

Büyük Zafer'in 99. yılı

Bağımsız yaşamak isteyen birçok ulusa örnek olan, şanlı Türk milletinin kurtuluş mücadelesini taçlandıran 30 Ağustos Zaferi'nin 99. yılını kutluyoruz. Bu gururla Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve aziz şehitlerimizi minnetle anıyoruz.



İSTANBUL TİCARET

27 AĞUSTOS 2021 YIL: 63 SAYI: 3173 ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

YAPAY ZEKAYLA büyümeye geçiş

Türkiye, Ulusal Yapay Zeka Stratejisi'ni açıkladı. Strateji, yapay zeka ile büyüme sürecinin yol haritasını belirledi.



GRAFİK: OSMAN KUUVET

Fatih Oktay'ın 'Yapay zeka ve Çin' başlıklı köşe yazısı 13'te

KÜRESEL ÇAPTA ETKİ

Yapay zeka, firmaların yanı sıra dünya ekonomisini de daha fazla etkiliyor. Öyle ki, yapay zekanın, 2030 yılında küresel büyümeyi yüzde 14 artıracığı tahmin ediliyor. Türkiye de bu yarışa katılmak için hazırlanıyor.

İSTİHDAMDADA DÖNÜŞÜM

Strateji, yapay zeka alanında istihdamın en az 50 bine ulaşmasını hedefliyor. Bu nedenle öncelik, toplumsal dönüşüm ve uzman yetiştirmeye verilecek. Ar-Ge ve yatırım yapanlara da devlet desteği öngörülüyor.

FONLAMA VE TURCORN

Turcorn potansiyeli olan yapay zeka girişimlerini, girişim sermayesi fonlarıyla ortak desteklemeye yönelik bir program da hayata geçirilecek. Ayrıca kurum ve kuruluşların yatırım yaptığı 'Sektörel Birlikte Geliştirme Laboratuvarları' kurulacak. 9'da



Adem ORHUN

Üniversitede yeni döneme hibrit eğitimle merhaba

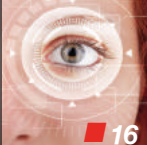


İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde, 2021-2022 akademik yılında dersler pandemi dikkate alınarak yüz yüze ve uzaktan görülebilecek. 20 Eylül'de başlayacak yeni eğitim döneminde derslerin yüzde 40'ı uzaktan eğitim, yüzde 60'ı ise yüz yüze eğitim olacak. Hamit Kardaş 14'te

Gürcü yayıncılardan 'edebi' öneri 19'da



Siber güvenliğe YERLİ ÇÖZÜM 16



5 gün sonra 'vira bismillah'

Denizlerde av yasağının 1 Eylül'de sona ermesiyle 'vira bismillah' diyecek balıkçılar, yeni sezona hazır. Hem tüketici hem de su ürünleri sektörü umutlu. 15

Kıbrıs zeytinini dünyaya tattırarak 12



YÜZDE 20 BÜYÜME

Başkan Şekib Avdagiç, "İkinci üç aylık dönemde geçen yıla kıyasla; sanayi üretiminin yüzde 41.1 arttığını, kapasite kullanım oranının da yüzde 63.4'ten yüzde 75.9'a yükseldiğini hatırlattı. Avdagiç, "Bu büyüme nominal bir değerden fazlasını ifade ediyor" dedi. Başkan Avdagiç, Türkiye'nin ikinci çeyrekte yüzde 20'nin üzerinde büyüyeceğine inandığını söyledi.

MALİYETLERİN DÜŞMESİ

Avdagiç, özel sektör olarak beklentilerinin hem finansman hem de yatırım arzısı, istihdam, enerji, hammadde gibi üretim faktörleri maliyetlerini aşağı çekecek düzenlemelerin gündeme gelmesi olduğunu kaydetti. Avdagiç, pandemi nedeniyle olağandışı yeni bir durum yaşanmazsa, yıl genelinde yüzde 7 civarı bir büyüme rakamına ulaşılacağını düşündüğünü de sözlerine ekledi. 7'de



Türk 'NAZAR'ı üzerlerinde olacak

Yerli ve milli geliştirilen yeni proje, elektro-optik ve kızılötesi arayıcı başlığa sahip düşman füzelere 'nazar' değdirecek. Meteksan Savunma'nın geliştirdiği 'Nazar Sistemi' projesi, düşman füzelerini yönlendirilmiş lazer kamaştırma yöntemiyle hedeften uzaklaştırıyor. Osman Kuvvet 8

Ticareti STA'lar güçlendirecek

TÜRAP tarafından düzenlenen 15. Türk-Arap İşbirliği Zirvesi, 25-27 Ağustos'ta İstanbul'da gerçekleştirildi. İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, "Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması'na (STA) sahip olduğu yalnızca 4 Arap ülkesi, STA onay süreci devam eden ise 3 Arap ülkesi bulunuyor. Ülkelerimiz arasındaki ticaret ve yatırım ortaklıklarını artırmalı ve daha fazla STA imzalamalıyız" dedi. Şeref Kılıçlı 11



Almanya ve Rusya'dan hidrojen için teklif

Sıfır karbon hedefinde hidrojen dönüşümüne büyük önem veren Almanya, Türkiye'yi potansiyel yeşil hidrojen tedarikçileri arasında görüyor. Bu alana yatırım yapan Rusya da Türkiye ile işbirliği yapmak istiyor. 10

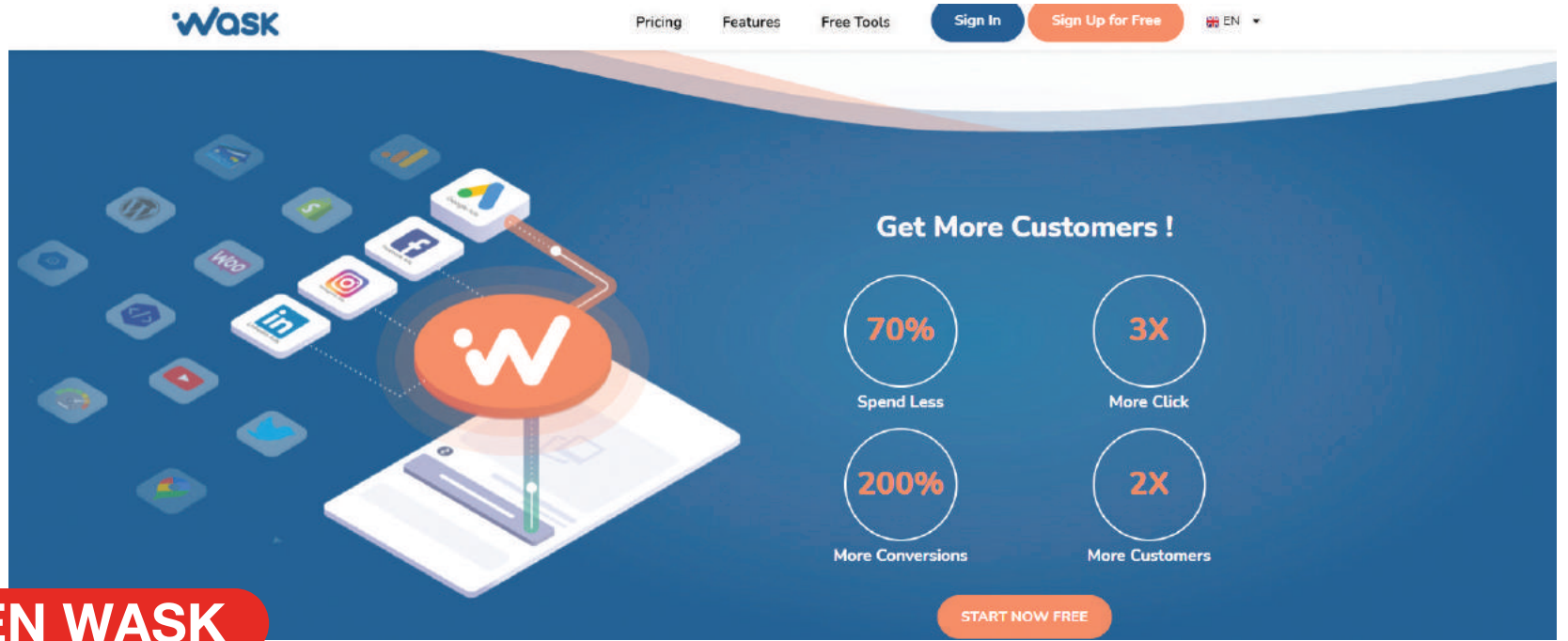


BTM'de yatırımlar 500 milyon liraya dayandı

BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı, Wask'ın aldığı son yatırımla BTM girişimlerinin yatırım miktarının 500 milyon liraya dayandığını belirterek, şunları söyledi: "Pandemi dönemiyle birlikte birçok sektör zorluk yaşadı. Ancak girişimciler bu süreçteki fırsatları görerek girişimlerine odaklandılar ve daha da çok çalışarak önemli başarılarla imza attılar. Bu süreçte özellikle girişimcilerimizden gelen yatırım haberleri çok fazla. En başından hayallerin gerçekleştiği ana kadar onların yanında olarak bu başarılarla tanınmak bizleri, son derece mutlu ediyor. Bu gelen son yatırımla birlikte BTM'li girişimcilerin aldıkları yatırım miktarı 500 milyon liraya yaklaştı. Umuyorum ki, ilerleyen günlerde ülkemizden daha nice başarılı girişimler çıkacak."



BTM GİRİŞİMLERİNDEN WASK



4 milyon dolar değerleme ile yatırım aldı



Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) girişimleri yatırım almaya devam ediyor. BTM'de son olarak reklam yönetim platformu Wask, 4 milyon dolar değerleme üzerinden yatırım aldı. Platformun abone sayısı 81 ülkede 2 bin 800'ü aştı.

TUĞÇE ÖZKUŞ

YAPAY zeka destekli yazılımı ile farklı platformlardaki reklamların tek bir yerden akıllı ve kolay bir şekilde yönetilmesini sağlayan Wask.co; yatırım almayı başaran BTM girişimlerinden biri. TechOne VC, Logo Ventures ve Albaraka Portföy Yönetimi'nin dahil olduğu yatırım turunda 4 milyon dolar değerleme üzerinden 500 bin dolar yatırım alan Wask, bu yatırım ile dünyanın en iyi dijital reklam yönetim platformu olma yolunda iddialı.

KULLANICI DOSTU PLATFORM

Kullanıcı dostu arayüzü ile kullanıcılarının Google, Youtube, Facebook ve Instagram gibi farklı kanallardaki reklamlarını tek bir platform üzerinden oluşturabilmesini sağlayan Wask, Oto Pilot, Akıllı Hedef Kitle Oluşturma, AdCreator gibi özellikleri ile reklam yönetimini akıllı hale getiriyor. Böylece kullanıcılarının reklamlarını sıfırdan oluşturmalarını, optimize etmelerini ve reklam kampanyalarından elde ettikleri verimi artırıyor.

Wask, geliştirilen WordPress ve Shopify entegrasyonları ile oluşturulan reklamların en doğru hedef kitleye ulaşması için ideal hedef kitleyi otomatik olarak belirliyor ve kullanıcılarına uçtan uca bir reklam yönetim platformu sunuyor. Platform, bu yatırım turu ile beraber tüm dijital reklam kanallarına entegre olarak, elde ettiği verilerle kullanıcılarına sektör bazlı çıktılar verip reklam kampanyalarını en verimli şekilde yönetmelerine olanak sağlayarak, bütçeleri optimize ediyor.

ABONE SAYISI 2.800'Ü AŞTI

Bir önceki yatırım turu ile global pazardaki büyümesine odaklanan Wask, bir yıl içerisinde ABD, Kanada, İngiltere, Fransa ve Almanya'nın başta olduğu 81 ülkeden 2 bin 800'den fazla abone kazandı.

Aylık ortalama yüzde 40 büyüyerek, aylık gelirini 30 bin doların üzerine

çıkaran Wask, yeni yatırım turu ile agresif bir pazarlama çalışması gerçekleştirerek hedef ülkelerde abone kazanımını artırmayı hedefliyor. Wask ayrıca

Google, Facebook, Youtube ve Instagram dışındaki diğer platformlarda da reklam verme süreçlerinin yönetimini gerçekleştirerek tüm dijital reklam kanallarına entegre olmayı planlıyor. Operasyonlarını ABD'den yöneten Wask, bir yıl sonunda aylık gelirini 100 bin doların üzerine çıkartarak dijital reklam yönetimi konusunda akla gelen ilk SaaS firmalarından biri olmayı hedefliyor.

KULLANICI SAYISI ARTIYOR

Wask kurucusu Ercan Pilcioğlu, "Dijital reklam veren kullanıcılarının sayısı her geçen gün hızla artıyor. Reklam verenler hem zamanlarını efektif kullanmak hem reklam kampanyalarını doğru şekilde yönetmek hem de bütçelerini en uygun şekilde değerlendirmek istiyorlar. Wask olarak dijital reklam verenlerin tüm reklam mecralarındaki reklam verme süreçlerinin tamamını kolaylıkla yönetebilecekleri ve otomatik çıktılar ile kampanya verimliliklerini artıracakları dünyadaki en önemli dijital reklam yönetim platformu olmayı amaçlıyoruz" dedi.



PAPERWORLD 2022

Frankfurt / Almanya
29 Ocak - 1 Şubat 2022

Kırtasiye,
Büro Malzemeleri
ve Yazı Gereçleri
Fuarı



KIRTASIYE FUARININ ZENGİNLİĞİ PAPERWORLD'DE BULUŞUYOR

PAPERWORLD

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 12 m ²
Katılım bedeli	: 5.760 TL / m ²



İdil Aslantas

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

Sibel Tayanc

Tel : :0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

BTM'li girişimciler haftayı üç eğitimle tamamladı

YENİ dönem girişimcilerine 'merhaba' diyen BTM'de geçen hafta üç eğitim gerçekleşti. Haftaya Mesut Şenel ile 'Hangi Tür Şirketi Kurmalıyım?' eğitimi ile başlayan girişimciler, şirket kurma, şirket türleri, unvan belirlemede dikkat edilecek hususlar gibi konularda bilgi aldı. Duygu Eren ile gerçekleşen 'Stratejik Planlama ve Satış' eğitiminde ise satışın önemi, pazarlama ile satış arasındaki farklar ve pazarlama kanalları hakkında bilgi verildi. Haftanın son eğitimi olan 'Pazara Gidelim mi?' eğitiminde ise Tarkan Selahiyye, müşteri kimdir, pazar



araştırması, SWOT analizi gibi hususlarda girişimcileri bilgilendirdi.



Polyester elyafa ek yükümlülük

POLYESTER elyaf ithalatında, korunma önlemleri kapsamında 3 yıl süreyle ek mali yükümlülük uygulanması kararlaştırıldı.

Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı ve Ticaret Bakanlığının İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Karara göre, söz konusu ürünün ithalatında 3 yıl ek mali yükümlülük uygulanacak.

Mali yükümlülük, kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren birinci yıl kilogram başına 0.060 dolar, ikinci yıl 0.058 dolar ve üçüncü yıl 0.056 dolar olacak.

Tarife kontenjanı miktarı, ek mali yükümlülüğün uygulandığı her bir dönemde, kararda belirtilen ülkeler ve gümrük bölgeleri menşeli eşyanın tamamı için 16 bin 593 ton olarak belirlenirken, her bir ülke veya gümrük bölgesi menşeli eşya için bir dönemde verilecek tarife kontenjanı 5 bin 531 tonu geçemeyecek. Karar, 30 gün sonra yürürlüğe girecek.

Gazetelere ilanda mücbir sebep desteği

BASIN İlan Kurumu (BİK), yaptığı açıklamayla Basına Destek Paketi'nin süresini uzattığını duyurdu. Böylece, Gazetelerin Resmi İlan ve Reklamlar ile Bunları Yayımlayacak Süreli Yayınlar Yönetmeliği'nin 46, 66, 72, 73, 79 ve 81. maddelerine göre aranan fiili satış adedine (baskı-bayi-abone vs) ilişkin düşüşlerde salgın mücbir sebep olarak değerlendirilecek ve anılan maddelerdeki fiili satış adetleri şartları uygulanmayacak.

Vadeli doğal gaz hazırlık kararı

Vadeli Doğal Gaz Piyasası'nın başlamasına çok kısa bir süre kala EPDK önemli bir karar aldı. Bu karara göre, spot boru gazı ithalatı için artık sadece bir yıllık değil, 3 ardışık takvim yılı için kapasite başvurusu alınacak.

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) aldığı kararla spot boru gazı ithalatı için artık sadece bir yıllık değil, 3 ardışık takvim yılı için kapasite başvurusu alınacak.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'ndan yapılan açıklamada, Türkiye'nin Karadeniz'de keşfettiği 540 milyar metreküplük gaz rezervinin 2023'te kullanıma sunulması için çalışmalar sürerken, sona eren

veya erecek uzun vadeli doğal gaz kontratlarının ardından izlenecek stratejilerin netleştiği belirtildi.

REKABETE DESTEK

1 Ekim 2021'de Vadeli Doğal Gaz Piyasası'nın devreye girmesiyle Türkiye'nin bölgesel enerji ticaret merkezi olma hedefi için önemli bir eşiğin aşılabacağı belirtilen açıklamada, doğal gazda arz güvenliğine ve rekabete destek olacak bir karar alındığı ifade edildi. Bu karar

kapsamında, EPDK'nın spot boru gazı ithalatı için artık sadece bir yıllık değil, 3 ardışık takvim yılı için kapasite başvurusu alacağı bildirildi.

Spot boru gazı ithalatında 2022, 2023 ve 2024 yılları için talep çağrısı EPDK'nın internet sitesinde ilan edildi. Başvurular, 27 Ağustos'a kadar alınacak ve talep toplama işlemi EPDK tarafından elektronik platformda 6 Eylül'de her yıl için ayrı saatlerde gerçekleştirilecek.

Okul servis araçlarına yaş esnekliği



OKUL servis aracı olarak kullanılacak taşıtların imal edildiği tarihten sonra gelen ilk takvim yılı esas alınmak şartıyla 12 yaşından küçük olması zorunluluğu, Covid-19 salgını gerekçe gösterilerek yeniden düzenlendi.

Okul Servis Araçları Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

1 TEMMUZ 2023

Buna göre, muayeneden geçmiş olması kaydıyla 1 Temmuz 2023 tarihine kadar 15 yaşından küçük okul servis araçları kullanılabilir. Taşınacak çocuğun servis

aracındaki azami seyahat süresi okul yönetimince belirlenecek ve servis araçları belirlenen bu süreye uymak zorunda olacak.

ŞEFFAF CAM ŞART

Okul servis araçlarında iç mekanı gösteren, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca yayımlanan tip onay mevzuatına uygun şeffaf cam dışında cam kullanılmayacak. Okul servis araçlarındaki rehber personel, 22 yaşını doldurmuş ve 61 yaşından gün almamış olması kaydıyla, en az lise mezunu veya Milli Eğitim Bakanlığı onaylı kursu başarıyla tamamlamak şartıyla en az ilkokul mezunu olacak.

Dokuma ürünlerine dampedinge karşı önlem

İSPANYA, İtalya ve Almanya menşeli veya çıkışlı bazı dokuma ürünleri ithalatının, Çin menşeli söz konusu ürünlerin ithalatında uygulanan dampedinge karşı önleme tabi olması kararlaştırıldı.

Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, Çin menşeli 'sentetik filament iplikten dokunmuş mensucat' ve 'sentetik veya suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat' ithalatında uygulanan dampedinge karşı önlemlerin Almanya, İspanya ve İtalya menşeli veya çıkışlı eşya ithalatı yoluyla etkisiz kılınmasına ilişkin açılan soruşturma tamamlandı.

Soruşturma sonucu, tebliğde belirtilen firmalardan İspanya, Almanya ve İtalya menşeli veya çıkışlı olarak yapılan söz konusu eşya ithalatının, Çin menşeli ithalatta yürürlükte bulunan dampedinge karşı önleme tabi olmasına karar verildi.



Doğal afette sigorta kapsamı genişliyor



SİGORTACILIK ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunca (SEDDK) zorunlu deprem sigortasının kapsamının genişletilmesi ve bütüncül bir zorunlu doğal afet sigortasının tasarımıyla ilişkin çalışmalara başlandığı belirtildi.

CUMHURBAŞKANI BELİRLİYECİK

Bu çerçevede, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından sunulan ve deprem riskine karşı teminat sağlayan zorunlu deprem sigortasının kapsamının genişletilmesi planlanıyor. Açıklamaya göre, Türkiye'de zorunlu deprem sigortası teminatı 6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu gereği münhasıran DASK tarafından veriliyor. Aynı kanun gereği, sigorta şirketlerince teminat verilememesi durumunda deprem, sel, yer kayması, fırtına, dolu, don, çığ düşmesi ve benzeri doğal afetler için de DASK tarafından sigorta veya reasürans teminatı verilebiliyor. DASK tarafından bu teminatların hangilerinin verileceği hususu ise Cumhurbaşkanı tarafından belirleniyor.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/2026.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



uyumsoft®

e-Fatura Zorunluluk Değil, Konfordur!

Faturalarınızı Elektronik Ortamda **Hızlı ve Sorunsuz** Göndermek İçin Buradayız!

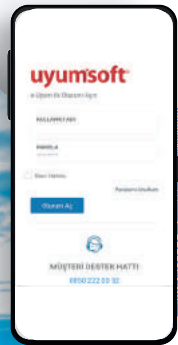
25 Yıllık Tecrübe

7/24 Destek

e-Fatura

%100 Memnun Müşteri

Mekan Bağımsız Çalışma



f t i n s o c
/ uyumsoft

(0212) 467 33 33
www.uyumsoft.com





Çelikte Çin düştü rakipler yükseldi

DÜNYA Çelik Birliği (Worldsteel), temmuz ayı ham çelik üretim verilerini açıkladı. Buna göre, küresel ham çelik üretimi, temmuzda, 2020'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 3.3 artarak 161.7 milyon ton oldu. Bu dönemde Çin'in üretimi yüzde 8.4 azalarak 86.8 milyon tona inerken, Japonya'nın üretimi yüzde 32.5 artarak 8 milyon tona yükseldi. Rusya'nın ise üretimi yüzde 13.4 artarak 6.7 milyona tona, ABD'nin üretimi yüzde 37.9 genişleyerek 7.5 milyon tona ve Almanya'nın üretimi yüzde 24.7 yükselerek 3 milyon tona ulaştı. Birlik verilerine göre, Türkiye'nin ham çelik üretimi de temmuzda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2.5 artarak 3.2 milyon tona yükseldi. Öte yandan, bu yılın ocak-temmuz döneminde küresel ham çelik üretimi, 2020'nin aynı dönemine göre yüzde 12.4 artarak 1 milyar 165 milyon tona yükseldi.



Rusya'dan tahılda ihracat mesajı

RUSYA Devlet Başkanı Vladimir Putin, bu yıl tahıl hasatlarının iç ihtiyaçların ötesinde, ihracat potansiyelini karşılayabilecek seviyede olduğunu açıkladı. Putin, "Bu yıl çeşitli sebeplerden dolayı geçmiş yıllarda olduğu gibi rekor seviyede bir hasadımız olmayacak. Ancak 127 milyonun üzerinde tahıl hasadına kesinlikle ulaşacağız" dedi. Rusya Tarım Bakanlığı'nın tahminlerine göre, bu yıl tahıl hasadı 81 milyon tonu buğday olmak üzere, 127.4 milyon ton olacak. Tahıl hasadı 2020'de 85.9 milyon tonu buğday, toplam 133.5 milyon ton olarak gerçekleşmişti. Bu tarım yılında (Temmuz 2021-Haziran 2022) tahıl ihracatının 51 milyon ton dolayında olacağı tahmin ediliyor. Son tarım yılında Rusya, 48 milyon tondan fazla tahıl ihraç etmişti.

Hububat ve bakliyat ihracatı salgına rağmen arttı

Hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar sektöründe 2020'nin ocak-temmuz döneminde 4 milyar 60 milyon dolar olan ihracat, bu yılın aynı döneminde yüzde 18 artışla 4 milyar 803 milyon dolara yükseldi.

GEÇEN yılın ilk 7 ayında 4 milyar 60 milyon dolar olan ülke geneli hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatı, bu yılın aynı döneminde yüzde 18 artarak, 4 milyar 803 milyon dolara yükseldi. Ege İhracatçı Birlikleri verilerine göre; sektör, 7 ayda Irak'a 777 milyon dolar, İran'a 156 milyon dolar, Almanya'ya ise 141 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Sektörün 31 Temmuz 2020'den 1 Ağustos 2021'e kadar olan 12 aylık dönemdeki ihracatı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14 arttı. Böylece söz konusu ürünlerin ihracatı 7 milyar 59 milyon dolardan 8 milyar 32 milyon dolara yükseldi.

UN VE MAKARNA İHRACATI

Türkiye'nin son bir yıllık dönemde 19.5 milyar dolarlık gıda



ürünü ihraç ettiğini belirten Ege Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Terci, gıda ihracatının yüzde 41'ini hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörünün tek başına gerçekleştirdiğini söyledi. Terci, Türkiye'nin buğday unu ihracatından 1 milyar 8 milyon dolar döviz elde ettiğini belirterek,

makarna ihracatının da 775 milyon dolara ulaştığını dile getirdi.

2022 YILI HEDEFİ

Sektörün bitkisel yağlardan çikolatalı ürünlere, şekerleme ürünlerinden unlu mamullere, hububat ürünlerinden baharatlara geniş bir ürün gamına sahip olduğunu vurgulayan Terci, şöyle konuştu: "Dünya genelinde gıdaya olan talep artarak

sürecek. Küresel iklim değişikliğinin yaralarını saracak adımları hızla atıp, üretimi artırmamız halinde sürdürülebilir bir ihracat yakalayacak konumdayız. 2022 yılı için 10 milyar dolar ihracat hedefliyoruz."

Son 12 ayda sektör içinde en fazla ekmek, pasta ve kek grubu ihracatının yapıldığı bilgisini veren Terci, bu süreçte 1 milyar 105 milyon dolar değerinde ekmek, pasta ve kek ihraç edildiğini aktardı.



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

Uluslararası emtia piyasaları



Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

ENERJİ

Petrol (Brent, \$/Varil)	71.05	3.0	57.4
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	3.90	2.6	55.4
Doğalgaz (\$/1000 m³)	138		
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	170	-1.2	242.1

METALLER

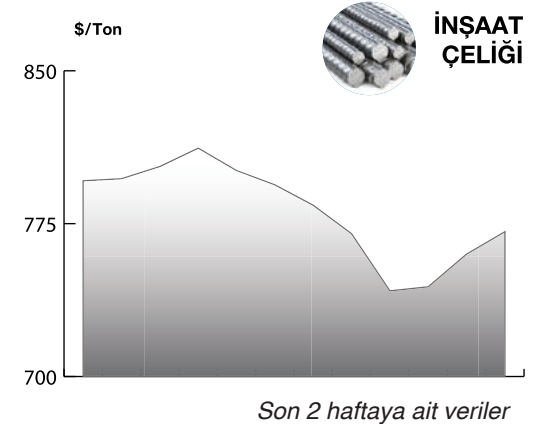
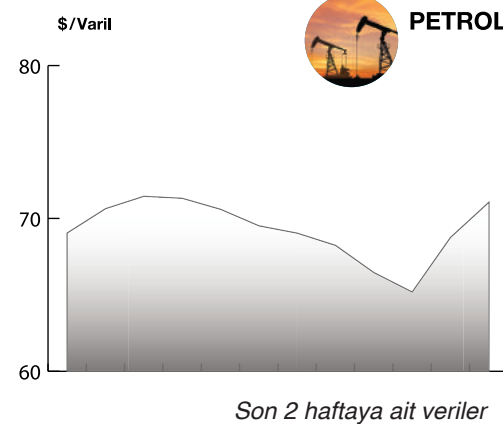
Altın (\$/Ons)	1.802	1.0	-6.5
Gümüş (\$/Ons)	24.04	1.7	-8.6
Platin (\$/Ons)	1.014	1.4	9.0
Bakır (\$/Ton)	9.378	1.6	42.5
Alüminyum (\$/Ton)	2.614	0.6	47.7
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	770	-0.5	29.9
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	146.5	-9.0	17.7
Kurşun (\$/Ton)	2.451	1.0	25.1
Kalay (\$/Ton)	32.906	-9.8	91.6
Çinko (\$/Ton)	2.965	-1.2	22.0
Nikel (\$/Ton)	19.065	-2.1	28.3

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	272	10.6	47.0
Mısır (\$/Bushel)	5.42	-2.7	63.3
Mısır (\$/Ton)	221		
Pamuk (\$/Lb)	0.96	1.1	47.7
Kakao (GBP/Ton)	1.725	-0.5	2.4
Kahve (\$/Lb)	1.84	2.8	53.3
Kahve (\$/Ton)	4.057		
Şeker (\$/Lb)	0.2	0.0	53.8
Şeker (\$/Ton)	441		
Kereste (\$/m³)	203	5.4	-40.7
Palmye Yağı (\$/Ton)	1.041	-3.5	56.7
Baltık Kuru Yük Endeksi	4.147	15.0	201.6

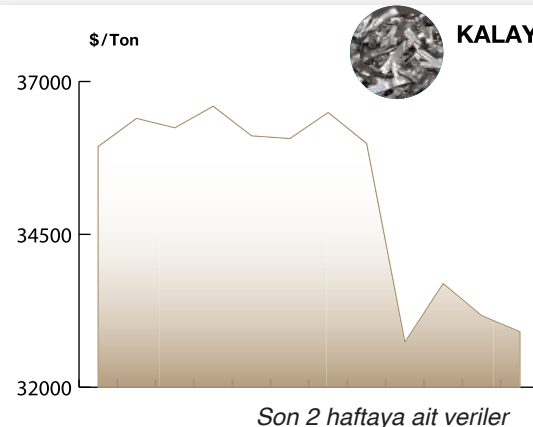
Veriler, 24 Ağustos 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



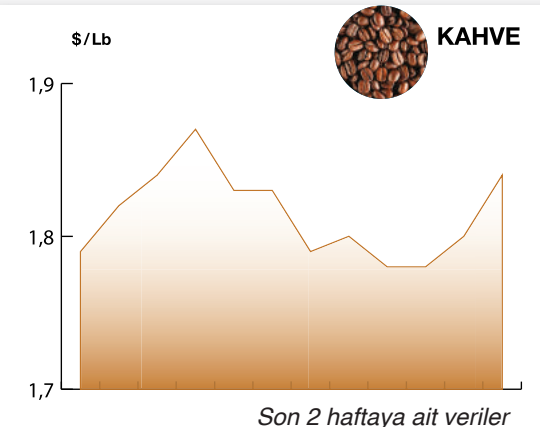
Delta ve yangın

Brent petrolü, Meksika'da petrol üretim platformunda meydana gelen yangın ve delta mutasyonunun kontrol altına alınmasıyla ilgili olumlu yorumlar ile 71 dolara kadar çıktı. Meksika'daki yangının, günlük üretimi, dörtte bir oranına denk gelen 420 bin varil azalttığı, ancak hasar gören kuyuların kısa sürede faaliyete geçeceği belirtildi. Amerikan Petrol Enstitüsüne açıklanan verilere göre, 20 Ağustos haftasında ABD petrol stoklarının 1.6 milyon varil düşmesi, fiyat üzerinde tekrar baskı oluşmasına neden oldu.



Yön belirsiz

Birçok emtiada olduğu gibi çelik fiyatları da Çin'de artan delta mutasyonunun yarattığı tedirginlik ile 690 dolara kadar geriledi. Ancak çelik üretiminin en önemli hammaddesi olan demir cevherindeki düşüşün çelik fiyatlarına yansımadağı görülüyor. Bunun en önemli nedeni, çelik üretiminin diğer önemli parçaları olan kök kömürü ve alaşımli metallerin fiyatlarının halen yüksek seyretmesi. Dünyanın en büyük çelik üreticisi Çin, bu yılki üretimini 1.065 milyar ton ile sınırlandırmış bulunuyor.



Direnç gösteriyor

Yıllık yüzde 90'ın üzerinde prim ile bu yılın en çok artan emtialarından olan kalay, geçen haftaki yüzde 9'luk düşüşüne rağmen gördüğü zirveden sadece yüzde 10 aşağıda. Kalay fiyatları, üretim bölgeleri olan Asya ve Afrika'da delta mutasyonunun etkin olmasının yaratacağı arz sıkıntıları nedeniyle güçlü konumunu koruyor. Ayrıca en büyük üretici olan Myanmar'da devam eden grev ve darbe sonrası yapılan protestolar bir diğer etken. Salgın süresince elektronik ürünlere talebin artması, kalay fiyatlarını tüm zamanların en yüksek noktasına taşıdı.

Denge seviyeleri

Kahve fiyatları, Arabica kahve üreticisi Brezilya'nın yaşadığı kuraklık ve sonrasındaki don olayının etkisi ile temmuz sonunda gördüğü zirve sonrası gerilediği seviyelerden, bu kez de artan taşımacılık maliyetleri, konteyner sıkıntıları ve Brezilya'da ortalamaların üzerinde seyreden hava sıcaklıkları ile destek buldu. Robusta kahvenin en büyük üreticisi Vietnam'da ise salgın nedeniyle kısıtlamaların artması ve kahve ihracatının durması, artıştaki bir diğer etken.

Yeşil dönüşüm

Türkiye'ye fırsat sunuyor

Hazır olalım, olmayalım, 'yeşil dönüşüm' başladı. "Başlarsa başlasın. Uzun vadede hepimiz ölmüş olacağız zaten" dersiniz yanılırsınız. İş geldi, kapımıza dayandı. Evet, 'acele işe şeytan karışır', doğrudur... Ama gelin görün ki, bu yeşil dönüşüm meselesi 'aceleci olmadan acele etmemizi gerektiren' bir mesele haline geldi artık.

Ayrıca bir şey daha ekleyeyim: Bu dönüşüm birkaç yıl sürüp, sonra yerini bir başkasına bırakacak bir eğilim, bir moda da değil. Aksine hem kendisi hem etkileri on yıllarca sürecek bir paradigma değişikliği. Ekonomi ile sürdürülebilirlik birleşiyor bu yeni paradigmadaki...

Bu süreçte, geride kalanlar, ileriye gidenler, kazanan ve kaybedenler olacak. Yarış çoktan başladı.

'Ya Türkiye' dersiniz...

Yeşil dönüşüm, Türkiye için hem zorunlu hem anlamlı hem de pozitif ayrışma sağlayabilecek bir fırsat.

BÜYÜK EKONOMİLER DÜMEN KIRDI

Neden 'zorunlu' dersiniz söyleyeyim: Çünkü, Avrupa Birliği başta olmak üzere dünyanın zenginleri şimdi direksiyonu yeşil ekonomiye kıldı. AB, Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı. Dış ticaretimizin yansı Avrupa Birliği ile... Keza ihracatımızın da, ithalatımızın da...

Kısacası, şimdi ticaretin kuralları bu yeni yönelime göre değişiyor. Dolayısıyla AB'nin 'Yeşil Mutabakat' gündemi bizim de gündemimiz. Türkiye'nin kısa süre önce açıkladığı 'Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nu da bu çerçevede değerlendirmek gerekiyor. 'Yeşil Mutabakat' demek, Avrupa'daki raflarda Türkiye'de üretilmiş ürünlerin olması demek. Bu kadar açık ve net! Yani, biz ilgilenmesek bile nasıl olsa 'yeşil dönüşüm' bizimle ilgileyecek.

İŞ, 'OLSA NE GÜZEL OLUR'DAN ÇIKTI

İster AB, ister ABD olsun, kapitalist Batı'nın geleneksel sanayi politikasının çerçevesi verimlilik artışıyla ekonomik büyümeyi hedefliyordu. Bir yanıyla yine öyle olacak. Ancak, koşullar artık tek odağın verimlilik ve büyüme olmasına izin vermiyor. Hem çevresel hem toplumsal baskılarla sürdürülebilirlik yeni çerçevenin odağına yerleşiyor. Yeni dönemin yeni oyun kuralları bu çerçeveye göre şekillenmeye başlıyor. O zaman da, bir süredir geçerli olan 'olsa ne güzel olur' kabilinden yaklaşımlar, yerini hızla 'olmazsa olmaz' yaklaşımına bırakıyor.

Avrupa, Amerika, Çin, Japonya... Hepsinde üretim karbon emisyonlarını azaltacak şekilde örgütlenecek. Paranın nereye gideceği, desteğin kime verileceği de yeşil dönüşüme göre belirlenecek. Eğer ihracat yapacaksa, dünyaya mal satacaksa başka çaremiz yok. Hatta iç pazara bile... Çünkü bir kez düzenlemeler buna göre yapılmaya başlandığında, sadece Avrupa Birliği değil, Türkiye de yapacak bu düzenlemeleri. Ve bunlar, karbon vergileri dahil, içeride-dışarıda geçerli olacak. İşimizi bu yeni duruma uygun olarak yeniden tasarlamak durumundayız. Ne diyelim, erken kalkan yol alır!

TÜRKİYE İÇİN UYGUN VE ANLAMLILI

Kendimizi yeşil mutabakata hazırlamamız, zorunlu olduğu kadar da anlamlı...

Çünkü, AB Yeşil Mutabakatı esas olarak bir iklim değişikliğiyle mücadele dokümanı değil. Bir büyüme ve kalkınma stratejisi. Diğer büyüme stratejilerinden farklı, bu kez karbon bazlı olmayan bir büyümeyi mümkün kılacak kapsamlı bir teknolojik değişimden bahsediyoruz. Sadece enerji sektöründe petrolden, doğalgazdan, güneş, rüzgar, jeotermal enerjisine, yani hidrokarbondan yenilenebilir enerjiye geçişle de sınırlı değil. Tüm sektörlerde yeni teknolojilerle enerji tasarrufundan, karbonu azaltmaktan bahsediyoruz. İş ve üretim sürecinin aşamalarının azaltılmasından, yeniden organize edilmesinden bahsediyoruz. Ortada çok daha kapsamlı ve hayatlarımızı derinden etkileyecek bir dönüşüm süreci var.

Yeşil dönüşüme ayak uydurduğumuzda sadece ihracat mallarımıza sınır kapılarında ek vergi uygulanmasından kurtulmuş olmayacağız, teknolojik değişimi yakalayacağımız için uluslararası düzeyde rekabet gücü kaybına da uğramayacağız.

Bir başka ifadeyle, yeşil dönüşüm Türkiye



için negatif değil, pozitif bir gündem oluşturuyor. Çünkü, son dönemde ortaya çıkan yeni teknolojilerin hemen hepsi, Türkiye sanayisinin, üretim gücünün dönüşüm ihtiyaçları ile adeta bire bir örtüşüyor.

Dün bunu kendi kendimize yapmaya kalksak, erken öten horoz misali bize faturası ağır olabilirdi. Ama şimdi, dünyanın en büyük ekonomileri buraya yöneldi. Bunu kendi rekabet güçlerini artırmak için yapıyorlar. Kendi büyümelerini, istihdamlarını güçlendirmek için yapıyorlar. İşte tam da bu nedenle, Türkiye sanayisinin yeşil teknolojiler ile dönüşümü son derece anlamlı.

Bugün artık, ne tekstil, ne mobilya, ne bir başka sektör... Yeni teknolojiler geldi-geliyor diye sektör değiştirmek durumunda değil.

Yapılacak şey, yeni teknolojilere yatırım yaparak, onları mevcut işini dönüştürmek için kullanmak. Çünkü bu yeni teknolojilerin her biri sektörleri dönüştürme kabiliyetine sahip teknolojiler: Bio-teknoloji, nano-teknoloji, genetik, robotik, yapay zeka dahil bilişim ve iletişim teknolojileri... Yeni atılımını sektör değil, teknoloji seçerek yapacak Türkiye...

ÖNEMLİ BİR FIRSAT BARINDIRIYOR

Yeşil dönüşüm en sade şöyle anlatılabilir: Bol bol duman ve atık yaratan, doğal kaynakların çoğu kez bir kerelik kullanımına dayanan geleneksel üretimin yerine dumanı ve atığı azaltan ya da 'sıfırlayan' üretime geçmek.

Şimdi bu dönüşüm süreci içinde önemli bir fırsat da barındırıyor. Çünkü eskiden karbon emisyonlarını azaltmak, atık yönetimini daha iyi yapmak para kaybettirebiliyordu. Hem ülkelere hem şirketlere... Yeşil teknolojiler bu argümanı yıktı. Artık yeşil teknolojiler, geleneksel yöntemlere göre daha fazla verimlilik artışı sağlayabiliyor. Kârlılıkları da artırıyor.

Mesela plastik sanayinde, mevcut teknolojilerle 7-8 aşamada gerçekleşen üretim, bio-teknoloji kullanıldığında 3-4 aşamaya iniyor. Zaman ve enerji tasarrufunun yanında yüzde 20'den fazla verimlilik artışı getiriyor. Üstelik karbon emisyonları, atık su yönetimi gibi sürdürülebilirlik sorunlarına çözüm getirebiliyor.

Hiç şüphesiz, yeşil teknolojilere dönüşüm sürecinin bir maliyeti var. Hem teknolojilerin gelişmesi hem de yayılması maliyetli... Geleneksel değer zincirlerinin ve bu zincirlerle bağlı üretim yapan ve hizmet veren şirketlerin buna intibakı gerekecek.

Öte yandan, ortam bunun için uygun. Batı'da negatif faiz oranları gereken yatırımların yapılması ve intibak sürecini kolaylaştırıyor. Covid-19 ve varyantları da bu finansman uzamasına zemin oluşturuyor. Ucuz finansman yapılamayacağına hızla yapılabilir hale getiriyor. Dünyada da fonların, yeşil işlere ve yeşil teknolojilere akacağı görülüyor. Bütün çağrılar buna göre şekilleniyor.

Dahası, Yeşil Mutabakat şimdi artık fiili bir bütçeye sahip. Avrupa Birliği, virüs sonrası toparlanma sürecinin ağırlığını Yeşil Mutabakat'a veriyor. Bu da öncü nitelikteki kamu harcamalarını ve yatırımlarını gerektirecek. Gereken ilgi ve çabayı gösterdiğimizde, Yeşil Mutabakat'ın itici gücü konumunda olacak bu harcamalardan, bizim de pay almamamız için hiçbir neden yok.

Bu noktada, yeni destek mekanizmalarının her biri çok önemli. 100 milyar Euro bütçeli Horizon Europe (Ufuk Avrupa) çerçeve programı şimdi tamamen bu yeşil işler üzerinden kurgulanıyor. Bizde bu süreç TÜBİTAK üzerinden yürütülüyor. Açık söyleyelim, AB, Türkiye'nin yeşil dönüşüm maliyetini karşılamaya hiç hevesli değil. Ama Ar-Ge projelerine katılımını destekliyor. O zaman şimdi projeleri ve alınan payı artırma zamanı! Dönüşüm için her bir Euro'ya ihtiyaç olacak.



Sevinelim: Biz bu işten daha fazla ekmek çıkarırız

Ekonomik kalkınmanın temelini teknolojiye bağlıdır. Teknolojideki değişiklikler oluşturuyor. Bu hep böyle oldu. Yine öyle olacak. Yeni dönemin, öncekinden farkı, büyüme, yüksek karbonlu sektörlerden değil, düşük karbonlulardan gelecek.

Düşük karbonlu teknolojileri benimsemek demek, faaliyet gösterdiğimiz geleneksel sektörü düşük karbonlu hale getirmek demek. Sadece imalat sektöründe değil, lojistik ve diğer hizmet sektörlerinde de...

Göreceksiniz, çok da yavaş olmayan bir hızla, Türkiye'nin ihracatında büyük payı olan lokomotif sektörler düşük karbonlu hale gelmeye başlayacak. Yakında üretici KOBİ'lerimizin harıl harıl elektrikli motorlarını daha az karbon salar hale getirmeye çalıştıklarını duyacağız.

KOSGEB gibi kuruluşlarımız, firmalarımızın 'yeşil mutabakat' gerekliliklerini yerine getirmemiz için devreye girecek.

'Nereden biliyorsun' diyebilirsiniz. Eğer Merkez Bankamız ile birlikte hiç ihracat yapmamış ama ihracat yapma potansiyeli yüksek 26 bin KOBİ'yi tespit ve analiz ediyorsak, onlara ihracat yapmaları için Eximbank üzerinden KGF destekli krediler sağlıyorsak, bu rotanın varabileceği bir başka liman yok. İşin farkına her düzeyde varmaya başladık.

Çünkü artık anlıyoruz ki, bundan böyle ekonomide çıtayı yükseltmemiz için karbon emisyonlarını azaltacak, yeşil ile mutabık kalacağız.

Doğrusu ben son dönemde olup biteni böyle okuyorum. Ve de sevinyorum.

Üretim kabiliyetimiz var. Uyum yeteneğimiz de yüksek. Biz bu işten daha fazla ekmek çıkarırız. Niye sevinmeyeyim ki?

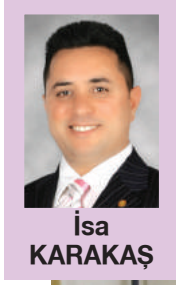
#olmazsanolmaz

Şimdi aşını ol.
Eğitime, üretime, ticarete güç ver!

ŞEKİB AVDAĞIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



SGK işveren işlemlerinde yenilikler



İsa KARAKAŞ



Sosyal güvenlik mevzuatının usul işlemleri olarak da adlandırılan Sosyal Sigorta İşlemleri Yönetmeliği'nde önemli değişiklikler yapıldı. Söz konusu değişiklikle işyeri bildiriminden tescile, beyannameden sigorta primlerine kadar işveren işlemlerine yönelik önemli düzenlemeler yer alıyor.

SOSYAL Güvenlik Kurumu, işveren uygulamalarını Sosyal Sigorta İşlemleri Yönetmeliği'nde düzenledi. Bahse konu yönetmelikte yer verilen ve işveren işlemlerini ilgilendiren önemli düzenlemeler bu yazımızda değerlendirildi.

MUHASEBECİ VEYA YAKINLARININ ÖLÜMÜ

SGK mevzuatı gereğince öngörülen belge veya bilgileri e-sigorta ortamında göndermekle zorunlu tutulan kurum ve kuruluşlar ile gerçek ve tüzel kişiler, kurumun bilgi işlem sistemlerinin belirli hallerde hizmet dışı kalması sonucu belge ve bilgiyi, öngörülen sürenin son gününde SGK'ya göndermemesi ve muhteviyatı primleri de yasal süresi içinde ödeyememesi halinde, sorunların ortadan kalktığı tarihi takip eden 5. iş gününün sonuna kadar belge veya bilgiyi gönderir ve muhteviyatı primleri de aynı süreçte kuruma öder ise bu yükümlülükleri yasal süreçte yerine getirmiş kabul ediliyor.

Bu düzenlemeye ilave olarak 18 Ağustos 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelik değişikliği ile; aylık prim ve hizmet belgesi veya muhtasar ve prim hizmet beyannamesini vermeye yetkili meslek mensubunun kendisinin veya birinci dereceden yakınının, kanuna göre SGK'ya verilmesi gereken her türlü bilgi, belge, bildirge ve beyannamelerin verilmesine veya kuruma yapılması

gereken başvurulara ilişkin sürelerin bitimine 7 gün veya daha az süre kala vefat etmesi halinde, söz konusu yükümlülüklerinin yasal sürelerinin son gününü takip eden günden itibaren 7. günün sonuna kadar yerine getirilmesi ve bu süre içinde sigorta primlerinin ödenmesi halinde bu yükümlülükler kanunda öngörülen sürede yerine getirilmiş sayılacak. Bu durumdan kaynaklanan gecikmeden dolayı idari para cezası da uygulanmayacak.

İŞYERİ TESCİLİ YAPILACAK

Genel olarak işyerinde, (4/1-a) veya (4/1-c) kapsamında sigortalı çalıştırılan, sigortalı çalıştırılan bir işyerini devir alan ya da bu nitelikte işyeri kendisine intikal eden, örneği kurumca hazırlanan işyeri bildirgesi ile SGK'ya elektronik ortamda göndermek zorundadır.

Yönetmelikte yapılan değişiklikte birlikte (4/1-a) kapsamında sigortalı çalıştırılmasa dahi şirket kuruluş sözleşmesi, ruhsat gibi belgelere istinaden kamu kurum ve kuruluşları tarafından SGK'ya elektronik ortamda intikal ettirilen işyeri tesciline ilişkin bilgilere göre SGK tarafından işyeri tescili yapılabilecek. Bu durumda ilgililerce ayrıca işyeri bildirgesi düzenlenmesine gerek olmayacak.

İŞYERİ BİLDİRİMİ

İşyeri bildirimine ilişkin yönetmelikte yer verilen diğer

yeni düzenlemelerin başında tescili yapılacak işyerinde, hem ayın 1'i ile 30'u arasında hem de ayın 15'i ile müteakip ayın 14'ü arasındaki çalışmalara istinaden ücret alan sigortalıların bulunması halinde, her iki çalışma döneminden dolayı iki ayrı işyeri bildirgesi düzenlenerek ayrı ayrı işyeri tescili yapılması göze çarpıyor. Ayrıca;

- İşverenin 18 yaşından küçük olması halinde, işyeri bildirgesinin işverene ait bölümlerinin '18 yaşından küçük kimseye velayeten velisinin adı' ibaresi ile doldurularak imzalanmasını müteakip, veli işveren vekili sayılarak işyeri tescil edilecek.

- İşverenin, Türk Medeni Kanunu'na göre sınırlı ehliyetsiz olması nedeniyle kendisine vasi atanması halinde, işyeri bildirgesinin işverene ait bölümlerinin 'Sınırlı ehliyetsiz kimseye vesayeten vasisinin adı' ibaresi ile doldurularak imzalanmasını müteakip, vasi işveren vekili sayılarak işyeri tescil edilecek.

- İşsizlik Sigortası Kanunu gereğince işsizlik ödeneğinden yararlanılan kişiler ile Türkiye İş Kurumu tarafından düzenlenen meslek edinme, geliştirme ve

değiştirme eğitimine katılan kursiyerler için Türkiye İş Kurumu'nun ilgili il müdürlüklerince, kurumun ilgili ünitesinde işyeri dosyası tescil ettirilecek.

- Aynı kamu kurum ve kuruluşunda, (4/1-a) veya (4/1-c) kapsamına giren sigortalıların çalıştırılması halinde, (4/1-a) kapsamına giren sigortalılar için ayrı, (4/1-c) kapsamına giren sigortalılar için ayrı işyeri bildirgesi düzenlenerek ayrı ayrı işyeri dosyası tescil ediliyor.

- Aynı işkolunda birden fazla nakil aracı bulunan işverence nakil araçlarının kayıtlı olduğu ilgili idareyi gösterir belge ibraz edilerek tek işyeri bildirgesi düzenlenecek ve işyeri, idarenin bulunduğu bölgeyi içine alan kurum ünitesince tescil edilecek.

Diğer yandan, söz konusu yönetmelik değişikliği ile birlikte işyeri SGK sicil numarası belirlenirken, iş kolu koduna İş Sağlığı ve Güvenliğine İlişkin İşyeri Tehlike Sınıfları Tebliği'ne göre hangi iş koluna girdiğini belirtmeye yönelik olup dört haneli rakamın doğrudan doğruya esas alınması öngörülmüyor.



veysi.sevig@ito.org.tr

VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Transfer fiyatlandırması- ilişkili kişi kavramı (1)

Ülkemizde transfer fiyatlandırılması yoluyla örtülü kazanç dağıtımına ilişkin düzenlemelere 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13. maddesinde yer verilmiştir. Şöyle ki;

1. Kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırılması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır. Alım, satım, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler her hal ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir.

2. İlişkili kişi; kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum ile idaresi denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulundurduğu gerçek kişi veya kurumları ifade eder. Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoy ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları da ilişkili kişi sayılır. Kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkanı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Cumhurbaşkanınca ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler, ilişkili kişilerle yapılmış sayılır. İlişkinin doğrudan veya dolaylı olarak ortaklık kanalıyla olduğu durumların örtülü kazanç dağıtımı kapsamında sayılması için en az yüzde 10 oranında ortaklık, oy veya kâr payı hakkının olması şartı aranır. Ortaklık ilişkisi olmadan doğrudan veya dolaylı olarak en az yüzde 10 oranında oy veya kâr payı hakkının olduğu durumlarda da taraflar ilişkili kişi sayılır. İlişkili kişiler açısından bu oranlar topluca dikkate alınır.

3. Emsallere uygunluk ilkesi, ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat veya bedele uygun olmasını ifade eder. Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya bedellere ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kağıtlar olarak saklanması zorunludur.

4. Kurumlar, ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedelleri, aşağıdaki yöntemlerden işlemin mahiyetine en uygun olanını kullanarak tespit eder:

a) Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi: Bir mükellefin uygulayacağı emsallere uygun satış fiyatının karşılaştırılabilir mal veya hizmet alım ya da satımında bulunan ve aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilerin birbirleriyle yaptıkları işlemlerde uygulayacağı piyasa fiyatı ile karşılaştırılarak tespit edilmesini ifade eder.

b) Maliyet artı yöntemi: Emsallere uygun fiyatın, ilgili mal veya hizmet maliyetlerinin makul bir brüt kâr oranı kadar artırılması suretiyle hesaplanmasıdır.

c) Yeniden satış fiyatı yöntemi: Emsallere uygun fiyatın, işlem konusu mal veya hizmetlerin aralarında herhangi bir şekilde ilişki bulunmayan gerçek veya tüzel kişilere yeniden satılması halinde uygulanacak fiyattan makul bir brüt satış kârı düşülerek hesaplanmasıdır.

ç) İşlemsel kâr yöntemleri: Emsallere uygun fiyat veya bedelin tespitinde, ilişkili kişiler arasındaki işlemde doğan kâr esas alan yöntemleri ifade eder. Bu yöntemler, işleme dayalı net kâr marjı yöntemi ve kâr bölüşüm yöntemidir. İşleme dayalı net kâr marjı yöntemi, mükellefin kontrol altındaki bu işlemde; maliyetler, satışlar veya varlıklar gibi ilgili ve uygun bir temele dayanarak tespit ettiği net kâr marjının incelenmesi esasına dayanır. Kâr bölüşüm yöntemi, ilişkili kişilerin bir veya daha fazla sayıdaki kontrol altındaki işlemlere ilişkin toplam faaliyet kârı ya da zararının üstlendikleri işlevler ve yükledikleri riskler nispetinde ilişkili kişiler arasında emsallere uygun bölüştürülmesi esasına dayanır.

d) Emsallere uygun fiyata yukarıdaki yöntemlerden herhangi biri ile ulaşma olanağı yoksa mükellef işlemin niteliğine uygun olarak kendi belirleyeceği bir yöntemi de kullanabilir.

İşyeri bildirgesi eki mahiyetinde verilecek belgeler

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

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

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (taçirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 27.08.2021

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00

Son düzenlemelerle birlikte genel olarak (4/1-a) ve (4/1-c) kapsamında sigortalı çalıştırılan işyerlerinin tescilinde, işyeri bildirgesi yeterli olup elektronik ortamda temin edilebilenler hariç olmak üzere ihtiyaç olması hâlinde SGK tarafından ek belgeler istenecek. Ancak 4/1-a kapsamında sigortalı çalıştırılan işyerlerinin tescilinde;

- İşverenden iş alan alt işverenler tarafından, kanundan doğan yükümlülükleri başlamadan önce, asıl işverence yapmış olduğu sözleşmenin bir örneğinin,
- Adi ortaklıklar tarafından; noter onaylı ortaklık sözleşmesinin,
- İhale konusu işlerde; işin sözleşmesi veya işin üstlenildiğini gösterir idarenin yazısının,
- İnşaat işyerlerinde; varsa arsa sahibi ile müteahhit arasındaki inşaat yapım sözleşmesinin; elden, posta yoluyla veya kurumca belirlenen şekilde gönderilmesi zorunlu olacak.

IFAT 2022

Münih / Almanya
30 Mayıs - 3 Haziran 2022

- Aritma Sistemleri, Atık Su, Hidrolik Mühendisliği
- Geri Dönüşüm, Katık Atık Sistemleri
- Araç Üstü Ekipmanları, Caddede Temizliği
- Pompa

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİNİN VE ATIK YÖNETİMİNİN LİDER FUARI

IFAT 2022

- Sektöründe dünyanın lider fuarı
- 260.000 m²'de 18 salon ve açık alan
- 58 ülkeden 3.305 katılımcı
- 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi
- Türkye millî katılım organizasyonunun 2012 yılından itibaren yükselen başarı grafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 5.520 TL / m²

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Esra Yılmaz / Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 65 10 / 455 61 19 / 455 61 10
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
GSM : 0533 959 30 57
444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [fb](#) [at](#) [ig](#) /itokurumsal

Yatırımlarda vitesi destekle yükseltelim

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Büyümeyi sürdürebilmemiz için yatırımlara vites büyütürsek devam etmemiz şart" dedi.

Avdagiç, özel sektör olarak beklentilerinin, pandemiyle artan üretim maliyetlerini aşağı çekecek düzenlemeler olduğunu söyledi.

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye ekonomisinin yılın ikinci çeyreğinde yüzde 20'nin üzerinde bir büyüme performansını başaracağına inandığını söyledi. Avdagiç, yaptığı açıklamada, "Nitekim yılın ikinci üç aylık döneminde geçen yıla kıyasla;

sanayi üretiminde yüzde 41.1, kapasite kullanım oranında yüzde 63.4'ten yüzde 75.9'a artış var. Burada elbette baz etkisinden kaynaklanan bir ivme mevcut. Ancak bu büyüme oranı, sadece baz etkisiyle ulaşılmış nominal bir değerden fazlasını, üretim, yatırım ve ihracat kalemlerinden beslenen

reel ve güçlü bir çıkışı da ifade ediyor" dedi.

MAKİNA TEÇHİZAT HAMLESİ

Şekib Avdagiç, bu güçlü çıkışın arkasında iş dünyamızın aralıksız 6 çeyrektir giriştiği makina teçhizatı yatırım hamlesinin payının büyük olduğunu kaydetti. "Bu sayede gelen yurt içi ve yurt dışı talebi kesintisiz ve zamanında karşılayarak, ekonomimiz için katma değer üretmeye devam ediyoruz" diyen Avdagiç, şunları söyledi: "Ancak bizim bu büyüme sürdürebilmemiz için yatırımlara vites büyütürsek devam etmemiz şart. Birinci çeyrekte, hatırlarsanız stoklarda 1.5 puanlık bir erime vardı. İkinci çeyreğe ilişkin rakamları 1 Eylül'de göreceğiz. Kapasite kullanım oranında yüzde 80'lere yaklaşıyoruz. Ağustos verisi de yeni açıklandı. Kapasite kullanım oranı

0.4 puan artışla ağustosta 77.1 seviyesine ulaştı. Burada özellikle yatırım malları tarafında 4 puanlık bir kapasite kullanım artışı mevcut. Yani reel sektörün yatırım iştahı yerinde, dünya mal ticareti geçen yıla göre yüzde 20 artmış durumda. Ancak bir yandan da kurulu kapasitenin sonuna yaklaşmış durumdayız."

ÖZEL SEKTÖRÜN BEKLENTİSİ

Avdagiç, özel sektör olarak beklentilerinin hem finansman hem de yatırım arzısı, istihdam, enerji, hammadde gibi üretim faktörleri maliyetlerini aşağı çekecek düzenlemelerin gündeme gelmesi olduğunu kaydetti. Avdagiç, pandemi nedeniyle olağandışı yeni bir durum yaşanmazsa, yılın genelinde yüzde 7 civarı bir büyüme rakamına ulaşılacağını düşündüğünü de sözlerine ekledi.

Tedarik zincirinde yeni kopmalar

Delta varyantının etkisini artırmasının tedarik zincirinde yeni kopmalara neden olduğunu belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Bunlar da hammadde ve lojistik maliyetlerini artırmaya devam ediyor. Baltık Kuru Yük Endeksi, son 11 yılın zirvesine çıkmış durumda. Bu gelişmeler sadece temin anlamında değil, finansman anlamında da şirketlerimizin işletme sermayesini oldukça zorluyor" dedi.



Cityscape CITYSCAPE GLOBAL DUBAI 2021

Dubai / Birleşik Arap Emirlikleri
9 - 11 Kasım 2021

Türkiye Milli Katılımı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ KÖRFEZ PAZARINDA BULUŞUYOR

Cityscape Global Dubai

- Expo 2020 Dünya Fuarı alanında dünya emlak piyasası ile buluşma imkanı
- Körfez bölgesinin en önemli gayrimenkul fuarlarından
- 25 ülkeden 276 katılımcı ve 95 ülkeden 45.000 ziyaretçi
- Profesyoneller ve yatırımcıların fiziki ve online buluşması

Katılımcı Sektörü

- Gayrimenkul Yatırımı
- Gayrimenkul Geliştirme
- Gayrimenkul Finansmanı
- Yerel Yönetimler
- Gayrimenkul Danışmanlığı
- AVM ve Outlet Geliştirme Yönetimi
- Aracı Kurumlar
- Tesis Yönetimi
- Proje Yönetimi
- Perakende
- Mimarlık ve Planlama
- Hizmet Sağlayıcılar

Türkiye Milli Katılım Hizmetleri

- Stant İnşaatı, LCD, market sergileme alanı
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Profesyonel İkili Görüşmeler
- İletişim ve İkram hizmetleri
- Fuar Giriş Kartı
- Türkiye milli katılım broşüründe katılımcı bilgilerinin yer alması

Katılım Bedeli

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 6.930 TL / m²



Özlem Kılıç / Şeyma Ceren Yurttaş / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 445 65 12 / 0212 455 65 07 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

İTO'NUN WEBİNAR AJANDASI



AB gümrük mevzuatındaki değişikliklerin e-ihracata etkileri

Avrupa Birliği Gümrük Mevzuatı'nda yapılan değişiklikler, 7 Eylül 2021 Salı günü 14.00-15.30 saatleri arasında gerçekleştirilecek 'Avrupa Birliği Gümrük Mevzuatı Değişikliklerinin E-ihracata Etkileri' başlıklı webinar'da anlatılacak. DHL E-Ticaret Proje Müdürü Onur Külçebaş'ın katılacağı webinar, Oda'nın Youtube kanalından canlı olarak da yayınlanacak.

Stratejik pazarlama ve iş geliştirme

İstanbul Ticaret Odası, 14 Eylül 2021 Salı günü 14.00-16.00 saatleri arasında 'Stratejik Pazarlama ve İş Geliştirme' başlıklı bir webinar düzenleyecek. İTO üyelerinin katılımına açık olacak webinar, Oda'nın Youtube kanalından da canlı yayınlanacak.

Yönetsel becerilerin geliştirilmesi ve liderlik

'Yönetsel Becerilerin Geliştirilmesi ve Liderlik' başlıklı webinar, 21 Eylül 2021 Salı günü 14.00-16.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. Oda'nın Youtube kanalından canlı yayınlanacak webinar, tüm İTO üyelerinin katılımına açık olacak.

Ar-Ge ekosistemi ve teknoparklar ile büyüme modeli

Ar-Ge ekosistemi ve teknoparklar, İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlenecek webinar'da ele alınacak. 'Ar-Ge Ekosistemi ve Teknoparklar ile Büyüme Modeli' başlıklı webinar, 23 Eylül 2021 Perşembe günü 14.00-15.30 saatleri arasında İTO'nun Youtube kanalından canlı yayın ile tüm üyelerin katılımına açık olacak. Teknopark İstanbul Ar-Ge Hizmetleri Müdürü Latif Ulu'nun da konuşmacı olarak yer alacağı webinar'da, Ar-Ge faaliyeti açısından/yürütmek isteyen firmalar açısından teknoparkların avantajları, Teknopark İstanbul başvuru değerlendirme süreci ve kriterleri de masaya yatırılacak.

SPK'dan yönetmelik değişikliği

SERMAYE Piyasası Kurulu'nca (SPK) Yatırımcıların Tazmini ile Tedrici Tasfiye Usul ve Esasları Hakkında Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikler, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yatırımcıların tazmini ve tasfiye işlemlerine

ilişkin usul ve esasları belirleyen yönetmelikte yapılan değişiklik ile zarar ödemesi kapsamına girmeyen kişi ve kurumlara yenileri eklendi. Buna göre, hak sahibi ismine açılmaksızın toplu olarak tutulan hesaplara ilişkin saklama hizmetiyle sınırlı olmak üzere, yurt

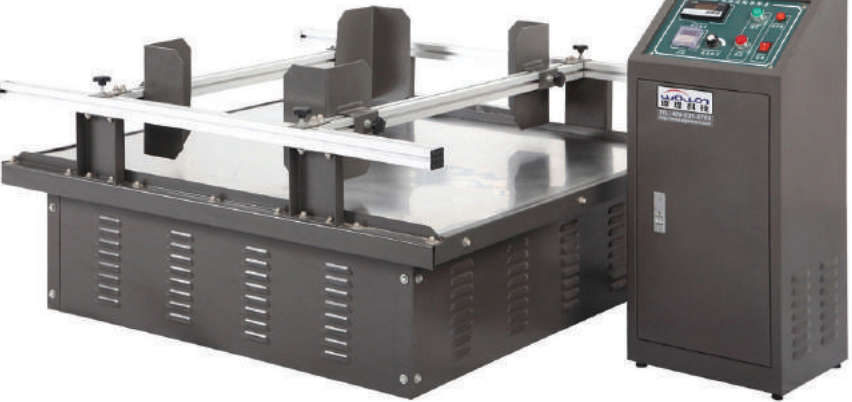
dışında kurulmuş ve yetkilendirilmiş, yabancı hukuka tabi yabancı merkezi saklama kuruluşları ile genel saklama yetkisi bulunan yatırım kuruluşları tazmin kapsamına girmeyecek. Söz konusu madde, 'Kaydileştirilen Sermaye Piyasası Araçlarına İlişkin Kayıtların Tutulmasının Usul ve Esasları Hakkında Tebliğ' kapsamında ele alınacak.



Savunma
için

‘Kalifiye ürün’ çağrısı

Savunma Sanayii Kalifiye Ürün Listesi Programı ile savunma ürünlerinin bileşenleri yerli imkanlarla test edilip, onaylanacak. Program sayesinde bu ürünler, SSB adına ‘kalifiye ürün’ olarak tescil edilecek.



maliyet sebebiyle ana firmalar da daha önceden testten geçmiş ve kalifiye olmuş bileşenleri tercih ediyor. Ürün yerlilik oranları açısından da önemli olan bu ihtiyaç için ‘Savunma Sanayii Kalifiye Ürün Listesi Programı’ başlatıldı.

YERLİLEŞME HIZLANACAK

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) tarafından başlatılan program, milli savunma ürünlerinin, milli standartlara göre yurt içi imkanlarla kalifiye edilmesini sağlayarak, yerleştirme süreçlerini hızlandıracak.

Programın tanıtımında konuşan SSB Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, “Bu programla sektörün uygunluk vereceği ortak ve milli test prosedürlerinin oluşturulmasını, ürünlerin bu prosedürlere göre yurt içi onaylı kurum ve kuruluşlar tarafından test edilmesini hedefliyoruz. Yerleştirme süreçlerimizi daha da hızlandıracak programımıza,

sektörümüzdeki bütün firmaların katkıda bulunmasını bekliyoruz” dedi.

SÖZLEŞME VE DESTEK

Demir, program hakkında ayrıca şunları söyledi: “Program sayesinde bu ürünler, SSB adına ‘kalifiye ürün’ olarak tescil edilecek. İhtiyaç halinde firmalara verilecek desteklerle bunun hayata geçirilmesi, tedarik sözleşmelerinde bu kapsamda kalifiye edilmiş ürünlerin üreticisi olan firmalardan temininin öncelikli veya zorunlu tutulmasını amaçlıyoruz. Böylece zincirimize yeni bir halka ekliyoruz.”

İsmail Demir, program kapsamında Savunma Sanayiinde Kalifiye Ürün Belgesi Süreçlerinin Belirlenmesi ve Kalifiye Ürünlerin Belgelendirilmesi Projesi’ni başlattıklarını kaydetti. Demir, burada TRTEST firmasının, Savunma Sanayii Yetenek Envanteri’ne (YETEN) kayıtlı ürünler için milli prosedürleri oluşturacağını söyledi.



Sonbahara girerken ekonomi ve işler

Yaz aylarını geride bırakıyoruz ve sonbahara giriyoruz. Ekonomide işlerde sonbahar ayları, geleneksel olarak yeni sezona girişin ve hareketlenmenin olduğu bir dönemdir. Bu çerçevede 2021 yılı sonbaharına girerken ekonomideki ve işlerdeki beklentileri değerlendirelim.

1. Salgın ekonomide ve işlerde yine başroldeki belirleyici

Küresel salgın henüz geride bırakılmış değil. Dördüncü dalga da kuvvetlenmeye devam ediyor. Bu nedenle sonbaharda küresel ölçekte işlerin seyrini yine salgındaki gelişmeler belirleyecek. 2021’in ilk yarısında önemli bir canlanma yaşanmış, ikinci yarıya ilişkin iyimser beklentilerle dünya ekonomisinde hızlı büyümenin süreceği öngörülmüştü. Nitekim temmuz ve ağustos aylarında da iktisadi faaliyetler kuvvetli gerçekleşti. Ancak dünya genelinde yaşanan salgında dördüncü dalga küresel ekonomi için de endişeler yaratıyor. Buna karşın yeni dalgada ilk üç dalgada olduğu gibi kapatmalar olmayacağı, aşı olmayanlara kısıtlamalar uygulanacağı ve iktisadi-sosyal faaliyetlerde kesinti olmayacağı bekleniyor. Bu nedenle dördüncü dalganın küresel ekonomiye olumsuz etkisinin sınırlı kalacağı beklentisi daha yüksektir.

2. Yüksek büyüme beklentileri korunuyor

Salgında yaşanan dördüncü dalgaya rağmen 2021’de dünya ekonomisi için öngörülen yüksek büyüme beklentileri korunuyor. Uluslararası Para Fonu (IMF), temmuz ayı sonunda 2021 yılına ilişkin ekonomik büyüme beklentilerini güncelledi. Buna göre IMF, 2021’e ilişkin dünya ekonomisi için yüksek büyüme beklentisini yüzde 6.0 ile korudu. IMF, 2021 yılında gelişmiş ülkelerde yüzde 5.6, gelişen ülkelerde ise yüzde 6.3 büyüme tahmin ediyor. IMF, salgında yaşamaya başlanan dördüncü dalganın 2021 yılı büyümesi üzerinde sınırlı etki yapacağını öngörüyor. IMF’nin esas endişesi, aşılama ülkeler arasında yaşanan farklılaşmanın yaratacağı ekonomik ayrışma oldu.

3. Küresel enflasyon artışı sürüyor, merkez bankalarının adımları izlenecek

Dünya ekonomisinde talep artışı ve hızlanan büyümeye bağlı olarak girdi ve nihai ürün fiyatlarında önemli bir artış yaşanıyor. ABD’de tüketici enflasyonu temmuz ayında yüzde 5.4 olarak gerçekleşti. Merkez bankaları enflasyondaki artışı halen geçici olarak görmekle birlikte enflasyon endişe yaratıyor. Bu nedenle merkez bankalarından sıkılaşma beklentileri de artıyor. ABD Merkez Bankası Fed, muhtemelen bu yıl içinde enflasyon karşısında sıkılaşma adımlarını açıklayacak. Bu nedenle ABD doları güçlenirken, emtia fiyatlarında da durağanlık ve sınırlı geri çekilmeler yaşamaya başladı.

4. Türkiye’de iktisadi faaliyetler iç ve dış talep ile canlı kalmaya devam edecek

Türkiye’de iktisadi faaliyetlerde önemli bir canlılık ve büyüme yaşanıyor. Bunun iki ana nedeni bulunuyor. İlk olarak, yüksek dış talep ile ihracat ve sanayi üretiminde hızlı artış yaşanıyor. Salgın sonrası oluşan koşullar içinde Türkiye’ye yönelik mal talebinde beklenen artış gerçekleşiyor. Türkiye’den tedarikte artış eğilimi muhtemelen kalıcı olacak. Buna bağlı olarak yılsonuna kadar kuvvetli dış talep ve ihracat artışı sürecektir. İkinci neden ise iç talepteki genişlemedir. 1 Temmuz’dan itibaren geçilen tam açılma ile başta hizmetler, turizm ve perakende olmak üzere sektörler etelenen yüksek bir iç talep ile karşılaştı. Muhtemelen iç talep de canlı kalmaya devam edecek. Eylül ayında okullara ve ofislere geri dönüş, iç talebi destekleyecek bir diğer unsur olacak. Salgında dördüncü dalga, içeride ve dışarıda çok daha kuvvetlenmez ve yeni kapatmalar yolu açmaz ise işler yılsonuna kadar canlılığını koruyacak.

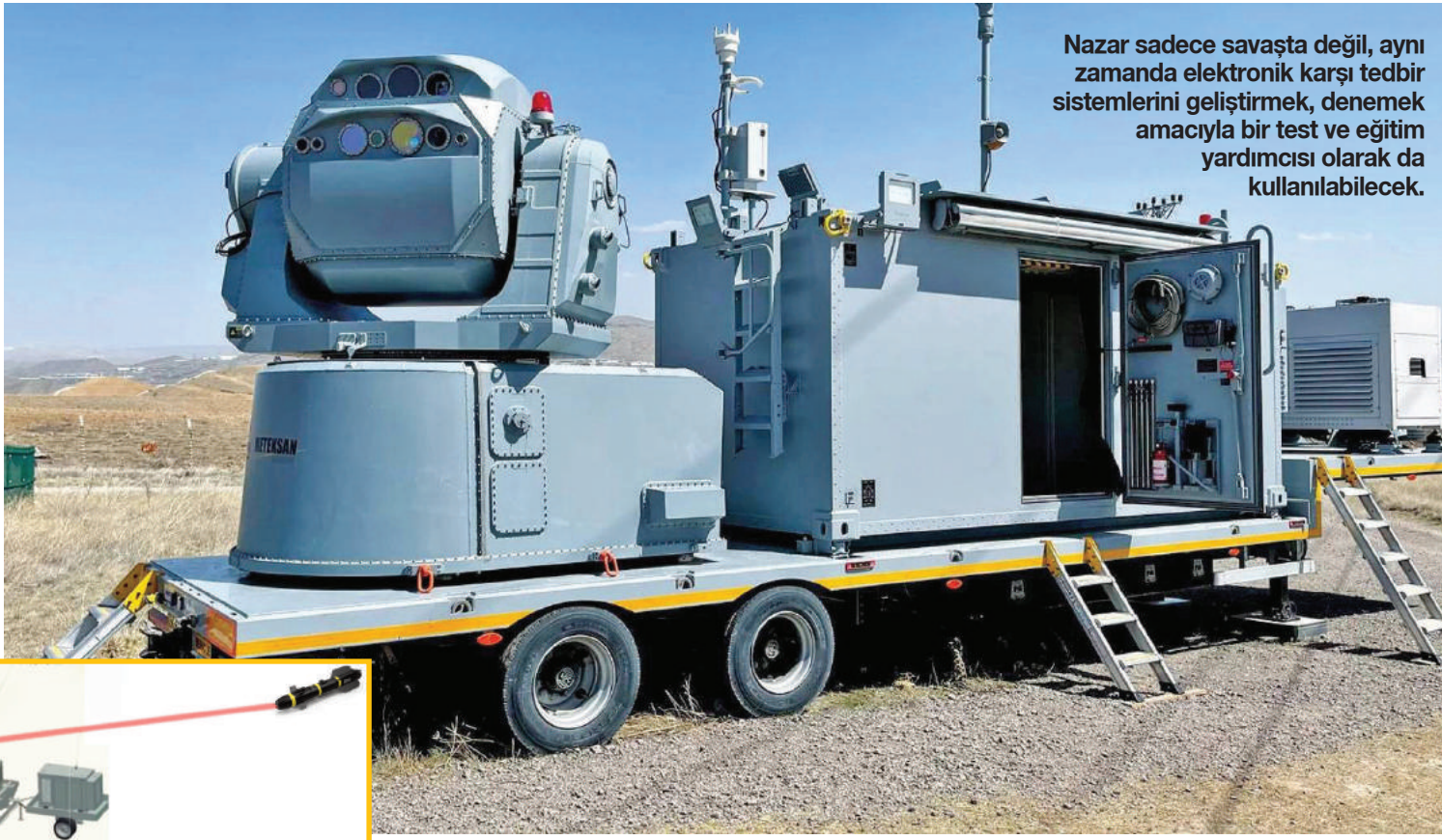
5. Yüksek enflasyon ve maliyetler sıkıntı kaynağı

Türkiye’de kuvvetli dış ve iç talep ile işlere ilişkin beklentiler olumlu iken, ekonomideki sıkıntı kaynağı, yüksek enflasyon ve artan maliyetlerdir. Eylül ayındaki geri dönüş ile muhtemelen enflasyon ve maliyetler sonbaharda daha da yükselecek. Yüksek enflasyon, hane halklarında geniş bir kesimin satın alma gücünü zayıflatacak. Satın alma gücündeki zayıflama, bir noktadan sonra iç talebi de yavaşlatabilecek. Yüksek enflasyon, yine yüksek maliyetler ile firmaların ise rekabet güçlerini, kârlılıklarını ve sermayelerini olumsuz etkiliyor. TC. Merkez Bankası’nın enflasyon ile mücadelede atacağı adımlar önemli olacak. Yılsonuna kadar TL’de değer kaybı, yüksek enflasyon ve faizler kalıcı olacak gibi görünüyor.

Son Söz; Salgın daha da kuvvetlenmez ise işler hareketli kalacak, ancak yüksek enflasyon ve maliyetler can yakmaya devam edecek.

Elektro-optik ve kızılötesi arayıcı başlığa sahip düşman füzeleri, yerli çözümle imha edilebilecek.

Meteksan Savunma’nın geliştirdiği ‘Nazar Sistemi’ düşman füzelerini, yönlendirilmiş lazer kamaştırma yöntemiyle hedeften uzaklaştırıyor.



Nazar sadece savaşta değil, aynı zamanda elektronik karşı tedbir sistemlerini geliştirmek, denemek amacıyla bir test ve eğitim yardımcısı olarak da kullanılabilir.



Düşman füzelerine ‘Nazar’ değecek

ASKERİ üslerin yanı sıra stratejik sivil hedefler için önemli bir tehdit haline gelen üçüncü ve dördüncü nesil füzelere karşı yapılan çalışmalar meyvelerini veriyor. Türk savunma sanayi firmalarından Meteksan Savunma tarafından geliştirilen ‘Nazar Sistemi’ görüşüye çıktı. IDEF 21 Fuarı’nda da sergilenen Nazar, yönlendirilmiş lazer ‘kamaştırma’ ve fonksiyonel imha teknikleriyle elektro-optik ve kızılötesi arayıcı başlıklara sahip füzeleri etkisiz hale getiriyor.

YENİLİKÇİ SAVUNMA

Meteksan Savunma, Nazar Projesi’ne 2016 yılında Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ile imzalanan sözleşme çerçevesinde başladı. Elektro-optik ve kızılötesi arayıcı başlıklara sahip üçüncü ve dördüncü nesil füzelere karşı yürütülen çalışmaların neticesi hem savunma hem ekonomi açısından somut bir ürüne dönüştü. Nazar Sistemi ile askeri üs ve tesislerin, Deniz Kuvvetleri’ne ait önemli platformların, elektro-optik ve kızılötesi arayıcı başlığa sahip füzelerle karşı korunması hedefleniyor.

LAZER TEKNOLOJİSİ

Nazar Sistemi düşman füzelerine karşı koruma sağlarken, aslında diğer konvansiyonel sistemlerden farklı olarak lazer teknolojilerini kullanıyor. Lazer teknolojileri elektronik karşı tedbir amacıyla kullanabilen çok az sayıda ülke bulunuyor. Sahaya inen ürünler ise bir elin parmakları

kadar. O yüzden Nazar Projesi ile elde edilen yetenek, ülke savunmasına önümüzdeki 10 yıl içinde büyük bir değer katacak ve ortaya çıkacak ürünler dünya pazarında önemli bir ihracat kapısı olacak.

DENİZ ÜSSÜNÜ KORUYACAK

Projenin birinci aşaması olan Nazar Kara Sistemi tamamlandı. Nazar Sistemi bir hareketli platform üzerinde konuşlandırıldı. Sistem ayrıca ihtiyaç duyulan mevzilerde taşınabiliyor, hatta kendi başına çalışabiliyor. İkinci aşamada, bunun deniz versiyonu ‘Nazar Deniz’ yapılacak. Bu da Deniz Kuvvetleri’nin platformlarını korumak üzere askeri gemilere konuşlandırılacak. Kabul testleri aşamasında olan sistemin, yıl sonunda envantere girmesi bekleniyor. Sistemin ilk kullanıcısı Deniz Kuvvetleri olacak. Böylece deniz üssü, Nazar Sistemi ile korunacak.

Etkili ve ucuz

Nazar Sistemi, güvenlik güçlerine büyük katkı sağlayacak. Sistem, envanterde bulunan karşı tedbir sistemleriyle karşılaştırıldığında çok daha ileri mesafelerden düşman füzelerini etkisiz hale getirebilecek. Nazar Sistemi, lazer teknolojilerini kullanıyor. Oysa mevcut füzeler şu anda bu tür teknolojilerle donanmış saldırılara karşı savunmasız durumda. Sistem, lazer ışığı ile maliyet açısından da bir çözüm sağlıyor.



Farklı platformlara uyarlanacak

Nazar’ın farklı platformlarda kullanımına yönelik çalışmalar da gündemde. Nazar’ın daha küçük platformlarda kullanılabilmesi için sistemi küçültmekle ilgili çalışmalar planlanıyor. Nazar Kara Sistemi, bilinen tüm kızılötesi ve elektro-optik arayıcı başlıklı sistemlere karşı görev yapabilecek. Nazar, tehditlerin geneline bakıldığında sadece iki dalga boyuyla yüzde 80 tehdidi yönetebilecek bir sistem haline de getirilebilir. O yüzden bu sistemi küçültmekle ilgili çalışmalar yapılıyor. Nazar Sistemi, şu anda sahip olunan sistemlerin iki katı daha uzak mesafelerden füzeleri etkisiz hale getirebilecek. Böylece değerli platformlar için mevcut koruma kalkanlarının çok daha üstünde yepyeni bir koruma kalkanı sağlanacak.

Kör edip hedeften saptırıyor

Nazar

Sistemi, bir füze saldırısında, öncelikle doğru dalga boyunda bir lazer kaynağı ile bu füzeyi aydınlatıyor. Aydınlatıldığı sırada füzenin arayıcı başlığında ‘kedi gözü parlaması’ denilen çıplak gözle görülmeyen bir yansıma oluşuyor. Nazar Sistemi’nin kameraları bu parlamayı fark ediyor ve takip etmeye başlıyor. Takip ederken de doğru modülasyonda yönlendirilmiş bir lazer ışını arayıcı başlığa doğru yönlendiriyor. Bu şekilde arayıcı başlık hedefini göremez hale geliyor ve artık füze başka bir yere yöneliyor.

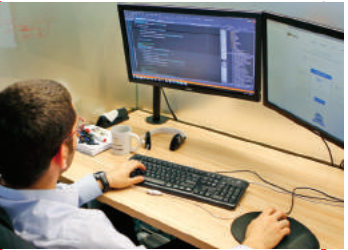
Türkiye yapay zekasını da harekete geçirdi

Yapay zeka dünya ekonomisini şekillendirmeye başladı. Öyle ki, yapay zekanın, 2030 yılında küresel büyümeyi yüzde 13-14 artıracığı tahmin ediliyor. Türkiye de bu yarıştan geri kalmamak için Ulusal Yapay Zeka Stratejisi'ni ilan etti. Önceliği, insan kaynağının yapay zekaya yönlendirilmesine veren stratejinin dikkat çeken başka bir yönü daha var. Bu alanda Ar-Ge yapan firmalara verilecek devlet destekleri ve fonlama imkanları genişletilecek.



60 ülke stratejisini belirledi

Yapay zekaya ilişkin ulusal politika ve strateji belgeleri 2016 yılından itibaren yayımlanmaya başladı. ABD, Güney Kore ve Çin 2016; Kanada, Japonya ve Singapur 2017; Almanya, Fransa, Hindistan ve Birleşik Krallık 2018; Rusya ise 2019 yılında ulusal yapay zeka stratejilerini yayımladı. İlk örnekleri Ar-Ge odaklı olan strateji belgeleri, giderek sosyoekonomik yapıyı da içeren daha kapsamlı planlar haline geldi. Halen 60'tan fazla ülkenin yapay zeka stratejisi bulunuyor.



TİCARET dikkat çekmişti

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi ve Bilişim Teknolojileri Uygulama ve Araştırma Merkezi ortaklığında 'Teknoloji Çalıştayları Serisi' başlatılmıştı. Bu kapsamda geçtiğimiz yıl yapılan ilk çalıştayın konusu 'Yapay Zeka: Yol Haritası' oldu.

Gelişmiş ülkeler son yıllarda bir bir ulusal yapay zeka stratejilerini açıklamaya başladı. İlk strateji metinleri Ar-Ge ağırlıklı teknik metinler olurken, yeni metinler, insan kaynağı, girişimcilik, eğitim, mevzuat ve finansman ihtiyacı sebebiyle sosyoekonomik hedefleri ve tedbirleri öne çıkarıyor. Türkiye de yapay zeka alanında insan odaklı atılım için yeni bir adım attı. Önceki hafta tanıtılan Ulusal Yapay Zeka Stratejisi'nin ana hedefi, dinamik bir yapay zeka ekosistemi oluşturup, küresel ölçekte katma değeri artırmak. Strateji, kamu kurumlarının, özel sektörün, üniversitelerin ve girişimcilerin de yeni iş planlarını bağlayıcı olacak.



Adem ORHUN

BÜYÜMEYİ ARTIRACAK

Kurumları, yapay zeka stratejisi hazırlamaya iten sebeplerin başında ekonomik büyümeyi etkilemesi beklenen uluslararası şartlar geliyor. Yapay zekanın, 2030 yılına kadar küresel ekonomiye 13-15.7 trilyon ABD doları katkı yapması ve küresel büyümeyi yüzde 13-14 artırması bekleniyor. Öngörülen bu katkı, süreçlerin otomasyonu ve iyileştirilmiş iş gücü yardımıyla sağlanacak üretkenlik artışı ile gerçekleşecek. Ayrıca, tüketici beklentileri doğrultusunda kişiselleştirme ve ürün zenginleştirmeleri sayesinde ekonomik büyüme yaşanacak.

ETKİLENECEK SEKTÖRLER

Yapay zeka teknolojileri, sadece belirli sektörleri ve iş yapma şekillerini değil, ekonomiyi derinden etkileyecek. Yapay zeka kaynaklı küresel ekonomi büyümesinde en büyük payın yüzde 15 ile tüketim ürünleri, konaklama ve gıda hizmetleri alanında olacağı öngörülüyor. İkinci sırada yer alan 'teknoloji, medya ve iletişim' sektörünün yüzde 12.5'lik etkisi olacağı tahmin ediliyor.

AKILLI ASİSTANLAR

Büyümeye etki edecek gelişmelerden biri de sahada akıllı asistan uygulamaları olacak. 2025 yılına kadar bilgisayarlı görme, sesli asistan, doğal dil işleme ve artırılmış gerçeklik ile yapay zekanın kullanıcı arayüzlerinin çoğunda yer bulacağı tahmin ediliyor. 2019 yılında 3 milyardan fazla akıllı cihazda sesli asistan kullanılıyordu. Önümüzdeki 4 yıl içinde bu sayının 9 milyara ulaşacağı tahmin ediliyor.

İŞ DÜNYASINA UZMAN LAZIM

İş dünyasında da bu alanda uzman insan kaynağı daha fazla yer alacak. Pandemi öncesi 'normal' veriler dikkate alındığında, Singapur'da 2019 yılında yapay zeka alanında işe alma oranı, 2015-2016 yıllarına göre üç kat daha yüksek olmuştu. Bu sayılar aslında bir ihtiyaç ve riski de işaret ediyor. Örneğin, Güney Kore geçtiğimiz yıllarda açıkladığı planlarda, 2022'ye kadar yapay zeka alanında 6 lisansüstü okul açılacağını ve 5 bin yapay zeka uzmanı yetiştirileceğini duyurmuştu. Türkiye'nin strateji metninde de yapay zeka alanında her seviyede görev alacak insan kaynağının yetiştirilmesi öncelikli stratejilerden ilki olarak yer aldı.



6 STRATEJİK ÖNCELİK

1 **YZ Uzmanlarını Yetiştirmek ve Alanda İstihdamı Artırmak**

2 **Araştırma, Girişimcilik ve Yenilikçiliği Desteklemek**

3 **Kaliteli Veriye ve Teknik Altyapıya Erişim İmkanlarını Genişletmek**

4 **Sosyoekonomik Uyumu Hızlandıracak Düzenlemeleri Yapmak**

5 **Uluslararası Düzeyde İş Birliklerini Güçlendirmek**

6 **Yapısal ve İş Gücü Dönüşümünü Hızlandırmak**

İŞ GÜCÜ DÖNÜŞÜMÜ

Bu süreçte iş gücünün dönüşümü, her sektörde farklı düzeyde ve farklı hızda olacak. Altyapı, profesyonel hizmetler ve yüksek teknoloji sektörlerinin, yapay zeka teknolojilerinin benimsenmesiyle iş gücünü genişletmeye daha yatkın olduğuna dikkat çekiliyor. Ancak, otomotiv ve montaj ile telekomün, yapay zeka teknolojilerine daha hızlı uyum sağlaması, dolayısıyla üç yıl içinde en büyük iş gücü kesintilerinin ve dönüşümünün bu sektörlerde olması bekleniyor.

AR-GE PROJELERİNE FON

İnsan kaynağının hazırlanması için lisansüstü program sayısı artırılırken, birçok doktoralının görev aldığı Ar-Ge projeleri için de fon sağlanıyor. TÜBİTAK, yapay zeka içerikli Ar-Ge projelerini destekliyor. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Dr. Ali Taha Koç'un, strateji tanıtım toplantısında paylaştığı bilgiye göre, yapay zeka alanında ortalama yatırım tutarı, girişim başına 9 milyon dolara ulaştı. Koç'un aktardığı bilgiye göre, yapay zeka alanındaki Ar-Ge projelerine TÜBİTAK aracılığıyla kamu destekleri veriliyor. TÜBİTAK, bu kapsamda son 10 yıl içinde bin 715 Ar-Ge ve yenilik projesine 1.7 milyar TL finansman sağladı. Bu projelere verilen desteklerin yüzde 41'i büyük işletmelere, yüzde 31'i KOBİ'lere, yüzde 2.3'ü ise mentorluk ve tohum yatırımı oluşturulması için teknoloji temelli bireysel girişimcilere verildi.

KOBİ'LERE EK DÜZENLEME

Sanayiye yönelik Ar-Ge desteklerinden KOBİ ve bireysel girişimcilerin daha fazla faydalanması için de düzenlemeler yapıldı. Koç, ayrıca yeni bir TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programı'na (TEYDEB) işaret etti.

KÜMELENMEYE TEŞVİK

Stratejik öncelikler kapsamında yapay zeka alanında ileri düzey Ar-Ge faaliyetlerinin yürütülebileceği kümelenmeler ile yenilik ve mükemmeliyet merkezleri kurulacak. Ayrıca, belirli bölgelerde yoğunlaşmış sektörlerde özgü tematik kümelerin ve mükemmeliyet merkezlerinin kurulması teşvik edilecek.

GİRİŞİM SERMAYESİ

Öncelikler kapsamında, yapay zeka odaklı girişim sermayesi fonları etkinleştirilecek ve hacmi büyütülecek. Bu fonların yapay zeka alanında Türkiye'ye yatırım yapmasını teşvik edici düzenlemeler hayata geçirilecek. İlgili olarak ulusal ve uluslararası girişim sermayesi fonlarıyla olan işbirlikleri geliştirilecek.

TURCORN PROGRAMI

Turcorn (unicorn) olma potansiyeli olan yapay zeka girişimlerini belirleyip girişim sermayesi fonlarıyla ortak şekilde desteklemeye yönelik bir program hayata geçirilecek. Aynı amaç kapsamında alınacak tedbirlerden biri de doğal dil, görüntü işleme ve karar destek sistemleri üzerine olacak. Stratejiye göre, bu alanlarda yapay zeka yatırımı yapacak girişim sermayesi fonlarına yönelik kamu hibe ve teşviklerinin kapsamı genişletilecek. Ayrıca sektörel uygulama alanları için ilgili kamu kurumları ile özel sektör kuruluşlarının birlikte yatırım yaptığı 'Sektörel Birlikte Geliştirme Laboratuvarları' kurulacak. Strateji belgesine şu adresten ulaşılabilir: <https://cbddo.gov.tr/uyuz>



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

Dijitalleşen dünyada müşteri merkezli olmak

Geçtiğimiz yazıda büyük veriden yola çıkarak nasıl tüketici içgörüsü elde edilebileceğine değindik. Büyük veriye ilave olarak, yeni gelişmekte olan 'nesnelerin interneti' (internet of things), sensör teknolojileri gibi teknolojiler, yapay zekadan faydalanarak müşteriler hakkında daha çok ve daha değerli bilgi almayı mümkün kılıyor.

Yapay zeka destekli sistemler, süper marketlerin çıkış bölümüne yerleştirilen akıllı kameralar aracılığıyla müşterilerin mutlu mu, üzgün mü, öfkeli mi marketten ayrıldığı konusunda, anketle elde edilemeyecek netlikte memnuniyet ölçümü yapabilir. Benzer şekilde ülkemiz dahil birçok bankada bulunan yapay zeka destekli ses tanıma sistemleri, çağrı merkezini telefonla arayan müşterilerin telefonu açtıktan sonra kurdukları ilk cümlelerin ses tonundan hareketle müşterinin ruh hali hakkında isabetli bir saptama yaparak, çağrı merkezi çalışanının ekranına bilgi amaçlı mesaj çıkarır. Tüm bunlar işletmelerin teknolojiyen faydalanarak nasıl daha müşteri merkezli olabileceğini gösteren somut örneklerdir. Müşteri merkezli stratejinin başarılı şekilde uygulanabilmesi için tasarimsal düşünce bakış açısının benimsenmesi kritik önemdedir.

Tasarımsal düşünce

Tasarımsal düşünce yaklaşımı, problemlere klasik, geleneksel üretim mantığının getirdiği anlamsız kısıtlar ve varsayımlardan sıyrılarak, çok disiplinli ve sıradışı bakış açısıyla yaklaşımı esas alan kreatif problem çözme yaklaşımıdır.

Tasarımsal düşünce müşterilerle başlayıp müşterilerle biter. Müşterilerin karşılanmamış ihtiyaçlarından hareket eden bu metodolojide geriye doğru gidilerek müşterilerin karşılanmamış ihtiyaç ve beklentileri, diğer bir deyişle görülecek işleri keşfedilmeye çalışılır.

Özünde tasarımsal düşünce çok disiplinli bir yaklaşımla ve teknolojinin mümkün kılıcı etkisiyle kalıpların dışına çıkarak müşteri acı ve beklentilerine en uygun çözümü en basit ve sade hali ile çözmeye çalışır. Aracısızlaşma, üretimin demokratikleşmesi, kullandıkça öde (Software-as-a-Service-SaaS) mantığındaki hizmetlerin gelişmesi, tasarımsal düşünceyle yapılabilecek kısa yol çözümlerin geliştirilmesini kolaylaştırır.

Örneğin, getir.com, internetin 7/24 esasına göre siparişe izin veren doğasından hareket ederek tüketicilerin aklına gelen hemen her şeyi, akıllı telefon üzerinden, ihtiyacı hissettiği anda tek tuşla ayağına getirmesini mümkün kılıyor. Karşılanmamış bir ihtiyaç dikeyi ile işe başlayan getir.com, edindiği müşteri tabanı ve yakaladığı ivmeyle Getir Yemek hizmetiyle, yıllar boyunca elde ettiği 'ağ etkisi' sayesinde rekabeti saf dışı etmeyi başarmış yemeksepeti.com'a ciddi bir rakip haline gelmeyi başardı. Şirket, her şeyi müşterilerin ayağına getirme sloganında bir adım öteye geçip Renault markası ile işbirliği yaparak sıfır kilometre yeni model araç test sürüşü hizmetini, aracı müşterinin ayağına getirmek suretiyle sundu.

Yenilikçiliği destekleyecek hedefler

'Araştırma, Girişimcilik ve Yenilikçiliği Desteklemek' başlıklı stratejik önceliğe göre, yapay zeka ekosistemini geliştirmek üzere, bu alandaki araştırma faaliyetleri, girişimcilik ve yenilikçilik desteklenecek. Bu kapsamda şu hedefler açıklandı:

- Yapay zeka Ar-Ge harcamalarının toplam Ar-Ge

- harcamalarına oranının en az yüzde 15 olması sağlanacak.
- Yapay zeka alanında girişim sayısı 1.000'e çıkarılacak.
- Geliştirilen yapay zeka çözümlerinin kamu alımlarında önceliklendirilerek ticarileştirilmeleri desteklenecek.
- Kamu kurum ve şirketlerinden yapay zeka

- teknolojileri alanında faaliyet gösteren en az 5 filiz işletme (spin-off) çıkarılacak.
- Doğal dil işleme alanında en az 1 küresel girişim çıkarılacak.
- Görüntü işleme başta olmak üzere yapay zeka teknolojisi alanında en az 10 rekabet öncesi işbirliği projesi başlatılacak.

Rusya'dan da işbirliği teklifi var

Temmuz ayı sonunda, Moskova'da gerçekleştirilen Rus-Türk İş Forumu toplantısında Rusya Başbakan Yardımcısı Aleksandr Novak, Türkiye ile ekonomik işbirliğinin iklim kaygıları nedeniyle büyük bir potansiyele sahip temiz enerji teknolojilerinin geliştirilmesi alanında da değerlendirilmesini önermişti. Novak, özellikle hidrojene dikkat çekerek, "Hidrojen, karbondioksitten faydalanma, bu yeni enerji kaynaklarının taşınması için yeni teknolojilerin geliştirilmesi yönünde ortak bir zemin bulmamız gerekiyor" demişti.

Türk-Alman işbirliğinde Yeni fırsat hidrojen

Sıfır karbon hedefinde hidrojen dönüşümüne büyük önem veren Almanya, 9 milyar Euro'luk bir bütçe ayırdı. Yeşil hidrojeni ithal etme planları yapan Almanya, yenilenebilir enerjide işbirliği yaptığı Türkiye'yi de potansiyel tedarikçileri arasında görüyor.

ALMANYA Federal Meclisi, 10 Haziran 2020'de kabul ettiği Ulusal Hidrojen Stratejisi ile enerjide önemli bir dönüşüm sürecini başlattı. Strateji çerçevesinde, hidrojen teknolojileri için 7 milyar Euro, bu alandaki uluslararası partnerlikler için ise 2 milyar Euro bütçe ayırdı. Almanya'nın hidrojen politikasının temelinde güneş ve rüzgar gibi yenilenebilir enerji kaynaklarından üretilen 'yeşil hidrojen' var. Türkiye ise hem güneş enerjisi hem de rüzgar enerjisi santrallerinde hızla büyüyor. Toplam elektrik kurulu gücünde, rüzgar enerjisinin payını yüzde 10'a, güneş enerjisinin payını yüzde 7.5'e yükseltti. Bu alandaki hızlı büyüme, yeşil hidrojen üretme potansiyelini de artırıyor.



Norveç, İzlanda, Avustralya ve Şili. Türkiye ile 2012 yılından beri istikrarlı bir enerji işbirliğimiz bulunuyor. AHK olarak enerji sektöründeki oyunculara destek olduğumuz gibi yeşil hidrojenle de Türkiye'ye aynı desteği vereceğiz."

RÜZGAR ALTYAPISI AVANTAJ

Türkiye'nin, özellikle büyüyen rüzgar enerjisi altyapısıyla hidrojen teknolojilerinin benimsenip hayata geçirilmesinde öncü ülkelerden olabileceğine dikkat çeken Siemens Gamesa Yenilenebilir Enerji Türkiye CEO'su Ebru Çiçekliyurt ise şu bilgiyi verdi: "Türkiye'de rüzgar enerjisiyle entegre edilebilecek hidrojen enerjisi çalışmalarına hız verdik. Siemens Enerji ile ortaklaşa hidrojen enerjisi konusunda çalışmalar yapıyoruz. Bu çalışmanın teknik boyutlarını Danimarka'da test ediyoruz. Bu konuda büyük potansiyel olduğunu düşünüyoruz. Enerjinin geleceği hidrojen ekonomisi üzerinde odaklanacak gibi gözüküyor."

İHRACAT POTANSİYELİ VAR

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

Doğalgaz-hidrojen karışım projesi hazır

Hidrojen, Türkiye'nin de enerji stratejilerinin geleceğinde yer almasını istediği bir kaynak. Hidrojen konusundaki projelerden biri de, doğalgaz şebekesine hidrojen karışım projesi. Bu kapsamda, doğalgazla hidrojen karıştırılarak evsel cihazların beslenmesi projesi hayata geçirildi. Türkiye Doğalgaz Dağıtıcıları Birliği'nin öncülüğünde GAZBİR-GAZMER Temiz Enerji Teknoloji Merkezi, nisan ayında Konya'da açıldı. GAZBİR-GAZMER Temiz Enerji

Teknoloji Merkezi'nde bugüne kadar doğalgaza çeşitli oranlarda hidrojen karışım testleri yapıldı. Elde edilen sonuçlara göre, mevcut doğalgaz iç tesisatlarında ve tüketici cihazlarında önemli bir değişikliğe gerek kalmaksızın yüzde 20'si hidrojenle oluşan gaz karışımı kullanılabilir. Ar-Ge ile doğalgaza hidrojen enjekte edilecek. Böylece hem karbon yoğunluğu azalacak hem de Türkiye'nin doğalgaz ithalatının düşürülmesi sağlanacak.

Maliyetteki düşüş tahmini yüzde 50

Avrupa Birliği'nin 2050 yılına kadar karbon nötr olmaya yönelik taahhüdü ve Avrupa Yeşil Mutabakatı'nı ilan etmesi, hidrojen alanında önemli bir gelişim sürecini başlattı. 8 Temmuz 2020'de kabul edilen Avrupa Birliği Hidrojen Stratejisi ise hidrojeni Avrupa Yeşil Mutabakatı'na ulaşmak için kilit bir öncelik olarak tanımlıyor.

Dünya Ekonomik Forumu ise hidrojen ile temiz bir enerji

geleceğinin düşünülenden daha yakın olabileceğine vurgu yapıyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun 2020 yılında yayınladığı rapora göre; hidrojen 2050 yılına kadar dünyanın nihai enerji talebinin yüzde 18'ini karşılayabilir ve küresel ısınmayı sınırlamak için gereken karbon azaltımının yaklaşık yüzde 20'sini sağlayabilir. Dünya Ekonomik Forumu içerisinde kurulan ve pek çok küresel

şirketin yer aldığı Hidrojen Konseyi ise üretim maliyetleriyle ilgili ayrıca bir rapor yayınladı. Rapora göre; hidrojen çözümlerinin maliyetinin, geniş bir uygulama yelpazesinde 2030 yılına kadar yüzde 50'ye varan oranda azalması ve hidrojenin diğer düşük karbonlu alternatiflerle ve hatta bazı durumlarda geleneksel seçeneklerle rekabet etmesi bekleniyor.

AUTOMECHANIKA DUBAI 2021

Dubai-Birleşik Arap Emirlikleri
14-16 Aralık 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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



ULUSLARARASI OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNİN FUARI

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

KATILIM BİLGİSİ

Minumum stant alanı : 9m² Katılım bedeli : 5.355 TL/m²

Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
T.C Ticaret Bakanlığı tarafından %49 teşvik kapsamındadır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı



Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 12 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10

GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : saban.oruc@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

Arap ülkeleriyle ticareti STA'lar güçlendirecek

Türkiye toplam 225 milyar dolar uluslararası doğrudan yatırım alırken, bu tutarın yüzde 13'ünü Arap ülkeleri gerçekleştirdi. Toplam dış ticaretinin yüzde 17'sini Arap ülkeleri ile yapan Türkiye, ekonomik ilişkilerini daha da geliştirmek istiyor. STA anlaşmalarının artırılması da bu süreçteki hedefler arasında.



Açılışa yoğun ilgi

15. Türk-Arap İşbirliği Zirvesi'nin açılışına; Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Fatih Metin, Arap Devletleri Ligi Temsilcisi Büyükelçi Faleh Majed Almutairi, Ürdün'ün Ankara Büyükelçisi İsmail Rifaie, TÜRAP

Genel Başkanı Sabuhi Attar, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, Umman Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Rida Bin Cuma Al Salih ve çok sayıda firma temsilcisi katıldı.

ŞEREF KILIÇLI

ARAP Devletleri Ligi üyesi ülkeler, yaklaşık 400 milyonluk nüfusu, 3 trilyon dolarlık yıllık üretimi ve 2.7 trilyon dolarlık dış ticaretiyle küresel bir ekonomik güce sahip. Bu ekonomik gücün Türkiye'ye yansımına bakıldığında, Türkiye toplam 225 milyar dolar uluslararası doğrudan yatırım alırken, bu tutarın yüzde 13'ünü Körfez ülkeleri ile diğer yakın ve Ortadoğu ülkeleri gerçekleştirdi. Buna karşılık, Türk firmaların 22 üyeli Arap Devletleri Ligi'nde yer alan 16 ülkeye gerçekleştirdiği doğrudan yatırımların toplam tutarı ise 2020 yılı itibarıyla yaklaşık 2.2 milyar dolar seviyesinde. Türkiye toplam dış ticaretinin yüzde 17'sini yaptığı Arap ülkeleri ile ekonomik ilişkilerinin seviyesini yeterli bulmuyor ve daha da geliştirmek istiyor.

İŞBİRLİĞİ ZİRVESİ VE FUARI

Türk Arap Ülkeleri İşbirliği Derneği (TÜRAP) tarafından düzenlenen 15. Türk-Arap İşbirliği Zirvesi, 25-27 Ağustos tarihlerinde İstanbul'da

gerçekleştirildi. 18 ülkeden binden fazla Arap iş insanının katıldığı zirvede, aynı zamanda 7. Türk-Arap Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı, 5. Türk-Arap Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı, 4. Türk-Arap Otel, Kafe, Pastane Ekipmanları, Ağırılama, Konaklama Teknolojileri ve Ev Dışı Tüketim Fuarı işbirliği organizasyonları da yapıldı.

YENİ VİZYONLA HAREKET

Açılış konuşmasında Türkiye'nin Arap ülkelere yönelik yeni bir ekonomik vizyonla hareket ettiğini belirten TÜRAP Genel Başkanı ve Tunus İzmir Fahri Konsolosu Sabuhi Attar, şöyle konuştu: "Türk ve Arap şirketlerinin tamamını projemize destek vermeye davet ediyoruz. Yatırım şirketlerinin, Türkiye'de yatırım olsun, Arap ülkelerinde yatırım olsun, durmadan bu yatırımları yapmasını ve gerçek bir köprü kurmayı istiyoruz. Türk-Arap ortak ekonomik kalkınmasının gerçekleştirilmesi arzumuz var."

Attar, Türkiye'nin yatırımcılara gerekli kolaylıkları sağladığını, tüm illerinde ve Cumhurbaşkanlığı düzeyinde destekler sunulduğunu da söyledi.



Refah seviyesini artırmanın yolu

Türkiye ile Arap ülkeleri arasındaki ticari ilişkilerin henüz istenilen noktada olmadığını ve alınması gereken çok yol olduğunu belirten İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay ise şu çağrıda bulundu: "Türkiye'nin halihazırda Serbest Ticaret Anlaşması'na (STA) sahip olduğu yalnızca 4 Arap ülkesi, STA onay süreci devam eden ise toplamda 3 Arap ülkesi bulunuyor. Potansiyellerimiz çok büyük. Bunun için ülkelerimiz arasındaki ticaret ve yatırım ortaklıklarını mutlaka artırmalıyız. Özellikle ticarete engel olan unsurları bir an evvel ortadan kaldırmalıyız. Daha çok sayıda STA imzalamalı, koordinasyon ve işbirliği içinde olmalıyız. Zira ülkelerimizin refah seviyesini artırmanın yolu kendi aramızdaki yatırım ve ticaretten geçiyor."

Dünya ticaretinin yüzde 60'ını kapsıyor

Türkiye'nin doğusundan, batısından, kuzeyinden, güneyinden dört saatlik uçak mesafesinde tam 56 ülkeye gidilebilecek bir transit ticaret merkezi olduğunu söyleyen Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Fatih Metin, işbirliğinin önemine dikkat çekti. Metin, "Bu 56 ülkenin dış ticaret hacmine baktığımızda dünya ticaretinin yüzde 60'ını kapsayan bir hinterland içerisinde, tam ortasında olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla Türkiye olarak, bu potansiyeli bütün Arap ülkesi kardeşlerimizle paylaşma noktasında bizim kapımız her zaman açık" dedi.

Light + Building 2022

Frankfurt / Almanya
13 - 18 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DEKORATİF AYDINLATMA VE AKILLI BİNA TEKNOLOJİLERİ LIGHT + BUILDING FUARI'NDA YERİNİ ALIYOR

LIGHT + BUILDING 2022

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 55 ülkeden 2717 katılımcı
- 117 ülkeden 220.864 ziyaretçi
- 10 ayrı ihtisas salonunda yaklaşık 260.000 m2 sergileme alanı
- Dekoratif Aydınlatma ve Akıllı Bina Teknolojileri ihtisas alanlarında Türkiye milli katılımı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BEDELİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanç

Tel : 0212 455 6119 / 455 6117 / 455 6111

E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulgin.gursoy@ito.org.tr / sibel.tayanca@ito.org.tr

GSM : 0530 931 31 08 / 0530 151 42 33 / 0530 664 86 18

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

ENDEMİK Kıbrıs zeytinini dünyaya açıyor

YENİ neslin aile işletmelerine, hele de tarıma ilgi göstermemesi günümüzün bir gerçeği. Bu sebeple birçok aile işletmesi varlığını sürdürüyor, tarımda ise sürdürülebilirlik sağlanamıyor. Fakat Kıbrıs'tan gelen bir girişim hikayesi, aile işletmelerine örnek niteliği taşıyor. İngiltere'deki University of Kent'de muhasebe ve işletme bölümünden mezun olan Arda Tüccar, 5 yıl PWC ve EY gibi global şirketlerde çalışarak profesyonel deneyim kazandı. University of Bath'da bankacılık ve finans üzerine yüksek lisans ile mesleki gelişimini sürdüren Tüccar, aile şirketine de görevler üstlendi.

HEDEF DÜNYA

Dedesinden babasına miras kalan zeytin ağaçlarına ilgiyle yeni bir süreç giren Arda Tüccar, uluslararası denetim ve danışmanlık şirketlerinden edindiği deneyimi, 2006 yılında profesyonelleşmeye karar veren aile işletmesi için kullanmaya başladı. Bu amaçla 2012 yılında Akdeniz Zeytin ve Zeytinyağı Limited kuruldu. Aile şirketi olarak faaliyet gösteren firma, iki neslin işbirliği ile yeni hedeflere yürüyor. Direktör olarak görevini sürdüren Arda Tüccar, hedeflerini, "Atalardan öğrenilen metod ve yöntemlerle üretilen yerel ürünleri dünyaya pazarlamak" şeklinde özetledi.

ÖDÜLLÜ MARKAYLA

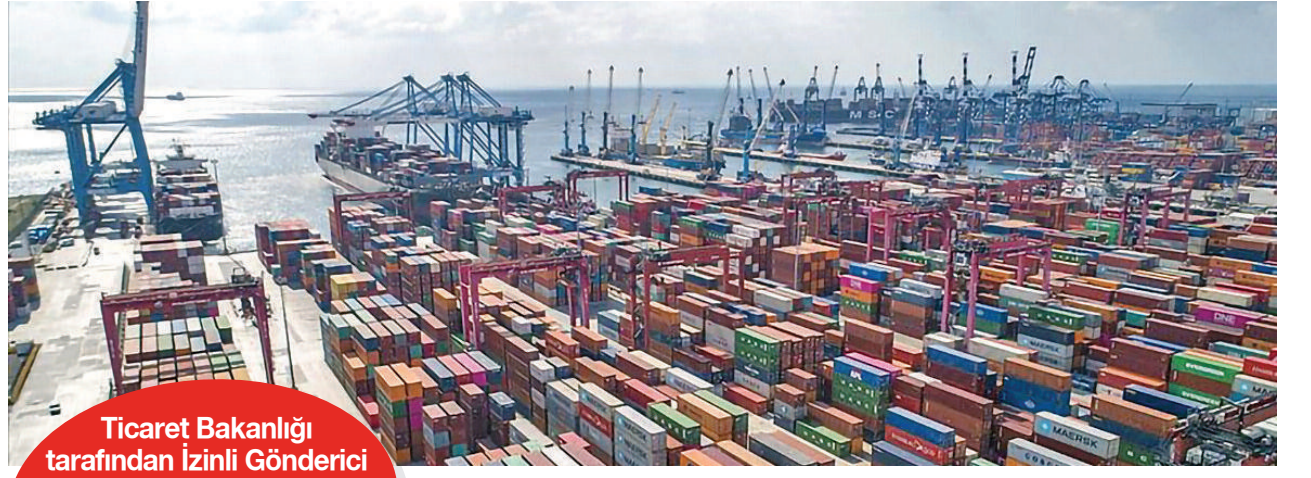
Tüccar, asıl amaçlarının Kıbrıs'ın kendine has iklim koşullarında yetişen



endemik zeytinden modern üretim süreçleriyle elde edilen ürünleri dünyaya sunmak olduğunu vurguladı. "Bu doğrultuda modern metodlarla teknolojiyi en verimli şekilde kullanıp kaliteyi maksimize etmek en sürdürülebilir yöntem" değerlendirmesini yapan Arda Tüccar, şöyle devam etti: "Kıbrıs zeytinini, 2021 yılının haziran ayında, 'Ayrini' markasıyla, London IOOC yarışmasında bronz dereceye layık görüldü."

Kendine has iklimle yüksek antioksidan

Arda Tüccar, Kıbrıs zeytinini hakkında şu değerlendirmeyi yaptı: "Zeytin ağacının ilk izlerinin bulunduğu coğrafyalardan biri Kıbrıs'tır. Kıbrıs'ın iklimine maruz kalan endemik ve yabancı tür zeytin ağaçları, doğru tarım metodları ile daha düşük asit oranına sahip olup daha çok antioksidan içeriyor. Kendine has ikliminde yetişen endemik zeytin türleriyle yüksek oranda antioksidan ve anti-kanserojen besin değerlerine sahip."

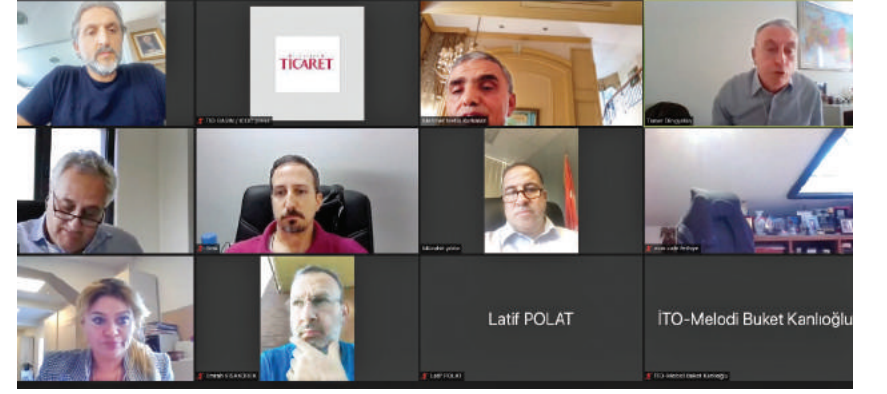


Ticaret Bakanlığı tarafından İzinli Gönderici Yönetmelik Taslağı hazırlandı. Taslakla ilgili sektörlerden de görüş istendi.

İzinli gönderici yönetmeliğine hazırlık

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, dış ticaretle ilgili karşılaşılan sorunların çözümü için lojistik, gümrük ve deri sektörlerindeki meclis ve komite üyelerini online ortamda bir araya getirdi. Toplantıda, mikro ihracat beyannamelerinin kapsamı ve ilave vergi konularında sektör temsilcileri taleplerini dile getirdi. Dış Ticaret İhtisas Komite Toplantısı'na, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş başkanlık etti. Levent Taş, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, sektörler arası görüşmelerin önemini vurguladı. Taş, "Sektör temsilcileri olarak bir araya gelip konuştuğumuzda sorunları ve fikir ayrılıklarını çok daha hızlı çözüyoruz" dedi. Taş ayrıca, çıkarılan kanunlar ve düzenlemeler ile ilgili sektörün görüşlerinin alınmasının önemli olduğunu vurguladı.



Ticaret Bakanlığı tarafından İzinli Gönderici Yönetmelik Taslağı hazırlandı. Bakanlık, taslak hakkında ilgili sektörlerden görüş istedi. Sektör temsilcileri, çıkarılacak yönetmelikte, yetkilendirmenin şartlarının oluşturulmasının ve tabana yayılmasının önemini vurguladı. Toplantıda, lojistikçiler ve gümrük müşavirleri düzenlemeyle ilgili talep ve

itirazlarını dile getirdi.

Toplantıda, mikro ihracat yapan firmaların beyannamelerinin, Eximbank ve diğer bankaların kredilerinin kapatılmasında, vergi harç istisnası gibi alanlarda sayılması talep edildi. Sektör temsilcileri, konunun mevzuata uygun hale getirilmesinin ve örnekendirilmesinin, sonuca ulaşmak için önemli olduğunda fikir birliğine vardı.



DÜĞÜN - DAVET

İstanbul'a en keyifli yerden bakan tesisimizde düğün, nişan ve kına gibi en özel anlarınıza ev sahipliği yapıyoruz.



BOĞAZ'DA TOPLANTI

Profesyonel toplantı salonlarımızda şirket eğitimleri, sunumlar, mülakatlar, gala ve lansmanlarınızı düzenleyebilirsiniz.



Yapay zeka ve Çin

Yapay zeka, bilgi işlem sistemlerinin verileri değerlendirmesiyle, geleneksel olarak insanların yaptığı işleri, makinelerin yapmasını sağlayan teknolojilere verilen genel ad. Fikir daha eskilere gidiyorsa da bu tür ilk uygulamalar yaygın olarak 80 ve 90'larda yaygınlaşmış ve büyük beklentilere yol açmış, Türkiye'de de özellikle finans sektöründe bazı projeler gerçekleştirilmişti. Bu ilk nesil yapay zeka uygulamaları, daha çok belli alanlarda uzmanların birikimlerinin kurallara dönüştürülerek bilgisayarlara yüklenmesine dayalıydı ve yaşamımızda büyük etki yaratmadı. Son 10 yılda gelişen ikinci nesil yapay zeka sistemleri ise belli bir alanda, uzmanlarca geliştirilen modeller çerçevesinde, verileri işleyerek çok daha karmaşık kuralları kendileri geliştiriyor, yani öğreniyorlar. Bilgisayarlar insanların işleyebileceğinden daha fazla veriyi, daha hızlı ve birçok durumda daha düşük maliyetle işleyebileceği için bunun üretim, ticaret, kamu yönetimi ve savaş alanlarında büyük sonuçları bulunuyor.

Zeki ekonomi, zeki toplum

Çin'de, ülke yönetimi 2010'ların başlarından bu yana ekonomik ve teknolojik gelişme planlarında yapay zeka teknolojisine önemli bir yer veriyor. 2017 yılında açıklanan Yeni Nesil Yapay Zeka Gelişim Planı ise bu teknolojiyi ülkenin önümüzdeki yıllardaki gelişiminin merkezine yerleştiriyor, 'ekonomik gelişmenin yeni motoru' olarak niteliyor. Plan, yapay zeka teknolojisini kullanarak 'akıllı' robotlar ve üretim sistemleri ile üretimin verim ve kalitesinin artması, daha etkili üretim ve dağıtım sistemleri oluşturulması yanında bu teknoloji sayesinde ülke yönetim sisteminin ve eğitim, sağlık gibi sosyal hizmetlerin daha etkili sunulmasını sağlamayı hedefliyor. Plan, bu alandaki gelişmelerin savunma sanayine yansıtılmasıyla askeri alanda da avantaj elde edilmesini öngörüyor. Planda bu amaçlara yönelik olarak bilimsel ve teknolojik araştırma geliştirme faaliyetlerinin artırılması, bu teknolojiye odaklı teknoloji merkez ve üretim kümelerinin oluşturulması, insan altyapısının zenginleştirilmesi için eğitim altyapısının geliştirilmesi ve dışarıdan yetişmiş insan çekilmesi ve tüm bunlar için gerekli finansal kaynağın sağlanmasını öngörüyor. Plan, Çin'in 2030 yılında bu teknolojiye dünyanın ana inovasyon merkezi durumuna gelmesini ve bu teknolojiye dayalı olarak 'zeki ekonomi', 'zeki toplum' yapısı yönünde görünür ilerleme sağlanmış olmasını hedef olarak koyuyor.

Patent başvuru sayısında lider

Çin, günümüzde bu hedeflerin çok uzağında değil. ABD ve Çin, yapay zeka teknolojisinde diğer ülkelerin açık ara önünde iki öncü ülke konumunda bulunuyor. Dünyada bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin yaklaşık üçte ikisi, ABD yüzde 40, Çin yüzde 25 dolayında olmak üzere bu iki ülkede bulunuyor. Görüntü ve ses tanıma, oluşturma gibi alanlarda Çin, dünya lideri şirketlere sahip. Yapay zeka konusunda uluslararası bilimsel dergilerde yayınlanan makale sayısı açısından Çin, 2017 yılından bu yana ABD'nin önünde. Bu alandaki yıllık patent başvurusu sayısında da Çin, ABD'nin önüne geçmiş bulunuyor. Çin'in bu başarısında dünya sıralamasında üst sıralarda yer alan üniversitelere, bilgi işlem ve iletişim alanında büyük bir insan kaynağına ve dünyada önde gelen şirketlere sahip olması, ülke yönetiminin bu alana yüksek tutarlarda kaynak akıtması yanında, ülke pazarının büyüklüğü, halkın yeni teknolojilere açıklığı, bunlara bağlı olarak yapay zeka sistemlerinin geliştirilmesinde kullanılabilecek veri bolluğu rol oynuyor. Bununla beraber, ikinci nesil yapay zeka teknolojisinin temelini oluşturan bilimsel çalışmalar ABD'de gerçekleştirilmişti; Çin'in bu alanda liderlik konumuna gelip gelmeyeceği, üçüncü nesil teknolojiye geçiş sağlayacak gelişmelerin hangi ülkede gerçekleştirileceğine bağlı olacak.

İngiltere ile büyük STA yolda



İnsansız sistemlerde işbirliği

İhracat Bakanı Graham Stuart, Türkiye'de iş yapan İngiliz firmalarının çok fazla uzmanlığı bulunduğunu, Türkiye ile birlikte yapabilecekleri daha çok şey olduğunu belirtti. Stuart, Türkiye tarafında da insansız

hava araçları ve otonom sistemler alanında büyük bir uzmanlık olduğunu, bu nedenle ortaklıkların sadece hükümet düzeyinde değil, aynı zamanda işletmeler arasında da teşvik edilmesi gerektiğini düşündüklerini söyledi.

Birleşik Krallık İhracat Bakanı Stuart, Türkiye ile 2022'de daha kapsamlı STA için müzakerelere başlayacağını açıkladı. Stuart, "Türkiye çok cazip bir pazar. İşte bu yüzden Türkiye'de yatırım yapan çok sayıda büyük İngiliz oyuncu görüyoruz. Gelecekte daha fazlasını yapmaları için onları teşvik edeceğim" dedi.

İNGİLTERE ile Türkiye'nin ticaret hacmi, pandemi öncesi 2019'da 20 milyar sterlin oldu. İkili ticaret hacmi, söz konusu yıldan önceki 10 yıl içinde yüzde 70 arttı. Ancak İngiltere'nin Brexit kararı ve geçtiğimiz yılın sonunda tamamlanan ayrılma süreci ile birlikte ticaretin prosedürü değişti. AB üyeliğinden çıkıştan sonra Türkiye ile yapılan ticaret anlaşmasının devamında yeni bir anlaşmaya ihtiyaç duyuluyor.

Ticari ilişkilerde yeni dönem hakkında açıklama yapan Birleşik Krallık İhracat Bakanı Graham Stuart, daha kapsamlı bir serbest ticaret anlaşmasına (STA) işaret etti.

Stuart, "AB ile anlaşmanın ardından Türkiye ile STA yapmaktan dolayı son derece mutluyuz. Ticari işbirliğini güçlendirmek için yeni alanlar geliştiriminin çok büyük potansiyeli olduğuna inanıyoruz. İşte bu yüzden gelecek yıl daha kapsamlı bir STA'yı müzakere edeceğiz. Çünkü Birleşik Krallık ve Türkiye'nin ortaklık içinde daha fazlasını yapabileceğine inanıyoruz" dedi.

Stuart, STA'nın, ikili ticareti teminat altına almak için önemli olduğunu belirtti.

ORTAK YATIRIM

Birleşik Krallık İhracat Bakanı Stuart, iklim değişikliği, yaşlanan nüfus ve mobilitenin geleceği gibi sorunlarla baş edebilmek için pek çok alanda teknolojik ilerlemeye ihtiyaç olduğunu dile getirerek, Birleşik Krallık'ta pandemi döneminde dahi girişim sermayesi yatırımlarının arttığını, bunun güçlü bir ekonomik öneme sahip olduğunu söyledi.

Yenilik ve teknolojinin iklim değişikliği, sağlık imkanlarının iyileştirilmesi ve karşılaşılan sorunları çözmek

için kritik öneme sahip olduğunu vurgulayan Stuart, "Bu kadar çok Türk firmasına ev sahipliği yapmaktan ve İngiltere'de eğitim görmüş Türk insanının daha sonra İngiltere'de ortak yatırım yapma ihtimalinin daha yüksek olmasından dolayı mutluyuz" diye konuştu.

STARTUP'LARA ÇAĞRI

İhracat Bakanı Stuart konuşmasında şunları söyledi: "AB'de iken mümkün olmayan küresel pazarlara açıyoruz. Bu nedenle Türk firmalarının küreselleşebileceği eşî benzeri olmayan bir üs olduğumuzu düşünüyorum. Birleşik Krallık'ta küresel pazarlara erişiminizin yanı sıra dünyanın önde gelen sınır ötesi finans merkezine ve Avrupa'nın en iyi üniversite sistemine erişiminiz de olur. Diğer Avrupa ülkelerine kıyasla İngiltere'de operasyonlarını başlatmak veya genişletmek isteyen daha fazla startup ve teknoloji girişimleri olduğunu da görüyoruz."

TEKNOLOJİ KAPASİTESİ

"Türkiye'de ileri mühendislik alanında çok iyi işlerin yapıldığını görüyorum" diyen Stuart, şöyle devam etti: "TOGG'u ziyaret ettim. Ayrıca, dünya lideri olabilecek bir şekilde hibrit teknoloji kullanan bir roket şirketi ve uzay ajansı DeltaV'nin başkanı ile tanıştım. Geleceğin teknolojisinin o kadar çok alanı var ki, bu alanlarda Birleşik Krallık'ın yüksek teknoloji kapasitesi ile Türk girişimciliği ve becerisinin birleşimi çok daha fazlasını yapabilir. İkili ticaret hacminin gelecek yıllarda büyüyeceğinden eminim."



İngiliz Bakan Teknopark İstanbul'daydı

İhracat Bakanı Graham Stuart, geçtiğimiz günlerde, beraberinde ticari ve askeri temsilcilerden oluşan heyetle Teknopark İstanbul'u ziyaret etti. Hibrit Roket Teknolojileri konusunda tasarım ve üretim yapan DeltaV ziyaretinin ardından heyete, Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu tarafından Teknopark İstanbul'da yürütülen Ar-Ge çalışmaları, firmalara ve

girişimcilere sağlanan destekler hakkında sunum gerçekleştirildi. Ar-Ge çalışmalarını Teknopark İstanbul'da yürüten İngiliz mühendislik ve savunma firması David Brown Santasalo yetkilileri de telekonferans yöntemiyle programa katılarak, yürüttükleri Ar-Ge çalışmaları hakkında bilgileri paylaştı.

PSI 2022

Düsseldorf - Almanya
11 - 13 OCAK 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



AVRUPA'NIN PROMOSYON ÜRÜNLERİ FUARINDA YERİNİZİ ALIN

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarlarından
- 3 ayrı salonda yaklaşık 40.000 m² sergileme alanı
- 35 ülkeden 720 katılımcı
- 81 ülkeden 16.367 ziyaretçi
- 59.kez düzenlenecek PSI'nın her yıl yükselen ziyaretçi grafiği
- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü PSI (Promotion Product Service Industry) nın 6.000 uluslararası üreticisi, ithalatçısı ve distribütörü ile buluşma imkanı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Minimum Stant Alanı : 9m²
Katılım Bedeli : 5.952 TL/m²



Çiğdem Terzi Esendemir / Pelin Karamahmutoglu / Esra Avcioğlu
Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 65 06 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : cigdefterzi@ito.org.tr / pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal



TİCARET yeni dönemde hibrit eğitime geçiyor

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde, 2021-2022 akademik yılında dersler pandeminin seyri de dikkate alınarak yüz yüze ve uzaktan görülebilecek. Üniversite Senatosu, yaptığı son toplantıda, 2021-2022 akademik yılı güz yarısında eğitim-öğretimin yürütülmesine ilişkin İngilizce

Hazırlık Programı, Ön Lisans, Lisans ve Lisansüstü programlarda derslerin uygulama usulleri ile ilgili birtakım kararlar aldı. Senato kararına göre, 2021-2022 eğitim-öğretim yılı güz yarısında program bazında derslerin yüzde 40'ı uzaktan eğitim, yüzde 60'ı ise yüz yüze eğitim olacak şekilde

gerçekleştirilecek. Karara göre yüz yüze yapılacak derslerde devam şartı aranmayacak ve dersler eş zamanlı şekilde uzaktan eğitim sistemi üzerinden online olarak da yayınlanacak. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde 2021-2022 akademik yılı 20 Eylül'de başlayacak.



Diplomayı yükseltmek için 'lisansüstü' fırsatı



Lisansüstü eğitimde en çok tercih edilen üniversitelerin başında gelen İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde, yüksek lisans ve doktora başvuruları devam ediyor. Beş enstitüdeki onlarca bölümden herkese uygun lisansüstü programı var.



HAMİT KARDAŞ

YÜKSEK lisans ve doktora programlarını da iş dünyasının ihtiyaçları ışığında şekillendiren İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin lisansüstü programlarına başvurular devam ediyor. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Fen Bilimleri Enstitüsü, Finans Enstitüsü, Dış Ticaret Enstitüsü ile İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü yeni öğrencilerini bekliyor.

FİNANS ENSTİTÜSÜ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, ulusal ve küresel, kamu ve özel, finans sektörüyle ilgili kuruluşlar, kamu otoriteleri, meslek kuruluşları, üniversiteler ile oluşturduğu işbirliği çerçevesinde eğitim-öğretim, araştırma ve uygulama örnekleri ve modelleri, akademik ve bilimsel etkinlikler ile diploma ve sertifika programları sunuyor. Türkiye'de ilk olan Finans Enstitüsü; İstanbul'un küresel ölçekte finans merkezi olma hedefleri ile uyumlu olarak çalışma alanını, özel ve kamu kesimi odaklı finans teorisi, yönetimi ve politikası, finansal ekonomi ile uygulamalı finansı dikkate alarak bütünlük bir perspektifle yapılandırıldı. Enstitü bünyesinde dört yüksek lisans ve iki doktora programı var.

DIŞ TİCARETTE ÖNCÜ

Dış Ticaret Enstitüsü, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin nüvesini oluşturan lisansüstü akademik birim olarak tanınıyor. Türkiye'nin ilk dış ticaret enstitüsü olma farklılığına sahip enstitü, akademik düzeyde lisansüstü programlar açmanın yanı sıra piyasaya yönelik sektörel bazda uygulamalar ve

araştırmalar da yapıyor.

Dış Ticaret Enstitüsü'nde de tezli ve tezsiz yüksek lisans yapılabilir. Enstitü bünyesinde iki farklı alanda doktora programı yürütülüyor.

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Sosyal Bilimler Enstitüsü, 23 yüksek lisans, yedi doktora programı ile eğitim ve araştırma faaliyetlerini sürdürüyor. Enstitüden mezun olanlar, farklı sektörlerde orta ve üst düzey yönetici olarak

İnternet Enstitüsü, ilk defa başvuru kabul ediyor. Üç yüksek lisans ve iki doktora programına sahip enstitüde, proje ve araştırma odaklı çalışmaların yapılması planlanıyor. İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü'nün ülkemizde, iletişim bilimi ve internet araştırmalarının geliştirilmesi ve uluslararasılaşması sürecine katkıda bulunması amaçlanıyor. Enstitü, yurt dışındaki üniversitelerle bilim alanında ortak çalışmalara ve projelerin geliştirilmesine yönelecek.



çalışma hayatlarını sürdürüyor. Enstitünün öğretim elemanı kadrosunda, akademinin duayenleri de yer alıyor.

FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

Fen Bilimleri Enstitüsü, 10 farklı programla yüksek lisans ve doktora eğitimi veriyor. Yüksek lisanslarını Fen Bilimleri Enstitüsü'nde yapmak isteyenler, tezli ve tezsiz programlardan birini seçebiliyor. Enstitü bünyesindeki Mücevherat Mühendisliği ile Gayrimenkul Geliştirme, Kentsel Dönüşüm ve Planlama programları, Türkiye'de alanlarının öncüsü olan lisansüstü programlar. Fen Bilimleri Enstitüsü, Küçükalya Yerleşkesi'nde bulunuyor.

İNTERNET ENSTİTÜSÜ

Bu dönem faaliyetlerine başlayan ve Türkiye'de bir ilk olan İletişim Bilimi ve

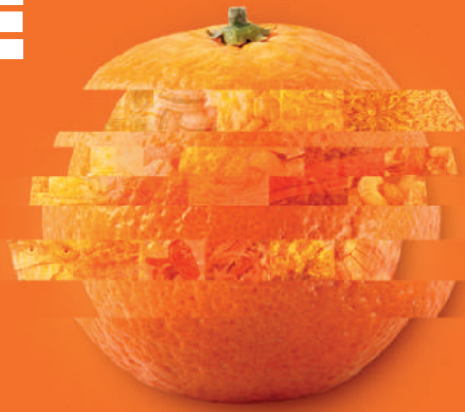
İndirim ve burs imkanları

İstanbul Ticaret Üniversitesi lisansüstü programlarına başvuranlar arasında gerekli şartları sağlayanlar, indirim ya da burs elde edebiliyor. Şehit çocukları, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde okuyan kardeşleri olanlar, İTO Meclis üyeleri, İTO ve iştiraklerinde personel olarak çalışanlar, İTO üyeleri, Türkiye'deki Ticaret ve Sanayi Odalarında yönetim kurulu üyesi, meclis başkanı ve başkanlık diyanı üyesi olanlar, İstanbul Ticaret Üniversitesi mezunları, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mezunları ve Mensupları Derneği (TİDER) üyeleri, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği üyeleri, engelli öğrenciler, çeşitli oranlardaki indirimlerden faydalanabiliyor. Üniversite ayrıca eş indirimi, kamu personeli indirimi gibi başlıklar altında da indirimler uyguluyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile işbirliği protokolü imzalanan kuruluşların mensupları da lisansüstü programlarındaki indirimlere tabi tutuluyor. Lisansüstü programları için burslar da veriliyor. Bilgi için: www.ticaret.edu.tr

SIAL MIDDLE EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Aralık 2021

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



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

SIAL MIDDLE EAST

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

KATILIM BEDELİ

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanc

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

Çağrı Oluc

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

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





Sağlık, huzur, servet

Bir aile şirketi olarak ilk zamanlarda işinizi geliştirerek büyütme, cironuzu ve kârınızı artırmak istiyorsunuz. Bunun için bütün gücünüzle çalışıyorsunuz. Ama zamanla iş süreci, üretim, pazarlama ve rekabet şartları hızla değişiyor, krizlerin arkası kesilmiyor, iş ile insan dengesi bozuluyor.

Bazı liderler işe gömülmeğe çevresindeki yoğun değişimi göremiyor, insanlarla ilişkileri, etkileşimi, iletişimi daralıyor. Bu süreçte eşi, çocukları ve kardeşleriyle iletişimlerini yitirenler az değil. Bütün uğraşısının aslında ailesi ve çocukları için olduğunu söyleyen baba, onlara zaman ayırmıyor, ayıramıyor.

“Ev danasından öküz olmaz” sözü, aile şirketleri için çok şey anlatır. Ne hikmetse aile şirketlerinde aile üyelerinin, çalışan ya da çalışmayan akrabaların sözleri, söylemleri, başarıları pek görülmez. Lider, bırakın aile üyelerinin başarılarını görmeyi, başarısızlıklarını mumla arar sanki. Sürekli onların hatalarını bulmayı, yetersizliklerini yüzlerine vurmaya, onları az çalışmakla suçlamayı yegâne görev sayar. Liderliği, çevresindekilerin yetersizliklerini bulmak olarak algılar. Bununla birlikte bazen alt yapısı olmayan, öylesine söylenmiş olan başkalarının sözleri ve görüşlerine hayati düzeyde önem verebilir.

Aile şirketlerinden dersler

Unutmayın ki, işlerini batırmış, evlerini satmak zorunda kalmış olan ortakların yanı başında çoğu zaman yakın aile üyeleri vardır. Aile bağları, iş ilişkileri ve arkadaşlık bağlarından çok daha kuvvetli, daha belirleyici ve süreklidir. İşin içindeki profesyonelleri kurumsal bir yapı içinde aile üyesi yakınlığına getirmeliyiz. Ancak aile üyelerini aileye yabancılaştırmamalıyız.

Vaktiyle moderatörlüğünü yaptığım ‘Aile Şirketleri’ konulu bir panelde konuşmacılar arasında yer alan rahmetli Üzeyir Garip Bey, insanları; gençler, yaşlılar ve içi geçmişler olarak üç gruba ayırmıştı. Gençleri ve yaşlıları bedenlen hemen anlıyoruz. Asıl mesele, içi geçmişlerde. Çünkü içi geçmiş olmak her yaşta mümkün olabilen bir ruh hali.

Milyon dolar serveti olan yahut bu varlığın varisi olan, genç aile şirketi sahiplerinin, ‘içi geçmiş’ grupta yer alıp almadıklarına odaklanmaları yararlı olacaktır.

Sağlık, huzur, servet, devlet

Aile şirketi danışmanlığı için gittiğimiz Adana’dan dönüş uçağında ülkemizin önemli aile şirketlerinin liderleri olan Fahmi Çetinkaya Bey ve Vahap Küçük Bey’den, liderin hayatındaki önceliklerine ilişkin önemli bir sıralama öğrenmiştik: Sağlık, huzur, servet, devlet.

Öncelikle sağlıklı olabilmeli ve sağlıklı kalabilmeliyiz. Arkasından iç huzur lazım. Bu iki temel kazanımdan sonra servet edinmeyi amaçlayabiliriz. Sonra da gücü, yönetmeyi ve egemen olmayı isteyebiliriz.

Hâlbuki bir kısım aile şirketinde liderlerin sağlıklarını ihmal ettiklerini, neredeyse unuttuklarını görüyoruz. Aynı şekilde çoğu liderin iç huzuru olmadığına şahit oluyoruz.

Aile üyeleri arasında gel-gitler yaşanıyor. Vaktiyle birbirlerini kabullenen kişilikler, zamanla bundan vazgeçiyor ve birbirlerinden uzaklaşıyor. Bu sıkıntılı durum üzerine mevcut işin ve servetin devamlılığı tabii ki zor oluyor. Bu şekilde biriken servetin hazmı da zor oluyor. Daha da önemlisi, aile üyelerinin birbirlerini kabul etmedikleri, karşılıklı teslimiyetin olmadığı yerde güç mücadeleleri, öcülük savaşları da eksik olmuyor.

Aile şirketiniz önemlidir, büyümeli ve gelişmelidir. Bunun için de çok çalışmalısınız. Ama unutmayınız ki, aileniz de en az işiniz kadar önemlidir. Başarılı aile şirketlerinde aile ve aile değerlerinin kesinlikle birinci sırada yer aldığını, aile bireyleri arasındaki sevgi ve saygı anlayışının sürdürülebilir hale getirildiğini görüyoruz. Bu konuda basit birkaç soru ile durumunuzu test edebilirsiniz:

Bir aile şirketi üyesi olarak; annenizin, babanızın, eşinizin, çocuklarınızın, kardeşlerinizin, gelin ve damatlarınızın, yeğenlerinizin ve çalışanlarınızın size yakınlığı nedir? Onların hayat sahnesindeki rolünüz nedir? Sizi gördüklerinde mutlu olurlar mı? Size saygıları ne düzeydedir?



Hamsi de yakında

Sezona dair ilk işaretleri ağustos ayı içinde küçük kayıklarla ve oltayla avlanan balıkçılar görüyor. Bu oltacılar palamut ve lüfer tutarsa balık bol olacak diye kabul ediliyor. Ancak bu yıl sezon öncesinde 10 gün boyunca Karadeniz’de hava estiği için sadece bir iki gün av yapılabilir. Yine de tekne ile av yapanlar balığın bol olmasını bekliyor. Çinekopta işaretler iyi görünürken, balıkçılar, “Havyar çok tutarsa lüfer de çok olabilir. İstanbul’da sezon palamutla başlar, lüfer ile devam eder. Palamut pek çıkmadı. Hamsi ise 10 Eylül’den sonra belli olur” diye konuştu.

Yeni düzenlemeler etkileyecek

Bazı balıkçılar sektörde ilgili yeni düzenleme hakkında görüşlerini dile getirdi. Yeni sezondan umutlu olduklarını belirten balıkçılar, “Fakat küçük balıkçılara düzenleme geldi. ‘Ya trol ya da palamut avı yapacaksın’ dediler.

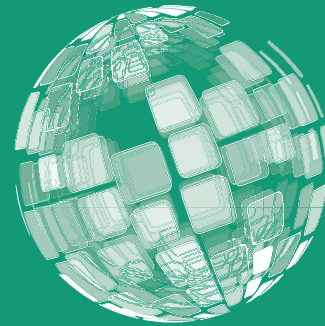
Palamutçuluk yapsam 1-1.5 ay sürecek. 1.5 ay sonra ben ne yapacağım? 8 ay yatacağım. Trolü seçsem kışın 4 ay zamanı var. Bunun 2 ayı hava esiyor. 2 ay çalışıp 6 ay yatacağım. Küçük balıkçının en büyük sorunu bu” dedi.



27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran / Arnavutluk
23 - 26 Kasım 2021
Genel Ticaret

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İHRACATIN BALKANLARA AÇILAN KAPISI

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

- 26 yıl süresince fuarın yükselen başarı grafiği,
- Arnavutluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- Her Yıl Fuarın ana girişinde yer alan Türkiye Milli İştirakinin başarılı grafiği
- Yaklaşık 10.000 ziyaretçi, 15 ülke, 200 katılımcı,
- Profesyonel ikili görüşmeler,

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- T.C Ticaret Bakanlığı teşvik işlemlerine ilişkin dosya masrafı
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Türkiye Milli Katılımı Broşürü’nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı

KATILIM BEDELİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım Bedeli : 3.550 TL / m²



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç / Şeyma Pekcan / Aylin Odabaş

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 07

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr

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

Tekneler deryaya bereket için açılacak

Denizlerde yeni av sezonunun başlamasıyla balıkçı tekneleri 31 Ağustos gecesi denize açılacak. Karadeniz’den umutlu olan balıkçılar, “İstanbul’da sezon palamutla başlar, lüfer ile devam eder. Hamsi ise Eylül’ün 10’undan sonra belli olur” dedi.



A V yasağının başladığı nisan ayından sonra balıkçı barmakları yeniden şenlendi. Denizlerde av yasağının 1 Eylül’de sona ermesiyle ağlarını denize atacak balıkçılar, yeni sezondan oldukça umutlu.

Son günlerde teknelerinin ve ağlarının onarımlarına ağırlık veren balıkçılar, av döneminin hem balıkçıların hem de tüketicinin yüzünü güldüreceğine inanıyor.

Karadeniz’de av yapan balıkçılar ağ tamirinin haftalarca sürdüğünü belirterek, ay sonunu gözlediklerini ifade ettiler. Balıkçılar, “Ay sonunda herkes rızıkını aramaya denize gidecek. Umutlu olmak lazım, olacak diye bakıyoruz. Bu kadar insan ekmek yiyor. Buranın fabrikaları da bunlar” diye konuştular.

DENETİMLER ARTACAK

Sezona bir taraftan balıkçılar, bir taraftan da konuyla ilgili kurumlar hazırlandı. İl Tarım ve Orman Müdürü Ahmet Yavuz Karaca, sürdürülebilir avcılık için gerekli denetimlere de ağırlık verdiklerini ifade etti. Karaca, “İl Müdürlüğümüz, Balıkçılık Su Ürünleri Şube Müdürlüğü, Marmara Sahil Güvenlik Bölge Komutanlığı ve Deniz Polisi ekiplerimizle denizde, karada, karaya çıkış noktalarında ve İBB’ye ait Beylikdüzü’ndeki Gürpınar Su Ürünleri Hali’nde ve perakende satış noktalarında ekiplerimizin dizaynını yaptık ve sezona hazırlandık” dedi.

BOY SINIRLAMASI

Karaca, açıklamasına şöyle devam etti: “Küçük boyda balık avlanıp avlanmadığını, yer ve zaman yasaklarına uyulup uyulmadığını, yasak türlere uyulup uyulmadığını kontrol edeceğiz. 1 Ocak 2020’de yürürlüğe giren 1380 sayılı yasa ile sahada biraz daha etkin hale geldik. Ruhsatsız ve kaçak bir tekneyle avcılık yapıyorsanız tekneye el koyup idari para cezası uyguluyoruz. Küçük boyda ve zaman-boy yasaklarına uymayan su ürünleri avlandığı zaman da bunlara el koyuyoruz, bunları hayır kurumlarına gönderiyoruz. Yine depoda yakaladığımızda 10 bin lira ceza var.”



Sızma Testi Günlüğü

100 sistemin 90'ına sızdık

“Kurumlar ‘sistemimize sızmaya çalışın’ diyorlar. Saldırı yapmadan, geliştirdiğimiz sızma teknikleri ile zafiyet noktalarını buluyor, saldırganın nereye kadar ulaşabileceğini tespit ediyoruz. Zafiyet taraması; davetsiz misafirin türünü belirlemek, saldırganların rollerini öğrenmek için çok önemli. Yetkili network kullanıcısının yönettiği uygulamaların ne kadar güvende olduğunu belirliyoruz. Yetkili kullanıcıya ulaştığımız anda tüm sistemi ele geçirmenin mümkün olduğunu gösteriyoruz. Şimdiye dek testlerin yüzde 90'ında yetkili kullanıcıya ulaştık.”

teknopark istanbul

MILLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE 146

Yerli siber güvenlik markası İngiltere ve Afrika yolunda

SMSK Bilgi Teknolojileri firması, çoklu ağ saldırılarını engellemek için geliştirdiği özel siber güvenlik ürününe yatırımcı arıyor. Firma, SecroMix markası ile İngiltere ve Güney Afrika'daki ofisleri üzerinden global pazarda büyümeyi hedefliyor.

SOYHAN ALPASLAN

TTEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) firmalarından SMSK Bilgi Teknolojileri ve Ticaret Şirketi, SecroMix markasıyla siber güvenlik çözüm ve ürünleri geliştiriyor. Çoklu ağ saldırılarına karşı Türkiye'nin en gelişmiş ürününü piyasaya sunmak için yatırım bekleyen firma; Türkiye, İngiltere ve Güney Afrika'daki ofisleriyle dünyaya açılmayı hedefliyor. Güney Afrika Üniversitesi'ne proje sunan firma, Afrika'nın networkünü korumaya hazırlanıyor. Kritik önemdeki kurumların, hacker saldırılarından ne kadar korunduklarını tespit eden simülasyon, güvenlik zafiyetlerinin tespiti için istenen sızma testleri, siber tehdit avcılığı, siber istihbarat çözümleri SecroMix'in hizmetleri arasında. İstanbul Ticaret'in sorularını SMSK'nın kurucusu bilgisayar mühendisi Sefer Şimşek cevapladı.

20 YILLIK TECRÜBE

Faaliyet alanınız nedir?

Siber güvenlik alanında 20 yılı aşkın süredir faaliyet gösteriyoruz. TÜBİTAK başta olmak üzere KEP hizmetleri veren birçok kurumda sistem ve network güvenliği ile ilgili projelerde yer aldık. Çipli kimlik kartlarının sertifikaları için HSM güvenliği hizmeti verdik. 2019'da SMSK'yı kurarak; bilgi güvenliği, siber güvenlik, iş sürekliliği alanında entegrasyon, danışmanlık ve eğitimler vermeye başladık. Veri dünyasında dijital güven için SecroMix markamızla siber güvenlik mekanizmalarını kullanarak değer yaratıyoruz.

SİBER TEHDİT ÜRÜNÜ

SecroMix'i tanıtır mısınız?

SecroMix markasıyla; uç nokta güvenliği, veri kaybı önleme, SIEM, SOC, yazılım güvenliği, yedekleme ve felaket kurtarma gibi farklı yelpazede, yüksek kalitede siber güvenlik ürünleri geliştiriyoruz. Kamu ve özel sektördeki müşterilerimize sızma testi uygulayıp, güvenlik açıklarını tespit edip, bu açıkları kapatıyoruz. Tehdidi ne kadar ayrıntılı bilirsek, korunmamız da o kadar güçlü olur. Yani geliştirdiğimiz bir siber güvenlik tehdit ürünü. Bu testler ile iç ve dış ağ sistemleri, veri tabanları, web ve mobil uygulamaları dahil tüm sistemin güçlü ve zayıf noktalarını belirleyerek olası saldırılar gerçekleşmeden önüne geçmeye çalışıyor, bir hacker gözüyle siber risk kamesi çıkıyor.

EVDEKİ ZOMBİ

Bireysel kullanıcılar risk altında mı?

Ev kullanıcıları tehditlere karşı korumasız olduğundan herhangi bir saldırganın gönderdiği linki tıklayarak, ondan gelen zararlı yazılımı bilgisayara yüklerse, bilgisayarı bir zombi bilgisayara dönüşür. Virüs; ev kullanıcılarının ve güvenlik ağı olmayan kurumsal kullanıcıların bilgisayarında atıl durumda bekler. Aralıklarla yöneticisine 'ben buradayım' hatırlatması yapar. Saldırgan, aynı anda



Sefer Şimşek

milyonlarca zombi bilgisayarı istediği hedefe saldırtabilir.

SALDIRI KORUMA ÜRÜNLERİ

SecroMix'in öne çıkan koruma ürünü nedir?

DDos (Dağıtılmış Ağ Saldırıları) koruma ürünleri geliştiriyoruz. Online hizmet veren tüm kurumları hedefleyen bu saldırılar, milyonlarca bilgisayardan tek bir sisteme yönlendirilerek bilgiye erişimi engeller. İstek gönderme saldırısını karşılamakta yetersiz kalan sistem, sonucu kanalları ile birlikte çöker.

5 AYDA HAZIR OLUR

Ürün piyasaya ne zaman çıkacak?

Türkiye için bir ilk olacak ürünümüzün modelleme Ar-Ge' sine başladık, 5 cm'lik cep modeli de geliştiriyoruz. Yurt dışında benzerlerinden daha üstün. Gerekli yatırımı sağladığımızda 5 ayda kullanıma hazır olur. Yurt içi ve yurt dışı yatırım tekliflerine sıcak bakıyoruz.

SALDIRGAN GİBİ SIZIYOR

Sızma testleri nasıl yapıyor?

Sızma testi olası saldırıları önlemeye yarayan bir ön testtir. İç ve dış ağ sistemleri, veri tabanları, web ve mobil uygulamaları dahil tüm sistemin güçlü ve zayıf noktalarını belirliyoruz. Gerekli izinleri ve önlemleri alarak bir saldırgan gibi sisteme sızmaya çalışıyoruz. Özel ağ altyapısını ve uygulamalarını hedefleyen çok aşamalı bir saldırı planı hazırlıyoruz. Bir kurumun kendini koruyabilmesi için nasıl ele geçirilebileceğini de bilmesi gerektiği için bu noktada gerekli eğitimleri veriyoruz.

ETİK HACKER

'Etik hacker' ne demek?

Kritik varlıklara ve bilgilere sahip kurumlar için 'Red Team-Etik Hacker' sızma testi hizmeti veriyoruz. Etik hacker ya da beyaz şapkalı hacker; bilişim suçlarının yöntemlerini bilen, kötü niyetli saldırıları simüle ederek bilişim sistemlerine verilebilecek zararlarının önüne geçmeye çalışan uzmanlardır.



Ajan gönderiyoruz

“Red Team hizmetimiz ile hiçbir bilgiye sahip olmadan kurum ile networkünü ele geçirme anlaşması yapıyoruz. Dışarıdan başarılı olamazsak içeriye, mesela kargo görevlisi kılığında ajan gönderiyoruz. Kurumun tüm sosyal ağlarını,

çalışanların mailerini, şifrelerini ele geçiriyoruz. İçerideki bilgisayarlara virüs enjeksiyonu yapıp, dışarıya bağlantı açıyoruz. Yetkili bir kullanıcı parolasına ulaştığımız anda sistemin tümünü ele geçirip, yönetebilecek güce ulaşıyoruz.”



Güney Afrika ofisi

“Güney Afrika Üniversitesi'ne bir proje sunduk. Hedefimiz, üniversiteden çıkacak güvenlik ürünümüz ile Afrika'nın bakir bölgelerine hizmet verebilmek. Bölgede bir ofis açtık. Bankalarla ve üniversitelerle irtibat halindeyiz, devlet ihalelerine katılıyoruz.”



DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Güneşe dayalı kimya çağrısı

Güneşe dayalı kimya, güneş enerji kimyası alanında ortak çalışmalarını desteklemek amacıyla Alman Araştırma Vakfı (DFG) tarafından başlatılan bir girişimdir. Bu girişimde Almanya, Finlandiya, Fransa, İsviçre, Polonya ve Türkiye yer alıyor.

Bu çağrının amacı; karbondioksit, su veya nitrojen gibi küçük ve bol moleküllerin güneş radyasyonu yoluyla daha değerli, depolanabilir kimyasallara dönüştürülmesiyle ilgili tüm alt alanlardaki araştırma projelerini desteklemektir. Proje önerilerinin, fotokimyasal süreçleri (reaksiyonlar) ve temel problemleri çözmeye odaklanması gerekiyor:

- Işık dönüştürme/ toplama ve yük ayırma sorunları, katalitik, elektrot, membran vb. malzemeler,
- Küçük moleküllerin fotokimyasal dönüşümleri esnasında performans, kararlılık ve sürdürülebilirlikleri, ilgili malzeme bilimi alanındaki çalışmalar,
- Küçük moleküllerin fotokimyasal ise dönüşümü odağında biyo-esinlenmiş, enzimatik, moleküler ve inorganik kataliz ve ışık hasadı dahil olmak üzere temel kataliz mekanizmalarını araştırma,
- Heterojen fotoelektrokimya/ fotokataliz,
- Foto (elektro) katalitik su ayırma,
- Fotokimyasal veya fotoelektrokimyasal CO2 azaltımı,
- Yeni fotoaktif sistemlerin geliştirilmesi,
- Reaksiyon mühendisliği, fotoreaktör mühendisliği ve ilgili çok ölçekli çoklu fizik yaklaşımları,
- Doğrudan dönüştürme yeteneğine sahip moleküler model sistemleri,
- O2, H2O ve CO2 kullanarak organik substratların elektron vericisi / alıcısı olmadan fotokatalitik dönüşümü.

Çağrı kapsamında araştırmacılar yalnızca bir proje ekibinde yer alabilirler.

Her bir proje konsorsiyumunun en az 2, en fazla 4 farklı çağrı üyesi ülkeden olması gerekiyor.

Kimler başvurabilir?

- Yükseköğretim kurumları,
- Eğitim ve araştırma hastaneleri,
- Kamu kurum ve kuruluşları,
- Sermaye şirketleri.

Hangi destek programı uygulanacak?

TÜBİTAK 1071 Uluslararası Araştırma Fonlarından Yararlanma Kapasitesinin ve Uluslararası Ar-Ge İşbirliklerine Katılımın Artırılmasına Yönelik Destek Programı uygulanacak.

Destek miktarı

Proje kapsamında TÜBİTAK'tan talep edilebilecek katkı maksimum (Kurum Hissesi ve Proje Teşvik İkramiyesi hariç)

- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri ve kamu kurum ve kuruluşları için 720 bin TL,
- Özel kuruluşlar için 1.5 milyon TL'dir.

Destek oranı

- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri ve kamu kurum ve kuruluşları için yüzde 100,
- Büyük ölçekli özel kuruluşlar için yüzde 60, KOBİ'ler için yüzde 75'tir.

Destek kapsamındaki harcamalar

- Personel,
- Seyahat,
- Danışmanlık ve hizmet alımı,
- Alet, makina, teçhizat, yazılım ve yayın alım,
- Malzeme ve sarf malzemeleri giderleri,
- YMM ücretleri.

Başvuru son tarihi

1. Aşama: Uluslararası başvuru: 29 Ekim 2021, <http://elan.dfg.de/en> portalında, Ulusal başvuru: 5 Kasım 2021, <http://uidb-pbs.tubitak.gov.tr> portalında ulusal başvurunun onaylanması için son tarihtir.

Bilgi: Zeynep Arzıman
zeynep.arziman@tubitak.gov.tr



Ahmet KARATAŞ

Akıllı telefon ve tabletlerde yer alan dokunmatik ekranlarla toprak veya içme suyundaki yaygın iyonik kirleticiler tespit edildi. Dokunmatik ekran teknolojisiyle yakın gelecekte biyo-algılama veya tıbbi teşhis de mümkün olabilecektir.

FARKLI SIVILARLA ÖLÇÜM

Araştırmacılar, çalışmalarına bilgisayar simülasyonlarıyla başladı ve ardından simülasyonda öğrendiklerini telefonlarda ve tabletlerde kullanılanlara benzer şekilde bağımsız bir dokunmatik ekran kullanarak doğruladı. Herhangi bir değişikliği ölçmek için de ekrana farklı sıvılar koydular ve standart dokunmatik ekran test yazılımını kullanarak her bir damlacıktan gelen ölçümleri kaydettirtiler. Kullandığımız telefon ve tablet ekranlarının hassasiyeti parmaklara göre ayarlanıyor. Araştırmacılar, algılamayı optimize edebilmek üzere elektrot tasarımını değiştirerek ekranın belirli bir bölümünde duyarlılığın değiştirilebileceğini söylüyor.

Akıllı telefonlar, toprak veya su kirliliğini ölçebilecek

AYŞE BAŞAK

MİLYARLARCA akıllı telefon ve tablette yer alan dokunmatik ekran teknolojisi, küçük bir değişiklikle laboratuvar olarak kullanılabilir. Cambridge Üniversitesi araştırmacıları, yaptıkları çalışmayla ilk kez ekran üzerine sıvı numuneler yerleştirerek toprak veya içme suyundaki yaygın iyonik kirleticileri tanımlamayı başardı. Araştırma sonuçları, bir dokunmatik ekranın bu alanda nasıl kullanılabileceğini ve dokunmatik ekran sensörünün hassasiyetinin sıradan laboratuvar tabanlı ekipmanlarla karşılaştırılabilecek kadar başanlı olduğunu gösterdi.

TIBBİ TEŞHİS MÜMKÜN

Araştırmacılar, yakın gelecekte

doğrudan cebimizdeki telefonlardan biyo-algılama veya tıbbi teşhis de dahil olmak üzere çok çeşitli algılama uygulamalarının yapılabileceğini öngörüyor.

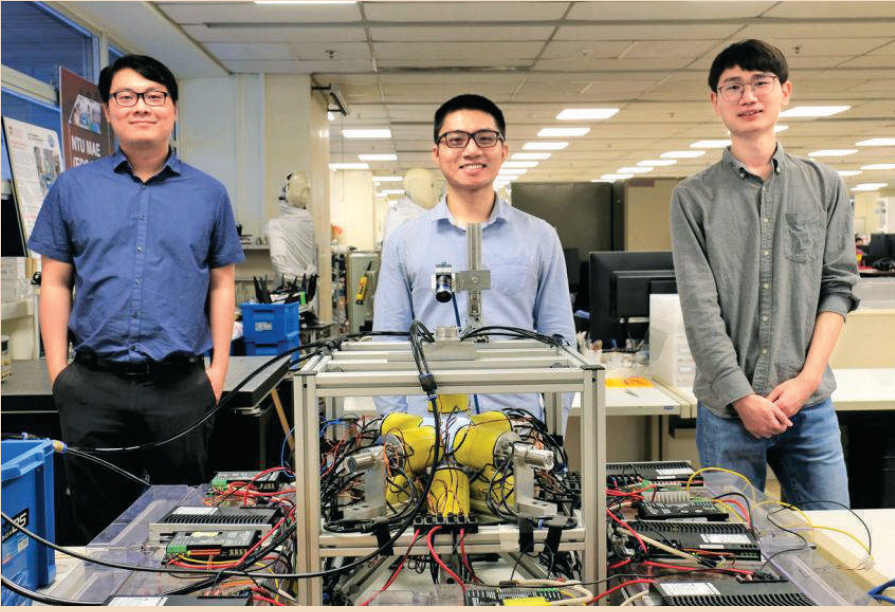
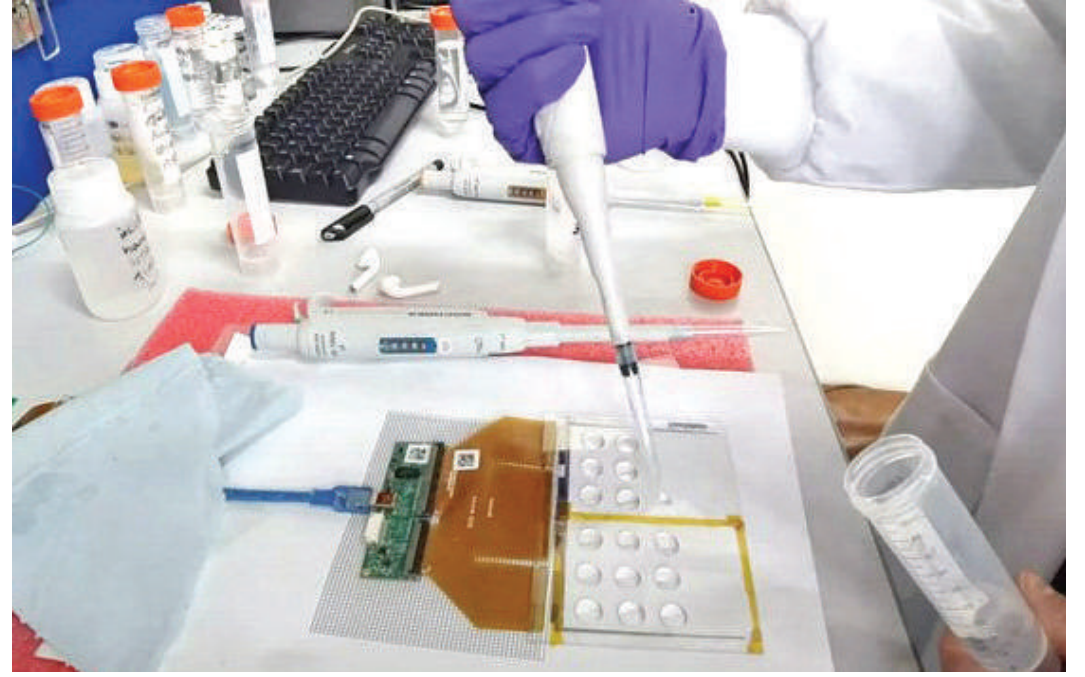
Araştırma ekibinden Dr. Ronan Daly, "Ekranı temelden değiştirmek zorunda kalmadan teknolojiyle farklı bir şekilde etkileşime girip giremeyeceğimizi bilmek istedik. Parmağımızdan gelen bir sinyali yorumlamak yerine, elektrolitleri okumak için bir dokunmatik ekrandan veriler alabilmeyi amaçladık" diyor.

ARSENİK KİRLİLİĞİ

Bu teknoloji için ilk uygulama alanlarından biri, içme suyundaki arsenik kirliliğini tespit etmek olabilir. Arsenik, dünyanın birçok yerinde yer altı sularında bulunan yaygın bir kirletici. Belediyelerin

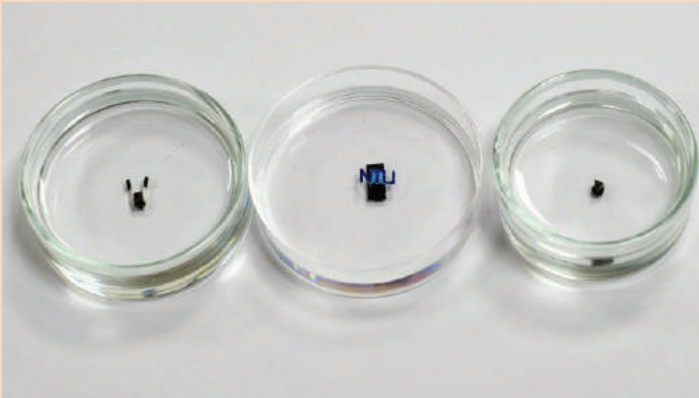
çoğu, kurdıkları su sistemi ile su evlere ulaşmadan önce arseniği tarar ve filtreler. Ancak su arıtma tesisleri olmayan dünyanın bazı bölgelerinde arsenik kirliliği hâlâ ciddi bir sorun.

Dr. Ronan Daly, "Teorik olarak, güvenli olup olmadığını kontrol etmek için içmeden önce telefonunuza bir damla su damlatabilirsiniz. Teknolojiyi çok çeşitli molekülleri tespit edebilecek şekilde daha da geliştirmeyi umuyoruz. Bunun sonucunda çok çeşitli potansiyel sağlık uygulamalarının önü açılabilir. Çalışmamız, mobil teknolojilerde dokunmatik ekranlı algılamanın kullanımının daha geniş bir şekilde araştırılması, herkesin erişebileceği, hızlı ölçüm yapan ve veri iletimine olanak tanıyan araçların oluşturulması için bir mîat olacak" diyor.



Ameliyatlar pirinç tanesi kadar robota emanet

NANYANG Teknoloji Üniversitesi bilim insanları, gelecekte ameliyatlarda kullanılabilecek pirinç tanesi büyüklüğünde robotlar üzerinde çalışıyor. Karmaşık manevralar yapabilen bu küçük robotları geliştirerek, beyin cerrahisi başta olmak üzere çeşitli alanlarda kullanmayı hedefliyorlar.



MİKRO CİHAZ ÜRETİMİNDE

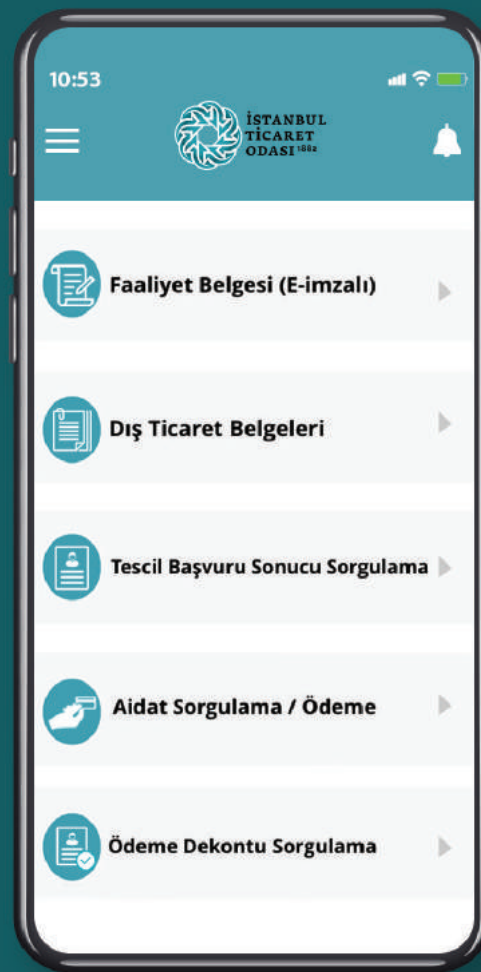
Yapılan deneyler, robotların engelleri kolayca aşabildiğini gösteriyor. Elde edilen bu başarı, ulaşılması zor organlara yönelik cerrahi prosedürleri kolaylaştıracak. Araştırmacılar, robotların gelecekte mikro ölçekli cihazlar üreten fabrikalarda da üretim esnasında kullanılabileceğini öngörüyor. Robotların üzerinde çok daha fazla çalışma ve deney yapılacağını belirten araştırmacılar, bu çalışmaların ardından robotların kademeli olarak piyasaya sürüleceğini söylüyor.

MANYETİK ALANLAR

Doçent Lum Guo Zhan, robotları yönlendirmek için hassas bir biçimde manyetik alanların kullanıldığını söylüyor. Manyetik alanlar uygulanarak, robotlar bir operatör tarafından uzaktan kontrol edilebiliyor. Bir pirinç tanesi büyüklüğündeki yeni robotlar sayesinde mevcut robotların hali hazırda erişemediği alanlara ulaşmak mümkün hale gelebilecek.

İSTANBUL TİCARET ODASI

HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

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

Google Play ya da App Store'dan hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr



Yeni unicorn'lar

JEC WORLD 2022
Paris - Fransa
8 - 10 Mart 2022

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYA KOMPOZİT SANAYİSİNİN BULUŞMA NOKTASI JEC WORLD FUARI'NDA YERİNİZİ ALIN!

- Dünya Kompozit Sanayinin tüm segmentlerinin ve inovasyonların sektör temsilcileri ile bulunduğu kompozitin etkin fuarı,
- Sektörel platformda teknik bilgi edinme, yeniliklerin yerinde tespiti ve iş bağlantılarının kurulması,
- Çeşitli programlar, konferanslar, innovasyonların sergilendiği özel alanlar,
- 76.000 m2 alan,
- Her kıtadan 1300 katılımcı,
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi,
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye milli iştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme

KATILIM BİLGİSİ

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 7.680 TL/m²



Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 6110
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

ulaşımdan çıkacak

CEYHUN KUBURLU

TÜRKİYE, son dönemlerde çıkardığı unicorn'larla öne çıkmaya başladı. Hatta artık bir decacom'umuz (değeri 10 milyar doları aşan şirket) bile var. Oyun, market ve siparişten sonra unicorn çıkarabilecek sektörler bir yenisine daha eklendi. Ulaşım sektöründe araç paylaşım uygulamaları...

Son üç yıldır hayatımızda olan bu uygulamalar, Türkiye'nin yeni unicorn'ları olmaya aday. Özellikle aldıkları yatırımlarla son dönemde ses getiriyorlar. Daha çok araç kiralama sektörünün teknoloji tabanlı yatırımları olarak karşımıza çıksalar da kısa sürede büyük işler başardılar. Kimi saatlik, kimi dakikalık araç kiralama özelliğine sahip.

YENİ NESİLDEN YOĞUN RAĞBET

Araç paylaşım uygulamalarının daha da geliştiğini anlatan sektör temsilcileri, "Yeni nesilde artık araç sahibi olmak bir ayrıcalık değil. Bu yüzden de bu uygulamalara talep her geçen gün artıyor. Özellikle kısa süreli araç kiralama, büyük talep görüyor. Türkiye'deki bu ilgi, yabancı yatırımcıların da radarında. Türkiye'de ulaşım sektöründen de bir unicorn çıkması çok zor değil" dedi.

MOOV'UN YÜZDE 75'İNİ GETİR ALIYOR

Sektörde daha çok araç kiralama şirketlerinin uygulamaları olarak karşımıza çıkan bu yeni teknolojiler, artık hayatımızın da bir parçası haline geldi. Araç paylaşımı sektöründe yüzde 85 pazar payıyla dikkat çeken Moov by Garenta, önemli bir yatırım haberi ile karşımıza çıktı. Garenta'nın araç paylaşımı platformu Moov'un yüzde 75'ini Getir satın alıyor. Moov, son dönemde kitlesel kaynak kullanımı ile dikkat çekiyordu. Moov by Garenta ile kullanıcılar ister 15 dakika, ister 2 saat, isterlerse günlerce araç kiralayabiliyor.

GÜNLÜK 4.500 KİRALAMA

Geçtiğimiz mart ayında günlük 4 bin 500 kiralama ortalamasına ulaşan platform, 'Fırsat Araçları' seçeneği ile birlikte kullanıcılarına çeşitli indirimler sunmaya başladı. 'Fırsat Araçları' özelliği ile birlikte yıkama fırsatı, yakıt fırsatı ve mesafe fırsatı gibi üç farklı başlıkta kullanıcıların sürece dahil eden Moov, sunduğu indirimlerle de operasyon süreçlerini optimize ediyor. Bu da Moov'daki fiziki operasyon için gereken iş yükünün bir hayli azalması anlamına geliyor.

TikTak'a 3 milyon dolarlık yatırım

Araç paylaşım uygulamalarından bir diğeri de TikTak. Hedef Filo, kurumsal ve bireysel araç paylaşım platformu olarak hizmet veren TikTak by Hedef Filo'yu kullanıma sunalı çok kısa bir süre olmasına rağmen şirket, 3 milyon dolar yatırım aldı. Hem iOS hem de Android platformları için kullanıma sunulan TikTak, bireylerin ve kurumların dakikalık, saatlik ve günlük araç kiralama ihtiyaçlarını karşılıyor ve kullanıcılarının kullandıkları kadar ödemelerine de olanak sağlıyor. TikTak platformunda birçok farklı kategoride otomobil bulunuyor. Hedef

Filo'dan ayrılan ve ayrı bir şirket olarak yoluna devam eden TikTak, 3 milyon dolar yatırım aldığını duyurdu. Söz konusu 3 milyon dolarlık yatırım turu, Hedef Filo'nun liderliğinde gerçekleşti. Hedef Filo'nun haricinde ise yatırım turuna, ülkemizin önde gelen melek yatırımcıları da katıldı. 3 milyon dolarlık bu ilk yatırım, seri A turu öncesi organizasyonunun büyümesi ve teknolojik altyapı geliştirmeleri için kullanılacak. TikTak'ın değerlemesi paylaşılmadı. 2020 Mayıs ayından beri hizmet veren TikTak, kısa sürede 1 milyonu aşkın kiralama gerçekleştirdi.

Okulları açmış olmanın toplumsal mutabakatı

Okulları açmaya yönelik olarak Bakanımız Mahmut Özer'in görevinin ilk gününde ilan ettiği kararlılık, okul ile bir şekilde ilişkisi olan bütün kesimlerde kendiliğinden ortak bir kabule dönüştü. Artık kimsede var olan şekliyle 'açılacak, açılmayacak' şüphesi kalmadı. Aslında bir toplumsal mutabakat oluştu desek hiç de yanlış olmaz. Ondandır ki, şimdi bütün bir eğitim ailesi olarak başta Bakanlık olmak üzere herkes bu kararlılığa yönelik tedbirler almakla ve hazırlık yapmakla meşgul. Bu hafta başlayan ve sadece yeni öğrencilerimizin dahil olduğu uyum haftası ile de tedbirleri sahada görme anlamında iyi bir prova olacak.

Yaklaşık bir buçuk yıldır yaşadığımız okuldan uzak olma halinin tek kazanımı; çevrimiçi teknolojileri öğrenme ve kullanma alışkanlığımızın ve bu tür mecralara olan bilinçli yatkınlığımızın artması olmuştur. Bakanlık merkez teşkilatı, özellikle bu alanda bir marka haline gelen EBA, öğretmenlerimiz, öğrencilerimiz ve velilerimiz bu alanda ciddi bir tecrübe edindiler. Bu kazanım çok önemli; zira artık çevrimiçinin eğitimden çıkması mümkün değil, aksine daha çok rol üstlenecek görünüyor. Bu yüzden bu alanı daha da geliştirmek için çalışmalar sürdürülüyor.

Yüz yüze eğitimin kıymeti

Bu kazanımın dışında pandemi sürecindeki her şey kayıp hanesine yazılır. Eğitimin tüm paydaşları olarak bunun telafisinin ancak okulları açarak eğitim sürecini başlatmak olduğuna inanırız. Bu işin başka türden bir telafisi de olmaz. Çevrimiçi teknolojiler ve eğitimleri ise bir lojistik / destek eğitimi olarak konumlandırılacak ve devamlılığı sağlanacaktır. Meslek liselerindeki paradigma değişimi ve kriz dönemlerinde rol üstlenme yaklaşımı devam edecek ve bu anlayışın kısmi olarak lise türlerinde de benimsenmesi gerekir. Bizim ortaöğretim geleneğimizde kriz zamanlarında toplumun dertleriyle içli dışlı olmak zaten vardır. Tarihi liselerimizin eğitim müktesebatına bakıldığında bu durum rahatlıkla görülebilir.

Aslında; öğrenci okulumu, öğretmen öğrencisini, yöneticilerimiz de hepsini özledi. Veliler, çocukların ev hapsinden çıkarak eğitime dahil olmasının ne kadar önemli olduğunu daha iyi anladılar. Yüz yüze eğitimin henüz bir alternatifinin olmadığı hep birlikte gördük ve yaşadık. Daha doğrusu bu işin kıymetini iyice kavradık. Şimdi salgının kısmen sürdüğü bir zamanda okulları açma kararlığını, alacağımız tedbirlerle sürdürülebilir hale getirmemiz gerekiyor. Tedbirleri sadece Bakanlık olarak değil, tüm eğitim camiası olarak almamızda büyük yarar var. Okulda, evde ve temas halinde olduğumuz bütün mekanlarda. Ancak bu şekilde neticenin devamlılığı sağlanır.

Hepimiz için toparlanma zamanı

Şimdi hepimiz açısından toparlanma zamanıdır. Bir buçuk yılın yaşanmışlıkları elbette bir sihir ile ortadan kalkmaz. Fakat kaygılarımızın azaltılmasına, sosyal ortamların yeniden fakat daha kontrollü bir şekilde oluşturulmasına, velilerimizin okul ortamına ilişkin güvenlerini kazanmaya ve artırmaya, öğrencilerimizin sınıf arkadaşları edinmelerinin önemine ve eğitimi klasik hali ile yeniden gündelik hayatımıza dahil etmeye şiddetle ihtiyacımız var. Bunun için de eğitimin bütün paydaşları olarak Millî Eğitim ve Sağlık Bakanlığı'nın ortak bir şekilde geliştirdikleri tavsiyeleri de içeren tedbirlerle özenle uymaya mükellefiyet düzeyinde sorumluluğumuz var.

Bütün bu süreçte; yönetici ve öğretmenlerimizin ve özellikle de rehber öğretmenlerimizin büyük bir duyarlılık içinde ve fedakârca çalışmalarına toplum olarak ihtiyaç var. Kesinlikle inanalım ki, yeni döneme okulla başlamak herkese iyi gelecek.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ



Tiflis

'Türk edebiyatını Gürcistan'da birlikte daha iyi tanıtalım'

BARİŞ CABACI

SCB'nin yıkılmasıyla birlikte 1991 yılında bağımsızlığını kazanan Gürcistan'da, batı tipi demokrasi, pazar ekonomisi ve kendi özgün kültürlerine geçiş amacıyla çeşitli reform ve düzenlemeler yapıldı. Türkiye ile Gürcistan komşu olsalar da çeyrek asırlığı aşan bu dostluk, kültürel hayata tam manasıyla yansımada. Türkiye'nin Tiflis Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan ve Gürcistan Yayıncılar Birliği Başkanı Gvantsa Jobava da, İstanbul Ticaret'e yaptıkları açıklamada, iki ülke vatandaşlarının kültür yoluyla birbirlerini daha iyi tanıyacağına dikkat çekmişti.

MİLAT OLMALI

Türkiye, önümüzdeki yıl Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'na 'Odak Ülke' olarak katılacak. Önde gelen yayıncılar, bu etkinliğin iki ülkenin kültürel yakınlaşmasında bir milat olmasını istiyor. Türk edebiyatının Gürcistan'da beğeni kazanmasından mutluluk duyacağını ifade eden Gürcistan Yazarlar Evi Direktörü Natasha Lomouri, bunun için iki ülke yayıncılarının birlikte çalışabileceklerini söyledi. Lomouri, sorularımıza şöyle cevapladı:

YAYINCILARLA İŞBİRLİĞİ

'Odak Ülke Türkiye' hakkında düşüncelerinizi paylaşır mısınız?

Gürcistan Yazarlar Evi olarak Türkiye'nin Tiflis Kitap Fuarı'nda 'Odak Ülke' katılımını destekleyen her türlü etkinlik ve hazırlık sürecine katkıda bulunmak istiyoruz. Kültürel alanda Türk edebiyatının Gürcistan'da beğeni kazanması, bizim için çok önemli. Çünkü iki ülkenin yakınlaşması kültürden geçiyor. Bizler de öncü bir kurum olarak Yayıncılar Birlikleri ile şu alanlarda işbirliği yapabiliriz:

- Gürcü edebiyatının Türkçe'ye çevrilmesi,
- Yazarlar Evi'nin her türlü edebi etkinlik, kitap sunumu ve profesyonel atölyeler için kullanılması,
- Türk yazarların ve çevirmenlerin Gürcistan'da konuk edilmesi.

DESTEKLEDİĞİMİZ PROJELER

Gürcistan Yazarlar Evi'nin kuruluş hikayesini anlatır mısınız?

Yazarlar Evi, 1905 yılında inşa edildi. Açılışından bu yana, önemli yazarlar, sanatçılar ve sosyal simalar için kültürel bir merkez ve buluşma yeri oldu. Yazarlar Evi, kendine has Art Nouveau stili mimarisi ve iç dizaynı ile Tiflis'teki önemli anıtsal yapılar arasında.

Gürcistan'ın 1921 yılında SSCB'ye bağlanmasından sonra Yazarlar Evi de Gürcistan Yazarlar Birliği'ne dahil edildi.

2008 yılı itibarıyla da bugünkü bina Yazarlar Evi'ne devredildi. Günümüzde, Gürcistan Yazarlar Evi, çok yoğun edebi ve eğitici programlarının yanı sıra Uluslararası Edebiyat Festivali, yazarlar için konaklama hizmeti, çeşitli edebi ödüller, David Sarajishvili hatıra müzesi, yabancı yayınevleri ve Gürcü yayınevleri için fon yardımları ve Gürcistan'ın uluslararası kitap fuarlarında temsili gibi birçok farklı projeye destek veriyor.

Türkiye, gelecek yıl Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'na 'Odak Ülke' olarak katılacak. Gürcistan Yazarlar Evi Direktörü Natasha Lomouri, odak ülke fırsatının iyi değerlendirilmesi için Türk yayıncılara birçok işbirliği imkanı önerdi. Lomouri, "Türk edebiyatının Gürcistan'da daha fazla beğeni kazanması, biz yayıncıların en temel hedefi" dedi.



Natasha Lomouri

10 yıl sonra daha etkin bir kültür merkezi

Natasha Lomouri, Gürcistan Yazarlar Evi'nin 10 yıl sonra kapsamlı ulusal ve uluslararası etkinlikleriyle daha güçlü, daha etkin bir kültür merkezi olarak hizmet vermesini hedeflediklerini söyledi.



Edebiyat ile ilgilenen herkese kapımız açık

Gürcistan Yazarlar Evi'nin temel ilkeleri neler?

Yazarlar Evi'nin temel ilkesi, edebiyat ile ilgilenen herkese açık olması. Yazarların en büyük sorunlarından biri, etkinlik düzenlerken aşırı yoğun programlarının olması. Yazarlar

Evi olarak da biz bu sorunları çözmeye çalışıyoruz. Ayrıca Yazarlar Evi olarak çok çeşitli kültürel ve eğitimsel etkinliklere, kitap tanıtımlarına, farklı mesleki atölyelere, çocuk etkinliklerine, fuarlara vb. ev sahipliği yapıyoruz. Yazarlar Evi'ndeki tüm etkinliklerin ücretsiz olduğunu hatırlatmamda fayda var. Her ülkeden yazarlar, çevirmenler ve yayıncılar bu güzel ortamda etkinliklerini düzenleyebilirler.



VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Yönetim bilimlerinde güncel çalışmalar

Bir işletmenin başarılı bir şekilde faaliyet göstermesi ve diğer işletme fonksiyonlarının sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için yönetim kilit bir konudur. Etkin, etkili ve verimli bir yönetimin gerçekleştirilmesi, yönetimin bilimsel bir anlayışla ele alınması sayesinde mümkün olabilecektir. Örgütsel davranış, organizasyon, insan kaynakları yönetimi, stratejik yönetim ve yönetim psikolojisi gibi örgütü, yapıyı, grupları, birey olarak çalışanları ve çalışma hayatını araştıran disiplinler, yönetimin bilimsel olarak incelenmesinde, kendi bakış açıları ve çalışma alanları çerçevesinde katkı veriyor. Bu kitap, yönetim ile ilgili farklı alt disiplinlerdeki çalışmalarını bir çatı altında topladı.

Ömer Emre Arslan
Akademisyen Kitabevi

Aile işletmelerinde dijital teknolojiler

1960'lı yıllarda başlayan ve bugün tüm süratü ile devam eden dijital dönüşümün baş döndürücü hızından dünya iktisadi hayatının en önemli figürlerinden biri olan aile işletmeleri de derinden etkilendi. Türkiye'deki işletmelerin yaklaşık yüzde 95'ini oluşturan aile işletmelerinde, bugün tedarikten pazarlamaya kadar tüm süreçlerin hızla dijitalleştiği görülüyor. Aile işletmelerinde dijital teknolojilerin etkisini ele alan üç kitaplık seriden ilki olan bu kitapta, Endüstri 4.0 ekosisteminde yer alan dijital teknolojiler ve bu teknolojilerin işletme süreçlerine etkileri, alanında yetkin bilim insanları tarafından değerlendiriliyor.

Kolektif/Nobel Bilimsel Eserler

Dünden bugüne liderlik

Etkili liderlik uygulamalarının önemli sonuçlar ürettiği alanlardan biri de örgütsel yaşam ve özellikle şirketlerdir. Kitapta yer alan konuların başında liderlik kuramları ve tarzları geliyor. Ayrıca kitapta; fazlaca işlenmemiş olan kadın liderliği, öz liderlik, kültür ve liderlik, etik ve liderlik, adaptif liderlik ve girişimci liderlik konuları da ele alınıyor.

Kolektif/Nobel Akademik Yayıncılık





AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMIMIZ

KUTLU OLSUN

ŞEKİB AVDAGIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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