



## Türkçe dünyanın dili

Farsça'da 3 bin, Rusça'da 2 bin 500 Türkçe kelime kullanılıyor. Türkçe'nin zenginliğini ve yaygınlığını farketmek için 'Dünya Dili Türkçe' mottosuyla yurt içinde ve yurt dışında etkinlikler gerçekleştirilecek.

**Dilşah Keflioğlu ■ 19'da**

## Yükselen markalar 2. etapta

Türkiye'nin markalaşma çalışmalarına yeni bir ivme kazandıracak Yükselen Markalar Projesi'nde 2. etap başladı. İlk etapta 416 kadın girişimci, ticari hayata dahil olurken, ikinci etapta yoğun talep, yeni başarı hikayelerinin işareti oldu. **Müge Biber ■ 6'da**

## İTO'dan eğitime destek

TOBB öncülüğünde başlatılan 'Küçük Parmaklar Projesi'ne, İstanbul Ticaret Odası da 1.366 adet tablet ile destek verdi. **■ 17'de**

**'Filming in Turkey' ABD'de ■ 15**



## İstanbul'un başarısı Anadolu için sinerji

■ Türkiye'nin ihracatının yüzde 49'unu yapan İstanbul'a pozitif ayrımcılık talep eden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Bu şehri ek teşviklerle sağlık, güvenlik ve eğitimde daha fazla imkanlarla beslemek, ülkemizin tamamına kazanç sağlar" dedi.

■ Pandemi sonrasında en iyi çıkış için kozlardan birinin İstanbul olduğunu belirten Avdagiç, "İstanbul'un her başarısı, Anadolu illerinde sinerji oluşturacaktır" diye konuştu. **■ 7'de**



# İSTANBUL TİCARET ODASI

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

*H. Odaklı*

5 ŞUBAT 2021 YIL: 63 SAYI: 3146

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

# Mobilde yerli üretim ihracatta katma değer

Türkiye'de 10 milyonu aşan mobil cihaz pazarında yerli üretim, yeni fabrikalarla artacak. İhracatta kilogram değeri yüksek bu ürünler, cari açığı da azaltacak.

### Ar-Ge stajyerine iki yıl destek

Teknoloji geliştirme bölgelerindeki firmalara istihdam ettikleri doktora öğrencisi, Ar-Ge personeli ve stajyer için 2 yıl süreyle destek verilecek. **■ 8**

### 17 hedef ülke için 5 puan ek doping

Şirketlerin, bu yılın 17 hedef ülkesine yapacakları ihracat faaliyetlerine ek destek verilecek. Katma değeri yüksek 5 sektörün bu ülkelere yapacağı ihracata ise ilave 5 puan daha fazla destek sağlanacak. Avantajlı sektörler... **■ 8'de**

### Sanal pazarlama UR-GE'ye girdi

Dijital ortamda yapılacak iş geliştirme faaliyetleri de desteklenecek. Sanal yurt dışı pazarlama giderleri için faaliyet başına 50 bin dolara kadar destek ödemesi yapılacak. **■ 8'de**



### YATIRIM ÇEKİYOR

Yerli üretimi artırmak için sağlanan cazip teşvikler, daha fazla uluslararası markayı Türkiye'de yatırıma yöneltti. Tüketicinin en çok tercih ettiği bazı markalar, 'Türkiye'de üretilmiştir' etiketiyle ilk ürünlerini önümüzdeki günlerde vitrine çıkaracak.

### KİLOGRAM DEĞERİ

Yeni yatırımlarla mobil cihazlarda yerli ürün oranı yüzde 20'lere çıkacak. Bu süreçte, iç piyasa yanında ihracat da hedefler arasında. Yatırımlarla istihdamı da artıran mobil cihazların, yüksek kg. değeri ile genel ihracat artışına da pozitif yansımaları bekleniyor.

**Barış Cabacı ■ 9'da**



## Kâr müşterinin isteğinde gizli

Günümüzde birçok sektörde birim ürün başına kâr iyice azaldı. KOBİ'lerin gelişen teknolojilerle birlikte müşteriyi iyi analiz edip, iyi tanıması gerekiyor. Kârlılığın en temel faktörü olan müşteri isteklerine göre üretim yapmak kritik öneme sahip. **Barış Cabacı ■ 10**

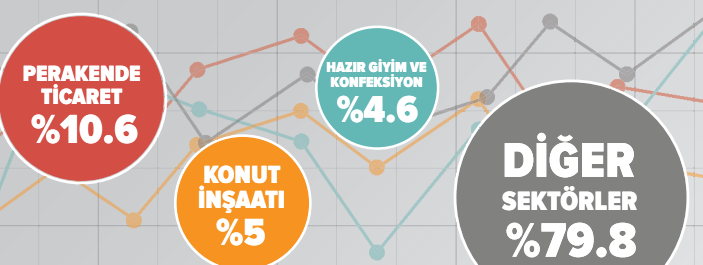


## Sütleri çok ama işleyemiyorlar

Dünya hayvan varlığının yaklaşık yüzde 30'u Afrika'da. Ancak kıtada geçen 50 yılda hayvansal ürünlerin ithalatı 15 kat arttı. En çok ithal edilen ise süt tozu. Çünkü onca çiftliğe rağmen sütü işleyecek sanayi kurabilmiş değiller. **Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13**

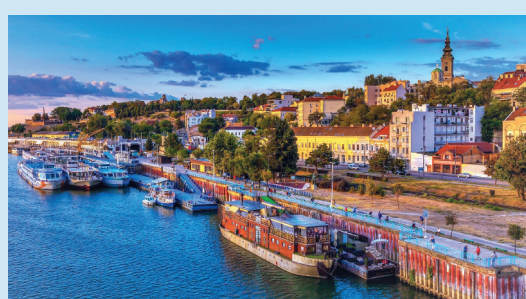
### İSTANBUL'DA YENİ KURULAN FİRMA SAYILARI VE SEKTÖRLERİ (OCAK)

| Toplam | Ltd.Şti. | Şahıs | A.Ş. | Diğer |
|--------|----------|-------|------|-------|
| 5.684  | 3.862    | 966   | 834  | 22    |



## Aidat borcuna kolay ödeme

Yapılandırma Kanunu kapsamında Oda aidat borçlarınızı 28 Şubat tarihine kadar online veya fiziki olarak ödeyebilirsiniz. **■ 20'de**



## Gümrüksüz AB yolu

Sırbistan, ticari anlaşmalarla yaklaşık 1.3 milyar tüketiciye gümrüksüz ulaşabiliyor. AB ile gümrüksüz ticarete kilit ülke konumunda olan Sırbistan'daki Türk firma sayısı da 700'ü aştı. **Fatih Fakıç ■ 12'de**

## AB yeşil mutabakat anketi ■ 11

## İngiltere pazarında seri olan kazanacak

Yıllık mal ithalatı 691 milyar dolar olan İngiltere ile yapılan STA onaylandı. Lojistik avantajlarını kullanıp gümrükte yoğunluğu aşanlar öne geçecek. **Adem Orhun ■ 11**







# Buky o'clock

3 adimda seansa katil

Nedir? [Nasiqah?](#) [Neden?](#) [Blog](#) [iletim](#)

1

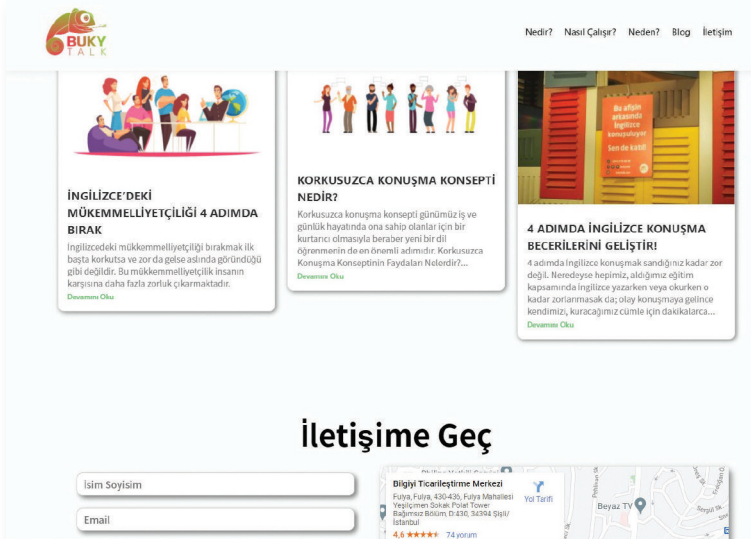
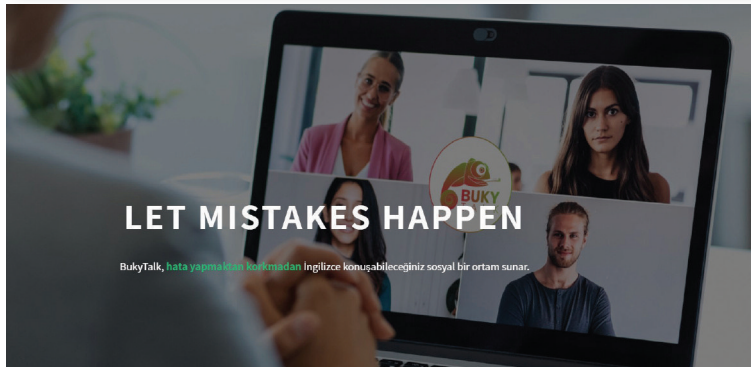
2

3



## It's Buky o'clock

|             | MONDAY              | TUESDAY             | WEDNESDAY           | THURSDAY            | FRIDAY              |
|-------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 17:00-18:30 | I Can Not Talk      | I Believe I Can Fly | That's My Thing     | I Believe I Can Fly | That's My Thing     |
| 19:00-20:30 | I Believe I Can Fly | That's My Thing     | No Head To Talk     | No Head To Talk     | I Believe I Can Fly |
| 20:30-22:00 | I Believe I Can Fly | No Head To Talk     | No Head To Talk     | No Head To Talk     | I Believe I Can Fly |
| 22:00-23:00 | That's My Thing     |                     | I Believe I Can Fly | That's My Thing     | No Head To Talk     |



**H**ASAN Can Üretmenoglu tarafından Mart 2019'da kurulan BukyTalk, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) ÖN Kuluçka programında yer alan girişimlerinden. Pandemiden dolayı fiziksel ortamı online platforma taşıyan ekip, 2020'nin son haftasında Alesta Yatırım'dan 750 bin TL değerleme ile yatırım aldı. Hasan Can Üretmenoglu, yatırım sürecini ve çalışmalarını İstanbul Ticaret'e anlattı.

**BukyTalk'tan kısaca bahseder misiniz?**  
BukyTalk, Mart 2019'da kuruldu. Mayıs 2020 itibariyle pandemiden dolayı fiziksel ortamı tamamen bırakıp online hale getirdik. Marka vaadimiz olan, katılımcılarımıza hata yapmaktan korkmadan İngilizce konuşabilecekleri sosyal ortamı sunuyoruz. BukyTalk, ana dili İngilizce olan ya da ana dili seviyesinde İngilizcesi olan yabancı kültürden konuşmacılar ile İngilizce konuşma pratiği yapmak isteyenleri bir araya getiren bir platform. Katılımcılar bukyspeak.com üzerinden kendi seviyelerinden en fazla dört katılımcı ile müsait olduğu gün ve saati seçerek katılım sağlayabiliyorlar.

B2B’de de şirket çalışanlarına Functional ve Engagement altında iki ürün sunuyoruz. Functional, kurum çalışanlarının İngilizce pratik seviyeleri başlangıç ve orta arasında olanlarına sunduğumuz bir hizmet. Engagement ise İngilizce pratik seviyeleri daha çok orta ve ileri seviyede olan şirket çalışanlarına yönelik. Burada katılımcılara eğlenceli ve etkileşimi daha yüksek oyun ve içeriklerle hizmeti sunuyor ve çalıştığımız kurumun İK yöneticilerinden katılımcı gruplarını farklı departmanlardan seçmelerini özellikle istiyoruz. Böylece hem çalıştığımız kurumun çalışanlarına İngilizce konuşma pratiği anlamında değer katıyor hem de kurum içi network’ün gelişmesinde önemli bir pay sahibi oluyoruz.

**BukyTalk'ı ne kadar sürede geliştirdiniz?**

İlk ürünümüzü fiziksel ortamda B2C iş modeli ile kurduk. Yüzde 30-40 doluluk çeken herhangi bir kafe ile anlaşıyor, bu kafenin herhangi bir masasını bize belli saatler aralığında rezerve etmesini istiyorduk. Bunun üzerine Facebook ve Instagram

reklamları üzerinden talep topluyor ve kafeye yönlendiriyorduk. Kafeye gelen katılımcılar, yabancı kültürden konuşmacılarla bir saat süreyle kendi seviyesinden en fazla dört katılımcıyla konuşma pratiği yapıyor ve bizlere katılım ücreti veriyordu. Anlaştığımız kafeler de buradan para kazanıyorlardı. Aslında tam anlamıyla 'sharing economy' denilen atıl kapasiteyi kullanma üzerine kurulu bir sistemdeydik.

Eylül 2019'da bir şirket bize teklif vererek kendi çalışanlarına bu hizmeti sunmamızı istedi. Biz de kabul ettik; böylece B2B tarafımız da başladı. Pandemi dolayısıyla tüm hizmetimizi online platforma taşıdık. Şu anda da tüm süreci B2B ve B2C olarak yönetiyoruz.

Girişiminize dair güncel verileri paylaşır mısınız?

Kuruluşumuzdan itibaren geçen  
22 aylık süreçte 5 binden fazla katılımcıya  
'korkusuzca konuşma' seansları sunduk.  
Her geçen gün seans ve konuşmacı sayımızı  
arttırıyoruz. Haziran 2020'den bu yana yüzde

**Hangi özelliklerinizle diğer girişimlerden farklılaşıyorsunuz?**

Bizim en büyük farkımız, sosyal ortam sunuyor olmamız. Rekabetin yüksek olduğu bir pazardayız. Sosyalleşme olgusu, özellikle eve kapandığınız şu günlerde çok önemli. Seanslardaki sosyal ortamın dışında katılımcılarımızın seans sonrasında da sosyalleşebilecekleri yeni bir sosyal mecranın teminini de attık. Yani katılımcılarımız için seans sonrasında devamlı olarak iletişimde kalabilecekleri bir sosyal mecranın da haberini bu vesileyle vermek isterim. Kısa süre içerisinde çok iddialı bir ürün ile geliyoruz.

260'ın üzerinde büyüdük. 2020'nin son haftasında Alesta Yatırım'dan aldığımız yeni yatırımla 2021 yılında da büyümemizi devam ettirmek istiyoruz.

## DÖRT KİŞİYLE PRATİK

**‘Korkusuzca konuşma’ seansı nedir?**  
BukyTalk, kişilerin hata yapmaktan korkmadan İngilizce konuşabilecekleri bir yer. Yabancı kültürden konuşmacılar eşliğinde seçmiş olduğunuz gün ve saatte aynı seviyeden en fazla dört katılımcı ile birlikte İngilizce konuşma pratiği yapabileceğiniz ortamı sunuyor. İlk seanslarımız da ücretsiz oluyor.

**Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri**  
**7 - 9 Haziran 2021**

**Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu**



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

# ULUSLARARASI OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNİN FUARI

- 63.329 m<sup>2</sup> alanda 13 sektörel salon
- 63 ülkeden 1.900 katılımcı
- 146 ülkeden yaklaşık 35.000 profesyonel ziyaretçi
- Üreticiler, distribütör ve tedarikçiler ile görüşmeler
- Ürün yeniliklerini tanıma pazar talebine hazırlıklı olma fırsatı
- İstanbul Ticaret Odası'nın sınırsız hizmet anlayışı ile 2016 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun yükselen başarısı

## KATILIM BİLGİSİ

|                       |                                                            |
|-----------------------|------------------------------------------------------------|
| Minumum stant alanı : | 9 m <sup>2</sup>                                           |
| Katılım bedeli :      | 5.355 TL/m <sup>2</sup>                                    |
| 1. Ödeme :            | Başvuru ile birlikte talep edilen m <sup>2</sup> x1.000 TL |
| 2. Ödeme :            | Bakiye katılım bedelinin %50'si                            |
| 3. Ödeme :            | Bakiye iştirak bedeli                                      |

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

## BANKA BİLGİSİ

**Hesap Adı** : İSTANBUL TİCARET ODASI  
**Banka** : YAPI KREDİ BANKASI  
**IBAN (TL)** : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

## KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Millî İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri hakkında bilgilendirme
- Devlet desteğine ilişkin ilgilî Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve **“AUTOMECHANIKA DUBAI 2021”** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



**Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu**  
Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 12 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10  
GSM : 0532 552 30 57 / 0530 050 61 63 / 0532 714 83 50 / 0530 386 92 66  
E-Posta : [saban.oruc@ito.org.tr](mailto:saban.oruc@ito.org.tr) / [ozlem.kilic@ito.org.tr](mailto:ozlem.kilic@ito.org.tr) / [mustafa.caglayan@ito.org.tr](mailto:mustafa.caglayan@ito.org.tr)  
[esra.avcioglu@ito.org.tr](mailto:esra.avcioglu@ito.org.tr)  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

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

*KISA... KISA... KISA...*

## BTM'de ocak ayı, yatırım ayı oldu

BTM girişimcileri, yeni yılın ilk ayını yatırım haberleriyle kapattı. Ön Kuluçka programında yer alan BukyTalk platformu; Alesta Yatırım'dan 750 bin TL değerlendirme ile yatırım aldı. Post Kuluçka programında yer alan, şirketlerin e-ticaret sitelerine kodlama yapmadan artırılmış gerçeklik deneyimi ekleyebilmelerini sağlayan derin teknoloji girişimi ArtLabs ise ön-tohum yatırım turunu 2 milyon dolar değerlendirme ile tamamladı. Yatırım turuna Kültüpe Yatırım



ve EĞİAD Melekleri'nin yanı sıra yurt dışından melek yatırımcılar da katıldı.

## 2021'in ilk çağrı dönemi tamamlandı

2020'nin aralık ayında başlayan çağrı dönemi sona erdi. BTM'nin Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka programları için girişimci adaylarına açılan başvuru sürecinde binden fazla aday başvuruda bulundu. Ön değerlendirmeleri başarıyla geçen girişimciler, İTO Meclis ve Komite

üyelerinden oluşan değerlendirme kurulu karşısında projelerini anlatacak. Başarılı olan girişimciler, BTM üyesi olmaya hak kazanarak sunulan tüm imkanlardan ücretsiz olarak faydalanabilecek. Henüz fikir aşamasında olan girişimciler için BTM Kamp başvuruları hâlâ devam ediyor.

## Yeni yatırımcı adayları bekleniyor

Yatırımcı Kulübü Programı'nda yeni başvuru dönemi başladı. İş dünyası ile girişimcilik ekosistemini bir araya getiren program kapsamında yatırımcı adayları, startup yatırımcılığına hazırlanıyor. 10 hafta süren yoğun eğitim ve atölye



çalışmalarıyla startup yatırımcılığının anlatıldığı programda yatırımcı adayları, risk sermayesi şirketleri ve melek yatırımcılık gibi konularda bilgi ediniyor. Şimdiye kadar 53 mezun veren programın ilk dönem mezunlarından bazıları kendi melek yatırımcı ekosistemini kurdu.

*Başvuru için: [www.btm.istanbul](http://www.btm.istanbul)*





## Elektrikli otoda ÖTV yeniden belirlendi

RESMÎ Gazete’de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile elektrikli otomobillerin ÖTV oranları, motor güçlerine göre 3 ile 4 kat arasında artırıldı. Buna göre motor gücü 85 kW’ı geçmeyen araçların ÖTV oranı yüzde 3’ten yüzde 10’a çıkarıldı. Motor gücü 85-120 kW arasında olan otomobillerin ÖTV oranı yüzde 7’den yüzde 25’e yükseltildi. Motor gücü 120 kW’ı geçen otoların ÖTV’si ise yüzde 15’ten yüzde 60’a çıkarıldı.

## Diş fırçasına 3 yıl koruma

DIŞ fırçası ithalatı korunma önlemi 3 yıl uzatıldı. Korunma önlemi ek mali yükümlülük birinci yıl için adet başına 0.19, ikinci yıl için 0.17, üçüncü yıl için 0.15 ABD Doları olacak. Öte yandan sayıları 143’ü bulan ülke ve gümrük bölgeleri menşeli eşyanın korunma önlemi uygulanmasından muaf tutulması amacıyla ek tarife kontenjanı açıldı. Tarife kontenjanı miktarı, ek mali yükümlülüğün uygulandığı her bir dönemde, 143 ülke ve gümrük bölgeleri menşeli tarife kontenjanı kapsamı eşyanın tamamı için toplam 6 milyon 289 bin 963 adet olarak belirlendi. Ancak her bir ülke veya gümrük bölgesi menşeli eşya için bir dönemde verilecek tarife kontenjanı 2 milyon 96 bin 654 adedi geçemeyecek.



## EBRD ile katkı anlaşması yürürlükte

TÜRKİYE ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) arasında 10 Kasım 2020’de imzalanan katkı anlaşması yürürlüğe girdi. Anlaşma, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından temsil edilen katkı sağlayıcı konumundaki Türkiye ile EBRD arasındaki Katkı Sağlayıcının Doğu Avrupa Enerji Verimliliği ve Çevre Ortaklığı Bölgesel Fonu’na katkısı ve taahhüdüne ilişkin yapıldı. Anlaşmaya ilişkin karar, Resmi Gazete’de yayımlandı. Bu kapsamda Türkiye, söz konusu fona 600 bin Euro katkı sağlayacak. Bu fon Azerbaycan’daki çevre projelerinde kullanılacak.

### 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 bilgisayarımda [https://www.ito.org.tr/documents/QR\\_CODE/0402.pdf](https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/0402.pdf) adresini ziyaret etmeniz yeterli.



# Riskli yapılara dönüşüm kolaylığı

**Başta deprem olmak üzere afet risklerine karşı yenilenmesi gerekli görülen konutlarla ilgili kat karşılığı inşaat sözleşmesi yapamayan riskli yapı malikleri için de vergi indirimi uygulanacak.**

RİSKLİ yapılara yönelik dönüşüm projeleri çerçevesinde taşınmaz maliklerine ait mevcut inşaat alanının 1.5 katına kadar yapılacak konutlara ilişkin inşaat taahhüt işlerinde katma değer vergisi (KDV) yüzde 1 olarak uygulanacak. Mal ve Hizmetlerde Uygulanacak KDV Oranlarının Tespitine İlişkin Karar’da Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete’de yayımlandı.

Kararla, 6306 sayılı kanun kapsamında riskli yapıların bulunduğu yerlerde dönüşüm projeleri çerçevesinde taşınmaz maliklerine ait mevcut inşaat alanının 1.5 katına kadar olan yeni inşaat alanında yapılacak

olan konutlara ilişkin taahhüt işlerine yönelik KDV oranı yüzde 1’e indirildi.

### MALİKLERE DESTEK

Taşınmaz maliklerinin müteahhitlere arsa payı vermeden dönüşüm projelerini doğrudan kendileri yaptırarak aynı alanda konut inşa etmek istemeleri ve bunun için müteahhitlerden inşaat taahhüt hizmeti almaları halinde, bu hizmetlere genel oranda yüzde 18 KDV hesaplanıyordu.

Alınan kararla, başta deprem olmak üzere afet risklerine karşı yenilenmesi gerekli görülen konutlarla ilgili kat karşılığı inşaat sözleşmesi yapamayan riskli yapı malikleri için de vergi indirimi imkanı sağlanmış oldu.



### Hakedişlerde kesinti oranı değişti

Birden fazla takvim yılına yayılan inşaat ve onarma işleriyle uğraşan mükelleflere, bu işleriyle ilgili olarak yapılan hakediş ödemeleri

üzerinden gerçekleştirilen gelir veya kurumlar vergisi kesintisi oranı yüzde 3’ten yüzde 5’e çıkarıldı. Konuya ilişkin

Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete’de yayımlandı. Yeni oran, şubat ayının başından itibaren yapılan ödemelere uygulanacak.

## Esnafa kredi erteleme başladı

SALGIN sebebiyle işleri veya işletmesi zarar gören esnaf ve sanatkarların kullandıkları düşük faizli kredilerden doğan borçları ertelenecek. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete’de yayımlanarak, 1 Ocak 2021’den geçerli olmak üzere yürürlüğe girdi.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği’ne (TESKOMB) bağlı bölge birliklerine ortak olan esnaf ve sanatkarların, kredi ve kefalet kooperatifleri (ESKKK) kefaletiyle veya doğrudan Türkiye Halk Bankası’ndan, 31 Aralık 2020 ve öncesi tarihlerde kullandıkları düşük



faizli kredilerden doğan borçlarından, vadesinde tahsil edilemeyip; henüz tasfiye olunacak alacaklar kapsamına alınmayanlar buna dahil olacak. Ayrıca 1 Ocak 2021-30 Haziran 2021 tarihlerinde vadesi dolacak olup, kararın

yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla itfa edilmeyenler, başvuru şartı aranmaksızın ilgili mevzuatına göre faiz tahakkuk ettirilerek belirlenen taksit sayısı değiştirilmeksizin kalan vadeye yayılmak suretiyle ertelenecek.

### CALIŞAN SAYISI AZALTILMAYACAK

Karar kapsamında kredisiz ertelenen esnaf ve sanatkarlardan, erteleme dönemi boyunca çalışan sayısını azaltmayacağına dair taahhütname alınacak. Çalışan sayısında eksilme tespit edilen esnaf ve sanatkarlar erteleme kapsamından çıkartılacak.



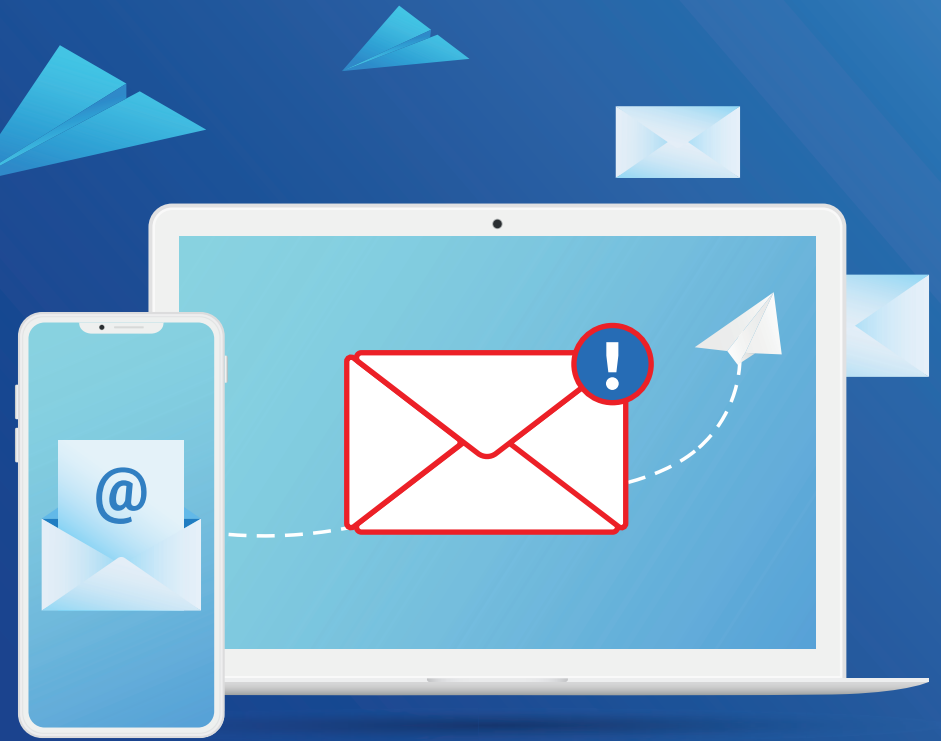
### Özel iletişim vergisi arttı

İLETİŞİM hizmetlerine uygulanan Özel İletişim Vergisi (ÖİV) oranları yüzde 10 olarak tespit edildi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete’de yayımlandı. Kararla, elektronik haberleşme işletmeciliği kapsamındaki hizmet türlerinde (konuşma, mesajlaşma, internet gibi) yüzde 7.5 olarak uygulanan ÖİV oranı yüzde 10 oldu.

uyumsoft®

Uyumsoft Yetkili İş Ortağıdır.

**uyumİYS ile İzinli Verilerinizi, İYS’ye Aktarmayı Unutmayın! Pazarlama İletişiminizi Durdurmayın!**



(0212) 467 33 33



www.uyumsoft.com

/ uyumsoft



## İstanbul'da ocak ayı fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da ocakta bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 1.16, toptan fiyatlar yüzde 1.31 arttı. İstanbul Ticaret Odası'nın 1995 bazlı verilerine göre, ocakta bir önceki yılın aynı ayına göre İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi yüzde 15.05, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi yüzde 17.75 olarak gerçekleşti.

Söz konusu veriler bir önceki ayla kıyaslandığında ise İstanbul'da ocakta bir önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 1.16, toptan fiyatlar yüzde 1.31 arttı.

### SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Perakende fiyatlar, ocakta bir önceki aya göre sağlık ve kişisel bakımda yüzde 9.92, ulaştırma ve haberleşmede yüzde 4.79, ev eşyasında yüzde 2.36, konutta yüzde 1.23, gıdada yüzde 0.68, diğer harcamalarda yüzde 0.26, kültür eğitim ve eğlencede yüzde 0.02 arttı. Aynı dönemde perakende fiyatlar giyimde yüzde 4.09 azaldı.

Toptan fiyatlar ise ocakta bir önceki aya kıyasla, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 4.25, mensucat grubunda yüzde 1.42, kimyevi maddeler grubunda yüzde 1.11, gıda maddeleri grubunda yüzde 0.80, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 0.78, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 0.46 ve madenler grubunda yüzde 0.07 artış kaydetti.

# Petrol üretiminde 22 milyon varili aştık

**Türkiye'nin petrol üretimi 2020'de bir önceki yıla göre 1.5 milyon varil artarak 22 milyon varili geçti.**

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, geçen yıl enerjinin her alanında atılan adımlarla petrol üretiminin de hızlandığını, Türkiye'yi enerjide üretim ve teknoloji merkezi yapacaklarını söyledi.

Bakan Dönmez, Twitter hesabından yaptığı paylaşımda, 2019 ve 2020'ye ait ham petrol üretim rakamlarının yer aldığı bir infografik paylaştı. Dönmez,

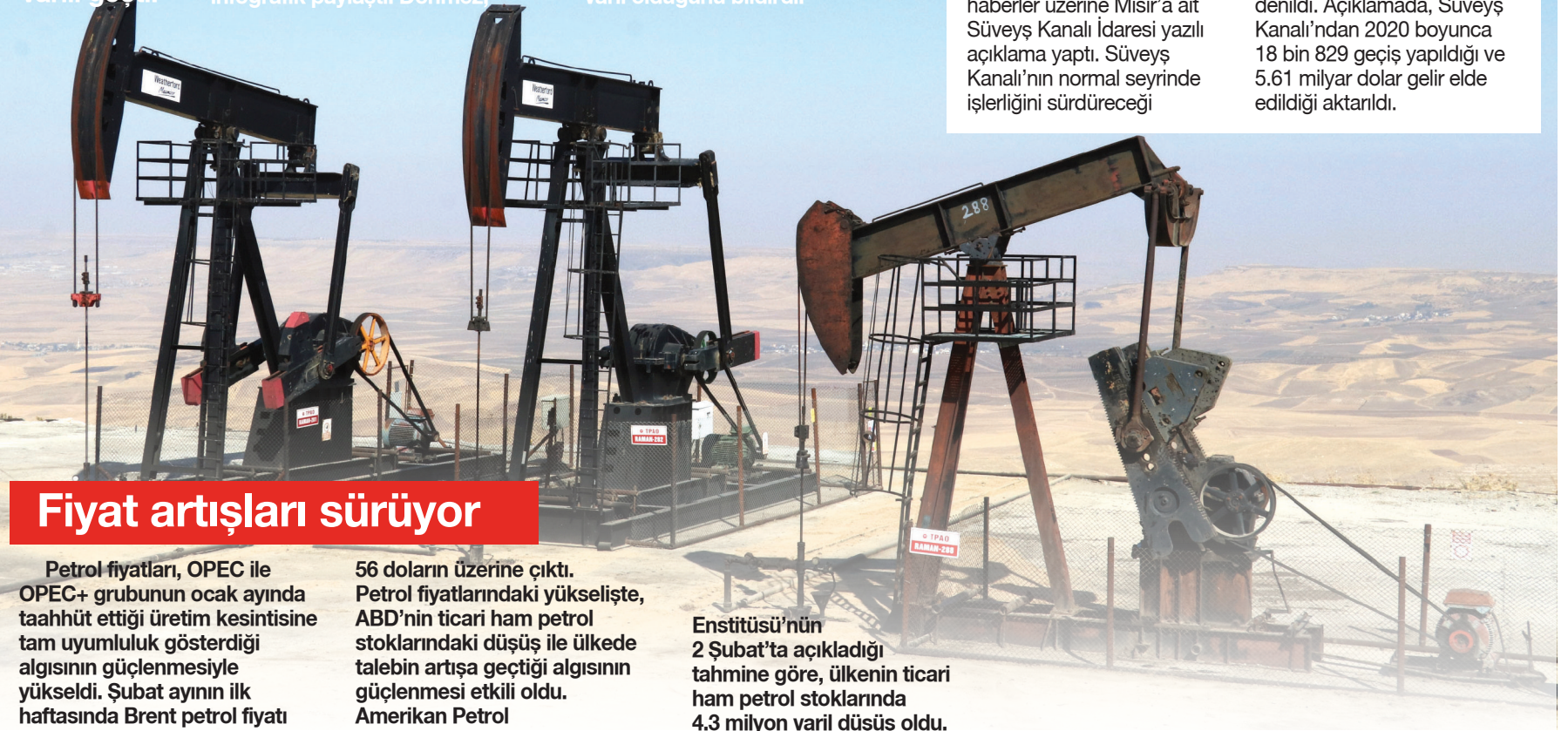
2019'da 14 milyon 664 bin varili kamuya, 6 milyon 85 bin varili özel sektöre ait olmak üzere toplam 20 milyon 750 bin varil ham petrol üretimi gerçekleştirildiğini kaydetti.

Dönmez, 2020'de ise 16 milyon 613 bin varili kamu, 5 milyon 656 bin varili özel sektör tarafından olmak üzere toplam 22 milyon 269 bin varil ham petrol üretildiğini belirterek, yıllık artışın 1.5 milyon varil olduğunu bildirdi.

### Süveyş'ten boru hattı açıklaması

İsrail'in petrol ve benzeri malları yeniden Kızıldeniz kıyısındaki Eilat Limanı'ndan, boru hattıyla Akdeniz kıyısındaki Aşkelon Limanı'na taşımaya hazırlandığı bildirildi. Bunun Süveyş Kanalı üzerinde olumsuz etkileri olacağına yönelik bazı haberler üzerine Mısır'a ait Süveyş Kanalı İdaresi yazılı açıklama yaptı. Süveyş Kanalı'nın normal seyrinde işlerliğini sürdüreceği

vurgulanan açıklamada, "(İsrail'e ait) Boru hattının tekrar faaliyete girmesinin, kanaldan geçen toplam ticaret trafiğini değil, sadece kuzeye giden ham petrol ticaret hacmini yüzde 12-16 bandını aşmayacak şekilde etkilemesi bekleniyor" denildi. Açıklamada, Süveyş Kanalı'ndan 2020 boyunca 18 bin 829 geçiş yapıldığı ve 5.61 milyar dolar gelir elde edildiği aktarıldı.



### Fiyat artışları sürüyor

Petrol fiyatları, OPEC ile OPEC+ grubunun ocak ayında taahhüt ettiği üretim kesintisine tam uyumluluk gösterdiği algısının güçlenmesiyle yükseldi. Şubat ayının ilk haftasında Brent petrol fiyatı

56 doların üzerine çıktı. Petrol fiyatlarındaki yükselişte, ABD'nin ticari ham petrol stoklarındaki düşüş ile ülkede talebin artışa geçtiği algısının güçlenmesi etkili oldu. Amerikan Petrol

Enstitüsü'nün 2 Şubat'ta açıkladığı tahmine göre, ülkenin ticari ham petrol stoklarında 4.3 milyon varil düşüş oldu.

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

## Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

### ENERJİ

|                                       |              |            |             |
|---------------------------------------|--------------|------------|-------------|
| <b>Petrol (Brent, \$/Varil)</b>       | <b>57.4</b>  | <b>2.5</b> | <b>-5.3</b> |
| Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)       | 2.85         | 3.6        | 45.5        |
| <b>Doğalgaz ( \$/1000 m³)</b>         | <b>100.8</b> |            |             |
| Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle) |              |            |             |
| Avustralya, 6.000 KCal/kg)            | 79.9         | -10.1      | 12.5        |

### METALLER

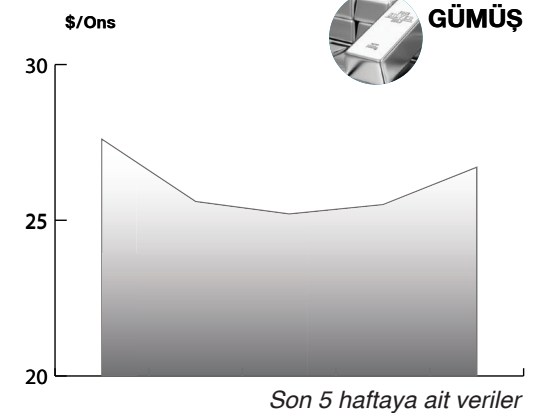
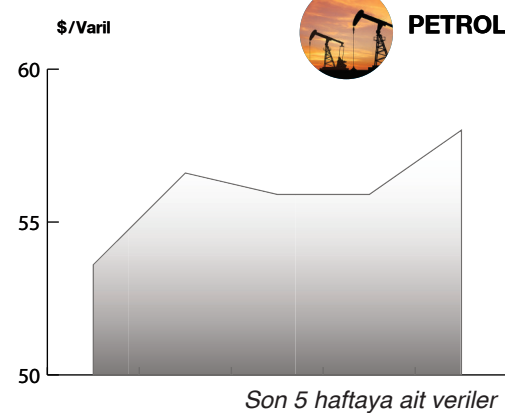
|                                                         |               |              |             |
|---------------------------------------------------------|---------------|--------------|-------------|
| <b>Altın (\$/Ons)</b>                                   | <b>1.837</b>  | <b>-1.0</b>  | <b>16.9</b> |
| Gümüş (\$/Ons)                                          | 26.7          | 4.8          | 47.5        |
| <b>Platin (\$/Ons)</b>                                  | <b>1.095</b>  | <b>2.1</b>   | <b>8.4</b>  |
| Bakır (\$/Ton)                                          | 7.755         | -2.9         | 31.5        |
| <b>Alüminyum (\$/Ton)</b>                               | <b>1.972</b>  | <b>-1.8</b>  | <b>10.8</b> |
| İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)                             | 579           | -1.4         | 5.3         |
| <b>Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5 )</b> | <b>148.5</b>  | <b>-11.6</b> | <b>53.9</b> |
| Kurşun (\$/Ton)                                         | 1.976         | 0.7          | 0.9         |
| <b>Kalay (\$/Ton)</b>                                   | <b>25.000</b> | <b>18.2</b>  | <b>47.9</b> |
| Çinko (\$/Ton)                                          | 2.539         | -8.0         | 7.9         |
| <b>Nikel (\$/Ton)</b>                                   | <b>17.756</b> | <b>3.4</b>   | <b>36.7</b> |

### TARIM ÜRÜNLERİ

|                                |              |              |              |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Buğday (\$/Ton)                | 225.5        | 0.9          | 15.6         |
| <b>Mısır (\$/Bushel)</b>       | <b>5.4</b>   | <b>0.9</b>   | <b>39.5</b>  |
| Mısır (\$/Ton)                 | 220          |              |              |
| <b>Pamuk (\$/Lb)</b>           | <b>0.81</b>  | <b>-1.2</b>  | <b>17.4</b>  |
| Kakao (GBP/Ton)                | 1.760        | 4.0          | -9.6         |
| <b>Kahve (\$/Lb)</b>           | <b>1.23</b>  | <b>1.7</b>   | <b>11.8</b>  |
| Kahve (\$/Ton)                 | 2.712        |              |              |
| <b>Şeker (\$/lb)</b>           | <b>0.16</b>  | <b>6.7</b>   | <b>14.3</b>  |
| Şeker (\$/Ton)                 | 353          |              |              |
| <b>Kereste (\$/m³)</b>         | <b>363</b>   | <b>4.4</b>   | <b>102.2</b> |
| Palmiye Yağı (\$/Ton)          | 897          | -4.2         | 27.8         |
| <b>Baltık Kuru Yük Endeksi</b> | <b>1.380</b> | <b>-25.4</b> | <b>100.3</b> |

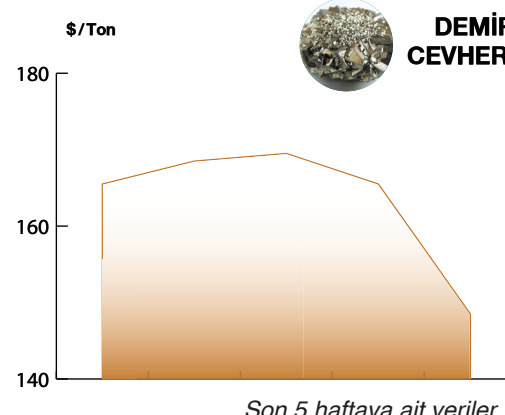
Veriler, 3 Şubat 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

## En hareketli ürünler



### OPEC kararıyla yükseldi

Brent petrolü, OPEC ve beraber hareket eden ülkelerin, üretim kesintisinin devam edeceğini açıklaması ile 58 dolara kadar yükseldi. ABD'de kuzeydoğu bölgelerinde çok soğuk geçen kış mevsimi nedeniyle artan tüketici ve ticari talep de etkili oldu. ABD dolarının değer kazandığı bir dönemde meydana gelen bu artış dikkat çekici. Geçtiğimiz ay Suudi Arabistan'ın şubat ve mart aylarında günlük 1'er milyon varil kesinti kararına ilave olarak Irak da kesintiye gideceğini ve Rusya'nın ihracatını yüzde 20 azaltacağını açıkladı.

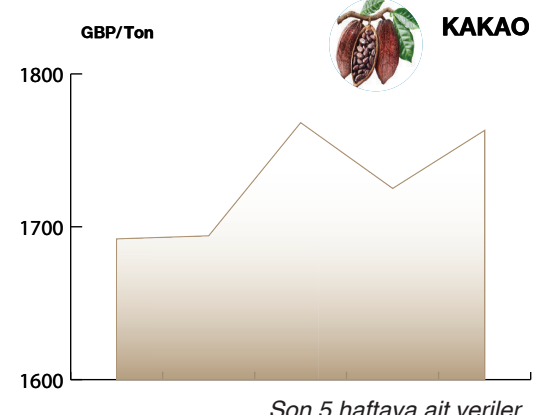


### Hava dönüyor

Son 8 yılın en yüksek seviyesi olan 170 \$/tonu gören demir cevheri fiyatları, Çin'in azalan talebi ve 14. beş yıllık kalkınma planında çelik üretimini azaltacağını açıklamasıyla yüzde 11 gerileyerek 150 doların altına indi. 21 Ocak itibarıyla Çin'de haftalık bazda çelik stokları yüzde 6 arttı. Dünya Çelik Birliği tarafından açıklanan verilere göre, aralık ayında çelik üretimi bir önceki yıla göre yüzde 5.8 artarak 160.9 milyon tona ulaştı. Mevcut durumun devam etmesi durumunda cevher fiyatlarının 100 dolara kadar gerileyebileceği yorumları yapılıyor.

### Normal olmayan hareketler

Bireysel yatırımcıların para piyasaları fonları aracılığıyla gümüşe yönelmesi, açık pozisyonundaki yatırımcıların alıma geçmesi ve büyük bankaların açık pozisyonu bulunduğu spekülasyonu, gümüş fiyatlarını 29 \$/ons seviyesine çıkardı. Geçtiğimiz hafta gün içinde yüzde 11 artış ve 30.4 \$/ons seviyesi ile 2008'den beri günlük en yüksek artışını gerçekleştirdi. Gümüşe dayalı en büyük para piyasası fonu olan iShares Silver Trust'a günlük para girişi 1 milyar dolara ulaştı. Haftanın devamında 26 dolar seviyelerine kadar geriledi.



### İyi habere muhtaç

Kakao fiyatları, Fildişi Sahili'nden düşük ürün haberi ve 14 Şubat Sevgililer Günü'nde çikolata tüketiminin artacağı beklentisi ile yüzde 4 yükseldi. Fildişi Sahili'nden Ocak 18-31 döneminde limanlara sevk edilen kakao miktarı yıllık bazda yüzde 21 düşerek 50 bin 200 tona geriledi. 2020/21'de dünya kakao fazlasının 190 bin tona, üretimin ise yüzde 5.4 artışla 4.9 milyon tona ulaşacağı tahminleri yapılıyor. Avrupa'da karantinaların devam etmesi nedeniyle belirsizliğin artması, kakao fiyatları üzerinde baskı oluşturmaya devam ediyor.



# Her şey rekabet gücü için

2021 ile sadece yeni bir yıla değil, muhtemelen tarihçilerin gelecekte 'yeni bir dönem' olarak adlandıracakları yeni bir 10 yıla girdik.

İşaretler gelmeye başladı. Daha doğrusu işaretler zaten vardı da iyice kuvvetleniyor.

2021'in ilk günlerinde ticaretimizin yaklaşık yarısını yaptığımız Avrupa Birliği, yeni stratejisini duyurdu: Sanayi 5.0...

'Sanayi 4.0 ne zaman bitti de, Sanayi 5.0'a geldik' demeyin. Zira Sanayi 5.0, bir anlamda Sanayi 4.0'ın devamı. Avrupa Birliği, Sanayi 5.0 stratejisini duyururken bunun altını özellikle çizdi. "Sanayi 4.0'ı tamamlayıcı bir yeni strateji" tasarladıklarını ilan etti.

Peki, nasıl tarif etmeli Sanayi 5.0'ı? Bu yeni stratejinin köşe taşlarını neler oluşturuyor?

Hiç şüphesiz, en kolay 7 Ocak'ta duyurulan strateji dokümanlarında bol bol geçen kelimelerden, daha doğrusu kavramlardan hareket etmek. Böyle bakınca Sanayi 5.0'ın anahtar kavramları belli: Sürdürülebilirlik, yeşil teknolojiler ve dijitalleşme... Ve dokümanlarda bu kavramlar dönüp dolaşıp her noktada 'insan' ile bağlantılı olarak ele alınıyor.

Özetle, Sanayi 5.0'ı 'insan merkezli ve sürdürülebilir sanayiye geçiş için yeşil ve dijital teknolojilere dönüşüm' diye bir tarif yanlış olmayacak.

Çok uzatmadan ilan edilen dokümanlara bakarak, olayı kavramayı kolaylaştıracak iki noktayı daha vurgulamakta yarar var.

Bir, Sanayi 5.0 Avrupa Birliği'nin yeni stratejisi ama sadece AB için düşünülmüyor. Dokümanlarının hemen her sayfasında Sanayi 5.0 stratejisi, 'sürdürülebilir bir dünya için zorunlu' kapsayıcı bir çerçeve olarak tarif ediliyor.

İki, ülkelerden başlayarak, sektörlerin ve de şirketlerin 'rekabet güçlerini koruyabilmelerinin yolu'nun Sanayi 5.0'a uyumdan geçtiğini üzerine basa basa vurguluyorlar. Bu, AB ile iş yapan herkes için geçerli bir noktaya taşıyor meseleyi. Bir nevi AB, 'Bana mal satacaksanız, Sanayi 5.0 stratejimle uyumlu olup olmadığınızı bakacağım' diyor.

\*\*\*

Aslına bakarsanız, işin bu yanında da değişen temel bir şey yok. Zaten her şey eninde sonunda rekabete bağlanmıyor mu? Dün de 'her şey rekabet gücü için' idi, bugün de öyle.

Sanayi 4.0'daki makinaların makinalarla konuşması, bir anlamda



a.hakan.guldag@gmail.com

otomasyonun boyut değiştirmesiydi. Doğrudan ucuz emekle rekabet edemeyenlerin rekabet gücünü artırma çabasıydı. O süreç bitmedi. Mesela dünya ticaretinde payını giderek artıran Asya ile rekabette dijital teknolojilerin öneminde bir değişiklik yok. Ne değişiyor? Çok bariz hale gelmeye başladı ki, dijital teknolojiler artık sadece AB'ye, ABD'ye ait değil. Her yere hızla nüfuz ediyor. Yani bir rekabet unsuru olarak geçerliliğini koruyor ama yeterli de gelmemeye başladı.

Onun için şimdi ilan edilen Sanayi 5.0 ile AB daha önce ilan ettiği Sanayi 4.0'ın çerçevesini genişletiyor. Bu genişlemeye hayatın kendisinin dayattığı koşullar da dahil. Biliyorsunuz, Covid-19 salgını herkes için bir şok oldu. Aslına bakarsanız, Sanayi 5.0 da bu bağlamda



salgının ürünü bir nevi. Onunla da kalmayacak. Başta iklim değişikliği ile gelecekler olmak üzere, 'yeni 10 yıl' belli ki, başka şoklar da getirecek. İşte Sanayi 5.0, bu tür şoklara karşı daha hazırlıklı olabilmek, daha dirençli sektörler, şirketler, yapılar oluşturabilmek için Avrupa'nın kendine çizmeye çalıştığı yol haritası...

Ve bu yol haritasına, 'olsa ne güzel olur' diye bakmıyorlar. 'Kaçınılmaz bir değişim' ve bir 'zorunluluk' olarak bakıyorlar. Üstelik sadece AB içinde değil, onlarla birlikte iş yapacaklar için de bunu bir 'zorunluluk' olarak görüyorlar. Söylemiş olalım...

Söylememiz gereken başka şeyler de var tabii. Bu yol haritası ile birlikte yeni yaklaşımlar ve kimi teknolojiler öne çıkmaya başladı. Geç kalmadan bizim de önceliklerimizi belirlememiz gerekiyor. İsterseniz işin o tarafını da önümüzdeki Eko-Mercek'te ele alalım.



## Her yönetici öğrenmeye açık olmalı

**Konu** rekabet gücü olunca kendinize sormanız gereken en kritik soru ise şu: Öğrenebiliyor musunuz?

Öğrenmek her zaman önemli ama bu yeni çağda 'öğrenen şirket' olmak daha da önemli. Çünkü bu yeni dönem, sadece önceki dönemin bir devamı değil. Aynı zamanda bir 'oluşum' dönemi. Böylesi faz değişikliği dönemlerinde, ustalar 'acemi' oluyor, bir nevi cahilleşiyor.

Bunun tek panzehri sürekli

öğrenmek. Öğrenip öğrenmediğimizi ise ancak davranışlarımızdaki değişimle ölçebiliyoruz. Çünkü öğrenmek bilgi ve deneyim kazanımı nedeniyle davranış değiştirmek demek. Her davranış değişikliği bilgi ve tecrübe kazancına işaret etmez. Ancak gerçekten öğrenmişseniz, her öğretti tutum ve davranış değişikliği getirir.

Gelişen teknolojileri ve dünya ticaretinde değişen kuralları öğrenme isteği ve becerisi rekabet

gücünün yükselmesini kolaylaştırır. Bu süreç yalnız yeni teknolojinin öğrenilmesi ile sınırlı kalırsa sonuç alınmaz. Yeni teknolojiye hayat veren zihniyetin ve bunun kullanılması için gerekli örgütlenme tarzının ve iş yapma modelinin de kavranması zorunludur.

Bir başka ifadeyle, öğrenmeye açık olmak demek, zihniyet ve davranışlarımızı değiştirmeye açık olmak demektir. Ve bugün her yönetici öğrenmeye açık olmalıdır.

## Rekabet gücünüzü ölçmek için aynaya bakın!

**Her** değişim hoşluk getirmiyor. Hoş da karşılanmıyor. Yeni, çoğu kez korkutuyor. Nasıl korkutmasın? Eski iş modelleri artık iş görmez hale gelecek. Köklü sektörler tepe taklak olacak. Birçok meslek ortadan silinecek. Değişimi yakalayamayanlar, rekabet gücünü kaybedecek.

Üstelik, değişimi yakalasanız bile günümüzde rekabet gücünü yükseltmek için çok sayıda faktörün bir araya getirilmesi gerekiyor.

Rekabet gücünde kalıcı yükselme, ancak odak noktasında teknolojik düzeyin sürekli yükseltilmesi bulunan bir strateji ile mümkün. Uzmanlar, bu stratejinin aşağıdaki soruların cevaplarıyla

desteklenmesi gerektiği konusunda fikir birliği içinde. Rekabet gücünüzü ölçmek ve de arttırmak için ilk elde kendinize sormanız gereken sorular şöyle:

**Dünyanın neresindesiniz?**

Bu sorunun cevapları şirketin tasarım ve üretimden satış sonrası servise kadar tüm çalışmaların dünyanın en iyileri ile karşılaştırılması ile ortaya çıkar. Yönetim biliminde buna 'benchmarking' deniyor. Tabii firmanızın eksikliğini, fazlasını bu kıyaslama çalışması ile belirlemek için ilk adımı. Ondan sonrası, çalışmak, çalışmak ve en iyi olmak için devamlı çaba göstermek...

**Değişimin sinyallerini iyi alıyor musunuz?**

Kıyaslama yapıldıktan sonra sektörünüzde ve pazardaki her değişim sinyalinin algılayacak ve yorumlayacak bir sistem kurulması gerekiyor.

**Esnek davranabiliyor musunuz?**

İş ve pazar ortamınızdan gelen sinyallere göre, firmanızın yeniden yapılanma yeteneği, özellikle değişimin çok hızlı dönemlerde ayakta kalmasının önemli koşullarından biri durumunda. Değişime yönelik esneklikte hız faktörü de kritik bir öneme sahip.

**Yeterli iç dinamikleriniz var mı?**

Şirketin tüm çalışanlarında ve yöneticilerinde daha iyisini yapma iradesinin olması rekabet gücünün en büyük güvencesi.

# 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





**T**ürkiye'nin markalaşma çalışmalarına yeni bir ivme kazandıracak Yükselen Markalar Projesi'nde 2. etap başladı. 89 kadın girişimcinin katıldığı webinarın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş "Hayalimiz, dünya çapında marka olmuş başarılı girişimci hikayeleri yazmak" dedi.



## KADIN GİRİŞİMCİLER

# Yeni başarı hikayeleri için 2. etapta

**T**ÜRKİYE'nin markalaşma çalışmalarına yeni bir ivme kazandıracak Yükselen Markalar Projesi'nin, 416 katılımcı ile tamamlanan ilk etabının ardından 2. etabına start verildi. İstanbul Ticaret Odası liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ortaklığında yürütülen projede 89 kadın girişimci, markalaşma eğitimi almaya başladı. Webinar, 12 Şubat'a kadar devam edecek.



### 89 KADIN GİRİŞİMCİ

Programın açılışı, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş ile İTO Medis Üyesi ve İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Hatice Kal'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Levent Taş, katılımcılara projeden duyduğu heyecanı dile getirerek, "Bu projeye moda-giyim, ayakkabı / çanta, gıda, kozmetik, takı, ev tekstili ve aksesuarları sektörlerinde faaliyet gösteren 416 marka ile başladık. Alanında uzman kişiler ve kurul üyelerimiz tarafından yapılan değerlendirme sonucunda, ikinci etabı 89 katılımcı ile yürütüyoruz" dedi.

### ÜRETİM SEFERBERLİĞİ

Taş, Türkiye'de çalışanların yüzde 62'sinin hizmet, yüzde 25'inin imalat, yüzde 2'sinin diğer sanayi, yüzde 10'unun inşaat ve yüzde 1'inin tarım sektörlerinde istihdam edildiğini hatırlatarak, şöyle konuştu:

"Çalışanların yüzde 30'u kadın, yüzde 70'i erkek. Her ne kadar cinsiyet eşitliği karnemiz istenilen düzeyde olmasa da, ülke olarak zengin olmak istiyorsak, ticari hayatta hep beraber olup, üretim seferberliği yapmak zorundayız."

### KÜRESEL REKABETİN PARÇASI

İstanbul Ticaret Odası'nın ticari hayatın vazgeçilmezi kadın girişimcilerin sayısını artırmak için çeşitli çalışmalar yürüttüğünü anlatan Taş, "Kadın girişimcilerin küresel rekabetin bir parçası olması gerekir. Kadınların uluslararası bir marka haline gelerek, katma değerli ürünler ile ihracatçı olmasına destek olmak istiyoruz. Hayalimiz; yeni ve farklı tasarımlarla, kaliteli, dünya çapında marka olmuş başarılı girişimci hikayeleri yazmak" şeklinde konuştu.

Hatice Kal ise ilk etapta 416 kadın



girişimci ile sağladıkları başarıyı dile getirerek, "Birçok kadın girişimcimizi ekonomik hayata dahil etmenin mutluluğu içerisindeyiz. İkinci etapta daha az kişiyle düşünüyorduk fakat gelen talepler doğrultusunda sayımızı 89'a çıkardık. Eğitimde bize destek veren bütün eğitimcilerimize teşekkür ediyoruz" dedi.

### KARANLIKTAKI YÜRÜMÜYORSUNUZ

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler İcra Kurulu Üyesi Sultan Tepe Tapar ise iş hayatındaki kadın sayısının artmasının gerekliliğinden bahsederek, "İTO gibi sivil toplum kuruluşlarının kadın girişimcilerin yanında olması çok önemli. Bu sayede sizler hiçbir zaman karanlık bir zeminde yürümüyorsunuz, onların ışığında yürüyorsunuz" dedi.

## Kurumsal olmaya önem verin

**İletişim** ve pazarlama uzmanı Neslihan Sağdıkoğlu, katılımcılara kendi tecrübelerini aktararak, "Çalışmayı sevin. Başarmak için çok çalışmak gerekir" dedi. Kurumsallaşmanın özellikle aile şirketlerinde oldukça önemli olduğunu vurgulayan Neslihan Sağdıkoğlu, "Sonuçta aile de bir ortaklık. Her şeyin başında şirketin iskeletini ve vizyonunu koymak ve sözleşme yapabilmek lazım. Şirket içi sözleşmeleri yapabildiğinizde önünüzü çok daha iyi görürsünüz" şeklinde konuştu.



## Eksikleri duymaktan mutlu olun

**Reklamcı** Burcu Kayımtı, markaların müşteri ile iletişim halinde ve şeffaf olması gerektiğini belirterek, "Geri bildirimleri dikkate alarak eksikleri duymaktan mutlu olun" tavsiyesinde bulundu. Markalaşma yolunda en önemli kriterlerden birinin de yol



arkadaşını iyi seçmek olduğunu söyleyen Kayımtı, "e-ticarette global olmak isteyenlerin online mağaza deneyimlerinin kullanışlı olması gerekir" dedi.



## Amortismanına tabi iktisadi kıymetlerin satışı

Vergi Usul Kanunu'nun 328'inci maddesi uyarınca, amortismanına tabi iktisadi kıymetlerin satılması halinde alınan bedel ile bunların envanter defterinde kayıtlı değerleri arasındaki fark, kâr ve zarar hesabına geçirilir. İşletme hesabı esasında defter tutan mükelleflerle serbest meslek kazanç defteri tutan mükellefler, bu farkı defterlerinde hasılat veya gider kaydedebilir.

Amortisman ayrılmış olanların değeri, ayrılmış amortismanlar düşüldükten sonra kalan meblağdır. Bu bağlamda 'devir ve trampa' işlemleri satış hükmündedir.

Diğer yandan 'satılan iktisadi kıymetlerin yenilenmesi, işin mahiyetine göre zaruri bulunur veya bu hususta işletmeyi idare edenlerce karar verilmiş ve teşebbüse geçilmiş olursa' bu takdirde, satıştan tahassül (doğan) eden kâr, yenileme giderlerini karşılamak üzere, pasifte geçici bir hesapta azami üç yıl süre ile tutulabilir. Her ne sebeple olursa olsun bu süre içinde kullanılmamış olan kârlar, üçüncü yılın vergi matrahına eklenir. Üç yıldan önce işin terki, devri veya işletmenin tasfiyesi halinde bu kârlar o yılın matrahına eklenir.

Yukarıdaki esaslar dahilinde yeni değerlerin iktisabında (ediniminde) kullanılan kâr, yeni değerler üzerinden bu kanun (Vergi Usul Kanunu) hükümlerine göre ayrılacak amortismanlara mahsup edilir. Bu mahsup tamamlandıktan sonra itfa edilmemiş (kalan) değerlerin amortismanına devam edilir.

Enflasyon düzeltmesi işlemleri sonucunda amortismanına tabi iktisadi kıymetlerin değerlerinin bilanço gününe icra edilmesi halinde, amortismanına tabi iktisadi kıymetlerin satış kârı hesaplanırken; bu iktisadi kıymetlerin kendilerine ve birikmiş amortismanlarına ilişkin enflasyon düzeltme farkları birlikte dikkate alınmalı ve satışa konu amortismanına tabi iktisadi kıymetin net aktif değeri enflasyon düzeltmesi sonrasındaki değeriyle dikkate alınmalıdır. (Cumhur İnan Bilen, Amortismanına Tabi İktisadi Kıymetlerle İlgili Özel Haller, Satış Yenileme Fonu ve Sigorta Tazminatı)

Yangın, deprem, sel, su baskısı gibi afetler yüzünden tamamen veya kısmen ziyaa uğrayan amortismanına tabi iktisadi kıymetler için alınan sigorta tazminatı, bunların değerinden (amortismanlı olanlarda ayrılmış olan amortisman çıktıktan sonra kalan değerden) fazla veya eksik olduğu takdirde farkı kâr veya zarar hesabına geçirilir.

Ancak alınan sigorta tazminatı ile ziyaa uğrayan malların yenilenmesi için mahiyetine göre zaruri bulunur veya bu hususta işletmeyi idare edenlerce karar verilmiş ve teşebbüse geçilmiş olursa bu takdirde tazminat fazlası, yenileme giderlerini karşılamak üzere, pasifte geçici bir hesapta azami (en fazla) üç yıl süre ile tutulabilir. Bu süre içinde kullanılmamış olan tazminat farkları kâra ilave olunur.

Üç yıldan önce işin terki, devri veya işletmenin tasfiyesi halinde bu tazminat fazlası o yılın (ilgili yıl) matrahına eklenir.

Yukarıdaki esaslar dahilinde yeni değerlerin iktisabında kullanılan tazminat fazlası yeni değerler üzerinden Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre ayrılacak amortismanlara mahsup edilir. Bu mahsup tamamlandıktan sonra itfa edilmemiş olarak kalan değerlerin amortismanına devam olunur.

Emtia ve zirai mahsul ve hayvan kıymetlerinde vukua gelen ziyat (kayıp) dolayısıyla alınan sigorta tazminatları bunların değerlerinden fazla olursa bu fazlalık kâra alınır. İşletme hesabı esasında tutulan defterde bu tazminat hasılat olarak kaydedilir.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**ŞEKİB AVDAGIÇ**

Genel Yayın Koordinatörü  
**Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU**

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.  
**Özcan Tokel**

Genel Yayın Yönetmeni  
**Tamer Çerçi**

Basın ve Yayınlar Müdürü  
**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, Barış Cabacı**

www.itohaber.com  
**İlker Başöz, Hamit Eteevrans**

Reklam  
**Cengiz Kazan**

Abonelik  
**Abdülkadir Yıldız**

Grafik  
**Osman Kuvvet**

Fotoğraf  
**Kamil Çatak**

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

**ABONELİK:**  
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.  
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92  
Yayın türü: Yerel süreli yayın  
Yayın tarihi: 05.02.2021

**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 / Bahçelievler Tel: 0212 454 30 00



**İ**stanbul Ticaret Odası'nın '100'de İstanbul' araştırmasına göre, İstanbullu firmalar geçen yıl Türkiye ihracatının yüzde 49'unu gerçekleştirdi. Her 100 yeni konuttan 17'si, yabancılara satılan her 100 konutun 47'si ise İstanbul'da alıcı buldu.

**Geçen yıl yeni kurulan firmaların yüzde 40'ı, yabancı sermayeli firmaların da yüzde 67'si İstanbul'u tercih etti. İstanbul'da 5.6 milyon olan aktif sigortalı çalışan sayısı, Hırvatistan, İrlanda ve Finlandiya'nın nüfusunu geride bıraktı.**

**İstanbul'la ilgili pozitif ayrımcılık talep eden İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Bu şehri ek teşviklerle, nüfusunu dikkate alarak sağlık, güvenlik ve eğitim alanlarında daha fazla imkanlarla beslemek, hem üretime katkı hem tüm ülkeye kazanç sağlayacak" dedi.**



## GSYH'deki payı yüzde 30.7

İTO Başkanı Avdagiç, İstanbul'un TÜİK'in 2019 yılı il bazında Gayrisafi Yurtiçi Hasıla araştırmasına göre, 1 trilyon 327 milyar 452 milyon TL ile toplam GSYH'den yüzde 30.7 pay aldığını hatırlattı. İstanbul'un Türkiye'nin finans ve endüstri başkenti ve üç kıtanın buluşma noktası olduğunu ifade eden Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: "2020'de Avrupa'da en çok yolcuyla ağırlayan İstanbul Havalimanı ile bugün 120'den fazla ülkeye uçulabiliyor. Üç saat içinde farklı kıtalardan 146 destinasyona ulaşmak mümkün. 2020'de İstanbul Havalimanı ve Sabiha Gökçen Havalimanı 40 milyondan fazla yolcuyla ağırladı. Bu da Türkiye genelindeki iki uçak yolcusundan 1'i demek oluyor."

# 2020'nin '100 akı' İSTANBUL

**İ**STANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) '100'de İstanbul' araştırmasına göre, 2020 Ocak-Aralık döneminde Türkiye ihracatının yüzde 49'u, vergi tahsilatının da yüzde 46'sı tek başına İstanbul'dan gerçekleştirildi. '100'de İstanbul' araştırmasında, kentin 2020 yılına ait ihracat, vergi tahsilatı, konut satışları, finansman, elektrik tüketimi, yeni kurulan firma, turist ve üniversite sayısı gibi 19 göstergede Türkiye içerisindeki payı karşılaştırıldı.

### 82.8 MİLYAR \$ İHRACAT

Araştırmaya göre, İstanbullu firmaların geçen yılın ocak-aralık döneminde yaptığı ihracat 82.8 milyar dolara yaklaştı. Böylece Türkiye'nin ihracatının yüzde 49'unu İstanbullu firmalar gerçekleştirdi. İstanbul firmaları, Türkiye genelinde 2020'de tahsil edilen 833 milyar lira verginin yüzde 46'sını ödedi. Buna göre İstanbul'da ödenen vergilerin tutarı 383 milyar TL'yi aşmış oldu.

### 348 BİN VERGİ MÜKELLEFİ

2020 Aralık ayı itibarıyla Türkiye'deki 918 bin kurumlar vergisi mükellefinin 348 bini, yani yüzde 38'i İstanbul'da yer alıyor. İstanbul'da bulunan gelir vergisi mükellef sayısının Türkiye içindeki payı ise yüzde 26 oldu.

### 5.6 MİLYON AKTİF SİGORTALI

Araştırmaya göre, Ekim 2020 itibarıyla İstanbul'da 4A, 4B, 4C sistemlerinde toplam 5 milyon 644 bin aktif sigortalı çalışıyor. Bu sayının Türkiye içindeki oranı yüzde 24 olurken, İstanbul'daki aktif sigortalı çalışan sayısı AB üyesi Hırvatistan, İrlanda ve Finlandiya'nın nüfusundan daha fazla.



## 5 milyon turist ağırladı

Araştırmanın diğer sonuçları şöyle:

- 2020'de satılan her 100 yeni konutun 17'si, her 100 ikinci el konutun ise 18'i İstanbul'da alıcısını buldu. İstanbul'da yabancılara satılan konut sayısı, 19 bin 175 ile Türkiye genelindeki satışların yüzde 47'sini oluşturdu.
- 2020 Ocak-Eylül döneminde banka kredilerinin yüzde 39'u İstanbul'da verildi. Mevduatın yüzde 41'i yine İstanbul'da toplandı.
- 2020 Ocak-Kasım döneminde elektrik tüketimi İstanbul'da 35 milyon mwh, Türkiye'de ise 212 milyon mwh olarak gerçekleşti. İstanbul, elektrik tüketiminde yüzde 16 pay aldı.
- Türkiye'de 2020 yılında 101 bin 318 firma kurulurken, bunların 40 bin 129'u, yani yüzde 40'ı yatırım için İstanbul'u tercih etti. Bu dönemde yabancı sermayeli firmaların ise yüzde

- 64'ü İstanbul'da kuruldu. Türkiye'de 2020'de 1 milyon 38 bin 905 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı. Bunun 354 bin 539'u, yani yüzde 34'ü İstanbul ilinin plaka kodu olan '34'ü taşıyor.
- Haziran 2020 itibarıyla Türkiye'deki 77 vakıf yükseköğretim kurumunun 47'si İstanbul'da bulunuyor. İstanbul, vakıf yükseköğretim kurumlarının yüzde 60'ına ev sahipliği yapıyor.
- 2020 Ocak-Aralık döneminde İstanbul'daki havalimanı ve deniz limanlarından 5 milyon turist kente giriş yaptı. Turist girişlerinde İstanbul'un payı yüzde 39 oldu.
- İkamet izni ile Türkiye'deki yabancı sayısı 834 bin 589, İstanbul'daki yabancı sayısı ise 382 bin 278. İstanbul'da ikamet izni ile bulunan yabancı sayısının oranı yüzde 45.8 oldu.



| İhracat<br>(Milyar dolar, 2020)                | Vergi tahsilatı<br>(Milyar TL, 2020)              | Kurumlar Vergisi<br>mükellefi sayısı<br>(Aralık 2020) | Gelir Vergisi<br>mükellefi sayısı<br>(Aralık 2020)            |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 82,74<br>169,48                                | 383,86<br>833,06                                  | 347.889<br>918.229                                    | 546.368<br>2.086.100                                          |
| 49                                             | 46                                                | 38                                                    | 26                                                            |
| İlk el konut<br>satışları<br>(2020)            | İkinci el konut<br>satışları<br>(2020)            | Yabancılara satılan<br>konut sayısı<br>(2020)         | Kurulan firma<br>sayısı<br>(2020)                             |
| 77.785<br>469.740                              | 187.313<br>1.029.576                              | 19.175<br>40.812                                      | 40.129<br>101.318                                             |
| 17                                             | 18                                                | 47                                                    | 40                                                            |
| Elektrik<br>tüketimi<br>(Ocak-Ekim 2020 / mwh) | Banka<br>mevduatları<br>(Bin TL- Ocak-Eylül 2020) | Kurulan yabancı<br>sermayeli firma sayısı<br>(2020)   | Trafikte kaydı yapılan<br>motorlu kara taşıt sayısı<br>(2020) |
| 35.010.021<br>212.273.996                      | 1.417.052.205<br>3.444.122.294                    | 6.586<br>10.362                                       | 354.539<br>1.038.905                                          |
| 16                                             | 41                                                | 64                                                    | 34                                                            |
| Turist<br>sayısı<br>(2020)                     | Havalimanları<br>yolcu sayısı<br>(2020)           | Gayrisafi Yurtiçi<br>Hasıla<br>(Trilyon TL, 2019)     | Aktif sigortalı çalışan<br>sayısı<br>(4A, 4B, 4C, Ekim 2020)  |
| 5.001.981<br>12.734.213                        | 40.375.704<br>81.657.070                          | 1,33<br>4,32                                          | 5.644.000<br>23.651.000                                       |
| 39                                             | 49                                                | 31                                                    | 24                                                            |

## İstanbul'un büyümesi Türkiye'ye değer katar

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'la ilgili 'pozitif ayrımcılık' talep ederek, "İTO'nun '100'de İstanbul' araştırmasının ortaya koyduğu bu gerçeği küresel bir gerçeğe dönüştürmek için İstanbul'a pozitif ayrımcılık yapma zamanı geldi. Sırf büyük diye İstanbul'a pozitif ayrımcılıktan çekinmemek gerek. Çünkü pozitif ayrımcılık, negatif bir çağırışım yapsa da ekonomide yeni bir

sıçrama önemli bir dayanak noktası olabilir" değerlendirmesinde bulundu. Avdagiç, şunları kaydetti: "İstanbul, tüm ülke için 7/24 çalışan bir fabrika misali sürekli katma değer üretiyor. İstanbul'dan ülke kasasına giren vergi, ihracat bedeli, bankacılık sistemine aktarılan finansman tüm Türkiye'yi sırtlıyor. Çektiği gayrimenkul yatırımı, yabancı girişimci, turist sayısı gibi

parametrelerle de Türkiye'nin dünyaya açılan yüzü. Bu anlamda değerlendirdiğimizde, bu şehri ek teşviklerle, sağlık, güvenlik ve eğitim alanlarında daha fazla imkanlarla beslemek hem üretime katkı hem tüm ülkeye kazanç sağlayacaktır. Çünkü bu şehir, yatırdığınız her bir kuruşu ikiye, beşe katlayan bir bereket çanağı. Taşı toprağı altın deyimi de buradan geliyor."

**ANADOLU İÇİN SİNERJİ**  
İstanbul'a pozitif ayrımcılık talebinin iki sebebi olduğunu belirten Avdagiç, "Birincisi pandemi sonrasında en iyi çıkışı yapmaya hazırlanan Türkiye'nin önemli kozlarından biri İstanbul'dur. Bu geçmişte de böyleydi. Üç imparatorluğa başkentlik yapan İstanbul, doğu ile batı, kuzey ile güney arasında stratejik bir

tedarik ve lojistik üssü olarak öne çıkmıştı. İkinci olarak, İstanbul'un daha fazla üretmek, daha fazla ihrac etmek, daha fazla yenilik geliştirmek için buna ihtiyacı var. Bir de İstanbul ekonomisini büyüten her adım, Türkiye ekonomisine de büyük değer katacaktır. Ortaya koyduğu başarı da Anadolu illerinde sinerji oluşturacak ve harekete geçirecektir" diye konuştu.



# Teknoloji bölgelerinde istihdama 2 yıl destek

TBMM'de Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Hakkındaki Kanun teklifi yasalaştı. Buna göre, teknoloji geliştirme bölgesindeki firmaların elde ettikleri gelirlerin, kurumlar ve gelir vergilerinden istisna süresi, 2023'ten 2028 sonuna kadar uzatıldı. Ayrıca doktora öğrencisi ve stajyer istihdam eden girişimciler de desteklenecek.

Bu bölgelerde yer alan işletmelerde, ilgili personelin bölge dışında geçirdikleri süreler de gelir vergisi stopajı teşvik kapsamında sayılacak ve bu oran yüzde 50'ye kadar artırılabilir. Bununla ilgili sınır, gelir vergisi stopajı teşvikine konu edilen toplam çalışma sürelerinin yüzde 20'si olacak.

Yasayla teknoparklara yapılaşma için verilen desteğin yanı sıra Ar-Ge binası, atölye ve buralarda yer alacak makina, ekipman ve yazılımlara yönelik desteklerin verilebilmesi amaçlanıyor. Bölgelerde altyapı, idare



binası, Ar-Ge binası, atölye ve kuluçka merkezi inşasıyla, atölyelerde kullanılacak makina, ekipman ve yazılımlarla Ar-Ge ve yenilik faaliyetleriyle tasarım faaliyetlerini desteklemeye yönelik yönetici şirketçe yürütülen veya yürütülecek kuluçka programları, teknoloji transfer ofisi hizmetleri ve teknoloji işbirliği

programlarıyla ilgili giderler, bakanlıktaki ödenekle sınırlı olmak üzere karşılanabilecek.

Desteklenecek program, alanlarından mezunların Ar-Ge personeli statüsünde olmadan da yönetici şirketlerde istihdam edilebilmelerini ve böylece bu programlardan mezunların

istihdamının artırılmasını amaçlıyor. Bölgede yer alan firmalara, istihdam ettikleri doktora öğrencisi Ar-Ge personeli ve stajyer için 2 yıl süreyle destek verilecek.

## GİRİŞİM SERMAYESİ

Metinde, 5746 Sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun'da da bazı ifadelerin değiştiği ve yeni fıkralar eklendiği kaydedildi. Bu kapsamda, şu ifade kanuna girdi: "Girişim sermayesi fonlarından ya da bu fonların yatırım yaptığı fonların yatırımlarından yararlanan şirketlere, gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri tarafından sağlanan sermaye desteklerinin beyan edilen gelirin veya kurum kazancının yüzde 10'unu ve öz sermayenin yüzde 20'sini aşmayan kısmı ticari kazancın ve kurum kazancının tespitinde indirim konusu yapılır. Bu kapsamda indirim tutarı yıllık 1 milyon TL'yi aşamaz."



## IMF'den pembe tablo

IMF, ekonomik tahminlerde başarılı sayılabilecek bir kurum değil. Tahminleri çoğu zaman ya aşırı kötümserdir ya da aşırı iyimser. Arasını bir türlü bulamıyor. Örneğin, Türkiye ekonomisinin 2020'de yüzde 5 daralacağını tahmin ediyordu. Ancak, nihai rakamlar açıklandığında, Türkiye'nin 2020'de yüzde 1'in üzerinde bir büyüme kaydettiğini görme ihtimalimiz yüksek. Bu sefer karamsar tutumdan sıyrıldığı anlaşılan IMF, 2021'e dair pembe bir tablo çizdi. Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nda küresel ekonomiye dair 2021 büyüme tahminlerini yüzde 5.2'den yüzde 5.5'e revize etti. Büyüme tahmini yukarı doğru en fazla revize edilen ülkeler; Hindistan, ABD ve Türkiye. Türkiye'nin 2021'e dair büyüme tahmini yüzde 5'ten yüzde 6'ya çıkarılmış.

★★★

### Aşılama yavaş ilerliyor

IMF'nin bu yılki tahminlerinin iyimser olduğunu düşünüyorum. Mali teşviklere ve aşırıya rağmen henüz tüm risklerin ve belirsizliklerin ortadan kalktığını söylemek mümkün değil. Aşının üretimine ve dağıtımına dair Avrupa'da yaşanan sıkıntıları biliyoruz. AB'de aşılama, beklenenden yavaş ilerliyor. Ayrıca birçok gelişmiş ülkenin aşırıya erişim konusunda kolektif bilinçten uzak, oldukça bencil hareket ettiklerini de görüyoruz. Riskli gruba dahil olsun olmasın, benim insanım aşırıya ulaşsın da az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sağlık çalışanlarının bile aşırıya erişip erişmediği umurumda olmaz mantığı, küresel istikrara ciddi zarar verir. Neredeyse bütün ülkeler küresel ekonomiye entegre durumda. Aşırıya makul miktarlarda ulaşamadığı için ekonomik sıkıntıları devam edecek bir ülke, diğerlerini de olumsuz etkiler. Dışlılardan birinin çalışmaması küresel tedarik zincirini yavaşlatır.

★★★

### Avrupa için tahminler düştü

Mali teşviklerin yeterliliği konusunda da soru işaretleri var. Bazı Avrupa ülkelerinin hazine bakanları, AB'nin ortaya koyduğu kurtarma fonuna erişimin çok katı kurallara bağlı olduğundan yakınıyorlar. Son olarak, IMF'nin de raporunda belirttiği gibi, virüsün mutasyonundan kaynaklanabilecek riskler var. Küresel ekonomi açısından 6 ay öncesine göre kesinlikle daha iyi bir noktadayız. Ama virüsün neden olduğu kapanmalar devam ederken, küresel ekonominin yüzde 5.5'lik bir büyümeyi yakalaması kolay olmayabilir.

Gelelim Türkiye tarafına. Enflasyonla mücadele etmek ve kur oynaklığını azaltmak için faizler artmış durumda. Kredi piyasası yavaşladı. İç piyasada bunlar yaşanırken, en büyük ticaret partnerimiz Avrupa'dan gelen haberler de çok parlak değil. IMF, küresel büyüme tahminini yukarı kaydırsa da birçok Avrupa ülkesi için tahminlerini aşağıya çekti. Bu koşullar altında yüzde 6'dan ziyade Türkiye ekonomisinin yüzde 4'ler civarında bir büyümeye kaydetmesi daha olası gibi duruyor.

# 17 hedef ülke için 5 puan ek doping

**İhracatçıların 2021 yılında seçilen 17 hedef ülkeye yapacakları ihracatı artırmak için katma değeri yüksek 5 sektöre 5 puan daha fazla destek sağlanacak. Böylece otomotiv, makina, elektrik-elektronik, gıda ve kimya alanlarında dış pazar faaliyetleri daha güçlü desteklenecek.**

TİCARET Bakanlığı, firmaları ihracata teşvik etmek için pazara giriş faaliyetlerinden tasarım çalışmalarına kadar birçok alanda özel destekler sağlıyor. Bakanlığın belli dönemlerde belirlediği 'hedef ülkeler' için bu destekler artırılmış olarak uygulanıyor. Hedef ülkelere yönelik bu avantajlar, belli alanlarda daha da artırıldı. Hedef Ülkelere Hedef Sektörlerde Gerçekleştirilen Faaliyetlere İlave Destek Sağlanması Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Böylece bu kapsamda 5 puan daha fazla destek verilecek.

## HANGİ SEKTÖRLER

Resmi Gazete'deki metinde ilan edilen yüksek katma değerli 5 hedef sektörün ihracat odaklı faaliyetleri daha güçlü desteklenecek. Söz konusu 5 sektör şunlar:

- Otomotiv
- Makina
- Elektrik-elektronik
- Gıda
- Kimya

## HANGİ HARCAMALAR

Ticaret Bakanlığı'nın 2021 yılı hedef ülkeler listesinde yer alan 17 ülke bulunuyor. Cumhurbaşkanlığı Kararı'nda sayılan 5 sektörün bu hedef ülkelerdeki faaliyetlerine Ticaret Bakanlığı tarafından sağlanmakta olan ilave destek oranları 5'er puan daha artırılacak. Destek kapsamındaki faaliyetler şöyle sıralandı:

- Yurt dışı fuarlar
- Sektörel ticaret heyetleri
- Ticaret amaçlı birimlerin kiralari
- Tanıtım giderleri
- Marka tescil giderleri

## Dijital UR-GE projelerine yeni fırsat

**KOBİ'lerin**, ihracat odaklı çalışmalarını kuvvetlendirecek yeni bir adım atıldı. Ticaret Bakanlığı, Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE) projelerinde sanal yurt dışı pazarlama faaliyetlerinin desteklenmesine yönelik yeni bir düzenleme yaptı. Pazara Girişte Dijital Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkında Karar değişti. Buna dair Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Bu kapsamda firmalar, iştirak edilecek yurt dışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetleri 'sanal olarak yapıldığında da' desteklerden faydalanabilecek.

### GİDERİN DÖRTTE ÜÇÜ

Karara göre, 'Sanal yurt dışı pazarlama faaliyeti' başlığı altında UR-GE projeleri kapsamında ihtiyaç

analizi, eğitim veya danışmanlık faaliyetlerine katılan şirketlere yönelik olarak işbirliği kuruluşunca ve Bakanlık koordinasyonunda sanal yurt dışı pazarlama faaliyeti düzenlenebilecek.

Azami 10 sanal yurt dışı pazarlama faaliyetine ilişkin genelgede belirtilen giderler yüzde 75 ve faaliyet başına 50 bin dolara kadar desteklenecek.

### SİTE ÜYELİKLERİ

Bakanlığın e-ticaret sitelerine toplu üyelik desteği kapsamında, işbirliği kuruluşlarınca e-ticaret sitesine ödemesi daha önce gerçekleştirilen ancak ödemediği takdirde 6 ay içinde destek müracaatı yapılamayanlara bir hak tanındı. Bu şekilde olanların e-ticaret sitelerine toplu üyelik giderlerine ilişkin destek müracaatları, 3 ay içerisinde yapılması halinde değerlendirilmeye alınacak.

## 2021 için ihracatta hedef ülkeler

ABD  
Brezilya  
Çin  
Etiyopya  
Fas  
G. Afrika  
G. Kore  
Hindistan  
Irak  
İngiltere  
Japonya  
Kenya  
Malezya  
Meksika  
Özbekistan  
Rusya  
Şili

**İhracata yönelik destekler için:**  
<https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri>

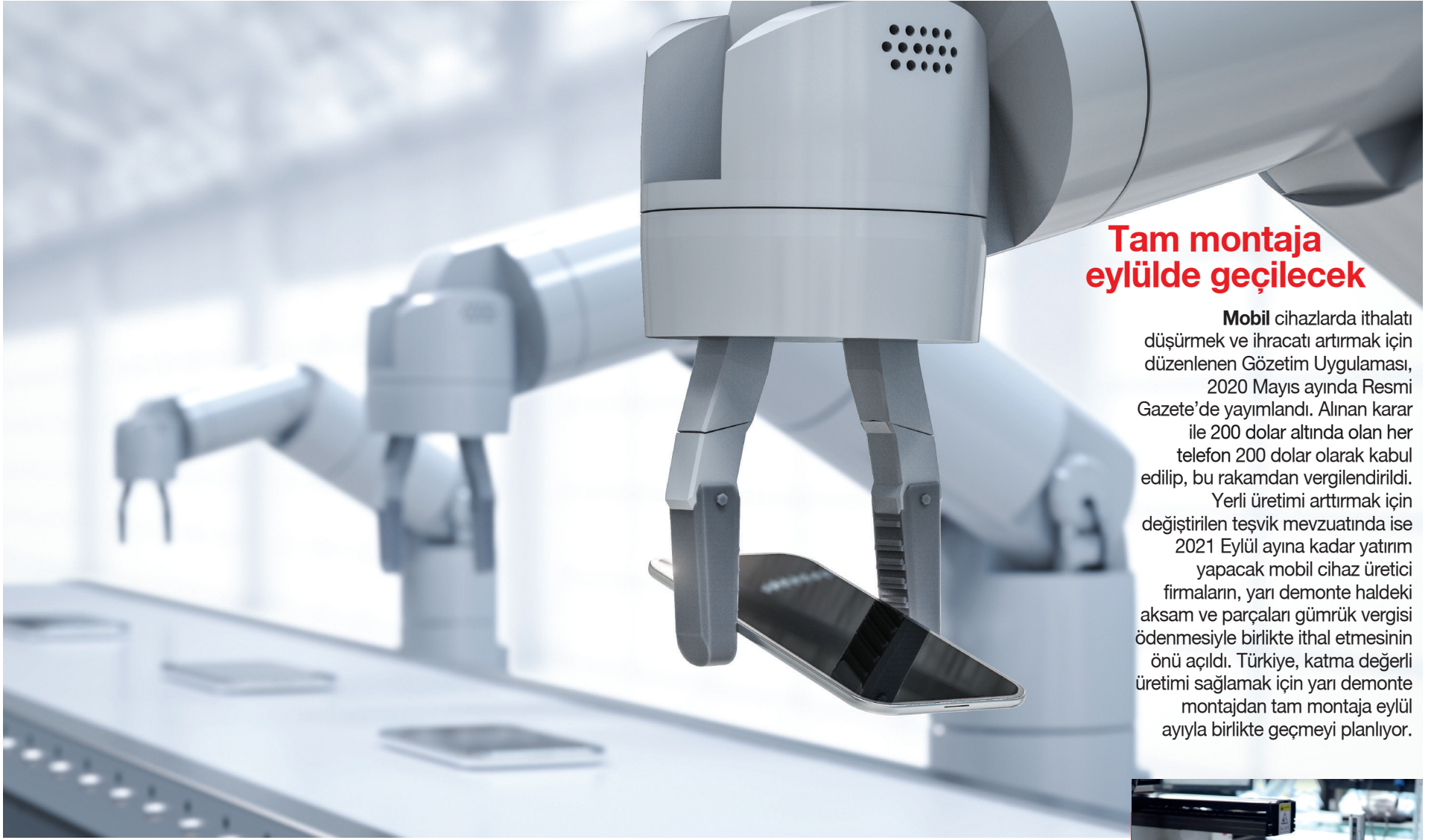




✓ Mobil cihazlarda yerlilik oranını yükseltmek için başlatılan

çalışmalar ilk sonuçlarını vermek üzere. Alınan tedbirler ve uygulanan cazip teşvikler üzerine Türkiye’de yatırım ve üretime yönelen uluslararası markalardan bazılarının ilk ürünlerini önümüzdeki günlerde vitrine çıkarmaları bekleniyor.

✓ Türkiye’de 10 milyonu aşan mobil cihaz pazarında yerli ürün oranının yüzde 20’lere çıkarılması öngörülüyor. Bu süreçte, iç piyasa yanında ihracat da hedefler arasında. Yatırımlarla istihdamı da arttıran mobil cihazların, yüksek kg değeri ile genel ihracat artışına da pozitif yansımaları bekleniyor.



### Tam montaja eylülde geçilecek

**Mobil cihazlarda ithalatı düşürmek ve ihracatı artırmak için** düzenlenen Gözetim Uygulaması, 2020 Mayıs ayında Resmi Gazete’de yayımlandı. Alınan karar ile 200 dolar altında olan her telefon 200 dolar olarak kabul edilip, bu rakamdan vergilendirildi. Yerli üretimi artırmak için değiştirilen teşvik mevzuatında ise 2021 Eylül ayına kadar yatırım yapacak mobil cihaz üretici firmaların, yarı demonte haldeki aksam ve parçaları gümrük vergisi ödenmesiyle birlikte ithal etmesinin önü açıldı. Türkiye, katma değerli üretimi sağlamak için yarı demonte montajdan tam montaja eylül ayıyla birlikte geçmeyi planlıyor.

# Mobilde yerli üretim ihracatta katma değer

BARIŞ CABACI

**T**ÜRKİYE’nin mobil cihazlardaki yerlilik oranını yükseltmeye yönelik attığı adımlar, yatırım olarak ülkeye geri dönüyor. Alınan tedbirler ve uygulanan cazip teşvikler, yabancı telefon üreticilerine somut adımlar attırıyor. Türkiye’ye satış mağazaları açan birçok pazar devi, üretim hatlarını da Türkiye’ye taşıyor. 2021’de somut adımlar atan mobil cihaz markalarının başında OPPO yer alıyor. Birçok alt markası olan marka, 50 milyon dolarlık yatırım yapacağını açıkladı.

## AVRUPA’YA ÜRETİM ÜSSÜ

Yapılacak yatırımla Türkiye’nin OPPO için Avrupa bölgesindeki üretim üssü olması hedefleniyor. İstihdam süreçlerini neredeyse tamamlayan markanın, Türkiye üretimi ilk ürünlerinin de ay sonunda vitrinlerde yerini alması bekleniyor. Öte yandan, yerli bir firmayla ortak üretim için anlaşılan dev mobil cihaz üreticisi Samsung da orta seviye telefonlarını Türkiye’de üretmeyi planlıyor. Türkiye pazarında büyük paya sahip olan Xiaomi ve pazarda yeni ismi duyulan Techno markası da yatırımlarını açıkladı. Xiaomi, yılın ilk çeyreğinde Türkiye’de 30 milyon dolarlık yatırımıyla mobil cihaz üretimine başlayacak. 14 bin metrekare arazi üzerine kurulan mobil cihaz üretim fabrikasında 2 bin kişiye istihdam sağlanacak.

## YÜZDE 20’LERE ÇIKABİLİR

2020’yi 100 bin adetlik düşüşle 10 milyon 500 bin seviyelerindeki cep telefonu satışıyla kapattıklarını belirten Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, pazarda 2021’de yüzde 5 civarı büyüme öngördüklerini belirterek, 2018 yılında yüzde 13 seviyelerinde olan yerli üretici firma pazar paylarının geline nokta yüzde 1’lere indiğini kaydetti. Mustafa Kemal Turnacı, pazardaki durumu şöyle anlattı: “Gerekli düzenlemeler yapıldığı ve yerli markalarımız desteklendiği takdirde yerli pazar payımızın yüzde 20 seviyelerine çıkabileceğini öngörüyoruz.”

## İHRACATTA KG’DAN KAZANACAGIZ

Türkiye’nin genç bir kuşağa ve güçlü bir ekonomik altyapıya sahip olduğunu belirten OSTİM Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek, Türkiye’nin avantajlarını şöyle



özetledi: “Üretim ve hizmet sunumundaki kalite yaklaşımı, inovasyona, girişimcilğe ve yeni üretim fırsatlarına açık olması, cazip teşvik politikaları ile Avrupa ve Ortadoğu’ya coğrafi yakınlık gibi faktörler yabancıları yatırıma motive ediyor.”

Yülek, mobil cihaz üretiminin Türkiye ihracatına etkisini de şöyle yorumladı: “Mobil cihazlarda ortalama kg fiyatı 2 bin dolara ithal ediyoruz. Orta seviyeli lüks otomobillerde ise kg fiyatı 60-80 dolar arasında değişiyor. Bu sektörden ülkemiz ciddi katma değer üretebilir. Ayrıca bu sektörün ‘geri beslemeleri’ ve ‘teknolojik öğrenme’ kapasitesi de çok yüksek.”

## MİLLİLEŞME ÖRNEKLERİ

ASELSAN’ın 1990’larda cep telefonu geliştirdiğini hatırlatan OSTİM Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek, şunları söyledi: “Ancak üretimi devam ettiremedik. Bugün yeni bir başlangıç ile yerli geliştirici ve üreticilerimizi çıkartabiliriz. Bazı firmalarımızın bunu denediğini görüyoruz. Bu alana özel sektörün yatırım yapmasında devletimizin millileşme politikaları çok etkili olabilir. Bunların başında kamu satın alma politikaları geliyor. OSTİM HTK kumemiz 5G teknolojisinde dünyada en ileri teknolojiye sahip. Transatlantik 5G bağlantısı geçtiğimiz ay gerçekleşti. ULAK şirketimiz yerli baz istasyonlarını geliştirdi ve imal ediyor. Doğal üretim evresinde mobil cihazlarda da bu millileşme, milli üretim stratejileri bir ekosistem ve tedarik zinciri oluşturabilir ve kısa sürede ülkemiz bu alanda ihracatçı konuma geçebilir.”

## Mobil cihaz ithalat rakamları

| Yıl  | Adet       | İthalat (\$)  |
|------|------------|---------------|
| 2016 | 13.464.546 | 3.058.378.228 |
| 2017 | 12.189.655 | 2.832.537.842 |
| 2018 | 9.820.192  | 1.966.007.046 |
| 2019 | 12.124.114 | 1.847.068.972 |
| 2020 | 9.733.229  | 1.899.309.534 |

Kaynak: TÜİK

## Mobil cihaz ihracat rakamları

| Yıl  | Adet    | İhracat (\$) |
|------|---------|--------------|
| 2016 | 873.757 | 69.663.342   |
| 2017 | 579.393 | 37.847.374   |
| 2018 | 504.022 | 33.004.553   |
| 2019 | 188.052 | 17.897.357   |
| 2020 | 69.464  | 7.958.511    |

Kaynak: TÜİK

## Somut getirisini gelecek yıl göreceğiz

Mobil iletişim sektörünün dünya genelinde ithalata dayalı bir sektör olduğunu vurgulayan MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, beklentilerini şöyle anlattı: “2021’de başlayan yatırımların somut getirisini önümüzdeki yıl göreceğiz. Yurt içi fiyatlarının da oluşan yatırımlarla birlikte özellikle alt segment ürün gamı çoğalacak ve bu fiyatlar üretimle azalacak. Yatırımlar, insan kaynağımızın yetişmesi ve gelecek teknoloji sektöründe söz sahibi olmamız için de önemli bir unsur.”





# Sigortada istişareler sürüyor

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, sektörleri mercek altına aldığı sektörel istişare toplantılarını sürdürüyor. İTO Sigortacılık Meslek Komitesi ve TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi İstişare Toplantısı, İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Duru'nun başkanlığında gerçekleştirildi. Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın yaptığı toplantıya, İTO Meclis ve Komite Üyelerinin yanı sıra TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Üyeleri de katıldı. Sektördeki gelişmelerin değerlendirildiği toplantıda katılımcılar, trafik

sigortasındaki komisyon oranlarını da görüştü. Ayrıca DASK'taki komisyon oranlarının artırılması ile ilgili görüşler dile getirildi. Sigortacılık sektörünün gelişimine yönelik eğitimler düzenlenmesi, işe alım ve işyeri açma konusundaki kriterlerin revize edilmesi gerektiği hususu da vurgulandı. Sigorta işlemlerinde acenteler



arasındaki iş paylaşımında KDV uygulandığını hatırlatan sektör temsilcileri, "Acenteler arasındaki iş paylaşımlarında KDV alınması

yerine iş komisyon oranı düzenlenmesi daha uygun olur" önerisini dile getirdi.



## Serbest piyasa mı, piyasa düzensizliği mi?

Enflasyonla mücadelenin ve fiyat istikrarının öncelik arz ettiği bir dönemde, fiyat istikrarını kalıcı kılmak en önemli sac ayaklarından birini gerçek piyasa ekonomisi şartlarını sağlamak oluşturuyor. Tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere mal tedarikinde bulunan sektörlerin önemli bir kısmı, eksik rekabet piyasası koşulları içerisinde çalışıyor. Özellikle de perakende sektörü. Türkiye'nin önde gelen perakende zincirlerinin, hipermarket, süpermarket ve market zincirlerinin, ürettikleri veya ticaretini yaptıkları ürünü bu tür perakende zincirleriyle ancak tüketiciye ulaştırmak zorunda olan KOBİ'lere, hatta büyük şirketlere uyguladıkları koşullar, çıkardıkları fazladan maliyetler, 10 yılı aşan bir süreden bu yana kangrene dönüşmüş durumda.

### Yasal düzenleme ile sorumluluk

Tüketici ürünü peşin alsa da, sattıkları ürünün bedelini 3, 4, hatta 5 ay gecikmeyle ödeme umursamazlıkları öyle bir boyut kazanmış durumda ki, perakende zincirlerinin bu tür dayatmaları Türkiye'de tarım ve gıda ürünleri enflasyonunun önemli gerekçelerinden birini oluşturur hale geldi. Bu yetmezmiş gibi, tek bir perakende zinciri dışında, satışına aracılık ettikleri tarım ve gıda ürünlerini 'konsinye' kabul eden ve raftaki ürünlerle ilgili en küçük bir sorumluluk taşımayan perakende zincirleri, bu tutumları nedeniyle yılda milyarlarca dolarlık tarım ve gıda ürününün de çöpe gitmesine sebep oluyorlar.

Oysa, çok basit bir yasal düzenleme ile perakende zincirlerinin temsil aldıkları her gram, her kuruş tarım ve gıda ürününün tüketiciye mutlaka ulaştırılması noktasında sorumluluk taşımaları sağlansa, ürünün son kullanma tarihi yaklaştıkça, tüketici tarafından satın alınmalarını sağlayacak kademeli indirim uygulama koşulları getirilse, Türkiye milyarlarca dolarlık tarım ve gıda ürünü israfı yaşamaz; ürünlere yapılacak kademeli indirimlerle raflar boşalır, tüketici mutlu olur ve enflasyon oluşmaz.

### Elektronik ürün satışı

Yine, 'serbest piyasa' anlayışı iddiasıyla, 'piyasa düzensizliği'nden fazlasıyla yararlanan perakende zincirleri, esasen zorunlu tüketim ürünleri, yan dayanıklı tüketim ürünleri ticareti yapmak üzere faaliyet gösteren firmalar olmalarına rağmen, 'tuhaf' bir şekilde 'elektronik ürün'lere de giriyorlar. Oysa, elektronik ürünlerin bu konuda uzmanlaşmış, satış personeli buna göre yetiştirmiş, mağazasını elektronik ürün satışına yönelik olarak tasarlamış firmalar tarafından satılması gerekir. Dünyanın önde gelen ülkelerinin hiçbirinde market veya süpermarkette elektronik ürün satışı görmezsiniz. Dolayısıyla, perakende zincirlerinin her yaptığına 'serbest piyasa' iddiası ile göz yumarsanız, hem başka sektörlerde ciddi yatırım yapmış firmalara haksızlık etmiş olursunuz hem de haksız ve eksik rekabet ile 'enflasyon'a sebep olmuş olursunuz. Enflasyondan kurtulacak ise kuralları doğru işleyen, israfı sıfırlamış, verimlilik odaklı ve herkesin her işe 'maydanoz' olmadığı bir ekonomi olmak zorundayız.

### Küresel işsizlik 220 milyon

Covid-19 salgınının, 1918-19 İspanyol gribi ve 1929 büyük buhranından 100 yıl sonra dünya ekonomisini ne kadar ağır etkilediği, üzücüdür ki küresel istihdam piyasası verileriyle de kendisini gösteriyor. 2008 krizinden dört kat daha fazla istihdam kaybı ile karşı karşıyayız. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) tüm 2020'yi kapsayacak şekilde gerçekleştirdiği hesaplamalar, kısıtlama ve karantinaların tüm sektörlerde sebep olduğu çalışma saati kaybının küresel ölçekte yüzde 8.8 azalmaya ulaştığına işaret ediyor.

ILO'nun son raporu, yüzde 8.8 azalmanın, 114 milyon kayıtlı işsiz dahil, toplam 255 milyon tam zamanlı iş kaybı anlamına geldiğini açıklıyor. Esnaf ve KOBİ'lerin dijitalleşmeye ayak uyduramamaları, artan rekabet ve KOBİ'lerin ortaya koyduğu var olma mücadelesine bağlı olarak, son birkaç yıl içerisinde küresel ölçekte önce 149 milyona, ardından 165 milyona, 2019'da ise 187 milyona yükselmiş olan küresel işsizlik, pandemiyle yüzde 1.1, yani 33 milyon kişi daha artarak, ne yazık ki 220 milyona ulaştı.

Beyaz ve mavi yakalı istihdam kaybının ekonomik değeri küresel ölçekte 3.7 trilyon dolara; yani, küresel GSYH'nin yüzde 4.4'ü kadar bir gelir kaybı anlamına geliyor. Bu tablodan en fazla gençler ve kadınlar etkilenmiş durumda.

## Sadık müşteri planı

- ✓ Müşterilere güven verin.
- ✓ Ürün ve hizmetten memnun kalmasını sağlayın.
- ✓ İlk tercih edilen firma olmak için yatırımlar yapın.
- ✓ Sadık müşterilerinizin pazar ağına ortak olun.

**T**eknolojik gelişmeler, firmaların ve müşterilerin ilişkilerini de değiştiriyor. Uzmanlar, firmaların kârlılığını arttırabilmeleri için sadık müşteri planının uygulanmasını öneriyor.

# Sadık müşteri planı kârlılığını arttırıyor

BARIŞ CABACI

TİCARETTE artan rekabetle, kârlılık oranı günden güne azalıyor. Kârlılığı arttırmak isteyen firmalar, müşteri ilişkileri yönetimine yatırım yapmaya devam ediyor. Firmaların kâr oranlarında büyük payı ise sadık müşterileri oluşturuyor. Müşteri ilişkilerini geliştirme ve müşteri sayısını artırma yollarının anlatıldığı 'Stratejik Müşteri İlişkileri Yönetimi' webinarı, İstanbul Ticaret Odası tarafından online ortamda gerçekleşti.

### KÂRLILIK AZALDI

Teknolojinin ticareti değiştirmesi, KOBİ'leri de değişime ve dönüşüme zorluyor. Çok kârlı olan işlerin günümüzde kârsız hale gelebileceğini söyleyen Adizes Institute Türkiye Müdürü Ayhan Dayoğlu, bu süreci şöyle anlattı: "KOBİ'lerin gelişen teknolojilerle birlikte müşteriyi iyi analiz edip, iyi tanıması gerekiyor. Kârlılığın en temel faktörü olan müşteri isteklerine göre üretim yapılmalı. Kârlı olan sektörlerdeki pazar açıkları iyi şekilde analiz edilip o sektörlere yatırım yapılmalıdır."

### İSİM DEĞİL FİYAT

Dayoğlu, günümüz ticaret koşullarında müşteri başına kârlılığın gitgide azaldığını belirterek, şu önerilerde bulundu: "Artık pazarda tek söz sahibi müşteriler. Satılan her üründe eskiye göre kârlılık oranları azaldı. Müşteriler artık firma ismine değil, ürün fiyatına göre alveriş yapıyor. Standart üretimin bitmesi gerekiyor ve müşteri gruplarının kategorilere ayrılıp onlara göre özel üretim yapılarak kârlılık oranlarının artırılması hedeflenmeli."

### SADIK MÜŞTERİ PLANI

e-ticaretin hızlı gelişmesiyle, sadık



müşteri sayısının azaldığını söyleyen Dayoğlu, sadık müşteri planını ise şöyle anlattı: "Müşterilerin sadık kalma süresinin gitgide azaldığını görüyoruz. KOBİ'lerin yeni yol haritasını belirlemek için müşterilerin verilerini detaylı bir şekilde tutması ve analiz etmesi gerekir. Firmalar, kârlılığı arttırmak için ömür boyu sadık müşteri planını uygulamalı. Buna göre satış ve pazarlama stratejileri oluşturulmalı. Sadık müşteri kazanmak beraberinde fırsatlar da getiriyor. Yeni müşteri edinmek için vakit kaybının azalması, satışların stabil ve artar durumda kalması, pazardaki pozisyonun güçlenmesi, bunlardan sadece birkaçı."

Ticaretin işleyişi değişse de müşterilerin her zaman kendilerini özel hissetmek isteyeceğini söyleyen Dayoğlu, "Müşterilerinizin özel

olduğunu her zaman hissettirin. Bir mesaj, bir hediye, zaman ayırmak müşterilerin firma seçiminde etkili oluyor" dedi.

### FARKLI VİZYONLAR BELİRLEYİN

Firmaların, müşterilerin farklı ihtiyaçlarını anlaması gerektiğini vurgulayan Dayoğlu, "Müşteri ilişkilerinde her müşteri için farklı vizyon belirlenmesi gerekiyor. Şirketlerde oluşan iletişimsizliğin önüne geçilerek silo mantığı yıkılmalı. Sektörde de değişime ayak uyduramayan firmalar yok oluyor. Bu açıdan Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) teknolojik bir yatırım değil, değişim için kullanılan bir sistem olarak görülmesi" önerisinde bulundu.

## Değişim için gerekli adımlar

- Sorunlarınızı belirleyin.
- Şirketiniz içinde çapraz işlevli problem çözme deneyin.
- Değişim için yönetim yapısını oluşturun.
- Hedeflerinizi ayırıştırın ve yeni hedefler oluşturun.
- Organizasyonun yeniden yapılandırın.
- Değişimde teknolojiye yer verin.
- Değişim için kaynak ayırın.
- Ödül sistemini yeniden yapılandırın.

## Pazarlama yolları

- Ürünlerinizin her gün pazarlamasını yapın.
- Satış için birden fazla neden sunun.
- Müşterilerinizden, müşteri kazanın.
- Derinlemesine pazarlama yapın.
- Mevcut müşterilerinize daha fazla ürün satın.







**En çok neler satıyor?**

Demir çelik, elektrikli ve elektriksiz makinalar, plastik ve plastik işleme ürünleri, hububat, sert kabuklu meyve, bakır ve bakır ürünleri

**En çok neler alıyor?**

Mineral yakıtlar, elektriksiz ve elektrikli makinalar, otomotiv ana ve yan sanayi, plastik ve plastik ürünleri, kağıt ve kağıt ürünleri

**HEDEF PAZARLAR  
POTANSİYEL ÜLKELER****12****SIRBİSTAN****EKONOMİK  
(2020)****52**  
MİLYAR \$  
Milli gelir**7.497** \$  
Kişi başına düşen  
milli gelir**20**  
MİLYAR \$  
İhracat**27**  
MİLYAR \$  
İthalat**%1.5**  
Tüketici  
enflasyonu


Sırbistan ile ilgili detaylar için QR kodu okutunuz

**AB ile gümrüksüz ticarete****KİLİT ÜLKE**

Türk firma sayısının 700'ü aştığı Sırbistan, Ticaret Bakanlığı'nın 2020-2021 için belirlediği 'öncelikli ülkeler' arasında. Yaptığı ticari anlaşmalarla yaklaşık 1.3 milyar tüketiciye gümrüksüz erişimi olan Sırbistan, özellikle AB ile gümrüksüz ticarete kilit ülke konumunda.



Türkiye ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalayan Sırbistan'ın sanayi ürünleri ithalatında gümrük vergisi kaldırıldı. Tarım ürünlerinde ise belirli ürün ve kontenjanlarda vergi indirimi ve muafiyeti uygulanıyor. İki ülke, 1 milyar dolar olan ticaret hacmini 5 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.

**Avantajımız Avrupa ve 3. pazarlara olan yakınlığımız**

Sırbistan ile Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin son yıllarda istikrarlı bir şekilde yükseldiğini söyleyen Sırbistan Ankara Büyükelçisi Zoran Markovic, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı.

**Zoran Markovic**

işlemlerin tek bir tezgâhta tamamlanabileceği anlamına geliyor. Hükümet, yabancı yatırımcılar için ek bir cazibe faktörü olan belirli sübvansiyonlar sağlıyor. Sırbistan, istikrarlı ve güvenli

bir ekonomiye sahip. Yatırımcılara ve girişimcilere, her zaman üretime, istikrarlı büyümeye odaklanmalarını tavsiye ederim. Üçüncü pazarlarda ortaklık, teknoloji transferi ve Avrupa pazarına yakınlık, Sırbistan'a yatırım yapmak için büyük fırsat olarak değerlendirilmeli.

**Türkiye ile Sırbistan arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler hakkında kısaca bilgi verir misiniz?**  
Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Cumhurbaşkanı Aleksandar Vučić, ekonomik olarak iki ülkenin potansiyelini farkedip sık sık bir araya geldi ve doğrudan görüşmelerle buluştu. İki ülke liderlerinin yakın temasları, yatırım ve işbirliğine yönelik teşvik süreçlerine de katkı sağladı. Türkiye ve Sırbistan arasındaki ticaret hacmi 1 milyar doları aşmış durumda. Sırbistan'da 700'den fazla Türk şirket aktif faaliyet gösteriyor. Altyapı projelerinin yanı sıra tekstil, ticaret, gıda vb. sektörlerde faaliyet gösteren birçok Türk firması var. İki ülke arasındaki ticarete belirli bir dengesizlik olduğunu, bu nedenle Türkiye pazarının çok çeşitli Sırp ürünlerine aşina olması gerektiğini düşünüyorum. Sırbistan'ın meşhur ürünü ahududu bunların başında gelebilir. Sırbistan'da, Türkiye'nin çok ünlü olduğu endüstriyel çileğe yüksek ölçekte talep gösteriliyor. Türkiye ve Sırbistan, yüksek teknoloji, askeri sanayi gibi alanlarda ortaklıklarını sürdürüyor.



ana sanayi firmalarına daha yakın olabilmek için ülkede yatırımlarını artırdı.

**İLAÇ VE KİMYADA FIRSAT**

İlaç ve kimya da Türk yatırımcılar için hedef sektör konumunda. İlaç ve kimya sektöründe 3.2 milyar dolar ithalatı olan Sırbistan'ın ithalatında en büyük payı 1.5 milyar dolar ile Rusya alıyor. Türkiye'nin payı ise 48 milyon dolar seviyesinde.

**GÜMRÜK VERGİSİ YOK**

Türkiye ile Sırbistan arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması gereği 2015 yılından bu yana sanayi ürünlerinin karşılıklı ithalatı gümrüksüz yapılıyor. Tarım ürünlerinde ise belirli ürün ve kontenjanlarda vergi indirimi ve muafiyeti uygulanıyor.

gösteriyor. Dünya müteahhitleri arasında 2. sırada olan Türk müteahhitleri de, Sırbistan'da özellikle altyapı ve konut projeleriyle yatırımlarına devam ediyor. Türk inşaat firmaları, ülkede 2020'de üstlendikleri 24 projeye yaklaşık 811 milyon dolarlık iş hacmine ulaştı.

**TURİZMDE ÇEŞİTLİLİK**

Sırbistan, ekonomik gelirlinin büyük bir kısmını hizmet sektöründen karşılıyor. Covid-19 salgınından etkilenen ekonomide, ülkenin turistlerin ilgi odağı olması için önemli adımlar atılıyor. Bu kapsamda Sırbistan hükümeti, spa turizmini özelleştirmeyi planlıyor. Turizmin başkent Belgrad'ın yanı sıra belli başlı şehirleri de kapsayacak şekilde genişletilerek çeşitlendirilmesi, dağ ve kaplıca turizmiyle de gelirlerin artırılması öngörülüyor. Jeotermal tesisleri yetersiz olan ülkede, Türkiye'den spa sektörüne ihtiyacı duyuluyor.

**YAN SANAYİ**

Sırbistan'ın özellikle AB'ye üyelik sürecinin başlatılmasıyla beraber otomotiv, makina, imalat vb. sektörlerinde faaliyet gösteren birçok yan sanayi firması, AB'deki

**Türk firmasının üstlendiği inşaat projesi****FATİH FAKİÇ**

**T**UNA ve Sava nehirlerinin birleştiği platoda yer alan Sırbistan; stratejik konumu ve pek çok ülkeyle imzaladığı ticari anlaşmalarla yatırımcılar için oldukça cazip. İmzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmalarıyla (AB, CEFTA, EFTA, Türkiye, Rusya, Belarus, Kazakistan) ve Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (ABD, Japonya ve Avustralya) ile yaklaşık 1.3 milyar tüketiciye gümrüksüz erişimi olan Sırbistan, Türk ürünlerinin AB'ye ulaşımı açısından da kilit bir ülke konumunda. Dünyada İş Yapma Kolaylığı bakımından da 190 ülke arasında 44'üncü sırada yer alıyor. Sırbistan, Balkan ülkeleri arasında ise Romanya ve Yunanistan'dan sonra 3. büyük nüfusa sahip. Son 5 yılda Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Sırbistan Cumhurbaşkanı Aleksandar Vučić tarafından ortaklaşa konulan irade ve yakın diyalog sayesinde iki ülke ilişkileri yükselen bir ivme yakaladı. Ticaret Bakanlığı'nın 2020-2021 için belirlediği 'öncelikli ülkeler' arasında yer alan Sırbistan ile 1 milyar dolar olan ticaret hacminin 5 milyar dolara çıkarılması hedefleniyor.

**STA İLE YÜZDE 200 ARTIŞ**

Sırbistan ile 2010 yılında imzalanan STA sonrası iki ülke arasındaki ticaret hacmi yüzde 200 arttı. Ülkedeki Türk firma sayısı da 2015 yılı itibarıyla 130'a ulaştı. Bu sayı 2020'de ise yaklaşık 700'ü aştı. Sırbistan'daki Türk firmaları özellikle tekstil, konfeksiyon, otomotiv yan sanayi, inşaat, elektrik ve elektronik, makina, makina ekipmanları, bankacılık, turizm hizmetleri ve mağazacılık sektörlerinde faaliyet

**Pazara girişteki zorluklar ve tüyolar**

- Avrupa'ya açılan bir kapı olarak Sırbistan'ın stratejik coğrafi konumu ve lojistik avantajı
- İşgücündeki rekabetçi maliyetler
- Hükümet tarafından sunulan finansal destekler ve teşvikler

- Türkiye ile Sırbistan arasındaki siyasi, ekonomik ve ticari ilişkilerin artarak güçlenmesi
- Bürokrasinin ağır işlemesi
- Bankacılık sistemindeki problemler
- İş yapma kültüründeki farklılıklar

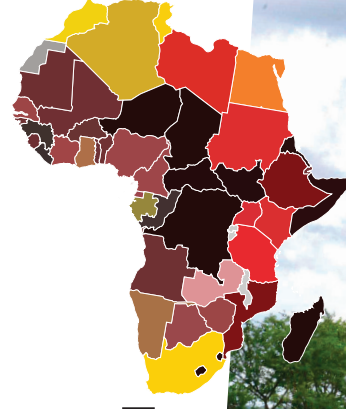
**Ülkenizde Türk iş insanlarının yaşadığı zorluklar ve fırsatlar neler?**

Sırbistan, tek noktadan alışveriş sistemini hayata geçirdi. Bu da tüm idari





# 1 MİLYAR 250 MİLYON İNEĞİ VAR ANCAK SÜT TOZU İTHAL EDİYOR!



**Dünya hayvan varlığının yaklaşık yüzde 30'u Afrika'da... 1 milyar 250 milyon hayvanın bulunduğu kıta ülkelerinden Etiyopya, büyükbaş hayvan sayısı bakımından Brezilya, Hindistan, Çin ve ABD'den sonra beşinci sırada. Türkiye'nin 22. sırada yer aldığı dünya hayvan varlığı sıralamasındaki ilk 100 içinde 32 Afrika ülkesi bulunuyor.**

**Bunca hayvan varlığına rağmen geçtiğimiz 50 yılda Afrika ülkelerinin hayvana dayalı ürün ithalatında 15 kat artış oldu. Halen hayvandan elde edilen ürünler içinde Afrika'ya en çok ithal edileni süt tozu olup oran olarak diğerleri arasında yüzde 50'ye tekabül ediyor. Çünkü sütü işleyecek sanayi kurulabilmiş değil.**

## Türk müteşebbislere fırsatlar ve teklifler

**Afrika'nın** geleneksel hayvan besiciliği birçok topluma sağladığı faydaları sebebiyle mutlaka yaşatılmalı. Yerleşik hayat ve modern hayvancılık gibi artık zorunlu teşebbüslerle bunun sonu getirilmemeli. İthal süt tozu karşısında yerel sütün pazardaki yerini korumak için üreticilere kolayca ulaşip ekonomik değerini sağlayacak büyük ticari ağlar kurmak gerekiyor. Bunun farkında olan ülkeler 2015 yılında aralarında bir dayanışma başlattı. İç bölgelerde kalan ülkelerin mevcut kesim yerlerinin sayıca az olmaları bir yana çok eski teknolojilerle çalışıyorlar. 21. yüzyılda giderek artan et ve süt ihtiyacı için artık olmazsa olmaz gereksinim duyulan entegre tesislerin bir an evvel kurulup işletilmesi gerekiyor. Bu anlamda Türk müteşebbislerin kıta ülkelerine hem hayvan yetiştirilmesi hem de hayvana dayalı ürünlerin işlenmesi için teknoloji desteği ile yatırımlarını yönleltmeleri gelecekte ciddi yararlar sağlayabilir.



**A**FRİKA'yı diğer kıtalardan ayıran temel özellik, genelde hammadde kaynakları üzerine vurgu yapılmasıdır. Her geçen gün daha hızlı ilerleyen teknolojik gelişmeler de bunu gerekli kılıyor. Sadece ilgili sektörlerin yakından takip ettikleri her türlü zirai ürün ve hayvancılık, günümüz insanının beslenmesi için temel ihtiyaç maddesi olup geçmişte ne kadar önemliyse gelecekte de ülkeler, hatta kıtalar arasında gerginliklerin çözümünü belirleyecek kadar etkiye sahip. Özellikle canlı hayvan ve bunlardan elde edilen ürünlerin dünya genelinde artan pazar imkânları, her 5-10 yılda katlanarak büyüyor. Uluslararası verilere çok eksik yansıyan Afrika'nın bu alandaki mevcut birikimi, her geçen gün biraz fazla keşfedildikçe BM Gıda ve Tarım Örgütü, Dünya Bankası ve hassaten Afrika Kalkınma Bankası başta olmak üzere çok sayıda kurum, önümüzdeki 20, hatta 30 yıl için sektör raporları hazırlıyor. Tarımda, 21. yüzyılda zirai ürünler için yapılan hamleler ile dünyada en yüksek üretim bu kıtada yaşanmış. Şimdiye kadar bundan yüzde 10'u bulmayan seviyesi ile en az payı alan hayvancılık da artık alınan yeni tedbirlerle benzeri bir gelişme yaşayacak.

### YÜZDE 30'U AFRİKA'DA

Hayvancılık, bilhassa Batı ve Doğu Afrika'nın birçok ülkesinde merkezi bir konuma sahip. Milyonlarca aile geçimini bu alandaki faaliyetlerden kazanıyor. Sadece Batı Afrika'da 80 milyon insan geçimini hayvancılığa bağlı olarak devam ettiriyor. Bu, neredeyse toplam nüfus içinde üç kişiden biri demek. Tüm kıta söz konusu olduğunda ise 300 ila 400 milyondan fazla insanın hayatını bu sektör ilgilendiriyor. Ülkelere göre toplumlarının yüzde 30 ila yüzde 80'i arasında değişen kısmı bu alana doğrudan veya dolaylı katkı sağlıyor. Yeryüzündeki koyunların yüzde 17'si, keçilerin yüzde 31'i bu kıtada yaşıyor. Tüm büyükbaş ve küçükbaşlar dikkate alındığında dünya hayvan varlığının yaklaşık yüzde 30'u bu kıtada yetiştiriliyor.

Şimdilerde 1 milyar 250 milyon



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

büyükbaş ve küçükbaş hayvanın kıtanın farklı ülkelerinde bulunduğu dile getiriliyor. Özellikle büyükbaşta Doğu Afrika, küçükbaşta ise Sahel ve Batı Afrika en fazla hayvana sahip. Ülkelerin en fazla uğraşılardan biri, sınırları içinde ne kadar hayvan yaşadığını tespit etmek. Çad, 2018 yılında ilk defa 1976 yılında yaptığı sayımı uluslararası kuruluşların destekleri ile güncelleyerek, tespit ettiği 113 milyon içinde 93 milyondan fazlasının büyükbaş ve küçükbaş olup geriye kalanının kanatlı hayvan olduğunu açıkladı. Etiyopya, büyükbaş hayvan sayısı bakımından Brezilya, Hindistan, Çin ve ABD'den sonra 5. sırada gelirken, 7. sırada Sudan, 11. sırada Tanzanya, 12. sırada Nijerya ve 15. sırada Kenya takip ediyor. Türkiye'nin 22. sırada yer aldığı dünya sıralamasındaki ilk 100 içinde 32 Afrika ülkesi bulunuyor.

Kıtanın batısında hayvancılık ve buna bağlı elde edilen ürünlerin Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'ya katkısı sahil ülkelerinde en fazla yüzde 15 gibi düşük seviyede olsa da Sahel denilen iç kısımlardakilerde bu oran yüzde 40'lara kadar çıkıyor. Haliyle ziraatın yüzde 45'lik oranına yaklaşıyor. Mesela Mali'de GSYİH'ye yüzde 5'lik bir katkı sağlasa da bu haliyle bile milli gelire katkı bakımından altın ve pamuktan sonra üçüncü sırada yer alıyor. Ancak bu sektöre bağlı insanların oranı genel nüfusunun yüzde 69'unu meydana getiriyor.

### 40 YILDA İKİ KAT ARTTI

Afrika'da dikkatlerden kaçan bir husus ise fakirlikle mücadelede önemli etkenlerden birinin hep hayvancılık olması. Kıtadaki komşu ülkeler arasındaki ilişkilerde özellikle toplumlarının kaynaşmasında hayvan yetiştiriciliği önemli bir etken. Adeta günlük hayatları birinin diğerine olan ihtiyacı ile şekilleniyor.

Tropikal iklimle sahip Afrika'da 1974-2014 yılları arasında geçen 40 yıl içinde besi hayvancılığına ağırlık verilince diğer kıtalarda olduğu gibi burada da büyükbaş hayvanlarda iki kat, küçükbaşlarda ise üç kat artış sağlandı. Halen ülkelerin birçoğunda hayvanlardan elde edilen ürünler, birçok devletin en önemli ihracat kalemini oluşturuyor.

İstihdam bakımından kıtada genç nüfusun önemli bir kısmı hayvancılık

alanında çalışıyor. Hatta dünya geneliyle mukayese edildiğinde bu alanla istigal edenler ortalama 15-45 yaş arasında değişiyor. Her yıl 10 milyona yakın insan geçimini temin için bu alana yöneliyor. Özellikle de kadınlar için hayvana dayalı farklı kollar cazip fırsatlar sunuyor. 54 bağımsız ülke içinde tarım odaklı müstakil bakanlık az da olsa var. Sadece 22 devletin hükümetlerinde hayvancılık alanı tarım veya balıkçılık, hatta orman ve çevre gibi farklı alanlarla birleştirilerek tek bir bakanlık çatısı altında toplanmış.

### ET VE SÜT SEKTÖRÜ

Dünyada et tüketimi için saniyede 2 bin hayvanın kesildiği, her yıl bu ihtiyacı karşılamak için 65 milyar hayvan gerektiği ve mevcudun ise 150 milyar civarında olduğu biliniyor. Tüm kıtalarda ortalama olarak 1969 yılında kişi başına et tüketimi 20 kg. iken, 2021'e gelindiğinde 43 kg. olarak ifade ediliyor. Ancak kıtalar arasında ciddi dengesizlik söz konusu. Avrupa ve Avustralya'da kişi başına et tüketimi yıllık 80 kg. ve Kuzey Amerika'da 110 kg. iken, maalesef bugün bazı Afrika ülkelerinde bu miktar 10 kg. kadar.

Afrika'da kişi başına et tüketimi, ancak 2020 yılında ortalama 19 kg. oldu. Bunun 2050'de 26 kg. olması bekleniyor. Süt tüketiminin de günümüzde kişi başına yıllık 44 kg. olup, 2050'de en fazla 60 kg. seviyesine ulaşması bekleniyor.

Et ve süt ürünlerinin pazar değeri çok az artsa da miktar bakımından talepler her geçen gün daha fazla yükseliyor. Ancak şimdiden gerekli tedbirler alınmazsa kıta hayvani ürünlerde önümüzdeki 30 yıl içinde yüzde 20 oranında ithalat yapmak zorunda kalacak.

Şehirleşmenin çok hızlı seyrettiği kıtada artan nüfus ve gelir seviyesinin iyileşmesi, gıda alışkanlıklarını da değiştiriyor ve buna bağlı talepler de artıyor. Hayvana dayalı ürünlere rağbetin fazlalığı, hayvanların üretimini artırmayı gerektiriyor. Kıtadaki gıda güvenliğini temin edecek olan başlıca etkinliğin hayvancılık olduğundan kimsenin şüphesi yok. Alınan tedbirler müspet neticeler veriyor. Mesela Uganda'da süt ürünleri konusunda yapılan düzenlemelerle yüzde 150 artış sağlandı. Et ürünlerine olan ihtiyaç, aşırı derecede şehirleşmenin yaygınlaşmasıyla her yıl en az iki kat artıyor.



**İthal et ve süt 150 milyar dolara gidiyor!**

Geçtiğimiz 50 yılda Afrika ülkelerinin hayvana dayalı ürün ithalatında 15 kat artış oldu. 1970 yılında kıta dışından 47 bin ton civarında alım yapılırken şimdilerde milyonlarca tona ulaştı. Kıta ülkeleri, her yıl bunun için beş milyar dolar harcıyor. Buna

karşılık kendi içindeki sektörün hacmi 50 milyar doların üzerinde olup 2050 yılı için sadece iç pazar büyümesine bağlı 150 milyar dolarlık bir büyüme bekleniyor. Diğer kıtalar gibi Afrika ülkelerince Brezilya'dan başta et olmak üzere

diğer hayvan ürünleri alınıyor. Yerli süt, bugün ithal süt tozunun ucuzluğu ve kolay temini karşısında sadece yüzde 5'lik vergiyle az da olsa korunuyor. Avrupa'dan kıtaya getirilen süt tozu kotası kaldırılacak olursa bununla rekabet daha da zorlaşacak.

Uganda  
Cumhurbaşkanı  
Yoweri Museveni,  
çiftliğinde...



**Yüksek lisans programları**

Küresel Pazarlama ve Marka Yönetimi

Uluslararası Ticaret (İngilizce)

Uluslararası Ticaret

Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku

**Doktora programları**

Uluslararası Ticaret

Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku

**Uzaktan eğitim**

Uluslararası Ticaret (Tezsiz)

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Türkiye'de bir eşi daha bulunmayan enstitülerinden biri de Dış Ticaret Enstitüsü. Uluslararası ticaret alanında uzmanlaşan enstitüde, dört yüksek lisans ve iki doktora programı yürütülüyor. Lisansüstü eğitim için başvurular devam ediyor.



# Uluslararası ticaret için uzman yetiştirmeye devam ediyor

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi lisansüstü eğitim başvuruları, beş enstitüde devam ediyor. Bunlardan biri olan Dış Ticaret Enstitüsü, Türkiye'de kurulan ilk dış ticaret enstitüsü. Enstitü, bir ihtisas enstitüsü olması nedeniyle Türkiye'de özel bir yere sahip ve uluslararası ticaret alanındaki uzmanlığı ile dikkat çekiyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin temelleri de bu enstitüye dayanıyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin lisansüstü programlarının yürütüldüğü beş enstitüden biri olan Dış Ticaret Enstitüsü bünyesinde, dördü yüksek lisans, ikisi doktora olmak üzere 6 programla eğitim-öğretim faaliyetlerine devam ediyor. Ayrıca uzaktan eğitimle uluslararası ticaret alanında tezsiz yüksek lisans imkanı da var.

**LİSANSÜSTÜ PROGRAMLARI**

Dış Ticaret Enstitüsü'nde; Uluslararası Ticaret-Türkçe, Uluslararası Ticaret-İngilizce, Küresel Pazarlama ve Marka Yönetimi ile Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği



Hukuku yüksek lisans programları bulunuyor. Programlara katılmak isteyenler tezli veya tezsiz seçeneklerinden istediklerini seçebiliyor.

Enstitü, uluslararası ticaret alanında akademisyen yetiştirmeye yönelik Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku ile Uluslararası Ticaret doktora programlarını da yürütüyor.

**ULUSLARARASI TİCARET VE AB HUKUKU**

Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku Yüksek Lisans Programı, genel hukuk nosyonunu uluslararası ticaret ve Avrupa Birliği hukukuna ilişkin konulara uyarlayabilecek bir donanım kazandırmaya yönelik bir program. Programla öğrencilerin, küreselleşen hukuktaki gelişmeleri takip edebilecek düzeyde bilgi sahibi olması hedefleniyor.

Program; katılımcı öğrencilere

akademik kariyer yanında hakim, avukat veya hukuk danışmanı sıfatıyla uygulamaya aktarabilecek bilgi ve becerilere sahip olarak; Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi ve Avrupa Adalet Divanı içtihadını takip edebilecek ve gerektiğinde danışmanlık hizmeti verebilecek bir birikim kazanma imkanı sunuyor.

**BURS VE İNDİRİM İMKANLARI**

İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, burs ve indirim yoluyla öğrencilere destek vermek için çeşitli kurum ve kuruluşlarla anlaşmalar da yapıyor. Ticaret odaları, ticaret borsaları, çeşitli dernekler, bankalar, meslek kuruluşları ile yapılan bu protokollere yenileri de ekleniyor.

**Sektörel işbirlikleri**

Dış Ticaret Enstitüsü; dış ticaretle ilgili ülke ve sektör araştırmaları yapma, dış ticaretin iktisadi, ticari, teknik, sosyo-kültürel, siyasal ve hukuki yönlerini inceleme ve bu

hususlarda rapor üretme hedefine yönelik çalışmalar gerçekleştiriyor. Enstitü, ayrıca dış ticarete ilişkin verileri ve bilgileri derlemek ve değerlendirmek üzere

Türkiye İhracatçılar Birliği (TİM) ve Türk Eximbank gibi kuruluşlar ile Rektörlük nezdinde yapılan protokoller yoluyla sektörel işbirliklerine aktif olarak katılıyor.

## MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021  
Barselona – İspanya

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 Millî İştiraki'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 Millî 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

**Katılım Bedeli**

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

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

**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



## Aykırı kişilere ve fikirlere geçit yok!

Bir düz kişiler var, bir de aykırı olanlar. Düz, yani klasik kişiler, geleneksel düşünmeye daha meyilli olanlar.

Bildik işleri bildik yöntemlerle yapmaktan hiç vazgeçmeyenler; değişime direnç göstermeyi marifet sayanlar aynı zamanda.

Düz kişiler; olanla yetinenler, olanı tüketenler desek, daha doğru.

Dahası, aykırıları da aykırılıklara da o derece karşı olanlar yine bu düz kişiler, düz kişilikler. Aykırıları mı kim? Düz kişilerin tam karşısında duranlar, yani sıra dışı olanlar.

## İş dünyamızın genetiği

Profesyonel dünyanın en önemli sosyal medya platformu LinkedIn'de aykırı kişilerle ilgili yaptığım iki anket, iş dünyamızın genetiğinin anlaşılması açısından kayda değer nüanslar taşıyor.

Her iki ankete de ilgi oldukça fazlaydı; belli ki konu can alıcı...

Ankete oy verenlerin beyaz yakalılar -ve daha çok yöneticiler- olduğunuz düşündüğümüzde, işin rengi biraz daha değişiyor ve sonuçların yorumlanması bu nedenle daha da gerekli hale geliyor.

Birinci anketin sorusu şöyleydi: "Yöneticiler aykırı fikirler karşısında ne yaparlar?"

|                                  |        |
|----------------------------------|--------|
| ● Görüntülenme sayısı:           | 24.434 |
| ● Kullanılan oy sayısı:          | 1.142  |
| ● Umursamazlar:                  | %9     |
| ● Riskli görürler:               | %20    |
| ● Kişiyi göre tepkileri değişir: | %56    |
| ● Şans olarak değerlendirirler:  | %14    |

Oylama tablosuna baktığımızda gördüğümüz şey, yönetici aklının aykırı fikirlere ne kadar açık (!) olduğunu ortaya koyması açısından önemli.

Aykırı fikirleri şans olarak görenlerin yüzde 14'lük payı çok düşük olsa da üzerinde asıl düşünülmesi gereken 'kişiyi göre değişir' maddesine verilen oyların fazlalığı.

Acaba 'kişiyi göre değişir' cevabından şunu mu anlamalıyız?

"Önemli olan aykırı fikrin niteliğinden çok, bu fikri kimin söylediğidir."

"Aykırı fikri veren kişi, yöneticilerin zihindeki önem-değer skalasında nerede duruyorsa o ölçüde aykırı fikre geçiş izni verilir; fikrin niteliği ne olursa olsun..."

Bu noktadan bakınca iş dünyası, yöneticilerin egosunu ve /veya kliğini aşabildiği ölçüde farklılıklara yelken açmaya başlayabilecek gibi gözüküyor.

## Alışlagelmiş kriterler

İkinci anketin sonuçları ise daha kıncı.

Anket sorusu şöyleydi:

"CV'si güçlü ama mülakatta aykırı biriyle karşılaşan İK yöneticisi sizce nasıl hareket eder?"

|                          |        |
|--------------------------|--------|
| ● Görüntülenme sayısı:   | 50.416 |
| ● Kullanılan oy sayısı:  | 2.947  |
| ● Görüşmeyi kısa keser:  | %42    |
| ● Referanslarını arar:   | %31    |
| ● İşe alır, dener:       | %7     |
| ● Üst yöneticiye paslar: | %19    |

Bu oranları nasıl yorumlamalıyız? İş dünyasının yöneticileri bize şunları mı söylüyor? "Eğer İK yöneticimiz seni standart dışı hisseder ve sıra dışı görürse konuyu fazla uzatmaz ve görüşmeyi keser (%42)."

"Hadi diyelim kısa kesmedi, bir şans verdi; o zaman da referansları arar ve ne kadar risk aldığını bilmek ister (%31)."

"İK yöneticimiz şans vermeye devam etmek istedi diyelim, o zaman da kendisi yine risk almaz ve mülakatı üst yöneticisinin yapmasını tercih eder. Dönerse -ki döner-oradan dönsün (%19)."

"İşe alır ve dener" olarak görülen yöneticiler, ne yazık ki yüzde 7'lik bir kesimi oluşturuyor. Bunlara 'cesur olanlar' diyebilir miyiz acaba? Çoğunuzun içinden 'Ne kadar gereksiz bir cesaret!' dediğinizi duyar gibiyim.

Anket sonuçlarına göre, iş dünyasının yönetici zekâsı diyor ki: "Seni, alışlagelmiş kriterlerin dışında biri olarak hissettiğimiz an, ne kadar güçlü bir arka planın olursa olsun kabul etmemiz zor."

## Sıra dışı zekâyâ yatırım

Bu iki anketin sonuçları bize şunları fısıldıyor:

- Sınırları aşma!
- Çerçevenin dışına çıkma!
- İstedğimiz kalıplarda ol ve çizgileri gözet!
- Biz nasıl istiyorsak o şekilde hareket et!
- Kurallar mantıksız olsa dahi dışına çıkmayı aklına getirme!

Yalnız dikkati şu gerçek üzerinde toplamak gerek: Dünyanın gelişen firmalarının ortak özelliği, bildik ve sıradan zekâlara değil, daha çok aykırı ve sıra dışı zekâlara yatırım yapması. Nerede bir inovasyon varsa orada aykırı bir zekâ, sıra dışı bakış açısı ve olanla yetinmeyen, sınırları aşmak isteyenler görürüz.

Siz hiç basmakalıp düşünüp kendini aşmayı kafaya koymadan, zihnen bugünden 50 sene sonrasına uçmadan yeni bir şey geliştiren, yeniliğin önünü açan birini gördünüz mü?

Cevap ortada... O halde iş dünyamızın yönetici aklı şapkasını önüne alıp düşünmeli: "Biz mi doğru yapıyoruz, dünya mı?"



Salih KESKİN  
www.inovasyonuzumani.com

## ABD, 'Filming in Turkey' i izledi



Dizi, film, içerik, TV ve yapım sektörü, ABD'deki en prestijli fuarlar arasında yer alan NATPE Miami İçerik Fuarı'nda buluştu. Online fuarda Türkiye'yi, İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde 9 firma temsil etti. Fuarda, İTO'nun hazırladığı 'Filming in Turkey' projesi katılımcılara izletildi.



İSTANBUL Ticaret Odası, pandemi sürecinde dijital ortamda gerçekleştirilen uluslararası fuarlarda yer almaya devam ediyor. Sanal fuarlar ile ihracatçılara yeni imkanlar oluşturuluyor.

## 300 SATIN ALMACI

Bu fuarlardan biri de dizi, film, içerik, TV ve yapım sektörünün Amerika kıtasındaki en prestijli etkinliği olarak kabul edilen NATPE Miami İçerik Fuarı oldu. Fuar, bu yıl 19-29 Ocak 2021 tarihleri arasında gerçekleştirildi. 446 iştirakçi firmanın yer aldığı sanal fuarı, 69 ülkeden 300 satın almacı ziyaret etti.

## İTO İLE KATILDILAR

İstanbul Ticaret Odası'nın milli iştirakini yürüttüğü NATPE Miami Fuarı'na 9 firmadan 22 temsilci katıldı. Sektörün diğer öncü firmaları da bireysel olarak katılım sağladı. NATPE Miami İçerik Sanal Fuarı'nda ilgi ile beklenen gösterimler ve konferanslar canlı olarak yapıldı.

## TANITIM FİLMİ

Fuar sırasında katılımcılara, İstanbul Ticaret Odası'nın hazırladığı 'Filming in Turkey' projesi de izletildi. Fuar Türkiye milli iştirak organizasyonu ile katılan firmalar, yeni sezon için hazırladıkları içerikleri tanıtma imkanı da buldu.

## Fuara İTO ile katılan firmalar

- Ezel Yapım Prod. Ltd. Şti.
- Medyablue Yapım Dağıtım A.Ş.
- Maara Animasyon
- Miner Studio Prodüksiyon ve Tic. Ltd. Şti.
- Peakover Film Prodüksiyon A.Ş.
- Resimli Filim Prodüksiyon San. Tic. Ltd. Şti.
- Semerkand Radyo ve TV A.Ş.
- Sera Filmcilik San. ve Tic. A.Ş.
- TT International Medya San. ve Tic. A.Ş.

## 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 m<sup>2</sup> 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 m <sup>2</sup>                       |
| Katılım bedeli                                                                                                                            | : 4.410 TL/m <sup>2</sup>                |
| 1. Ödeme                                                                                                                                  | : Talep edilen m <sup>2</sup> x 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 seçimi hakkı tanınacaktır. |                                          |

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

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 | (in)(f)(t)(e)(i) /itokurumsal

## KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

## BANKA BİLGİLERİ

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

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

## İTO'nun şubat webinar ajandası

İSTANBUL Ticaret Odası, Covid-19 sürecinde kamu teşvikleri, elektronik ticaret, dijital pazarlama, değişen mevzuat düzenlemeleri ile sosyo-kültürel konularda video konferansları ile üyelerini bilgilendirmeye devam ediyor. İTO'nun youtube kanalında yayınlanacak olan şubat ayı webinar programı şöyle:

- İşletmelerde Robotik Süreç Uygulamaları: 9 Şubat 2021 saat 14.00-16.00
- Satışta Duygusal Zeka: 18 Şubat 2021 saat 14.00-16.00
- Dijital Pazarlama: Yeni Trendler ve Stratejiler: 23 Şubat 2021 saat 14.00-16.00



## Güneş enerjisi desteğine düzenleme

YENİLENEBİLİR enerji kaynaklarına dayalı elektrik üretim yatırımlarına verilen kilovatsaat (kWh) başına fiyat alım garantisi tutarları, 1 Temmuz 2021'den sonrası için cent yerine kuruş cinsinden belirlendi ve aşağı çekildi.

Yenilenebilir enerji kaynakları destekleme mekanizması (YEKDEM) kapsamında rüzgar, güneş, su, jeotermal ve biyokütleyle dayalı yeni kurulacak elektrik üretim santrallerine yönelik fiyat alım garantisi, mevcut uygulamanın sona ereceği 30 Haziran 2021 tarihinden itibaren de beş yıl boyunca devam edecek. 1 Temmuz 2021 sonrası için döviz yerine TL cinsinden belirlenen kilovatsaat (kWh) başına YEKDEM fiyatları her yıl ocak, nisan, temmuz ve ekim aylarında olmak üzere dört kez güncellenecek.





teknopark istanbul **MILLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE** 119

**H**exagon, ürettiği 'yanmaz köpük yalıtım malzemesi' ile Türkiye'yi, bu alanda dünyanın sayılı ülkelerinden biri haline getirdi. Yanmaz polimerler; zorlu yangınları, duman ve zehirli gaz salınımını engelliyor. Polimer malzeme sektöründe teknik bilgi üretebilen ender firmalardan biri olan Hexagon, yüksek mukavemetli ve çok fonksiyonel bazı reçine türlerinde de tek üretici konumunda.

# Yerli 'yanmaz köpük' dönemi

SOYHAN ALPASLAN

**T**EKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi (Cube Incubation) firmalarından Hexagon İleri Malzemeler ve Teknolojiler Ticaret Limited Şirketi, ilk yerli 'yanmaz köpük yalıtım malzemesi' üretti. Türkiye'yi dünyanın sayılı ülkeleri arasına yerleştiren bu üretim, yanmaz polimerde ithalat bağımlılığını da bitirecek. Yanmaz köpüğün en önemli kullanıcıları Türk savunma, uzay ve havacılık sanayi olacak.

## 3. TÜBİTAK DESTEĞİ

Kuruluşunun 3'üncü yılında 3'üncü TÜBİTAK proje desteğini almaya hak kazanan Hexagon'un kurucusu Boran Berberoğlu, "Yanmaz polimer ilk kez NASA tarafından geliştirildi. Bu malzemeler; uzay ve donanma gemilerinde çıkabilecek zorlu yangınların, duman ve zehirli gaz salınımının önüne geçebiliyor. Yanmaz polimerler, halen ABD donanma gemileri, denizaltıları da dahil, 15'in üzerinde ülkenin deniz kuvvetleri tarafından kullanılıyor" bilgisini verdi. Polimer malzeme sektöründe teknik bilgi üretilip, işletmelere danışmanlık hizmeti veren Hexagon, yüksek mukavemetli ve çok fonksiyonelliğe sahip epoksi reçine türlerinde de tek üretici.

İstanbul Ticaret'in sorularını Yüksek Metalurji ve Malzeme Mühendisi Boran Berberoğlu cevapladı:

## POLİMER MALZEME

### Hexagon hangi amaçla kuruldu?

Hexagon, 2017 yılında TÜBİTAK Bireysel Genç Girişim (BİGG) desteğini kazandı ve 2018 yılının ocak ayında faaliyete geçti. Hexagon'u, Marmara Üniversitesi Teknoloji Fakültesi Metalurji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü'nde aynı zamanda danışman hocam olan Doç. Dr. Mustafa Çakır ile birlikte kurduk. Teknolojiyi yakından takip ederek, polimer malzemeler alanında katma değeri yüksek ürünler üretmek ve Türkiye'deki Ar-Ge kültürünün gelişmesine katkı sunmak amacıyla yola çıktık. Bugüne dek gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla amacımıza ulaştık ama daha yapacak çok işimiz var.

## TEKNİK BİLGİ ÜRETİCİSİ

Polimer malzeme üretiminde hangi noktadasınız?

Kurulduğumuzdan bu yana geçen kısa süre



## Savunmanın yeni gücü

Boran Berberoğlu, "Yanmaz köpük ile Türk savunma sanayindeki hızlı gelişime önemli bir katkıda bulunmayı hedeflediklerini belirterek, "Hava, deniz ve kara araçlarında, roketler ve torpidolarda yüksek kullanım alanına sahip bu malzeme ile savunma sanayimize yeni bir güç kazandıracağız" dedi.



## Polimerik köpüğün avantajları

- Hafif olduğu için verimlilik ve yakıt tasarrufu sağlıyor.
- Mükemmel ses ve ısı yalıtımı yapıyor.
- 300C derecede dahi özelliğini kaybetmeden uzun süre kullanılabiliyor.
- -150C derecede esnekliğini ve özelliklerini uzun süre koruyor.
- Aleve maruz kaldığında alevin ilerlemesine izin vermiyor ve damlama yapmıyor.
- Aleve maruz kaldığında duman ve zehirli gaz salınımı yapmıyor.
- Kolayca şekillendirilerek istenilen forma getirilip, çeşitli yüzeylere uygulanabiliyor.
- Farklı uygulamalar için kolaylıkla farklı malzemelerle kaplanabiliyor.
- Yüksek mukavemet ve darbe direnci özelliği ile farklı alanlarda kullanılabiliyor.

## Tek yerli üretici

Berberoğlu, Hexagon'un şu ürünlerde tek yerli üretici olduğunu söyledi: "Yüksek mukavemetli, çok fonksiyonel epoksi reçineler. Yüksek sıcaklık dayanımına sahip poliimid reçineler ve köpükler. Poliimid matrisli karbon elyaf takviyeli prepregler. Işıklı sertleşebilen polimerlerin sentezi."



İçinde Türkiye'de malzeme bilimi alanında önemli teknik bilgi üreticilerinden biri olduk. Bilgi üretimi çok önemli; çünkü Türkiye'de malzeme bilimi alanında yeterli know-how olmaması en büyük açmazımızdı. Uzman ekibimizle hem araştırma ve geliştirme hizmeti veriyor hem de yüksek teknoloji ürünler geliştiriyoruz. İleri malzemeler, nano malzemeler, organik-inorganik hibrit malzemeler, polimerler, kompozit malzemeler alanında faaliyet gösteren işletmelere; araştırma, geliştirme ve danışmanlık hizmetleri veriyoruz.

## DÜNYA İLE AYNI KALİTEDE

### Yüksek teknoloji bu üretimleriniz neler?

Hexagon'un yüksek teknoloji üretimleri içinde başı çeken kuşkusuz, Türkiye'de ilk kez üretilen yanmaz köpük yalıtım malzemesi. Dünyada sadece birkaç büyük firma tarafından üretilen bu malzeme, artık onlarla aynı kalitede Türkiye'de de üretiliyor. Yüksek teknoloji üretimlerimiz arasında ağırlıklı olarak; mühendislik polimerlerinin sentezi ve karakterizasyonu, polimer matrisli kompozitlerin üretilmesi ve geliştirilmesi, nanomalzemeler, nanokompozitler ve diğer ileri malzemeler var.

## DIŞA BAĞIMLILIK BİTECEK

### Türkiye'de polimer sanayi hangi düzeyde?

Türkiye, polimer sanayinde neredeyse tamamen yurt dışına bağımlı. Yurt dışından temin edilen kritik ürünlerin ikamelerini üreterek dışa

bağımlılığı azaltmak amacıyla yola çıktık. Bu yıl içinde projelerimiz tamamlanacak ve yıl sonunda katma değeri yüksek iki farklı polimer reçinesinde de dışa bağımlılığı bitirmeyi hedefliyoruz.

## YERLİ POLİMERİK REÇİNELER

### Dışa bağımlılığımız hangi ürünlerde bitecek?

Işıklı sertleşen reçineler ve elektronik sanayinde elektrisel yalıtım amacıyla kullanılan polimerik reçineler bazında dışa bağımlılıktan ortadan kalkacak. Ayrıca yüksek mukavemetli çok fonksiyonel epoksi reçineler, yüksek sıcaklık dayanımına sahip poliimid reçineler, köpükler, poliimid matrisli karbon elyaf takviyeli prepreglerde de hedefimiz yerli üretim.

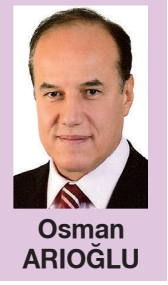
## HER SEKTÖRE UYGUN

### Yanmaz köpüğü hangi sektörler kullanıyor?

Savunma, havacılık ve uzay başta olmak üzere denizcilik, raylı ulaşım sistemleri, inşaat, elektronik, otomotiv, endüstriyel üretim yapan her sektör kullanıyor. Uçak, helikopter ve insansız hava araçlarında kullanım oranı yüksek. Uzay gemileri, diğer uzay araçları, çok düşük sıcaklıkta çalışan yakıt tankları, donanma gemileri, denizaltılar, tüm raylı ulaşım sistemleri de kullanıcılar arasında. Ayrıca tiyatrolar, müzik sahneleri, stüdyolar gibi özel inşaat tasarımı gerektiren yapılar da kullanılıyor. Diğer kullanım alanları arasında tüm endüstriyel üretim tesisleri, havalandırma sistemleri ve yüksek sıcaklık boruları, hassas elektronik cihazlar, havacılık elektronik sistemleri, medikal ve hassas ölçüm cihazları ile otomotiv sanayini sayabiliriz.

## Değerli konut vergisi uygulamasında özellikli durumlar

Değerli konut vergisi uygulaması konusundaki bazı özellikli durumların açıklamasına bu yazımızda devam edeceğiz. Değerli konut vergisi uygulamasında geçen yazımızda bahsettiğimiz gibi motorlu taşıtlar vergisi uygulamasına benzer bir özellik söz konusu. Arada temel iki farklılık bulunuyor.



Osman ARIOĞLU

1. Motorlu taşıtlar vergisi otomatik olarak tarh ve tahakkuk etmekte iken, değerli konut vergisi için ilgili yılın şubat ayı içerisinde beyanname verilmesinin gerekli olmasıdır.

2. Motorlu taşıtlar vergisi taşıtın tescili ile başlamakta iken, değerli konut vergisi sahip olunan birden fazla değerli konut vergisine tabi konutların değeri düşük olan birinciden sonrakiler için ve takip eden yıldan başlamasıdır.

### Tüzel kişilerin değerli konut vergisi mükellefiyeti var mı?

Yukarıdaki açıklamadan çıkan sonuç, değerli konut vergisinde mükellefiyeti belirleyen temel ölçütün vergileme ölçülerine sahip birden fazla konutun bulunmasıdır. Bu nedenle anonim veya limited şirketin aktifinde yer alan değerli konut vergisi kapsamına giren birden fazla konut bulunması halinde şirketin de değerli konut vergisi mükellefi olması söz konusu. Mükellefiyet ve muafiyet, değerli konut vergisi kapsamına giren birden fazla konutun bulunup bulunmamasına bağlı, gerçek ya da tüzel kişi olmasının mükellefiyeti etkileyen bir özelliği söz konusu değil. Bu nedenledir ki, Genel Tebliğ'de; "Genel ve özel bütçeli idarelerin, belediyelerin, üniversitelerin ve Toplu Konut İdaresi Başkanlığı'nın maliki olduğu mesken nitelikli taşınmazlar değerli konut vergisinden muaftır. Bu kurumların intifa hakkına sahip oldukları mesken nitelikli taşınmazlar da değerli konut vergisinden muaftır ve vergi, söz konusu taşınmazların kuru mülkiyet sahiplerinden de aranmaz" şeklinde düzenleme mevcut.

Değerli konut vergisine ilişkin açıklamaların yer aldığı tebliğde özellikle mükellefiyetin başlaması ve bitmesine ilişkin açıklamaların yer aldığı üçüncü maddede ilk bakışta adeta tek konutu bulananların da değerli konut vergisi mükellefi olması gerektiği gibi bir anlam çıkabilir. Fakat aynı madde içerisindeki örnekler baktığımızda kanun değişikliğine uygun olarak vergileme ölçülerini yakalayan tek konutu bulananların değil, birden fazla konut kullanmanın verginin mükellefi olduğu sonucu ortaya çıkar. Kanun değişikliğinde düzenlemenin yeniden ele alınmasındaki en temel değişiklik de zaten buradadır. Değerli konut vergisi uygulaması bu yönüyle ilk düzenlemedeki ciddi mağduriyetlere yol açabilme endişesini ortadan kaldırdı. İlk düzenlemede, özellikle miras yoluyla intikal eden tek konutu bulanan ve başkaca geliri bulunmayanların vergiyi ödeme imkanlarının olmayacağı çok açık bir şekilde dile getirilmiş ve daha sonraki düzenleme ile bu sakıncaları ortadan kaldırmak üzere birden fazla değerli konut vergisine tabi konut bulunması şartı kanun metnine eklenmiştir.

### Müteahhitlerin elinde bulunan konutlarda durum

Tebliğde konu net bir şekilde açıklanmış olup aynen şöyledir: "Esas faaliyet konusu bina inşaatı olanların işletmelerine kayıtlı bulunan ve henüz ilk satışa, devir ve temlike konu edilmemiş yeni inşa edilen mesken nitelikli taşınmazlar ilk satışa, devir ve temlike konu edilmediği sürece vergiden muaftır. Bu muafiyet hükümlü arsa karşılığı inşaat işlerinde sözleşme gereği taahhüt işini üstlenen müteahhide kalan mesken nitelikli taşınmazlar için de uygulanır. Söz konusu taşınmazların kiraya verilmesi veya sair surette kullanılması mümkün değildir." Bize göre de tebliğdeki bu açıklama gayet yeterli ve hakkaniyetlidir.

### Her mesken için istisna ayrı uygulanacak

Değerli konut vergisi uygulamasında önemli bir ayrıntı tebliğde açık olarak anlatıldığı üzere kapsama giren ve vergileme yapılması gereken birinciden sonraki her konut için istisna tutan ayrı ayrı uygulanır. Böylece değerli konut vergisi oranları sadece istisna haddini aşan kısımlar için uygulanacağından vergi yükü önemli ölçüde makul hale gelir.

### 2021 yılı için vergi tarifesi

Değerli konut vergisine tabi mesken nitelikli taşınmazlardan değeri: ■ 5.227.000 TL ile 7.841.000 TL arasında olanlar (bu tutar dahil) 5.227.000 TL'yi aşan kısmı için: Binde 3 ■ 10.455.000 TL'ye kadar olanlar (bu tutar dahil) 7.841.000 TL'si için 7.842 TL, fazlası için: Binde 6 ■ 10.455.000 TL'den fazla olanlar 10.455.000 TL'si için 23.526 TL, fazlası için: Binde 10





# İTO'dan öğrencilere 1.366 klavyeli tablet

İstanbul Ticaret Odası, TOBB öncülüğünde başlatılan Küçük Parmaklar Projesi kapsamında ihtiyaç sahibi öğrencilere, salgın döneminde derslerini takip etmeleri için 1.366 adet klavyeli tabletle destek verdi.



## Her tablet, çocuklarımızın geleceğe açılan kapısı olacak

İstanbul İl Millî Eğitim Müdürü Levent Yazıcı, "Millî Eğitim Bakanlığımız ve tüm eğitim camiası olarak hedefimiz, güncel ve ileri teknolojiyi eğitimle bir araya getirmek. Okulların dört duvar arasından çıkıp hayatın

her alanına yayıldığı bu çağda her tablet, çocuklarımızın geleceğe açılan kapısı olacak. İTO'nun verdiği bu desteği de çok önemsiyor ve İstanbul iş dünyasına teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

İSTANBUL Ticaret Odası, salgın döneminde derslerini takip etmeleri için ihtiyaç sahibi öğrencilere 1.366 adet klavyeli tablet temin etti. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğündeki Küçük Parmaklar Projesi kapsamında sağlanan tabletler, İTO Başkanı Şekib Avdağ'ı tarafından İstanbul İl Millî Eğitim Müdürü Levent Yazıcı'ya teslim edildi. Avdağ'ı, tabletlerin teslimi için düzenlenen törende, İTO olarak TOBB öncülüğünde başlatılan Küçük Parmaklar Projesi'ne büyük destek verdiklerini söyledi.

### YATIRIMLARIN EN GÜZELİ

Yatırımların en güzelinin, insana yapılan yatırım olduğunu belirten Avdağ'ı, şunları kaydetti: "Bilhassa salgın şartlarında çocuklarımızın eğitimden ayrı kalmamaları ve bilgiyi erişebilmeleri çok önemli. Özellikle teknolojiyi kullanan ve üreten bir nesil yetiştirmek için elimizdeki her türlü imkanı kullanmak zorundayız. Bu amaçla İTO olarak okul yapımından meslek



liselerinin himaye edilmesine kadar birçok projeyi yürütüyoruz. Bugün de Millî Eğitim Bakanlığımızın ve TOBB'un öncülüğünde, çocuklarımızı teknolojiyle buluşturmak için attığımız adım, ülkemizin geleceğine duyduğumuz umudu da ileri taşıyor.

1.366 adet tablet, inanıyorum ki sadece eğitim için değil, aynı zamanda insan kalitesini ileri taşıma noktasında da yapılmış önemli bir katkı olacaktır. İTO olarak içinden çıktığımız şehrin çocuklarına yönelik sosyal sorumluluk projelerimizi artırarak sürdüreceğiz."



## Her Yıl,

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



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

in @ / itokurumsal





## HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

### Değerli konut vergisi

15 Ocak 2021 tarihli ve 31365 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Değerli Konut Vergisi Genel Uygulama Tebliği ile verginin konusu, mükellefleri, matrahı, muafiyetler, beyan ve ödemeye ilişkin açıklamalara yer verildi. Bu bağlamda değerli konut vergisinin uygulama esasları netlik kazandı, soru işaretleri bir nebze olsun ortadan kalktı.

Bilindiği üzere verginin konusuna sadece mesken nitelikli taşınmazlar giriyor. Mesken niteliğine haiz binalar ile birden fazla bağımsız bölümden oluşan taşınmazlarda her bir bağımsız bölüm, meslek niteliğindeki taşınmaz olarak değerlendiriliyor.

Tebliğ ile birlikte vergi beyanının hem 2020 hem de 2021 yılları için yapılacağı belirtiliyor. Ancak Şubat 2020 içerisinde yürürlüğe giren 7221 Sayılı Kanun’un Geçici 24’üncü maddesi uyarınca 2020 yılı için değerli konut vergisi tahakkuk etmeyecek. Dolayısıyla sadece 2021 yılı için beyan yükümlülüğü bulunuyor. Vergiye tabi değerli konuta ilişkin olarak beyan sınırı 2021 yılı için 5 milyon 227 bin TL olarak belirlendi.

#### Tek taşınmaza vergi yok

Değerli konut vergisine ilişkin en çok karşılaşılan soruların başında, bir tek nitelikli taşınmaza sahip olunması ve bu taşınmazın beyan sınırını aşması durumunda bu taşınmazın vergiye tabi olup olmadığı geliyor. Tek bir taşınmaza sahip olunması halinde taşınmaz değerinin beyan sınırını aşp aşmadığına bakılmaksızın bu taşınmaz değerli konut vergisine tabi tutulmuyor.

İki nitelikli taşınmaza sahip olunması ve bu taşınmazlardan birinin değerinin 5 milyon 227 bin TL’nin altında, diğerinin üstünde olması halinde, beyan sınırının belirlenmesinde nitelikli taşınmazların değerlerinin kümülatif değeri alınmıyor. Her bir taşınmaz ayrı değerlendiriliyor. Dolayısıyla sadece beyan sınırı üzerinde olan taşınmaz vergiye tabidir. Birden fazla nitelikli taşınmaza sahip olunması ve taşınmazların değerlerinin 5 milyon 227 bin TL’den fazla olması durumunda ise bu taşınmazlardan en düşük değere sahip olan taşınmaz, tebliğde yer alan Ek-2A formu ile vergi dairesine bildirilmek suretiyle değerli konut vergisine tabi tutulmuyor.

Değerli konut vergisine tabi taşınmazın değerinin tespitine ilişkin olarak 7221 Sayılı Kanun yayım tarihi öncesinde tartışmalar bulunmakta olup kanunun yayım tarihi ile birlikte bu husus netlik kazandı. Bu bağlamda, nitelikli taşınmazın değerinin tespitinde nitelikli taşınmazın bulunduğu yerin belediyesi tarafından belirlenen bina vergi değeri dikkate alınır.

Değerli konut vergisinde artan oranda vergilendirme söz konusu:  
● 5.227.000 TL ile 7.841.000 TL arasında olanlar (bu tutar dahil), 5.227.000 TL’yi aşan kısmı için binde 3  
● 10.455.000 TL’ye kadar olanlar (bu tutar dahil), 7.841.000 TL’si için 7.842 TL, fazlası için binde 6  
● 10.455.000 TL’den fazla olanlar 10.455.000 TL’si için 23.526 TL, fazlası için binde 10.

Vergi, mükellefin tebliğe ekli Ek-1A ve Ek-1B’de yer alan beyannameler ile nitelikli taşınmazın bulunduğu vergi dairesine beyan edilmek suretiyle tarh oluyor. Mükellef, beyan esnasında nitelikli taşınmazın bulunduğu yerin belediyesinden aldığı bina vergi değerini gösteren belgeyi eklemekle yükümlü.

#### Farklı bölgelerdeki taşınmazlar

Yine sıklıkla karşılaşılan sorulardan biri de mükellefin birbirinden farklı yerlerde nitelikli taşınmazı olması halinde, her bir taşınmaz için bağlı bulunduğu vergi dairesine ayrı beyan vermesinin gerekip gerekmediğidir. Öncelikle birden fazla değerli konut vergisine tabi mesken nitelikli taşınmaza sahip olan mükellefler tek beyanname verecekler. Aynı beyanname beyan edilen taşınmazların farklı vergi dairelerinin yetki alanında bulunması durumunda, beyanname bu taşınmazların bulunduğu yerlerdeki vergi dairelerinden herhangi birine verilebilir. Ancak, elbirliği mülkiyete konu taşınmazlara ilişkin beyanlarda, her bir taşınmaz için ayrı beyanname verilmesi gerekir.

Mükellefler, vergi beyanını için vergi dairelerine gidebilecekleri gibi, beyannamelerini elektronik ortamda kendileri gönderebilir veya 3568 sayılı kanun uyarınca yetki almış olup bağımsız çalışan serbest muhasebeci, serbest muhasebeci mali müşavir ve yeminli mali müşavirler ile sözleşme imzalamak suretiyle e-beyanname şeklinde de verebilir. Bu durumda, nitelikli taşınmazın bulunduğu yerin belediyesinden alınan bina vergi değerini gösteren belgenin 15 gün içinde vergi dairesine teslim edilmesi (elden ya da posta yoluyla) zorunludur.

Elbirliği ya da müşterek mülkiyetlerde beyanın yapılmasında aşağıda yer alan adımların takip edilmesi gerekir. Her bir malik, intifa hakkı sahibi ya da malik gibi söz konusu gayrimenkule sahip olanlar için beyan değerlendirmesi pay oranında yapılır. 2021 yılı için değerli konut vergisi için son beyan tarihi 20 Şubat 2021. Vergi ödemesi şubat ve ağustos ayı sonuna kadar olmak üzere iki eşit taksitle ödenir. Verginin ilk beyan yılı olması ve Covid-19 kapsamındaki tedbirler de göz önüne alındığında vergi beyanının son beyan tarihinden önce yapılması önerilir.



## İlk yerli

# Sürücüsüz otobüs ABD ve Avrupa yolunda



### Temsa’nın çevreci otobüsleri Prag’da

Türk mühendisliğinin ürünü Temsa markalı elektrikli araçların Avrupa çıkarması sürüyor. Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığında ilk elektrikli otobüs ihracatını geçtiğimiz aylarda İsveç’e gerçekleştiren firma, bu kez rotayı Çek Cumhuriyeti’nin başkenti Prag’a çevirdi. Bu kapsamda Skoda Transportation bünyesindeki Skoda Elektrik işbirliğiyle Prag Ulaşım Şirketi’nin elektrikli otobüs filo sözleşmesine imza atan Temsa,

14 otobüsten oluşan filoyu bu yılın sonunda teslim edecek. Modern, çevreci ve sürdürülebilir araçlardan oluşan filo, şehrin karbon emisyonunu azaltırken, daha temiz ve yaşanılabilir bir havaya kavuşmasına da katkıda bulunacak. Yaklaşık 207 milyon kron (25 milyon dolar) değerindeki sözleşme, aynı zamanda Temsa’nın kardeş şirketi Skoda ile birlikte gerçekleştireceği ilk elektrikli otobüs teslimatı olacak.

Yüzde 100 elektrikli ve sürücüsüz otobüs Otonom Atak Electric, kullanıma hazır. Yerli imkanlarla geliştirilen araç, aynı zamanda kendi sınıfında Avrupa ve ABD’nin ilk ‘Seviye 4’ sürücüsüz ve elektrikli otobüsü olma özelliğini taşıyor. Araç, 8 metre sınıfında ilk kez gerçek rotada çalışabilecek.

KARSAN ve Türk teknoloji şirketi Adastec’in otonom yazılımları ile geliştirilen, Avrupa ve ABD’nin gerçek yol koşullarında kullanıma hazır ilk sürücüsüz otobüsü Otonom Atak Electric, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi’nde tanıtıldı. Türk mühendisleri tarafından seri üretime hazır hale getirilen Otonom Atak Electric, aynı zamanda kendi sınıfında Avrupa ve ABD’nin ilk ‘Seviye 4’ sürücüsüz ve elektrikli otobüsü olma özelliğini taşıyor. Türk otomotiv sanayinin kuruluşundan bu yana sektörde yer aldığını ve bugüne tanıklık etmekten duyduğu heyecanı dile getiren Kıraç Holding Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kıraç, şunları söyledi: “Karsan markasıyla Avrupa ve ABD’nin ilk seri üretim sürücüsüz otobüsünü geliştirip ürettik. Cumhurbaşkanımız da sürücüsüz otobüsü yakından inceledi. Böyle ileri teknolojiye sahip bir aracı Türk mühendisleri ile geliştirmek ve üretmek büyük mutluluk. Atılan bu adımlar, Türk otomotiv sanayinin yetkinliğini ve vizyonunu ortaya koyuyor.”



Osman KUVVET

#### SINIFINDA İLK

Sürücüsüz araç alanında 5 metrelik küçük boyutlu minibüslerde pilot projeler mevcutken, ABD ve Avrupa’da gerçek otobüs boyutunda sürücüsüz araç yok. Firma, bugün hem ABD hem de Avrupa için 8 metre sınıfında önemli bir ilki temsil edecek Otonom Atak Electric’i kullanıma tamamen hazır şekilde sunacak.

#### YERLİ TEKNOLOJİ

Avrupa ve ABD’de 8 metre sınıfında ilk kez gerçek rotada çalışabilecek ‘Seviye 4’ otonom özelliklerine sahip otobüs, Karsan’ın yüzde 100 elektrikli modeli Atak Electric üzerinde yapılan çalışmalarla geliştirildi. Otobüsün test, simülasyon ve validasyon çalışmaları bir senede tamamlanarak seri üretime hazır hale getirildi. İlk seri üretim aracı olarak üretilen ve Romanya’ya satışı yapılan Otonom Atak Electric, şubat ayı sonunda teslim edilecek ülkede hizmet vermeye başlayacak.

Seviye 4 Otonom Atak Electric, gücünü BMW tarafından geliştirilen 220 kWh kapasiteli bataryalardan alan ve 230 kW güce ulaşarak 2500 Nm tork üreten Atak Electric üzerinde tasarlandı. Atak Electric’in 8.3 metrelik boyutu, 52 kişinin üzerinde yolcu kapasitesi ve 300 km’lik menzili, Otonom Atak Electric’i de sınıfında öncü konuma getirdi.

### Romanya’ya elektrikli otobüs Türkiye’den

Karsan geçtiğimiz yıl Romanya’nın Suceava kenti için yapılan elektrikli minibüs ihalesini kazanmasından ardından, sözleşme kapsamında yer alan 10 adet Jest Electric aracını kente teslim etti. Romanya’nın farklı şehirlerinde yollarda olan ve Suceava’da halihazırda 5 adet ‘Jest Electric’ aracı ile hizmet veren Karsan, filosunu 15 adede yükseltti. Söz konusu ihale sözleşmesinde opsiyonel olarak yer alan 7 adet Jest Electric için de sipariş alan firma, bu araçları ise 2021’in ilk çeyreğinde teslim etmeyi hedefliyor.

### ‘Seviye 4 otonom’ ne anlama geliyor?

Dünyada otomotiv mühendisliğinin çatı örgütleri tarafından belirlenen 6 temel otonom sürüş seviyesi bulunuyor. Bu otonom seviyeleri en düşükten yükseğe; Seviye 0, Seviye 1, Seviye 2, Seviye 3, Seviye 4 ve Seviye 5 şeklinde sıralanıyor. Seviye 4 otonomda, önceden belirlenmiş

rotalarda, direksiyonun tüm kontrolü, frenleme ayarı, hızlanma/yavaşlama özellikleri, araç ve yol takibi görevleri, sürücüye gerek kalmadan, akıllı sistemler tarafından kontrol ediliyor. Bu seviyede ayrıca, trafiğin akışına göre karar gerektiren dönme, sinyal verme ve şerit değiştirme gibi eylemler araç tarafından yapılıyor.

## TEXWORLD PARIS

### Dijital Platform

1 Eylül 2020 - 1 Temmuz 2021

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

### Dünyanın Tekstil Sektörü 1 Eylül 2020 - 1 Temmuz 2021 Tarihleri Arasında Dijital Platformda Buluşuyor.

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

Her yıl Şubat ve Eylül ayında düzenlenen Texworld tekstil dünyasının profesyonellerini "Texworld Dijital Platform"unda buluşturuyor.

#### Neden Texworld Dijital Platform?

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

İstanbul Ticaret Odası ile Texworld Dijital Platform’da yer alın. **Dijital Platformda İhracat, İş ve İşbirliklerine devam edin.**

**Katılım Bedeli: 4.725 TL**

#### Banka Bilgisi

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

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

#### İletişim

Gülün Gürsoy  
Telefon : 0212 455 61 17  
e-posta : gulun.gursoy@ito.org.tr GSM : 0530 151 42 33  
Ruken Ayta Boztaş  
Telefon : 0212 455 65 83  
e-posta : ruken.ayta@ito.org.tr GSM : 0530 151 42 37  
Zeynep Üiker  
Telefon : 0212 455 61 09  
e-posta : zeynep.sengul@ito.org.tr GSM : 0530 664 86 22  
Esra Avcıoğlu  
Telefon : 0212 455 61 10  
e-posta : esra.avcioglu@ito.org.tr GSM : 0530 386 92 66





## Medeniyet ve ticaret yolları

Toplumdan topluma taşınan ve harman edilen medeniyetler, ağırlık olarak ticaret yoluyla gerçekleşti. Bizim medeniyetimize baktığımızda, İpek Yolu'nu takip ederek Anadolu'ya göç eden atalarımız, burada kurdukları medeniyeti, kendi kültürlerini, karşılaştıkları kültürler ile harmanlayarak, inançları çerçevesinde bir medeniyet inşa ettiler.

Anadolu, ilk çağlardan bu yana Batı ile Doğu arasında köprü vazifesi gördü. Bu köprü, Orta Çağ'dan itibaren Çin'den başlayıp, Orta Asya'da birden fazla güzergâhı takip ederek Anadolu'ya uğrak vurup, Avrupa içlerine kadar uzandı.

Diğer bir koldan da Efes ve civarıyla, Karadeniz'de ise Trabzon ve Sinop, Akdeniz'de Alanya ve Antalya gibi limanları kullanarak deniz yoluyla da Avrupa'ya ulaşılar.

### Ünlü han ve kervansaraylar

Bugüne dönerek sınırlarımız içerisindeki İpek Yollarından bilinenleri sıralayalım.

Doğu ve Batı Karadeniz'de; Trabzon, Gümüşhane, Erzurum, Sivas, Tokat, Amasya, Kastamonu!

Marmara ve Trakya'da; Adapazarı, İzmit, Bursa, İstanbul, Edirne!

Doğu, Güneydoğu ve İç Anadolu'da; Mardin, Diyarbakır, Adıyaman, Malatya, Kahramanmaraş, Kayseri, Nevşehir, Aksaray, Konya, Ankara!

İç Ege'de; Isparta, Kütahya, Uşak, Denizli!

Akdeniz'de ise Antalya ve Alanya yolları izleniyor.

İpek Yollarının en önemli taraflarından biri, Anadolu'nun karış karış Selçuklu ve Osmanlı eserleriyle teçhiz edilmiş olmalıdır. Şimdi de gezilip görülebilecek bu han ve kervansaraylardan bazılarının isimlerini zikredelim.

Ünlü kervansayarlarımızın başında Aksaray'daki Sultan Hanı gelir. Sarı Han (Nevşehir), Şarapsa Han (Alanya), Ak Han (Denizli), Ağzı Kara Han (Aksaray), Alara Han (Antalya Okurcalar), Silahtar Mustafa Paşa Kervansarayı (Malatya), Çardak Han (Denizli), Susuz Han (Burdur), İncir Han (Burdur), Alay Han (Aksaray).

### Kale vazifesi gördüler

İpek Yolu araştırmacılarının tespitlerine göre kervan yollarının tarihi, Orhun kitabelerine kadar uzanır.

Belgelere göre 6. yüzyılda 'Moynalık' denilen konaklama yerlerinin varlığı bilinir. 'Moynalık' kelime itibarıyla 'yardım, hayır ve konaklama kurumu' manalarına gelir. Bu ezeli hizmeti Anadolu topraklarına getiren Selçuklular'dan sonra daha da geliştiren Osmanlılar, şehrin ortasına yerleştirdikleri camileri, medreseleri, külliyele, şifahaneleri, han ve hamamları, kervansarayları yerli yabancı tüm insanlığın hizmetine sundular.

Anadolu topraklarındaki herhangi bir kervansarayla uğrayan tüccar yahut seyyahlar, kervansarayda ne ararlarsa buldular. İnsan için gerekli tüm ihtiyaçların karşılandığı bir sistem hayata geçmişti.

Can ve mal güvenliğinin sağlanması başta olmak üzere, yatakhanesi, aşıhane, kiler, depo, ahır, samanlık, mescit, hamam, şadırvan, sağlıkçı, eczane, ayakkabıcı, nalbant ve kervansaray civarında kurulan pazarlar vasıtasıyla her türlü ihtiyaçlar karşılandı.

Bu arada elbet hemen bütün kervansaraylar aynı zamanda devletin savunma merkezi olarak da kullanıldı, ordulara hizmet etti. Bu yüzden de kervansarayların hepsi kale görünümündedir ve kale vazifesi görür.

### Batılı seyyahların hayranlığı

Bu sebeple Batılı seyyahların şaşırdığı hususların başında hanlar ve kervansaraylar gelir ve hayretlerini günlüklerine yazmışlardır.

Yazıyı, XV. yüzyılın ortalarında Anadolu'ya bir gezinti yapan Fransız Bertranden de la Brocguere'nin, (1400-1459) kervansaray ve hanlarda konaklayanlara sunulan hizmetlere hayranlığıyla bitirelim: "Osmanlı kervansaraylarına kim gelirse gelsin, buralarda üç gün boyunca ücretsiz misafir edilir, bu uygulamaya sadece insanlar için değil, hayvanlar için de geçerlidir. Üç gün boyunca hayvanların yemesi, içmesi ve istirahati sağlanır.

Ayrıca tüccarın her türlü malı titizlikle korunur, emniyete alınır ve üç gün sonunda giderken kendisine teslim edilir. Batılı ülkelerde ve toplumlarda böyle bir halin olması imkânsızdı. Avrupa'da asilzadeler, fakir fukarayla aşağı tabaka olarak görülür ve kötü muamele ederlerdi."



Hüseyin ÖZTÜRK



## Afrika'daki kardeş dil: Sahilce

Tarihi süreçte Türkçe'nin gittiği yerlerdeki yerel dilleri asimile etmediği ve alışveriş etkileşimi gerçekleştirdiğini Afrika'da da görüyoruz. Özellikle Doğu Afrika ülkelerinde kullanılan, hatta Kenya, Tanzanya, Uganda ve Ruanda gibi ülkelerde resmi dil olan Swahilice, bugün bizim de kullandığımız birçok kelimeyi kapsıyor. Doğu Afrika sahillerine özgü bir dil olduğu için Sahilce diye de tanımlanan Swahilice'deki bazı kelimeler şöyle:



- Akıl: akılı
- Ambar: ambarı
- Baba: baba
- Dakika: dakika
- Kitap: kitabı
- Kalem: kalemi
- Dükkan: dükkani
- Haber: haberi

# 2021 DÜNYA DİLİ TÜRKÇE YILI

Kültür Bakanlığı kayıtlarına göre, bugün Çince'de 300, Farsça'da yaklaşık 3 bin, Urduca'da 227, Arapça'da yaklaşık 2 bin ve Rusça'da yaklaşık 2 bin 500 olmak üzere çok sayıda Türkçe kelime kullanılıyor. Türkçe'nin zenginliğini ve dünyada yaygınlığını farkettermek üzere 2021 yılında 'Dünya Dili Türkçe' mottosuyla etkinlikler gerçekleştirilecek.

### DİLŞAH KEFLİOĞLU

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan'ın imzasıyla 2021 yılının 'Yunus Emre ve Türkçe Yılı' olarak kutlanmasına ilişkin genelge yayımlandı. 30 Ocak 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan genelge ile 'Dünya Dili Türkçe' adıyla yurt içinde ve dışında etkinlikler düzenlenmesine karar verildi. Düzenlenecek etkinliklerin Kültür ve Turizm Bakanlığı'nun koordinasyonuyla yürütüleceği duyuruldu. Yıl boyunca sürecek etkinliklere ilişkin logo, afiş, duyuru, davetiye, ilan ve benzeri belge ve görsel dokümanların Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından ilgili kurumlarla belirleneceği ve kurumsal kimliğe uygun şekilde kullanılacağı kaydedildi.

### YAPISI MÜKEMMEL

Eklemeli diller grubunda yer alan Türkçe, bu grupta Macarca, Fince ve Moğolca gibi dillerle bulunuyor. Dilbilimcilere göre Türkçe, sondan eklemeli bir dil. Eklemeli dillerde yeni kelimeler ve terimler üretmek ise oldukça kolay. Türkçe bu bakımdan yeni kelimeler türetmeye elverişli bir dil olarak tanınıyor ve zengin bir ek sisteminin bulunduğu belirtiliyor. Fransız Türkolog Jean Deny, Türkçe'nin yapısal mükemmelliği matematik formülüne benzetiyor.

### ZENGİNLİĞİN KAYNAĞI

Dünyanın en zengin dillerinden biri konumundaki Türkçe'ye bu zenginliği sağlayan güç kaynaklarının başında hiç şüphesiz tarih geliyor. Kökleri binlerce yıl geriye giden ve 3 katada konuşulan Türkçe, gittiği yerlerdeki dilleri asimile etmeye yerine alışveriş yaptı ve bu alışverişi de sürdürüyor. Kültür Bakanlığı kaynaklarına göre,



Türkiye Bursları ile Ankara'da öğrenim gören isimlerden Somali Adalet Bakanı Abdulkadir Muhammed Nur, ilk yurt dışı ziyaretini Aralık 2020'de Türkiye'ye yapmıştı.

Lehçeler bir tarafa bırakılacak olursa, yalnızca Türkiye Türkçesi'nin yazı dilinin söz varlığı bugün 114 bini aşmış durumda. Türkçe, zengin kelime hazinesi ile de dünya dilleri arasında önemli bir yere sahip. Binlerce yıldır Türkçe, dünya dilleriyle etkileşim hâlinde olmuş ve olmaya da devam ediyor. Başka dillerden Türkçe'ye kelime geçtiği gibi Türkçe'den de başka dillere kelimelerin geçtiği tarihi bir gerçek olarak gösteriliyor. Kültür Bakanlığı kayıtlarına göre bugün Çince'de 300, Farsça'da yaklaşık 3 bin, Urduca'da 227, Arapça'da yaklaşık 2 bin ve Rusça'da yaklaşık 2 bin 500 olmak üzere çok sayıda Türkçe kelime kullanılıyor.

### DİL ELÇİSİ ÖĞRENCİLER

Yüksek Öğretim Kurulu (YÖK) verilerine göre, 2020'de pandemiye rağmen Türkiye'deki üniversitelerin sertifikata programlarına 56 ülkeden 623 bin yabancı uyruklu kişi katıldı. Yurtdışı Türkler ve Akraba

Topluluklar Başkanlığı'nın (YTB), dünyanın dört bir yanından uluslararası öğrencilere Türkiye'de yüksek öğrenim imkanı sunan 'Türkiye Bursları' programına ilgi de Türkçe'ye ilginin bir göstergesi. YTB Başkanı Abdullah Eren, Türkiye sempatisinin nereden nereye geldiği konusunda şunları kaydediyor:

"2012'de 42 bin başvuru alan Türkiye Bursları programı, 2019'da 167 ülkeden 145 bin 700, 2020'de de pandemi şartlarına rağmen 172 ülkeden 156 bin müracaatla rekor başvurular aldı. Bu ilgi bizleri mutlu ediyor." Eren, Türkiye'de öğrenim gören binlerce öğrencinin, mezuniyetten sonra ülkelerinde önemli görevler üstlendiğini ve adeta gönüllü birer Türkiye elçisi olarak ülkeler arasındaki ilişkilerde katkı sunduğunu kaydetti. Türkiye Bursları ile Ankara'da öğrenim gören isimlerden Somali Adalet Bakanı Abdulkadir Muhammed Nur, ilk yurt dışı ziyaretini Aralık 2020'de Türkiye'ye yapmıştı.

## VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

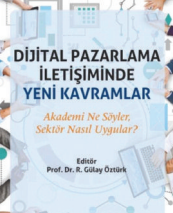
### Ticari işletme ve şirketler

Şirketler hukuku konusunda hazırlanmış bu eserde; öncelikle maddenin bir önceki kanun ile ilişkisi ele alınıp, doğrudan eski kanundan gelen maddeler belirtiliyor, yeni ihdas edilen maddelerin dayanak noktaları tanımlanıyor. Yeni getirilen kavram ve müesseseler tanıtılıyor. Uygulamasının nasıl olacağı ise yazarın Yargıtay 11. Hukuk Dairesi Üye ve Başkanı olarak edindiği deneyimden kaynaklanan bakaş açısı ve doktrindeki görüşler ışığında yorumlanıyor. İkincil mevzuatın önemi sebebiyle Ticaret Sicili Yönetmeliği ve ilgili tebliğler de sunuluyor. **Gömen Eriş/Seçkin Yayıncılık**



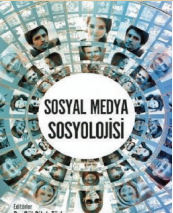
### Dijital pazarlama iletişimde yeni kavramlar

Kitapta; bireysel sosyal sorumluluk, paylaşım ekonomisi, içerik pazarlaması, dijital hikâye anlatıcılığı, transmedya hikâye anlatıcılığı, hiper hedefli kişiselleştirilmiş dijital reklamcılık, programatik reklamcılık, yeniden hedefleme, ses teknolojileri, tüketici elektroniği şovu (CES), paralel gerçeklik, giyilebilir teknoloji, nesnelerin interneti, adreslenebilir TV reklamcılığı, yapay zeka teknolojisi, reklam engelleyiciler ve mikro video reklamlar gibi dijital pazarlama iletişimi çalışmalarındaki yeni kavramların açılımı hem akademik hem de sektörel çalışmalar perspektifinden ele alınıyor. Her bir kavramın detaylı şekilde örnek kampanyalarla somut hale getirilerek incelendiği kitapta, fütüristik yaklaşımlar ve terimler sözlüğü de bulunuyor. **Kolektif / Nobel Akademik Yayıncılık**



### Sosyal medya sosyolojisi

Kitap, sanal toplum haline gelen sosyal medyaya dair cevaplar sunmayı amaçlıyor. Sosyal medya ve toplumsallaşma süreçlerine yönelik olarak toplumsal yaşamı teşkil eden, topluma dair olan ve sosyal medyaya taşınarak sanal yaşamlarımızı ve gündemlerimizi de belirleyen süreçleri içeren başlıklardan oluşuyor. Kitap, sosyal medyanın sosyolojisine yönelik farklı bakış açıları sunuyor. **Kolektif / Nobel Akademik Yayıncılık**



## Dil savaşlarında Türkçe'nin geleceği

Geçen yıl gerçekleştirilen XII. Uluslararası Dünya Dili Türkçe Sempozyumu'nda, 'Dil Savaşları İçinde Türkçemizin Geleceği' başlıklı bir bildiri sunan Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Fırdevs Güneş, dünyada büyük diller arasında yıllardır süren derin ve sessiz bir savaş olduğuna dikkat çekiyor. Söz konusu savaşta Türkçe'nin üstünlüklerine işaret eden Prof. Dr. Güneş, bildirisini şöyle özetliyor: "Bu savaş önceleri 'üstün dil olma' iddialarıyla başlamış, ardından eğitim,

bilim, ticaret, ekonomi, iletişim ve internet alanına yayılmıştır. Son yıllarda ise 'dünya dili' olma amacına yönelmiştir... Dil savaşlarında hep Batı dilleri öne çıkarılmış ve üstün oldukları iddia edilmiştir. Türkçemizin ise yetersiz olduğu, zor ve güç öğrenildiği, bilim dili olmadığı öne sürülmüştür. Oysa dil alanındaki yeni araştırmalar bu iddiaların doğru olmadığını, sondan eklemeli ve saydam dillerin daha kolay öğrenildiğini göstermektedir. Türkçede ses-harf ilişkisi, hece ve kelime yapısı, uzunluğu, kelime tanıma, zihinsel

sözlük geliştirme gibi özellikler okuma yazma öğretimi kolaylaştırmakta, dil ve zihinsel becerileri geliştirmeye katkı sağlamaktadır. Her sesin bir harfle yazıldığı Türkçe'de işitilen kelimeleri yazıya aktarmak çok hızlı olmakta, az kelimeyle daha fazla anlam ve bilgi aktarılmaktadır. Bu anlayıştan hareketle Türkçemizin üstünlükleri ve kolay öğrenilmesi ile ilgili yeni araştırmalar yapılması, gelecek nesillere iyi öğretilmesi, gelişmesi ve yayılması için sistemli çalışmalar yapılması önerilmektedir."



# AİDAT BORÇLARINIZI YAPILANDIRIN KAZANÇLI ÇIKIN

7256 Sayılı Yapılandırma Kanunu kapsamında **“YAPILANDIRILMIŞ”** aidat borçlarınızı **28 ŞUBAT 2021’e** kadar online işlemler sayfasından, peşin veya taksitli olarak ödeyin, siz de bu imkândan istifade edin.

**SON GÜN**

**28**  
**ŞUBAT**  
**2021**

**7256**

**Bazı Alacakların  
Yeniden**

**Yapılandırılması**

**Kanunu**