



GLOBAL UNICORN

DOSYASINI AÇIYORUZ!

- Doğuştan 1 milyar dolar değere ulaşan dünyada kaç girişim var?
- Hangi ülke kaç unicorn'a sahip?
- Unicorn'ların sektörel dağılımı nasıl?
- Unicorn'ların başarı sırları nedir?

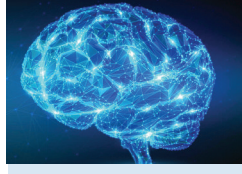
Türkiye startup ekosistemine ilham verecek global unicorn dosyasını açıyoruz.

Önümüzdeki haftadan sonra İstanbul Ticaret'te...



Eğitime 'becerikli' güncelleme

İş dünyasının ihtiyaç duyduğu insan kaynağını yetiştirmede yaşanan sorunları çözmek için önemli bir adım atıldı. Mesleki eğitim programları beceri temelli olarak güncelleniyor. Bu güncellemeyle atölye uygulamaları ağırlık kazanacak. Okul-sanayi işbirliği kapsamında da yeni kaynaklar yetiştirilecek. **Adem Orhun ■ 15'te**



Zeka geliştiren sanal öğretmen

Soyhan Alpaslan ■ 16

Hizmetler sektörü için 'pozitif ayrımcılık' önerisi



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, salgından çok daha fazla etkilenen hizmetler sektöründeki firmalara pozitif ayrımcılık yapılması önerisinde bulundu.

DAHA ETKİN TEŞVİKLER

Oda'nın aralık ayı olağan Meclis Toplantısı'nda konuşan Avdagiç, "Servis taşımacılığı, turizm-otelcilik, sağlık hizmetleri ve tıbbi malzemeler, fuarcılık, kültür-sanat, yeme-içme bu sektörlerimizden birkaçı. Bu sektörlerdeki işletmelerin ayakta durması için daha etkin tedbir ve teşvikler alınmalı" dedi.

OLAĞANÜSTÜ ŞARTLAR

Olağanüstü şartların, olağanüstü yollara başvurmayı gerektirdiğini söyleyen Avdagiç, şöyle konuştu: "Hükümetin bu süreçte aldığı önlemler ekonominin ve üretimin durmamasını sağladı. Şimdi, yeni yol ve yöntemler geliştirerek, koronavirüs tehdidine karşı mücadelemizi, hem sağlık hem de ekonomi alanında sürdürmeliyiz." ■ 10-11'de

Başkan Çağlar'ı her zaman hayırla yâd edeceğiz

İTO 19. Dönem Başkanı İbrahim Çağlar'ı, ölümünün 3. yıldönümünde rahmetle anan Avdagiç, "İbrahim Başkan'ın adını, Arnavutköy'de yaptırdığımız Anadolu İmam Hatip Lisesi'ne verdik. Buradan yetişen öğrenciler ve biz, onun adını her zaman hayırla yâd edeceğiz" dedi.



İSTANBUL TİCARET

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

H. Oda'nın

11 ARALIK 2020 YIL: 62 SAYI: 3138

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Desteye devam TAM YOL ÜRETİM

Pandeminin olumsuz etkilerine rağmen üretimi ve piyasaları canlı tutacak yeni destekler birbiri ardına açıklandı. Son rakamlar da sanayicinin imalat yatırımlarından vazgeçmediğini gösterdi.

KOBİ'LERE TAZE KREDİ

Zorlu yıl biterken mali açıdan önemli bir destek açıklandı. Kredi Garanti Fonu, KOBİ'lerin yararlanacağı 7.5 milyar liralık bir paket duyurdu. Krediden, 1 yıl ödemesiz, 60 aya kadar vadeyle faydalanmak mümkün olacak. Son başvuru tarihi 31 Aralık.

BORÇLARA ESNEKLİK

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tüketicilere ve esnafa kolaylık sağlayan koronavirüs tedbirlerini 6 ay daha uzattı. Gecikmeye giren krediler, takip hesaplarına aktarılmadan önce 180 gün bekleyecek. Gecikmeyle ilgili esneklik, 30 Haziran 2021'e kadar sürecek.

GELECEĞE HAZIRLIK

Yatırım mali ithalatında yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20'yi aşan bir artış oldu. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Bu, Türk iş dünyasının Covid-19 sonrası yatırıma hazırlandığının işareti. Bunu önemli buluyoruz" dedi. ■ 3-7'de



Veri merkezleri yükseliş çağında

Küresel veri merkezi altyapısına 2020 yılında 188 milyar dolar son kullanıcı harcaması yapıldı. Rakamın 2021 yılında 200 milyar dolara yükselmesi bekleniyor. Türkiye'de de sektörün gelişimini destekler artıracak. Bu alan, 'Cazibe Merkezleri Programı' kapsamında 24 ilde teşvik alabiliyor. **Şeref Kılıçlı ■ 9'da**

Kağıtta kapasite yatırımla artacak ■ 8'de

Kurumsallaşmaya borsa formülü

Aile şirketlerinin kalıcı olmasını engelleyen faktörlerin başında kurumsallaşma eksikliği geliyor. Bu eksikliği gidermek için başvurulabilecek araçlardan biri de borsada halka açılma. **Şeref Kılıçlı ■ 6**

kurumsallaşma eksikliği geliyor. Bu eksikliği gidermek için başvurulabilecek araçlardan biri de borsada halka açılma. **Şeref Kılıçlı ■ 6**



101 firmaya gıdada güven sertifikası

Güvenilir Ürün Platformu ve İstanbul Ticaret Odası işbirliğinde düzenlenen GÜVENLİ2023 İSTANBUL projesi sona erdi. İTO'ya kayıtlı gıda işletmelerinin katıldığı eğitimin sonunda yapılan sınavla 101 firma sertifika almaya hak kazandı. **Müge Biher ■ 6'da**

Sosyal medyaya etkili yönetim

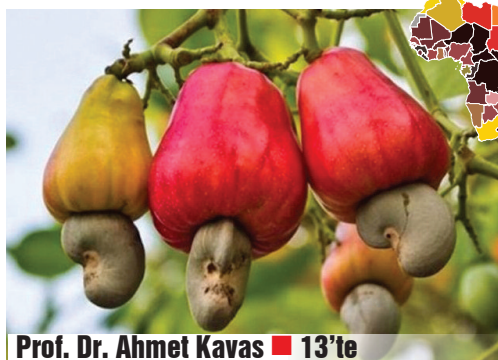
Sosyal medyada müşterileriniz nezdinde güçlü bir imaj oluşturarak rakiplerinize fark atmanın yolu sosyal medya yönetim programlarını kullanmaktan geçiyor. **Yakup Kocaman ■ 17**



Senfoniye dijital akustik salon

Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası'nın yeni binası açıldı. Salon, dijital konserlerin düzenlenebileceği bir alt yapıya sahip. **Dilşah Keflioğlu ■ 19'da**

C vitamini deposu sanayiye de hammadde



Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13'te



Tehlike sınıfına itirazda son günler

■ 3'te

Endüstriye özel platform sanayidebul.com

6.6 trilyon liralık pazar

“2018 yılı TÜİK verilerine göre ülkemizde faaliyet gösteren 3 milyon 160 bin kurum bulunuyor. Bu kurumlardan 2 milyon 244 bini sanayi sektöründe faaliyet gösteriyor. Biz de Sanayidebul olarak, 5 sene sonunda faaliyet gösteren bu kurumların minimum 560 binine ulaşmayı hedefliyoruz. Toplam 7.8 trilyon liralık ciro değerinin 6.6 trilyonu sanayi sektöründe. Yılsonu hedefimiz, talep değerini 1 milyon dolar seviyesine taşımak. 5 yıl sonraki hedefimiz ise 11 bin üye sayısına ulaşarak yıllık 34 milyar TL’lik talep havuzu oluşturmak. Ek modüllerin altyapılarını hazırlamaya da başladık. Hedeflerimiz arasında önce Azerbaycan, sonra Avrupa’ya açılmak da var.”

Online B2B platformu Sanayidebul, her ölçekten sanayi kuruluşunu talep açma ve teklif için bir araya getiriyor. BTM’den çıkan girişim, hem sanayi sektörünün lokomotifli olan büyük firmalara hem de sektörde faaliyet gösteren KOBİ’lere alım-satım süreçlerinde avantaj sağlıyor.



sanayidebul



TUĞÇE ÖZKUŞ

TÜRKİYE’nin farklı noktalarında faaliyet gösteren her ölçekten sanayi şirketinin birbirlerinden, ürün ve hizmetlerinden haberdar olmasını sağlayacak yeni bir platform hizmete girdi. Şirketlere, ticaret yapma fırsatı sunan Sanayidebul, ihtiyaç olan ürün ve parçalara kolaylıkla ulaşma, teklif verme ve atl stokları değerlendirme imkanı sağlıyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden olan Sanayidebul’u, kurucu ortaklarından Cenk Torun,

Ticaret Gazetesi okurları için anlattı.

DİJİTALLEŞME YETERSİZ

Sanayidebul fikri nasıl ortaya çıktı?
Türkiye’de sanayi sektörü pazarında dijitalleşme, henüz yeterli seviyeye ulaşabilmiş değil. Sanayi şirketlerinin operasyonlarının en önemli ayaklarından biri olan satın alma ve pazarlama süreçlerine online bir çözüm oluşturmak fikriyle yola çıktık. Özellikle sanayide bu konuda bir boşluğun olduğunu tespit ettik ve bir ihtiyaca yanıt veren iş modelimizi hayata geçirmeye karar verdik.

Proje şu an hangi aşamada?

Sanayi ve girişimcilik ekosisteminde deneyimli yönetim kadrosuna ilave ettiğimiz yazılımcılardan oluşan ekibimizle 2019’da sitemizin beta versiyonu yaptık. Haziran 2020 itibarıyla ilk versiyonumuzla canlıya çıktık. Ayrıca şu anda da BTM Kuluçka Programı’na kabul edildik. Bugüne dek işbirliği yaptığımız kurumlar arasında; Türkiye’nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu içinde yer alan Sistem Alüminyum A.Ş. ve dünyada 220 farklı ülkede, günde 700 bin adrese hizmet ulaştıran MNG Kargo var.

HEDEF KİTLE

Müşterileriniz kimlerden oluşuyor?

Türk sanayi sektöründe alüminyum, demir/çelik, petrokimya, orman ürünleri, makina ve teknik ekipman gibi farklı alanlarda faaliyet gösteren firmalar hedef kitlemiz içinde. Ayrıca Türkiye’den her yıl 100 bini aşkın yabancı firmanın mal aldığını da düşündüğümüzde yurt dışı pazar hacmini oluşturan bu şirketler de hedef kitlemizi oluşturuyor.

COĞRAFİ SINIR YOK

Müşterilerinize özel ne tür çözüm önerileri sunuyorsunuz?

Sunduğumuz en büyük fırsatın coğrafi sınırları kaldırarak ihtiyaçları ve kabiliyetleri ölçüsünde firmaları birbirleriyle buluşturmak olduğunu söyleyebilirim. Alışılmış olan tüm geleneksel ticari faaliyetleri, dijital teknoloji ile zaman ve mekan kavramı olmaksızın sürdürülebilir hale getiriyoruz. Piyasa şartlarına bir de pandemi koşullarının eklenmesiyle tüm firmaların bu tür teknolojik gelişmelerin içinde olması kaçınılmaz oldu.

Sanayidebul’a yeni özellikler eklemeye devam ediyoruz. Kurumsal firmalara entegrasyon da sunduğumuz yeni özelliklerden sadece biri. Bu hizmetimiz sayesinde KOBİ’ler iş hacmi büyük firmaların taleplerine ekonomik bir yöntemle ve kolayca ulaşma imkanı sağlayacaklar. Girişimimizi, her ölçekten sanayi kuruluşunu talep açma (oluşturma) ve teklif alma anlamında bir araya getiren online bir B2B platformu olarak anlamlayabiliriz. Hem sanayi sektörünün konumundaki büyük firmalara hem de sektörde faaliyet gösteren KOBİ’lere alım-satım

süreçlerinde avantaj sağlıyoruz.

İKİNCİ EL DE VAR

Her türlü sanayi ürününün listelenbildiği Sanayidebul olarak sıfır ve ikinci el sanayi makinalarından acil ihtiyaç duyulan parçalara dek geniş bir listeleme yelpazesine sahibiz. Kurumların atl stoklarını değerlendirmelerini sağlarken, ihtiyaç olan ürün ve parçalara kolaylıkla ulaşma ve teklif verme imkanı da sunuyoruz. Yıllık ortalama paket fiyatlarımız 1.000 TL seviyesinde. Bu ücret dahilinde sunduğumuz hizmetler arasında; tedarik zinciri yönetimi, talep havuzuna ‘bir tık’ ile ulaşım, herkese açık alanda ilan olanağı, talep ve ilanların sosyal medyada tanıtımı gibi hizmetler geliyor.

TANITIM VE KATALOG

Ayrıca, firmalara sunulan web alanında kendi istedikleri ‘subdomain adı’ ile tanıtım, ürün resmi ve katalog yerleştirme imkanı da tanıyoruz. KOBİ’lere satın alma, satış ve operasyonel giderlerden tasarruf ederek firma başına yıllık ortalama 143 bin TL civarında bir kazanç sağlama fırsatı sunuyoruz. Sanayidebul satın alma yöntemi sayesinde firmalar, yaptıkları alımlarda en az yüzde 5 ile 7 arasında avantaj elde edebiliyor. Ortalama bir KOBİ’nin aylık 100 bin TL ile 400 bin TL seviyesinde alım yaptığı düşünüldüğünde, firmalara 5-20 bin TL kazanç imkanı oluşuyor.

İLAN MODÜLÜ

Pandemi süreci projenizi nasıl etkiledi?

Sanayidebul.com, eylül sonunda 270 kullanıcı ve 136 firmaya ulaştı. Yine bu dönem sonunda yaklaşık 200 bin dolarlık bir talep değeri oluşturduk. Hedeflediğimiz bazı sektörlerde beklediğimizden de daha yoğun talep gördük. Yine bu dönemde KOBİ’ler de ilan modülümüzü yoğun bir şekilde kullanmaya başladı. Bu dönemde dijitalleşmenin önemi her kesim tarafından fark edildi. Dijitalleşmeye uyum sağlama süreci de hızlandı. Bizim de asıl ortaya çıkış noktamız bu probleme bir çözüm sunmaktır ve bugün Sanayidebul olarak; e-satış, e-satınma ve pazarlama alanlarında zaman ve nakit sıkıntısı çeken şirketlere önemli çözümler sağlıyoruz. Hedefimiz, sektörün dev oyuncularıyla işbirliği yaparak büyümeyi sürdürmek ve bu alandaki boşluğu doldurmak.

BTM radarımızdaydı

BTM ile yollarınız nasıl kesişti?

BTM aslında 2019 yılından beri radarımızdaydı. Biz de burada olmayı çok istiyorduk ama İTÜ Çekirdek Ön Kuluçka süremizden sonra girişimimizi bir adım daha ileriye almayı bekledik ve bu sene kuluçka girişimi olarak BTM’ye başvurduk.

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

JEC WORLD 2021 FUARI

- Dünya kompozit sektörünün buluşma platformu,
- Dünyanın en önemli ve en büyük kompozit fuarı,
- 76.000 m² alan,
- Her kıtadan 1.300 katılımcı,
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi,
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi,
- İstanbul Ticaret Odası’nın 2013 yılından itibaren gerçekleştirdiği Türkiye Milli İhtikakı’nın yükselen başarı grafiği

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 9 m²
Katılım bedeli	: 6.035 TL/m²
1. Ödeme	: 6.035 TL
Başvuru ile birlikte	
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50’si
3. Ödeme	: Bakiye bedel

- 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 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 ünvanı ve “JEC World 2021 Türkiye Milli İştiraki Katılım Bedeli” ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.	

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : esrayilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Girişimcilik ekosistemi Sahne XL’de buluşuyor!

İstanbul Ticaret Odası tarafından kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), bünyesindeki startup’ların yatırımcılarla buluştuğu ‘Sahne XL’ etkinliğini 15 Aralık Salı günü online olarak düzenliyor. Pandemi sebebiyle sanal ortamda saat 14.00’de başlayacak etkinlikte, dileyen katılımcı, sunum öncesi veya sunum esnasında girişimcilerin standlarını ziyaret ederek, projeler hakkında bilgi alabilecek. Açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ve BTM Direktörü İbrahim Elbaşı’nın yapacağı etkinliğe, Serdar Kuzuloğlu da konuşmacı olarak katılacak. Sahne XL’de 16 girişim sunum yapacak. Detaylı bilgi ve kayıt için adres: <https://btm.istanbul/form/sahnexl>





KGF'den KOBİ'lere 7.5 milyarlık paket

KREDİ Garanti Fonu (KGF), Avrupa Yatırım Fonu aracılığıyla yürütülen İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı (COSME) kapsamında KOBİ'lere 1 yılı ödemesiz olmak üzere 60 aya kadar vadeli 7.5 milyar lira tutarında kredi destek paketi hazırladı. KOBİ'ler bu kapsamda 1 milyon 125 bin liraya kadar kredi kullanabilecek. KGF'den yapılan açıklamaya göre, KOBİ'ler için kullanılacak fona, Avrupa Yatırım Fonu 300 milyon lira, KGF de 300 milyon lira katkı sağlayacak. Bu katkılarla birlikte toplam 6 milyar liralık kefalet oluşturulacak ve

Kredi Garanti Fonu, KOBİ'lerin 1 yıl ödemesiz, 60 aya kadar vadeyle yararlanabileceği kredi destek paketi hazırladı. Kredilerin faizi, piyasa şartlarına bağlı olarak bankalar tarafından belirlenecek.

kefalet karşılığı 7.5 milyar liraya kadar kredi kullanılabilir.

BİR YIL ÖDEMESİZ

COSME Programı kapsamında yüzde 40 KGF kefaletiyle KOBİ'ler 1 milyon 125 bin liraya kadar kredi kullanabilecek. Krediler, 1 yıl ödemesiz, 60 aya kadar vadeyle kullanılacak ve faiz, piyasa şartlarına bağlı olarak bankalar tarafından belirlenecek. KGF Genel Müdürü Kasım Akdeniz, destek paketinin KOBİ'lerin rekabet

gücünün artırılması amacıyla Avrupa Komisyonu tarafından sağlanan bütçe kapsamında, AYF aracılığıyla yürütülen COSME Programı içinde imzalanan protokolün devamı niteliğinde olduğunu söyledi. Paket kapsamında verilecek kefaletlerle KOBİ'lerin finansmana erişimlerini kolaylaştırarak; üretim, istihdam ve rekabet güçlerini artırmayı hedeflediklerini belirten Akdeniz, şu açıklamayı yaptı: "Özellikle içinde bulunduğumuz salgın döneminde nakit akışının, üretimin ve istihdamın sürdürülebilirliği açısından finansmana erişimin ne kadar önemli olduğunu farkındayız. Mümkün olduğu ölçüde yaygın ve katma değerli alanlarda kullanmayı hedeflediğimiz bu destek paketinin ülkemize hayırlı olmasını diliyorum."

Kullanılması
beklenen
toplam kredi:

7.5
milyar TL

İşletme
başına miktar:

1.125.000
TL'ye kadar

Vade:

60 AY
Bir yıl ödemesiz

Faiz:

**Bankalar
tarafından
belirlenecek**

Başvuru:

**8 Aralık'ta
başladı, son
tarih 31 Aralık**

Başvurulabilecek
bankalar:

Akbank, Alternatifbank, Denizbank, Garanti BBVA, Halkbank, ING Bank, İş Bankası, QNB Finansbank, Şekerbank, Türk Ekonomi Bankası, Yapı kredi Bankası, Vakıfbank, Vakıf Katılım Bankası, Ziraat Bankası, Ziraat Katılım



Döviz ve altında valör kaldırıldı

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu, döviz ve altın alımında bir iş günü valör uygulamasını kaldırdı. Buna göre kişilerin günlük 100 bin dolar ve üzerinde (veya diğer döviz cinslerinde buna denk gelen tutar) döviz (efektif dahil) alım işlemlerinde dövizin ilgilinin hesabına aktarılmasının ve/veya kullanıma açılmasının bir iş günü valörlü olarak gerçekleştirilmesine ilişkin uygulama kaldırıldı. Kararla, gerçek ve tüzel kişilerin günlük 100 gr ve üzerinde altın alım işlemlerinde, altının ilgilinin hesabına aktarılmasının ve/veya kullanıma açılmasının bir iş günü valörlü olarak gerçekleştirilmesi kuralı da uygulanmayacak.

Tehlike sınıfına itirazda son günler

İş Sağlığı ve Güvenliğine İlişkin İşyeri Tehlike Sınıfları Tebliği gereğince, ilgili komisyon, her yıl ocak ayında toplanıyor. Ancak işyeri tehlike sınıflarına ilişkin itirazların en geç komisyon toplanmadan 30 gün öncesine kadar, üst işveren kuruluşları aracılığıyla iletilmesi gerekiyor. Konuyla ilgili ayrıntıya ve forma www.tobb.org.tr/MalivveSosyalPolitikalar/Sayfalar/AnaSayfa.php adresinden ulaşılabilir. İtiraz talepleri olanların, formu eksiksiz doldurarak, en geç 18 Aralık tarihine kadar yazılı veya elektronik ortamda e-posta yoluyla İstanbul Ticaret Odası'na göndermesi gerektiği kaydedildi.

Kredi ve kredi kartlarına 6 ay esneklik

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) vatandaşlara ve esnafa kolaylık sağlamak için yeni adım geldi. Koronavirüs tedbirleri 6 ay daha uzatıldı. Kredi ödemelerindeki gecikmelere 30 Haziran 2021'e kadar esneklik tanındı. BDDK'dan yapılan

açıklamaya göre, kredi ödemelerindeki gecikmelere esneklik tanınacak. Gecikmeye giren krediler, takip hesaplarına aktarılmadan önce 90 gün yerine 180 gün beklemeye devam edecek. Kart borçlarını öteledikleri süre boyunca bankaların asgari tutar da dahil olmak üzere alacaklarını talep etmeyerek,

ödemesiz dönem tanımlayabilme uygulaması da 30 Haziran 2021'e kadar sürecek. Yeniden yapılandırılmış kredilerin geri ödemesindeki koşullar için de kolaylık devam edecek. Düzenlemeler, ihtiyaç kredilerinin yanı sıra taşıt, konut ve tüketici kredileri ile tüm ticari kredi türlerini kapsıyor.

Sahte indirimlere İNCELEME

ÇEŞİTLİ isimler altında yürütülen indirimlere inceleme başlatıldı. Mevzuata aykırı uygulamaları tespit edilen firmalara 104 bin 781 lira para cezası verilecek. Dünya genelinde, alışverişte büyük indirimlerin yapıldığı Efsane Cuma haftasında, tüketicilerden gelen şikayetler üzerine Ticaret Bakanlığı inceleme başlattı. Buna göre Reklam Kurulu, yapacağı incelemede indirimlerin yanıltıcı olup olmadığını kontrol edecek. Firmaların kampanya başlangıç ve bitiş tarihleri ile stok bilgilerine anlaşılır bir biçimde yer vermesi gerekiyor. İncelemelerin önümüzdeki birkaç toplantının ardından netleşmesi bekleniyor. Savunmalar incelendikten sonra yanıltma yapan e-ticaret firmalarına ceza kesilebilecek.

**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/1012.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

İşletmelerin Hayatını Kolaylaştıran Çözümler Uyumsoft'tan!

e-Fatura

50 Adet e-Fatura

4,99 TL +KDV/AY

e-Arşiv Fatura

4,99 TL +KDV/AY

50 Adet e-Arşiv Fatura

*Kampanya: e-Fatura e-Arşiv Fatura, ürünlerinde geçerlidir.
*Kampanya kapsamındaki fiyatlar KDV hariçtir.
*Bu kampanya 15.12.2020 tarihine kadar geçerlidir.

uyumsoft 24.YIL www.uyumsoft.com
0 (212) 467 33 33



OPEC+ grubu 2021 yılında, günlük üretimi 1.9 milyon varil yerine 500 bin varil artırma kararı aldı. Enerji uzmanları, bu kararı gelecek yılın ilk çeyreğinde yaşanabilecek stok artışına karşı hamle olarak değerlendirdi. Uzmanlar, brent petrolün varil fiyatının bir süre daha 40-50 dolar bandında seyredeceğini öngörüyor.

ŞEREF KILIÇLI

PETROL İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve OPEC dışı bazı petrol üreticisi ülkelerden oluşan OPEC+ grubunun 3 Aralık'taki toplantısında, ocak ayı için toplam petrol üretim miktarını günlük 500 bin varil artırma kararı çıktı. Karar uyarınca günlük 7.7 milyon varillik mevcut üretim kesintisi, 7.2 milyon varil olarak sürdürülecek.

İKİNCİ REVİZYON

OPEC+ grubunun nisan ayındaki

iki yıllık anlaşmasına göre, üretim kısıntısının 2021 yılından 2022'nin nisan ayının sonuna kadar 5.8 milyon varil seviyesinde olması öngörülmüştü. Yani OPEC+ grubu günlük üretimi 1.9 milyon varil yerine 500 bin varil artırarak anlaşmada ikinci revizyonu da yapmış oldu. İlk revizyon, haziran ayında 9.7 milyon varillik üretim kesintisi süresinin 31 Temmuz'a kadar uzatılması ile yapılmıştı.

PİYASADA YENİ DÖNEM

OPEC+ grubunun kararını ve

piyasaya etkilerini enerji uzmanları değerlendirdi. OPEC+ grubunun kararının ham petrol fiyatlarını 40-50 dolar aralığında sabitleyeceğini belirten Rapidan Energy Group Başkanı Robert McNally, "OPEC+ grubu gelecek yılın ilk çeyreğinde yaşanabilecek stok artışına karşı hamle yaptı" dedi. Price Futures Group Kıdemli Piyasa Analisti Phil Flynn de şirketlerin sermaye harcamalarında ciddi kesintilere gitmesiyle birlikte petrol piyasasının yeni bir döneme girdiğini söyledi.

Aşının petrole etkisi zaman alacak

Covid-19 küresel salgınına karşı aşı konusundaki gelişmelerin petrol piyasasını nasıl etkileyeceği de tartışılıyor. Enerji Piyasaları Uzmanı Tolga Uysal, yakın zamanda aşıya erişim sağlansa da bunun petrol talebine etkisinin biraz zaman alacağını belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: "Petrol talebinin, dünya ekonomilerinin bir toparlanma içine gireceği beklentisiyle 2021'in ancak ilk çeyreğinden sonra, hatta ilk yarısından sonra artması bekleniyor. Bu durum brent petrolün varil fiyatının bir süre daha 40-50 dolar bandında seyretmesine yol açabilir. Ancak ilk çeyrekte sonra 50-60 dolar bandı gündeme gelebilir. Petrolde 2020 yılbaşında gördüğümüz 65 dolar seviyesine ise 2021 ve hatta daha sonraki yıl ulaşılması güç."

11 ayda en çok doğalgaz kazandırdı



EMTİA piyasasında ocak-kasım döneminde yatırımcısına en fazla kazandıran yüzde 31.7 ile doğalgaz oldu. Doğalgazın ardından gümüş yüzde 26.6, bakır yüzde 24.8, paladyum yüzde 22.5, soya fasulyesi yüzde 22.3, çinko yüzde 21.8, altın ve nikel yüzde 17, alüminyum yüzde 12.1, mısır yüzde 9.9, şeker yüzde 8.1, kurşun ve kakao yüzde 7.8, buğday yüzde 4.7, pamuk yüzde 4.5, platin yüzde 0.2 kazandırdı. Yine bu dönemde, kahve yüzde 4.9, brent petrol yüzde 28.5 kaybettirdi.

KASIMDA PETROL LİDER

Geçtiğimiz kasım ayı özelinde değerlendirildiğinde ise yatırımcısına en fazla kazandıran yüzde 25.9 ile brent petrol oldu. ABD başkanlık seçiminin tamamlanması, Covid-19 salgınına karşı geliştirilen aşı çalışmalarındaki olumlu gelişmeler, Amerikan Petrol Enstitüsü'nün ham petrol stoklarındaki düşüş tahmininin stok fazlası endişelerini azaltması ve ABD'de talebin artışı geçtiği algısını güçlendirmesi, OPEC+ grubunun üretim kesintisine devam edeceğine yönelik beklenti ile Saudi Aramco'nun petrol dağıtım istasyonuna düzenlenen saldırı, brent petrolün yükselmesine neden olan önemli faktörler arasında yer aldı.

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

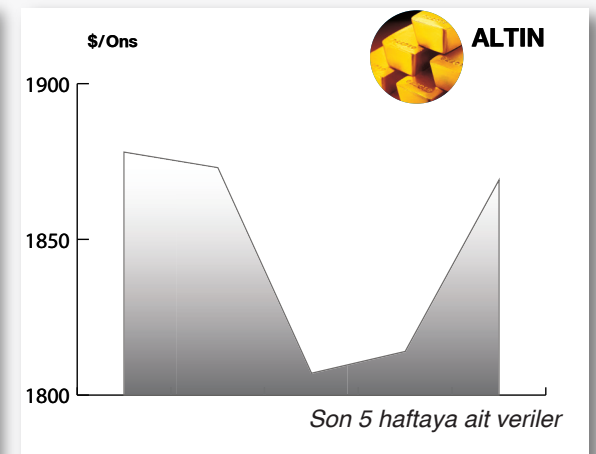
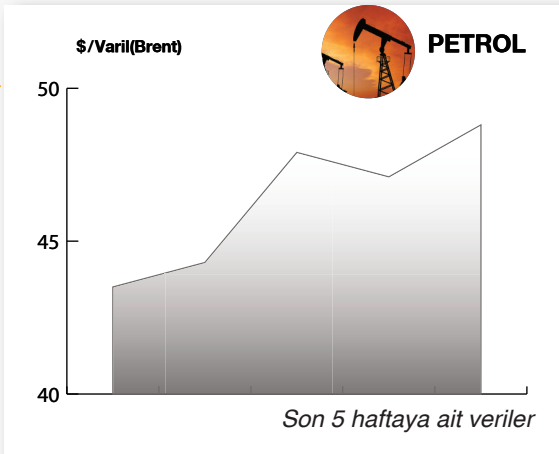
Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

			Değişim %
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	48,8	3.5 47.2
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.4	-15.8 2.91
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	86.7	
	Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)		
	Avustralya, 6.000 KCal/kg)	76	9.5 69.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	1.869	3.0 22.4
	Gümüş (\$/Ons)	24.5	2.2 44.8
	Platin (\$/Ons)	1.028	2.7 10.7
	Bakır (\$/Ton)	7.634	-0.7 24.1
	Alüminyum (\$/Ton)	1.990	-3.6 12.6
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	555	-6.9 -6.8
	Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	145	11.1 59.3
	Kurşun (\$/Ton)	2.063	-0.1 6.7
	Kalay (\$/Ton)	19.128	1.4 11.2
	Çinko (\$/Ton)	2.762	-0.2 21.2
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	16.390	1.8 16.0
	Buğday (\$/Ton)	209.0	-0.3 14.2
	Mısır (\$/Bushel)	4.17	0.7 13.9
	Mısır (\$/Ton)	170	
	Pamuk (\$/Lb)	0.70	0.0 4.5
	Kakao (GBP/Ton)	1.717	-5.8 -4.3
	Kahve (\$/Lb)	1.15	-0.9 -10.9
	Kahve (\$/Ton)	2.535	
	Şeker (\$/lb)	0.14	-6.7 0.0
	Şeker (\$/Ton)	309	
	Kereste (\$/m³)	309	14.7 82.5
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	878	4.4 30.0

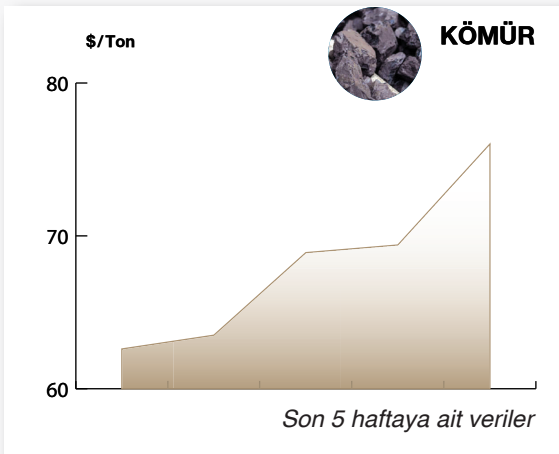
Veriler, 8 Aralık 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



Gündem yoğun

OPEC'in önümüzdeki aydan itibaren petrol üretimini planlanan 500 bin varil/gün artırma kararından sonra brent petrolü 50 dolar sınırına yaklaştı. Aşılma çalışmalarının petrol talebini artıracığı beklentisi fiyatları destek veriyor. Talebin artacağına ilişkin beklentiler artarken, ABD'de Şükran Günü tatilinde yakıt talebi son 20 yılın en düşük seviyesine geriledi. Libya'dan sonra İran da piyasaya tekrar tam kapasiteyle girmeye hazırlanıyor. Öte yandan Suudi Arabistan, Asya ülkelerine petrolün satış fiyatını 80 cent/varil artırdı.

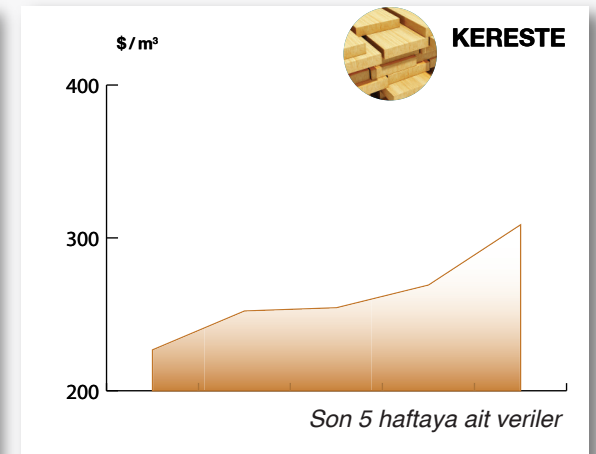


Talep canlı

Kömür fiyatlarında iki aylık artış yüzde 40'a ulaştı. Çin'in kömür ithalatı, kasımda Endonezya ve Avustralya kömürüne uygulanan kısıtlamalar nedeniyle bir önceki aya göre yüzde 15 düştü. Japonya, Güney Kore ve Hindistan'dan ise Endonezya kömürüne olan talep arttı. Japonya ve Güney Kore'nin kömür talebinin bir diğer göstergesi de Kanada'dan Eylülde yapılan ihracatın yüzde 7 artması. Ülkelerin stok seviyelerini düzenlemeleri, talep tarafında etkili. Çin'in güneybatısındaki kömür madeninde ikincisi yaşanan kaza ise arz kısıntısına neden oluyor.

Destek arıyor

Altın fiyatları, aşı uygulamalarının fiilen başlamasına rağmen geçtiğimiz hafta 1.850 doların üzerine çıktı. Brexit'te yaşanan gelişmeler, ABD dolarının değer kaybı ve yeni destek paketi beklentisi gibi nedenler bu çıkışta etkili oldu. Salgının halen sürmesi, ekonomilerin toparlanma süreci ve destek paketlerinin etkileri gibi belirsizlikler, altına olan ilginin devamını sağlıyor. ABD başkanının ilave destek paketleri, daha zayıf ABD doları, artan borçluluk oranları gibi nedenlerle altının yeni zirveler görebileceği yorumlarının yapılmasına neden oluyor.



İkinci dalga yaradı

2020'nin en iyi performans gösteren emtialarından olan kereste fiyatları, kısa bir soluklanmanın ardından ABD'de Covid-19 vakalarının artması ve ılık geçen mevsim nedeniyle yeniden yükselmeye başladı. Salgından dolayı eve kapanmaların artması, evlerde tadilat ihtiyaçlarını ön plana çıkarıyor. Talep artışını karşılamak üzere yapılan stok ayarlamaları ve arz tarafındaki sıkıntılar, fiyatların artmasına neden oluyor. Talebin son derece güçlü olduğu sektörde son 30 yılın en iyi piyasasının yaşandığı yorumları yapılıyor.

Dünyada bloklaşma ihtimali güçleniyor

Dünyada bizi etkileyen yeni eğilimler ve yapılar oluşuyor. Dikkat kesilmemiz ve iyi okumamız lazım.

Mevcut yapılardan başlayalım. Asya Kalkınma Bankası'nın çalışma raporları bu konuda bize açıklayıcı bir manzara sunuyor.

Özeti aşağı yukarı şöyle: Bugün dünyada üç temel küresel değer zincirleri ağı var. Bu üç ağ, üç merkez ülke etrafında şekilleniyor: ABD, Almanya ve Çin...

Merkezler durduk yere oluşmuyor tabii. Ekonomilerinin büyüklükleriyle, yetenek ve kapasiteleriyle, dünyadaki diğer ülkelerle ileri ve geri bağlantılarıyla, küresel değer zincirine katılmada en iyi olmayı gerektiriyor.

Bugün bunu sağlayabilen üç ülke, ABD, Çin ve Almanya... Bu merkez ülkelerin etrafında ikinci ve üçüncü halkalar var. Bir nevi suya atılan taşın oluşturduğu hareler gibi...

Küresel değer zincirleri, dolayısıyla üretim ve tedarik zincirleri nereden geçiyor diye bakarsanız ilk halkada 16 ülke görünüyor. Üç temel zincire katılımları bakımından farklılık göstermekle beraber bu 16 ülke şöyle:

Hollanda, İngiltere, İtalya, Fransa, İspanya, Belçika, İrlanda, Rusya, Kanada, Meksika, Hindistan, Singapur, Tayvan, Güney Kore, Japonya ve Avustralya...

Bu 16 ülke, üç temel küresel değer zincirine bağlantıları bakımından en kalın halkaları oluşturuyor. Merkezle bağlantıları bakımından üçüncü halkada da yine 16 ülke var. Türkiye bu üçüncü halkada yer alıyor. Bizim dışımızda üçüncü halkada yer alan diğer 15 ülke ise şöyle:

Danimarka, İsveç, İsviçre, Çekya, Avusturya, Polonya, Macaristan, Norveç, Lüksemburg, Tayland, Malezya, Endonezya, Vietnam, Hong Kong ve Brezilya...

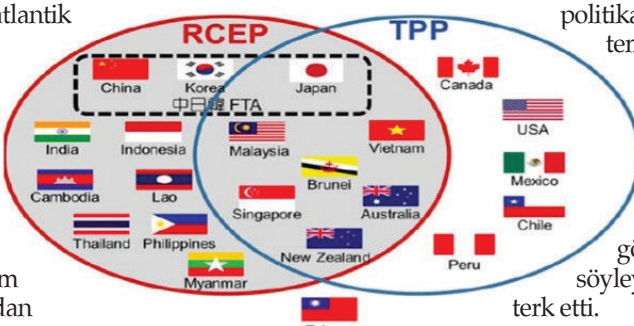
Dünyanın en büyük 35 ekonomisinin birbirleriyle ve sözünü ettiğimiz üç merkezle bağlantıları farklı ağırlıklara sahip. Örneğin, Kanada ve Meksika kalın halkalarla ABD'nin merkezinde yer aldığı küresel değer zincirine bağlı. Üçüncü halkada yer alan Endonezya, Çin merkezli değer zincirlerine, Türkiye ise Alman merkezli değer zincirlerine bağlı. Türk nakliyeciler boşuna Almanya'ya yılda yaklaşık 100 bin ihracat seferi yapmıyor...

Daha önceki Eko-Mercek'lerde değinmiştik. Dünyanın jeopolitik ve ekonomik mimarisinde bir değişim yaşanıyor. Küresel değer zincirleri ağı da bu değişimle birlikte yeniden inşa edilecek. Bu değişime bağlı olarak tedarik tercihleri de değişecek. Şimdiden değişmeye başladı bile... Bu değişim önemli, çünkü siyasi ve ekonomik blokların ülke ekonomileri üzerinde belirleyici etkileri var. Her ne kadar korumacılık yükselse de bugün dünyada kimse tek başına iş yapmıyor. Daha doğrusu yapamıyor. Üyesi olun ya da olmayın...

Blokların politika ve uygulamaları bütün ülkeleri etkiliyor. Ancak öte yandan, bloklar da bir değişim ve dönüşüm içinde. Yeni bloklaşma çabaları bazen başarılı oluyor, bazen kadük kalıyor. Ya da projeler bir süreliğine rafa kalkıyor.

Mesela, bir süre önce Türkiye'ye etkileri bakımından da bir hayli gündemimizi meşgul eden TTIP anlaşması...

Açık adıyla, Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması... Obama görevi bırakmadan TTIP'in imzalanması bekleniyordu. Hesaplara göre, hem ABD hem AB bundan



a.hakan.guldag@gmail.com

faydalanacaktı. AB'den ABD'ye ihracat 187 milyar Euro, ABD'den AB'ye ihracat 159 milyar Euro artacaktı. Her iki bölgenin diğer ülkelere ihracatının da 33 milyar dolar artması bekleniyordu.

Olmadı, imzalanmadı. Trump, seçilince hava değişti. Trump'ın kurduğu Milli Ticaret Konseyi'nin başına Peter Navarro getirildi. Navarro, Trump'ın Çin politikasının oluşmasında etkili isimlerden biriydi. Çin'in ABD'ye ticarete üstünlük sağlamasını büyük bir tehlike olarak görüyordu. Bu üstünlüğün kurulabilmesini de ABD'nin 'serbest ticaret' zaafına bağlıyordu. 'Serbest piyasa ekonomisi modeline dayanan küreselleşme' politikasının ABD'nin çıkarlarına ters olduğunu savunuyordu. Daha sonra Trump'ın tweetlerinde sık sık karşılaştığımız 'Çinliler bizi kandırıp, soyuyor, sonra da bize gülüyor' söyleminin fikir babasıydı anlayacağınız. Nitekim Trump, ABD'de geleneksel diye nitelenen savunma sanayi dahil sektörlerin temsilcisi Navarro'nun sözünü dinledi. Çin'e karşı, bir hegemonya mücadelesinin zeminini oluşturduğu, ticaret savaşı açtı. Bu çerçevede ilk iş olarak da ABD'yi uluslararası bloklardan çekti. Veya bu blokları felce uğratacak bir tutum içine girdi. Aynen TTIP gibi...

Şimdi gündemde yeni bir anlaşma var. Henüz bir ay olmadı, Asya-Pasifik bölgesinde dünyanın en büyük serbest ticaret anlaşması imzalandı: RCEP.

15 ülkenin imza koyduğu RCEP, Asya'da bir 'Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık' (Regional Comprehensive Economic Partnership) oluşturmayı öngörüyor. Anlaşma, bütün dünya ekonomisini etkileyecek ve şekillendirecek büyüklükte... GSMH ölçütleriyle bakarsak, RCEP anlaşmasının tarafı olan ülkeler dünya hasılasının üçte birini üretiyor. Ortaklık ilk kez Japonya ve Güney Kore gibi ülkelerle Çin'i bir araya getiriyor. Japonya ve Güney Kore gibi ABD'nin müttefiklerinin yanı sıra Avustralya ve Yeni Zelanda gibi 'Batı' ülkelerini de kapsıyor.

RCEP'in oluşmasına Çin liderlik etti. Çin, bugün dünyanın en büyük üretim platformu. Kişi başına düşen satın alma gücü bakımından dünyanın en büyük ekonomisi. Bu anlaşmayla bir nevi ticaret savaşlarına gönderme yaptı. ABD'ye 'bizi öyle kovboy kemendi ile yakalamak zor' mesajı verdi. Dünyaya da, Çin'in kimsenin ve herhangi bir girişimin etrafından dolaşamayacağı kadar büyük olduğu mesajını...

RCEP anlaşmasına imza koyan ülkelere bir bakın. Sonra da bu ülkelerin, 'küresel üretim zincirleri' grafiği üzerinden Çin ile ilişkilerini bir karşılaştırm. Örtüşme o kadar açık ki...

Çin merkezli değer zinciri ağı büyüyor. ABD, özellikle Trump döneminde bu ağın büyüüp güçlenmesinin önünü kesmek için pek çok adım attı. Politikalarını değiştirdi. Öyle ki, bu süreçte, ABD'nin Reagan döneminden bu yana dış

politikasının da temelini oluşturan 'küreselleşme' politikasını da 'stratejik tehlike' olarak gördüğünü söyleyerek terk etti.

Türkiye nasıl etkilenecek?

Gelişmeler, dünyada bloklaşma ihtimalinin giderek güç kazandığını gösteriyor. Yeni ittifaklar, yeni bloklaşmalar gündeme geliyor ve gelecek.

Avrupa ile Asya'nın kesişme noktasındaki Türkiye'nin dünyadaki bu eğilimden etkilenmemesi mümkün değil. Sadece coğrafi konumumuz nedeniyle bile kurulmuş ve kurulacak birçok bölgenin içine veya dışına

yerleşeceğiz. Uzağında ve/veya yanında yer alacağız. Kısacası, önümüzdeki dönemde bloklarla daha fazla ilişki içinde hareket etmemiz gerekir. İstese de istemesek de...

Var olanları gözden geçirmekte, oluşmakta olanlara da erken tedbir almakta fayda var.

RCEP ve diğerleri... Türkiye'ye ne getirecek? Ne götürecektir? Devam edeceğiz inşallah. Şimdilik sağlıklı kalın...



ABD ve AB bir araya gelebilecek mi?

Şimdi Çin, ABD'nin yeni politikasına cevap olarak, 'Tek Kuşak Tek Yol' gibi projelerle, RCEP gibi çevresindeki ekonomilerle yaptığı anlaşmalarla kendi ihtiyaçlarına uygun bir küreselleşme süreci inşa ediyor.

Tabii bu bir süreç... Dünya ekonomisi ve jeopolitiğindeki gelişmelere bağlı olarak

bloklaşmalar yavaşlayıp hızlanabiliyor. RCEP anlaşması da Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği'nin (ASEAN) 37. Liderler Zirvesi'nde imzalandı. 8 yıl boyunca yapılan 46 müzakere, onlarca bakanlar arası görüşme yapıldı. Sonra işler birden hızlandı.

Tam da RCEP anlaşmasına imzaların koyulduğu günlerde Avrupa Birliği'nin iki etkili

dışişleri bakanından ilginç bir sinyal geldi. Almanya Dışişleri Bakanı Heiko Maas ve Fransa Dışişleri Bakanı Jean-Yves Le Drian, ortak bir açıklama yaptı ABD'nin etkili gazetelerinden Washington Post'a... İki dışişleri bakanı ortak yorumlarında, yeni seçilen ABD Başkanı Joe Biden'ın, ABD ve AB'yi bir araya getirebileceğini vurguluyorlardı.

Holmes & Watson

İyiler bir araya geldiğinde, her zaman iyinin iyisi ortaya çıkar.

NRW.Invest ile NRW.International bir araya geliyor ve NRW.Global Business oluyor. Siz de şirketinizi Kuzey Ren-Vestfalya'da başarıya götüren yolu NRW.Global Business Turkey - Trade & Investment Agency ile bulun.



www.nrwglobalbusiness.com



Gıda işletmeleri için düzenlenen GÜVENLİ2023 İSTANBUL projesi kapsamında 3 hafta süren eğitimler sonunda 101 firma, sertifika almaya hak kazandı. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, online düzenlenen sertifika töreninde, “İstanbul’a güvenli şehir sıfatını kazandırmaya çalışıyoruz. Pandemi sonrası turizm, kongre ve toplantılar için avantajlı bir şehir olacağız” dedi.



101 İTO üyesine gıdada güven sertifikası

MÜGE BİBER

GÜVENİLİR Ürün Platformu ve İstanbul Ticaret Odası işbirliğinde düzenlenen GÜVENLİ2023 İSTANBUL projesi sona erdi. Proje kapsamında İTO'ya kayıtlı gıda işletmelerinin katıldığı üç haftalık eğitimin sonunda yapılan sınavla 101 firma sertifika almaya hak kazandı. Online olarak düzenlenen sertifika töreninin açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç yaptı. Törene ayrıca İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay ve Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ile İTO Meclis Üyeleri de katıldı.

SERTİFİKA ALAN BİR ADIM ÖNDE

Törende konuşan Şekib Avdagiç, 9 aydır devam eden pandemiye rağmen iş dünyasının dayanışma ve üretimden vazgeçmediğini hatırlatarak, “Bu online toplantıda gerek kamu gerek özel sektör gerek STK’larla üretime devam etme örneği gösteriyoruz” dedi.

Avdagiç, proje kapsamında 9-28 Kasım tarihleri arasında düzenlenen eğitimlerin pandemi nedeniyle video konferans yolu ile yapıldığını ve buna rağmen projeye müracaat edenlerin yüzde 70’inin sertifika almaya hak kazandığını belirtti. Avdagiç, eğitim sonrası yapılan sınavda başarılı olan 101 firmayı kutladı. Avdagiç, “Bu firmalar pandemi döneminde bir adım önde olacak. Onlardan beklentimiz,



Bilim insanlarından çok şey öğrendik

Güvenilir Ürün Platformu Başkanı Celal Toprak, 2023'te İstanbul'u en güvenilir kent yapmayı hedeflediklerini söyledi. Toprak, “Bu eğitim de bunun bir parçasıydı. Eğitim, beklemediğimiz üzerinde bir ilgi gördü. Bilim insanlarının katıldığı eğitimler çok öğretici oldu.”

öğrendiklerini uygulamaya geçirmeleri” dedi.

GÜVENLİ ŞEHİR OLACAĞIZ

Bu eğitimlerin Türkiye’yi diğer ülkelerden öne çıkarmak, küresel ticaretteki payını artırmak için çok önemli olduğunu vurgulayan Şekib Avdagiç, bu ve benzeri eğitimlerin devam edeceğini söyledi. Gıda ve tarımın dünyada en stratejik sektörler arasında yer aldığını kaydeden Avdagiç, şöyle konuştu: “İstanbul’a güvenli sıfatını kazandırmaya çalışıyoruz. Güvenli şehir olmaya hak kazanacağız. Pandemi sonrası hem ziyaret hem turizm hem de kongre ve toplantılar için avantajlı bir şehir olacağız.”

Gıdada başarılı bir sınav verdik

İstanbul Tarım İl Müdürü Ahmet Yavuz Karaca, törende yaptığı konuşmada, gıdanın en az savunma sanayi kadar önemli bir sektör olduğunu hatırlatarak, pandemi sürecinde ülkemiz gıda sektörünün diğer ülkelere kıyasla başarılı bir sınav verdiğini söyledi. 2004 yılından beri gıda denetimlerinde çok mesafe kat ettiklerini anlatan Karaca, şöyle konuştu: “Özellikle İstanbul’daki denetimler artık çok başarılı geçiyor. Her şey bitti mi? Hayır. İyi bir noktadayız ama daha iyi olmak için daha çok çalışacağız.”

Aile şirketlerinin kurumsallaşma formülü borsada



ŞEREF KILIÇLI

TÜRKİYE’de ekonominin yüzde 95’ini, istihdamın da yüzde 75’ini aile şirketleri oluşturuyor. Dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi Türkiye’de de üretim ve istihdamın temel dinamiği aile şirketlerine dayanıyor. Farkındalık oluşturma ve bilgilendirme toplantılarına pandemi döneminde de devam eden İstanbul Ticaret Odası, ‘Aile Şirketlerin Kurumsallaşma’ webinarı düzenledi. Oda’nın youtube kanalından yayınlanan webinarda, aile şirketlerine kurumsallaşma çözümlerinin yanı sıra Borsa İstanbul’da halka arz yoluyla sağlanan finansman kolaylıkları ve avantajları da anlatıldı.

KALICI ÇÖZÜM

Açılış konuşmasını İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, “Bu zorlukların kalıcı şekilde aşılmasının en etkin yollarında biri de kurumsallaşmaktan geçiyor. Tabii ki yapılması gereken birçok şey var. Ancak kurumsallaşma adeta kalıcı çözüm. Aile şirketlerinin borsaya açılma konusunda çekingen davranmaması ve gereksiz korkularını atması gerektiğine işaret eden Borsa İstanbul Genel Müdür Yardımcısı Dr. Enes Ergün, şunları söyledi: “Borsa yatırımcısı, işini iyi yöneten şirkete yatırım yapıyor. Beklenti; şirketin işini iyi yapması, şeffaf olması, kamuya gereken bilgileri açıklaması. Borsa, sorunlara tek



kültüründe yer alması gerekliliğini bir kez daha ortaya koyduğunu belirten Prof. Dr. Nihat Alayoğlu, “Bu zorlukların kalıcı şekilde aşılmasının en etkin yollarında biri de kurumsallaşmaktan geçiyor. Tabii ki yapılması gereken birçok şey var. Ancak kurumsallaşma adeta kalıcı çözüm. Aile şirketlerinin borsaya açılma konusunda çekingen davranmaması ve gereksiz korkularını atması gerektiğine işaret eden Borsa İstanbul Genel Müdür Yardımcısı Dr. Enes Ergün, şunları söyledi: “Borsa yatırımcısı, işini iyi yöneten şirkete yatırım yapıyor. Beklenti; şirketin işini iyi yapması, şeffaf olması, kamuya gereken bilgileri açıklaması. Borsa, sorunlara tek

başına çözüm sağlamaz fakat çözüme bir adım ve yeni bir ekosisteme giriş. Ölçülmeyi gerektirir ve ölçülmek başarıyı getirir. Borsaya geldiğinizde finansallarınız bağımsız denetimle ölçülüyor. Kısa vadede özkaynak, finansmana erişim ve likidite borsaya gelmek, kurumsallaşma ve sürdürülebilirliğin başlangıcıdır. Borsaya gelen şirketlerin tanınırlığı ve markalaşması da artıyor. Halka arzın ne zaman yapılması gerektiği konusunda şirketin büyüme ve olgunlaşma dönemini tavsiye ediyoruz. Büyüme öncesi eğer bir hikayeniz ve iyi bir modeliniz varsa halka arz için yine doğru bir zaman olabilir.”



Yurt dışındaki varlıkların Türkiye’ye getirilmesi

Gelir Vergisi Kanunu’nun geçici 93’üncü maddesi uyarınca yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarını, bu maddedeki hükümler çerçevesinde 30 Haziran 2021 tarihine kadar Türkiye’deki banka veya aracı kuruma bildiren gerçek ve tüzel kişiler, söz konusu varlıklarını serbestçe tasarruf edebilecekler.

Yukarıda birinci fıkra kapsamına giren varlıklar, yurt dışında bulunan banka veya finansal kurumlardan kullanılan ve bu maddenin ve maddenin yürürlük tarihi itibarıyla kanuni defterlerde kayıtlı olan kredilerin en geç 30 Haziran 2021 tarihine kadar kapatılmasında kullanılabilir. Bu takdirde, defter kayıtlarından düşürülmesi kaydıyla borcun ödenmesinde kullanılan varlıklar için Türkiye’ye getirilme şartı aranmaksızın bu madde hükümlerinden yararlanılabilecektir.

Bu maddenin yürürlük tarihi itibarıyla kanuni defterlerde kayıtlı olan sermaye avanslarının yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarının bu maddenin yürürlüğe girmesinden önce Türkiye’ye getirilmek suretiyle karşılanmış olması halinde söz konusu avansların defter kayıtlarından düşülmesi kaydıyla (koşullu) bu madde hükümlerinden yararlanılabilecektir.

Vergi Usul Kanunu uyarınca defter tutan mükellefler, bu madde kapsamında Türkiye’ye getirilen varlıkların dönem kazancının tespitinde dikkate alınmaksızın işletmelerine dahil edebilecekleri gibi aynı varlıkları vergiye tabi kazancın ve kurumlar için dağıtılabilir kazancın tespitinde dikkate alınmaksızın işletmelerinden çekebilecekler.

Gelir veya kurumlar vergisi mükelleflerince sahip olunan ve Türkiye’de bulunan, ancak kanuni defter kayıtlarında yer almayan para, altın, döviz, menkul, kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile taşınmazlar, 30 Haziran 2021 tarihine kadar vergi dairelerine bildirilecek. Bildirilen söz konusu varlıklar, 30 Haziran 2021 tarihine kadar dönem kazancının tespitinde dikkate alınmaksızın işletmeden çekilebilir. Bu fıkra kapsamında bildirilen taşınmazların aynı sermaye olarak konulmak suretiyle işletme kayıtlarına alınması halinde sermaye artırım kararının bildirim tarihi itibarıyla alınmış olması ve söz konusu kararın bildirim tarihini izleyen 10’uncu ayın sonuna kadar ticaret siciline tescil edilmesi kaydıyla bu madde hükümlerinden faydalanılabilmektedir.

Türkiye’ye getirilen veya kanuni defterlere kaydedilen varlıkların elden çıkarılmasından doğan zararlar gelir veya kurumlar vergisi uygulaması bakımından gider veya indirim olarak kabul edilmez.

Bu madde kapsamında bildirilen varlıklar nedeniyle hiçbir suretle vergi incelemesi ve vergi tarhiyatı yapılmaz. Bu hükümden faydalanabilmesi için birinci fıkra uyarınca bildirilen varlıkların yapıldığı tarihten itibaren üç ay içinde Türkiye’ye getirilmesi veya Türkiye’deki banka ya da aracı kurumlarda açılacak bir hesaba transfer edilmesi şart.

Cumhurbaşkanı, bu maddede yer alan süreleri, bitim tarihlerinden itibaren her defasında 6 ayı geçmeyen süreler halinde bir yıla kadar uzatmaya, Hazine ve Maliye Bakanlığı, madde kapsamına giren varlıkların Türkiye’ye getirilmesi ve bildirilmesi ile işletmeye dahil edilmelerine ilişkin hususları bildirimde esas değerlerin tespiti, bildirim şekli, içeriği ve ekleri ile yapılacağı yeri, maddenin uygulanmasında kullanılacak bilgi ve belgeler ile uygulamaya ilişkin usul ve esasları belirlemeye yetkilidir.

Gerçek ve tüzel kişilerin yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarının yurda getirilerek milli ekonomiye kazandırılması için “Bazı Varlıkların Ekonomiye Kazandırılması Hakkında Seri No:1 Tebliğ’e bakınız (28.11.2020 gün RG 31318).

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Tolunay Dayı

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 11.12.2020

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı 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 / Bahçeşehirler Tel: 0212 454 30 00

İş dünyası imalat yatırımına yöneldi

**YATIRIM
MALİ İTHALATI
YÜZDE 20
ARTTI**



Türkiye'nin yükselen bir tedarik merkezi olma şansı arttı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, salgının en iyi ihtimalle 2021'in ikinci çeyreğine kadar devam edeceği şeklinde beklentiler olduğunu anımsatarak, şunları kaydetti: "Dünyada birikmiş bir talep var. Türk üreticisinin, salgının yıkıcı etkisinin muhtemelen 2021'in ikinci çeyreğinden itibaren azalmasıyla, gelecek talebe şimdiden hazırlandığını söyleyebiliriz. Bize göre bu, sadece gelecekteki yerli talebi karşılamak için değil, aynı zamanda yeni tedarik

üssü olarak öne çıkan ülkemizin dış talepteki artışlara karşı da hazır olduğudur. Aynı zamanda yabancı sermayenin pandemiye rağmen ülkemizdeki yatırımlarını muhafaza etmesi, bu alının yabancı yatırımcılarda da olduğunun güçlü bir işaretidir. Salgın sürecinin dünyada lojistik, tedarik, üretim ve tüketim zincirinde oluşturduğu etki Türkiye'ye olumlu yansdı. Türkiye'nin yükselen bir tedarik merkezi olma şansı arttı. Özellikle, evet, Çin'in ihracatı artıyor ama Batı da şunu not etti bir yere; Çin'e ve o bölgedeki ülkelere bağlı kalmanın getirdiği riskleri gördü bu dönemde. Türkiye'ye sipariş verdikten 3 hafta sonra birçok konuda, üründe, örneğin tekstilde mal rafında olabiliyor. Böyle bir esnekliği gösteren başka bir ülke söz konusu değil."

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yatırım malı ithalatında yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20'yi aşan bir artış olduğunu belirterek, "Bu, Türk iş dünyasının Covid-19 sonrası yatırıma hazırlandığının işareti" dedi.

Avdagiç, şöyle konuştu: "Yatırım malı ithalatındaki artış, Türkiye'nin üretim imkanlarında genişleme demektir. Bu da ekonomik büyüme anlamına gelir. İş dünyası olarak biz bunu önemli buluyoruz."

Başkan Avdagiç, "Bu, sadece gelecekteki yerli talebi karşılamak için değil, aynı zamanda yeni tedarik üssü olarak öne çıkan ülkemizin dış talepteki artışlara karşı da hazır olduğudur" diye konuştu.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, yatırım malı ithalatında yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20'yi aşan bir artış olduğunu belirterek, "Normalleşme döneminde ise zaten çok bariz, yüzde 32'lik bir artış var. Bu, Türk iş dünyasının yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını sonrası potansiyeli görerek yatırıma hazırlandığının işaretidir" dedi.

PANDEMİYE TESLİM OLMADIK

Avdagiç, son aylarda yatırım malı ithalatındaki artışın, Türk iş dünyasının Covid-19 salgını sonrası için bugünden yatırım yaptığının bir göstergesi olduğunu ifade etti. Türk iş dünyasının, pandemi şartlarına rağmen sadece tüketim mallarına ağırlık vermediğini, ekonomik büyümeyi sağlayacak yatırım mallarına da yöneldiğini vurgulayan Avdagiç, "Bu ise Türk girişimcisinin ve yatırımcısının, pandemi korkusuna teslim olmadan ekonomik geleceğimizi için var gücüyle çalıştığını ortaya koyuyor" dedi.

10 AYDA YÜZDE 20 ARTIŞ

Avdagiç, iş dünyasının yatırım malını başka bir mal veya hizmet üretmek için kullandığına işaret ederek, şunları söyledi: "Türkiye İstatistik Kurumu verilerinin ortaya koyduğu gibi Türkiye'nin ithalatı, yılın 10 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2.2 artarak neredeyse benzer bir düzeyde gerçekleşti. Ne var ki, alt dağılıma baktığımızda, bu dönemde yatırım malı, yani sermaye malı ithalatının tutarının yüzde 20.4 artış kaydettiğini gördük. Dolayısıyla yatırım malı ithalatında, yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20'yi aşan bir artış oldu. Normalleşme döneminde ise zaten çok bariz, yüzde 32'lik bir artış var. Bu, Türk iş dünyasının salgın sonrası potansiyeli görerek yatırıma hazırlandığının işaretidir. Biliyoruz ki yatırım malı ithalatındaki artış, imalatla kapasite ve üretim artışı, bir başka ifadeyle Türkiye'nin üretim imkanlarında genişleme demektir. Bu da ekonomik büyüme anlamına gelir. İş dünyası olarak bunu önemli buluyoruz."

ÜRETİM KAPASİTESİ KORUNDU

Özellikle normalleşme sürecinin başlamasıyla yatırım malı ithalatının belirgin bir artış trendine girdiğini ifade eden Avdagiç, "Yatırım malı ithalatında bu yılın sıkı karantina altında geçen ikinci çeyreğini 2019'un ikinci çeyreğiyle kıyasladığımızda yüzde 6.6, üçüncü çeyreğini 2019'un aynı dönemiyle karşılaştırdığımızda yüzde 23.2 artış var. Sadece ekim aylarını kıyasladığımızda ise yüzde 57.6 artış görüyoruz" değerlendirmesini yaptı. Avdagiç, ara malı, yani hammadde ithalatının ise yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1.6 düştüğünü aktararak, "Dünya, 2020'nin bu 10 aylık döneminde, özellikle mart, nisan ve mayıs aylarını ağır karantina tedbirleriyle belirsizlik ortamında geçirdi ve bu süreçte hem üretimde hem de talepte ciddi dalgalanmalar, geri çekilmeler yaşandı. Türkiye, buna rağmen üretim kapasitesini korudu ve hiçbir üretim kaybı olmayan 2019'la neredeyse aynı miktarda hammadde siparişi verdi. Bu da üretimin korunduğunun net bir ispatıdır" dedi.

Yerli yatırımcıyla yükselişe geçiyoruz

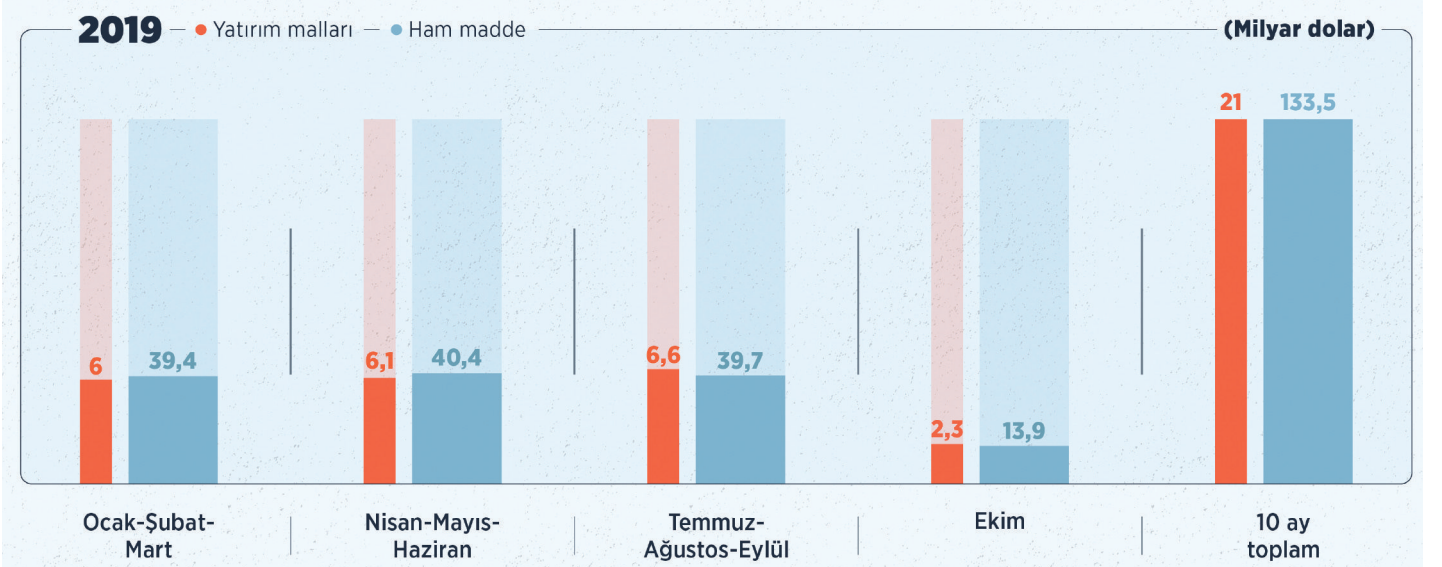
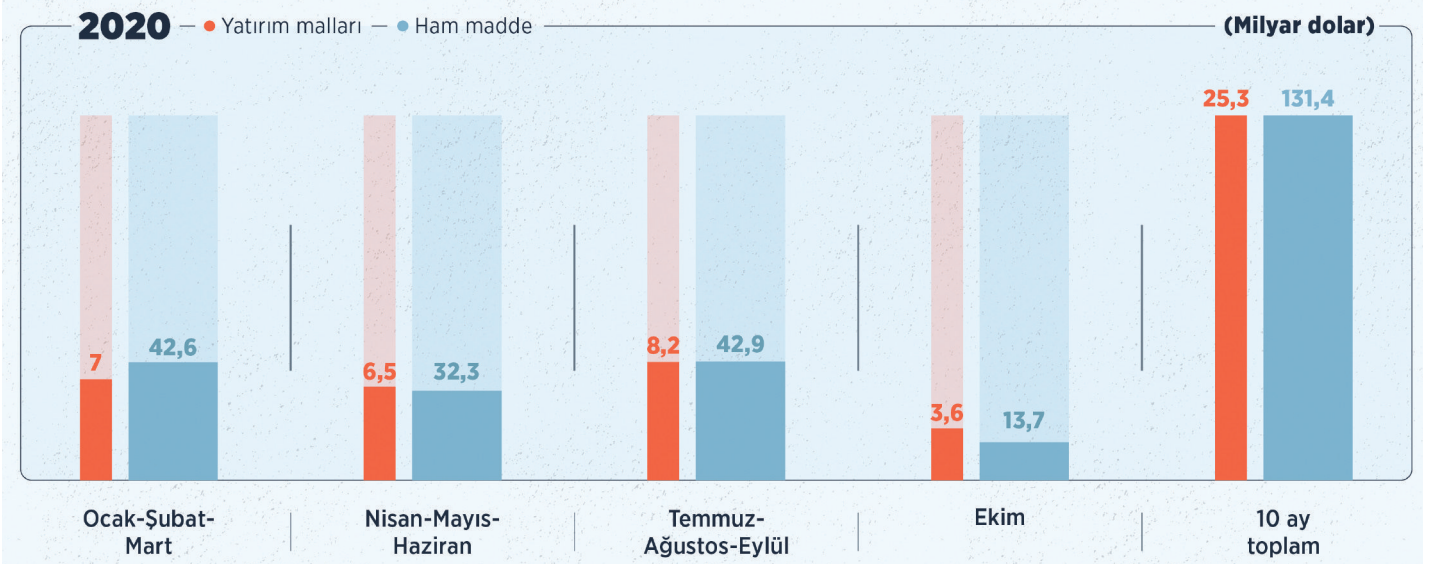
Şekib Avdagiç, iş dünyasının pandemi sonrası yatırıma hazırlanmasının bir diğer göstergesinin de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen yatırım teşvik belgesi sayılarını söyledi. Hükümetin, yatırım malları teşvikine hız kesmeden devam etmesini, yerli ve milli üretim için çok anlamlı bulduklarını ifade eden Avdagiç, şöyle devam etti:

"Yatırım teşvik belgesi sayı ve tutarına baktığımızda da yılın 10 aylık döneminde geçen yıla göre adet bazında yüzde 95.3, tutar bazında ise yüzde 21.2 artış var. Bu artışın kaynağının da yerli yatırımcı olduğunu vurgulamak gerekir. Kurda ciddi dalgalanmaların yaşandığı böyle bir yılda iş dünyamızın yatırım şevkinin korunması, salgın belirsizliğinden en az şekilde etkilenmesi Türk yatırımcısının özgüvenini ve salgın sonrası dönem için umutlu olduğunu, buradaki potansiyeli net şekilde gördüğünü ortaya koyuyor."

Avdagiç, yerli yatırımcıya verilen teşviklerin yüzde 100 arttığına dikkati çekerek, geçen yılın 10 ayında yerli yatırımcılara verilen 4 bin 2 teşvik belgesi sayısının, bu yılın aynı döneminde 8 bin 53'e yükseldiğini bildirdi. Yabancı yatırımcı için verilen teşvikin aynı kalıp yerli teşvikin yükselmesinin, yerli ve milli yatırımın hızlandığının önemli bir göstergesi olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Türkiye, yerli yatırımcıyla yükselişe geçiyor" dedi.

Türk iş dünyası Kovid-19'a rağmen imalat yatırımına yöneldi

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, yatırım malı ithalatında yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20'yi aşan bir artış olduğunu belirtti



2020 10 AYLIK DÖNEM



2019 10 AYLIK DÖNEM

Kağıt sanayinde yeni gündem yatırımlar

Kağıt sanayinin 5.5 milyon tona yaklaşan üretim kapasitesini, önümüzdeki dönemde yeni yatırımların da devreye girmesiyle 7 milyon tona çıkarması bekleniyor. Sektörün hammadde ihtiyacının karşılanması ihracat için de önem taşıyor.

ŞEREF KILIÇLI

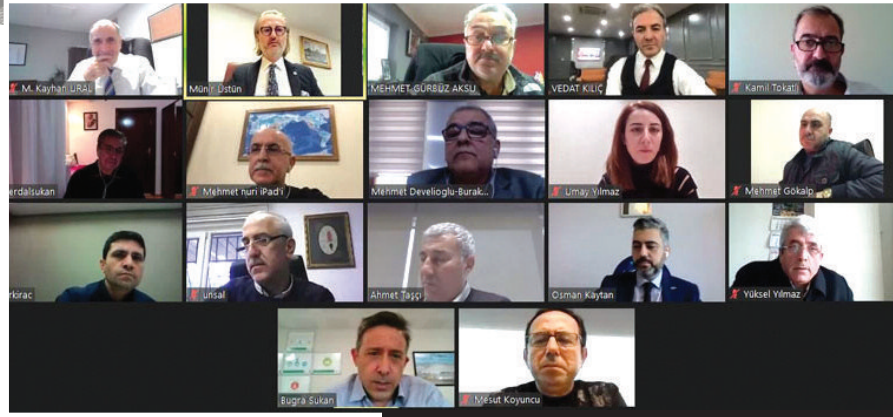
TÜRKİYE kağıt geri dönüşüm sanayinin aktif büyüklüğü yaklaşık 10 milyar dolar seviyesine ulaştı. Kağıt sanayinin üretim kapasitesi, 2020 itibarıyla 5.5 milyon tona yaklaşırken, yeni yatırımların devreye girmesiyle kapasitenin önümüzdeki süreçte 7 milyon tona ulaşması bekleniyor. Sektörlerin talep ve önerilerini düzenli olarak kayda alan ve ilgili bakanlıklara ileten İstanbul Ticaret Odası, 'Kağıt Üreticileri Hammadde İhtiyacı'nın ele alındığı bir toplantı düzenledi. Toplantı, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün başkanlığında, İTO Meclis ve Komite Üyeleri ile kağıt sanayi ve geri dönüşüm sektörü temsilcilerinin katılımıyla online olarak gerçekleştirildi.

Kağıt üretiminin sanayi içinde stratejik sektör olarak yer alması gerektiğine dikkat çeken İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, "Bu doğrultuda ülkemizde bir milli kağıt politikası olması

gerektiği konusunda da hemfikiriz. Kağıt sanayinin gerek yurt içi kullanımı gerekse ihracat açısından son yıllarda gelişim gösterdiğini de görüyoruz. Yerli yatırımcı tarafından yapılan kapasite artırımı ve yeni yatırımlarla kağıt sanayimiz rekabet gücünü artırıyor" dedi. Üstün, Türkiye'de kağıt sektörüne yapılan ve yapılması planlanan yatırımlar göz önüne alındığında sektörün hammadde ihtiyacının değerlendirilmesi gerektiğini, geri dönüşümün bu yönüyle de önemli olduğunu söyledi.

YÜKSEK KATMA DEĞER

Sektör temsilcileri ise geri dönüşüm için nitelikli toplamının da önemli bir konu olduğunu belirterek, bugün Türkiye'de 3.5 milyon ton civarında hurda kağıt toplandığını, pandemi sebebiyle toplamada düşüş yaşandığını söyledi. Fabrika kapasitelerinin ihracata yönelik kurulduğunu da vurgulayan sektör temsilcileri, yeterli seviyede hurda kağıt ithal edemedikleri zaman ihracatın da zarar göreceğini kaydetti. Sektör



temsilcileri, 100 birimlik kağıt hammaddesini işleyerek 400 birime ihraç edebildiklerinin ve sektörün katma değer seviyesinin yüksek olduğunu da altını çizdi.

Geri dönüşüme hane halkı da katılmalı

Geri dönüşüm sektörü temsilcileri, özellikle konut kaynaklı değerlendirilebilir kağıtların yüzde 85'inin toplanamadığını, bunun Avrupa'daki gibi yüksek seviyelere gelmesi halinde çözüme önemli bir katkı sağlayacağını söyledi. Sektör temsilcileri, sağlıklı toplamının gerçekleştirilmesi için devlet desteklerine ve doğru bir finansal modele ihtiyaç olduğuna da dikkat çekti. Sektör temsilcileri, hane halkının da geri dönüşümün bilincinde olması gerektiğini belirterek, teşvik ile bu konuda da başarı sağlanabileceğini dile getirdi.

Selüloz için endüstriyel orman önerisi

Toplantıda hurda kağıt dışında selüloz ihtiyacı da gündeme geldi. Kağıt sanayi sektörü temsilcileri, yurt içinde selüloz üretimi olmadığı için tamamen ithal ile çalışıldığını, yurt dışında ise selüloz konusunda küresel karteller olduğunu söyledi. Sektör temsilcileri, rekabetçiliklerini korumak için hammadde tedariki ile fiyatının kontrol edilebilir olmasına ve uzun vadeli sürdürülebilir politikaya ihtiyaç duyulduğuna da dikkat çekti. Selüloz üretimi konusunda gündeme getirilen önerilerden biri de endüstriyel ormanlar oldu. Endüstriyel ormanların oluşturulması için okaliptüs, kızılçam ve iğne yaprak gibi ağaç türlerinin denenebileceğini belirten sektör temsilcileri, yetiştirme sürelerinin kısa olması dolayısıyla uygun olduklarını da vurguladı. Sektör temsilcileri, endüstriyel orman konusunda bir devlet politikası ve teşvikinin olması halinde Avrupa ve ABD'deki gibi bir başarının yakalanacağını, gerek selüloz gerekse birincil elyaf konusunda çözüm sağlanacağını da savundu.

Dış ticaret firmalarına sahte e-posta uyarısı

Dış ticaret firmalarının dolandırıcılık girişimlerine her gün yenileri ekleniyor. Birçok firmayı zarara uğratan bu eylemler özellikle sahte web sitesi, e-posta ya ekli virüslü dosya veya sahte IBAN numarasıyla yapılıyor. Ticaret Bakanlığı, yeni bir muhtemel dolandırıcılık girişiminin tespit edildiğini duyurdu. Bakanlıktan TOBB'a gönderilen yazıda 'Westpac Imports and Export' firma ismi ve annamartine910@gmail.com adresi kullanılarak yapılan bir dolandırıcılık girişimi konusunda firmalar uyarıldı. Uyanda, "Anna Martine isimli kişi tarafından firmalara e-posta gönderiliyor. e-maile, internet sitelerinde excel formatındaki belgede bulunan ürünlere ilişkin fiyat tekliflerinin gönderilmesi isteniyor. Fiyat tekliflerinin istenildiği ürün grubu için https://westpaclimited.weebly.com adresine yönlendirme yapıldığı görüldü" denildi. Uyarıda, Sidney Ticaret Ataşeliği'nce yapılan araştırmada, firmanın gösterdiği 'Leura, New South Wales 2780 Australia' şeklindeki adrese ulaşılamadığı belirtildi. Ayrıca, Avustralya ticari sicil kayıtlarının incelenmesi sonucunda belirtilen isimle bir firma kaydının olmadığı bildirildi.



'Bölgesellik' ve 'Covid' navlunu uçurdu

Geçtiğimiz mart sonundan beri 'Covid-19' küresel virüs salgınının dünya ekonomisi ve küresel ticarete etkisini konuşuyor ve tartışıyoruz. Bununla birlikte, küresel anlamda dünya ekonomisindeki daralmanın öne çıkması, önümüzdeki dönemin 'öncelikli' konularını gölgelemeli. Küresel ticarete bölgeselleşme ve yakın coğrafyadan tedarik. Pandemi atlatıldıktan sonra bu iki başlıkta çok hızlı gelişme ve değişimlerin yaşandığını gözlemleyeceğiz. Bilhassa, geçtiğimiz haftalarda imzalanan Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması'nı (RCEP) anlamamız açısından.

Lojistik merkezi açılmalı

10 Güney Doğu Asya ülkesi ile Çin, Güney Kore, Japonya, Avustralya ve Yeni Zelanda arasında ekonomi tarihinin en geniş kapsamlı ekonomik ve ticari işbirliği anlaşmasının imzalanmasının temel nedeni, Asya'da 'bölgeselleşme'nin etkisinin artmış olması. 2000'li yılların başlarında Asya'nın gerçekleştirdiği dış ticaret içerisinde, Asya ülkelerinin kendi aralarında gerçekleştirdiği dış ticaretin payı sadece yüzde 16'ydı. Bu rakam, 2010'da ikiye katlanarak yüzde 32'ye yükseldi. 2020'de ise aynı oran artık yüzde 60. Avrupa'nın toplam dış ticaretinde intra-ticaret, yani Avrupa'nın kendi içerisinde gerçekleştirdiği ticaretin payı yüzde 70.

Bu gelişmeler, Asya ve Avrupa'da küresel ticarete bölgeselleşmenin ne kadar yoğunluk kazandığına işaret ederken, konu Kuzey Amerika olduğunda aynı oran yüzde 30'a, Latin Amerika'da yüzde 18'e ve Afrika'da yüzde 25'e iniyor. Bu nedenle, ABD ve Afrika'nın küresel ticarete dışa bağımlılığı, pandeminin sebep olduğu risklerle birlikte yakın coğrafyadan tedariki daha da öncelikli kıldı. Bu durum, Türkiye'nin Kuzey Amerika'ya, Latin Amerika'ya ve Afrika'ya ihracatını artıracak önemli bir değişimi de hızlandıracak. Bu nedenle, bu üç coğrafyada en az 2-3 Türkiye lojistik merkezi açmak çok önemli.

Kıtalar arası dengesizleşen ticaret

Pandeminin sebep olduğu en kritik sorunlardan biri ise kıtalar arası dengesizleşen dış ticaret. Pandemi öncesinde, kıtalar arasında ihracat-ithalat hacmi açısından kabul edilebilir bir fark söz konusu iken, bu nedenle ülkeler birbirlerine makul bir adet farkıyla konteynır taşımacılığıyla mal gönderirken; bugün, pandemi nedeniyle karşılıklı konteynır gönderimlerinde büyük bir adet dengesizliği yaşanıyor. Hijyen ve güvenilir ticaret kurallarının da sertleşmesiyle konteynırın boşaltılması ve geri gönderilmesi 10 güne çıkmış durumda. Avrupa ise karayolu ve demiryoluna ağırlık vermiş durumda.

Bu nedenle, küresel ticaretin büyük bir bölümünü tutan denizcilikte konteynır taşımacılığında sürelerin uzaması, daha da önemlisi boş konteynır bulunamaması, navlun maliyetlerini 2 bin 500 dolardan, 6 bin 800 dolara çıkardı. Bununla birlikte, Baltık kuru yük, yani dökme navlun maliyetlerinde bu artış gözlenmiyor. Görünen o ki, ilkbahar gibi fiyatlar büyük ölçüde normalleşir. Ancak, bizleri navlun fiyatlarında pahalı birkaç ay bekliyor.

Biden, 'yumuşak güç' ve 'müttefiklik'

Bir hafta sonra, ABD'nin seçim sistemi gereği, eyaletlerdeki seçmenleri temsilen seçilmiş 'delegeler', gerçekleştirecekleri oylama ile ABD'nin bir sonraki Başkanı ve Başkan Yardımcısı'nın yanı sıra eyaletleri bazında önemli pozisyon için de karar verecekler. Bu oylamadan, tarihi bir sürpriz olmazsa, Joe Biden ve Kamala Harris seçilecek. Biden'ın başkan seçildiğinin netlik kazanmasından sonra yaptığı pek çok açıklama, Başkan Trump'ın 'dünya jandarmalığı'ndan ABD'yi uzaklaştırma mesajlarının aksine, 'patron geri döndü' yönünde mesajlar olduğu gözleniyor.

Biden ısrarla 'sert güç' unsurlarıyla dünya meselelerine müdahale edecek bir ABD yerine, son noktaya kadar 'yumuşak güç' unsurlarıyla mücadele edecek bir ABD imajı çiziyor; mesajlarını buna göre veriyor. Başkan Obama döneminde, Cumhuriyetçi Bush'a göre, ABD 10 kat daha fazla drone bazlı hava saldırısı gerçekleştirdi. Bu nedenle, Başkan'ın Demokrat veya Cumhuriyetçi olması, ABD'nin 'askeri müdahale' eğilimi konusunda 'yanlış' bir beklenti oluşturmasın. Biden, 'çok taraflılık' ilkesine olan inancıyla daha 'barışçıl' çözümler için çaba sarf edecek, hiç kuşkusuz.

TEXWORLD

PARIS

Dijital Platform

1 Eylül 2020 - 28 Şubat 2021

İSTANBUL TİCARET ODASI DESTEĞİ İLE

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

1960'lı yıllardan itibaren uluslararası fuarlara firmalarımızın katılımını sağlayan İstanbul Ticaret Odası, etkin dijital platformları reel sektörümüze sunuyor.

Her yıl; Şubat ve Eylül ayında Paris'te düzenlenen Texworld tekstil dünyasının profesyonellerini "Texworld Dijital Platform"da buluşturuyor.

Neden Texworld Dijital Platform?

- Fiziki fuarlarda elde edinilen iş birliği imkanlarının devamı,
- Uzun yıllardır Texworld'un kaynağında bulunan katılımcı ve ziyaretçiler ile tekrar görüşme imkanı,
- Sektörün trendlerini yaşayabilme,
- Messe Frankfurt'un ve Foursource B2B'nin zengin verileri ile oluşturulan platformda doğru alıcıya erişim,
- Katılımcıların ziyaretçilerine ulaşabilme olanağı,
- Online görüşme imkanı,
- Profesyonellerin 6 ay dijital platforma erişimi,

İstanbul Ticaret Odası ile Texworld Dijital Platform'da yer alın. **Dijital Platformda İhracat ve iş birliklerine devam edin.**

Katılım Bedeli: 4.725 TL

Banka Bilgisi

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

İletişim

Gülün Gürsoy
Telefon : 0212 455 61 17
E-posta : 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





Yabancı sermaye ve döviz yükümlülükleri

Yıl sonu yaklaşırken küresel piyasalardaki belirsizlik seviyesi azalıyor. Salgına karşı geliştirilen aşilar ve sonuçlanan ABD başkanlık seçimleri, belirsizlik bulutlarını dağıtan ana faktörler. Küresel belirsizliklerin azaldığı son haftalarda uluslararası yatırımcıların gelişmekte olan ülkelere (GOÜ) olan yatırım iştahının arttığına şahit oluyoruz. Merkez bankaları salgın döneminde para musluklarını açınca küresel likidite bolluşmuştu. Şimdilerde bu bol likidite yavaş da olsa GOÜ'lere kayıyor. Türkiye de bundan nasibini alıyor. 9-27 Kasım tarihleri arasında 1.8 milyar dolarlık net yabancı sermaye girişi var. Eğer jeopolitik risklere ve salgının gidişatına dair beklenmedik gelişmeler yaşanmazsa, GOÜ'lere yönelik bu ilginin 2021'de artarak devam etmesi bekleniyor.

Verimli yatırıma dönüşüyor mu?

Buradaki en önemli mesele, ülkelerin yabancı sermaye girişlerini ne derece verimli yatırımlara dönüştürebilecekleriyle ilgili. 2008'deki küresel finans krizinden sonra Türkiye'ye gelen yabancı sermaye etkin biçimde değerlendirilemedi. Ekonomik büyüme ile verimlilik artışı arasındaki bağlantı koptu. Büyüme, kısa vadeli sermaye girişine ve kredilere bağımlı bir hale geldi. Cari açık patladı. Reel sektörün döviz cinsinden borcu arttı. Döviz geliri olmayan ve finansal risklerini profesyonel biçimde yönetmeyen şirketler de buna dahil.

Bu süreç, bizi 2018'deki kur şokuna kadar götürdü. Reel sektörün net döviz açık pozisyonu Mart 2018'de 222.5 milyar dolarla zirveyi görmüştü. Kur riskinden bunalan reel sektör, o günden bugüne döviz cinsinden yükümlülüklerinden bir an önce kurtulmanın peşinde. Bu konuda belli bir mesafe kat edildi. Kademeli azalışlar sonrasında bugün reel sektörün net döviz açık pozisyonu 162.2 milyar dolara kadar indi.

Sürdürülebilir büyüme için

Yabancı sermayeyi sadece kolay ve ucuz para olarak görmemeliyiz. Kısa vadede büyümeyi canlandırma peşinde koşmamalıyız. Sermaye girişlerini Türkiye ekonomisine orta ve uzun vadede gerçek anlamda katkı sağlayacak yatırım alanlarına ve sektörlerle yönlendirmeliyiz. Bir taraftan da reel sektörün dış borç yükünü mümkün olduğunca hızlı şekilde makul seviyelere indirmeliyiz. Zira, GSYH'nin yüzde 69'una denk gelen reel sektörün borç yükü, bizim gibi GOÜ'lerin oranlarına kıyaslandığında yüksek kaçıyor.

Gelecek senenin bizim gibi ülkeler için yabancı sermaye girişleri noktasında parlak geçebileceği ihtimali, bunun uzun yıllar devam edeceği anlamına gelmiyor. 2022'de mi yoksa 2023'de mi bilinmez ama belli bir süre sonra gelişmiş ülkelerde faizlerin yeniden yükseleceğini ve büyük merkez bankalarının koronavirüs salgını boyunca piyasalara pompaladıkları trilyonlarca doları geri çağıracağını unutmayalım.

Dolayısıyla, ülkemize çekebileceğimiz her bir dolarlık yabancı sermayeyi ekonomi açısından verimli alanlara yönlendirdiğimizden, mümkün mertebe uzun vadeli sermaye çektiğimizden ve reel sektörün kur riskini ve borç yükünü taşınabilir seviyelere indirdiğimizden emin olmalıyız. Bunu gerçekleştirebilirsek rakiplerimizden ayrışırız ve daha sürdürülebilir bir büyüme performansı yakalarız.

**DÜNYA
2021'DE**

Veri merkezlerine 200 milyar \$ harcayacak

Veri merkezleri dijital dönüşümün stratejik yapı taşları arasında yer alıyor. Küresel veri merkezi altyapısına 2020 yılında 188 milyar dolar son kullanıcı harcaması yapıldı. Rakamın 2021 yılında 200 milyar dolara yükselmesi bekleniyor.

Türkiye ise veri konusunda, "Türkiye'nin verisi Türkiye'de kalmalı" politikasını benimsemiş durumda. Yeni sosyal medya yasası sosyal ağ sağlayıcılarına Türkiye'de veri merkezi yatırımı yükümlülüğü de getirdi.

Yaklaşık 100 bin metrekare veri merkezi büyüklüğüne sahip olan Türkiye'de sektörün gelişimini desteklerle artırması hedefleniyor. Veri merkezlerine, 'Cazibe Merkezleri Programı' kapsamında 24 ilde destek ve teşvik var.

Dijital serbest bölgelerle ihracat

Dijital hizmet ihracatı için 'Dijital Serbest Bölgeler' kavramının çalışılmasına ve hayata geçirilmesine ihtiyaç olduğunu da vurgulayan İlyas Turgut, şöyle konuştu: "Dijital serbest bölgelerde çalışanlara vergi indirimi olması, Cazibe Merkezleri'ne yapılacak desteklere benzer olarak, ofis ve altyapı destekleri verilmesi ile hem şu anda yürütülmekte olan 1 milyon yazılımcı projesi desteklenmiş olup istihdam sağlanacak hem de bu bölgelerde üretilen yazılımlar yurt içinde kullanılıp her yıl yurt dışına ödenen yazılım giderlerinden tasarruf yolu açılacaktır. Bu bölgelerde üretilen yazılımların yurt dışına ihracı ile ilave olarak ülkemize bir döviz girdisi de olacaktır."

Cazibe merkezleri programı destekleri

Veri merkezlerine, 'Cazibe Merkezleri Programı' kapsamında devlet destekleri ve teşvikleri sağlanıyor. Cazibe Merkezleri Programı, 24 ili kapsıyor. Program kapsamındaki 24 ilin listesi şu şekilde: Adıyaman, Ağrı, Ardahan, Batman, Bayburt, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Erzurum, Gümüşhane, Hakkari, Iğdır, Kars, Kilis, Malatya, Mar-din, Muş, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli, Van. Cazibe Merkezleri Programı kapsamında yatırımcılar, veri merkezi enerji, fiber iletişim altyapısı, yatırım yeri tahsis, faizsiz yatırım kredisi desteklerinden faydalanabiliyor. Destek için ANSI/TIA-942 veya Uptime Institute TIER-3 ya da üstü standardı lisans şartı var. Ayrıca veri merkezi yatırımlarının asgari 5 bin metrekare beyaz alan ihtiva etmesi gerekiyor.

DİJİTAL dönüşüm sürecinde verinin üretimi kadar depolanması da kritik önemde. Veri üretimi konusunda yapılan araştırmalara göre her 18 ayda bir var olan veri iki katna çıkıyor. Çağın petrolü olarak kabul edilen veride, bu kadar devasa bir üretimin olması veri merkezleri yatırımlarını güvenlik yönünden olduğu kadar ekonomik yönden de stratejik hale getiriyor. Dünyada yaklaşık 500 bin veri merkezi bulunuyor ve bu sayının yarıya yakını Kuzey Amerika ve Avrupa'da yer alıyor. Küresel araştırma ve danışmanlık kuruluşu Gartner'ın araştırmasına göre, küresel veri merkezi altyapısına 2020 yılında 188 milyar dolar son kullanıcı harcaması yapıldı. 2021 yılında gerçekleştirilmesi beklenen harcama 200 milyar dolar seviyesinde.

SOSYAL MEDYA YASASI

Türkiye ise veri konusunda "Türkiye'nin verisi Türkiye'de kalmalı" politikasını benimsemiş durumda. Bu bakımdan son dönemde bilişim alanında yapılan düzenlemelerde de bu yönde maddeler görmek mümkün. Hatırlanacağı üzere, kamuoyunda 'sosyal medya yasası' olarak bilinen düzenleme, 1 Ekim'de yürürlüğe girdi. Kanun, günlük erişimi 1 milyondan fazla olan yurt dışı kaynaklı sosyal ağ sağlayıcılarına Türkiye'de temsilci belirleme zorunluluğu getirmesi yönüyle çok tartışıldı ve tartışılmaya da devam ediyor. Ancak kanunda veri merkezleri konusunda da önemli bir madde yer aldı. Türkiye'den günlük erişimi bir milyondan fazla olan yurt içi veya yurt dışı kaynaklı sosyal ağ sağlayıcılarına, Türkiye'deki kullanıcıların verilerini Türkiye'de barındırma yükümlülüğünü getirdi. Yani global



sosyal ağ sağlayıcılarından Türkiye'de veri merkezi yatırımı yapması da isteniyor.

SEKTÖRE YATIRIM ARTACAK

Yeni düzenlemedeki veri merkezleri yükümlülüğü konusunda görüşlerini aldığımız TELKODER Veri Merkezi Komisyonu Başkanı İlyas Turgut, söz konusu maddenin, 'Türkiye'deki kullanıcıların verilerini Türkiye'de barındırma' amacı ile konulmuş olduğuna dikkat çekti. Mevcut veri merkezlerinin işlerini büyütmesi ve gün geçtikçe artan sosyal medya verisi miktarı dolayısıyla yeni veri merkezlerinin yapım yolunu açacak olması açısından da düzenlemenin önemli olduğunu belirten Turgut, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu sayede Türkiye'nin verisi Türkiye'de kaldığı gibi şu anda bu veriye erişmek için kullanılan ve operatörlerin milyonlarca dolar ödediği yurt dışı internet hatlarının kapasitesi de azalacak. Yani dış ticaret açığını azaltma yönünde de küçük de olsa bir katkısı olacaktır."

TÜRKİYE'DE 100 BİN METREKARE

Veri merkezleri sektörünün Türkiye'de gelişime açık bir sektör olduğunu da belirten Turgut, mevcut durum hakkında şu bilgileri verdi: "Dünyada veri merkezleri sayısı ve büyüklükleri özellikle gelişmiş batı ülkelerinde ciddi bir artış gösteriyor. Önümüzdeki 3-4 senede 'Hyperscale' olarak tarif ettiğimiz 40-50 bin metrekarelik büyüklükte veri merkezi sayısının 200-300'lerden 400-500'lere ulaşacağı tahmin ediliyor. Mevcut durumda Türkiye'de bulunan yaklaşık 100 bin metrekare veri merkezi büyüklüğü ile karşılaştırdığımızda, ülkemizde bu sektörün daha yeni gelişmekte olduğu aşikardır."

Destekler Türkiye geneline yayılsın

Sektörde, Cazibe Merkezleri Programı'nın veri merkezleri için tüm Türkiye'ye yayılması önerisi de var. İlyas Turgut, önerinin uygulamaya geçmesi durumunda şu faydaların sağlanacağını savunuyor: "Türkiye'de bulunan standartlara uyumlu veri merkezi sayısı artacak. 'Türkiye'nin verisi Türkiye'de kalmalı' hedefimizin gerçekleşmesi daha karşılanabilir hale gelecek. Veri merkezlerimiz yurt dışı rakiplerine karşı rekabet edebilir hale gelip, her yıl yurt dışına bu hizmetler için ödenen döviz miktarı azalacağı gibi yurt dışından alınacak müşteriler sayesinde ayrıca bir döviz girdisi de olacaktır. Bunun yanında, ekstra istihdam ve buralarda oluşan değer sayesinde ülkemizden yurt dışına ödenen internet çıkış giderleri de azalacaktır."

4 milyar dolarlık veri merkezleri

Veri merkezlerinin maliyetleri ve sağladıkları istihdam konusunda da bilgi veren İlyas Turgut, şunları söyledi: "TIER-3 lisans veya diğer sınıflandırmalara sahip veri merkezi maliyetleri, veri merkezi içinde bulunan sistem kabinelerinin kW olarak destekledikleri IT güçlerinden ve bu kabinelerin bulunduğu ve kaç adet kabin barındırdığını hesapladığımız metrekare olarak veri merkezi büyüklüğünden bir korelasyon ile hesaplanır. Ortalama 4-5 kW destekli kabinelerden oluşan 500-600 metrekarelik 'Beyaz Alan'a sahip veri merkezinin maliyeti 5-6 milyon dolarlık bir yatırım gerektirir. Global sosyal medya şirketlerinin barındırma alanları binlerce metrekareden fazla olup bazıları Hyperscale dediğimiz en az 40-50 bin metrekarelik birkaç veri merkezinden hizmet veriyor. Bu tür veri merkezlerinin maliyetleri, içindeki aktif cihazları da dahil edersek 3-4 milyar doları aşıyor. Kanuni yükümlülük dolayısıyla inşa edilecek veri merkezi bu tür Hyperscale veri merkezlerinin örnek olarak dörtte biri olsa dahi ülkemize ne kadar katkı sağlayacağı aşikardır. Bin metrekarelik bir veri merkezinde sadece veri merkezi için istihdam 15-20 kişi olsa da aslında bu veri merkezi içinde barındırılan şirket sunucularının yönetimlerini yapan şirketlerin istihdam edecekleri sayı on binlerce kişi olabilir."

Hizmetler sektörü için ‘pozitif ayrımcılık’ önerisi



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

✓ **İTO Başkanı Şekib Avdagiç, salgının tüm sektörleri derinden etkilediğini ama hizmetler sektörünün çok daha fazla etkilendiğini belirterek, “Çok açık söylüyoruz, hizmetler sektöründeki firmalara pozitif ayrımcılık yapılmalı” dedi.**

ADEM ORHUN
ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, “Salgın tüm sektörleri derinden etkiledi ama hizmetler sektörünü çok daha fazla etkiledi. Çok açık söylüyoruz, hizmetler sektöründeki firmalara pozitif ayrımcılık yapılması gerektiğine inanıyoruz. Pandeminin yol açtığı mağduriyetlerin giderilmesi, bu sektörlerdeki işletmelerin ve çalışanların hayatlarına devam edebilmeleri ancak buna bağlı” dedi. Avdagiç, İTO’nun video konferans yöntemiyle yapılan aralık ayı Meclis Toplantısı’nda, Oda’nın 440 binden fazla üyesini temsil eden 261 Meclis Üyesine hitap etti. Avdagiç, hizmetler sektörüne ‘pozitif ayrımcılık’ yapılması önerisinde bulunarak, “Salgın tüm sektörleri derinden etkiledi ama hizmetler sektörünü çok daha fazla etkiledi. Çok açık söylüyoruz, hizmetler sektöründeki firmalara pozitif ayrımcılık yapılması gerektiğine inanıyoruz. Pandeminin yol açtığı mağduriyetlerin giderilmesi, bu sektörlerdeki işletmelerin ve çalışanların hayatlarına devam edebilmeleri ancak buna bağlı. Servis taşımacılığı, turizm-otelcilik, sağlık hizmetleri ve tıbbi malzemeler, fuarcılık, kültür-sanat, yeme-içme bu sektörlerimizden birkaçı. Bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin ve ilişkide olduğu sektörlerin ayakta durması için daha etkin tedbir ve teşvikler alınması gerekiyor” diye konuştu.

OLAĞANÜSTÜ ŞARTLAR

Olağanüstü şartların, olağanüstü yollara başvurmaya gerektirdiğini belirten Avdagiç, “Hükümetin bu süreçte aldığı önlemler ekonominin ve üretimin durmamasını sağladı. Şimdi, yeni yol ve yöntemler geliştirerek, devam etmekte olan koronavirüs tehdidine karşı mücadelemizi, hem sağlık hem de ekonomi alanında sürdürmeliyiz” ifadesini kullandı.

Başkan Avdagiç, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın 11 Kasım’da verdiği net mesajlarla, ekonomi ve hukukta yeni bir reform dönemi başlatıldığını vurguladı. Avdagiç, “Cumhurbaşkanımızın verdiği

✓ **Avdagiç, “Servis taşımacılığı, turizm-otelcilik, sağlık hizmetleri ve tıbbi malzemeler, fuarcılık, kültür-sanat, yeme-içme bu sektörlerimizden birkaçı. Bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler için daha etkin tedbir ve teşvikler alınmalı” diye konuştu.**

mesajlar, hem yurt dışında hem yurt içinde Türkiye ekonomisine bakışın, ‘kısa vadeden orta vadeye kaymasını’ sağladı. Ardından yeni dönemi sırtlayacak isimler iş başına getirildi. Atamalarda teknik bilgi, devlet tecrübesi, liyakat öne çıktı. Başta Hazine ve Maliye Bakanımız Lütfi Elvan ve Merkez Bankası Başkanımız Naci Ağbal olmak üzere yeni görev alan ekonomi yönetimini bir kez daha tebrik ediyor, başarılar diliyoruz” dedi.

GSYH ARTIŞI UMUT VERİCİ

2020 yılının üçüncü çeyrek büyüme rakamlarına değinen Avdagiç, şöyle konuştu: “Türkiye üçüncü çeyrekte yüzde 6.7 büyüme ile tüm dünyada büyüme şampiyonu oldu. Büyük bir salgın döneminde, salgının yaşanmadığı geçen yılın aynı dönemine göre sağlanan bu GSYH artışı, umut vericidir. Çünkü, OECD verilerine göre, dünya ekonomisi bu süreçte yüzde 4.5 küçüldü. Hem gelişmiş hem gelişmekte olan ülkeler yüksek oranda milli gelir kayıpları yaşadı. GSYH bakımından İngiltere yüzde 9.6, Almanya yüzde 4, ABD yüzde 2.9 küçüldü. Japonya’da küçülme yüzde 5.9 oldu. Böyle bir ortamda Türkiye büyüme oranı ile üçüncü

✓ **Kısa Çalışma Ödeneği için yeni başvuru imkanı getirilmesini memnuniyetle karşıladıklarını belirten Avdagiç, “Kredi Garanti Fonu’ndan KOBİ’lere 7.5 milyar TL yeni kredi sağlanması da finansman sıkıntısı çeken tüccara önemli bir açılım oldu” dedi.**

çeyrekte yüzde 4.9 büyüyen Çin’i bile geride bıraktı. Beklentilerin üzerinde gelen üçüncü çeyrek büyümesinin yüksek maliyetlere neden olduğu ileri sürülebilir. Ancak unutmayalım ki, koronavirüs salgını nedeniyle gelişmiş zengin ülkeler başta olmak üzere hemen her ülkede yaşanan büyük gelir kayıplarını durdurmak ve toparlanmayı sağlamak için ‘bütçe açıkları’ veriliyor. Birçok ülkede ‘gevşek para politikası’ izlendi ve izlenmeye devam ediliyor.”

İSTANBUL TİCARET ODASI’NIN HARCİ VAR

İstanbul Ticaret Odası olarak işletmelerin pandemi sürecini en az kayıpla atlatalmaları için birçok farklı platformda çalıştıklarını ifade eden Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: “Pandemi sürecinde, biz iki şeye önem verdik. Birincisi, sektörlerimizle dinamik bir iletişim içinde olmaya özen gösterdik. İkinci olarak da Bakanlıklarımızla, TOBB ile verimli bir çalışma mekanizmasına sahip olmayı önemstedik. Bu iki kollu iletişim, pandemi döneminde bizim ‘olmazsa olmazımız’ oldu. Bir kanaldan sizlerin görüş ve önerilerinizi, sistematik halde çözüm mercilerine ilettik. Bu mekanizmayı, Meclis Üyelerimizin, Yönetim Kurulu Üyelerimizin ve İdaremizin fedakâr çalışmaları sayesinde başarıyla yürüttük. Memnuniyetle söylemeliyim ki, geçtiğimiz 11 ay içinde hükümetin açıkladığı pek çok düzenleme ile aldığı tedbirlerin temelinde, İstanbul Ticaret Odası’nın harcı vardır.”

Merhum Başkanımız İbrahim Çağlar’ı her zaman hayırla yâd edeceğiz

Avdagiç, İstanbul Ticaret Odası 19. Dönem Başkanı İbrahim Çağlar’ı, 11 Aralık 2017’de kaybettiğini hatırlatarak, “Kıymetli Başkanımızı ölümünün 3. yıldönümünde rahmetle anıyorum. İTO olarak İbrahim Başkan’ın adını, Arnavutköy’de yaptırdığımız Anadolu İmam Hatip Lisesi’ne verdik. Buradan yetişen öğrenciler ve biz, onun adını her zaman hayırla yâd edeceğiz” dedi. Avdagiç, İTO’da Meclis Üyeliği, Yönetim Kurulu Üyeliği ve son olarak da Disiplin Kurulu Üyeliği görevinde bulunan Muhammet Yenel’in ve İTO Meclis Üyesi Nuri Özelmaccıklı’nın da vefat ettiğini belirterek, İstanbul iş camiasına başsağlığı dileklerini iletti.

Üretim ve ihracatta Anti-Covid 2021 önlemleri



Avdagiç, 18 Kasım’da Türkiye Ekonomi Şurası’nda Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile video konferans yöntemiyle bir araya geldiklerini ve İstanbul iş dünyasının görüşünün paylaştıklarını kaydetti. Avdagiç, İTO olarak iş dünyasının düşüncelerini yetkililerle yaptıkları ikili görüşmelerde ya da Bakanlıklarla yapılan heyet toplantılarında da naklettiklerinin altını çizdi. Avdagiç, “Bununla da yetinmedik, kamuoyuyla da paylaşarak gerekli etkiyi oluşturmaya özen gösterdik. Böylece iletişimin tüm yöntemlerini, sizlerin ve üyelerimizin derlerine derman bulmak için kullandık, kullanmaya

devam ediyoruz” dedi.

Bunun yakın zamanda gerçekleşen iki örneğini aktaran Avdagiç, şöyle devam etti: “İTO olarak 2021 yılında reel sektörün güçlendirilmesi için alınması gereken 8 önemli tedbir, ‘Üretim ve ihracatta Anti-Covid 2021 Önlemleri’ adı altında kamuoyuyla paylaştık. Çünkü biz Sayın Cumhurbaşkanımızın açıkladığı ekonomide yeni dönemin, bu tedbirlerin uygulanması için önemli bir fırsat olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca bu tedbirler, özel sektörümüzün dayanıklılığını artırarak, yeni yıla dirayetli bir başlangıç yapmasını da sağlayacaktır. 8 başlıktan oluşan önerilerimiz şöyleydi:

- 1 Sosyal izolasyon kuralları gereği kamunun kararı ile kapalı olmasına karar verilen ve İstanbul’da 20 bin civarında bulunan işletmenin kapalı kaldıkları dönem için beyanname verme, bildirim ve ödeme gibi vergisel yükümlülüklerinin askıya alınması.
- 2 Ayrıca bu işletmelere bir evvelki vergi döneminde beyan edilen kâr tutarında faizsiz kredi desteği verilmesi... Bu destek, adeta bir ‘yokuş kalkış desteği’ vazifesi görecek.
- 3 Kapanan ya da önemli bir ciro kaybına uğrayan işletmelerimizin kredi borçlarının yeniden yapılandırılarak faizsiz olarak ertelenmesi.
- 4 Genelge ile faaliyetleri durdurulan veya faaliyetleri kısıtlanan işletmeler başta olmak üzere kiracı durumunda olan tüm işletmelerimize kira bedelleri tutarında faizsiz veya düşük maliyetli kredi desteği sunulması.
- 5 Kısa Çalışma Ödeneği için yeni başvuru imkanı sağlanması... Biz bu konuyu, hükümete, uzun süredir yoğun bir şekilde aktardık. Daha önceki meclis konuşmalarımızda bu konuda sizlere bilgi vermiştik. Basına her beyanatta da dile getirmiştik. Ayrıca konuya ilişkin hükümet ve TOBB ile sürekli istişare halindeydik. Nihayet, yeni başvuru imkanı getirildi. Bu konuda Sayın Cumhurbaşkanımızla, Bakanlarımız Sayın Lütfi Elvan ve Sayın Zehra Zümrüt Selçuk’a teşekkür ediyorum.
- 6 Salgın hastalık sebebiyle oluşan iş kaybını telafi etmek üzere ilave olarak işe alınan çalışanların ‘deneme süresi’ ile sınırlı olmak üzere işten çıkarma yasağı kapsamına dahil edilmemesi... Bu, özellikle sanayi sektöründe yeni istihdamın önünü açacaktır.
- 7 Ayrıca vergi yapılandırılmasına ek olarak, matrah artırımı ile stok, kasa ve sicil affı, iş dünyamızın can kulağıyla beklediği düzenlemeler kapsamındadır.
- 8 Son olarak, iş dünyamızın birikmiş kamu alacaklarının var olan kamu borçlarından mahsup edilmesi ve bu alacakların teminat olarak değerlendirilmesini istedik. Çünkü bu, özel sektörün finansman talebini ciddi ölçüde azaltacaktır.”

Türkiye ve AB, ortak çıkarlar paylaşıyor

Avrupa Birliği’nin liderler zirvesine ilişkin görüşlerini de açıklayan Avdagiç, “Önce şunun altını çizelim: Biz de iş dünyası olarak, ‘Kendimizi başka yerlerde değil Avrupa’da görüyoruz, geleceğimizi Avrupa ile birlikte

kurmaya tasavvur ediyoruz.’ Ancak, bu ülkeye sahip olmamız, milli çıkarlarımızdan ve şahsiyetimizden vazgeçeceğimiz anlamına gelmez. İbni Haldun’un dediği gibi ‘Coğrafya kaddedir.’ Türkiye’nin kaderi bu coğrafya ile bütünleşmiştir. Öyle olmaya da

devam edecek. AB ülkeleri de bu gerçeğin farkında olmalı. Bu sebepten doğru hareket noktası, bize göre şudur: Türkiye ve AB, ortak çıkarlar paylaşıyor. Daha iyi bir komşuluk ve ortaklık sergilemek, iki tarafın da lehine olacaktır.”

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Taşeron yasası olumsuz etkilendi

Mehmet Salih Şadoğlu-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Taşeron yasasıyla ilgili söz aldım. Yasa, bilhassa bizim mesleği çok etkilemiştir. Komitemizdeki en az 400-500 firma etkilendi. Taşeron yasası çıktığından beri adeta bizim sektörün Covid'i başlamış oldu. Taşeron yasası ve işçi-işveren konulu yasalar çıkarken berri adeta bizim sektörün Covid'i başlamış oldu. Taşeron yasası işçilere çıkacağına hizmet verenler üzerine çıkmış. Avrupa'da böyle bir şey yok. Bütün işler yüklenici veya çözüm ortağı olarak işlem yapmaktadır. Şimdi bu durumdan devlet de zarar etmektedir. Bu yasayı çıkarırken niye bize de sormadılar? Şu anda devlete yapılan işin hizmet kalitesi ve hızı düşüyor, fiyatı iki katına çıkıyor. Bu yasadın, idareciler ve hatta işçiler bile şikayetçi. Bununla ilgili bir komite kararı ve rapor hazırlayıp başkanlığa sunacağız.

Güç birliği yapmalıyız

Şenol Aras-Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi: Bazı vergi yükümlülüklerinin vadesi geldi. Bunların 2021 sonuna veya 2022'ye ertelenmesi talebi var. Zira ödemelerde güçlükler olacak. İşletmelerimiz beklenen ciroları yapamadı. Özellikle kapanan işletmelerde kira ve personel giderleri de önemli sorun. Bu arada İTO ve TOBB Başkanlarının yaptığı çalışmaları memnuniyetle izliyoruz. Tüm çabamız ülkemizin bu süreçten az yarayla çıkmasıdır. Noksanlarımızın yanında avantajlarımız da var, genç ve dinamik nüfusumuz gibi. Son zamanlarda hukuk ve ekonomi alanında çalışmalar yapılıyor, bunları çok kıymetli buluyorum. Umarım yakın zamanda uygulamalarını görürüz. Ülke olarak güç birliği yapma dönemindeyiz, buna çok ihtiyacımız var. Burada gösterilecek kararlılık, Türkiye ekonomisini yeniden büyüme yoluna sokacaktır.

Çiçekçiler açık olsun

Kadir Gümüş-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Şekib Avdagiç Başkanımız bütün sektörleri ilgilendiren sorunlar hakkında girişimde bulunduklarını dile getirdi. Salgından biz de olumsuz etkileniyoruz. Otellerde süslemeler ve toplantılar oluyordu, kapalı olunca biz oralara çiçek satışı yapamıyoruz. Sokağa çıkma yasağında çiçekçilerimizin adreslere teslim yapmak üzere dükkanlarını açabilmesini talep ediyoruz. Bu sene kurumsal firmaların çoğunun uzaktan çalışması sebebiyle yeni yıl organizasyonları yok. Kısıtlamalardan kaybı olan firmalarımızın burada da evlere çiçek servisi yapması en büyük isteğimizdir. Yılbaşı için, sevgililer günü için çiçekçiler mutlaka açık

olmalı. Bu durum perakende ve toptancı için can suyu olacaktır. Anneler günü için yapılanın bu dönem de yapılmasını rica ediyoruz.

Kiralarda indirim talebi

Mehmet Yıldırım-Baklava Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Sektördeki sorunlarımız genelde yiyecek-içecek sektöründekiyle aynı. Baklavacılar tam kapanmadı. Bizim baklava salonları da yanı iş yapıyor. Sadece paket servis. O da belli saatlerde, akşam 8'de satışlar bitiyor. 8'den sonra kurye devam ediyor. Özellikle internette veya telefon üzerinden satış yapanların hazırlığı, altyapısı yok. Burada en büyük sıkıntı insanların işsiz kalması. Kısa Çalışma Ödeneği veriliyor, fakat tabii o paralar onlara yetmiyor. Kapanan firmaların veya yarı zamanlı çalışan firmaların en büyük sıkıntısı vergiler ve kira. Kira meselesine çözüm getirilmesi lazım. Şu anda mübir sebepten dolayı dükkanlar kapanmış veya iş hacmi düşmüş. Vergisini maaşları ödeyemiyor, ama mal sahibi diyor ki kirayı tam ver. Bu ahlaki de değil, vicdani de değil. Devletin buna bir kanun çıkartması lazım. Tam kapatan kirasını yüzde 50 ödeyecek, yarı zamanlı kapatan yüzde 70 ödeyecek gibi rakamlar belirlemeli.

Hibe destek verilmeli

Recep Tufan-Kimyevi Madde Meslek Komitesi: Ocak'ta ödemesi yaklaşan KGF ödemeleri var. Bunun ek faiz alınmadan 2021'in altıncı ayından başlaması gerektiğini düşünüyoruz. İşyerleri zorunlu kapanan esnafın SGK, elektrik, su, doğalgaz borçlarının yapılandırılması veya silinmesi konusunda taleplerimiz devam ediyor. Stopajın bir kısmı telafi edildi fakat tamamen sıfırlanmasını talep ediyoruz. Devlete, belediyeye, vakıflara ait yerlerde kiracı olan ve kapanan esnaftan bu süreçte kiralardan alınmamalı. Özel mülklerde bulunan kiracılardan ise en azından yarı ücret kira alınmalı ve bu devlet tarafından zorunlu yapılmalı. Salgından direkt etkilenen esnafımıza hibe kredinin tekrar verilmesini talep ediyoruz. Kısa çalışma ödeneklerinin nisan ayından sonra işe başlayan işçilere de ödenmesini talep ediyoruz. Vatandaşımız devletinden ister, devlet de gücü nispetinde vatandaş gözetir. Allah devletimize milletimize zeval vermesin. Bir felaket yaşanmadan organize sanayi bölgesi konusu tekrar gündeme alınmalı.

Yemek kartları için teşekkür ediyoruz

Fatih Güner-Restoran ve Yiyecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Pandemi döneminde 9 meclis toplantımız oldu. Ayrıca bir yılda 25'e yakın çeşitli toplantıya katıldık. Şekib Avdagiç Başkanımıza yemek kartları konusundaki çıkışı

için teşekkür ediyoruz. Pandemiyle ilgili ortak bir rapor çalışmamız var. Sektörümüzle ilgili çıkan yönetmeliklerle ilgili malesef görüş alınmadı. Mesela, saat 8'den sonra paket siparişlerinde sorun var. Turistlere hizmet vermekte de kısıtlamalar nedeniyle sıkıntı yaşıyoruz. Pandemiden mübir sebeple en çok etkilenen 6 sektör var. Sektörler ciddi anlamda borçlularımız durumda. Gerekli destekler olmadan çözüm mümkün değil. Vergi, SGK borçlarının silinmesi talebimiz var. KGF ve diğer kredi borçları pandemi boyunca faizsiz olarak ertelenmeli. Sektörlerimize mübir sebep hali ilan edilmesi için de bir talebimiz var.

Sanayi sektörüne özel destek olmalı

Murat Özpehlivan-Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi: Kredi ödemeleri 2021 yılında başlayacak. Bankaların bu süreçte kolaylıklar yapması gerekiyor. Firmalar finansmanda zorlanıyor. Vergi ötelemeleri hibeye dönüşmeli ya da daha uzun yıllara ötelenmeli. KOBİ'ler için yeni bir destek paketine ihtiyaç var ve özellikle sanayi sektörü de içinde olmalı. Firmalar global kriz sebebiyle yatırım yapmaktan geri duruyorlar. Önümüzdeki dönemde firmaların çek senet ödemelerinde de sorun yaşamayı muhtemel. Bankalar kolaylık sağlayıp firmaları rahatlatmalı. Döviz kuru farkından dolayı zarar eden işletmeler de özel kredilerle desteklenmeli. Enerji faturalarına da kamu destek vermeli.

Hukuk reformunda müdahil olmalıyız

Halim Özdemir-Mekanik Tesisat ve Doğalgaz Tesisatı Meslek Komitesi: Hukuk reformu konusunda hazırlıklar yapılıyor. İTO olarak biz de bu süreçte müdahil olmalıyız. Ticari alanla ilgili olan suçların cezaları da ticari argümanlarla yapılmalı. Aşırı süreçte gelişmeler var fakat altı ay daha lazım. Bu zaman zarfında işyeri kiralannın KDV'si yüzde 1 olmalı. Devlet kira gelirinden pay almamalı. Mülk sahipleri de kiracıların sıkıntısını paylaşmalı. Devlet altıncı aya kadar gelir vergisi de almamalı. İşletme ruhsatları verilirken büyükşehir Belediyesi İtfaiye Dairesi'nden yangın onayı almak gerekiyor. Ancak bu durum süreci uzatıyor. O yüzden bu işlem ilçe belediyeleri tarafından yapılmalıdır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın düzenlemiş olduğu tekel piyasa şartnamesi var. Bununla ilgili sürece müdahil olmamız gerekiyor.

Mikro tedbirler de alınmalı

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Gecenin en karanlık anı sabaha en yakın olan andır. Bizim bu son virajı da kat etmemiz gerekiyor. Reel sektörün

desteklenmesi için hem makro hem mikro uygulamalara ihtiyaç var. Son kısıtlamalarla İstanbul'da 20 bin civarında firma etkilendi. Bu işyerleri aynı zamanda ekmek teknesi, sosyal dayanışma ağının parçaları. Milletçe her başarıyı siyasi irade öncülüğünde sağladık. Bu zor dönemi de atlatacağız. Yılın üçüncü çeyreğinde ekonomimiz yüzde 6.7 büyüdü. Yurt içindeki talep artışı bu büyüme oranında etkili oldu. Vergi yükü, enerji maliyeti, insan kaynağı ve hammadde ile ilgili konularda tekstil sektörünün de talepleri var. Vergi maliyeti düşmeli. Elektrik maliyeti Avrupa Birliği'nin üzerinde ve düşmeli. Hammadde konusunda pamuk üretiminde daha ileri teknolojinin kullanılması ve üreticilerin desteklenmesi



gerekiyor. Yani hammadde konusunda da destek olmalı.

Gümrük müşavirleri yasaktan istisna olmalı

Serdar Keskin-Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Borçların Yapılandırılması Kanunu süreci anladığımız kadarıyla sadece Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından

yapılmış. Amaç devletin para toplamasıysa ticaret de sorunsuz yürümeli. Bir örnek vereyim; gümrük cezaları konusunda, uzlaşma sürecindekiler istifade ediyor. Ancak yargıya başvurarak itiraz edenler yararlanmıyor. Yargıya başvurmuş olanlar da bundan faydalanmalı. Sokağa çıkma yasağında gümrükler çalışacak deniliyor, fakat gümrük müşavirleri gümrüğe girmezse nasıl çalışacak?

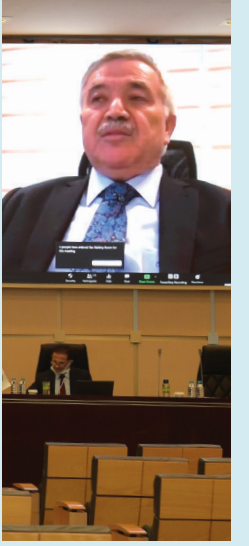
Gümrük müşavirleri ve yanında çalışan personel de istisna kapsamına alınmalı. Cuma akşamları gümrüklerin en yoğun olduğu gün. Geçtiğimiz cuma günü sorunlar yaşandı. Ardından cumartesi ve pazar günü Vali Bey'in direktifiyle sıkıntı yaşamadık. Ancak bu konuda haftalık izin değil, genel istisna içine alarak çözüm sağlanmalı. İçişleri Bakanlığı'nın ilgili genelgeyeye bu yönde bir çözümü eklemesi gerekiyor.

Sürecin kazananı Türkiye olacak

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, 9. kez online gerçekleştirilen Meclis Toplantısı'nın açılışında yaptığı konuşmada, "Dünyadaki belirsiz konjonktüre rağmen Türkiye ekonomisi, pandemi dönemi boyunca çarkları döndürdü, istihdamı sürdürdü, ticaretin peşini bırakmadı" dedi. Hükümetin attığı adımlar, özel sektörün çabası ve halkın ümitvar duruşu ile olumlu bir trend yakalandığını vurgulayan Oran, "Hem enflasyonda hem de kurlarda kısa sürede mesafe kat edeceğimize inancımız tam"

değerlendirmesini yaptı. Türkiye'nin süreçten kazanarak çıkacağına dikkat çeken Oran, şöyle devam etti: "Büyüme yolunda atılan her adım, Türkiye'nin uluslararası alanda sesinin çok daha gür çıkmasını da sağlıyor. Biliyoruz ki, ekonomik büyüme demek; diplomatik, askeri ve siyasi noktada giderek daha etkili olmak, bölgesel ve küresel ölçekte ülkemizin hak ettiği yerlere gelmesi demektir." Oran, AB yatırım süreciyle ilgili olarak da şunları söyledi: "Doğu Akdeniz'deki haklı ve meşru

taleplerimiz ile bu ülkelerin haksız ve gayrimeşru istekleri karşı karşıya. Dünya ekonomisi, zaten küresel salgın nedeniyle bir sıkıntı içinde. Diğer yandan masada Kuzey Afrika'dan Ortadoğu'ya hâlihazırda insani ve siyasi ölçekli acil çözüme muhtaç sorunlar var. Bu şartlar altında Türkiye'nin, AB üzerinden tehdit edilmeye çalışılması bir akıl tutulmasıdır." Oran, İTO eski Başkanı İbrahim Çağlar'ın da vefatının üçüncü yıldönümü olduğunu hatırlatarak, "Rahmetle, özlemle yad ediyoruz" dedi.



TAZİYELERE TEŞEKKÜR

Mustafa Hakan Özelmacı-Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi: Meclis Üyesi'ken kaybettiğimiz babam Nuri Özelmacı'nın vefatı sebebiyle bizleri yalnız bırakmayan, cenazeye iştirak eden, acımızı paylaşan, taziye mesajlarını ileten veya sosyal medya üzerinden taziyelerini dile getiren herkese, meclis ve komite üyelerimize teşekkür ederim. Babam, İTO'daki bütün çalışmaları yakından takip eder, görüş ve önerileriyle sektörümüze, ülkemize faydalı şeyler yapmaya gayret

ederdi. Ben de benzer katkıları komitede ve Meclisimizde elimden geldiğince yapmaya çalışacağım.

Kazım Eryaşar-İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi: Ben de geçtiğimiz hafta annemi ahirete yolcu ettim. Allah rahmet eylesin. Mesaj gönderen Meclis Başkanımıza, Yönetim Kurulu Başkanımıza ve Yönetim Kurulu Üyelerine, Meclis üyelerine geçmiş dönem meclis ve komite üyelerine, Genel Sekreterimize, Oda personeline arayan dostlarımıza can-ı gönülden teşekkür ederim.

İhracat ürünlerimiz

Makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, eczacılık ürünleri, silahlar ve mühimmat aksesuarları, elektrikli makina ve cihazlar, hububat ürünleri, un, süt ve pastacılık ürünleri, demir veya çelikten eşya, demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki araçlar, inorganik kimyasallar, plastik ve mamulleri.

İthal ettiklerimiz

Elektrikli makina ve cihazlar, mekanik cihazlar, meyveler, optik, fotoğraf, ölçü, tıbbi alet ve cihazlar, suni ve sentetik kesik lifler, sakızlar, reçineler ve diğer bitkisel özler, saatler ile aksam ve parçaları, kauçuk, ağaç ve ahşap eşya, odun kömürü, kara taşıtları, elektrik ve elektronik ekipman, mobilya ve yatak takımları.

Sektör sektör

HEDEF PAZARLAR
POTANSİYEL ÜLKELER

4

FİLİPİNLER
EKONOMİSİ
(2019)

Filipinler fırsatı

Güneydoğu Asya ülkesi Filipinler, çoğunluğu genç 107 milyonluk nüfusu için yılda 113 milyar dolarlık ithalat yapıyor. EFTA ve ASEAN ülkeleri ile serbest ticaret anlaşmaları sebebiyle söz konusu ülkelerin gümrük vergilerinde avantajlı bir konuma sahip olan Filipinler'in ithalatından Türkiye'nin aldığı pay ise binde 1 seviyelerinde.



Üretimin yeterli olmadığı ülkede ihtiyaçlar ithalatla karşılanıyor. Manila Ticaret Müşaviri Serhan Ortaç, ihracatçılarımızı başta inşaat olmak üzere mobilya, gıda ve turizm sektörleri için fırsatları değerlendirmeye davet ediyor. Ortaç, fiyat-kalite üstünlüğü ile Türk ihracat ürünlerinin Filipinler'de yoğun ilgi göreceğini vurguladı.



e-ticarete büyüme oranı

Filipinler e-ticaret pazarında yer almak isteyen üyelerimiz için neler söylemek istersiniz?

Filipinler hükümetince 2016-2020 yıllarına ilişkin olarak 'E-Ticaret Yol Haritası', bir eylem planı olarak yürürlüğe konuldu. İlgili hedef kapsamında e-ticaret işlem hacminin toplam Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'nın yüzde 25'ini oluşturması bekleniyor. 2018 yılında ilgili hedefe yüzde 13

oranında ulaşıldığı açıklandı. Filipinler'de e-ticaret kapsamında faaliyet gösteren birçok web sitesi mevcut. İlgili web siteleri, toptancı firmalara yönelik olabileceği gibi perakende satış esasına göre de olabiliyor. Ancak, Filipinler'de e-ticaret pastasının büyük bir bölümünü perakende satış odaklı web siteleri alıyor. İlgili web sitelerinde hemen hemen her tür ürün ve hizmete erişim sağlamak mümkün.

431
MİLYAR \$
Milli gelir3.318 \$
Kişi başına düşen milli gelir%8.5
Reel GSYİH büyüme%2.5
Tüketici enflasyonu%5.1
İşsizlik oranı

BARIŞ AKKURUM

MANİLA Ticaret Müşaviri Serhan Ortaç, sektör sektör Filipinler'deki potansiyel iş fırsatlarını ve pazara girişte dikkat edilmesi gereken konuları İstanbul Ticaret'e açıkladı:

Kısaca Türkiye -Filipinler ticari ilişkilerinden bahsedecek olursak neler söylemek istersiniz?

Filipinler, 2019 itibarıyla yıllık yaklaşık 71 milyar dolar ihracat ve 113 milyar dolar ithalat gerçekleştiren, Güneydoğu Asya'nın çoğunluğu genç olmak üzere 107 milyon nüfuslu önemli ülkelerinden biri konumunda. Son yıllarda istikrarlı olarak ekonomide yüzde 5'in üzerinde büyüme rakamları kaydeden Filipinler ile özellikle Çin, Japonya, Güney Kore, ABD ve Singapur gibi ülkelerin ticari ve yatırım ilişkilerini daha da geliştirmekte oldukları gözlemleniyor. Türkiye'nin Filipinler'e 2019'da ihracatı 124 milyon dolar, ithalatı ise 138 milyon dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu değerler, bu yılın ilk 10 ayı için sırasıyla 84 ve 104 milyon dolar olarak kaydedildi. Türkiye'nin Filipinler'in ithalatından aldığı pay binde 1 seviyelerinde.

DİSTRİBÜTÖR GEREKİYOR

Filipinler'de yatırım veya ticaret yapan Türk iş insanlarının yaşadıkları bazı zorluklar neler? Bu zorlukların aşılmasında ne gibi yollar izleniyor?

Dış ticaret yapan firmalarımız için en önemli zorlukların başında Filipinli büyük alıcıların genellikle dış ticaret işlemlerini kendi firmaları üzerinden gerçekleştirmek yerine aracı 'distribütör' firmaları kullanması geliyor. Bu kapsamda, ihracatçı firmalarımız için en meşakkatli husus, Filipinler'de güvenilir distribütör firma tespit etmek oluyor. Yine, Ticaret Müşavirliğimizce ilgilenen firmalarımıza distribütör firma bulma konusu başta olmak üzere, ihracatta faydalanabilecekleri bilgiler de temin ediliyor.

Bir diğer husus ise Filipinler'in Japonya ve Çin başta olmak üzere bölgedeki bazı ülkeler (Hindistan, Hong Kong, Güney Kore, Avustralya, Yeni Zelanda ve EFTA Ülkeleri) ve ASEAN ülkeleri ile serbest ticaret anlaşmaları sebebiyle söz konusu ülkelerin gümrük vergilerindeki avantajlı konumu...

Fiyat-kalite üstünlüğümüz ile birçok

firmamız Filipinler'e mallarını ihrac ediyor.

'İNŞA ET' PLANI

Başkan Duterte yönetiminin 'Build Build Build' planı hakkında bilgi verir misiniz?



Serhan Ortaç

Başkan Duterte yönetiminin ortaya koyduğu 'Build Build Build' (BBB) programı çerçevesinde ülkenin çeşitli bölgelerinde önemli altyapı projeleri oluşturuldu. 2026 yılının sonuna kadar 9 trilyon Filipin Pesosu (yaklaşık 185 milyar dolar) büyüklüğünde 100 büyük altyapı projesi planlanıyor. Öte yandan, ilgili bütçe ve proje sayısı da süreç içerisinde revize ediliyor ve yeni projeler eklenmeye devam ediyor.

En çok neleri satıyor?

Elektrikli makina ve cihazlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, meyveler ve sert kabuklu meyveler, optik, fotoğraf, ölçü, tıbbi alet ve cihazlar, mücevherci eşyası, bakır ve bakırdan eşya, metal cevherleri, cüf ve kül, motorlu kara taşıtları, mineral yakıtlar, yağlar, plastikler ve mamulleri.

En çok neleri alıyor?

Elektrikli makina ve cihazlar, mineral yakıtlar, yağlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, motorlu kara taşıtları, demir ve çelik, plastik ve mamulleri, hububat, hava taşıtları, optik, fotoğraf, ölçü, tıbbi alet ve cihazlar, demir veya çelikten eşya.

Pazara giriş fuarları

Filipinler'de mutlaka katılım sağlanması gerektiğini düşündüğünüz fuar, etkinlik ve organizasyonları belirtir misiniz?

Ticaret Müşavirliğimizce, daha çok 2021 yılı için planlanan şu fuar organizasyonlarının sektörler için önem arz ettiği değerlendiriliyor:

- WORLDBEX-World Building and Construction Exhibition: 17-21 Mart 2021 (İnşaat ve inşaat malzemeleri)
- ADAS 2021-Asian Defense, Security&Crisis Management Exhibition and Conference: 5-7 Mayıs 2021 (Savunma sanayi ve güvenlik)



Başkent Manila

POTANSİYEL ALANLAR

Türk iş insanları için özellikle hangi bölgelerde ne tür fırsatlar bulunuyor?

Firmalarımız açısından en önemli bölge Luzon Yarımadası'dır. Başkent Metro Manila da bu bölgede yer alıyor. Ülkenin ticari ve ekonomik kalbi de Manila. Bu kapsamda, Türk iş insanları için yatırım ve ticari faaliyetlerin geliştirilmesi açısından 'en avantajlı bölge Manila' diyebilirim.

Konut: Başta Manila olmak üzere, ülkede konut yapı projelerinde de çok önemli bir artış söz konusu. 2019 yılında konut yapı projeleri bir önceki yıla göre yüzde 36 oranında artış kaydetti. Yine, konut projeleri toplam inşaat sektörünün yüzde

64'ünü oluşturuyor. Filipinler'de özellikle milli gelirden son yıllarda yaşanan artışların etkisiyle konutların yenilenmesi trendi ortaya çıktı. Öte yandan, ülkede yeniden yapılanma ve renovasyon eğiliminde olan Mindanao'da da yeni yapı projeleri oluşmaya başladı. Bu açıdan inşaat sektörü ve inşaat malzemeleri açısından firmalarımız için fırsatlar bulunuyor. Özellikle, birden çok firmanın konsorsiyum oluşturduğu büyük ölçekli inşaat projeleri mevcut.

Mobilya: İnşaat sektörünün beraberinde yükselttiği 'mobilya ve aksamları' için de önemli fırsatlar bulunuyor. Ülkede mobilya üretimi hemen hemen yok denecek kadar az. İtalya, Çin

ve ABD başta olmak üzere birçok ülkeden mobilya ithal ediliyor. Söz konusu ürünlerin kalite ve fiyat düzeyleri dikkate alındığında, sektörde Türk ihracat ürünlerinin son derece rekabetçi olabileceği değerlendiriliyor. Bu çerçevede, mobilya firmalarımızın Filipinler pazarına odaklanmalarının önemli olduğunu belirtmek isterim.

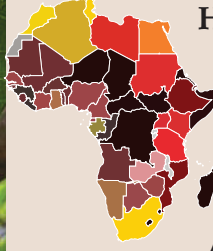
Gıda: 107 milyonluk nüfus, yoğun bir tüketim toplumu hüviyetinde. Gıda sektöründe yerli üretim iç tüketimi karşılayamıyor. Hemen hemen tüm süpermarket ve toptancılarda ithal ürünler raflarda yoğunlukla boy gösteriyor. Özellikle, zeytinyağı, makarna, bakliyat, kuruyemiş, peynir, zeytin, yoğurt gibi ürünleri ihracat eden firmalarımız Filipinler

pazarında gerek fiyat gerek kalite açısından rekabet avantajı sağlayabilirler. Bu ürünlerin neredeyse tamamı ithal ürünler. Filipinler'in bu sektörlerde de firmalarımızın hedef pazarlarından biri olmasını temenni ederim.

Turizm: Irili-ufaklı binlerce adadan oluşan Filipinler'de turizm sektörü, ekonominin en önemli mihenk taşlarından biri. Ülkeye her yıl milyonlarca turist geliyor. Öte yandan, turizm tesisi sayısının ülkenin potansiyeline göre az olduğu gözlemleniyor. Turizm tesisleri açısından yine kalite-fiyat eksenine yönelik olarak bu konuda uzmanlaşmış ülkemiz yatırımcıları için çok önemli fırsatlar bulunduğu değerlendiriliyor.

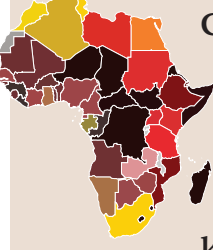


KAJU:



Her yıl yüzde 7 oranında talebin arttığı kajunun yaklaşık yüzde 50'si Afrika'da

üretiliyor. Ancak üretilen kajunun sadece yüzde 10'u kıtada işlenebiliyor. Yüzde 90'ı ise işlenmek üzere başta Hindistan ve Vietnam olmak üzere Asya ülkelerindeki tesislere gönderiliyor. İşlenen kajunun tüketim için sonraki durağı ise Avrupa ve ABD pazarları.



C vitamini bakımından portakaldan dört kat daha zengin olan kaju, kuruyemiş

olarak tüketilmesinin yanında özellikle ilaç ve kozmetik sanayinin aradığı hammaddeler arasında yer alıyor. Kabuğu ise başta havacılık ve otomobil sanayi olmak üzere birçok sektörde girdi olarak kullanılıyor. Afrika, ürettiği kajuyu işleme tesisleri kurma arayışında.



NAVATANI her ne kadar Güney Amerika, özellikle Brezilya olsa da 21. yüzyıla gelindiğinde kajunun en fazla yetiştirildiği kıtalar Asya ve Afrika oldu. Hatta dünyada şimdilerde 4 milyon tonu yakalayan fıstığının elde edilmesinde her iki kıta arasında kıyasıya bir yarış var. Bu durum 2010'lu yıllarda daha fazla yaşandı. Yakın gelecekte ibrenin Batı Afrika bölgesine kayacağı yönünde. Kajunun uzun yıllar Afrika'da sadece Tanzanya ve Mozambik gibi ülkelerde yetiştirilmesi yanında birden Batı Afrika ülkelerine yönelmesinin en önemli sebepleri çokça dikimi yapılan ağacın diğer bitkileri rüzgardan koruması, kum tepçiklerinin oluşmasını önlemesi, ekilebilir arazilerin çölleşmesini engellemesi ve de bölgenin iklim şartlarına uyum sağlaması olarak gösteriliyor. Birçok ağaç arasında bunun getirdiği faydaların çokluğu bir anda ziraatçıların çok önemsemesine sebep oldu.

TALEP ARTIYOR

20. yüzyılın ortalarında sınırlı miktarda üretilen kaju, daha çok Tanzanya ve Mozambik gibi Doğu Afrika ülkelerinde bulunuyordu ve dünyanın yüzde 70 oranındaki talebi buradan temin ediliyordu. Daha sonra bu ürün birden Hindistan ve Vietnam'da bolca elde edilmeye başlanınca 1980'li yıllarda öncelik onlara geçti. Batı Afrikalı üreticilerin de kısa süre sonra devreye girmesiyle günümüz dünyasında her yıl yüzde 7 oranında artan talebi karşılamada burası öne çıktı.

Afrika 1970'lerde dünya kaju talebinin yüzde 78'ini, Asya yüzde 15'ini, Brezilya da yüzde 7'sini karşılıyordu. 2000-2002 yılları



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

arasında oranlar değişti. Asya yüzde 55, Afrika yüzde 30 ve Brezilya yüzde 15 seviyesini gördü. 1997 yılında Brezilya 200 bin ton üretirken, Hindistan 100 bin tona ulaşabildi. Başta Tanzanya olmak üzere Mozambik, Kenya, Gine Bissau, Mali, Togo ve Benin'in yetiştirdiği Afrika

kajusu da toplam 100 bin tona yükseldi. 1980 yılı sonrasında Mozambik ve Hindistan'da bu ürüne ilgi daha da artınca Batı Afrika ülkelerinden Nijerya, Fildişi Sahili, Benin, Gine Bissau, Senegal ve Gana'da da bu ağacın dikimi hızlandırıldı. Güneydoğu Asya'da ise Vietnam, Kamboçya ve Endonezya'da ciddi oranda dikimler yapıldı. Fakat Batı Afrikalılar 2000'li yıllarda kaju üretiminde pazarda en büyük paya sahip olmak için başlattıkları girişimlerinde dünya üretiminde yüzde 50 hedefini tutturdu.

ZAHMETLİ ÜRETİM

Kaju ağacının dalları genelde budanmadığından topu andıran bir görünüşü var. 4-5 metreyi nadiren geçen yüksekliğe sahip. Meyvesinin genelde fıstığı ya da bademi denen uç kısımları çoğunlukla kuruyemiş olarak tüketiliyor. Mayıs ayında olgunlaşan meyveleri, temmuz-ağustos aylarında yere düştüklerinde toplama süreci başlıyor ve bunu genelde kadınlar yapıyor. Mesela Senegal'de bir kaju ağacından yaklaşık 15-20 kilo ürün alınıyor. Geçmiş yıllarda ürünün yüzde 20 kadar ağırlığına denk gelen fıstığı kullanılıyordu. Diğer yüzde 80'lik elması ve kabuğu ise atılıyordu. Artık hem meyvenin asıl iri kısmını oluşturan hem elması hem de son yıllarda kabuk kısmı birçok ülke tarafından sanayi alanında kullanılıyor.

Toplanan ürün gölgede 3-4 gün kurutuluyor. Çekirdeği meyve

kısından el mahareti ile oldukça zorlu bir işlemle çıkarılıyor. Eğer bu işlem sırasında fıstığı yaralanırsa ürünün fiyatı yarı yarıya düşüyor.

FİLDİŞİ SAHİLİ BİRİNCİ

2015 yılında Fildişi Sahili toplam üretiminin sadece yüzde 6'sını işleyebildi. Buna rağmen 2016'da dünya birincisi üretici ülke olarak 725 bin ton ürettiği kajudan 800 milyon dolar girdi sağlayabildi. Kakao, petrol ürünleri, kaju, kauçuk, pamuk ve kahve şeklinde sıralanan ihrac ürünleri arasında üçüncü önemli ihrac malı. Bu ülkede 350 bin evde iki milyona yakın insan bu ürünün her safhasında çalışarak geçimini sağlıyor. 2018'de 761 bin ton ile büyük bir rekor kırdı. 2019'da da 800 bin ton üretimi hedefledi. Fakat ürünlerin çoğu üreticinin elinde kaldı. Bu yüzden 2023 yılına kadar ürettiği kajunun yüzde 50'sini kendisi işlemeyi planlıyor. Zira 2018'de de tüm üretiminin sadece yüzde 8'ini oluşturan 60 bin tonunu işleyebilmişti.

2019 yılında Afrika'da kaju üreticilerinin sayısı 2.5 milyona ulaştı. 2006'dan bu yana kaju üreticisi Afrikalı devlet adamları, kurdukları bir ittifakla kendi sanayi tesislerinin sayısını bir an evvel artırmak için çalışıyorlar. Böylece kendileri dışında belirlenen uluslararası pazardaki fahiş fiyatları aşağı çekmeleri, hatta kıta içinde tüketime ağırlık vermeleri mümkün görünüyor. En azından yaklaşık bir milyon tonluk kısmını kıtada işlemeleri sayesinde 250 bin kişiye yeni istihdam alanı açacağını biliyorlar ve bundan da 2.5 milyar dolarlık artı bir gelir elde edebilecekler. Bu teşebbüsleri aslında bir hayal değil. Çünkü 2009'dan bu yana atıkları adımlarla şimdiye kadar toplam 400 bin kişi bu ürüne bağlı alanlarda iş buldu. Bunun da yüzde 40'ını kadınlar oluşturuyor.

Asya'da işleniyor

Afrika'da yetiştirilen ürünlerin çoğu sanayi işlemleri için Avrupa'ya giderken, kaju tam aksine Asya'ya götürülüyor. Az gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkeler arasında bu üründe bir işbirliği dikkati çekiyor. Batı Afrika'nın işlem göreceğ kajularının yüzde 90'ı dünya pazarlarına gönderilirken, en fazla yüzde 10'u kıtada işlenebiliyor. Batı Afrika'nın kabuklu kajuları yıllardır Hindistan ve Vietnam'da kabuksuz hale getiriliyor. Avrupalılar zahmetinden dolayı bu işçiliği onlara bıraktı. Sadece Vietnam, yıllık 350-400 bin ton kabuklu Afrika kajusunu işleyerek tüketime hazır hale getiriyor. Tüketilebilir hale gelince de yüzde 75 oranındaki tüketicilerinin dört gözle beklediği ABD ve Avrupa pazarlarına sevk ediliyor. Hindistan ve Vietnam, kendi ürettikleri kaju ürünleri yanında neredeyse Batı Afrika'da yetiştirilen tüm ürünleri satın alıp kendi fabrikalarında işliyorlar. Adeta bu konuda kırılmaları zor bir tekel oluşturmuşlar.

C vitamini deposu

ABD, dünyada en fazla kaju tüketen ülkelerin başında geliyordu. Son 20 yılda bu konumunu Hindistan'a kaptırdı. 2015 yılında en çok kaju tüketen ülke 200 tonla Hindistan, bunu 150 bin tonla ABD, 110 bin tonla Avrupa Birliği ve 50 bin tonla Çin takip etti. Kuruyemişler içinde ceviz ve bademden daha fazla üretilmesine rağmen getiri bakımından badem ve cevizden sonra geliyor. Bilhassa kaju fıstığı denen kısmı en yaygın şekilde kuruyemiş olarak tüketiliyor. İçeriğinde mineral bakımından bakır, magnezyum, fosfor ve potasyum bolca bulunuyor. İlaç ve kozmetik sanayinin artık aradığı hammadde ürünleri arasında ciddi bir payı var. Elde edilen yağı daha ziyade ilaç sanayinin vazgeçilmezlerinden. C vitamini bakımından da portakaldan dört kat daha zengin.

Kabuğu da değerli

Kabuğunun farklı sanayi kollarında kullanılması kajuyu daha da önemli kılıyor. Bilhassa havacılık ve otomobil sektöründeki fren sistemlerinde bundan elde edilen akışkan maddenin kullanılması, ayrıca bir değer kazanmasını sağladı. Bu özelliği ile havacılık sektöründe de önemli bir ihtiyaç maddesi oldu. Bilhassa fıstığının fırınlanması sırasında kabuklarından yakıt olarak da istifade ediliyor. Yine mürekkep yapımında, su geçirmesi istenemeyen zeminlerde izolasyon maddesi olarak boyalarda, vernik üretimi, böcek ilaçlarının hazırlanmasında, bilhassa petro kimya ürününün kremleri yerine işinlari emme özelliğini anlaşımları üzerine bir taraftan bunun kullanıldığında bedene az zarar vermesi, diğer taraftan çevreye zararsız olması sebebiyle bundan elde edilenler rağbet görüyor. Böylece kozmetik ve eczacılık alanlarında da artık tercih ediliyor. Dahası Hint Okyanusu'ndaki Reunion adası halkı, geçmiş yıllarda bunu tamamlayıcı tıpta egzama, ülser ve sedef hastalıkları için kullanıyordu.

Devasa bir hammadde kaynağı

Bir meyvenin bu kadar geniş kullanım alanına kavuşması sayesinde bugün 4 milyon tondan fazlası kaju fıstığı, 15 milyon kadar kaju elması ve 1.2 milyon tonu da kaju kabuğu olmak üzere toplam 20 milyon tondan fazla tutan ürün miktaryla devasa bir hammadde kaynağı. Son 10 yılda artan kapasitesi yanında başta gıda sanayi olmak üzere değişik mamul ürünlerde katkı maddesi olarak kullanılması giderek de yaygınlaşıyor.





İletişim bilimi ve internet alanında ilk enstitü olan İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, online törenle tanıtıldı. Yeni enstitü, akademik bir gelenek oluşturmayı ve akademisyen yetiştirmeyi hedefliyor.



İLETİŞİM BİLİMİ VE İNTERNET ENSTİTÜSÜ TANITILDI

İnternet araştırmacısı yetiştirecek

HAMİT KARDAS

İLETİŞİM bilimi ve internet alanında ilk enstitü olma özelliğine sahip İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, online düzenlenen törenle tanıtıldı. Öğrenimin yanında araştırma odaklı olması öngörülen yeni enstitü, akademik bir gelenek oluşturmayı ve akademisyen yetiştirmeyi amaçlıyor. Üniversitenin Youtube hesabı üzerinden yapılan tanıtım törenine, İletişim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Celalettin Aktaş ve Enstitü Müdürü Prof. Dr. Füsün Alver katıldı.

Prof. Dr. Celalettin Aktaş, iletişim biliminin bugün her zamankinden daha önemli



olduğunu ve bu konuda bilimsel çalışmalar yapılmasının önemini daha iyi anlaşıldığını söyledi. Prof. Dr. Aktaş, "Zamana ve mekana bağlı kalmadan iletişim kurulabilecek araçların geliştiği dönemde iletişim eğitiminin önemini üniversite olarak çok iyi idrak ettik. Fakültede uygulama birimlerini yeniden yapılandırdık. TV, fotoğraf ve animasyon stüdyolarını modernize ederek öğrencilerin istifadesine sunduk" dedi.

YAYINLAR BAŞLIYOR

Yakın bir zamanda internet üzerinden TV ve radyo yayınlarına başlayacaklarının, kültür-sanat, magazin ve haber programlarına imza atacaklarının müjdesini veren Dekan Aktaş, bütün bu faaliyetleri öğrencilerin öncülüğünde gerçekleştireceklerini ifade etti. Pandemi sürecinde öğrencilerin öğrendiklerini uygulamaya geçirmek için çeşitli çalışmalar yaptıklarını

vurgulayan Prof. Dr. Aktaş, İtaliye Öğrenci Uygulama Dergisi ile öğrencilerin kendi haber ve dosyalarını oluşturmaya imkan sağladıklarını belirtti. Dekan Aktaş, dergi bünyesinde sanal bir yazı işleri kurulu oluşturulduğunu da söyledi. Tanıtımın ardından Esenyurt Üniversitesi Sanat ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Şermin Tekinalp, 'İletişim Bilimi Araştırmalarının Gelişim Eğilimi' başlıklı bir konferans verdi.

Araştırmaya odaklanacak

İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Füsün Alver, iletişim eğitiminde fakültede yakalanan ivmenin akademik tarafta da sürdürülmesi için enstitüyü kurduklarını söyledi. Prof. Alver, "Aynı bir enstitü kurulmasının temel sebebi, iletişim ve medya çalışmalarında kullanılan teknolojilerin her geçen gün daha da gelişmesi. Politikayı ve diğer bilim dallarını etkileme gücü artan iletişim çalışmaları için özel bir enstitü kurulması zorunlu hale geldi" dedi. Prof. Dr. Alver, yeni ortaya çıkan medya-iletişim pratikleri ve yeni iletişim platformlarının, iletişimi disiplinler arası bir perspektifle ele alınmasını gerektirdiğini belirterek, enstitüde

iletişimin tüm alanlarında bilimsel çalışmalar yapacaklarını ifade etti. Prof. Dr. Alver, yeni enstitünün iletişim bilimine dair tüm lisansüstü programları sunacağını, bu yönüyle sosyal bilimler enstitüleri ile benzeştiğini kaydetti. "Asıl farkı, internet alanında yoğunlaşacak çalışmalarla ortaya çıkacak" diyen Prof. Dr. Alver, şunları söyledi:

"Enstitü, öğrenimin yanında araştırma odaklı olacak ve uluslararası bir perspektifle yeni medya teknolojileri alanında çok değerli çalışmalar yapacak. Bunun için gerekli çalışmaları hızlandırdık. Enstitüyle akademik bir gelenek oluşturmayı ve akademisyen yetiştirmeyi hedefliyoruz."

MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021

Barcelona – İspanya

CONNECTED IMPACT

28 June - 01 July 2021

Teknolojinin buluşma noktası

Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

MWC Barcelona 2021

- İnovasyon ve ileri teknolojiyi bir araya getiren mobil teknolojileri fuarı
- 120.000 m2 alanda 8 Salon 2.400'ü aşkın katılımcı
- 198 ülkeden 109.000'i aşkın ziyaretçi
- 7.900 CEO ve 3.640 uluslararası medya mensubu
- İstanbul Ticaret Odası'nın 2014 yılından itibaren gerçekleştirdiği Türkiye Milli İştirak'i'nin yükselen başarı grafiği

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

- 5. Nesil Mobil Teknolojileri (5G)
- Finans, Otomotiv ve Sağlık Teknolojileri
- Nesnelerin İnterneti (IoT)
- Yapay Zeka (AI)

Katılım Bedeli

Minimum stant alanı	: 6m ²
Katılım bedeli	: 12.780 TL/m ²
1.Ödeme	: 1.000 TL x Talep edilen m ²
	: Katılım sözleşmesi ile birlikte
2.Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
	: 2 Nisan 2021
3.Ödeme	: Bakiye Bedel 13 Mayıs 2021

Banka Bilgileri

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Pelin Karamahmutoglu / Akif Gönülcü / Gökhan Çapkin

Tel : 0212 455 65 06 / 0212 455 61 19 / 0212 455 61 16
GSM : 0530 962 01 39 / 0530 931 31 08 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : pelin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / gokhan.capkin@ito.org.tr

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

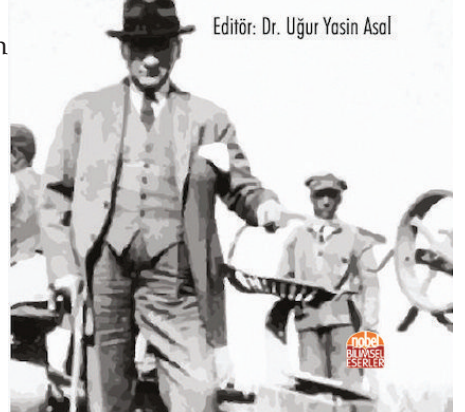
Akademisyen ve öğrencilerinden yeni kitap

İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Uğur Yasin Asal'ın, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler lisansüstü öğrencileriyle birlikte hazırladığı 'Türk Modernleşmesinde Devlet, Toplum ve Ekonomi' adlı kitap, Nobel Akademik yayıncılık tarafından yayımlandı.

Kitap, Türk siyasal hayatına alışılmış bir yöntemin ötesinde yaklaşarak devlet, toplum ve ekonomi

ilişkilerini bir bütün halinde ele alıyor. 19. yüzyıldan 21. yüzyılın başına kadar Türk modernleşmesinin kırılma noktalarını; politik değişim ve toplumsal süreklilik olguları üzerinden ele alan eser, Türkiye'de siyaset bilimi ve uluslararası ilişkiler alanında öğrenim gören lisans ve lisansüstü öğrencilerin inceleme kaynağı niteliğinde. Türk modernleşmesinin kronolojik bir çizgide ele

Türk Modernleşmesinde DEVLET, TOPLUM ve EKONOMİ



alındığı eserde, Osmanlı İmparatorluğu'ndan Türkiye Cumhuriyeti'ne geçiş sürecinde inşa edilen kurum ve kuralların felsefi arka planı bölümler halinde analiz ediliyor.

Uluslararası iktisat düşüncesi sempozyumu

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin de aralarında bulunduğu Türkiye'den ve dünyadan çok sayıda üniversitenin desteklediği Uluslararası İktisat Düşüncesi Sempozyumu, Youtube üzerinden canlı yapıldı. Günümüz ekonomik sorunlarına çözüm bulmak ve bu alanda



yapılan akademik çalışmalara katkı sunmak amacıyla gerçekleştirilen sempozyum, geçtiğimiz aylarda vefat eden eski

rektör Prof. Dr. Sabri Orman anısına düzenlendi. Üç gün boyunca Türkiye ve dünyadan çok sayıda akademisyenin tebliğ sunduğu sempozyumda, TİCARET akademisyenlerinden Prof. Dr. Nazım Ekren, Dr. Öğr. Üyesi Hicabi Ersoy, Dr. Öğr. Üyesi Muhittin Adıgüzel ve Dr. Mefule Fındıkçı Erdoğan da birer sunum yaptı.

Mesleki eğitime beceri temelli güncelleme

■ Üretimden hizmete birçok sektörün ihtiyaç duyduğu insan kaynağını yetiştirmede yaşanan sorunları çözmek için önemli bir adım atıldı. Mesleki eğitim programları beceri temelli olarak güncelleniyor.

■ Bu güncellemeyle pandemi koşullarında dezenfektan ve maske üretip, acil ihtiyaca cevap veren meslek lisesi atölyelerinin kapasiteleri artırılıyor. Okul-sanayi işbirliği kapsamında da yeni kaynakçılar yetiştirilecek.



ADEM ORHUN

İş dünyasının ihtiyaç duyduğu, mesleki eğitim almış insan kaynağını yetiştirmeye yönelik planlar Covid-19 salgınına takılmadı. Pandeminin başladığı aylarda atölyelerinde dezenfektan, maske ve tulum imal ederek, acil ihtiyaca ürün yetiştiren

meslek liseleri, eğitimle ilgili planların odağında yer alıyor. Milli Eğitim Bakanlığı'nın mesleki eğitimin geliştirilmesine yönelik adımlarına yenileri eklenirken, konu devletin Bütçe Kanunu Teklifi'nde de yer buldu. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, TBMM Genel Kurulu'nda 2021 yılı bütçesini sundu. Oktay, sunumunda, gelecek yıl hedeflenen yüzde 5.8'lik büyümeyle birlikte iş gücüne katılım ve istihdam oranlarında iyileşme öngördüklerini söyledi. İstihdam teşviklerinin devam edeceğini belirten Oktay, beceri envanterinin çıkarılması, iş-beceri uyumunun artırılması, mesleki eğitim programlarının beceri temelli olarak güncellenmesi, dijitalleşmeye uyumun hızlandırılması, etkin kariyer danışmanlığı ve aktif iş gücü programlarının hedef odaklı uygulanması gibi yapısal adımlar atacaklarını anlattı.

İŞ-BECERİ UYUMU

Bütçe sunumunda bahsedilen iş-beceri uyumunun artırılmasına yönelik eylemlerin başında da laboratuvar ve atölye çalışmaları geliyor. Mesleki orta öğretimdiki öğrencilerin, hem meslek öğrendiği hem de üreterek okuluna ve

kendisine maddi gelir sağladığı atölye faaliyetlerinin önemi arttı. Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) da 2021 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na göre, gelecek yıl atölye faaliyetlerine ağırlık verecek.

ATÖLYE GELİRLERİ

MEB'den yapılan açıklamaya göre mesleki eğitimde 2021 hedefleri arasında şunlar yer alıyor:

- **Atölyeler daha etkin kullanılarak döner sermaye gelirleri yüzde 20 artırılabilecek.**
- Öğrencilerin, patent, buluş ve faydalı model başvurularının artması için öğretmenlere ve yöneticilere yeni eğitimler verilecek.
- **Okullarda, sektör ve sivil toplum kuruluşlarının katılımıyla yerli ve milli altyapıya sahip Ar-Ge merkezleri kurulacak.**
- Okulların ilgili sektörlerle bağları güçlendirilerek mesleki eğitime yönelik işbirliği protokol sayısı artırılabilecek.
- **OSB'lerde mesleki ve teknik eğitim kurumlarının açılması ve desteklenmesi amacıyla sektörle işbirliği sağlanacak.**

Enflasyon verileri ne mesajlar veriyor?

Türkiye İstatistik Kurumu, enflasyonla ilgili iki önemli veriyi açıkladı. Birincisi kasım ayı tüketici fiyat endeksi, diğeri de yurt içi üretici fiyat endeksi. Bu verileri birlikte incelediğimizde gelecek dönem fiyatlamaları ile ilgili önemli sinyaller veriyor.

Şimdi tüketici fiyat endeksiyle başlayalım. TÜFE'de (2003=100) baz yıl olarak alındığında, 2020 yılı kasım ayında bir önceki aya göre yüzde 2.30, bir önceki yılın aralık ayına göre yüzde 13.19, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 14.03 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 12.04 artış gerçekleştiğini görüyoruz. Ekim 2020'de yıllık bazda TÜFE yüzde 11.89 iken, bir ay sonra bu veri 14.03 olarak gerçekleşmiş. Artış oranı oldukça yüksek. Kasım 2018'de yıllık artış yüzde 21.62, Kasım 2019'da yüzde 10.56 ve son olarak da Kasım 2020'de yıllık artış yüzde 14.03 olan enflasyon oranı, son 3 yılda yüzde 53.33 olarak gerçekleşmiş. Pandemi nedeniyle yaşanan talep daralması emtia fiyatlarını vurmasaydı bu oran çok daha yüksek olacaktı. Pandemi nedeniyle daralan talep başta petrol olmak üzere birçok girdide fiyat düşüşlerine yol açmış durumda. Bu enflasyon, yurt dışı fiyat düşüşlerine rağmen gerçekleşmiş fiyat artışıdır.

Yıllık bazda enflasyona baktığımızda ise gıda enflasyonunun yüzde 21 olarak gerçekleştiğini görüyoruz.

Yurt içi üretici fiyat endeksi

Şimdi gelelim diğer bir enflasyona. Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi (Yİ-ÜFE), belirli bir referans döneminde ülke ekonomisinde üretimi yapılan ve yurt içine satışa konu olan ürünlerin üretici fiyatlarını zaman içinde karşılaştırarak fiyat değişimlerini ölçen fiyat endeksidir. Kısacası, yurt içi tüketime konu yerli üretimi diyebiliriz. Bu veri vatandaşın enflasyonu nasıl hissettiğinin de önemli bir göstergesidir.

Yİ-ÜFE (2003=100) 2020 Kasım'da bir önceki aya göre yüzde 4.08, bir önceki yılın aralık ayına göre yüzde 22.26, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 23.11 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 10.69 artış gösterdi.

Son 3 yıla baktığımızda; Kasım 2018'de yüzde 38.54, Kasım 2019'da yüzde 04.26 ve Kasım 2020'de yüzde 23.11 yıllık bazda artışlar gerçekleştiğini görüyoruz. Dolayısıyla son 3 yıllık Yİ-ÜFE toplamı yüzde 77.82 olarak gerçekleşmiş durumda. Yurt içerisinde de hissedilen enflasyon da budur.

Likidite yönetiminin önemi

Sebepler olarak neler var diye baktığımızda, maliyetler düşük talep nedeniyle düşmüş, enerji ve petrol fiyatları global anlamda düşmüş, ancak kurlar ciddi ataklar göstererek Türk Lirası'nı değersizleştirmiştir. Şimdi dolar 2 TL iken müşterilere çekilen dolar bazı fiyatı çekmek hâlâ mümkün mü? Gayrimenkullerde bile döviz bazlı ciddi indirimler gelmiş. Genel olarak baktığımızda kurların ekonomiye ne kadar zarar verdiğini açıkça görüyoruz. Bu durum tamamen kurdan kaynaklanan maliyet enflasyonudur. Kurlar yükseldikçe hem enflasyonu desteklemiş hem de satınalma gücümüzü yitirmemize sebep olmuş. Son 3 yıl içerisinde gelirini yüzde 78'den fazla artıramayan herkes 2017 yılına göre daha az kazanıyor diyebiliriz.

Son sözümüz; talep daralması ve gelen yüksek maliyet ile fiyatlara karşı senaryosunu iyi hazırlayamayanlar ve tedbirini almayanlar, gelecekte ciddi sorunlarla karşı karşıya kalabilirler. 2021 yılı likidite yönetiminin en önemli olduğu yıl olacaktır.



Hikmet BAYDAR

Mükemmeliyet merkezi

Milli Eğitim Bakanlığı, mesleki eğitimde yaşanan dönüşümün bir parçası olarak, iş dünyasının ihtiyaçlarıyla uyum sağlayan adımlarına bir yenisini daha ekledi. Bu kapsamda kaynakçılarının eğitimi için 5 mükemmeliyet merkezi kurulacak.



Milli Eğitim Bakan Yardımcısı Mahmut Özer, kaynakçıların yetiştirilmesi için İstanbul Sanayi Odası (İSO) ile işbirliği yaptıklarını söyledi. Otomotiv, denizcilik, ulaşım, enerji, uçak ve havacılık ve savunma sanayi gibi birçok

alandaki kaynakçılığın çok büyük ihtiyaç olduğunu ifade eden Özer, şu bilgiyi paylaştı: "İstanbul'da seçilen mesleki ve teknik Anadolu liselerinde kurulacak mükemmeliyet merkezleri, kaynakçılığın tüm alanlarını kapsayan ve

son teknoloji altyapıya sahip olacak. Müfredatını ISO ile güncelleyeceğiz. ISO, bu alanı tercih edenlere burs ve iş için öncelik sağlayacak."



Değişimin kitabı

Mesleki eğitimin, istihdamda nitelikli dönüşüm açısından ne kadar önemli olduğunu vurgulayan Mahmut Özer, önceki ay 'Mesleki Eğitimde Paradigma Değişimi: Türkiye'nin Mesleki Eğitim İle İmtihani' adlı kitabını yayımladı. Kitapta, durum tespitinden sonra nihai bir iyileşme sürecine girebilmesi için işgücü piyasalarında ve öğretimde yapılması gereken iyileştirmelere yer verildi. Kronik sorunların çözülmesi için önceki yıl İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası ile işbirliği protokolleri

yaptıklarını hatırlatan Özer, "Şimdiye kadar istihdam talepleriyle uyumlayan müfredat, donanım eksikliği, öğretmenlerin iş piyasası deneyimi olmaması, yetersiz rehberlik gibi sorunlar, bütünsel bir çözüme ulaşmaya izin vermemişti. Artık bunları aşılıyor. MEB, bu vizyon ile mesleki eğitimde ciddi bir dönüşüm sağlıyor" dedi.

KOBİ'ler dijital dönüşümle avantajlara kavuşuyor

MUHASEBEDEN insan kaynaklarına, satın almadan fatura arşivine kadar birçok işlem artık teknolojik imkanlarla yürütülüyor. İşlemlerini dijital sistemlere kaydıran firmalar, hız ve takip edilebilirlik anlamında önemli avantajlar elde ediyor. Dijital dönüşüme giren şirketler, fatura ve nakit trafiğini çok daha kolay yönetme imkanına kavuşurken; zaman, arşiv yeri, kurtasiye masrafı gibi maliyetlerden de tasarruf etmeye başlıyor.

Ayrıca yasal düzenlemeler sebebiyle de birçok dijital uygulamanın kullanılması zorunlu hale gelmiş durumda. e-fatura, e-arşiv fatura, e-smm, e-defter, e-irsaliye gibi

uygulamalar KOBİ'lerin iş süreçlerinin içinde yer alıyor. Gelir İdaresi Başkanlığı, artık birçok işlemin takibini e-belgeler üzerinden yapıyor. Bu noktada daha fazla KOBİ, dijital dönüşüme ihtiyaç duyuyor.

Yerli ve yabancı 30 binin üzerindeki müşterisinin uçtan uca dijital dönüşümünü gerçekleştiren Uyumsoft, pandemi sürecinde KOBİ'lere de avantajlı imkanlar sağladı.

Özel entegratör Uyumsoft, 15 Aralık'a kadar başvuran KOBİ'lere, 50 adet e-fatura ve e-arşiv fatura için aylık avantajlı fiyat imkanı duyurdu.

PSI 2021

Düsseldorf - Almanya
18 - 20 MAYIS 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI 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 PSI'nın 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
18 Ocak 2021
3. Ödeme : Bakiye Bedel
29 Mart 2021
- 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.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

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 Oda'larımız 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.

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

İş kazası nedeniyle çalışanın ailesine ödenen tazminat

Gelir Vergisi Kanunu'nun 9 ila 37'nci maddeleri arasında Gelir Vergisi Kanunu bakımından muafiyet istisna ve indirimler düzenlenmiştir. Hatta, yatırım indirimi müessesesi, Gelir Vergisi Kanunu'na ek maddeler şeklinde yine bu bölümün sonuna eklenmiştir. Birkaç örnek verecek olursak, ücretlerle ilgili istisna 23'üncü maddede, serbest meslek kazançlarıyla ilgili istisna 18'inci maddede düzenlenmiştir.

GVK 25/2 madde değerlendirmesi

Kanunun 25'inci maddesinde ise tazminat ve yardımlar ile ilgili istisnalar düzenlenmiştir. Maddede hangi tazminat ve yardımların istisna olduğu bentler halinde sıralanmıştır. Ölüm nedeniyle verilen tazminat ve yardımlar ise maddenin 1 numaralı bendinde belirtilmiş olup anılan bent en güncel haliyle aynen şu şekildedir: "Ölüm, engellilik ve hastalık sebebiyle verilen tazminat ve yardımlar ile 25/8/1999 tarihli ve 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu uyarınca ödenen işsizlik ödeneği ve 22/5/2003 tarihli ve 4857 sayılı İş Kanunu'na göre ödenen işe başlatmama tazminatı"

Aslında tazminat ve yardımlara ilişkin madde, kanun uygulayıcıları bakımından çok net ve bu nedenle de fazlaca uygulaması olan bir madde değildir. Zaten bu bende ilişkin değişiklik de sadece gelişen zaman içerisinde ifade güncellemesinden ibaret olmuştur.

Bu bendin uygulamasına ilişkin pek fazla tartışma da olmamış olacak ki, mükteza veya özelge şeklinde açıklama da pek fazla değildir. Bu bende ilişkin verilmiş olan özelgede ise madde adeta yeniden yazılmaya çalışılarak yorum yapılmıştır. Maddedeki ifadenin ücretli üzerinden yorumu yapılmaya çalışılmış ve çalışanın olmakla yükümlü olduğu ana, baba, eş veya çocuğunun ölümü nedeniyle işçiye verilen yardım olarak değerlendirilmiştir. Çalışanın ölümü halinde ise ailesine yapılan yardımın Gelir Vergisi Kanunu'nda sayılan gelir unsurlarına girmediği değerlendirilerek, veraset ve intikal vergisinin konusuna girdiği ifade edilmiştir. Bu özelgedeki değerlendirme, çalışanın ölümü nedeniyle işverenin herhangi bir yükümlülüğü olmaksızın ailesine yaptığı yardım üzerinden değerlendirildiğinde yoruma biz de katılıyoruz. Ancak bir iş kazası sonucu çalışanın ölümü nedeniyle gerek arabulucu kanalıyla gerekse çalışanın ailesiyle yapılan sulh yoluyla ödenen bir tazminat olması durumunda bu görüşe katılmanın mümkün olmadığını düşünüyoruz. O zaman bu ödeme bir anlamda işverenin bir yükümlülüğü gereği ödenmiş bir tazminat durumunda olacak ve ivazsız intikal kapsamında veraset ve intikal vergisi kapsamına girmesi de söz konusu olmayacaktır. Zira, kanunun 2'inci maddesinin (d) bendinde parantez içi hüküm olarak maddi veya manevi bir zarar karşılığı verilen tazminatların ivazsız intikal sayılmayacağı belirtilmiştir.

Sonuç ve kanaatimiz

Tüm bu yorumlar çerçevesinde baktığımızda; Gelir Vergisi Kanunu'nun 25'inci maddesinin 1 numaralı bendinde yazılı olan ve ölüm nedeniyle verilen tazminatı, bir işyerinde kaza sonucu vefat eden çalışanın ailesine; sulh yoluyla veya arabulucu yoluyla verilen bir tazminat olması durumunda madde kapsamında değerlendirilmesi gerektiği ve gelir vergisi ve veraset intikal vergisi kapsamında olmadığı sonucuna ulaşıyoruz.

Bir çalışanın kaza dışında vefatı nedeniyle ailesine ödenen para yardım kapsamına gireceğinden ve bir yükümlülükle veya bedelle bağlantı kurulmadığında ise özelge görüşü doğrultusunda gelir vergisi ile bağlantı kurulmaksızın veraset ve intikal vergisi kapsamında ivazsız intikal olarak değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşıyoruz.



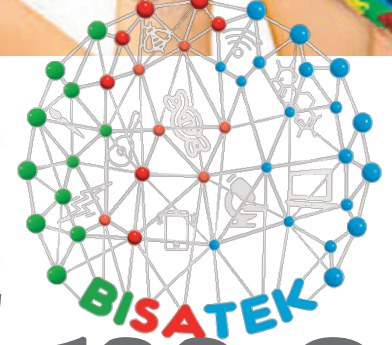
Osman ARIOĞLU

Bisatek, parlak ve üstün zekalı çocuklar için geliştirdiği online eğitim sistemini, tüm çocukların faydalanabileceği bir ürün haline getiriyor. Sistemi yöneten sanal öğretmenin, her bir çocuğun ihtiyacına göre özelleştirdiği eğitim programları zekayı geliştiriyor.

Zeka geliştiren sanal öğretmen



Mühendislik
Düşünme Becerileri
Kodlama
Finansal Okuryazarlık
STEM



SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından Bisatek Bilişim Danışmanlık Eğitim Reklam ve Organizasyon, parlak ve üstün zekalı çocuklar için geliştirdiği eğitim sistemlerini, tüm çocukların yararlanabileceği bir ürün haline getiriyor. Covid-19 sonrası başlayan uzaktan eğitimin eksiklerini gidermek, faydalarını en üst düzeye taşımak için harekete geçen Bisatek; sanal öğretmenlerle, öğrencinin ihtiyaçlarına göre kişiselleştirilmiş eğitim programları inşa ediyor. TÜBİTAK destekli programlarla veliler ve öğrenciler uzmanlardan destek alabiliyor, online görüşme gerçekleştirebiliyor.

İHTİYACA GÖRE EĞİTİM

Sanal öğretmen, tüm çocuklar için aynı başlayan dersi, çocukların ihtiyaçlarına göre değiştiriyor. Dikkat dağılması, öğrenme zamanı, testte zamanı kullanma, bilgi ve pratik eksikliği gibi ihtiyaçları sürekli analiz ediyor, öğrenci için en uygun öğretme yolunu bulmaya çalışıyor.

İKİ EŞSİZ PROJE

İstanbul Ticaret'in sorularını Bisatek'in kurucusu Dr. Ayşe Cilacı Tombuş cevapladı. Maltepe Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Ana Bilim Dalı Başkanı olan Dr. Tombuş, eşi Dr. Önder Tombuş ile üstün ve parlak zekalı çocukların 'devlet-üniversite-özel sektör' işbirliği modeliyle eğitim alabilmesi için bir dizi çalışma yürütüyor. Bu çalışmalardan biri, Teknopark İstanbul'da geliştirdikleri 'Üstün ve Parlak Zekalı Çocuklar İçin Online Zenginleştirme Eğitimi ve Rehberlik Platformu'. Bir diğeri ise halen Ar-Ge çalışması süren 'Üstün Zekalı Çocuklar İçin Eğitsel Veri Madenciliği ile Öğrenme Optimizasyonu Aracı' isimli proje. Bu proje, öğrencilere kendilerine özel online eğitim alma imkanı sunuyor.

ÜSTÜNLERE UZAKTAN EĞİTİM

Bisatek'i tanıtır mısınız?

Türkiye'de, üstün ve parlak zekalı çocuklar için ilk uzaktan eğitim sistemini kuran firmayız. Kızımızın 5 yaşındayken üstün zekalı olduğunu öğrendiğimizde bir çözüm arayışına girdik. Parlak ve üstün zekalı çocuklar, Türkiye'de farklı eğitim alabilsin istedik. Böylece, Dünya Üstün Zekalı ve Yetenekliler Konseyi Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye'de üstün zekalı çocuklarla ilgili ilk projeleri başlatan Prof. Dr. Ümit Davaslıgil ile çalışmaya başladık.

AYLIK ABONELİK 5 TL!

Üstün ve parlak zekalı çocuklar için ne yapıyorsunuz?

www.ustunveyetenekli.com adındaki online eğitim ve rehberlik sistemi ile kişiselleştirilmiş eğitim ve zenginleştirme programları hazırlıyoruz. Eğitim ihtiyaçları hem nitelik hem de nicelik olarak karşılanamayan üstün ve parlak zekalı çocuklarımıza, velilerimize, öğretmenlerimize, okul yöneticilerimize online interaktif bir eğitim ve rehberlik platformu sunuyoruz. Aslında, ülkemizde her yaştan bireyin üstün yeteneklerinin desteklenmesi, gelişme zemini bulduğu bir ortam oluşturma çabasındayız. Ucuz, kolay, pratik olmaya özen



Üstün ve Yetenekli

gösteriyoruz. Her çocuğa ulaşabilmek adına sosyal sorumluluk projesi olarak aylık aboneliğimizi 5 TL'de tutuyoruz.

EKSİKLİKLER GİDERİLECEK

Covid-19 öncesi, milli müfredat dışında zenginleştirme eğitimleri dediğimiz bilinmeyen eğitimleri veriyorduk. İçerik üretiyor, mesleki ya da uzmanlık gerektiren eğitimler geliştireyorduk. Çocukların ilgi alanlarına göre eğitim alabilmelerini sağlıyorduk. Covid-19 sonrasında, müfredat kapsamındaki online eğitimin eksiklerini gidererek, daha da üst seviyeye taşıyacak projemize başladık.

ZEKA NORMALE DÜŞÜYOR!

Müfredattaki online eğitim nasıl?
Topluman yüzde 2'si üstün, yüzde 15'i parlak zekalı bireylerden oluşuyor. Şu andaki eğitim sistemi ortalama bir öğrenciye hitap eden seviyede eğitim verip tüm öğrencilerin uyum sağlamasını bekliyor. Ortalamanın üstündeki öğrenciler kendi yeteneklerini geliştirecek bir ortam bulamıyor. Bu sistemle ileri zekalı, üstün ve parlak zekalı çocukların da zeka seviyeleri ne yazık ki normale düşüyor, çoğu keşfedilemiyor. Toplumu geliştiren, buluş yapanlar üstün zekalıları arasından çıktığı için zekalarının normale düşmesine izin vermemeli, zekalarının daha da gelişmesini sağlamalıyız.

ÖĞRENCİ İÇİN EN UYGUNU

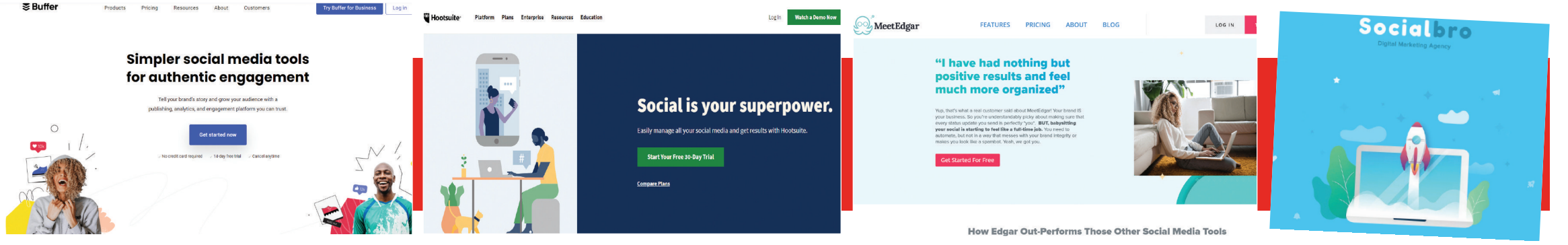
Sanal öğretmen nasıl çalışıyor?
Online eğitim sistemindeki eksik ve yanlışları tespit edip, nasıl giderilebileceğini gösteriyor. Her çocuğun ilgi alanı ve ihtiyaçları farklı. Çocuklarımızı bulundukları noktadan daha ileri seviyeye götürebilmemiz için, ihtiyaçlarına özel çalışma yapmak gerekiyor. Makina öğrenmesi ile yapay zeka, çocuğun potansiyeline göre onu geliştiren, yetiştiren, ihtiyacına göre yönlendiren bir öğretmen gibi çalışıyor. Verilerden anlamlı sonuçlar çıkarıyor, öğrencinin özelliklerini belirliyor ve en uygun eğitim metodunu buluyor. Kişiselleştirilmiş eğitim modüllerimiz, herhangi bir uzaktan eğitim sisteminde kullanılacak bir modüle entegre olabiliyor.

Sanal öğretmenin avantajları

- **Çocuğun öğrenmesine, ilerlemesine göre konu ve test içeriklerini farklılaştırıyor.**
- **Her öğrenciye farklı ders içeriği ve sorular hazırlıyor.**
- **Her bir öğrenciyi bireysel olarak takip ederek, gelişimini hızlandırıyor.**
- **Öğrencinin hatasını görüyor, eksikliğini giderene kadar aynı konuya döndürüyor.**
- **Öğrencinin video izleme süresini, metinleri okuma hızını analiz ediyor.**
- **Hangi testteki, hangi soruları ne kadar zamanda çözdüğünü tespit ediyor.**
- **Kıyaslamalar yaparak, gerekli ders içeriğini ve testleri getiriyor.**
- **Çocuktaki değişiklikleri anlayarak, rehberlik hizmetlerine gitmesini gerektiğini söylüyor.**

Kişiselleştirilmiş eğitim

www.ustunveyetenekli.com, web üzerinde her yaş grubu için beceri, yetenek ve ilgi alanına göre farklı yollar ve tercihler doğrultusunda şekillenerek kişiselleştirilmiş eğitimlerin verildiği bir platform. Sistem üzerinden birbirleriyle interaktif iletişim kurabilen beveyne ve öğretmenler, konunun uzmanlarından rehberlik ve danışmanlık hizmeti de alabiliyor.



Sosyal medyayı tek çatı altında yönetmek için 5 neden

Sosyal medyada müşterileriniz nezdinde güçlü bir imaj oluşturarak rakiplerinize fark atmanın yolu, sosyal medya yönetim programlarını etkili kullanmaktan geçiyor. Tüm sosyal hesaplarınızı tek bir hesaptan yönetmenizi sağlayan bu programların sağladığı faydalar, işletmenizi bir üst lige taşımaya yardımcı olacak.

FİRMANIN başarısı için sosyal medya kullanmak gerekliliği konusunda herkes hemfikir. Tamam ama onlarca farklı sosyal medya kanalına ayrı ayrı girerek cevap yetiştirmenin meydana getirdiği zaman ve emek maliyeti hepimizi korkutuyor. Neyse ki, sosyal medya yönetim programları bu sorunu ortadan kaldırmış durumda. 'Firmamızın sosyal medyada iddialı olmasını istiyoruz' diyenler, bu programları es geçmemeli. Bazıları tamamen ücretsiz, bazıları da ücretsiz deneme süresi sunan söz konusu programları denemeden önce hangi kolaylıkları sağladıklarını bilmekte yarar var.

1. Onlarca farklı sosyal medya ve bulut programını tek sayfa altında yönetin: Öyle bir web sayfam olsun ki, içinde hem tüm sosyal medya hesaplarımdaki akışı



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmedstrategy.com

izleyebileyim, Wordpress bloguma yazı gönderebileyim hem de çoklu e-posta gönderme programımdan yeni ürünler için kampanya mesajları gönderebileyim. Onlarca farklı sosyal medya hesabını tek merkezden yöneterek sosyal medya için ayırmanız gereken zaman ve emek maliyetinizi yarı yarıya, hatta daha fazla azaltabilirsiniz.

2. Sosyal medya yönetimi bir takım oyunudur: Facebook, Instagram, Twitter gibi kanallarınızı tek bir kişinin insafına bırakmış olamazsınız değil mi? Müşterileriniz kampanyalardan ürün bilgilerine kadar birçok farklı konuda soru sorup kişiye özel hızlı bir dönüş beklerken, herkese standart bir cevap vermek hayal kırıklığına yol açabilir. Bu programlar sayesinde, tepedeki sosyal medya yöneticisi, müşteri isteklerine firma içindeki farklı hesaplardan en doğru cevapların verilebilmesi için takım üyelerine

görevlendirme yapabilir. Firmanızdaki hiyerarşiyi sosyal medya yönetim programlarında uygulayabilirsiniz.

3. Sosyal medya dinlemesi: Markanız hakkında iyi mi yoksa kötü mü konuşuluyor? Ürün veya hizmetlerinizin en fazla hangi sosyal mecra da konu ediliyor? Peki, müşterileriniz rakip markalar ve ürünleri hakkında ne tür yorumlar yapıyor?

4. Kaybolan şifreler, ölen hesaplar: İşten her ayrılan kişi ile birlikte kaybolan hesap bilgileri... Patrona kızan sosyal medya uzmanının gideriyak Twitter'da attığı utanç dolu mesajlar... Firmanızın dijital demirbaşları olarak ticari sır niteliğinde olan sosyal medya hesaplarınızı, bu programlar sayesinde korumaya alabilirsiniz. En basit yararı, mesajları taslak olarak hazırlama görevi ile yayınlama işini başka başka kişilere verebilirsiniz.

5. Zaman ayarlı mesajlar: Hedef kitlenize ulaşırken kullanacağınız metin, fotoğraf veya video içeriklerinizi anlık olarak yayınlamak zorunda değilsiniz. Üzerinde toplantılar yapılmış, çalışılmış mesajlarınızı taslak olarak kaydedip günü, saati ve dakikası geldiğinde yayınlanmasını sağlayabilirsiniz. Böylece, en fazla etkileşim almasını beklediğiniz gönderileriniz için kritik zamanları önceden seçme şansınız olur.

Bazı popüler sosyal medya yönetim programları
Hootsuite, Social Baker, Buffer, Social Sprout, Social Bro, Zoho, Meet Edgar, Sendible.



Milli helikopter Gökbey'e milli motor

TEI tarafından üretilen ilk milli helikopter motoru TS1400, milli genel maksat helikopteri Gökbey ile Türk mühendislerinin imzasını gökyüzüne taşıyacak.

OSMAN KUVVET

TUSAŞ Motor Sanayii (TEI) tarafından üretilen ilk milli helikopter motoru TS1400, Türk Havaçılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) ana yükleniciliğinde geliştirilip, üretilen ilk yerli genel maksat helikopteri Gökbey ile semada olacak. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın video konferans yöntemiyle katıldığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar'ın yer aldığı törenle TEI-TS1400 motoru görücüye çıktı. TS1400, 700 kişilik bir ekip tarafından 3 yılda tamamlandı. Türk mühendislerinin tasarlayıp, geliştirdiği 1660 beygir güç üretimiyle öne çıkan TS1400 için Türkiye'nin ilk tek kristal türbin kanadı üretimi, yenilikçi termal bariyer kaplama metodları kullanılarak TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi ile beraber yapıldı.

2024'TEN SONRA

Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ve diğer ihtiyaç sahibi makamların, genel maksat helikopteri

ihtiyaçlarının özgün bir platform ile karşılanması hedefiyle yürütülmekte olan 'Özgün Helikopter Programı' kapsamında tasarlanan Gökbey, sertifikasyon sürecinin ardından 2024'ten sonra milli motorla uçacak.

SİVİL VE ASKERİ

Hem askeri hem sivil amaçlı kullanılacak Gökbey, VIP, kargo, hava ambulans, arama kurtarma ve kıyı ötesi taşıma gibi birçok görevde yer alabilecek. Aviyonik sistemleri, gövde, rotor sistemi, iniş takımı gibi sistemlerinin tamamı TUSAŞ imzası taşıyan Gökbey'in testleri de bundan sonra milli motor TS1400 ile yapılacak. En zorlu iklim ve coğrafyalarda, yüksek irtifa ve yüksek sıcaklıkta, gece ve gündüz koşullarında etkin bir şekilde faaliyet göstermek üzere tasarlanan Gökbey'in ilk prototipi, ilk test uçuşunu 2018'de başarıyla gerçekleştirdi. Gökbey'in seri üretiminin 2021'de gerçekleştirilmesi hedefleniyor.

Dışa bağımlılıktan kurtaracak

Milli motorla, muadillerine göre kalkışta, sürekli uçuş gücünde, acil durum kalkışında ve tek motorla kaçış modunda 67-120 beygir daha fazla güç elde etme başarısı yakalandı. Kilogram başına 6 bin dolar ihracat değerine sahip TS1400'de kullanılmak üzere Türkiye'de ilk kez nikel ve titanyum alaşımına için havacılık kalitesinde dövme teknolojisi geliştirildi. Motor teknolojilerinde yurt dışı bağımlılığından kurtaracak hem de yıllık 60 milyon dolarlık ileri teknoloji ithalatının önüne geçecek olan TS1400'ün üretiminde imalat ve malzeme teknolojisi alanında pek çok ilke imza atıldı.

Türkiye'nin ilk jet motoru "Gökbey"le semada olacak

TS1400 TURBOŞAFT MOTORU

- İlk milli helikopter motoru TEI-TS1400'ün teslimi yapıldı
- VIP, kargo, hava ambulans, arama kurtarma ve kıyı ötesi taşıma gibi birçok görevde kullanılabilecek Gökbey'in testleri bundan sonra milli motor TS1400 ile yapılacak

MOTOR ÖZELLİKLERİ

Kalkış Gücü
(Deniz Seviyesi Statik)
1.400 shp

30 SN. Tek Motor Gücü
(Deniz Seviyesi Statik)
1.660 shp

Kalkış Gücü / Ağırlık
8,54 (shp)/(kg)

Servis Yüksekliği
20.000 ft

Çıkış Şaft Hızı
23.000 rpm

KOMPRESÖR
(İkinci Kademe Radyal)

GAZ JENERATÖR TÜRİNİ
(İkinci Kademe Eksenel)

YANMA ODASI
(Ters Akış)

GÜÇ TÜRİNİ
(İkinci Kademe Eksenel)

Gökbey, ilk test uçuşunu 6 Eylül 2018'de yaptı

Gökbey'in seri üretiminin 2021'de gerçekleştirilmesi hedefleniyor

Gökbey, sertifikasyon sürecinin ardından 2024'ten sonra milli motorla uçacak

GÖKBAY



HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Kurumsal e-postaların incelenmesine ilişkin Anayasa Mahkemesi kararı

Başvuru konusu olayın özeti

Başvuru sahibinin çalıştığı şirket bünyesinde kendisine verilen kurumsal e-postaya ait bilgi, trafik ve içerikler, işverene ait sunucu üzerinde saklı tutulmaktadır. Başvuru sahibi ile işyeri arasında yaşanan bazı sıkıntılar sonucu başvuru sahibinin kurumsal e-posta yazışmaları işveren tarafından incelemeye alınmış ve akabinde e-posta yazışmalarından elde edilen birtakım bulgulara dayanarak işveren başvuru sahibinin iş akdini feshetmiştir.

İlk derece mahkemesi kararı

İş akdinin feshinden sonra başvuru sahibi işveren aleyhine işe iade istemli tespit davası açmış, fesih nedeni olarak gösterilen e-posta yazışmalarının şahsi görüşmeler olduğunu ve gerek savunmaya davet çağrısında gerekse sözlü savunma mülakatında bu e-postalar ile ilgili soru sorulmadığını ifade ederek iş akdinin feshinin haklı bir gerekçeye dayanmadığını ileri sürmüştür.

İşveren cevabında ise başvuru sahibi ile yaşanan sıkıntıların temelinde işyerinde diğer çalışanlar arasında ispatı neredeyse imkânsız birtakım olayların yaşanması sebebiyle başvuru sahibinin kullanımındaki kurum e-posta hesabının incelendiği belirtilmiştir. Aynı cevapta, anılan incelemenin yönetici ile ekip üyeleri arasında geçen yazışmalar ile sınırlı tutulduğu, başvuru sahibinin e-postasının incelenmesi neticesinde bu mesajların silindiğinin tespit edildiği, başvuru sahibi ile sözlü savunma mülakatı gerçekleştirilmesine rağmen başvuru sahibi ile ilgili iddiaların gerçek olup olmadığı yönünde somut veriye ulaşılamaması nedeniyle e-postaların incelendiği ve ayrıca kurumsal e-postaların işveren tarafından her zaman incelenebileceği ifade edilmiştir.

İlk derece mahkemesi 29 Ağustos 2015 tarihinde davanın reddine karar vermiştir. Kararın gerekçesinde; başvuru sahibinin görevi gereği işverenin işlerini yürütmesi için verilen ve işveren tarafından da ulaşılabileceğini bildiği e-posta adresini kullanmak suretiyle ekip arkadaşları hakkında yorumlarda bulunmasının haklı fesih nedeni oluşturduğu ve bu sebeple işverence yapılan feshin yerinde olduğu sonucuna varılmıştır.

Yargıtay'ın (onama) kararı

Anılan ilk derece mahkemesi kararı, başvuru sahibi tarafından temyiz edilmiştir. Temyiz dilekçesinde başvuru sahibi kişisel e-posta hesapları üzerinden gerçekleştirilen yazışmaların fesih gerekçesi olarak gösterilmesiyle özel hayatın gizliliğinin ve haberleşme hürriyetinin ihlal edildiği, buna rağmen ilk derece mahkemesi tarafından söz konusu mesajların delil olarak değerlendirildiği belirtilmiştir. Ayrıca kurumsal e-postanın şifreli olduğu, işyerinde çalışanlara e-posta yazışmalarının okunabileceğine dair bildirim yapılmadığı, bu konuda çalışanların rızasının alınmadığı, davalı işverenin de dava sırasında bu durumun aksine bir iddiasının olmadığı ve sadece e-postaların okunabileceğinin bilinmesi gerektiğini iddia ettiği belirtilmiştir. Yargıtay 9. Hukuk Dairesi 12.05.2016 tarihli ilamıyla ilk derece mahkemesinin kararını onamıştır. Bunun üzerine başvuru sahibi Anayasa Mahkemesi'ne bireysel başvuruda bulunmuştur.

Anayasa Mahkemesi kararı

Anayasa Mahkemesi, yapılan inceleme sonucunda,

■ İşveren tarafından kurumsal e-posta hesabı üzerinden yapılan iletişimin izlenebileceği ve denetlenebileceği yönünde işçiyi açık bir bilgilendirme yapılmadığı,

■ Başvuru sahibinin e-posta iletişiminin içeriğine erişilmesinin ve bu içeriklerin incelenmesinin şikâyet ve savunma süreçlerinin takip edilmesi, iş yer kayıtlarının incelenmesi, tanıkların dinlenilmesi gibi diğer araçlar mevcut iken hangi sebeplerle zorunlu ve gerekli görüldüğünün işveren tarafından açık bir şekilde ortaya konulamadığı,

■ Başvuru sahibinin iş akdinin feshine dayanak olan olay dışında başvuru sahibinin konu ile ilgili ve başkaca içeriklere sahip üçüncü kişilerle yapılan özel yazışmalara da ulaşıldığı şeklinde gerekçelerle başvuru sahibinin Anayasa'nın 20. maddesinde güvence altına alınan özel hayatın gizliliği ve kişisel verilerin korunmasını isteme hakkı ile Anayasa'nın 22. maddesinde güvence altına alınan haberleşme hürriyetinin ihlal edildiğine karar vermiştir.

Anayasa Mahkemesi kararının önemi

Anayasa Mahkemesi, 17 Eylül 2020 tarihinde verdiği bu kararla, Yargıtay 9. Hukuk Dairesi'nin 2009/447 esas ve 2010/37516 karar numaralı, işverenin çalışanlara ait bilgisayar ve e-postaları her zaman denetleme yetkisinin bulunduğu ve bu yazışmalarda bulunan delillerin kendisi için haklı fesih nedeni oluşturabileceğine ilişkin emsal kabul edilen kararna karşı konuyu kişisel verilerin korunması prensipleri bakımından farklı şekilde değerlendiren işverenin, çalışan şirket e-postası ve içeriklerine her durumda ulaşamayacağına, bunun ancak belirli sınırlar dahilinde söz konusu olabileceğine kanaat getirmiştir.

Filming in Turkey

Asya kıtasında

Asya'nın dizi, film, içerik, TV ve yapım sektöründeki prestijli fuarı ATF 2020'ye 58 ülkeden 1.200 firma katıldı. Online fuarda Türkiye'yi, İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde 15 firma temsil etti. Fuarda, Oda'nın tanıtımı için hazırlanan filmde, 'Filming in Turkey' projesine de yer verildi.

DİZİ, film, içerik, TV ve yapım sektörünün Asya kıtasındaki prestijli etkinliği olarak kabul edilen ATF Asya TV Forum ve Market Fuarı, 1-4 Aralık 2020 tarihlerinde gerçekleştirildi. Pandemi nedeniyle sanal ortamda yapılan fuarda iştirakçi firmalar, 28 Şubat 2021 tarihine kadar online sistemle temaslarını sürdürebilecek.

FILMING IN TURKEY TANITIMI

Uluslararası alanda 'yumuşak güç' olarak bilinen Türk içerik zenginliğini yurt dışı profesyonellere sunmak için İstanbul Ticaret Odası (İTO) çatısı altında fuara katıldı. Firmalar yeni sezon için

hazırladıkları içerikleri fuarda tanıtma imkanı buldu. Ayrıca fuarda, İTO'nun tanıtımı için hazırlanan filmde, 'Filming in Turkey' projesine de yer verildi.

1.200 FİRMA ZİYARETİ

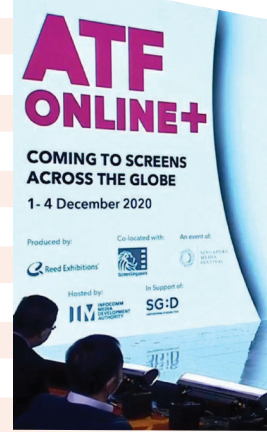
ATF 2020 Asya TV Forum ve Market Sanal Fuarı süresince sektör temsilcileri tarafından ilgi ile beklenen gösterimler ve konferanslar canlı olarak gerçekleştirildi.

Reed Exhibitions tarafından organize edilen, 58 ülkeden 1.200 katılımcı firma ve toplam 3 bin profesyonelin bir araya geldiği etkinlikte Çin Halk Cumhuriyeti, Filipinler, Fransa, Güney Kore, İspanya, Japonya, Malezya, Rusya Federasyonu, Singapur, Tayvan ve Türkiye pavilyonu yer aldı.



Organizasyona katılan firmalar

- 16x9 Film Yapım Bilişim San. ve Tic. A.Ş.
- Ezel Yapım Prod. Ltd. Şti.
- Galactic Medya Turizm San. ve Tic. Ltd. Şti.
- Maara Animasyon
- Maskot Reklam San. ve Tic. Ltd. Şti.
- Medyablue Yapım Dağıtım A.Ş.
- Nabulu Pazarlama ve İletişim A.Ş.
- Peakover Film Prodüksiyon A.Ş.
- Resimli Film Prodüksiyon San. Tic. Ltd. Şti.
- Semer kand Radyo ve TV A.Ş.
- Sera Filmcilik San. ve Tic. A.Ş.
- Siyah Martı Reklam Tan. Org. Tur. ve Film Yap. Hiz. San. ve Tic.
- Tt International Medya San. ve Tic. A.Ş.
- Tüplü Televizyon Film Yapım Bilişim San. Tic. A.Ş.
- Vfx İstanbul Prodüksiyon ve Gör. Tek. Hiz. Ltd. Şti.



İSTANBUL TİCARET ODASI'NIN ORGANİZASYONU İLE İÇERİK SEKTÖRÜNÜN AMERİKA KITASINDAKİ EN ÖNEMLİ ETKİNLİĞİNDE SEKTÖR PROFESYONELLERİ BULUŞUYOR

NATPE MIAMI SANAL

- 58 yıllık tecrübesiyle Amerika kıtasının içerik sektöründeki lider buluşma noktası
- Dijital sunumlarla küresel pazara erişme imkanı
- Yılın ilk önemli içerik fuarı
- 850 üst düzey sektör temsilcisinin katılımı
- Sektörün geleceğine yönelik konferans programları

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- İstanbul Ticaret Odası'nın Desteği ile Firma Kayıt Ücreti 3.500 TL
- Her firmaya 5 temsilci için kayıt imkanı
- Katılımcı firma bilgileri logosu ve tanıtım videosunun yayınlanması
- Online ikili görüşme hizmeti ve randevu temini
- Türkiye ülke sunumunda firma projelerinin tanıtılması

ÖDEME PLANI

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

- Ödemelerin firma hesabından, tam firma unvanı ve "NATPE Miami Sanal Fuar Organizasyonu" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.
- Katılım bedelinin başvuru talebi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Begüm Ece / Mine Güneş

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

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

KOBİ'ler için dijitalleşme projesinde final webinarı



KÜRESEL rekabetin yanı sıra pandeminin olumsuz etkileriyle işletmelerde sürdürülebilirlik ve büyüme için dijital dönüşüm kaçınılmaz hale geldi. İstanbul Ticaret Odası da, Paris Ticaret ve Sanayi Odası (Paris CCI) işbirliği ile 'KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi için Eşleşme-Twinning for Digitalization' (T4D) projesini hayata geçirdi. 'Türkiye-AB İş Dünyası Diyalogu Programı' kapsamında hibe almaya hak kazanan proje, KOBİ'lerin dijitalleşme eksikliklerini gidermesi ve dönüşimlerini gerçekleştirmesi için uygulamaya konuldu.

1 Nisan 2019'da başlayan proje 15 ay olarak planlanmışken, pandemi sebebiyle son tarihi 5 Ocak 2021 olarak güncellendi. Projede şimdiye kadar birçok hedef, uygulama ve eğitim gerçekleştirildi. Proje Kapanış Konferansı ve Dijital Kobim Platformu Lansmanı, 16 Aralık Çarşamba günü 13.00-14.30 saatlerinde webinar formatında yapılacak. Konferansta, 'KOBİ'lerin Dijitalleşen ve Covid-19 Sonrası Dünyada Değişen Müşteri Alışkanlıklarına Uyumu' temalı bir panele de yer verilecek. Konferans ve panele kayıt şu link üzerinden yapılabiliyor: <https://forms.gle/jorkDNKofnYTJLMTA> Bilgi için: 0212 455 64 13 - 0212 455 64 22

Web platformu açıldı

KOBİ'lerin Dijitalleştirilmesi için Eşleşme projesi dahilinde, destek yapısını bünyesinde barındıracak olan web platformu da geliştirildi. Söz konusu erken aşama web platformuna İTO üyeleri <https://dijitalkobim.org> adresinden erişilecek. Web sitesine girilen 'Ne kadar dijitalisin' testine katılıp kendi durumunu ölçebilecek.

Sana, bana, vatanıma, ülkemin insanlarına dair

Yazının başlığı merhum Erdem Bayazıt'ın (1939-5 Temmuz 2008) insanımızı anlatan uzunca bir şiirinin adıdır.

“Telgrafın tellerini kurşunlamalı / Öyle değildi bu türkü bilirim” diye başlar ve

vatanımızı, ülkemizi, insanımızı anlatır. Devletimizi ve milletimizi rmesden çok güzel bir başlıktır, ‘Sana, bana, vatanuma, ülkemın insanlarına dair’ ifadesi.

Bizim, bize ait olduğumuza dair uzun bir tarihımız var ve biz, millet-devlet olarak bu tarihin çnarını büyüterek yerküredeki bağımsızlığımızı sürdürüyoruz. Bu aidiyet duygusu bizi bir ve beraber yapıyor. Nice savaşların, seferberliklerin, yoksullukların, kıtlıkların, hastalıkların, afetlerin altından bu duyguların erdemıyla kalmışsızdır. Bu anlamda; ‘ekmeğimizi bölmek’ ifadesi, hiçbir milletin edebiyatında, romanında, şiirinde, hikâyesinde ve ticaret kültüründe yoktur. ‘Bölmek ve paylaşmak’ duygusu, ‘benim, bana ait’ bencilliğin ötelenmesidir. Bizim ticaret kültürümüzde, üretmenin ve üretilenleri değerlendirmenin temelini, ‘bölmek’ merkezli olarak ‘rızk’ kavramı oluşturur. Ayrıca bir başka rızık anahtarımız var ki, onun adı da ‘siftah’tır. Siftah kavramı, sadece bize ait ve bu anlayışın muhtevası içerisinde, rızka rıza göstermenin, paylaşmanın, dayanışmanın itici gücüdür.

★★★

Ticaretin güçlü mayası

Medeniyetimizi güçlendiren temel değerlerin başında kendi imkânlarımızla, kendi gücümüzle, dışarıdan hiçbir yardım almadan ve kimseye muhtaç olmadan kurduğumuz bir devlete sahip olmak gelir ve devletimiz öyle kurulmuştur.

Bu sahiplenmenin surlarını teşkil eden ‘vatan, din, dil, bayrak, hürriyet, cesaret, fedakârlık, misafirperverlik’ gibi bizi çepeçevre saran, birlik ve beraberliğimizin, güven içerisinde tesisini sağlayan ana temeller bizi biz yapan değerlerimizdir.

Böyle daha nice hususiyetlerimiz var. Ahilik başta olmak üzere ticari hayatımızı yönlendiren harcımanın mayası oldukça güçlü ve millî özelliklerimiz bu güçle yaşar.

Vakti saati geldiğinde de gün yüzüne çıkar ve bu hasletler milletimizin ortak değeri olarak harekete geçer. Bugün yaşadığımız Covid-19 tedbirleri karşısında millet ve devlet olarak ancak bu erdemler sayesinde başarılı olabiliriz.

Malum, hepimiz zor bir süreçten geçiyoruz. Yediden yetmiş her birimizin kendimize göre alması gereken tedbirler bulunuyor. Bu tedbirlere büyük çoğunlukla uyuluyor. Uzun zamandır böyle tedbirlerle karşılaşmadığımız için belki pek çoğumuza zor gelebilir.

Evlerimizde çocuktan yaşlılara kadar aile üyelerimiz bulunur. Çocuklar ve yaşlılar haliyle ilgiye muhtaç durumda ve böyle zamanlarda bu ilgi görme arzusu daha da çoğalır. İşte bu noktada sabır yükünü yüklenmek gerekir.

★★★

Sınırsız hazineler

Birbirimize dokunma, sarılma, kol kola, el ele yürüme imkânlarından bile yoksun haldeyiz. Hal böyle olunca birbirimizin kıymetini daha iyi bileceğimiz aşikârdır. Şimdi birbirimize fener olma ve birbirimizi aydınlatma vaktidir. Birbirimize omuz verme vaktidir.

Hepimizin takdirle takip ve tatbik ettiği en önemli hasletimiz, misafirperver oluşumuzdur. Evimize veya iş yerimize bir misafir geldiğinde, elimizdeki imkânlarla her türlü ikramda bulunmak isteriz.

Zaten dünya, bir misafirhane değil mi? Hepimiz birbirimize misafir değil miyiz? Hangimizin yarına dair garantisi var? Yarını burakalım, yarın dakika sonra ne olacağını bilemediğimiz bir hayatı yaşıyoruz.

Bu sebeple sadece salgın yahut olağanüstü zamanlarda değil, her daim birbirimize misafir gözüyle bakabilirsek, taşmaktan yorulduğumuz pek çok ruhi yüklerin sırtımızdan, ruhumuzdan, aklımızdan indiğini görebiliriz. Bilgilerimiz, ‘insanın iç güzelliğini’; ekonomik, siyasal ve kültürel hayatın estetik boyutu olarak değerlendirir ve şöyle derler:

“İç güzelliğin beslendiği kaynaklar, insan gönlünün derinliklerinde keşfedilmeyi bekleyen sınırsız hazinelerdir.”

Hepimize düşen vazife, böyle zamanlarda bu hazinelerin keşfidir vesselam.



Hüseyin ÖZTÜRK

194 yıllık senfoniye dijital akustik salon

DÜNYA metropollerinin sayılı müzik merkezlerinden biri olmayı hedefleyen Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası’nın (CSO) yeni binası, ilk kez müzikseverleri ağırladı. Açılışı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından yapılan yeni bina, 1826’da kurulan ve dünyanın en eski orkestralarından biri olan Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası’nın ev sahipliğinde

dünyanın dört bir yanından en saygın orkestraları ve solistlerini ağırlayacak.

Temeli 23 yıl önce atılan ve senelerdir inşaatı tamamlanamayan CSO’nun yeni binası, toplam 2 bin 23 koltuk kapasiteli. Farklı salonların bulunduğu bina; restoranlar, müze ve açık hava alanlarından oluşan müzik kampüsü yapıyla kültür ve sanat tutkunlarının buluşma yeri haline



gelecek. Salon ayrıca dijital konserlerin düzenlenebileceği bir alt yapıya sahip. Yeni CSO binası 2017’de Hamburg’da açılan Elbphilharmonie binasından sonra dünyada açılan ilk konser salonu oldu.

Dünya standartlarında bir

eser olan ve teknolojiyi zarafetle birleştiren bir anlayışla projelendirilen CSO yeni konser salonunun proje müellif mimarları Semra ve Özcan Uygur, CSO yeni binasının sanatseverlere kapılarını açmasından büyük gurur duyduklarını söyledi.

Osmanlı’dan dünyaya BİLGİ SEFERLERİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi

İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

Dr. Şefik Memiş, Osmanlı’nın

katıldığı uluslararası fuarlar ile organize

ettiği ulusal fuarları konu alan

çalışmalarını, ‘Osmanlı Ticaret

Seferleri- Uluslararası

Fuarlarda Osmanlılar 1851-1914’ adlı eserle yayınladı.



Dr. Şefik Memiş kitabında, “Fuarlar; somut verilere dayalı olarak Osmanlı ile diğer ülkelerin gelişimini mukayese eden, ekonomik gelişmenin sağlanması için neler yapılması gerektiği konusunda yol gösteren ve yöneticileri bilgi sahibi kılan bir rol oynamıştı” değerlendirmesini yapıyor.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

PANDEMİYLE birlikte fuarların organizasyon biçimi, süreçleri ve fuarlara katılımın amacı da değişiyor.

Dünyanın ilk ‘evrensel fuarı’ (expo) olan 1851’deki Londra Dünya Fuarı’na katılan Osmanlı’nın amacı, elbette bugünkü gibi değildi.

Osmanlı’nın katıldığı uluslararası fuarlar ile organize ettiği ulusal fuarları konu alan çalışmalarını, ‘Osmanlı Ticaret Seferleri-

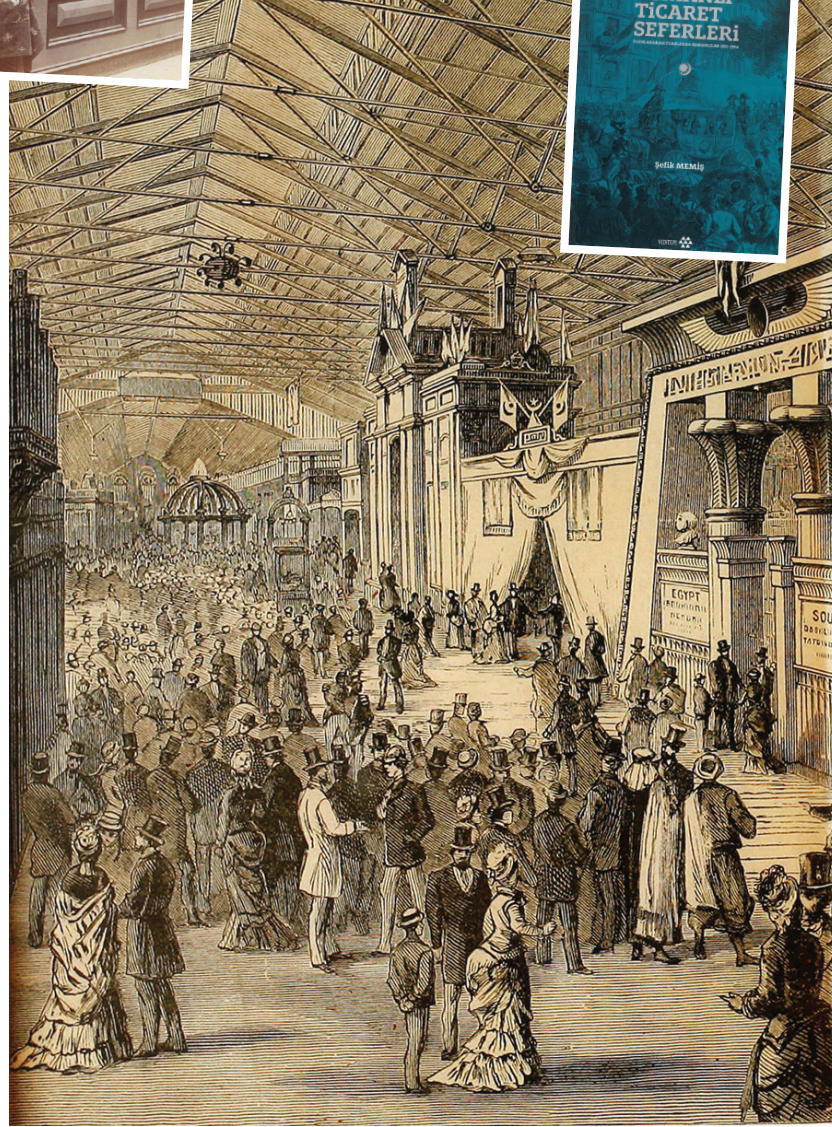
Uluslararası Fuarlarda Osmanlılar 1851-1914’ adlı eserle yayınlayan İstanbul Ticaret Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Şefik

Memiş, bundan 169 yıl önce global fuarlara katılım gerekçesini şöyle açıklıyor: “Osmanlıların ne

yapacaklarına dair bilgiye ve gözleme dayalı bir kalkış noktası edinmelerinde, ilk kez 1851’de düzenlenen uluslararası fuarların büyük payı olacaktı. Çünkü bu

fuarlar, rical-i devletin dünyayı yakından izlemesinde, kulaktan duyduğu gelişmeleri bizzat tecrübe etmesinde, devlet görevlilerinin gelişmeleri ve yenilikleri öğrenmek için yurt dışına gönderilmesinde bir dönüm noktasıydı. Daha da önemlisi

bu fuarlar, somut verilere dayalı olarak Osmanlı ile diğer ülkelerin gelişimini mukayese eden ekonomik gelişmenin sağlanması için neler yapılması gerektiği konusunda yol



gösteren ve yöneticileri bilgi sahibi kılan bir rol oynamıştı.”

RAPORLAR TUTULDU

Yazarın 2008’den itibaren Osmanlı’nın ulusal ve uluslararası fuarları hakkında birincil kaynakları baz alarak sürdürdüğü çalışmaların sonuçlarının toplandığı kitap, Yeditepe Yayınevi tarafından yayın dünyasına kazandırıldı. Türklerin modern fuarcılık tecrübesinin iki asra yaklaşan hikâyesini bir bütünlük içinde sunan eserde bir ‘sanayileşme stratejisi olarak fuarların önemi’

Ticaret ataşeleriyle tüccarı bilgilendirdi

Dr. Şefik Memiş, kitabında; Osmanlı’nın, fuarlarda 15 bin metrekareye kadar varan en büyük alanları kiraladığını; mimarisi ve tarihini yansıtacak sergi alanları inşa ettiğini; on binlerce ‘yerli’ ürün sergilediğini, fuarın yapıldığı ülke ve potansiyel alıcı ülkelerin dillerinde yüzlerce sayfalık kataloglar dağıttığını; 1867 Paris Sergisi’ne bizzat Sultan Abdülaziz’in gittiğini gözler önüne seriyor. Dr. Memiş, fuarcılıkta asıl

gelişmenin II. Abdülhamid ile yaşandığını vurgulayarak, şöyle devam ediyor: “Sultan II. Abdülhamid, uluslararası fuarlara katılımı Osmanlı tüccarının gündeminin birinci maddesi yaptı. Bunun için kendi döneminde kurulan ticaret ve sanayi odalarını vasıta olarak kullandı. Yabancı ülkelerdeki Osmanlı ticaret ataşelerini fuarlar konusunda vazifelendirip tüm gelişmelerden Osmanlı tüccarını haberdar ettirdi.”

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Satış bilgeliği

Satış yapmak bir planlama işi olduğu kadar bir genel kültür işidir de. Satıcının ilgi alanlarının çeşitliliği, kitap okuma alışkanlığı, hayat tarzı hangi alanda daha güçlü satış yapacağını belirler. Bir diğer unsur da iletişim ağının ne kadar güçlü olduğudur. Bu kitapta ahilik, geleneksel satış, bilgelerin satış tecrübeleri ve insanın algı yönetimini de içeren pek çok kaynağa yer veriliyor.

Ercan Telci
Ceres Yayınları



Kamusal iletişim ve bilgi edinme hakkı



Bu çalışmada, yurttaş ile devlet arasındaki ilişkiyi kurmakta ve sürdürmekte önemli bir yeri olduğu düşünülen ve kamusal iletişim, kamusal halkla ilişkiler, iletişim hakları

dendiğinde ilk akla gelen haklardan biri olan bilgi edinme hakkı, geçmişten günümüze kadarki somut uygulamalardan hareketle Türkiye ve Avrupa Birliği örnekleriyle inceleniyor. Ayrıca bilgi edinme hakkının geleceğine ilişkin normatif önerilerde de bulunuluyor.

Tuğba Asrak Hasdemir
Siyasal Kitabevi

Yurttaşlık ve demokrasi

Demokrasi, iktidarı şekillendirmede yurttaşlığın kavramlaştırılmasına ihtiyaç duyar. ‘Yurttaş’ özneleri eşitlikçi bir düzlemde bir araya getirmek, demokrasinin ön şartıdır. O şartı göz önünde bulundurarak hazırlanan bu kitapta, hem bugünün neoliberal demokratik toplumlarını daha iyi anlamak hem de geleceğe dönük normatif bir bakış açısı ortaya koyabilmek için söz konusu iki kavram arasındaki ilişki farklı boyutlarıyla analiz ediliyor.

Kolektif - Nika Yayın



Dersaadet Ticaret Odası öncü roller üstlendi

Dersaadet Ticaret Odası’nın (İstanbul Ticaret Odası) fuarcılıkta da Türkiye’de öncü bir rol oynadığına dikkat çeken Dr. Şefik Memiş, şu bilgileri veriyor: “Sultan II. Abdülhamid, ülkede ticareti geliştirmek, düzenli ve planlı bir özel sektör kalkınması oluşturabilmek

amacıyla 1880 yılında ticaret odalarının kurulmasını istedi. Payitahtın ticaret odası olması sebebiyle Dersaadet Ticaret Odası’nın öncü ve düzenleyici bir rolü vardı. Bu durum fuarlar konusunda da ortaya çıkıyordu. Özellikle Osmanlı tüccarının

İstanbul’da yoğunlaşması sebebiyle Oda, tüccar, üretici ve esnafın uluslararası fuarlara katılımlarının organize edilmesinde önemli sorumluluklar üstlendi. Oda, Osmanlı İmparatorluğu’nun ülke katılımı gösterdiği Chicago Dünya Fuarı’nın hazırlıklarında başrolü oynadı.”

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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

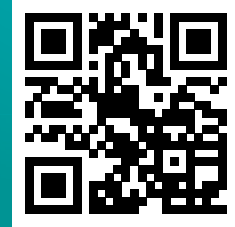


İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

 /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr