



İlk adımda İHRACAT

İstanbul Ticaret Odası'nın, üyelerini ihracatçı yapmak için yürüttüğü 'İhracata İlk Adım Programı'nın 13'üncüsü de tamamlandı. Programa katılan 20 firmadan 4'ü pandemi şartlarına rağmen ilk defa 350 bin dolar ihracat yapmayı başardı. 20 firma, kurduğu ihracat departmanında 40 yeni personel istihdam etti. **Müge Biber ■ 11'de**

Yurt dışı lojistik için BİZE GELİN



Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, İstanbul Ticaret Odası aracılığıyla özel sektöre dış ticarete alternatif bir çağrıda bulundu. Batur, "İlk aşamada dört ülkede altı lojistik merkezi kurulması gündemde. Firmalar toplanıp, 'Şu bölgede satış yapmak istiyoruz' desinler. Şimdi tam zamanı" diye konuştu. **Adem Orhun ■ 7'de**



Katar ile işbirliği

İş dünyasıyla güçlenecek

■ Katar Finans Merkezi'nin düzenlediği, 'Gelişen Fırsatlar: Katar ve Türkiye' konulu webinar'da önemli mesajlar verildi. İstanbul Ticaret Odası

Başkanı Şekib Avdagiç, 2005-2019 yılları arasında Katar'ın birçok stratejik sektöre 6.4 milyar dolar yatırım yaptığına dikkat çekti.

■ Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Katar Emiri Şeyh Tamim bin Hamad El Thani'nin temelini attığı bu işbirliğinin, iki ülkenin iş dünyasına güven verdiğini söyleyen Avdagiç, "İş dünyası olarak bize düşen, iki ülke liderinin kurduğu sağlam işbirliği ortamında tereddüt etmeden yürümektir" diye konuştu. **Şeref Kılıçlı ■ 10'da**



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."

H. Odaklı

25 EYLÜL 2020 YIL: 62 SAYI: 3127

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Türkiye 5G'de küresel yarışta

Dijital ortamda kesintisiz ve hızlı veri akışına duyulan ihtiyaç, dünyayı 5G teknolojisinde küresel bir yarışa sürükledi. Ticaretten eğitime, haberleşmeden sağlığa birçok alanda 5G teknolojisi ile önemli bir dönüşüm yaşanıyor.

500 MİLYON ABONE

Yeni iletişim teknolojisine yapılan yatırımların çığ gibi büyümesiyle, 2021 yılında 500 milyon 5G abonesi olacak. Trilyonlarca dolarlık 5G yarışında Çin, Güney Kore ve ABD başı çekiyor. 5G'nin yaygınlaşmasıyla birlikte sadece 2 yıl önce 2.3 trilyon dolar olan küresel e-ticaret hacminin önümüzdeki 3 yılda 12 trilyon dolara ulaşması bekleniyor.

YÜZDE 99.9 KESİNTİSİZ

Türkiye de bu küresel liderlik yarışına 200 milyon TL'lik yatırımla girdi. HAVELSAN'ın yürütücülüğünü üstlendiği proje, 16 üretici firmanın katılımıyla ilerliyor. 5G ile yüzde 99.9'lara varan kesintisizlik gerçekleşecek. Böylece uzaktan canlı komuta sistemleri, fabrikaların otomasyonu, uzaktan araç sürüşü ve ameliyat mümkün olacak. **■ 9'da**



e-sağlık pazarı 5G ile büyüyecek ■ 9

Çin, 5G'de nasıl 1 numara oldu? ■ 8

Ticarette nostalji rüzgarı

Son yıllarda kafeden hediyeelik eşyaya kadar birçok alanda öne çıkan nostalji dükkanları, yeni girişimcilerle büyümesini hızlandırdı. Doğru lokasyonda açılan bu markalara yatırım tutarı da 100 bin TL ile 450 bin TL arasında değişiyor. **Ceyhan Kuburlu ■ 18'de**



Şeref Kılıçlı ■ 12'de

Satın almada dijital atak

18 yılda 4 bin eser yurda döndü ■ 19'da

Tek baskıda çok renkli çok malzemeli 3D ■ 2'de



Gayrimenkul 'sanaltur' ile dünyaya açılıyor

DUNYA360 firması, gayrimenkul sektörü için 'Sanaltur' web platformu oluşturdu. Yazılım, dünya genelindeki tüm emlak platformlarına da entegre olabiliyor. Ayrıca portala yüklenen 3D görüntüler yurt dışı satışları artırıyor. **Soyhan Alpaslan ■ 16**

SANAYİYE EK GÜMRÜK VERGİSİ KORUMASI UZATILDI ■ 3'te

Tek baskıda çok renkli ve malzemeli 3D ürettirler

Projemiz BTM ile daha hızlı ilerledi

BTM ile yollarınız nasıl keşitti? Her girişimcinin projeleri ve kendileri için bir kuluçka programında yer alması gerektiğini düşünüyorduk. Bu yüzden projemizin ilk aşamalarında henüz prototipimizi bile hazırlamamışken BTM'ye başvurduk. Burada aldığımız eğitimler ve farklı kategorideki danışmanlıklar sayesinde projemiz her bir adımda daha sağlıklı ve hızlı ilerledi.



Her sektörde varız

En çok hangi sektörlerle çalışıyorsunuz?
Co Print ile birlikte 3D yazıcılarla baskı hizmeti veren kişi ve kurumlar, müşterilerine 4 farklı renk seçeneği sunarak rakiplerine avantaj sağlıyor. Maket üretimi yapan mimarlık ofisleri tek baskıda projelerini üretebiliyorlar. Prototip üretimi gerçekleştiren Ar-Ge merkezleri, prototiplerini detaylı inceleyebiliyorlar. 3D yazıcıları sanayide kullanan kurumlar endüstriyel boyuttaki 3D yazıcılarından yedek parça üretebiliyorlar. Promosyon ürün üreten firmalar kalıp üretimi gerçekleştirmek yerine 3D yazıcılarla renkli ve hızlı bir şekilde üretim yapıyorlar. Bunların dışında 3D yazıcıları hobileri veya projeleri için kullanan makerlar, Co Print ile 3D yazıcılarının işlevselliğini artırıyor.

e-ticaret'le dış pazarlara açılacağız

Projenizi global pazarlara taşımayı düşünüyor musunuz?
Co Print'i globali hedefleyerek bütün 3D yazıcılarla birlikte çalışabilecek şekilde tasarladık. Bu da dünyadaki tüm 3D yazıcı kullanıcılarını potansiyel müşterimiz haline getiriyor. Şu anda Arıkovani kampanyamız üzerinden yurt dışı siparişleri alabiliyoruz. e-ticaret siteleri ve distribütörler aracılığıyla önce Avrupa, devamında ise Asya ve ABD pazarına girmeyi hedefliyoruz.



Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi girişimlerinden Co Print, üç boyutlu yazıcıdan tek baskıda çok renkli ve çok malzemeli modeller üretme imkanı sunuyor. Ürünün seri üretime uygun, patentlenmiş final prototipi de hazır. İlk üretim turuna başlamak için fon toplayan Co Print, yurt dışından da sipariş alıyor.

TUĞÇE ÖZKUŞ

Üç boyutlu yazıcılardan renkli baskı alabilen Co Print, filamentin otomatik olarak değiştirilmesini sağlayarak tek baskıda çok renkli ve çok malzemeli modeller üretme imkanı sunuyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) Ön Kuluçka programında yer alan Co Print, ilk üretim turuna başlamak için Turkcell Arıkovani'nda fonlamaya çıktı. Co Print'in kurucu ortağı Fatih Kazım Duymaz, projenin gelişim sürecini, hayallerini ve hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

PROTOTİP HAZIR

Projenizden kısaca bahseder misiniz?
Co Print, 3D yazıcıların tek baskıda çok renkli ve çok malzemeli modeller üretebilmesini sağlayan 3D yazıcı ekipmanı. Piyasadaki çoğu 3D yazıcı, tek baskı ucuna sahip. Bu nedenle bu yazıcılarla yapılan baskılar, sadece tek bir renge sahip olabiliyor. Biz Co Print ile 3D yazıcıların tek baskıda 4 farklı filamenti bir arada kullanabilmesini sağlıyoruz. Bu sayede sıradan bir 3D yazıcıyı, çok renkli ve çok malzemeli 3D baskı yapabilir hale getirebiliyoruz.

Projeniz şu an hangi aşamada?
Projemize 1 yıl önce başladık. İlk prototipimizi oluşturarak, farklı 3D yazıcılar ve filament markaları ile test ettik. Seri üretime uygun, patentlenmiş final prototipimiz hazır durumda. Şu anda, ilk üretim turumuza başlamak için Turkcell Arıkovani'nda fon topluyoruz. Bu kampanyayla toplayacağımız fonları malzeme satın

almak, takımı geliştirmek ve Co Print'in ilk üretim hattını oluşturmaya başlamak için kullanacağız.

DAHA DÜŞÜK MALİYET

Co Print'i farklı kulan özellikler neler?
Co Print, 3D yazıcılara giren filamenti, bilgisayarda tasarlanan çok renkli veya çok malzemeli modelin ihtiyacına göre otomatik olarak değiştiriyor. Bu sayede 3D yazıcıların çok renkli ve çok malzemeli nesneleri tek baskıda üretmesi sağlanıyor. Co Print'in en iyi yönü ise bütün masaüstü 3D yazıcılarla birlikte çalışabilmesi. Ayrıca kolay kullanımı, modifikasyon gerektirmeden kurulumu, baskı sırasında içerisindeki motor ve kesme sistemi gibi bölümlerin hassas ayarları sayesinde sorunsuz birçok renkli ve çok malzemeli 3D baskı almanızı sağlar. Co Print sayesinde baskılar, standart 3D yazıcılara oranla en az iki kat daha uygun fiyatlı ve daha zahmetsiz. Doğrudan ürün olarak yerli rakibimiz bulunmuyor. Dünyada tek bir rakibimiz var. Fiyat olarak bakıldığında da onların üçte bir fiyatına hizmet veriyoruz.

TEK SINIR HAYAL GÜCÜNÜZ

Co Print ile ne tür ürünler basılıyor?
3D yazıcılarda üretebileceğimiz nesnelerin artık tek sınırı, hayal gücümüz. 3D baskı, gerek endüstriyel düzeyde, gerekse günlük hayatta pek çok soruna çözüm sağlayabiliyor. 3D yazıcıda üretilen her baskıyı Co Print kullanarak 4 farklı filament ile üretebilirsiniz. Bunun için internetteki kaynak sitelerden ücretsiz tasarımlar indirebilir veya kendi ihtiyacınıza uygun tasarımlar oluşturabilirsiniz.

128. CANTON ONLINE FUARI

15 - 24 Ekim 2020

Dünya'nın En Büyük Genel Ticaret Fuarı TÜM İTHALAT VE İHRACAT DÜNYASINI ONLINE'DA BULUŞTURUYOR!

Çin Halk Cumhuriyeti'nin Guanco kentinde her yıl toplam 6 kere düzenlenen Canton Fuarları, ihracat ve ithalat dünyasını 15-24 Ekim 2020 tarihleri arasında ONLINE PLATFORMDA buluşturacaktır.

Canton Fuarları Türkiye millî iştiraki 2014 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlenmekte olup, Canton Online'a firmalarımızın katılımı Odamız organizasyonu ile gerçekleştirilecektir.

Online Canton ile Dünyaya Ulaşın!

- 26.000'dan fazla katılımcı ve 1.800.000'den fazla ürün
- 217 ülkeden 100.000 üzerinde uluslararası ziyaretçi
- Katılımcıların dijital platformda sayfalarını ziyaret edenler ile görüşmeler
- Profesyonel alıcılar ile yazışmalar

CANTON ONLINE'DA İHRACATINA İVME KAZANDIRACAK SEKTÖRLER

- Ayakkabı
- Elektronik ve Elektrikli Ev Aletleri
- Ev Eşyaları ve Gereçleri
- Gıda ve İçecek
- Kozmetik ve Temizlik Ürünleri
- Kumaş ve Ev Tekstili
- Makine Ekipmanları
- Yapı Malzemeleri ve Donanımları

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

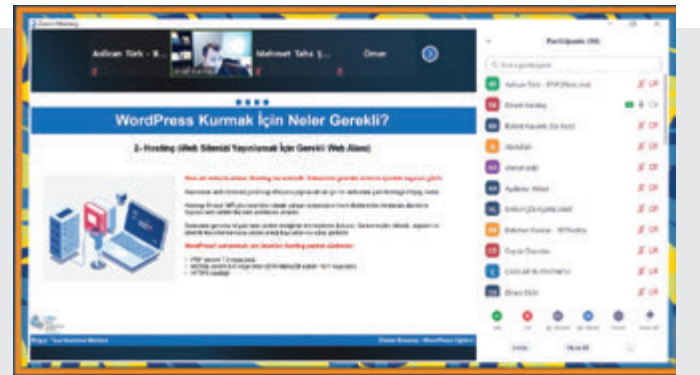


Akif Gönülcü/Çiğdem Terzi Esendemir/Gülün Gürsoy/Metin Gökhan Çapkin/Şeyma Ceren Pekcan
Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 03 / 0212 455 61 17 / 0212 455 61 16 / 0212 455 65 07
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / cigdem.terzi@ito.org.tr / gulun.gursoy@ito.org.tr / gokhan.capkin@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr

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

Kendi web sitelerini kurdular

Fikirlerini BTM'deki online eğitimlerle destekleyen girişimciler, geçtiğimiz hafta iki eğitime katıldı. Bir web sitesini oluştururken yapılması gerekenler hakkında bilgi edinmek isteyen girişimciler, Ekrem Karataş ile 'Girişimciler İçin Uygulamalı Wordpress ile Web Sitesi Kurma Eğitimi'nde bir araya geldi. Karataş,

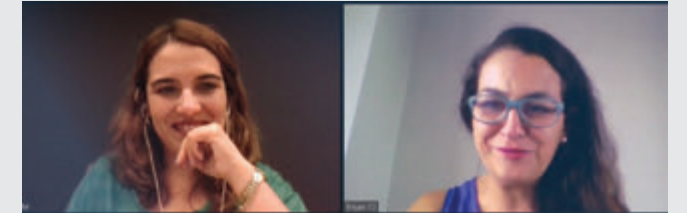


Wordpress kurulumu ve sonrasında yapılması gerekenlerle ilgili önemli bilgiler verdi. BTM girişimcilerinin katıldığı bir diğer eğitim ise Emir Uzunoğlu ile gerçekleşen

'Yatırımcı Sunumu Nasıl Hazırlanır Eğitimi' oldu. Uzunoğlu, katılımcılara, yatırımcı sunumu hazırlanırken dikkat edilmesi gereken hususlardan ve püf noktalarından bahsetti.

Başarılı girişimci Başak Değim ile söyleşi

Armut.com'un kurucusu, başarılı kadın girişimci Başak Taşpınar Değim, 'İ2B Söyleşi'si'nin konuğu oldu. Armut.com fikrinin ortaya çıkış hikayesini anlatan Değim, projenin gelişme aşamasında yaşadıklarını anlattı. Yatırımcı

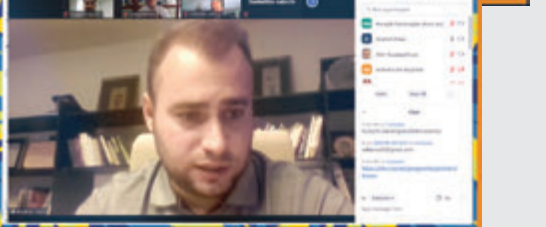
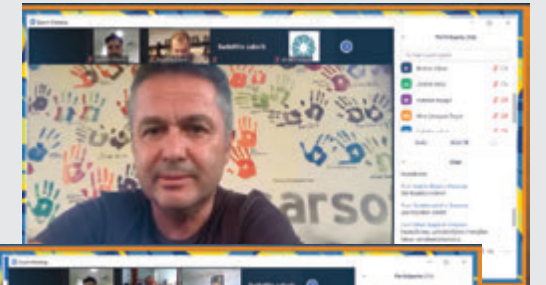


seçimine ilişkin tavsiyelerde bulunan Değim, söyleşi

sonunda girişimcilerin sorularını yanıtladı.

Yatırımcı Kulübü'nün ikinci dönemi sona erdi

1000 startup yatırımcısı yetiştirme hedefi ile çalışmalarını sürdüren BTM Yatırımcı Kulübü'nün ikinci dönemi sona erdi. Startup yatırımcısı olma yolunda önemli aşama kaydeden katılımcılar, program kapsamındaki eğitim ve etkinlikler sayesinde girişimcilik ekosistemini yakın tanıma fırsatı buldu. 'Akıllı Para', 'Kaçan Trenler' gibi birçok etkinliğin gerçekleştirildiği ikinci dönem, kulüp üyelerinin yakın çevresinden bir kişiyi davet ettiği '+1'le ve Kapanış Etkinliği' ile tamamlandı. BTM Direktörü İbrahim Elbaşı ve



Başarsoft CEO'su Alim Küçükpehlivan'ın konuşma yaptığı etkinliğin sonunda katılımcılara, BTM girişimlerinden Sertifier'ın blockchain tabanlı katılım sertifikaları dağıtıldı.



Vergi, resim ve harç istisnası belgelerinde süre uzadı

VERGİ, resim ve harç istisnası belgelerine yönelik iş ve işlemlerin fiziksel ortamda oluşturulmasına ilişkin tanınan 6 aylık süre, 9 aya çıkarıldı.

Ticaret Bakanlığı'nın, 'İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ'i, Resmi Gazete'de yayımlandı.

TEBLİĞİN KAPSAMI

Tebliğ; ihracat, transit ticaret, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerde vergi, resim ve harç istisnasının uygulama usul ve esaslarının belirlenmesini ve yürütülmesini kapsıyor. Önceki düzenleme, vergi, resim ve harç istisnası belgelerine ilişkin iş ve işlemlerin 31 Mart 2020'ye kadar fiziksel ortamda tekemmül ettirilebileceğini, gerekli görülmesi halinde bu sürenin Bakanlık tarafından 6 aya kadar uzatılabileceğini içeriyordu. Yapılan değişiklikle bu süre 9 ay olarak yeniden düzenlendi.

Su kaybı takibinde yeni dönem

İÇME-kullanma suyu temin ve dağıtım sistemlerindeki su kayıplarının kontrolüne yönelik olarak bazı düzenlemelere gidildi.

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın konuya ilişkin tebliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

ULUSAL VERİ TABANINA UYGUNLUK

Buna göre, abonelerin kimlik, adres, abone türü (mesken, ticari ve benzeri), iletişim, sayaç numarası, sayaç markası, sayaç çapı, sayaç boyu, sayaç damga tarihi, sayaç ölçüm aralığı, sayaç endeksi, sayaç çalışma prensibi ve sayaç çarpanı mutlaka kayıt altına alınacak. Mevcut kayıtlar ise güncellenecek. Adres kayıtları ulusal adres veri tabanına uygun olacak.

Öte yandan idareler, yeni ve revize projelerde tasarım aşamasından itibaren tebliğin hükümlerinin uygulanmasını sağlayacak. Ayrıca 10 bin kişi ve üzeri proje nüfusu için yapılacak olan yeni projelerle 500 ve üzeri bağlantı sayısına sahip revize projeler için Bakanlığın görüşünü alacak.



Sanayiye gümrük koruması uzatıldı

Nisan, mayıs ve haziran aylarında yayımlanan kararlarla binlerce ürünün ithalatında 30 Eylül'e kadar ek gümrük vergisi getirilmişti. Yayımlanan yeni kararla bu ilave gümrük vergilerinin süresi yıl sonuna kadar uzatıldı.

BAZI ithal ürünlere ek gümrük vergisi uygulamasında daha önce karar verilen süreler uzatıldı. İthalat Rejimi Kararına Ek Kararlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar, 24 Eylül 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını nedeniyle oluşan arz fazlasına bağlı düşük fiyatlı ithalat baskısı riskine karşı çeşitli sektörleri korumak amacıyla bazı ürünlerdeki gümrük vergilerinin 30 Eylül'e kadar kanunî vergi had ve nispetleri dikkate alınarak yükseltilmesi kararlaştırılmıştı. Salgının süreci ve gelişimi göz önünde bulundurularak, söz konusu sanayi ürünlerinin yanı sıra tekstil, deri, konfeksiyon ürünleri için ilave gümrük vergilerinin süresi, yüksek oranlar korunarak, 31 Aralık'a kadar uzatıldı.

Yeni karara göre; daha önce

17 Nisan 2020 tarihli 2423 sayılı kararın birinci maddesindeki 30 Eylül 2020 ibaresi, 31 Aralık 2020 şeklinde değiştirildi.

Aynı tarihteki 2424 sayılı kararın ikinci maddesinde yer alan 1 Ekim 2020 tarihinden itibaren ibaresi, 1 Ocak 2021, 30 Eylül 2020 tarihine kadar ibaresi, 31 Aralık 2020 şeklinde değiştirildi.

TEKSTİL VE DERİ

20 Nisan 2020 tarihli tekstil, konfeksiyon, deri, ayakkabı ve benzeri ürünlerde uygulanan ilave gümrük vergileri hakkındaki karardaki 30 Eylül 2020 ibaresi, 31 Aralık 2020 tarihine kadar oldu.

Yine 20 Nisan tarihli olup, bazı sanayi ürünleriyle ilgili 2430 sayılı karardaki 30 Eylül 2020'ye kadar ibaresi, 31 Aralık 2020'ye kadar şeklinde değiştirildi.

11 Mayıs 2020 tarihli 2514 sayılı karardaki 1 Ekim 2020



tarihinden itibaren ibaresi, 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren şeklinde değiştirildi. Aynı karardaki 30 Eylül 2020 tarihine kadar ibaresi de 31 Aralık 2020 oldu.

19 Mayıs 2020 tarihli 2565 sayılı karar ile yürürlüğe konulan ithalat rejimine ek karardaki 1 Ekim 2020 tarihinden itibaren ibaresi, 1 Ocak

2021'den itibaren oldu.

27 Haziran 2020 tarihli 2682 sayılı karara ek karardaki 1 Ekim 2020 tarihinden itibaren ibaresi de 1 Ocak 2021'den itibaren şeklinde değiştirildi. Ayrıca 30 Eylül 2020 tarihine kadar ibaresi de 31 Aralık 2020 tarihine kadar şeklinde değiştirildi.

Özel okul ve yemekte KDV farkına iade

EĞİTİM ve öğretim hizmetlerinde yüzde 8'lik Katma Değer Vergisi'nin (KDV) yüzde 1'e düşürülmesi sonucu arada oluşan farkın velilere gider pusulası düzenlenerek iade edilmesi gerekiyor.

Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkan Kararı ile 1 Eylül 2020 ile 30 Haziran 2021 arasında verilen eğitim ve öğretim hizmetlerinde KDV oranı geçici olarak yüzde 8'den yüzde 1'e indirilmişti.

BEYAN EDİLMİŞSE

Bu kararın ardından gözler, 1 Eylül'den önce okullara ödeme yapan velilere iade yapılıp yapılmayacağına odaklandı. Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı da Türkiye Özel Okullar Derneği'ne konuyla ilgili bir yazı gönderdi. Yazıda, eğitim ve öğretim hizmetleri için 1 Eylül 2020'den önce düzenlenmiş faturalarda yüzde 8 oranında KDV hesaplanarak beyan edilmiş olması halinde, aradaki yüzde 7'lik KDV farkının iade edilmesi yönünde görüş aktarıldı.

HANGİ ALANLARI KAPSIYOR

Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Semih Öz, iadenin nasıl yapılabileceğine ilişkin bilgi verdi.



İhracata devlet yardımında değişiklik

TİCARET Bakanlığı'nın ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF) yaptığı destek ödemelere ilişkin yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, Bakanlık tarafından ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında DFİF'ten yapılan destek ödemelerine ilişkin inceleme kuruluşlar nezdinde inceleme ve denetimler yapılacak. Denetimleri, Ticaret Bakanlığı Rehberlik ve Teftiş Başkanlığı gerçekleştirecek. Daha önce denetimlerin Dış Ticaret Kontrolörleri Kurulunca yapılması esastı.



Gelir İdaresi Başkanlığı, eğitim ve öğretim hizmetlerinde, 1 Eylül 2020'den önceki faturaların yüzde 8 KDV hesaplanarak beyan edilmiş olması halinde, aradaki yüzde 7'lik farkın iade edilmesi gerektiğini açıkladı.

ekoTicari ile talepten teklife, tekliften siparişe, siparişten mal kabule uçtan uca yönetin!

Güvenli
Her yerden erişilebilir
Hızlı

Girişimci ve kobilerin ticari yazılım ihtiyacını karşılamak için geliştirilmiş, e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-Defter gibi e-Belgelerle entegre, bulut tabanlı yeni nesil ticari yazılım **ekoTicari!**

(0212) 467 33 33
infa@uyumsoft
www.uyumsoft.com

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/24eylitoQRlist.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



OPEC+ ülkelerinden kısıntıya devam

OPEC+ ülkeleri, 2020 yılı sonuna kadar petrol üretiminin günlük 7.7 milyon varil azaltılması politikasını sürdürecektir. Günlük ortalama 93 milyon varil düzeyinde olan küresel petrol tüketiminin, 2021 yılının ikinci çeyreğinde pandemi öncesini yakalaması bekleniyor.

ŞEREF KILIÇLI

PETROL İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve Rusya öncülüğündeki bazı petrol üreticisi ülkelerden oluşan OPEC+ üyeleri; üretim kısıntısı anlaşmasına uyumu, talep

trendlerini ve ekonomik toparlanma görünümünü konuşmak için geçtiğimiz hafta online toplantı yaptı. OPEC+ Ortak Bakanlar İzleme Komitesi toplantısından sonra yapılan açıklamaya göre, üyelerden üretimin yılsonuna kadar günlük 7.7 milyon varil azaltılması

politikasında değişiklik yapılması konusunda bir teklif gelmedi.

STOKLAR DÜŞTÜ

Toplantıda üretim kısıntısı kotalarına uymamış olan Irak, Nijerya ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ile fazla üretimlerinin telafi edilme süresinin aralık sonuna kadar uzatılması konusunda uzlaşıldığı da ifade edildi. Covid-19 salgınının artmasının ekonomik toparlanmaya ve petrol talebine yönelik endişelere neden olduğu vurgulanan toplantıda, bununla birlikte ekonomik toparlanma emarelerinin görüldüğü ve ilk göstergelerin petrol stoklarının düştüğünü gösterdiği kaydedildi. Bir sonraki OPEC+ toplantısı, 19 Ekim 2020 tarihinde yapılacak.

2021 YILI UMUDU

Rusya Enerji Bakanı Alexander Novak, OPEC+ grubundaki son toplantı hakkında açıklamalarda bulundu. Novak, toplantıda, OPEC+ anlaşmasına bağlılıklarını dile getirdiklerini bildirdi. Küresel düzeyde ticari petrol stoklarının ağustos ayında 45 milyon varil düştüğünü belirten Novak, mevcut durumda küresel petrol tüketiminin de günde ortalama 93 milyon varil düzeyinde olduğunu söyledi. Mevcut petrol fiyatlarının genel



İlk revizyon hazırlanıyor

OPEC+ üyelerinin petrol üretim kısıntısı anlaşması, Suudi Arabistan ile Rusya'nın mart ayındaki ham petrol üretimini artırma ve satış fiyatını düşürme restleşmesinin ardından yaşanan büyük dalgalanma sonucunda yapıldı. Üretimi artırma restleşmesi, nisan ayındaki toplantıda, OPEC ve OPEC dışı petrol üretici ülkelerden oluşan 23 ülkenin yer aldığı OPEC+ grubunun iki yıllık anlaşma yapması ile çözüldü. Anlaşma; OPEC+ ülkelerinin, mayıs ve haziran aylarında petrol üretimlerini günde 9.7 milyon varil, yılın ikinci yarısında 7.7 milyon varil ve 2021 yılından 2022'nin nisan ayının sonuna kadar 5.8 milyon varil oranında azaltmalarını öngörüyordu. İlk revizyon ise haziran ayında yapıldı ve 9.7 milyon varil üretim kısıntısı temmuz için bir ay daha uzatıldı.

olarak piyasaların durumunu yansıttığını, günlük ortalama petrol üretiminin, genel talebin 1.5-2 milyon varil altında olduğunu vurgulayan Novak, küresel petrol talebinin gelecek yılın ikinci çeyreğinde tam anlamıyla toparlanmasını beklediklerini de sözlerine ekledi. Salgın öncesinde küresel petrol tüketimi günlük 100 milyon varil düzeyindeydi.



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

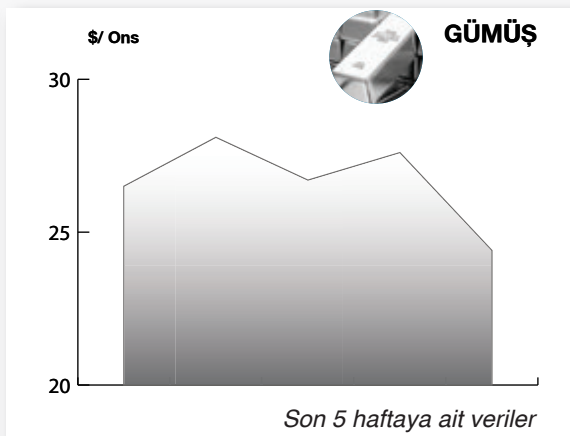
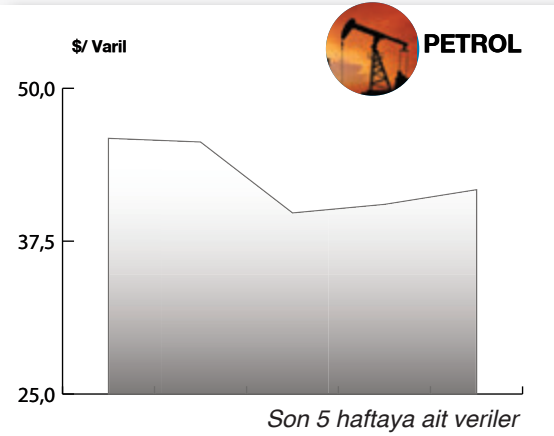
Uluslararası emtia piyasaları



	Güncel	Haftalık	Yıllık
			Değişim %
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	41.7	2.9 -32.6
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	1.83	-22.5 -1.7
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	64.7	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle-Avustralya, 6.000 KCal/kg)	60.2	8.3 -12.9
METALLER	Altın (\$/Ons)	1900	-2.7 27.0
	Gümüş (\$/Ons)	24.4	-11.5 41.2
	Platin (\$/Ons)	868	-11.1 -6.8
	Bakır (\$/Ton)	6810	0.0 18.7
	Alüminyum (\$/Ton)	1776	-0.7 2.4
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	506	-2.1 -9.9
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63,5)	9	-5.5 29.9
	Kurşun (\$/Ton)	1873	-1.9 -8.9
	Kalay (\$/Ton)	17997	-0.9 11.7
	Çinko (\$/Ton)	2.472	0.7 5.2
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	14554	-4.4 -16.1
	Buğday (\$/Ton)	194	4.3 11.5
	Mısır (\$/Bushel)	3.68	0.5 -1.1
	Mısır (\$/Ton)	150	
	Pamuk (\$/Lb)	0.64	-1.5 6.7
	Kakao (GBP/Ton)	1854	8.6 -4.4
	Kahve (\$/Lb)	1.11	-9.0 9.9
	Kahve (\$/Ton)	2447	
	Şeker (\$/lb)	0.13	8.3 8.3
	Şeker (\$/Ton)	287	
	Kereste (\$/m³)	245	-37.2 55.0
	Palmye Yağı (\$/Ton)	719	2.2 43.3
	Baltık Kuru Yük Endeksi	1364	5.8 -35.3

Veriler, 22 Eylül 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler

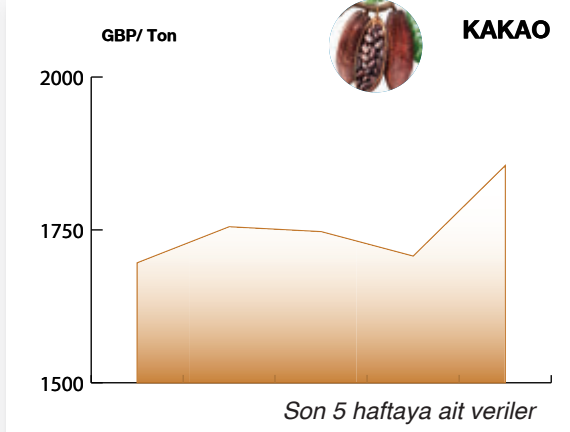
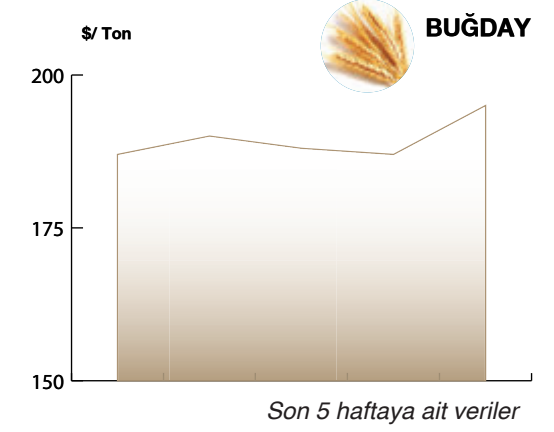


Artan vakalar, dolar ve Libya etkili

Covid-19 vakalarının getireceği potansiyel karantinalar ve ABD dolarının değer kazanması ile Brent petrolü 39 dolara kadar geriledi. Ancak ABD ekonomisine ilişkin gelen olumlu veriler ile yeniden 43 dolara çıktı. Talep artışı Uzakdoğu'da devam ederken, Avrupa'da henüz yeterli değil. Libya petrol üretiminin yavaş yavaş artmaya başlaması ve Zeutina terminaline yönelik kısıtlamaların kaldırılması fiyatlar üzerinde baskı yaratıyor.

Endüstriyel metal yönü daha ağır bastı

Endüstriyel kullanımı ve güvenli liman özelliği olan gümüş, borsa yatırım fonlarından gelen alımlarla son 7 yılın zirvesine ulaştı. Avrupa'da artan Covid-19 vakaları ile birlikte endüstriyel metallere gelen satışlardan gümüş fiyatları fazlasıyla etkilendi. Dolar endeksinin son 1.5 ayın en yükseğine ulaşması, Chicago Fed Başkanı Evans'ın enflasyon yüzde 2'ye ulaşmadan faiz artırmaya başlayabiliriz açıklaması, altın ve gümüşe satış getirdi.



Hava şartları ve ülke alımları belirleyici

Buğday fiyatları yüzde 4'lük primi ile bu yılın en yüksek seviyesi olan 200 dolara yaklaşmış durumda. ABD'de yaşanan kuraklık, Ukrayna'da son 10 yılın en kötü hava şartlarının ortaya çıkması, Fransa Tarım Bakanı'nın bu yılın yumuşak buğday üretiminin yüzde 25 düşüş gerçekleşeceğini açıklaması, fiyat artışında etkili oldu. Tayvan 91 bin 300 ton, Güney Kore 70 bin ton buğday alımı için pazara çıkarken, Mısır Rusya'dan 405 bin ton alım gerçekleştirdi.

Fiyat artıyor, ancak talep hâlâ kuşkulu

Kakao fiyatları İngiliz Sterlini ile işlem gördüğü için ABD dolarındaki değer artışının etkisi sınırlı kaldı. Fiyat artışının arkasındaki temel nedenler, Fildişi sahilinde yapılacak başkanlık seçimlerinde muhalefet adayı Henri Bedia'e'nin sivil itaatsizlik çağrısı yapması, NY merkezli fonların uzun kakao pozisyonlarının 15 Eylül itibarıyla 5.331 artarak 40.931'e ulaşması ve Ganalı üreticilerin kakao stoklamaları olarak gösterilebilir.

Konserve düşünceleri bir tarafa bırakın



SONBAHAR ile birlikte koronavirüste ikinci dalga geldi. 33 milyonu geçti vaka sayısı. Dile kolay, her üç günde bir dünya çapında sayı bir milyon artıyor. İlk dalga dünyanın şirazesini kaydırmıştı. Anlaşılan bir süre daha şiraze yerine oturmayacak. Öyleyse, ne yapmalı? Nasıl davranmalı?

Öncelikle iki şekilde:

Bir, panik içinde hareket etmemek. İki, elimizdeki tüm verileri bir araya getirerek, somut durumun somut tahlilini yapmak.

Kolay mı? Değil! Ama başka yol da yok. Belirsizlikler ve onu izleyen kararsızlıklar bu dönemin en önemli özelliği. Bu ortam, yöneticilerin dengesini bozuyor. Pek çok ülkenin lideri 'patınaj' yapıyor. Pek çok şirket yöneticisi de öyle... Onun için de sorunlara panik içinde yaklaşıyorlar. Akıllarına gelen ilk çözümleri hayata geçirmeye çalışıyorlar. Sonra bu 'pratik' çözümler işe yaramayınca, hatta yeni sorunlar üretince, kendilerince bir başka 'pratik' çözümlere yöneliyorlar. Bu da ister istemez çaresizlik duygularının artmasına neden oluyor.

Oysa panik adımları değil, düşünce düşünce, olup biteni kavrayarak, elimizdeki seçenekleri yoklayarak hareket etmemiz gerekiyor. Hangi düzeyde olursa olsun, yöneticilerin bilgi ve yeteneklerini kararlılıkla devreye sokmalarına her zamankinden daha fazla ihtiyacımız var. Nihayetinde, kurumların ve ülkelerin geleceğine yöneticilerin aldığı kararlar yön veriyor.

Kutunun dışında düşünmek...

Ünlü düşünür İbn-i Haldun, "İnsan beyni değirmen taşına benzer" diyor, "İçine yeni bir şeyler atmazsanız kendi kendini öğütür durur."

Kendi kendimizi öğütmemek için, en iyisi mi gelin biz İbn-i Haldun'un öğüdünü turalım. Beynimize biraz düşünecek bir şeyler atalım.

Yöneticilerin karar alma sürecinde ilk olarak kullandığı araçlardan biri 'somut durumun, somut tahlili'dir. Bu zihinsel faaliyet kısaca 'analiz' olarak adlandırılır. Analiz, sorunların çözümüne giden yolu kısaltır. Strateji belirleme sürecinde de önemli rol oynar.

İçinde yaşadığımız dönemin pek çok belirsizlik ve kararsızlık içerdiğini göz önüne alırsak, bugün iyi analiz, hazır konserve görüşleri, 'fast-food' düşünceleri bir tarafa bırakıp, biraz 'kutunun dışında düşünmeyi' gerekli kılıyor.

Eğri oturalım, doğru konuşalım, şu sıralarda önümüze çıkan sorunları çözmede zorlanmamızın önemli bir nedeni 'tek yönlü düşünce' yapımız. Oynaklıkların, belirsizliklerin çok olduğu bir dönemde çözüm üretme zaafiyetimize en iyi panzehirlerden biri ise 'bütünleyici düşünce tarzı'...

'Veya' yerine 've' diyerek kazanın!

'Nedir bu bütünleyici düşünce tarzı' dersiniz, aslında yanıt basit: Bir çözüm için ortaya çıkan zıt çözümlerin işbirliğini sağlamak ve buradan avantaj elde etmek. Aynen başparmamızın diğer dört parmakla işbirliği yapması gibi....

İşin uzmanlarından biri Kanadalı profesör Roger Martin, bu tarz düşüncenin sağladığı yarara şöyle vurgu yapıyor: "Bütünleyici düşünme tarzı bize, 'Ya onu ya da bunu tercih ederseniz' şeklindeki ikili sınırları aşan bir yol gösterir. Alternatif çözümlerin avantajlarını ortadan kaldırmaksızın, bir çözümün avantajlarını bütünleştirme olanağı sağlar. Yeni bir çözüm üretmek amacıyla birbirine zıt iki fikir üzerine düşünenler, sadece

bir model üzerine düşünenlere göre bir adım öndedir. Bütünleyici düşünce, olasılıklar, çözümler ve yeni fikirler üretir. Geleneksel tarzdaki düşünce şekli ise çözümleri, bulunması olanaksız köşelerde saklar ve yaratıcı bir çözümün mümkün olmadığını illüzyonunu besler."

Profesör Roger Martin, 'bütünleyici düşünce tarzı' önerisini, 50 ünlü iş insanı ile görüşmeler yaptıktan sonra formüle etmiş. O dönemde görüştüğü dünyanın önde gelen tüketim malları üreticisi Procter and Gamble'ın İcra Kurulu Başkanı Alan George Lafley'in şu sözünü özenle vurguluyor: "Biz 'veya' ile kazanamazdık. Herkes 'veya' tercihini hayata geçirebilir. Eğer bir şey lehine diğerinden vazgeçilen bir oyunun içinde yer alırsanız kazanamazsınız."



Çözüm için öncelikleriniz ne olmalı?

Profesör Roger Martin, 'yaratıcı çözüm' peşine düşümlere şu önerilerde bulunuyor:

■ **Tüm faktörleri dikkate alın, öne çıkanları belirleyin:**

Karşılaştığınız sorunları aşmaya çalışırken, sorunla ilgili listeyi dar tutmayın. İşinizde hedeflediğiniz sonucu etkileyecek tüm faktörleri dikkate alın. Hemen fark edilmeyen ama potansiyel öneme sahip faktörleri de hesaba katın. Bütünleyici düşünce tarzı ilk başta zihninizi yorsa da zamanla buna alışacaksınız. Ödülünüz ise gerçek hayatın bütünselliğini kavramak olacak!

■ **Neden-sonuç ilişkilerini 360 derece**

analiz edin: Geleneksel yöneticilerin, tek yönlü düşünce ile sorunları tek tek ele alıp, birbirinden bağımsız parça başı çözümler arama alışkanlığını terk edin. İşinizi etkileyen faktörler ve değişkenler arasındaki neden-sonuç ilişkilerini belirlerken çok yönlü düşünün. Bu ilişkilerin doğrusal değil, karmaşık ve birbirine geçmiş olduğunu aklınızdan çıkarmayın. Analizinizde çıkmaza girdiğinizi hissettiğinizde bir kez daha sıfırdan başlamakta çekinmeyin!

■ **Tüm çözümleri göz önüne alın, soruna bütünsel bakın:** Karşılaştığınız sorunu, yönettiğiniz yapının farklı fonksiyonlarına göre

küçük parçalara bölerek çözmeye çalıştığınızda vasat ve yetersiz bir sonuç kaçınılmaz olur. Sorunun bağımsız parçaları üzerinde düşündüğünüzde de bütünü gözden kaçırmayın. Ve bir olası çözüm uğruna diğerinden hemen vazgeçmeyin. İşin sırrı iki farklı düşünce arasındaki gerilim ortamında en olumlu çözüme daha kısa sürede ulaşabilirsiniz. Böylece ilk bakışta hiçbir umut vermeyen seçeneklerin arasına gizlenmiş en iyi çözümü görebilirsiniz. Bütünleyici düşünce, olasılıklar, çözümler ve yeni fikirler üretir. Bugün yeni fikirlere kulak vermenin zamanı...

GERMANY
AT ITS
BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN



Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Ticaret ve Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir ticaret ve yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihini metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com



NRW.INVEST
GERMANY

Yeni beyannamede bu hususlara ceza UYGULANACAK!

SGK; Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi'ni şekil, içerik, ekleri, ilgili olduğu dönem, verilme süresi ve öngörülen diğer hususlara uymadan eksik gönderen veya hiç göndermeyen mükelleflere idari para cezası uygulayacak.

VERGİ kanunlarına göre verilmesi gereken muhtasar beyanname ile Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu uyarınca verilmesi gereken aylık prim ve hizmet belgesinin birleştirilerek, kesilen vergilerin matrahlarıyla birlikte sigortalının sigorta primleri ve kazançları toplamı ile prim ödeme gün sayılarının bildirilmesine yönelik geliştirilen Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi (temmuz ayına ilişkin beyanname), geçen ağustos ayından itibaren ülke genelinde mükellefler tarafından beyan edilmeye başlandı. Bu beyannamenin şekil, içerik, ekleri, ilgili olduğu dönem, verilme süresi ve öngörülen diğer hususlara uyulmadan gönderilmesi, eksik gönderilmesi ya da hiç gönderilmemesi durumlarında birtakım yaptırımlar uygulanacak. Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi'ne ilişkin bu yaptırımlardan SGK tarafından uygulanacak idari para cezaları bu yazımızda irdelendi.

ASIL NİTELİKTEKİ BEYANNAMELER

4/1-a (SSK) kapsamında sigortalı sayılan kişileri bildirmekle yükümlü olanlar ile geçici SGK Kanunu 20. maddesi kapsamındaki banka, TOBB sandıkları, sigortalıların cari aya ait prime esas kazanç ve hizmet bilgilerini içeren Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi'ni, ertesi ayın 26. günü saat 23.59'a kadar yetkili vergi dairesine elektronik ortamda göndermek zorunlu.

Buna göre her bir işyeri bazında olmak üzere; sigortalıların prime esas kazanç ve hizmetlerine ilişkin kısmının yasal süresi içinde beyanname ile bildirilmemesi halinde yasal süresi dışında verilen ilk beyanname asıl nitelikte beyannameyi ihtiva ediyor.

Bu doğrultuda, SGK'nın prim tahakkukuna ve sigortalıların sosyal güvenlik haklarına dayanak teşkil eden bu beyannamedeki sigortalıların, prime esas kazançlarının veya hizmetlerinin bildirilmediği, eksik ya da geç bildirildiği anlaşılan her bir işyeri için beyannamenin asıl olması halinde aylık asgari ücretin iki katını geçmemek kaydıyla beyannamede kayıtlı sigortalı sayısı başına, aylık asgari ücretin beşte biri tutarında idari para cezası uygulanacak.

Bu bakımdan, asıl beyannameye işyeri bazında ilgili dönem için idari para cezası uygulanması halinde, ilgili dönem için daha sonrasında aynı işyeri için verilecek

beyannameler asıl nitelikte olmadığından, verilecek beyannamelere asıl beyanname dolayısıyla idari para cezası uygulanmayacak.

EK NİTELİKTEKİ BEYANNAMELER

Her bir işyeri bazında olmak üzere yasal süresi içinde veya dışında verilen asıl beyannameden sonra, sigortalıların prim ödeme gün sayısı ve/veya prime esas kazanç tutarını artıran ya da asıl beyannamede belirtilen sigortalılar dışında yeni sigortalı / sigortalılar ilave eden beyanname ek nitelikte beyannameyi ihtiva ediyor

Bu doğrultuda, SGK'nın prim tahakkukuna ve sigortalıların sosyal güvenlik haklarına dayanak teşkil eden bu beyannamedeki sigortalıların, prime esas kazançlarının veya hizmetlerinin bildirilmediği, eksik ya da geç bildirildiği anlaşılan her bir işyeri için; beyannamenin ek olması halinde, aylık asgari ücretin iki katını geçmemek kaydıyla beyannamede kayıtlı sigortalı sayısı başına, aylık asgari ücretin sekizde biri tutarında idari para cezası uygulanacak.

İşyeri bazında ilgili dönem için idari para cezası uygulanması halinde ilgili dönem için daha sonrasında aynı işyeri için verilecek beyannameler ek nitelikte olacağından, verilecek beyannamelere ek beyanname dolayısıyla idari para cezası uygulanacak.



Eksik günlere ilişkin beyannameler

Sigortalıların 30 günden az çalıştığını gösteren bilgi ve belgelerin aylık prim ve hizmet belgesinin veya muhtasar ve prim hizmet beyannamesinin verilmesi gereken süre içinde verilmemesi veya verilen bilgi ve belgelerin geçerli sayılmaması halinde, 30 günden az bildirilen sürelerle ait aylık prim ve hizmet belgesi veya muhtasar ve prim hizmet beyannamesi SGK tarafından re'sen düzenlenir ve muhteviyatı primler, tahsil edilir. SGK tarafından beyannamenin re'sen düzenlenmesi durumunda, aylık asgari ücretin iki katını geçmemek kaydıyla her bir ek belgede kayıtlı sigortalı sayısı başına, aylık asgari ücretin yarısı tutarında idari para cezası uygulanır. Eksik günlere ilişkin SGK tarafından istenilen beyannamenin tebellüğ edildiği tarihten itibaren bir ay içerisinde verilmesi halinde ek nitelikteki beyannamenin verilmemesi nedeniyle aylık asgari ücretin iki katını geçmemek kaydıyla her bir ek beyannamede kayıtlı sigortalı sayısı başına, aylık asgari ücretin sekizde biri tutarında, idari para cezası uygulanacak. Ancak beyannamenin tebellüğ edildiği tarihten itibaren bir aylık süre geçtikten sonra verilmesi halinde ise aylık asgari ücretin iki katını geçmemek kaydıyla her bir ek beyannamede kayıtlı sigortalı sayısı başına aylık asgari ücretin yarısı tutarında idari para cezası uygulanacak.



Vergi hataları ve düzeltilmesi

Vergi Usul Kanunu'nun 116'ncı maddesinde tanımlandığı üzere 'Vergi Hatası', vergiye müteallik (yönelik) hesaplarda veya vergilendirmede yapılan hatalar yüzünden haksız yere fazla veya eksik vergi istenmesi veya alınmasıdır. Bu bağlamda 'Vergi Hataları', Vergi Usul Kanunu'nda 'Hesap Hataları' ve 'Vergilendirme Hataları' olarak ikiye ayrılmak suretiyle tanımlanmıştır.

Şöyle ki;

Vergi Usul Kanunu'nun 117'nci maddesinde öncelikle 'Hesap Hataları' başlığı altında Matrah Hataları, Vergi Miktarında Hatalar ve Verginin Mükerrer Olması halleri belirlenmiştir. Bu ayırımı göre;

■ **Matrah hataları:** Vergilendirme ile ilgili beyanname, tahakkuk fişi, ihbarname, tekalif (vergi) cetveli ve kararlarda matraha ait rakamların veya indirimlerin eksik veya fazla gösterilmiş veya hesaplanmış olmasıdır.

■ **Vergi miktarında hatalar:** Vergi nispet ve tariflerinin yanlış uygulanması, mahsupların yapılmaması veya yanlış yapılmış olması, matrahla ilgili miktarların eksik veya fazla hesaplanmış veya gösterilmiş olması olarak ifade edilmştir.

■ **Verginin mükerrer olması:** Aynı vergi kanununun uygulanmasında belli bir vergilendirme dönemi için aynı matrah üzerinden bir defadan fazla vergi istenmesi veya alınmasıdır.

Vergilendirme Hataları ise şunlardır: (VUK md:118)

■ **Mükellefin şahsında hata:** Bir verginin asıl borçlusu yerine başka bir kişiden istenmesi veya alınmasıdır.

■ **Mükellefiyette hata:** Açık olarak vergiye tabi olmayan veya vergiden muaf bulunan kimselerden vergi istenmesi veya alınmasıdır.

■ **Mevzuda hata:** Açık olarak vergi mevzuuna girmeyen veya vergiden müstesna bulunan gelir, servet, madde, kıymet, evrak ve işlemler üzerinden vergi istenmesi veya alınmasıdır.

■ **Vergilendirme veya muafiyet (bağımsızlık) döneminde hata:** Aranan verginin ilgili bulunduğu vergilendirme döneminin yanlış gösterilmiş veya süre itibarıyla eksik veya fazla hesaplanmış olmasıdır.

Vergi Hataları, aşağıda belirtilen hallerde anlaşılabilir, daha açıkçası meydana çıkartılabilir. Şöyle ki;

■ **İlgili memurun hatayı bulması veya görmesi,**

■ **Üst memurların yaptıkları incelemeler neticesinde hatanın görülmesi,**

■ **Hatanın denetim (teftiş) sırasında meydana çıkarılması,**

■ **Hatanın vergi incelemesi sırasında bulunması,**

■ **Mükellefin müracaatı (başvurusu) ile belirlenebilir.**

Mevcut yasal düzenleme gereği, hataların düzeltilmesine ilgili vergi dairesi müdürü karar verir. (VUK md:120)

Söz konusu hatalar düzeltme fişine dayanılarak düzeltilir. Hatanın mükellef aleyhine yapılmış olması halinde, fazla alınmış olan vergi belgesine (tahsilat fişine) dayanılarak terkin (silinir) ve tahsil olunmuş ise mükellefe red ve iade olunur. Düzeltme fişinin bir örneği, reddedilecek miktarla müracaat edeceği muhasebe ve müracaat süresi belirtmek suretiyle mükellefe tebliğ edilir. Mükellef, tebliğ tarihinden başlayarak bir yıl içinde parasını geri almak üzere müracaat etmediği takdirde geri alma hakkı geçersiz hale gelir.

Nakden veya mahsuben tahsil edilen, ancak fazla ve/veya yersiz olarak tahsil edildiği anlaşılan vergilerde ve kanunları gereğince mükelleflere yapılacak iade ve mahsup işlemlerinde düzeltmeye dayanak teşkil edecek belgeler ile bu işlemlere ait usul ve esaslar Maliye Bakanlığınca belirlenir.

Vergi Usul Kanunu'nun dördüncü maddesinde yazılı vergi dairesinin görev ve yetkilerini haiz olarak faaliyete geçen vergi dairesi başkanlıklarında düzeltme yetkisi vergi dairesi başkanına ait olup, başkan bu yetkisini ilgili grup müdürlerine ve/veya müdürlere devredebilir.

Diğer yandan; vergi idaresince tereddüt edilmeyen açık ve mutlak vergi hataları re'sen düzeltilir. Kendi aleyhine düzeltme yapılan kimselerin düzeltmeye karşı vergi mahkemesinde dava açma hakları mahfuzdur (saklıdır). Mükellefler, hataların düzeltilmesini vergi dairesinden (VUK md:122) yazı ile isteyebilirler.

MIPCOM online+

12-16 Ekim 2020

İstanbul
Ticaret
Odası
Desteği ile

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik
- Format
- Sinema/TV Filmi
- TV Dizisi

DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV VE YAPIM SEKTÖRÜ'NÜN MARKA FUARI MIPCOM DİJİTAL PLATFORMDA SEKTÖRÜN PROFESYONELLERİNİ BULUŞTURUYOR!

MIPCOM 2020 DİJİTAL

- Katılımcı firma bilgilerinin, firma logosu, tanıtım videosunun yayınlanması
- İkili Görüşme Hizmeti ile online bağlantılar
- Türkiye Ülke Sunumunda firma projelerinin tanıtılması
- 17 Kasım 2020 tarihine kadar konferans, panel ve özel gösterimlere katılım

KATILIM BEDELİ

- Firma kayıt ücreti : **3.000 TL**
- İlave temsilci kayıt bedeli : **1.500 TL**
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

BANKA BİLGİSİ

Hesap adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube kodu : 055
TL hesap no : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler firma hesabından, tam firma unvanı ve **"MIPCOM 2020 Sanal Fuar Organizasyonu Katılım Bedeli"** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Begüm Ece / Zeynep Şengül / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 09 / 455 61 06
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : begum.ece@ito.org.tr/zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

<i>Genel Yayın Yönetmeni</i> Tamer Çerçi	<i>Basın ve Yayınlar Müdürü</i> Şükrullah Dolu	<i>Sorumlu Yazışları Müdürü</i> Doğan Erdoğan
<i>Gazete Yayın Sorumlusu</i> Dilşah Keflioglu	<i>Yayın Direktörü</i> Canan Bilgin	<i>Dijital Yayın Sorumlusu</i> Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yanış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Tolunay Dayı, Taluy Emil
www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

<i>Reklam</i> Cengiz Kazan	<i>Abonelik</i> Abdülkadir Yıldız	<i>Grafik</i> Osman Kuvvet	<i>Fotoğraf</i> 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: 25.09.2020

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

İhracat lojistik merkezleri için özel sektöre çağrı

Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, İstanbul Ticaret Odası'ndaki toplantıda yaptığı açıklamada, yurt dışında lojistik merkezleri kuracaklarını söyledi. Batur, hem e-ticaret modeliyle satılanlar hem de Türkiye'nin ana ihracat malları için bu lojistik merkezlerini planladıklarını belirtti. Dış pazarlara açılmaya veya dışarıda büyümeye istekli olan, ancak

kendi kaynaklarıyla yurt dışında dağıtım yapamayacak firmaları da düşündüklerini kaydeden Batur, "TİM ve TOBB ile birlikte yürüttüğümüz bir çalışma var. İlk aşamada dört ülkede altı lojistik merkezi kurulabileceği öngörülüyor. Adı geçen ülkeler Rusya, ABD, İngiltere ve Gana" diye konuştu. Sektör temsilcilerinden taleplerin ulaştırılmasını istediklerini belirten

Batur, şöyle devam etti: "Örneğin 50 firma Afrika'da satış yapmak istiyorsa, en azından başlangıç aşamasında toplu girişim bekliyoruz. Bu konuda motivasyonu görmemiz lazım. Özel sektörün, planlarını ve taleplerini canlandırması lazım. Şu ülkede şu alıma ihtiyaç var deyin, şimdi tam zamanı. Bu fırsatı kullanın. 6 lojistik merkezi kurmak üzere mevzuatı ve

bütçeyi hazırladık. Yıl sonuna kadar ikisini açacağız."

PROJEYLE GELİN

Bakan Yardımcısı Batur, e-ticaret modeliyle iş yapmak isteyen girişimciler için de "e-ticaret özelinde de farklılaştırılmış yer talebi varsa vakit bu vakit. Bir projeye gelin, modelinizi getirin" dedi.



İTO Başkanı Şekib Avdagiç'i ziyaret eden Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, Yönetim Kurulu Üyelerini ve sektör temsilcilerini dinledi.

DİŞ TİCARETE demiryolu önerisi

Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, Kapıkule'den ulaşımda iyileşme olduğunu, İpsala'da modernizasyonun ise yıl sonunda tamamlanacağını söyledi. Batur, "Dış ticaret erbabımız kara kapıları yanında demiryollarını da düşünmeli" dedi.



Gümrük müşavirlerinden sorunlara çözüm yolları

TİCARET Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen sektörel istişare toplantısına katıldı. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile birlikte İTO'nun merkez binasında yapılan toplantıya katılan Bakan Yardımcısı Batur, aynı anda video konferans yöntemiyle de ilgili sektör temsilcilerinin sorularını cevapladı. Toplantıda konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Batur, "İstişareye büyük önem veriyoruz. Sektör temsilcilerinin görüşlerini paylaşımlarına imkan sağladıkları için İTO Yönetim Kurulu'na ve Başkan Şekib Avdagiç'e teşekkür ederim" dedi.

GÜMRÜKTE SIRA

Toplantıda, sınır kapılarındaki sıra ve yoğunluk konusunda ifade edilen sorunları dinleyen Batur, randevulu sanal sıra uygulamasının esaslarını anlattı. Batur, "Kapıkule, El Paso'dan sonra dünyada en çok hareket gören sınır kapısı. Türkiye'nin kara sınırlarından her yıl 7.9 milyon araç



giriş çıkışı oluyor. Bunun üçte biri Kapıkule'den gerçekleşiyor. Yıllık 2.5-3 milyon adet araç giriş çıkışı çok büyük bir yoğunluk."

KAPASİTE ARTIYOR

Kapıkule'den 2018'de günde 850 TIR çıkarıldığını hatırlatan Batur, şöyle devam etti: "2019 sonunda bu sayıyı 1200'e yükselttik. İpsala'da ise modernizasyon yıl sonunda tamamlanacak. Fakat bu yükü diğer kapılara dağıtmamız lazım."

VAGON TAHSİSİ

Batur, TIR dışındaki araçlara da dikkati çekerek, "Sadece kara kapıları değil, diğer yollar da kullanılmalı. Demiryolu ulaşımını daha fazla düşünmemiz gerekiyor" dedi. Batur, demiryolu idaresinin önceden tarih saat veremediği yönünde şikayetler üzerine ise şunları söyledi: "Biz demiryollarını yeterince kullanmıyoruz. İş dünyası ister sektörel ister bölgesel olarak belli bir hacim sunabilirse, vagonlar ve tarife verimli bir şekilde ayarlanır, dış ticaret erbabının işi kolaylaşır. Biz de bu konuya eğileceğiz."

Ürdün ile yeni model aranıyor

Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur'un konuk olduğu toplantıda, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Ürdün ile ticari ilişkilere dikkat çekti. Avdagiç, Amman Ticaret Odası ile bu konuda yakın temasta olduklarını belirterek; ticarete yeni kanalların açılabilmesine inandıklarını söyledi. Şekib Avdagiç, ayrıca Suudi Arabistan'a ihracatta bürokratik sürecin uzadığına dikkat çekti. Ticaret Bakan Yardımcısı Batur da Ürdün ve Suudi Arabistan nezdinde girişimlerin sürdüğü bilgisini verdi.



Akıllı İhracat Platformu'nu kullanın

Toplantıda, girişimcilerin ve diğer ülkelere adım atmayı planlayan şirketlerin, hem yurt dışına çıkmada hem de pazar araştırmasında zorluk yaşadığı ifade edildi. Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, "Dış pazarları merak edenlere; nereye ne ürün satabileceğini, nasıl gönderebileceğini öğrenmek isteyenlere 'Akıllı İhracat Platformu'nu tavsiye ederim" dedi.

www.kolayihracat.gov.tr

Gümrük müşavirleri adına ilk sözü alan İTO Meclis Üyesi Serdar Keskin, sektörü etkileyen öncelikli konuları ve çözüm önerilerini dile getirdi. Keskin, şunları söyledi:

Kabahate iştirak

● Risk Analizi Genel Müdürlüğü'nden 21 Mayıs'ta gelen yazıda, Kabahatler Kanunu'nda suça iştirak konusu hatırlatıldı. Gümrük idareleri de bunu talimat gibi algıladı. Bir usulsüzlük sebebiyle ceza çıktığında, gümrük müşavirine de mükellefe de aynı anda cezalar yazılıyor. Gümrük müşavirleri olarak burada ayrılmamız lazım. Yanlış anlaşılmaya karşı bir yazıyla düzeltilmesini öneriyoruz.

Avukatlara şifre

● Geri verme ve kaldırma işlemlerine erişim için avukatlara da şifre verildi. Gümrük Kanunu'nda kimin iş takip edeceği belli. Doğrudan temsil ve dolaylı temsil yazılmış. Fakat kanuna aykırı olarak avukatlara şifre veriliyor. Avukatlar, bu bilgi sistemine şifre verilmenden de monte edilebilirler.

Limana giriş

● İş yürütürken, limanlara, gümrüklü sahaya girmemiz gerekiyor. Mahayane memuru eşyayı hazırlayın diyor, fakat biz gümrüklü sahaya giremiyoruz. Bu engeli, işçileri Bakan Şüeyman Soylu'ya, geçen yıl İTO'ya geldiğinde anlattım. Fakat henüz bir sonuç çıkmadı. İşçileri Bakanlığının bir yönetmeliği

var. Onun içine 'gümrük müşavirleri ve gümrük müşavir yardımcılarını istisna' ifadesi eklensin diyoruz. Bu olmayacaksa; bir liman için aldığımız liman giriş kartının, Türkiye'nin bütün limanlarında geçerli olmasını öneriyoruz.

Müfettiş raporları

● Müfettiş raporlarının yeterince tetkik edilmeden işleme konulması da probleme sebep oluyor. Oysa idarenin, raporların mevzuata uygunluğunu bir bir araştırmaya, yanlış veya yersiz olanları bildirmesi lazım. Fakat idareler raporları hemen uygulamayı, firmaya ceza gönderiyor. Öyle olunca da konu yargıya gidiyor.

Ruhsatname

● Gümrük Müşavirliği İzin Belgesi veriliyor, biz de bunu çerçeveletip işyerimize asıyoruz. Fakat bunun izin belgesi değil de 'ruhsatname' olmasını istiyoruz. Belediye, işyeri açma ruhsatı var mı dediğinde ruhsatnamemizi gösteririz.

Görüş alışverişi

Gümrük müşavirleri olarak, ilgili mevzuat çalışmalarında katkıda bulunmak istediklerini kaydeden Keskin, "Yeni bir yönetmelik veya kanun değişikliği öncesinde konuyla ilgili STK'lardan, gümrük müşavirleri derneklerinden görüş alınmasında fayda var. Tabii nihai karar Bakanlığımızda, fakat ortak akılla daha iyi bir sonuç ortaya çıkarılabilir" diye konuştu.

Hizmet bedelinde iyileştirme talebi

Meclis Üyesi Mehmet Metin Korkmaz da gümrük müşavirliği hizmetlerinde asgari hizmet bedellerini hatırlattı. Gümrük müşavirliği hizmetine konu bedellerin zaman içinde iyice eridiğine dikkat çeken Korkmaz, "Daha önce 150-200 dolara yapılan ihracat işlemleri 150 TL'ye düştü. Personel maliyetlerini bile karşılayamayacak durumda" diye konuştu. Gümrükte oturma, barınma yeri problemi olduğuna dikkat çeken Korkmaz, "Çalışanlar için ayrılmış Covid-19 temasından korunaklı geniş bir yer tahsis önemli" dedi. Korkmaz, ayrıca sektör çalışanları için tarama usulü zorunlu Covid-19 testi yapılması talebini dile getirdi.

Pandemide kargo sayısı 1 milyon arttı

Kargo, Posta ve Depolama Meslek Komitesi Meclis Üyesi Aslan Kut da konuşmasında, sektörün büyük bir istihdam potansiyeli olduğunu vurguladı. 110 bin kişinin 10 bin sabit merkezde çalıştığına dikkat çeken Kut, "Pandemi öncesinde günde 7-7.5 milyon adrese teslimat yapıyorduk. Bu rakam 8-8.5 milyon adet oldu" dedi.

Sektörde tam bir serbest rekabet ortamı olmadığını ifade eden Kut, "Hâlâ posta tekeli var. Bu bariyer çözülsün, 100-150 bin çalışan sayısı 350 bine çıkarsın" diye konuştu. e-ticaretin bu sektör ile var olduğunu kaydeden



Kut, "Mevzuat hızımızı etkiliyor. e-ticareti geliştirecek modeller üretiyoruz. Fakat çok keskin bir çerçeve var. Sektörün önündeki bariyerleri kaldırmamız lazım. e-ticaret Koordinasyon Kurulu, bizim sektör dahil, diğer

ilgili sektörler ve odaların katılımıyla çalışmalı" dedi. Teslimatta düşündükleri farklı modeller olduğunu anlatan Kut, "On binlerce ev hanımına kargo teslim edip dağıtırabiliriz. Mevzuatta düzenlemeye ihtiyaç var" diye konuştu.

e-Devlet kapısını 50 milyon kişi çaldı

Pandemiyle birlikte alınan tedbirlere yönelik birçok yeni elektronik hizmet devreye girdi. Bugüne kadar e-Devlet kapısına 50 milyonu aşkın vatandaş başvurdu. Bundan sonra kamu kurumlarına gidip işlemlerini yaptırmak isteyen vatandaşlar için HES Kodu zorunlu olacak.

PANDEMİ dönemi ile beraber dijital hizmetin önemi ve gerekliliği daha da ön plana çıktı. Kamu kurum ve kuruluşları, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve üniversitelerin birçok hizmetine tek bir noktadan erişim imkanı sağlayan, her geçen gün hizmet içeriğini ve kalitesini geliştiren e-Devlet Kapısı da yoğun ilgi gören uygulamalar arasında yerini aldı. 677 kurumun 5 bin 156 hizmet sunduğu e-Devlet uygulaması, 13 Eylül itibarıyla 50 milyon 20 bin 804 kullanıcıya ulaştı.

'ARAÇLARIM'DA YENİ FAZ

e-Devlet üzerinden yapılan işlemlere 9 Haziran'da eklenen 'Araçlarım' hizmeti ile 37 milyondan fazla kullanıcı araçlarına ait sigorta, ceza, muayene, otoyol geçişi,

borç durumu gibi birçok bilgiyi görüntüleyebiliyor. Ayrıca vergi ve trafik cezası ödeme işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Bu hizmetin ikinci fazının da yakın gelecekte uygulamaya geçmesi bekleniyor. Kapsamı daha da genişletilen yeni uygulama ile tüzel kişilere ait araç bilgisi, muayene randevusu alma, HGS bakiye yükleme gibi yeni birçok hizmetin sunulması planlanıyor.

DÖNEMSEL ERİŞİMLERE İLGI

Dönemsel olarak erişime açılan hizmetlerin de e-Devlet Kapısı'nda kullanımı gün geçtikçe artıyor. Bunlardan biri de 2 milyondan fazla öğrencinin girdiği Yükseköğretim Kurumları Sınavı (YKS) uygulaması.

Birçok aday öğrenci, YKS kayıtlarını e-Devlet Kapısı üzerinden gerçekleştirdi. Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı'nın 'Üniversite e-Kayıt Hizmeti' ise en çok kullanılan 20 hizmet arasına girdi.

EN FAZLA GİRİŞ SGK'YA

Türkiye'de e-Devletten yararlanılanların yüzde 80'ini 16 yaş üstü vatandaşlar oluşturuyor. Bugüne kadar en fazla sorgulanan hizmetler şunlar:

- **Sosyal Güvenlik Kurumu'nun 4A Hizmet Dökümü:** 111 milyon 892 bin 759
- **Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın Pandemi Sosyal Destek Ön Başvurusu:** 111 milyon 148 bin 326
- **Sosyal Yardım Bilgileri:** 85 milyon 519 bin 479



İzolasyon ihlaline karşı HES önlemi

Covid-19 salgınıyla mücadelenin etkin olarak sürdürülebilmesi için İstanbul'da 23 Eylül tarihinden itibaren Valilik, Kaymakamlıklar ile İl Nüfus ve Vatandaşlık Müdürlüğü gibi bazı kamu kurumlarına girişte Hayat Eve Siğar (HES) kodu ile randevu alınması da zorunlu hale getirildi.

KODU OLMAYANA BİLET YOK

İçişleri Bakanlığı'nın, 81 il valiliğine gönderdiği genelgeyle şehirlerarası yolcu taşıyan firmalara, HES kodu olmadan biletleme yapmalarını uyarısında bulunuldu. ÖSYM tarafından uygulanacak sınavlara başvurularda da adaylardan HES kodu bilgisi alınacak. Sınava başvuruda, HES kodu bilgisi ÖSYM Aday İşlemleri Sistemi'ne (AİS) kaydedilmeyen adayların başvuru yapmaları kabul edilmeyecek. Bu nedenle adayların, sınava başvuru işlemi yapmadan veya başvuru merkezlerine gitmeden önce HES kodunu edinmiş olmaları gerekir. **HES kodu için:** <https://hayatevesigar.saglik.gov.tr>



HES kodu nasıl alınıyor?

HES kodu 3 ayrı yöntem ile alınabilir.

- Hayat Eve Siğar mobil uygulaması üzerinden HES kodu işlemleri bölümüne girilerek alınabilir.
- **Kısa mesaj ile HES yazıp aralarında boşluk bırakılarak sırasıyla T.C. kimlik numarası, T.C. kimlik seri numarasının son 4 hanesi ve paylaşım süresi (gün sayısı olarak) yazılarak 2023'e SMS yollanabilir.**
- e-Devlet sistemi kullananlar için şu adresten ulaşılabilir: <https://www.turkiye.gov.tr/saglik-bakanligi-hes-kodu-uretme-ve-listeleme>



YENİ KUŞAK ÇİN

Fatih OKTAY

Çin, 5G teknolojisinde nasıl 1 numara oldu?

Daha önce de değinmiş olduğumuz gibi, Çin'in teknoloji amiral gemisi Huawei, 5G alanında en yakın rakipleri Ericsson ve Nokia'nın birkaç yıl önünde dünya lideri konumunda bulunuyor. Yine daha önce değindiğimiz gibi Huawei devlet desteği ile değil, devletin yabancı şirketlerle büyük devlet şirketlerinin ortaklıklarına dayalı teknoloji politikaları nedeniyle varlığını zorlu koşullar altında sürdürmüştü. Şirket, telefon santrali ürettiği ilk yıllarda varlığını devlet destekli ortaklıklarla önemsenmeyen kırsal yörelerindeki projelere yönelerek varlığını sürdürmüştü, ancak bu ortamda gelişerek sonunda sektör lideri olmuştur. Şirketin daha sonra yöneldiği cep telefonu iletişim altyapı sektörüne de pazara büyük yabancı şirketlerin hakim olduğu Çin'de değil, Güney Asya, Güney Amerika, Afrika ülkelerinde, ardından Avrupa'da faaliyet göstererek girmiş ve yükselerek 2012'de satışlarda dünya birincisi olmuştur.

Dünyadaki üç standarttan biri

Ancak doğumunda ve büyümesinde şirkete destekten çok köstek olan devlet politikaları, 5G teknolojisinde öne geçmesinde belirleyici rol oynadı. Cep telefonu iletişim sistemlerinde ilk nesil (1G) ve ikinci nesil (2G) standartlar oluşturulur ve uygulanırken Çin edilgen bir yaklaşım izlemiş, bu standartların yalnızca kullanıcısı olmuştur. Ancak 2G Avrupa standardı GSM'in oluşturulmasında rol alan Ericsson, Nokia, Motorola gibi şirketlerin daha sonra cep telefonu üretiminde çok başarılı olduğu görülmüştü. Bunda, standardın oluşturulmasında rol alan şirketlerin, bu süreçte teknolojiye daha fazla hakim olması ve uygulamaya geçirme becerileri edinmesi rol oynuyordu. Bu nedenle 3G için bir Çin standardı oluşturulmasına yöneldi. Çin'in 3G standardı, Avrupa ve ABD standartlarıyla beraber dünyada kullanılan üç standarttan birisi oldu. Cep telefonu iletişiminde 4G'ye geçilirken Çin, yine kendi standardını oluşturmaya yöneldi. 2015 ortalarında Çin, ülke standardını kullanan 250 milyon kullanıcısıyla dünyanın en çok 4G kullanılan ülkesiydi. Ülkede 4G standardı uygulamaya girerken 5G için çalışmalar başlamış bulunuyordu.

30 milyar dolar maliyet

Ulusal cep telefonu standartları geliştirilmesinin Çin'e maliyeti kuşkusuz yüksekti. 3G standardı geliştirme maliyeti bir değerlendirmeye göre 30 milyar doları aşmıştı, ancak geliştirme sürecinde rol alan Çinli şirketlerin kazanımları standartlarda kullanılan patentlerdeki paylarda kendisini gösteriyordu. 2G teknolojisinde hakim standart olan GSM, büyük ölçüde Avrupalı ve ABD'li şirketlere ait patentli yöntemlerden oluşuyordu. Çinli şirketlerin GSM standartlarını oluşturan patentli yöntemlerde herhangi bir payları bulunmuyordu. Yeni standartlar eskilerle birçok yöntemi paylaştığından, Çin'in 3G standardının önemli bir bölümü de yabancı şirketlere ait patentli yöntemler içeriyordu ama Çin'in 3G standardını oluşturan patentlerin yüzde 7 kadarı bu konuda başı çeken Datang'a aitti. 4G standardında durum Çinli şirketler açısından daha iyileşmişti; bu standardın oluşturulmasında başı çeken şirketlerden Huawei standardı oluşturan patentlerin yüzde 15'ine, ZTE ise yüzde 13'üne sahip bulunuyordu. Günümüzde 5G standardında kullanılan patentlerde ise Huawei dünyada birinci sıraya oturmuş bulunuyor. Bu da şirketin dolayısıyla Çin'in ilgili teknolojiye liderliğe yükselişinin hikâyesini yansıtır.

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 | [/itokurumsal](https://www.ito.org.tr)

Türkiye 5G için küresel liderlik yarışında

Bu ay itibarıyla 38 ülkede 92 ticari 5G şebekesi abonelerine hizmet veriyor. Yılsonunda dünya genelinde 5G abone sayısının 200 milyona, 2021 yılında ise 500 milyona ulaşması öngörülüyor. Şu an Çin, Güney Kore ve ABD, 5G'de başı çekiyor.

Türkiye de bu küresel liderlik yarışına 200 milyon TL'lik yatırımla girdi. HAVELSAN'ın yürütücülüğünü üstlendiği proje, 16 üretici firmanın katılımıyla ilerliyor. 5G lisanslarıyla perakendeden e-ticarete, sağlıktan eğitime kadar birçok alanda değişime tanıklık edeceğiz.

DÜNYADA hızlanan teknoloji, günlük hayatımızı da çalışma biçimlerimizi de değiştirmeye başladı. Hem dünya hem Türkiye, özellikle pandemi sürecinde kitlesel teknolojiyi birçok alanda kullanmanın önemini anladı. Bu hızlı ilerleme, ülkelerin de teknolojiye küresel liderlik yarışını başlatmasına neden oldu. Bu yarışın en önemlisi ise 5G teknolojisinde yaşanıyor. Çünkü savunmadan sağlığa, eğitimden enerjiye, haberleşmeden sanayiye kadar birçok alanda kullandığımız veri akışı, 5G teknolojisi ile kesintisiz hizmet sunarak ülkelerin trilyonlarca dolarlık pazarda söz sahibi olmasını sağlayacak.

200 MİLYON KİŞİ KULLANACAK

Eylül 2020 itibarıyla 38 ülkede 92 ticari 5G şebekesi, sınırlı sayıda aboneye bölgesel olarak hizmet vermeye başladı. Dünya genelinde 5G abone sayısının 2020 yılı sonunda 200 milyona, 2021 yılı sonunda ise 500 milyona ulaşması öngörülüyor. Çin, Güney Kore ve ABD, 5G çalışmalarında başı çeken ülkeler. Tüm 5G abonelerinin yüzde 70'e yakınının Çin'de olması, Çin'in önümüzdeki birkaç yıl içinde yüzlerce trilyon dolarlık hacim oluşturacak olan bu pazara ne kadar önem verdiğini gösteriyor.

TÜRKİYE YARIŞA GİRDİ

Türkiye de TÜBİTAK desteği ile Uçtan Uca Yerli ve Milli 5G Haberleşme Şebekesi Projesi'ni 2018 yılında başlattı. Bilgi Teknolojileri Kurumu'nun (BTK) liderliğinde 16 üretici firma, 5G altyapısının ana bileşenlerini geliştiriyor. Projenin yürütücülük görevini üstlenen kurum ise HAVELSAN. HAVELSAN Yeni Nesil Haberleşme Teknolojileri Birimi yetkililerine göre, 5G ile birlikte tüketiciyi hayatın her alanında önemli bir değişim bekliyor. Yetkililer, bu dönüşümü şöyle özetliyor: "5G ile zengin içeriğe sahip HD video aktarımı, otonom araçlar ve dronelerin eş zamanlı uzaktan kontrolü gibi çok daha gelişmiş kullanıcı deneyimleri mümkün olacak."

TÜKETİMİ ŞEKİLENDİRECEK

5G, ekonomik hayatta da birçok değişime neden olacak. Bu alanlardan biri de perakende ticaret. Perakende sektöründe Chatbot ve sanal asistan gibi uygulamalar müşteri deneyimini



Robot asistanlardan eğitim

5G ile birlikte eğitimde de birçok yenilik öğrencileri bekliyor. Örneğin; öğrenciler 5G ile biyoloji dersinde insan vücudunda ya da fen bilimleri dersinde gezegenlerde tur atabilecek. Öte yandan; ilgiye muhtaç çocukların eğitimi için de 5G altyapısı üzerinden çalışacak robot asistan uygulamaları olacak.

iyileştirmek için kullanılıyor. 5G'nin gbit/s'ler mertebesine ulaşacak hızı ile birlikte kullanıcılar artık yapay zeka destekli yeni e-ticaret uygulamalarına çok daha kolay ve hızlı bir şekilde bağlanabilecek. Böylece yüksek miktarda veri indirebilecek. Yapay zeka ile takviye edilecek bu uygulamalar, hayatın birçok alanında müşterilere kişiye özgü tavsiyelerde bulunarak, tüketimi şekillendirecek.

3 YILDA 12 TRİLYON DOLAR

Perakende sektörünün yanı sıra 5G, e-ticaret hacminde de önemli bir artışa neden olacak. Sadece 2 yıl önce 2.3 trilyon dolar olan küresel e-ticaret hacminin, 2021 sonunda 4.8 trilyon doları aşması bekleniyor. Adobe'un yeni araştırmasına göre 5G'nin yaygınlaşmasıyla bu rakamın önümüzdeki 3 yılda tam 12 trilyon dolara çıkması mümkün.

İŞLER AKILLI CİHAZLARDA

5G'ye paralel olarak gelişecek olan bir alan da 'akıllı cihazlar' olacak. Akıllı saatler, gözlükler, sağlık ölçüm cihazları, buzdolapları ve daha birçok ürün, 5G şebekesinin trilyonlarca nesnenin bir arada çalışmasına olanak veren bağlantı kapasitesi, yüksek hızı ve düşük gecikmesi ile hayatımızın vazgeçilmez aksesuarları olacak.

Uzaktan teşhis ve ameliyat

HAVELSAN yetkilileri, 5G ile özellikle sağlık alanında birçok yeniliğin yaşanacağını belirterek, şu bilgiyi veriyor: "5G ile birlikte çeşitli sağlık uygulamaları vasıtasıyla EKG vb. hasta verileri buluta taşınacak ve bu sayede 5G ile uzaktan teşhis gündeme gelecek. Bir ileri fazda, 5G'nin getireceği düşük gecikme ve yüksek güvenilirliğe sahip iletişim sayesinde uzaktan ameliyat da mümkün olabilecek. Böylece kısıtlı sayıdaki sağlık personeli, tüm dünyaya coğrafi konumdan bağımsız olarak servis verebilecek. Yapay zeka temelli asistanlar, 5G bağlantılı ambulanslar, uzaktan teşhis günlük hayatımıza girecek. Yeni teknolojiyle e-sağlık pazarının 2025'te 600 milyar dolarlık hacme ulaşacağı öngörülüyor."

HAVELSAN, Ulak'ın yüzde 25 hissedarı oldu

Türkiye'de 5G konusunda TÜBİTAK ve Savunma Sanayii Başkanlığı tarafından yürütülen çalışmalar devam ederken, Uçtan Uca Yerli ve Milli 5G Haberleşme Şebekesi Projesi'nde BTK liderliğinde Haberleşme Teknolojileri Kurumu (HTK) üyesi firmalar tarafından da 5G altyapısının ana bileşenleri geliştiriliyor. HAVELSAN'ın yürütücülüğünü üstlendiği bu projede, Türkiye'de faaliyet gösteren 3 operatör Türk Telekom, Turkcell ve Vodafone da yer alıyor. HAVELSAN, ayrıca Ulak'ın da yüzde 25 hissedarı olarak sektördeki konumunu güçlendirdi.

200 milyon TL'lik projede 'birlikte çalışma kültürü'

OSTİM Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek, 'Uçtan Uca Yerli ve Milli 5G Şebekesi Projesi'nin, gerek paydaş firma sayısı (16 üretici firma + 3 mobil işletmecisi), gerekse TÜBİTAK/TEYDEB tarafından onaylanan bütçesi (200 milyon TL) açısından elektronik haberleşme tarihindeki en büyük proje olduğunun altını çizdi.



Prof. Dr. Yülek, bu çalışmanın birlikte çalışma kültürünün gelişmesi açısından da örnek teşkil ettiğini söyledi. Türkiye'nin dünya lideri ya da birkaç liderden biri olabileceği 5G teknolojisinde yerli üretimin önemine dikkat çeken Prof. Dr. Yülek, şunları söyledi: "Araştırmalar, genelde imalat sanayi, özelde ise elektronik sanayinin ekonomik etki

çarpanlarının çok yüksek olduğunu gösteriyor. Yani bu tür makina ve teçhizatın diğer ülkelerde geliştirilmesi ve ithal edilmesi yerine geliştirme ve üretimin ülkemizde yapılması, bir dolarlık harcamanın ekonomimize bir dolardan fazla getirisi olması demektir. Oysa, eğer ithalat yapılırsa ülkemiz gelirlerinden yapılacak her bir dolarlık harcamanın ülkemiz ekonomisine getirisi sıfıra yakın olacaktır."



DİJİTAL KÖŞE

Adnan ERTEMEL

Yapay zeka insan zekasına karşı

Son yıllarda yapay zeka hayatımızın bir parçası haline gelmiş durumda... Öyle ki, önümüzdeki 5 ila 10 yıl içerisinde yapay zekanın 'dar yapay zeka', yani Apple Siri, otonom araçlar gibi sadece eğitildiği alanda mükemmelleşmesinin ötesinde 'genel yapay zeka', yani bir insanın bilgi seviyesine ulaşacağı ve geçeceği öngörülüyor. Yapay zekanın insanoğlunun güçlü yönünü ne zaman alt edeceği tartışılırken, yapay zeka biz insanların zayıf yönlerini çoktan alt etmiş durumda.

Eskiden bilgisayar oyunları parayla satılırdı. Sevenlerin tümünü tamamladığınızda oyun biterdi. Oysa günümüzde bilgisayar oyunları ücretsiz olarak sunuluyor. Özellikle tasarlanan bağımlılık yapıcı deneyim, gençleri oyunun evrenine bir defa soktuktan sonra aylarca, hatta yıllarca oyuna bağlı kalmasını sağlıyor. Böylelikle oyunu tasarlayanlar farklı gelir modelleri ile eskiden olduğundan çok daha fazla para kazanabiliyor. Dünya çapında 100 milyondan fazla oyuncusu olan ünlü bir bilgisayar oyununun tasarımcısı geçtiğimiz yıllarda kendi tasarladığı oyun için, "Ben şahsen oynamıyorum; çünkü bağımlılık yapıyor" diyor. Kısaca, günümüzde bir genç ekran başında oyun oynarken ekranın öteki tarafında binlerce zeki beyin o genç ekrana bağlamak için çeşitli ince taktikler uyguluyor.

Tüketicinin dijital ikizi

Peki, teknolojik platformlar bizi neden bağımlı yapmak için uğraşır ki? Cevabı basit: Bizim online yaşadığımız dikkat ve zamanı maksimize etmek için...

Youtube, Instagram, Twitter, Snapchat gibi dijital platformları kullandığımız için hiç para ödemeyiz. Ancak paradan daha kıymetli bir şeyimizi, dikkat ve zamanımızı veriyor. Dikkat ekonomisi tam da bunu ifade ediyor: Verilen dikkat karşılığında bu platformlar reklam verileri üzerinden para kazanır. Son yıllarda davranışsal psikolojiye dayalı çeşitli ikna edici tekniklerden ve daha da önemlisi yapay zekadan faydalanarak dijital platformlar rekabette öne geçmek ve daha çok para kazanmak için bağımlılık yapıcı teknikleri kullanma konusunda kıyasıya bir yarış içine girdi. Bu platformlar yapay zeka ile tüketicinin dijital ikizini oluşturup tüketicinin her davranışını (tıklama, izleme vb.) kişisel ölçekte bu ikize kaydederek o kişiye özel, reddetmesi mümkün olmayan içerikler bulup öneriyor. Youtube, bu sayede bir kullanıcının ortalama oturum süresini 60 dakikanın üzerine çıkarmayı başarıyor. Youtube'da izlenen içeriğin dörtte üçünden fazlası tavsiye motorunun tavsiye ettiği videolardan oluşuyor.

Teknoloji nötr değil

Bu dijital ikizler öylesine gelişmiş ki, bizi bizden iyi tanıyor desek yalan olmaz. Yapılan bir araştırmada Facebook 'beğen'ilerinden yola çıkarak 50 beğeniyi analiz eden bir sistemin kişiyi bir arkadaşından daha iyi tanıyabildiği ortaya kondu. Beğeni sayısı 100'ü geçince yapay zeka kişiyi eşinden de iyi tanıyabilmiş. 150 beğeniyi analiz eden sistem, kişilik tespiti konusunda en az kişinin kendisi kadar bilgi sahibi hale gelmiş.

Burada korkutucu olan şey, yapay zeka sistemlerde namlan ucundakinin daha fazla ekran başında tutma uğruna biz tüketiciler oluşu...

Özetle, teknoloji nötr değil ve toplumların büyük bir çoğunluğu bunun farkında bile değil. Geçtiğimiz haftalarda Netflix'te yayınlanmaya başlanan Social Dilemma (Sosyal Tezat) belgeseli tam da bu konuyu derinlemesine anlatan ve tüm dünyada ses getiren bir yapımdı.

Sonuçta, toplum olarak 24 saatimizin en az dörtte birini özel olarak tasarlanan bu 'yapay sosyal sistemler' de geçiriyoruz. Bu sistemin değişmesi için öncelikle toplumsal farkındalığın, sonrasında da toplumsal talebin oluşması şart... Unutmayın, hamburger zincirleri, hamburgerin insan sağlığına zararları konusunda yeterince toplumsal farkındalık ve toplumsal talep gelmeden salatayı menülerine koymayı reddediyordu...

Sağlıklı günler ve sağlıklı bir gelecek dileğiyle...

Şebeke hızı yüzde 99.9 artacak

HAVELSAN yetkilileri, 5G'nin sanayi ve lojistik sektörüne getireceği yenilikleri ise şöyle anlatıyor: "5G ile düşük gecikme ve şebekede yüzde 99.999'lara varan kesintisizlik öne çıkacak. Böylece uzaktan canlı komuta sistemleri, fabrikaların otomasyonu, uzaktan araç sürüşü, uzaktan ameliyat, akıllı enerji şebekelerinde anlık karar verebilme, otonom ve konvoy halinde sürüş, afet durumunda kesintisiz acil haberleşme mümkün olabilecek. Lojistikte de taşıtların servis ve bakım optimizasyonu, akıllı ev, akıllı trafik ışıkları, atık düzenleme, takip sistemleri ve akıllı giyilebilir teknoloji gündeme gelecek."



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'deki toplam yabancı yatırımlarının yüzde 1.2'sini Katarlıların yaptığını söyledi. Avdagiç, 2005-2019 yılları arasında Katar'ın birçok stratejik sektöre 6.4 milyar dolar tutarında yatırım yaptığına dikkat çekti.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Katar Emiri Şeyh Tamim bin Hamad El Thani'nin temelini attığı bu işbirliğinin, iki ülkenin iş dünyasına güven verdiğini söyleyen Avdagiç, "İş dünyası olarak bize düşen, iki ülke liderinin kurduğu sağlam işbirliği ortamında tereddüt etmeden yürümektir" diye konuştu.



İstanbul Finans Merkezi için birlikte çalışma mesajı

Sunumunda, Katar'ın Türkiye'de yatırım yapmaya devam edeceğinin altını çizen Katar Finans Merkezi İdaresi CEO'su Yusuf Muhammed Al-Jaida, "Türkiye çok büyük bir ülke ve çok önemli bir pazar. İş dünyası olarak, ticaret, güvenlik, bilim ve diğer tüm alanlarda stratejik ortaklık yapabileceğimiz çok fırsat var. İslami finans sektöründe de atılacak adımlar var. İstanbul Finans Merkezi ve Katar Finans Merkezi birlikte hareket ederek inovatif çözümler oluşturabilirler" diye konuştu. HAVELSAN Katar Ülke Müdürü Özgür Aytan ise sunumunda iki ülkenin savunma sanayindeki işbirliğine dikkat çekti. Katarlı Jaidah Group ile stratejik

ortaklıkları olduğunu belirten Aytan, yerli ve yabancı askeri kuruluşlar, kamu ve özel sektör kuruluşları için sistemler geliştirdiklerini söyledi. Aytan, Türk firmalarının ortak çözümlerle Katar'daki projelerde yer alabileceğine de işaret ederek, "Firmalarımıza Katar'ın bölgesel gelişimi alanlarında projeler üretmelerini öneririm" dedi.

500'den fazla Türk şirketi Katar'da faaliyette

Toplantının moderatörlüğünü yapan Katar Finans Merkezi İş Geliştirme Direktörü Şeyha Alanoud bint Hamad Al-Thani, Katar'da halen 500'den fazla Türk şirketinin faaliyet gösterdiğini belirterek, iki ülke arasındaki ticaret hacmini daha da artırmak için büyük fırsatlar olduğunu dile getirdi.

Katar'la işbirliği iş dünyasıyla GÜÇLENECEK

KATAR Finans Merkezi (QFC) organizasyonunda, T.C. Doha Büyükelçiliği ve İstanbul Ticaret Odası işbirliği ile Türkiye ve Katar arasındaki ekonomik, ticari ve yatırım fırsatlarının değerlendirildiği 'Gelişen Fırsatlar: Katar ve Türkiye' konulu webinar gerçekleştirildi. Moderatörlüğünü Katar Finans Merkezi İş Geliştirme Direktörü Şeyha Alanoud bint Hamad Al-Thani'nin yaptığı toplantının, açılış konuşmasını ise Türkiye Cumhuriyeti Doha Büyükelçisi Mehmet Mustafa Göksu gerçekleştirdi. Toplantıda; İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Katar Finans Merkezi İdaresi CEO'su Yusuf Muhammed Al-Jaida ve HAVELSAN Katar Ülke Müdürü Özgür Aytan sunum yaptı.

SALGIN ENGEL OLAMADI

Açılış konuşmasında, Türkiye ile Katar arasında 2015 yılından günümüze Cumhurbaşkanlığı Recep Tayyip Erdoğan ve Katar Emiri Şeyh Temim bin Hamed Al Sani katılımıyla 5 yüksek stratejik komite toplantısı düzenlendiğini ve 50'den fazla anlaşma imzalandığını hatırlatan Doha Büyükelçisi Mehmet Mustafa Göksu, şöyle devam etti: "Dünya Bankası verileri gösteriyor ki, Covid-19 nedeniyle küresel ekonomi yüzde 5 küçüldü. Dünyada yaşanan bu küçülme Katar'la ticaret hacmimizde kendini hissettirmedir. İlişkilerimiz daha da güçlenip ticaretimiz artacak. Katarlı firmalara, Türkiye'de yatırım yapacakları zaman bu konuda yetkili donanımlı kurumlarımızdan faydalanmalarını tavsiye ediyorum. Katar'da Büyükelçiliğimizden danışmanlık alabilirler."

KARA GÜN DOSTLARIYIZ

Sunumunda Türk iş dünyasının Katar'ı sadece 'dost, tarihsel, dinsel ve kültürel bağlarla bağlı olduğu bir ülke' olarak görmediğine dikkat çeken İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ise "Katar'ı tüm bunlarla birlikte aynı zamanda ortak bir geleceğe beraber yürüdüğümüz bir müttefik ve yol arkadaşı olarak da görüyoruz. İki ülke birbirlerinin kara gün dostları olduğunu gösterdi. Türkiye, 2017 Körfez Krizi sürecinde tüm varlığı ve gücüyle Katar'ın yanında yer aldığını dostlara düşmana gösterirken, Katar da 2018'de Türkiye ekonomisine yönelik spekülasyonlara atakunda ülkemizin yanında kararlı bir duruş sergiledi" dedi. İki ülke arasındaki ticaret hacminde memnun edici bir yükselme olduğunu kaydeden Avdagiç, "Türkiye İstatistik

Kurumu'nun verilerine göre Türkiye ile Katar arasındaki ticaret hacmi 1.6 milyar dolara yükseldi. İhracatımız 1.3 milyar dolar olurken, ithalatımız 300 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ancak bu rakamın Katar'ın 2019 yılındaki toplam ihracatı içindeki payı, sadece ve sadece yüzde 0.7 düzeyinde. İkili ticaret hacmi, iki ülkenin coğrafi yakınlığı, tarihi bağları ve her iki ekonominin ihtiyaçları göz önünde bulundurulduğunda daha da büyüme potansiyeline sahip" diye konuştu. Avdagiç, Katar'ın Türkiye'de özellikle finans, perakende, enerji, tarım ve inşaat gibi stratejik sektörlerde yatırımlarının sürekli arttığını da altını çizerek şu bilgiyi verdi: "2005-2019 yılları arasında 6.4 milyar dolar tutarındaki yatırımla Katar'ın doğrudan yatırımı, ülkemizdeki toplam yabancı yatırımların yüzde 1.2'sini oluşturdu."

YATIRIM İÇİN HER İMKAN VAR

Türkiye'nin her ülkeye ihracat yapar hale geldiğini, 400 milyar dolara yakın dış ticaret hacmine ulaştığını ve birçok ülke ile imzaladığı serbest ticaret anlaşmaları sayesinde 1 milyar tüketiciye erişim imkanının mevcut olduğunu belirten İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Katarlı yatırımcılara şöyle seslendi: "Türkiye, doğrudan yabancı yatırımları teşvik eden bir iş ortamına sahip. Hem hukuki mevzuatı hem de son 20 yılda ortaya koyduğu başarılı gelenek sayesinde yabancı yatırımcılara güven veriyor. Bu yüzden ülkemizdeki uluslararası sermayeli şirketlerin sayısı 2002 yılında 5 bin 600 iken, 2019 yılı sonu itibarıyla 72 bin 293'e ulaştı. Ülkemizde yabancı yatırımcılar, her türlü imkandan eşit şekilde yararlanıyor. Sermayenin dolaşımının önünde hiçbir engel bulunmuyor; diğer bir deyişle yatırımcılar kazançlarını yurt dışına serbestçe çıkarabiliyorlar. Devlet teşviklerinden rahatça yararlanabilirler. Türkiye ile Katar arasında yürürlükte bulunan çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması sebebiyle Katarlı yatırımcılar ülkelerinde ayrıca vergi ödemeyecekler. Türkiye belli bir miktarda yatırım yapan, istihdam oluşturan yatırımcılara Türk vatandaşlığı hakkı da tanıyor."

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Katar Emiri Şeyh Tamim bin Hamad El Thani'nin temelini attığı dostluk ve işbirliğinin, güçlü ve sağlam yapısıyla iki ülkenin iş alemine güven verdiğini de söyleyen Avdagiç, "İş dünyası olarak bize düşen, iki ülke liderinin Katar ile Türkiye arasında kurduğu sağlam işbirliği ortamında tereddüt etmeden yürümektir" diye konuştu.

TİCARET SİCİLİ BELGELERİNİ MERSİS ÜZERİNDEN ONLINE OLARAK ALABİLİRSİNİZ NASIL MI?



ONLINE ERIŞİM SAĞLANAN BELGELER

• Ticaret Sicil Tasdiknamesi • Merkez Nakli Belgesi • Şube Açılış Belgesi • İflas Konkordato Belgesi

* Belge talepleri mesai saatleri içerisinde gerçekleştirilmektedir.

Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) üzerinden söz konusu belgelerin güvenli elektronik imza ile online verilmesine ilişkin T.C. Ticaret Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin ortak yürüttüğü çalışmalar tamamlanmış olup, **09.06.2020 tarihi itibarıyla İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğünde hizmete alınmıştır.**

Belge talep adımları aşağıdaki gibidir;

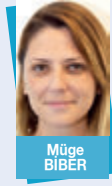
- 1- Şirket / işletme / kooperatifi temsile yetkili herhangi biri tarafından https://mersis.gtb.gov.tr'ye MERSİS kullanıcı bilgileri ile giriş yapılır. Talep sırasında e-imza zorunluluğu bulunmamaktadır.
- 2- "Başvurular" sekmesinden "Belge Başvurusu"na girilerek belge talep edilecek şirket / işletme / kooperatif seçilir.
- 3- Talep edilen belge ve talep gerekçesi yazılarak kaydedilir.
- 4- Başvuru özetindeki "Belge Ödeme İşlemleri"ne giriş yapılarak sanal pos aracılığı ile ödeme yapılır.
- 5- Ödemesi yapılan belge talebi Ticaret Sicili Müdürlüğü onayına düşer.
- 6- Gerekli incelemeler yapıldıktan sonra belge, Ticaret Sicili Müdürlüğü yetkilisi tarafından güvenli elektronik imza ile imzalanır.
- 7- Talep sahibi imzalı e-belgeyi "Belge Başvuruları" adından indirerek yazdırabilir.

İSTANBUL
TİCARET ODASI İLE

İhracata ilk adımı atan PANDEMİDE DE KAZANDI

İstanbul Ticaret Odası'nın 2005'ten bu yana üyelerini ihracatçı yapmak için yürüttüğü İhracata İlk Adım Programı'nın 13'üncüsü de başarıyla tamamlandı. Programa katılan 20 firmadan 4'ü ilk defa 350 bin dolar ihracat yapmayı başardı. Ayrıca 20 firma, kurduğu ihracat departmanında 40 yeni personel istihdam etti.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO), KOBİ'lerin hem ihracat potansiyelini artırmak hem de ihracatı sürdürülebilir hale getirmek için başlattığı İhracata İlk Adım Programı (İİAP), 2005'ten bu yana devam ediyor. Bu yıl pandeminin zorlu koşullarına rağmen programın 13. etabı başarıyla tamamlandı. Programın kapanışı, İİAP katılımcıları ve danışmanlarının katılımıyla online olarak gerçekleşti. İTO Başkan Yardımcısı İsrail



Müge BİBER

Kuralay'ın da yer aldığı toplantıda, programa katılan firmalar, İİAP'ın sunduğu faydaları anlattı.

KAPILAR AÇILDI

İhracata İlk Adım Programı'nın amacı, KOBİ'lerin küresel rekabetin bir parçası olmasını ve hiç ihracat yapmayan ya da ihracat yapmış ama sürekli hale getirememiş işletmelere ihracatın kapılarını kalıcı olarak açmasını sağlamak. Bu yıl düzenlenen 13. etap programına katılan 20 firmanın 19'u program süresince ya da sonrasında ihracat gerçekleştirdi.

13. etap başarı karnesi

- 19 firmanın 4'ü ilk defa ve ortalama 350 bin doların üzerinde ihracat yapmayı başardı.
- 20 firma, kurduğu ihracat departmanında 40 yeni personel istihdam etti.
- Bir önceki etapta yer alan firmaların ulaştığı toplam ihracat değeri 3 milyon 17 bin dolar iken, bu yılki programa katılan firmaların ihracat değeri neredeyse iki katından daha fazla artarak 6 milyon 822 bin dolara ulaştı.
- Firma başına ise ortalama 360 bin dolar ihracat gerçekleştirildi.
- 12. etapta yer alan firmaların ihracat beceri ve gelişim düzeyi yüzde 79 iken, 13. etapta bu oran yüzde 98.89'a yükseldi.
- Pandemi sürecine rağmen otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firma, 3 ülkeye toplam 1 milyon 45 bin Euro tutarında ihracat yapmayı başardı. Ayrıca 12. etapta yer alan reklamcılık sektöründe faaliyet gösteren bir
- firma da 25 ülkeye toplam 1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.
- Firmalar tarafından ihracat yapılan ülkeler arasında; Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Kamerun, Macaristan, Kosova, Libya, Kanada, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Karadağ, İtalya, İsveç, Bosna Hersek, Yunanistan, Katar, İsrail, İngiltere, İspanya, G. Afrika, Polonya, Suriye, Türkmenistan, Bulgaristan, İran ve Azerbaycan yer aldı.



KATILIMCILAR MEMNUN

1 yılda 1 milyon Euro ihracat

Yağmur Motor: İhracata İlk Adım Programı sayesinde 1 senede 1 milyon Euro civarında ihracat yaptık. İstanbul Ticaret Odası'na ve eğitimlere çok teşekkür ederiz.

Hedef 2 yılda 5 bayilik

Demtaş Dekorasyon: Birçok bölgede bayilik için irtibatımız oldu. 2 yıl içinde 5 bayilik kurma hedefimiz var.

1 milyon dolarlık ilk anlaşma

Hextechgreen Makine: Ar-Ge ve Ur-Ge'de oldukça başarılı bir firmayız ama satış noktasında eksiklerimiz vardı. Bu programla birlikte 1 milyon dolarlık bir satış anlaşması yaptık ve ilk ürünleri gönderdik.

Labirentten çıktık

Prometal: Bu eğitim ile labirentin içinden çıktık. 300 bin Euro'luk bir ihracata imza attık.

İhracatçı firmalara yazılım

Veri Bilim Yazılım: 2016'dan beri ihracata kafa yoruyorduk ama bir stratejimiz yoktu. Program ile beraber Ürdün'de bir proje başlattık. Ayrıca Endonezya ve Filipinler'de bir ekip bizim adımıza çalışmalarını yürütüyor. İhracat yapan firmalar için de bir program geliştirdik. Hedefimiz, 25-30 ülkede tanıtım faaliyetlerimizi sürdürmek.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ

E-imzalı belgenizi internetten gönderelim!



Küresel salgın döneminde satın alma ve tedarik yönetimindeki dijitalleşme de şirketlerin faaliyet gösterdikleri sektörde fark oluşturmalarını sağladı. Satın alma süreçlerinde ortalama yüzde 36'lık dijitalleşme oranına sahip Türk şirketleri, Avrupa seviyesinde rekabet edebiliyor.



Satın almada başarıyı 'dijitallik' belirliyor

DOĞRU ürünün, doğru zamanda, doğru fiyatta ve doğru tedarikçiden temin edilmesi süreci olarak ifade edilen tedarik ve satın alma yönetiminde, dijital dönüşüm etkisini artırıyor. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) Satın Alma ve Tedarik Yönetimi Derneği (TÜSMOD) ile birlikte 17-19 Eylül tarihlerinde gerçekleştirdiği 'CPO Türkiye Satın Alma ve Tedarik Yönetimi Zirvesi'nde dijital dönüşümün süreçlere etkisi ele alındı. Açılışı hibrit olarak gerçekleştirilen zirvenin diğer toplantıları online devam etti.



tedarik yönetimindeki dijital dönüşümün kaçınılmaz bir süreç olduğuna dikkat çeken İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, şöyle konuştu: "Yapılan araştırmalar,

dijital dönüşüme adapte olamayan şirketlerin önümüzdeki 5 yıl içerisinde çok ciddi riskler ile karşı karşıya kalacağını öngörüyor. Araştırmaların ortaya koyduğu diğer bir tahmin ise

geleneksel yöntemlerle çalışmakta ısrarcı davranan şirketlerin dünya pazarındaki mevcut konumlarını kaybedecekleri yönünde. Nitekim, 2000 yılından bugüne dünyada en fazla ciroya sahip olan 500 şirketin yarısının bugün o listede kendisine yer bulamadığını görüyoruz."

TÜRK ŞİRKETLERİN ORANI YÜZDE 36

Türk şirketlerin, satın alma süreçlerinin dijitalleşmesi bağlamında Avrupa ortalamasına yakın bir seviyede olduğunu da vurgulayan Özer, şöyle devam etti: "PwC firmasının 20 Avrupa ülkesindeki 200'den fazla firma ile yaptığı 'dijital satın alma anketinin' sonuçlarına göre, Türkiye'deki satın alma süreçleri yüzde 36 oranında dijitalleşti. Bu oran Avrupa genelinde ortalama yüzde 37'di. Ülkemizdeki KOBİ'ler dijital dönüşüm sürecinde ilerleme kaydetti, ancak büyük şirketlerin gerisinde kaldı. Bu durum daha çok finansal yatırım sebeplerine veya kurum kültürüne bağlı olarak açıklanabilir. Diğer taraftan Türkiye'deki birçok şirket, satın alma birimlerinin dijital dönüşümü için yatırım yapmaya devam edeceğini belirtiyor."



Reel sektörün kredi riski neler anlatıyor?

Türkiye'de reel sektör faaliyetlerini büyük ölçüde banka kredileri ile finanse ediyor. Reel sektör şirketleri hem yurt içinden hem de yurt dışından kredi kullanıyor. Banka dışı diğer finans kurumlarının finansman olanakları ile sermaye piyasası araçları da diğer finansman kaynakları. Ancak bunların kullanım payı halen oldukça düşük. Bu nedenle banka kredilerindeki gelişmeler firmaların mali yapılarında da belirleyici oluyor.

1. TCMB ve TÜİK çok önemli bir çalışma yayınladı

TC. Merkez Bankası ve Türkiye İstatistik Kurumu çok önemli bir çalışma yayınladı. İki kurum işbirliği yaparak daha önce sadece Merkez Bankası çalışması olan 'Sektör Bilançoları' çalışmasını güncelleyerek yayınladı. Çok ağır bir emeğin ürünü olan bu çalışma için her iki kuruma da teşekkür etmemiz gerekiyor. 2009-2019 dönemi için çok ayrıntılı olarak reel kesimdeki tüm sektörlerin mali tabloları ve oranları toplulaştırılmış olarak çalışmada yer alıyor. Bu çalışma Türkiye'de finansal risklerin yönetilmesi açısından çok önemli bir kaynak olacak.

2. Reel sektörün kullandığı kredilerin büyüklüğü 1.93 trilyon TL

Türkiye Bankalar Birliği, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu ile TC. Merkez Bankası, bankacılık sektörü üzerinden kullandırılan kredi istatistiklerini izliyor ve yayınlıyor. Sektör Bilançosu çalışması ise reel sektör firmalarının bilançoları üzerinden kullanılan kredileri hesaplamış. Reel sektör şirketlerinin hem yurt içi hem de yurt dışından kullandıkları nakdi ve gayri nakdi krediler Türk lirası ve yabancı para cinsinden hesaplanmış. Reel sektörün kullandığı kredilerin büyüklüğü 2019 yılsonu itibarıyla 1.93 trilyon TL.

3. Kısa vadeli kredilerin payı yüzde 26.8

Türkiye'de reel sektörün önemli bir sıkıntısı, yurt içinden TL cinsi uzun vadeli kaynak bulamaması. Sektör Bilançoları çalışması bu konuda da çok önemli veriler sunuyor. Buna göre reel sektörün kullandığı 1.93 trilyon TL tutarındaki kredinin yüzde 26.8'i yani 517.5 milyar TL'si kısa vadeli krediler. Uzun vadeli kredilerin büyüklüğü ise 1.41 trilyon TL'dir.

4. Kredilerin yüzde 62.6'sı yabancı para cinsinden

Reel sektörün kullandığı banka kredilerinin yüzde 62.6'sı yabancı para cinsinden. Türkiye'de reel sektör, kredilerinin yaklaşık üçte ikisini yabancı para, üçte birini ise TL cinsi olarak kullanıyor. Bu nedenle reel sektör açısından kullanılan kredilerde döviz kurlarındaki gelişmeler faiz oranlarındaki gelişmelerden daha önemli. 2019 yılsonu itibarıyla reel sektörün toplam 203 milyar dolar tutarında döviz cinsi kredisi bulunuyor. Döviz cinsi kredilerin yüzde 81'i yani 164.6 milyar dolarlık bölümü uzun vadeli. Türk lirası cinsi kredilerde ise uzun vadelerin payı yüzde 60. Bu oran, 2018 ve 2019 yıllarında önemli ölçüde kredinin yapılandırılarak uzun vadeli hale gelmesi nedeniyle arttı.

5. En çok döviz kredisini imalat sanayi kullanmış

Reel sektörün döviz kredisi kullanımı Sektör Bilançoları çalışmasında sektör ayrıntıları ile sunuluyor. Buna göre 2019 yılsonu itibarıyla en çok döviz kredisini kullanan sektör 56.47 milyar dolar ile imalat sanayi. Ancak imalat sanayi yaklaşık 155 milyar dolar yıllık ihracatı ile döviz cinsi kredilerinin kur riskini yönetebiliyor. En yüksek döviz kredisi kullanımında imalat sanayinin sırası ile ulaştırma ve taşımacılık, enerji, inşaat, ticaret, holdingler, turizm ve gayrimenkul sektörleri izliyor.

6. Döviz cinsi kredilerin payı en yüksek sektörler ulaştırma ve taşımacılık ile gayrimenkul

Ulaştırma ve taşımacılık sektörünün kullandığı toplam kredilerin yüzde 90.3'ü, gayrimenkul geliştirme sektörünün ise yüzde 89.1'i döviz cinsi krediler. Yüksek miktarda ve oranda döviz kredisi kullanıp yeterli döviz geliri olmayan sektörler döviz kurlarındaki artıştan daha olumsuz etkileniyor.

TEXWORLD

Dijital Platform

1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021

Istanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PARIS

Dünyanın Tekstil Sektörü 1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021 Tarihleri Arasında Dijital Platformda Buluşuyor.

Hizmetler

- Messe Frankfurt ve Foursource B2B ticaret platformu işbirliği ile 30.000 satın alıcıya erişim,
- Her ay 30'a yakın satın alıcı ile görüşme imkanı,
- Katılımcıların dijital platformda sayfalarını ziyaret edenlere ulaşabilme olanağı,
- 6 ayda bir yenilenen "Buyers Community"e yıl boyunca erişim,
- 9 dilde online görüşme ve karşılıklı yazışma hizmeti,

Katılım Bedeli

- Etkinlik katılım bedeli Texworld Paris 2021 Spring Fuarı Milli İştirak Organizasyonu katılımcılarına özel;
- 1 Eylül 2020'ye kadar ödenmesi durumunda **3.150 TL**'dir.
- 1 Eylül 2020'den sonra **4.725 TL**'dir.
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

Sektör Grupları;

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

İletişim

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

Ruken Ayata Boztaş

Telefon : 0212 455 65 83
e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr
GSM : 0533 959 30 57



SON SÖZ

TÜRKİYE FİNANSAL İSTİKRARI VE KENDİ PARASINA GÜVENİ SAĞLAYAMADAN DÖVİZ CİNSİ TASARRUFU VE DÖVİZ KREDİSİ KULLANIMINI AZALTAMAZ.

Ailenin kurumsallaşması, aile şirketinin kurumsallaşması

Kurumsallaşma, bütün sosyal yapılar için çok önemli olmakla birlikte aile şirketi için çok daha önemli. Çünkü yukarıda da değinildiği üzere aile, duyguların baskın olduğu bir birlikteliktir. Duyguların yoğun olduğu bu birlikteliğin bir ticari amaca yönelmesi, belirli bir mantık ve kurallar zincirine ihtiyaç doğurur. İşte sıkıntı da burada başlar. Çünkü duygu yoğun ilişkileri ile işin içine giren, yoğun etkileşim ile çalışarak kısa zamanda işlerini büyüten aile şirketi üyeleri, yanlarına başka insanları da almak ve böylece işlerini büyütmek isterler. İşler büyüdükçe belirli bir sistematiğe ve kurallar zincirine olan ihtiyaç da artar.

İşteki konumu

Bir aile şirketinin kurumsallaşması, temel iki aşamada görülebilir. Birincisi, ailenin işin içindeki yeri ve konumu ile ilgili kurumsallaşma, diğeri kurumun işleyişi, işin kendi akışı ile ilgili kurumsallaşmadır. Bir tarafında aile, diğer tarafında ailenin kurduğu işletmenin yer aldığı bütünün işleyişinde öncelikle kurallı hale getirilmesi gereken ailenin işin içindeki konumudur. İşin başında yer alan aile üyeleri ile ilgili aşağıdaki sorular, ailenin işin içindeki yeri ve konumu ile ilgili temel göstergelerdir.

- Aile üyelerinden kimler, ne oranda işe ortak?
- Diğer aile üyelerinin işin içindeki yeri nedir?
- Aile üyeleri, mülk sahipleri, ortak olanlar, aile üyeleri olup şirkette profesyonel olarak çalışanlar belirgin mi?
- Şirketin temel kararlarını vermek üzere kim 1. dereceden yetkili ve sorumlu?
- Ortaklar arasındaki görev dağılımı



findikci@dergiansmanlik.com.tr

- nasıl?
- Görev dağılımı net ve anlamlı mı?
- Aile üyelerinden aktif olarak işin içinde yer alanların maddi kazançları nasıl olmalı?
- Ailenin değerleri iş ortamına nasıl aktarılıyor?
- Aileler ile ilgili harcamalara (çocuklar, eşler, ev) ilişkin belirli kurallar var mı?

Kurumun işleyişi

Kurumsallaşmanın ikinci aşamasında, kurumun işleyişi ve kendi içindeki akışı ile ilgili kurumsallaşmanın düzeyine ilişkin temel sorular ise şunlar:

- Şirketin iş alanları ve görev tanımları belirgin mi?
 - Şirketin günlük işleyişindeki hakim kurallar net mi?
 - Kurumda insan kaynakları, satın alma, muhasebe, finansman, üretim, pazarlama gibi birimlerin iş akışları belli mi?
 - İdari işlerin organizasyonu, işe başlama saatinden tatillerdeki anlayışına, yönetici atamalarından ödeme alışkanlığına kadarki bütün uygulamalarda kurumun kendisine has ilkeleri ve uygulama kuralları var mı?
 - Kurumda nihai karar veren/ler kim?
 - Kurumun işleyişinde belirli bir gelenek, kuruma özgü kurallar ve alışkanlıklar oluşmuş mu?
- Bu ve benzeri sorular ve cevapları, aile şirketinin kurumsallaşma yolunda ne kadar yol aldığının en önemli göstergeleridir. Dikkat edileceği gibi bütün bu soruların özünde kurallı olmak yer alıyor. Yani kurumun bütün işleyişinin tek tek kişilerin günlük davranışlarına değil, aile şirketi üyelerinin üzerinde uzlaştığı belirli kurallar zincirine dayanması esas hedeftir.

EGD 12. Ekonomi Basını Başarı Ödülleri sahiplerini buldu



OSMAN KUVVET

Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin (EGD) 12. Ekonomi Basını Başarı Ödülleri, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen törende verildi. Ödül alanları tebrik eden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ekonomi gazetecilerinin haberleriyle üreticinin, KOBİ'lerin, tüccarın, üretimin parçası olan aktörlerin hayata tutunmasını sağladığını ifade etti.

EGD 12. Ekonomi Basını Başarı Ödülleri töreninde konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, hem ödül alanları hem de jüri üyelerini tebrik etti. Avdagiç, pandemi sonrası süreçte yatırımlarda ve lojistik tercihlerinde önemli değişiklikler olmaya başladığına işaret ederek, "Üretimin en ucuz olduğu yere konumlanma stratejisi değişecek. Coğrafi lokasyon avantajımıza yüklenmemiz şart" dedi.

Ekonomi gazetecilerinin pandeminin zorlu şartlarına rağmen toplumu aydınlatmada ve üretimin çarklarının işlenmesini sağlamada itici güç olduğunu belirten Avdagiç, ekonomi gazetecilerinin haberleriyle üreticinin, KOBİ'lerin, tüccarın, üretimin parçası olan aktörlerin hayata tutunmasını sağladığını ifade etti.

ÜRETİM VE TEDARİK AVANTAJI

Türkiye'nin dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olmayı kapasitesi ve teknolojiyle hak ettiğini vurgulayan Avdagiç, "Türkiye'nin İtalya'dan Çin Seddi'ne uzanan coğrafyada, 'üretim gücü ve verimliliği en yüksek ülke' olarak konumlanacağından zerre kadar şüphemiz yok. Yatırımlarda, lojistik tercihlerinde önemli değişiklikler olmaya başladı. 'Üretimin en ucuz olduğu yere konumlanma' stratejisi değişecek. Yerli üretimin

önemi bir kez daha ortaya çıktı. Tedarik zincirinde en doğru yerdeyiz. Coğrafi lokasyon avantajımıza yüklenmemiz şart" değerlendirmesini yaptı.

Avdagiç, jürinin bu yıl hem içerik hem de vurucu başlıklarıyla birbirinden güzel haberler arasında tercih yapmakta zorlandığından bahsederek, ödül alanları tebrik etti.

DİJİTAL DÜNYA

Turkcell Genel Müdürü Murat Erkan da 1.000'e yakın üyesiyle ekonomi gazetecilerini çatısı altında toplayan EGD'nin çok önemli bir misyona imza attığını, gerçekleştirdiği etkinliklerle bir yandan ekonomi gazeteciliğinin gelişimine katkı sağlarken, diğer yandan da mesleğe gönül verenleri motive ettiğini söyledi.

Pandemi sürecinde basın yayın kuruluşlarının öneminin bir kez daha ortaya çıktığını vurgulayan Erkan, "Bu süreçte Covid-19'a karşı kamuoyunu aydınlatırken, doğru bilgiyi yayarak belki de binlerce insanın hayatının kurtulmasına vesile oldunuz" dedi.

YENİ DÖNEME ADAPTE OLUYORUZ

EGD Başkanı Celal Toprak ise pandemi sürecinde ekonomiyle ilgili buluşmaları sürdürdüklerini, yaptıkları online toplantılarla ekonomideki gelişmeleri üyelere ve kamuoyuna aktardıklarını anlattı. Toprak, "EGD olarak online toplantılarda önderlik yaptık, aynı zamanda ekonomi yayıncılığını dijitale taşıdık. Çeşitli mecraları kullanarak 'ekonomide kal' çalışmasını yaptık. Şimdi de bu ödül töreninde bir ilki deniyoruz. Hibrit bir buluşma gerçekleştiriyoruz. Çok sayıda üyemiz, EGD dostu, bizi zoom üzerinde takip ediyor. Ödül alan arkadaşlarımızla buradayız. Pandemi sürecinde kurallara

uyarak ekonomiyi hep gündemde tutmaya çalışıyoruz. Yeni döneme ekonomi yayıncılığını adapte ediyoruz" dedi.

Ödül kazananlar

Ekonomi Haberi:
Emre Eser (Hürriyet)

Ekonomi Haberi:
Ceren Dilekçi (Bloomberg HT)

Sinan Sayrugaç anısına Ekonomi Haberi: Rahim Ak (haberturk.com.tr)

Söyleşi Röportaj: Orhan Orhun Ünal (Yeni Şafak)

Köşe Yazarı: Rüştü Bozkurt (Dünya), Serpil Yılmaz (Sözcü)

Ekonomi Programı: Özlem Doğaner (A Para)

Ekonomi Programı: Serhat Ayan (RS FM)

Yılın Araştırma Haberi: Olcay Büyüktaş (Cumhuriyet)

Yerel Basın Ödülü: Utkun Akkaş (Ege Telgraf)

Jüri Teşvik Ödülü: Gökhan Ergöçün (Anadolu Ajansı)

Jüri Özel Ödülü: Hakan Gölbaş (Dünya)

Nezih Demirkent Özel Ödülü: Kerim Ülker (Dünya)

Namık Ahıska Özel Ödülü: Sayime Başçı (Sözcü), İbrahim Acar (Sabah)

Bülent Yardımcı Özel Ödülü: Ayşegül Küçükçakır (Para Dergisi), Önder Çelik (Türkiye)

Esen Salihoglu Özel Ödülü: Veysel Ağdar (Dünya)

Barış Bektaş Özel Ödülü: Ömer Temur (Türkiye)



EGD Ekonomi Basını Başarı Ödülleri törenine iştirak eden İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ile İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu da kazananları tebrik etti. Ödülleri belirleyen jüri üyelerinin isimleri ise şöyle sıralandı: Vahap Munyar, Ali Çağatay, Abdurrahman Yıldırım, Jale Özgentürk, Dilek

Güngör, Hasan Arslan, Oya Yalman, Faruk Erdem, Hayri Çetinkaya, Bilal Emin Turan, İbrahim Acar, Talip Yılmaz, Recep Erçin, Yaşar Kızılbaş, Fikri Türkel, İsrail Kuralay, Sedat Yılmaz, Günseli Özen, Levent Ulusoy, Servet Yıldırım, Orhan Turan, Ümit Boyner, Sibel Asna, Canan Eraslan, Sadi Özdemir, Serpin Alparslan, İdriz Çokal, Celal Toprak.

Züccaciyede mesafeli istişare



İSTANBUL Ticaret Odası Züccaciye Meslek Komitesi, Cemile Sultan Korusu'nda sektörel bir istişare toplantısı gerçekleştirdi. Porselen, cam, plastik, ahşap ve hediyelik eşya ürün gruplarında faaliyet gösteren sektör

mensuplarının katılımıyla gerçekleşen mesafeli organizasyonda, ekonomideki gelişmeler değerlendirildi ve iştirakçilerle görüş alışverişinde bulunuldu. Sektördeki sıkıntılardan dile

getirilmesi ve ilgili mercilere iletilmesi konusundaki desteği için İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç ve yönetimine teşekkür edilen buluşmada, benzer istişare toplantılarının devam edeceği belirtildi.

GSMA™ Thrive

Innovation on demand

27-29 Ekim, 2020

İSTANBUL TİCARET ODASI DESTEĞİ İLE

Dünyanın Geleceğe Yön Veren Teknolojileri 27 - 29 Ekim 2020 Tarihleri Arasında Dijital Platformda Buluşuyor.

Hizmetler

- Etkinlik süresince konferans, panel ve sunumlara katılım,
- Katılımcı firma bilgileri, firma logosu ve ürün bilgileri etkinlik sayfasında yayınlanması,
- Online toplantı ve ikili görüşme hizmeti,

Katılım Bedeli

- Etkinlik özel katılım bedeli, Odamız desteği ile **5.700 TL**'dir.
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi

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

• Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve "GSMA Thrive North America" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Sektör Grupları;

- 5G – 5. Nesil Mobil Teknolojisi
- IoT – Nesnelerin İnterneti
- AI – Yapay Zeka

İletişim

Pelin Karamahmutoğlu
Telefon : 0212 455 65 06
e-posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr
GSM : 0530 962 01 39

Akif Gönülcü
Telefon : 0212 455 61 19
e-posta : akif.gonulcu@ito.org.tr
GSM : 0530 931 31 08

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

Aylin Odabaş
GSM : 0533 959 30 57



Roket takımı Teknofest'te Türkiye ikincisi oldu

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği öğrencilerinin kurduğu Anadolu Roket Takımı, Teknofest Roket Yarışması'nda alçak irtifa kategorisinde Türkiye ikincisi oldu.

Anadolu Roket Takımı üyeleri, ilk defa yarışmaya giren roketlerinin tüm parçalarını kendileri tasarladı ve üretim aşamasında da makina

imalatının başında durdu. Takıma ayrıca Tasarım Alanında Özel Ödül de verildi.

LİSANS ÖĞRENCİLERİ

Anadolu Roket Takımı, Takım Kaptanı Ali Koç önderliğinde Melike Demirci, Ahmet Can Fırat, İrfan Özakiş, Can Ceylandağ, Kutay Güvenç, Mustafa Nazmi Özdemir,

Taylan Caner Alaş ve Oğuzcan Tezel'den oluşuyor. 9 üyeden 8'i Mekatronik Mühendisliği bölümünde lisans öğrencisi. Takımın danışmanlığını ise Dr. M. Alper Özpınar yürütüyor.

Öğrenciler, GökŞahi roketi ile Ön Tasarım Raporu elemesinde kendi kategorisinde 176 takımı geride bırakarak birinciliği yakalamıştı.



Yeni öğretim yılı için hazırlıklar tamam

Sadece diploma vermiyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi, öğrencilerine sadece uluslararası geçerliliği olan bir diploma değil, iş hayatının network imkanlarıyla ve akademik yönlü tecrübenin buluştuğu eğitim ortamlarında standartları yüksek bir gelecek vaat ediyor. Üniversitede Teknoloji Transfer Ofisi'nin yanı sıra 13 uygulama merkezinde çok sayıda proje yürütülüyor. Üniversite, gelen tüm projeleri değerlendiriyor ve destekliyor ya da danışmanlık vererek bazı kurumlardan destek alabilecek seviyeye getiriyor. TİCARET bünyesinde Türkiye

genelinde ses getiren önemli projeler de var. Trafikte Küçük Hata Yoktur projesiyle ülke genelinde ilk ve ortaokul seviyesindeki öğrencilere trafik eğitimi veriliyor. Bilinçliyiz.Biz projesiyle gençlerin teknoloji bağımlılığına maruz kalmamaları için çalışmalar yürütülüyor.

Bunların yanı sıra halka da açık olarak düzenlenen Kültür Sanat Buluşmaları, Bilim ve Toplum Buluşmaları, Teknoloji Çalıştayları gibi büyük organizasyonları var. Öğrenciler, bu yıl da üniversitede klasik bir eğitim kurumundan fazlasını bulacak.

Bu yıl giriş puanlarını ve doluluk oranını rekor seviyede arttıran İstanbul Ticaret Üniversitesi, yeni öğretim yılı için hazırlıklarını tamamladı. Öğrencileri, eğitimin yanı sıra çok sayıda proje, konferans ve kültürel etkinlik bekliyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 2020-2021 öğretim dönemi için tüm hazırlıklarını tamamladı. Kayıtların tamamlandığı ilk 6 hafta tamamen online eğitim verilecek. Sonraki dönemde ise koronavirüs salgınının durumuna göre online eğitime devam edilecek veya hibrit eğitim verilecek. Konferanslar ve kültürel faaliyetler de bu süreçte online olacak.

KONTENJANLAR DOLDU

Üniversite bu yıl yüzde 95.5 doluluk oranıyla vakıf üniversitelerinin ortalamasının 10 puan üzerine çıkarken, giriş puanlarını da bazı bölümlerde 100 puanın üzerinde arttırdı. Üniversiteye ilgi, kayıtlarda da devam etti ve kazanan öğrencilerin tamamına yakını kaydını yaptırdı.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde lisansüstü eğitimlere de bu yıl yoğun ilgi gösteriliyor. Pandemi sürecinde ALES'in geç yapılması sebebiyle gelen talepler üzerine başvurular 30 Eylül 2020 tarihine kadar uzatıldı. Lisansüstü bölümlerin büyük kısmında ise ilk mülakatların sonucunda kontenjanlar doldu.

DERSLER NASIL İŞLENECEK

Örgün öğretimin sonlandırıldığı tarihten itibaren online eğitim altyapısını güçlendiren İstanbul Ticaret Üniversitesi, yeni yatırımlar yaptı.

Online senkron eğitim sistemi kurmayı başardı ve işletmeye başladı. Üniversite, aylarca sürebilecek bir çalışma gerektiren altyapı ve hazırlık faaliyetlerini öğretim üyeleri ve idari personelinin yoğun çabasıyla bir haftada tamamlayarak uygulamaya geçirdi. Dersler, bahar döneminde sorunsuz bir şekilde ve yüzde 100 başarıyla tamamlandı.

150 ONLINE ETKİNLİK

Yeni dönemde de online senkron eğitimlerinde dünyanın önde gelen uzaktan eğitim sistemleri arasında yer alan Blackboard Collaborate ve Open LMS sistemleri kullanılacak. Sistemler, üniversitenin altyapısı ile uyumlu hale getirildi.

Yeni yılın ilk haftasında dersler 6 hafta boyunca online verilecek. Sonraki dönemde ise pandeminin seyrine göre ya online eğitime devam edilecek ya da bazı derslerin yüz yüze verildiği hibrit bir sisteme geçilecek. Ancak bu durumda da devam şartı aranmayacak. Yüz yüze verilen dersler duruma göre Blackboard sistemi üzerinden canlı yayınlanacak veya derslerin videosu sisteme eklenerek öğrencilerin istifadesine sunulacak.

Geçtiğimiz dönem online eğitim kararı verilmesi üzerine kültürel faaliyetlerini ve konferanslarını da dijital ortama taşıyan İstanbul Ticaret Üniversitesi, youtube kanalı üzerinden 150'ye yakın online etkinlik gerçekleştirdi.

Akademiye yeni isimler



Dış Ticaret Enstitüsü Uluslararası Ticaret doktora programında 5 öğrenci daha tezlerini başarıyla savunarak doktor unvanı almaya hak kazandı. Böylece bugüne kadar bu programı bitirerek doktor unvanını kazananların sayısı 13'e ulaştı.

Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı Başkanı Doç. Dr. Kahraman Arslan; Cüneyt Yetkin, Tuğçenur Ekinci Furtana, Safiye Çöp, Ömer Murat ve Osman Bozkurt adlı öğrencilerin jüri üyelerinin huzurunda sundukları tezlerinin başarılı bulunarak oy birliği ile kabul edildiğini açıkladı. Doç. Dr. Arslan, Uluslararası Ticaret alanında doktor unvanı almaya hak kazanan öğrencileri tebrik etti.

Oyun değiştiren güç: Yapay zeka

İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. N. Öykü İyigün ve İbn Haldun Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mustafa K. Yılmaz'ın editörlüğünü yaptığı 'Oyun Değiştiren Güç: Yapay Zeka' kitabı Beta Yayınevi tarafından basıldı.

Kitap, alanında uzman farklı disiplinlerden bilim insanlarının kaleme aldığı, iş dünyasından yapay

zeka temelli örnekleri sektörler ve fonksiyonlar (bankacılık, sağlık, otomotiv, perakende, reklam, lojistik, ticaret, hukuk, vb.) kapsamında Türkiye özelinde inceleyen ilk bilimsel kitap olması açısından da önem taşıyor. 20 bölümden oluşan kitaba birçok bilim insanı ve sektör profesyoneli katkı sağlarken, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden 6 öğretim üyesinin de bölümü yer alıyor. Kitaba, İstanbul Ticaret



Üniversitesi'nden Prof. Dr. Ali Görener, Prof. Dr. Figen Yıldırım, Prof. Dr. Gülay Öztürk, Prof. Dr. Cihad Demirli, Doç. Dr. Gözde Öymen ve Dr. Öğr. Üyesi Zeynep Bayazıt çalışmalarıyla katkıda bulundu.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

KARŞILIKSIZ ÖĞRENİM BURSLARI HAKKINDA

Odamız 2020 - 2021 Eğitim Öğretim Yılı Burs Başvuruları 7 Ekim - 23 Ekim 2020 tarihleri arasında internet sitemizden online olarak alınacaktır.

Aşağıda sayılan şartları taşıyan öğrencilerimiz anılan tarihler arasında başvurularını ik.ito.org.tr adresinden yapabilecekler ve burslarla ilgili tüm süreci yine bu adresten takip edebileceklerdir.

Mevcut bursiyerlerimizin yeniden başvuru yapmasına gerek bulunmamaktadır.

Lisans Burslarında Uzaktan Eğitim (Covid-19 nedeni ile yapılan uzaktan eğitim hariç) ve Açıköğretim öğrencilerinin başvuruları değerlendirilmeye alınmamaktadır.

Lisans Bursları:

İstanbul il sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yükseköğrenim (lisans) öğrencileri (açıköğretim ve uzaktan öğretim hariç) ile vakıf üniversitelerine ÖSYM tarafından %100 burslu olarak yerleştirilen veya %100 şehit bursu ile öğrenim gören yükseköğrenim (lisans) öğrencilerine verilir.

Lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, yükseköğrenim hazırlık ve birinci sınıfında 22, ikinci sınıfında 24, üçüncü sınıfında 25, dördüncü sınıfında 26 yaşından büyük olmayan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dâhil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluştan çalışmayan, ara sınıf başvurularında yıllık genel başarı ortalaması 4 üzerinden en az 2,25 veya 100 üzerinden en az 60 olan öğrenciler burslarımıza başvurabilir.

Yüksek Lisans Bursları:

İstanbul il sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencileri (formasyon programları hariç) ile vakıf üniversitelerinde %100 burslu veya %100 şehit burslu olarak öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencilerine verilir. Yüksek lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dâhil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluştan çalışmayan, lisans bitirme veya yüksek lisans genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 75 olan öğrenciler burslarımıza başvurabilir.

Doktora Bursları:

Türkiye içinde ve/veya yurtdışında bulunan yükseköğrenim kurumlarında öğrenim gören, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan ve Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dâhil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan öğrencilere verilir. Yüksek lisans bitirme veya doktora genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 75 olan doktora öğrencileri burslarımıza başvurabilir.



Bu proje Avrupa Birliği tarafından finanse edilmektedir.



KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi İçin Eşleşme Projesi

KOBİ'lere dijital pazarlama eğitimi

AVRUPA Birliği hibesi destekli 'KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi İçin Eşleşme Projesi' kapsamında dijital dönüşüm süreçleriyle ilgili eğitim düzenlenecek. Ağustos ayında düzenlenen e-ticaret konulu ilk eğitimin ardından 29 Eylül'de 'dijital pazarlama' eğitimi gerçekleştirilecek. Paris Ticaret ve Sanayi Odası ile İstanbul Ticaret Odası'nın işbirliğinde yürütülen proje kapsamındaki ikinci eğitim de ücretsiz olacak.

KAYIT BAŞVURUSU

Çevrimiçi olarak Zoom üzerinden gerçekleştirilecek eğitime katılmak isteyen İTO üyelerinin 25 Eylül mesai saati bitimine kadar adlarını, şirket adlarını ve e-posta adreslerini t4d@ito.org.tr adresine bildirmeleri gerekiyor. Çevrimiçi eğitim için bağlantı bilgisi, kesin kaydı alınan üyelerin e-posta adresine gönderilecek. Katılımcı sayısı sınırlı olduğundan e-posta gönderen ilk 100 kişinin kaydı alınacak. İsteyenler, eğitime şu link üzerinden de kayıt yaptırabilecek:

<https://forms.gle/USDSdcd7DYVggPoB9>

EĞİTİM İÇERİĞİ

Eğitimin içeriğinde yer alan konular şunlar:

- Sosyal Medya
- İçerik Pazarlaması ve Sosyal Medya Yönetimi
- Müşteri Bulma ve Elde Tutma
- LinkedIn Sales Navigator
- Web Sitesi Kurumsal Ziyaretçi Takibi
- Facebook Talep Toplama Reklamları
- Sektöre Özel İnternet Siteleri
- Dijital Halkla İlişkiler
- Toplu E-Posta Gönderimleri
- Dijital Fuarlar
- Dijital Reklamlar
- Hedef Kitleyi İyi Seçmek
- Uluslararası Müşteri Talebi Toplama Yöntemleri
- Ölçme ve Değerlendirme
- Müşteri Takip Programı (CRM)
- Örnek Dijital Pazarlama Planları

Devlet tarafından verilen destek, hibe ve teşvikler bir web sitesi ile tek çatı altında toplandı. Yatırımcılar, internet sitesinde yer alan Teşvik Robotu'nu kullanarak, teşvikler hakkında bilgi edinebilecek.



Destek ve teşvik robotu YAYINDA

DEVLET tarafından verilen destek, hibe ve teşvikler bir web sitesi içinde tek çatı altında toplandı. Bu şekilde yatırımcıların işini kolaylaştıracak bir uygulama daha hayata geçirilmiş oldu.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, iş fikirlerini hayata geçirmek isteyenlere önemli bir kolaylık sağlandığını söyledi. Varank, ülkeleri ticari iş süreçleri ve yatırım kolaylığı açısından kıyaslayan Dünya İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde, Türkiye'nin istikrarlı bir şekilde üst sıralara tırmandığına dikkati çekerek, şunları kaydetti:

"Yatırımcılarımızın işlerini kolaylaştıracak yeni bir uygulamayı daha hayata geçirdik. Devlet destekleri bilgilerini tek bir platformda toplayan www.yatirimadestek.gov.tr internet sitesi faaliyetine başladı. Kamu kurum ve kuruluşlarımızın 241 farklı desteğine tek tık'la ulaşabilirsiniz."

KOLAY HESAP

Verilen bilgiye göre yatırımcılar, internet sitesinde yer alan Teşvik Robotu'nu kullanarak, yatırım yapmayı düşündükleri şehir ve sektöre ilgili Sanayi ve



Teknoloji Bakanlığı yatırım teşvikleri hakkında da bilgi sahibi oluyor.

Ayrıca yatırımcılar ve girişimciler yatırım teşviklerinin hesaplamalarını yaparak teşviklerin sunduğu tüm avantajları görebiliyor. 81 ildeki kalkınma ajanslarına bağlı olarak faaliyetlerini yürüten Yatırım Destek Ofisleri

(YDO), sitede bulunan 'Soru-Cevap' kısmında yatırımcıların sorularını yanıtlıyor. Böylece yatırım süreçleri, yatırımı hayata geçirmek için yararlanabilecek tüm devlet destekleri ve yatırım boyunca ihtiyaç duyulacak danışmanlık hizmetine kolayca erişim sağlanacak.



CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA

TOPLANTINIZ BAŞKA GÜZEL!

Eşsiz boğaz manzarasıyla, bireysel veya kurumsal profesyonel toplantı salonlarımızla iş dünyasına hizmet etmeye devam ediyoruz.

R 216 308 49 43

cemilesultan.com [CemileSultanKrs](https://www.facebook.com/CemileSultanKrs) [CemileSultanKorusu](https://www.facebook.com/CemileSultanKorusu) [itocemilesultankorusu](https://www.facebook.com/itocemilesultankorusu) [İTO Cemile Sultan Korusu](https://www.facebook.com/ITO Cemile Sultan Korusu)

Cemile Sultan
KORUSU



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

DUNYA360'I KEŞFEDİN

ANA SAYFA / HEMEN KEŞFET

DUNYA 360° kayıt olun ve hemen Sanalturunuzu oluşturun. Sanalturu oluşturmak için her hangi bir teknik bilgi veya tecrübeye ihtiyac duymayacaksınız.

teknopark
istanbul

**MİLLİ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE 100**

Emlakçılara yerli 'sanaltur'

DUNYA360'ın gayrimenkul sektörü için geliştirdiği yerli 'Sanaltur', emlak firmaları tarafından ilgiyle karşılandı. Alıcıya sanal gerçeklikte iç mekan turları yaptıran uygulama, sektörün geri bildirimleri ile yeni bir Ar-Ge süreci içinde. Yazılım, dünyada genelindeki tüm emlak platformlarına da entegre olabiliyor.



SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi firmalarından DUNYA360, gayrimenkul sektörüne, internetten sanal gerçeklikte iç mekan turları yapabilme olanağı sunuyor. Türkiye'de ve ilk adımda Ortadoğu'da gayrimenkul firmalarının çözüm ortağı olmayı hedefleyen DUNYA360, sanal gerçeklik teknolojisini müşterilerinin günlük yaşamına entegre edecek projeler hazırlıyor. Sanaltur, sektörün önde gelen firmaları tarafından beğenildi ve onların geri bildirimleri çerçevesinde yeni bir Ar-Ge sürecine entegre edildi.

'VR MAKER KİT' CİHAZ SETİ

'VR Maker Kit' adlı sanal tur oluşturma cihaz seti için Ar-Ge çalışmalarını sürdüren şirket, müşterilerine 360 derecelik panoramik çekim yapabilme imkanı sunuyor. İstanbul Ticaret'in sorularını, DUNYA360'ın kurucusu Taha Güner cevapladı. Güner, Almanya'da bulunan müşterileri



için markalaşmadan yazılım sürecine kadar A'dan Z'ye startup şirket kuruyor. Bir fikri ticarileştirmeye, bir soruna çözüm bulmaya çalışan internet girişimcilerini destekliyor, yol haritası ve projeler hazırlıyor.

SEKTÖRÜN ÖNDE GELENLERİ

DUNYA360'ı tanıtır mısınız?

dunya360.com web portalını 2019 yılında kurduk ve geçerli minimum bir ürün piyasa sürüp ilk müşterilerimizle irtibata geçtik. Türkiye'nin önde gelen emlak platformları ile yaptığımız görüşmelerden aldığımız olumlu geri dönüşler çerçevesinde Ar-Ge çalışmalarımızı hızlandırdık. Şu an yazılım geliştirme sürecimiz çok yoğun bir şekilde devam ediyor. Önceliğimiz, gayrimenkul sektörüne yönelik sanal tur oluşturan bir web platformu olmak.

PANORAMİK FOTOĞRAF

Emlakçılar, web portalımıza üye olup satılık ve kiralık gayrimenkulleri 360 derecelik panoramik fotoğraflarla sanal ortamlara dönüştürebiliyor. Bilgisayar ve akıllı telefon üzerinden dünyanın herhangi bir yerindeki mekânları sanal gerçeklikle gözlemleyebiliyorsunuz. İlk sürümünü çıkardık ve müşterilerimizden gelen geri bildirimler çerçevesinde geliştirmeler yapıyoruz.

YENİ NORMALE UYGUN

'Sanaltur' hangi problemleri çözüyor?

Covid-19 kapsamındaki yeni normal sürecinde hem emlakçı hem de müşteri için olumlu bir çözüm. Emlakçının ve müşterinin zamanının, emlak gezintilerinde harcanmasına engel oluyor. Sonuçta, gezilen sayısız gayrimenkulün arasında sadece biri satın alınıyor. Sanaltur, gayrimenkulün her köşesini ayrıntılı bir şekilde gözlemleyebilme imkânı sunuyor. Böylece müşterinin doğrudan eleme sürecini başlatıp, sadece ilgi duyduğu daireleri gezmesini sağlıyor.

7/24 VERİ İZLENEBİLİYOR

İnternetin ve teknolojinin gelişmiş olmasına rağmen hem emlakçının hem de müşterinin veri kayıtlarından faydalanamama sorununu da çözüyor. Sanaltur sayesinde emlakçı müşterisinin hangi odada kaç dakika geçirdiğini takip edebiliyor. Müşteri; Sanaltur'daki video, resim, yorum, fiyat ve benzeri birçok bilgiye ulaşabiliyor. Böylece 7 gün 24 saat ilgi duyduğu gayrimenkulün bilgilerine erişebiliyor.

1 MİLYON MÜŞTERİ

Gayrimenkulde müşteri potansiyeliniz nedir?

İnternette Türkiye'deki satılık ve kiralık emlak ilan sayısı 1 milyondan fazla. Her ilan bizim için bir müşteri demek. Dünya genelinde gayrimenkul yatırım tutarı, 2019 yılında 9.6 trilyon dolara ulaştı. Bu potansiyel internet satışlarına da yansıyor. Pazar boyutu inanılmaz geniş ve bizim için de büyük fırsatlar barındırıyor.

OTEL, RESTORAN, OTO GALERİLER

Sanaltur'u diğer sektörler de kullanabilecek mi?

Sanaltur ile emlak sektörünün iletişimini güçlendirmek, emlak ofisleri arasında da sanal tur ve LAN dosya paylaşımları olanağı sağlamayı amaçlıyoruz. Ayrıca hedefimizde otel, restoran ve oto galerileri de var. Yazılımı söz konusu sektörlerle entegre etmek üzere çalışmalara başladık.

Kuluçka desteği

Taha Güner, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın 'Covid-19 ile Mücadele ve Dayanıklılık Programı' kapsamında Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi tarafından desteklendiklerini vurguladı. Güner, "Dijital hızlandırma, uygulamalı iş geliştirme programlarına katıldık. Mentorluk, markalaşma, teknik analiz, insan kaynakları, hukuk ve fikri sınai mülkiyet hakları desteği aldık" dedi.

Beyin fırtınası

Teknopark İstanbul'daki firmalarla beyin fırtınası yaptıklarını anlatan Güner, "Her konuda birbirimize destek vermeye çalışıyoruz. Ayrıca Teknopark İstanbul ekibi bize prototip çalışmalarını ve patent başvurusu konusunda yardımcı olup, yeni kurulmuş bir şirketin ihtiyaç duyabileceği her türlü eğitime katılma imkanı tanıyor" diye konuştu.

Fikirleri ticarileştiriyor

Startup kurucusu Taha Güner, "Yenilikçi teknolojileri kullanarak piyasada var olmayan fikirleri internet yardımıyla ticarileştiriyor ve piyasaya sunuyoruz. Almanya'da değerli iş insanlarından oluşan bir networke sahibiz. Hep birlikte konuşuyor, görüşüyor, tartışıyor ve iyi bir fikir ortaya çıktığı zaman danışmanlık yapıyoruz. Yazılımını yapıp teslim ediyor, satış ve pazarlama tarafında stratejik destek sağlayıp, uzun vadeli hedeflerini planlıyoruz" şeklinde konuştu.

PSI 2021

Düsseldorf - Almanya
12-14 OCAK 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSİ FUARI

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarı
- 5 ayrı salonda 50.900 m² sergileme alanı
- 35 ülkeden 720 katılımcı
- 81 ülkeden 16.367 ziyaretçi
- 60. kez düzenlenecek PSİ'nin her yıl yükselen ziyaretçi grafiği

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı** : 9 m²
- Katılım bedeli** : 4.410 TL/m²
- 1. Ödeme** : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme** : Kalan bedelin %50'si
21 Eylül 2020
- 3. Ödeme** : Bakiye Bedel
23 Kasım 2020
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C Ticaret Bakanlığı'nın teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "PSI 2021 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

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

Bilim insanları akıllı maske geliştirdi

Singapurlu bilim insanlarının geliştirdiği akıllı maske, Covid-19 ile ilişkili parametreleri; vücut ısısını, oksijen miktarını, kan basıncını ve kalp atış hızını ölçüyor.

AYŞE BAŞAK

SİNGAPURLU bilim insanları, Covid-19 ile ilişkili sağlık göstergelerini izlemek için herhangi bir yüz maskesine kolayca takılabilen entegre bir izleme sistemi geliştirdi. Sensörler, Covid-19 ile ilişkili parametreleri; vücut ısısını, oksijen miktarını, kan basıncını ve kalp atış hızını ölçüyor. Buluşun arkasındaki bilim insanlarından biri olan Profesör Loh Xian Jun yaptığı açıklamada, "Covid-19 hastaları tecrit koşullarında iken, ön saflardaki sağlık çalışanları, hayati belirtileri izlemek için yaklaşık her 30 dakikada bir hastanın bulunduğu odaya girip sıcaklık okumaları yapmak ve oksijen saturasyonunu

ölçmek zorunda. Bu nedenle, ön saflardaki sağlık çalışanlarına yardım etmenin ve karşılaştıkları riski azaltmanın bir yolu olup olmadığını merak ediyorduk" dedi.

RİSK AZALIR

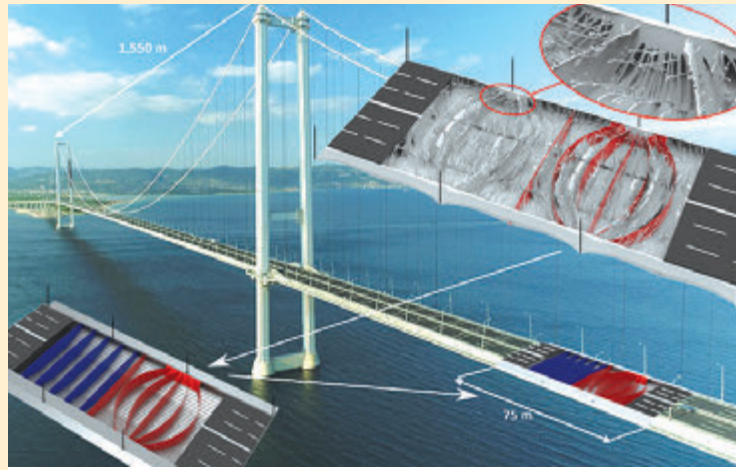
Prof. Jun, hemşirelerin bu tür bir izleme sırasında büyük ve hantal ekipmanları odadan odaya sürüklemeleri gerektiğine dikkat çekerek, şunları söyledi: "Bu sadece rahatsızlık vermekle kalmıyor, aynı zamanda virüsün yayılma riskini de artırıyor. Hastanelerde, bu tür akıllı maskeler Covid-19 hastalarına verilebilir ve personelin hayati belirtilerini uzaktan izlemesine olanak tanıyarak sağlık çalışanları için enfeksiyon riskini azaltabilir."



Yeni sürüm test aşamasında

Sistemin içindeki üç sensörün tümünü tek bir yongaya entegre eden yeni bir sürümü şu anda test aşamasında. Verilerin akıllı telefonlara aktarılmasına izin veren bluetooth cihazı da ayrıca sistemde bulunuyor. Tüm sensörler maskeden çıkarılıp başka bir maskeye takılabilir.

Daha hafif ve daha yeşil köprüler için



Osmangazi Köprüsü örnek oldu

Araştırmacılar, Osmangazi Köprüsü'nün tasarımını çalışmalarında örnek bir proje olarak kullanıyorlar. Osmangazi Köprüsü'nün yapımında uygulanan optimizasyon sayesinde yüzde 28 oranında ağırlık tasarrufu sağlanmıştı.

DANİMARKA Teknik Üniversitesi (DTU), köprü tabliyesinin ağırlığını azaltmak ve açıklığını artırmak için yapıların nasıl optimize edileceğini inceledi. Bilimsel dergi Nature Communications'da yayınlanan bu araştırma projesinin sonuçları büyük bir potansiyeli gösteriyor.

YÜZDE 14 AZALTI

Projede çalışan Mads Jacob Baandrup, "Öncelikle çelik ve betondan oluşan malzemelerin nasıl daha iyi kullanılacağını incelemek için farklı yöntemler uyguladık. Başlangıçta, köprü tabliyesinde enine diyaframları kullanarak geleneksel yapılarda kullanımlarını optimize etmeye

çalıştık. Böylece yüzde 14'e varan teorik ağırlık azaltımı elde ettik" dedi.

MALZEME TASARRUFU

Köprü kirişinin iç hacmi daha sonra küçük zarlar gibi çok küçük voksellerden (3B pikseller) oluşan bir yapıya bölünür. Sonuçta yapının mukavemetini bozmadan mümkün olan en az çeliği kullanan bir köprü tasarımı hedefleniyor. Beton ve çelikten yapılan her tasarruf hem maliyetleri düşürüyor hem de karbondioksit azaltımına büyük katkı sağlıyor. İnşaat endüstrisi küresel karbondioksit emisyonlarının yüzde 39'unu oluşturduğundan her tasarruf çok önemli.

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!

Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play



ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ



TURKCELL



TÜRK TELEKOM



VODAFONE

ReadJournal



www.istanbulticaret.org.tr

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

Dükkanlarda 'nostalji' zamanı

Son yıllarda kafeden hediyelik eşyaya kadar birçok alanda öne çıkan nostalji dükkanları, yeni girişimcilerle büyümesini hızlandırdı. Kimi zaman dekorasyon kimi zaman da ürün odaklı olarak karşımıza çıkan nostalji dükkanları, şimdi de yurt dışına açılmayı planlıyor.



CEYHUN KUBURLU

2020, birçok alanda olduğu gibi franchise sektörü için de zor geçiyor. Ancak sektör, yeni yatırımlar, yeni fikirler ve yeni girişimcilerle büyümesini sürdürmenin peşinde. Son yıllarda ciddi atılım yapan sektör, yeni konseptler belirleyerek hem yurt içinde hem yurt dışında önemli çalışmalara da imza atıyor. Bugün kafeden hediyelik eşyaya kadar birçok alanda hizmet veren markalarda nostalji havasını görmek mümkün. Nostalji tutkusu, kimi zaman ürün kimi zaman da dekorasyon anlamında karşımıza çıkıyor. Tüketicilerin de beğenisini toplayan bu markaların hedefi büyük.

TATİL BÖLGELERİ

Nostalji dükkanlarının büyümesinde özellikle İstanbul, İzmir ve Muğla gibi illerde yeni yeni öne

çıkın bölgelerin payının büyük olduğunu anlatan sektör mensupları, şöyle konuştu: "Nostalji her dönem para kazandırıyor. Küçük bir yatırımla çeşitli nostaljik objelerin benzerlerini üretirip satmak mümkün. Ya da açacağınız bir kafede nostalji konsepti oluşturarak müşteri çekebilirsiniz. Bunu son yıllarda tatil bölgelerindeki kafe ve restoranlarda görüyoruz. İstanbul'da ise Karaköy, Kadıköy ve Beyoğlu gibi yerlerde öne çıkıyor. Kimi 70'leri, kimi 80'leri, kimi de 90'ları yılları andıran konseptlerde restoran ve kafe açıyor. Bu alanda markalaşma yoluna gidenler de zincir şubelerle büyümeyi tercih ediyor."

TURİSTLERİN İLGİSİ BÜYÜK

Türkiye'de nostalji tutkusunun sadece restoran ve kafelerle sınırlı kalmadığını, aynı zamanda hediyelik eşya satan franchise markaları için de önemli bir fırsat oluşturduğunu vurgulayan sektör temsilcileri, "Bu dükkanların ve kafelerin daha çok turist çekilen noktalarda açıldığını gözlemliyoruz. Yani turistlerin de bu kafelere yoğun ilgisi var. Şimdi markalar yurt dışında yatırım fırsatı için kolları sıvamış durumda. Özellikle Avrupa ülkelerinde yatırımcı arıyorlar" dedi.



Yatırımın geri dönüşü 24 ay

Sektör mensupları, nostalji dükkanlarına yatırım bedeline ilişkin şu bilgileri paylaştı: "Yatırım tutarı, daha çok dekorasyona ve talep edilen ürünlere göre değişiyor. Bu restoranlar, kafeler ve dükkanlar anahtar teslim işlem yapmak zorunda. Bunun nedeni de ürünlerin her yerde bulunmaması. Örneğin bir kafe açacaksınız, konsept olarak 80'li yılları planlıyorsunuz. Kafede o yıllara ait bir TV ya da radyoyu bulmanız çok da kolay olmuyor. Marka ile el sıkıştıktan sonra yatırım süreci başlıyor. 3 ayda lokasyon belirleniyor. Gerekli personel temini sağlanıyor ve eğitim veriliyor. Ardından pazarlama ve tanıtım çalışmaları start alıyor. Yatırımın geri dönüşü için en önemli konu ise dükkanın kira ve personel gideri. Türkiye'de doğru lokasyonda açılan bir nostalji kafesinin ya da restoranının geri dönüş süresi ortalama 24 ay olarak hesaplanıyor. Bu markalara yatırım tutarının da yaklaşık olarak 100 bin TL ile 450 bin TL arasında değiştiği belirtiliyor. Hediyelik eşya dükkanlarında bu rakamlar 20 bin TL'ye kadar inebiliyor."

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

İhtisas serbest bölgelerinde destekler

Döviz kazandırıcı hizmet sektörleri ile Ar-Ge yoğun, yüksek teknolojiye veya katma değeri yüksek mal üretimine yönelik sektörlerin uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesi, ihracatının ve hizmet gelirlerinin artırılması için ihtisas serbest bölgesinde faaliyet gösteren kullanıcı ve bölge işleticilerinin giderlerinin bir kısmı destek olarak hibe şeklinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanıyor.



Ahmet KARATAŞ

KİMLER FAYDALANABİLİR?

Bu destekten; ■ 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'na göre kurulan serbest bölgeyi kuran ve/veya işleten şirket ■ Faaliyet ruhsatı alan ve ihtisas serbest bölgesinde belli bir işyeri bulunan gerçek ve tüzel kişi yararlanabilir.

FAALİYET ALANLARI

Bölgede, yazılım veya bilişim ürünü üretilmesine yönelik faaliyetler, bölgenin özelliklerine göre Bakanlıkça belirlenecek diğer döviz kazandırıcı hizmet ile orta-yüksek veya yüksek teknolojiye imalat faaliyetlerinde bulunulur.

DESTEK KAPSAMI

1. İhtisas serbest bölgesinde faaliyet gösteren kullanıcılara; a) Bu alandaki faaliyetleri için istihdam ettikleri en fazla 10 nitelikli personelin aylık brüt ücretleri yüzde 50 oranında ve personel başına yıllık en fazla 15 bin ABD doları b) Bu alanlarda kiraladıkları arazi ve binalara ilişkin kira harcamaları yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 75 bin ABD doları destek sağlanır. 2. Bölge işleticilerinin; yatırım safhasında taahhüt ettikleri sabit yatırım tutarının yüzde 50'sini geçmemek kaydıyla bir defada kullandıkları azami 10 yıl vadeli ve 10 milyon ABD dolarına kadar kredilerinin faiz veya kâr payı giderleri yüzde 50 oranında desteklenir.

5 YIL YARARLANMA

Kullanıcılar; nitelikli personel ücretleri ve kira desteğinden, aynı yıl 5'er yıl yararlanabilirler.

Kimler ruhsat başvurusunda bulunabilir?

- Asgari 3 yıl önce kurulmuş, belirli bir ihracat tecrübesine sahip yurt içinde ya da diğer serbest bölgelerde yerleşik şirketler, merkezlerini bölgeye taşımak, şube kurmak ya da çoğunluk hissesine sahip olarak yeni şirket kurmak suretiyle ilgili faaliyette bulunmak üzere ruhsat başvurusunda bulunabilirler.
- Asgari 3 yıl önce kurulmuş yurt dışında yerleşik şirketler, şube kurmak ya da çoğunluk hissesine sahip olarak yeni şirket kurmak suretiyle başvuruda bulunabilirler.
- Mevcut ihtisas serbest bölgesi kullanıcıları ilgili faaliyetler için başvuruda bulunabilirler.

Ödeme işlemleri

Destek ödemesine ilişkin ibraz edilen belgelerdeki giderlerin dolaylı vergiler dahil olmak üzere Türk Lirası cinsinden olanları Türk Lirası, döviz cinsinden olanları ise ödeme belgesi tarihindeki 'Gösterge Niteliğindeki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kuruları' listesinde yer alan çapraz kurlar ve döviz alış kurları esas alınarak ABD doları karşılığı Türk Lirası olarak ödenir. Ödemeler, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu tarafından gerçekleştirilir.

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

Paris-Fransa
1-4 ŞUBAT 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

47. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2021 SPRING

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 48.098 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 1038 katılımcı
- 14.862 ziyaretçi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 6.745 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
5 Ekim 2020
3. Ödeme : Bakiye Bedeli
4 Ocak 2021
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

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 "TEXWORLD PARIS 2021 SPRING FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.
- Elden ödemeler teşvik kapsamına alınmamaktadır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Gürsoy/ Ruken Ayata Boztaş / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 83 / 0 212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr

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

Liderlik
ve lider
hâlleriProf. Dr.
Ahmet Emre
BİLGİLİ

İbn Haldun, ünlü eseri Mukaddime’de; “Şan ve ihtişama tek başına sahip olmak mülkün tabiatındandır” der. Onun mülk dediği ise ‘devlet’in bizzatlı kendisidir. Aslında lider için; devlet ve liderlik de, şan ve şöhrat de tebasına ve insanlığa hizmet içindir. Bu anlamdaki liderlik ikinci bir ortak kabul etmez, işin doğası da zaten buna müsaade etmez. Yavuz Sultan Selim Han’ın “Bu dünya iki padişaha yetecek kadar büyük değildir” sözü buna işaret eder. Bu tür liderlikler sosyolojiye de uygundur. Liderlik, akademik olarak her açıdan ve bütün boyutlarıyla çalışılmış bir kavramdır. Bilimsel olarak da kültürel olarak da yazılmıştır, çizilmiştir. Liderlik; siyasette, dinde, ticarette, sanayide, bürokraside, eğitimde, sporda, sanatta, velhasıl her alanda uygulamaya dönük araştırmaları yapılmış, makaleler ve kitapları yazılmış geniş bir alanı ifade eder.

Liderliğin birçok çeşidi ve boyutu olsa da bizim için liderlik algısı büyük ölçüde siyasal liderlik olarak anlaşılır. Bunun yanında aileye, kabileye, aşirete, cemaate, kitlesel sporlara, ticari bir kuruluşa, sivil topluma liderlik edenler de kıymetlidir kuşkusuz ama siyasal alanda önderlik edenler diğerlerine göre tartışmasız bir şekilde üstün görülür. Toplumsal arzu da algi da bu yöndedir.

Sıradışı kişilik gerektirir

Karizmatik liderlik dönemi geçti diyenlerin sözü havada kalır, inanmak kabil değildir. Karizmatik olmayan liderler en fazla rutini başarı ile götürebilir, sıçrama yapamaz, uzun süre devamlılık gösteremez. Bu nedenle de sosyolojik anlamda hakikiliği yoktur.

Liderlik özünde sıradışıdır. Toplum onun bu özelliğini sever ve tutar. Yani toplumda bir karşılığı vardır ve bir hikmeti olduğuna da inanılır. Lideri, bireysel davranışları olarak değil, topluca değerlendirir. Zira liderin, her zaman için doğruları yanlışlarından belirgin bir şekilde fazladır. Ne zaman bu denge değişirse son yaklaşıyor demektir.

Aslında bütün liderler bir anlamda çokluk içerisinde yalnızdır. Liderlik psikolojisi de bunu gerektirir. Onları ayakta tutan ise inandıkları davaları etrafında ördükleri sarsılmaz idealleridir, kendi kızıl emelalandır, bunları gerçekleştirmeye yolundaki inanılmaz gayretleridir ve başarıdan başarıya koşma arzularıdır.

Bilindiği üzere liderlik, öncelikle sıradışı bir kişiliği gerektirir. Bu kişilikte de sıradışı davranışlar normal kabul edilir. Fakat toplumun geneli bu sıradışılığı ne ölçüde içselleştirebildiği ve normalleştirebildiği konusunda netlik yoktur. Dolayısıyla bu alan sıradışılığın anlaşılabilirliği açısından problemli görünür. Bu alanın karmaşık kısmı ise liderlik halleri olarak ifade edebileceğimiz lidere özel davranışlardır.

Uluslararası arenaya çıkmak için

Liderin herhangi bir olay karşısındaki tavır alışı, bakış açısı, analizi, tepkisi elbette farklılık taşıyabilir. Efkar-ı umumiye, bu davranış anlamakta da güçlük çekebilir, zorlanabilir. Fakat liderin bu tür hallerini bir bütün olarak inceleyip bakıldığında daha anlaşılabilir bulur. Notunu da toplu değerlendirmeye göre verir. Lider, ulusaldan başlar ve daha çok buhran dönemlerinde kendini gösterir. “Ulu çamlar fırtınalı diyarlarda yetişir” der Cemil Meriç. Bunlardan başarıyı ve iktidarda devamlılığı sağlayanlar dünyaya mesajları da varsa uluslararası boyuta taşınır. Bir anlamda dünya arenasına çıkar. Bundan sonra bölgesel liderlik başlar ve ardından dünya liderleri arasına girer. Bu süreci yavaşken en önemli ve dikkat etmesi gereken husus; içte zayıflamamasıdır. Çünkü içte zayıflayan lider dışarda gücünü muhafaza edemez. Bir ülkede siyasal düzlemde karizmatik lider kolay yetişmez, ortaya çıktığında da kıymetini bilmek gerekir. Yönetimde ne kadar uzun kalabilirse memleket hayrınadır. Çünkü normal insanlar rutini götürür, liderler sıçrama yaptırır. Bir devleti uluslararası arenaya da ancak lider çıkarabilir. Büyük liderlerden sonra da istisnalar dışında ancak mevcudu devam ettiren yöneticiler gelebilir veya daha buhranlı bir dönem izler. Tarihin ve sosyolojinin bize öğrettiği budur. Bu nedenle liderlerin ömrünü ve önderliğini mümkün olduğu kadar uzatmak milletin yararınadır. Ülkemiz bu süreci canlı bir şekilde yaşıyor. Kısa günün kârına değil, uzun dönemin getireceği büyük aydınlıklara odaklanmak daha doğru olur. Zira kaybettikten ve geri dönmeye bir yola girdikten sonra ah vah etmenin bir manası olmaz. Elimizde iken bilinen kıymetin bir anlamı vardır.

SON
18 YILDA4 bin 441 eser
Türkiye’ye getirildi

Lıdyalılara ait bin 800 yıllık antik yazıt, Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın çabalarıyla 23 yıl sonra yeniden Türkiye’ye getirildi. Böylece son 18 yılda 4 bin 441 eserin Türkiye’ye iadesi sağlanmış oldu. Yeni getirilen yazıt, Ankara’daki Anadolu Medeniyetleri Müzesi’nde ziyaret edilebilecek.

MANİSA’nın Demirci ilçesi sınırları içerisinde yer alan ve M.Ö 3. yüzyılda önemli bir kent olduğu bilinen Sidas (Saittai) Antik Kenti’nden 1990’lı yıllarda çalınarak İtalya’ya götürülen adak yazıtı, Türkiye’ye getirildi. 1800 yıllık yazıt, Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın çabalarıyla yeniden Türkiye’ye kazandırıldı. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, “Son 18 yılda 4 bin 441 eserin ülkemize iadesini sağladık. Kültür varlığı kaçakçılığıyla daha etkin bir mücadele için 2020 yılı Şubat ayı itibarıyla kurumsal kapasitemizin artırılması yoluna gittik” sözleriyle sürecin devam edeceğini vurguladı.

EN ÖNEMLİ ŞEHİRDEN

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Arkeoloji Bölümü Öğretim Üyesi ve Aigai Antik Kenti Kazı Başkanı Doç. Dr. Yusuf Sezgin, Manisa’daki Saittai Antik Kenti’nden kaçırıldığı tespit edilen ve İtalya’da uzun süren hukuki sürecin sonunda teslim alınan 1800 yıllık kefarek yazıtının Türkiye’ye dönüşünü büyük bir mutlulukla karşıladıklarını söyledi. Manisa’da devam eden Aigai Antik Kenti Kazı Başkanı Sezgin, İtalya’da teslim alınan yazıtla gündeme gelen kentin antik dönemde ‘Saittai’, günümüzde ise Sidas olarak bilindiğini, bölgenin döneminin en önemli şehirlerinden biri olduğunu kaydetti.

MESLEK LOCASI ZENGİNİ

Kentin Helenistik dönemde kurulduğunu, ancak Roma Dönemi’nde gelişip zenginleştiğini anlatan Sezgin, Sidas’ta bugüne kadar ele geçen çok sayıda yazıt bulunduğuna işaret etti. “Kentin önemi, şehrin içinden geçen ve Gediz Nehri’nin kollarından olan Demirci Çayı’ndan kaynaklanıyor” diyen Sezgin, şunları dile getirdi: “Gediz ve



Kefaret yazıtı

Demirci Çayı, antik dönemde kutsal kabul ediliyor. Şehrin ekonomik açıdan çok güçlü olduğunu, ciddi bir zenginliğin elde edildiğini buradaki yazıtlardan öğreniyoruz. Son olarak İtalya’da bulunan ve uzun uğraşlar sonucu ülkemize getirilen bu yazıtın dışında kentte bulunan yüzlerce yazıt var. Kentin önemini Roma İmparatoru Hadrianus’un ziyaretinden de biliyoruz. Çünkü İmparator Hadrianus, Anadolu’ya geldiğinde sadece belli kentleri ziyaret ederdi.”

Sezgin, Sidas Antik Kenti ile ilgili yazıtlardan şehrin Anadolu’da en çok meslek locasına sahip kentlerden biri olduğunu öğrendiklerini dile getirerek, özellikle dokuma ve dericilikle ilgili yazıtların, kentin zenginliğinin nereden geldiğini gösterdiğini ifade etti.

Yeni getirilen yazıt, Ankara’daki Anadolu Medeniyetleri Müzesi’nde ziyaret edilebilecek.

İtalya’da bulunan ve uzun uğraşlar sonucu teslim alınarak Türkiye’ye getirilen yazıtın kendi topraklarına dönüşünü bir arkeolog olarak büyük bir mutlulukla karşıladığını vurgulayan Doç. Dr. Yusuf Sezgin, şunları söyledi: “Anadolu’dan kaçırılan bir eserin ait olduğu topraklara getirilmesi bizim adımıza sevinirici; çok mutlu olduk. Yazıt aslında bir kefarek yazıtı, bu bölgede çok yaygın. Manisa Müzemi’nde de başka örnekleri var. İki kardeş birine ait balık ağını çaldıkları için tanrı tarafından cezalandırılıyorlar. Bu cezalandırma üzerine anne ve babası, büyük üzüntü ve pişmanlıkla tanrı Apollon çocuklarını affetsin diye bir kefarek yazıtı hazırlatıyor.”

Deliller İtalya’yı ikna etti

Türkiye’den çalınarak İtalya’ya götürülen yazıt, İtalyan Kültür polisi tarafından 1997’de bir antika tüccarına yapılan baskında ele geçirildi. Yazıtın kökeninin Türkiye olup olmadığının teyidi için durum Türk İnterpol birimine iletildi. Kültür

ve Turizm Bakanlığınca yapılan incelemeler sonucunda eserin daha önce Prof. Dr. Hasan Malay tarafından 1987’de yayınlandığı ve Manisa’da bulunan Apollon Aksyros Tapınağı’ndan alındığı tespit edildi. Ancak bu hırsızlık

olayı ile ilgili bir delil bulunamadığı için İtalya’daki soruşturma sonuçsuz kaldı. Aradan geçen 23 yıllık süreçte karşılıklı davalar ve Türkiye’nin sunduğu deliller sonucu eserin Türkiye’ye iade edilmesine karar verildi.

İSTANBUL MODERN

Perşembe herkese
salı gençlere ücretsiz

TOPLUMSAL gelişimin bir parçası olan sanatı ulaşılabilir kılmak amacıyla Borsa İstanbul, Türkiye’nin ilk modern ve çağdaş sanat müzesi İstanbul Modern’in ‘Sizin Perşembemiz’ ve ‘Genç Salı’ projelerine destek oldu. Borsa İstanbul’dan yapılan açıklamaya göre, sponsorluk kapsamında müze, her perşembe herkese 11.00 ila 17.00 saatleri arasında, salı günleri ise 18-25 yaş arası gençlere 14.00-17.00 saatlerinde ücretsiz olarak açılıyor.

Ziyaretçiler, İstanbul Modern’deki tüm sergileri ücretsiz olarak gezip ayda bir kez gerçekleştirilecek etkinlik, sanatçı atölyeleri ve film

gösterimlerine katılabiliyor. ‘Sizin Perşembemiz Sanatçı Atölyeleri’, sanatçıların yaratım süreçlerini ve sanatsal deneyimlerini katılımcılarla paylaştıkları atölye çalışmaları, kısa söyleşiler ve sanat uygulamalarından oluşuyor. Bu etkinliklerle ziyaretçilerini müzeyi, sanat yapıtlarını ve sanatsal üretim süreçlerini keşfetmeye davet eden İstanbul Modern, aynı zamanda sanatçıları tanıyarak onlarla birlikte üretmenin kazandıracağı zengin deneyime kapı açıyor. ‘Genç Salı Etkinlikleri’ kapsamında ise gençleri sanat ve sanatçıyla buluşturan özel programlar hazırlanıyor.



‘Sizin Perşembemiz’ ve ‘Genç Salı’ projelerinin sponsorluğunu üstlenen Borsa İstanbul’da gong töreni düzenlendi. Törende Borsa İstanbul Genel Müdürü Mehmet Hakan Atilla ve İstanbul Modern Direktörü Levent Çalkoğlu, gongu birlikte çaldı.



Kültür ve Turizm Bakanlığı yetkililerinin teslim almasının ardından THY’nin Roma’dan havalanan uçağına yüklenen 1800 yıllık yazıt, Türkiye’ye getirildi.

VİTRİNDEKİ
İŞ KİTAPLARI

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

Koronavirüs: Liderlik
ve toparlanma

Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19, küresel ekonomiye de zarar verdi. Ancak geleceğe odaklanan organizasyonlar kriz yönetiminin bir adım ilerisine geçerek, kriz sonrası için kendilerini nasıl konumlandıracaklarına karar veriyor. Kitap; Covid-19 salgınında şirketinizi yönetmenize, çalışanlarınızı (ve kendinizi) sağlıklı ve üretken tutmanıza, toparlanmanıza ve krizin sunduğu fırsatları keşfederek daha güçlü şekilde devam edebilmenize yardım edecek görüş ve önerilerle size yol gösteriyor. *Kolektif/Optimist*

e-ticaret uygulamalarının
yabancı sermaye
yatırımlarına etkileri

Kitap; mevcut kaynaklarla, başarıyı en üst düzeye taşımak ve sürdürülebilirliğini korumak için yapılması gerekenlerle, finans sektörü çalışanlarına ve bu alanda kariyer yapmayı düşünenlere rehber olacak nitelikte. Kitapta; şu sorulara yönelik teorik bilgi ve yaklaşımlar yer alıyor: Finans sektöründe başarılı teknoloji kullanımı ve strateji uygulamaları nasıl olmalı? Daralan kâr marjları ve artan maliyet faktörleriyle birlikte sınırlı insan kaynağının, maksimum performansın hedeflere ulaşmasını mümkün mü? Servis mükemmeliyeti sağlanmasında insanın içindeki güç nasıl açığa çıkarılır?

Zekeriya Şahin/Artikel Akademi

Örgütsel
bağlılık
ve iş etiği

Günümüz iş hayatında başarılı olmak ve geleceğe daha emin adımlarla ilerleyebilmek için çalışanların örgütlerine karşı gösterdikleri bağlılık ile etik ilkelerin uygulanabilir olduğu bir çalışma ortamının oluşturulmasına hem çalışanlar hem de işverenler gerekli katkıyı sağlamalı. Kitapta, örgütsel bağlılık ve iş etiği genel olarak ele alınıyor. Daha sonrasında da sağlık sektöründe bir uygulama yapılarak çalışanların iş etiği algısı; örgütsel bağlılık, duygusal bağlılık, devamlı bağlılığı ve normatif bağlılık üzerindeki etkisinin olup olmadığı inceleniyor.

A. Yunus Sarıyıldız/Nobel Bilimsel Eserler

Sürdürülebilir
yaşam rehberi

Sürdürülebilirlik, kentsel ve modern yaşamın getirdiği kolaylıklar karşısında bozulan doğal dengenin yeniden inşasına yönelik bir etkileşim hareketidir. Kirlenen hava ve su varlıkları, iklim krizi, gerçek gıdaya ulaşılabilirlik, her bireye eşit eğitim, iş ve sağlık hizmetleri hepsi sürdürülebilirlik kavramının içinde. Kitap; beslenme şeklimizden sanat anlayışımıza, iyi olma halinden yaşam boyu öğrenmeye, fiziksel aktiviteden atık yönetimine kadar pek çok gündelik konuya değinerek sürdürülebilir bir yaşamın nasıl mümkün olabileceğini gözler önüne seriyor. *Kolektif/Yeni İnsan Yayınları*



Cazibe merkezi olacak

Küçük Çamlıca'da 10 bin metrekairelik alana inşa edilen ve deniz seviyesinden 587 metre yüksekte olan TV-Radyo Kulesi'nin, İstanbul'un yeni turistik merkezlerinden biri olması bekleniyor. Kulede kullanılacak panoramik asansörlerin, 180 metre boyunca bir yanda Tarihi Yarımada'ya, diğer yanda Karadeniz kıyılarına bakacak şekilde yerleştirildiğini anlatan Bakan Karaismailoğlu, "Seyir katları ve restoranlar da hizmete girdiğinde kule, İstanbulluların yanı sıra turistler için de bir cazibe merkezi haline gelecek" dedi.

Tarihi Çamlıca Tepesi'nden değişim rüzgarı

OSMAN KUVVET

ÇAMLICA'da görüntü kirliliği oluşturan antenleri ve kuleleri tek bir noktada toplayacak Küçük Çamlıca TV-Radyo Kulesi, hizmete alınmak için gün sayıyor. 300 işçi ve mühendisin gece gündüz çalıştığı ve test yayınlarının başarıyla tamamlandığı kulede, tek noktadan televizyon ve radyo yayıncılık hizmeti verilmesi bekleniyor.

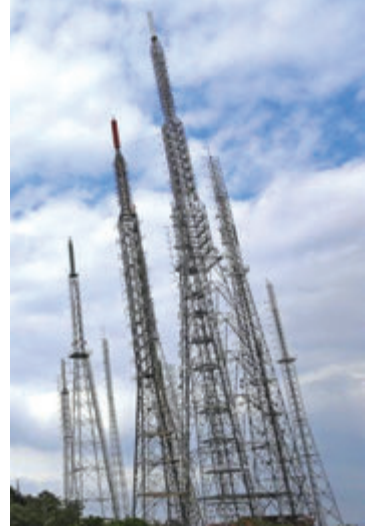
2016 YILINDA BAŞLADI

Büyük Çamlıca Tepesi'nde onlarca radyo ve televizyon vericisinin kaldırılmasını öngören projeye 2016 yılının mart ayında başlandı. 221 metre uzunluğundaki betonarme ana yapının tamamlanmasının ardından antenleri taşıyacak çelik konstrüksiyon bölümü inşa edildi. Daha sonra da lale formunda tasarlanan ve yaşam alanlarının bulunduğu katlar yerine yerleştirildi ve kaplama işlemlerine başlandı.

TEST YAYINLARI TAMAMLANDI

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Küçük Çamlıca TV-Radyo Kulesi'nde koronavirüs salgını nedeniyle yavaşlayan test çalışmalarının tamamlandığını söyledi. Karaismailoğlu, "Tüm radyo

yayınlarını Çamlıca Kulesi'ne taşıyarak kuleden vermeye başladık. 99 radyonun aynı anda gerçek yayın testleri yapıldı. 3.5 kilovatlık güçten maksimum güç 5 kilovata kadar olan ikinci testlerimizi de başarı ile tamamladık. Şu anda da yayınlarımız başarıyla devam ediyor" dedi.



ESKİ ANTENLER SÖKÜLECEK

Küçük Çamlıca TV-Radyo Kulesi'nin devreye girmesinin ardından şu anda Çamlıca Tepesi'nde görüntü kirliliği oluşturan eski antenlerin de sökülmesine hemen başlanması bekleniyor.

Etap etap gerçekleştirilecek çalışmaların sonunda Çamlıca Tepesi'nin tamamen anten kirliliğinden kurtarılacağı belirtildi. Kuledeki sosyal alanlar ise daha sonra devreye alınacak.

İstanbul'a yeni sembol

Kule girişinden itibaren 369 metre yüksekliğe sahip.

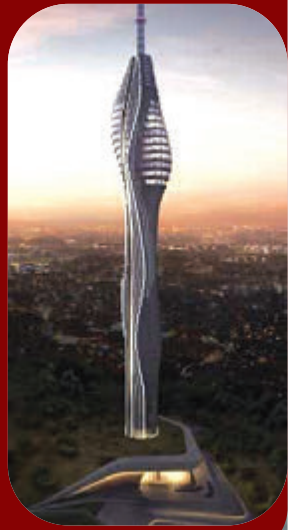
Kulenin zirvesi deniz seviyesinden yaklaşık 587 metre yükseklikte.

4 katı yer altında olmak üzere her biri 4.5 metre yüksekliğinde 53 kattan oluşuyor.

33 ve 34'üncü katlarında iki ayrı seyir terası yer alacak.

39 ve 40'inci katlarında birer restoran bulunacak.

32 bin metrekaire inşaat alanı bulunan kulenin yapımında 30 bin metreküp beton ve 3 bin ton yapı çeliği kullanıldı.



PHILIPS

Sağlık Sistemleri

Her günün kahramanlarını kutluyoruz

Kahramanlar sıra dışı zamanlarda yanımızda olan olağan insanlardır. Koşullar bizi ayırdığında birlik olmamızı sağlarlar. Kahramanlar dünyaya yardım ederken biz de onların yanındayız. Çünkü birlikte hayatı iyileştirmenin her zaman bir yolu vardır.

innovation ✨ you