



**Tekstilde fuara
showroom
alternatifi** ■ 15

Borç yapılandırılmada son tarih 31 Ağustos



Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin 7326 Sayılı Kanun kapsamında başvurular, 31 Ağustos 2021 tarihinde sona eriyor. Düzenleme, vergi ve sigorta borçlarının uygun koşullarda ödenmesini sağlıyor. ■ Şeref Kılıçlı 6

Turizmi teşvik kanun teklifi kabul edildi ■ 18



Büyük Türkiye yolunda devam



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, hain darbe girişimini, 'bölgesel ve küresel düzlemde çok önemli gelişmeler cereyan ederken, Türkiye'yi oyun dışına itme çabası' olarak değerlendirdi. Hainlerin Türkiye'yi kendi içine hapsedmek istediğine dikkat çeken Avdagiç, 'Büyük Türkiye' rotasında ilerleme mesajı verdi. ■ 7



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Avdagiç

23 TEMMUZ 2021 YILI: 63 SAYI: 3168 ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com



Küresel şirketlere vergi uyarı

Küresel asgari kurumlar vergisi anlaşmasına göre çok uluslu şirketler, faaliyet gösterdikleri ve kâr elde ettikleri ülkelerde asgari yüzde 15 vergi verecek. Bu durum, Türkiye için olumlu yorumlanıyor.

150 MİLYAR \$ KAYNAK

Aralarında ABD, Çin, Almanya, Fransa, İngiltere, Japonya ve Türkiye'nin de yer aldığı küresel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'nın yüzde 90'ını temsil eden 130 ülke, uluslararası vergi reformu konusunda anlaşmaya vardı. Ülkelerin anlaşma ile küresel çapta yıllık ilave 150 milyar dolar vergi geliri elde etmesi planlanıyor.

TÜRKİYE İÇİN FIRSAT

Anlaşmayı yakından takip eden uzmanlar, Türkiye'nin de bu süreçten olumlu etkileneceğini belirtiyorlar. Analizlere göre Türkiye, anlaşma ile daha fazla doğrudan yatırım çekebilir ve özellikle global dijital hizmet sağlayıcılarından elde ettiği vergi gelirini artırabilir. ■ 9'da



Şeref KILIÇLI



Dünyadaki üretim krizini fırsata çevirelim

Sanayiciler: Türkiye'nin lojistik avantajı, kaliteli ürünleri ve uygun fiyat politikasıyla hammadde ve üretim krizini fırsata çevirebileceğini düşünüyor. Sektör mensupları, Türkiye'nin iki yıl daha sürmesi beklenen sorunları çözerek, dünyadaki konumunu güçlendirebileceği yönünde fikir sunuyor. **Bariş Cabacı** ■ 8'de

İstanbul'un RESİMLİ 150 apartmanı

İstanbul'un resimli apartmanlarını gün yüzüne çıkaran araştırmacı Güven Bayar, 1950 ile 1960'ta yapılan resimli apartmanları yerinde tespit etti. Google Maps üzerinden toplam 150 eseri haritada konumlandırarak Güven, şehir turizmüne yeni bir pencere açıyor. ■ 19'da



Afrika limanlarını kapma yarışı

Son 20 yılda 20 milyar dolar yatırım yapılan Afrika limanları; başta Fransa olmak üzere Çin,

Japonya ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin etkinlik yarışına sahne oluyor. ■ Prof. Dr. Ahmet Kavas 13

600 havacılık komponenti TUSAŞ'la yerlileşiyor

TUSAŞ, 250 civarında yerli ve milli firmayla sürdürdüğü 600'ün üzerinde hava aracı

komponentinin yerleştirme çalışmalarını sürdürüyor. Böylece gelecek

yıllarda toplam 500 milyon dolarlık yurt dışı tedarikcin önüne geçilmiş olacak. ■ 20'de



Dönüşen malzemedan giyilebilir aksesuarlar

Zygielle, alüminyum zincir ve plastik pullardan tasarladığı giyilebilir aksesuarlar ile moda dünyasında yeni bir marka oldu. ■ Müge Biber 12'de

F1 biletlelerinde ay sonuna kadar indirim

Intercity İstanbul Park'ta 1-3 Ekim tarihlerinde düzenlenecek Formula 1 Türkiye Grand Prix'sinin

bilet fiyatları belli oldu. Biletler, 31 Temmuz'a kadar indirimli fiyatlardan satılacak. ■ 18'de



**Sağlıkta yerleşmede
yeni dönem** Müge Biber ■ 10



**Akıllı belge işlemede
10 kat hız** Soyhan Alpaslan ■ 16

BTM ailesine dahil olmaktan çok mutluyuz. BTM'nin eğitim ve seminerleri ile tecrübe paylaşımlarından faydalandık. Eğitimleri sayesinde eksik yanlarımızı öğrenip tamamlama fırsatı yakaladık. Eğitimlere katılan eğitimciler, konuklar aracılığı ile iş ağıımızı büyüttük. Tüm girişimcilerle kriter ayrımı olmaksızın özel olarak ilgilendikleri ve yol gösterdikleri için BTM ekibine çok teşekkür ederiz.

Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu çerçevesinde, ilgili yönetmelik de güncellendi. Yeni yönetmelikle, piyasa gözetimi ve denetiminin fiziksel piyasaya ek olarak e-ticareti de kapsayacak şekilde genişletilmesi hedefleniyor.



Piyasa gözetimi ve denetimi e-ticareti de kapsayacak

ÜRÜNLERİN Piyasa Gözetimi ve Denetimine Dair Çerçeve Yönetmelik, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Türkiye’de ürün güvenliği sistemi, teknik mevzuat uyumu, kalite altyapısı, piyasa gözetimi ve denetimi olmak üzere üç ayaklı bir yapı üzerine inşa edilmiş bulunuyor. Bu ayaklardan biri olan piyasa gözetimi ve denetimi, ürünlere dair teknik düzenlemeleri, yani ürünlere dair kuralları hazırlamaya ve yürütmeye yetkili kamu kuruluşları tarafından ürünlerin ilgili kurallara uygun üretilip üretilmediğinin ve

güvenli olup olmadığının denetlenmesi faaliyetleri olarak tanımlanıyor.

AB SİSTEMİYLE UYUMLU

Piyasa gözetimi ve denetiminin genel usul ve esasları, 2002’de ‘Ürünlerin Piyasa Gözetimi ve Denetimine Dair Yönetmelik’ ile Avrupa Birliği sistemiyle uyumlu olarak düzenlenmişti. Yönetmelik, çerçeve mevzuat niteliği taşıyan Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda, piyasa gözetimi ve denetiminden sorumlu tüm kamu kuruluşları tarafından uygulanıyor.

Çağın gereklerine uygun düzenlemeleri mevzuata yansıtmak amacıyla 5 Mart 2020’de ‘Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu’ yasalaştı ve 12 Mart 2021’de yürürlüğe girdi. Bu çerçevede, ilgili yönetmelik de güncellendi. Yeni yönetmelikle, piyasa gözetimi ve denetiminin fiziksel piyasaya ek olarak e-ticareti de kapsayacak şekilde genişletilmesi, çağın gereklerine uygun şekilde daha etkin hale getirilmesi, piyasa gözetimi ve denetiminde ulusal koordinasyonun ve AB ile işbirliğinin güçlendirilmesi hedefleniyor.

Finansal yeniden yapılandırmanın süresi uzatıldı

CUMHURBAŞKANI Kararı ile finansal yeniden yapılandırmanın süresi 2 yıl daha uzadı. 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nun geçici 32. maddesinin uygulama süresinin 2 yıl uzatılmasına ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

CERÇEVE ANLAŞMALARI BELİRLEYİCİ

Kanunun geçici 32. maddesine göre, Türkiye’de faaliyette bulunan bankalar, finansal kiralama şirketleri, faktoring şirketleri ve finansman şirketleri ile bu maddede tanımlanan diğer finansal kuruluşlarla kredi ilişkisinde bulunan ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından çıkarılan Çerçeve Anlaşmalarda belirlenen borçluların, bu kuruluşlar tarafından kullanılmış olan kredilere ilişkin olarak alınacak

tedbirlerle, geri ödeme yükümlülüklerini yerine getirebilmelerine ve istihdamda katkıda bulunmaya devam etmelerine imkan verilmesini sağlamak amaçlanmıştır.



Tarıma dayalı yatırımlar için ek süre

TARIM ve Orman Bakanlığı’nın ‘Kırsal Kalkınma Destekleri 13. Etap Kapsamında Tarıma Dayalı Yatırımların Desteklenmesi Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ’i Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, tebliğ kapsamında desteklenecek yatırım projelerinin fiziki olarak tamamlanması için belirlenen son tarih 2 ay uzatılarak 16 Eylül 2021 olarak belirlendi. Bu tarih itibarıyla fiziki olarak bitiremeyen projeler, yatırımcıların talebi ve Bakanlığa bağlı il müdürlüğünün uygun görmesi halinde yatırımcıların kendi kaynaklarıyla ve 60 gün aşmamak üzere verilecek süre içinde tamamlanacak. Söz konusu tarihte fiziki gerçekleştirmeleri tamamlanmış ancak yasal izinleri alınamamış yatırımlar için ise başvurulması halinde 60 gün aşmamak üzere süre verilebilecek.

Asansör işletme ve bakım yönetmeliğinde değişiklik

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Asansör İşletme ve Bakım Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, TSE tarafından TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi askıya alınan veya iptal edilen asansör monte eden veya onun yetkili servisi, asansörlere yönelik bakım, onarım ve servis hizmeti sunamayacak.



Ticaret hukukuna REGESTA KÜLLİYATI

‘Ticaret Hukuku Dergisi’ olarak konumlanan Regesta’nın 2021 yılı ilk sayısı da okurları ile buluştu. Güncel konularda makaleleri içeren Regesta’nın son sayısına ve önceki yıllarda yayınlanmış 14 nüshasına www.ito.org.tr adresinden ulaşmak mümkün.

İSTANBUL Ticaret Odası’nın yayınladığı Regesta dergisi, yayın hayatını sürdürüyor. ‘Ticaret Hukuku Dergisi’ olarak konumlanan Regesta’nın 2021 yılı ilk sayısı da okurları ile buluştu. Taciri ve ticari hayatı ilgilendiren konularda uygulamaya ışık tutacak akademik değerlendirmeler ve uzman görüşleri içeren Regesta Dergisi, hakemli bir dergi olarak yayın yapıyor.

YENİ SAYI, YENİ KONULAR

İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan yönetimindeki dergide güncel konularla ilgili makaleler de yer alıyor. Derginin Editör’den yazısını kaleme alan Av. Nurcan Turan, yeni sayının makale konuları ve yazarları hakkında şu bilgileri veriyor: “Bu sayımızdaki ilk eser Dr. Öğr. Üyesi Armando Aliu ve Prof. Dr. Ömer Özkan’ın ‘Covid-19 Pandemisi Döneminde Uluslararası Ticaret Kısıtlamaları: Dijitalleşme ve Teknolojinin Küresel Ticarete Etkileri’ olup,

pandeminin etkilerini ele alan bu akademik eserin, önümüzdeki süreci değerlendirmek isteyenler bakımından ufuk açıcı olacağı düşünüyor. Bunun yanı sıra, bu sayımızda Doç. Dr. Tayfun Ercan ve Av. Murat Arun’un ‘Anonim Ortaklıkta Pay Haklarının Geçisi’, Doç. Dr. Hacı Kara’nın ‘Yargıtay Kararlarına Göre CMR Sözleşmesinin Uygulanma Esasları ve Eşyanın Taşınmasında Hasar, Zıya ve Gecikmeden Doğan Sorumluluk’, Dr. Öğr. Üyesi Nuri Erdem’in ‘Kambiyo Senetlerinin Teminat Amacıyla Ciro Edilmesi: Garanti ve Rehin Ciro’u’ ve Av. Fulya Teomete Yalabık’ın ‘Backlash Against Investor-State Dispute Settlement (ISDS) and Its Reform Movement’ adlı eserlere

Regesta arşivine online erişim

İlk sayısı 2011 yılında yayınlanan Regesta, geçen süre zarfında bir külliyyat oluşturdu. Ticaret hukuku alanında eşsiz bir arşiv niteliği taşıyan Regesta’nın son sayı ve önceki bütün nüshalarına İTO’nun kurumsal sitesi olan www.ito.org.tr adresinden ulaşmak mümkün. Bunun için yapmanız gereken tek şey, ana sayfadaki ‘Yayınlar’ butonuna tıklamak.

ve uzman görüşü bölümünde ise Yavuz Akbulak’ın ‘Anonim Şirket Paylarının Halka Arzı ya da Şirketlerde Halka Açılma’ isimli yazısına yer veriliyor. Bu sayımızda olduğu gibi, bundan sonraki sayılarımızda da, ULAKBİM kriterlerine uygun olarak yabancı dilde kaleme alınmış makalelere de dergimizde yer verilecek.”

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/1607.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

(0212) 467 33 33
www.uyumsoft.com

Kuzey Akım-2'de son aşama

Rus doğalgazını Baltık Denizi üzerinden Almanya'ya sevk edecek Kuzey Akım-2'de son aşamaya gelindi. Doğalgaz boru hattının operatör şirketi Alman Nord Stream 2 AG, hattın yapımının önümüzdeki ağustos ayında tamamlanmasının beklendiğini açıkladı.

ABD ile Almanya arasında gerilime neden olan Kuzey Akım-2 doğalgaz boru hattı projesinin tamamlanmasında son aşamaya gelindi. ABD Başkanı Joe Biden, daha önce yaptığı açıklamada, yeni doğalgaz boru hattı projesine karşı olduğunu, ancak göreve geldiği ocak ayında proje neredeyse bitme aşamasında olduğu için projeyi yürüten Alman firmaya yaptırım uygulamaktan vazgeçtiğini duyurmuştu. Kuzey Akım-2 doğalgaz boru hattının operatör şirketi Alman Nord Stream 2 AG CEO'su Mathias Warnig, Handelsblatt gazetesine verdiği demeçte, hattın yapımının önümüzdeki ay tamamlanmasının beklendiğini ve yılsonuna kadar faaliyete geçmesi gerektiğini bildirdi.

YÜZDE 98'İ TAMAMLANDI

Warnig, "Şu anda boru hattının yüzde 98'i tamamlanmış durumda. Kalan yüzde 2'lik kısım, iki koldan biri ile ilgili. Diğer kolun yapımı sonuna kadar tamamlandı. Yapımın ağustos sonuna kadar bitmesini öngörüyoruz. Amacımız, boru hattını bu yıl içinde faaliyete geçirmek" bilgisini verdi. Test ve sertifikasyon çalışmalarının her iki kol üzerinden 2-3 ay süreceğini belirten Warnig, "Tamamlanan kol üzerinde bu çalışmaya zaten başlamış durumdayız. ABD'den gelen yaptırım tehdidi, çalışmalarımızı her açıdan önemli ölçüde zorlaştırdı. Bu, aynı zamanda sertifikasyon için de geçerli. Ancak çözümler üzerinde çalışıyoruz ve mutlaka bir yolunu bulacağız. Sonuç, tüm



uluslararası gereksinimleri ve endüstri standartlarını karşılayan bir boru hattı olacak" dedi.

HİDROJEN DE TAŞIYABİLECEK

Gelecekte boru hattının metan-hidrojen karışımını da taşımaya uygun hale getirileceğine dikkat çeken Warnig, "Çok net bir hedef belirledik. Kuzey Akım-2, 10 yıl sonra hidrojen taşımaya hazır olacak. Umut verici ön çalışmalar şimdiden yapıldı. Lojistik testler halen devam ediyor. Ancak şu anda test ve sertifikasyon yapan şirketlerin çalışmaları yaptırım tehdidiyle engelleniyor. Bu sorunu en kısa zamanda çözmemi umuyoruz" diye konuştu.

Yıllık 55 milyar metreküplük sevkiyat planlanıyor

Toplam maliyeti 10 milyar Euro civarında olması beklenen Kuzey Akım-2 projesiyle yılda 55 milyar metreküplük Rus gazının Baltık Denizi üzerinden Almanya'ya sevk edilmesi planlanıyor. Rus enerji şirketi Gazprom, ABD'nin uyguladığı yaptırımlar nedeniyle İsviçreli yapımçı şirketin çalışmalarını durdurduğu için Kuzey Akım-2'nin yapımını kendi imkanlarıyla devam ettiriyor. ABD, Ukrayna, Polonya ile Baltık ülkelerinin inşasına karşı çıktığı projenin ortakları arasında proje sahibi Gazprom'un yanı sıra Shell, OMV, Engie, Uniper ve Wintershall gibi şirketler yer alıyor.

Türk çeliğine Uzak Doğu ilgisi artıyor

TÜRKİYE İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre; Türkiye'nin ihracatı, yılın ilk 6 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 39.9 artarak 75 milyar 59 milyon 271 bin dolardan 104 milyar 982 milyon 69 bin dolara çıktı. Yılın ilk yarısında Uzak Doğu ülkelerine, geçen yılın aynı dönemine göre, yüzde 48.7 artışla 1 milyar 999 milyon 969 bin dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Bu ülkelere en fazla çelik, mücevher, kimyevi maddeler ve mamulleri, otomotiv endüstrisi ve madencilik ürünleri ihracatı yapıldı. Uzak Doğu ülkelerine ocak-haziran döneminde yapılan ihracatta çelik ihracatının payı yüzde 25.9 olarak kayıtlara geçti. Söz konusu dönemde Uzak Doğu ülkelerine yapılan çelik ihracatı yüzde 116.5 artarak 239 milyon 54 bin dolardan 517 milyon 641 bin dolara yükseldi. Uzak Doğu ülkelerine 2018'de 153 milyon 381 bin, 2019'da 235 milyon 664 bin dolarlık çelik ihracatı gerçekleştirilmişti.



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

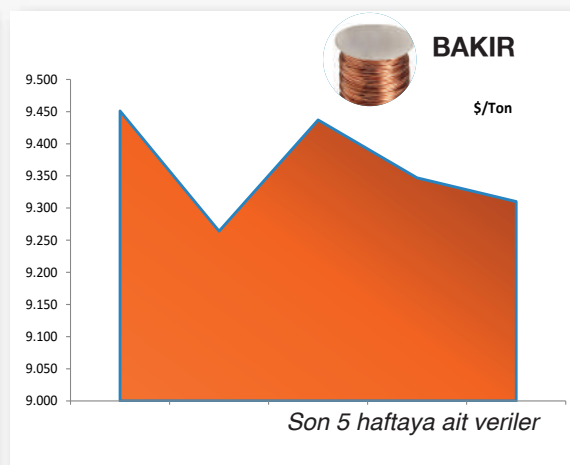
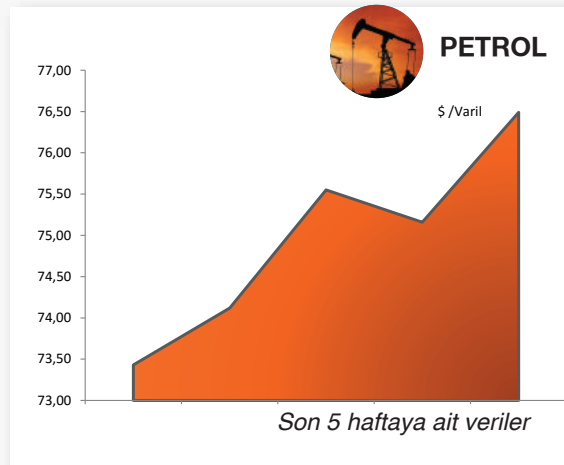
Uluslararası emtia piyasaları



	Güncel	Haftalık	Yıllık	
	Değişim %			
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	76.49	1.3	74.8
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	3.7	1.6	109.2
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	130.9		
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle			
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	141.2	6.2	160
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.808	0.6	0.5
	Gümüş (\$/Ons)	26	-0.6	38.8
	Platin (\$/Ons)	1.114	1.9	34.4
	Bakır (\$/Ton)	9.310	0.3	42.3
	Alüminyum (\$/Ton)	2.529	0.0	49.7
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	692	0.9	27.4
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	220	-0.9	101.8
	Kurşun (\$/Ton)	2.302	-0.8	23.9
	Kalay (\$/Ton)	33.550	2.4	93.1
	Çinko (\$/Ton)	2.919	-1.0	31.8
	Nikel (\$/Ton)	18.785	1.3	39.3
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	202.7	2.5	9.9
	Mısır (\$/Bushel)	6.88	3.6	106
	Mısır (\$/Ton)	281		
	Pamuk (\$/Lb)	0.89	4.7	39.1
	Kakao (GBP/Ton)	1.599	1.1	6.5
	Kahve (\$/Lb)	1.52	2.0	56.7
	Kahve (\$/Ton)	3.351		
	Şeker (\$/lb)	0.17	-5.6	41.7
	Şeker (\$/Ton)	375		
	Kereste (\$/m³)	280	-16.8	23.8
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	930	2.5	56.1
	Baltık Kuru Yük Endeksi	3.300	3.8	84.2

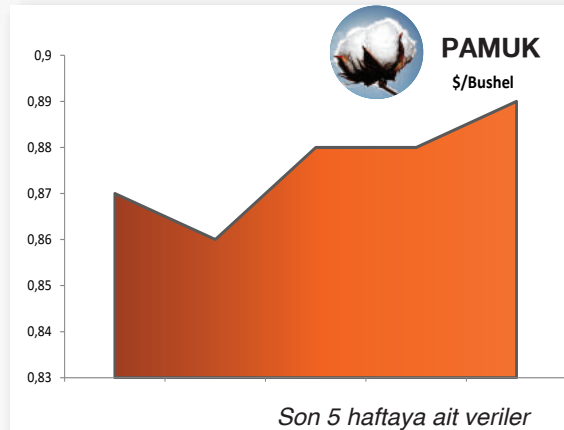
Veriler, 13 Temmuz 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



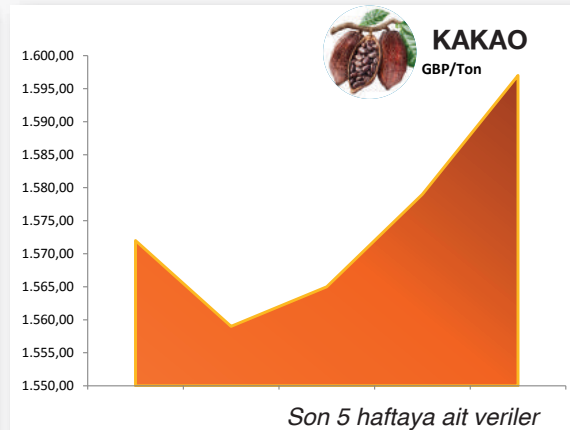
Stoklar düşük

Petrol fiyatları, 2018 yılından beri en yüksek düzeyde seyreliyor. Geçtiğimiz hafta OPEC+ üyelerinin ağustos-aralık döneminde üretimi artırma konusunda anlaşmaya varamamaları, brent petrolün 77 dolara kadar yükselmesine neden oldu. Bunun yanında aşılamların artması ve talep artışı beklentileri ile azalan stoklar, bu fiyat seviyelerini destekleyen unsurlar oldu. Delta mutasyonu, Çin'in yılın ilk yarısında petrol ithalatının azalması ve ABD dolarının değer kazanması ise fiyat artışı önünde engel oluşturdu.



Zirveden uzak

Çin'in artan metal ve bakır fiyatlarına karşı aldığı önlemler, kısa vadede sonuç vermiş görünüyor. Mayıs ayında 10.700 dolar/ton'a çıkan bakır fiyatları, Peru ve Şili'de üretim sıkıntılarının devam etmesi ve bakır madenlerinin verimliliklerindeki sınırlamalara rağmen 9.000-9.500 dolar aralığında hareket ediyor. Çin'in önümüzdeki 18 ayda ekonomik aktivitelerini makul düzeyde tutacağını açıklaması ve Almanya'nın endüstriyel üretiminin Mayıs ayında düşüş göstermesi, bakır fiyatları üzerinde baskı oluşturmaya devam ediyor.



Çin rekabetçiliğini kaybediyor

Pamuk fiyatları, tekstil endüstrilerinden gelen taleple Şubat 2021'de gördüğü zirveye doğru hareketlenmeye başladı. Üretimdeki sorunlar ve artan talep nedeniyle 2021/22 sezonunun sonunda stokların son üç yılın en düşük seviyesi olan 89.3 milyon balya olması bekleniyor. Çin'de artan işçilik maliyetleri nedeniyle üretimin düşmesi; ABD, Brezilya, Avustralya ve Pakistan'da ise yükselmesi öngörüiliyor.

Yüksek üretim

Kakao fiyatları, yılın en kötü performans gösteren emtiaları arasında. Kakao tüketimini için olumlu şartlar oluşmasına rağmen fiyatların toparlayamaması, üretim artışına bağlanabilir. En büyük üretici Fildişi Sahili'nde 20 Haziran itibarıyla yüzde 6.3 artış ile 2.057 milyon ton kakao, ihracat amacıyla limanlara gelmiş durumda. Uluslararası Kakao Organizasyonu, 2020/21 üretim tahminini rekor olan 5.02 milyon tona, kakao fazlasını ise 165 bin tona yükseltti.

Yeni normalde KOBİ'lerin önündeki fırsatlar

Geçen Eko-Mercek'te önümüzdeki dönemde KOBİ'lerin karşı karşıya kalabilecekleri risklere değindik. Gelin, bu kez de söz verdiğimiz gibi olası fırsatları ele alalım:

e-ticaret: UNCTAD verilerine göre, küresel e-ticaret satışları 2020'de 26.7 trilyon dolara yükseldi ve tüm perakende satışların yüzde 19'unu oluşturdu. Türkiye'de de benzer bir gelişme yaşandı. e-ticaretin hacmi pandemi yılı 2020'de 250 milyar liraya yaklaştı. Perakende satışların yüzde 16'sını oluşturdu. Bu agresif pay artışı, koronavirüsün başlangıcından bu yana dünya çapında çevrimiçi alışverişe yönelik büyük değişimi yansıttır. e-ticaretin yaygınlaşması, birçok üretim kolunda fiziki yatırım giderlerini aşağı çekecek, küresel pazarlara erişimin önündeki engelleri önemli ölçüde ortadan kaldıracak. Yeni iş süreçleriyle uyumlu altyapıya sahip olan işletmeler rekabet avantajı elde edebilecek. Nitekim, ediyorlar da...

Dijital dönüşüm: Pandemi krizi, KOBİ'lere dijital iş stratejilerini oluşturma veya hızlandırmada ciddi fırsatlar sundu. Pandemi, daha fazla tüketiciyi çevrimiçi tüketim itti ve bunların çok büyük bir bölümü bu ortamda kalıcı olarak yerleşti. KOBİ'ler dijitalleşerek mevcut müşterilerle ilişkilerini güçlendirebilecek ve yeni ortaklıklar keşfedip bunlardan yararlanırken karşılıklı destek yoluyla daha fazla güven oluşturabilecek. Ayrıca gelişen otomasyon, dijitalleşme ve teknolojik yatırımlar verimlilikte, kalitede ve satışlarda artış, işgücü ile birlikte operasyonel maliyetlerde önemli tasarruf sağlayacak.

Yeşil dönüşüm: Pandemiyle birlikte endüstri ve hizmetlerde yeşil dönüşüm çabaları da hızlandı. Başta Avrupa olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde karbon emisyonlarını azaltmaya yönelik taahhütler açıklandı. Yatırımlarda bu alana öncelik verilmesi yönünde politikalar dizayn edildi. Eskiden büyüme için sanayi bacalarının ne kadar duman çıkardığına bakılırdı. Şimdi yeni sanayi devriminin ortaya çıkardığı yeni teknolojiler, karbon emisyonları ile büyüme arasındaki ilişkiyi koparıyor.

Sürdürülebilirlik ile ekonomi birleşti. Dolayısıyla yeşil dönüşüm ve yeşil ekonomi, KOBİ'ler için büyük, kalıcı ve istikrarlı bir pazar olarak önemli fırsatlar sunacak.

Tüketici davranışında değişim: Salgınla beraber değişen tüketici davranışlarını analiz ederek iş modellerini gözden geçiren işletmeler, pazar payını arttırabilecek.

Esnek çalışma: Yaygınlaşan esnek çalışma modelleri, uygun düzenlemelerle işgücü maliyetlerini aşağı çekebilecek.

Dijital pazarlama kanallarının etkinliği: Dijital platformların artan etkinliğinden daha fazla yararlanmak, işletmelerin bu kanallardan ana tedarikçilere ve nihai tüketiciye erişimlerini önemli ölçüde kolaylaştıracak ve düşük bütçelerle önemli dönüşler alabilmelerini sağlayacak.

Tedarikte yerelleşme ve bölgeselleşme eğilimi: Küresel tedarik zincirleri pandemi sırasında büyük ölçüde kesintiye uğradı. Özellikle Çin dışında alternatif tedarikçi arayışı arttı. Teknoloji yaratmada zayıf olsa da pek çok sektörde üretim kabiliyeti yüksek olan Türkiye'ye siparişler arttı. Bir nevi Türkiye, dünyanın tedarikte 'B' planı oldu. Tercihlerdeki farklılaşma virüs sonrası dönemde hem yerel hem de bölgesel tedarik zincirlerinin güçlenmesine neden olacak dinamikler yaratıyor.

Keza dünyanın bozulan 'eski' ekonomik ve jeopolitik mimarisi yeniden inşa edilirken yeni işbirliği imkanları da ortaya çıkıyor. Daha

Gençler ve yaşlılar	
Birleşmiş Milletler'in 2020 verilerine göre, bazı bölge ve ülkelerin ortalama (medyan) yaşları	
Batı Avrupa	43.9
Almanya	45.7
İtalya	47.3
Doğu Avrupa	40.8
Bulgaristan	44.6
Polonya	41.7
Doğu Asya	39.4
Çin	38.4
Japonya	48.4
Sahraaltı Afrika	18.7
Nijer	15.2
Nijerya	18.1
Türkiye	31.5
ABD	38.3
Rusya	39.6
Hindistan	28.4
Meksika	29.2



güvenli yerel ve bölgesel tedarik arayışına girilmesi KOBİ'ler için yeni potansiyel üretim alanlarında fırsat anlamına geliyor.

Ekonomilerin ve teknolojinin hızlı değiştiği dönemler, gelişmiş olanlardan çok gelişmekte olanlar için bir ilerleme fırsatı oluşturmaz. Faz değişikliklerinin yaşandığı böylesi dönemler, küçük şirketler için de bir çıkış, bir yükselme yoludur. Tabii, değişen ortama ve yeni oyun kurallarına uyum sağlayanlar için... Türkiye'de KOBİ'lerimiz genel olarak bu uyum becerisine ve esnekliğe sahip. Dünya görüşü ve hayat tarzı açısından en muhafazakar girişimcilerimiz bile ekonomideki yeni trend ve modalara uyum sağlamada başarılı. Bu da ekonomimize dinamizm kazandırıyor ve gelecek için umut veriyor.

Kırgın ruh halimiz nedeniyle arada sırada tökezleseler de, KOBİ'lerimiz sıkıntılı bir dönemden sonra kendilerini çok çabuk toparlayabiliyor. İnsanımız gibi, girişimcilerimiz de yapı olarak en zor koşullarda bile ayakta kalmayı sağlayan bir 'var kalma azmine' sahip. Zaman zaman eleştirek de, teknoloji merakımız, yeni normalde lehimize işleyecek. Teknoloji üretimi ile araştırma ve geliştirme konusunda maalesef hâlâ pek istekli görünmüyoruz. Ancak KOBİ'lerimiz dahil, girişimcilerimiz yeni bir tesis kurduklarında en ileri teknolojiyi seçiyor.

Listeyi uzatmak mümkün. Altını çizmek istediğim şey, 'yeni normal'de girişimcilerimizin güçlü yönleri zayıf yönlerinden fazla. Bu olumlu yönlerin verdiği dinamizm, yeni dönemde daha fazla işimize yarayacak. Sözün özü, hem konjonktür hem de trendler bakımından KOBİ'lerin önündeki fırsat penceresi açık görünüyor. Kapanan kapıları yerine açık olan ve açılacak olanlara odaklanmakta fayda var.



Sosyal ve ekonomik göstergeler lehte

Görünen o ki, ekonomiye yön veren temel eğilim ve göstergeler, 'yeni normal' diye adlandırdığımız dönemde de KOBİ'lerimizin lehine bir zemin oluşturuyor. Bir kez demografimiz büyümeyi desteklemeye devam edecek. Ülkelerin ekonomileri, yaşlanan nüfusun işgücünün dışına çıkması ve tüketim eğiliminin azalması sonucunda yatay seyre giriyor. Bugünkü nüfus eğilimlerine göre Türkiye, yavaş yavaş yaşlanmaya başlasa da, 'genç nüfus' avantajı, 2050'ye kadar ekonomik büyümeyi destekleyecek bir işlev görecektir. En temel göstergede fırsat penceremiz daha uzun yıllar açık kalacak. Sosyal göstergeler de

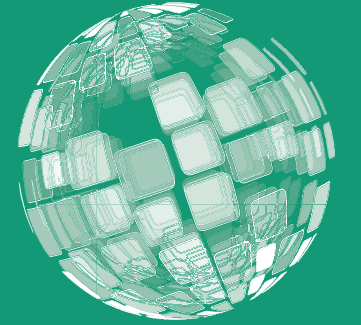
olgunlaşıyor. Yeterli görmesek de, 25 yaş üstü nüfusta ortalama eğitim görme süresi artıyor. Eğitim, yeni dönemin gereklerine uygun hale getirildiğinde ekonomi için çok önemli bir itici güç oluşturacak. Yeni kuşaklar daha sağlıklı yetişecek. Bir kadının hayatı boyunca doğurduğu ortalama çocuk sayısını ifade eden doğurganlık oranı neredeyse 2'ye indi. Çekirdek ailede ortalama çocuk sayısının 2 dolayında kalması, yeni kuşağın daha iyi eğitim görmesine imkan verecek. Bu da Güney Kore ve diğer bazı Güneydoğu Asya ülkelerinde yaşandığı gibi ekonomik büyümeyi hızlandıracak. Böylece kadınların çalışması kolaylaşırken, üretkenlikleri de

artacak. Üniversitede okuyan kızlarımızın toplam öğrenci sayısına oranı son 30 yılda hızla yükselerek yüzde 20'lerden yüzde 50'ye yaklaştı. Eğitim görmüş kadın sayısındaki artışın bir benzeri kısa sürede kadın girişimci ve yönetici sayısında ortaya çıkacak. Nüfusun yarısının istihdama daha etkin katılımı ekonomiye yeni bir dinamizm kazandıracak. Sektörlerdeki yenilenme, ekonomi açısından başlı başına bir dinamizm kaynağı. Tekstil, konfeksiyon, yiyecek, içecek gibi geleneksel sektörler de dahil değişen koşullara uyum için yeniden yapılanmaları, katma değer ve verimlilik düzeyini yükseltecek.

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

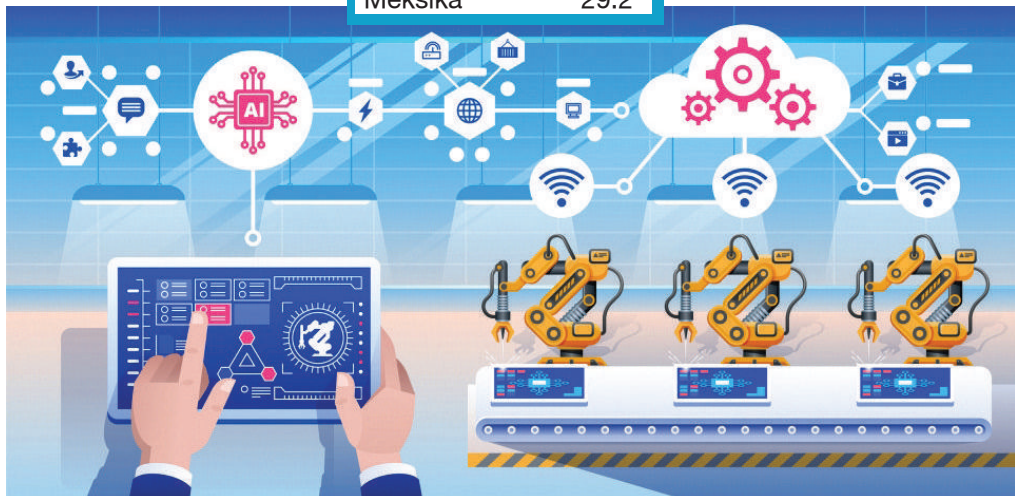


İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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 | itokurumsal



Borcunu yapılandıranlara avantaj çok

Son çıkan kamu alacaklarının yeniden yapılandırılması kanununun sağladığı avantajlar, İstanbul Ticaret Odası'nın gerçekleştirdiği webinar'da değerlendirildi. Düzenlemenin vergi ve sigorta borçlarının uygun kullarda ödenmesini sağlamanın yanı sıra işverenlere devlet teşvik ve desteklerinden yararlanma imkanı sunduğuna da dikkat çekildi.

Nakit ihtiyacı için ortam önerisi

Yeniden yapılandırmaya yönelik çalışmaların önemli bir kolaylık sağlayabileceğine işaret eden Dr. Veysi Seviğ, "Ancak vatandaşların sıkıntıyı azaltacak bir şekilde harcama düzenine doğru intikal ettirilmeleri daha verimli sonuç doğuracaktır düşüncesindeyiz. Yeniden yapılandırmaların daha kolay tahsilata dönüştürülmesi için kredilendirme müessesesi biraz daha çalışmalı veya nakit ihtiyaçlarına yönelik uygun ortam hazırlanmalı" dedi.

BAZI Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin 7326 Sayılı Kanun kapsamında başvurular, 31 Ağustos 2021 tarihinde sona eriyor. Yapılandırma kanununa göre; Vergi Usul Kanunu'nda yapılan değişikliklerle Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), il özel idareleri, belediyeler ile Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı'na (YİKOB), 30 Nisan 2021 tarihine kadar (bu tarih dahil) olan bazı borçlar yapılandırılabilir.



Serif KILIÇLI

UZMANLAR KONUŞTU

Üyelerini bilgilendirme çalışmalarını aralıksız sürdüren İstanbul Ticaret Odası, 7326 Sayılı Yapılandırma Kanunu konulu webinar gerçekleştirdi. Webinarın açılış konuşmalarını, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağç ile Sosyal Güvenlik Kurumu İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş yaptı. İstanbul Ticaret Odası Mali Müşavirlik Meslek Komitesi Başkanı Güvëntürk Kalaslıoğlu moderatörlüğündeki oturumda ise İstanbul Ticaret Odası Müşaviri Dr. Veysi Seviğ, İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı Gelir Kanunları Usul Grup Müdürü Halil Ünal, Sosyal Güvenlik Kurumu İstanbul İl Müdür Yardımcısı Murat Özdamar ve İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Eğitimci Nedim Boz, kamu alacaklarının yeniden yapılandırılması hakkındaki detayları anlattı.

İMKÂNLARDAN FAYDALANIN

Açılış konuşmasında, kanunun geçmişe adeta bir sünger çektiğini belirten İTO Başkanı Şekib Avdağç, "Düzenleme, kesinleşmiş alacakların yeniden yapılandırılmasının yanı sıra matrah artırımını ve matrah artırım yapılan yılların incelenmemesi ve bu yıllara tarhiyat yapılmamasını sağlıyor. Ayrıca ihtilaflı alacaklarda da anlaşma imkanı getiriliyor. Bir başka önemli ve üzerinde ısrarla durduğumuz konu ise taşınmaz ve amortismanı tabi varlıklara yeniden değerlendirme imkanı sağlanması" dedi. Avdağç, İTO'nun 640 bine yakın üyesinin, kanunun getirdiği yeniden yapılandırma, matrah artırım ve

**BAŞVURULAR
31 AĞUSTOS'TA
BİTİYOR**



yeniden değerlendirme imkânlarından yararlanmasını arzu ettiklerini de söyledi.

ENGELLERİ KALDIRIYOR

Kamu alacaklarını yeniden yapılandırma düzenlemesinin işverenlerin devlet teşviklerinden yararlanmasının da önünü açacağını vurgulayan Sosyal Güvenlik

Kurumu İstanbul İl Müdürü Murat Göktaş, "Taksitlendirmeden itibaren teşvik ve desteklerden yararlanma imkanı olacak. Herhangi bir teminat istenmiyor. Kamu tarafından bir haciz işlemi varsa bu anlamda da avantaj oluşturacaktır. Borçlarını taksitlendirenler, birinci taksitin ödenmesini takiben yine borcu yoktur yazısı alabilecekler. Başvuru süresi ağustos ayı sonuna kadar. Ancak düzenlemeye göre, Cumhurbaşkanı bu süreyi 1 ay daha uzatabiliyor" diye konuştu.



Mükellefin yararlanacağı temel noktalar neler?

Düzenlemenin hem mükellefler hem de idare için kolaylık getirdiğini belirten İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı Gelir Kanunları Usul Grup Müdürü Halil Ünal, şöyle konuştu: "Mükellef matrah artırımından yararlanabilir, işletme kayıtlarını düzeltebilir, inceleme aşamasındaki durumunu gözden geçirebilir. Bunlar mükellefin yararlanabileceği temel noktalar. İdare açısından ise kesinleşmiş alacaklarını ne kadar tahsil etmiş olduğu önemli. İdare; 'Gecikme faizini, gecikme zammını,

vergi ziyaı cezasını, vergi ziyaı cezasına ait gecikme zammını almayacağım. Gerekli kolaylıkları sağlaydım. Sen bana verginin aslını öde, geç kaldığın dönemlerle ilgili Yİ-ÜFE (Yurtiçi Üretici Fiyat Endeksi) oranlarını dikkate alacağım" diyor. Yİ-ÜFE'de, 1 Kasım 2016 tarihinden itibaren 0.35 gibi çok düşük bir oran belirlendi. Bu da kolaylaştırıcı bir unsur. Peşin ödeme yapılırsa Yİ-ÜFE'nin de yüzde 90'ı siliniyor. Mükellef açısından büyük bir kolaylık sağlanmış oluyor."

Demirbaşların kayda alınması

İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Eğitimci Nedim Boz, işletmede mevcut olduğu halde kayıtlarda yer almayan emtia, makina, teçhizat ve demirbaşların kayda alınmasının madde 6'da düzenlendiğine ve 31 Ağustos 2021 tarihine (bu tarih dahil) kadar katma değer vergisi yönünden bağlı oldukları vergi dairelerine bildirilmeleri gerektiğine dikkat çekti. Boz, şu bilgileri verdi: "İlgili maddeye göre, bu kıymetler, bildirim tarihindeki rayiç bedelle değerlendirilerek suretiyle envanter listesinde gösterilecek.

Ekinde envanter listesi olmayan beyannameler kabul edilmeyecek. Rayiç bedel, o kıymetin değerlendirme günü itibarıyla normal alım satım bedelidir. Bu bedel, mükellefin kendisi tarafından bizzat tespit edilebileceği gibi bağlı olduğu meslek kuruluşuna da tespit ettirilebilecek. Bildirilen kıymetler, yasal kayıt süresi içerisinde kayıtlara intikal ettirilecek. Taşınmazlar ve amortismanı tabi iktisadi kıymetlerin yeniden değerlendirilmesi ise madde 11'de düzenlenmiş. Yeniden değerlendirme, 31 Aralık 2021 tarihine kadar yapılabiliyor."



Finansman gider kısıtlaması tebliği

25.05.2021 gün ve 31491 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 18 Seri No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ile 'Finansal Gider Kısıtlaması' hakkında açıklık getirilmiştir. Şöyle ki:

■ Finansman gider kısıtlaması, yabancı kaynakları öz kaynaklarını aşan kurumlar vergisi mükellefleri hakkında uygulanacaktır.

■ Ayrıca finansman gider kısıtlaması uygulamasında yabancı kaynak ve öz kaynak mukayesesi gerekmekte olduğundan bu düzenleme, bilanço esasına tabi mükellefler için geçerli olup işletme hesabı esasına tabi mükellefler bu kapsamda değerlendirilmeyecektir.

■ Gider kısıtlaması kapsamında olup, bilanço esasına göre defter tutan kurumlar vergisi mükellefleri, her bir geçici vergilendirme döneminin son günü itibarıyla finansman gider kısıtlaması öncesi Vergi Usul Kanunu'na göre çıkarılacak bilanço esas alınmak suretiyle öz kaynak ve yabancı kaynak mukayesesi yaparak finansman gider kısıtlamasına tabi olup olmayacaklarını tespit edeceklerdir.

■ Gider ve maliyet unsurlarından yatırımın maliyetine eklenenler, gider kısıtlaması kapsamı dışındadırlar. Finansman gider kısıtlaması kapsamında yatırım olarak kabul edilen kıymetlerin maliyet bedelinin hangi unsurlardan oluştuğu Vergi Usul Kanunu'nun 262'nci maddesinde belirlenmiştir. Bu madde ve bu maddeye ilişkin Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğlerinde yapılan açıklamalar çerçevesinde zorunlu olarak ya da mükellefin ihtiyarında maliyete eklenen yabancı kaynaklara ait gider ve maliyetler gider kısıtlamasına konu olmayacaktır.* Bir gider veya maliyet unsurunun gider kısıtlamasına konu edilmesi için bunların yabancı kaynak kullanımına ve bu kaynağın kullanım süresine bağlı olarak doğmuş olması gerekmektedir. Teminat mektubu komisyonları, tahvil ihracı ile ilgili olarak yapılan baskı ve benzeri giderler ile ipotek masrafları gibi herhangi bir yabancı kaynak kullanımına bağlı olmaksızın yapılan giderlerin gider kısıtlamasına konu edilmesi söz konusu değildir. Aynı şekilde bir finansman gideri olmayıp finansman geliri azalması niteliğinde olan erken ödeme iskontoları veya peşin ödeme iskontoları da finansman gider kısıtlaması dışındadır.

■ Satış bedelinin belirli bir vade sonunda ödenmesine ilişkin olarak, mükelleflerin Vergi Usul Kanunu'na göre düzenlenen bilançolarında izlenen 'satıcılar' vb. hesaplar için finansman gideri hesaplanmaması halinde bu işlemler için ayrıca araştırma yapılarak satış bedelinin belirli bir kısmı gider kısıtlamasına tabi tutulmayacaktır. Diğer yandan söz konusu hesaplarda yer alan tutarların Vergi Usul Kanunu'nun 280'inci maddesi kapsamında değerlendirilmesinden kaynaklanabilecek kur farkı giderleri ise gider kısıtlaması kapsamında değerlendirilecektir.

■ Kredi sözleşmelerine ilişkin olarak ödenen damga vergisi veya banka havale ücretlerine ilişkin ödenen banka ve sigorta muameleleri vergisi gibi bir yabancı kaynağın kullanım süresine bağlı olarak doğmayan gider ve maliyet unsurları finansman gider kısıtlaması uygulamasına tabi olmayacaktır. Bu giderlerden kredi faizleri üzerinden hesaplanan banka ve sigorta muameleleri vergisi gibi bir yabancı kaynağın işletmede kullanım süresine bağlı olarak doğanların ise finansman gider kısıtlaması uygulamasına konu edileceği bilinmelidir.

■ Ayrıca işletmelerce banka ve kurumlardan temin edilen kredilerin, bu işlemlerin üzerinde herhangi bir finansman yükü kalmaksızın grup şirketlerine aktarılması halinde, bu kredilere ilişkin finansman giderinin, krediyi devralan ve fiilen kullanan şirket bünyesinde gider kısıtlamasına tabi tutulması gerekmektedir.

Diğer taraftan, finansman giderlerinin yanı sıra finansman geliri de elde etmiş olan mükelleflerin gider kısıtlaması uygulamasında söz konusu gelir ve giderlerinin birbiri ile mukayese etmek suretiyle netleştirilmeleri mümkün olmayıp finansman giderleri toplamının, gider kısıtlamasına konu edilmesi gerekmektedir.

1 Ocak 2013 tarihinden itibaren sağlanan yabancı kaynaklardan doğan kur farkı giderleri, 2021 yılı kazancının tespiti de dahil olmak üzere döviz kurlarındaki değişim dikkate alınarak hesaplanan gerçek tutarları ile finansman gider kısıtlamasına konu edilecektir.

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 Yazışçileri Müdürü
Doğan Erdoğan

Gazete Yayın Sorumlusu
Dilşah Keflioğlu

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Dijital Yayın Sorumlusu
Fedayi Yıldırım

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

Reklam Cengiz Kazan

Abonelik Abdülkadir Yıldız

Grafik Osman Kuvvet

Fotoğraf Kamil Çatak

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 23.07.2021

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.istanbul ticaret.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

Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı tarafından İstanbul Havalimanı'na kurulan, 15 Temmuz darbe girişiminde milletin mücadelesinin anlatıldığı led kulelere yolcular yoğun ilgi gösterdi.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, hain darbe girişimini, 'bölgesel ve küresel düzlemde çok önemli gelişmeler cereyan ederken, Türkiye'yi oyun dışına itme çabası' olarak değerlendirdi. Hainlerin Türkiye'yi kendi içine hapsedmek istediğine dikkat çeken Avdagiç, 'Büyük Türkiye' rotasında ilerleme mesajı verdi.

'Büyük Türkiye' yolunda devam

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü kapsamında yaptığı değerlendirmede, geçmişten günümüze yapılması planlanan darbelerin tamamının, milletin seçtiği ve şaşmaz sağduyusuyla ülkeyi yeni bir ufka doğru götürmesini istediği seçilmişleri, uydu bir yönetimin aktörleri yapma isteği olduğunu söyledi.

YURT DIŞI GÜDÜMLÜ

15 Temmuz darbe girişiminin ise bütün bu özellikleri içinde barındırmasına rağmen hepsinden daha farklı olduğuna dikkati çeken Avdagiç, şunları kaydetti: "15 Temmuz darbe girişimi, dış muhakkarla işbirliği içinde ülkemizi ve seçilmiş hükümeti yıkma teşebbüsüdür. Alenen millete yönelik bir darbedir. Binbir emekle oluşturulan Türk demokrasi geleneğimizi, milletin yönetimi belirleme gücünü yok etme cürretidir. Tarihimizde ilk kez bir zümrenin, bir grubun ülkeyi yabancıların buyrukları doğrultusunda kaosa sürüklemesidir. Hedef, Türkiye'nin bir asırlık birikimi ve performansını yok etmektir. Bölgesel ve küresel düzlemde çok önemli gelişmeler cereyan ederken ve bu gelişmelerin yönünü belirleme gücüne kavuşmuşken Türkiye'nin oyun dışına itilme çabasıdır. Bu yüzden 15 Temmuz, hain FETÖ'cülerin, bütün ayrıntılarıyla yurt dışı güdümlü bir operasyonudur. Bu yüzden 15 Temmuz, sadece bir darbe girişimi değildir, Türk milletine ihanetin adıdır. 15 Temmuz, kukla FETÖ'cü hainlerin Türkiye'yi de kukla ülke yapma

girişimidir. Hepsinden önemlisi FETÖ'cü hainlerin kumanda merkezlerinin emirleri üzerine ülkemizi 'Büyük Türkiye' rotasından çıkartma, kendi sınırları içine hapsedme hamlesidir."

DEMOKRASİ ÜLKESİ

Türk halkının, hayatını zerre kadar önemseyen, 15 Temmuz 2016 gecesini kahramanlık destanlarının tarihte kalmadığını, çağdaş zamanlarda da yazılacağını gösterdiğinin altını çizen Avdagiç, şunları söyledi:

"Türkiye'nin darbeciler vasıtasıyla uzaktan kumanda idare edilecek bir üçüncü dünya ülkesi değil, milletin oylarıyla seçilenlerle yönetilen bir demokrasi ülkesi olduğunu herkese gösterdik. Bugün de aynı azim ve kararlılığımız devam ediyor. İTO ve iş dünyası olarak hainlere, darbecilere, milletimizin bin bir emekle kurumsallaştırdığı geleneklere ve demokrasimize kurulan pusulara ve tuzaklara karşı teyakkuzdayız."

251 ŞEHİDİ UNUTMAYACAĞIZ

Avdagiç, hayatını bu uğurda feda eden 251 şehidi hiç unutmayacaklarının altını çizerek, "Onlara karşı vefamızı, kanlarının boşa akmadığını nöbete devam ederek, ekonomisi güçlü, hedefleri büyük Türkiye idealini sürdürüp hayata geçirerek göstereceğiz. O gece darbecilere hadlerini bildiren aziz şehitlerimizi rahmetle anıyor, gazilerimize ve şanlı bir destanın kahramanı büyük milletimize şükranlarımızı sunuyoruz" dedi.

Plastikte ihracatın önü açıldı

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, otomotiv, tekstil, kimya ve gıda gibi birçok sektöre hammadde sağlayan polimer atık ithalatına getirilen yasağın 'etkin denetim'le kaldırılmasının Avrupa'nın en nitelikli plastik işleme kapasitesine sahip ülkemizin ihracatta önünü açtığını söyledi. Ticaret Bakanlığı'nın polimer atık ithalatını yeniden düzenleyen tebliğinin yürürlüğe girdiğini belirten Avdagiç, plastik ve polimer atık ithalatına ilişkin yeni düzenleme ile sanayinin hammadde ihtiyacı karşılanırken, etkin denetim sayesinde çevresel tehlikenin ortadan kaldırılacağına işaret etti.

ÇÖP DEĞİL HAMMADDE

Avdagiç, "Dünyada en fazla üretilen plastik hammadde türü olan 'polimer atık' ithalatına getirilen yasak sektöre zarar veriyordu. Plastik atığı çöp olarak görmek isteyen düşünce, politikalarını ülkemizin ihtiyaçlarına göre değil, yabancı medyanın

yanlı yayınlarına göre ayarlayanlardı. Çünkü plastik atık çöp değildir, önemli bir üretim girdisidir, hammadde. Gelen malzeme işlenir ve sanayide kullanılır. Plastik atığı yabancıların çöpi olarak nitelendirmek,



en çok da hammadde olmadığı için üretemediğimiz ürünleri milyarlarca dolar vererek ithal ettiğimiz yabancılar hizmet eder" dedi.

Şekib Avdagiç, Türkiye'nin plastik üretiminde dünyada 6'ncı sırada bulunduğunu belirterek, şunları söyledi:

"Geri dönüşüm sektöründeki saygın firmalar, çevre bilinci en üst düzeyde olan firmalarımızdır, Türkiye'nin marka firmalarıdır. Sektörde işini düzgün yapan firmaları töhmet altında bırakacak yaklaşımlardan çekinmeliyiz. Alınan karar, Türkiye'yi hiçbir şekilde bir çöplüğe çevirecek değildir, tam tersine üretimde söz sahibi hale getirecektir. Kaldı ki, etkin denetim şartı getirilmesi de bu iddiayı göstermektedir."

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 m²
Katılım bedeli : 5.760 TL / m²

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

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İdil Aslantaş
Tel : :0212 455 6113
E-Posta : idil.aslantas@ito.org.tr
GSM : :0533 959 30 57

Sibel Tayanc
Tel : :0212 455 6111
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr

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

Sanayiciler; pandemi nedeniyle Türkiye'ye yönelen talebi, hammadde tedariki ve işgücündeki sorunlar yüzünden karşılamakta zorlanıyor. Sektör temsilcilerine göre Türkiye; lojistik avantajı, kaliteli ürünleri ve uygun fiyat politikasıyla bu krizi fırsata çevirebilir ve iki yıl daha sürmesi beklenen sorunları çözerek dünyadaki konumunu güçlendirebilir.



Fotoğraf: Kamil ÇATAK

Dünyadaki üretim krizini fırsata çevirelim

SANAYİ sektörü; navlun, işgücü ve hammadde sıkıntıları yüzünden artan talepleri karşılayamıyor. Ancak bu sorunlar, sadece Türkiye'nin değil, birçok ülkenin ortak sorunu haline geldi. Çin'de artan emtia fiyatları ve lojistik sıkıntılar yüzünden sektörde aranan üretici ve tedarikçi Türkiye oldu. İstanbul Ticaret Odası, sanayi sektöründeki bu krizi fırsata çevirmek için bir istişare toplantısı düzenledi. Toplantı, İTO Başkanı Şekib Avdagiç başkanlığında, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, Meclis ve Komite Üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi.



Barış CABACI

İKİ YIL DEVAM EDECEK

Pandemiyle birlikte bazı sektörlerin zorlandığını, bazı sektörlerin de yükseliş trendini yakaladığını belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Sanayi sektörü, hammadde ve yarı mamul ürünlerde tedarik sıkıntısına bir de işgücü sorunları eklenince tam kapasite ile çalışmadı. Yerli hammadde üretimi olsa da sektör, rekabet için hâlâ yurt dışına bağımlı. Sektörün toparlanması için önümüzde iki yıl var. Bu süre boyunca hammaddeyi bulduğunuz yerde alın, navlunu fiyatına bakmadan kiralayın" önerisinde bulundu.

AŞILAMANIN ÖNEMİ

Salgında oluşan varyantların insan sağlığını ve sektörleri etkilememesi için aşılamanın önemli olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Aşılama, katma değeri yüksek sanayi sektörünü doğrudan ilgilendiriyor. Bir daha kısmi ve tam kapanma süreçlerinin yaşanmaması için aşılama süreci önemli. Aşılama ile birlikte salgın riskinin tamamen ortadan kalkmasını ve Türkovac'ın, hem Türkiye hem de gönül dostu ülkeler için bir an önce kullanım onayını almasını ümit ediyoruz" dedi.

MESLEK LİSELERİNİN GÜCÜ

Pandemi döneminde dünya genelinde işsizliğin arttığını söyleyen sektör temsilcileri, sanayi sektöründe ise durumun tam tersi olduğunu belirtti. "Çalışacak işçi bulma konusunda zorlanıyoruz" diyen sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Makinalarımızın tam kapasite çalışması için ara elemana ihtiyacımız var. Sanayi sektöründe böyle bir sıkıntı yaşanıyor. Meslek liselerine özel bir işçi bankası kurarak, bu sektörü daha güçlü hale getirebiliriz. Almanya gibi ülkelerin kalkınmasında Türk işgücünün önemi büyük. Türkiye için de bu modeli örnek almamız." dedi.

Bazı sektör temsilcileri ise üniversitelerdeki akademik bölümlerin yeterli olmadığını savunarak, "Sektörler meslek liseleriyle ortak çalışmalı. İTO gibi kurumların da hamilik sayısı artmalı" dedi.

TALEBE YETİŞEMİYORUZ

Pandemi döneminde sanayi sektörü denince rotanın Türkiye'ye çevrildiğine dikkat çeken İTO Meclis Üyeleri, şöyle devam etti: "Türkiye'ye yaptırım uygulayan ülkeler bile bizlerden ürün almak zorunda kaldı. Bunun aslında üç nedeni var: Lojistik avantaj, kaliteli ürün ve uygun fiyat politikası. Sanayi sektöründe iç ve dış piyasadaki taleplere yetişemiyoruz. Bu durumu doğru



Alüminyumda rekabet için düzenleme şart

■ KDV iadesinde 35 Seri No'lu KDV Tebliği nedeniyle sıkıntı yaşadıklarını anlatan sektör temsilcileri, mahsup işlemlerinin daha kısa sürmesini talep etti. Türkiye'de yıllık 1.2 milyon ton alüminyum kullanıldığını belirten sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Bunun yüzde 50'si iç piyasada kullanılıyor, yüzde 50'si ihraç ediliyor. İhracatımızın büyük bölümü AB ülkelerine olduğu için vergilerle karşı karşıya kalıyoruz. Özellikle metal sektöründe kârlılık oranları çok düşük ve ticaretimizin vergileri karşılamadığı zamanlar oluyor. Rekabet için bu alana bir düzenleme getirilmeli."

kullanırsak krizi fırsata çevirebiliriz. İki yıl daha sürmesi beklenen sorunları çözerek dünyadaki konumumuzu güçlendirebiliriz. Geçmişteki navlun yatırımlarından acı sonuçlar çıkarmış olsak da korkmadan bu süreçten ders çıkarak sektöreneyer üretimi için adım atmalıyız. Biz neden konteynerlerimizi üretmiyoruz? Çin, nasıl bir zamanlar esamesi bile okunmayan bir ülke iken şimdi dünyanın en büyük ekonomisi olduysa Türkiye de bunu gerçekleştirebilir."

LME DEPO TALEBİ

İstişare toplantısında, Londra Metal Borsası'na (LME) kayıtlı depoların açılması da görüşüldü. Dünyada bu şekilde bine yakın depo olduğunu belirten sektör mensupları, "Rakiplerimiz alüminyum ve diğer demir çelik ürünlerini depolara koyuyorlar. Serbest bölge kapsamındaki bu depolar sayesinde firmalar stok maliyetini de düşürüyor" dedi. Sektör mensupları, depoların açılmasının, Türkiye'nin finans merkezi olması açısından da kuvvetli bir adım olacağını vurgulayarak, "Bu depolar hammaddeye ulaşmanın güç olduğu bu dönemler için önemli. Keşke daha önceden oluşsaydı, fakat şimdi bunun elzem olduğunu görüyoruz" diye konuştu.

Boksit rezervimiz 2045'e kadar yeter

Toplantıda konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, alüminyumun işlenmemiş hali olan boksit madeninin, sanayi sektörü için önemli olduğunu altını çizdi. Boksit maden yataklarının

Türkiye'de fazlasıyla bulunduğunu söyleyen Taş, "Türkiye boksit konusunda 2045'e kadar yetecek rezerve sahip. Hem sanayi sektörü hem de kaplama sektörü için boksit çok gerekli. Fakat biz bu

madeni ithal ediyoruz. Türkiye'de bu kadar boksit yatağı varken biz neden zenginliğimizi kullanamıyoruz? Bu madenleri kullanarak dışa bağımlılığı azaltabiliriz" dedi.

Teşvikler sektörel olmalı

İstanbul'da yatırım teşvik belgesinin yüzde yüz arttığını belirten sektör mensupları, "Kârlılığın artması için teşvikler sektörelere göre yapılmalı. Firmalar, faizler yüzünden yatırımlarını gerçekleştiriyor. Yurt içinde Kredi Garanti Fonu, yurt dışında ise Eximbank, sektöre katkı sağlamalı" talebinde bulundu.

Hammadde ithalat vergisi kaldırılmalı

Pandemiyle birlikte metal sektöründe ihracatın arttığını belirten İTO Meclis Üyeleri, ancak hammadde fiyatlarının TL bazında yüzde

100, dolar bazında ise yüzde 200 artış gösterdiğini söyledi. Üyeler, "Türkiye'de üretimi zor olan ürünlerden hammadde ithalat vergileri

kaldırılmalı. Bu düzenleme, hem sektörü korumaya devam edecek hem de yurt dışı rekabetimizi artıracak" önerisinde bulundu.

OSB'lerde yer sorunu



İstanbul'da yeni OSB yapılmayacağı için mevcut bölgelerdeki fiyatların yüksek olduğunu hatırlatan sektör temsilcileri, devletin bu konuda firmalara yer göstermesi gerektiğini kaydetti. Kaplama ile uğraşan sektör temsilcileri, sıkıntılarını şöyle dile getirdi: "Sektörümüzün üretim bandı atık ve kirli diye OSB'ler tarafından kabul edilmiyoruz. Ticaretimizi bu yüzden artıramıyoruz ve durma noktasına geldik. Kaplama sektörü için acilen yer gösterilmesi gerekiyor."

KÜRESEL VERGİ dengeleri değiştirecek

OECD'nin anlaştığı küresel asgari kurumlar vergisi, çok uluslu şirketler için yeni bir dönemi başlatacak. Şirketlerin faaliyet gösterdikleri ve kâr elde ettikleri ülkelerde vergi ödemeleri ile asgari yüzde 15 vergi oranı kriterleri kabul edildi.



Serel KILIÇLI

Ülkelerin anlaşma ile küresel çapta yıllık ilave 150 milyar dolar vergi geliri elde etmesi planlanıyor. Türkiye'nin de bu süreçten olumlu etkilenip özellikle global dijital hizmet sağlayıcılarından elde ettiği vergi gelirini artırması bekleniyor.

DEVLETLERİN büyük bir bölümü ve çok uluslu şirketler, son yıllarda özellikle vergi politikasında karşı karşıya gelmeye başladı. Mali bir düzenleme olmaksızın küreselleşme döngüsünün sürdürülebilir olmadığını savunan devlet yönetimleri, vergi konusunda uluslararası bir mutabakat arayışına girdi. Bu kapsamda, 2012 yılında, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) içerisinde 'Matrah Aşındırma ve Kâr Kaydırma (MAKA-BEPS Base Erosion and Profit Shifting) Eylem Planı' çalışmaları başlatıldı. MAKA Eylem Planı'nda, oluşturulacak yasal zeminle, çok uluslu şirketlerin kârlarını, 'vergi cennetlerine' kaydırmasının önüne geçilmesinin ve bu şirketlerin adil olarak vergi yükünü paylaşmasının hedeflendiği de belirtildi.

130 ÜLKENİN MUTABAKATI

Süreç içerisinde çalışmalar yavaş ilerlese de 2021 yılı tam bir atılım yılı oldu. ABD'de Biden yönetiminin Trump yönetiminin aksine küresel asgari kurumlar vergisi çalışmalarına tekrar sahip çıkması, Avrupa



Birliği'nin (AB) de aynı dönemde girişimlerini artırması mutabakatı hızlandırdı. OECD, 1 Temmuz'da aralarında ABD, Çin, Almanya, Fransa, İngiltere, Japonya ve Türkiye'nin de yer aldığı küresel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'nın (GSYH) yüzde 90'ını temsil eden 130 ülkenin uluslararası vergi reformu konusunda anlaşmaya vardığını açıkladı. Anlaşmaya göre, çok uluslu şirketlerin faaliyet gösterdikleri ve kâr elde ettikleri yerlerde vergi ödemeleri sağlanacak, faaliyette bulundukları her ülkede en az yüzde 15 oranında kurumlar vergisine tabi tutulacaklar. Bu sayede devletlerin küresel çapta yıllık ilave 150 milyar dolar vergi geliri elde etmesi planlanıyor.

ANLAŞMAYI GÜÇLENDİREN ÜNŞURLAR

OECD'deki anlaşma öncesinde yine bu konuda G7'den de uzlaşma açıklaması geldi. Haziran ayının başında Londra'da toplanan G7 ülkelerinin maliye bakanları, çok uluslu şirketlerin faaliyette bulundukları her ülkede küresel çapta en az yüzde 15 vergiye tabi tutulması

TÜRKİYE'YE İKİ ETKİSİ

Küresel asgari kurumlar vergisi anlaşmasının Türkiye'ye etkisi konusunda Türk-Alman Üniversitesi İktisat Bölümü Başkanı Prof. Dr. Elif Nuroğlu, şu değerlendirmelerde bulundu: "Türkiye'deki kurumlar vergisi, yüzde 15'ten yüksek olduğu için Türkiye anlaşmanın ikinci ayağından olumsuz etkilenmeyecek. Türkiye'ye yatırım için gelen şirketler kurumlar vergisi düşük olduğu için değil, ortamı uygun bulduğu için geliyor. Anlaşmanın birinci ayağı dediğimiz 'şirketlerin ürün ve hizmetlerini sattıkları ülke hazinesine vergi ödemesi' konusunda ise Türkiye bu sayede vergi gelirini artırmış olacak. Mesela, İrlanda yüzde 12.5 vergi oranı ile çok uluslu şirketlere ev sahipliği yapan ve bu durumdan hem vergi geliri hem de istihdam olarak kazanç sağlayan bir ülke. Asgari oran bir ülkenin mevcut kurumlar vergisinden yüksek ise o ülke, bu anlaşmadan kaybeden taraf olabilir. Diğer yandan uzun vadede bazı ülkelerin vergi oranını düşük tutarak edindiği avantaj ortadan kalkınca Türkiye gibi ülkeler için yeni avantajlar ortaya çıkabilir."

Vergi cennetlerinin cazibesi kalmayabilir

Anlaşmanın 'vergi cennetleri' olgusunu nasıl etkileyeceği konusunda ise Prof. Dr. Elif Nuroğlu, şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu anlaşmanın sonucunda kurumlar vergisini düşürerek oyunun kurallarını bozan ve haksız bir rekabet ortamı oluşturan vergi cenneti ülkelerin eskisi kadar cazibesi kalmayabilir. Düşünün ki, çok uluslu bir şirket herhangi bir ülkeyi sadece vergi oranı düşük olduğu için seçiyordu. Artık vergi oranı pek çok ülkede bu orana yakın veya eşit ise o zaman iş yapma kolaylığı, lokasyon, iş gücünün kalitesi ve diğer değişkenler de yerleşme kararını etkilemeye başlar. Küreselleşme döngüsü zaten Covid-19 sürecinde sekteye uğramıştı. Bu anlaşma da şirketlerin dünyaya dağılımını etkileyecek bir anlaşma olur. Vergi avantajının ortadan kalkması da bir şirketin kendi ülkesinde kalma kararını etkiler. Ancak küresel kodlarla yazılmış bir iş yapma tarzına alışmış bir dünyada küreselleşme döngüsü ivme kaybetse de hiçbir zaman sona ermez."

ABD ve AB'nin kazan-kazan platformu

ABD ve AB'nin bu konudaki tutumlarını da analiz eden Prof. Dr. Elif Nuroğlu, şöyle konuştu: "Bence ABD ve AB arasındaki görüş ayrılıklar kalkmadı. Sadece Biden yönetimi, anlaşmanın kazan-kazan platformuna gelmesi için Trump'ın yaptığı gibi teknoloji şirketlerini -en azından görüntüde- korumaktan vazgeçti. Her iki tarafın kırmızı çizgileri var ve onlarda ısrar ediyorlar. ABD Başkanı Biden ve Hazine Bakanı Yellen, vergi cenneti ülkelerin düşük vergiyi avantaj haline getirerek diğer ülkelerin vergi gelirinden çaldığını düşünüyor. Ayrıca son yıllarda dünyada pek çok şey değişti. Son 18 aydır tüm dünyadaki ekonomiler, düşen vergi gelirlerine rağmen şirket ve hane halklarını desteklemek zorunda kaldı. Yani hükümetlerin bir şekilde gelir yaratması gerekiyor, en uygun yol da büyük şirketlerin daha fazla vergi ödemesi. Vergide adaletin sağlanması söylemi de bu nedenle ABD kanadında çokça dillendiriliyor. Bir ülkenin vergi gelirini artırmasının ve istikrarlı bir sisteme sahip olmasının önemi geçtiğimiz 1.5 yıllık süreçte çok iyi anlaşıldı."

GAFA'nın vergi vermesi AB'nin kırmızı çizgisi



OECD tarafından yürütülen süreçteki iki aşamayı da açıklayan Prof. Dr. Elif Nuroğlu, şu bilgileri verdi: "Pillar 1' olarak ifade edilen ilk ayak, GAFA

şirketleri adı verilen Google, Amazon, Facebook ve Apple gibi teknoloji devlerinin de aralarında olduğu büyük şirketlerin 'ürün ve hizmetlerini sattıkları ülkelerin hazinesine vergi ödemelerini' öngören kısım. Bu ayak, AB'nin kırmızı çizgisi. ABD asgari bir küresel kurumlar vergisi belirlemeye çalışırken, AB her zaman teknoloji devlerinin satış yaptıkları ülkelere vergi ödemesi konusunda ısrar etti. 'Pillar 2' olarak adlandırılan ve ikinci ayak olarak bilinen 'asgari kurumlar vergisi'nin belirlenmesi ise ABD'nin önceliği olan kısım. Eğer küresel asgari kurumlar vergisi uygulamasına gidilirse büyük küresel şirketlerin ödeyeceği toplam vergi miktarı artacak. Hükümetlerin bu anlaşma sonucunda vergi geliri iki sebepten artacak. Birinci sebep, şirketler vergi cenneti diye tabir edilen ülkelere kaçamayacak ve vergi geliri daha adil bir düzleme taşınmış olacak. İkinci sebep, şirketler herhangi bir ülkede yerleşik olmasa da orada yaptığı satışlar üzerinden o ülke hazinesine vergi ödeyecek."

Tarihi anlaşma Türkiye için fırsata dönüşebilir



Vergi anlaşmasının teknik detaylarının ekim ayna kadar tamamlanmasının ve planın 2023 yılında uygulanmasının öngörüldüğünü belirten İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü Başkanı Prof. Dr. Figen Yıldırım, şöyle konuştu: "Anlaşmaya sıcak bakmayan ülkeler arasında AB üyesi İrlanda ve Macaristan da var. Türkiye, bu ülkelerin niçin bu anlaşmanın dışında kalmaya çalıştıklarını iyi irdelemeli. Anlaşmanın, özellikle dijital platformların ve büyük firmaların çeşitli uygulamaları vergi ödemekten kaçınmalarını engellemesi bekleniyor. Teknoloji devleri Amazon ve Facebook, en çok etkilenmesi muhtemel markalar arasında. Uluslararası politikada yaşanan tüm bu değişiklikler, küreselleşmenin her geçen gün holistik bir yaklaşımın dışında kaldığı bir hayal olarak tahtını başka yaklaşımlara bırakacağını sinyallerini veriyor. Türkiye, bu değişimde vereceği karar ile ekonomi başta olmak üzere makro düzeyde önemli değişkenlere yön verebilme gücüne sahip çıkabilir. Önümüzdeki fırsatı doğru analiz edip ticari rekabette farklılaşmanın anahtarları olan ülke marka konumlandırmamızı yeniden tanımlamamız gerekiyor. Tarihi anlaşma Türkiye için fırsata dönüşebilir."



KOBİ'ler ve 'yaratıcı yıkım'

Reel sektörlerinde ve piyasalarında dinamizmi her daim yüksek tutmayı başarabilen ülkeler, kalkınma merdiveninin basamaklarını daha hızlı tırmanırlar. Belli bir noktaya kadar gelip o basamaktan sonra bu dinamizm aşınmaya başlarsa veya kaybolursa, o zaman orta gelir tuzağı veya müzmin durgunluk gibi sorunlarla karşılaşabilirsiniz. Gelişme yolunda çarkların sürekli dönebilmesi için yeni şirketlerin büyüklüğü ve piyasa liderlerini zorlamaları gerekir. Değişen koşullara adapte olamayan ve yeniliklere imza atamayan şirketler, dinamik ve sağlıklı işleyen bir ekonomide ya piyasa paylarını kaybederler ya da piyasadan tamamen silinirler. Oluşan boşluğu daha aktif ve yenilikçi olanlar doldurur. 20. yüzyılın önemli düşünürlerinden Joseph Schumpeter, bu süreci 'yaratıcı yıkım' olarak tanımlar.

Ekonominin dinamizmi

Türkiye'de 1980'li yıllardan önce böylesi bir 'yaratıcı yıkım' sürecini besleyebilecek bir ortam yoktu. KİT'lerin ve büyük holdinglerin domine ettiği bir ekonomi vardı. Özal'lı yıllarla birlikte KOBİ'ler kendilerini göstermek için ilk fırsatı yakaladılar. 1990'lardaki kaos döneminin ardından 2000'lerin başında KOBİ'ler hızlı büyüyecekleri bir ortama kavuştular. KOBİ'ler bu serüvende çok şey deneyimlediler. Bir taraftan ihracat ile dünyaya açılırken, bir taraftan da büyük şirketler zorlamaya başladılar. 'Yaratıcı yıkım' sürecinin Türkiye'de tam olarak işlediğini söylemek çok mümkün değil. Ancak hem yerel hem de küresel ölçekte zorlaşan piyasa koşullarına rağmen KOBİ'lerimizin son yıllarda gösterdikleri performans oldukça dikkat çekici. KOBİ'lerimiz Türkiye ekonomisinin dinamizmini ayakta tutuyorlar.

Reformlar hızlandırılmalı

İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan 500 listeleri, orta ölçekteki şirketlerimizin ihracat, Ar-Ge ve katma değer alanlarında büyük şirketlerle arasındaki makası kapatarak, gelecekte onlara rakip olma yolunda ilerlediklerine dair veriler sunuyor. İSO 500 şirketlerinin ihracatı 2020'de yüzde 12.8 gerilerken, ikinci 500 listesinde yer alan şirketler, esnek yapılarının kendilerine sunduğu avantajlar sayesinde ihracatı salgın yılında yüzde 1.2 artırmayı başardı. İSO 500'deki şirketlerin gerçekleştirdiği Ar-Ge harcamalarının üretimden satışlara oranı 2014'te yüzde 0.74 değerindeyken 2020'de yüzde 0.53'e gerilemiş. İSO ikinci 500'de yer alan şirketlerde ise bu oran 2014'teki yüzde 0.31'den 2020'de yüzde 0.46'ya ulaşmış. İSO 500'deki şirketlerin toplam üretimi içerisindeki orta-yüksek ve yüksek teknolojinin payı yüzde 31.2 iken, ikinci 500'de bu oran son bir yıl içinde 3 puan artarak yüzde 29.5'e çıkmış.

Ekonomik dinamizmin sürekliliği ve yüksek büyüme oranlarının kalıcı olabilmesi için küçük şirketlerin orta ölçekli şirketleri, orta ölçeklilerin ise büyükleri zorladığı bir ekonomik yapı lazım. Bu noktada KOBİ'lerin önünü açacak reformları hızlandırmalı ve onlara adil bir rekabet ortamı sunmalıyız.

Sağlıkta yerlileşmeye BAŞKANLIK GELİYOR



Sektör temsilcilerinin talepleri

- Özel sağlık kuruluşları, SGK ile yaptıkları sözleşme gereği acil hizmetler, yoğun bakım, yanık tedavisi, kanser tedavisi, diyaliz, yenidoğan, kanser cerrahi gibi 11 alanda vatandaşın fark almadan hizmet sunuyor. Fakat SGK'nın geciken ödemeleri, sarf malzeme alımında hastaneleri zor duruma sokuyor.
- SUT fiyatlarının Üretici Fiyat Endeksi'ne göre artırılmasını sağlayacak yasal bir düzenleme yapılmalı.
- SGK'nın genel sağlık sigortası (GSS) primleri birçok talebi karşılayabilecek durumda.
- Sağlık turizminde reklam yasağı sektörü derinden etkiliyor. Sağlık turizmi reklam olmadan turist çekemez. Buna acil bir düzenleme getirilmeli.
- Sağlık turizmi yetki belgesi

olan kişilere yeşil pasaport hakkı tanınmalı.

- Devlet-üniversite işbirliği kapsamında alınan tıbbi cihazların ödemesi 16 aydır yapılmıyor. Ödeme alamayan çoğu şirket kapandı veya kapanma aşamasına geldi. Devlet Malzeme Ofisi, kurduğu Sağlık Market ile buna bir çözüm bulunacağını,

ödemelerin 90 günde yapılacağını açıkladı. Fakat 1-2 ay sonunda ödemeler yine 150 güne çıkmaya başladı. Bu, yerleşmenin önünde bir engel. Parasını alamayan kimse üretemez.

- Kozmetik sektöründe kredi kartı taksit sınırlaması kalkmalı.

İstanbul Ticaret Odası, pandemi ile beraber önemi daha da artan sağlık sektörünün sorunlarına çözüm üretmek için çalışmalarını sürdürüyor. İTO Sağlık İhtisas Komitesi Toplantısı'nda sektörün sorunları dile getirilirken, yakında faaliyete geçecek olan Sağlık Endüstrisi Başkanlığı ile ilaç ve tıbbi cihazlarda yerlileşme çalışmalarında yeni bir dönemin başlayacağı belirtildi.

İSTANBUL Ticaret Odası Sağlık İhtisas Komitesi Toplantısı, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İbrahim Kuralay başkanlığında,



Cumhurbaşkanlığı Sağlık ve Gıda Politikaları Kurulu Üyesi Dr. Ümmü Gülşen Öztürk ve Sağlık İhtisas Komitesi Üyeleri'nin katılımıyla online olarak gerçekleştirildi. Toplantının açılışında konuşan Dr. Kuralay, "İhtisas komiteleri toplantıları ile tam sahada çalışan sektör temsilcileri ile sık sık bir araya gelerek, sorunlara çözüm üretmek istiyoruz" dedi.

SAĞLIK ENDÜSTRİ BAŞKANLIĞI

Dr. Ümmü Gülşen Öztürk ise Cumhurbaşkanlığı Sağlık ve Gıda Politikaları Kurulu'na sektör temsilcilerine tanıtı ve yaklaşık iki senedir üzerinde çalıştıkları Sağlık Endüstrisi Başkanlığı'nın da çok yakında devreye gireceğini belirtti. Sağlık Endüstrisi Başkanlığı'nın sektör için çok önemli olacağını vurgulayan Öztürk, "Şu an en öncelikli olan konu, ilaçta ve tıbbi cihazda yerlileşme. Sağlık Endüstrisi Başkanlığı'nın kurulması da bu yerleşme atağının en önemli ayağı" dedi.

Sahada çalışan, emek veren herkesin kurula gelip sektörel sorunlarını anlatmasını isteyen Öztürk, daha hızlı sonuç almak için çözüm önerilerinin de mutlaka sunulması gerektiğini söyledi.

Fuar ve festivaller kültür-sanata 'umut' oldu

Toplumsal yumuşak gücü olarak anılan kültür, sanat ve spor sektörü, İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya geldi. Fiziki olarak yeniden düzenlenen bazı fuar, festival ve turnuvaların umut verdiğini belirten sektör mensupları, "Sinema ve tiyatrolar daha çok desteklenmeli" çağrısında bulundu.

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



Sibel Tayanc
Tel : 0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18
444 0 486 | ito.org.tr

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



MÜGE BİBER

İSTANBUL Ticaret Odası Kültür, Sanat ve Spor İhtisas Komitesi üyeleri, fiziki toplantı ile bir araya geldi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün'ün başkanlık ettiği toplantıya, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile kültür, sanat ve spor alanındaki kamu ve özel kuruluşların temsilcileri katıldı.

Sektörel gelişmeler ve ihtiyaçlar konusunda fikir alışverişinin yapıldığı toplantıda, yasaların kaldırılması ve aşı çalışmalarının hız kazanması ile birlikte kültür, sanat ve spor aktivitelerinin güncel

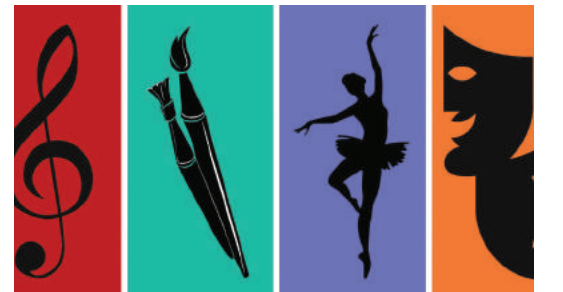
durumu hakkında değerlendirmelerde bulunuldu. Dünyada ve Türkiye'de sıkı tedbirler alınarak bazı fuar, festival ve turnuvaların fiziki olarak düzenlenebilmesinin sektöre umut olduğu dile getirildi.

SİNEMA VE TİYATROYA DESTEK

Sektör temsilcileri, pandemiden en çok etkilenen sinema ve tiyatroların kısıtlamaların kaldırılmasına rağmen rağbet görmediğine dikkat çekerek, "İnsanlar sosyal aktivitelerini açık havada yapmayı tercih ediyor ve kapalı alandan kaçınıyorlar. Sinema ve tiyatrolar daha çok desteklenmeli" mesajı verdi.

'Kadına şiddet' farkındalığı

Toplantıya konuk olan Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Müşaviri Esra Ceceli, kadının statüsünün güçlendirilmesinde kültür-sanat sektörüne de iş düşüğünün altını çizdi. Ceceli,



"Medyanın gücü, kadına şiddetin engellenmesi ve statüsünün güçlendirilmesi için farkındalık oluşturulmasında çok önemli bir ayak" dedi.

Esra Ceceli, ayrıca kadın istihdamı ve iş gücüne katkıları için İTO Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri ile istişare yapmak istediklerini de söyledi.



Tedarikte stratejik dönüşüm vakti



Elektrikli otomotive dönüşüm süreci birçok yeni ürün grubuna talebi de beraberinde getirdi. Ana sanayilerin, tedarik ekosisteminden en büyük beklentisi, yeni ürün gruplarını yerli olarak temin edebilmek ve katma değeri en üst seviyede oluşturabilmek.

ŞEREF KILIÇLI

KORONAVİRÜS salgını sürecinde tedarik zinciri ekosistemlerinin önemi, hem yerel hem de global ölçekte daha iyi anlaşıldı. Bu dönemde, tedarikte tek bir ülkeye bağlı olmanın dünya ekonomisi için oluşturduğu risklerin daha net görüldüğünün yanı sıra alternatif ve yakın coğrafyadan tedarikçi arayışları da hızlandı.

İTO'DAN WEBİNAR

Üyelerine eğitim faaliyetlerini online ortamda da sürdüren İstanbul Ticaret Odası, gerçekleştirdiği 'Tedarikçiler Açısından Ana Sanayiye Dönük Yeni Pazarlama ve İşbirliği Teknikleri' webinarı ile tedarik ekosistemini ele aldı. Oda'nın youtube kanalından canlı yayınlanan webinarın açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş yaptı. Sunumlarda ise Siemens Enerji SCM Bölüm Direktörü Ece Özenc ile TOFAŞ Satınalma Projeler ve Metot Planlama Yöneticisi Özgür Akpınar tecrübelerini paylaştı.

ARTAN REKABET ETKİSİ

Açılış konuşmasında ülkemizde ve globalde giderek artan rekabetin, şirketler

Ana sanayilerin en büyük beklentisi

Dünya genelinde çıkan yeni mevzuatlarla otomotiv sektörünün ve ihtiyaçların dönüşmeye başladığına da dikkat çeken Özgür Akpınar, ana sanayinin beklentisini şöyle açıkladı: "Gelenen noktada, yeni beklentiler ve yeni müşteri ihtiyaçları ortaya çıktı, elektrikli araçlar hayatımıza girdi. Bunun yanında küresel güvenliği yönetmelikleri kapsamında kameralar, şerit takip sistemleri, hız sabitleme, sensörler gibi birçok yeni ürün de hayatımıza girmeye başladı. Bu yarıшта geleceği kaçırmamak, tüm tedarikçi ekosistemi için önemli. Ana sanayilerin en büyük beklentisi, bu yeni ürün gruplarını yerli olarak temin edebilmek ve katma değeri en üst seviyede oluşturabilmek." Birçok sivil toplum kuruluşunun gelecekte otomotivde yerlilik oranlarının mevcut seviyelerde korunmasına yönelik çalıştaylar yaptığını da vurgulayan Akpınar, "Yerlilik oranı bugün yüzde 60'sa, yeni gelen trendlerle birlikte yüzde 10-20 seviyelerine düşme riski var. Yerlilik oranını korumak ve riski bertaraf etmek için cesur ve iddiasını ortaya koyabilecek tedarikçilere ihtiyacımız var" dedi.

arasında olduğu kadar tedarik zincirleri arasında da yaşandığına dikkat çeken İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, şöyle konuştu: "Pazar paylarını ve dolayısıyla kârlılıklarını artırmayı hedefleyen işletmeler, kendi tedarik zincirlerine azami özeni göstermeli, bu zinciri en ekonomik ama en verimli şekilde oluşturmanın yollarını aramalı. Ulusal ve küresel pazarlarda baş döndürücü bir hızla değişen trendlerin

dijital ortamda izlenmesi, müşterilerin yenilenen ihtiyaçlarına uygun mal ve hizmetlerin süratle üretilmesi gerekiyor. Yeni ürünlerin yine aynı süratle tüketicilere ulaştırılarak rakiplere karşı avantaj sağlanması konularında tedarikçilerin rolü ve payı unutulmamalı."

ŞEFFAF İLETİŞİM AĞI

Sunumunda tedarikçilerle birlikte hareket etmenin önemini vurgulayan Siemens Enerji SCM Bölüm Direktörü Ece Özenc, şu bilgileri verdi: "Pandemi döneminde ilk yaptığımız aksiyon, bir kriz yönetim ekibi kurmaktır. Çalışanlarımızın ve müşterilerimizin güvenliği bu dönemde de ön plandaydı. İlk gün itibarıyla kritik kapsamlarımız neler, hangi tedarikçilerimiz var, bunları masaya yatırdık. Tedarikçilerimizle şeffaf bir iletişim ağı oluşturduk. Amacımız gelecek riskleri, tehlikeleri önceden öngörebilmek ve elimizden geldigince onlara destek olabilmektir. Bu zorlu dönemi tedarikçilerimizle birlikte aşmak en büyük hedefimiz oldu."

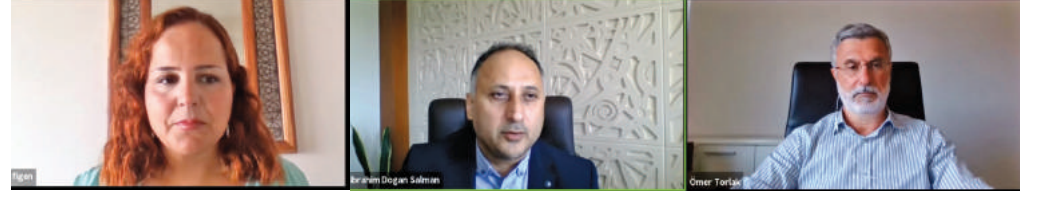
YENİ ÜRÜNLERE YÖNELİM

Tedarikçilerin geleceğin ürün gruplarına şimdiden yönelmesi gerektiğini belirten TOFAŞ Satınalma Projeler ve Metot Planlama Yöneticisi Özgür Akpınar, "Ana sanayilerin mevcut tedarik ekosistemleri içerisinde geleneksel üretim metodlarıyla üretilen ürünlerin birçoğu gelecekte hayatımızda olmayacak. Daha sıra dışı üretim metodlarıyla üretilen ve ileri teknoloji ürünlere ihtiyaç doğmaya başladı. Geçmişe dönüp baktığımızda Türkiye'nin en büyük avantajlarından biri hızlı adaptasyondur. Bu özellik, otomotiv sektöründe tedarik ekosistemi kalitesini inanılmaz şekilde artırdı. Türkiye'nin rekabetçiliğinde en büyük avantajlardan biri de maliyet avantajıydı. Ancak geleneksel ürün gruplarının çekilmesiyle birlikte 5-10 yıl sonra bu rekabetimizi kaybetmeye başlayacağız. Çünkü teknoloji hızla ilerliyor ve birçok fabrika robotlaşmaya doğru gidiyor. Artık hayatımıza yeni girecek ürün gruplarına yönelmemiz gerekiyor" dedi.

E-TİCARETTE KÂR ETMEK İÇİN

KOBİ'ler küçük verileri kullanmalı

Ticarette çok kanallı pazarlama stratejileri, veriler sayesinde yapılıyor. e-ticaretin artmasıyla verilerin öneminin arttığını söyleyen uzmanlar, "Müşterinin verisi, velinimetimizdir. KOBİ'ler kârlarını artırmak için küçük verileri kullanmalı" önerisinde bulundu.



BARIŞ CABACI

e-ticaret birçok sektörle entegreli çalışıyor. Pandemi döneminde e-ticaretin payının artmasıyla sektörde lojistik, pazarlama, yazılım alanlarında açıklar ortaya çıktı. Teknoloji, yakın geçmişte çarpıcı bir büyümeye tanık oldu. Metodolojiler değişti, firmalarda pazarlama konusu için yeni yollar benimsendi. İstanbul Ticaret Odası, bu değişimler konusunda üyelerini bilgilendirmek için 'Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar ve Hiper Kişiselleştirilmiş Pazarlama' webinarı düzenledi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman başkanlığında düzenlenen webinarı, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Torlak ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Figen Yıldırım, sunumlarıyla katkı sağladı.

MÜŞTERİ PORTFÖYÜ

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, teknoloji ile birlikte rekabetin küreselleştiğini belirterek, pazarlama ile kişiselleştirilmiş ürün ve reklamların önemine değindi. Salman, "Üretim yanısıra hedef kitleyi oluşturabilmek için pazarlama enstrümanlarını iyi kullanmak gerekiyor. Sadece yeni müşteriler kazanmak için değil, mevcut müşterilerin istek ve ihtiyaçlarına cevap verebilmek için de pazarlama stratejik bir konuma sahip" dedi.

7/24 PAZARLAMA

Pandemi döneminde mobil cihaz kullanım yaşının arttığını söyleyen Salman, şöyle konuştu: "Mobil kullanım oranlarına dikkat edilmeli. Alışveriş süreleri fiziki ortamda yaklaşık 10 dakika, dijital ortamda ise haftalarca sürebiliyor. Yani bir ürün müşterilerin sepetinde aylarca kalabiliyor ve pazarlama süreci hâlâ devam ediyor. İTO olarak üyelerimizin pazarlama konusunda rekabet ortamında liderliğe oynaması için çalışıyoruz."

VERİ VELİNİMETİMİZDİR

Pazarlama tarihinin insanlık tarihi kadar eski olduğunu belirten Prof. Dr. Ömer Torlak ise "Ülkeler her ihtiyacı tek başına karşılayamıyor. Bu yüzden ithalat bağımlılığı mevcut. Aynı durum tüketiciler için de geçerli. Bu nedenle pazarlamayı iyi yaparak, tüketicileri kendi firmalarımızdan alışveriş yapmaya yönlendirmeliyiz" dedi.

Pazarlamada RPA, CRM ve AI teknolojilerinin önemine dikkat çeken Prof. Dr. Torlak, "Bu teknolojiler pazarlama ve müşteri verileri için çok önemli. Çünkü müşteri, arattığı ürünleri genellikle satın alıyor. Eskiden olan müşteri velinimetimizdir tabiri, şimdilerde 'müşterinin verisi bizim velinimetimizdir' şeklinde değişti" diye konuştu.



TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmanın ne denli önemli olduğunun bilincindeyiz.

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

NASIL?

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



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



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

Hedef kitleyi belirleyin

Pazarlamada

önce hedef kitlenin, sonra da hedef kitlenin beklentilerinin belirlenmesi gerektiğini vurgulayan Prof. Dr. Ömer Torlak, "Tüketici beklentilerini anlık karşılamak için teknolojileri kullanarak sonuca doğru ilerlenmeli. Kişiselleştirilmiş içerik ve reklamlar hedef kitleler açısından oldukça önemli" dedi.

Tüketici odaklı çalışın

Prof. Dr. Figen

Yıldırım, B2B çalışan firmaların tüketici odaklı çalışmaları gerektiğini belirterek, şöyle konuştu: "Tüketiciyi düşünmeden yapılan pazarlama ve üretim, firmaları zarara uğratabilir. Pazarlama ve ürün satışları, tüketicileri düşünerek yapılmalı. KOBİ'ler de kârlarını artırmak için büyük veri (big data) yerine küçük verileri (small data) kullanmalı."

Geri dönüşen malzemelerle giyilebilir aksesuar üretti

Yükselen Markalar Projesi'nin başarılı kadınları arasında yer alan Begüm Sarier, alüminyum zincir ve plastik pullardan tasarladığı giyilebilir aksesuarları Zygienne markasıyla moda dünyasına kazandırdı. Ürünlerinde geri dönüştürülebilen malzemelere ağırlık veren Sarier, yetenekli ev kadınları ile kurduğu üretim ağını büyütmeyi hedefliyor.

KADIN girişimciler, İstanbul Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen Yükselen Markalar Projesi ile markalaşarak küresel değer üretiyor. Yükselen Markalar Projesi'nde başarılı olan 14 markanın hikayesinde bu hafta, alüminyum zincir ve plastik pullardan yapılan giyilebilir aksesuar markası Zygienne var. Ürünlerinde geri dönüştürülebilen malzemeleri tercih eden markanın kurucusu Begüm Sarier, başarı hikayesini İstanbul Ticaret'e anlattı.

ANNE-KIZ ORTAKLIĞI

■ Kendi markanızı kurmaya nasıl karar verdiniz?

Kendi markamızı kurup geliştirmeye annemle birlikte karar verdik. Zira, ikimizin de her zaman modaya merakı vardı. Zygienne'i kurmadan önce restoran işletmeciliği yapıyordum; neredeyse her gece farklı kıyafet giymem gereken bir süreçti. Farklı bir tarz oluşturabilmek



Müge BİBER



Begüm Sarier

YÜKSELEN MARKALAR

11

Markamız adını, kendine has ağ örme stiline sahip bir örümcek olan Zygienne'dan aldı. Alüminyum zincir ve plastik pullardan örme ve birleştirme tekniğiyle giyilebilir aksesuarlar yapıyoruz. Herkesin kendi tasarlamasına imkan veren transformatif parçaları üreten bir aile şirketiyiz. Geleneksel Türk el işçiliği ve örgü tekniğini geleceğin materyalleriyle buluşturan kadınlarımızın ellerinden çıkan tasarımlarla 'dünyada özgürlüğü ve sanatı üzerinizde taşıyın' diye üretmeyi sürdürüyoruz.

KENDİ AĞINIZI ÖRÜN

■ Müşteri profiliniz kimlerden oluşuyor?

Kendi ağlarını öreerek özgür olabilmeye cesaretini gösterebilen herkesi ailemizin içinde görüyoruz.

MÜTHİŞ BİLGİ BİRİKİMİ

■ Yükselen Markalar Projesi'ne katılmanıza ne etken oldu?

Açıkçası Yükselen Markalar Projesi'nin, Zygienne'i küresel pazarlara taşıyabilme konusunda bana çok yardımcı olacağını düşündüm. Gerçekten de öyle oldu. Proje sayesinde çok kısa sürede müthiş bilgiler edinmenin yanında konusunda uzman kişilerden ciddi tavsiyeler aldık.

EV KADINLARI ÜRETİMDE

■ Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Öncelikle geri dönüşüm üzerinde çok duruyoruz. Çoğunlukla kullandığımız malzemeler olan alüminyum ve plastiğin büyük bir kısmını 2022 yılında geri dönüşüme kazandırmayı hedefliyoruz. Üretimde çok yetenekli ev kadınları ile çalışıyoruz. Hedefimiz, üretim yapan markayı global pazara taşımak.

FIRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!



İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

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



444 0 486

ito.org.tr

itoturumsal

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



ReadJournal



ReadJournal



ReadJournal



Küresel gıda endüstrisi için zorlu sınav

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ile BM Tarım ve Gıda Örgütü (FAO) imzalı 'Tarımın 2021-2030 Görünümü' Raporu (OECD-FAO Agricultural Outlook 2021-2030), tarım emtialarına ve gıdaya küresel ölçekte talebin, 2020-2030 döneminde yavaşlayacağını gösteriyor. Tarım emtialarına 2010-2020 döneminde talep artışı yüzde 2.2 düzeyinde gerçekleşmiş iken, 2020-2030 döneminde 1 puanlık yavaşlamayla yüzde 1.2 olarak artmayı sürdürecektir. Yani, talep gerilemeyecek; artış oranı yavaşlayacak.

Bu yavaşlamada, doğal olarak, 2010-2020 döneminde tarımsal ürün talebi yüzde 2.7 artmış olan Çin'in, 2030 kadarki talep artışının yüzde 0.8'e kadar yavaşlayacağı beklentisinin hayli etkili olduğu gözlemleniyor. Bu arada, biyoyakıt üretmek amacıyla tarım emtialarına talep yüzde 0.4 daralacak. Ürün bazında ise 2010-2020 döneminde bitkisel yağlara yönelik talep ortalama yüzde 4 artmış iken, 2020-2030 dönemi için yüzde 1.5'e gerilemesi bekleniyor. Raporda, 2010-2020 arası yüzde 2 artmış olan küresel süt ürünleri talebinin, 2020-2030 döneminde yüzde 1.8 artması öngörülmüyor. Tahıllara olan talebin ise bir önceki 10 yıla göre yarı yarıya yavaşlayarak, yüzde 2 yerine sadece yüzde 1 artması bekleniyor.

Hangi coğrafyalarda talep artacak

Sahraaltı Afrika, Güney Asya, Yakın Doğu ve Kuzey Afrika, nüfus artışına bağlı olarak en yüksek talep artışı öngörülen coğrafyalar olarak öne çıkarken; küresel şeker talebi artışının neredeyse tümünün gerekçesini nüfus artışı oluşturuyor olacak. Buna karşılık, küresel bitkisel yağ talebindeki artışın en büyük gerekçesini kişi başına tüketim kullanımındaki tercih artışı oluşturacak. Raporda, tahıl üretiminin gıda amaçlı kullanımında 2030'a kadar yüzde 1.2'lik artış öngörülmüş; az gelişmiş ve orta gelir düzeyindeki ülkelerdeki talep sıçraması beklentisine bağlı olarak, et, süt, yumurta ve balık talebinde yüzde 1.2'lik bir artış önceliklendirilmiş. 2018-2020 döneminde 7.8 milyara ulaştığı ifade edilen dünya nüfusunun 2030'da 8.5 milyara ulaşacağı beklentisiyle küresel gıda talebinin yüzde 1.3 artması öngörüsü öne çıkıyor.

Hindistan, artışın yüzde 50'sinden sorumlu

Sahraaltı Afrika, Yakın Doğu ve Kuzey Afrika, önümüzdeki 10 yılın küresel şeker talebi artışının tek başına yüzde 35'inin sebebinin temsil ederken; Çin de, ortalama satın alma gücünün yüzde 5.8 artacağı öngörüsüyle, tek başına, balık ürünlerindeki küresel talep artışının yüzde 43'ünün, et ürünlerindeki küresel talep artışının ise yüzde 33'ünün sebebinin oluşturacak. Hindistan'ın ise 2030'a kadar süt ürünleri ve bitkisel yağlardaki talep artışının tek başına yüzde 50'sinden sorumlu olması öngörülmüyor.

2018-2020 dönemindeki gerçekleşmeler ile 2030 öngörülerini karşılaştırıldığında, mısır kullanımının 1 milyar 150 milyon tondan 1 milyar 350 milyona yükselmesi, pirinç kullanımının 500 milyon tondan 600 milyon tona yükselmesi, buğday kullanımının 780 milyon tondan 820 milyon tona yükselmesi, et kullanımının ise 350 milyon tondan 400 milyon tona yükselmesi tahmin ediliyor.

Türkiye, 10 yılı çok iyi değerlendirmeli

FAO'nun araştırması, küresel ölçekte, tarımsal ürün ve gıdaların daha sofraya ulaşmadan yüzde 14'ünün telef olduğunu; tüketiciye ulaşabilmiş gıdanın yüzde 17'sinin ise yanlış kullanım, yanlış ve yetersiz saklama metotları nedeniyle israf olduğunu gösteriyor. Küresel tarım ürünleri ve gıda talebindeki trendler, Türkiye'nin bir tarım ülkesi olarak, önümüzdeki 10 yılı çok iyi değerlendirmesinin ülke ekonomisine 50 milyar dolar ihracat geliri kazandıracağına işaret ediyor. Bu nedenle, Türkiye'nin tarımsal alan ve su kaynaklarını hem koruması hem geliştirmesi önümüzdeki 10 yılın en kritik önemde hamlesi olacak.



İyi arkadaşlarınızla ekip olun

■ Kadın girişimcilere tavsiyeleriniz neler?

Kim ne derse desin inandıkları yoldan vazgeçmemelerini, istikrarla yaptıkları işi yapmalarını öneririm. Bu yola çıktığımda bana, 'Azimle 4 sene aynı şeyi yap' dediler ama ben o zamanlar ne demek istediklerini kavrayamadım. Oysa ilk yıllar yol çok engebeli olabiliyor, pes etmeye çok yaklaştığınız dönemler oluyor ama

500 kadın gücü

■ Yükselen Markalar Projesi size neler kazandırdı?

Proje bana kocaman bir kadın ailesi kattı, deneyim ve yaşanmış hikayeler kattı. En çok da yalnız olmadığımızı, hepimizin benzer sorunlarla uğraştığını görmek, beni daha güçlü kıldı sanırım. Düşünün, 500 kadın girişimci gücü.

karşılaşmadan öğrenmiyorsunuz; onu anladım. Emek yoksa yemek yok. İyi arkadaşlarınızla ekip olun, birlikte kazanırsanız birlikte büyütebilirsiniz. Bence 'arkadaşınla iş yapma' devri eskidendi. 'En çok da arkadaşınla iş yap ve yaptığın işten keyif al' derim. Son olarak eğitimde sevgili Ömer Sungül'ün dediği gibi 'kendi çocuğunuzu asla bir başkasına emanet etmeyin'. Ben ettim ve tecrübeme dayanarak diyorum ki, severek yaptığınız şeyi kimse sizden daha iyi anlatamaz, destek alın ama emanet etmeyin.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

Afrikalılar için ekmek kapısı

Her biri adeta bir kasaba görüntüsündeki limanlarda işçi, memur ve birçok iş kolunda binlerce kişiye istihdam sağlanması da fark edilmeyen önemli kazanç yollarından biri. Malların taşınmasında gemi nakliyatı sahipleri, bunlarda çalışanlar, liman işçileri, liman ile iç bölgeler

arasındaki taşımacılığı üstlenen çoğu karayolu şoförleri ve demiryolu görevlileri, tüm bu vasıtalarla yükleme ve boşaltma işlemi yapanlar olmak üzere milyonlarca insan, kazancını limanlara bağlı olarak temin ediyor. Afrika limanları, 21. yüzyılda kıta insanlarına iş sağlayan en önemli ekmek kapısı.

2 okyanus ve 2 denizle çevrili Afrika'da Liman kapma yarışı



İki okyanus ve iki denizle çevrili bir ada kıta olan Afrika'da limanlar büyük bir rekabete sahne oluyor. Afrika'daki

54 ülkeden dünya sanayisi için gerekli hammaddelerin taşınması kadar kıtadaki yaklaşık 1.5 milyar insanın ihtiyacı olan ürünlerin getirilmesi de hayati önem taşıyor.



Son 20 yılda 20 milyar dolar yatırım yapılan Afrika limanları için adeta liman kapma ve işletme savaşları yaşanıyor.

Başta Fransa olmak üzere Çin, Japonya ve Birleşik Arap Emirlikleri ciddi anlamda kıtanın sahillerinde etkinlik savaşı veriyor. Türkiye'nin de dahil olduğu yarışta verimli yatırımlar için dikkatli de olmak gerekiyor.

HER bir ülkenin ithal veya ihrac ettiği malların taşınmasında deniz ulaşımının önemi, tarihin tüm asırlarının değişmeyen gerçeği. En azından Avrupa genelinde, deniz taşımacılığı sayesinde bir yerden başka bir yere yapılan ticari mal nakletmede toplamın üçte ikisi bu şekilde yapılıyor. Bu durum kıta içinde karayolu ve demiryolu bakımından yeterli ulaşım imkânları bulunmayan Afrika'nın tamamı için ise yüzde 92 gibi oldukça yüksek bir orana tekabül ediyor.

21. yüzyılda kıtadan temin edilen tamamına yakını hammadde olan ticari değeri haiz mal kadar olmamakla birlikte onlarca milyon ton mamul madde de dünyanın yaklaşık yüzde 20 yüzölçümüne sahip coğrafyasını oluşturan Afrika'ya taşıyor. Çevresinde adeta tespih taneleri gibi dizili onlarca büyük, çoğu ise küçük adaların sahilleri de dahil edildiğinde 30 bin 500 km'yi bulan tüm kıyıları sayesinde her türlü deniz taşımacılığında adeta her sektörün yoğunlaştığı bir kuta ile karşı karşıyayız.

AFRİKA SAHİLİNDE TÜRKLER

Türklerin Afrika sahilindeki hikayesi, 9. yüzyılda Mısır'da Müslüman kimlikleri ile kurdıkları Tolunoğlu devleti ile başlıyor. Kızıldeniz ve kısmen de Akdeniz kıyılarını tanıdıkları, bu başlangıç 20. yüzyıla kadar da güçlü bir şekilde devam etmişti. Osmanlılarla birlikte kıtayı kuzeyden çevreleyen Akdeniz ve doğudan çevreleyen Kızıldeniz yanında Aden Körfezi ve Hint Okyanusu'nun Kenya'ya kadar uzanan kısımlarında hüküm sürdükleri beş ayrı eyalet idaresi dönemi yaşandı. Hatta zaman zaman Hicaz ve Yemen eyaletleri de Kızıldeniz ile Aden Körfezi ve Hint Okyanusu'nun Afrika kıyıları ile yakından ilgilendi. Haliyle atalarımız neredeyse Afrika'yı çevreleyen tüm kıyıların yarısında donanmalarını asırlarca dolaştırdı. O yıllarda buraların değeri yine ticari olduğu gibi aynı zamanda askeri ve siyasi anlam da ifade ediyordu.

LİMAN REKABETİ

19. yüzyılda Afrika'nın sömürgeleştirilme süreci, 1885 yılındaki Berlin Konferansı'nda aralarında uzlaşa sağlayan Avrupalılarca işgale dönüşüp sahillere içerilere doğru hızla yayıldı. İlk defa eski limanların değeri daha da artmış oldu. O günün şartlarında Fransızlar, İngilizler, Almanlar, İtalyanlar ve Belçikalılar kendilerinden asırlarca önce gelen

Türkiye de yarışta

Türkiye bu yarışa rakiplerine göre biraz geç başlasa da kısa zamanda büyük mesafe aldı. Bu alanda Albayraklar gibi çok sayıda firmamız artık milyar dolarlık projelere giriyor ve önemli yatırımlara imza atıyor. Çok değil, bu tür bir ilgiye 15 veya 20 yıl önce rastlamak mümkün değildi. Ancak bunların kamu yatırımları olarak da birlikte yapılmalı yönünde ciddi anlamda yerel siyasetçilerce baskılar var. Geniş çaplı bir liman yatırımı, artık en az 100 milyon dolarlık bir finansman istiyor ve birçoğu yarım milyonu aşan kaynak gerektiriyor, hatta aralarında milyar dolarları aşanlara da rastlanıyor.



Yatırımcılara tavsiyeler

HUB OLMALI: Her yeni inşa edilen veya yenilenen limanın en büyük hedefi, bulunduğu coğrafyanın 'merkez' limanı, batılıların tabiriyle 'hub' olabilmesi. Mesela bunlardan Senegal'in başkenti Dakar'da temeli 1867 yılında Fransız sömürgeciliğinde atılan liman, son yıllarda tüm Batı Afrika'nın en önemli olma yolunda. Bir taraftan yenileniyor, diğer taraftan da aşırı derecede genişletiliyor.

BEYAZ FİLE DÖNÜŞMESİN: Büyük inşa faaliyetlerinin daha proje aşamasında geleceğinin iyi hesap edilerek ekonomide kullanılan bir benzetme ile 'beyaz fillere' dönüşmesi gerekiyor. Yani ciddi dış finansmanlarla inşa edilip de gereken faydayı sağlamazlarsa, gelirleri diğerlerini karşılamayan adeta ölü yatırımları dönüşmelerinden korkuluyor.

İÇ BAĞLANTISI SAĞLANMALI: Yapılan her limanın mutlaka iç kısımlarla bağlantıları da iyi sağlanmalı. Zira toplam 54 ülke içinde 15'inin hiç sahili yok. Limanı bulunan 33 ülke, denizle bağlantısı olmayan komşular için deniz lojistik merkezi konumunda. Bu yüzden özellikle ithal ürünler, limanı olmayanlara yüzde 40 oranında ilave maliyetle ulaşıyor.

BAĞLANTI YOLLARI YAPILMALI: Limanların çevresindeki ve daha uzak mesafelerdeki limanlar ile sanayi bölgeleri arasındaki bağlantıların da sağlanması gerekiyor. Gelen yüklerin iç kısımlara taşınabilmesi için karayolları ve demiryolları ağlarının da öncesinde veya aynı zamanda hizmete girmesi için eş zamanlı çalışmalar yapılmalı.

Portekizliler ve İspanyollar gibi yeni limanlar inşa etmeye başladı. Bunların yük alma kapasiteleri devamlı artırılarak bağımsızlık sonrasında da ara verilmeden 21. yüzyıla kadar geliştirildi. 1990'lı yıllarda başlayıp 2000'li yıllarda hızlanan dünyanın ekonomik olarak güçlü devletlerinin Afrika açılımları ile buraya ilgileri, hızlı ve devamlı artış gösteriyor. Eski limanlar artık yetmemeye başladı. Kıtayı çevreleyen 38 limanda son 20 yılda inşa edilen büyük kapasiteli olanlar dahil henüz dünya konteyner ticaretinin yüzde 3'ü, bütün taşınan her türlü emtianın da sadece yüzde 6'sı ancak yüklenip boşaltılabilir. Seneden seneye yeni limanların işletmeye alınmaları, kapasitelerinin artırılması ve ülkelerin ticari bağlarının kurulmasına bağlı olarak Afrika limanları arasında sıralamalarda iş hacimlerinin fazlalığı veya azalmalara bağlı olarak bazı yer değiştirmeler oluyor.

20 MİLYAR DOLAR YATIRIM

Afrika'da diğer coğrafyalardaki gibi mesele, sadece limanlardan yük alıp boşaltılması yönünden ekonomik bir uğraşı değil. Belki de en cazip olanı, her yıl binlerce büyük geminin uğradığı bizzat bu devasa yapıların inşa edilmeleri. Öyle ki, son 20 yılda tüm kıtada sahili

bulunan her bir ülke en az bir büyük limana sahip olabilmek için ilgilenenlere ciddi yatırım fırsatları sunuyor. İki okyanusa ve iki denize, Cebel-i Tank ve Babü'l-Mendeb gibi iki boğaza, Süveyş Kanalı ve Mozambik geçidi gibi son derece hayati konuma sahip kıtanın etrafındaki eski limanlar devamlı yenileniyor ya da sıfırdan yenileri büyük bir hızla başlanıp bitiriliyor. Son 20 yılda bu anlamdaki yatırımların miktari en az 20 milyar dolar olarak

hesap ediliyor. Afrika limanlarının inşası şimdilerde daha çok özel şirketler eliyle yürütülüyor. Başta Fransa olmak üzere Çin, Japonya, Birleşik Arap Emirlikleri ciddi anlamda kıtanın sahilindeki limanlarda etkinlik savaşı yaşıyorlar. 2000'li yıllarda Bollere, Arise, APMT, PSA, DP World, ICTSI, CMA ve CGM gibi bu alanda dünyanın en büyük firmaları, kıtadaki mevcut girişimlerin öncüleri. Çin'in ciddi anlamda kıtayı çevreleyen eski limanların onarımı, yenilerinin inşası için cazip kredi imkânları ile elde ettiği projeleri çok daha başka amaçları için de kullanma girişimleri, Afrikalıları mecburen onlarla işbirliklerine zorlasa da her geçen tepkiler çıg gibi büyüyor. Özellikle Etiyopya'nın dış dünyaya bağlantısını yüzde 95 Cibuti limanı sağlıyor. Limanı inşa eden Çinlilerin, buradaki iş yerlerinin güvenliklerini temin için ülkenin askeri gücünden fazla bir silahlı gücü bu ülkeye getirmesi herkesi rahatsız etti. Bunu diğer limanlarda, hatta kıtanın iç bölgelerindeki yatırımlarının emniyetini bahane ederek de yapmaya kalkması, yakın gelecekte ciddi krizlerin habercisi olarak görülüyor.

İŞLETMECİ MÜCADELESİ

Limanlar, yatırım yapan yabancı ülkeler arasında da ciddi rekabete sahne oluyor. Adeta liman kapma ve işletme savaşları yaşanıyor. Cibuti limanına rakip olmaya başlayan Kuzey Somali idaresinin sınırları içinde yer alan Berbera sahilinde Dubai iştiraki DP World tarafından yarım milyar dolara yaklaşan bir bütçeyle inşa ediliyor.

Avrupa ve Asya limanları ile mukayese edildiğinde Afrika'nın bu alandaki geri kalmışlığı hızlı şekilde telafi ediliyor. Her türlü teknolojik imkânlarla donatılan yeni limanlarla bu konuda gözle görülür devasa çalışmalar birbirlerini takip ediyor. Büyük gemilerin yaklaşık kısa zamanda yüklerini boşaltıp, alacakları varsa onları yükletip buradan ayrılmalari için geçmişte haftalarca sırada beklemeye kimse tahammül edemiyor. Uzun her süre taşınan ticari malın fiyatına hemen yansıyor. Amaç, en ucuz şekilde yüklenen malı alıcısına teslim edilebilme.



YÜKSEK LİSANS VE DOKTORALI

2 bin 500 mezunu iş sahibi oldu

Eşsiz lisansüstü programları ile farklı bir yere sahip olan TİCARET Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2 bin 500'ü aşkın mezunu ile sektöre ve akademiye istihdam oluşturmaya devam ediyor.

HAMİT KARDAŞ

LİSANSÜSTÜ programlarını iş dünyasının ihtiyaçları doğrultusunda şekillendiren İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 2020-2021 eğitim-öğretim yılı bahar yarıyılı yüksek lisans / doktora programlarına başvurular devam ediyor. Sosyal Bilimler Enstitüsü, 23 yüksek lisans ve yedi doktora programı ile yoğun ilgi görüyor. Enstitü; Sütüce, Küçükalyalı kampüsleri ve Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteriyor.

Eğitim-öğretim faaliyetlerine 2001-2002 yılı bahar yarıyılında 56 öğrenci ve 3 lisansüstü program ile başlayan enstitüde, öğrenci sayısı 1.200'ü aştı. Enstitünün 2 bin 500'ü aşkın mezunu farklı sektörlerde orta ve üst düzey yönetici olarak çalışma hayatlarını sürdürüyor.

TEKNOPARK İSTANBUL'A ÖZEL

Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde yürütülen İşletme Yüksek Lisans Programı, Teknopark İstanbul için özel olarak tasarlandı. Teknopark İstanbul'daki firmalarda çalışanlar, derslerini burada tahsis edilen sınıflarda alabiliyor. İşletme Yüksek Lisans dersleri, Sütüce ve Küçükalyalı yerleşkelerinde de alınabiliyor.

UZAKTAN EĞİTİM FIRSATI

Sosyal Bilimler Enstitüsü,

uzaktan eğitimde de öncü konumda. Enstitü, üç farklı yüksek lisans programını uzaktan eğitime açtı. Tezsiz yüksek lisans yapmak isteyenler, uzaktan eğitime açık olan lisansüstü programlarına yoğun ilgi gösteriyor. Uzaktan Eğitim Muhasebe ve Denetim Tezsiz Yüksek Lisans programı, Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi Tezsiz Yüksek Lisans programı ve İşletme Tezsiz Yüksek Lisans programı uzaktan eğitimle öğrenci kabul ediyor.

ULUSLARARASI STANDARTLAR

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Figen Yıldırım, enstitüde uluslararası standartlarda, alanında uzman güçlü öğretim üyeleri ve sektörden davet edilen profesyonellerle eğitim verildiğini belirterek, "Enstitümüz, lisansüstü eğitim veren vakıf üniversiteleri arasında en büyük ve en deneyimli kurumlar arasında" dedi.

Prof. Dr. Yıldırım, "Enstitümüz bünyesinde, çeşitli programlarda, tezli ve tezsiz yüksek lisans, doktora ve bütünlük doktora eğitimi olanakları yer alıyor. Eğitim faaliyetleri esas olarak alanlarında uzman öğretim üyelerinin yanı sıra çalışma hayatının, ticaret ve reel sektörün duayenleri tarafından da öğretim elemanı olarak destekleniyor; güçlü ve dinamik bir lisansüstü platformu oluşturmamızı sağlıyor" diye konuştu.

Yüksek lisans programları

- Afrika Çalışmaları ve Uluslararası İlişkiler (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Aile Danışmanlığı ve Eğitimi (Tezli-Tezsiz)
- Dijital Ekonomi ve Pazarlama (Tezli-Tezsiz)
- Dijital Ekonomi ve Pazarlama (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Eğitim Yönetimi (Tezsiz)
- İktisat (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- İktisat (Tezli-Tezsiz)
- İnsan Kaynakları Yöneticiliği (Tezli-Tezsiz)
- İşletme (Tezli-Tezsiz) Sütüce & Küçükalyalı
- İşletme (Tezsiz) Teknopark İstanbul
- İşletme Analitiği (Tezli-Tezsiz)
- İşletme (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Kamu Hukuku (Tezli-Tezsiz)
- Karşılaştırmalı Ticaret Hukuku (Tezli-Tezsiz)
- Lojistik Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Muhasebe ve Denetim (Tezli-Tezsiz)
- Özel Hukuk (Tezli-Tezsiz)
- Pazarlama Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Pazarlama Yönetimi (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Reklam ve Stratejik Marka İletişimi (Tezli-Tezsiz)
- Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler (Tezli-Tezsiz)
- Ticari Diplomasi (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Ticari Diplomasi (Türkçe) (Tezli-Tezsiz)
- Turizm İşletmeciliği (Tezli-Tezsiz)
- Uygulamalı Psikoloji (Tezli-Tezsiz)
- Uygulamalı Sosyoloji (Tezli-Tezsiz)

İŞLETME FAKÜLTESİNDEKİ Laboratuvarlarda uygulamalı eğitim

İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde okuyan öğrenciler, Borsa İstanbul Laboratuvarı, Foreks Laboratuvarı, Bankacılık Uygulama Merkezi ve Havacılık Uygulama Sınıfı'nda eğitim görme imkanına sahip...



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi, bünyesinde barındırdığı uygulama merkezleri ile diğer yükseköğretim kurumlarındaki benzerlerinden keskin biçimde ayrışıyor. Üniversitenin 2001'de kuruluşuyla birlikte Ticari Bilimler Fakültesi adıyla eğitime başlayan İşletme Fakültesi, akademik kadrosu, öğrenci sayısı ve niteliği, sunduğu fiziki ve sosyal imkanlarla zamanla gelişti. Fakülte'de bugün 8 bölümde lisans düzeyinde öğretim veriliyor. Bölümlerden ikisi İngilizce, üçü İngilizce destekli ve üçü de Türkçe müfredat ile eğitim-öğretim faaliyetlerini sürdürüyor.

ZENGİN MÜFREDAT

İşletme Fakültesi, Türkiye'de ve dünyada ekonomik faaliyetlerin geliştirilmesinde öncü fakültelerden biri olmayı hedefliyor. Dekan Prof. Dr. Ömer Torlak'la birlikte alanlarında uzman, iş dünyası deneyimine sahip üretken bir akademik kadroyu bünyesinde barındıran fakülte, üniversitelerin benzer akademik kurumlarından ciddi anlamda ayrışıyor. Fakülte bünyesinde açılmış bölümlerin teorik kurgusunun yanı sıra iş dünyası pratiğine de yer veren müfredat, hedefleri destekliyor.

İŞ DÜNYASI TECRÜBESİ

Fakültede sunulan mesleki seminer dersleri, bankacılık uygulama şubesi, foreks laboratuvarı, Borsa İstanbul Laboratuvarı (BISTLAB) ve benzeri uygulamalı etkinlikler yoluyla iş adamlarının ve ekonomik birimlerde görev alan profesyonellerin deneyimlerini öğrencilerle paylaşmalarını sağlıyor.

BORSA LABORATUVARI

Üniversitenin Sütüce Yerleşkesi'nde 2018'de açılan Borsa Uygulama ve Finans Simülasyon Laboratuvarı (BISTLAB), Türkiye'de ilk olma özelliğini taşıyor. Borsa İstanbul

Fakültenin bölümleri

- İşletme
- İşletme (İngilizce)
- Bankacılık ve Finans (İngilizce destekli)
- İktisat
- İktisat (İngilizce)
- Uluslararası Ticaret (İngilizce destekli)
- Havacılık Yönetimi
- Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık (İngilizce destekli)

tarafından kurulan laboratuvarın bir benzeri daha sonra Konya'da açıldı. Bir seans salonu simülasyon laboratuvarı olarak donatılan BISTLAB'da lisans, yüksek lisans, doktora veya sürekli eğitim merkezleri öğrencilerine yönelik eğitimler gerçekleştiriliyor. Proje, finansal okur-yazarlığın yaygınlaştırılmasına da katkıda bulunacak. Sermaye piyasalarına yönelik eğitimlerin verildiği, uygulama ve araştırmaların yapıldığı BISTLAB, öğrencilerin yanı sıra özel ve kamu sektörüne de uygulamalı eğitim imkânı sağlıyor.

BANKACILIK UYGULAMA MERKEZİ

İşletme Fakültesi Bankacılık ve Finans Bölümü, VakıfBank işbirliğiyle bankacılık ve finans eğitimine çağ atlatan bir uygulamayı bünyesinde barındırıyor. Üniversitenin Sütüce Yerleşkesi'nde eğitim amaçlı kullanılan Türkiye'nin tek bankacılık uygulama merkezi, kapalı devre bir banka şubesi gibi işlev görüyor. Öğrenciler, merkezde bankacılık işlemlerini sanal ortamda uygulayabiliyor. Dev ekrandan forex'i anlık takip edebiliyor, sanal olarak forex işlemi yapabiliyorlar.



Doktora programları

- İşletme
- İşletme (İngilizce)
- Muhasebe ve Denetim
- Özel Hukuk
- Pazarlama Yönetimi
- Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi
- Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler

Dış ticarete büyük değişim

Türkiye İstatistik Kurumu'nun 9 Temmuz 2021 günkü bülteninde dış ticaret ile ilgili önemli veriler yayımlandı. Söz konusu bültende hem fiyat hem de miktar analizleri aylık ve yıllık bazda yapılıyor. Bültendeki verileri hep birlikte analiz edelim. Analiz ettiğimiz dönem, 2020-2021 Mayıs dönemi. Öncelikle fiyat değişimlerine bakalım.

Yakıt hariç hammadde ithalatında birim değerler yıllık bazda yüzde 50.9 artarken, aynı kategori ve dönemde ihracat birim değer artışı yüzde 25.3 seviyesinde kalmış. Buradan şunu görebiliyoruz. İhraç edilen hammadde sınıfındaki malların üretimi için ithal edilen hammaddenin fiyat artışı, ürüne tam olarak yansıtılmamış olabilir. Yani maliyetler yeterince dinamik analiz edilmiyor gibi görünüyor. Bunun için firmaların maliyet yönetiminde daha dinamik olmaları gerektiğini görüyoruz.

Yakıt sınıfında ithalat yıllık birim fiyat artışı ortalama yüzde 100.1 civarında gerçekleşirken, ihracatta yüzde 126.3 oranında bir ortalama fiyat artışı gerçekleşmiş. Demek ki bu sektörde kârlılık artmış.

Girdi maliyetleri yüksek

İmalat sektörüne baktığımızda, yıllık bazda ithalat girdi maliyetlerinde yüzde 21.1 ortalama birim değer artışı söz konusu iken, ihracatta ise artış yüzde 11.3 seviyelerinde gerçekleşebilmiş. Kısacası, hem hammadde hem de imalat ithalat girdi maliyeti yüksek seviyede artarken, ihracat birim değer artışı düşük kalmış. Buradan şunu görüyoruz: İhracat yapan üretim firmaları girdi maliyetlerini dinamik şekilde analiz etmekte yeterince başarılı olamıyorlar. Bu konuda iç denetimin olmamasının da rolü çok büyük. Firmalar söz konusu riskle ilgili sık sık iç denetim hizmeti almalı. Girdi analizi, tedarikçi ve fiyat analizi, stok analizi, maliyetlendirme süreklilik arz eden bir konu olup sık sık denetim gerektirir. Eğer bu yapılsaydı, ihracat ortalama fiyat artışı yüzde 11.3 değil, yüzde 20'nin üzerinde bir değer olabilirdi. Bu veri, çok ciddi bir fırsatın kaçtığını gösteriyor.

Miktar bazında analiz

Şimdi gelelim miktar bazında analizlere. Miktar bazında analizlerde fiyat faktörü devre dışı kaldığından, fiyat oynaklıklarının bizleri yanlış kanaatlere itmesi de engellenmiş oluyor.

Yakıt hariç hammadde ithalat miktarı yıllık bazda yüzde 10.4, imalat sektöründe ise yüzde 40 oranında artarken, hammadde ihracat miktarı yüzde 37, imalat ihracat miktarı ise yüzde 57.3 artmış.

Miktar bazında değerlendirme yaptığımızda, imalattaki yüzde 57.3 zıplamanın, oldukça yüksek olduğunu, ancak bu artışta maliyetlendirmede yeterince başarılı olunamadığını görüyoruz. Böylece mevcut ekonomik koşullarda firmalar satabileceği fiyatın altında bir fiyatla ihracat yapmış olabilirler gibi görünüyor. Buna rağmen global pastadan önemli oranda pay kapan ihracatçılarımızı kutlamak gerekir. Genelde ithalat miktar artışından daha fazla miktarda ihracat yapmamız çok sevindirici bir gelişme olup, döviz ihtiyacını da azaltıyor.



Hikmet
BAYDAR

Pandemi nedeniyle yeni arayışlara giren fuar dünyası için numune bazında ürünler ile profesyonelleri buluşturan Le Showroom'un ikincisi, Paris'te gerçekleştirildi. Etkinliğe İstanbul Ticaret Odası organizasyonu ile katılan tekstil firmalarının kartelaları Le Showroom'da sergilendi.



Tekstil fuarcılığında alternatif showroomlar

PANDEMİ nedeniyle uluslararası birçok fuar iptal edilirken, bazıları da yerini sanal fuarlara bıraktı. Aşılamanın hızıyla birlikte fiziki fuarlar yavaş yavaş kapılarını aralasa da uluslararası organizasyon firmaları yeni alternatifler de sunmaya başladı. Bunlardan biri ise İstanbul Ticaret Odası'nın da katıldığı Le Showroom oldu.

Tekstil sektörünün en önemli buluşma adreslerinden olan ve Fransa'nın Paris kentinde yılda iki kez düzenlenen Texworld, en son 10-13 Şubat 2020 tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırladı. Sonbaharda planlanan Texworld Autumn ise pandemi nedeniyle iptal edildi. Texworld organizatörü Messe Frankfurt da fiziki fuarların yerine yeni bir



alternatifi, Le Showroom'u firmaların gündemine taşıdı.

SADECE ÜRÜN NUMUNELERİ

Numune bazında ürünler ile profesyonellerin buluşmasını hedefleyen Le Showroom, ilk defa Şubat 2021'de gerçekleştirildi. Etkinliğin ikinci versiyonu ise Paris'in seçkin mekanu Atelier Richelieu'de 5-9 Temmuz

tarihleri arasında düzenlendi. Türk tekstil firmaları da İstanbul Ticaret Odası organizasyonu ile Le Showroom'da yerini aldı. Firmalar, sadece numunelerini profesyoneller ile buluşturma imkanı buldu. Avrupa'dan tekstil ürünlerinin numune bazında yer aldığı etkinliğe İTO organizasyonu ile katılan firmaların kartelaları ilk girişte sergilendi.

2022 HAZIRLIKLARI

İhracata katkı sağlayacak her etkinliği yakından takip eden İstanbul Ticaret Odası, 2022 yılında fiziki olarak düzenlenmesi planlanan Texworld Paris 2022'nin hazırlık çalışmalarına başladı. Fuarın, 7-10 Şubat 2022 tarihleri arasında gerçekleştirilmesi öngörülmüyor.



HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr

Akıllı belge işleme platformuyla 10 kat hızlı iş



Palamar Technologies; THY Teknik için sivil havacılığın en kapsamlı dijital parça kataloğunu hazırladı. Saatler süren işlerin saniyeler içinde gerçekleştirilmesini sağlayan katalog, her sektördeki işletme için özelleştirilebiliyor ve kullanımı çok kolay. ‘Yeni nesil akıllı belge işleme platformu’ olarak tanımlanan PalamarDocs., belge işleme sürecini 10 kat hızlandırıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi’nde yerleşik Palamar Technologies, kendi mühendisliği ile geliştirdiği yapay zeka platformunu kullanarak THY Teknik için dijital parça kataloğu hazırladı. Katalog, 300 tedarikçinin 9 binden fazla, bazıları 5 bin sayfayı aşan bakım el kitaplarında aranılan bölüme anında ulaşmayı sağlıyor. Böylece karmaşık işleri kolaylaştırıp, saatler süren işleri saniyelere indiriyor. Sivil havacılığın en kapsamlı kataloğu; doğru parçanın sipariş edilme sürecini iyileştirerek, gereksiz siparişleri engelliyor.

SÜREÇ OTOMASYONU

Yazılım her sektör için özelleştirilebiliyor. Firma; geliştirdiği yeni nesil akıllı belge işleme platformu ile iş süreçlerini iyileştirip, tekrarlayan görevleri ortadan kaldırıyor. Tüm süreçlerin otomasyonunu sağlayan yazılımlar, katma değeri olmayan işleri engelleyerek, çalışanları nitelikli işlere yönlendiriyor.

Palamar’ın kurucusu Metalürji ve Malzeme Mühendisi Onur Candan, Mercedes Benz Türk, Türk Hava Yolları Teknik A.Ş., Kässbohrer şirketlerinde 11 yıl analist, şef ve grup müdürü olarak çalıştı.

ROBOTİK YAZILIM

Candan, Mercedes Benz Türk’te yaptığı uzun dönem stajın (PEP) bitmesinden kısa bir süre sonra çalıştığı birimde kurumsal uygulamalara veri girişini kolaylaştırmak için bir yazılım geliştirdi. RPA’nın (Robotik Proses Automation) ilk adımları sayılan bu program, 10 yıldır firmanın hem Aksaray’daki fabrikasında hem de satış sonrası hizmetler biriminde kullanılıyor ve günde 20 saatlik iş gücü tasarrufu sağlıyor.

Candan, İstanbul Ticaret’in sorularını yanıtladı.

PALAMAR’IN GELİŞİMİ

Palamar’ı tanıtır mısınız?

Çalıştığım her şirkette çalışanların iş hedeflerine ulaşmasını kolaylaştıracak çözümler geliştirdim. İş birimlerinin; bilgi teknolojileri bölümleri ya da yazılım şirketleriyle arasında hem iletişim hem de farklı zihin yapılarından kaynaklanan bir uyumsuzluk yaşandığını fark etmişim. Bu soruna çözüm olması için 2020 Mart ayında Palamar’ı kurduk. KOSGEB İleri Girişimcilik Desteği’ne hak kazandıktan sonra THY Teknik ile oluşturduğumuz ortak girişim TUBİTAK Siparişe Dayalı Ar-Ge Desteği de aldık.

AKILLI PLATFORM

Palamar ne üretiyor?

Angarya niteliğindeki veri girişi

işlemlerini kolaylaştıran ve şirket içindeki yapısal olmayan veriyi yüzeye çıkaran ürünümüzün adı ‘PalamarDocs.’ Bu yeni nesil akıllı belge işleme platformu, iş süreçlerini iyileştirmek, tekrarlayan görevleri ortadan kaldırmak ve insan anlayışını

artırmak için tasarlandı. Aslında sadece yazılım değil, aynı zamanda deneyim tasarlıyoruz.

THY’YE TEDARİK YAZILIMI

THY Teknik ile çalışma süreciniz

nasıl başladı?

THY Teknik’te malzeme planlama yöneticisi iken, ihtiyaç duyulan tüm malzemeleri tek ekranda gösteren bir yazılım geliştirdim. Yazılım; personelin yaklaşık 8 ekranı inceleyerek oluşturduğu sipariş sürecini kısalttı. Tedariki gereken parçaların geçmiş bilgilerini de gösterdiği için gelecek öngörülerini yapılmasına imkân tanıdı. Sağlıklı bir tedarik envanteri ile stokları değerlendirip, yeni malzeme ihtiyacını azalttık.

KURUMSAL VERİ TARİHÇİSİ

Verileri yüzeye çıkarma işlemi nedir?

Bir nevi kurumsal veri tarihçiliği yapıyoruz. İşletmenin; örtülü, unutulmuş bilgilerini, farklı birimlerin dokümanlarını, hafızada olan tüm verileri yüzeye çıkartıp, veritabanları oluşturuyoruz. Böylece işletme, istediği herhangi bir süreci ilk günden sonuna kadar tek bir sayfada ya da raporda görebiliyor.

10 KAT HIZLANDI

Katalogun faydaları nedir?

THY Teknik’in bünyesinde komponent bakımı ve onarımı yapan 20’nin üzerinde atölye var. Bu atölyeler, sayfa sayısı 5 bini bulan bakım el kitapları ile çalışır. Palamar olarak, zorlu ve çok zaman alan bu süreçte bilgiye erişimi kolaylaştıran, içinde arama yapılabilen ‘havacılık parça kataloğu’ oluşturduk ve mikroservis aracılığıyla THY Teknik Mobil Kabin uygulaması ile de birleştirdik. Böylece; hat bakım kabin içi teknisyenlerinin parça tespiti için harcadıkları süre 10 kat hızlandı. THY Teknik Bilgi Teknolojileri Başkanlığı’nın inovasyonlarının uygulamaya alınması noktasında iyi bir zemin sunuyor.

THY’DEN ÖDÜL GELDİ

Kurduğumuz bu sistemde; bakım el kitaplarındaki parça numaralarının saniyeler içinde bulunmasını sağlayan özelliğimiz ile 2016 yılında THY’den Öneri Ödülü aldık. THY Teknik’e proje önerimiz karşılık buldu ve TUBİTAK desteği ile



çalışmaya başladık.

RAKİPLERİ AŞTIK

Akıllı belge işleme platformunun muadilleri var mı?

Benzerlerimiz var ama takıldıkları birçok sorunlu noktayı çözerek onların önüne geçtik. Süreç entegrasyonunu kolaylaştırmak için verdiğimiz danışmanlık hizmetinin bütçesi de daha uygun. Yurt içinde sahip olduğumuz iş kültürü avantajı ölçülemez bir değer. Değişen tabloları, dijital taranmış dosyaları okuyabiliyor ve rakiplerden en az üçte bir oranında maliyet avantajı ile ayrışıyoruz. Önümüzdeki aylarda ürünümüzü SaaS olarak tüm iş dünyasının hizmetine ihtiyaca uygun fiyat paketleriyle sunmayı hedefliyoruz.

Palamar chatbot

“Ürünümüz ‘PalamarAgent’; derin öğrenme tabanlı diyalog geliştirilebilir bir chatbot platformu. Birçok uluslararası bilişim platformunun yönetimi ve entegrasyonunu büyük oranda kullanıcıya bırakan chatbotların aksine PalamarAgent, tüm hizmeti kullanıcı dostu arayüzü ile veriyor. Yapay zeka müşteri deneyimini işleyip sürekli geliştiriyor. Günlük hayata ilişkin sorulara da cevap verebilen Chatbot, tüm otomasyon ürünlerimize de entegre olacak.”

Yabancı şirketler talip

“Her sektörde kullanılabilecek Palamar akıllı belge işleme platformu için Alman bir şirket ile anlaşma aşamasındayız. Kanadalı ve ABD’li şirketlerle görüşmelerimiz sürüyor.”

300 tedarikçinin 9 binden fazla el kitabı

“Akıllı belge işleme platformu üzerinde geliştirilmiş olan dijital katalog, sahada kullanılmaya başlandı. Katalog; yaklaşık 300 tedarikçinin 9 binden fazla, bazıları 5 bin sayfayı aşan bakım el kitaplarını içeriyor.”

Finansman gider kısıtlaması temel amaca aykırı sonuca yol açmamalı



Finansman gider kısıtlaması uygulamasının amacı, işletmeleri daha ziyade öz kaynakla çalışmaya yönlendirmek olmalı. Ancak, konuya ilişkin açıklamaların

yer aldığı 25 Mayıs 2021 tarihli 18 Seri No’lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği ile yapılan açıklamalara bakıldığında, bu amaca aykırı bir sonuç doğabilecektir. Bu yazının amacı, bu kritik durum dikkate alınarak uygulamanın makul hale getirilmesine katkı sağlamak üzere konuyu ilgililerin ve kamuoyunun dikkatine sunmaktır.

Konunun ana hatları

Mali idarelerin tercihi, işletmelerin daha çok öz kaynak ile çalışmaya yönlendirilmesi, böylece işletmelerin mali yapılarının güçlendirilmesi ve finansal sürdürülebilirliklerinin sağlanmasıdır. Bunu destekleyen bir uygulama olarak nakit sermaye artırımında güncel kredi faiz oranının yarısı oranında indirim uygulanması gösterilebilir.

Finansman gider kısıtlaması uygulamasının geneli hakkındaki görüşlerimizi daha önce bu köşede belirtmiştik. O yazımızın yayımlandığı tarihte henüz konuya ilişkin açıklamaların yer aldığı Genel Tebliğ yayımlanmamıştı. Doğrusu çok lafzî bir yorum yapılarak normal şartlarda hiç düşünülmecek bir şekilde uygulamaya yön verilmesini öngörmemiştik.

Tebliğ ile özetle; aktif toplamı ile öz sermaye arasındaki farkın yabancı kaynak olduğu varsayımı yapılıyor. Oysa, ticari hayatın genel işleyişinde bir ticari işletme bilançosuna bakıldığında; genelde hem ticari borçlar hem de ticari alacaklar görülecektir. Çoğu işletmede tedarikle ilgili ödeme takvimi ile satışlardan yapılan tahsilatın takvimi farklı olabilir. İşletmeler, ticari borçlar arasındaki fark ve yatırım ve diğer giderlerinin karşılanmasında banka veya grup içi finansman kullanırlar.

Getirilen finansman gider kısıtlaması düzenlemesinin amacı da, ticari faaliyetin doğal seyri dışında kullanacağınız yabancı kaynakların öz kaynakları aşmamasına dikkat ediniz denilmesidir. Bunu söylerken, aktif toplamından öz kaynakların çıkarılması ile bulunan tutar; işletmedeki yabancı kaynaklardır yaklaşımıyla hareket edilecek olursa, o zaman finansman gider kısıtlaması uygulaması neredeyse bütün işletmeleri kapsama alacak demektir. Böyle bir durum kanun koyucunun amacı olmasa gerekir. Aksine kanun koyucu yatırımın maliyetine eklenen finansman maliyetlerini dahi kısıtlamanın dışında tutmak suretiyle böyle bir amacı olmadığını göstermiştir. Ticari hayatta peşin satış şeklinde hayatını idame ettiren ticari organizasyon sayısı çok fazla değildir. Daha ziyade perakende ticaretle uğraşan işletmeler peşin ile dönebilir. Onun dışında hem ticari alacaklar hem de ticari borçlar bütün işletmelerin adeta rutini durumundadır. Hal böyle olunca, ticari işletmede yabancı kaynakların hesabına ticari borçların da dahil edilmesi durumunda çok küçük oranda banka kredisi ile çalışan işletmeler dahi bu uygulamadan olumsuz etkileneceklerdir. Bu da zaman içerisinde işletmelerin mali yapılarının daha da bozulmasına neden olacaktır. Bu durum mali idare açısından henüz tamamen çözülememiş önemli bir yaramız durumunda bulunan kayıt dışılığın daha da artmasına neden olabilecek önemli bir tehdit konumunda olacaktır.

Sonuç ve önerimiz

Öz kaynak-yabancı kaynak kıyaslamasında öteden beri ticari borçlar haricinde finansal borçların kıyaslanması üzerine işleyen bir sistem söz konusudur. Burada da aynı sistemin işlemesi halinde işletmelerin öz varlıklarını güçlendirmek üzere bir sonuç ortaya çıkabilecektir. Mevcut haliyle uygulama, işletmelerin zaten kısıtlamaya giriyoruz yaklaşımı ile sermaye artırımına gitmemelerine, bu nedenle de mali yapılarının hızla bozulmasına neden olacaktır.

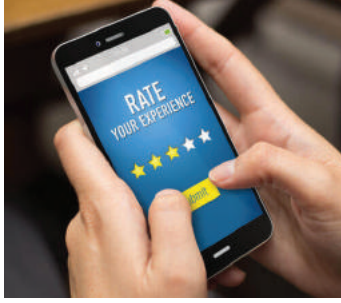
Online müşteri profili yeniden şekillendi

Pandemi sonrasında Google tarafından yapılan müşteri davranışları araştırmasından çarpıcı sonuçlar çıktı. Yeni dönemin müşteri profili; ne zaman, nerede ve nasıl isterse öyle alışveriş yapmayı tercih eden, tüm alışveriş süreci boyunca kusursuz bir deneyim yaşamak isteyen insanlar olarak tanımlanıyor. Firmalar yeni müşteri profiline uyum sağlamakta zorlanacak gibi gözüküyor.

THINK with Google tarafından pandemi sonrası döneme dair yapılan pazar araştırmasının sonuçları, yeni dönemi anlamak isteyen firmalar için altın değerinde bulgular içeriyor. Yeni müşteri profili şöyle tanımlandı: Ne zaman, nerede ve nasıl isterse öyle alışveriş yapmak isteyen, tüm bu süreçlerde kusursuz bir deneyim yaşamak isteyen insanlar.

RADİKAL DEĞİŞİM

Sonuçlara göre, müşteri alışveriş davranışları radikal şekilde değişti. Ani satın almaları ciddi derecede azaltıp temel ihtiyaçlara yöneldiler. 2020'de dünya genelinde fiziki ticaret azalırken, online alışveriş yüzde 27 arttı. Ancak fiziki ticaret bitmeyecek.



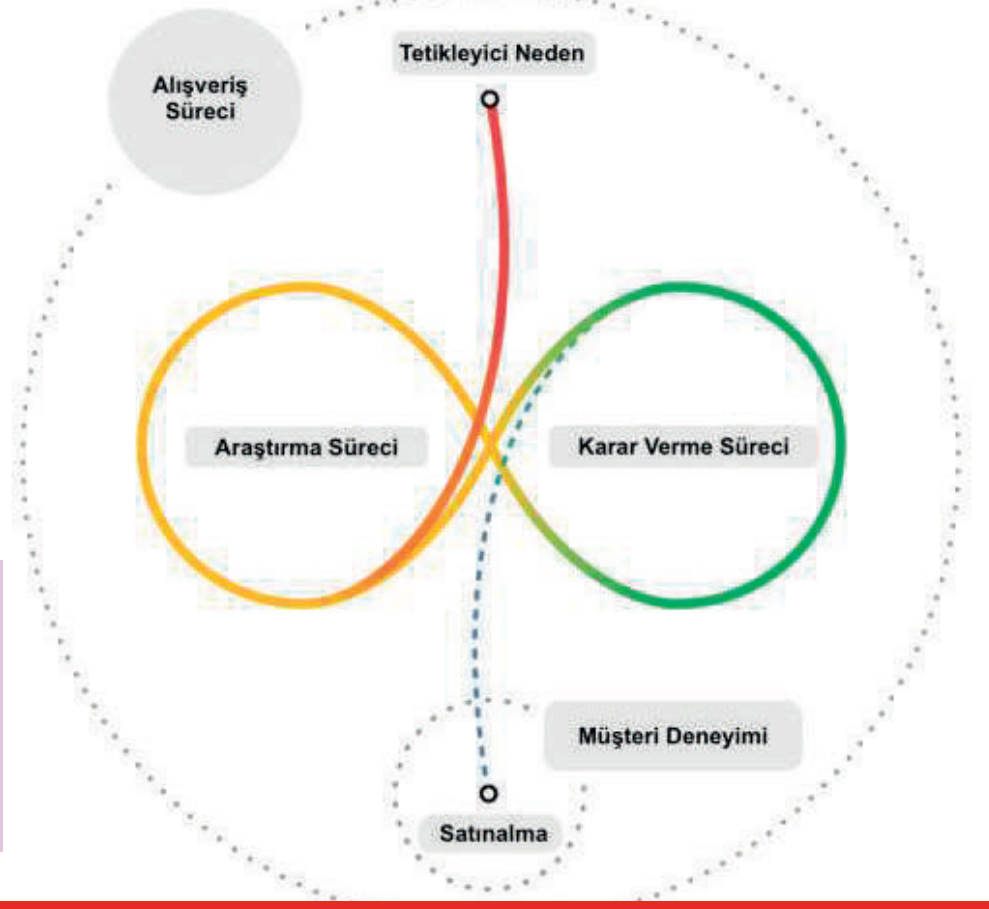
Müşterilerin yüzde 66'sı, şimdilik online satın aldıkları paketlenmiş perakende ürünlerini, süpermarketler tamamen açıldığında mağazadan da satın almak istediklerini ifade ediyor.

İLK ONLINE DENEYİM

Araştırmaya göre, milyonlarca insan hayatında ilk defa online alışveriş deneyimi yaşadı. Dolayısıyla firmalar, online alışverişte uzman seviyesinde deneyimli müşterilerin yanı sıra, hayatında ilk kez online alışverişe çıkan bir profile hizmet vermenin kırılganlığını göz ardı etmemeli. Bunun dijital pazarlamadaki karşılığı, web sitenize ve mobil uygulamanıza yatırım yapmalısınız.



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com



YENİ MÜŞTERİNİN YOL HARİTASI

Yeni müşteri, satın alma öncesinde sonsuz döngü diyebileceğimiz karmaşık bir yol haritası izliyor:

■ Müşterinin, satın alma safhasının çok öncesinde, ürün ve hizmetle ilgili ilhamını ilk aldığı yer, video ve resimli sosyal medya platformları oluyor. Yani, müşteriyle ilk teması kurabilmek için sosyal medya hesaplarınızda yazılı, görsel ve video içerikleri sürekli ve etkili şekilde yayınlıyor olmak kritik derecede önemli.

■ Sosyal medyadan ilham alan kitle, ikinci aşamada Google gibi arama motorlarına yönelerek ürünün detaylarını araştırmaya yöneliyor. ■ Üçüncü olarak, ürünle ilgili gerek sosyal medyada gerek müşteri yorum platformlarında yazılmış incelemeleri ve yorumları okuyor, izliyor veya dinliyor. ■ Dördüncü olarak, arama sonuçları sayfasında karşısına çıkan firmaların internet sitelerine girerek fiyatları karşılaştırmaya

başlıyor.

■ Netice olarak, müşteri, satın alma öncesi süreçleri düz bir çizgi izleyerek değil, yeniden başa dönerek veya sonsuz döngü diyebileceğimiz karmaşık bir yol izleyerek tecrübe ediyor. Bu yazının beraberindeki görsel, yeni müşteri profilinin nasıl bir düşünce haritası ile hareket ettiğini ortaya koyuyor.

Araştırmayı daha detaylı okumak isteyenler için kaynak link: <https://cutt.ly/wmSfkwO>



Türkiye'de merkezi yönetim bütçesinden araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyetleri için geçen yıl 14 milyar 331 milyon lira harcama yapılırken, bu yıl için 18 milyar 339 milyon lira başlangıç ödeneği ayrıldı.

Ar-Ge için 14.3 milyar lira harcandı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, 'Merkezi Yönetim Bütçesinden Araştırma Geliştirme Faaliyetleri İçin Ayrılan Ödenek ve Harcamalar-2021' bültenini yayımladı.

Merkezi yönetim bütçesi üzerinden gerçekleştirilen hesaplamalara göre, Ar-Ge için geçen yıl 14 milyar 331 milyon lira harcama yapıldı. Böylece 2020 merkezi yönetim bütçesinden Ar-Ge faaliyetleri için gerçekleştirilen harcamaların gayrisafi yurt içi hasıla içindeki oranı yüzde 0.28 oldu.

BU YIL İÇİN 18.3 MİLYAR TL

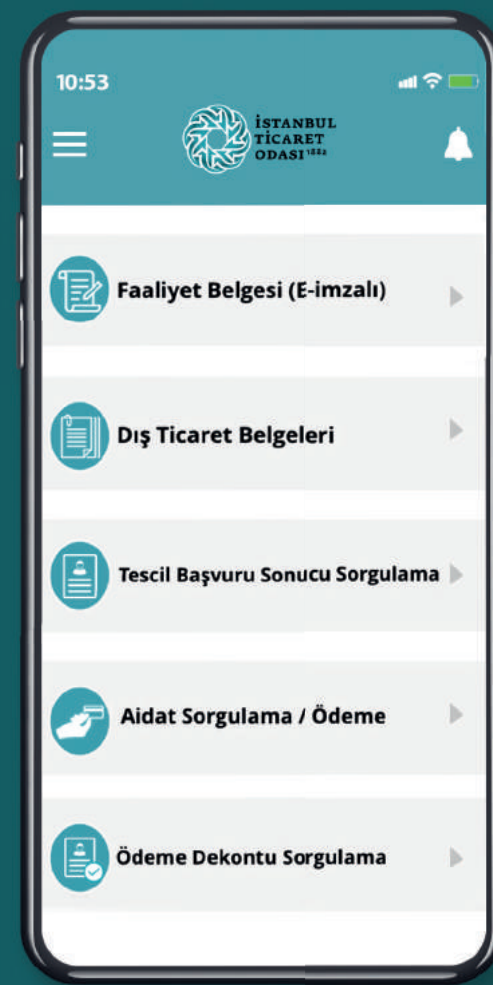
Bütçe başlangıç ödenekleri esas alınarak yapılan tahmini sonuçlara göre ise bu yıl merkezi yönetim bütçesinden Ar-Ge için 18 milyar 339 milyon lira tahsis edildi. Ar-Ge faaliyetlerine yönelik vergi

indirimi ve istisnalarının toplamı geçen yıl 8 milyar 334 milyon lira oldu.

EN FAZLA FONLAMA ÜNİVERSİTELERİNE

Ar-Ge için merkezi yönetim bütçesinden yapılan harcamalar sosyo-ekonomik hedeflere göre sınıflandırıldığında, 2020 yılı için en fazla harcama yüzde 48.8 ile genel bilgi gelişimi için üniversitelere yapıldı. Bunu yüzde 13.4 ile savunma, yüzde 10.2 ile endüstriyel üretim ve teknoloji, yüzde 6.7 ile ulaşım, telekomünikasyon ve diğer altyapılar, yüzde 5.9 ile eğitim takip etti. Bütçe başlangıç ödenekleri esas alınarak bu yıl için yapılan tahmine göre de en çok ödeneğin yüzde 44.6 ile genel bilgi gelişimi için üniversitelere ayrılacağı tahmin edildi.

İSTANBUL TİCARET ODASI HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

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

Google Play ya da
App Store'dan
hemen indirebilirsiniz.



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

Turizmde yeni dönem

Turizmi Teşvik Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edildi. Yeni düzenlemeyle hem turizmin gelişmesi sağlanacak hem de tüketici hakları korunacak.

TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilen Turizmi Teşvik Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi ile hem turizmin gelişmesi hem de



İbraz süresi 15 gün

Belgeli işletmelerin, turizm payının ödenmesine ilişkin belgeyi 15 gün içinde Bakanlığa ibraz etmesi gerekecek. Belgenin ibraz edilmemesi veya denetimlerde bulunulmaması halinde önce ihtar yapılacaktır. Uyarı yapıldıktan 15 gün sonra durum

devam ederse firmaya 13 bin 500 lira para cezası uygulanacak. Belgenin üç beyanname döneminde ibraz edilmemesi halinde 27 bin lira idari para cezası uygulanacak ve işletmenin 15 gün süreyle faaliyeti durdurulacaktır.

tüketici haklarının korunması hedefleniyor.

KAMU YARARINA UYGUN

Kabul edilen maddelere göre kültür ve turizm koruma ve gelişim bölgelerinde ve turizm merkezlerinde devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerlerin kamu yararı doğrultusunda korunmasına veya kullanılmasına katkıda bulunacak, ücretsiz girişli günübirlik tesis yapılmasına ilişkin usul ve esaslar belirlenecek.

6 AY SÜRE

Düzenlemeye göre, turizm merkezleri içinde yer alan alanlarda her ölçekteki plan teklifleri sadece Kültür ve Turizm Bakanlığı'na sunulabilecek. Uygun görülen planlar, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile paylaşılacak. en geç 6 ay içinde sonuçlandırılacak. Kamu taşınmazlarının turizm amaçlı kullanılmak üzere Kültür ve Turizm Bakanlığı'na tahsis sırasında uygulamada karşılaşılan sorunların giderilmesi için süre 2 aydan 3 aya uzatıldı. Ayrıca Bakanlığın belirlediği kriterlere uygun yapılmayan işletmeler turizm belgesi alamayacak.

Küçük işletmeler için yüzde 50

Dört ve beş yıldızlı oteller ile dört ve beş yıldızlı tatil köyleri, özel tesis, butik oteller ve kruvaziyer liman ile yat limanları hariç diğer işletmeler için belirlenen para cezaları yarı oranda uygulanacak.

Kapasite sınırı

Bakanlıkça belirlenen koşullara aykırı faaliyette bulunan işletmeler, belirlenen kapasite kurallarına uymaması halinde ilk olarak uyarılacak. Bir yıl içinde aynı kabahatini ikinci defa işlemesi halinde 10 gün, üçüncü defa işlenmesi halinde ise 1 ay süre konurken, dördüncü kez işler ise işletmenin faaliyet belgesi iptal edilecek.

Yatlara izin

Kültür ve Turizm Bakanlığı, Türkiye'nin turizm gelirlerine katkı sağlayan 39 metreden uzun yabancı bayraklı ticari yatların faaliyet göstermelerine ve seyrine belirlenen şartlar dahilinde izin verebilecek. Ayrıca yabancı bayraklı gemiler sektörel amaçla Türkiye'de 5 yıla kadar kalabilecek.

Sağlık denetimi

Salgının yayılmaması için turizm işletmeleri düzenli olarak denetlenecek. Salgın hastalık kapsamında eksiklik tespit edilmesi halinde işletme belgeli firmalara 13 bin 500 lira para cezası kesilecek. Her tekrar tespitte ise bir önceki cezanın iki katı tutarında para cezası uygulanacak.

Formula 1 Türkiye biletleri 31 Temmuz'a kadar indirimli



INTERCITY İstanbul Park'ta 1-3 Ekim'de düzenlenecek Formula 1 Türkiye Grand Prix'sinin bilet fiyatları belli oldu. Organizasyondan yapılan açıklamaya göre, satışa sunulan biletler için iki farklı dönem

belirlendi. 31 Temmuz'a kadar indirimli fiyatlardan satılacak biletlerde, 31 Temmuz'dan sonra indirim kaldırılacak. Biletix üzerinden satışa çıkan biletlerde kategorilere göre fiyatlar şöyle:

Bilet kategorileri	Kampanyalı bilet fiyatları (TL)	31 Temmuz sonrası bilet fiyatları (TL)
Platinum (Ana tribün)	3.300	4.125
Gold 1 (Ana tribün 14. viraj tarafı)	2.600	3.250
Gold 2 (Ana tribün 1. viraj tarafı)	2.600	3.250
Gold 3 (Ana tribün ek)	2.300	2.875
Gold Açık	2.000	2.500
Silver 1 (1. viraj)	1.500	1.875
Silver 2 (3, 4, 5 ve 6. viraj)	900	1.125
Silver 3 (6 ve 7. viraj) ile Silver 4 (8. viraj)	1.250	1.565
Silver 5 ile Silver 6 (9 ve 10. viraj)	600	750
Silver 7 ile Silver 8 (12, 13 ve 14. viraj)	1.500	1.875
Silver 9 (11. viraj)	950	1.190
General Admission (Açık alan)	300	375

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi internette gönderelim!



HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Vergi mevzuatımızda bir ilk: Gerçek faydalancı bildirim yükümlülüğü

13 Temmuz 2021 tarih ve 31540 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 529 Sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile gerçek faydalancı tanımı vergi mevzuatımıza girdi.

Tebliğde gerçek kullanıcının tanımı yapılmış, gerçek faydalancının, bildirilmesine ilişkin olarak bildirim zorunluluğu getirilen mükelleflerin kapsamı, bildirimin şekli, bildirimde bulunulacak dönem, bildirim verme zamanı, bildirimin gönderilme usulü ile uygulamaya ilişkin diğer usul ve esaslar belirlenmiştir.

Gerçek faydalancı, 'tüzel kişi veya tüzel kişiliği olmayan teşekkülleri nihai olarak kontrolünde bulunduran ya da bunlar üzerinde nihai nüfuz sahibi olan gerçek kişi veya kişiler' olarak tanımlanmıştır. Tebliğ, düzenlemelere baz olarak 2007/13012 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmeliği dikkate almıştır.

Bildirim yükümlülüğü, kendi gerçek faydalancılarını bildirme yükümlülüğü ve müşteri gerçek faydalancılarını bildirme yükümlülüğü olmak üzere iki ana başlık halinde getirilmiştir.

Kendi gerçek faydalancılarını bildirme yükümlülüğü

Gerçek faydalancı bilgisini geçici vergi beyannameleri ve yıllık kurumlar vergisi beyannamesi ekinde bildirmek zorundadır. Diğer mükellefler ise gerçek faydalancı bilgisini her yılın ağustos ayı sonuna kadar Gelir İdaresi Başkanlığı'na bir form ile elektronik ortamda bildirmek zorundadır.

Müşteri gerçek faydalancılarını bildirme yükümlülüğü

Gerçek faydalancı bilgisini her yılın ağustos ayı sonuna kadar Gelir İdaresi Başkanlığı'na bir form ile elektronik ortamda bildirmek zorundadır.

Gerçek faydalancı bilgisi verme yükümlülüğü getirilen kurumlar vergisi mükellefleri dâhil bütün mükellefler ile diğer kişilerin, en geç 31 Ağustos 2021 günü sonuna kadar gerçek faydalancı bilgisi bildirimini yapması gerekir.

Gerçek faydalancı bilgisi bildirimine konu edilen bilgilerin mükellefler tarafından, bildirimin verildiği tarihi takip eden takvim yılının başından itibaren 5 yıl süreyle muhafaza edilmesi gerekir.

Bildirimin şekli

Kurumlar vergisi mükellefleri yıllık ve geçici vergi beyannamelerinin ekinde, kurumlar vergisi mükellefleri dışında kalan mükellefler ile bildirim yapması gereken diğer kişiler ise İnternet Vergi Dairesi'nde yer alan açıklamalara uygun şekilde elektronik ortamda İnternet Vergi Dairesi üzerinden 'gerçek faydalancıya ilişkin bildirim formu' doldurularak verilecek. Bildirimin elektronik ortamda gönderilmesi zorunludur.

Cezai yaptırım

Bildirilmesi gereken bilgileri bildirmeyen, eksik veya yanıltıcı bildirimde bulunan mükellefler hakkında Vergi Usul Kanunu'nun ilgili ceza hükümleri tatbik olunur. Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı tarafından yapılacak araştırma ve incelemeler neticesinde, bildirim verme zorunluluğu getirilen mükellef ve diğer kişilerin gerçek faydalancı bilgisine ilişkin hatalı kayıtların bulunduğu tespit edilmesi halinde Başkanlık tarafından da gerekli müeyyideler uygulanacak.

Söz konusu düzenleme ile birlikte, gerçek faydalancı müessesesi vergi kanunlarımıza ilk defa girmiş olup, bundan sonraki süreçte gerçek faydalancıya yönelik olarak yeni vergi düzenlemelerinin gelmesi beklenebilir.

Bacıyân-ı Rum teşkilatı

Rivayete göre, Kanuni Sultan Süleyman devrinde Devlet-i Aliyye'nin sınırının 22 milyon metrekareye çıktığı tarihe derç edildi. İşte böylesine sınırlarımızın genişlemesinde elbette pek çok etken var. Bilindiği gibi Osmanlı, 'işgalci ve sömürgeci bir devlet değildir'. Bu özelliği, sınırlarımızın genişlemesinde önemli bir yer tuttu.

Batılilar, Osmanlı Devleti için 'imparatorluk' ismini bilerek kullanırlar. 'İmparatorluk' ismi, 'işgalci ve sömürgeci devletler' için kullanılır. Devlet-i Aliyye işgalci ve sömürgeci olmadığı için bir 'imparatorluk' değildir.

Devlet-i Aliyye oluşundaki sırlardan biri de Anadolu Selçuklular devrinde ahilik teşkilatıyla birlikte temeli atılan ve hanımlardan müteşekkil 'Bacıyân-ı Rum' müessesesidir.

Tarihimiz boyunca kadınlarımız; sosyal, kültürel ve ekonomik hayatla birlikte vatan savunmasında sürekli iş başında oldu ve kimi zaman cephe ilerisinde kimi zaman cephe gerisinde önemli vazifeler üstlendi.

Ahiliğin kadınlar kolu

13. yüzyılda ahiliğin kadınlar kolu olarak faaliyete geçen Bacıyân-ı Rum örgütünün teşkili hakkında tarihçi Aşık Paşazade, Orta Asya'dan göç eden ve Anadolu'da teşkilatlanmış devlet kurucu dört ana unsur olarak, Gaziyân-ı Rum (Cengâver-Alp), Ahiyân-ı Rum (Ahiler) Abdalân-ı Rumları (Dervişler) saydıktan sonra 'Bacıyân-ı Rum' teşkilatından söz eder.

Bacıyan-ı Rum teşekkülünün başında 'Fatma Bacı' vardır. Fatma Bacı, devrin kanaat önderlerinden ve meşhur âlimlerinden Şeyh Evhadüddin-i Hâmid el-Kırmanî'nin kızıdır. Kırmanî'nin vefat tarihi 1238 olarak verilir.

Fatma Bacı, hanımların da vatan savunmasında ve yurt tutulmasında bulunabilmesi için ellerinden gelen her türlü maharetleriyle katkıda bulunması için çalşır ve teşkilatın kurulmasında öncü rol alır.

Baba evinde başladığı faaliyetlerini ahiliğin kurucusu Ahi Evran Şeyh Nâsiruddin Mahmud b. Ahmed el-Hoyî ile (Ahi Evran'ın vefat tarihi 1261) evlenerek sürdürür.

Tarihin akışı içerisinde ailenin birlik ve beraberliğini önemseyen ve bu uğurda çalışmalar yapan Fatma Bacı'nın isimleri, yöreden yöreye değişiklik gösterir. Kimi yerde 'Fatma Ana', kimi yerde 'Kadıncık Ana', 'Kadıncık' ve 'Hatun Ana' olarak bilinir ve anılır.

Yine Bacıyân-ı Rum teşkilatının ana umdelerinden biri de devletin devamı için millet birliğinin sağlanmasıdır. Millet birliğinin kuvvetlenebilmesi ve bölünmemesi için aile birliğini esas sayarak, devletin varlığını, toprakların bağımsızlığını ailenin birliğine bağlar. Bacıyân-ı Rum teşkilatı bu anlayışla Selçuklu Sultanı I. Gıyaseddin Keyhüsrev'in ikinci saltanat devrinde müesseseseleşir.

Şehircilikten askeriye kadar

Kuruluş yeri Kayseri'dir. Anadolu'ya ve Balkanlara Kayseri'den dağılır ve Osmanlı'nın hitamına kadar devrin şartlarına göre üzerine düşen vazifeleri yerine getirir.

Bacıyân-ı Rum örgütünün devlet-millet bütünlüğüne desteği sadece belirli alanlarda olmaz elbet. 'Devlette devamlılık esastır' ilkesine dayalı olarak şehircilikten belediye hizmetlerine ve askeri sahalara kadar her alanda faaliyette bulunurlar.

Bu anlamda Bacıyân-ı Rum'un icraatlarından birini daha hatırlatmakta fayda vardır. Üzerinde yaşadığımız toprakların vatan edilmesindeki emek ve fedakârlıkları unutulmaz.

Orta Asya'dan ve Kafkaslar'dan gelen göçlere ahi tekke ve zaviyeler ev sahipliği yapar. Haliyle göç etmiş bu insanların barınmaları, beslenmeleri ve çalışmaları gerekir. İşte Bacıyân-ı Rum teşkilatı tekkelerde ve zaviyelerde görevler olarak göçün ve iskânın sağ salım yapılmasına büyük katkı sağlar.

Elhasıl:

Bilindiği gibi ahilik teşkilatının esnafa yönelik dile getirdikleri öğütlerinden biri; 'Eline-beline-diline sahip ol' emri ve tavsiyesidir.

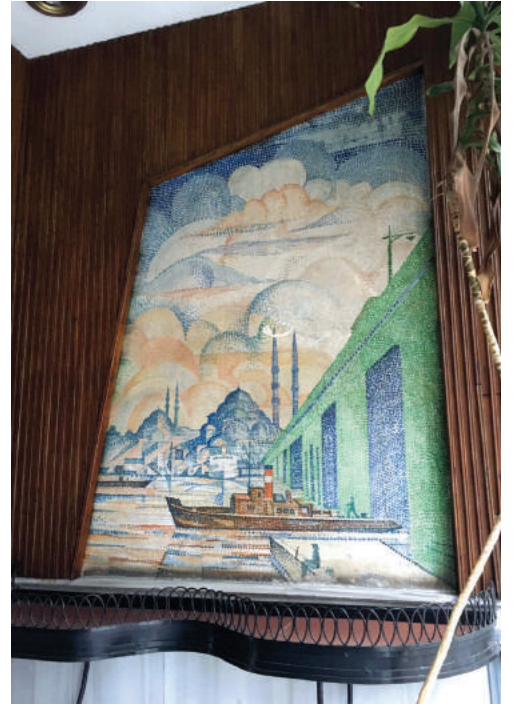
Bacıyân-ı Rum teşkilatının aynı minvalde öğütü de hanımlara yöneliktir. 'Aşına-işine-eşine sahip ol' emir ve tavsiyesidir. Selçuklu Devleti'nde doğup, Osmanlı'da serpilən, büyüyen ve gelişen ahilik ve Bacıyân-ı Rum teşkilatının 'aile' temeline dayalı, 'sosyal, kültürel ve ekonomik' hayatın düzenlenmesi 700 yıl boyunca devam etti.



Hüseyin ÖZTÜRK



İstanbul beyefendisi olarak tabir edilen, maddi durumu iyi kişilerin yaptırdığı ve 1950'lilerin esintisini taşıyan 'İstanbul'un resimli apartmanları' gün yüzüne çıkıyor. Kentte, 1950 ile 1960'ta yapılan resimli apartmanları yerinde tespit eden araştırmacı Güven Bayar, böylece toplam 150 eseri haritada konumlandırdı.



İstanbul'un resimli apartmanları



Konumları haritada işaretlendi

Çalışmalarını topladığı internet sitesini geliştirmek istediğini anlatan Bayar, şunları kaydetti: "Kurduğumuz 'resimliapartmanlar.com' sitesinde, Google Maps üzerinden modernleşmenin başladığı Beyoğlu ve Şişli bölgesinden Suriçi Fatih semtlerine, Beşiktaş'tan Sarıyer'e tüm apartmanları resimleriyle birlikte haritada konumlandırdık. İstanbul'un resimli apartmanlarını yerinde görmek isteyen sanatsever kişilerin, yaşadığı semtte, hangi mahallede, hangi ressamın resmi varsa yerini harita üzerinden tespit etmesini ve ziyaret edebilmesini, o şaheserleri yerinde görülebilecek bir hale getirmeyi amaçladık."

UZUN zamandır İstanbul'un sosyokültürel tarihindeki insan hikayelerini kapsayan araştırmalar yapan araştırmacı Güven Bayar, İstanbul'un her sokağını gezerek, resimli apartmanları kayıt altına alıyor. Bayar, 'İstanbul beyefendisi' olarak tabir edilen, maddi durumu iyi kişilerin 1950-1960 yılları arasında apartman girişlerine yaptırdığı resimlerden toplam 150 esere ulaşmayı başardı.

150'YE YAKIN KAYIT

Bayar, daha çok Fatih'te yaptığı araştırmalarda imzalı 60, imzasız 10 olmak üzere toplam 70 resmin apartman girişlerini süslediğini tespit etti. Ayrıca, Beyoğlu'nda 30, Şişli'de 35, Beşiktaş'ta 2 olmak üzere toplam 137 resimli apartmana

ulaşmayı başaran ve bunları kayıt altına alarak, sosyal medya hesaplarından paylaştıran Bayar, son araştırmaları sonrasında tespit ettiği resimli apartmanların sayısının şimdilerde 150'ye ulaştığını söyledi.

KÜLTÜREL VARLIK

Bayar, apartman duvar resimlerinin 1950-1960'ta dekoratif bir öge veya süs olması yerine mimarının ayrılmaz bir parçası olarak görüldüğünü dile getirdi. Araştırmacı Bayar, "Biz, apartman duvar resimlerini kültürel varlık değerleri olarak görüp, kapsamlı bir çalışmayla resimleri dönemlerine ve türlerine göre detaylandırıyoruz. Duvar resimlerinin üzerinde gördüğümüz ressam isimlerini ve o günlere şahitlik eden kişilerin hikayelerini kayıt altına alıyoruz" dedi.



VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Hava taşımacılığı yönetiminin temelleri

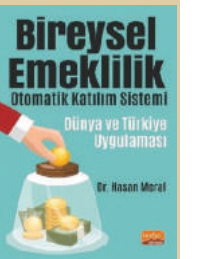
Dünya ile birlikte ülkemizde de havacılık sektörü her geçen gün büyümeye devam ediyor. Kitapta, şu konulara yer veriliyor: Havacılık ekonomisi ve sektör analizi, sivil havacılık ve küresel ekonomik krizler, havayolu yönetimi ve stratejileri, hava taşımacılığı pazarlaması, hava kargo taşımacılığı, havayolu filo planlama, havayolu taşımacılığında finansal yönetim, havaalanı yönetimi, havaalanı dizaynı ve planlaması, havaalanı yer hizmetleri, hava sahası ve hava trafik yönetimi, havacılıkta insan kaynakları yönetimi, havacılık sektöründe dijital dönüşüm, hava trafik kontrol teknolojileri ve gelecek projeksiyonu, hava aracı üretim teknolojileri ve gelecek projeksiyonu, insansız hava araçları ve havacılık kanunları. **Kolektif / Nobel Akademik Yayıncılık**

Covid-19 döneminde yönetim ve girişimcilik

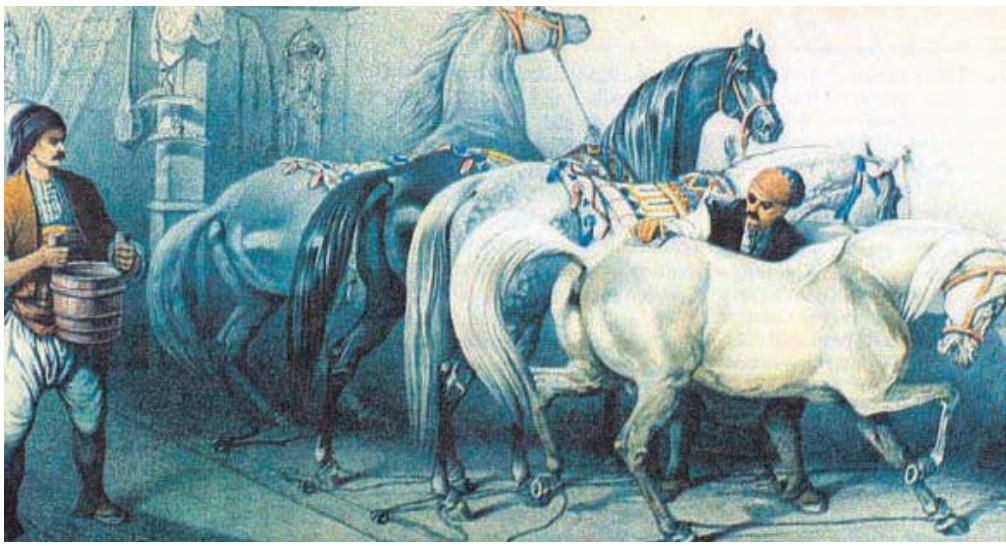
Kitap; Covid-19 döneminde ekonomi ve işletme yönetimi, işletmelerde stratejik yönetim, işletmelerde örgüt yönetimi, işletmelerde bilgi yönetimi ve girişimcilik olmak üzere 5 ana bölümden oluşuyor. Covid-19 döneminde gelişen ihtiyaçlara cevap verebilen yönetim süreçlerinin ve girişimcilik faaliyetlerinin başarılı şekilde sürdürülebilmesi için işletmelerin geliştirdiği stratejik uygulama önerileri kitapta yer veriliyor. **Covid-19 döneminde gelişen ihtiyaçlara cevap verebilen yönetim süreçlerinin ve girişimcilik faaliyetlerinin başarılı şekilde sürdürülebilmesi için işletmelerin geliştirdiği stratejik uygulama önerileri kitapta yer veriliyor. Dr. Hakan Meral / Nobel Bilimsel Eserler**

Bireysel emeklilik otomatik katılım sistemi

Neoklasik iktisadın temel varsayımlarından biri olan 'ekonomik insan' yaklaşımına göre bireyler, emeklilik dönemleri için yeterli düzeyde tasarruf yapabilecek ve bunu en doğru şekilde değerlendirebilecek kadar rasyoneldir. Ancak gerçek hayattaki sonuçlar gösteriyor ki, bireyler kendi başlarına bıraktıklarında uzun vadeli tasarruf yapmakta ve bunları yönetmekte zorlanıyor. Bireysel emeklilik otomatik katılım sistemi, bireyleri bu noktalarda desteklemek ve ulusal tasarruf düzeyini artırmak amacıyla tasarlanmış bir uygulamadır. Kitapta; sistemin genel esasları inceleniyor, diğer ülkelerdeki uygulamalar Türkiye ile karşılaştırılıyor ve geliştirilebilecek politika önerilerine yer veriliyor. **Hasan Meral / Nobel Bilimsel Eserler**



Arşiv belgelerine göre, Osmanlı döneminde yük taşımada çalışan hayvanlara dinlenme günü uygulaması vardı. 1 Eylül 1856 tarihli Sultan Abdülmecid dönemine ait belgede cuma günleri atların taşımada kullanılmaması isteniyor. Padişaha yazılan bir mektupta ise bazı hamalların yük hayvanlarına kapasitelerinin üzerinde yük taşıtılmaları şikayet ediliyor.



Çalıştırılan hayvana haftada 1 gün tatil!

Cumhurbaşkanlığı Devlet Arşivleri Başkanı Prof. Dr. Uğur Ünal, Osmanlı Devleti'nde yük, binek ve ticari amaçlar için yetiştirilen hayvanların yanında evcil hayvanların da gündelik hayatın önemli bir parçası olduğunu söyledi.

YÜK HAYVANLARI

Belgeler arasında Sultan III. Murat döneminde 1587'de İstanbul muhtesibi Mehmed Çavuş'un padişaha yazdığı, bazı hamalların yük hayvanlarına kapasitelerinin üzerinde yük taşıtılmaları dair şikayet mektubu da yer aldı. Mehmed Çavuş'un, söz konusu hayvanların aşırı yük sebebiyle yere

yiğıldıkları ve çok yorulduklarına yer verdiği mektubu üzerine Padişah III. Murat'ın, hamallar kethüdasına hamalların, 'hayvanların beslenmesine dikkat edilmesi, sakat ve zayıf hayvanlara tahammülünden fazla yük taşıtılmaması' konusunda uyarılmasını emrettiği görülüyor. 1812'ye ait bir mahkeme kararında ise İstanbul Kadısı verdiği hükümde şunlara dikkati çekiyor: "Hamal taifesi ellerinde bulunan merkeplere tahammüllerinden fazla yük yüklediklerinden bu durumun hayvanlara eziyete yol açtığından böylesi hallere mahal verilmemesi hamallar kethüdasından bu konuda hamalları kati suretle uyarılması ve

sürecin takip edilmesi istenmiştir."

CUMA GÜNÜ TATİL

Ayrıca 1 Eylül 1856 tarihli Sultan Abdülmecid dönemine ait bir başka belgede ise cuma günleri atların taşımada kullanılmaması isteniyor. Buna göre, at ile taşımacılık yapanların cuma günü tatil yapmaları çok eskiden beri uygulanan bir kural olduğu için o gün atlara yük taşıtılmaması ve üzerine binilmemesi emri de veriliyor. İnsanların bu kararın çiğnemesinin önüne geçilmesi için de o güne has çivi semer kullanılması ve hamal kethüdasından bu kararın tavizsiz uygulanması isteniyor.



Uzay ve havacılıkta yerleşime çalışmaları sürdüren Türk Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ), bu yıl sonu itibarıyla özgün hava platformlarına yönelik 100'e yakın komponentin yerleşime aşamalarını tamamlamayı hedefliyor. 600'ün üzerinde hava aracı komponentinin yerleşime çalışmaları tamamlandığında ise gelecek yıllarda toplam 500 milyon dolarlık yurt dışı tedarikin önüne geçilmesi hedefleniyor.



Küresel oyuncu

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii, sabit ve döner kanatlı hava platformlarından insansız hava araçları ve uzay sistemlerine kadar entegre havacılık ve uzay sanayi sistemlerinin tasarım, geliştirme, modernizasyon, üretim, entegrasyon ve yaşam döngüsü destek süreçlerinde Türkiye'nin teknoloji merkezi konumunda olup; havacılık, uzay ve savunma sanayinde küresel oyuncular arasında yer alıyor.

Uzay ve havacılık TUSAŞ'la yerleşiyor

TÜRK Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ), Türkiye'de yeni sanayilerin geliştirilmesine öncülük yapıyor. Şirket, yüksek teknoloji ürünleri için mühendislik ve teknik konularda Ar-Ge faaliyetlerinin yanı sıra üretim süreçlerinden nihai ürünün testlerine kadar tüm aşamalarda yardımcı sanayinin gelişmesine katkıda bulunuyor.

YARDIMCI SANAYİLER

Yapısal bileşenlerin yanı sıra hava platformunun kritik parçalarını kendi mühendisleri tarafından geliştirmeye devam eden TUSAŞ, diğer taraftan

hammadeden ihtiyaç duyulan parçanın üretimine kadar birçok aşamada yerli yardımcı sanayinin gelişimini destekliyor.

Bu kapsamda, alt sistem, ekipman, malzeme alanında çalışmalar yürüten TUSAŞ, GÖKBAY, HÜRJET, HÜRKUŞ, Milli Muharip Uçak, Ağır Sınıf Taarruz Helikopteri, ANKA, AKSUNGUR, T129 ATAK ve T70 Genel Maksat Helikopteri gibi özgün ve milli projelerde, hidrolik sistemlerinden güç sistemlerine, yangın söndürme sistemlerinden yakıt tankına, iniş takımlarından iklimlendirme sistemlerine, aydınlatma ünitelerine kadar

geniş yelpazede yerleşime faaliyetleri gerçekleştiriyor.

600 KOMONENT

Desteklediği projelerle TUSAŞ, Türk havacılık ekosisteminin tam bağımsız gelişmesini hedefliyor. Şirketin 250 civarında yerli ve milli firmayla sürdürdüğü 600'ün üzerinde hava aracı komponentinin yerleşime çalışmalarını tamamlamasıyla gelecek yıllarda toplam 500 milyon dolarlık yurt dışı tedarikinin önüne geçilmiş olacak. Bu yıl sonu itibarıyla özgün hava platformlarına yönelik 100'e yakın komponentin yerleşime aşamaları tamamlanacak.

Avrupa'nın 2. büyük tesisinin yapımına başlandı

TUSAŞ bünyesinde hava araçlarının rüzgar tüneli testlerinin yerli ve milli imkânlarla gerçekleştirilmesine yönelik olarak Türkiye'nin en



büyük, Avrupa'nın 2'nci büyük ses altı rüzgar tüneli tesisinin inşaatı devam ediyor. Rüzgar tünelinin başta Milli Muharip Uçak olmak üzere özgün, sabit kanat ve döner kanat hava araçlarının geliştirilmesinde ve kritik sektörlerde kullanılması amaçlanıyor. TUSAŞ tarafından işletilecek tesiste, TUSAŞ'ın geliştirdiği özgün hava araçları başta olmak üzere savunma sanayi ve diğer sektörlerde geliştirilen ürünlerin testleri

gerçekleştirilecek, tasarım ve test verilerinin Türkiye'de kalması sağlanacak. TUSAŞ Genel Müdürü Prof. Dr. Temel Kotil, rüzgar tüneli inşaatı ile ilgili olarak şunları kaydetti: "Avrupa'nın en büyük 2'nci ses altı rüzgar tüneli tesisini yapıyoruz. Ülkemizin beka projesi MMU için parmakla gösterilen bir seviyeye ulaşıyoruz. Tesisimiz, aeroakustik test yapmaya olanak sağlayacak kabiliyeti ile Türkiye'nin bu alandaki tek tesisi olacak."

Sadece bir finans kuruluşu değilsen, imkânlarını vakfedersen.

Yüzlerce yıldır memleketine hayır sağlayan vakıf kültüründen ilham aldık, 5 yılda katılım finans sektörünün en güçlü sermayeli kuruluşu olduk.

