

Vergide adım adım dijital dönem

Vergi mevzuatında yapılan son değişikliklerle sağlıkta e-fatura zorunlu oldu, bazı sektörlerde e-adisyon zorunlu hale gelecek. Ayrıca e-arşiv uygulamasına dahil olmayan mükelleflere e-belge düzenleme portalını kullanma imkanı sağlandı. ■ 3'te



İTO'nun cep şubesi yayında

İstanbul Ticaret Odası, yeni mobil uygulamasını üyelerinin hizmetine sundu. Üye firmalar uygulamayı cep telefonlarına yükleyerek tüm online işlemleri tek tıkla yapabilecek. ■ 7



Yeni anayasa ile daha büyük Türkiye

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, hukuk ve ekonomi reformu ile yeni anayasa çalışmalarının daha güçlü, daha büyük Türkiye'ye giden yolu açacağını söyledi.



VERGİ UYGULAMALARI

Hukuk ve ekonomi reformunun iş dünyası için önemli olduğunu belirten Şekib Avdagiç, "Bugün şirket bilançolarının gerçeği yansıtmamasının sebebi, yeniden düzenlenmesi gereken vergi uygulamalarıdır" dedi.

KİRA DESTEĞİ GENİŞLEMELİ

Oda'nın şubat ayı Meclis Toplantısı'nda konuşan Avdagiç, işletmelere kira desteğinin İstanbul için artırılması, sadece esnaf ve gerçek kişi tacirlerle sınırlı kalmaması gerektiğini söyledi. ■ 10-11



İSTANBUL TİCARET ODASI

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

H. Odaklı

12 ŞUBAT 2021 YILI: 63 SAYI: 3147

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Türkiye için yeni YAN SANAYİLER

Türkiye'de kararlı adımlarla başlayan yeni yatırımlar, sanayide yeni sektörler oluşturuyor. Bunların başında gelen elektrikli otomobil, nükleer enerji ve uzay projeleriyle yeni yan sanayiler de doğuyor.

UZAY TEDARİKÇİLERİ

Uydu projelerindeki başarıların ardından dikkatler uzaya çevrildi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı Milli Uzay Programı'na göre, uzay sanayi ekosistemi geliştirilecek, uzay teknolojileri geliştirme bölgesi kurulacak. Program kapsamında atılacak yeni adımlarla Türk yan sanayi firmaları uzay projelerinin de tedarikçisi olacak.



ELEKTRİKLİ EKOSİSTEMİ

Türkiye'nin elektrikli otomobilini üretecek fabrika Gölçük'te yapılıyor. İlk seri otomobil 2022'nin son çeyreğinde bu tesisten çıkacak. Tüketici tercihleri ve dijital parçalarla yan sanayi gelişecek.



NÜKLEERDE İŞ VAR

Türkiye'nin ilk nükleer güç santrali Akkuyu'da yapılıyor. Santralin inşaatında 400 Türk firması tedarikçi oldu. Proje, yeni ihalelerle yan sanayiciler için yeni iş fırsatları sunuyor. Akkuyu Nükleer Güç Santrali için 5 milyar dolarlık mal ve hizmet alımı yapılacak. ■ 9



Adem ORHUN



İTO Giyimkent 8 Mart'ta tadilata giriyor

İstanbul Ticaret Odası Giyimkent Bölge Temsilciliği, tadilat sebebiyle geçici olarak İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'ne taşınıyor. ■ 7'de



Girişimcilik ekosisteminde İstanbul farkı

Startuplara yapılan yatırımlar, 2020'de bir önceki yıla göre yüzde 38 arttı. Geçen yıl 132 girişime 138 yatırım yapılırken, toplam yatırım miktarı 120 milyon dolara ulaştı. İstanbul, girişimcilik ekosisteminde birinci oldu. ■ 2'de



Anahtar teslim işletme mimarisi

Teknopark İstanbul firmalarından CGE Evaluation, sağlam işletme mimarlığı yapıyor. Firma; online danışmanlık ürünleri ile işletmelerin gelişimini izleyip, özel yol haritası oluşturuyor. Soyhan Alpaslan ■ 16'da

Kenya'ya 1 milyar dolar ihracat hedefi

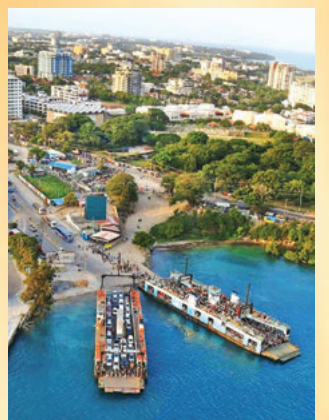
İTO Başkanı Şekib Avdagiç, online yapılan Kenya iş görüşmelerine katıldı. Avdagiç, yaptığı konuşmada, "İki ülke



arasında siyaset, para ve lojistik anlamında bir sıkıntı yok. Kenya'ya 1 milyar dolar ihracat hedefine rahatlıkla ulaşabiliriz" dedi. ■ 13

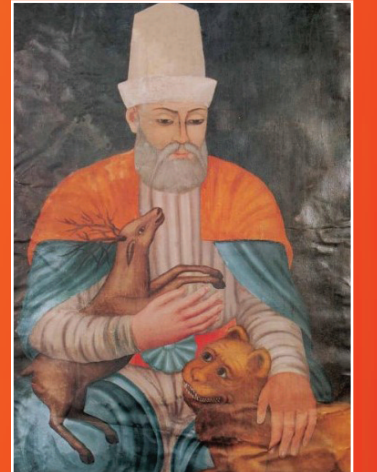
Afrika'ya açılan liman

Türkiye'nin belirlediği 17 hedef ülke arasında yer alan Kenya, yaptığı ticari anlaşmalarla 500 milyon tüketiciye ulaşabiliyor. Türk firmalarının mağazalar açtığı Kenya'da online ödeme sisteminin olması ticareti kolaylaştırıyor. ■ 12'de



Anadolu erenlerine UNESCO'lu tanıtım

Anadolu erenleri, UNESCO'nun 2021 Anma ve Kutlama Yılı Dönümleri Programı'nda yer aldı. UNESCO'nun programında, Hacı Bektaş-ı Veli, Yunus Emre ve Ahi Evran'ın yanı sıra şair Dante, kaşif Macellan ve besteci-piyaniist Beethoven da bulunuyor. Dilşah Keflioğlu ■ 19'da



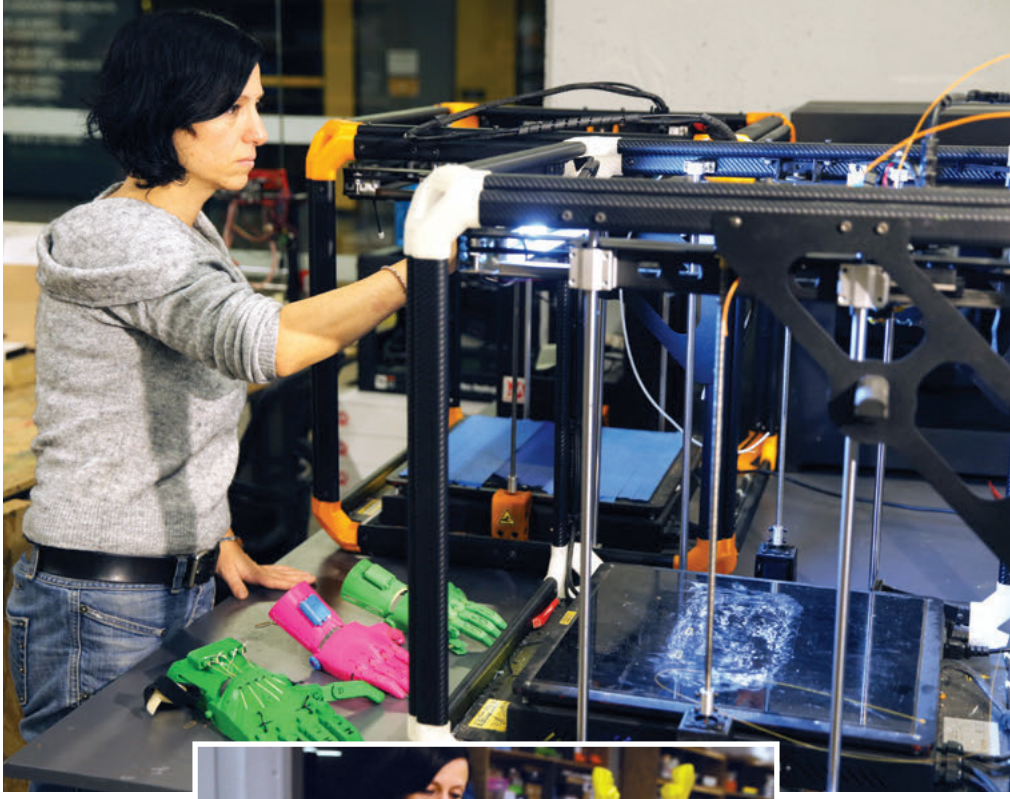
Türk dizileri 150 ülkede

Türkiye dizi ve filmlerini 150 ülkenin izleyicisiyle buluşturuyor. İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsmail Kuralay, dünyada gösterime giren yabancı dizilerin yüzde 25'inin Türk yapımı olduğunu belirtti. Osman Kuvvet ■ 15'te



Robotik otomasyona geçen kazanıyor

Barış Cabacı ■ 8'de



3 boyutlu yazıcıyla protez el tasarlayan sosyal girişimci, yüzlerce çocuğa 'yardım eli' uzatıyor.



Kadın girişimcilerin sayısı artıyor

Rapora göre, dünyada pek çok ekosistem küçülürken, Türkiye'deki ekosistem önceki yıla göre ciddi oranda büyüdü. Ayrıca 130 girişimin neredeyse yarısının websitesi, mobil uygulama ve yazılım dışında ileri teknolojileri kullandığı belirtiliyor. Diğer taraftan kadın girişimci sayısı her geçen yıl daha da artıyor. Böylece ekosistemdeki erkek-kadın oranının önümüzdeki yıllarda daha eşit dağılabileceği öngörülüyor.

TUĞÇE ÖZKUŞ

STARTUPLARA 2020 yılında yapılan yatırımlar, bir önceki yıla göre yüzde 38 oranında arttı. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden StartupCentrum tarafından yapılan araştırmaya göre, geçen yıl 132 girişime 138 yatırım yapılırken, açıklanan yatırımlar doğrultusunda toplam yatırım miktarı 120 milyon dolar oldu.

ÜÇ BÜYÜK ŞEHİRDE

Türkiye girişimcilik ekosisteminde yapılan yatırımları; girişimler, girişimciler ve yatırımcılar açısından değerlendiren rapora göre, Türkiye girişimcilik ekosistemindeki girişimlerin çoğu

İstanbul'da yer alıyor. Yatırım alan girişimlere bakıldığında ise İstanbul yüzde 75 ile birinci sırada. İstanbul'u yüzde 12 ile Ankara, yüzde 6 ile İzmir takip ediyor. Üç büyük şehrin ardından Bursa, Eskişehir, Antalya, Samsun ve Gaziantep ise yatırım alan girişimlerle dikkati çekiyor.

PANDEMİ İLE YÜKSELDİ

Raporda, 2020 yılı, Türkiye girişimcilik ekosistemi açısından başarılı olarak değerlendiriliyor. Pandeminin ilk aylarında yatırımcıların çekingen davrandığı, ancak yeni yaşam koşullarına uyum sağladığımız son iki çeyrekte Türkiye girişimcilik ekosisteminin şahlanışa geçtiği belirtiliyor.

Bunun yanı sıra pandeminin Türkiye

girişimcilik ekosistemi için hızlı bir yükselişin başlangıcı olduğu ve Türkiye'deki girişimlerin yatırımcıların dikkatini her zamankinden daha fazla çektiği ifade ediliyor.

YÜZDE 47.7'Sİ B2B

Raporda, yatırım alan girişimlerin müşteri odaklı olarak incelendiğinde, Türkiye'de B2B ve B2C'den farklı müşteri odağına sahip girişimlerin sayısının oldukça az olduğu belirtiliyor. Farklı müşteri odağına sahip girişimlerin en az iki müşteri odağının olması ve bunlardan birinin B2B ya da B2C olduğu ifade ediliyor. Geçen yıl yatırımların yüzde 47.7'sinin B2B odaklı girişimlere yapıldığı belirtilerek, B2C odaklı girişimlerin oranı ise yüzde 36.3 olarak veriliyor.

Sakaryalı girişimci, kardeşleriyle Akyazı ilçesinin yanı sıra 3 ülkede daha kurduğu fabrikalardan 55 ülkeye başta dezenfektan olmak üzere temizlik malzemesi satıyor.



En fazla sağlık yatırım aldı

2020'de tohum/melek yatırımlar, 117 yatırımla toplam yatırımların çok büyük bir kısmını oluşturuyor. Erken aşamada 18 yatırım, ileri aşamada da 3 yatırım bulunuyor. En çok yatırım alan sektörler ise sırasıyla sağlık, oyun, finans, teslimat ve pazarlama.



Anadolu motiflerini taş panellerle buluşturan girişimci yurt dışına açıldı.

Yaş ortalaması 3.8

Yıl boyunca yatırım alan girişimlerin yaşı incelendiğinde, Türkiye girişim ekosisteminin oldukça genç olduğunu söylemek mümkün. 1-3 yaş arasında 71 girişim, 4-6 yaş arasında

44 girişim, 7 ve üzerinde ise 17 girişim bulunuyor. Yatırım alan girişimlerin yaş ortalaması 3.8. Yatırımların genç yaşlardaki girişimlere yapılmasının, daha yaşlı girişimlerin sayısının az olmasından kaynaklandığı ifade ediliyor.

MWC BARCELONA 2021

28 Haziran – 1 Temmuz 2021
Barcelona – İspanya

CONNECTED IMPACT
28 June - 01 July 2021

Teknolojinin buluşma noktası

Mobil Teknolojilerin Yenilikleri

MWC Barcelona 2021 Fuarı'nda Buluşuyor

MWC Barcelona 2021

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

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

Katılım Bedeli

- Minimum stant alanı** : 6m²
Katılım bedeli : 12.780 TL/m²
1.Ödeme : 1.000 TL x Talep edilen m²
 Katılım sözleşmesi ile birlikte
2.Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 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

btm Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi
Idea to Business

Son Başvuru Tarihi
26 Şubat 2021

Başvuru adresi
www.btm.istanbul

YATIRIMCI KULÜBÜ ÇAĞRI DÖNEMİ 4. BAŞLADI

Söyüşler ve Atölye Çalışmaları

Tecrübeli Yatırımcılar

Startup Ekosisteminden Önemli Bağlantılar

Online Eğitimler



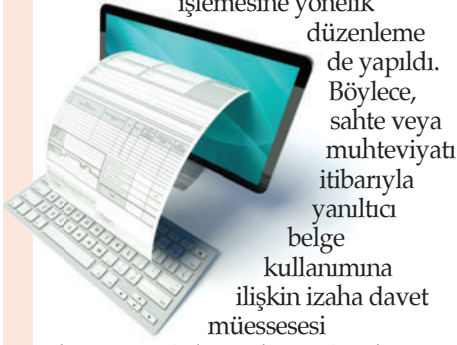
TL karşılığı ihracatta KDV iadesi

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan Katma Değer Vergisi (KDV) Genel Uygulama Tebliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, hizmet ihracatı istisnası KDV iadelerinde, bedelin yurt dışından Türk Lirası olarak da getirilebilmesine olanak tanındı.

Düzenleme öncesinde, KDV'den istisna bulunan hizmet ihracatına ilişkin yüklenilen KDV'nin iade edilebilmesi ancak hizmet ihracatı bedelinin yabancı para döviz olarak Türkiye'ye getirilme şartına bağlıydı.

'İzaha davet'e özel esaslar uygulaması

VERGİ Usul Kanunu'nda yeniden düzenlenen 'İzaha Davet' müessesesinin, KDV özel esaslar uygulaması ile uyumlu bir şekilde işlenmesine yönelik



düzenleme de yapıldı. Böylece, sahte veya muhteviyat itibarıyla yanalıcı belge kullanımına ilişkin izaha davet müessesesi kapsamında beyanlarını düzelten mükelleflerin, bu düzeltmelerinin KDV özel esas uygulaması açısından da geçerli olduğu ve bu şekilde beyanlarını düzeltenler için özel esasların uygulanmayacağı açıklanarak, aynı konu hakkında iki işlem yapılması önleildi.

Altında milyem düzenlemesi

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK), Bankaların Kıymetli Maden Alım Satımına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik'te yaptığı değişiklikler, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, toplanan fiziki altınların karşılığı, asgari olarak milyem değerleri üzerinden belirlenecek. Bankalar, bankalar adına kıymetli maden değerleme ve toplama hizmeti veren anlaşmalı kuyumcular ve kıymetli maden uzmanları tarafından banka müşterilerinin altın cinsinden mevduat, özel cari, katılma hesaplarına alacak kaydetmek üzere toplanan fiziki altınlar, asgari olarak milyem değerleri üzerinden değerlendirilecek. Değerleme işlemine ilişkin içeriğinde asgari olarak değerlendirilmeye konu her parçanın ayrırt edici ya da tanımlayıcı ibaresi, gram cinsinden ağırlığı, ayanı, dönüşümünde kullanılan milyem değeri ve dönüşüm sonrası gram cinsinden ağırlığı ile tüm parçaların dönüşüm sonrası gram cinsinden toplam ağırlığının yer aldığı teslim tutanağı düzenlenecek.





Kağıtsız ihracatta yeni kolaylık

GÜMRÜK işlemleri kapsamında mavi ve yeşil hat kriterinde işlem gören ihracata ilişkin beyannamelerde BİLGE Sistemi üzerinde yeni düzenleme yapıldı. Ticaret Bakanlığı'nın 'Kağıtsız İhracat Uygulaması-Mavi ve Yeşil Hattı İşlem Gören Beyannameler' konulu yazısında; onaylanmış kişi statü belgesi sahibi firmalarca tescil edilerek mavi hat kriterinde işlem gören

ve yetkilendirilmiş yükümlülere tescil edilerek yeşil hat kriterinde işlem gören ihracata ilişkin gümrük beyannamelerinde yapılacak işlem şöyle duyuruldu:

- 'Yükümlülere Beyan Edilen Dokümanlar' kısmında taranarak sisteme yüklenecek belge beyan edilmiş olması halinde beyannamenin doğrudan 'çıkabilir' statüye değil, teslim alınmış statüye getirilmesi,
- Teslim alınmış statüde kalan söz konusu beyannamelere taranarak belge yüklenebilmesinin sağlanması,
- Taranarak sisteme yüklenmesi

gerekten belgelerin tamamının sisteme yüklenmesini müteakip beyannamenin statüsünün 'çıkabilir' statüye iletilmesi,

■ Sonradan verileceği beyan edilen belgelerin beyannamenin 'çıkabilir' statüye ileledikten sonra da sisteme yüklenebilmesi yönünde BİLGE Sistemi'nde yapılmış olan düzenlemelerin pilot uygulaması 22 Şubat 2021 tarihinde Ankara Gümrük Müdürlüğü'nde gerçekleştirilecek. Uygulamanın 3 Mart 2021 tarihinde tüm gümrük müdürlüklerinde yaygınlaştırılması hedefleniyor.

Vergide adım adım dijital dönem



HAZİNE ve Maliye Bakanlığı'nın, 1 Temmuz 2021'den itibaren Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile sözleşme imzalayan sağlık hizmeti sunucuları ve ilaç/etken madde temin eden tüm mükelleflere e-fatura düzenlemeleri ve bunlardan e-fatura almaları zorunluluğu getiren Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde (Sıra No: 509) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Sıra No: 526), Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Tebliğ değişikliği ile istisnai durumlar haricinde SGK ile sözleşme imzalayan sağlık hizmeti sunucuları ile medikal malzeme ve hastane, tıp merkezleri, dal merkezleri, diyaliz merkezleri, Sağlık Bakanlığı'ndan ruhsatlı diğer özelleşmiş tedavi merkezleri, tanı, tetkik ve görüntüleme merkezleri, laboratuvarlar, eczaneler, tıbbi cihaz ve malzeme tedarikçileri, optisyenlik müesseseleri, işitme merkezi, kaplıcalar, beşeri tıbbi ürün/ürün sunan ve/veya üreten özel hukuk tüzel kişileri ve bunların tüzel kişiliği olmayan şubeleri, ecza depoları gibi ilaç/etken madde temin eden tüm mükelleflere e-fatura düzenlemeleri ve bunlardan e-fatura almaları zorunluluğu getirildi. SGK ile 1 Temmuz 2021'den itibaren sözleşme imzalayanlar, kuruma fatura düzenlemeye başlamadan önce e-fatura uygulamasına geçmek zorunda olacaklar.

E-İRSALİYE ZORUNLULUĞU

1 Ocak 2020 tarihinden itibaren; Özel Tüketim Vergisi Kanunu'na ekli (I) sayılı listedeki malların imali, ithali, teslimi vb. faaliyetleri nedeniyle EPDK'dan lisans alanlar, Özel Tüketim Vergisi Kanunu'na ekli (III) sayılı listedeki malları imal, inşa veya ithal edenler, maden ruhsat veya sertifikası alanlar (yaptıkları sözleşmeye istinaden maden üretim faaliyetinde bulunan mükellefler dahil), şeker imalini gerçekleştirenler, demir, çelik ürünlerinin imal, ithal veya ihracatı gerçekleştirenler, Gübre Takip Sistemi'ne dahil olanlar, Hal Kayıt Sistemi kapsamındaki sebze ve meyvelerin toptan ticaretini yapmaya başlayan tüccar veya komisyoncular söz konusu şartların sağlandığı ayı izleyen dördüncü ayın başından itibaren e-irsaliye uygulamasına geçmeleri ve bu tarihten itibaren düzenleyecekleri sevk irsaliyelerini e-irsaliye olarak düzenlemeleri ve kayıtlı kullanıcılardan e-irsaliye olarak almaları zorunlu hale getirildi.

İlgili hesap dönemi brüt satış hasılatı (veya satışları ile gayrisafi iş hasılatı) 25 milyon lira ve üzeri olan mükellefler ise müteakip hesap döneminin yedinci ayında itibaren e-irsaliye uygulamasına geçmeleri ve bu tarihten itibaren düzenleyecekleri sevk irsaliyelerini e-irsaliye olarak düzenlemeleri ve kayıtlı kullanıcılardan e-irsaliye olarak almaları gerekir.

e-belge portalı

e-arşiv fatura uygulamasına dahil olmayan mükelleflerce düzenlenecek faturaların, vergiler dahil toplam tutarının 30 bin lirayı (vergi mükelleflerine düzenlenenenler açısından vergiler dahil toplam tutarı 5 bin lirayı) aşması halinde, söz konusu faturaların, 'e-arşiv fatura' olarak Başkanlıkça sunulan e-belge düzenleme portalı üzerinden ya da Başkanlığın e-belge düzenleme portalına gerekli entegrasyonları sağlayarak Başkanlıktan izin alan özel entegratör kuruluşların sistemleri aracılığıyla düzenlenmesi zorunlu olacak.

Hazine ve Maliye Bakanlığı, vergide dijital döneme geçiş aşamalarını belirledi. Sağlıkta e-fatura zorunluluğu getirilirken, e-arşiv uygulamasına dahil olmayan mükelleflere e-belge düzenleme portalı üzerinden düzenleme yapma imkanı tanındı. Masada servis yapılan ve gerçek usulde vergilendirilen hizmet işletmelerde e-adisyon zorunlu olacak.



e-adisyon uygulaması

Hazine ve Maliye Bakanlığı, masada servis yapılan ve gerçek usulde (bilanço veya işletme hesabı esasına göre) vergilendirilen hizmet işletmeleri (lokanta, kafeterya, pastane, gazino, bar, pavyon gibi) tarafından kullanılması zorunluluğu

bulunan ve kağıt ortamda düzenlenen 'adisyon'un elektronik belge olarak düzenlenmesi, muhafaza ve ibraz edilebilmesi ile belge veya bilgilerinin Başkanlığa elektronik ortamda iletilmesine ilişkin düzenlemeler de yaptı.

Mali mühür üretimi ve satışı

Başkanlık, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından yetkilendirilen elektronik sertifika hizmet sağlayıcı kuruluşlarından mali mühür üretimi konusunda Başkanlıkça belirlenen ve ebelge.gib.gov.tr internet adresinde yayımlanan 'Mali Mühür Üretimi Başvuru, Değerlendirme ve İzin Kılavuzu'nda açıklanan teknik koşulları sağlayan kuruluşları da mali mühür üretimi ve satışı konusunda yetkilendirebilecek. Başkanlıkça yetkilendirilen elektronik sertifika hizmet sağlayıcı kuruluşlar ebelge.gib.gov.tr adresinde yayınlanacak.

Buna göre, kağıt ortamdaki 'adisyon' belgesi ile aynı hukuki niteliklere sahip olan e-adisyon, uygulaması, e-adisyona geçme zorunluluğu getirilen mükellefler dışındaki mükellefler için zorunlu bir uygulama olmayacak.

uyumsoft

Uyumsoft Yetkili İş Ortağıdır. 

uyum IYS ile İzinli Verilerinizi, IYS'ye Aktarmayı Unutmayın! Pazarlama İletişiminizi Durdurmayın!



(0212) 467 33 33



www.uyumsoft.com

     / uyumsoft

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda https://www.ito.org.tr/documents/QR_CODE/0511sbtoQRlist.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Ocak ayı ihracat rakamları

Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, çelik sektörü, ocak ayında 1 milyar 56 milyon 325 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Sektörün ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 azaldı. Çelik sektörü ihracatının Türkiye'nin ihracatından aldığı pay, Ocak 2021'de yüzde 7.8 oldu. Sektör, geçen ay en fazla ihracatı 111 milyon 57 bin dolar ile İsrail'e yaptı. İsrail'i, 70 milyon 652 bin dolarla İspanya ve 53 milyon 446 bin dolarla Irak takip etti. Ülke grupları baz alındığında, çelik sektörünün en fazla ihracat yaptığı bölge Avrupa Birliği (AB) ülkeleri oldu. Ocak 2020'de AB ülkelerine 389 milyon 579 bin dolarlık ihracat yapan sektör, bu yılın aynı dönemindeki yüzde 20.5'lik düşüşe karşın 309 milyon 568 bin dolarla yine en fazla ihracatı bu bölgeye gerçekleştirdi. AB'yi, ihracatın yüzde 8.3 azaldığı Orta Doğu ülkeleri takip etti. Orta Doğu ülkelerine geçen ay 234 milyon 666 bin dolarlık ihracat yapıldı.



Türkiye Avrupa'nın en büyük çelik üreticisi

ÜRETTİĞİ 35.8 milyon ton çelikle geçen yıl Avrupa'nın en büyük çelik üreticisi olan Türkiye, bu yıl miktarda yüzde 10, değerinde ise yüzde 15'lik ihracat artışı hedefliyor. Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Aslan, küresel olarak ham çelik üretiminin geçen yıl 2019'a göre yüzde 0.9 azalışla 1 milyar 864 milyon tona gerilediğini söyledi. Aslan, dünya çelik üretiminin yüzde 56.5'ini temsil

eden Çin'in geçen yıl yüzde 5.2 büyüdüğünü ifade ederek, Çin'in dışında kalan 811 milyon tonluk çelik üretimi kısmında ise yüzde 7.7 daraldığını kaydetti.

2020'DE ÜRETİMİ ARTIRANLAR

Geçen yıl küresel çelik üretiminde ilk 15 sıralamasında yer alan ülkelere sadece Çin, Rusya, Türkiye, İran ve Vietnam'ın üretiminde artış görüldüğünü aktaran Adnan Aslan, Hindistan,

Türkiye, 2020 yılında ürettiği 35.8 milyon ton çelikle geçen yıl Avrupa'nın en büyük çelik üreticisi oldu. Küresel ham çelik üretiminde ise dünyanın 7'nci büyük üreticisi konumuna yükseldi. Bu yıl miktarda yüzde 10, değerinde ise yüzde 15'lik ihracat artışı hedefleniyor.

Japonya, ABD, Almanya ve İtalya'nın üretimlerinde ise çift haneli düşüşler yaşandığını söyledi. Aslan, "Türkiye'nin çelik üretimi geçen yıl yüzde 6 artarak 35.8 milyon tona ulaştı. Gururla söyleyebiliriz ki, küresel ham çelik üretiminde 8'inci sırada yer alan Türkiye, 2020 sonu itibarıyla Almanya'yı geçerek dünyanın 7'nci büyük üreticisi konumuna yükseldi. Böylelikle ülkemiz, Avrupa'nın en büyük çelik üreticisi oldu" dedi.



Kar yağışı hububata can suyu oldu

TOPRAK Mahsulleri Ofisi (TMO), son yağışlar doğrultusunda ocak ayına ilişkin Hububat ve Bakliyat Yağış, Ekiliş ve Gelişim Analizi yayınladı. Rapora göre, ülke genelinde geçen yıla göre buğday ve arpa ekilen alanların yüzde 1 civarında artacağı tahmin ediliyor. Makamlık buğday ekilişinin ise yüzde 5 civarında artacağı öngörülüyor. Bu oranın Güneydoğu Anadolu'da yaklaşık yüzde 10, İç Anadolu'da ise yüzde 4 olması bekleniyor.

RİSK ORTADAN KALKTI

Ocak ayında alınan kar yağışı İç Anadolu Bölgesi, Ege Bölgesi'nin iç kesimleri, Karadeniz Bölgesi'nin iç ve orta kesimleri ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki kıraç alanlarda bitkiye can suyu oldu. Bitki çıkışları yüzde 90 gerçekleşti. Geçen yılın ekim ayından aralığa kadar yaşanan kurak mevsim nedeniyle çıkış yapamayan kıraç alanlardaki risk de ocak sonunda ortadan kalktı. Buna karşın, söz konusu bölgelerde bitki gelişimi bir miktar geriden geliyor. Geç ekim yapılan kıraç alanlarda çıkış yapamayan yüzde 10'luk kısmın ise gelecek günlerde alınacak yağışlarla toprak yüzeyine çıkacağı tahmin ediliyor.

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

ENERJİ

Petrol (Brent, \$/Varil)	61.07	5.8	6.5
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.84	-4.7	62.0
Doğalgaz (\$/1000 m³)	100.5		
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	82	3.1	19.2

METALLER

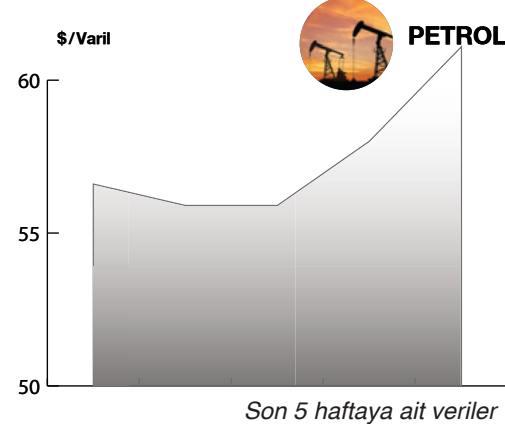
Altın (\$/Ons)	1.838	-0.2	16.1
Gümüş (\$/Ons)	27.3	-0.4	53.6
Platin (\$/Ons)	1.180	6.4	22.3
Bakır (\$/Ton)	8.157	5.5	42.2
Alüminyum (\$/Ton)	2.054	4.3	19.3
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	585	-0.2	18.7
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	159.5	1.9	92.2
Kurşun (\$/Ton)	2.080	2.8	9.7
Kalay (\$/Ton)	24.301	-0.1	47.2
Çinko (\$/Ton)	2.662	4.5	24.7
Nikel (\$/Ton)	18.338	3.0	40.7

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	223	-0.7	14.9
Mısır (\$/Bushel)	5.5	1.1	46.0
Mısır (\$/Ton)	225		
Pamuk (\$/Lb)	0.86	6.2	0.81
Kakao (GBP/Ton)	1.758	0.8	-10.4
Kahve (\$/Lb)	1.23	-1.6	12.8
Kahve (\$/Ton)	2.712		
Şeker (\$/lb)	0.17	6.3	13.3
Şeker (\$/Ton)	375		
Kereste (\$/m³)	401	8.8	112.3
Palmiye Yağı (\$/Ton)	903	-0.3	41.4
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.306	-9.6	217.8

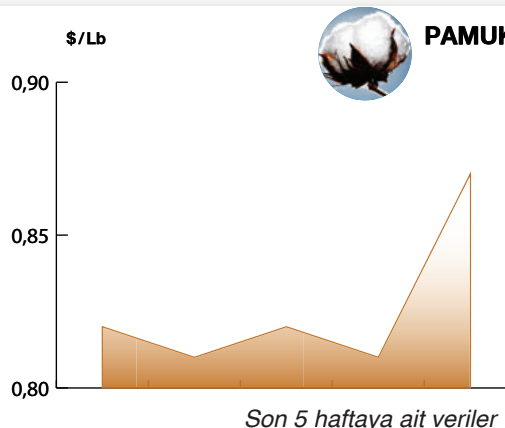
Veriler, 10 Şubat 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



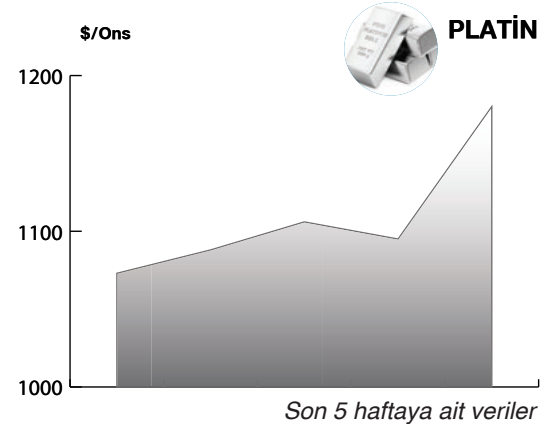
Talep desteklemiyor

Salgının başlangıcından beri ilk defa Brent petrolü 60 dolar sınırını aştı ve salgın süresince gördüğü en düşük seviyeye göre yüzde 185 primli. Stokların çok hızlı azalması ve petrol üreticilerinin üretim kısıntılarına devam etmesi, fiyat artışını destekliyor. Amerikan petrol üreticileri, salgın öncesine göre üretimlerini yüzde 17 azalttı. ABD petrol stokları geçen hafta 3.5 milyon varil düşüş gösterdi. Halen birçok ülkedeki talep seviyesi mevcut fiyat düzeyini desteklemiyor.



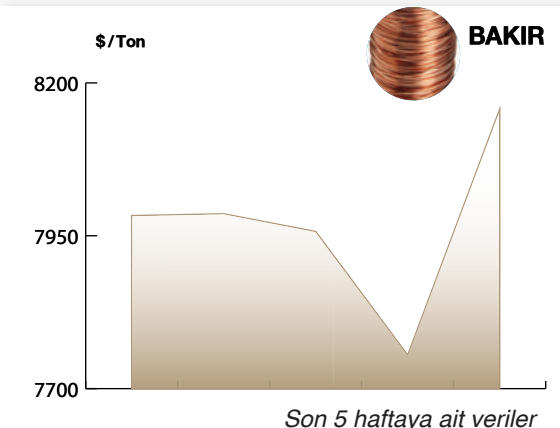
Normale dönüş beklentisi

Pamuk fiyatları, kuraklık dolayısıyla Eylül 2018'den beri en yüksek seviyesine ulaştı. ABD'de son beş yılın en düşük ürünü bekleniyor. Trump yönetiminin pamuk ithalatını yasaklaması, dünya pamuk arzında sıkıntılara neden oluyor. Ayrıca aşılama çalışmaları ile birlikte tüketici harcamalarının yeniden devreye gireceği beklentisi fiyatları artırıyor. Nitekim ABD Tarım Bakanlığı, global pamuk stoklarını artıran tüketim nedeniyle 580 bin balya azaltarak 95.74 milyon balya olarak açıkladı.



Diğer metallerden ayrıştı

Değer kaybeden ABD doları, otomotiv endüstrisinden gelen talep artışı ve aşılama çalışmaları ile birlikte platin fiyatı, diğer değerli metallerden ayrışarak geçen hafta yüzde 6.4, bu yıl ise yüzde 10 prim yaptı. Platinin dizel araçlarda kullanımının fiyat avantajına sahip olması, elektrikli araçlara geçişte çok daha az etkilenebilir. En büyük üretici Güney Afrika'yı (yüzde 80), Rusya takip ediyor.



Üretim sorunlu

Bakır fiyatları, bir aylık aradan sonra 8 bin 250 dolara kadar yükseldi. Haftalık artış yüzde 5.5 oldu. Çin'de yeni virüs enfeksiyonunun olmaması, Sinovac aşısının genel kullanım için onaylanması ve ABD dolarının değer kazanması gibi faktörler, fiyat artışını destekliyor. En büyük tüketici ve ikinci büyük üretici olan Çin'in bakır ihracat gelirleri ocak ayında yıllık bazda yüzde 9.3 artarken, en büyük üretici Peru'nun ise yüzde 12.5 azalış durumunda.



İstanbul'un güvenli turizm notu yüksek

İstanbul Valiliği, kentte faaliyet gösteren 1028 konaklama tesisinin yüzde 84'ünü kapsayan 861 tesisin, Covid-19 tedbirleri kapsamında 'Güvenli Turizm Sertifikası' aldığını duyurdu.

İSTANBUL Valiliği tarafından yapılan açıklamada, Valilik koordinasyonunda, ilçe kaymakamlıkları tarafından 2020 Aralık'tan bu yana 'Güvenli Turizm Sertifikası' alma zorunluluğu bulunan konaklama tesislerine yönelik denetimlerin sonuçlarına ilişkin bilgiler verildi. İstanbul'da Güvenli Turizm Sertifikası alma zorunluluğu olan; 30-49 arası oda kapasiteli ve bakanlık Turizm İşletme Belgeli 145, Belediye Belgeli 303 tesis olduğu söylenen açıklamada, 50 oda ve üzeri kapasiteli bakanlık Turizm İşletme Belgeli 386, Belediye Belgeli 194 olmak üzere toplamda 1028 tesis olduğu kaydedildi.

861 TESİS SERTİFİKALI

Açıklamada, 30-49 arası oda kapasiteli 359, 50 oda ve üzeri kapasiteli 502 olmak üzere toplam 861 tesisin, yani toplam tesis sayısının yüzde 84'ünün Güvenli Turizm Sertifikası aldığını belirtildi. Toplam tesis sayısının yüzde 14'ünü kapsayan 148 tesisin faaliyetine devam etmediği aktarılan açıklamada, 6 tesisin sertifikası



olmadığı için kapatıldığı, 13 tesisin ise kapasitesi 30 odadan daha düşük olduğu veya faaliyet alanının değiştiği kaydedildi.

KAPSAM GENİŞLETİLMİŞTİ

Koronavirüs tedbirleri kapsamında Kültür ve Turizm Bakanlığı, 1 Temmuz 2020 tarih ve 2020/14 sayılı genelgesiyle faaliyetine devam eden 50 oda ve üzeri kapasiteli tüm konaklama tesislerinin yetkili sertifikasyon şirketlerinden 'Güvenli Turizm Sertifikası' alma zorunluluğu getirmişti. Valilik, 8 Ekim 2020 tarih ve 2020/17 sayılı genelge ile sertifika alma zorunluluğunun kapsamı genişletilerek, faaliyetine devam eden 30-49 oda arası kapasiteli Kültür ve Turizm Bakanlığı Turizm İşletme Belgeli ve Belediye Belgeli tüm konaklama tesislerine de 1 Ocak 2021'e kadar 'Güvenli Turizm Sertifikası' alma zorunluluğu getirildiğini açıklamıştı.

Elektrikli otomobile korona bulaşamadı

Dünya genelinde otomobil satışları 2020 yılında bir önceki yıla göre yüzde 14 gerilerken elektrikli araç satışlarında yüzde 43 artış ile yeni bir rekor kırdı. Geçtiğimiz yıl küresel pazarda 3.2 milyon elektrikli araç satıldı. Pazar payı ise yüzde 2.5 seviyesinden yüzde 4.2'ye yükseldi.



ULUSLARARASI Enerji Ajansı (IEA) ve EV-volumes.com verilerine göre,

2020 yılında dünya genelinde otomobil satışları bir önceki yıla göre yüzde 14 geriledi. Ancak küresel elektrikli araç pazarında satışlar koronavirüs salgını nedeniyle geçen yılın ilk yarısında 2019'un aynı dönemine göre azalmasına rağmen, Temmuz 2020 itibarıyla adeta patlama yaptı. Özellikle ekim, kasım ve aralık aylarında küresel elektrikli araç satışları aylık bazda 2019'un aynı dönemine göre yüzde 100'ün üzerinde artış gösterdi.

PAZAR PAYI YÜKSELİŞİ

Dünya genelinde, geçen yıl elektrikli araç satışları 2019'da satılan 2.1 milyona araca göre yüzde 43 ile rekor seviyede artarak 3.2 milyon adet oldu. Elektrikli araçların toplam araç pazarındaki payı ise 2019'daki yüzde 2.5 seviyesinden 2020'de yüzde 4.2'ye yükseldi. Ayrıca

dünyadaki toplam elektrikli araç sayısı 10 milyonu aştı.

AVRUPA VE ÇİN LİDER

Avrupa'daki elektrikli araç satışları 2020'de bir önceki

artmasında yeni elektrikli araç modellerinin piyasaya sürülmesi, karbon emisyonlarını azaltmak amacıyla bu alanda sağlanan teşvikler ve arzadaki büyüme etkili oldu. Çin'de geçen yıl satılan 1 milyon 337 bin elektrikli araç bir önceki yıla göre yüzde 12 yükseldi. Böylece, dünyadaki toplam elektrikli araç satışlarının yüzde 84.4'ü Avrupa ve Çin'de gerçekleşti.

ABD PAZARINDAKİ ARTIŞ

ABD'de 2020'de satılan elektrikli araç sayısı bir önceki yıla göre yüzde 4 artarak 328 bin oldu. Kalan yaklaşık 149 bin elektrikli araç ise diğer ülkelerde satılırken, Japonya, Kanada ve Avustralya'da elektrikli araç satışları düştü.

2021 satış hedefi 4.6 milyon

Küresel elektrikli araç satışlarının bu yıl 4.6 milyon seviyesinde gerçekleşmesi öngörülüyor. Bu yılki büyümede ise Kuzey Amerika ve Çin'in öncü olması bekleniyor. IEA'ya göre, 2050'de sıfır emisyon hedeflerine ulaşmak için elektrikli araçların küresel araç pazarındaki payının 2030'da yüzde 50 seviyesine yükselmesi gerekiyor.



yıla göre yüzde 137 büyüdü ve toplam 1 milyon 395 bin elektrikli araç satıldı. Avrupa'daki satışların

İnşaat malzemeleri ihracatında tarihi rekor



Fiyatı yükselen tek alt sektör

Geçen yıl 8 alt ürün grubundan 7'sinin ortalama ihracat birim fiyatları 2019'a göre geriledi. Bir ürün grubunda ise ortalama ihracat birim fiyatı arttı. 2020 yılında mineral, taş ve toprak ürünleri ortalama ihracat birim fiyatı yüzde 16.1 düştü. Yalıtım malzemeleri ortalama ihracat birim fiyatı ise yüzde 8 azaldı. 2019'a göre yüzde 3.1 artış ile geçen yıl ortalama ihracat birim fiyatı yükselen tek alt sektör prefabrik yapılar oldu.

Miktar artış rekoru kıran alt sektör

2020'de 8 alt ürün grubundan 7'sinde ihracat, miktar olarak 2019'un üzerinde gerçekleşti. Alt sektörler miktar olarak önemli artışlar gösterdi. Geçen yıl en yüksek ihracat miktar artışı yüzde 24.1 ile mineral, taş ve toprak ürünlerinde gerçekleşti. Ağaç ve ahşap ürünlerde ihracat miktar olarak yüzde 18.7 yükseldi. Geçen yıl 8 alt ürün grubundan 4'ünün ihracatı değer olarak 2019'a göre yükseldi. 2020'de değer olarak en yüksek ihracat artışı yüzde 16.3 ile prefabrik yapılarda ve yüzde 15.2 ile ağaç ve ahşap ürünlerinde gerçekleşti.

TÜRKİYE'nin inşaat malzemeleri ihracatını ve ihracat pazarlarını geçen yıl Covid-19 salgınının etkileri şekillendirdi. Yılın ilk çeyreğinde yüksek bir ihracat performansı gerçekleşti. İkinci çeyrekte salgının etkileriyle ihracat sert bir şekilde daraldı. Üçüncü çeyrekte toparlanma eğilimine giren inşaat malzemeleri sanayisi ihracat performansı son çeyrekte ise önemli bir artış gösterdi.

ÇİMENTONUN ETKİSİ

Geçen yıl inşaat malzemeleri ihracatı, miktar olarak yüzde 16.2 artış gösterdi. 2019'da 51.6 milyon ton olan ihracat, 2020'de 59.96 milyon tona yükseldi. Özellikle çimento ihracatındaki artış, toplam miktar artışında etkili oldu. İnşaat malzemeleri sanayisi miktar olarak tüm zamanların en yüksek yıllık ihracatını gerçekleştirdi. İnşaat malzemeleri sanayisinin ortalama yıllık ihracat birim fiyatı 2019'da 0.41 dolar/kilogram olurken geçen yıl 0.35 dolar/kilogram oldu. Salgın ve pazar koşulları, ihracat birim fiyatları üzerinde aşağı yönlü baskı yarattı. 2020 yılında inşaat malzemeleri ihracatı, değer olarak ise yüzde 1.5 düşerek 21.16 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

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



İşveren vekilleri de SGK'ya karşı sorumlu

SGK uygulamasında işveren adına ve hesabına, işin veya görülen hizmetin bütününe yönetim görevini yapan kimse, işveren vekili olarak kabul edilir.

SGK Kanunu'nda işveren deyiminin, işveren vekilini de kapsadığı belirtiliyor. 4857 sayılı İş Kanunu'nda da işveren adına hareket eden ve işin, işyerinin ve işletmenin yönetiminde görev alan kimselere işveren vekili deniyor. İşveren vekilinin, bu sıfatla işçilere karşı işlem ve yükümlülüklerinden doğrudan işverenin sorumlu olduğu hükme bağlandı. Ayrıca bu kanunda işveren için öngörülen her çeşit sorumluluk ve zorunluluklar işveren vekilleri hakkında da uygulanıyor. İşveren vekilliği sıfatı, işçilere tanınan hak ve yükümlülükleri ortadan kaldırmıyor.

ARANAN ŞARTLAR

İşveren vekili sayılmak için işin veya görülen hizmetin bütününe yönetmek ve işveren ad ve hesabına hareket etmek unsurlarının birleşmesi gerekiyor. Bu durumda bir fabrikanın genel müdürü işveren vekili sayılabilecekken, aynı fabrikanın pazarlama, insan kaynakları, üretim birimlerinin olması ve her birimin müdürünün olması halinde söz konusu birim müdürleri işveren vekili sayılmayacak.

MÜŞTEREK SORUMLULUK

İşveren vekili, SGK Kanunu'nda belirtilen yükümlülüklerinden dolayı işveren ile birlikte müştereken ve müteselsilen sorumlu olacak. İşveren vekili bu doğrultuda, kanunda belirtilen ve işverenin sorumlu kıldığı belgelerin, beyannamelerin verilmesi, primlerin ödenmesi yükümlülüklerinden dolayı işverenle birlikte müştereken ve müteselsilen, mali ve hukuki anlamda sorumlu sayılacak. Yine işveren vekili ödemeyen prim borcu ve buna bağlı olan borçlardan tıpkı işveren gibi sorumlu olacak. Kurumun denetim ve kontrolle görevlendirilmiş memurlarınca yapılan tespitlerde ve işyerinde tutulan tutanaklarda işveren hazır değilse işveren vekili muhatap tutulacak.

GEÇİCİ İŞ İLİŞKİSİ

SGK ve İş Kanunu'nda tanımlanan geçici iş ilişkisi kurulan işverenin, SGK açısından



İsa KARAKAŞ

öngörülen yükümlülüklerinden dolayı işveren ile birlikte müştereken ve müteselsilen sorumlu olduğu hükme bağlandı. Sigortalıyı geçici iş ilişkisi çerçevesinde devralan işverenin, müştereken ve müteselsilen sorumlu olduğu yükümlülüklerini sigortalıyı devraldığı işverenle yapmış olduğu sözleşmeyi SGK'ya ibraz etmesi kaydıyla kendisine verilecek numara ile sigortalıyı devraldığı işverene ait işyeri dosyası üzerinden yerine getirebileceği öngörüldü.

İşçisini geçici iş ilişkisi çerçevesinde başka bir işverene devreden işverenin SGK Kanunu'ndan doğan yükümlülüklerini yerine getirmemesi, SGK mevzuatı karşısında geçici iş ilişkisine istinaden işçi çalıştıran işverenin de (devralan) SGK Kanunu'ndan doğan yükümlülüklerden dolayı müştereken ve müteselsilen sorumluluğunun bulunduğu dikkate alınarak, işçiyi devralan işverence müracaat edilmesi halinde işçiyi devralan işveren adına işyeri dosyası açılmaz. Tıpkı alt işverende olduğu gibi asıl işverenin işyeri dosyası üzerinden verilecek numara ile yükümlülükleri yerine getirmesi sağlanır.

İşveren vekili, SGK Kanunu'nda belirtilen yükümlülükleri dolayısıyla işveren ile birlikte müştereken ve müteselsilen sorumlu olacak. Ödemeyen prim borcu ve buna bağlı borçlardan tıpkı işveren gibi işveren vekili de sorumlu tutulacak.



Ertelenen KDV beyan ve ödemeleri

Vergi Usul Kanunu 524 sıra no'lu Genel Tebliğ ile koronavirüs salgınına ilişkin olarak İçişleri Bakanlığı'na alınan tedbirler kapsamında geçici süreliğine faaliyetlerine tamamen ara verilmesine/ tamamen durdurulmasına karar verilen işyerlerinin bulunduğu sektörlerde faaliyeti bulunan mükelleflerin Vergi Usul Kanunu'nun mücbir sebep hükümlerinden faydalanılması hakkında bazı açıklamalar yapılmıştır. (25 Ocak 2021) Şöyle ki:

■ Vergi Usul Kanunu'nun 111'inci maddesi uyarınca, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nun mücbir sebep hali ilan edilen yerlerdeki mükelleflerin, anılan kanun kapsamında olup ödeme süresi afet tarihinden sonraya rastlayan her türlü vergi, ceza ve gecikme faizleri ile söz konusu kanunun 15'inci maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca verecekleri beyannamelere istinaden tahakkuk ettirilen vergilerin ödeme sürelerini vadelerinin bitim tarihinden itibaren azami bir yıl süreyle yetkili olduğu hususu hüküm altına alınmıştır.

■ Vergi Usul Kanunu'nun 15'inci maddesi uyarınca Hazine ve Maliye Bakanlığı'na verilen yetki gereği "...ana faaliyet alanı itibarıyla İçişleri Bakanlığı'na alınan tedbirler kapsamında geçici süreliğine faaliyetlerine tamamen ara verilmesine/ faaliyetlerinin tamamen durdurulmasına karar verilen işyerlerinin bulunduğu sektörlerde faaliyette bulunan mükelleflerin 1 Aralık 2020 tarihi (bu tarih dahil) ile alınan karar kapsamında faaliyetlerine tekrar başlamaları, uygun görülen tarih aralığında mücbir sebep halinde olduğunun kabul edilmesi uygun görülmüştür."

Bu bağlamda yukarıda bahsi geçen ana faaliyet alanlarının tespit edilmesinde bu tebliğin yayım tarihi olan 25 Ocak 2021 itibarıyla vergi dairesi kayıtlarındaki ana faaliyet kodu dikkate alınacaktır.

Diğer yandan, mükellefin vergi dairesi kayıtlarındaki ana faaliyet kodu itibarıyla yukarıdaki belirlenmiş sektörler arasında bulunmamasına rağmen ana faaliyet alanı olarak bu sektörlerden herhangi birinde fiilen işiştigini ispat ve tevsik etmesi halinde, mükellefin mücbir sebep kapsamında olup olmadığının tespitinde ana faaliyet kodu yerine fiilen işiştigil edilen ana faaliyet alanı dikkate alınacaktır.

Yukarıda mücbir sebep halinde olduğu kabul edilen mükelleflerle ilgili olarak; kanuni verilme süresi mücbir sebep dönemine isabet eden ve bu dönemde verilmesi gereken Muhtasar Beyannameler (Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi dahil) ve Katma Değer Vergisi Beyannameleri ile 'Form Ba-Bs' bildirimlerinin verilme ve söz konusu dönem içerisinde oluşturulması ve imzalanması gereken e-defterlerin oluşturulma ve imzalanma ile aynı sürede Gelir İdaresi Başkanlığı Bilgi İşlem Sistemi'ne yüklenmesi gereken 'elektronik defter beratları' ile e-defterler ve bunlara ilişkin berat dosyalarının ikinci kopyalarının yüklenme sürelerinin mücbir sebep halinin sona ereceği tarihi izleyen ayın 26'nı günü sonuna kadar ve bu beyannamelere istinaden tahakkuk eden vergilerin ödeme sürelerinin beyanname verme süresi uzatılan ilk dönemden başlamak üzere beyannamenin verilmesi gerektiği ayı izleyen aydan itibaren sırasıyla her bir dönem için takip eden ayın sonuna kadar uzatılması uygun bulunmuştur.

Örnek: Gelir Vergisi ve Katma Değer Vergisi yönünden mükellefiyeti bulunan Bay (A), İçişleri Bakanlığı'na alınan önlemler kapsamında geçici süreliğine faaliyetine tamamen ara verilmesi nedeniyle bu tebliğ uyarınca mücbir sebep halindedir. Alınan karar gereği Bay (A) faaliyetine 4 Mart 2020'de tekrar başlamıştır.

Bu durumda Bay (A)'nın mücbir sebep hali 1 Aralık 2020 tarihinde başlayıp 4 Mart 2021 tarihinde sona ereceğinden 2020 Kasım, 2020 Aralık, 2021 Ocak, 2021 Şubat dönemleri Katma Değer Vergisi beyannameleri ile aynı dönemlere ilişkin Form Ba-Bs bildirimleri 26 Nisan 2021 günü sonuna kadar verilecektir.

Söz konusu tarihe kadar verilen Katma Değer Vergisi beyannamelerine istinaden tahakkuk eden vergilerin vadesi 2020 Kasım dönemi için 31 Mayıs 2021, 2020 Aralık dönemi için 30 Haziran 2021, 2021 Ocak dönemi için 2 Ağustos 2021, 2021 Şubat dönemi için 31 Ağustos 2021 tarihleri olacaktır.

Birden çok vekâlet mümkün

İşverenin aynı anda birden çok kişiye çeşitli konularda vekâlet vermesi mümkün. Vekâlet verilen bu kişilerden biri işveren vekili olarak atanabileceği gibi bu kişiler dışında başka bir kişinin de işveren vekili olarak görevlendirilmesi mümkün. İşverenin herhangi bir işi kendi adına yerine getirmesi için vekâletle yetkilendirdiği her kişi işveren vekili olarak addedilemez. İşveren vekiline işveren tarafından verilen temsil yetkisi; işin, işyerinin ve işletmenin yönetiminde görev almayı kapsamalı. Yönetimde bir görev verilmemiş ise salt temsil yetkisi verilen kişiler işveren vekili olarak kabul edilemez. Örneğin; bir işçisine, muhasebecisine ya da herhangi bir kişiye sadece bankadan para çekme, e-sigorta kullanıcı kodu ve şifresi alma ve kullanma veya noterde işlem yapma vb. verilen vekâletname, tek başına o kişiyi 'işveren vekili' yapamayacak.

Gerçek veya tüzel kişi bir işverenin aynı vergi/T.C. numarası adı altında SGK kapsamında birden fazla işyeri bulunması halinde her bir işyerinin sorumlusu işveren vekili kabul edilemez. İşveren vekili, işveren adına ve hesabına, işin veya görülen hizmetin bütününe yönetim görevini yapan kimse olduğundan, işveren adına tescilli bütün işyerlerinden sorumlu olan kişi olarak kabul edilecek. Örneğin (X) bankasının Türkiye genelindeki ayn tescil edilmiş her şubesinin müdürü işveren vekili olmayıp, (X) bankasının yönetim kurulunca işveren vekili olarak yetkilendirilmiş kişisi, yetkilendirilen kişi yoksa genel müdürü veya yönetim kurulu başkanı işveren vekili olarak kabul edilecek.

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 kaynağında 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, iş ve işbirliklerine 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.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

İletişim

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

Ruken Ayata Boztaş
Telefon : 0212 455 65 83
e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr **GSM** : 0530 151 42 37

Zeynep Ülker
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

Sektör Grupları;

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

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AYDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

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

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

<i>Reklam Cengiz Kazan</i>	<i>Abonelik Abdülkadir Yıldız</i>	<i>Grafik Osman Kuvvet</i>	<i>Fotoğraf Kamil Çatak</i>
----------------------------	-----------------------------------	----------------------------	-----------------------------

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: 12.02.2021

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

İTO Giyimkent Bölge Temsilciliği geçici olarak İDTM'ye taşınıyor

İSTANBUL Ticaret Odası Giyimkent Bölge Temsilciliği, tadilat nedeniyle geçici olarak Yeşilköy'deki İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'ne (İDTM) taşınıyor. Temsilcilik, fiziksel koşullarının iyileştirilmesi

amacıyla yapılacak inşaat işlemleri tamamlanuncaya kadar hizmetlerini İDTM'den sürdürecektir. İTO üyeleri, 8 Mart 2021 tarihi itibarıyla İDTM A-3 Blok 1. Kat'taki yeni ofisten hizmet almaya devam edecek.

Giyimkent Bölge Temsilciliği

İstanbul Dünya Ticaret Merkezi
A-3 Blok 1. Kat No: 86/6
Çarşı Girişi Yeşilköy/İstanbul



İSTANBUL TİCARET ODASI'NIN CEP ŞUBESİ

'İTO Mobil' devreye girdi

İstanbul Ticaret Odası, tüm online işlemleri cep telefonlarından yapmayı sağlayan İTO Mobil uygulamasını, İstanbul'daki 410 binden fazla firmanın kullanımına sundu. İTO, firmalara 7 gün 24 saat online faaliyet belgesi vermeye de başladı.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Odamız web portalına ait istatistikler, genel ziyaretçi sayımızın yüzde 30, işlem hızının yüzde 52, online belge alımının yüzde 48 ve mobil cihazlardan girişlerin yüzde 73 arttığını gösteriyor" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) yenilenen online işlemler hizmeti, İTO Mobil uygulamasında kullanıma sunuldu. İTO Mobil uygulamasını cep telefonu ya da tabletlere indirmek için işletim sistemine göre GooglePlay ya da AppStore mağazalarında 'İstanbul Ticaret Odası' kelimeleriyle arama yaptıktan sonra İTO'nun turkuaz renkli logosuna tıklamak gerekiyor.

BİRÇOK FAALİYETE ERİŞİM

İstanbullu firmalar, İTO Mobil uygulaması ile e-imzalı faaliyet belgesi, dış ticaret belgeleri, tescil başvuru sonucu sorgulama, aidat sorgulama, ödeme dekontu sorgulama gibi işlemleri yapabilecekler. İTO'nun bilgi bankası, fuar, etkinlik gibi diğer birçok faaliyetine de yine uygulamadaki menü üzerinden erişmek mümkün hale geldi.

DİJİTAL İTO İÇİN BİR ADIM DAHA

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yaptığı açıklamada, "İnternet portalımız ito.org.tr'yi yenileme projemizin son halkası olan İTO Mobil uygulamamız yayına girdi. Üyelerimiz, mobil uygulamamızı cep telefonlarına yükleyebilecek ve tüm online işlemlerini artık cep uygulamamız aracılığıyla da gerçekleştirebilecekler" dedi.

Avdagiç, online hizmette güçlü bir altyapı ve başarılı bir dönüşüm süreci yaşadığımız bu dönemde, Dijital İTO hedefine ulaşma yönünde büyük bir adım daha ataktan mutluluk duyduklarını kaydetti.

7/24 ONLINE FAALİYET BELGESİ

Şekib Avdagiç, Oda üyesi firmalara 7 gün 24 saat online faaliyet belgesi vermeye başladıklarını da belirterek, "Bu hizmetimizin de üyelerimizin işlerini hızlandıracağını umuyoruz" dedi. Avdagiç, "Odamız web portalını yenileyerek 2020 yılının hemen başında hizmete almıştık. İstatistikler, genel ziyaretçi sayımızın yüzde 30, işlem hızının yüzde 52, online belge alımının yüzde 48 ve mobil cihazlardan girişlerin yüzde 73 arttığını gösteriyor. Bu da dijital dönüşüme verdiğimiz önemin üyelerimiz nezdinde yankı bulduğunu ve pandemi döneminde işlerini kolaylaştırdığını ortaya koyuyor" diye konuştu.

Uygulamayı indirmek için:

<http://bit.ly/ITOMobilGooglePlay>
<http://bit.ly/ITOMobilAppStore>



Türkiye



GATE OF BUSINESS
Textile B2B İstanbul

3.TEKSTİL B2B ETKİNLİĞİ

KUMAŞ VE AKSESUAR

Tarih: 25 - 26 MAYIS 2021
Yer: İSTANBUL

Bilgi ve Başvuru İçin : Uluslararası İlişkiler Müdürlüğü
Aysun DİNLER (212) 455 64 10
Barış AKKURUM (212) 455 64 24
E-posta : tekstilb2b@ito.org.tr



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Rutin işlere ekonomik çözüm ROBOTİK

Robotik süreç otomasyonu, insan hatasının yüksek olduğu rutin işlerde, firmalara verimlilik ve zaman kazandırıyor. KOBİ'lere, stratejik projelerine yoğunlaşma imkanı sağlayan bu sistemin maliyeti de bilinenin aksine oldukça ekonomik.

BARIŞ CABACI

GELİŞMEKTE olan Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) teknolojisi, verilerin toplanmasından işlenmesine, dosya aktarımından rapor oluşturmaya kadar birçok alanda rol alıyor. Robotik Süreç Otomasyonu, KOBİ'lerin verimliliğini artırmak, maliyetlerini düşürmek ve çalışanlardan daha verimli bir şekilde yararlanmak için kullanılıyor.

İstanbul Ticaret Odası, bu süreci üyelerine anlatmak amacıyla 'İşletmelerde Robotik Süreç Uygulamaları' konulu bir webinar gerçekleştirdi.

HIZLI ÇÖZÜM

Webinarın açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, teknolojinin hızlı çözümler ürettiğini söyledi. İşletmelerin geleneksel ticaret yöntemlerini bırakıp dijital dünyaya adapte olması gerektiğini hatırlatan Taş, şöyle konuştu: "Robotik Süreç Otomasyon teknolojisi henüz yeni ve gelişiyor. Bu sayede robotlar, yapay zeka ve makina verilerini öğrenerek kesinlik bekleyen ve tekrarlanabilen görevleri yerine getirebiliyor. Robotlar, hesaplama yapabiliyor, e-postaları kontrol edebiliyor, hatta doğrulama yöntemi ile fatura bile kesebiliyorlar."

Taş, robotların iş hayatına dahil olmasıyla birlikte hata ve risklerin neredeyse sıfıra indiğini belirterek, "Operasyonel yüklerin robotlar tarafından yürütülmesi, insan kaynağını daha verimli kullanabilme imkanı sunuyor. Robotik Süreç Otomasyonu üretimden kamuya, bankacılıktan telekomünikasyona kadar çeşitli sektörlerde de kullanılıyor" dedi.

RUTİN ROBOTLA EMANET

Toplantıda konuşan Kronika Kurucu Ortağı Kıvanç Sürel de, KOBİ'ler için rekabeti artıran bir teknoloji olarak görülen Robotik Süreç Otomasyonu'nun, üretim süreçleri için de elzem olduğunu söyledi. Sürel, "RPA teknolojisinin amacı, çalışanların keyif aldığı işleri yapabilmesi için rutin işlerin robotlar tarafından yapılmasıdır" dedi.

Kronika Kurucu Ortağı Barış Ala da yapay zeka ile gelişen robotik süreç otomasyonunun en önemli özelliğinin zamandan kazanmak ve verimlilik olduğuna dikkat çekerek, "Bunları gerçekleştirmek için firmaların RPA'yı birçok alanda devreye alması gerekiyor" dedi.



Robotik sürecin en çok uygulandığı alanlar

- Finans
- İnsan kaynakları
- Operasyon
- Müşteri destek
- Satış pazarlama
- Bilişim
- Hukukun bazı alanları



Firmalar pahalı sanıyor

Şirketlerin RPA'yı çok pahalı bir teknoloji olarak gördüğü için uzak durduğunu söyleyen Kıvanç Sürel, şu bilgiyi paylaştı: "Gelişen teknolojiyle tüm süreçlerde RPA'nın kullanılması ucuz hale geldi. Bu yüzden en büyük firmalardan, bölgesel firmalara kadar birçok işletme RPA teknolojisini kullanıyor."

RPA nerede kullanılmalı?

- Rutin işlerde
- Hatanın yüksek olduğu alanlarda
- Kuralları belli olan alanlarda
- Dijital verilerin olduğu alanlarda
- Yüksek hacimli ve öncelikli işlerde



SANAYİ SEKTÖRÜNÜN LİDERLERİ HANNOVER MESSE SANAL FUARI'NDA BULUŞUYOR!

Hannover Messe Dijital Platformu

- 1.3 Milyon Ziyaretçi
- 2.4 milyon kez katılımcı firmalara ve ürünlere yönelik araştırma
- 13.5 Milyon kez sayfa izlenmesi
- Yaklaşık 150 ülkeden ziyaretçi
- Yaklaşık 50.000 görüşme talebi

Sanal Fuar Ana Konuları

- Akışkan gücü, Hidrolik ve Pnömatik
- Basıncılı Hava ve Vakum Teknolojisi
- Dijital Ekosistemler
- Enerji
- Lojistik
- Yan Sanayi

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler:

- Firma ve ürün tanıtımı bilgilerinin yer alması
- Ücretsiz Ziyaretçi Biletleri
- Tanıtım İmkanları
- B2B Platformunda yer alma
- Görüşmelere iştirak edecek 3 firma temsilcisinin bilgilerinin sistemde yer alması
- Ürün tanıtımına yönelik 3 videonun yayınlanması
- Profesyonel ziyaretçilere ait data kaydının temini (50 Adet)

Ödeme Planı

Katılım bedeli : 12.000 TL (Başvuru ile Birlikte)

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Odamıza iletilmesi gerekmektedir.

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 banka hesabından tam firma ünvanı ve "HANNOVER MESSE 2021 SANAL FUAR KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Gökhan Çapkın / Esra Yılmaz / İdil Bahçekapılı

Tel : 0212 455 61 16 / 0212 455 65 10 / 0212 455 61 13
GSM : 0530 664 86 22 / 0530 874 89 73 / 0533 959 30 56 / 0533 959 30 57
E-Posta : gokhan.capkın@ito.org.tr / esra.yılmaz@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr

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



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

Enflasyonla mücadele, Türk Lirası ve ihracat

2021 yılında ekonominin önemli bir önceliği enflasyonla mücadele olacak. Yeni yılın hemen ilk aylarında artış gerçekleşecek olmasına rağmen enflasyonda yılsonuna doğru belirgin bir düşüşün sağlanması hedefleniyor. Bu çerçevede T.C. Merkez Bankası'nın kararlı bir duruşu olduğu da görülüyor. Bu kararlı duruş, Türk Lirası'nda da yüksek değer kayıplarının kısmen telafi edilmesini sağlıyor. Ancak TL'de hızlı değerlenme, diğer yandan dış ticaret dengemizin yine açılmasına ve TL'de tekrar değer kaybı potansiyeline yol açabilecek. Bu çerçevede Türk Lirası'nın değerinde sağlanacak denge kritik önemde olacak.

1. Enflasyonla mücadelede Türk Lirası'nın konumu

Enflasyonla mücadelede ve fiyat istikrarının sağlanmasında Türk Lirası'nın değeri önemli bir konumda bulunuyor. Özellikle 2021 yılı ocak ayı itibarıyla yüzde 26'yı aşmış olan üretici fiyat endeksinde ana belirleyici Türk Lirası'ndaki değer kaybıdır. En son açıklanan enflasyon raporunda Türk Lirası'ndaki değer kaybının ÜFE içinde 10 puan etki yarattığı ortaya konuldu. İthalat bağımlılığı nedeniyle yatırım, ara malı ve tüketim mali fiyatları da Türk Lirası'nın değerine yüksek bir bağımlılık gösteriyor ve bu da tüketici enflasyonunu etkiliyor. Bu çerçevede T.C. Merkez Bankası enflasyonla mücadelede Türk Lirası'ndaki değerlenmeden azami ölçüde yarar görecektir.

2. Enflasyonla mücadelede yapısal iyileşmelere ihtiyaç bulunuyor

Enflasyonla mücadelede Türk Lirası'nın değerlendirilmesine doğal olarak yüksek bir bağımlılık ve beklenti atfediliyor. Bu nedenle Türk Lirası'ndaki hızlı değerlenmenin ekonomide yaratabileceği yan etkiler de ilk aşamada göz ardı edilmeye başlanmış gibi görünüyor. Türk Lirası'nda hızlı değerlenme dış ticaret dengesinde bozulmayı beraberinde getirecek. Bu da Türk Lirası'nda yeni değer kayıpları için potansiyel yaratacak. Bu çerçevede kalıcı fiyat istikrarının sağlanmasında Türk Lirası'nın değeri kadar enflasyona yol açan diğer sorunların çözümü için yapısal reformlara ve iyileştirmelere ihtiyaç bulunuyor. Dünya yıllardır enflasyon yaratamaz iken ve bize benzer çok sayıda gelişen ülkede tüketici enflasyonu yüzde 4-5 aralığında istikrar kazanmış iken enflasyon yaratan yapısal sorunlarımıza daha çok eğilmeliyiz. Örneğin, büyük sorun haline gelen gıda enflasyonu için tarımdan başlayacak bir dizi yapısal reforma ihtiyaç olduğu açıktır. Özellikle üretici fiyatlarında iyileşme yüksek faiz ile değil, yapısal reformlar ile sağlanabilecek.

3. Türk Lirası'nda hızlı değerlenme ihracatı şimdiden zorlamaya başladı

İstikrarlı bir Türk Lirası'nın fiyat istikrarı için kaçınılmaz olduğu tartışmasız bir gerçektir. Ancak Türk Lirası'nın değeri üzerinde orta uzun vadede esas belirleyici olan dış ticaret dengesinin sürdürülebilir olması için de Türk Lirası değeri belirleyicidir. Türk Lirası son iki aydır hızlı değer kaybını telafi ediyor ve bu olumludur. Ancak telafi seviyesi veya Türk Lirası'nın bugün gelmiş olduğu seviyeler, ihracatı şimdiden zorlamaya başladı. Nitekim ihracatçıların artan maliyetleri geri gelmiyor. Ancak Türk Lirası'nda kısa sürede yaşanan sert değerlenme, ihracatçıların fiyat rekabetini ve kârlılığını önemli ölçüde azaltıyor. Bu nedenle Türk Lirası'nın değeri ihracatta rekabetin korunması ve dış dengenin sürdürülebilir amaçlarıyla da gözetilmeli.

4. Merkez Bankası döviz alım ihalelerine başlamalı

Türk Lirası'nın değerinin dış ticaret dengesi açısından gözetilmesi işlevini de T.C. Merkez Bankası sağlayabilecek. Türk Lirası'nda 2020 yılı kasım ayına kadar yaşanan sert değer kaybı karşısında banka faiz politikasında değişime gitti ve yeniden reel faiz uygulayarak TL'deki değer kaybını frenledi. Reel faiz uygulaması, yabancı portföy girişlerini de başlattı. Ancak portföy girişleri kısa vadeli ve kâr odaklıdır. Kısa sürede geri çıkabilecek. Ayrıca küresel mali koşullar da oldukça kaygan bir zeminde ve varlık fiyatlarında yüksek oynaklıklar yaşanıyor. Bu nedenle Türkiye, orta vadede Türk Lirası'nın değerini portföy yatırımlarına değil, ihracat ile elde edilecek döviz gelirlerine bağımlı hale getirmeli. T.C. Merkez Bankası bu amaçla Türk Lirası'nın portföy yatırımlarını özendirilen değer kaybına engel olmalı ve bu amaçla döviz alım ihalelerine başlamalı.

SON SÖZ

SICAK PARAYI İHRACAT GELİRLERİNE TERCİH EDEN TÜRK LİRASI POLİTİKASI SÜRDÜRÜLEBİLİR OLMAYACAK.



Çin'de yan sanayi ve teknoloji

Zamanın ABD Devlet Başkanı Obama, 2012 yılında Apple'ın kurucusu Steve Jobs'a iPhone telefonların üretimini Çin'den ABD'ye taşımayı önerdiğinde aldığı cevap, bunun olanaksız olduğu olmuştur. Apple yetkililerinin buna gösterdikleri gerekçelerin başında, Çin'in yan sanayi ağırları geliyordu. Çin'de telefonlar için gerekebilecek tüm bileşenler, çok sayıda üreticiden, istenilen hacimlerde, hızla temin edilebiliyordu. İhtiyaç duyulan, hazırda olmayan bir bileşen olduğunda da bu çok kısa süre içinde üretiliyordu. Bu, ABD'de mümkün değildi.

Bu köşede zaman zaman dile getirdiğimiz gibi Çin, artık ucuz bir işgücü cenneti değil; ücretlerin düzeyi, özellikle beyaz yaka işlerde artık Türkiye'dekileri geçiyor. Bu nedenle düşük katma değerli basit ürünlerin Çinli ve yabancı üreticileri, üretimlerini çevre ülkelere kaydırıyorlar. Ancak bu, daha yüksek katma değerli ürünler için gerçekleşmiyor. Bunun da nedeni aynı: Başka ülkelerde Çin'deki gibi üretim için gereken parça ve bileşenleri hızla, büyük hacimlerle sağlayabilen yan sanayi ağlarının bulunmaması.

Şirketler için çekim merkezi

Trump yönetimi Çin mallarına yüksek ek gümrük vergileri uyguladığında, bunun Çin'de üretim yapıp ABD'ye satan şirketlerin, bu vergilerden kaçınmak için üretimlerini Çin'den başka ülkelere kaydırmasına yol açmasını bekliyordu. Bu da, yüksek katma değerli ürünlerde, aynı nedenle gerçekleşmedi. Üretimlerini Çin dışına kaydıran az sayıda şirket de üretim girdilerinin temininde zorluk ve maliyetinde artışlarla karşılaştılar.

Bu yan sanayi ağırları ya da daha çekici deyim ile imalat sanayi ekosistemi, yalnız üretim değil, teknolojik gelişme açısından da büyük önem taşıyor. Apple yetkilileri, Çin'in avantajları arasında ürün geliştirme kolaylığını da sayıyordu; tasarım değişikliklerinde bu ekosistem içinde yeni bileşenler hızla temin edilip denenebiliyor, Ar-Ge faaliyetleri hızlı bir şekilde ve düşük maliyet ile gerçekleştirilebiliyordu. Bu, Çin'i yeni teknoloji şirketleri için bir çekim merkezi haline getirmiş bulunuyor. Bu şirketler Shenzhen gibi merkezlerde fikirlerini ürüne çevirmek için gerekli tüm parça, bileşen, yazılım geliştirme ve tasarım gibi hizmetleri bir arada bulabiliyor, birçok kaynaktan hızlı ve düşük maliyetlerle sağlayabiliyorlar. Bu ortamda bir ürün prototipi başka yerlerde olabileceğinden çok daha hızlı ve ucuza ortaya çıkartılabiliyor, deniyor, geliştirilebiliyor, son haline geldiğinde de üretiliyor.

İmalat sanayisi ekosistemi

Günümüzde ticari drone ürünlerinde dünya lideri olan DJI, bu ekosistemin işleyişi ve sağladığı yarar için iyi bir örnek oluşturuyor. Şirket, 2006'da bir üniversite öğrencisi tarafından kurulduktan 10 yıl sonra 2016'da dünya pazarının yüzde 50'sine sahipti; bugün ise yaklaşık yüzde 80'ine. Şirketin başarısı, farklı kullanıcıları gereksinimlerini karşılayan çok sayıda modeli hızla ve uygun fiyatla piyasaya sürebilmesinden kaynaklanıyor. Bu da, yeni model geliştirme ve ardından da üretimin, ülkenin gelişkin imalat sanayisi sayesinde başka ülkelerde olduğundan çok daha hızlı ve ucuz bir şekilde gerçekleştirilebiliyor olmasına dayanıyor. Çinli şirketlerin yapay zeka, iletişim sistemleri, elektrikli araçlar gibi sektörlerde dünya liderliğine oynamaya başlamalarında Çin'in imalat sanayisi ekosistemi büyük bir rol oynuyor.



Tedarikçilere uzay sektörü

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı 'Milli Uzay Programı'ndaki hedeflere göre uzay sanayi ekosistemi geliştirilecek, uzay teknolojileri geliştirme bölgesi kurulacak. Ayrıca bu alanda kullanılacak ürün ve parçalar, tedarikçilere yeni iş sahaları açacak. Diğer taraftan birçok uzay çalışması da devam ediyor. Türkiye'nin az sayıda ülkenin sahip olduğu Uzay Sistemleri Entegrasyon ve Test Merkezi 2015 yılından beri faal. Bu merkez radyasyon testlerini

yapıyor. Ayrıca Türkiye modern altyapılar sayesinde roket, uydusu, yer sistemlerinde fikirden ürüne kadar ihtiyaç duyulan tüm imkanları sağlayabiliyor. Bu kapsamda TÜBİTAK Uzay, TÜBİTAK SAGE, DELTA-VE, ASELSAN, TUSAŞ, ROKETSAN, TÜRKSAT ve İTÜ başta olmak üzere, birçok kuruluşun altyapılarında önemli projeler yürütülüyor. Milli uzay çalışmaları, tedarikçilere de inovatif ürünlerle yeni bir sınıfa yükselme imkanı sağlayacak.

Yeni fırsatlar Teknofest'te

Dünyanın en büyük havacılık, uzay ve teknoloji festivali TEKNOFEST bu yıl eylül ayında yine İstanbul'da yapılacak. Fakat festival için yarışma başvuruları şimdiden alınıyor. Başvuru süresi 28 Şubat'ta dolacak 'Teknoloji Yarışmaları' girişimciler ve yatırımcılar için de önemli potansiyel barındırıyor. Yarışmacı olsun olmasın sergilenen birçok proje, sanayicilerin takibini hak ediyor. (www.teknofest.org)



Yan sanayi için yeni sektörler

Teknolojideki gelişmeler ve talepteki değişim, geleneksel üretim tekniklerinin değişmesine sebep oluyor. Üreticiler kapasitelerini yeni ürünlere hazırlarken, yan sanayi için yepyeni sektörler doğuyor.

Sanayideki gelişmelerin Türkiye'deki örnekleri, elektrikli otomobil, nükleer güç santrali, havacılık ve uzay programlarında görülüyor. Bu sektörlerde yönelik Ar-Ge ve tedarik çalışmaları yeni yan sanayiler doğuyor.

GEÇEN yılın gündeminde salgından sonra en çok konuşulan konu e-ticaret oldu. Çünkü elektronik ticarette, otomasyonda ve yazılım çözümlerinde 10 yılda yaşananı beklenen gelişmeler 10 ay içinde gerçekleşti. Bu değişim ticarette kalıcı hale gelirken, sanayide ise büyük bir değişim yaşanıyor. Bu değişimin baş aktörü, teknoloji. Dijitalleşme ve yazılım çözümleri sanayiye değiştirirken, Türkiye'de yan sanayi için yeni sektörler doğuyor.

Son yıllarda somut adımları atılan elektrikli otomobilde takvim hızla ilerlerken, nükleer güç santralleri, havacılık ve uzay çalışmaları da Türkiye'nin yeni yan sanayileri olarak KOBİ'lerin gündemine girdi.

MOBİLİTE EKOSİSTEMİ

Elektrikli otomobil projesiyle birlikte yeni stratejik alanlar daha çok öne çıkıyor. TOGG, bu süreçte kullanıcı deneyimlerinden yola çıkarak startup ekosistemi oluşturmaya çalışıyor. Bu kapsamda yapay zeka, siber güvenlik, mobilite, blok zincir, oyunlaştırma, malzeme ve enerji çözümleri gibi stratejik alanlar sıralandı. Projeye ilgili görülen, yüzde 90'ı yerli 200'e yakın startup belirlendi. Bunlardan 22'si ile detaylı görüşmeler ardından anlaşmalar yapıldı. Elektrikli otomobilde ise tedarikçi

seçimi tamamlandı. Bunların yüzde 75'i, çoğu TAYSAD üyesi olan yerli kuruluşlar, yüzde 25'i ise dünyadan tedarikçiler. Dışarıdan tedarik edilen bütün parçalar için ise orta veya uzun vadede yerleştirme planı bulunuyor. Dolayısıyla elektrik motorlu otomobille birlikte sektörün yan sanayisinin de rekabet edebilmek için değişim geçirmesi kaçınılmaz. Bu koşullarda sektörde yeni parçaları üretebilenler ayakta kalacak.

STARTUP FIRSATLARI

Öte yandan, şehirleşmenin artması ve nüfusun yaşlanması güvenlik ve konfor beklentisini güçlendiriyor. Bu alandaki ihtiyaçlara çözüm üretecek startuplar, geleneksel üretim yapan köklü firmaların birçoğunun önüne geçecek. Diğer yandan enerji ve çevreyi koruma kriterleri de hazırlığı olmayan firmaları zorlayan önemli etkenler olacak.

ESNEK FİRMALAR

Küçük işletmelerin bu süreçte uyum sağlamak için hızlı ve esnek olması, ellerindeki bilginin bütün bileşenlerini etkin bir şekilde kullanarak doğru karar alması kulan.

Dolayısıyla firmaların, iş süreçlerine yeni meslekleri ve teknolojileri katarak, yeni yan sanayi için gerekli dönüşümü gerçekleştirmeleri bekleniyor.



Elektrikli otomobil ekosistemi

Türkiye'nin elektrikli otomobili için geçen yıl Gölcük'te temeli atılan fabrika 2022'nin son çeyreğinde seri üretime başlayacak. TOGG merkezinde bugün global yetkinliği olan 252'si mühendis 314 kişi çalışıyor. Yıl sonunda bu sayı 800, fabrikada ise bin 300 olacak. Geçtiğimiz ay da Ankara'da 25 kişilik bir ekiple TOGG Araştırma Merkezi kuruldu. Çünkü, elektrikli otomobil hem yeni parçalarla hem de yeni mesleklerle üretilcek. Benzeri bir dönüşümün, yan sanayide daha fazla yazılımcı ile kendini göstermesi bekleniyor.

Bu arada çalışmaların tek çıktısının otomobil olmayacağı tahmin ediliyor. Nitekim TOGG CEO'su Gürçan Karakaş, Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) webinarında yaptığı konuşmada "İlk ürünümüz bir otomobil. Belki bunlardan biri otomobil" diyerek, yeni ürünlere işaret etti. Karakaş, otomotiv tedarikçi sanayicileri için şu mesajları paylaştı: "Ar-Ge'ye ve pazar araştırmasına ciddi kaynak ayrılması gerekiyor. Sanayidekilerin yazılımla, elektronik dünyasıyla, elektronik ve startuplarla ilgili derneklerle yeni işbirliği modelleri aramaları lazım."

Nükleerde ekmek var

Akkuyu Nükleer A.Ş. Genel Müdürü Anastasia Zoteeva, geçtiğimiz günlerde yaptığı açıklamada, projede çoğu Türk 400'den fazla tedarikçi olduğunu ve 5 milyar dolarlık yerleştirme olacağını söyledi. Proje kapsamında eğitim alanlar geleceğin sanayisini kuracak. Bu arada nükleer iş tecrübesi olmayan firmalar için de iş fırsatı var. Projede, dördüncü seviye ürünler için tedarikçi olmak mümkün. Proje, yüksek teknolojlü ürünlerin yanı sıra inşaat malzemeleri ve bağlantı elemanları konusunda büyük potansiyel barındırıyor. Dolayısıyla bu projenin ihalelerini takip etmek, alım kriterlerine uygun hale gelmek, firmalara benzeri projelerin tedarikçisi olma konusunda da avantajlar sağlayacak. Projeye ilgili olarak Rus Rosatom Devlet Kuruluşu'nun yıllık satınalma programı herkese açık olarak yayımlanıyor. Bu ilanlara www.akkuyu.com web sayfasından ulaşmak mümkün.

Daha büyük Türkiye için bütüncül yeni anayasa



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

✓ **İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Yakında açıklanacağı duyurulan hukuk ve ekonomi reformu ile yeni anayasa çalışmalarının Türkiye'ye yeni bir vizyon katacağına inanıyoruz" dedi.**

MÜGE BİBER
ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Yakında açıklanacağı duyurulan hukuk ve ekonomi reformu ile Cumhurbaşkanımızın çağrısını yaptığı yeni anayasa çalışmalarının Türkiye'ye yeni bir vizyon katacağına inanıyoruz" dedi.

Avdagiç, İTO'nun şubat ayı olağan Meclis Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, yeni anayasa çalışmalarının daha güçlü, daha büyük Türkiye'ye giden yolu açacağını belirterek, "Türkiye ilk defa anayasa değişikliği yerine, baştan sona sivil anlayışla yoğrulmuş bir anayasaya kavuşacak" diye konuştu.

İŞ DÜNYASI İÇİN UMUT

Hukuk ve ekonomi reformunun iş dünyası için önemli bir umut kapısı olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Vergi uygulamalarına ilişkin köklü değişiklik beklentilerimizin olduğunu belirtmek isterim. Bugün şirket bilançolarının gerçeği yansıtmamasının önemli bir sebebi, yeniden düzenlenmesi gereken vergi uygulamalarıdır. Burada Kurumlar Vergisi, Gelir Vergisi, İcra-İflas Kanunu gibi pek çok kanun bütüncül bir yaklaşımla yeniden ele alınmalı" dedi.

Avdagiç, iş dünyasının hükümete taşıdığı destek ve tedbir taleplerinin birçoğunun kabul görüp uygulamaya konulmasından memnuniyet duyduklarını söyledi.

Avdagiç, "Pandemi döneminde kiracları, büyükşehir belediyelerinin bulunduğu yerlerde aylık 750 TL, diğer yerlerde ise aylık 500 TL kira desteği sağlandı. Hükümetimizin pandemiye işletmelerimize kira desteğini çok yerinde buluyoruz. Bu desteğin İstanbul için artırılması ve sadece esnaf ve gerçek kişi tacirlerle sınırlı kalmaması beklentisi içindeyiz" mesajını verdi.

AŞI, TÜNELİN UCUNDAKI IŞIKTIR

Covid-19'un bir anda gözden kaybolmayacağını ama giderek arka plana düşeceğini belirten Avdagiç, "Birçok ülke aşılama çalışmasını başarılı şekilde yürütürken, 2021'de bütün dünyanın aşılanaşı fiilen imkansız. Buna rağmen şunu söylemek mümkün: Aşı, dünya ve ülkemiz için tünelin ucundaki ışıktır.

✓ **Hukuk ve ekonomi reformunun iş dünyası için önemli bir umut kapısı olduğunu belirten Avdagiç, "Bugün şirket bilançolarının gerçeği yansıtmamasının önemli bir sebebi, yeniden düzenlenmesi gereken vergi uygulamalarıdır" diye konuştu.**

Şimdi bu ışığı takip edip aydınlığa çıkmak gerekiyor" ifadesini kullandı.

KURLARDAKİ HAREKETLİLİK

Son dönemde döviz kurundaki hızlı gerilemeye dikkati çeken Avdagiç, 'istikrarlı ve alım gücü yüksek bir Türk Lirası'nın herkesin dilediği olduğunu belirtti. Avdagiç, "Bununla birlikte döviz kurlarındaki hareketlilik, tüccarımızın da ihracatçılarımızın da fiyat tutturmada, dolayısıyla rekabette zorluklar yaşamasına neden oluyor" tespitinde bulundu.

Avdagiç, şöyle devam etti: "Nasıl ki, döviz kurlarında aşırı tırmanış, piyasa ve şirket bilançolarımız üzerinde tahribata neden oluyorsa, aynı hızla yaşanan değer kayıpları da tahripkâr oluyor. Tıpkı tansiyonun bir inip bir çıkmasının insan bünyesini tehdit etmesi gibi kurlardaki hareketlilik de ticarete riskleri yükseltiyor, piyasayı zorluyor. Ayrıca, düşmeye devam etmesi halinde döviz fiyatları dolara meyli tekrar alevlendirme tehlikesi barındırıyor. Bu, Döviz Tevdiat Hesaplarında beklenen çözümü, ekonomi yönetimimizin üzerinde ısrarla durduğu 'ters dolarizasyon' açılımını da riske sokabilir."

TL'Yİ REKABETÇİ BANTTA TUTMALIYIZ

Diğer taraftan TL'nin hızla değer kazanması ve değer kazanmaya devam etmesinin ihracat cephesinde de sıkıntılara yol açacağını kaydeden Avdagiç, "Döviz kurlarındaki hareketliliklerin, üretime dönük yatırım tercihlerini etkilemesi bizim açımızdan kayıplar oluşturabilir. İthalatın ise tekrar ölçüsüzce artmasını tetikleyerek, yerli üretimi koruma çabalarının heba edilmesine neden olabilir. Dolayısıyla hem ara malında hem de tüketim mallarında ithalatı makul düzeylerde sınırlamak için TL'yi rekabetçi bantta tutmaya özen göstermemiz gerekiyor. Ayrıca yüksek faiz düzeylerinin beraberinde getirdiği ani kur düşüşü, yabancı yatırımcıya kârlı bir çıkış fırsatı sağlıyor. Bundan kaçınmamız lazım" diye konuştu.

✓ **Hükümetin pandemiye işletmelere kira desteğini çok yerinde buluyoruz" diyen Avdagiç, bu desteğin İstanbul için artırılması, sadece esnaf ve gerçek kişi tacirlerle sınırlı kalmaması gerektiğini söyledi.**

Piyasa denetimleri tüccarı iş yapmaktan alıkoymamalı

Avdagiç, piyasa denetimlerine de dikkati çekerek, "Bu denetimleri doğru ve tüketiciyi koruyan bir anlayışın yansıması olarak görüyoruz. Denetimlerin üreticileri suçlu göstermeden yapılması gerektiğine inanıyoruz. Diğer yandan, bugün TÜFE ile ÜFE arasındaki yüzde 13.65'lik farkı yüklenmiş olan iş dünyamızın da fedakarlığını unutmamalıyız. Söz konusu makas, son 18 yılın en büyük farkı. Yapılan denetimlerin tüccarı iş yapmaktan alıkoymayacak düzeyde olması ve serbest piyasa dinamiklerine zarar vermemesi gerektiğini düşünüyoruz" dedi.

Genişleyici maliye politikası ekonomimiz için kritik önemde

Ticari kredi faiz oranlarına da değinen Avdagiç, "Enflasyonu önlemek adına faiz düzeyinde makuliyetten uzaklaşılması gerektiğine inanıyoruz. İstihdamın sürmesi, yatırımların durmaması için işverenin finansman yükü hafifletilmeli. Ticari kredi faizleri ortalaması 6 aylık sürede yüzde 20.45 düzeyine ulaştı. Bu da 2021'de iş dünyasının en çok mücadele vereceği alanın finansman olacağı anlamına geliyor. Genişleyici maliye ve para politikalarının büyümeyi desteklemeye devam ettiği bir küresel konjonktür yaşanıyor. Bizde enflasyon ile mücadele gereği sıkı para politikası uygulanırken, genişleyici maliye politikasını da ekonomimizin hayatiniyetini korumamız açısından kritik önemde görüyoruz" dedi.

Kapalı gibi olan, iş yapamayan işletmelerimiz bulunuyor

Şekib Avdagiç, restoranlar, kafeler, lokantalar, spor salonları, kültür sanat etkinlik işletmeleri gibi üyelerin halen kapalı durumda olduğunu, öte yandan kapalı gibi olan, iş yapamayan işletmelerin de bulunduğunu söyledi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın faaliyetleri kısıtlanan ve 2019 cirosu 3 milyon lira ve altı olan gerçek usulde vergilendirilen ticari

işletmelere destek ödemesi yapılacağını açıkladığını hatırlatan Avdagiç, şunları söyledi: "Ayrıca 2 bin liradan az, 40 bin liradan fazla olmamak kaydıyla destek ödemesi yapılacağı bildirildi. Bu, hem maddi hem de sektörlerimizi motive etmesi açısından önemli. Keza salgında faaliyetlerine ara verilen işyerlerinin gelir vergisi, stopaj, KDV beyannamelerinin

verilme ve ödeme sürelerinin ertelenmesini talep etmiştik. Bunlar da Cumhurbaşkanlığı Kararı ile ertelendi. Cumhurbaşkanımız Erdoğan başta olmak üzere Bakanlarımız Lütfi Elvan ve Ruhsar Pekcan'a teşekkür ediyor. Pandemi en fazla etkilenen hizmetler sektörüne yönelik desteklerin kapsamlı bir şekilde sürdürülmesi talebimizi bir kez daha tekrarlıyoruz."

Pro-aktif öneriler



Pro-aktif bir yaklaşımla üyelerden gelen talepleri hükümete ve ilgili makamlara ileterek birçok konunun çözüme kavuşmasına katkı sağladıklarını hatırlatan Başkan Avdagiç, "Salgının

üyelerimize verdiği zararı, en aza indirmek adına hükümete ilettiğimiz ama henüz gerçekleşmeyen taleplerimiz de bulunuyor" dedi ve onlardan bazılarını şöyle sıraladı:

- 1 Nakdi ücret desteğinin (ücretsiz izin desteği) 17 Nisan 2020'den sonra işe girenlere de verilmesi,
- 2 Kısa çalışma ödeneğine 30 Haziran'dan önce işe girmiş olanların da başvurabilmesi,
- 3 Kısa çalışma ödeneğinin hizmet sektörleri için en az Haziran 2021'e kadar sürmesi,
- 4 Kapalı kalan veya faaliyetleri kısıtlanan işletmelerin kredilerinin yeniden yapılandırılması,
- 5 Pandemi süresince kapalı olan işletmelerin kira stopajlarının sıfıra indirilmesi,
- 6 İşletmelerin kamu borçları alacaklarının var olan bakiye üzerinden mahsup edilmesi,
- 7 Vergi yapılandırmasına ek olarak, matrah artırımı ile stok, kasa ve sicil affı çıkartılması,
- 8 Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun'la düzenlenen vergi yapılandırmasının 31 Aralık 2020'ye kadar olan borçları kapsamı.

Temennimiz, öncekiler gibi bunların da bir an önce yürürlüğe konup üyelerimizin nefes alır hale gelmesidir.

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Hal dışı satışlar durdurulmalı

Abdulmuti Baran-Meyve ve Sebze Meslek Komitesi: Yaş meyve sebze sektörü, yarattığı istihdam ile ülkenin en büyük 5 sektöründen biri. Hallerde fiyatlar arz talebe göre belirleniyor. Haller borsa gibi. Fiyatlar günlük, hatta saatlik olarak değişiyor. Fiyat artışının haller ile bir ilgisi yok. Künye uygulaması denetlenmeli. Tüketici, malın alış fiyatını görebilmeli. Sektör olarak hal dışı toptan satışların durdurulmasını istiyoruz. Hal kayıt sistemi bir cezalandırma aracı olmamalı. Bu sistemin daha iyi çalışması lazım.

İşyerlerimiz 11 aydır kapalı

Mahmut Özcan-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Pandemi ile birlikte 11 aydır işyerlerimiz kapalı. Bilim Kurulu, "Kalabalık alanlardan kaçın" diyor ama kongreler, AVM'ler, plajlar ve kayak merkezleri gibi yerler açık. Sadece lokanta ve restoranlar kapalı. Bugün bir açılma kararı çıksa çoğu esnaf dükkanını açamaz. Neden? Çünkü kirasını, doğalgazını, telefonunu, elektriğini, suyunu ödeyemez. Kurt kışı geçirir ama yediği ayazı unutmaz. İnşallah tekrar açıldığımızda küllerimizden doğarız.

Esnafa destek olmalıyız

Yavuz Altun-Perakende Ticaret Meslek Komitesi: Hiçbir otelde yer yok. HES kodu ile giriş var. Marketler dahil tüm esnaf HES kodu ile yüzde 50 doluluk ile müşteriye içeriye alabilsin. Böylece birçok sektör rahatlar. Ticaret Bakanlığı'nun bakkalları ve üreticileri korumak amacıyla hazırladığı yasa teklifine göre, 1500 metrekareden küçük zincir marketlerde sigara ve cep telefonu, elektronik ve beyaz eşya satışı yasaklanacak. Zincir marketler pazar günleri saat 11.00'den önce açılmayacak. Bakkallar ve zincir marketler arasında 200 metre mesafe kuralı getirilecek. Bu maddeleri destekliyorum. Hatta pazar günleri hiç açmayabiliriz. Esnafın bu desteğe ihtiyacı var. Ama bir diğer maddede de sebze ve meyve ile 30 gün içinde bozulabilen ürünlerin bedelinin üreticiye 30 gün içinde ödenecek maddesi var. Bu madde yerel zincirleri ayakta tutamaz. Bu maddede düzenleme yapılmasını istiyoruz.

Mesleklerdeki bulaş riski araştırılmalı

Fatih Güner-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Sektörümüz Mart 2020'den itibaren beri kapalı durumda. Bu virüs kapalı ortamlarda bulaşıyor. O zaman bir araştırma yapılmalı ve hangi meslek çalışanları bu hastalığa daha çok yakalanıyor, incelenmeli.

Fırınlara yaşaması için ekmeğe zam istiyoruz

Sultan Selim Şimşek-Ekmek, Un ve Unlu Mamüller Meslek Komitesi: Sektör son günlerde zor bir süreçten geçiyor. Malumunuz ekmek fiyatları tarifeyle bağlı. Ekmek fiyatı 200 gr için 2 TL olarak belirlenmişti. Fırınlara üretim maliyeti, doğalgaz, elektrik, ve pandemiyle beraber hijyen maliyetleri oldukça fazla. Ekmekçilik sektörünün devam edebilmesi için zam oranlarının belirlenmesi gerekiyor. 4 bin fırın ve yaklaşık 100 bin kişinin gözü kulağı medisten çıkacak karara bağlıydı. Ama bir sonuç alınmadı. İstanbul en pahalı şehir ama ekmek neden düşük tutulmak isteniyor anlamıyoruz. Fırınlara yaşatalım.

Meslek ve ticaret liseleri önemli

Hacı Demir-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: 11 aydır kapalı olan sektörlerde daha çok destek verilmesi ya da HES koduyla artık açılmaları gerekiyor. Metrobüsler,

uçaklar tıklım tıklım. Başka ortamda insanlar kapalı salon toplantıları yapıyorlar. Firmaların bir kısmı kapanmamış gibi gözükse de askıda olan veya faaliyetini durdurmuş bir şekilde hayatlarına devam ediyor. Bu firmalar tespit edilmeli. Böylece bizim sektöre de bir rahatlama sağlanmış olur. Eğitim ve hamilik projesi ile ilgili gençlerin iş hayatına erken atılması fikrini destekliyorum. Meslek liseleri, ticaret liseleri zaten bunun için. Bu liseleri düz liseye çevirmeyelim.

Ayrımcılık yasasından cezalar kesiliyor

Mustafa Hakan Özelmacı-Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi: Türkiye İnsan Hakları ve Eşitlik Kurulu'na ayrımcılık yasasından emlak işletmelerine cezalar kesiliyor. Bekar olduğu için ev kiralayamayanlar sebebiyle işletmelere para cezası uygulanıyor. 5 Haziran 2018 tarihindeki taşınmaz yönetmeliğinde iş sahibinin isteklerine uygun hareket etme yükümlülüğümüz bulunuyor. 14 Ekim 2020'de yapılan düzenlemede iş sahibinin beyan ettiği bilgilerin gerçeği yansıtmasından iş sahibi sorumlu, yani maliklerin talepleri ile ilgili hususlarda emlak işletmelerinin kendi başlarına uyguladıkları bir inisiyatif değil. Cezalar konusunda emlak işletmelerinin ne şekilde hareket edeceğinin netleştirilmesi gerekir.

Kapalı işyerlerinden kira alınmamalı

Ali Tatlıdil-Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Yaşamış olduğumuz mekanların ne zaman açılacağı belirsizliği sektörü kaosa götürebilir. Birçok işletme kapanıyor, harcanan sermayeler bir daha yerine konamayacak. Bunu bir milli servet olarak görüyoruz. Sektör kademeli olarak açılabilir. Vakıf ve kamuda kiracı olan işletmeler destek alamadı. İBB'nin aldığı karar ile kapalı olan işletmelerden kira alınmayacağı açıklandı. Bu karar emsal oluşturmali. Sektör temsilcileri olarak sosyal tampon vazifesi görüyoruz. Anadolu'dan gelen gençlerimizi iş sahibi yapıyoruz.

e-haciz uygulamasına düzenleme gelmeli

Bayram Bilgin-İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi: e-haciz uygulamasından mağduriyetler gündeme geliyor. Bu mevzu, Türkiye Bankalar Birliği ile Maliye Bakanlığı arasında imzalanan bir protokol. Mükellefin 2 bin TL borcu varsa sadece o kadar meblağa haciz işlemi yapıp bankadaki diğer paraya dokunulmaması gerekir. Fakat bankalar bunu iyi yönde kullanmıyor. Bütün parayı bloke ediyorlar. Bankalar arasında da farklı uygulamalar var. Maliye Bakanlığı ile bankaların yeni bir protokol yapması gerekiyor.

Kamu sözleşmeli tarımda öncü olmalı

Rasim Bilgehan-Örme Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi: Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü, yani kısa adıyla FAO'nun endeksine göre Mayıs 2020'den itibaren küresel düzeyde yüzde 18 fiyat artışı var. Türkiye özeline TÜİK verilerine göre enflasyon yüzde 14.6, gıdada ise yüzde 20.6 iken taze sebze ve meyvede yüzde 33.9'u buldu. Merkez Bankası fiyat istikrarı vurgusu yaptı. Gıda fiyatlarında artışa döviz kuru artışı gerekçe gösteriliyor. Ancak temel sorun finansa erişim. Bu yüzden finansman maliyeti düşürülmeli. Burada iş Merkez Bankası'na değil, Tarım Bakanlığı'na ve Ticaret Bakanlığı'na düşüyor. Tarımda ithalat kısa vadede fiyatları düşürür fakat orta ve uzun vadede fiyatları artırır. Çünkü üreticiyi üretimden uzaklaştırır, üretime zarar verir. Çözüm ise üretimde. Sözleşmeli tarımın yapılması, çiftçimize hibe ve desteklerin artırılması lazım.

Kamu sözleşmeli tarım konusunda öncü olmalı.

Sektörlere ayrımcılığı kabul etmiyorum

Recep Tufan-Kimyevi Madde Meslek Komitesi: Salgın sürecinde bazı sektörlerde yapılan ayrımcılığı kabul etmiyorum. Kongrelerin yapılmasından bahsedildi. Ben de uçakları örnek vereceğim. Uçaklarda ve havalimanlarındaki bagaj sırasında da sosyal mesafe yok. Virüs sadece kafe ve restoranlardan mı geçiyor! Geçenlerde bir derbi maç oynandı, 3 bin 500 seyircinin stadyumda olduğu söylendi. Yapılan işlerde tezatlık var. Bu tezatlıkların düzeltilmesi gerekir.

Kira sorununa çözüm bulunmalı

Mehmet Yıldırım-Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Kısıtlamaların ne zaman kalkacağı belli değil. Şubat'ta yeniden açılma bekliyorduk fakat olmadı. Mart ayı için yeniden pık yapacağını iddia eden Bilim Kurulu üyeleri var. Bir belirsizlik sürüyor. Toplu ulaşım, uçaklarda insanlar yan yana gidiyor fakat restoranlar ve kafelerin açılması yasak. Ayrıca kongrelere, derbi maça giden seyirciler de serbest. Böyle olması insanlarda öfke birikimine de yol açmaya başladı. Biliyorsunuz ülkemizi karıştırmak isteyenlerin birtakım projeleri var. Hizmet sektöründeki insanları da tahrik etmek isteyenlerdir. Hizmet sektörüne acil çözüm bulunmalı. Kiralar büyük bir sorun. 8-9 aydır kapalı olan işletmelerden kira almak doğru değil.

Ek gümrük vergileri kaldırılmalı

Ali Bakaner-Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi: Geciken KDV iadeleri sorun ağırlabilir. Vakıf ve kamuda kiracı olan işletmelerden kira alınmayacağı açıklandı. Bu karar emsal oluşturmali. Sektör temsilcileri olarak sosyal tampon vazifesi görüyoruz. Anadolu'dan gelen gençlerimizi iş sahibi yapıyoruz.

Özel meslek liselerine destek sürmeli

Orhan Albayrak-Eğitim Meslek Komitesi: Devletimiz 2016 yılında özel meslek liselerinin açılmasına imkan tanıdı. Organize sanayi bölgelerinde özel meslek liseleri açıldı ve başarılı oldu. Mezunların istihdam oranları yüzde 90'ı buldu. Milli Eğitim Bakanlığı'na bütçe bakanların Hazine ve Maliye Bakanlığı bürokratlarının özel meslek liselerine yaklaşımlarının olumsuz olduğunu duyduk. Bu ülkenin kalkınması meslek okullarıyla olacak. İhtiyaç duyulan ara elemanlar buralardan yetişecek. Özel meslek liselerine de destek sürdürülmeli. Oralarda okuyan çocuklarımız bu ülkenin geleceği. Bazı sivil toplum kuruluşlarıyla bu konuda girişimlerde bulunduk. İTO yönetiminden bu konuyu gündeme getirmelerini rica ediyorum.

İTO yönetimine teşekkür ediyoruz

Kadir Gümüş-Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Hizmetler sektöründeki arkadaşlarımızın kısıtlamalar konusundaki eleştirilerine katılıyorum. 11 aylık süreçte sorunları daha da arttı. Mutlaka bir



çözüm bulunmalı. Sokağa çıkma yasağı günlerinde çiçekçilerin servis şeklinde hizmet vermeleri konusunda verdiği destekten dolayı sektörümüz adına İTO yönetimine teşekkür ediyoruz. İçişleri Bakanlığı'na bu konuda girişimlerde bulundu.

Kısa çalışmada emeklilik sorunu yaşanacak

Noman Sağ-Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Türk Ticaret Kanunu'nda birçok maddede değişiklik oldu. Mesela 40. madde şirket kurucularının ticaret sicil müdürlüğüne gelip bizzat imza

beyannameyi vermeleriyle ilgili sorun çözüldü fakat tebliğ henüz çıkmadı. Tebliğ de ivedilikle çıkarılmalı. Pandemi sürecinden sonra kısa çalışma ödeneği kullanan çalışanların emeklilik süresi konusunda bir sıkıntı yaşanacak. Bu konuda bir yapılandırmaya gidilmeli. Vergi Usul Kanunu'nda birkaç maddede sorunlar yaşıyoruz. Bu sorunlar, Anayasa Mahkemesi'ne kadar gitti.

Kredi kartıyla ödeme sorunu var

İlhan Yılmaz-Trafik Müşavirliği Meslek Komitesi:

Tünelin ucunda ışık görünüyor



İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, video konferans yöntemiyle yapılan Meclis Toplantısı'ndaki konuşmasında, bütün dünya gibi Türkiye'nin de zorlu bir süreçten geçtiğini hatırlatarak, "Evet, süreç zorlu. Ancak tünelin ucunda ışık görünüyor. Nitekim aşılma yaygınlaştıkça hizmet sektörümüzdeki firmalar da bir bir faaliyetlerine geri dönecekler. Bu yolda çabamız da, inancımız da tam" dedi. 2021 yılının ilk ayını ekonomide olumlu gelişmelerle tamamlamanın geleceğe yönelik iyimserliklerini artırdığını vurgulayan Öztürk Oran, şöyle devam etti: "Sanayi üretimi yıllık yüzde 11 büyüdü. 24 imalat sanayi sektörünün 19'unda yıllık üretim artışı gerçekleşti. Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI) 54.4'e yükselerek Haziran 2020'den

itibaren başlayan toparlanma döneminin en yüksek 2. değerini aldı. İmalat sanayi kapasite kullanım oranı ocakta aylık 0.2 puan artarak yüzde 75.6'ya yükseldi. Böylelikle üst üste 9. ayda da yükseliş kaydetti. Reel Kesim Güven Endeksi 2021 yılının ilk ayında bir önceki aya göre 1.4 puan artarak 109 olarak gerçekleşti. Tüketici Güven Endeksi Ocak 2021'de bir önceki aya göre 3.2 puan yükselerek 83.3 oldu. İhracatta da ocak ayı rakamı geçen yılın yüzde 2.5 üzerinde geldi. Bu göstergeler 2021 yılına umutla bakmamızı sağlıyor. Nitekim dünyada da Türkiye'ye karşı bakış açısı müspet yönde ilerliyor. Önce Dünya Bankası, Türkiye'nin 2021 büyüme tahminini yüzde 3.8'den yüzde 4.5'e yükseltti. Ardından da IMF yüzde 5 olan 2021 büyüme projeksiyonunu yüzde 6'ya revize etti."

TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

Paris - Fransa
5 - 8 Temmuz 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021 İLE TEKSTİL ENDÜSTRİSİNİN KALBİNDE TREND TASARIMLARI YAŞAYIN!

TEXWORLD EVOLUTION PARIS 2021

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 55.000 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 1038 katılımcı
- 14.862 ziyaretçi
- En büyük 2. yabancı ülke katılımı : Türkiye

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 12 m ²
Katılım bedeli	: 7.100 TL/m ²
1. Ödeme (Başvuru ile birlikte)	: Talep edilen m ² x 1.000 TL
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye Bedeli

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

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 "TEXWORLD EVOLUTION 2021 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Zeynep Ülker / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 6117 / 0212 455 65 83 / 0 212 455 61 09 / 0212 455 61 10
GSM : 0530 151 42 33 / 0530 151 42 37 / 0530 664 86 22 / 0530 386 92 66
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ruken.ayata@ito.org.tr
zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
Faks : 0212 520 15 26
444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [wh](#) [fb](#) [ig](#) [yt](#) / itokurumsal



En çok neler satıyor?

Çay, kesme çiçek, mineral yakıtlar ve yağlar, örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı, sebzeler ve meyveler, metal cevherleri.

En çok neler alıyor?

Mineral yakıtlar, yağlar, makineler, mekanik cihazlar, motorlu kara taşıtları, demir ve çelik, hububat, plastikler ve mamulleri, hayvansal ve bitkisel yağlar, kağıt ürünleri.

**HEDEF PAZARLAR
POTANSİYEL ÜLKELER****13****KENYA**
EKONOMİSİ
(2019)**101**
MİLYAR \$
Milli gelir**2.075** \$
Kişi başına düşen milli gelir**6**
MİLYAR \$
İhracat**17**
MİLYAR \$
İthalat**%5.2**
Tüketici enflasyonu

Kenya ile ilgili detaylar için QR kodu okutunuz

Doğu Afrika'ya GİRİŞ LİMANI

Doğu Afrika'nın ekonomi, ticaret ve lojistik merkezi olarak kabul edilen Kenya, yıllık yüzde 6'ya yaklaşan büyüme oranıyla yatırımcıların dikkatini çekiyor. 100 milyar dolar milli gelir ve 50 milyonluk nüfusuyla Sahraaltı Afrika'nın en büyük üçüncü ekonomisi olan Kenya ekonomisinin temelini çay, kahve ve titanyum ürünleri oluşturuyor.

DİLEK BORA YILDIZ

B AĞIMSIZLIĞINI 1963 yılında ilan eden Kenya, 100 milyar dolarlık milli geliri ve 50 milyona yaklaşan nüfusuyla Güney Afrika ve Nijerya'dan sonra Sahraaltı Afrika'nın üçüncü büyük ekonomisi konumunda. Kenya, sadece iç pazarıyla değil, bölge ülkelerinin üyesi olduğu Doğu Afrika Topluluğu (EAC) ile Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA) yaklaşık 500 milyon tüketiciye ulaşabilme potansiyeliyle öne çıkıyor.

Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı tarafından ilan edilen 'hedef ülkeler' arasında yer alan Kenya ile Türkiye'nin toplam ticaret hacmi 250 milyon dolar. İki ülke arasındaki ticaret hacminin kazan-kazan mantığıyla 1 milyar dolara çıkması hedefleniyor. Doğu Afrika için önemli giriş noktalarından olan Mombasa Limanı, 170 milyon kişilik bir pazara ulaşım imkanı sağlıyor.

İSTİHDAMIN YÜZDE 54'Ü

Pandemi nedeniyle etkilenen ekonomisi için çıkış yolları arayan Kenya, Nairobi'de serbest bölge teşvikleri ile yatırımcı çekmeyi hedefliyor. Tarım ve hayvancılık, Kenya ekonomisinde önemli yer tutmakla birlikte, sektörün milli gelire katkısı yüzde 34'ü geçmiş durumda. 2019 yılında yüzde 5.6 büyüme gösteren Kenya'da tarım ve hayvancılık ihracatta da başı çekiyor. Çay, kesme çiçek ve kahve, ülkenin en büyük ihracat kalemlerini oluşturuyor. Çin ve Hindistan'ın ardından dünyanın en büyük üçüncü çay üreticisi olan Kenya, toplam

Türkiye'nin belirlediği 17 hedef ülke arasında olan Kenya, Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı başta olmak üzere birçok anlaşmayla, yatırımcıların 500 milyon tüketiciye ulaşmasını sağlıyor. Türk tekstilcilerinin mağazalar açtığı Kenya'da online ödeme sistemlerinin mevcut ve sık kullanılması, ticareti kolaylaştıran bir faktör olarak öne çıkıyor.



ihracatının yaklaşık yüzde 25'ini siyah çaydan sağlıyor. Tarım, ülkenin yüzde 54'lük istihdamını da karşılıyor. Hükümet, milli geliri ve ihracat oranlarını artırmak için yeni teşviklerle yeni tarım alanları oluşturmayı planlıyor. Ülke genelinde küçükbaş yetiştiriciliği yaygın. Hint Okyanusu ve Viktorya Gölü kıyılarında balıkçılık da önemli bir geçim kaynağı.

TÜRK MÜTEAHHİTLER

İnşaat sektöründe tecrübeli olan Türk müteahhitleri, Kenya'nın birçok şehrinde projelerini devam ediyor. 350 milyon dolarlık yol ve inşaat projesinin tamamlandığını belirten DEİK Türkiye-Kenya İş Konseyi Başkanı Gökhan Gül, yatırımcılara şu tavsiyelerde bulundu: "Kenya'da yatırım ve iş yapmak isteyenler, ticaret süreçlerinin yavaş işlemesi gibi sorunlarla karşılaşabiliyor. Yatırımcılar bu süreçleri göz önünde bulundurarak sabırlı olmalı ve uzun vadede yatırım yapmalılar."

TEKSTİLDE ROL MODEL

Bölgede merkez konumunda olan Kenya, 5 saatlik sürede Afrika'nın

bütün önemli merkezlerine ulaşım sağlıyor. Genç nüfusu ve inovasyona yönelik girişimleriyle hızlı büyümeye müsait bir ekonomi yapısına sahip Kenya için Türkiye, tekstil sektöründeki yatırımlarıyla rol model. Kenya, Türk tekstilcilerinin yatırımlarına teşvikler de sunuyor. Bu yatırımlardan biri olan LC Waikiki'nin ülkede 8 mağazası bulunuyor.

17 MİLYON KULLANICI

Afrika kıtasının startup üssü olarak görülmesi Kenya'da online ödeme sistemlerinin sık kullanılması, ürün satışlarını da artırıyor. Afrika'nın mobil parası olarak görülen M-Pesa'yı, 17 milyon Kenya vatandaşı kullanıyor. M-Pesa'nın tekstil sektöründe çok faydasını gördüklerini söyleyen Kenya LC Wakiki Mağazalar Müdürü Sevdâ Bilen, bu sayede sosyal medya üzerinden satış yapabildiklerini de belirtti.

2030'DA SANAYİLEŞECEK

Kenya, 2030 yılına kadar sanayileşmiş, orta gelirli bir ekonomi hedefliyor. Bu doğrultuda, özel ekonomik bölgeler ve ihracata yönelik üretim bölgeleri oluşturarak, üretici ve yatırımcılara uygun bir ortam sağlamayı amaçlıyor. Nairobi, Voi, Athi Nehri, Kerio Vadisi, Mombasa ve Kilifi'nin de aralarında yer aldığı yaklaşık 40 bölgede faaliyet gösteren ve ihracata dönük üretim yapan işletmelere, çeşitli vergi muafiyetleri ve yatırım teşvikleri sağlanıyor.

Hedef 1 milyar dolar

Türkiye ile Kenya arasında 250 milyon dolar ticaret hacmini 1 milyar dolara çıkarmak için iki ülkenin çalışmalarını sürdürdüğünü söyleyen Kenya Ticaret Ataşesi Timothy Krop Altingit, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı:



sermayesi, güvenilir finansal yapı, birinci sınıf teknolojik kapasite desteğiyle istikrarlı bir şekilde büyüyor. Covid-19 döneminde ticaret ve yatırım

DİPLOMATİK İLİŞKİLER

Türkiye ile Kenya arasındaki ticari ilişkiler hakkında görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Kenya ve Türkiye arasındaki ikili ticaret, diplomatik ilişkilerin kurulmasından bu yana istikrarlı artan bir hacme sahip. 2020'de iki ülkenin ticaret hacmi 250 milyon dolara ulaştı. Yeterli seviyede olmayan bu rakamı 1 milyar dolara çıkarmak için çalışmalar sürüyor.

E-TİCARET BÜYÜYOR

İki ülke arasındaki e-ticaret potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kenya'nın e-ticaret ekonomisi, güçlü insan

kanalları sürekli aktif tutularak e-ticaret gelirleri artırıldı. Yatırım yapacaklar için Kenya, Doğu ve Orta Afrika'da iş kurmanın ve işletmenin kolay olduğu ülkelerin başında geliyor. Aşılama sürecinin başlamasıyla birlikte bu yıl Kenya ile Türkiye arasındaki ticaretin ve yatırımların artacağına inanıyoruz.

Komisyonların azalması ticareti hızlandıracak

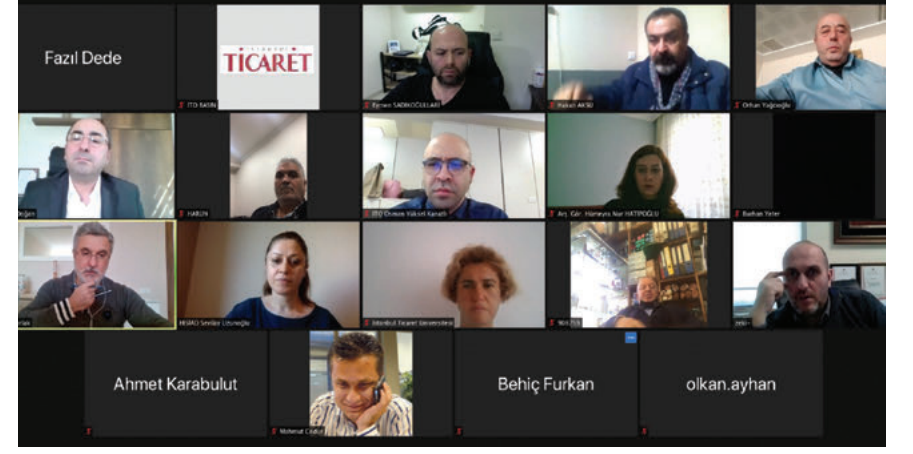
Pazara giriş yapacak yatırımcıların bankaların kart aidat ve komisyonlarına dikkat etmesi gerekiyor. Diğer ülkelerde yılda bir kez talep edilen kart aidatı, Kenya'da her ay alınıyor.

Bu nedenle ülkede çok az bir kesim kredi kartı kullanıyor. Vade farkı için de astronomik rakamların talep edilmesi, taksit seçeneğine ilgiyi azaltıyor.



Hırdavat sektöründe anket hazırlığı

Pandeminin etkisiyle Çin pazarından endişe eden global alıcılar Türkiye'deki firmalara yöneldi. Üretimi büyük oranda ithal metal hammaddeye bağlı olan hırdavat sektöründe, çelik, sac ve pirinç fiyatlarındaki artış firmaları zorluyor. Sektöre yönelik anket hazırlığı yapılıyor.



İSTANBUL Ticaret Odası'nın sektörel toplantılarında bu kez hırdavat sektörünün mensupları bir araya geldi. 'Covid-19 salgını sonrası teknik hırdavat sektörü arama konferansı' başlıklı toplantıda, katılımcılara önce alanları ve çalışma şekilleri soruldu. Firma yetkilileri üretim yapılıp yapılmadıklarını, ithalat veya ihracat ağırlıklı mı çalıştıkları konusunda bilgi verdi. Firmaların birçoğu ithalat veya iç piyasadan temin ettikleri ürünlerin bayilik yoluyla dağıtımını yaptıklarını ifade etti.

ÜÇ TUR TOPLANTI

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Görevlisi, Rekabet Kurumu eski Başkanı Prof. Dr. Ömer Torlak'ın da katıldığı toplantıda elde edilen bilgilerle, sektörde yapılacak anket çalışmasının sorularının belirlenmesinde kullanılacak. Üç turda yapılan toplantıda, firmalardan sektörü ve kendi işlerini nasıl tanımladıkları, dolaylı olarak hangi sektörlerden destek aldıkları soruldu.

PANDEMİNİN ETKİSİ

Daha sonraki turda ise firma temsilcileri, "Pandemi, üretim ve ticaret faaliyetlerinizi nasıl etkiledi?" sorusuna cevap verdi. Pandeminin ilk döneminde üretim ve dış ticaret açısından lojistik faaliyetlerinde sıkıntı yaşadıklarını belirten sektör temsilcileri, sonraki aylarda işlerinin açıldığını anlattı. Çin'e ilişkin endişenin devam ettiğini ifade eden firma yetkilileri, Avrupa'daki müşterilerin Çin yerine Türkiye'den tedarik çabasında olduğuna dikkat çekti.

ÇELİK VE SAC

Özellikle kaliteli çelik ve sac bulmakta zorlandıklarını kaydeden sektör temsilcileri, kurdaki artışın yanı sıra çelik ürünlerin birim fiyatındaki artışın da firmaları zorladığını ifade etti. İhracatçı firmalar buna rağmen yerli veya ithal hammaddeyle siparişleri yetiştirmeye çalıştıklarını söyledi. Sektör mensupları, diğer bir sorunun ise tahsilat problemi olduğunu dile getirdi.



■ **STANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Züccacıyeciler Derneği'nin (ZÜCADER) Kenya ile online başlattığı ikili iş görüşmelerine katıldı. Avdagiç, yaptığı konuşmada, "Kenya, iş yapılabilirlik açısından ilk 56 ülke arasında. Siyaset, para ve lojistik anlamında bir sıkıntı yok. Kenya'ya 1 milyar dolar ihracat hedefine rahatlıkla ulaşabiliriz" dedi.**

Züccacıyeciler Derneği'nin sektörün ihracatını artırmak amacıyla hayata geçirdiği 'Züccacıye Sektörü İkili İş Görüşmeleri', Kenya ile başladı. Dijital ortamda 4 gün süren etkinlikte, 26 ZÜCADER üyesi ve 30 Kenyalı ithalatçı firma, ticareti ve ihracatı artırmanın yollarını aradı.

TİCARET ÜSLERİ DEVREDE OLMALI

Etkinliğe katılan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Kenya'nın coğrafi avantajlarına değinerek, bu ülkenin Gümrük Birliği kapsamında bir yapısı bulunduğunu söyledi. Kenya üzerinden Tanzanya, Uganda, Ruanda ve Burundi'ye de ulaşılabilirliğini bildiren Avdagiç, şu değerlendirmelerde bulundu: "Kenya'ya tek başına değil, civar ülkeler olarak bakmak lazım. Sahraaltı'na yapılan navlun desteği devam etmeli. Ticaret üslerini devreye sokmalıyız. Kenya'ya ihracat kısmında güçlüyüz. Salgından sonra ortaya çıkan kişiye özel ürünlerde ZÜCADER öncü olabilir. Kendi ürünlerine ilave katkı sağlayıp bu pazarlara satabiliriz. Kenya, iş yapılabilirlik açısından ilk 56 ülkenin içerisinde. Siyaset, para ve lojistik anlamında bir sıkıntı yok. Bu organizasyon, iki tarafa da hareketlilik katar. Hızlıca 500 milyon dolar, sonra da 1 milyar dolar hedefine rahatlıkla çıkabiliriz."

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güllü ise büyükelçilerin olduğu ülkelerdeki ihracatın büyük bir

Türk ürünlerinin kalitesi Avrupa, fiyatları Asya seviyesinde

Türkiye'nin Nairobi Ticaret Müşaviri Murat Can Kılınç, Kenya pazarının çok hızlı büyüdüğünü ve ihracatçıların bu ülkeye ilgisinin giderek arttığını söyledi. Türkiye'nin Kenya'ya ihracatının geçen yıl salgına rağmen 2019'a paralel gerçekleştiğini ve 227 milyon dolar olduğunu aktaran Kılınç, "İhracatımız bu yıl artışa geçecek. Fiyat ve kalite dengesi açısından Türk ürünleri önemli bir boşluğu da dolduruyor. Türk ürünleri Avrupa kalitesinde ama fiyatlar Asya seviyesinde. Bu da bir avantaj" dedi.

ivmeyle yükseldiğini belirterek, "Kendilerini ihracat ailemizin bir parçası olarak görüyorum" dedi.

ORTA SINIF GENİŞLİYOR

Züccacıyeciler Derneği Başkanı Mesut Öksüz, Kenya'nın kendileri için önemli bir pazar olduğunu belirterek, şunları kaydetti: "90 milyon dolara ulaşan mobilya ve ev eşyası ürün grubu gelirinin 2025'te 202 milyon dolara çıkması öngörülmüyor. Kenya'da orta sınıfın genişlemesiyle züccacıye ve ev eşyaları, otomotiv, dayanıklı tüketim malları, mobilya taleplerinin artması, gıda işleme ve makina, inşaat, bankacılık, bilgi teknolojileri ve iletişim, turizm ve perakende, eğitim, sağlık ve eğlence sektörlerinin büyümesi bekleniyor. Biz de atak davranarak sektör olarak Kenya'daki yerimizi güçlendirmek istiyoruz."

"1885'ten beri ekonomi basınının öncüsü
İstanbul Ticaret, şimdi
internette de önde..."

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

(Signature)

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

[itokurumsal](https://www.facebook.com/itokurumsal)





TİCARET öğrencilerinin iş dünyası için yapılan projelere katılması

Türk dizileri kültür elçisi

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), sektörleri mercek altına aldığı toplantılarını sürdürüyor. Film sektörü toplantısının üçüncüsü, İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı yetkilileri, Komite Üyeleri, sektör temsilcileri ve akademisyenlerin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıda, Türk dizilerinin dünya başarısı, pandemi süreci ve etkileri ile sanal fuarların yansımaları değerlendirildi.

DÖRTTE BİRİ TÜRK YAPIMI

İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, Türk dizilerinin dünyadaki başarısına dikkat çekerek, sektörün Türkiye'nin en önemli yumuşak gücü haline geldiğini söyledi. Kuralay, sözlerine şöyle devam etti: "Türk dizileri 150'ye yakın ülkede seyirciyle buluşarak, 500 milyon dolarlık ihracat hacmine ulaştı. Dünyada gösterime giren yabancı dizilerin yüzde 25'i Türk yapımı. Dizilerde, ABD'den sonra en büyük pay sahibiyiz."

TV İZLENME ARTTI

Toplantıda sektör temsilcileri, dizi film satış ve sözleşmelerinde artış olduğunu, buna karşın cirolarının aynı kaldığını dile getirdi. Pandemi döneminde, içerik alıcısı olarak halen ana mecra olan TV kanallarının reklam gelirlerinin düştüğünü, buna bağlı



Osman KUVVET

olarak da yapımcı gelirlerinin aynı kaldığını belirten yapımcılar, şunları söyledi: "Prodüksiyon tarafında ciddi bir artış var. İçerik üretimi konusunda sektör cesur davrandı. Ekipman tedariki ve kast bulmakta zorlanıyoruz. Geçtiğimiz aylar itibarıyla reklam tarifelerinde ve yayın sürelerinde artış oldu. Bunun satışlara olumlu yansımaları umuyoruz."

Toplantıda, pandeminin başladığı mart ayından bu yana TV kanallarının izlenme oranının yüzde 23 arttığı ifade etti.

ONLINE FUARLAR

Pandemi sürecinde fuarlar da online ortamda düzenlendiği için dizi ve film sektörü de bu yeni düzene alışmaya çalışıyor. Bu noktada zaman ve maliyet açısından biraz daha avantajlı olduklarını dile getiren sektör temsilcileri, fuar düzenleyen firmaların kişisel verilerin korunmasını öne sürerek katılımı verilerini paylaşmadığını belirtti. Konuşmacılar, bu nedenle yeni müşteri bulma konusunda sıkıntı

yaşadıklarını anlattı. Ayrıca online fuar fiyatlarının yüksekliğine de dikkat çeken katılımcılar, sözleşme ve fiyatlandırma konusunda dikkatli davranılması gerektiğinin altını çizdi. Sektör temsilcileri, online fuarcılık konusunda yeni bir iş modeline ihtiyaç olduğuna dikkat çekti.

KORSANLA MİLLİ MÜCADELE

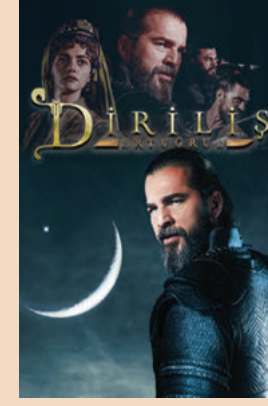
Toplantıda, telif hakları ve korsanla mücadele konusuna da değinen katılımcılar, şunları dile getirdi: "Yurt dışında dijital ortamda korsanın önüne geçmek zor. 3 site kapatılıyor, yerine 10 site açılıyor. Bazı ülkelerde TV kanalları telifsiz, korsan olarak bizim dizilerimizi ve filmlerimizi yayınlıyor. Bu ülkelerde yaptığımız hukuki mücadele ya çok masraflı ya da sonuç alamıyoruz. Yurt dışında korsanla mücadelede Dışişleri Bakanlığı ile beraber hareket edilmesi gerekiyor. İTO'dan bu konuda öncülük etmesini bekliyoruz."

Toplantıda konuyla ilgili bir çalışma grubu oluşturulması kararlaştırıldı.

Dizi filmlerini 150'ye yakın ülkede seyirci ile buluşturan Türkiye, ABD'den sonra en fazla dizi ihrac eden ülke konumuna geldi.



Film Sektörü Çalışma Toplantısı, Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Politikaları Kurulu Üyesi Dr. Hakan Yurdakul, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoglu ve sektör temsilcilerinin katılımıyla İstanbul Ticaret Odası merkez binada gerçekleştirildi. Toplantıda, sektörün güncel durumu değerlendirildi.



TRT dizileri Pakistan'da 1 numara

Türk dizileri kaliteli içerik üreterek, dünyada daha fazla söz sahibi olmaya başladı. TRT, bunun başarılı örneklerini hayata geçiriyor. 'Dirilis', 'Uyanis', 'Payitaht' gibi yapımlar, özellikle gönül birlikteliğimiz olan Pakistan'da çok büyük ses getirdi. Son olarak 'Dirilis Ertugrul' dizisi, Pakistan yapımı 'Mere Paas Tum Ho' isimli diziyi geride

bırakırken, 'Money Heist', 'Bigg Boss 14' ve 'Mirzapur' gibi uluslararası yapımların da önüne geçti. İTO Başkan Yardımcısı Dr. İsrail Kuralay, bu başarıların TRT Genel Müdürü İbrahim Eren ve ekibinin vizyonunun bir yansıması olduğunu kaydetti. Kuralay, Türk dizilerinin sosyal, siyasal ve ekonomik ilişkilere de olumlu katkı sağladığını dile getirdi.

Markalaşma yolunda ilham veren eğitimler

Etkinlik sektörü önemli döviz kaynağı

Meltem Tepeler-Uluslararası Canlı Organizasyonlar Birliği Başkanı: Ülke ekonomisine katkı sağlayan faktörlerden biri de destinasyon düşünleri. Yaklaşık 55 sektöre hizmet eden destinasyon düşünleri, en az kongre turizmi kadar etkili. Destinasyon düşünleri için zengin Hintli, Katarlı, Suudi ve Arap aileler geliyor ve en lüks otellerde konaklıyorlar. Arapların düşünleri de 3 gün sürüyor. Kaldıkları odaların maliyeti 1.000 Euro ve minimum 3 gece kalıyorlar. Kapalıcaş ve büyük AVM'lerde alışveriş yapıyorlar. Hatta İstanbul'u çok beğenip ev alan bile var. Etkinlik sektörü, bu ilkeye büyük bir şatafat ve döviz kaynağı sağlıyor.



Yükselen Markalar webinarı, her sektörden katılan farklı konuşmacılarla 89 kadın girişimciye ilham kaynağı oluyor. Webinar'da bu kez markaların ürün tasarımı, ürün geliştirme, koleksiyon hazırlama, ürünlerin fotoğraflanması ve dijital platforma taşınması ele alındı.

TÜRKİYE'nin markalaşma çalışmalarına yeni bir ivme kazandıracak Yükselen Markalar Projesi'nde 89 kadın girişimciye, alanında tanınmış eğitimlerle verilen eğitimler, ilham kaynağı



olmaya devam ediyor. Eğitimler, geçtiğimiz hafta etkinlik sektörü, ürün tasarımı, ürün geliştirme, koleksiyon hazırlama, ürün fotoğraflandırma ve dijital platformda konumlandırma konularını ele aldı. Webinar'dan kısa kısa notlar şöyle:

Planlamanızı iyi yapın

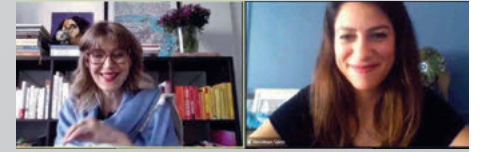
Tarkan Selahiye-Danışmanlık hizmetleri direktörü: Dijital platformlarda ürün



konumlandırmadan önce mutlaka plan yapın. Sadık bir müşteri için önce güçlü marka algısı yaratmak, sonra ürünü doğru konumlandırmak önemli. Yani iyi bir planlama ile müşteriyi buluşma şansınız artık daha yüksek. Ürününüzü önce minimum bir uygulama ile müşteriye sunun ve bütün sorunları görün. Erken belirlenen sorunlar kayıpların önüne geçer.

Ürününüzü cep telefonu ile fotoğraflayın

Can Kabba-Fotoğraf sanatçısı: Cep telefonuyla bile iyi bir fotoğraf çekebilirsiniz. Dikkat etmeniz gereken, ürününüzün dokusunu, boyunu ve genişliğini fotoğrafa aktarabilmek. Eğer bir ajansla çalışacaksanız, daha önce sizin alanınızda nasıl işler yaptığını incelemelisiniz. Sosyal medyada Instagram butüğünüzde en önemli şey düzen. Sayfanıza girdiği an ürününüz hangisi, belli olmalı.



Videolar ile ürün tanıtın

Şebnem Tanyaş Şekerlisoy ve Neslihan Silen-Dijital pazarlama uzmanları: Sosyal medyada video ile pazarlamada yeni trendler ortaya çıktı. Instagram'da Reels ve TikTok ile bu yıl videoların devri başladı. Kısa formatlı videoların popülaritesini sürdürmesi bekleniyor. En yeni uygulama ise sesli sohbet Clubhouse. Instagram artık sadece ürünün keşfedildiği değil, satın alındığı bir mecra. Video ile birini en fazla 3-8 saniye arasında yakalayabilirsiniz. O yüzden ürününüzü o saniyeler içinde en vurgulayıcı şekilde anlatmalısınız.

Gaziantep, girişimciler için bir derya

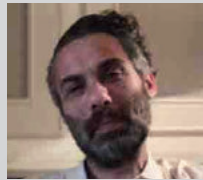
Mergül Kotil-Yıldız Sarayı Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi:



Kadın girişimciler Gaziantep'i iyi tanımalı; çünkü Antep bir derya. Örneğin, kutnu kumaşı sadece eşarp ve şallarda kullanılır diye düşünüyorsunuz ama tekstilde her üründe kullanabilirsiniz. Pahalı bir malzeme ama tek bir ürünü sadece bu kumaşla çalışıp yardımcı öğelerle zenginleştirebilirsiniz. Antep, ayakkabı ve çanta sektörü için de mükemmel bir yer. Biz yemeniyi başımıza bağlanan bir kumaş zannederdik. Oysa yemeni Antep'te bir ayakkabı. Bu ayakkabıları değişik kumaşlarla süsleyebilir, çizmeye dönüştürebilir, üstüne el işlemleri yapabilirsiniz. Biraz araştırma ve hayal gücüyle her şey mümkün.

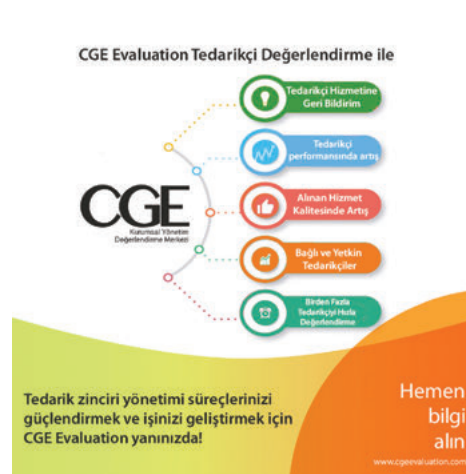
Markanızı kurmadan önce sektörde çalışın

Özgür Masur-Moda tasarımcısı:



Dünyanın hiçbir yerinde koleksiyon çıkarmanın bir yöntemi yok. Hikayesini moda dili ile anlatmak isteyen insanların kendi içinde geliştireceği zaman ve tecrübe ile oluşuyor. Baktığınız zaman bunun bir matematiği yok ama tecrübe ile hızlanıyorsunuz. Kumaşları tanımalısınız. Bu da ciddi bir tecrübe gerektiriyor. Kariyer yapmak isteyen insanların işinin hobisi olması gerekiyor. Çok çalışmak ve performans göstermek şart. Üniversiteden yeni mezun olanlar için tavsiyem, kendi markalarını kurmadan önce sektörde en az 5-6 sene çalışmaları. Sektörde çalışmak sizi çok geliştirir. Başkalarının paraları ile hatalarınızı öğrenmek daha yararlı olacaktır.

- Sürdürülebilirlik, risk ve teknoloji yönetimi gibi birçok alanda değerlendirme ve raporlama yapıyor.
- Her kuruluş için ihtiyaca özel danışmanlık çözümleri sunuyor.
- İtibar, marka değeri ve karşılığı artırıyor, gelir dalgalanmalarını azaltıyor.
- Sermayeye ve diğer tüm kaynaklara hızla ulaşma imkânı tanıyor.
- Yeni iş fırsatları, inovasyon olanakları sağlıyor, kaynak maliyeti ve zaman kaybını azaltıyor.
- Danışmanlar için maliyeti azaltıyor, danışmanlık araçlarını güvenle kullanmalarını sağlıyor.
- 5 yıllık gelişim takibi ile kuruluşlara, kendilerini rakipleriyle kıyaslama olanağı sunuyor.
- Kuruluşlar; paydaş, yatırımcı ve finansal kuruluşlara ne kadar iyi olduklarını gösterebiliyor.
- Birçok dilde hizmet verebiliyor, 360 derece değerlendirme yapabiliyor.
- Her ürün için objektif ve katma değerli sonuçlar üretilmesini sağlıyor.
- Kanıt arama özelliği ile değerlendirmelerin kalite, objektiflik ve güvenilirliğini artırıyor.
- 24 saatte yorumlanmış ve yol haritası çıkartılmış rapor hazırlıyor.
- Güvenlikli, sertifikalı sunucu ve server yapısı ile yüksek veri koruması sağlıyor.



Firmalara uzun ömürlü işletme mimarisi

CGE Evaluation;
uzun ömürlü, sağlam,
çevik işletme mimarlığı
yapıyor. Firma; ulusal
ve uluslararası
standartlardaki online
danışmanlık ürünleri ile
işletmelerin yıllara göre
gelişimini izleyip,
ihtiyaça özel yol haritası
oluşturuyor. Böylece
işletmelerin marka
itibarını da artırıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından CGE Kurumsal Yönetim Değerlendirme ve Yazılım Hizmetleri A.Ş. (CGE Evaluation), uzun ömürlü ve sağlam kuruluşların mimarlığını yapıyor. Her tür ve ölçekteki işletmenin güçlü ve zayıf yanlarını ortaya çıkararak, online olarak yapılandırılan raporlar hazırlıyor. 360 derece değerlendirme ve derecelendirme metodolojisi ile hazırlanan rapor sonuçlarına göre çözüm ve öneri içeren raporlar hazırlıyor. Raporlar, saniiyeler içinde Excel ve Power Point olarak indirilebiliyor.

İstanbul Ticaret'in sorulmasını CGE Evaluation Yönetim Kurulu Başkanı B. Tülin Seçen cevapladı.

teknopark
istanbul

**MİLLÎ SANAYİ
İÇİN GÖREVDE**

120

35 YILLIK TECRÜBE

CGE Evaluation’u tanıtır mısınız?
Danışmanlık sektöründeki 35 yıllık tecrübemizi 2018-2020 döneminde yazılım ortamına taşıdık. Hem kuruluşların öz değerlendirmeye yapılabilmesini sağlayan hem de danışmanlar tarafından kullanılabilen online değerlendirme ve raporlama araçları geliştirdik. Geliştirdiğimiz her ürün için müşteri deneyimini de sağladık. Mart 2020’de CGE Evaluation’u kurduk ve temmuzda ürünlerimizin ticarileşme sürecini başlattık.

RAKİPLERİMİZDEN ÖNDEYİZ

Ürünleriniz neler?

'Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik', 'Yönetim Kurulu', 'Kurumsal Kapasite', 'İnsan Kaynakları', 'Risk ve Teknoloji Değerlendirme', 'Raporlama Hizmetleri' olarak 6 başlıkta hizmet veriyoruz. Her bir başlık altında kurumların güçlü ve zayıf noktalarını ortaya çıkaran, online olarak oluşturulan raporlar sunuyoruz. Ürünlerimizi, kuruluşların yıllara göre gelişimlerini izlemesine olanak veriyor. Endüstrileri sektör ve veri tabanındaki en iyi örneklerle kıyaslayabiliyorlar. Ulusal ve uluslararası standartlardaki ürünlerimiz, marka itibarını artırıp yatırımcıya güven veriyor. Bu niteliklerimizle rakiplerimizden öndeyiz. İleri analitik ve yapay zeka uygulamaları ile farklı rapor ve içerikler ülişiriyoruz. Dünya genelinde benzersiz bir değerlendirme merkeziziz.

ÇEVİK İŞLETMELER

Ürünlerinizin faydaları neler?

Kuruluşların gelecek nesillere sağlıklı ve gelişim barı yapı ile devrolması için kurumsal yönetim, kurumsal sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik ilkelerini merkezimize aldık. Her türdeki işletmeye zaman, verimlilik, insan hayatı açısından tasarruf imkanı sağlıyor, evik organizasyonlara dönüşmelerinin nimarlığını yapıyoruz.

DALGALANMA AZALIYOR

Kurumsal yönetim ve sürdürülebilirlik şirketler için ne ifade ediyor?

Rekabetin değişen şartları ve yapısına hızla uyum sağlayan, çevik, kurumsal yapısı ve kültürü sağlam şirketler geleceğe daha güvenle bakıyor. Artık şirketler sadece ortaklarına değil, tüm paydaşlarına karşı sorumlu. Ekonomik sürdürülebilirlik tek başına rekabet gücünü korumaya yetmiyor. İşletmelerin; itibarının, marka değerinin, kârlılığının artması için kurumsal yönetim ve sürdürülebilirlik ilkeleriyle yönetimleri şart. Böylece gelir dalgalanmalarını da azalıyor.

YOL HARİTASI VE İTİBAR

Her işletme ürünlerinizi kullanabilir mi?
Evet... Kamu veya özel ya da STK'lar fark etmeden bütün ürünlerimiz kurumsal gelişimi ve iyileşmeyi sağlar. Online ölçümlerimizle işletmelere özel yol haritası oluşturuyor, bu ilkelere en üst seviyede uyumlarını da sağlıyoruz. Ürünlerimizi kullanan kuruluşlar, paydaşlarına ne kadar iyi durumda olduklarını gösterip, uluslararası itibar kazanıyorlar. Kurumsal yönetim, yönetim kurulu stratejileri, sosyal sorumluluk, çevre boyutlarında aldıkları skorları ve eylem planlarını raporlarında paylaşıyorlar.

13 dil CGE Evaluation portalı üzerinden dünya genelinde Türkçe, İngilizce, Almanca ve İtalyanca olarak hizmet veren firma; iki yıl içinde 13 dilde hizmet sunmaya hazırlanıyor.

Yerel yönetime destek

**CGE Evaluation,
Birleşmiş Milletler
tarafından açıklanan 2030
Sürdürülebilir Kalkınma
Amaçları (SKA) kapsamında
belediyelerin ve yerel
yönetimlerin SKA (VRL)
Raporlaması'na destek
veriyor. Firma, Türkiye'deki
ilk uygulayıcı olan
Sultanbeyli Belediyesi'nin
SKA Raporlaması'na
gönüllü katkı sağlıyor.**

Sosyal sorumluluk

Tülin Seçen, Türkiye'nin önde gelen sektör, dernek ve vakıfların değerlendirme ürünlerini ücretsiz kullandığını belirterek, "Ayrıca ürünlerimizin üyelerinin hizmetine açılmasında özel indirimlerle desteğimizi sürdürüyoruz" bilgisini verdi.

Kendi anketini olustur

Seçen, işletmelerin istedikleri her araştırmayı yapabilmesini sağlayan 'Kendi Anketini Oluştur' ürününün de çok revaçta olduğunu belirterek, şöyle konuştu: "Anket sonunda grafik ve tablolar sayesinde rahat okunabilir raporlar elde ediliyor. Muadillerine göre daha kapsamlı ve uygun maliyetli bir çözüm."

JEC WORLD 2021

Paris - Fransa

1-3 Haziran 2021

**Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu**



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

JEC WORLD 2021 FUARI

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 9 m ²
Katılım bedeli	: 6.035 TL/m ²
1. Ödeme	: 6.035 TL
<i>Başvuru ile birlikte</i>	
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye bedel

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİSİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
 * Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve
 “JEC World 2021 Türkiye Millî İştiraki Katılım Bedeli”
 ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

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

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



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882**



Yerel değerlerden küresel liderliğe

İlkel topluluklar, tarım toplumu, sanayi toplumu ve nihayet bilgi toplumuna ulaşan insanlık için hayat giderek kolaylaşmış gibi görünüyor. Nitekim ulaşım ve iletişim imkanları hem hızlandı hem de çok gelişti. Teknoloji, günlük hayatında insanın rahatlaması için birçok gelişmeyi sağladı.

Ancak gelişen teknolojinin insanın günlük hayatını giderek kolaylaştırması beklenirken, günümüz dünya insanının giderek umutsuzlaştığını, stresinin dayanılmaz düzeye çıktığını, ruh sağlığı bozulanların giderek arttığını, evlenmemenin yaygınlaştığını, buna karşılık boşanmaların giderek arttığını üzüldük gözliyoruz ve yaşıyoruz. Tüm bu gelişmelerin bir sonucu olarak, günümüz insanı varlıklar dünyasındaki yerini giderek daha sorgular hale geldi, kendisini ya aşırı bir biçimde yermeye, kendisinden uzaklaşmaya ya da kendisini aşırı biçimde önemli hissederek şişirilmiş bir benliğe sahip olmaya başladı. Sonuçta kendi iç banışı bozulan, kendisine yabancılaşan, iletişimi giderek sınırlanan, yalnız kalmayı tercih eden insanlar hızla çoğalıyor.

Orkestra şefi gibi lider

Böyle bir sosyal aşınma ve insani değerlerdeki erimenin azaltılması ve insanoğlunun esasen doğasında var olan güzellikleri yeniden keşfetmesi konusunda hiç kuşku yok ki, hangi düzeyde olursa olsun yöneticilere ve özellikle liderlere önemli görevler düşüyor.

Günümüz dünyasında kendisi, ailesi, işyeri veya topluma liderlik yapacak bireylerde arzu edilen temel kişilik yönelimleri arasında; karizma, etkileşim ve iletişim gücü, adalet, öngörü, kararlılık, uzlaşmacılık, başarı güdüsü, ahlak, dürüstlük öncelikle sayılıyor.

Lideri bir orkestra şefine benzetirsek, çıkmış ya da çıkmakta olan sesleri yöneten değil, çıkacak olan sesleri yöneten bir orkestra şefi olması gerekir. Peki, lider bunu nasıl yapacak? Bu zor işi yapmaktır aslında liderlik. Lider, işine bütün hücreleri ile odaklanarak, rafine işler yaparak ekibini canlı, heyecanlı ve amaca yönelmiş, hatta amaca kenetlenmiş bir hale getirebilir.

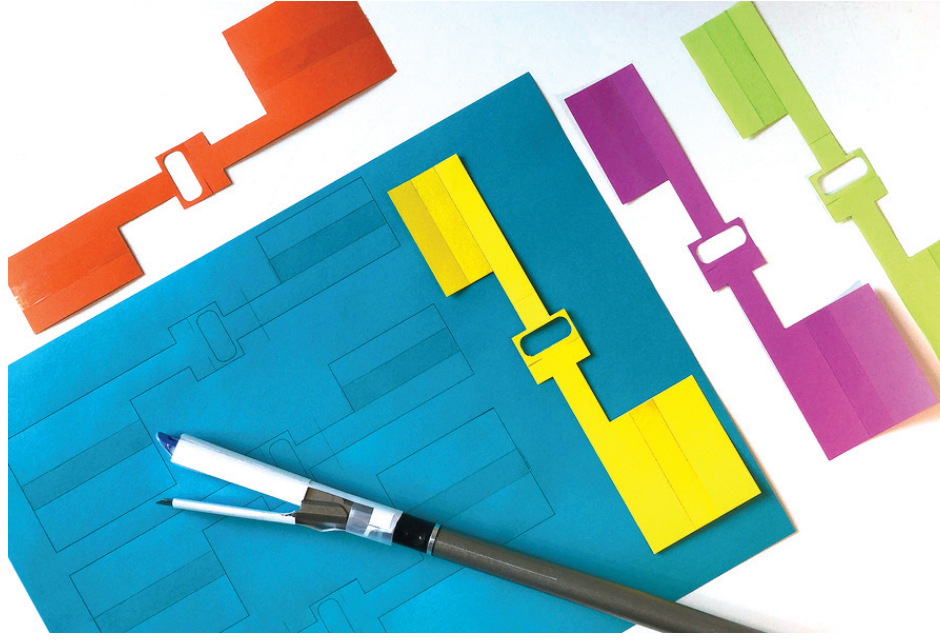
Evrensel değerlere hakim

Liderin bütün bunları yapabilmesindeki başlıca şart; içinden geldiği ve arka planında yer alan yerel ve öz değerleri unutmadan ama buraya da takılıp kalmadan evrensel değerlere hakim olmasıdır. Diğer bir ifade ile lider, yoğrulduğu yerel değerleri aşırılıklardan kurtararak en iyi biçimde yaşayacak, temsil edecek ve evrensel değerleri ıskalamayacaktır. Her ikisi arasındaki dengeyi en güzel biçimde kurmak için çaba göstermesi gerekir, hatta çok önemli.

Liderin ya salt yerel değerlere hapsolmesi ya da bunları yok sayarak kısmen yapay uluslararası değerlerin rüzgarına kapılması, sonuçta ben merkezci ya da şişirilmiş bir ego oluşumuna neden olabilir. Dünyayı sadece kendi gözlüğü ile gören, kendisini her işin merkezi kabul eden, kibirli olmayı meziyet sayan, kendisini aşırı biçimde beğenen lider, bir süre sonra ben çıkmazına girer ki, bu durum kişiyi narsizme kadar götürebilir. Sonuçta lider, sadece kendisini dinleyen, vefasız, kendisini başkasının yerine koyamayan, insanlara değer vermeyen, her yolla kişisel amaçlarına ulaşmaya çalışan, çevresini kışkırtan, maddi değerleri tek değerlendirmeye ölcüsü kabul eden, aşırı şüpheli, kontrolcü daha da vahimi kendisine hayranlık duyulmasını bekleyen bir davranışlar yumağının içinde debelenip durabilir.

Oysa ki arzu edilen liderlik; işi, eğitimi, konumu, mesleği ne olursa olsun kişinin işine odaklanması, işine yüksek bir aşk ve heyecanla sarılması, kişisel gelişime açık olması, başkalarına fayda üretmeyi hayatının en önemli amacı haline getirmesi, kendi kazanımlarına en arkada yer verebilme büyüklüğünü göstermesidir.

Unutulmamalıdır ki, her canlı, sonuç olarak kendisi gibi yetiştir. Toprağa atılan her tohum, çeşitli gelişim dönemleri geçirse de sonuçta kendisi olur. Liderin kendisinden, kültüründen, geleneğinden uzaklaşmadan, aşırılıklardan arınmış olarak bu güzellikler ile evrensel kültür arasında bağlar kurabilmesi ve böylece kendisini aşabilmesi önemli ve gerekli.



Origamiden ilham alan tıbbi yama

Massachusetts Teknoloji Enstitüsü mühendisleri, katlanabilen ve bu şekilde yaralı bölgeye iletebilen bir yama tasarladı. İlham kaynakları meşhur Japon kağıt katlama sanatı: Origami.

AYŞE BAŞAK

GÜNÜMÜZDE birçok ameliyat, küçük kesiler açılarak halk arasında kapalı ameliyat olarak tanımlanan yöntemlerle, gelişmiş robotlar aracılığıyla gerçekleştiriliyor. Teknoloji ile paralel ilerleyen ameliyat teknikleri, minyatür kamera ve gelişmiş cerrahi aletlerin yardımıyla ileri bir aşamaya taşınmış durumda.

Teknoloji sayesinde küçülen kesiler ve kolaylaşan cerrahi girişimler, klasik açık cerrahiye kıyasla hastalara daha az ağrı çektiyor ve daha kısa iyileşme süreleri sağlıyor. Öte yandan; hâlâ gelişmeye muhtaç tarafları mevcut. Bu operasyonların cerrahlar açısından en büyük zorluğu, ameliyatın önemli bir adımı olan iç yaraların kapatılması esnasında kullanılan yamaların tam olarak sızdırmazlığı sağlamaması ve sonrasında gelişen komplikasyonlar.

ESNEK JELE DÖNÜŞÜYOR

Massachusetts Teknoloji Enstitüsü mühendisleri, katlanabilen, katlanarak yara bölgesine iletebilen bir yama tasarladı. Minyatür cerrahi aletler ile vücut içi dar alanlardan iletebilen tıbbi yama, kuru iken kağıda benzer katlanabilen bir dokuya sahip. Islak dokularla veya organlarla temas ettiğinde ise esnek bir jele dönüşüyor ve yaralı bölgeyi sararak yapıyor. Araştırmacılar,



Araştırmacıların tasarladığı yeni yama ise mevcut cerrahi yapıştırıcıların aksine bakterilere ve vücut sıvılarına maruz kaldığında yapısını koruyacak şekilde tasarlanmış. Yeni yama, güvenli bir biçimde biyolojik olarak parçalanabiliyor.

PSI 2021

**Düsseldorf - Almanya
18 - 20 MAYIS 2021**

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI FUARI

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 9 m ²
Katılım bedeli	: 4.410 TL/m ²
1. Ödeme	: Talep edilen m ² 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 seçim hakkı tanınacaktır.	

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

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

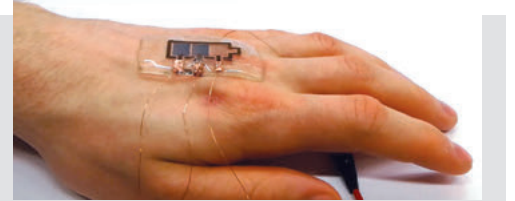
KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- 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.



Sürdürülebilir elektronik için biyo-çözünür ekran

GERİ dönüşüm, dünyanın en önemli meselelerinden biri; çünkü hayat ve tüketim tarzlarımızı değiştirmesek, gezegendeki kirlilik seviyesi geri döndürülemez bir aşamaya gelmek üzere.

Kaynakları korumak ve atık hacimlerini en aza indirmek için daha çevre dostu bir üretime ve sürdürülebilir bir yaşam döngüsüne ihtiyaç duyulacak. Bu ihtiyaç doğrultusunda, Karlsruhe Teknoloji Enstitüsü (KIT) bilim insanları, biyolojik olarak parçalanabilir ekranları üreten ilk araştırmacılar oldu. Bilim insanlarının ürettiği bu ekranlar, kullanımdan sonra atık olarak hurdaya değil, kompostlanabilir biyolojik bileşenlere dönüşüyor.

DÜŞÜK GÜÇ TÜKETİMİ

Biyolojik ekranın işleyişi, organik malzeme olarak adlandırılan elektro-kromik malzemesine dayanıyor. Elektro-kromizm, elektro-kromik özellik ihtiva eden bir malzemenin bir elektrik potansiyeli çevrimi uygulaması esnasında renk değiştirmesi olarak tanımlanıyor. Araştırmacılar, tasarladıkları elektro-kromik ekran üzerine voltaj uyguladığı zaman, ışık emilimi değişiyor ve ekranın rengi farklılaşıyor. Biyolojik ekrana aktarılan görüntüler, püskürtmeli mürekkep sistemi kullanılarak sağlanıyor. Ekranda kullanılan her şey biyolojik ve doğaya uyumlu malzemelerden oluşuyor. Üzerinde bulunan jelatin sayesinde de mürekkebin sızdırılması engelleniyor. Elektro-kromik ekranlar, bugün piyasada bolca gördüğümüz LED ve LCD ekranlara kıyasla daha düşük güç tüketimine ve daha basit bir mimari yapıya sahip.

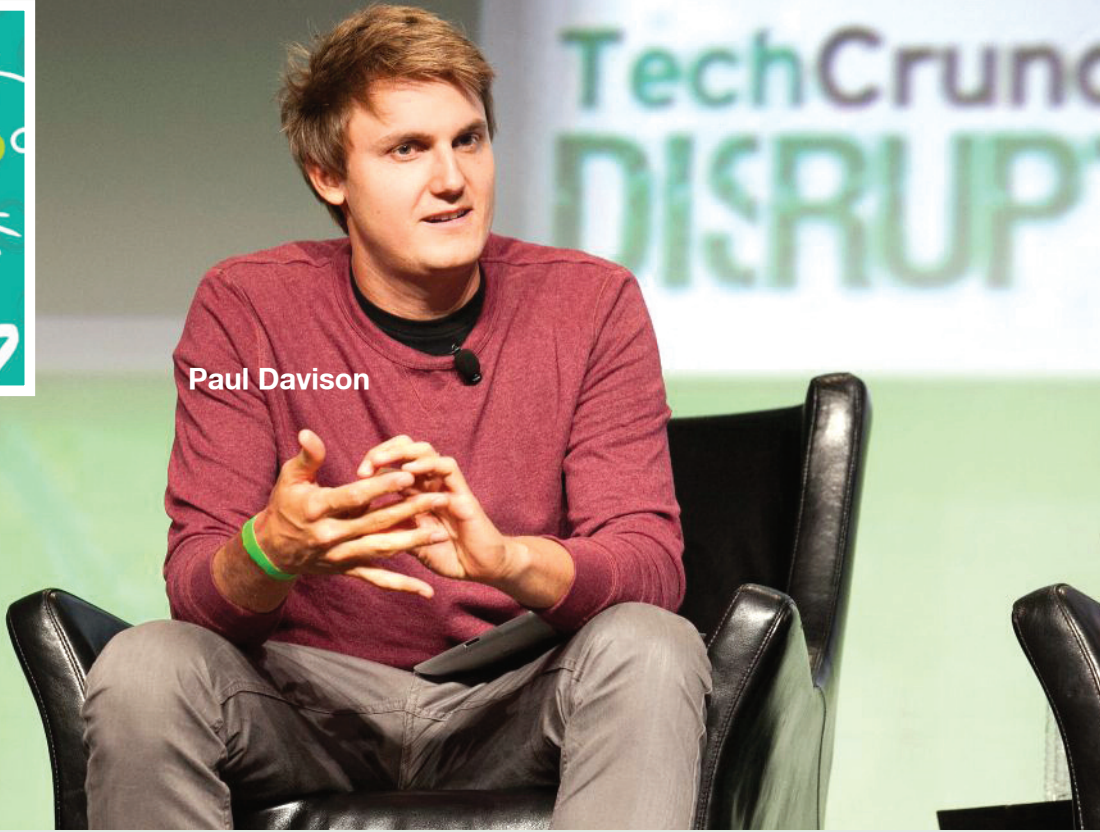
Şimdilik kısıtlı sektörlerde

Bilim insanları, biyolojik ekranın kullanım süresinin az olmasından dolayı şimdilik kısıtlı sektörlerde kullanılabileceğini belirtiyorlar. Ekran, tıbbi teşhislerde kolay ve çevre dostu bir şekilde kullanılabilir. Tek seferlik kullanılabilen ekranlar, ambalaj sektöründe de ürünlerin kalite kontrollerinin sağlanması için işlevsel bir cihaz olarak karşımıza çıkıyor.



Dünya çapında ses ve videolu içeriklerin sayısı hızla artarken, ClubHouse farklı bir bakış açısıyla hayatımıza girdi. Davetiye usulüyle üyelik alan uygulama, Nisan 2020'de kullanıma açıldı ve kısa sürede milyonlara ulaştı. Değerinin ise 9 ayda 1 milyar doları geçtiği tahmin ediliyor.

Paul Davison



'Davetli üyelik' 9 ayda 1 milyar dolar kazandırdı

CEYHUN KUBURLU

SES ve görüntü temelli uygulamaların sayısı hızla artıyor. ABD ve Çin'de yayılmaya başlayan birçok uygulama, önce Avrupa'yı, sonra da Türkiye'yi etkisi altına alıyor. Bu uygulamalardan biri de yakın zamanda hayatımıza girdi. Ama birçok sosyal medya ağından farklı... En büyük farkı da davetiye usulüyle ve gerçek kimlikle giriliyor olması... Ses tabanlı ClubHouse'dan bahsediyoruz. Uygulama, 6 ay içinde bin 500 üyeden haftalık 2 milyon kullanıcıya ulaştı.

SADECE IOS TELEFONLARDA

Clubhouse, ses temelli bir sosyal ağ. Paul Davison ve Rohan Seth'in kurduğu Alpha Exploration'ın ürünü. Kişilerin istediği yerden konuşabildiği, hikaye anlatabildiği, fikirler geliştirebildiği, arkadaşlıklarını derinleştirdiği ve yeni insanlarla tanıştığı ses temelli yeni nesil sosyal ürün. Podcast'in son zamanlarda yeniden hareketlenmesi ile ses temelli ürünlere artan ilginin bir yansıması Clubhouse. Şimdilik sadece iOS kullanıcıları arasında

davetiyesi olanlar girebiliyor. Girişimin ilgi duyulan en büyük alanlarından biri de bu gizem oluyor.

BEKLEME LİSTESİ



Rohan Seth

Apple için bir dönem 'sadece App Store'da olan uygulamalar' iletişimi, uzun bir süre sonra, büyük ihtimalle de Apple'ın haberi olmadan yeniden canlanıyor. Şunu da belirtelim, her iPhone'u olanın katılmadığı sosyal ağda, bekleme listesine giriyorsunuz veya çevrenizdeki

insanlardan davetiye alabilirsiniz katılabiliyorsunuz.

NİSAN 2020'DE AÇILDI

Nisan 2020'de kullanıma açılan uygulama, hemen dikkatleri üzerine topladı. NBA'den Rap'e, dijital pazarlamadan influencer marketinge kadara birçok konuda konuşmaların yapıldığı bir yer haline geldi. Kısa sürede 12 milyon dolar yatırım aldı. İşte ne olduysa bundan sonra oldu. Nisan ayında kuruldu, Aralık 2020'de 600 bin üyeye ulaştı. Haftalık kullanıcı sayısı 2 milyonu geçti. Aralık ayında değeri 100 milyon dolardı. 2021 Ocak sonu itibarıyla şirketin değerinin bir milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor.



'Bilgi kirliliği kalmadı'

Uzmanlar,

Clubhouse'un ses temelli yapısının, pandemi döneminde kullanıcıların sosyalleşme ihtiyacına cevap verdiğine ve pek çok içerik üreticisinin de sosyal ağa kaymasını sağladığına dikkat çekerek, şu değerlendirmeyi yapıyor: "Clubhouse, yazılı veya görsel şekilde herhangi bir gönderinin paylaşılmadığı; yani alışlagelmiş bir ana sayfa akışın olmadığı bir sosyal ağ. Etkileşimin sesli sohbet odaları üzerinden sürdürüldüğü bir platform.

Clubhouse, kullanıcılara yazılı ve görsel bilgilerin yol açtığı kirlilikten arınmış bir ortam sunuyor. Bir başka deyişle, ana akım mecraların amacından sapan çoğu bilgiyi ortadan kaldırıyor; fikir üretme ve bunları etkili insanlarla, samimi bir şekilde paylaşma motivasyonu üzerine çalışıyor. Podcast gibi ses odaklı içeriklerin yükselişte olduğu bu dönemde, Clubhouse içerik üreticileri için önemli bir topluluk aracı haline geldi."



RAKAMLARLA CLUBHOUSE

2020

Kullanıma açıldığı yıl

2 milyon

Haftalık kullanıcı

12 milyon\$

Aldığı yatırım

1 milyar \$

Piyasa değeri



DİJİTAL KÖŞE

Doç. Dr. Adnan ERTEMEL

ClubHouse fenomenine farklı bir bakış

Birçok girişimci, dijital ürün fikri anlamında tüm köşe başlarının çoktan tutulduğu gibi bir görüşü savunur. Ancak eskiden mümkün olmayan ya da hayal dahi edilemeyen olguların gerçek olması, yeni fikirlerin de hayata geçmesini mümkün kılıyor. Pandemi ile başlayan son bir yıllık süreçte yaşadığımız yeni normal, yeni ihtiyaçlar doğurdu. Sosyal izolasyon nedeniyle arkadaşlık ilişkileri sekteye uğradı, araya mesafeler girdi ve sade, samimi, hoş bir sohbet ortamını mumsa arar olduk. Yakın geçmişte hayata geçen Clubhouse adlı girişim, tam da bu pandemi günlerinde gün yüzüne çıkan yeni ihtiyaçlarımızı tatmin etmede çok maharetli, başarılı bir uygulama.

Hızlı kabul gördü

Sadece gerçek zamanlı sesli sohbetlerin bulunduğu ve spontane şekilde kendinizi bir anda uzun süredir görmediğiniz arkadaşlarınızla sohbet odalarında buluverdiğiniz uygulama, kayıt almadığı ve görüntü içermediği için kullanıcıların YouTube, Instagram gibi mecralarda kaçınılmaz olarak yaşadığı ürküklüğü ilk andan itibaren üzerinizden atmanızı sağlıyor. Kendinizi normal zamanda görüşemeyeceğiniz ünlü isimler ve fenomenlerle çekinmeden sohbet ederken buluyorsunuz. Cam gibi ses kalitesiyle uzun süredir görüşmediğiniz birçok arkadaşınızla yanı başınızdaymış gibi aynı sohbet odasında buluşma deneyimi, 'Aaa sen de mi buradaydın'la başlayan samimi sohbetleri tetikliyor...

Pandeminin yeni gerçeklerinden biri olan AirPods benzeri kablolu kulaklıklar sayesinde telefonunuz kilitli konumdayken ve bir yandan günlük işlerinizi yaparken arkadaş çevreniz ve yakınlarınızla olan sohbetlerinize kesintisiz devam edebiliyorsunuz.

Doğru biçimde çözümlediği yapılacak işler (jobs-to-be-done) ve sunduğu eşsiz deneyim ile ClubHouse hızlı biçimde kabul görmeye başladı.

Platform, bu kabul görme sürecini yapay biçimde hızlandıran ağızdan ağıza iletişimi köpürten büyük bir ustalıklı uyguluyor. Gelin bu stratejileri inceleyelim...

Viral büyüme stratejisi

Platform, Facebook, Instagram ve benzeri uygulamaların da başta yaptığı gibi öncelikle iOS (iPhone) telefonlarda kullanılabilir. Bu strateji, iPhone telefonların, teknoloji adaptasyon eğrisi olarak adlandırılan çan eğrisinde en soldaki, aslında yüzdesel olarak çok küçük, ancak toplumun diğer kesimlerinin o yeniliği kabul etmesi açısından, kanaat önderi olması nedeniyle kritik konumda olan vizyonerler ve teknolojiyi erken benimseyenlerin ağırlıklı olarak kullandığı telefonlar oluşu nedeniyle doğru bir strateji olarak düşünülebilir.

Diğer yandan uygulamayı kullanabilmek için birinden davet almanız ya da bekleme sırasında isminizi yazdırmanız gerekli. Üye olanların ise sadece 2 kişiyi davet hakkı var. Bir şeyin ktlığı o şeyi daha kıymetli yapar, bu her zaman böyledir. Gmail de ilk zamanlarında beta sürümdeyken aynı şekilde sadece davet usulü kullanılabiliyordu ve her kullanıcıya 2 davet hakkı veriyordu. Burada da ktlığın işe yaradığını görüyoruz. Hal böyle olunca ClubHouse davetiyeleri şu aralar yurt dışında 10 ila 250 dolar fiyata satılıyor. Elinizdeki davetiyeler sınırlı olduğu için ClubHouse bize ücret vermeden bize kendisi için olağanüstü değerli bir iş yaptırıyor. Mevcut ağınızın tümünü zihninizden geçirip elinizdeki davetiyeyi en çok paylaşmaya değer kimlere iletmeniz gerektiğini düşündürüyor. Bu şekilde sınırlı, ancak kaliteli bir kitleyle yavaş ve emin adımlarla büyüyen platform, woow etkisi oluşturmuş oluyor. Üstelik işi biraz daha oyunlaştırıp ne kadar etkileşime girerseniz size o kadar fazla ekstra davet hakkı vereceğiz diyor...



Batı kafasının anlamak istemediği

Türkiye'nin kendi bölgesinde ve kültürel/gönül coğrafyasında giderek etkin hale gelmesinden rahatsız olmalar iyice artmaya başladı. Bunda Fetö unsurlarının tahrik edici çalışmalarının da etkisi var şüphesiz. Aslında bu durum bizim açımızdan beklenmedik bir husus değil. Zira ülkemizin özellikle mazlum coğrafyalara karşı olan insani yaklaşımı hem devletler hem de halklar tarafından takdirle karşılanıyor. Yurt dışı misyon kuruluşlarımızın uzun yıllardır sürdürdüğü başarılı çalışmaları netice verdi ve ülkemiz lehine bir gönül halkası oluştu. Çünkü milletimiz kültürel geleneğimizdeki şekliyle hareket etti ve hiçbir karşılık beklemeden veren el konumunda oldu ve bunu da sıkı bir mahremiyet içerisinde yaptı.

İşte, ortaya çıkan bu sonuçtan rahatsız olan gelişmiş ülkeler bu rahatsızlığını çeşitli usullerle açığa çıkarıyorlar. Raporlar hazırlatılıyor, bu raporların bazı bölümleri 'sızdırılıyor' ve ülkemizin sergilediği insani yaklaşımla muhatap ülkeler tedirgin ediliyor. Yurt dışı misyon kuruluşlarımız son derece şeffaf bir şekilde çalışmalarına rağmen istihbarat raporlarına konu ediliyorlar. Böylece bir gizlilik mefhumu oluşturarak ortaya çıkan olumlu algıyı tesirsiz hale getirmeye çalışıyorlar. Bunu yaparken de ülkemizin lideri ile konu ilişkilendiriliyor ve 'Erdoğan Fransa'ya nasıl sızıyor' türünden ürkütücü bir algı oluşturmaya çalışıyorlar.

Sömürgeci kaderin değişmesi

Aslında tam da bu tür bir yaklaşımın sonunda gerçekler gün ışığı gibi ortaya çıkıyor. Zira şimdiye dek sömürgeci ülkelerin bu mazlum ve azgelişmiş ülkelerin doğal kaynaklarını sömürgeci bir yaklaşımla tüketmeleri, dillerini, kültürlerini değiştirmeleri belirgin olarak görülüyor. Asıl rahatsızlıkları ise karşılıksız ve mahremiyet içerisinde insani yardım yapan, sömürge anlayışını reddederek imkanları karşılıklı ve adilce paylaşımı öğreten bir anlayışın yaygınlaşmasıdır. Bu durum söz konusu coğrafya için 'sömürgeci kaderin' değişmesi sürecinin de başlangıcıdır.

İşte, derin korkunun sebebi budur. Adil yaklaşımın ve paylaşımın da olabileceğinin pratikte görünür olmasının getirdiği suçluluk psikolojisinin ortaya çıkmasıdır. Bölge sosyolojisinde bunun aleniyet kazanmasıdır. Sosyolojik açıdan ise 'suç üstü' yapıma gibi bir durumdur. Bunun daha fazla belirginlik kazanmadan Türkiye'nin önünü kesme gayreti içerisine girdiler. Bu sebeple de ülkenin liderini hedef aldılar. Konu olabildiğince şeffaf için istihbaratı devreye sokarak gizli ajandalar varmış türünden bir algı oluşturmak istiyorlar. Bununla da kendi sömürgeci coğrafyalarının yönetimlerini gizliden tehdit ederek halkı da tedirginlik psikolojisine mahkum etmek istiyorlar. Böylece kendi açılarından maksadın hasıl olacağını düşünüyorlar.

Şeffaf ve görünür olmak

Unutmamak gerekir ki, Fetö unsurları her türlü tahrik unsurunu ve lojistiklerini seferber etti. Tükennmekte olan bir ruhun yapamayacağı çılgınlık yoktur. Yurt içinde bile halen yeni gizli yapılanmaları ortaya çıkarılmakta iken yurt dışında daha aleni ve fütursuzca davranmaları gayet normaldir. Maarif Vakfı'nın gelişmesi için ne tür çirkinlikler yaptıkları biliniyor.

Şimdi bize düşen, hem Fetö unsurlarını hem de sömürgeci ülkeleri boşa çıkaracak daha akılcı bir strateji izlemektir. Bunun özü de olabildiğince şeffaf olmak ve onları bu alana zorlamaktır. Önemli olan bu yalın stratejiyi çok güçlü bir şekilde uygulamaktır. Bütün sosyal medya ve iletişim araçları ile bu hususun daha görünür olması için gayret etmektir. Zira biz ne kadar şeffaf olabilir ve bunu görünür kılabilirsek onların kurgusu o ölçüde boşa çıkacaktır. Bu da bizim haklılığımızı ortaya koyacak ve yolumuzu açacaktır. Kazanan ise şüphesiz insanlık olacaktır. Unutmayalım ki, giderek ülke sosyolojilerini dikkate almak önem kazanıyor, mücadelenin seyrini değiştirmede pozitif rol üstleniyor.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Sevgi, hoşgörü, birlik-beraberlik ve barış gibi evrensel öğretileriyle bütün dünyanın hayranlığını kazanan Anadolu erenleri, UNESCO'nun 2021 Anma ve Kutlama Yıl Dönümleri Programı'na alındı. Hacı Bektaş-ı Veli, Yunus Emre ve Ahi Evran'ın dahil olduğu 2021 programında şair Dante, kaşif Macellan ve besteci-piyaniist Beethoven da yer alıyor.

DİLŞAH KEFLİOĞLU

BİLİNİRLİK için Google reklamı vermediler, sosyal medya algoritması kullanmadılar. Öne çıkmak, görünür olmak için yaşamadılar. Oldukları gibi yaşadılar, yaşadıkları gibi göründüler. Yaklaşık bin yıldır Anadolu topraklarında sevgi, hoşgörü, birlik-beraberlik ve barış gibi evrensel öğretilerin öncülüğünü yaptılar. Kalpten kalbe oluşturdukları yollarla günümüze kadar geldiler ve bütün dünyanın hayranlığını kazandılar. Anadolu erenleri olarak tanımlanan ve Hacı Bektaş-ı Veli, Yunus Emre ve Ahi Evran gibi isimlerle ete-kemiğe bürünen gönül insanları, Birleşmiş

Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO) ile Anadolu'yu da aşip evrensel gündeme taşıyor.

UNESCO 2021 PROGRAMINDA

UNESCO 40. Genel Konferansı İdari ve Mali İşler (APX) Komisyonu'nda kabul edilen 2021 Anma ve Kutlama Yıl Dönümü Programı'na göre, Hacı Bektaş-ı Veli'nin vefatının 750. yıl dönümü, Yunus Emre'nin vefatının 700. yıl dönümü ve Ahi Evran'ın doğumunun 850. yıl dönümü, dünya çapında çeşitli etkinliklerle kutlanacak. Anadolu erenlerinin yüzyılları aşarak günümüze ulaşan ve hâlâ bugünkü gibi güncelliğini koruyan evrensel mesajlarının

farkındalığı bütün dünyada artırlacak.

DÜNYADAN SİMLAR

Hacı Bektaş-ı Veli, Yunus Emre ve Ahi Evran'ın dahil olduğu UNESCO 2021 Anma ve Kutlama Programı'nda şair Dante, kaşif Macellan ve besteci-piyaniist Beethoven da yer alıyor. Şair Dante Alighieri'nin vefatının 700. yıl dönümü, kaşif Ferdinand Macellan'ın Macellan Boğazı'na ulaşmasının 500. yıl dönümü ve besteci-piyaniist Ludwig van

Beethoven'ın doğumunun 250. yıl dönümü gerekçesiyle programa dahil olduğu kaydedildi.



Erenlerden günümüzü de aydınlatan mesajlar:

HACI BEKTAŞ-I VELİ Bir, iri ve diri olalım

"Her Ne Ararsan Kendinde Ara" diyen Hacı Bektaş-ı Veli,

"Sevgi muhabbet kaynar, yanan ocağımızda,

Bülbüller şevke gelir, gül açar bağımızda.

Hırslar, kinler yok olur, aşkla meydanımızda,

Aslanlarla ceylanlar, dosttur kucağımızda"

dizeleriyle, insana kalbini, tüm canlılara duyması gereken sevgiyle doldurmasını öğütüyor.

Hacı Bektaş-ı Veli'nin kulağa küpe olacak incilerinden bazıları da şöyle:

● Bir olalım, iri olalım, diri olalım.

● Oturduğun yeri pak et, kazandığın lokmayı hak et.

● Çalışmadan geçinenler bizden değildir.

● Kimsenin ayıbını arama, kendi ayıbını görür ol.

● Arifler hem arıdır, hem artırcı.

● Kibrin aslı şeytan, tevazuunun aslı Rahman'dır.

● Asıl körlük nankörlüktür.

● Eline, beline, diline sahip ol.

● Dili, dini, rengi ne olursa olsun iyiler iyidir.



AHİ EVRAN Akıl ve ahlak ile çalışalım



'Kardeş-birader' anlamındaki ahi kökünden gelen ahilik; sanat, ticaret ve mesleğin, olgun kişilik, ahlak ve doğruluğun iç içe girmiş bir karışımı olarak biliniyor. Ahi Evran ise bu ahilerin piri olarak kabul ediliyor.

Ahi Evran'dan başlıca düsturlar:

● Dünya malına tamah etme. Yanlış ölçme. Eksik tartma. Kuvvetli ve üstün durumda iken,

affetmesini, hiddetli iken yumuşak davranmasını bil ve kendin muhtaç iken bile başkalarına verecek kadar cömert ol.

● Ahi'nin eli, kapısı, sofrası açık olmalı; gözü bel ve dili kapalı olmalı.

● Akıl ve ahlak ile çalışıp bizi geçen bizdendir.

● Eşine, işine, aşına özen göster.

● Gelen gelsin saadette, giden gitsin selâmetle...

YUNUS EMRE Sevelim, sevilelim

"Yaratılanı sevdik, yaratandan ötürü" diyerek, hoşgörünün kaynağına dikkat çeken Yunus Emre, ayrımcılık ve ötekileştirmenin zirve yaptığı günümüz dünyasına çok şeyler anlatıyor. Yunus'un kalbinden beslenen ve günümüze kadar ulaşan hikmetli sözlerinden bazıları şöyle:

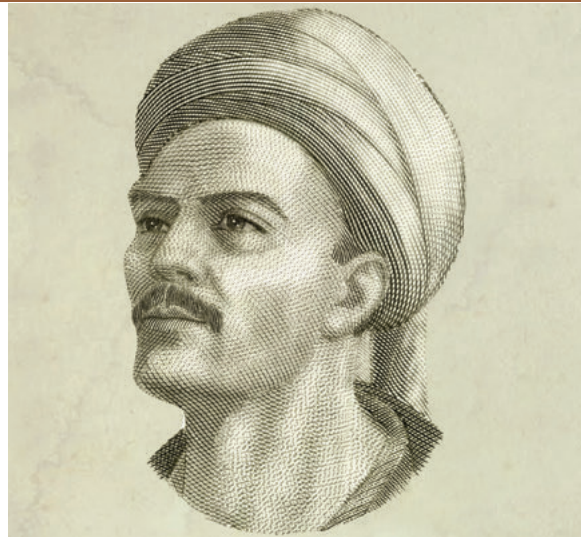
● Sevelim, sevilelim, bu dünya

kimseye kalmaz.

● Derdi dünya olanın, dünya kadar derdi vardır.

● Biz gelmedik dava için, bizim işimiz sevdâ için, dostun evi gönüllerdir, gönüller yapmaya geldik.

● İlim ilim bilmektir, ilim kendin bilmektir. Sen kendini bilmezsin, ya nice okumaktır.



VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Özel esas sözleşme değişiklikleri

Anonim şirketlere has şarta bağlı sermaye artırımını ile esas sermayenin azaltılması, bu çalışmada ele alınıyor. Şarta bağlı sermaye artırımına evvel emirde düşük faizle borçlanabilmek için başvurulurken esas sermaye de, çoğu halde sermaye kaybını 'temizlemek' için azaltılıyor. Her iki kurumdaki mevcut sorunlar, daha sık uygulanabilmesini mümkün kılacak şekilde açıklığa kavuşturulmaya çalışılıyor.

Koray Demir
On İki Levha Yayıncılık

Covid-19 sürecinde iletişimin değişen yüzü

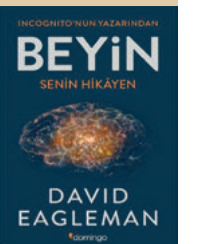
Kitap, Covid-19 sürecinde 'yeni normal'le birlikte iletişime ilişkin ortaya çıkan tüm gelişmelere yönelik, alanında yetkin iletişim bilimcilerin yaptıkları çalışmaların bir araya gelmesiyle oluştu.

Kolektif
Eğitim Yayınevi

Beyin senin hikâyen

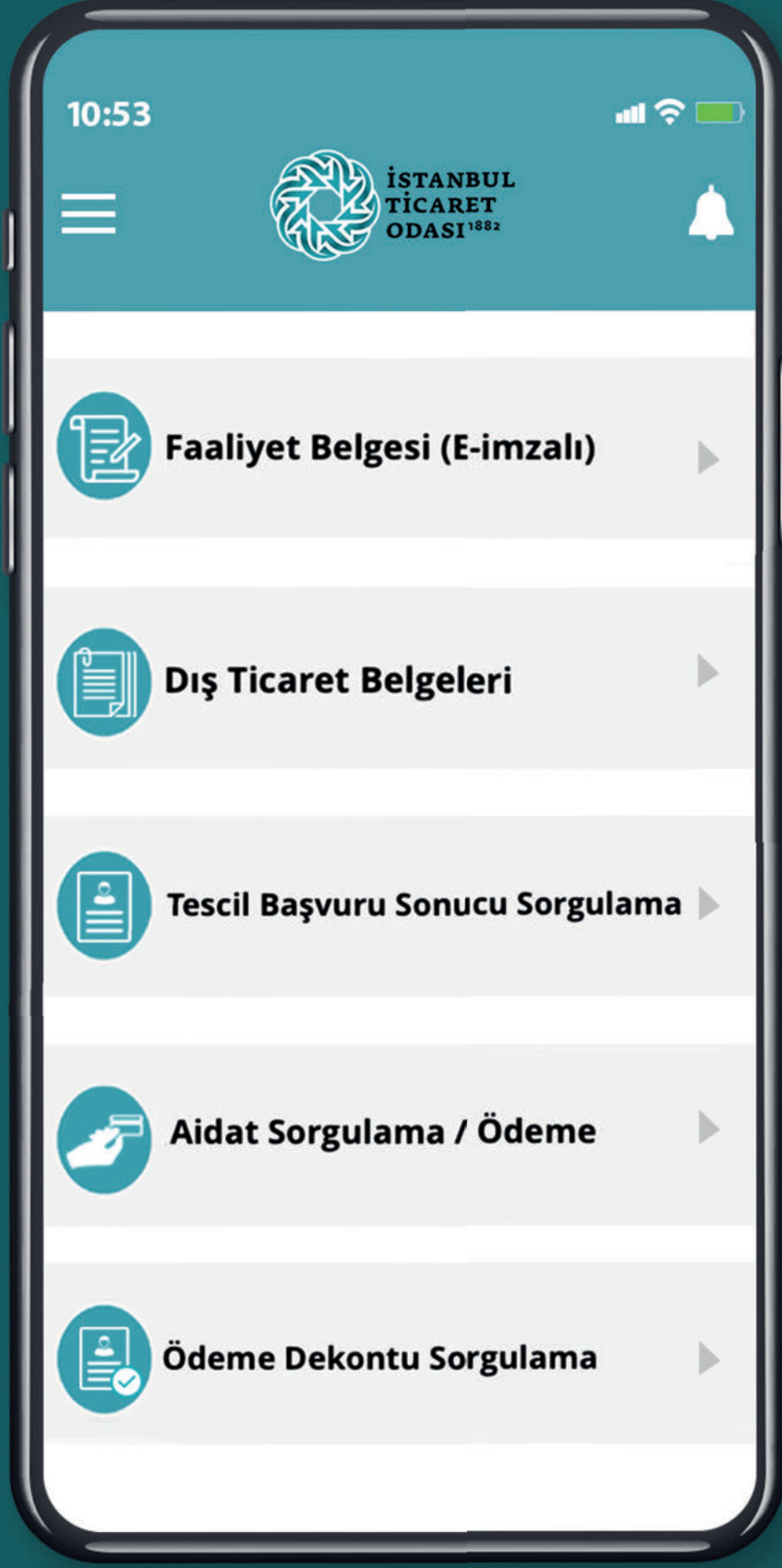
İçindeki kozmosta "gerçek" nedir? "Sen" kimsin? Nasıl karar veriyorsun? Beynin neden başkalarına ihtiyaç duyuyor? Teknoloji, insan olmanın anlamını değiştirebilir mi? Durak durak ilerleyen bu büyüleyici yolculuk, ekstrem sporlar dünyasından ceza hukukuna, yüz ifadelerinden beyin ameliyatlarına, içgüdülerden ölümsüzlük arayışına kadar uzanıyor.

David Eagleman
Domingo Yayınevi



İSTANBUL TİCARET ODASI

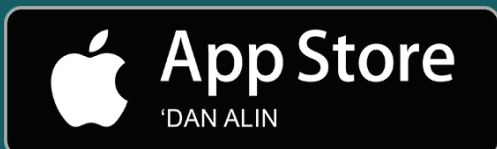
HER YERDE YANINIZDA!



Yenilenen Online İşlemler **İTO Mobil** Uygulamasında!

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

Google Play ya da
App Store'dan
hemen indirebilirsiniz.



444 0 486 | ito.org.tr  /itokurumsal