafyasında adaleti tesis etmek gibi hiçbir millete nasip olmayacak kutsal bir vazifesinin olduğuna inananlarıdır. Bunun da ancak milletle birlikte yürüyen güçlü bir devlet ve iradeli bir liderlik ile mümkün olabileceğini tecrübe ile biliyoruz.

İşte o özlenen BAYRAM YERİ

Kültür sanat tarihçisi Prof. Dr. Semavi Eyice; büyüklerimizin özlem duyduğu, bizlerin ise özlemeye başladığı bayramların 'Bayram yerleri'nde geçtiğini anlatıyordu. 'Bayram yeri' uygulamaları, Anadolu'da da geçerli bir gelenektir.

Birçok Anadolu kentinin en büyük meydanlarının adı günümüzde bile 'Bayram Yeri Meydanı' olarak geçiyor. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adem Koç ise bu geleneğin UNESCO kültürel miras listesine alınmasını öneriyor.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

Nerede o eski bayramlar, yakın geçmişe kadar dillerde bir klişeydi... Ancak 2020 Ramazan Bayramı'ndan bu yana gerçek bir özlemin ifadesi oldu. Bu yıl da geçen seneki gibi bayramlarımız yine sevdiklerimizle yüz yüze buluşmaya kapalı. Son yıllarda teknolojinin gelişmesi ve tatil kültürünün yaygınlaşmasıyla bayramlar eskisi gibi büyüklerin küçüklerine kavuştuğu, akrabaların birbirleriyle buluştuğu ortamlardan uzaklaşsa da artık onları da arar olduk. Peki, asıl özlemi duyulan, birebir ilişki temelli eski bayramlar-bayramlaşmalar nasıldı?

İSTANBUL'UN HAFIZASI

'İstanbul'un hafızası' olarak tanımlanan ve 96 yaşında hayata veda eden Prof. Dr. Semavi Eyice; büyüklerimizin özlem duyduğu, bizlerin ise özlemeye başladığı bayramların 'bayram yerleri'nde geçtiğini anlatıyordu. Prof. Eyice'nin 4-5 yaşlarından özlemle andığı ve bizlere aktardığı o bayram yeri uygulamaları, eski İstanbul'un bir klasiği idi ve her semtin bir bayram yeri vardı. Ailece gidilen bayram yerleri, Karagöz gibi gösterilerle özellikle çocuklar için aynı zamanda bir eğlence yeri idi. Üsküdar, Aksaray, Fatih, Kasımpaşa ve Kocamustafapaşa, ilk akla gelen bayram yerleri olarak biliniyor. İstanbulluların aynı zamanda buluşma mekanı olan bu yerler, alışverişin de yapılabildiği panayır havasında geçiyordu.

ANADOLU'DA BAYRAM

'Bayram yeri' uygulamaları, Anadolu'da da geçerli bir gelenektir. Hatta birçok Anadolu kentinin en büyük meydanlarının adının günümüzde de 'Bayram Yeri Meydanı' olarak geçmesi, bunun ispatı olarak gösteriliyor. Denizli'nin en işlek ve en kalabalık bölgelerinden Bayramyeri Meydanı, ilk akla gelenlerden... Keza, 1955'te inşa edilen İzmir Konak'taki Bayramyeri Saat Kulesi, Ege Bölgesi'nden diğer



UNESCO envanterine alınabilir

Bayram yeri konusunda Anadolu'da incelemeler yapan ve yaşayan gelenekleri kayda alan Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adem Koç, bayram yerinin temel fonksiyonunu, "Bayram günü, köy meydanına toplanan gençler hem kendi aralarında hem de diğer komşu köylerden gelen arkadaşları ile bayramlaşır ve çeşitli oyunlar oynarlar" diye özetliyor. Geleneksel törenler, bayramlar, şenlikler ve panayırların sosyal etkileşimdeki önemine dikkat çeken Doç. Dr. Koç,

"Toplumsal barışın ve paylaşımın sağlanması açısından 'bayram yeri' mekan tasarımı ve uygulamaları, kent yaşamına uyularıp, canlandırılabilir" tespitini yapıyor. Hatta, 'bayram yeri ve bayramlaşmalar'ın Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın oluşturduğu, 'Türkiye'nin Somut Olmayan Kültürel Miras Ulusal Envanteri Unsurları Listesi'ne de eklenebilir ve özendirici çalışmalar yapılabilir" önerisini getiriyor. Doç. Dr. Adem Koç, UNESCO kaydına gidecek sürecin illerdeki kültür müdürlükleri takibiyle sonuçlanacağını da vurguluyor.

bir örnek. İstanbul'da anılarda, Ege Bölgesi'nde meydan adlarında mahalle ve köyü bir araya getirdiğini belirten Doç. Dr. Adem Koç, şöyle devam ediyor: "Türkiye'nin çeşitli yörelerinde bayram öncesi temizlik ve yemek pişirilmesiyle (sarma, baklava vb.) hazırlıklar tamamlanır. Misafirler temiz evde özel yiyeceklerle ağırlanır. Örneğin İçel yöresinde bayramlardan üç gün önce evler temizlenmeye, bayram günü giyilecek elbiseler, ikram edilecek yemekler hazırlanmaya başlanır... İçel yöresi köylerde, bayram günü erkekler cami avlusuna toplanır, orada bayramlaşırlar. Bazı yerlerde de köy odalarında bayramlaşırlar."

YAŞATILAN GELENEK

'Kültürel mekansızlık bağlamında kaybolmaya yüz tutmuş bir gelenek: Bayram yeri ve Mihalgazi örneği' başlıklı bir makale yazan Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adem Koç, pandemi öncesine kadar söz konusu geleneğin yaşatıldığını gözlemlemiş ve kayda almış. Neşenin, heyecanın ve paylaşımın mekanı olarak bayram



Bir bayram gününde Mihalgazi

Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Adem Koç, 'Kültürel mekansızlık bağlamında kaybolmaya yüz tutmuş bir gelenek: Bayram yeri ve Mihalgazi örneği' başlıklı makalesini 2019'da kayda almış. Bir bayram gününde Mihalgazi'ye ailece misafir olan Doç. Dr. Koç, "Pandemi bittiğinde bu güzel gelenekler canlandırılmalı" mesajı veriyor.



Asıl ününü illüstratör olarak yapan ve bu alanın Türkiye'deki öncüsü olarak kabul edilen Münif Fehim Özerman'ın (1899-1983) meşhur bayram yeri çizimi... Özellikle tarihsel konuları, İstanbul'un yakın dönem yaşamını işleyen Özerman, bu çiziminde, eski İstanbul'da Ramazan eğlencelerini tasvir etmiş. Şekercisi, baloncusu ve atlı karıncasıyla işte o özlenen bayramların bir bayram yeri...

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Sağlık sektöründe girişimcilik ve yenilikçilik

Her bireyin genetik yapıları, yaşam tarzları farklılıklar göstereceği için sağlık sorunları da kendilerine özgüdür. Bu nedenle birey rahatsızlığı ile ilgili doktor muayenesine gitmeden, gerekli laboratuvar tahlillerini yaptırmadan, sadece duyumlarla dayanarak kesinlikle rastgele bir tedavi olmamalı. Kitapta; beslenme, besin öğeleri, yeniden düzenlenen besin değişim listeleri, enerji ve enerji oluşumu, hamile anne ve 0-6 yaş çocuk beslenmesi, obezite, diyabet, hastalıklarda ve sporda beslenme konuları yer alıyor. **Kolektif/Nobel Akademik Yayıncılık**



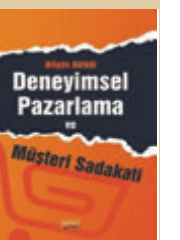
İş yaşamında kadın

Kitap, hem profesyonel yaşamda yer alan patron kadınlardan hem de teoride çalışan akademisyenleri bir araya getirmesi ve Covid-19 sürecinde farklı sektörlerdeki kadınların iş yaşamındaki analizlerini ortaya koyması açısından literatürde bir ilk olma niteliğini taşıyor. Kadınlara dair bilimsel verilerin ve uygulamadaki örneklerin az oluşu sebebiyle kitabın içindeki bilgiler bu boşluğu dolduruyor. Kitap, hem iş dünyasındaki kadınlara hem de politik ve siyasi alanda çalışanlara yol göstericidir. **Fatma Ayanoglu/Beta Kitap**



Deneyimsel pazarlama ve müşteri sadakati

Eser, üç bölümden oluşuyor. Birinci bölümde; pazarlama, temel fonksiyonları, pazarlama anlayışında yaşanan gelişmeler ve müşteri deneyiminin aşamaları hakkında bilgiler sunulurken, deneyimsel pazarlamanın kavramsal çerçevesi veriliyor. İkinci bölümde; müşteri sadakatının önemi, faydaları, düzeyleri, modelleri, müşteri sadakatına etki eden faktörler ile deneyimsel pazarlamanın müşteri sadakatına etkisi hakkında bilgiler aktarılıyor. Üçüncü bölümde ise deneyimsel pazarlamanın müşteri sadakatına etkisinin belirlenmesi üzerine zincir kahve mağazaları uygulamasına yer veriliyor. **Nilgün Bülbül/Nobel Bilimsel Eserler**





Haberleşme uydusu Türksat 5A, fırlatıldıktan 15 gün sonra 31 derece doğu yörüngesine ulaştı. Uydü haziran ayından sonra dünyaya hizmet vermeye başlayacak.

OCAK ayında fırlatılan Türksat 5A haberleşme uydusu, 31 derece doğu yörüngesine ulaştı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, "Türksat 5A'nın bir ay kadar test çalışmaları devam edecek. Uydumuz, hazirandan sonra dünyaya hizmet vermeye

başlayacak" dedi.

Karaismailoğlu, Türkiye'nin uydü teknolojilerinde olduğu gibi uzay çalışmaları alanında da hızını yükselttiği bugünlerde, yeni ve yerli haberleşme uydularının üretim, entegrasyon, test ve fırlatma süreçlerinin iç içe yaşandığını söyledi.

Türkiye'nin uydü ve uzay çalışmaları alanında uluslararası oyuncu olma yolunda ilerlediğini vurgulayan Karaismailoğlu, yayıncılık ve internet erişimi hizmetleri noktasında, stratejik haberleşme sistemlerini sürekli güncelleyerek, zamanın gereği olan yenilikleri vatandaşlara dünyayla eş zamanlı sunduklarını dile getirdi. Milli imkanlarla geliştirilip üretilme çalışmaları devam eden Türksat 6A haberleşme uydusunun üretim ve entegrasyon çalışmaları yoğun şekilde devam ediyor. Türksat 6A'nın, 2022'de uzaya gönderilmesi planlanıyor.

Türksat 5A, 31 derece doğu yörüngesinde



Yüz Tanıma Teknolojisi ile VakıfBanklı olmak çok kolay

Teknolojileriyle hayatı kolaylaştıran VakıfBank'tan bir yenilik daha. Yüz Tanıma Teknolojisi sayesinde NFC ile kimliğinizi okutun, müşteri temsilcimizle görüntülü görüşmenizi yapın; şubeye gitmeden, evrak imzalamak için kurye beklemeden dilediğiniz yerden kolayca VakıfBanklı olun.*

VakıfBank, daima seninle.



Dijital Kanallarda
2023'e kadar
**ücretsiz
EFT/Havale****

**AVANTAJLI
MEVDUAT
TANIŞMA
FAİZİ****

**Yüz Tanıma
Teknolojisi**

VakıfBank Dijital

*Cihazda NFC desteği olmadığı ya da Nüfus Cüzdanı ile başvuru yapıldığında başvuru süreci kurye ile devam edecektir.
**EFT/Havale masraf muafiyeti 31.12.2022 tarihine kadar süreklidir. Avantajlı Tanışma Hesabı'nı Mobil Bankacılık uygulamamızdan; Hesaplar - Vadeli - Hesap Aç - Avantajlı Vadeli Hesap menüsünden, İnternet Bankacılığı kanalında, Hesaplarım - Vadeli Hesaplarım - Vadeli Hesap Açma - Avantajlı Vadeli Hesap Açma menüsünden açabilirsiniz. Detaylı bilgi www.vakifbank.com.tr'de.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

www.vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

İstanbul'a uluslararası girişimcilik merkezi

CUMHURBAŞKANLIĞI Yatırım Ofisi ve Bilişim Vadisi'nin destekleriyle İslam İşbirliği Gençlik Forumu (ICYF) yürütücülüğünde İstanbul'da uluslararası kuluçka merkezi kuruluyor. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi himayesinde, 600 milyon genç için çalışmalar yürüten ICYF ve Türkiye'nin en büyük tematik teknoparkı olan Bilişim Vadisi tarafından kurulacak merkez için taraflar arasında işbirliği protokolü imzalandı. İmza törenine Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Ahmet Burak Dağlıoğlu, ICYF Başkanı Taha Ayhan ve Bilişim Vadisi Genel Müdürü Ahmet Serdar İbrahimcioğlu katıldı.

TÜRKİYE'NİN TECRÜBESİ

ICYF Başkanı Taha Ayhan, "Bahreyn'de 2019'da yaptığımız yatırım zirvesine, yatırım ofisi başkanımız da katılarak destek verdi. 2018'den beri devam eden Take Off'larla da ICYF olarak organizatör, yüklenici ve partner olarak yer alıyoruz" dedi. Ayhan, sözlerine şöyle devam etti: "Bilişim Vadisi'nin çok güçlü eğitim altyapısıyla online eğitimlerimize başlayacağız. Daha sonra Yatırım Ofisimizin yatırımcılarla ilgili çok güçlü altyapısı, ekonomiyle ilgili çok güçlü normlarını paylaşılarak, genç girişimcilerimizi bu noktada Türkiye'nin tecrübesiyle buluşturmuş olacağız. Bizim buradaki temel gayemiz, Türkiye'nin bu tecrübesini bir örnek olarak diğer ülkelerle paylaşmak ve burayı bir uluslararası merkez haline getirmek."