

İTO 139 YAŞINDA

Üyelerini küresel rekabete hazırlayan ve dış pazarlara açan İstanbul Ticaret Odası, 139 yılı başarılarla geride bıraktı. 2021 yılına 'dijital pazarlama' mottosuyla giren İTO, yeni nesil girişimcilik ve katma değerli üretimi destekliyor. Müge Biber ■ 11'de

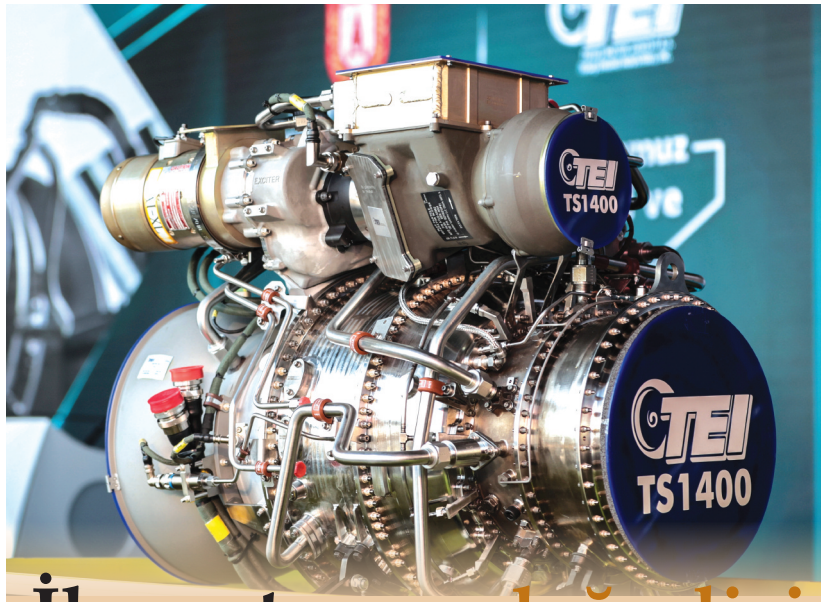


Girişimciye yeni çağrı

Bilgi Ticarileştirme Merkezi (BTM), 2021 yılının ilk çağrı dönemini başlattı. Yenilikçi ve ticarileşebilir iş fikri olan herkes başvuruda bulunabilecek. ■ 2

Üretimi durdurmamayan 'karanlık fabrika'

Soyhan Alpaslan ■ 16'da



İhracatın en değerlisi savunma sanayinde

İhracatta hedef, yüksek katma değerli ürünlerin ağırlığını artırmak. Türk savunma sanayi, kilogram

başına 48 dolar ihracat değeriyle sanayideki en değerli ihracatçı konumunda. Şeref Kılıçlı ■ 12'de

Atılım yılı olacak

İstanbul Ticaret Odası'nın 'Pandemre 2020' araştırmasına göre, kartla yapılan alışveriş tutarı 2020 yılında, yüzde 13 artışla 1 trilyon 61 milyar liraya ulaştı. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Özellikle sanayi sektörlerimizde ve dış talebe dönük çalışan firmalarımız için 2021'in bir atılım yılı olacağına inanıyoruz" dedi. ■ 7'de

İşletmelere 18 ay vade

TOBB ve Halkbank'ın yaptığı tedarik zinciri finansman anlaşmasıyla satıcıya tahsilat güvencesi, alıcıya da 18 aya kadar vade imkanıyla ödeme esnekliği sağlandı. ■ 18'de



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

8 OCAK 2021 YILI: 63 SAYI: 3142

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

7 kıtada Türk imzası

Türk müteahhitlerin 127 ülkede üstlendiği toplam proje tutarı 413 milyar dolara ulaştı. Sektör, yeni projelerle kürsüde üst basamağa çıkmayı hedefliyor.



Abu Dabi Uluslararası Havalimanı projesi

44 DEV FİRMA VAR

Pandemiye rağmen 'Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi' listesinde 44 firma ile ikinci sırayı koruyan Türk müteahhitleri, yurt içi ve yurt dışında büyüme vizyonunu sürdürüyor. Geçen yıl 175 proje üstlenen müteahhitler, yıllık 20 milyar dolarlık performansı yakalamak istiyor.

YENİ PAZARLAR

Sektörün ilk ve halen en büyük üçüncü pazarı Libya'da Türk inşaat firmalarının sorunlarının çözümü konusunda temaslara sürüyor. Pazar çeşitlendirilmesi için de Sahraaltı Afrika ülkelerindeki kalkınma planları takip ediliyor. Dağlık Karabağ'ın imarı da yeni fırsatlar barındırıyor. Barış Cabacı ■ 8'de

Projelerde malzemeler Türkiye'den

Yurt dışı müteahhitleri, farklı ülkelerde üstlendikleri projelerle Türkiye'nin inşaat malzemeleri ihracatına da

öncülük ediyor. Çünkü üstlendikleri projelere malzemeleri Türkiye'den tedarik ediyorlar.

Böylelikle 250 alt sektörün ihracatına da lokomotiflik yapıyorlar. Barış Cabacı ■ 9'da

Ek vergiler tek kararnamede

İthalatta İMEİ başvurusu

Atık plastik ithaline sınır

KOSGEB'den teminatsız destek

Mevzuat haberleri 3'te

Muhibbi dönemi sanal sergide

Kanuni Sultan Süleyman'ın tahta çıkışının 500'üncü yılında, dönemini anlatan yazma eserlerle sanal sergi açıldı. Sergide, Süleymaniye Yazma Eser Kütüphanesi ile ona bağlı kütüphanelerden seçilen eserler yer alıyor. ■ 19'da



Trafik cezası kiralayana

Oto kiralama sektörünün onlarca yıldır kanayan yarası olan 'trafik cezaları' konusunda yasal düzenleme yapıldı. Kiralık araçlarla yapılan kural ihlallerinden doğan trafik cezaları artık işletmeye değil, kiralayan adına düzenlenecek. Müge Biber ■ 18'de



Mücevherde e-ticaret çıkışı

Üretiminin yüzde 40'ını ihrac eden altın ve mücevherat sektörü, 2019 yılı rakamlarını yakalamak için e-ticarete yöneldi. Fakat satış değeri yüksek olan ürünlere e-ticaret sitelerinin uyguladığı yüksek komisyonlar sektörü zorluyor. Müge Biber ■ 6'da

Aidat borçlarına yapılandırma

20

Kanada tedarikte alternatif arıyor

Yılda 453 milyar dolarlık ithalat yapan Kanada, girişimcilere göz kırıyor. İnşaat malzemesi ve ev gereçlerini Çin ile ABD'den ithal eden Kanada'da yerli üretim olmadığından alternatif tedarikçi olarak Türkiye öne çıkıyor. ■ 10

Beyaz altına stok prangası

Pamuk tarlalarıyla beyaz örtüye bürünen Afrika kıtası, milyonlarca ton üretime rağmen tekstil sanayini geliştiremiyor. Çünkü Afrika pamuğu stoka konularak kontrol altına alınıyor. Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13'te



btm Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi
Idea to Business

YENİ NESİL STARTUP MERKEZİ

2021 ÇAĞRI DÖNEMİ BAŞLADI

DETAYLI BİLGİ İÇİN
www.btm.istanbul
SON BAŞVURU TARİHİ
25 OCAK 2021

- EĞİTİMLE
- SEMİNERLER
- MENTORLUKLAR
- 7/24 OFİS KULLANIMI
- BİRE BİR DANIŞMANLIK DESTEĞİ
- YATIRIMCI EŞLEŞTİRME PROGRAMI



BTM, yeni girişimcilerini bekliyor

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), 2021 yılının ilk çağrı dönemini başlattı. Yenilikçi ve ticarileşebilir iş fikri olan herkes başvuruda bulunabilecek. Başvurular, 25 Ocak'a kadar BTM'nin internet sitesinden alınacak.

YENİLİKÇİ iş fikirlerinin ticarileşerek ülkemize katma değer sağlaması amacıyla İstanbul Ticaret Odası tarafından kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, 2021 yılının ilk çağrı dönemini başlattı. Başvurular, 25 Ocak'a kadar kabul edilecek. Girişimci olmak isteyen ve ticarileşebilir iş fikri olan herkes başvuruda bulunabilecek.

65 MİLYON TL'LİK SATIŞ

Her geçen gün daha da güçlenerek büyümeye devam eden BTM, girişimcilerle çok daha iyi olanaklar sunduğu Fulya'daki 3 bin metrekarelik yerleşkesinde hizmet veriyor. Bugüne kadar 10 binden fazla başvuru alan, girişimleri 172 milyon lira değerleme ile yatırım alan ve 65 milyon liradan fazla satış yapan BTM, sunduğu hizmetlerle startup'ların ticarileşmesinin ve ölçeklenmesinin yolunu açmaya devam ediyor. BTM'de, yenilikçi fikirlerin iş modeli haline gelmesi, büyümesi, satış yapması ve yatırım alması sağlanıyor. Eğitim ve seminerler, mentor desteği, satış eşleştirmeleri, girişimcilerin yatırımcı karşısında sunum yaptığı demo günü etkinlikleri, yatırımcı eşleştirmeleri, 7/24 ofis imkanı, birebir danışmanlık gibi hizmetler de girişimcilerle tamamen ücretsiz sunuluyor.

UNICORN'LARIN EV SAHİBİ

2020 yılını değerlendiren ve yeni çağrı dönemi hakkında bilgi veren BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı, şunları söyledi: "Covid-19, geçen yıl tüm dünyayı etkisi altına aldı. Bu durum herkesin ve her kurumun iş görme biçimlerinde değişikliğe gitmesine neden oldu. Bazı sektörler geleceği de öngörerek bu değişimleri köklü olarak gerçekleştirdi. Covid-19, istemeden de olsa gelecek için öngörülen değişimlerin radikal bir şekilde gerçekleşmesine



BTM Genel Müdürü İbrahim Elbaşı

neden oldu. BTM girişimcileri de iş modellerini bu öngörülere göre şekillendirdi. Artık farklı bir dünya ve çok daha etkili, hayatın her alanına sirayet etmiş girişimler ve girişimciler var. Yeni çağrı döneminde de yenilikçi ve ticarileşebilir çok farklı projelerin ve modellerin başvuruda bulunmasını bekliyoruz. Hedefimiz, Türkiye'den çıkacak unicorn'lara ev sahipliği yapmak. Kapımız her zaman olduğu gibi bu çağrı döneminde de her yeni fikre, projeye ve modele açık. Yenilikçi iş fikri olan herkesi merkezimize bekliyoruz."

Başvurular için:
www.btm.istanbul



MWC BARCELONA 2021

CONNECTED IMPACT

28 Haziran – 1 Temmuz 2021
Barselona – İspanya

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 Millî İştiraki'nin yükselen başarı grafiği

Fuar Katılımına İlişkin Sunulan Hizmetler

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

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

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

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.



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 : pekin.karamahmutoglu@ito.org.tr / akif.gonulcu@ito.org.tr / gokhan.capkin@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [f](https://www.facebook.com/ito.org.tr) [i](https://www.instagram.com/ito.org.tr) [in](https://www.linkedin.com/company/ito.org.tr) [yt](https://www.youtube.com/channel/UC...) /itokurumsal



Karışık atık plastik ithalatı yasaklandı

ÇEVRENİN Korunması Yönünden Kontrol Altında Tutulan Atıkların İthalat Denetimi Tebliği'nde değişiklik yapıldı. Yeni düzenleme ile karışık atık plastiklerin ve atık baskı devre kartlarının ithalatı yasaklandı. Bu doğrultuda, atık geri kazanım tesisleri karışık toplanmış, nispeten evsel atık bulaşma riski olan karışık atık plastikleri ithal edemeyecek.

Bakanlıkça yayımlanan 'Atık İthalatı Genelgesi' kapsamında ise Türkiye'ye giriş yapan atıklar için kimlik belgesi düzenlenecek. Kimlik belgesi düzenlenmemiş hiçbir atık Türkiye'ye giriş yapamayacak.

Öte yandan, atık geri kazanım tesislerinin tüketim kapasitelerinin en fazla yüzde 50'si kadar atık ithalatı yapmalarına izin verileceği bildirildi.



Temerrütte öngörülme yen faiz 18.25

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası'nca (TCMB) mal ve hizmet tedarikinde alacaklıya yapılan geç ödemelere ilişkin temerrüt faiz oranının sözleşmede öngörülmediği veya ilgili hükümlerin geçersiz olduğu hallerde uygulanacak faiz oranı yıllık yüzde 18.25 tespit edildi. TCMB, alacağın tahsili masrafları için talep edilebilecek aşgari giderim tutarını da 385 Türk lirası olarak duyurdu.

Ticari ileti sistemi açıldı

TİCARET Bakanlığı'nın, tüketicilerin istenmeyen SMS, e-posta ve sesli aramalar gibi iletilerle ilgili maruz kaldığı rahatsızlıkların ortadan kaldırılması için kurduğu 'Ticari Elektronik İleti Yönetim Sistemi (İYS)' kullanıma açıldı. Vatandaşlar bu iletilere ilişkin onaylarını 16 Şubat 2021'e kadar e-Devlet üzerinden veya www.iys.org.tr adresinden kontrol edebilecek ve onay tercihlerini değiştirebilecek. Bakanlık tarafından 150 bin adedin üstünde ticari ileti onayı olan hizmet sağlayıcılara mevcut onaylarını İYS'ye yüklemeleri için verilen süre 31 Aralık'ta sona erdi.

**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/01070ck.pdf adresini ziyaret etmeniz yeterli.

Ek gümrük vergileri tek kararnamede

İthal edilen bazı ürünlere uygulanacak ilave gümrük vergilerine dair 2020 yılında çıkarılan 7 kararname tek metinde birleştirilerek yeniden yayımlandı. Yaklaşık 5 bin üründe ilave gümrük vergileri süre sınırı olmaksızın uygulanacak.

GEÇTİĞİMİZ yıl içinde 7 ayrı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile binlerce ürün için getirilen ilave gümrük vergileriyle ilgili süre 31 Aralık'ta doldu. Ancak 2020'de ara ara yayımlanan ek vergiler tek bir kararnamede toplanarak, Resmi Gazete'de yayımlandı. Yeni kararname ile önceki yıllarda çıkarılmış olan Bakanlar Kurulu kararları da yürürlükten kaldırıldı. Yeni kararnamedeki hükümler 1 Ocak'ta yürürlüğe girerken, aksi bir düzenleme olana kadar sürekli geçerli olacağı bildirildi.

YÜZDE 30'A KADAR

Buna göre 4 bin 800 üründe yüzde 30'a kadar varan oranlarda ilave gümrük vergisi uygulanacak. Bu ürünler arasında gözlük, beyaz eşya, otomobil, tekstil hammaddesi dikkat çekiyor.

Üç eki bulunan kararnamenin en kapsamlı kısmını sanayi ürünlerinin yer aldığı 25 ile 97'nci fasıllar arasındaki 4 bin 705 ürünü içeren 1'inci ek oluşturdu. Sanayi ürünleri için yüzde 1.9 ile yüzde 30 arasında değişen ilave gümrük vergisi öngörülüyor.

İşlenmiş tarım ürünlerinin yer aldığı 2 ve 3 numaralı eklerde ise sırasıyla 16 ve 94 ürün bulunuyor. Bunlar için ilave gümrük vergileri yüzde 4.3 ile yüzde 20 arasında değişiyor. Bu kategorideki bazı gıda ürünlerinin, normal İthalat Rejimi Kararı'nda gümrüksüz ithali öngörülüyordu.

Kararnameye göre üç listede yer alan ilave gümrük vergilerinden AB, EFTA ve bazı ülkeler muaf olacak.

IMEI numaralı ithalatta BTK'ya başvurulacak

TİCARET Bakanlığı'nın Elektronik Kimlik Bilgisini Haiz Eşyanın İthalatı Hakkında Tebliği, 31 Aralık 2020'deki Resmi Gazete'nin 3'üncü mükerrer sayısında yayımlandı.

Buna göre, IMEI numarasını haiz eşyanın serbest dolaşıma girişi veya geçici ithalatı öncesinde IMEI numarasının uygunluk kontrolü için beyan sahibince ve Tek Pencere Sistemi üzerinden BTK'ya başvurulacak.

IMEI numarasını haiz eşyaya ilişkin olarak tebliğ hükümlerine uygun işlem yapmaktan ithalatçı sorumlu olacak. Numaranın beyan edilmemesi halinde, eşyanın IMEI numarası içerip içermediğine dair gümrük idaresince ayrıca araştırma yapılmayacak.



KOSGEB destekleri teminatsız verilebilecek

KÜÇÜK ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın (KOSGEB) geri ödemeli olarak sağlanacak destekleriyle erken ödemeleri teminatlı veya teminat alınmaksızın verilebilecek. Bakanlıklara bağlı kurumlarla ilgili Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, KOSGEB'in geri ödemeli olarak sağlanacak destekleriyle erken ödemeleri, İcra Komitesi tarafından belirlenen usul ve esaslar doğrultusunda teminatlı veya teminat alınmaksızın verilebilecek. Böylelikle, KOBİ'lerin finansmana erişimi kolaylaştırılmış olacak.



SSB mal ve hizmet alım usulleri belirlendi

CUMHURBAŞKANLIĞI Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ile iştiraklerinin mal ve hizmet alımlarına ilişkin usuller belirlendi. Konuyla ilgili esasların olduğu Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Başlama kararında uluslararası işbirliğiyle yapılacağı belirtilen projelerle devletlerarası ikili veya çok taraflı anlaşmalar neticesindeki alımlar, ilgili mevzuat çerçevesinde bu usul ve esaslara tabi olmaksızın gerçekleştirilecek.

Buna göre SSB, alım yöntemi olarak teklif alma, tek kaynaktan temin ve yarışma yöntemlerini kullanabilecek. SSB tarafından başlatılması uygun görülen projeler için proje türü belirlenecek ve başlama kararı taslağı hazırlanacak.

Ar-Ge projelerine ilişkin başlama kararları, ilgili daire başkanlığı tarafından teklif edilecek ve Savunma Sanayii Başkanı'nın onayına sunulacak.



Başlama kararının alınmasını müteakip, SSB tarafından uygun görülen hallerde teklife çağrı dosyası hazırlanacak ve yayımlanacak. Yerli malı veya yerli istekler lehine fiyat avantajı sağlanması konuları da dahil olmak üzere teklife çağrı dosyası içinde yer alacak aşgari hususlar SSB tarafından belirlenecek.

KOMİTE SEÇECEK

Projelere ilişkin teklif değerlendirme sonuçları Savunma

Sanayii İcra Komitesi'ne (SSİK) arz edilecek ve sözleşme imzalanacak firmanın seçimi SSİK kararıyla yapılacak. SSİK, uygun gördüğü durumlarda bu yetkisini sınırlarını belirlemek kaydıyla komite üyelerine veya SSB başkanına devredebilecek.

Sözleşme müzakereleri, istekliyle seçim kararına uygun olarak yürütülecek ve nihai hale getirilecek. Müzakereler sırasında proje kapsamında ortaya çıkabilecek ve ilave maliyet gerektirecek talepler, SSB tarafından kaynak üst sınırı içinde kalmak kaydıyla değerlendirilecek.

İhtiyaç duyulması halinde, projeler kapsamında rekabet koşullarını bozmayacak şekilde aynı konu veya iş için birden fazla yükleniciliyle sözleşme imzalanabilecek.

ekoTicari ile talepten teklife, tekliften siparişe, sipariştan mal kabule iş süreçlerinizi uçtan uca yönetin!

uyumsoft
24.YIL

Güvenli

Her yerden erişilebilir

Hızlı

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

(0212) 467 33 33
infaoyumsoft
www.uyumsoft.com



İstanbul'da aralık ayında fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da, aralıkta bir önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 1.36, toptan fiyatlar yüzde 2.05 arttı. Yıllık bazda ise perakende fiyatlarda yüzde 14.40, toptan fiyatlarda yüzde 18.18 artış görüldü.

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı verilerine göre, perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretli Geçinme İndeksi, aralıkta bir önceki aya göre yüzde 1.36, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 2.05 arttı.

Söz konusu veriler yıllık bazda incelendiğinde, perakendede yüzde 14.40, toptan fiyatlarda ise yüzde 18.18 artış kaydedildi.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Aralıkta perakende fiyatlar ev eşyasında yüzde 3.02, gıdada yüzde 2.20, konutta yüzde 1.27, ulaştırma ve haberleşmede yüzde 0.59, diğer harcamalarda yüzde 0.38, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 0.33 artarken, kültür eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 3.23 ve giyimde yüzde 0.55 azaldı. Toptan fiyatlarda ise işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 6.31, madenlerde yüzde 2.56, gıda maddelerinde yüzde 1.93, yakacak ve enerji maddelerinde yüzde 0.44, inşaat malzemelerinde yüzde 0.40 yükseliş kaydedildi. Kimyevi maddelerde toptan fiyatlar yüzde 1.54 azalırken, mensucat grubunda değişim gözlenmedi.

Emtiada 2020 gümüş yılı oldu

Emtia piyasasında 2020'de yatırımcısına en fazla kazandıran yüzde 47.8 ile gümüş oldu. Gümüşü, yüzde 37.2 ile soya fasulyesi, yüzde 26.4 ile paladyum, yüzde 26.1 ile bakır izledi. Analistler, gümüşün 'güvenli liman' olarak görülmesi ve arzında gözlemlenen problemlerin fiyatlarını destekleyen en önemli etkenler olduğunu belirtti.



Altın, 10 yılın zirvesini gördü

Geçen yıl 'güvenli liman' varlıklardan altına olan talep kayda değer şekilde arttı. Altın, 2020'de 10 yıldaki en yüksek kazancını elde etti. Covid-19 karşısında dünyanın önde gelen merkez bankalarının attığı genişlemeci adımlar ve salgında ikinci dalga endişeleri ile altının onsu, geçen yıl yükselişini sürdürürken, salgının olası ekonomik ve sosyal etkileri, ABD ve Çin arasındaki gerginlik, ABD iş gücü piyasasının sıkıntılı durumu da altının ons fiyatını destekleyen unsurlar oldu.



EMTİA piyasasında 2020 yılında işlem gören 18 üründen 16'sı yatırımcısına kazandırdı. En fazla kazandıran ise yüzde 47.8 ile gümüş oldu. Gümüşü, yüzde 37.2 ile soya fasulyesi, yüzde 26.4 ile paladyum, yüzde 26.1 ile bakır izledi. 2020'de altın yüzde 25.2, mısır yüzde 24.8, çinko yüzde 19.7, nikel yüzde 19.3, doğalgaz yüzde 15.4, buğday yüzde 14.6, şeker yüzde 13.9, pamuk yüzde 12.9, platin yüzde 11.5, alüminyum yüzde 11.1, kurşun yüzde 2.8 ve kakao yüzde 2.5 değer kazandı. Brent petrol yüzde 22.8 ve kahve de yüzde 1.1 değer kaybetti.

FİYATLARI NELER ETKİLEDİ?

Koronavirüs salgınına ilişkin olumlu haberler, ülke ekonomilerinin normale dönme hamlelerine başlaması, emtia fiyatlarının üretim maliyetlerine yaklaşması nedeniyle tepki alımlarındaki artış, emtia para birimlerinin dolar karşısında değer

kazanması ve üretim tahminlerindeki düşüş beklentisi, 2020'de emtia fiyatlarını olumlu etkiledi.

BIDEN VE PARA YARDIMI

Öte yandan, Joe Biden'ın ABD başkanlık seçimini kazanmasından emtia piyasası için genel olarak pozitif bir beklenti oluşturmaması, ABD Temsilciler Meclisi'nin ekonomik destek paketindeki nakit para yardımını onaylaması, AB liderlerinin kurtarma programı ve bütçe konusunda anlaşması, AB ve Birleşik Krallık arasında imzalanan ticaret anlaşması da emtia fiyatlarını olumlu etkileyen faktörler arasında yer aldı.

YÜKSELTEN UNSURLAR

Analistler, 2020 yılında gümüşün 'güvenli liman' olarak görülmesi ve arzında gözlemlenen problemlerin fiyatlarını destekleyen en önemli etkenler olduğunu belirterek, ABD başkanlık seçimini kazanan Joe

Biden'in 'yenilenebilir enerji' vurgusunun da gümüş fiyatlarına pozitif yansıdığını söyledi. Gümüşün güneş panelleri üretiminde kullanıldığını aktaran analistler, daha fazla güneş paneli talebinin daha fazla gümüş talebini de beraberinde getirebileceğini, bunun da gümüş fiyatlarını yukarı çekeceğini kaydetti. Analistler, Çin kaynaklı görülen alımlar ve Güney Amerika'daki kuraklık nedeniyle üretimde beklenen düşüşlerin yıl genelinde soya fasulyesi fiyatlarını yukarı yönlü etkilediğini ifade ederek, olumlu piyasa koşullarıyla birlikte yenilenebilir enerji konusunda bakara olan talebin artacağı yönünde beklentiler oluştuğunu anlattı.



Aralık ayında rekor ihracat

2020 Yılı Dış Ticaret sonuçlarını, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan açıkladı. Aralık ayında ihracatın, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 16 artışla 17 milyar 844 milyon dolar olduğunu belirten Pekcan, şöyle konuştu: "Bu, tüm zamanların en yüksek aylık ihracat tutarıdır. 2020 gibi zor bir yılın, böylesine önemli bir rekorla kapatılmasını temin eden ihracatçılarımızı canı gönülden tebrik ediyorum. 17.8 milyar dolarlık

ihracat, Türkiye'nin dış ticaretteki gücü ve dinamizminin somut bir göstergesidir. Bu şekilde 2020 yılını 169.5 milyar dolarlık ihracatla kapamış olduk. Başta Avrupa Birliği olmak üzere, pek çok ihracat pazarımızda yaşanan ciddi ekonomik küçülmeye ve dış talep daralmalarına rağmen gerçekleştirilen 169.5 milyar dolarlık ihracat, ihracatçımızın başarısıdır, Türkiye'nin başarısıdır."

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

Uluslararası emtia piyasaları

Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

ENERJİ

Petrol (Brent, \$/Varil)	53.61	4.6	-17.5
Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	2.7	11.6	10.0
Doğalgaz (\$/1000 m³)	95.5		
Termal Kömür (\$/Ton, FOB, Newcastle)			
Avustralya, 6.000 KCal/kg)	81.2	-3.4	16.8

METALLER

Altın (\$/Ons)	1.949	3.6	24.8
Gümüş (\$/Ons)	27.56	4.8	52.2
Platin (\$/Ons)	1.114	4.7	13.7
Bakır (\$/Ton)	7.918	0.9	28.6
Alüminyum (\$/Ton)	2.040	2.5	13.0
İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	593	1.8	7.3
Demir Cevheri (\$/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5)	163	0.0	73.4
Kurşun (\$/Ton)	2.043	5.5	6.4
Kalay (\$/Ton)	21.350	4.1	23.8
Çinko (\$/Ton)	2.785	1.3	16.9
Nikel (\$/Ton)	17.517	3.0	24.7

TARIM ÜRÜNLERİ

Buğday (\$/Ton)	218	2.7	13.7
Mısır (\$/Bushel)	4.92	5.6	27.5
Mısır (\$/Ton)	201		
Pamuk (\$/Lb)	0.81	5.2	14.1
Kakao (GBP/Ton)	1.690	1.0	-10.1
Kahve (\$/Lb)	1.25	-0.8	5.0
Kahve (\$/Ton)	2.756		
Şeker (\$/lb)	0.16	6.7	14.3
Şeker (\$/Ton)	371		
Kereste (\$/m³)	371	-1.3	120.7
Palmiye Yağı (\$/Ton)	952	3.5	26.7
Baltık Kuru Yük Endeksi	1.418	3.8	68.0

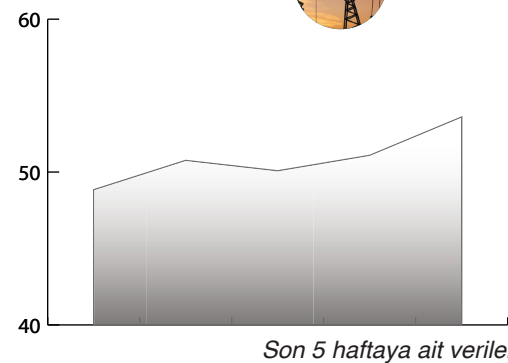
Veriler, 5 Ocak 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler

\$/Varil(Brent)



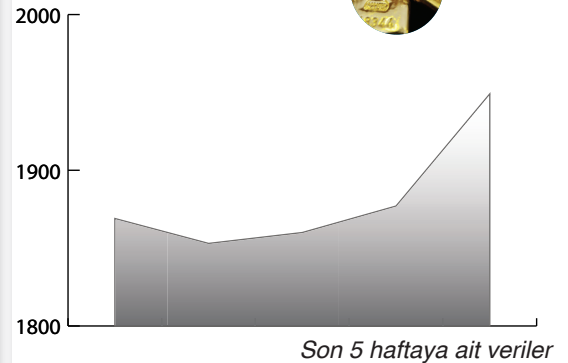
PETROL



\$/Ons



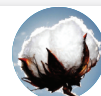
ALTIN



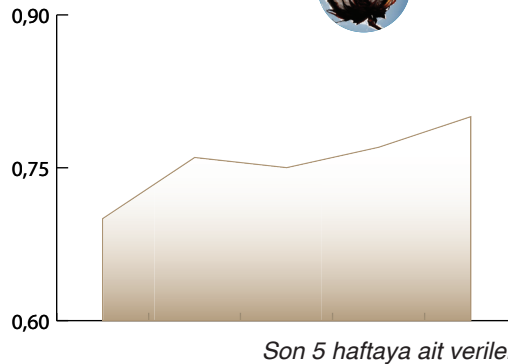
Rusya'nın dediği oldu

OPEC toplantısında, Suudi Arabistan'ın günlük üretimini 1 milyon varil azaltma, Rusya ve Kazakistan'ın şubat ve mart aylarında 65'er bin varil artırma kararı alındı. Böylece Suudi Arabistan'ın günlük üretimi 9.1 milyon varile gerilerken, Rusya'nın üretimi 9.2 milyon varile çıkmış olacak. Tedirginlik yaratan bir diğer gelişme ise İran'ın uranyum üretme kapasitesini artırması ve dondurulan 7 milyar dolarlık varlıklarının serbest bırakılmasını sağlamak için Güney Kore tanklerine el koyması oldu.

\$/Lb



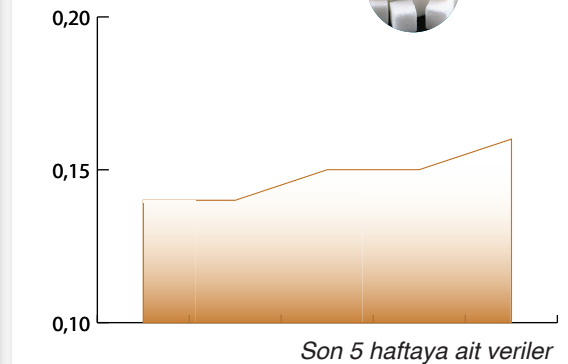
PAMUK



\$/Lb



ŞEKER



Normalleşme beklentisi

Kurak hava, aşı uygulamaları ve normalleşme beklentileri, pamuk fiyatlarını son iki yılın en yüksek seviyesine taşıdı. En büyük ithalatçı olan Çin'e uygulanan yaptırımların ve artan baskıların Çin'in iç pamuk üretimine olumsuz yansımaları fiyat artışında etkili oluyor. Değer kaybeden ABD dolarının yanında, yenilenebilir yağlardaki fiyat artışları, yağ üretiminde de kullanılan pamuk fiyatlarında artışa neden oluyor. En büyük üretici olan ABD'de pamuk üretiminin 2020/21'de 29.3 milyon balya olması bekleniyor.

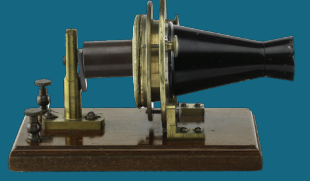
Asya talebi güçlü

Düşük seyretmesi beklenen küresel şeker arzı, buna karşılık Asya ülkelerinden gelen yoğun talep, şeker fiyatlarına yüzde 6.7 artış olarak yansıdı. Dünyanın en büyük şeker ticaret şirketi Alvean, küresel şeker açığının 2020/21'de 5 milyon ton, 2021/22'de ise 6 milyon ton olmasını beklediğini açıkladı. Endonezya'nın 2021'de şeker ithalatının yüzde 10 artarak 3.3 milyon tona ulaşması bekleniyor. Çin'de ocak-kasım döneminde ithalat yüzde 37 artarak 4.36 milyon tona ulaştı. Petrol fiyatlarında yaşanan artış şeker fiyatlarına da yansıdı.

Çıkarılacak daha çok icat var



**Buluşunuz
çok şaşırtıcı
ama kim
kullanmak
ister?**



Hatırlayacaksınız, 2021'e girerken Eko-Mercek'te ünlü tarihçi Fernand Braudel'in bir sözünü aktarmıştım. "Tarihteki hareket, üç farklı şekilde incelenebilir: Hızlı değişenler, yavaş değişenler ve hiç değişmeyenler..." diyordu Braudel. Onun bu sözünü aktarıp, tarihte olduğu gibi gelecekte de her şeyin aynı hızda değişmeyeceğini vurgulamaya çalışmıştım. Özellikle de insanın geçmişten gelen kimi özellikleri ve davranışları açısından...

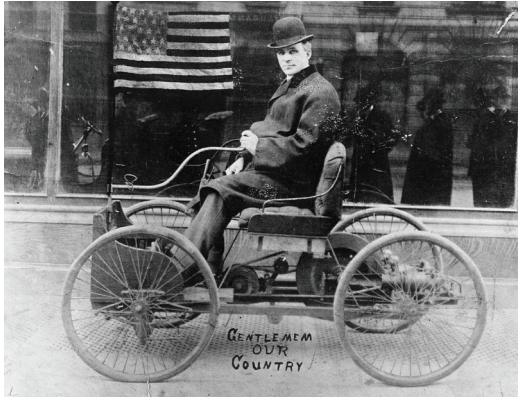
Tabii bu özellikler zaman zaman 'gaflete düşmenin' de kaynağını oluşturuyor. Alanlarının en etkili ve yetkili kişilerinin bile...

Mesela Amerika Patent Dairesi Başkanı Charles Duell'in sözüm ona kehaneti... "Artık yeni hiçbir şey yok. İcat edilebilecek her şey icat edildi" diyordu Duell 1899'da. Şaşırtıcı değil mi? Ama gerçek! Çok yetkin sayılan insanlar gaflete düşebiliyor kolaylıkla.

Aslına bakarsanız, tarih böylesi karavana atışlarla dolu. Bakın Romalı mühendis Julius Sextus Frontinus, nasıl bir kehanette bulunmuş:

"Yapılabilecek tüm icatlar yapıldı. Yeni bir icat yapılması imkansız artık..." Milattan Sonra 10 yılında ya da 20'nci yüzyıla bir kala...

Zihniyetteki benzerlik müthiş değil mi? Tabii gafletin büyüklüğü de...



Ya döneminin önde gelen fizikçisi Lord Kelvin'e ne demeli? 1895'te şu kehanette bulunmuş: "Havadan daha ağır uçan makinaların yapılması imkansızdır."

Gerçi İskoç bilim adamı Lord Kelvin'in böyle karavaneleri çok. Kendisi, "Radyonun geleceği yok" kehanetinin de sahibi...

Neyse... Sonra Wright Kardeşler, 17 Aralık 1903'te ilk insanlı uçuşu gerçekleştirmiş. Yine gaflete düşmeye devam etmişiz. Mesela Fransız askeri stratejisti ve Birinci Dünya Savaşı'nın Fransız komutanı Mareşal Ferdinand Foch... 1911'de, "Uçaklar son derece ilginç oyuncaklar. Ama askeri açıdan beş para etmezler" buyurmuş kendileri...

Sevdiniz değil mi? Ben de...

İşte birkaç gaflet örneği daha:

"Atlar her zaman kullanılacaktır. Otomobil ise ancak geçici bir moda olabilir."

Bu sözü söyleyen bir banka müdürü. Kredi talebi üzerine ünlü sanayici Henry Ford'a otomotiv sektörünün geleceği konusunda ekspertiz verirken bu nutku atmış. Yıl 1903...

Koca Alman İmparatoru II. Wilhelm'in 1905 yılında söyledikleri de banka müdüründen farklı değil:

"Bu mücadeleden atın galip çıkacağına inanıyorum. Otomobil sadece gelip geçici bir heves olacaktır!"

İş gaflete gelince bilimsel yayınlar bile şaşırtıyor insanı:

"Geçtiğimiz bir yıl içinde otomobilin yapısını değiştirecek herhangi bir

ilerleme kaydedilmediğini dikkate alırsak, bu buluşun da gelişme ve evrimini tamamladığı sonucuna varabiliriz." Scientific American, 2 Ocak 1909...

Bazen çıkarlarımızın zedeleneyeceği düşüncesi ile gelişmeyi kabul etmeme eğiliminde oluyoruz: "Televizyon en geç altı ay içinde piyasadan silinecektir. İnsanlar her akşam böyle bir kutuya bakmak istemezler" diyor Daryik F. Zanuck. Sayın Zanuck kim dersiniz, dünyanın en büyük film endüstrisi kuruluşlarından 20. Century Fox'un Başkanı. Yıl 1944...

Bazen de farklı amaçlarla... Amerikalı uzman cerrah Ian G. Macdonald'ın söylediğine baksanıza: "İnsanların büyük bir çoğunluğu için sigara içmek son derece yararlı ve sağlık açısından faydalı bir şeydir." Tarih 18 Kasım 1963... Amacı siz kestirin artık...

Sanki biz gazeteciler farklı mıyız? Zanuck ile hemen hemen aynı

dönemde New York Times'ın ünlü kalemi, "Televizyonun yaygınlaşması için insanın bir yere oturup, ekrana gözlerini dikmesi lazım. Oysa ortalama bir Amerikan ailesinin bunu yapmaya zamanı olmayacağını

rahatlıkla söyleyebilirim" yorumunda bulunmuş. Sadece Amerikalılar değil, herkes bakmaya devam ediyor.

Bir başka gazeteci John Watkins'ın 'sivrisineklerin geleceği' hakkındaki şu öngörüsü de ilginç geldi bana: "Sağlık bakanlıkları tüm ülkelerde bataklıkları kurutacağı, bütün sulak alanlar zamanla yok olacağı ve durgun sular ilaçlanacağı için 2000 yılında sivrisineğin nesli tükenecek."

2000 yılı gibi yuvarlak yıllar, bu karavana tahminlerin iştahını kabartmış görünüyor.

"2000'de evler uçabilecek ve aileler evleri ile birlikte kuşlar gibi kuzeyden güneye göç edebilecek" diyor ünlü bilim kurgu yazarı Arthur C. Clark. Yıl 1966

Aynı yıl 2000 yılına ilişkin bir başka kehanet de ABD Artrit Derneği Başkanı Dr. William Clark'tan gelmiş:

"2000 yılında artrit diye bir hastalık olmayacak!"

Yıl 2021, dünyanın dört bir yanında hâlâ romatizmadan şikayetçi milyonlar var.

Örnekleri artırmak mümkün. Ama sanırım derdim anlaşıldı...

Tabii, tecrübeli yöneticilerin, uyanık girişimcilerin bile çevresindeki olayların farkına varamaması veya bunları algıladığı halde gerekli önlemleri alamamasının nedeni var.

İzin verirsiniz, onları da bir sonraki Eko-Mercek'te ele alalım.

İçinden geçtiğimiz bu zor dönemde, hepimize gafletten uzak, sağlıklı ve bereketli bir yıl diliyorum.



a.hakan.guldag@gmail.com



Tarihi karavanelerin en ilginçlerinden biri, ABD Başkanı Rutherford B. Hayes'e ait: "Buluşunuz çok şaşırtıcı ama bu cihazı kim kullanmak ister ki..." Başkan Hayes, telefonun mucidi Alexander Graham Bell'in destek talebine bu cevabı vermiş. Tarih 1876...

Belki de akıl aldığı yerler çok sağlam değildi Başkan'ın. Aynı yıl Western Union şirketinin bir iç yazışmasında da şunlar söyleniyordu: "Telefonun ciddi bir haberleşme aracı olarak kullanılmasına engel olacak birçok eksiklikler var. Alet bizim açımızdan hiçbir değer ifade etmiyor."

En az onun kadar büyük bir gaflet örneği Yale Üniversitesi'nde bir profesörün, Federal Express'in kurucusu Frederick W. Smith'e öğrencilik yıllarında kargo ve acele paket ulaşımı konusundaki dönem ödevi ile ilgili yorumu: "Ödeviniz ilginç ve fena değil. Ancak bu iş fikri uygulanabilir olmadığı için 'orta' not veriyorum." Bazen işin tam içinde de olsanız, basiretiniz bağlanabiliyor.

Bilgisayar denilince ilk akla gelen kurumlardan biri IBM'in Başkanı

Thomas Watson'a göre, "Dünya piyasası, 5 bilgisayardan fazlasını kaldıramaz."

Haydi, Watson bunu 1943'te söylemiş. Ya Dijital Equipment'in kurucusu Kenneth Olsen'in 1977'de dediği: "İnsanların kendi evlerinde bir bilgisayar sahibi olmak isteyeceklerini hiç sanmıyorum."

Sinemanın mucidi Lumiere Kardeşler'den Louis Lumiere'nin, "Sesli film gerçekten ilginç bir keşif ama ben bu modanın kısa sürede geçeceğine inanıyorum. Bir kez, her şeyden önce ses ve hareketin mutlak eşleştirilmesi hiçbir zaman mümkün olmayacaktır" iddiası da bir o kadar şaşırtıcı...

Lumiere, bu kehanette de yetinmemiş. Bir de şu tespiti yapmış: "Unutmayalım, sinema tiyatro olamaz ve olmamalıdır."

Holmes & Watson

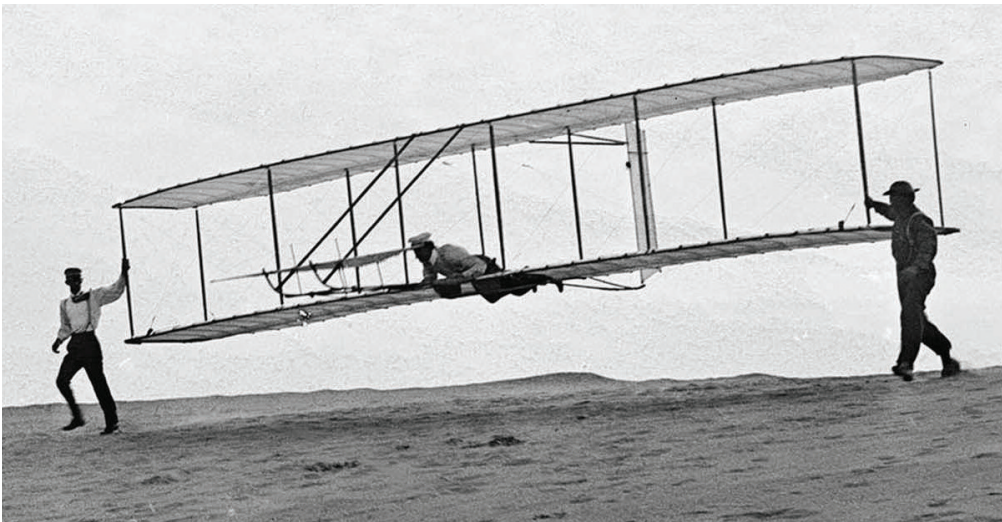
**İyiler bir araya geldiğinde,
her zaman iyinin iyisi ortaya çıkar.**

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



Mücevher sektörü e-ticaretle parlayacak



Altın ve mücevher ihracatı, 2019 yılında 5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sektör, pandeminin getirdiği zorlu koşullarda 2019 yılı rakamlarını yakalamak için e-ticarete de yöneldi. Fakat satış değeri yüksek olan ürünlere e-ticaret sitelerinin uyguladığı yüksek komisyonlar sektörü zorluyor.

MÜGE BİBER

TÜRKİYE’de değerli metallerden yapılmış ziynet eşyalarının ihracatı son 10 yılda önemli ölçüde arttı. Türkiye, dünya altın mücevherat üretiminde ilk 10 ülke arasında yer alıyor. Altın mücevherat ihracatında 2018 yılında dokuzuncu sıraya yerleşen sektör, yıllık üretim miktarının yüzde 30-40’ını ihraç ediyor. Geri kalan üretim ise yerli tüketicilere, turistlere ve bavul ticareti yapanlara satılıyor. Türkiye’ye gelen her dört turistten yaklaşık biri mücevherat satın alıyor.

İHRACATTA ALTERNATİF

Türkiye’nin altın mücevherat ihracatı 2019 yılında 5 milyar dolar olarak gerçekleşirken, ihracat yapılan başlıca ülkeler Irak, BAE, Almanya, ABD, Hong Kong ve Libya olarak sıralanıyor. Kuyumculuk sektörü, dünyadaki ticaretin yüzde 15’inin e-ticaret siteleri üzerinden yapılmaya başlaması ile beraber bu alana da önem vermeye başladı. Sektör, e-ticarete biraz geç girmiş olsa da bu alanda varlığını sürdürmek ve hızla yükselmek istiyor. İstanbul Ticaret Odası da sektöre destek olmak için sektör ve e-ticaret siteleri temsilcileri ile online toplantı düzenledi.

KOMİSYONLAR DÜŞÜRÜLSÜN

Kuyumculuk sektöründe online alışveriş standartlarının değerlendirilmesi için gerçekleştirilen toplantıya, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer başkanlık etti. Toplantıda İTO Meclis üyeleri ile komite üyelerinin yanı sıra Trendyol, n11, hepsiburada, e-ihracat Türkiye Platformu’nun temsilcileri bir araya geldi. Toplantıda sektör temsilcileri, özellikle pandemi ile beraber e-ticarete ilginin oldukça arttığını fakat yüzde 20’lere kadar çıkan komisyonların sektörü zorladığını, belki de vazgeçtiğini dile getirdi.

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

*Genel Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. NİHAT ALAYOĞLU*

*Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel*

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

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

*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: 08.01.2021

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.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



Enflasyon hedeflemesi para politikası

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından yapılan ‘2021 Yılı Para ve Kur Politikası’ açıklamasında, ‘2021 yılında enflasyon hedeflemesi rejiminin tüm unsurlarıyla kararlı bir şekilde uygulanacağı’ ifade edilmiştir. Bu bağlamda geçmiş dönem para politikası uygulamaları incelenmiş; 2006 yılında açık enflasyon hedeflemesi rejimine geçilirken ortaya konulan çerçeve ve iletişim politikalarının geliştirilerek 2021 yılında etkili bir şekilde uygulanması temel öncelik olarak belirlenmiştir.

Bilindiği üzere ‘enflasyon hedeflemesi uygulayan bir merkez bankasının araç bağımsızlığına sahip olması, uyguladığı para politikasının inandırıcılığı ve dolayısıyla başansı için ön koşul’ olmaktadır. Bununla birlikte araç bağımsızlığı, hesap verme yükümlülüğünü de beraberinde getirmektedir. Diğer bir ifadeyle hesap verme yükümlülüğü bağımsızlık ilkesinin ayrılmaz bir unsuru, doğal bir sonucudur. Yapılan açıklamadan anlaşılacağı üzere konuya ilişkin olarak, ‘hükümetle birlikte belirlenen orta vadeli yüzde 5 enflasyon hedefinin korunması öngörülerek’ TCMB, bu hedefe varmada üzerine düşen sorumluluğun bilincinde olarak hedef ufkı içerisinde kararlı ve azimli bir tutum göstereceğini ifade etmektedir.

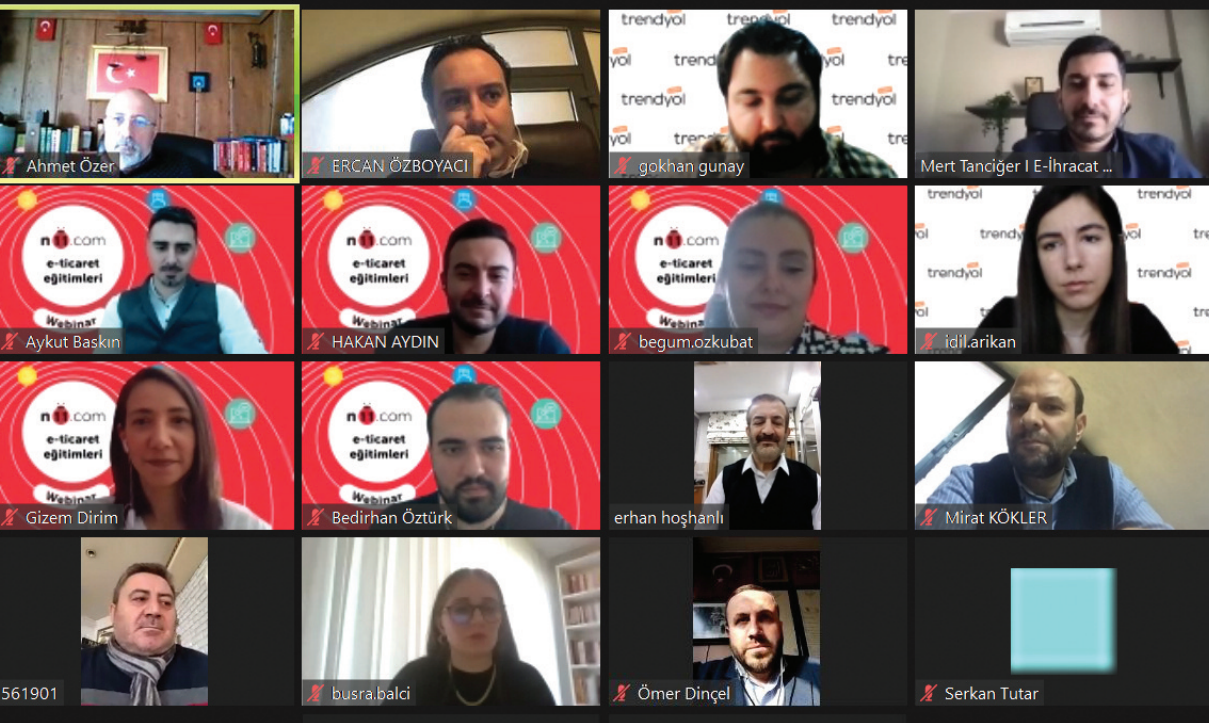
Enflasyon hedeflemesi rejiminde merkez bankaları, para politikası aktarımının süresini dikkate alarak, orta vadeli bir perspektifle gelecekteki enflasyonu kontrol etmeye çalışmaktadır. Bu amaçla süreç içerisinde ‘mevcut uygulamada olduğu gibi belirli zaman aralıklarıyla enflasyon tahminleri oluşturulmakta ve bu tahminler kamuoyuyla paylaşılmaktadır.’ İleriye dönük iktisadi kararlar alınırken merkez bankası tahminlerinin rehberlik etmesi nedeniyle orta vadeli enflasyon hedefine yakınsarken beklentilerin daha etkin şekilde yönlendirilebilmesi için orta vadeli dezenflasyon patikası altında oluşturulan ara hedef niteliğindeki tahmin önemi artmaktadır. (Yüksek enflasyondan düşük geçiş aşamasında yaşanan enflasyon süreci dezenflasyon olarak tanımlanmaktadır.)

Teknik olarak para politikası kararları fiyat istikrarı önceliği korunarak alınacaktır. 2021 yılında parasal duruşun sıklığı, enflasyonu etkileyen tüm unsurlar dikkate alınarak, enflasyonda kalıcı düşüşe ve fiyat istikrarına işaret eden güçlü göstergeler oluşana kadar kararlılıkla uygulamanın sürdürülmesi öngörülmektedir.

Uygulanacak para politikası iletişimi; şeffaflık, hesap verebilirlik ve öngörülebilirlik ilkeleri doğrultusunda güçlendirilecektir. Para politikasının temel iletişim aracı Para Politikaları Kurulu duyuruları ve Enflasyon Raporu olacaktır. Enflasyon Raporu’nun yılda dört defa yayımlanmasına ve para politikası uygulamalarının kamuoyu ile iletişiminin etkin bir şekilde yapılabilmesi amacıyla bilgilendirme toplantılarıyla tanıtılmasına devam edilecektir.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın faaliyetleri ve para politikası uygulamaları hakkında Başkan tarafından, Türkiye Büyük Millet Meclisi Plan ve Bütçe Komisyonu’na yılda bir defa sunum yapılmaya devam edilecektir. Ayrıca Başkan tarafından diğer platformlarda yapılan sunum ve konuşmalar iletişim politikasının önemli bir bileşeni olmayı devam edecektir.

Para Politikası Kurulu 2021 yılında, önceden açıklanan bir takvim çerçevesinde yılda 12 toplantı yapacaktır. Ayrıca para politikası iletişimi, şeffaflık, hesap verebilirlik ve öngörülebilirlik ilkeleri doğrultusunda güçlendirilecektir. Bu bağlamda da Enflasyon Raporu’nun yılda dört defa yayımlanmasına ve para politikası uygulamalarının kamuoyu ile iletişiminin etkin bir şekilde yapılabilmesi amacıyla bilgilendirme toplantılarıyla tanıtılmasına devam edilecektir.



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 Oda’mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tannacaktır.

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.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Ruken Ayata Boztaş / Zeynep Ülker / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 61 17 / 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 | itokurumsal

2021, sanayide ve ihracatta atılım yılı olacak

İstanbul Ticaret Odası'nın 'Pandemetre 2020' araştırmasının sonuçlarına göre, yerli ve yabancı kartlarla yapılan alışveriş tutarı 2020 yılında, önceki yıla göre yüzde 13 artışla 1 trilyon 61 milyar liraya ulaştı.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, 2021'in dünya ekonomisi için bir 'iyileşme' yılı olmasının beklendiğini belirterek, "Özellikle sanayi sektörlerimizde ve dış talebe dönük çalışan firmalarımız için 2021'in bir atılım yılı olacağına inanıyoruz" dedi.

İstanbul'un vergi gelirindeki payı yüzde 46



Pandemetre 2020 araştırmasının diğer sonuçları şöyle oldu:

- 2020'de kartla internet üzerinden yapılan alışverişler yüzde 40 artışla 265 milyar lirayı geçti.
- TL üzerinden açılan ticari kredi faizleri 27 Aralık 2019'daki yüzde 12.73'lük ortalamasından 18 Aralık 2020'de yüzde 19.1 seviyesine yükseldi.
- İstanbul'da 2019'un ocak-kasım döneminde 279 milyar lira olan vergi tahsilatı, 2020'nin ilk 11 ayında yüzde 25 artışla 349 milyar liranın üzerinde gerçekleşti. Böylece İstanbul'un Türkiye'nin vergi gelirindeki payı yüzde 46 oldu.
- İstanbul'da karşılıksız işlemi yapılan çek tutarı yüzde 39 gerileyerek 2020'nin ilk 11 ayında 5.3 milyar lira oldu.
- 2020'nin ilk 11 ayında İstanbul'dan satılan konut sayısı da yüzde 24 artarak 244 bini aştı. Bu satışın 71 binini sıfır konutlar, 173 binini ise ikinci el konut satışları oluşturdu. 11 ayda yabancılara 16 bin 867 konut satıldı.
- 2020'nin ilk 11 ayında İstanbul'dan yapılan ihracat ise yüzde 9 düşüşle 74 milyar dolar oldu.

Mobilya ve kağıt ihracatında tarihi rekor

KORONAVİRÜS salgınına rağmen 2020'de mobilya, kağıt ve orman ürünlerinde 5.6 milyar dolarlık ihracatla tüm zamanların rekoru kırıldı. İstanbul Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Güleç, mobilya sektörü özelinde 3.5 milyar dolarlık ihracat yapıldığını söyledi. Mobilya, kağıt ve orman ürünleri sektörünün 2002'den bu yana sistematik bir büyüme kaydettiğini belirten Güleç, "Bu süre zarfında ihracat yaptığımız ülke sayısını 200'e



çıkartırken, pazarlarda da derinleşerek özellikle salgın koşullarında yine büyük bir başarıya imza attık. Sektör olarak sadece mart, nisan ve mayısta düşüş yaşarken,

diğer tüm aylarda ihracatımızı artırdık" dedi. Geçen yıl en çok mobilya ihracatı yapılan 10 ülkenin Irak, Almanya, Suudi Arabistan, ABD, İsrail, Fransa, Libya, İngiltere, Romanya ve Hollanda olarak sıralandığını aktaran Güleç, ana hedeflerinden birinin 'mevcut pazarlarda derinleşmek' olduğunu söyledi. Güleç, kağıt-karton ambalaj ihracatını ağırlıklı AB ülkelerine yaptıklarını ve Avrupa'nun en büyük üçüncü üreticisi konumuna yükseldiklerini ifade etti.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) 'Pandemetre 2020' araştırmasının sonuçlarına göre, geçen yıl banka ve kredi kartlarıyla yapılan alışveriş tutarı 1 trilyon 61 milyar liraya ulaştı.

YÜZDE 13 ARTTI

İTO, yeni tip koronavirüs salgınının sektörlere ilişkin göstergelere etkisini araştırmak için hazırladığı Pandemetre 2020 araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Araştırmanın 'Banka Kartı ve Kredi Kartı Harcamaları' başlığına göre, yerli ve yabancı kartlarla yapılan alışveriş tutarı ilk kez 2020 yılında 1 trilyon lirayı geçti. TCMB Banka Kartı ve Kredi Kartı Harcama Tutarları verisi üzerinden yapılan incelemeye göre, kartlı harcama toplamı 2020 yılında, önceki yıla göre yüzde 13 artışla 1 trilyon 61 milyar liraya ulaştı.

15 SEKTÖRÜN SATIŞI

2020 yılında 23 sektörün 15'i, banka ve kredi kartları ile yaptıkları satışlarda bir önceki yılı geride bıraktı. Seyahat acenteleri, hava yolları, konaklama, kuyumculuk ve yemek sektörlerinde yapılan kartlı harcamalar ise geriledi.

Geçen yıl kart harcamaları en çok artan 5 sektör, yüzde 81 artışla elektrik-elektronik eşya, bilgisayar, yüzde 52 artışla müteahhithlik işleri, yüzde 41 artışla market ve alışveriş merkezleri, yüzde 35 artışla yapı malzemeleri, hırdavat, nalburiye ve yüzde 31 artışla telekomünikasyon oldu.

HİZMET İÇİN TEDBİRLER

'Pandemetre 2020' araştırmasına ilişkin açıklama yapan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, 2021'e umutla girdiklerini ifade ederek, "Tüm dünyada pandemiyi tamamen yok edemesek de daha fazla kontrol altında tutabileceğimize inanıyoruz. Şimdilik beş farklı aşının devreye girmesi planlanıyor ve 2021'in dünya ekonomisi için bir 'iyileşme' yılı olması bekleniyor. Bu anlamda özellikle sanayi sektörlerimizde ve dış talebe dönük çalışan firmalarımız için 2021'in bir atılım yılı olacağına inanıyoruz" dedi.

Avdagiç, salgında özellikle hizmetler sektöründeki firmaların ciddi ölçüde kayıplar yaşadıklarına dikkati çekerek, "Sanayi sektörlerimizde, ihracata çalışan firmalarımızda dünyadaki talep daralmasına rağmen çarklar hızla dönmeye devam etti. Hükümetimizin sağladığı desteklerle inşaatta, otomotivde, tekstil ve mobilyada başarılı bir yılı geride bıraktık diyebiliriz. Medikal tekstilde ihracatımız 1 milyar doları aştı. Bununla birlikte hizmetler sektörünü 2021'de alacağımız tedbirler içinde aynı bir yere koymak zorundayız. İnanıyoruz ki, 2021 yılı Türkiye için bir atılım yılı olurken, hizmetler sektöründeki kayıplarımızı da telafi etmeye başlayacağımız bir yıl olacak" dedi.



Avrupa markalarının tedarikte tercihi Türkiye

Dünya ekonomisinin bu yıl yüzde 4.8 büyüyeceğinin öngörüldüğünü hatırlatan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şöyle konuştu: "Yapılan tahminlere göre dünya ticaret hacmi de yüzde 7.2 genişleyecek. Bu rakamlar önemli; çünkü ihracatımızın hangi seviyelere çıkacağını dünya ticaret hacminin

seyri belirleyecek. Mesela dünya çapındaki ticaret eğilimleri, lojistik tercihleri de değişti. Tedarikte Çin'e alternatif arayışları arttı. Türkiye bu noktada önemli avantaj yakaladı. 200'ü aşkın küresel değer zinciri ile yapılan QİMA araştırması, bunu bariz biçimde gözler önüne serdi. Geçen yıl dünya markalarına

sorulan 'tedarikte ilk üç tercihiniz kimdir' sorusuna verilen yanıtlarda Türkiye'nin payı yüzde 4'tü. 2020'de yüzde 9'a çıktı. AB merkezli değer zincirlerinde, bir başka ifadeyle Avrupa markalarında ise bu oran yüzde 30'a ulaştı. Türkiye'nin tercih edilişliği dünya çapında iki kat artış gösterdi."

Salgın yılında kartlı harcamalar ilk kez 1 trilyon lirayı geçti



İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) "Pandemetre 2020" araştırmasının sonuçlarına göre, geçen yıl banka ve kredi kartlarıyla yapılan alışveriş tutarı önceki yıla göre yüzde 13 arttı

YERLİ VE YABANCI KARTLARLA YAPILAN ALIŞVERİŞ TUTARI

2020'DE KARTLA İNTERNET ÜZERİNDEN YAPILAN ALIŞVERİŞLER %40 ARTIŞLA 265 MİLYAR LIRAYI AŞTI

2019	939,48 MİLYAR LİRA
2020	1,06 TRİLYON LİRA

GEÇEN YIL KART HARCAMALARI EN ÇOK ARTAN 5 SEKTÖR

ELEKTRİK, ELEKTRONİK EŞYA, BİLGİSAYAR	MÜTEAHHİTLİK İŞLERİ	MARKET VE ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ	YAPI MALZEMELERİ, HIRDAVAT, NALBURIYE	TELEKOMÜNİKASYON
%81	%52	%41	%35	%31

TÜRKİYE GENELİ OTOMOBİL VE HAFIF TİCARİ ARAÇ SATIŞLARI

2019 OCAK-KASIM	2020 OCAK-KASIM	Değişim
388 BİN 560	668 BİN 495	%72

TCMB REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

EYLÜL 2019	EYLÜL 2020
103,6	106,8

İSTANBUL'DA TOPLAM KONUT SATIŞLARI

2019 OCAK-KASIM	2020 OCAK-KASIM	Değişim
197 BİN 358	244 BİN 862	%24

SANAYİ ÜRETİMİ ARTIŞI (%)

EKİM 2019	EKİM 2020
3,9	10,2

TÜKETİCİ KREDİLERİ HACMI

27 ARALIK 2019	25 ARALIK 2020	Değişim
464,6 MİLYAR	675 MİLYAR	%45

İMALAT SANAYİ KAPASİTE KULLANIM ORANI (%)

ARALIK 2019	ARALIK 2020
77	75,6

PSI 2021

Düsseldorf - Almanya
18 - 20 MAYIS 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PSI 2021'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN!

PSI FUARI

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 4.410 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
18 Ocak 2021
3. Ödeme : Bakiye Bedel
29 Mart 2021
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

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.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu

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

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

Senegal



Körfez



Tanap



7 KITADA

413 milyar dolarlık projeye ‘Türk’ imzası

Çinli rakiplerine karşı dünyada birincilik mücadelesi veren Türk müteahhitlerin bugüne kadar 127 ülkede üstlendiği toplam proje tutarı 413 milyar dolara ulaştı. Geçen yılın ocak-kasım döneminde yurt dışında 10.4 milyar dolar değerinde 175 proje üstlenen müteahhitler, salgın öncesi yıllık 20 milyar dolarlık proje performansını yeniden yakalamayı hedefliyor.

“Türk müteahhitlerin, devler ligindeki yerini korumak için çalışmayı sürdürüyoruz” diyen TMB Başkanı Mithat Yenigün, şöyle devam etti: “Oldukça riskli bölgelerde uygun maliyetle ve kaliteli iş yapıyor olması, Türk müteahhitleri öne çıkaracaktır. Proaktif yaklaşımlar çerçevesinde finansman temini konusunda somut gelişmeler olduğunda bu seviyeyi aşabiliriz de...”

BARIŞ CABACI

PANDEMİYE rağmen ‘Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi’ listesinde 44 firma ile Çinlilerin ardından ikincilik konumunu koruyan Türk müteahhitleri, yurt içi ve yurt dışında büyüme vizyonunu sürdürüyor. Dünya ekonomisindeki büyümeye dönük endişeler, korumacı politikalar, emtia fiyatlarındaki dalgalanma ve politik risklerin küresel inşaat pazarını bir süredir olumsuz etkilediğine dikkat çeken Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı Mithat Yenigün, “Sektör bu yıl da Covid-19 salgınının kuşatması altında kaldı” değerlendirmesini yaptı. Yenigün, Türk müteahhitlerin, her şeye rağmen yurt dışında ulaştığı büyüklüğü ise şöyle özetledi: “Ticaret Bakanlığı’nın verilerine göre; 2020’nin kasım ayı itibarıyla müteahhitlerimiz, yurt dışında toplam bedeli 10.4 milyar ABD Doları olan 175 proje üstlendi. Dolayısıyla salgın öncesi ortaya koyduğumuz yıllık 20 milyar ABD Doları tutarında proje hedefini yakalamamız mümkün olamayacak. Geleneksel noktada, sektörümüzün yurt dışına açıldığı 1972 yılından bugüne kadar 127 ülkede üstlendiği toplam proje tutarı ise 413 milyar ABD Doları’na ulaştı.”

NORMALLEŞME SÜRECİ

“Dünya ekonomisinde 2021 yılında büyümeye dönük beklentiler olduğunu izliyor, bu çerçevede inşaat sektörünün kritik bir rol üstleneceğini tahmin ediyoruz” diyen Mithat Yenigün, hedef pazarlara yönelik ise şunları söyledi: “Dünya ekonomisinde yeniden büyümenin başlaması, bir süre sonra petrol ve emtia fiyatlarına da olumlu biçimde yansır. İlaveten petrol ihracatçısı pazarlarımızda alt ve üst yapı yatırımları



Mithat Yenigün

artacaktır. Covid-19 salgınına karşı yürütülen aşı çalışmalarından da olumlu haberler geliyor. Bu çerçevede salgının kontrol altına alınmasıyla küresel ekonomi ve dolayısıyla küresel inşaat sektörü açısından normalleşme süreci başlayacak.”

YILLIK 20 MİLYAR DOLAR

Yenigün, yurt dışı yıllık proje hedefleri konusunda da şunları kaydetti: “Ülkelerin gündeminde yer alacak kalkınma hamleleri ve altyapı ihtiyaçlarında, oldukça riskli bölgelerde uygun maliyetle ve kaliteli iş yapıyor olması Türk müteahhitlerini öne çıkaracaktır. TMB olarak, tüm belirsizliklere rağmen krizin etkilerini yeni açılımlar ortaya koyarak aşmaya çalışıyoruz. Yurt dışında yıllık yeni proje tutarında tekrar 20 milyar ABD Doları seviyesinin yakalanması ve küresel devler liginde sahip olduğumuz yerin korunması amacıyla çalışmayı sürdürüyoruz. Proaktif yaklaşımlar çerçevesinde finansman temini konusunda somut gelişmeler olduğunda bu seviyeyi aşabiliriz de...”

PAZARLARA TAKİP

Mithat Yenigün, bir taraftan hükümetin de desteğiyle diplomatik adımlarla birlikte Libya ve Körfez ülkeleri gibi geleneksel pazarlardaki mevcut sorunların çözümü için temaların

Rusya



Neler inşa edildi? (1972-2020*)

Sektörler	Toplam proje bedeli (\$)	Pay (%)
Karayolu-tünel-köprü	53.788.494.142	13.1
Konut	52.765.186.638	12.8
Ticaret merkezi	32.501.776.046	7.9
Enerji santrali	30.612.815.341	7.4
Havalimanı	29.669.293.463	7.2

* Ekim sonu

sürdüğünü, diğer taraftan da artan rekabet ortamında pazar çeşitlendirmesi için yoğun olarak çalıştıklarını vurguladı. Yenigün, şöyle konuştu: “Sektörün ilk ve halen en büyük üçüncü pazarı Libya’da Türk inşaat firmalarının oranlarının çözümünde çalışmalarımız sürüyor. Güvenliğin tesisi, politik ve ekonomik istikrarın sağlanmasıyla müteahhitlerimiz, ülkede yarım kalmış projelerini tamamlamaya ve yeni projeler almaya hazır ve istekli. Son dönemde ülkemize yönelik olumsuz algı nedeniyle Körfez’de, özellikle Suudi Arabistan’da müteahhitlerimizin sorunlarının artmasıyla, Suudi Arabistan yetkililerine yapıcı diyalog ve işbirliği çağrısında bulunduk. Bu ülkelere maruz kaldığımız haksız uygulamanın giderilmesi yönünde hükümetimizin desteğine ihtiyaç var. Ayrıca Irak’taki alt ve üst yapı projelerinin firmalarımızca üstlenilmesini iki ülke adına önemsiyoruz. Diğer ülke müteahhitlerinden pozitif olarak ayrışmamızın kazan-kazan mantığının doğal bir sonucu olduğunu düşünüyoruz. Irak’ta uzun zamandır bekleyen inşaat ihtiyacına en hızlı çözümü, Türk mühendislik ve müteahhitlik firmalarının getireceğine inanıyoruz. Aynı şekilde Libya için de en etkili çözümü yine Türk müteahhitlik firmaları üreteceklerdir.”

Afrika ve Karabağ da radarda

TMB Başkanı Mithat Yenigün, yeni dönemde müteahhitler için yükselen pazarlar ve bölgelere ilişkin de şu bilgileri verdi: “Pazar çeşitlendirilmesi için özellikle Sahraaltı Afrika ülkelerinde kalkınma planları çerçevesinde sürdürülecek projelerden önemli bir pay almayı hedefliyoruz. Lider pazarımız Rusya, önümüzdeki dönemde de bizim için önemli olacak. Ayrıca Dağlık Karabağ’da ortaya çıkacak ihtiyaçlar ile yeniden imar çalışmalarında Türk müteahhitlerin aktif rol üstlenmeleri ve Azerbaycan ekonomisine en iyi şekilde katkıda bulunmaları önümüzdeki yıl için önceliklerimiz arasında yer alacak.”

Yurt içinde de büyümenin lokomotifi

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB)

Başkanı Mithat Yenigün, sektörün yurt içine yönelik beklenti ve hedeflerini de şöyle özetledi:

Yeniden büyüme: Ağırlıkla düşük maliyetli konut kredisi ve geçen yılki daralmadan kaynaklı baz etkisinden destek alan sektör, 2020 yılının üçüncü çeyrek döneminde yıllık bazda yüzde 6.4 oranıyla yeniden büyümeye başladı. Bununla birlikte Eylül ayından itibaren konut kredilerinde faiz avantajı sona erdiğinden, önce konut satış hızı yavaşladı, ardından satışlarda gerileme görüldü.

İlk toparlanan sektör: Ekonomik krizlerde ilk daralmanın görüldüğü sektör olduğu gibi, toparlanma da öncelikle müteahhitlik sektöründen başladı.

2021 umut yılı: Salgının süren belirsizliklerine rağmen 2021 yılına umutla bakıyoruz. Hükümetimizce hukuk ve ekonomi alanlarında başlatıldığı açıklanan reform sürecini de çok önemsiyoruz. Ekonomimizde sürdürülebilir büyümenin yakalanmasıyla ülkemizin kalkınmasına katkı sağlayacak adımların destekliyoruz.

Depreme karşı tekiz: Sektörümüzün öncü 8 sivil toplum kuruluşu olarak başlattığımız ‘Depreme Karşı Tekiz’ girişiminin hedefi, depremle mücadele sürecine azami katkı sağlamasıdır. Bu çerçevede yapı müteahhitleri için yeterlilik sisteminin uygulanması, güçlü yapı denetimleri, imar mevzuatının geliştirilmesi ve deprem odaklı kentsel dönüşüm başta olmak üzere önerilerimizi ortaya koyduk.

Türk müteahhitlerin proje üstlendiği ülkeler (1972-2020*)

Ülkeler	Toplam proje bedeli (\$)	Pay (%)
Rusya Fed.	82.069.621.559	19.9
Türkmenistan	48.652.694.631	11.8
Libya	28.904.053.985	7.0
Irak	27.273.224.312	6.6
Kazakistan	26.106.438.179	6.3
S. Arabistan	23.904.900.001	5.8
Katar	18.167.813.027	4.4
Cezayir	16.372.700.234	4.0
Azerbaycan	14.673.780.282	3.6
BAE	12.570.649.382	3.1
Diğer ülkeler	113.120.474.521	27.5
Toplam	411.816.350.115	100

* Ekim sonu

Rusya, güçlü bir pazar

“Sovyet bloğunun dağılmasının ardından yeniden yapılanan Rusya, bir kabuk değiştirme dönemine girdi. Ülkede 90’ların sonuna doğru, birçok alanda olduğu gibi inşaat sektöründe de büyük atılımlar yaşandı. Rusya, doğal kaynaklarının da desteklediği ekonomisiyle hâlihazırda inşaat şirketleri için güçlü bir pazar. Rusya’da Avrupa’nın en yüksek binası unvanına sahip olan OKO Towers, Soçi Olimpiyat Köyü, Domodedovo Havaalanı Terminal 2 Binası, IQ Quarter Moskova City Terminal Binası, Bvlgari Otel, Capital Towers gibi birçok projenin yanında mimari

tasarımı Zaha Hadid tarafından yapılan Capital Hill’i hayata geçirdik. Yakın zamanda ise Tolmaçevo Havaalanı’nın inşasına başladık. Tolmaçevo Havalimanı, Rusya’nın en kalabalık üçüncü büyük şehri olan Novosibirsk’ta bulunuyor ve yıllık 7.5 milyon yolcu kapasitesiyle önemli bir aktarma merkezi olma özelliği de taşıyor. Şu anda Rusya’da devam eden ve bir kısmı tamamlanmak üzere olan 20’nin üzerinde projemiz bulunuyor.”



Soçi

Londra

Yurt dışındaki projelere malzemeler Türkiye’den



Yurt dışı müteahhitleri, farklı ülkelerde üstlendikleri projelerle Türkiye’nin inşaat malzemeleri ihracatına da öncülük ediyor. Çünkü üstlendikleri projelere malzemeleri Türkiye’den tedarik ediyorlar. Böylelikle 250 alt sektörün ihracatına da lokomotiflik yapıyorlar.

Rusya, Türk Cumhuriyetleri, İngiltere ve ABD başta olmak üzere bugüne kadar birçok ülkede konut, otel, ofis, AVM, kültür veya spor merkezi, havalimanı gibi çeşitli yapılar inşa eden Ant Yapı da özel tedariklerini Türkiye’den sağlıyor.

BARIŞ CABACI

DÜNYANIN En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi listesinde Türkiye’yi temsil eden firmalardan olan Ant Yapı, yurt dışı projelerini sürdürüyor. Londra’da inşa ettikleri lüks ve butik konut projesine Türkiye’den özel olarak seçilen 9 milyon pound değerinde yüksek kaliteli mermer ve ahşap ürünleri kullandıklarını belirten Ant Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Okay, sektörün gündemini ve Türkiye inşaat malzemeleri ihracatına etkisini İstanbul Ticaret’e anlattı:

ZAMANINDA TESLİMAT

Türkiye müteahhitlik firmalarının dünyadaki performansını nasıl görüyorsunuz?

Sektörümüzde hem yurt içi hem de yurt dışı rekabet etmek güne artışı gösteriyor. Son yıllarda Türk inşaat şirketleri uluslararası alanda oldukça büyük bir ivme kazanmış durumda. Yurt dışında iyi iş yapabilmek için ise iki büyük faktörün çok önemli olduğunu söylemek mümkün. Bunlardan ilki, inşaat firmasının yapısı yani hızlı karar verilebilirliği, güven verebilmesi ve kalitesi. İkincisi ise yurt dışında başlayacağınız projenin yeri, içeriği, yerel halka kattıkları, güven ve kalitesi... Bu özellikleri tamamlayan firmaların yurt dışında başarılı olduklarını, ayaklarının yere bastığını ve daha uzun yıllar var oldukları pazarlarda iyi işler yapacaklarını söylemek yanlış olmaz.

Her iki faktörde de ortak özelliğin güven ve kalite olması, tabii ki ortaya çıkacak olan işin de kalitesini belirleyecek. Tüm bunların yanında Covid-19’un tüm dünyaya farklı bir deneyim yaşattığını görüyor, dünyanın artık bizim bildiğimizden daha farklı bir yer haline geldiğine yakından şahit

oluyoruz. Pandemiyle hayatımıza giren ‘yeni normal’ kavramıyla birlikte her sektörde olduğu gibi inşaat sektöründe de ezberler bozuldu, farklı bakış açıları kabul etmenin gerekliliği ortaya çıktı. Küresel ekonomide yaşanan tüm sıkıntılara rağmen Türk müteahhitlik sektörü, yurt dışında faaliyetlerine hız kesmeden devam etti. Sektörümüzün rekabetçi fiyat yapısı, verilen sürelerde gerçekleştirdiği teslimatları, girişimciliği ve hızlı karar alabilme kabiliyeti dünyada küresel bir oyuncu olmasını sağladı. Türk müteahhit şirketlerinin son zamanlarda gerçekleştirdiği tüm projeler bu başarının en somut kanıtı.

GURUR KAYNAĞI

Türkiye’nin ENR 250 listesinde yer almasını nasıl değerlendiriyorsunuz? 2002 yılında açıklanan ENR 250 listesinde Türkiye 5 firmayla temsil edilirken, sektör şu an 44 firmayla Çin’in ardından ikinci sırada yer alıyor. Bu başarının bizler ve tüm Türkiye için gurur kaynağı olduğunu düşünüyorum. Türk müteahhitlik firmaları, bugüne kadar 127 ülkede faaliyet gösterdi ve bu sayı gün geçtikçe artıyor. Global anlamda yaşanan tüm belirsizliklere rağmen mevcut pazarlarımızı korumak ve yeni pazar arayışlarına devam etmek, tüm sektörün ortak fikri.

BÜYÜMEYE DEVAM

Müteahhitlik firmalarının yurt dışı istihdamı ne durumda?

Türk inşaat şirketlerinin sadece yurt içinde değil, yurt dışında da önemli bir rol üstlendiği, uluslararası alanda da kabul görmüş bir gerçek. Özellikle Rusya’da, Türk Cumhuriyetleri’nde, Orta Doğu’da ve Avrupa’nın bazı bölgelerinde etkin bir biçimde varlıklarını sürdürüyorlar. Biz de Ant Yapı olarak bu firmalardan biriyiz. Firmaların işe alımları ve mevcut çalışan

New York



sayısında son dönemde oldukça büyümüş durumda olduğunu söyleyebiliriz. Dünyanın genel olarak gidişatının 2021 yılında daha farklı olacağını söylesek de işe alımların ve büyümenin devam edeceği aşikârdır.

İHRACATA CAN SUYU

Müteahhitlik projelerinin Türkiye’nin ihracatına etkisini nasıl yorumlarsınız?

Ağustos ayında açıklanan ENR listesine göre Türk müteahhitlerinin yurt dışında gerçekleştirdiği projelerin toplam değeri 407 milyar dolar değerinde. Bu büyüklük, Türkiye’deki en önemli ihracat kalemlerinden birinin aslında

30 projede imzamız var

“Ant Yapı olarak 90’lı yılların başından bu yana yurt dışında başta Rusya ve Türk Cumhuriyetleri, yakın zamanda da İngiltere ve ABD olmak üzere birçok ülkede konut, otel, ofis, AVM, kültür veya spor merkezi, havalimanı gibi çeşitli fonksiyonlarda yapılar ürettik. Şu an Rusya, İngiltere ve ABD’de devam eden işlerimizle birlikte yurt dışında toplam tutarı 1 milyar dolar yıllık ciro ile milyon doları aşan 30 projede imzamızın bulunduğunu söyleyebiliriz.”



Mehmet Okay

100 milyon sterlinlik anlaşma

“ABD’de ilk projemiz olan The Crown Building projemizde çalışmalarımız sürüyor. New York’un sembollerinden biri olan Manhattan’daki The Crown Building’i renove ederek, binayı otel ve rezidansa dönüştürüyoruz. Bunun dışında Miami ve New York’ta aldığımız iki projemiz de devam ediyor. İngiltere’de ise geçen yıllarda 20-22 Eaton Place konut projesi, Belgravia Gate projelerimizle, Londra’nın Oxford Street ve My Fair’in yakınlarında yer alan Kral Edward dönemine ait Harcourt

House projesini de tamamladık. Apex House projemizin ise yapımına devam ediyoruz. Ayrıca 2020 yılının son günlerinde İngiltere’deki altıncı projemiz olan lüks konut projesi Park Modern’in inşası için 100 milyon sterlin kontrat bedelli bir anlaşma imzaladık.

Bunun yanında Ant Yapı olarak Rusya’da yatırım yapmış şirketlerin başında geliyoruz. Rusya’da genel müteahhitlik hizmetlerimizin yanı sıra yatırım faaliyetlerimize de hız kesmeden devam ediyoruz.”

Hedef, yıllık yüzde 10 artış

“Türkiye’deki faaliyetlerimize Bodrum Anthaven projemizin yeni etapları ile devam edeceğiz. İstanbul’da da yeni projeler hedefliyoruz. Bodrum’da 200, İstanbul’da 300 olmak üzere toplam 500 konutu hayata geçirmeyi planlıyoruz. Yurt dışında ise hedeflerimizi her yıl yüzde 10 artırarak devam ediyoruz. Bu yıl da geleneği bozmayacağız. Tabii ki, bu başarının arkasında çok güçlü ve sağlam bir ortaklık yapısının, birbirine bağlı bir ekip işleyişinin olduğu aşikârdır. Ant Yapı olarak 2021’de 30. yılımızı kutlayacağız.”

HEDEF PAZARLAR
POTANSİYEL ÜLKELER

8

En çok
neler
satıyor?Enerji, motorlu
araçlar ve
parçaları ile
tüketim
ürünleriEn çok
neler
alıyor?Motorlu taşıtlar ve
parçaları,
elektronik
parçalar, elektrikli
ekipman ve
parçalarıİnşaat ve ev gereçlerinde
Çin'e alternatif arıyorKANADA
EKONOMİSİ
(2019)1.9
TRİLYON \$
Milli gelir

42.080 \$

Kişi başına
düşen
milli gelir729
MİLYAR \$
İhracat768
MİLYAR \$
İthalat%1.9
Tüketici
enflasyonuKanada ile
ilgili detaylar
için QR kodu
okutunuz

Kuzey Amerika'nın stratejik ülkesi olan Kanada'nın toplam ithalatı 453 milyar dolar seviyesinde. Türkiye'nin bu pastadan aldığı pay ise sadece 2.6 milyar dolar. İnşaat malzemesi ve ev gereçlerini Çin ile ABD'den ithal eden Kanada'da yerli üretim olmadığından alternatif tedarikçi olarak Türkiye öne çıkıyor.

AYSUN DİNLER

ÖNÜMÜZDEKİ 10 yılda inşaat projelerine 300 milyar dolarlık bütçe ayıran Kanada, Türk müteahhitleri için büyük fırsatlar sunuyor. Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı Toronto Ataşesi Mehmet Ekizoğlu, Kuzey Amerika kıtasındaki ticari ortamımız Kanada'daki sektör fırsatlarını ve pazara girişte dikkat edilmesi gereken konuları İstanbul Ticaret'e anlattı:

443 MİLYONLUK PAZAR

Türkiye-Kanada ticari ilişkilerinden kısaca bahsedecek olursak neler söylemek istersiniz?

Türkiye-Kanada ticari ilişkileri son derece mütevazı rakamlarla başladı. Aradaki mesafe, yüksek navlun masrafları ve pazar konusunda bilgi olmaması gibi nedenlerle ticaret hacmi uzun yıllar artmadı. İki ülke arasındaki birbirini tamamlayan ürün ticareti ve endüstrilerin birbirleriyle rekabet etmeme özelliğini de dikkate alırsak, geçmiş yıllarda potansiyele ulaşmayan bir ticari ilişkidir söz edilebilir. Türkiye'nin, 2019 yılı itibarıyla Kanada'ya toplam 2.6 milyar dolarlık toplam ticaret hacmi var. Kanada'nın toplam ithalatının 453 milyar dolar olduğunu düşünürsek, Türk yatırımcılarının önünde çok büyük bir ihracat pazarı olduğu görülüyor. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Alanı (NAFTA) sayesinde Kanada, 443 milyonu aşan bir tüketici kitlesine ulaşma imkânını yakalıyor. Yatırım yapacakların buna dikkat etmesi gerekir.

YÜKSEK KARGO
ÜCRETLERİ

Kanada'da yatırım veya ticaret yapan Türk iş insanlarının yaşadıkları başlıca zorluklar neler? Bu zorlukların aşılmasında ne gibi yollar izleniyor? Kanada'da yatırım yapan firmalarımızın karşısına çıkan en önemli zorluk, ilk yıllarda pazarlamadan kaynaklanan satış sıkıntılarını çekmeleri ve bu dönemde

masraflarının yüksek olmasıdır. Kanada'nın bir refah ülkesi olması dolayısıyla işçilik saat ücretleri ve hizmet sektörü maliyetleri oldukça yüksek düzeyde seyrediyor. Bu bakımdan, yatırım ve ticarete 'startup' tabir edilen masrafların yüksekliği, Türk iş insanlarımız açısından bir risk oluşturuyor. Bunun dışında bazı ürünlerin konteyner ile taşınması, ürünlerin niteliği gereği verimli olmayacağı için hava kargo yolu seçiliyor. Uzaklık ve ulaşım seçeneklerinin sınırlı olması nedeniyle ihracatta kargo ücretleri, ürünlerimizin rekabetçiliği açısından maliyet artırıcı bir unsur görülüyor.

KALİTE VE
REKABETÇİ FİYAT

İki ülke arasında olması gereken ticaret hacmine ulaşmak için neler yapılmalı? Bu hedefe ulaşmamızı sağlayacak potansiyel sektörler neler?

Kanada, ekonomisini enerji, müteahhitlik, inşaat ve inşaat malzemeleri ticareti ile şekillendiriyor. Bu bakımdan, ülkemiz ihracatçıları için önümüzdeki dönemde en önemli fırsatlar olarak şu sektörleri sıralayabilirim: İklimlendirme sektörü, yapı kimyasalları ve yüzey kaplamaları ve halı, mobilya ve otomotiv yan sanayi. Görüldüğü üzere, ilk 5 sırada inşaat malzemeleri ve ev gereçleri diyebileceğimiz sektörler yer alıyor. Kanada, inşaat ve ev gereçleri ürün ithalatını ABD ve Çin'den tedarik ediyor. Ülkemizin, pek çok üründe kalite ve rekabetçi fiyat özelliğinin yanı sıra AB ile Gümrük Birliği avantajına sahip olması, Türk ürün ve yatırımcısını bir adım öne çıkarıyor. Halihazırda Türk ürünü olan içi boş profiller, inşaat demiri, petrol boruları, makarna, dikişli karbon çelik boru, korozyona dayanıklı çelik ürünleri ve kalın levha ithalatına karşı anti-damping önlemleri; makarna ve korozyona dayanıklı çelik ürünleri ithalatına karşı telafi edici vergi önlemleri ve kalın levha ve paslanmaz çelik tel ithalatına karşı bir korunuma önlemi uygulanıyor. Dolayısıyla bu ürünlerdeki önlemlerin kaldırılması veya üretici firmalarımızın aktif olarak süreç

Kuzey Amerika Serbest Ticaret Alanı (NAFTA) sayesinde Kanada, 443 milyonu aşan bir pazara ağına sahip. Bu pazara girmek için pek çok üründe kalite ve rekabetçi fiyat özelliğinin yanı sıra AB ile Gümrük Birliği avantajına sahip olması ise Türkiye'yi hedef yatırımcı konumuna getiriyor.

katılım sağlayarak, daha düşük anti-damping ve telafi edici vergi marjları hesaplatması, ihracatımızı olumlu yönden etkileyebilir.

YERLİ ÜRETİM YOK

İnşaat malzemelerinde Kanada'da yerli üretim yeterli düzeyde değil. Bu sektörlerde herhangi bir ticaret politikası önlemi uygulanmadığı için iş insanlarımız bu alanlarda yatırım yapabilir. Halı, yer döşemeleri, yapı kimyasalları, seramik, doğal taş ve makina sektörüne ait ürünlerde ihracatımız artmaya devam ediyor. Otomotiv sanayi, Kanada ekonomisinin yarısına yakınına yakınına oluşturuyor. Türk yatırımcılar, ağır vasıta, ticari ve pickup türü araçlarda aksam ve parçaların tedarikiyle pazara girebilir.

KIRSAL ALANA TEŞVİK

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

İş insanlarımız için Kanada'nın özellikle kırsal bölgelerinde teşvik ve yatırım destekleri bulunuyor. Kanada'da arazi çok geniş ve yerleşim yerleri birbirinden uzak. Özellikle gıda sektöründeki işletmelerin pazara yakın olması ve uzak yerlerde yaşayan nüfusa hizmet vermesi için özel destekler ve teşvikler veriliyor. Örneğin, büyük şehirlere birkaç saat mesafede bulunan yerleşim yerlerinde yapılacak et işleme tesisleri Tarım Bakanlığı'nın desteklerinden yararlanabiliyor.

ONLINE SATIŞ
3 KAT ARTTI

Covid-19 ile birlikte e-ticaret hacminde çok hızlı bir yükseliş söz konusu. Bu pazarda yer almak isteyen üyelerimize ne önerirsiniz?

Kanada'da pandemiden önce toplam perakende satışların yaklaşık yüzde 8'ini online satışlar oluşturuyordu. Pandemi ile birlikte bu oran yüzde 22'ye yükseldi. Kanada e-ticaret hacminden pay almak isteyen firmalarımız öncelikle satış, depolama, dağıtım ve servis gibi hizmetleri verebiliyor olmalı. Firmalarımız, Kanada pazarında kendilerine temsilci, bayi ve servis konularında hizmet verecek müşterileri bulma yolunda çaba sarf etmeli.

15 milyarlık pazar ağı

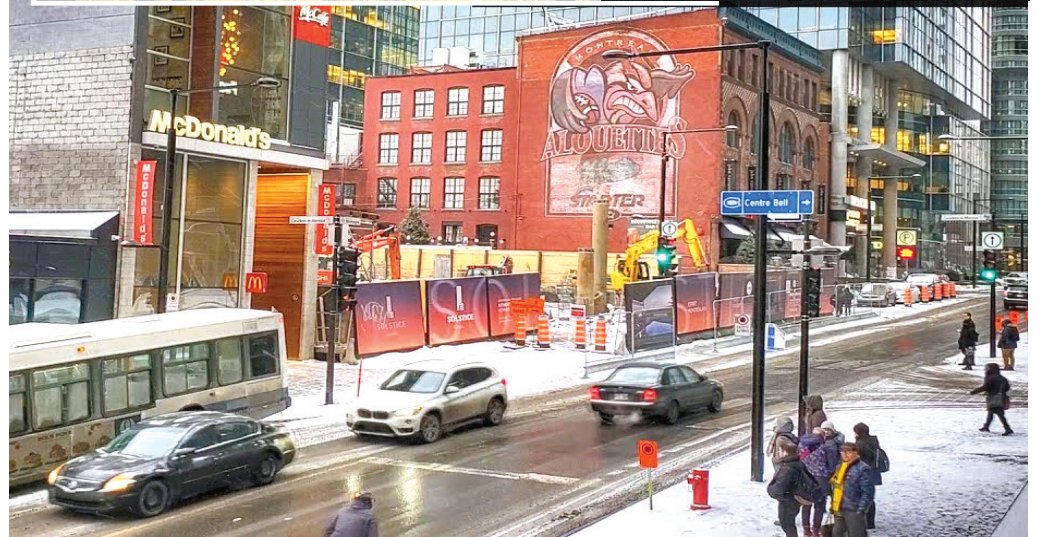
Ekonomist
İstihbarat Birimi'ne (EIU) göre 2020-2024'te iş yapmak için G20 ülkeleri arasında en iyi ülke olarak belirlenen Kanada, inşaat ve inşaat malzemeleri için büyük bir pazar konumunda. Kanada'nın İstanbul Konsolosluğu ve Kıdemli

Christopher
Wimmer

Müsteşar Christopher Wimmer, "Türk şirketlerinin, Kanada'nın tüm Kuzey Amerika, Asya ve AB ülkelerinin dahil olduğu tüm serbest ticaret anlaşmasından faydalanarak 51 ülkeye ve 15 milyar aşkın bir pazar ağına erişme imkânı var" dedi.

İki ülke arasındaki ilişkileri ve yatırım ortamını değerlendiren

Wimmer, şunları söyledi: "2013 yılında Kanada'nın en büyük 34. ticaret ortağı olan Türkiye, 4 milyar dolara yaklaşan iki yönlü ticaret hacmi neticesinde 2019'da 27. sıraya yükseldi. Eğitim, Türkiye ile Kanada arasındaki gelişen ilişkinin önemli bir parçası. Kanada'daki Türk öğrencilerin sayısı 2016'dan bu yana yüzde 127 oranında arttı. Kanada, yerel eğitim danışmanları tarafından gerçekleştirilen anket sonuçlarına göre, Türk öğrenciler tarafından en çok tercih edilen ülke olarak seçildi."



KOBİ'LER YAZILIMDA İŞBİRLİĞİ YAPABİLİR

Ülkemiz KOBİ'leri açısından Kanada ile işbirliğine en uygun sektörler, yazılım, otomasyon ve yapay zeka. Zira imalat, gıda, içecek ve inşaat malzemeleri gibi sektörlerde faaliyet gösteren Kanadalı

firmalar, genelde büyük ölçekli firmalar olup, piyasada pay sahibi olmak için bir miktar başlangıç sermayesi de gerekiyor. Otomasyon, robotik ve yazılım sektörlerinde ülkemizde KOBİ'ler tarafından

üretilen çözümler, yazılımlar ve ürünlerin; Kanada pazarında startup olarak tanımlanan şirketler tarafından hızlı bir şekilde kullanılarak tüketiciye veya büyük şirketlere pazarlanması mümkün.



Yeni yıldan ekonomik beklentiler

II. Dünya Savaşı sonrası dönemde küresel ekonomiyi en fazla yıpratın yılı geride bıraktık. Keşke takvimi değiştirdiğimiz zaman beyaz bir sayfa üzerinden yola devam edebilsək. Ancak böyle bir şey mümkün değil. Takvim değişse de önceden kalan ekonomik sorunlar yenisine devrediyor. 2021, belki geçtiğimiz yılki kadar zor olmayacak. Ama yine de devreden sorun bakiyelerinden dolayı çetin bir mücadele bizleri bekliyor.

TL varlıklar

Geçtiğimiz yılın son çeyreğinde para politikası tutumunda ciddi bir değişim yaşandı. Faizler arttı, kredi genişlemesi dizginlendi. Enflasyonun önümüzdeki üç-dört ay yüksek seyretmeye devam edeceği görülüyor. Bu koşullarda erken bir faiz indirimi beklemek gerçekçi olmaz. Peki ya faiz artışı?

Yılın ilk yarısı için konuşacak olursak, ekonomik dengeler açısından faizlerde ilave artışları gerektirecek bir neden yok. Halihazırda zaten reel faiz oldukça yüksek. Ama ekonomi dışında cereyan eden faktörlerde (ABD ile ilişkiler, Doğu Akdeniz meselesi veya Ortadoğu'daki jeopolitik riskler) yaşanabilecek beklenmedik değişimlerin döviz kurları üzerinden para politikasındaki duruşu etkileyebileceği ihtimalini göz ardı etmeyelim. Son yıllarda takındığımız karamsar psikolojiden dolayı TL varlıklar aşırı değersiz fiyatlanıyor. Eğer dış politika ve jeopolitik meselelere yönelik doğru hamleler yapıp sonuç alabilirsek, o zaman TL varlıkların 2021'de daha makul fiyatlandığını görebiliriz. Böylece TL, değer kayıplarının bir kısmını daha telafi edebilir. 2019'da bu senaryoyu yaşamıştık.

Yabancı sermaye

Salgına bağlı sosyal kısıtlamalar, reel sektörü bir süre daha etkilemeye devam edecek. Özellikle de hizmetler sektörünü. Aşların etkin olduğuna dair veriler ortaya çıktıktan ve toplumun geneli aşıya ulaştıktan kısıtlamalar kendiliğinden azalacaktır. Bunun tam olarak ne zaman gerçekleşebileceğini kestirmek kolay değil. Uzmanlar yaz aylarına veya sonbahar başlangıcına işaret ediyor. Turizm ve perakende gibi salgının en çok vurduğu sektörlerin 2020'ye göre daha iyi bir performans gösterdiğine şahit olabiliriz. Yine de 2019 rakamlarına ulaşmak her sektör için kolay olmayabilir.

Salgına ve politikalara dair belirsizliklerin azalması, finansal anlamda en çok gelişmekte olan ülkelere yarar. Uluslararası yatırımcıların iştahının artması, TL varlıklara pozitif yansır. Burada önemli olan, yabancı sermaye girişlerini kısa vadeli getirilerden ziyade, uzun vadeli katma değere dönüştürebilecek doğru sektörlerle yönlendirebilmek. Bir süredir ertelediğimiz yapısal reformları hayata geçirme noktasında hissedilir adımlar atabilirsek, Türkiye'nin orta gelir tuzağını kırmak için ihtiyaç duyduğu yerli ve yabancı yatırımların arttığını görebiliriz. Salgının ikinci dalgası ve baz etkisinden dolayı yılın ilk çeyreğinde büyüme düşük gelebilir. Ama diğer çeyreklerde ekonomik aktivitenin daha canlı seyretmesini ve büyüme noktasında yılı makul bir oranda kapatmayı bekleyebiliriz.

139 YAŞINDAKİ İTO İLE



Yeni nesil girişimcilik katma değerli üretim

Kurulduğu günden bu yana üyelerini küresel rekabete hazırlayan, dış pazarlara açan İTO, özellikle son 10 yıldır nicelik ve niteliğin yükseltilmesine yönelik projelere imza atıyor. Teknopark İstanbul A.Ş. iştirakçisi olarak katma değerli ürün geliştirme ekosisteminin önemli bir aktörü olan İTO, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ile de yeni nesil girişimcilğe öncülük yapıyor.

TİCARETİ, girişimciliği geliştirmek ve dünyaya açmak üzere 139 yıl önce küçük bir handa faaliyete başlayan İstanbul Ticaret Odası (İTO); değişen şartlara ve yeni ihtiyaçlara göre vizyonunu yenileyerek tarih tünelineki yolculuğunu sürdürüyor. 1882 yılından bu yana üyelerini küresel rekabete hazırlayan, dış pazarlara açan İTO; özellikle son



10 yıldır girişimcilik ve üretimde nicelik yanında niteliğin de yükseltilmesine yönelik projelere imza atıyor.

ÜRETİME KATMA DEĞER

4 Mayıs 2010 tarihinde kurulan Teknopark İstanbul A.Ş.'ye iştirak ederek katma değerli ürün geliştirme ekosisteminin öncü aktörleri arasında yerini alan İTO, savunma sanayindeki başarıların haklı gururunu ve mutluluğunu yaşıyor. Türk savunma sanayinin inovasyon merkezi konumunda olan Teknopark İstanbul, yerli ve yabancı girişimcilerin Türkiye'nin teknoloji geliştirme kapasitesine katkıda bulunuyor. İTO ile birlikte Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin de ortak olduğu Teknopark İstanbul bünyesinde 300'ü aşkın yerli ve yabancı şirket yer alıyor. 2.067 yeni proje üzerinde çalışmaların sürdüğü Teknopark İstanbul'da 6 bin 15 nitelikli personel istihdam ediliyor. Kuruluşundan bu yana 240 milyon dolarlık teknoloji ihracatına imza atılan Teknopark İstanbul'da, önümüzdeki 10 yılda, 10 milyar dolarlık ihracat hedefleniyor. Teknopark İstanbul bünyesindeki firmaların geliştirdiği yeniliklerle Türkiye üretim ve ihracatında katma değer oranı artıyor.

STARTUP MERKEZİ KURDU

Teknopark İstanbul ile ürün katma değerini yükselten aktörler arasında yer alan İTO, 2017'de kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ile de Türkiye'de yeni nesil girişimcilğe öncülük ediyor. Yenilikçi iş fikirlerinin ticarileşerek ülkemize katma değer sağlaması amacıyla kurulan BTM'de, fikirlerin iş modeli haline gelmesi için çalışılıyor. Hem girişimcilere hem de yeni nesil startup yatırımcılığına yönelik gerçekleştirdiği çalışmalarla öne çıkan BTM, bugüne kadar 4 binden fazla girişimciye rehberlik yaptı.

172 MİLYON TL YATIRIM

Pandemiyle birlikte inovasyonun ve startup'ların önemi daha net anlaşılırken, girişimcilğe katkı sağlayan tüm mekanizmalar da her zamankinden daha fazla anlam kazandı. BTM girişimleri, 2020 yılında 65 milyon TL satış geliri elde etti. Yatırımcı eşleştirme süreçleri kapsamında 142 yatırım eşleştirmesi sağlandı. BTM girişimlerinin aldığı toplam yatırım değerlendirme miktarı 172 milyon TL'yi geçti.

YATIRIMCI KULÜBÜ

BTM, 2020 yılında iş dünyasındaki isimlerin birer startup yatırımcısı ve mentoru olması amacıyla 'Yatırımcı Kulübü Programı'nu başlattı. Bu program kapsamında startup ekosistemindeki önemli isimler startuplar, risk sermayesi şirketleri ve melek yatırımcılık gibi konularda yatırımcı adaylarına eğitimler veriliyor. Bugüne kadar 32 yatırımcı adayını mezun eden programda, 2021 yılında en az 75 yatırımcı adayının mezun edilmesi hedefleniyor.



RAKAMLARLA TEKNOPARK İSTANBUL

333 firma
2.125 milli proje
6.444 Ar-Ge mühendisi
240 milyon dolarlık ihracat
228 marka ve patent



RAKAMLARLA BTM

4 bin girişimci
65 milyon TL satış geliri
142 yatırım eşleşmesi
172 milyon TL yatırım



Veriler, 31 Aralık 2020'ye aittir.



İhracatın 'en değerlisi' savunma sanayinde

Türkiye bir yandan ihracatı artırma çalışmalarını sürdürürken, diğer yandan da dış ticaretinde yüksek katma değerli ürünlerin yoğunlaşmasını hedefliyor. Türk savunma sanayi, kilogram başına 48 dolar ihracat değeriyle sanayideki 'en değerli' ihracatçı konumunda.

TÜRKİYE, savunma sanayi yatırımlarında da yeni bir gelişim ve dönüşüm süreci yaşıyor. Sadece kendi ihtiyaçlarını karşılayan değil, ihracatta da etkin bir ülke olma hedefiyle yeni projeler devreye alınıyor. Nitekim, Covid-19 salgının küresel ekonomide oluşturduğu tüm olumsuz etkilere rağmen Türk savunma ve havacılık sanayi, 2020 yılında 2 milyar 279 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

GÜÇLÜ EKOSİSTEM OLUŞTU

Savunma sanayi ekosisteminde bugün 1.600'den fazla firma var ve istihdam seviyesi 73 bini aşmış durumda. Sektöre güven, 2019-2023 yıllarını kapsayan 11. Kalkınma Planı'na da yansdı. 2023 yılı için 10.2 milyar dolar ihracat hedefi belirlendi. Savunma sanayinde kilogram başına ihracat değerinin 48 dolar olması da sektörün yüksek katma değerinin ve

potansiyelinin göstergeleri arasında. Savunma sanayinde yerlilik oranının yüzde 70 seviyesine yükselmesi de yine sektörün geleceği için umut veriyor.

1965'TE YENİDEN DOĞDU

Türk savunma sanayinin iddialı projelerle küresel yarışta yer almayı başarmasının temelinde aynı zamanda bir azim ve kararlılık mücadelesi var. ABD Başkanı Johnson'un 1964 yılında, "Kıbrıs'ta bizden aldığınız askeri teçhizatları kullanamazsınız" uyarısı, Cumhuriyet döneminde Türk savunma sanayinin ikinci kez doğmasına vesile oldu. 'Kendi Gemini Kendin Yap' kampanyasıyla 1965 yılında kurulan Türk Donanma Cemiyeti, savunma sanayinin yeniden kurulmasının da fitilini ateşledi. Donanma Cemiyeti sayesinde 1974 Kıbrıs Barış Harekatı'na katılan çıkarma gemileri milli imkanlarla inşa edildi. Kıbrıs Barış Harekatı'ndan sonraki ambargo ise savunma sanayinde gelişme arzusunun daha çok perçinledi.

teknopark istanbul'dan Ar-Ge desteği

Türkiye'nin savunma sanayinin geliştirilmesine İstanbul Ticaret Odası da önemli katkılar veriyor. Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ve İstanbul Ticaret Odası ana ortaklığında, Türkiye'nin teknoloji geliştirme kapasitesinin artırılması amacıyla Teknopark İstanbul kuruldu. Yerli ve yabancı yüksek teknoloji firmalarının yer aldığı Teknopark İstanbul; Altay Tankı, Anka İHA, Atak Helikopteri ve özellikle denizcilik sektöründe Milgem Korvet, LHD Amfibi Hücum Gemisi gibi savunma sanayinin önde gelen Ar-Ge projelerine verdiği büyük destek ile de dikkatleri üzerine çekiyor. Teknopark İstanbul'da ASELSAN deniz platformları üzerinde çalışırken, STM de yine deniz araçlarına yönelik projelere ağırlık veriyor. Öte yandan, Altay Tankı motoru projesi üzerinde çalışan BMC Power, Jet Motor projesi üzerinde çalışan TEI, uçak iniş takımları geliştirmek üzere TUSAŞ faaliyetlerini Teknopark İstanbul'da sürdürerek, ülkemizin savunma sanayi alanına önemli değerler katıyor.

asker çıkartmak lazımdı. Kolordu çıkarmak da kolay değil. Sonra baktık ki, çıkarmayı ne ile yapacaksınız? Şilelerle. Çıkarma gemimiz yok. Tank çıkarmak lazım. Ne ile çıkaracaksınız? Tank çıkarmadan bu işin yapılamayacağını daha sonraki askerler de söyledi. Tank çıkaracak gemi lazım. Yok! Paraşütle asker indireceksiniz, paraşüt yok! Velhasıl amfibik (yüzgezer) bir hareket yapmak mümkün değil. 1974'te yapılmış amfibik hareketin, başarı ile yapılmasını sağlayan hiçbir şey elimizde yoktu."

Çıkarma gemisi bulamayınca ilk adım atıldı



Kıbrıs Barış Harekatı-1974

Savunma

sanayine yeniden önem verme konusunda 1964 yılındaki Johnson mektubundan üç sene sonra yaşanan bir olay da Türkiye için adeta bir ders olmuş. 1967 yılında, Kıbrıs'ta Rum çeteleri Türklere yönelik yine katliamlara girişiyor. Türkiye, garantör ülke hakkı çerçevesinde askeri hareket kararı alıyor. Çıkarma gemileri olmadığı için 23 Kasım 1967 gecesi askeri birlikler kiralanan yük gemilerine bindiriliyor. Yük gemileri hareket ediyor fakat sonra vazgeçilerek geri çağırılıyor. Dönemin Başbakanı Süleyman Demirel, savunma sanayinin olmamasının sebep olduğu imkânsızlıklar ve hareketin yapılamamasını yıllar sonra Gazeteci Hulusi Turgut'a şöyle anlatmış: "Bu çıkarmanın başarılı olabilmesi için bir kolordu



Kıbrıs Barış Harekatı-1974



Türk milletinin azmi dev şirketleri kurdu

Milli savunma sanayinin yeniden kurulmasına öncülük eden Türk Donanma Cemiyeti'nin ardından bu alandaki çalışmalar yine Türk milletinin katkılarıyla artarak devam etti. 1970 yılında Hava Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı, 1972 yılında Deniz Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı, 1974 yılında Kara Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı kuruldu. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin savunma sistem ve ürünlerinin modern teknolojiye dayalı olarak geliştirilmesi amacıyla Türk milletinin bağışlarıyla kurulan bu vakıflar, 26 Eylül 1987 tarihinde 3388 Sayılı Kanun ile birleştirildi ve Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı (TSKGV) adını aldı. Vakıfların ana sermayedar ve hisse sahibi olduğu TUSAŞ (1973), ASELSAN (1975), İŞBİR (1978), ASPİLSAN (1981), HAVELSAN (1982) ve ROKETSAN (1988), Türk savunma sanayinin lokomotif şirketleri oldu. ASELSAN,

elektronik, haberleşme, savaş sistemlerinin yanı sıra radar, entegre silah sistemleri ve elektro-optik alanlarında bir dev haline geldi, sivil alanlar olan ulaştırma, trafik, güvenlik ve sağlık alanlarında da etkin konuma ulaştı. TUSAŞ, havacılık, uydur ve uzay alanının öncüsü oldu. HAVELSAN, komuta kontrol, eğitim, simülasyon, bilgi ve iletişim, güvenlik sistemleri ve siber güvenlik alanlarında yazılım yoğun sistemlerin geliştirilmesinde lider konumunu elde etti. ROKETSAN, roket ve füze sistemlerinin tek tasarım ve üreticisi oldu. İŞBİR, savunma sanayi başta olmak üzere tüm sektörlerde jeneratör ve alternatör alanlarında söz sahibi konuma ulaştı. ASPİLSAN, sivil ve askeri ihtiyaçlara yönelik özgün pil, batarya bloğu, enerji depolama sistemleri ve raylı ulaşım akü sistemleri geliştirme yeteneği kazandı.

Dünyanın 100 büyüğü arasında 7 Türk şirketi

Küresel pazarda 2020 yılında zor bir dönem yaşanırken, Türk savunma sanayi şirketleri, uluslararası başarıları imza atmayı sürdürdü. Dünyanın en prestijli savunma sanayi listesi olarak kabul edilen 'Defense News Top 100'de yer alan Türk şirketi



sayısı 7'ye yükseldi. ASELSAN, ilk 50'ye girme başarısı gösterdi. ASELSAN, Türk Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ), ROKETSAN, STM ve BMC'ye 2020 yılında HAVELSAN ve FNSS de eklendi.



200 milyar dolarlık ihracat uzak değil

2020'de küresel virüs salgınının dünya ekonomisi ve küresel ticaret üzerinde sebep olduğu tahribatı, maliyeti geriye dönüp tekrar hatırlayacağımız günlerde, Türkiye ekonomisi için övüneceğimiz 3 temel başarılarımız olacak. Birincisi, Türkiye'nin ticaret diplomasininin saha neferleri olan ihracatçılarımızın küresel pandemiye rağmen pek çok rekora imza atmış olmaları. İkincisi, ABD'nin kamu bütçe açığının milli gelire oranının yüzde 20'ye ulaşmasının, pek çok G20 ülkesinin bütçe açığının yüzde 6 ile 15 aralığında gezindiği bir ortamda, Türkiye'nin bütçe açığının yüzde 4 civarında bir seviyeyi geçmemesi adına yakalanan mali disiplin başarısı.

Güvenilir liman tedarikçi ülke

Üçüncüsü ise 2020 yılını dünyanın önde gelen 40 ülkesi arasında pozitif büyümeyle tamamlayan 3 veya 4 ülkeden biri olma başarısı. Türkiye'nin iktisatçıları olarak bu 3 temel başarıdan hiç söz etmemek, Türkiye ekonomisine yapabileceğimiz en büyük haksızlık olur. Bu 3 temel başarıyı sağlayan ekonomi politikası seti için verilen mücadeleyi, TCMB'ye bir kuruş dahi karşılıksız para bastırılmadan bu başarıların nasıl elde edildiğini hiç mi konuşmayacağız? Küresel pandeminin ortasında büyük bir üretim, yatırım ve ihracat mücadelesi ortaya koyan reel sektörü hiç konuşmayıp; salt 'enflasyon sarmalı'nı mı konuşacağız?

Açıklanan veriler, 2020 yılının son ayında ihracatımızın, bir önceki yılın aralık ayına göre yüzde 16 artışla 17.84 milyar dolara ulaştığına; bu sayede Cumhuriyet tarihinin aylık ihracat hacmi rekorunun kırıldığına işaret ediyor. Rekor bununla da sınırlı değil. Ekim ve aralık aylarındaki rekorlar ve kasım ayındaki performans sayesinde 2020'nin son çeyreğinde, aynı zamanda tüm zamanların en yüksek çeyrek dönem ihracat hacmi de 51.2 milyar dolar ile yakalandı. Bunun anlamı, artık Türkiye'nin yıllık ihracat hacminin 200 milyar dolar çatasını yakalamaya çok yaklaştığına işaret ediyor. Çünkü, küresel pandemi Türkiye'nin 'güvenilir liman tedarikçi ülke' olma başarısını 'silmeksizin' tescil etti.

Daha agresif pazarlama

Türkiye'nin geleneksel ihracat pazarı Avrupa'ya olan ihracat hacmimizi geliştirirken, Endonezya, Malezya, Filipinler gibi ASEAN ülkeleriyle aramızdaki ticari ve yatırım işbirliğini artıracak adımları hızlandırmamız; yükselen kıta Afrika'daki siyasi ve kültürel diplomasi başarılarımızı ticari diplomasi başarılarıyla da taçlandırmamız ve Latin Amerika ile aramızdaki ticaret hacmini katlamamız gerekiyor. Küresel pandemi, Türk ihraç ürünleri için daha agresif bir pazarlama ve tedarik hamlesi adına 'Türkiye lojistik merkezleri'ne yönelik projeleri Bakanlığımızın liderliğinde, TİM ve ihracatçı birliklerimizin bu yöndeki kapsamlı çalışmaları, 2021 ihracat hacmi hedefi olan 184 milyar doları rahatlıkla geçerek, 190 milyar doları yakalamamızı, 2022'de ise 200 milyar dolar çatasına dokunmamızı sağlayacaktır. Cumhuriyetimizin 100. yılında artık yeni hedef, 300 milyar dolar olacak.

Türkiye'nin 'müttefikliğinin' paha biçilmez değeri

2021 gerek ABD gerekse Brexit sonrası AB açısından, 'müttefikler arası' ilişkileri yeniden güçlendirecek adımların ve karşılıklı güveni yeniden tesis etmenin koşullarının ne olması gerektiğine ciddi manada zihin yorulacağı bir yıl olacak. Bu amaçla, 'güçlü' bir işbirliğinin ortak 'yazar' ve 'çıkart' denkleminde neden önemli olduğunun hayli kuvvetli argümanlarla izah edilmesi gerekecek. Burada temel sorun, gerek ABD'nin gerekse de AB projesinin temel kurucuları Almanya ve Fransa'nın tüm meselelere salt kendi 'kodları' ve 'kırmızı çizgileri' üzerinden yaklaşmaları.

Oysa, aynı ittifakı, aynı birliği oluşturan diğer ülkelerin 'kodları' ve 'kırmızı çizgileri' en az kendilerinin kadar önemli. Polonya, Macaristan, Romanya ve Bulgaristan'ın çekinceleri ve kızgınlıklarına kafa yormadan, ne AB, ne de NATO içerisinde anlamlı ve kıymetli bir ilerleme kaydetme şansı yok gözüküyor. Buna karşılık, 'müttefik' denilen ülkelere 'dayatma' metodu ile kabul ettirilmeye çalışılanların tümü, 'ittifak'ın geleceğini bir kat daha riske sokuyor. Hele ki, Türkiye ile ilişkiler. Gerek ABD gerekse de AB, Türkiye ile ilişkilerinde bugüne kadar 'çifte standart' davranışlar içerisinde olmasalar; Türkiye'nin 'kodları'na ve 'kırmızı çizgileri'ne hak ettikleri değeri verselerdi, 'ittifak'ın geleceği adına bambaşka bir noktada olunabilirdi.

Koronavirüsle mücadelede de görev aldı

Savunma sanayindeki teknoloji birikimi ve üretim gücü, sağlık başta olmak üzere diğer sektörlerde de önemli katkılar sağlıyor. Savunma sanayinde geliştirilen elektronik ekipmanlar, devreler, görüntüleme ve görüntü işleme cihazları, mikro elektromekanik sistemler, kontrol sistemleri, tıbbi cihaz ve aletlerde de

kullanılabilir. Malzeme teknolojileri, kimyasal, biyoloji ve radyasyon ile ilgili teknolojilerdeki kazanımlar da sağlık alanında kullanılabilir. Dünyayı saran Covid-19 salgınında savunma sanayi şirketleri ASELSAN ve Baykar Makina, yerli solunum cihazının üretiminde öncü bir misyon üstlendi.



Pamuğu stoklayan tekstili engelliyor

○ Sadece Afrika pamuğuna bağlı üreticiden tüketiciye kadar her aşamadaki uluslararası işlemlerde 90 milyar dolara ulaşan bir meblağdan bahsediliyor. Fakat ürettiği ürünlerin günümüze kadar sadece ihracatına bağlı ekonomik bir düzen kurmasına müsaade edilen Afrika ülkelerinin pamuktaki katma değerden de yeterince payına düşeni aldığı söylenemez.

○ Afrika pamuğu, üretimi artırmak yerine giderek stoka konularak kontrol altına alınıyor. Dünya genelinde 18.2 milyon ton pamuk stoku var. Bunun yüzde 45'lik kısmını tek başına Çin yapmış durumda. Stokçuluk olarak kendini gösteren acımasız rekabet, kıtada kurulması muhtemel tekstil sanayinin gelişmesine mani oluyor.

ULUSLARARASI pamuk ticaretinin tekeli, 1900'lü yılların başında Avrupalıların eline geçmişti. Şimdilerde bu denge Asya ve Afrikalılar lehine değişti. Pamuk üretimi 1960 yılında 10 milyon tona, 2007'de 27 milyon tona ulaşarak rekor kırarken, 2019'da 26 milyon tona ulaşabildi. 2029 yılında ise tüm üretim 30 milyon ton olarak öngörülüyor. İhracatında ABD, Brezilya ve Hindistan öncü iken, Çin sadece ithalat yaparak diğer ülkelerin tüm pamuk üretiminin yüzde 18'ini satın alıyor. Bunu, yüzde 17 oranında ürün alan Bangladeş ve yüzde 16 ile de Vietnam takip ederek, uluslararası pazarların her çeşit ihtiyacı için gerekli kıyafetleri en fazla üreten konuma geldi. 2019-2020 döneminde ihracatta Bangladeş'in ilk sırada yer aldığı ifade ediliyor. Türkiye'nin her biri bir milyon tona yaklaşan üretimi kadar tüketimi ile her ne kadar Çin, ABD, Hindistan ve Pakistan kadar olmasa da bu üründe onları yakından takip ediyor. Pamuğun Afrika kıtasında yetiştirilmesi çok eski asırlara dayansa da 20. yüzyıldaki ulaştığı miktar büyük bir başarı. Portekizlilerin kıtanın etrafını dolaşmaya başladıkları 15. yüzyılın son döneminden itibaren yerleşebildikleri yerlerde henüz deneme şeklinde de olsa bile pamuk üretimini başlattıkları biliniyor. Bu bitki giderek artan dünya hammadde ihtiyacının karşılanmasında artık hayati önemi haiz. Kıtanın kuzeyindeki ülkeleri kapsayan Akdeniz, Batı Afrika, Doğu Afrika, Büyük Göller Bölgesi ve Güney Afrika olmak üzere beş farklı havzada pamuk üretimi yapılıyor. Özellikle kıtada Nil havzası dışındaki bölgelerde pek bilinmezken şimdilerde üç Batı Afrika ülkesinden her birinde yıllık üretimi bir milyon tona yaklaşan var.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

yılda Batı Afrika ile Orta Afrika ülkeleri büyük hamleler yaptı. Batı Afrikalı devletler ciddi pamuk politikaları geliştirirken, Doğu Afrika ülkeleri bu anlamda adeta bir âmâ gibi günü kurtarma derinde görülerek eleştiriliyorlar. Bunlar içinde de Fransa'nın sömürgecilik döneminde uygulamaya koyduğu para birimi CFA (Sefa) frankını kullananlar arasında kıyasıya bir rekabet var. Hatta uluslararası pamuk ihracatı verilerinde Afrika ülkeleri CFA Bölgesi ve diğer Afrika ülkeleri diye ikili bir tasnife tutuluyorlar.

BENİN İLK SIRADA

Kendi ekonomik hayatlarını kurup ayakta durabilmeleri için gerekli olan pamuk üreticisi Afrika ülkeleri, bu ürünü son 60 yıldaki bütün ihracat kalemleri arasında en dikkat çeken madenleri kadar önemli bir konuma getirdi. Batı Afrika bölgesi bu bitkiye Birinci Dünya Savaşı öncesinde hazırlanmışa da bu çalışma ancak İkinci Dünya Savaşı sonrasında amacına ulaştı. Günümüzde en çok ürünü kimin elde ettiğine dair kıyasıya bir rekabet gözleniyor. Mali'nin bu anlamdaki saltanatını 2012-2013 döneminde 630 bin tonla bir ara Burkina Faso elde etse de 2019-2020 döneminde son birkaç yılda yıllık 150 bin ton artış hedefini tutturarak 850 bin tonu bulan üretimle Benin ele geçirmiş görünüyor. Bunda 2016'dan itibaren bu ülkenin devlet başkanlığını üstlenen Patrice Talon'un önceki hayatında pamuk işiyle uğraşması önemli bir etken.

Batı Afrika'da Mali, Benin, Burkina Faso ve Fildişi Sahili'nin pamuk üretiminde günümüzdeki öncülükleri yanında onlar gibi Çad'da da bu bitkiye ciddi anlamda geniş araziler tahsis edildi. Halen 150 bin ton civarındaki yıllık üretimi ile önemli bir konuma sahip. Mali'nin ihracatındaki yüzde 22 gibi bir oranı ile altın madeninden sonra ikinci ürün olarak Gayri Safi Milli Hasılası'nın (GSMH) yüzde 15'i, Benin'in döviz girdisinin yüzde 40'ı ile GSMH'sinin yüzde 13'ü pamuktan elde ediliyor.



İHRACATÇI AFRİKA, İTHALATÇI ASYA

Pamuk üretimi kadar bunun uluslararası alıcılara pazarlanması da büyük bir uğraşı. Dünyada tek el oluşturan ülkeler yüzünden bu ürünün fiyatları giderek düşüyor. Daha önce kilosu 80 sent civarında müşteri bulurken şimdilerde 60 sentin altında bile fiyat verilebiliyor. Fakat sentetik lifin kilosu 25 sentten 30 sente çıktı. Batı Afrika ülkelerinin her birinin ekonomisinde en büyük ihracat kalemlerinden biri olan pamuğun fiyatının bu şekilde değişkenliğinden ciddi zarar görüyorlar. Çin, ABD, Hindistan, Brezilya ve Pakistan gibi ülkelere farklı olarak Batı Afrika ülkelerinin blok halinde yüzde 17'yi bulan kaliteli pamuk üretimleri tamamen ihracata yönelik. Dünyada en büyük ihracatçı da ithalatçı da Çin olup adeta bu sektörün kurallarını belirleyen ülke konumuna geldi. İhtiyaç duyduğu ürünü stoklayarak da ciddi bir buhrana sebep oluyor. Şimdilerde en büyük uğraşlarından biri, bir an evvel mevcut stoklarını eritmek. Afrika pamuğunun talihsizliği; ABD, Çin ve diğer ülkeler gibi kıtadaki üretici devletlerin çiftçiye maddi destek verememesi. Dahası sentetik liflerin tekstilde yaygın kullanımını da ürünlerinin pazarlarına alanını daraltıyor. Acımasız rekabet, kıtada kurulması muhtemel tekstil sanayinin gelişmesine mani oluyor.



En çok Hindistan üretiyor

Dünyanın farklı iklim bölgelerinde şimdiye kadar 50 farklı pamuk çeşidi tespit edilse de içlerinden biri yüzde 90, diğeri ise yüzde 5 oranında üretimine ağırlık verilen ikisi dışındakiler dikkat çekecek oranda yetiştiriliyor. Anavatanı konusunda Afrika, ABD ve Asya kıtaları gösterilse de birkaç asır içinde her tarafa yayılması sayesinde halen beş kıtada 100 kadar ülkede üretimi yapılıyor, tüketimi ise dünyanın her tarafına yayılmış durumda. Daha ziyade bol güneşi sevdiği için Avrupa'da sadece Yunanistan ve İspanya'da üretiliyor. 2017-2018 döneminde 6.5 milyon tonla Hindistan (yüzde 23), 5.9 milyon tonla Çin (yüzde 21), 4.5 milyon tonla ABD (yüzde 15) ve bunu Brezilya 3 milyon tonla (yüzde 10), Pakistan 2 milyon tonla (yüzde 7) takip ederek dünya pamuk üretiminin dörtte üçünü gerçekleştiriyorlar.

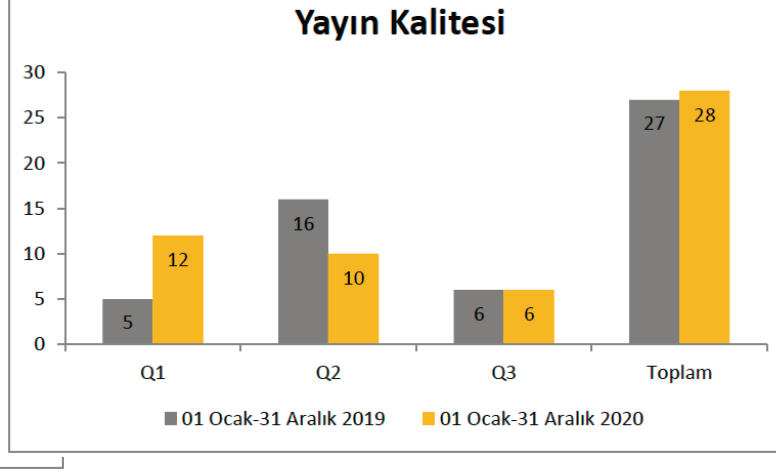
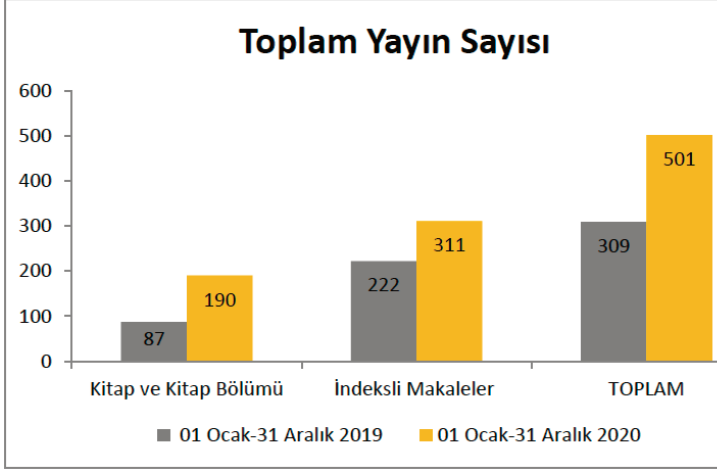


20 milyon Afrikalı'nın geçim kaynağı

Doğrudan ve dolaylı yaklaşık olarak 20 milyon Afrikalı'nın günlük hayatını devam ettirmesinde en önemli geçim kaynaklarından biri pamuk. Milyonlarca aile sadece bu ürüne dayalı bir gelecek kurmuş durumda ve yaşanacak en ufak bir olumsuzluk onların hayatlarını zora sokuyor. Benin'de halkın üçte biri pamuk üretimi ve pazarlanmasında çalışıyor. Mali'de ise 160 binden fazla kişinin üreticiliği yanında dört milyon insanın istihdamı söz konusu. Sadece Afrika pamuğuna bağlı üreticiden tüketiciye kadar her aşamadaki uluslararası işlemlerde 90 milyar dolara ulaşan bir meblağdan bahsediliyor. Mali, tek başına bu üründen yıllık 300 milyon Euro'dan fazla bir gelir elde ediyor.

Yüzde 45'ini Çin stokluyor

Afrika pamuğu üretimi artırmak yerine giderek stoka konularak kontrol altına alınıyor. Dünya genelinde 18.2 milyon ton pamuk stoku var ve bu birikim tüm ülkelerin tam kapasite ile çalıştırıldıklarında bütün üretim alanlarının 8 aylık ihtiyacı demek. Bunun yüzde 45'lik kısmını tek başına Çin yapmış durumda. 2014 yılından bu tarafa stoku azaltma çabaları istediği sonucu vermedi. Neredeyse dünya genelindeki yıllık 9.3 milyon tonluk uluslararası pamuk ticareti miktarına yakın pamuğu depolamış bulunuyor. Bu yüzden mesela 2020 Haziran ayında Fildişi Sahili 2019-2020 dönemi ürününün sadece yüzde 20'sini pazarlayabildi. Mali'ye gelince, biraz daha şanslı olup ancak yüzde 50'sini satabildi. Batı Afrika'da Cotton-4, yani 4 büyük pamuk üreticisi ülke olarak bilinen Benin, Burkina Faso, Çad ve Mali'nin geçtiğimiz sene elde ettikleri hasılatın ise yüzde 70'i ya toptancıların depolarında veya taşınacakları limanlarda bekletiliyor. Bütün bunlardan da ürettiği ürünlerin günümüze kadar sadece ihracatına bağlı ekonomik bir düzen kurmasına müsaade edilen Afrika ülkelerinin etkileneceği aşikâr.



Endekslere Göre Ayrıştırılmış Makaleler		
Endeks Türü	01 Ocak-31 Aralık 2019	01 Ocak-31 Aralık 2020
ULAKBİM	3	34
Ulakbim/TR Dizin	28	52
SSCI	10	11
SCI-Expanded	33	30
AHCI	0	0
Diğer Endeksler	44	67
Alan Endeksleri (SCI, SSCI ve AHCI Dışındaki Endeksler)	104	117
TOPLAM	222	311

Endekte taranmayan makaleler liste dışı bırakılmıştır.

2020 başarı dolu bir yıl oldu

İstanbul Ticaret Üniversitesi, pandemi şartlarına rağmen 2020'de giriş puanlarını artırırken, hem online eğitim kalitesinde hem de akademisyenlerin ürettiği yayın sayısında başarı dolu bir yıl geçirdi.

HAMİT KARDAŞ

DÜNYADA 2020 yılı, hemen tüm hizmet alanları ve ticari sektörlerde durağan bir dönem oldu. İstanbul Ticaret Üniversitesi ise pandemi şartlarına rağmen başarılarını katlayarak büyüdü. 2020 yılında TİCARET'te kontenjanlar rekor seviyede arttı. Üniversitelerde online eğitime geçilirken, İstanbul Ticaret Üniversitesi, bu alanda da bir adım öne geçti. Dünyanın en iyi uzaktan eğitim sistemlerini kullanan üniversite, online eğitime geçilen ilk haftada bu alanda yüzde 100'lük bir başarı gösterdi.

AKADEMİSYENLERDEN 501 YAYIN

2020, İstanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenleri için de altın yıl oldu. Üniversite akademisyenlerinin 2020'de yazdığı makale, kitap ve kitap bölümü sayıları, bir önceki yıla göre

yüzde 60'ın üstünde artarken, yayın kalitelerinde de gözle görülür bir artış sağlandı.

TİCARET'in son dönemde gösterdiği akademik başarılar, yayın sayılarında da kendisini gösterdi. Üniversite akademisyenleri tarafından yazılan kitap bölümü, kitap ve makale sayısı 2019'da 309 iken, 2020'de bu sayı 501 olarak gerçekleşti. Yayınların kalitesinde de ciddi bir artış gözlenirken, indeksli makalelerin sayısının 222'den 311'e yükselmesi dikkat çekti.

YAYIN KALİTESİ ARTTI

İstanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenleri tarafından yazılan makaleler ULAKBİM, TR Dizin ve SCI-Expanded gibi önemli endekslerde de taranıyor. 2019'da endekslerde taranan makale sayısı 222 olarak kayıtlara geçerken, 2020'de bu sayı 311'e yükseldi. Yükseköğretim kurumlarını akademik başarıları doğrultusunda değerlendirebilmek için bilimsel metodlar

geliştiren ve yapılan çalışmaların sonuçlarını kamuoyu ile paylaşan URAP'ta dikkate alınan makalelerin sayısında da artış oldu. 2019'da URAP Q1 endeksinde dikkate alınan makale sayısı 5'ten 12'ye yükseldi. Q2 endeksinde dikkate alınan makalelerin sayısı 16'dan 12'ye düşerken, Q3 makalelerinin sayısı ise 6 oldu. Bu rakam 2019'da da 6 olarak gerçekleşmişti. Böylece URAP'ta dikkate alınan makale sayısı 2020'de 28'e yükselmiş oldu.

KİTAP SAYISINDA BÜYÜK ARTIŞ

İstanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenleri, 2020 yılı içerisinde yazdıkları kitaplar ve kitap bölümleri ile de öne çıktı. 2019'da yazılan kitap ve kitap bölümü sayısı 87 iken, bu sayı 2020'de yüzde 100'ün üzerinde bir artışla 190 olarak gerçekleşti. 2020'nin son iki haftalık diliminde 25 indeksli makale yazılması ise dikkat çeken başarılarından biri oldu.

Doluluk oranı yüzde 95.5

Son dönemlerde akademik kadrosunu genişleterek alanında uzman isimleri kadrosuna dahil eden İstanbul Ticaret Üniversitesi, bu sene YKS sonuçlarına göre faaliyet gösterdiği 20 yıllık dönemin en yüksek doluluk oranına ulaştı. Üniversite, 2019'da 91.5 olan doluluk oranını dört puan artırarak yüzde 95.5'e çıkardı. Doluluk oranlarında vakıf üniversitelerinin ortalamasının üzerine çıkan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin giriş puanlarında da 110 puana varan artışlar gerçekleşti.



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

LİSANSÜSTÜ BAŞVURULAR BAŞLADI

Dış Ticaret Enstitüsü

Fen Bilimleri Enstitüsü

Finans Enstitüsü

İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Şimdi
**Yükselme
Zamanı**

İTO
ÜYE FİRMA ÇALIŞANLARINA

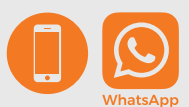
%15
İNDİRİM

KAMU
ÇALIŞANLARINA

%35
İNDİRİM

AR-Ge Kuruluşu Firma
Çalışanlarına ve Teknopark
Yerleşkelerinde Faaliyet
Gösteren Firma Çalışanlarına

%40
İNDİRİM



444 0 413



ticaretedu.tr

www.ticaret.edu.tr



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

2021 yılına girerken piyasalarda son durum

Değerli okurlarımız, bir yılı daha geride bıraktık. Tüm dünyayı yakından takip ederek ülkemize yapabileceği etkilerle birlikte ülkemiz verilerini güvenilir kaynaklardan alarak sizler için analiz ettik. Veriler, kimi zaman sıkıntıları, kimi zaman da başarıları gösteriyordu. Burada amacımız, sizlerin kararlarınızı doğru vermenize katkıda bulunmaktır. Umarız bu amacımıza da ulaşmışsızdır.



Hizmet sektörü

Şimdi zorlu ve bol salgın haberli bir yılı geride bıraktık. Süreç hâlâ devam etse de Mart-Nisan 2020 aylarında yaşanan panik artık yok. Ancak sıkıntılar hâlâ devam ediyor. Örneğin alınan tedbirler neticesi en büyük yarayı alan hizmet sektöründe ciddi kapanmalar görüyoruz. Yakın zamanda bu sektöre yönelik yapılan hibe ve destek programı sevindiricidir.

Hizmet sektörü istihdam açısından çok önemli bir yer tutuyor. O yüzden korunmadığı takdirde işsizlikte önemli artışa neden olabileceği gibi ciddi sosyal sorunlarla da karşılaşmamıza neden olabilir. O yüzden, bir an önce turizm sektörünün içinde bulunduğu bu zor durumdan kurtarılması gerekir.

Üretime baktığımızda ortalama yüzde 75'lerde oluşan kapasite kullanım oranı üretim bacağında bir sorun olmadığını gösteriyor. İhracatta dolar bazında bir miktar düşüş olsa da yurt dışında talebin daralmasının bunda önemli payı var.

Reel sektörün kısa vadeli döviz pozisyonu fazlası, kısa vadede reel sektörün tedbirli olduğunu, dış borç ödeme sıkıntısı yaşamayacağını gösteriyor.

2020 yılında yerli silah sanayimizdeki gelişmeler, Azerbaycan'ın başarısına katkı, Libya ve Katar'a verilen destekler, Karadeniz'de bulunan doğalgazın önemi ve uluslararası alanda Türkiye'nin ciddi bir güç olduğunu hissettirmesi yeterince analiz edilemedi diye düşünüyoruz. Hatta öyle ki, bazı yerlerde ABD ile ilgili bir sürü önemsiz haberin böyle önemli milli haberlerin önüne geçildiğini bile gördük. Ancak global sermaye bu tarz önemli haberleri asla atlamaz.

Aşırı düşük faizler nedeniyle global borsalar tarihi rekorları denerken bizim milli borsamız, bu kervana bizim yazımız yayınlandıktan sonra katılarak en azından TL bazında rekorlar kıldı. Dolar bazında ise hâlâ yüzde 50 yükselmesi durumunda zirve görülmüş olacak. Bunun için ya dövizin düşmesi ya da borsanın yükselmesi gerekir.

Kurlarda oynanan manipülasyona varan oyunlara kimi zaman TCMB kimi zaman da BDDK üzerinden yapılan müdahaleleri gördük. Yabancı büyük bankaların TL pozisyonlarını kapatmadığı bir yılı geride bırakmış olduk. Londra'da yüzde 700'lerin üzerine çıkan TL faizlerini gördük.

Hammadde stoku

Peki, 2021 yılı kolay geçecek mi? 2020 yılında hedeflenen ciroları yapamayan şirketler, hele bir de yatırım yapmışlarsa, ciddi bir ödeme sıkıntısıyla karşılaşılabilir. Kamu bankalarının proaktif davranışı sayesinde ciddi bir ekonomik daralmanın da önüne geçilmiş oldu. Sağlanan kredilerle birçok firma nefes alabildi. Özellikle inşaat sektörü inanılmaz büyüme gösterdi.

Ancak, 2020 yılı nakit dengesizliği ötelenen borç ve vergilerle 2021 yılına ertelenmiş oldu. 2021 yılında ertelenmiş ödemelerle beraber oluşan yeni ödeme tablosunun altından kalkabilmesi için şirketlerin profesyonelce nakit akışını yönetmesi gerekiyor. Yanlış alınan bir kredi, yanlış yapılandırma, yanlış satış ve satınalma modelleri, yanlış yatırım kararları, firmayı telafi edilemez zararlarla götürebilir.

2021 yılı hem ötelenen sorunların çözüm yılı hem de yurt dışındaki talep canlanması nedeniyle hammadde temininde sıkıntıların yaşanabileceği, hammadde fiyatlarında ciddi oynaklıkların olabileceği bir yıl olmaya aday görünüyor. Hammadde stoku güçlü olmalı ve fiyat teklifi verilirken, hammaddenin yerine koyma maliyeti iyi hesaplanmalı. Hesabınızı yaparken 2021 yılında hem ülkemizde hem global piyasalarda büyüme beklentilerinin olduğunu dikkate almanızda fayda var.

Unutmayalım, geleceği doğru tahmin edip ona göre pozisyon alanlar kazanır. 2021 yılının hepimize sağlık, huzur ve güzellikler getirmesi dileğiyle...



Denizlerde kızılötesi takibe ilk adım

A SELSAN, Çok Maksatlı Amfibi Hücum Gemisi TCG Anadolu için PİRİ Kızılötesi Arama ve Takip Sistemi'ni (KATS) geliştirdi. Deniz kuvvetlerinin Mavi Vatan'da hareket kabiliyetini kızılötesi sistemle daha da arttıracak KATS'ın fabrika kabul testleri de tamamlandı.

OSMAN KUVVETİ

A SELSAN'ın Çok Maksatlı Amfibi Hücum Gemisi TCG Anadolu için geliştirdiği PİRİ Kızılötesi Arama ve Takip Sistemi'nin (KATS) fabrika kabul testleri, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı, ARMERKOM, Sedef Tersanesi ve ASELSAN personelinin katılımıyla şirketin Akyurt Tesisleri'nde gerçekleştirildi. PİRİ-KATS, hizmete girdiğinde Türk Silahlı Kuvvetleri'nin en büyük platformu olacak Çok Maksatlı Amfibi Hücum Gemisi TCG Anadolu'nun liman ve seyir durumunda tehdit tespiti ve takibi için en önemli sistemlerinden birini oluşturacak.

TESPİT VE TAKİP

PIRİ-KATS, deniz platformları için pasif olarak hava ve deniz araçlarını ve füzeleri tespit ve takip etmek amacıyla yüksek performanslı bir kızılötesi arama takip sistemi olarak geliştirildi. Sistem, sürekli bakan sensörleri sayesinde tehditlere karşı aralıksız koruma sağlıyor. PİRİ-KATS, eşzamanlı Çift-Band IR Görüntüleme özelliği sayesinde her hava ve tüm ışık koşullarında, büyük yüksekli görüş alanıyla da tüm tehditlere karşı tam koruma ve uyarı sistemi görevi görüyor.

DÜNYADA İLK

Orta dalga (MW) ve uzun dalga (LW) olmak üzere dünyada çift bantta çalışan ilk kızılötesi arama ve takip sistemi olan PİRİ-KATS, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın ihtiyaçları göz önüne alınarak, deniz platformlarına 360 derece farkındalık sağlanması amacıyla geliştirildi ve savaş yönetim sistemine tam uyumlu bir tespit ve takip sistemi olarak görev yapacak.

PIRİ-KATS, 120 derecelik görüntünün dış pencereler yardımıyla toplanıp, optik yollar yardımıyla dedektöre ulaştırıldığı Sensör Birimi, bu birimin en zorlu deniz koşullarında bile tespit ve takip yapabilmesi için kullanılan Stabilizasyon Birimi ve sayısal hale çevrilen görüntünün işlendiği tespit ve takip işlevlerinin üzerine getirdiği Elektronik Birim olmak üzere 3 ana birimden oluşuyor.

Gemiye yerleştirilen 3 sensörle 360 derece kapsama sağlayan sistem, panoramik olarak yarattığı görüntüyle farklı deniz koşullarında kullanıcıya pasif şekilde tespit ve takip imkanı veriyor.

YENİ PLATFORMLAR

5 binden fazla alt malzemeden oluşan sistem, özgün ve yerli optik tasarımı, aynı anda 150 hedefi takip edebilme gibi yetenekleriyle ASELSAN'ın sahip olduğu teknolojiler ve sunduğu ürünler açısından özel bir önem taşıyor.

Sistem, entegrasyon, devreye alma, liman ve deniz kabul testlerinin tamamlanmasıyla Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na teslimi planlanan TCG Anadolu ile envantere kazandırılacak. PİRİ-KATS'ın Barbaros Sınıfı Fırkateynlerin Yarı Ömür Modernizasyonu Projesi ve İ-Sınıfı Fırkateyn (MİLGEM-5) Projesi kapsamında da teslimi planlanıyor.

Teknik Özellikler

Sensör Çözünürlükleri	MWIR: 640x512 LWIR: 640x512
Görüş Açısı	Yanca: 360° Yükseliş: ≥ 17°
Yükseliş Ekseninde Hareket	-10° ile +45° arası (Her sensör birimi bağımsız olarak hareket eder)
Görüntü Yenileme Hızı	5 Hz
Çoklu Hedef Takibi	≥ 50 hedef
Hatalı Alarm Oranı	< saatte 1
Haberleşme Arayüzü	Ethernet, RS-422
Video Arayüzü	Ethernet, DVI (Sayısal Video)
Güç Arayüzü	STANAG 1008 Edition 9

Kullanım alanları

- Arama ve takip
- Gözetleme
- Çevresel farkındalık

Genel özellikler

- Pasif olarak arama ve takip
- Hava/deniz araçlarını ve füzeleri tespit ve takip
- Çok sayıda hedefin eş zamanlı tespit ve takibi
- Sürekli bakan sensörler
- Takip bildirimi için daha kısa süre
- Daha uzun takip bildirimi menzili
- Eş zamanlı çift-band IR görüntüleme (MWIR ve LWIR)
- Yükseliş ekseninde büyük görüş açısı
- Denizli-süpüren füzeler ve hava araçlarının eş zamanlı tespiti
- Tüm yanca eksenini içeren panoramik MWIR ve LWIR görüntü gösterimi
- Dağıtık sensör mimarisi
- Daha yüksek irtifadaki tehditleri tespit ve takip kabiliyeti
- Hassas stabilizasyon
- Maskeleye bölgesi tanımlama yeteneği
- Veri kayıt yeteneği

SIAL CHINA 2021

ŞANHAY - ÇİN HALK CUMHURİYETİ

18 - 20 Mayıs 2021

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Gıda
- İçecek

ASYA'NIN EN BÜYÜK GIDA FUARI SIAL CHINA 2021'DE 100.000'DEN FAZLA GIDA PROFESYONELİ İLE TANIŞIN!

SIAL CHINA 2021	KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER
• 200.000 m² sergileme alanı • 4.500 katılımcı • 123.000 profesyonel ziyaretçi • Türkiye Milli İştiraki'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı • İstatistiksel olarak katılımcı firmaların %90'ın üzerinde memnuniyeti	• Stant dekorasyonu ve aydınlatma • Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri • Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması • Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması • Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri • Fuar giriş kartı • T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemlerine ilişkin dosya masrafı
ÖDEME PLANI	BANKA BİLGİLERİ
Minimum stant alanı : 12 m² Katılım bedeli : 6.390 TL/m² 1. Ödeme Başvuru ile : Talep edilen m²X 1.000 TL 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si 3. Ödeme : Bakiye bedel	Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI Banka : Yapı Kredi Bankası Şube : Sultanhamam / İstanbul Kodu : 055 TL Hesap No : 60614779 IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir. • İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.	• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "SIAL CHINA 2021" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.
Teşekkür eder, saygılar sunarız.	



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Gülün Gürsoy	Özlem Kılıç	Sibel Tayanç
Tel : (0212) 455 6117	(0212) 455 6512	(0212) 455 6512
GSM : (0530) 151 4233	(0530) 050 6163	(0530) 664 8618
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr	ozlem.kilic@ito.org.tr	sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM: (0533) 959 3057		
Faks: (0212) 520 1526		
444 0 486 ito.org.tr /itokurumsal		

Avrupa sanayini
dönüştürüyorÜretimi durdurmamayan
'karanlık fabrika'

Pi Robotik; robotik otomasyon, yapay görme ve endüstriyel IoT alanında tüm endüstriyel protokolleri destekleyen, markadan bağımsız sistemler inşa ediyor. Firmanın karanlık (insansız) fabrika konsepti ile çözüm geliştirdiği İngiltere-Hollanda menşeli fabrika, Covid-19 salgınında üretimini durdurmamayan fabrikalar arasına katıldı.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde yer alan Pi Robotik Otomasyon A.Ş., yapay görme ve görüntü işleme alanında faaliyet gösteriyor. Pi Robotik; otomotivden gıdaya, ulaşımdan tekstile pek çok sektörde 7/24 çalışan, gelişmiş yerli görüntü işleme sistemleri kuruyor. Pi Robotik, müşterilerinin sahasında ücretsiz keşif yapıyor ve uygulamalara yönelik projeler geliştiriyor. Firmanın geliştirdiği PiRox uygulaması düşük maliyetli yüksek performans sunar-ken, geliştirdiği yerli ve milli görüntü işleme yazılımı PiVision da ithal benzerlerinden üstün özellikleri ile öne çıkıyor.

MARKADAN BAĞIMSIZ

Geliştirdiği çözüm ve sistemler, geleneksel robot, PLC otomasyonlarının ötesinde; yapay görme, yapay zeka gibi ileri teknolojilerle destekleniyor. Markadan bağımsız endüstriyel standartlara sahip olmanın avantajını taşıyan yazılımları, Ar-Ge ve Ür-Ge ağırlıklı firma yapılanması, Pi Robotik'i benzersiz kılan başlıca özelliklerden. Bu özellikleri ile geliştirdiği İngiltere-Hollanda menşeli karanlık (insansız) fabrika, Covid-19 salgınında dünyada üretimini durdurmamayan fabrikalardan oldu.

İstanbul Ticaret'in sorularını, Pi Robotik'in kurucusu Elektronik ve Haberleşme Mühendisi Mehmet Ekin cevapladı.

ROBOTİK GÖRME

Pi Robotik'i tanıtır mısınız?

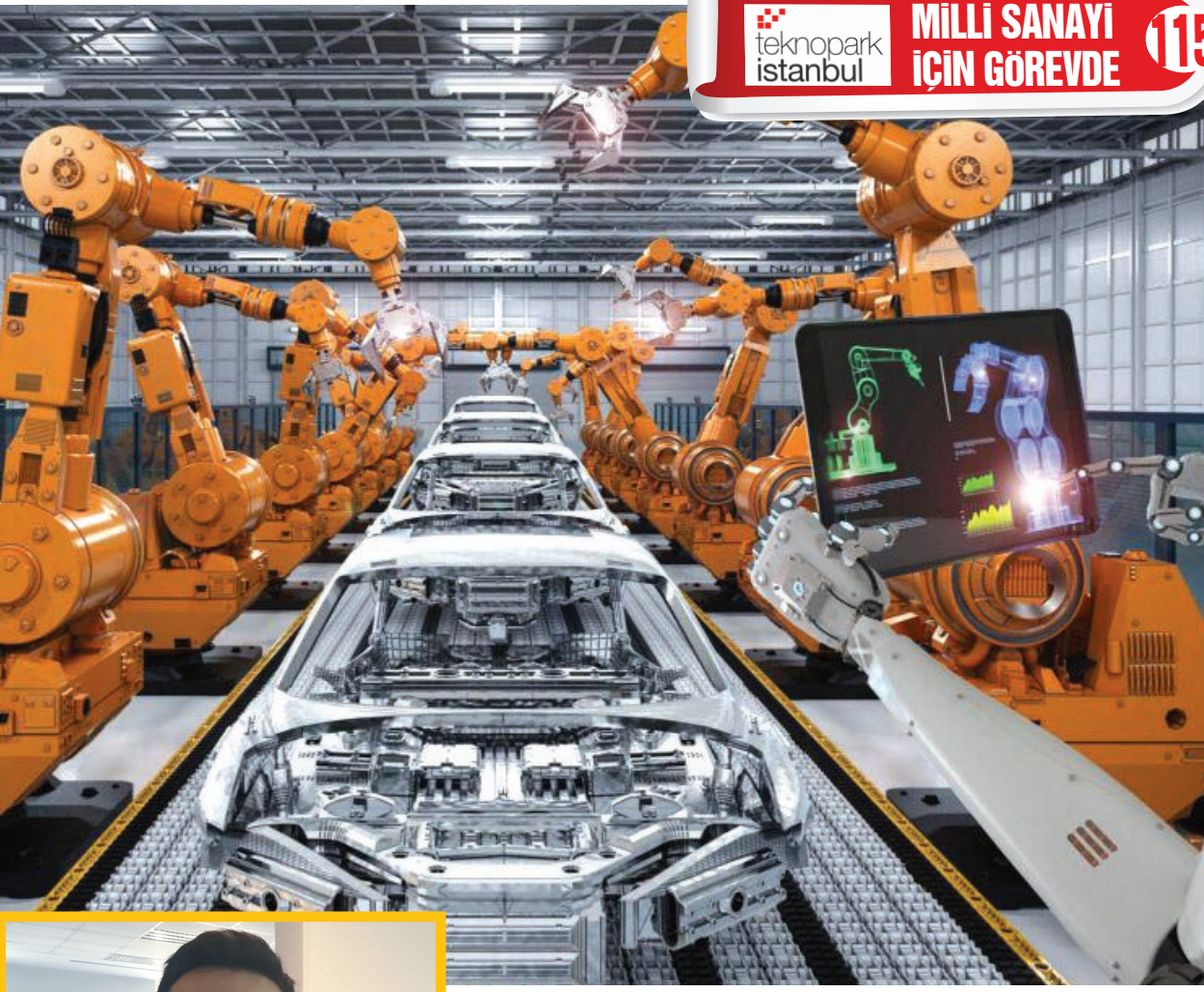
Pi Robotik'i, Mustafa Sarı ile 2019 yılının son çeyreğinde kurduk. İkimiz pek çok robotik otomasyon projesine imza attık, üst seviye robotik otomasyon çözümleri geliştirdik. Robotik otomasyon, yapay görme ve endüstriyel IoT alanında faaliyet gösteriyoruz. Robotik vision (robotik görme) odak notamız. Robotik paletleme ve paketlenme, robotik CNC besleme, robotik gazaltı kaynak, boyama sistemleri üretiyoruz. Kalite kontrol, hassas ölçme, baskı-yüzey inceleme, sayma, sınıflandırma gibi kamera ve görüntü uygulamaları, alma yerleştirme (pick and place) gibi robotik görme uygulamaları geliştiriyoruz.

Müşterilerimizin satış sonrası en çok ihtiyaç duyduğu hizmetler konusunda 7/24 açık Pi Robotik destek hattını kurduk. Çoğu sözleşmemizde mesafeye bağlı olarak 6 saat içinde saha desteği sunma garantisini de veriyoruz. Bir robot firmasının ulaşabileceği en üst seviyede dijitalleşti.

ENDÜSTRİYE TAM UYUM

Ürünlerinizin endüstriyel kullanım kolaylığı var mı?

Geliştirdiğimiz ürünleri tüm alternatif senaryoları düşünerek üretiyoruz. Bu amaca



yönelik olarak ModBUS, M-BUS, ProfiBUS, CanBUS, TCP, UDP, Socket Communication, Web Services, RFC gibi tüm endüstriyel protokolleri tam destekliyoruz. Çalıştığımız kurum belirli bir altyapıda ise var olan yapımız ona uyum sağlıyor. Buna rağmen kurum belirli bir altyapı sunmuyor ya da yeni başlamış ise mevcut en ileri teknolojiyi öneriyoruz. Şimdilik belki gündemlerinde olmayan ama ileride muhtemelen karşılaşacakları karanlık fabrika, big data, digital twin gibi konseptlere hazırlıklı olacakları sistemleri kuruyoruz.

KARANLIK FABRİKA UZMANI

'Karanlık fabrika' kavramını açıkla mısınız?

Karanlık yani insansız üretim yapılan fabrikalarda en küçük problemlere karşı bile önlem almış olmanız gerekiyor; çünkü ortada idariyet alacak insan yoktur. Her ihtimali düşünerek, tüm senaryolar ve öngörülme durumları için B planına sahip sistemler geliştiriyoruz. Sistem her koşulda üretime devam edebilmeli. Bu çok zor şartlar altında, palet beslemeden robotlu paletlemeye, ERP haberleşmesinden kameralı barkod okumaya pek çok karmaşık senaryoyu Pi Robotik uyum içinde hallediyor. Birden fazla robot kullanıldığı için robotların kendi aralarında haberleşerek iş dağılımı yapabilesini, bir şeyler yanlış gittiğinde algılayıp çözüm bulabilmesini sağlıyoruz.

AVRUPA'DA OFİS HAZIRLIĞI

Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Avrupa'ya ve ağırlıklı olarak Hollanda'ya ihracat, en büyük işlem hacmimizi oluşturuyor. Avrupa gibi normların ve kuralların çok katı olduğu bir kıtada ikinci, hatta üçüncü siparişleri alabilmemiz işimizi iyi yaptığımızın göstergesi. İhracatı bir adım ileriye götürerek Avrupa'da yapılanma çalışmalarına başladık. Yakın zamanda Hollanda Eindhoven High Tech Campus ofisimiz devreye giriyor. Yaptığımız başarılı sistemler, firmamıza ve Türk mühendisliğine güveni artırdı.

PiRox ve PiVision'ın avantajları

- **Tamamen özgün ve müşterinin tüm ihtiyaçlarını karşılayacak yapıdalar.**
- Her iki yazılımda da özel ilaveler ve değişiklikler yapılabilir.
- **Her marka PLC, robot ve kamera ile rahatlıkla çalışabiliyorlar.**
- Türkçe ve kolay arayüzleri ile öğrenmesi ve devreye alınmaları çok pratik.
- **Müşterinin istediği her dilde destek verebiliyorlar.**
- Endüstri 4.0 uyumlu olarak çalışıyorlar.
- **Mevcut sistemlere (ERP) entegre edilebiliyorlar.**
- Bulut veri depolama gibi imkanlara sahipler.



Okunamayan barkodlara çözüm

Pi Robotik'in en zor endüstriyel koşullarda bile 7/24 çalışacak 1D ve 2D barkod okuyucu çözümü geliştirdiği bilgisini paylaşan Mehmet Ekin, "Derin öğrenme destekli yapay görme yazılımımız, en zor okunan barkodları bile başarı ile okuyabiliyor" açıklamasını yaptı.

Yabancıya fark attı

Mehmet Ekin, "PiVison yerli ve milli bir görüntü işleme yazılımı olarak, yabancı benzerlerinden üstün özelliklere sahip. Görüntü kontrol, ölçme, hata bulma, eşleştirme, karekod barkod okuma, yüzey-baskı kontrolleri gibi ihtiyaç duyulabilecek tüm kameralı kontrol işlemlerini yapabiliyor" dedi.

Yüksek performans

PiRox; robotlu paletleme paketleme hatlarında, robot ya da PLC bilgisi yani programlama becerisi gerektirmeden kullanılabilir. Müşteriler bu uygulama ile kendi dizilimlerini yapabiliyorlar, istedikleri yüklem şemalarını oluşturabiliyorlar. Robotik hat sonu paletleme alanında da yüksek teknoloji ile destek sunuyor, kısa bir eğitimin ardından müşteri ürün tanımlayabiliyor. Yerli yazılım düşük maliyet, yüksek performans avantajı sunuyor.

Covid-19 süreci ve emsal kira bedeli uygulaması

Covid-19 süreci, 2020 yılında birçok alışkanlığı değiştirdi. Artık daha yoğun ofis çalışmaları, yerini önemli ölçüde internet üzerinden yapılan konferans sistemlerine bıraktı. Birçok işletme kadrosunu dönüşümlü ofise getirip, bir bölümünü evden çalışma sistemine geçirmek durumunda kaldı. Sokağa çıkma yasakları hayatımızın bir parçası oldu. Hafta sonları eskiden olduğu gibi sokaklarda değil, herkes evinde kalmak ve evinde vakit geçirmeye alışmak durumunda kaldı. Bu süreç ekonomik ve sosyal hayatı o derece etkiledi ki, adeta yeni yaşam alışkanlıkları oluşmaya başladı. Kısaca, Covid-19 sürecinin getirdiği zorunluluklar, öteden beri anlaşılan veya klasik bilgimizle ulaştığımız doğrularla ölçülebilir veya değerlendirilebilir olmaktan da çıktı.



Osman ARIOĞLU

Tamamen faaliyetini durduran işletmeler

Özellikle bu süreçte belli dönemler itibarıyla tamamen kapanmak durumunda olan işletmeler oldu. Tamamen veya kısmen kapanmak durumunda kalan bu tür işletmeler bakımından mülk sahibinin kira almadan veya eksik kira alarak idare ettiği aylar söz konusu oldu. Hal böyle olunca da, Gelir Vergisi Kanunu 73. maddedeki emsal kira bedeli uygulaması aklı gelmek durumunda kaldı. Vergilemede gerçek durum esastır, şeklinde temel bir prensip vardır. Bu temel prensip ana omurgada olmak üzere, vergi kaçırma amacıyla idareyi yanıltmanın önüne geçilmesi amacıyla da bir takım otokontrol müesseseleri konuldu. Emsal kira bedeli uygulaması da bu amaçla getirilmiş bir müessesedir. Normal şartlarda, günümüz gerçek hayat uygulamasında emsal kira bedelinin geçerli olduğu durumlar azalıyor. Yukarıda da belirttiğimiz gibi Covid-19 süreci, gerek işyeri gerekse konut mülk sahipleri bakımından bazı aylar kira alınmayan durumları ortaya çıkardı.

Kanunda emsal kira bedeli uygulaması

Emsal kira bedeli Gelir Vergisi Kanunu'nda özetle şöyle tanımlanmıştır: Konut ya da işyeri bir gayrimenkulün bir yıllık kira bedeli o gayrimenkulün vergi değerinin yüzde 5'inden az olamaz. Hal böyle olunca normal şartlarda hiç bu ölçüye takılmayacak mülk sahipleri bakımından Covid-19 sürecinde kira uygulanmayan veya kısmi kira uygulanan aylar dikkate alındığında istisnai de olsa yıllık toplam kira gelirinin gayrimenkulün vergi değerinin yüzde 5'inin altında olduğu durumlar söz konusu olabilecek. Doğal olarak burada emsal kira bedelinin uygulanmasının getiriliş amacına uygun bir durum söz konusu değildir. Ortada olağanüstü şartların getirdiği bir nedenle kısmen veya tamamen kira alınmayan aylar söz konusudur. Bu olaya bakarken yapılması gereken kira alınmayan veya kısmi kira alınan ayların hesaplamaya dahil edilmemesidir.

Yapılması gereken

Normalde kira alınan aylardaki kira tutarı itibarı ile normal kira alınsaydı emsal kira bedeli uygulamasına takılmayacak olan durumlarda kesinlikle emsal kira bedeli uygulamasının yapılmaması gerekir. Aksi uygulama, emsal kira bedeli uygulamasının kanundaki getiriliş amacının ötesinde bir yerlere zorlanma anlamına gelir. Olağanüstü durumlarda toplumdaki sosyal dayanışma özelliğinin vergi yoluyla cezalandırılması gibi bir sonuç, ne kanun koyucunun ne de vergi idaresinin amacı değildir. Ortada olağanüstü şartlar söz konusudur. Bütün inanç ve temenni, bu durumun geçici olduğu ve kısa sürede sona ereceğidir. Hal böyle olunca da, toplumsal dayanışma gereği kira alınmayan aylar nedeniyle emsal kira bedelinin altında kalıyor diye yıllık kira tutarı baz alınarak bir uygulama yapılmasının mümkün olmaması gerekir. Sonuç olarak, içerisinde geçmekte olduğumuz Covid-19 sürecinde toplumsal dayanışmanın vergilenme yoluyla cezalandırılması gibi bir sonuca neden olabilecek emsal kira bedeli uygulamasının, yukarıda ayrıntılı açıkladığımız durumlar çerçevesinde bir nevi yasadaki mücbir sebep halleri gibi değerlendirilerek 2020 yılı için uygulanmaması gerekir.

2021'e başlarken global e-ticaret trendleri

2040'a ulaşıldığında perakende ticaretin yüzde 95'inin e-ticaret üzerinden gerçekleşmesi bekleniyor. Öte yandan, pandemi nedeniyle yurt dışında prestijli bir caddede veya AVM'de mağazalaşmak eski popülerliğini kaybederken, hedef ülkelerde ucuza depo kiralayıp gerilla pazarlaması ile e-ticaret yapmak daha kârlı hale geldi. 2021'e başlarken global e-ticaret trendlerine göz atmakta yarar var.

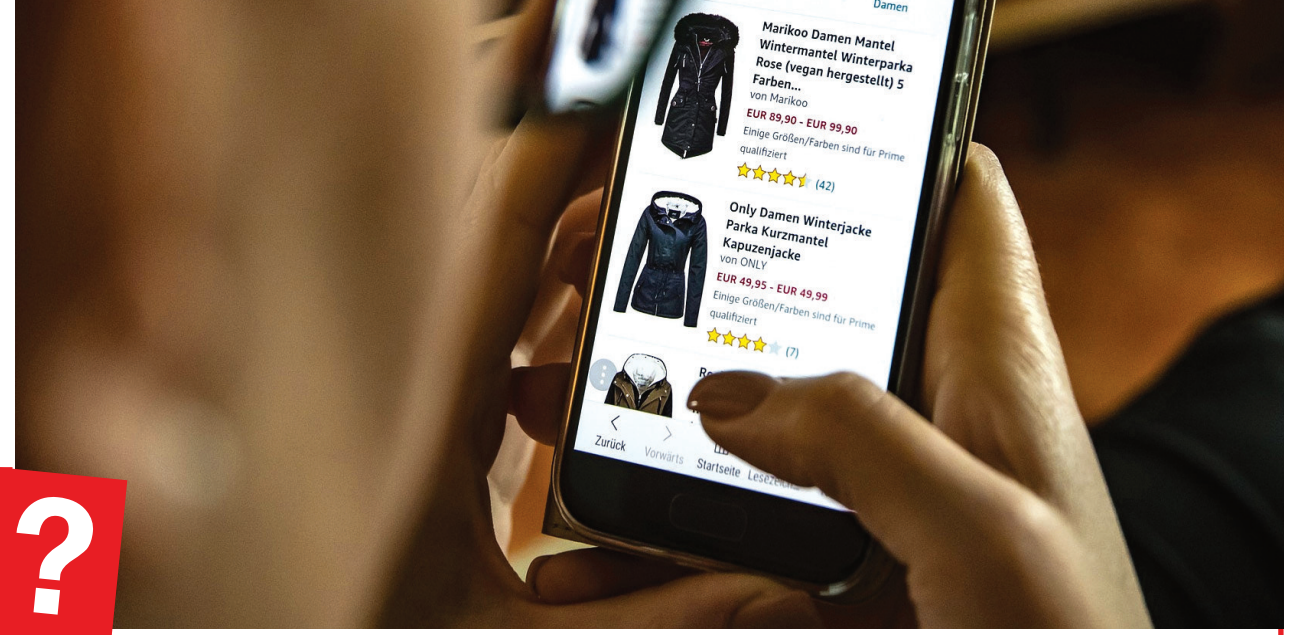
HEDEF ülkeye giriş stratejisine başkentlerden başlamak, özellikle pandemi zamanında oldukça pahalı ve riskli hale geldi. Kira ve mağaza giderlerinin yüksek olduğu ana caddelerde veya alışveriş merkezlerinin içinde kalmak eski popülerliğini yitirdi. Pandemi bittikten sonra da hiçbir şey eskisi gibi olmayacak. İnsanlar, en azından uzunca bir müddet daha kapalı ve kalabalık mekanlara karşı çekimser kalmaya devam edecek. Kurulum maliyetlerinin daha düşük olduğu, ancak lojistik kabiliyetin yüksek olduğu şehirlerde, uygun fiyata bir depo kiralamak ve ucuz iş gücünden yararlanarak, Ebay, Amazon, Etsy gibi e-ticaret pazaryerlerinde iş kurmak, yeni bir seçenek olarak öne çıkıyor.



Her şehirde fiziki mağazalaşma yerine mütevazı bir depo, bir internet sitesi ve online pazarlama ile ülke çapında ölçeğe ulaşmak pekala mümkün.

e-ticarete neler oluyor

- 2021'e başlarken global e-ticaret pazarında 2020 sonu itibariyle hangi büyüklüklere ulaşıldığına ve yeni trendlere göz atalım:
- Nasdaq sitesinde yayınlanan GuruFocus araştırma raporuna göre 2040 yılında e-ticaretin toplam ticaret içindeki payı yüzde 95'e ulaşacak.
- Shopify raporuna göre, dünya çapında e-ticaret hacmi 2020'de



- 3.9 trilyon dolara ulaştı. Pazar, 2021'de 600 milyar dolar artışla 4.5 trilyon dolara ulaşacak.
- Kinsta araştırmasına göre, 2000 yılı sonrasında doğanların yüzde 67'si alışverişlerini online yapıyor.
- Online siparişlerin yüzde 43'ü yataktan, yüzde 23'ü iş yerinden, yüzde 20'si ise banyo, mutfak ve araba koltuğu gibi

- yerlerden veriliyor.
- Online müşterilerin yüzde 48'i, alışveriş esnasında hiç hesapta olmayan veya gerçekten ihtiyacı olmayan başka şeyleri de sepete attıklarını söylüyor. Müşteriye aynı kategorideki daha pahalı ürünü önerme (Up-sell) veya tamamlayıcı benzer ürünleri önerme (Cross-sell) yöntemlerinin gücü.

- Erkekler kadınlara oranla yüzde 28 daha fazla online alışveriş yapıyor.
- Müşteri hizmetleri ile sorun yaşayan her iki müşteriden biri, online mağaza tercihini hemen değiştiriyor.
- Satın alma kararı öncesinde ürün inceleme videosu izleyen potansiyel müşterilerin yüzde 73'ü müşteriye dönüşüyor.

Global e-ticaret pazarı büyüklüğü*

(Milyar \$)

Asya-Pasifik	2.448 (% 63'ü Çin)
Kuzey Amerika	749
Batı Avrupa	498
Orta ve Doğu Avrupa	93
Latin Amerika	84
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	42
Türkiye (Kaynak: TÜBİSAD)	15

* 2020 yılı itibariyle / Kaynak: Emarketer.com

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 İştiraki'nin yükselen başarı grafiği

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

ÖDEME PLANI

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

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

BANKA BİLGİSİ

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

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

444 0 486 | ito.org.tr | (in) (f) (t) (e) (a) (i) (t) (o) (k) (u) (r) (u) (m) (s) (a) (l)

İstanbul Ticaret Odası üyelerinin dikkatine

5174 sayılı Kanunun 10. maddesi gereğince iki yıldır aidat ödemeyen ve/veya adresleri tespit edilemeyen üyelerin aidat tahakkukları durdurularak, bu üyeler meslek grupları ve seçmen listelerinden silinecektir.

Meslek grubu ve seçmen listelerinden silinen üyelerin adres ve durumları hakkında Odamıza bilgi verildiği ve/veya geçmiş dönem aidat borçları ödendiği takdirde tekrar aidat tahakkukları başlatılarak, meslek grubu ve seçmen listelerine yeniden kaydedilecektir.

Üye kayıtlarının güncellenmesi ile ilgili işlem neticesinde üyelerimizin herhangi bir hak kaybına uğramaması için tüm üyelerimizi Oda kayıtlarının güncelliği konusunda www.ito.org.tr adresli web sayfamızdan Bilgi Bankası - Firma Bilgileri adından inceleme yaparak, adres ve durumlarındaki değişiklikleri İstanbul Ticaret Sicil Müdürlüğü'ne tescil ettirmeye ve/veya Oda aidat borçlarını ödemeye davet ederiz.



İTO Meclisi'nde önerilmişti:

Trafik cezası kiralayana kesilecek

MÜGE BİBER

OTO kiralama şirketleri, sürücüsü tespit edilemeyen araçların tescil plakalarına düzenlenen trafik idari para cezalarından dolayı büyük mağduriyet yaşıyordu. Resmi Gazete'de yayımlanan 'Trafik İdari Para Cezası Karar Tutanaklarının Düzenlenmesinde, Tahsilinde ve Takibinde Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik' ile mağduriyet gideriliyor.

Buna göre, motorlu taşıtların tescil plakalarına düzenlenen trafik idari para cezaları yönünden önemli bir değişiklik getirildi. Artık kiralık araçlarda kural ihlalinin doğacak cezalar, aracı kiralayan adına düzenlenecek.

KABİS TESPİTİYLE

Trafik kural ihlalini yapan aracın, ihlal tarihinde kiralandığının kiralık Araç Bildirim Sistemi'nden (KABİS) tespit edilmesi halinde ceza, doğrudan aracın kiracısına uygulanacak. Trafik idari para

cezası karar tutanakları için kural ihlalinin tespit edildiği tarihteki araç sahibinin/kiralayanın adres bilgileri; gerçek kişi olması durumunda Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü Adres Kayıt Sistemi'nden bulunacak.

BAKAN ŞOYLU'YA TEŞEKKÜR

Kiralık araçlarda kural ihlaline yönelik cezalar konusu, İstanbul Ticaret Odası'nın 2019 Kasım ayı olağan meclis toplantısına katılan İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'ya bizzat iletilmişti. Bakan Soylu, söz konusu meclis toplantısının soru-cevap kısmında konuyu not almış ve çözümünün takipçisi olacağını belirtmişti.

İTO Meclis Üyesi İlhan Yılmaz, sektör olarak Bakan Soylu'ya müteşekkirdi. İlhan Yılmaz, düzenlemenin önemini, "Bu yasal düzenleme, kiralama sektörünün mağduriyetini gidereceği gibi faaliyetin de önüne geçecek" diye özetledi.

Paraf ticari kart ile tedarike 18 ay vade

TOBİ ve Halkbank'ın yaptığı tedarik zinciri finansman anlaşmasıyla satıcıya tahsilat güvencesi, alıcıya da 18 aya kadar vade imkanıyla ödeme esnekliği sağlandı. Paraf Ticari Kredi Kartı ile birçok risk ve zorluk da ortadan kalktı.

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Halkbank arasında 'Paraf Ticari Kredi Kartı ile Güvenceli Tedarik Zinciri Finansmanı Anlaşması' imzalandı. Anlaşmanın online yapılan imza töreninde konuşan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, 'Halkbank Paraf Ticari Kredi Kartı' sayesinde firmaların vadeli mal alım satımı, bankalardan kredi çekme ve çek senet gibi işlemlerinde yaşadığı problemlerin sona ereceğini söyledi.

TAHSİLAT RİSKİ YOK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagic'in de online olarak katıldığı törende, anlaşmanın TOBB üyesi şirketler için sağladığı avantajlara dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, şunları kaydetti: "Bu kart sayesinde çek-senet takibi yapmadan, tahsilat derdiyle uğraşmadan, güven içinde malımızı satacağız. Satığımız mal merdiven altı ve kaçak faaliyetin de önüne geçecek" garantisıyla, peşin ya da

taksitli alacağız. Mal almak isteyen de bankadan kredi bulma veya satıcının kendi çek-senedini kabul edip etmeme derdine düşmeyecek."

1.5 MİLYON İŞLETME

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan da söz konusu anlaşmayla tahsilat garantisi ve 18 aya kadar vadeli ödeme esnekliği getirdiklerini söyledi. Arslan, TOBB üyelerine sunacakları avantajlar hakkında şunları ifade etti: "TOBB logolu Paraf KOBİ Kredi Kartı, sahiplerine satın alımlarda, esnek taksit ve vade imkanı sağlayacak. Diğer tarafta da Paraf KOBİ POS, üye işyerlerine özel avantajlı POS fiyat modeli sunacak. Bu hizmetlerimizle, tedarik zincirinde tüm ticari işlemler Halkbank güvencesi ve Paraf avantajlarıyla gerçekleştirilecek."

Arslan, Paraf KOBİ ile birlikte Paraf Esnaf ve Paraf Business'tan oluşan Paraf Ticari Kartlar Ailesi'nin tüm kampanya ve imkanlarının, 1.5 milyon TOBB üyesi işletme için de geçerli olduğunu belirtti.



Satıcı ve alıcı için avantajlar

- **Satıcı firmalar, peşin, taksitli veya vadeli mal ve hizmet satışı ve müşterilerin nakit döngülerine göre 4 farklı modelde çoklu vadede POS ile satış yapma imkanı elde edecek.**
- Para transferi, çek, senet, teminat mektubu yerine Paraf Ticari Kredi Kartları ile tahsilatın yapılması sayesinde operasyonel risk ve finansman maliyetleri ortadan kalkacak.
- **Özel Paraf Ticari Kredi Kartı limiti ile satıcı firmaların tahsilatları güvence altına alınacak.**
- Gerektiğinde kapalı devre çalışan, sadece üye işyerinde geçerli limit tanımı ile müşteri sadakati sağlanacak.
- POS satışlarından oluşan tutarların teminat olarak kabul edilmesiyle daha uygun maliyetli kredi imkanının yanı sıra muhasebe ve kayıt kolaylığı tanınacak.
- Alıcı firmalar ise finansmana kolay erişim imkanı sağlarken, maliyetsiz, vadeli mal alma fırsatı elde edecek.
- **Kredi, çek, senet, teminat mektubu yerine Paraf Ticari Kredi Kartları ile kolay ve uygun maliyetli ticaret imkanı sağlanacak ve nakit taşıma riski gibi operasyonel riskler ortadan kalkacak.**
- Alıcılar, mal alım ve ödeme kayıtlarını düzenli olarak takip etme ve muhasebeleştirme kolaylığı elde edecek.

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr

in @ /itokurumsal

Üye İletişim
Bilgilerinizi
Güncelleyin
Tüm
Faaliyetlerden
Haberiniz
Olsun



guncelle.ito.org.tr

İstanbullu hayırsever hanımlar

Dünyanın incisi İstanbul'un iki yakasında da ismiyle hâlâ yaşayan hayırsever İstanbullu hanumlardan, doğru ismi 'Mihr ü Mah' (1522-1578) olan ama günümüzde 'Mihrimah' adıyla anılan hanımdan söz edelim.

Malum, günümüzde ekonomiden siyasete, sanattan sosyal hayata hemen her noktada, kimi zaman sevindirici kimi zaman üzücü pek çok meselede kadınlarımızdan söz ediliyor. Geçmişe yolculuk ederek farklı bir hanım portresini paylaşalım istedik.

İstanbul'a hayırseverliği ile damgasını vurmuş ve tarihin her döneminde adından söz ettirmiş, halen de ettirmekte olan Mihr ü Mah Sultan, Kanuni Sultan Süleyman ve Hürrem Sultan'ın kızı, Rüstem Paşa'nın eşidir.

Mihr ü Mah Sultan, İstanbul'un Anadolu ve Avrupa yakasıyla birlikte, Devlet-i Aliye'nin geniş sınırları içerisindeki çeşitli bölgelere hizmet etmiş bir hayırsever hanımdır.

Biz önce İstanbul'daki eserlerine uğrayalım.

Geçmişte Avrupa kıtasını, bugün ise Edirne'yi İstanbul'a bağlayan sultan yolunun Edirnekapı girişindeki külliyesi; cami, şadırvan, medrese, sıbyan mektebi, namazgâh, çifte hamam ve bir arastayı kapsar.

Donanmaya 400 kadirga

Ayrıca Edirnekapı'daki hayratına su temin etmek için Zincirli suyu da denilen Mihrimah suyu tesisini yaptırır. Anadolu yakasının son durağı Üsküdar'dır ve yine geçmişte sınır Mekke'ye kadar uzanır. Bu sebeple Üsküdar'a 'Harem toprağı' denilir ve Harem ismi bu sebeple verilir.

Çin, Arap yarımadası, Ortadoğu, Uzak Asya ve Kafkasya'dan İstanbul'a, Doğu'dan gelen kervan yollarının son bulduğu Üsküdar iskele meydanında biblo gibi duran ve her göreni hayretle kendisine çeken cami, çeşme, mihman sarayı, günümüze kadar gelmemiş olan sıbyan mektebi, medrese ve kervansaraydan oluşan külliye de Mihr ü Mah Sultan'a aittir.

Mihr ü Mah Sultan'ın büyük hayır hizmetlerinden biri de donanmamıza yaptığı yardımdır. Kendi servetinden 400 kadirga yaptırıp donanmamıza hediye eder. Öte yandan, yine donanmanın ihtiyacı olan 192 kantar işlenmiş demir bağışlar.

Mihr ü Mah Sultan'ın Üsküdar'da ve Edirnekapı'da iki mektebi bulunur. Kaynaklara göre özellikle Edirnekapı'daki mektebe fakir çocukların alınmasını ister.

Burada muallimlik edeceklerin şefkatli insanlar olmalarını ve çocuklara öğretecekleri şeylerde sabırla hareket etmelerini öğütler ve takipçisi olur.

Öte yandan; bu mekteplerde okuyan fakir öğrencilere günde ikişer akçe verilmesini de yine vakfiyeye yazdırır. Bir başka vakfiyesi de ihtiyaç sahibi kimsesizlerin öldükleri zaman kimseye yük olmadan defnedilebilmeleri için 100 akçe ayırmıştır.

İmaretlerini de denetleyen Mihr ü Mah Sultan, imarethanede neler pişirilmesi ve kimlere dağıtılmasını detaylarına kadar vakfiyesine yazdırır; aç ve açıkta hiç kimsenin kalmamasını ister. Ayrıca sokak hayvanları için her türlü tedbiri aldırarak, onların da birer canlı olduklarını ve insanların emanet olduklarını kayıt altına aldırarak hizmet eder.

★★★

Aynizübe'de su yolu

Mihr ü Mah Sultan'ın büyük hayırlarından bir diğeri de bugün halen kullanılan Mekke'deki 'Aynizübe'de su yolunun' tamiri için 50 bin altın göndermesidir. 12 yıl süren tamir ve bakım çalışmaları esnasında tahminlere göre 1000 kişi çalıştı.

Mihr ü Mah Sultan, sadece bu hizmetle kalmaz, Mekke ve Medine için çeşitli vakıflar kurar. Surre emini vastasıyla her yıl 2 bin 500 altın Mekke'ye, 2 bin 500 altın da Medine'ye göndererek orada görev yapan kadırlar ve dört mezhebin imamı tarafından fakirlere dağıtılmasını sağlar.

Mihr ü Mah Sultan, hayır vakıfları yoluyla mülklerinden gelen gelirlerinin 3 bin sikkesinin Mekke ve Medine'deki fakirlere, ihtiyaç sahiplerine, miskin ve düşkünlere eşit şekilde dağıtılmasını ister ve takipçisi olur.



Hüseyin ÖZTÜRK



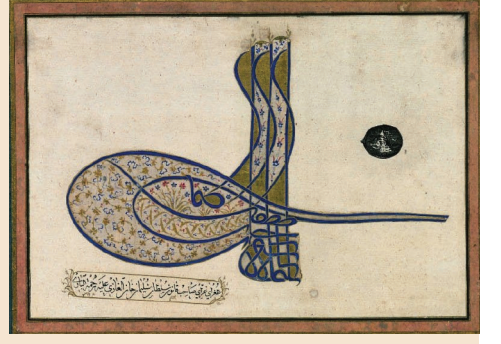
Muhteşem Süleyman 500. yılında sergiyle yad ediliyor

KANUNİ Sultan Süleyman, tahta çıkışının 500'üncü yılında, devrini anlatan yazma eserler eşliğinde yad ediliyor. Kanuni'nin büyük bir coğrafyaya uzanan sefer ve zaferleri, 'Muhibbi' mahlasıyla yazılmış şiirleri ve 46 yıllık saltanatı 'Kanuni Sultan Süleyman Devri' sanal sergisine yansıyor. Sergide, Süleymaniye Yazma Eser Kütüphanesi ile ona bağlı Köprülü, Atıf Efendi, Nuruosmaniye ve Ragıp Paşa Kütüphaneleri'nden seçilen eserler yer alıyor. Ziyaretçiler, Sultan Süleyman'ın saltanat yıllarını özetlemeyi ve devrinin sanatından örnekler sunmayı

amaçlayan sergide, 46 yazma eseri görebiliyor. Sergide, devrin tarihçileri, edebiyatçıları ve devlet adamlarının anlatımlarına da yer veriliyor.

HÜNERLİ ESERLERLE

Kanuni'nin, şehzadelerinden Mehmed'in vefatı karşısında duyduğu hüznü, Mustafa'nın katline Taşlıcalı Yahya'nın ağrıtı, Veziriazam İbrahim Paşa'yı maktullükten maktullüğe götüren süreç gibi konuların görülebileceği sergi, Kanuni'nin saltanatını kronolojik olarak anlatıyor. Mart 2020'de



hazırlıklarına başlanan fakat yeni tip koronavirüs nedeniyle açılmayan sergide, devrin eşsiz sanatkarları müzehhib Karamemi, hattat Ahmed Karahisarî, 'Şairler Sultanı' Baki ve diğer isimsiz ehl-i hünerin eserleri de bulunuyor.

Ayrıntılı bilgi için: www.suleymaniyeye.yek.gov.tr/ kanunisergisi

2020'DE 6 binden fazla yeni eser kültür envanterine girdi

Bilim heyetleri tarafından yapılan kazı ve araştırma çalışmalarında bin 891, Müze Müdürlükleri başkanlığındaki kurtarma kazıları ve sondaj gibi çalışmalarda ise 4 bin 546 envanterlik eser müzelere kazandırıldı. 2020'de müzelerde yerini alan toplam envanterlik eser sayısı 6 bin 437 oldu.

KÜLTÜR ve Turizm Bakanlığı, 2020'de gerçekleştirilen kazı ve araştırma çalışmalarıyla bulunan 6 binden fazla eserin müze envanterlerine girdiğini bildirdi. Bakanlıktan yapılan yazılı açıklamaya göre, Türkiye'de, yeni tip koronavirüs salgını sürecinde yapılan arkeolojik çalışmalarda binlerce esere ulaşıldı. Myra kazılarındaki 2 bin 200 yıllık pişmiş toprak buluntulardan Laodikeia'daki 20 asırlık portreye, Yeşilova Höyüğü kazılarındaki 8 bin yıllık figürinden Kültepe-Kaniş'ten çıkarılan 4 bin 300 yıllık mermer idollere kadar binlerce eser, bu yıl gün ışığına kavuşturuldu. Geçen yıl müzelerde yerini alan toplam envanterlik eser sayısı 6 bin 437 oldu.

MEDENİYETLERİN BEŞİĞİ

Medeniyetlerin beşiği Anadolu'da bu yıl 118 Türk ve 21 yabancı kazı yapıldı. Müze Müdürlükleri başkanlığındaki 44 çalışma ile arkeolojik kazıların toplam rakamı 183 oldu. Müze Müdürlükleri başkanlığında bu yıl 139 kurtarma kazısı, 12 kamu yatırım alanı kurtarma kazısı ve 50 sondaj kazısı gerçekleştirildi. Türkiye'nin denizlerinde ise 5 sualtı kazısı yapıldı. Yerli ve yabancı bilim insanları ile Müze Müdürlüklerinin başkanlığında gerçekleştirilen arkeolojik yüzey araştırması, jeofizik-jeoradar ve temizlik çalışmalarıyla birlikte bu yıl toplam arkeolojik faaliyet sayısı 502 oldu.

KAZDIKÇA ÇIKIYOR

Kütahya ve Diyarbakır Müzeleri, kazı çalışmalarından elde edilen envanterlik eser sayısı bakımından 2020'de ilk iki müze olarak kayıtlara geçti. Kütahya Seyitömer Höyüğü'nde, Kütahya Müzesi Müdürlüğü başkanlığında



gerçekleştirilen kurtarma kazısı çalışmalarından 2 bin 569 eser, Kütahya Müzesi envanterine kaydedildi. Diyarbakır Müzesi Müdürlüğü başkanlığında Ambar Barajı etki alanında yapılan kurtarma kazılarında da 850 eser Diyarbakır Müzesi envanterine alındı. Bilim heyetleri tarafından yürütülen kazı çalışmaları kapsamında ise en fazla envanterlik eser 190 adet ile Hatay ili Hipodrom ve çevresinde yapılan arkeolojik kazı çalışmalarından elde edildi. Eserler Hatay Müzesi'ne kazandırıldı.

Sıralama, 165 eser ile Çanakkale ili Parion Antik Kenti kazıları, 97 eser ile Sinop ili Balatlar Kilisesi kazısı ve 66 eser ile de İzmir Yeşilova Höyüğü kazısı olarak devam etti.

Kazılara ayrılan kaynak 40 milyon TL'yi aştı

Türkiye'de geçen yıl gerçekleştirilen arkeolojik kazı çalışmalarına Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğüne 25 milyon 457 bin 518 lira ve Türk Tarih Kurumu Başkanlığınca da 15 milyon 143 bin 656 lira 73 kuruş ödenek aktarıldı. Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2020'de kazı çalışmalarına 40 milyon 601 bin 174 lira 73 kuruş ödenek sağladı. Bakanlığın desteğiyle önceki yıllardan da devam eden kazılara ek olarak Türk Tarih Kurumu'nun proje destek bedeli sağladığı 61 arkeolojik kazı projesi ile 2021'de yıl boyunca 123 kazı sürdürülecek.

Bulunan eserlerden bazıları

Arkeolojik kazı çalışmaları kapsamında bu yıl ortaya çıkarılan eserler arasında öne çıkan buluntular ise şöyle: "Antalya Demre Myra kazılarında 2 bin 200 yıllık pişmiş toprak buluntu grubu, Antalya Kaş Patara kazılarında bulunan Herakles betimlemeli olduğu düşünülen cam yüzük taşı ve Mısır Kraliçesi 2. Arsinoe betimlemeli bir yüzük taşı, Perge kazılarında bulunan M.S. 3'üncü yüzyıla tarihlenen giyimli kadın heykeli, İzmir Smyrna Tiyatrosu sahne binası kazılarında bulunan

genç bir Satyros kabartması, Kayseri Kültepe-Kaniş kazılarında bulunan 4 bin 300 yıllık mermer idoller, Denizli Laodikeia kazılarında 20 asırlık bir portre, İzmir-Yeşilova Höyüğü kazılarında 8 bin yıllık beyaz mermerden yapılmış bir figürin, Ordu-Kurul Kalesi kazılarında bulunan 2 bin 100 yıllık pişmiş toprak büst ve masklar, Muğla-Marmaris sualtı kazılarında arkaik dönem pişmiş toprak heykel ile Burdur-Göllhisar Kıbyra antik kenti kazılarında Asklepios heykelciği ve Serapis büstü."



VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

İş dünyasında sunum sanatı

Yazar, kitapta kendi yöntemini, hazırlıklarını ve uzmanlık bilgilerini okuyucuya paylaşıyor, bir profesyonel gibi sunum yapmaya rehberlik ediyor. Bir kurumsal psikolog, sunucu ve iş danışmanı olan Tiffany Poeppelman, bu kitabı, "Sadece bir sunumu nasıl oluşturacağımızla değil, karşınızdaki izleyici kitlesine bir mesajı nasıl başlarıyla aktarabileceğinizle ilgili parlak ipuçları veriyor" diyerek tanıtıyor.

Emma Ledden
İş Bankası Kültür Yayınları

100 soruda takyidat

İpotek, borç alanın ödeme teminatı olarak tesis edilen ve hukuk düzeni tarafından alacaklıya güvence altına alan bir imkânı ifade eder. Ancak, bu imkânın tam anlamı ile verimli bir şekilde

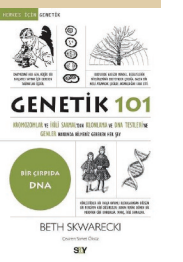
kullanılabilmesi, hem hukuki hem de fiili olarak gerçek teminat teşkil edebilecek ipoteklerin tesis edilmesine bağlıdır. Bu çalışmada, ipotek konusu taşınmazın hukukun tam bir güvence teşkil edebilmesi kapsamında çeşitli takyidat örnekleriyle izah ediliyor.

Süleyman Kandemir
Seçkin Yayıncılık

Genetik 101

Bu kitap, DNA'nın yapısını, antibiyotik direncini, bakteri ve virüsleri öğrenmek isteyenler içindir. Genetik yapımız kim olduğumuzu büyük ölçüde belirler. Biz de bunu çocuklarımıza miras bırakırız. Göz rengimizden boyumuza, hangi hastalıklara yakalanma riskimiz olduğundan kaç yıl yaşayacağımıza kadar pek çok şey bu belirlemede mevcut. Kısacası bu kitapta, DNA'nın yapısı ve işleyişinden gen aktarımına, genetik bilimindeki son yeniliklerden ütöpik bir dünyanın kapılarını aralayan deneylere kadar merak edilen konulara yer veriliyor.

Beth Skwarecki
Say Yayınları



AİDAT BORÇLARINIZI YAPILANDIRIN KAZANÇLI ÇIKIN

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

SON GÜN

28
ŞUBAT
2021

7256

**Bazı Alacakların
Yeniden**

Yapılandırılması

Kanunu