

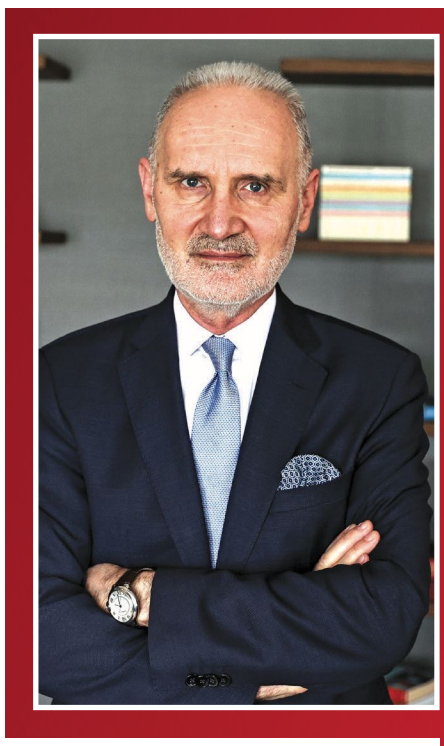
# 650 yıllık tatlı sadakat

Kendine has aroması, rengarenk biçimleriyle şekerlerin atası akide 650 yıllık maziye sahip. Akide şekeri, Yeniçeri Ocağı'ndaki merasimlerden günümüzdeki evlilik törenlerine kadar sadakat geleneğimizin sembolü.
**Dilşah Keflioğlu ■ 19'da**

# Üretim yapanlara yeni destek programı



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan mikro ve küçük ölçekli işletmelere yönelik yeni destek programını açıkladı. KOSGEB vasıtasıyla verilecek destekten, istihdamını koruyan mikro işletmeler 30 bin liraya kadar, küçük işletmeler 75 bin liraya kadar yararlanabilecek. Destek 3 yıl geri ödemesiz ve faizsiz olacak. Başvurular 3 Mayıs'tan itibaren e-Devlet üzerinden yapılacak. **■ 6'da**



# Kapalı işletmeler için 6 aylık 2 öneri

■ **İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, salgından olumsuz etkilenen işletmelerin geçen 12 ayın kredi yükünü kaldırabilmeleri için, yeni desteklere ihtiyacı olduğunu söyledi. Avdagiç, "Banka kredilerinin taksitleri 6 ay ötelenmeli. Ayrıca en az 6 ay ödemesiz KGF destekli yeni kredi imkanı sunulmalı" dedi.**

■ **Avdagiç Türkiye'nin turizmde yılda yaklaşık 40 milyar dolarlık artı değer ürettiğine de dikkat çekti. Bu nedenle 17 günlük kapanmanın turizm için önemli olduğuna dikkat çeken Şekib Avdagiç, "17 günü verimli geçirelim ki Türkiye özellikle Batı Avrupa ve Rusya'nın kritik ülkeler listesinden çıksın" diye konuştu. ■ 7'de**

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

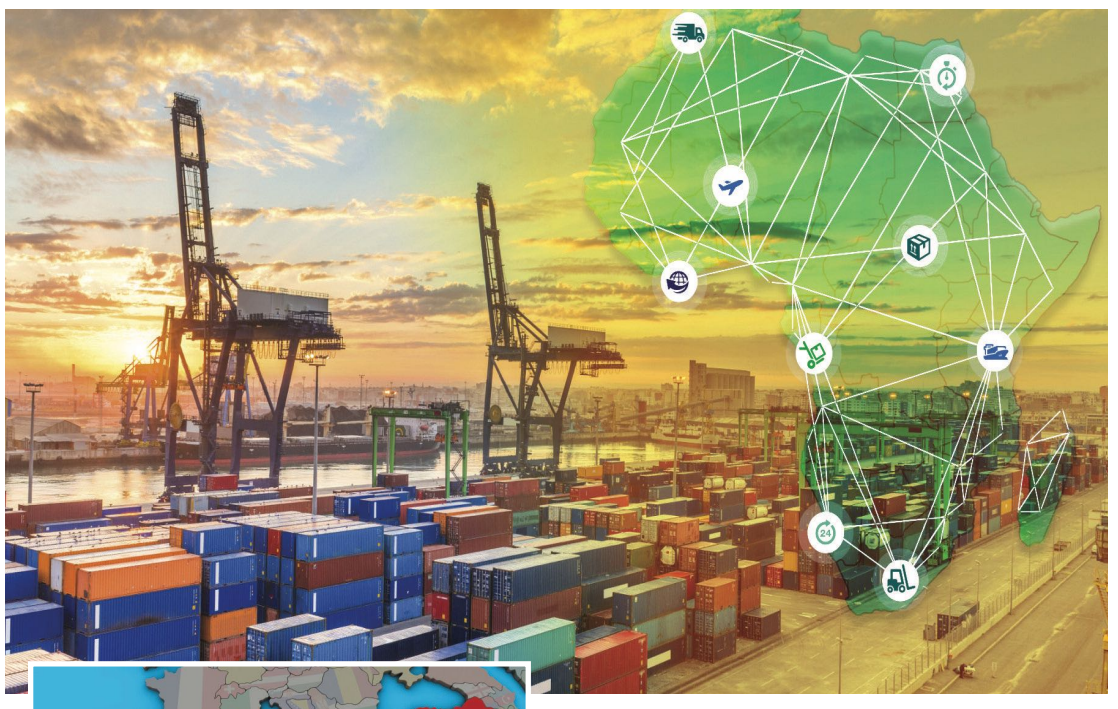
# İSTANBUL TİCARET

30 NİSAN 2021 YIL: 63 SAYI: 3158 ISSN 1300-3666 ■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■ www.itohaber.com

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

# Kuzey Afrika ticaret kuşağı

**Türkiye, Akdeniz'den kıyıdaş olduğu Mısır, Libya, Tunus, Cezayir ve Fas ile ilişkilerini çok yönlü geliştiriyor. Bu adımlarla Türkiye, Kuzey Afrika'da yeni bir ticaret kuşağı hedefliyor.**



■ Fas ve Tunus ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalayan Türkiye, Cezayir ile STA imzalanması için çalışıyor. Türkiye, bir yandan da Mısır ile Parlamentolar Arası Dostluk Grubu kurarak, bölgenin en büyük ülkesiyle de yeni bir sayfa açmayı hedefleniyor.

■ Türkiye'nin bölgede güçlenen konumunu değerlendiren Cezayir Büyükelçisi Mahinur Göktaş Özdemir, Cezayir'in Avrupa Birliği, Arap Birliği, Tunus ve Ürdün ile STA anlaşması bulunduğuna dikkat çekti. Büyükelçi Özdemir, "Olası bir STA ile ticaretimizin en az yüzde 100 artması işten bile değil" dedi. **■ 9'da**



Barış CABACI



## Trilyon dolarlık potansiyel

Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması'na (AfCFTA) kıtadaki 55 ülkeden 54'ü dahil oldu. AfCFTA, 1.3 milyar insanı ve 3.4 trilyon dolarlık ekonomiyi kapsadığından, Türkiye için de önemli potansiyel.



## Afrika'da başarının bedeli

**Prof.Dr. Ahmet Kavas ■ 13**



# Tedavi gören çocukların 23 Nisan mutluluğu

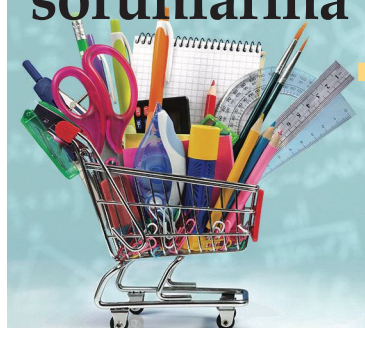
23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nün düzenlediği tematik bir sergi ile kutlandı. Sergide hastanede veya evinde tedavi gören çocukların 23 Nisan konulu resim ve fotoğrafları yeraldı. Serginin açılışına İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu da katıldı. **■ 19'da**

# Doğaya hassasiyet markasını yükseltti



**Yükselen Markalar Projesinde başarılı olan 14 kadın girişimciden biri olan Gülçin Özbiçerler Baboon Natural markasının hikayesini İstanbul Ticaret'e anlattı. Özbiçerler, markasından doğayı önemseyen bir kadın girişimi olarak bahsetti.**
**Müge Biber ■ 10'da**

# Kırtasiye sektörü sorunlarına çözüm arıyor



■ **Pandemi nedeniyle okulların kapalı olması kırtasiye perakendecisini zor durumda bıraktı. Sektör temsilcileri, marketler gibi hafta sonu kısıtlamasından muaf olmak istiyor.**
**Osman Kuvvet ■ 15'te**

# Uçakların gövdesine Made in Turkey imzası



Yolcu uçakları arasında en çok kullanılan model ailesinden olan A320'ler, Türkiye'de üretilen parçalarla imal ediliyor. TUSAŞ, A320'lerdeki Section 19 Barrel ünitesinin 300'üncü teslimatını yaptı. Şirket, A321XLR modeli için modifiye ettiği 18 numaralı bölümü de teslim etti. **■ 20**




## Dil eğitimine uluslararası AYRICALIK

İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı'nı bitiren öğrenciler, 'Pearson Assured' sertifikası alıyor. **■ 14**



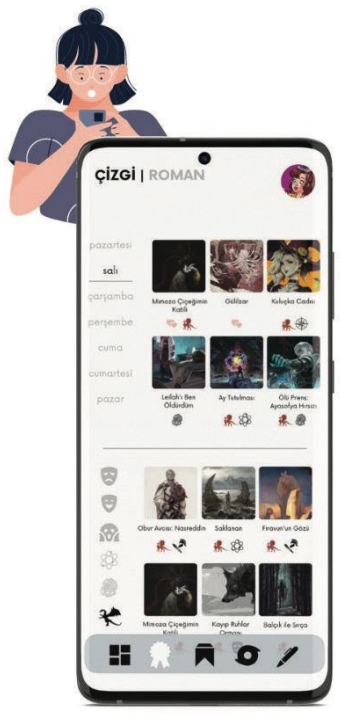
## Çiçeklerde korona endişesi yersiz

Sağlık Bakanlığı Halk Sağlığı Genel Müdürlüğü yeni tip koronavirüsün çiçeklerden bulaştığını gösteren kanıta dayalı bilimsel bir veri bulunmadığını açıkladı. **■ 5**

## Tek çizgide buluşturan uygulama ■ 2









## Pandemi olumlu etkiledi

**Pandemi** şartlarında insanların mobil uygulamalarda daha çok zaman geçirmesinin bize olumlu etkisi oldu. Hobilerini ve boş vakitlerini evde geçirmek zorunda kalan insanlar her geçen gün farklı eğlence biçimlerine, medyaya yöneliyor. Çizgi, burada doğan ihtiyacı karşılamak için doğru zamanı yakaladı. Bu bakımdan Covid-19'un olumlu etkilediği nadir sektörlerden birinde yer aldığımızı düşünüyoruz.



## BTM sayesinde tökezlemedik

**Girişimimizi** kurgularken, hızlandırma programlarını araştırmaya başlamıştık. Ülkemizin en başarılı girişim merkezlerinden BTM'yi o süreçte keşfettik. BTM'nin projemize en büyük katkısı iş modelimizin test edilmesinden, pazara çıkışımıza kadar her aşamada yanımızda olmasıydı. Sorunumuz veya belirsizlik durumunda tecrübeli ekipleriyle daima ulaşabileceğimiz mesafedelerdi. Genç bir ekibin düşebileceği onlarca tuzak vardır, BTM sayesinde düşmekten öte tökezlemedik bile diyebiliriz.

# Yazar ve çizerler aynı 'Çizgi'de buluşacak

**Çizgi roman kültürünü geliştirmek için yola çıkan Çizgi, Türkiye'deki yazar, çizer ve okuyucuları tek platformda bir araya getiriyor. Çizer ve hikayecilerine gelir oluşturacak model üreten Çizgi, mayıs ayında kullanıcı karşısına çıkacak.**

TUĞÇE ÖZKUŞ

**Bilgiyi** Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden biri olan Çizgi, çizgi roman kültürünü yaşatırken aynı zamanda çizer ve yazarlara da ekstra gelir olanağı sunuyor. Projenin kurucu ortakların Yağmur Aydemir, Çizgi'nin kuruluş hikayesini ve hedeflerini İstanbul Ticaret Gazetesi'ne anlattı.

**Çizgi nedir, kısaca bahseder misiniz?**

Çizgi, hikayeler anlatmanın yeni yoludur. Çizerlere ve yazarlara gelir sunarken okurlara sınırsız eğlence vaat eden Çizgi, barındırdığı birbirinden ilginç hikayeler ve çizgi romanlarla okur karşısına çıkmaya hazırlanıyor.

### YABANCI ÇÖZÜMLER

Ülkemizde çizgi romanlar ve hikayeleri talep eden büyük bir topluluk var ve bu topluluk ihtiyacını yabancı medyayla gideriyor. Yurtdışı kaynaklı eserlere olan ilgiyi görünce biz de gözümüzü ülkemize çevirdik. Bizim yetenekli çizerlerimiz yok muydu? Vardı. Peki hikayecilik? Yüzyıllardır en iyi yaptığımız şeydi. "O zaman ülkemizin kendine özgü bir hikayecilik platformu da olmasın mı" dedik ve işe koyulduk. En büyük hedefimiz; ülkemizin kurgu ihracatına katkıda bulunmak. Türkiye'nin öykülerini dünyaya taşımak istiyoruz.

### HAYAL GÜCÜ EKİBİ

**Kendinizden ve ekibinizden biraz bahseder misiniz?**

Ben Çizgi'nin kurucu ortaklarındanım ve ekip liderliği görevini üstleniyorum. Ekibimizde benim dışımda yüze yakın yetenekli isim var. Bu isimlerden üçü yola birlikte çıktığım değerli kurucu ortaklarım Müjgan Öykü Şahin, Muhammetcan Alkaşi ve Burak Akpınar. Kuruculara ek olarak azimleri ve emekleriyle Çizgi'yi ileriye taşıyan altı kişi daha ana ekipte görev alıyor. Hayal gücünü yetenekle birleştirmiş, uyumları ve en başından beri varlıklarıyla Çizgi'yi var eden onlarca yazar ve çizerimiz var.

### ÖNCELİKLE GENÇLER

**Hedef kitleniz kimlerden oluşuyor? Kaç kullanıcıya ulaşmayı hedefliyorsunuz?**

Erken ölçekli hedef kitlemiz 13-25 yaş arası gençler olsa da çizgi roman ve hikayecilik sektörü türlerine göre çok farklı kitlelere hitap edebiliyor. Ağırlığı gençler olmak üzere yaş konusunda oldukça geniş bir aralığımız var diyebiliriz. İlk 6 ay içerisinde 1 milyon kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz. Bunu içerik üreticilerimizin kitlesine baktığımızda çok uzak bir hedef olarak görmüyoruz. Sosyal medya üzerinden aldığımız etkileşimler ve yorumlar da bunu doğrular nitelikte.

### DÜNYADA DURUM

**Türkiye'de çizerlik sektörü ne durumda? Dünyayla karşılaştırdığınız zaman ne gibi farklılıklar bulunuyor?**

Türkiye'de çizerler genel olarak içeriklerini Instagram üzerinden ya da çeşitli yabancı platformlar aracılığıyla insanlara sunuyorlar. Bu platformlarda da düzenli bir gelir modeli oluşturmak ciddi bir problem.
Batı'da aktif bir çizgi roman kültürü var. Asya'yı merkez alarak başlamış ve dünya çapında popüler hale gelmiş manga ve Webtoon kültüründen de bahsedebiliriz. Bu tarz içeriklerin göz önünde olması ve özellikle İngilizce içerikler için çok sayıda platformun varlığı, dünya genelinde çizerler için uygun bir atmosfer oluşturuyor.

**Kuruluş aşamasında ne gibi zorluklar yaşadınız?**

İçerik üretici olarak adlandırdığımız yazar ve çizerlerle ilk iletişimi gerçekleştirirken zorlandığımızı söyleyebiliriz. Yaşımızın genç olmasından ötürü oluşabilecek güvensizlik hissi bizi endişelendirmişti. Fakat korktuğumuz başımıza gelmedi, yola aynı hayale sahip kocaman bir ekiple devam ediyoruz.

**Hangi yönlerinizle diğerlerinden ayrılıyorsunuz?**

Bizim özellikle öne çıkmamızı sağlayan Türkiye'de bu konseptin tam anlamıyla olmamasıydı. Ülkemizde yazarları, çizerleri ve okurları birleştiren bir başka platform bulunmuyor. Yurtdışında ise özellikle Asya pazarında hikayecilik uygulamaları çok yaygın bir konsept olarak mevcut.

### KAZANÇTA İLK ÜÇTE

Geçen yıl mobil uygulama alanında en çok kazanç sağlayan on uygulamadan üçü hikayecilik uygulamasıydı. Bu bağlamda globalde güçlü işler yapıldığını söyleyebiliriz.

Çizgi'yi rakiplerinden ayıran önemli etmenlerden biri elbette sahiplik yaptığı kurgular. Uzakdoğu ülkelerinin kültürünün Avrupa ve Amerika tarafından benimsenmesi zor oluyor. Bizim kurgularımızın pazarda kendine yer bulması görece kolay. Kurgularımız dışında uygulama içerisinde çok farklı özellikler barındırıyoruz. Örneğin okuduğunuz içerik türüne göre hangi çizgi karakteriyle benzediğinizi profilinizde görüyorsunuz. Bu tarz okuma deneyimini oyunlaştıran bir sürü farklı özelliğimiz mevcut.

### LATİN AMERİKA PAZARI

**Türkiye pazarında hedefleriniz neler? Globale açılmayı düşünüyor musunuz?**

Şu anda hedef pazarımızda 6 milyonu aşkın kullanıcı mevcut. Dizi izlemek, sosyal medyada zaman geçirmek gibi Çizgi okumayı da Türkiye'de normalleştirmeyi hedefliyoruz. Yeni nesil medya deneyimini bir alışkanlığa dönüştürmek Türkiye pazarındaki nihai hedefimiz. Üzerinde yaşadığımız toprakların anlatacak çok şeyi olduğuna inanıyoruz. Latin Amerika bölgesinin Türk kurgularına olan ilgisini göz önüne alarak ilk duraklarımızı bu doğrultuda seçtiğimizi söyleyebiliriz.

**Türkiye'de girişimcilik ekosistemini nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu yolculukta sizi neler motive etti?**

Girişim hızlandırma kamplarının çok faydasını görüyoruz. Çizgi yolculuğundaki motivasyon kaynağımız ise şu aşamaya kadar üreticiler oldu. Yazarların ve çizerlerin geri dönüşü daima çok destekleyiciydi. Emeklerini ve zamanlarını en az bizim kadar bu projeye atfettiklerini görmek sadece motive etmekle kalmadı, hırslanmamıza da yol açtı. Çizgi, mayıs ayında kullanıcı karşısına çıkıyorsa birincil nedeni üreticilerimizin desteğidir. Bundan sonraki süreçte okurların da desteğini görebilmeyi umuyor ve bekliyoruz. Ülkemizdeki değerli çizer ve yazarlarımıza bir çatı olma konusunda oldukça iddialıyız ve alanının öncüsü konumuna geleceğimize yürekten inanıyoruz. Türkiye'de bu alana ilgili olan yediden yetmişe herkesi çektiğimiz bu sonu gelmeyen Çizgi'ye bekliyoruz.


LE SHOWROOM
TEXWORLD EVOLUTION ETKİNLİĞİ
PARİS-FRANSA
5-9 Temmuz 2021
İstanbul Ticaret Odası Desteği ile



**Fransa'nın Paris şehrinde her yıl 2 kere düzenlenen Texworld Fuarı'nın Eylül 2020 ve 2021 versiyonları iptal edilmiştir.**

SEKTÖRÜN ULUSLARARASI BULUŞMASINI SAĞLAMAK ÜZERE, ÜRÜNLER İLE ALICILARI AYNI ÇATI, AYNI ZAMAN ÇERÇEVESİNDE BULUŞTURACAK MESSE FRANKFURT TARAFINDAN DÜZENLENECEK LE SHOWROOM'A TEKSTİL SEKTÖRÜMÜZÜN NUMUNE BAZINDA KATILIMI İSTANBUL TİCARET ODASI TARAFINDAN ORGANİZE EDİLECEKTİR.

**LE SHOWROOM NEDİR?**

- Sektörün özgün tekstil etkinliği
- Paris Atelier Richelieu'de ürünlerin fiziki sergilenmesi,
- Fuar idaresi Messe Frankfurt tarafından ürünlerin sanat yönetmenleri eşliğinde profosyonellere sunulması
- Tekstil sektöründeki profosyonellerin **sadece** ürünler ile buluştuğu numune bazında gerçekleştirilen fiziki bir etkinliktir.

**İSTANBUL TİCARET ODASI İLE LE SHOWROOM'A KATILIM**

- Katılımcı firmanın numunelerinin İstanbul Ticaret Odası tarafından Le Showroom'a gönderilmesi
- Ürünlerin sergilenmesi
- Katılımcı firmaya ürünler ile ilgilenen alıcılar hakkında raporun iletilmesi

**RAKAMLAR İLE LE SHOWROOM**

Texworld Fuarının 2020 yılı Eylül ayı versiyonunun iptal edilmesi ile Le Showroom ilk defa Şubat 2021 ayında 10 ülke 2.500 numune ile gerçekleştirilmiştir.

Katılım bedeli İstanbul Ticaret Odası'nın özel desteği ile sadece **10.000 TL** olarak belirlenmiştir.

**SEKTÖR GRUPLARI**

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

**Banka Bilgisi**

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

• Ödemeler firma hesabından, tam firma ünvanı ve "**Le Showrrom**" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

**İletişim**

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

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

**Zeynep Ülker**
**Telefon :** 0212 455 61 09 / **e-posta :** zeynep.sengul@ito.org.tr / **GSM :** 0530 664 86 22

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

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

# Teşvikte tersane hamlesi




**Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, hurdaya ayrılan geminin yerine inşa edilecek yeni gemi için teşvik verecek. Teşvik tutarı, geminin boş ağırlığı ile güncel hurda fiyatının çarpılması ile belirlenecek.**

**ULAŞTIRMA** ve Altyapı Bakanlığı, ticari yük taşımacılığında kullanılan ve hurdaya ayrılan 20 yaş ve üzeri gemilerin yerine inşa edilecek gemi için teşvik verecek. Bakanlık tarafından hazırlanan Hurdaya Ayrılan Türk Bayraklı Gemilerin Yerlerine Yeni Gemi İnşa Edilmesinin Teşvikine Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı.

### TEŞVİK KAPSAMI

Düzenleme, Milli Gemi Sicili veya Türk Uluslararası Gemi Siciline kayıtlı, 1000 GT ile 5000 GT arası, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının resmi internet sitesinde yayımlanan Gemi Sicili İçin Gemi Cinsleri Tanımlamaları listesinde yer alan sıvı dökme yük, katı dökme yük, konteyner, genel yük (karışık yük) ve özel amaçlı gemiler sınıfındaki ticari yük taşımacılığında kullanılan 20 yaş ve üzeri gemileri kapsıyor.

### BAŞVURU HAZİRANDA

Hurda teşvikinden faydalanmak isteyenler, her yılın haziran ayı içinde başvuru yapabilecek. Hurda teşviki başvurularının, Bakanlık Döner Sermaye İşletmesi bütçe imkanları doğrultusunda her yıl en fazla 5 gemi için, yaşı en büyük olan gemiden başlamak üzere değerlendirmesi yapılacak.

- Yeni inşa edilecek geminin, 1000 GT veya üzerinde ve sıvı dökme yük, katı dökme yük, konteyner, genel yük (karışık yük) veya özel amaçlı gemiler sınıfındaki ticari yük taşımacılığında kullanılan gemi cinslerinden olması gerekecek.
- Yeni geminin Türkiye'de inşa edilmesi ve inşasındaki yerli katkı oranının işçilik dahil en az yüzde 50 olması gerekecek.
- İlk aşamada hurda teşvik tutarının yüzde 40'ı, kabuk inşasının tamamlanmasında hurda teşvik tutarının yüzde 30'u, tescilinde ise hurda teşvik tutarının yüzde 30'u ödenecek.

# Kadastroda lisans şartı

KADASTRO teknik hizmetlerinden tescile tabi olmayan aplikasyon, yer gösterme ve plan örneği işlemlerinin yapım ve kontrolü, tescile tabi olan cins değişikliği, arazi irtifak hakkı tesisi veya terkini, birleştirme ve muhdesatın terkini işlemlerinin yapım sorumluluğu ile Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğünce belirlenecek kadastro teknik hizmetleri niteliğindeki diğer işler, lisanslı harita kadastro mühendislik bürolarınca yerine getirilecek.

Lisanslı harita kadastro mühendislik bürolarının açılıp işletilmesi, lisans sahibi olanlara ait olacak. Şartları taşıyan ve lisans belgesi başvurusunda bulunan mühendislere, lisanslı harita ve kadastro mühendislik faaliyeti yürütebilmeleri için Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü tarafından lisans belgesi verilecek.

Lisanslı harita ve kadastro mühendisleri, faaliyetlerini yürüttükleri süre içinde serbest harita ve kadastro mühendislik ve müşavirlik de yapabilecek. Lisans belgesi almak için gerekli olan 5 yıl deneyim şartı, 10 yıla çıkarılacak, belge sahibi olabilmenin özel şartlarından olan sınav şartı kaldırılacak.



# Sağlıkta iki tebliğ değişti

**Sosyal** Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'nin 28 Nisan'daki mükerrer sayısında yayımlandı. Önceki tebliğin 2.2.2.B numaralı maddesinin beşinci fıkrasında yer alan yüzde 20 ibaresi yüzde 30 şeklinde değiştirildi.



Ayrıca 2.4.4.H numaralı maddenin altıncı fıkrasında yer alan ATC kodu "L04AC07" olan ilaçların intravenöz formları" ibaresinden sonra gelmek üzere ", ATC kodu "J01DD52" olan ilaç" ibaresi eklendi. Öte yandan Sağlık Hizmetleri Fiyatlandırma Komisyonu da 13 Nisan'da toplanarak çeşitli kararlar aldı. Kararlara ilişkin yeni tebliğ aynı gazetede yayımlandı.

# Hesap açılışında mobil dönem

TÜRKİYE Bankalar Birliği (TBB), bankaların uzaktan kimlik tespiti yaparak mobil cihazlar ve bilgisayarlar aracılığıyla müşteri kabul edebileceğini duyurdu. TBB'den yapılan açıklamada, Bankalarca Kullanılacak Uzaktan Kimlik Tespiti Yöntemlerine ve Elektronik Ortamda Sözleşme İlişkisinin Kurulmasına İlişkin Yönetmelik'in 1 Nisan 2021 tarih ve 31441 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandığı hatırlatıldı.



### 1 MAYIS İTİBARİYLE

Düzenleme ile bankaların uzaktan kimlik tespiti yaparak mobil cihazlar ve bilgisayarlar aracılığıyla müşteri kabul edebileceği belirtilen açıklamada, düzenlemenin 1 Mayıs 2021 itibarıyla yürürlüğe girdiği belirtildi. Açıklamada, uzaktan banka müşterisi olmak veya hesap açtırmak isteyen kişilerin bilgilendirilmesi amacıyla hazırlanan çalışmaya www.tbb.org.tr adresli internet sitesinin 'Faydalı Bilgiler' bölümünden ulaşılabileceği aktarıldı.

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/2904.pdf**
adresini ziyaret etmeniz yeterli.

İSTANBUL TİCARET ODASI

# Elektrikli motorlara AB düzenlemesi

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Elektrik Motorlarının ve Değişken Hız Sürücülerinin Çevreye Duyarlı Tasarım Gerekliliklerine Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Söz konusu tebliğ, Avrupa Birliği mevzuatına uyum çerçevesinde hazırlandı. Elektrik motorları ve değişken hız sürücüleriyle ilgili çevreye duyarlı tasarım gerekliliklerini ve bu gerekliliklerin yürürlük tarihleri de tebliğde yer aldı.





uyumsoft
Uyumsoft Yetkili İş Ortağıdır. ileti

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

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

# Küresel kömür talebine Çin kaldıracı



**Uluslararası Enerji Ajansı tarafından yayınlanan Küresel Enerji Değerlendirmesi 2021 raporuna göre; küresel kömür talebi bu yıl yüzde 4.5 oranında artacak. Bu beklenti kömür talebinin pandemi öncesinden daha yüksek seviyeye çıkması anlamına geliyor.**

ULUSLARARASI Enerji Ajansının (IEA) Küresel Enerji Değerlendirmesi 2021 raporuna göre, küresel emisyonlar bu yıl yüzde 5 artışla 33 milyar tona ulaşacak. Bu yıl küresel karbon emisyonları tarihteki en büyük ikinci yükselişi kaydederek, 1.5 milyar ton artacak. Bu artış ayrıca 2010'dan beri küresel emisyonlarda görülen en büyük yıllık artış olarak kayıtlara geçecek. Emisyonlardaki artış yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını nedeniyle 2020'de karbon emisyonlarında görülen yüzde 6'lık rekor düşüşün büyük bir kısmını tersine çevirecek. Artışta ekonomik toparlanmaya bağlı olarak enerji talebinde beklenen yüzde 4.6'lık büyüme, kömür ve doğalgaz tüketiminin 2019'daki seviyelerinin üzerine çıkması etkili olacak.

### ASYA KAYNAKLI

IEA Raporuna göre, 2020 yılında pandemi nedeniyle yüzde 4 azalışla II. Dünya Savaşı'ndan bu yana en büyük düşüşünü yaşayan küresel kömür talebinin bu yıl yüzde 4.5 oranında artarak 2019'dan daha yüksek bir seviyeye çıkması ve 2014 yılında kaydedilen zirveye yaklaşması bekleniyor. Bu beklentide ekonomik toparlanma, elektrik üretiminde kömür kullanımının artması ve gaz fiyatlarında beklenen yükselişin belirleyici olacağı kaydediliyor. Küresel kömür talebindeki artışın yüzde 80'inin Asya'dan kaynaklanması öngörülüyor. Dünyanın en büyük kömür tüketen ülkesi Çin'in tek başına kömür talebindeki artışın yarısından sorumlu olması da bekleniyor. Rapora göre, ABD ve Avrupa'daki kömür kullanımının artmasına rağmen, talep salgın öncesi dönemin altında kalacak.

### YENİLENEBİLİR ENERJİ BÜYÜMESİ

Diğer yandan, yenilenebilir kaynaklardan elektrik üretimi bu yıl yüzde 8 artarak küresel elektrik tedarikindeki büyümenin yarısından fazlasını oluşturacak. Güneş enerjisinden elektrik üretimi 2020'ye göre yüzde 18 (145 teravatsaat), rüzgardan elektrik üretimi ise yüzde 17 (275 teravatsaat) ile yıllık bazda tarihteki en büyük artışı gerçekleştirecek. Böylece güneş ve rüzgar enerjisi, yenilenebilir kaynaklarından elektrik üretimindeki büyümeye en fazla katkıyı yapacak.

### EN BÜYÜK ARTIŞ ÇİN'DE

Bu yıl yenilenebilir enerji kaynakları küresel elektrik üretiminin yüzde 30'unu karşılayacak ve bu oran Sanayi Devrimi'nden beri görülen en yüksek seviye olarak kayıtlara geçecek. Yenilenebilir enerjiden elektrik üretiminde en büyük artış Çin'de görülürken, bu ülkeyi ABD, Avrupa Birliği ve Hindistan takip edecek.



## Madenciler ihracat çıtasını yükseltti

**Maden** Mermer Üretici ve Sanayici İş Adamları Derneği Başkanı Erol Efendioğlu, yılın ilk çeyreğinde geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 29.9 artışla 1 milyar 215 milyon dolar tutarında ihracat yapan sektörün hedefleriyle ilgili değerlendirmelerde bulundu. Blok mermerde Çin ve Hindistan'ın en büyük tedarikçisinin Türkiye olduğunu belirten Efendioğlu; "20 yıllık bir gayretle bunu başardık. Avrupa ve ABD'ye ise işlenmiş ürünü çok iyi satıyoruz. 2020 yılı hem doğal taş hem de maden sektörü açısından çok verimli geçti. 2021 yılında ise ihracat hedefimiz tüm madenlerde 6 milyar doları geçmek" dedi.

### YENİ PAZARLARA GİRİLDİ

Bu yılın ilk çeyrek ihracat rakamlarının kendilerini mutlu ettiğini de vurgulayan Erol Efendioğlu, şöyle konuştu: "Pandemi bizi daha çok yeni pazar arayışına yöneltti. Blok üründe ihracatımız çoğunlukla Çin ve Hindistan üzerineydi. Kesilmiş üründe de Avrupa ve ABD ağırlıklıydı ama pandemiyle beraber Japonya, Arjantin, Uruguay ve Meksika gibi yeni pazarlara girdik. Doğal taş sektörü bunda çok başarılı oldu. Birçok yeni ülkeye açıldık ve bağlantılarımız oldu. Bu açıdan 2020 bizim açımızdan verimli oldu."

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

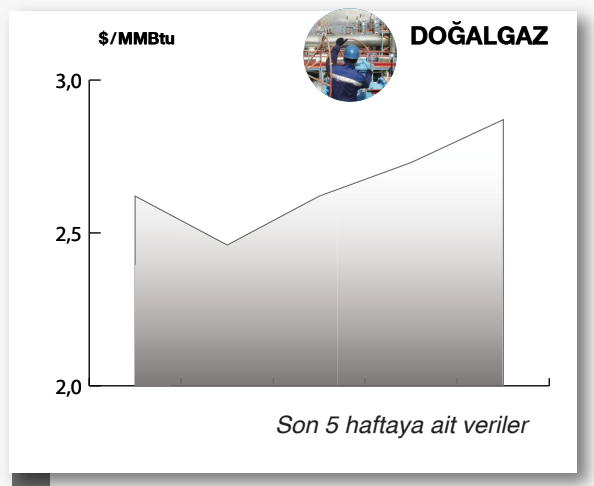
# Uluslararası emtia piyasaları




| | | Güncel | Haftalık Değişim % | Yıllık Değişim % |
|---|---|---|---|---|
| ENERJİ | **Petrol (Brent, $/Varil)** | **66.4** | **-0.3** | **224.6** |
| | Doğalgaz (Henry Hub, $ /MMBtu) | 2.87 | 5.1 | 52.5 |
| | **Doğalgaz ( $/1000 m³)** | **101.5** | | |
| | Termal Kömür ($/Ton, FOB, Newcastle Avustralya, 6.000 KCal/kg) | 89.4 | -1.9 | 73.4 |
| METALLER | **Altın ($/Ons)** | **1.776** | **-0.1** | **4.0** |
| | Gümüş ($/Ons) | 26.27 | 1.6 | 73.7 |
| | **Platin ($/Ons)** | **1.232** | **3.5** | **59.0** |
| | Bakır ($/Ton) | 9.898 | 5.3 | 91.5 |
| | **Alüminyum ($/Ton)** | **2.395** | **3.0** | **59.2** |
| | İnşaat Çeliği (Çin, $/Ton) | 751 | 4.8 | 44.6 |
| | **Demir Cevheri ($/Ton, CFR, Tianjin-Çin, %63.5 )** | **193** | **4.3** | **129.8** |
| | Kurşun ($/Ton) | 2.050 | 2.2 | 26.3 |
| | **Kalay ($/Ton)** | **28.358** | **-0.1** | **82.5** |
| | Çinko ($/Ton) | 2.889 | 3.4 | 50.2 |
| | **Nikel ($/Ton)** | **16.914** | **5.3** | **38.1** |
| TARIM ÜRÜNLERİ | **Buğday ($/Ton)** | **246** | **9.8** | **25.5** |
| | Mısır ($/Bushel) | 6.84 | 11.6 | 125.7 |
| | **Mısır ($/Ton)** | **279** | | |
| | Pamuk ($/Lb) | 0.89 | 6.0 | 58.9 |
| | **Kakao (GBP/Ton)** | **1.611** | **1.2** | **-17.2** |
| | Kahve ($/Lb) | 1.44 | 8.3 | 35.8 |
| | **Kahve ($/Ton)** | **3.175** | | |
| | Şeker ($/lb) | 0.18 | 5.9 | 100.0 |
| | **Şeker ($/Ton)** | **397** | | |
| | Kereste ($/m³) | 602 | 11.0 | 332.9 |
| | **Palmiye Yağı ($/Ton)** | **1.035** | **6.4** | **110.3** |
| | Baltık Kuru Yük Endeksi | 2.889 | 16.9 | 341.1 |

*Veriler, 27 Nisan 2021 itibarıyla düzenlenmiştir.*

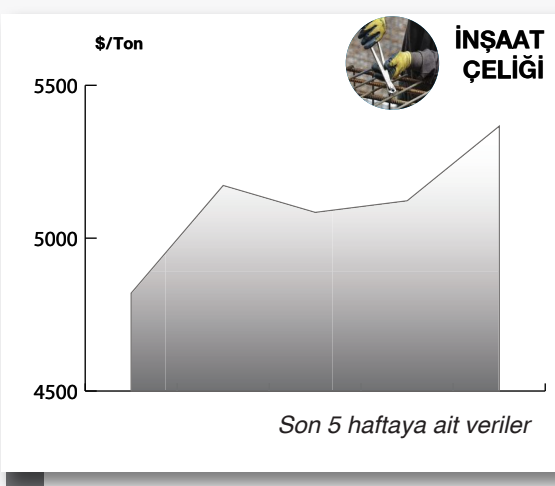
# En hareketli ürünler




*Son 5 haftaya ait veriler*

## Talep canlı

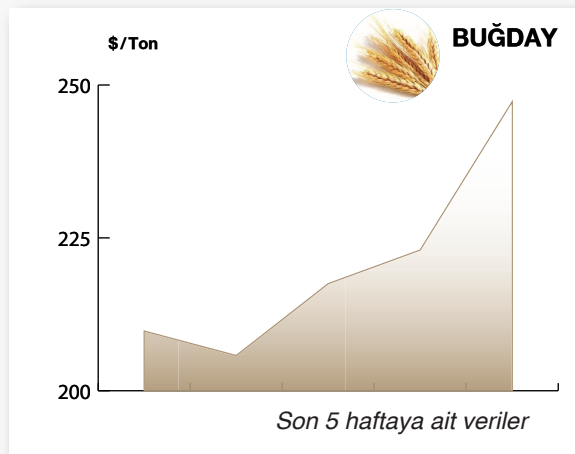
**Doğalgaz** fiyatları ABD'de Mayıs ayının ilk haftasında beklenen soğuk hava dalgası nedeniyle 7 haftanın en yükseğine çıktı ve haftalık yüzde 5 arttı. ABD doğalgaz stokları da beklentilerin altında 38 milyar kübik feet arttı. ABD'de ihracat amaçlı LNG terminallerine gelen doğalgaz miktarı bir önceki yıla göre yüzde 74 arttı. Üretim ise yıllık bazda yüzde 2 düştü. 2033'e kadar yıllık 0.87 artması öngörülen Güney Kore'nin doğalgaz talebine ilişkin tahmin yıllık yüzde 1.01 artış olarak revize edildi.




*Son 5 haftaya ait veriler*

## En yüksek seviyede

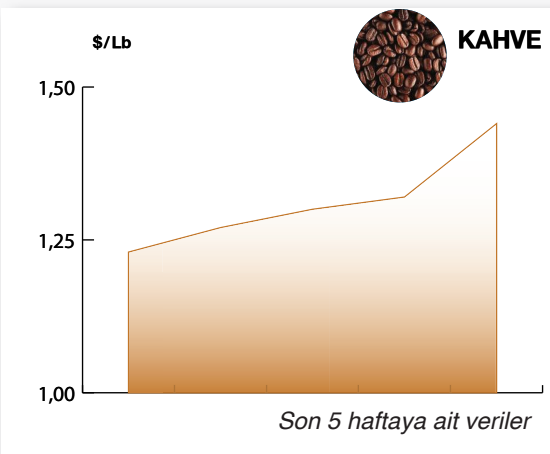
**Çelik** fiyatları artmaya devam ediyor. Çin'in çelik üretim başkenti Tangshan'da çevre sınırlamaları nedeniyle üretimin sınırlı olması, inşaat sezonu dolayısıyla artan talep ile birleşince fiyatlar haftalık yüzde 4.8 artarak 2008'deki seviyeye ulaştı. Hindistan'ın çelik ihracatı, İtalya, Belçika ve İspanya ile Hong Kong'dan gelen yoğun talep ile ocak-mart döneminde yüzde 26 arttı ve 2.47 milyon tona ulaştı.




*Son 5 haftaya ait veriler*

## Hava şartları etkili

**ABD** gibi üretici ülkelerde uygun olmayan hava şartları ve Çin'in hayvan yemi için buğday talebi geçen hafta hafta fiyatı yüzde 10'a yakın artırdı. ABD'li çiftçilerin bu yıl 18.5 milyon hektar buğday ekimi yapacağı tahmin edilirken, Kanadalı çiftçilerin beklentilerin altında 9.3 milyon hektar buğday ekimi yapacağı öngörülüyor. Rusya'da da tahmin 81 milyon tondan 79.5 milyon tona düşeceği yönünde. ABD Tarım Bakanlığı da dünya buğday üretim tahminini düşürdü.




*Son 5 haftaya ait veriler*

## Talep yetersiz

**Arabica** türü kahvenin en büyük üreticisi olan Brezilya'da yaşanan kuraklık ve fon alımları kahve fiyatlarını son dört yılın en yüksek seviyesine taşıdı. Brezilya genelinde Arabica kahve üretiminin 2021'de yüzde 36 düşerek son 12 yılın en düşük seviyesine 1.881 bin tona gerilemesi bekleniyor. Robusta üreticisi Vietnam'da Ocak-Mart dönemi kahve ihracatı yüzde 17 düşerek 428 bin ton oldu.



# Sağlık Bakanlığı: Çiçeklerden korona bulaşmıyor

**Sağlık Bakanlığı Halk Sağlığı Genel Müdürlüğü yeni tip koronavirüsün çiçeklerden bulaştığını gösteren kanıta dayalı bilimsel bir veri bulunmadığını açıkladı.**

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi, Covid-19 virüsünün çiçekten bulaşıp bulaşmadığı konusunda kamuoyunu aydınlatmak için Sağlık Bakanlığı Halk Sağlığı Genel Müdürlüğü'nden görüş istedi. Sağlık Bakanlığı Halk Sağlığı Genel Müdürlüğü ise gönderdiği cevap yazısında yanlış algıları net bir biçimde ortadan kaldırarak; Covid 19'un bulaş yoluna ilişkin dünyadaki ve ülkemizdeki bilimsel gelişmeler göz önüne alındığında virüsün enfeksiyonunun çiçeklerden bulaştığını gösteren kanıta dayalı bilimsel bir veri bulunmadığını açıkladı.

## MUTLULUK KAYNAĞI

Diğer taraftan yapılan araştırmalara göre; Covid-19 pandemi süreci insanların psikolojileri üzerinde de olumsuz etkilere yol açıyor. Çiçekler ise insanlara mutluluk vererek bu zorlu süreçte motivasyon kaynağı oluyor. Çevresinde çiçek bulunan insanlar daha pozitif bir ruh haline sahip oluyor.

## POZİTİF DUYGU ARTIŞI

ABD'nin New Jersey eyaletinde bulunan Rutgers Üniversitesi daha önce yaptığı bilimsel bir araştırmada kendisine çiçek gönderilen kişilerde uzun süren bir pozitif duygu artışının yaşandığını ortaya koydu. Araştırmaya göre, her bir çiçek kokularının yanı sıra sahip olduğu renklerle, retinadan geçip optik sinirlere giden ve vücudun cevap vermesini sağlayan zinciri uyaran bir ışık dalgası yaratıyor. Sinir sistemi boyunca sinirsel sinyallerin iletilmesine yardımcı olan nörotransmitter salınımı gerçekleşiyor. Bu salınım ile de insanı sakinleştiren bir hormon olarak kabul edilen melatonin, uyarıcı etkisi ile adrenalin ve mutluluk hormonu olan serotonin salgılanıyor.

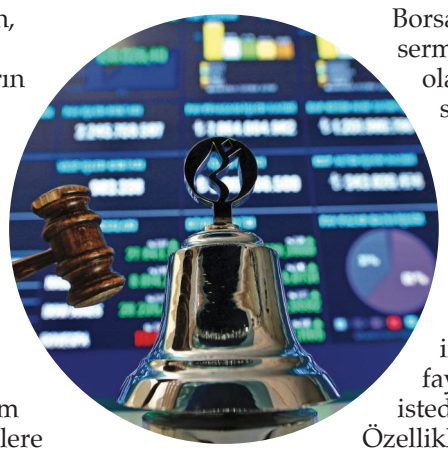
# 2021'de 40 halka arz bekleniyor

BORSAYA Kote Ortaklık Yöneticileri Derneği ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Sermaye Piyasası Meclisi iş birliğinde "Ekonomik Büyümede Halka Arzların Önemi Gelinen Nokta ve Beklentiler" başlıklı online bir seminer düzenlendi. Borsa İstanbul Genel Müdürü Korkmaz Ergun, etkinlikte yaptığı konuşmada, yatırımcıların işlem gören şirketlere sermayedar olduklarını ve böylece şirketlerin geleceğinde yer alma isteklerini gösterdiklerini söyledi.

## ŞİRKETLERE TEŞVİKLER

Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlayan şirketlere değişik teşvikler getirildiğini belirten Ergun; "Örneğin, 2 puan kurumlar vergisi indirimi gelmiştir. EPDK'nın tarifelerinde enerji şirketlerinin lehine uygulamalar mevcuttur. Nakit sermaye artırımlarında matrahta yapılan indirimlerde avantajlar sağlanmıştır. Dolayısıyla hem şu anki piyasa koşulları hem de bu teşviklerle 2021 yılında halka arzların artarak devam etmesini bekliyoruz. Borsamızda, senenin başından beri işlem görmeye başlamış olan 11 şirkete 6.6 milyar lira kaynak sağlandı. Başvurusu değerlendirilmeye devam eden şirketlerle, bu sene inşallah 40 şirketi rahatlıkla aşarız" dedi.

## KOBİ'LERE GELİN ÇAĞRISI



Borsa İstanbul ve sermaye piyasaları olarak her sektöre açık olduklarını vurgulayan Ergun, tüm sektörleri ve şirketleri borsanın ve sermaye piyasalarının tüm imkânlarından faydalandırmak istediklerini söyledi.

Özellikle orta ve küçük ölçekli şirketlerin borsaya girme konusunda çekinceli olduğunu gördüklerini belirten Ergun, "Ne zamanki öz sermayemizi güçlendirir, halkı yanımıza daha fazla alırsak, krizlerden daha sağlam çıkarız. Şirketlerimiz karlılığını paylaşmak istemiyorlar, sürekli faaliyet kârını bankayla paylaşıp zarara dönüyorlar, bu uzun vadede sürdürülebilir bir model değil. Şirketlere kârınızı bankayla paylaşmak yerine halkla paylaşın diyoruz" dedi.

**Borsa İstanbul Genel Müdürü Korkmaz Ergun, bu senenin başından itibaren işlem görmeye başlamış olan 11 şirkete 6.6 milyar lira kaynak sağlandığını açıkladı. Ergun, başvurusu değerlendirilmeye devam eden şirketlerle, bu sene halka arz edilecek şirket sayısında 40'ın rahatlıkla aşılabileceğini de bildirdi.**




## 'Önce sermaye sonra halka arz' projesi



**Halka** arzlardaki canlılığı ileriki yıllara da taşımak için yeni projeler üzerinde çalıştıklarını belirten Ergun şu bilgiyi verdi: "Bu projelerden bir tanesi aslında şu an uygulanabilir durumda. Örnek olması açısından biraz bahsedeyim. Diyelim ki siz büyüme potansiyeli olan, yatırım yapmak isteyen bir şirketsiniz. Şu an kendinizi halka arza hazır hissetmiyorsunuz ama büyümek için sermayeye bugünden ihtiyacınız var. Bu sermaye ile önce yatırımlarınızı yapmak ve büyümek istiyorsunuz sonra da daha yüksek bir kıymet haline geldiğinizde halka arz yapmayı planlıyorsunuz. Evet, bu mümkün. Önce, paylarınızı büyüme potansiyelinize inanan kurumsal yatırımcılara satın. İhtiyacınız olan sermayeyi elde edin. Sizi hemen borsaya kote edelim. Borsada hemen işlem görmeye başlayın. Daha sonra halka arza hazır olduğunuzda, yani daha yüksek bir kıymet haline geldiğinizde halka arzınızı yapın, sizi o zaman ana pazara alalım. Böylece size daha önce yatırım yapmış olan kurumsal yatırımcılar da bir çıkış imkanına kavuşur. Bu sistemde nasıl bir avantajınız oldu diye özetlersek, büyümek için ihtiyacınız olan fon girişini başta kurumsal yatırımcılardan elde ettiniz, bu fonu kullanarak yatırım yaptınız ve büyüdünüz, sonra daha yüksek bir kıymet haline geldiğinizde halka arzınızı gerçekleştirdiniz. Diyoruz ki işini iyi yapan ve finansalları düzgün tüm şirketlere borsanın kapıları açık. Biz her türlü destek vermeye hazırız."

## Halka arz başvurusunda nelere bakılıyor?

**Gerek** sermaye piyasaları gerek Borsa İstanbul olarak şirketlerin kendilerine halka arz başvurusu yaptığında o şirketlerin finansal yapılarını ciddi şekilde incelediklerinin altını çizen Ergun sözlerine şöyle devam etti: "Şirketin finansal yapısı dışında üretimine, gelecek vizyonuna, pazarlama stratejisine, beklentilerine, hatta yönetim kurulundakilerin vizyonuna, küçük yatırımcıya sahip çıkıp çıkamayacağına gibi birçok anlamda inceliyoruz. Bu büyük fotoğrafın içinde finansal yapısının sağlıklı olup olmadığına bakıyoruz ve ona göre bir değerlendirmeyle kanaat getiriyoruz."



# Üreten işletmelere yeni destek programı

**Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan mikro ve küçük ölçekli işletmelere yönelik yeni destek programını açıkladı. KOSGEB vasıtasıyla verilecek destekten, mikro işletmeler 30 bin liraya kadar, küçük işletmeler 75 bin liraya kadar olmak üzere 3 yıl geri ödemesiz, tamamı faizsiz şekilde faydalanabilecek.**




CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan, pandemi sürecinde sektörlere verilen desteklere yenilerini eklediklerini açıkladı. Erdoğan, "Salgının, faaliyetlerini olumsuz etkilediği esnaflarımıza yaptığımız aylık 1000 lira gelir desteğiyle, 750 lira ve 500 lira arasındaki kira desteği süresini 1 ay daha uzatıyoruz. TESKOMB ve Halkbank aracılığıyla esnafa kullandırdığımız kredilerin taksit ödemelerini 1 Temmuz 2021 tarihine erteliyoruz. Ayrıca TESKOMB kefaletiyle kredi alan esnafımızdan taksit ödeyemeyen 240 bin kişinin 1 milyar lira tutarındaki borcu daha sonra tahsil edilmek üzere TESKOMB tarafından bankaya ödenmiştir" dedi.

### 75 BİN LİRAYA KADAR DESTEK

KOSGEB vasıtasıyla toplamda 5 milyar lira bütçeli yeni bir destek programı başlattıklarının müjdesini de veren Erdoğan, bu desteğin öncelikle Covid-19 salgını sebebiyle gelir kaybına uğramış veya nakit akışı bozulmuş ama istihdamını koruyan imalat sektörlerinde faaliyet gösteren mikro ve küçük ölçekli işletmelere yönelik olduğunu söyledi.

Teknoloji alanında faaliyet gösteren filiz şirketlerin de bu desteğe başvurabileceklerini söyleyen Erdoğan, "Mikro işletmeler 30 bin liraya kadar, küçük işletmeler 75 bin liraya kadar olmak üzere 3 yıl geri ödemesiz, tamamı faizsiz şekilde bu destekten faydalanacaklardır. Bu sektörlerde, şartları taşıyan mikro ve küçük işletmeler, 3 Mayıs Pazartesi gününden itibaren elektronik devlet üzerinden KOSGEB aracılığıyla başvurularını yapabilirler" bilgisini verdi.

### ÇEK VE SENET DÜZENLEMESİ

Cumhurbaşkanı Erdoğan, çek ve senetlerle ilgili bir başka önemli düzenlemenin de Meclis'te uzlaşma ile görüşüldüğünü belirterek, iş sözleşmelerinin fesih yasağının 30 Haziran'a, kısa çalışma ödeneğinin süresinin nisan başından haziran sonuna kadar uzatıldığını bildirdi.

### SOSYAL YARDIMA KAYNAK

İhtiyaç sahibi ailelere hane başı verilen 1000 liralık nakdi yardımı 1100 liraya çıkartarak, yeniden başlattıklarını da açıklayan Erdoğan; "Bunun için 2 milyar 540 milyon liralık bir kaynak tahsis ettik. Sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakıflarına da yine ihtiyaç sahibi ailelere destek olmak için 183 milyon lira ilave kaynak gönderdik. Belediyelerimiz başta olmak üzere çeşitli kurumlarımız da bu süreçte milletimizi pek çok proje ile desteklemeyi sürdürüyor" dedi.

# 17 günlük tam kapanma başladı

**Türkiye'de koronavirüs vakalarının önüne geçebilmek için 17 gün süreyle tam kapanma uygulaması başladı. Uygulamanın ayrıntıları, İçişleri Bakanlığı'nın genelgesiyle duyuruldu.**

DÜNYADA pandemi ile mücadele etmeye ve yeni önlemler alınmaya devam ediliyor. Türkiye'de de günlük vaka, yoğun bakım ve entübe hasta sayısı mart ve nisan ayları içinde hızla arttı. Vaka sayılarını azaltabilmek için Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan başkanlığında toplanan Cumhurbaşkanlığı Kabinesi'nde alınan kararlar doğrultusunda, tam kapanma dönemine geçildi.

### 17 MAYIS'A KADAR

4 Nisan 2021 Çarşamba günü saat 19.00'dan itibaren ülke genelini kapsayacak şekilde iki haftalık kısmi kapanmaya gidilmişti. Fakat artan vaka sayıları sonrası tam kapanma kararı alınan Türkiye'de 29 Nisan 2021 Perşembe günü saat 19.00'dan itibaren 17 Mayıs 2021 Pazartesi günü saat 05.00'e kadar sürecek olan tam kapanma döneminde yeni tedbirler geldi.

### ALINAN TEDBİRLER

- Sokağa çıkma kısıtlamasının olduğu günlerde yeme-içme yerleri sadece paket servis şeklinde faaliyet gösterebilecek.
- Yeme içme yerleri ile online yemek sipariş firmaları Ramazan sonuna kadar 24 saat, Ramazan ayının sona ermesiyle saat 01.00'e kadar paket servis yapabilecek.
- Kısıtlamada, bakkal, market, manav, kuruyemişçi ve tatlıcılar 10.00-17.00 saatleri arasında faaliyet gösterebilecek. Zincir marketler pazar günleri kapalı olacak.
- Kısıtlamada, konaklama tesislerinde rezervasyonunun olması, vatandaşlara sokağa çıkma veya şehirlerarası seyahat kısıtlamasından muafiyet sağlamayacak.
- Tam kapanma sürecinde sağlık, güvenlik, acil çağrı gibi kritik görev alanları hariç kamu kurum ve kuruluşlarında hizmetlerin sürdürülebilmesi için gerekli olan asgari personel seviyesine düşülecek şekilde uzaktan veya dönüşümlü çalışılacak.
- Konaklama tesisleri sadece zorunlu durumlara bağlı olarak seyahat izin belgesi alan kişilere hizmet verebilecek.
- Kısıtlama döneminde seyahat izin belgesi olmayanlara uçak, tren, gemi veya otobüs gibi toplu ulaşım araçlarında bilet kesilmeyecek.
- Araçlara kabul öncesinde muhakkak HES kodu sorgulaması yapılacak yolcular, tanılı/temaslı gibi sakıncalı bir durumu olmaması halinde araca alınacak.







## Çiçekçiler Anneler Günü için açık

Çiçek satışı yapan işyerleri, Anneler Günü nedeniyle 8-9 Mayıs 2021 Cumartesi ve Pazar günleri 10.00-17.00 saatleri arasında açık olabilecek. Vatandaşlar ikametlerine yakın çiçekçiye gidip alışveriş yapabilecek. Çiçek satışı yapan iş yerleri bu tarihlerde 10.00-24.00 saatleri arasında evlere servis şeklinde de hizmet verebilecek.

## Otobüs seferlerine takviye

İETT, 17 gün boyunca "güçlendirilmiş" Cumartesi sefer tarifesine göre çalışacak. Seferler sabah 04.30 ile gece 00.25 arasında yapılacak, özellikle sabah ve akşam yoğun saatlerde takviye seferler düzenlenecek.

## Marmaray ve Metrobüs seferleri

Metrobüs hattında 19.00-22.00 arasında dakikada bir ve gece yarısı ile sabah 06.00 arasında 10 dakikada bir sefer yapılacak.

Marmaray Halkalı-Gebze-Halkalı arasında seferler 30 Nisan 2021 tarihinden itibaren 30 dakikalık aralıklarla yapılacak.

## Bankacılık işlemlerine devam

Türkiye Bankalar Birliği (TBB), tam kapanma tedbirleri çerçevesinde bankacılık işlemlerine ilişkin duyuru yaptı. Buna göre, banka şubeleri, tam kapanma döneminde 10.00-16.00 saatleri arasında, makul sayıda personel ile hizmet verecek.

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

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

*Genel Yayın Koordinatörü Yrd.*
**Özcan Tokel**

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

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

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

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

*İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISMEN 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 Sirkeci Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.*
*IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92*
*Yayın türü: Yerel süreli yayın*
*Yayın tarihi: 30.04.2021*

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




## Katma Değer Vergisinde uygulama alanı artıyor

Resmi Gazete'nin 16.02.2021 tarihli sayısında yayımlanan 35 seri No'lu KDV Tebliği ile Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde 'Kısmi Katma Değer Vergisi tevkifatı' konusunda önemli düzenlemeler yapılmış, alıcıların kapsamı genişletilmiştir. Bu bağlamda da Uygulama Tebliği'nin I/C-2.1.3.1 bölümünün üçüncü paragrafının (b) bendinde yer alan kısmi tevkifat yapmakla yükümlü belirlenmiş alıcılar listesine "Bankalar" satırından sonra gelmek üzere aşağıdaki satırlar eklendi:

*Sigorta ve reasürans şirketleri,
*Sendikalar ve üst kuruluşları,
*Vakıf üniversiteleri,
*Mobil elektronik haberleşme işletmecileri.

Bu düzenleme ile yukarıda yer alan kuruluşlarda belirlenmiş alıcılar kapsama alınmış olup 1 Mart 2021 tarihinden itibaren kısmi tevkifat kapsamında bulunan mal ve hizmet alımlarında Katma Değer Vergisi tevkifatı yapmakla yükümlü kılınmışlardır.

Söz konusu tebliğin 2'nci maddesi ile yapım işlerine ilişkin tevkifat uygulamasında da değişiklik yapılmış olup söz konusu madde ile Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinin (IC-2.1.3.2.1.1) bölümü aşağıdaki şekilde değiştirildi:

Tebliğin;

a- (I/C-2.1.3.1/b) ayırımında sayılanlara karşı ifa edilen yapım işleri,

b- (I/C-2.1.3.1/a) ayırımında sayılanlara karşı ifa edilen ve KDV dahil bedeli 5 (beş) milyon TL ve üzerinde olan yapım işleri,

ile bu yapım işleriyle birlikte ifa edilen mühendislik, mimarlık ve etüt-proje hizmetlerinde, alıcılar tarafından (4/10) oranında Katma Değer Vergisi tevkifatı uygulanması öngörülmüştür.

Projenin genişlemesi, sözleşme bedelinin güncellenmesi ve benzeri nedenlerle iş bedelinin daha sonra 5 (beş) milyon TL'yi aşması halinde, bu durumun ortaya çıktığı tarihten itibaren tevkifat uygulanacak.

Bilindiği üzere bu değişiklikten önce sadece belirlenmiş alıcılara karşı ifa edilen yapım işleri ile bu işlerle birlikte ifa edilen mühendislik-mimarlık ve etüt-proje hizmetlerinde (3/10) oranında Katma Değer Vergisi tevkifatı uygulanıyordu.

Yapılan değişiklikle yapım işlerindeki tevkifat oranı (4/10) olarak uygulanacaktır. Ayrıca Katma Değer Vergisi mükelleflerine karşı ifa edilen ve Katma Değer Vergisi mükelleflerine karşı ifa edilen ve Katma Değer Vergisi dahil (5) beş milyon TL ve üzerinde olan yapım işleri ile bu yapım işleriyle birlikte ifa edilen mühendislik-mimarlık ve etüt-proje hizmetlerde kısmi tevkifat kapsamına alındı. Projenin genişletilmesi, sözleşme bedelinin güncellenmesi ve benzeri nedenlerle iş bedelinin daha sonra 5 (beş) milyon TL'yi aşması halinde, bu durumun ortaya çıktığı tarihten itibaren tevkifat uygulanmayacak.

Katma Değer Vergisi mükelleflerine karşı ifa edilen ve 01.03.2021 tarihinden itibaren başlanan Katma Değer Vergisi dahil bedeli 5 (beş) milyon TL ve üzerinde olan yapım işlerinde tevkifat uygulanacağı açık olup, ancak söz konusu tarihten önce başlanmış olup halihazırda devam eden ve Katma Değer Vergisi dahil bedeli (5) milyon TL ve üzerinde olan yapım işleri için 01.03.2021 ve sonrasında yapılacak ödemelerde tevkifat yapılıp yapılmayacağı hususunda herhangi bir belirleme yapılmamıştır. Bununla birlikte yapım işlerinde tevkifata ilişkin genel uygulama dikkate alındığında, bu ödemelerde tevkifat yapılmasının aranacağı anlaşılmaktadır.

Diğer yönden "Belirlenmiş alıcılara karşı ifa edilen makine, teçhizat demirbaş ve taşıtlara ait tadil, bakım ve onarım hizmetlerinde (5/10) olan tevkifat oranı (7/10) olarak belirlenmiştir.

Belirlenmiş alıcılara ifa edilen her türlü baskı ve basım hizmetlerinde (5/10) olan tevkifat oranı (7/10) yeniden belirlenmiştir.

Katma Değer Vergisi mükellefleri ve belirlenmiş alıcılara karşı ifa edilen temizlik, çevre ve bahçe bakım hizmetlerinde (7/10) olan tevkifat oranı (9/10) dur.

## Kapanmayı verimli geçirelim

**İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, pandemi kısıtlamalarını ve sektörlerin durumunu NTV'de değerlendirdi. Avdagiç "Vaka sayılarını düşürebiliriz. Tam kapanma dönemini verimli kullanarak önemli bir başarı elde etmek istiyoruz" dedi.**

NTV'de Melda Yücel'in sunduğu Finans Kafe programına katılan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç 17 günlük kapanmanın ticaret erbabı için çok kolay olmayacağını ama toplum olarak bir bedel ödemek zorunda olunduğunu belirtti. Avdagiç, 17 günü çok verimli bir şekilde "17 günü verimli geçirmek zorundayız ki vakaları 10 binin 5 binin altına indirelim" dedi.

Başkan Avdagiç bu kapanmanın turizm için çok önemli olduğunun altını çizerek şöyle devam etti: "Türkiye turizmde yılda yaklaşık 40 milyar dolar artı değer üretiyor. Birkaç yıl içinde bunun 70 milyara çıkması hedefliyoruz. Turizm, geçen yıl sezonu ağırlıklı olarak ıskalamıştı. Bu sene de bundan mahrum kalmamalıyız. 17 günü verimli geçirmeliyiz ki Türkiye özellikle Batı Avrupa ve Rusya'nın kritik ülkeler listesinden çıksın."




# Avdagiç'ten kapanma sürecine 2 kritik öneri

**İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, salgından olumsuz etkilenen işletmelerin geçen 12 ayın kredi yükünü kaldırabilmeleri için, yeni desteklere ihtiyacı olduğunu söyledi. Avdagiç, "Banka kredilerinin taksitleri 6 ay ötelenmeli. Ayrıca en az 6 ay ödemesiz KGF destekli yeni kredi imkanı sunulmalı" dedi.**

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, salgına karşı alınan yeni tedbirleri ve açıklanan destekler hakkında bir açıklama yaptı. Avdagiç, açıklamasında, kısa çalışma ödeneğinin uzatılmasının hem moral olduğunu hem de reel sektörün 3 aylık planlaması için olumlu etki yaptığını belirtti.

### KREDİ YÜKÜ VAR

Kapanma süreci ve sonrasında sektörlerin toparlanması için tespit ve önerileri dile getiren Avdagiç, şunları söyledi: "Turizm ve buna bağlı sektörler ile salgından en çok etkilenen diğer sektörler üzerinden şekillenecek ve kısa çalışmayı tamamlayacak şekilde, bir banka kredi sürecine ihtiyaç duyuluyor. Salgının ekonomi üzerindeki olumsuz etkileri artarak sürüyor. Bu süreçte ülkemizde yoğun kapanma yaşayan işletmelerimizin bu aydan itibaren, geçen 12 ayın kredi yüküne karşı desteğe ihtiyacı var."

### YÜKÜMLÜLÜKLER ZORLUYOR

Avdagiç, başta turizm, yeme-içme, yolcu taşımacılığı, eğlence, perakende mağazacılık gibi sektörlerin salgın şartları nedeniyle yoğun kısıtlama altında olduğunu belirterek şu değerlendirmeyi yaptı: "Birçok işletmemiz salgın süresince geçmişteki cirolarından uzak bir noktada. Bu sektörlerimiz için devam eden kredi ödemelerini yapmak, vergisel yükümlülüklerini yerine getirmek ve aynı anda işletme sermayelerini karşılayarak istihdamlarını korumak oldukça zor."

### 6 AY ERTELEME

Banka kredilerinde iki ayaklı yeni bir sürece ihtiyaç duyulduğunu ifade eden Avdagiç, önerisini şöyle açıkladı: "Banka kredilerinde salgın kısıtlamalarından yoğun şekilde etkilenen sektörlerimiz için yeni bir sürece ihtiyaç var. Birincisi, kredi ödemelerinin 6 ay süreyle ertelenmesi. Halihazırda kredi ödemelerini gerçekleştirmekte zorlanan firmalarımız için taksitlerde öteleme ve yeniden yapılandırmaya gidilmesi yararlı olur."

### YENİ KGF DESTEĞİ

Avdagiç, ikinci önerisini ise şöyle ifade etti: "En az 6 ay ödemesiz KGF destekli yeni kredi olanaklarının sunulması. Bu iki ayak reel sektörü rahatlatıp, taze güç verecektir. Bu tedbirler, içinden geçtiğimiz dönemi en az hasarla atlatmamızın en önemli destek ayakları olacaktır."





### BU DESTEKLER ÖNEMLİ

Şekib Avdagiç, hükümetin halihazırda iş dünyasına yönelik son derece yerinde ve hayati destekleri olduğunu belirterek, "Sadece Cumhurbaşkanımızın haziran ayı sonuna kadar tüm sektörler için uzattığı kısa çalışma ödeneği değil, normalleşme desteği, lokanta ve kafe çalışanlarına prim desteği, çalışana kişi başına bin 500 lira nakdi ödeme, haziranda devreye girecek ilave istihdam teşviki gibi desteklerin tamamının çok ciddi katkılarını görüyoruz" diye konuştu.

### FAİZ ORANI YÜKSEK

İşletmeler üzerinde devlet desteğinin sürmesinin gerekli olduğu değerlendirmesinde bulunan Avdagiç, şunları kaydetti: "Geçtiğimiz süreçte küresel olarak Kovid-19'un kontrol altına alınmasının zaman alacağı ortaya çıktı. Öte yandan dünyada artan emtia fiyatları ve maliyet kalemleri karşısında oluşan yüksek seviyedeki işletme sermayesi ihtiyacını, yüzde 20'leri aşan ticari kredi faizleriyle karşılamak güç. Özellikle ticari kredi faizlerinin yüzde 20'leri aştığı bir ortamda, salgının yeni dalgasının yükünü karşılamak, firmalarımıza çok ağır finansman bedelleri yüklüyor."

## Biden'ın 24 Nisan açıklamasına tepki

■ ABD Başkanı Joe Biden'ın 1915 olaylarını "Ermeni Soykırımı" olarak tanımlamasına karşı İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç tepkisini dile getirdi. Avdagiç, konuyla ilgili açıklamasında şöyle dedi: "ABD Başkanı Biden'ın sözde soykırım ifadesini büyük talihsizlik olarak görüyor ve şiddetle reddediyoruz. Siyasetçilerin tarihçi rolüne soyunmaları son derece yanlıştır. Bu ifade müttefiklik ile bağdaşmayan bir yaklaşımdır."

SIAL CHINA 2021
Sanal Fuarı
18 - 20 Mayıs 2021

ASYA'NIN EN BÜYÜK PAZARI GIDA PROFESYONELLERİNİ SANAL'DA BULUŞTURUYOR

Çin Halk Cumhuriyeti'nin Şanhay şehrinde her yıl düzenlenen SIAL CHINA Fuarı gıda profesyonellerini bu yıl da sanal fuarda buluşturuyor.

SIAL CHINA Milli İştiraki 2012 yılından itibaren İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlenmekte olup, SIAL CHINA Sanal Fuarı'na firmalarımızın katılımı Oda'mız desteği ile gerçekleştirilecektir.

SEKTÖR GRUPLARI
• GIDA
• İÇECEK

Hizmetler
• Sanal Platformda ürünleri sergileme
• Fuarın veri tabanında kayıtlı olan ziyaretçiler ile online ikili görüşmeler
• Minimum 5 firma ile toplantı imkanı

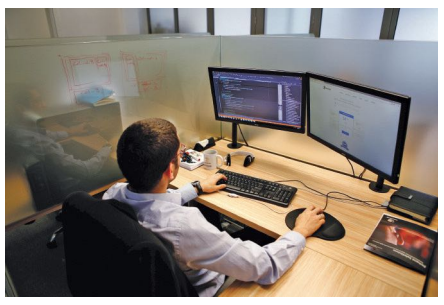
Katılım Bedeli
• İstanbul Ticaret Odası'nın özel desteği ile **SIAL CHINA Sanal Fuarı** katılım bedeli **10.000 TL**'dir
• Katılım bedelinin katılım sözleşmesi ile birlikte iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi
Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler firma hesabından, tam firma unvanı ve "**SIAL CHINA 2021 Sanal Fuarı**" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Özlem Kılıç / Gülin Gürsoy / Şeyma Ceren Pekcan
Tel : 0212 455 65 12 / 0212 455 61 17 Faks: 0212 520 15 26
GSM : 0530 050 61 63 / 0530 151 42 33 / 0542 421 82 85 /
E-Posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / gulin.gursoy@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal







# Sektörel riskler mercek altında

**İstanbul Ticaret Odası, 11 ayrı sektöre yönelik sektörel risk endeksi hazırlık çalışmalarını sürdürüyor. Proje kapsamındaki çalıştaylar; taşımacılık ve lojistik hizmetleri, hazır giyim ve konfeksiyon, bilgi teknolojileri, sağlık hizmetleri sektörleri ile devam etti.**

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası, 'Sektörel Risk Envanterleri ve Risk Endeksi Oluşturulması' projesi ile belirlenen 11 sektörde çalıştaylara devam ediyor. Bu kapsamda; taşımacılık ve lojistik hizmetleri, hazır giyim ve konfeksiyon, bilgi teknolojileri, sağlık hizmetleri sektörleri ile de online çalıştaylar gerçekleştirildi.

İstanbul Üniversitesi Risk ve Denetim Araştırma Merkezi Direktörü ve GRC Management Kurucusu Prof. Dr. Davut Pehlivanlı tarafından sunulan çalıştaylarda, risk konularının ve bunlardan etkilenme derecelerinin yer aldığı bir anket de katılımcılara iletildi.

### ORTAK MANTIKLA HAREKET

Risk yönetimini başarıya götüren yegâne unsurlar arasında riskin herkes tarafından aynı mantıkla kabul edilmesinin de yer aldığını belirten Prof. Dr. Davut Pehlivanlı; "İşletme stratejileri ile bu anlamda risk yönetiminin bütünleştirilmesi gerekiyor. Şirketlere en temelde dokunacak alan da risk indeksi. Firmaların birtakım verileri aslında o firmanın riskler karşısındaki kırılganlığının da göstergesi" dedi.



### KARAYOLU LOJİSTİK RİSKLERİ

Karayolu lojistiğinde yaşanan sorunların aynı zamanda bir risk olduğunu vurgulayan sektör temsilcileri çalıştayda şu bilgileri verdi: "Uluslararası taşımacılıkta kota sorunumuz var. Güzergahınız üzerindeki ülkelerde geçiş kotası uygulanıyor. Köprü geçişlerinde yapılan değişikliklerle maliyetleriniz önemli bir şekilde artabiliyor, müşteriyle yapılmış önceden kontratlarınız sebebiyle alacağınız ücrete yansıtamıyorsunuz. Harcamalarımızın önemli bir kısmını yurtdışında yapıyoruz fakat kontratlarımız TL üzerinden. Yani döviz kuru riskimiz de var. Yetişmiş personel ve şoför bulmak konusunda yaşanılan sorunlar da risklerimiz arasında. Araç yatırımlarının maliyetini çıkarmak için aylık sefer planı yapıyorsunuz, sınır kapılarındaki beklemeler sebebiyle hedeflenen sefer sayısına ulaşamama riski var. RO-RO taşımacılığında rekabetin olmaması maliyetimiz için bir risk. Dış ticaretin yaklaşık yarısını Avrupa ülkeleri ile yapıyoruz. Avrupa'ya yapılan taşımalarda alternatif çıkış noktalarının olmaması da bir risktir."




### İnovasyon eksikliği de risk

Hazırgiyim ve konfeksiyon sektörü çalıştayında gündeme getirilen konulardan biri de inovasyon eksikliği ve sektörün bu sebeple karşılaştığı riskler oldu. Prof. Dr. Davut Pehlivanlı sektör mensuplarının şu konuları aktardığını söyledi: "Pandemi sebebiyle yaşanılan hacim kaybı. Pandemi sürecindeki koşullardan dolayı işgücünde süreklilik ve iş kesintileri riski. İklim değişikliği nedeniyle, mevsim istikrarsızlığına bağlı olarak ürünlerin satışlarında düşme. Güncel trendlerin takip edilememesi riski. Üretimde hammadde kıtlığı. İnsan kaynağı konusundaki eksiklikler. Tekstille ilgili ulusal politika eksikliği. Yurtdışı hedef pazarlara erişim problemleri."



### Nitelikli personel ve Ar-Ge eksikliği

Prof. Dr. Davut Pehlivanlı bilgi teknolojileri sektörü çalıştayında nitelikli personel eksikliği ve Ar-Ge eksikliğinin de sektör mensuplarınca aktarıldığını, nitelikli personel konusunun sektörlerin ortak risk bildirimi olarak dikkat çektiğini kaydetti. Pehlivanlı, sektör temsilcilerinin bağımsız bilgi paylaşım platformu eksikliklerini de risk olarak gördüğünü belirtti. Prof. Dr. Davut Pehlivanlı'nın sağlık hizmetleri sektörü çalıştayında üzerinde anket yapıldığını belirttiği risklerden bazıları şöyle: "Çalışanların virüse maruz kalması ve bundan dolayı yaşanan iş kesintisi riskleri. Tedarik zincirinde kırılma riski. Kapasite kaynaklı risk. İlaç sektörü özelinde online satış gibi uygulamalarının yetersizliği riski. Ar-Ge ve inovasyon eksikliği kaynaklı riskler."


PSI DIGITAL 2021
19 - 21 MAYIS 2021
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PROMOSYON ENDÜSTRİSİ
DİJİTAL PLATFORMDA BULUŞUYOR

**PSI DIGITAL 2021**
- Promosyon Endüstrisinin buluşması
- Avrupa'nın tedarik ve sektör ağı platformu
- İlk defa PSI üyesi dışında profesyonellerin dijital platformu ziyareti
- Sektörle ilgili yeniliklere ulaşma fırsatı
- 2021 yılı boyunca belirli tarihlerde interaktif programlar

**KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER**
- Firma iletişim bilgilerinin yayınlanması
- Katılımcı listesinde Firma logosunun yer alması
- Fuar süresince 4 ürün grubu ile PSI "Product Finder" bölümünde ürünlerin sergilenmesi
- Firma tanıtım videosunun yayınlanması
- Firma sayfasına erişim sağlayan ziyaretçiler ile iletişim imkanı
- PSI üyelerine özel "PSI Product Finder" alanına sınırsız erişim olanağı

**PSI (Promotional Product Service Industry)**
- Promosyon sektörünün uluslararası enstitüsü
- 6.000 uluslararası üretici, ithalatçı, distribütör üye platformu

**KATILIM BEDELİ**
- Oda'mız özel desteği ile katılım bedeli sadece **1.775 TL'dir.**
- Katılım bedelinin başvuru ile birlikte ödenmesi gerekmektedir.
- PSI üyelik bedeli 660 Euro olup, katılım bedeline dahil değildir. İlk defa PSI üyesi olacak ve Odamız organizasyonu ile PSI Digital 2021'e katılacak firmalardan üyelik bedeli alınmayacaktır.

**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 DIGITAL 2021"** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Çiğdem Terzi Esendemir / Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 61 03 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / 0530 386 92 66 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : cigdem.terzi@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal





## Küresel enflasyon endişesi

Küresel ekonomi 2000'lerle birlikte enflasyon sorununu büyük ölçüde geride bırakmıştı. Küresel tedarik zincirlerinin genişlemesi, Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne üyeliği, gelişmiş ülkelerde yaşlanan nüfusun harcama davranışlarının değişmesi ve gelişmekte olan ülkelerin para ve maliye politikalarında daha ölçülü hareket etmesi gibi faktörler dünya genelinde enflasyonun düşmesine katkı sağlamıştı. Çok uzun yıllar enflasyon canavarıyla mücadele eden Türkiye'de bile enflasyon tek haneli rakamlara inmişti. Bu düşük enflasyon döneminde ABD ve gelişmiş Avrupa ülkelerinin enflasyonu hedef düzeylere bile çıkarmakta ve orada tutmakta zorlandıklarına şahit olduk.

**Arz-talep koşulları**

Koronavirüs salgını sonrası bu hikâyenin değişmeye başladığını gözlemliyoruz. Dünya genelinde enflasyon beklentileri artıyor. Peki, ne değişti de enflasyon riski geri döndü? Bu sorunun tek cümlelik cevabı şu: Salgının talep ve arz koşuları üzerinde neden olduğu doğrudan ve dolaylı etkiler enflasyonu tetikliyor. Talep tarafıyla başlayarak cevabı biraz daha detaylandırılalım. Salgınla ekonomik mücadele kapsamında dünya genelinde verilen toplam 16 trilyon dolarlık mali desteğin talebi canlandırıcı etkisi oldu. Bununla birlikte, salgın koşullarından dolayı talebi normal zamanların üzerinde artan ürün kalemleri (gıda, sağlık ve hijyen ürünleri, elektrikli ev aletleri gibi) oldu.

**Esas sorun üretim maliyetlerinde**

Talepteki değişim etkili olmakla birlikte, aslı hikâye ekonominin arz tarafında. Salgından dolayı tedarik zincirlerinde üretim sıkıntıları yaşandı, uluslararası taşımacılık zorlaştı, ihracatı engelleyici politikalar devreye girdi ve bazı ülkeler ne olur ne olmaz mantığıyla hammadde stokladılar. Bu yaşananlar ara malı tedarikini oldukça zorlaştırdı; üretim maliyetleri artmaya başladı.

Çin'de üretici fiyatları mart ayında, Temmuz 2018'den sonraki en yüksek artışını yaşadı. ABD'deki Ulusal Üreticiler Birliği tarafından gerçekleştirilen anketin sonuçlarına göre, şirketlerin yüzde %76'sı 2021'in en büyük meydan okuması olarak üretim maliyetlerindeki artışı gösteriyorlar.

Sözün özü, son bir yılda arz-talep dengesinde yaşanan sıkıntılar neticesinde fiyatlar yükselişe geçti. Özellikle emtia fiyatları çok hareketli. Alüminyum, bakır ve petrolde küresel fiyatlar yıl başından bu yana yüzde 20'nin üzerinde artış kaydetti. Dünya Bankası'nın yayınladığı Emtia Piyasaları Görünüm Raporu'na göre, metal fiyatlarının bu yıl 2020'ye kıyasla yüzde 30 artması bekleniyor. Küresel gıda fiyatları son 7 yılın en yüksek seviyelerinde seyrediyor. Emtia ve tarım ürünleri fiyatları artınca haliyle bunun tüketim ürünleri fiyatlarına da belli ölçülerde yansıması oluyor.

Bütün bu gelişmelere rağmen, enflasyonun 1970'lerdeki gibi hızla sıçraması veya stagflasyon yaşanması çok ihtimal dahilinde değil. Üretim yapısı, teknoloji, dış ticaret ve uygulamadaki politikalar noktasında 50 yıl öncesine göre çok farklı bir dünyada yaşıyoruz. Ama salgın koşulları geride kalıp ekonomiler normale dönene kadar da küresel enflasyonun son yıllardaki ortalama seviyelerin üzerinde seyredebileceği ihtimalinin güçlü olduğunu not etmekte fayda var.

**Türkiye, Kuzey Afrika'da Libya ile oluşturulan siyasi-askeri ve ticari köprüleri diğer bölge ülkeleri ile de güçlendiriyor. Fas ve Tunus ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalayan Türkiye, Cezayir STA'sı için çalışıyor. Öte yandan Türkiye, Mısır ile Parlementolar Arası Dostluk Grubu kurarak bölgenin en büyük ülkesiyle de yeni bir sayfa açmayı hedefliyor.**

**Türkiye'nin bölgede güçlenen konumunu değerlendiren Cezayir Büyükelçisi Mahinur Göktaş Özdemir, Cezayir ile STA hazırlıklarına dikkat çekti. Cezayir'in Avrupa Birliği, Arap Birliği, Tunus ve Ürdün ile STA anlaşması bulunduğunu hatırlatan Büyükelçi, "Olası bir STA ile ticaretimizin en az yüzde 100 oranında artması işten bile değil" dedi.**




# Kuzey Afrika ticaret kuşağı



Barış CABACI

TÜRKİYE, Akdeniz'den kıyıdaş olduğu Mısır, Libya, Tunus, Cezayir ve Fas ile ilişkilerini çok yönlü geliştirerek, Kuzey Afrika'da bir ticaret kuşağı oluşturmak için çalışıyor. Tunus ve Fas ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) bulunan Türkiye, Cezayir ile de STA için çalışıyor. Türkiye, Libya ile kurulan çok yönlü ilişkileri Mısır ile yeni bir sayfa açarak sağlamlaştırmayı hedefliyor. Bölgenin en önemli ülkelerinden Mısır ile dostluk grubu kurulmasına yönelik tekliflerin TBMM'de görüşülmesi, önemli bir adım olarak görülüyor.



### Trilyon dolarlık pazar ülkeleri

**Türkiye'nin** son yıllarda siyasi ve ekonomik ilişkilerini geliştirdiği Afrika ülkeleri, 54 ülkenin imza attığı bir anlaşma ile dünyanın en büyük ticari birliğini kuruyor. Kıtada ticari sınırları kaldıracak olan Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması'na (AfCFTA) kıtadaki 55 ülkeden 54'ü dahil oldu. Bunlardan 34'ü kendi parlamentolarında onaylayarak, anlaşmayı resmileştiirdi. Kuzey Afrika ülkeleriyle sağlamlaştırılan ilişkiler, 1.3 milyar insanı ve 3.4 trilyon dolarlık ekonomiyi birleştiren AfCFTA için de bir altyapı niteliği taşıyor.

### STA YAPILMASI BEKLENİYOR

Akdeniz'de adil ve dengeli paylaşım için çalışan Türkiye, bölgenin büyük ekonomilerinden olan Cezayir ile STA gündemini işletiyor. Bu amaçla Cezayir Büyükelçisi Mahinur Göktaş Özdemir geçtiğimiz haftalarda Cezayir Başbakanı Abdelaziz Djerad'ı ziyaret etti. Ziyarette iki ülkenin ticaretinin, ekonomik ilişkileri 'stratejik' olarak en üst seviyeye çıkarılması hedefi ele alındı. Büyükelçi Mahinur Göktaş Özdemir, Kuzey Afrika ve Türkiye gündemini İstanbul Ticaret'e değerlendirdi.

### 4 STA ANLAŞMASI VAR

Büyükelçi Özdemir, Cezayir'in halihazırda yürürlükte olan 4 tane Serbest Ticaret Anlaşması olduğunu belirterek, şu bilgileri verdi: "Bu anlaşmaların tarafları Avrupa Birliği, Arap Birliği, Tunus ve Ürdün. Cezayir'de yerleşik Türk firmaları, bu anlaşmalardan tercihli ticaret bağlamında yararlanıyor. Bu firmalarımız vergi avantajlarını da kullanıyor. Türkiye, Cezayir ile STA talebi çok uzun bir zamandır gündemde, önümüzdeki dönemde iki taraf arasında STA yapılacağını ön görüyoruz."

### STA İLE VERGİ AVANTAJI

Büyükelçi Mahinur Göktaş Özdemir, Cezayir Başbakanı Abdelaziz Djerad ziyaretinde ikili ilişkilerin de ele alındığını belirtti. Görüşmede, iki ülkenin Serbest Ticaret Anlaşması yapması halinde Türk menşeli ürünlerin yüksek vergi ve ek vergilerden muaf tutulacağı, pazarda rekabet gücünü artıracağı, fiyat avantajının da olacağı bilgisini paylaştı. Özdemir ayrıca şunları söyledi: "Olası bir STA ile iki ülke ticaret hacmi yüzde 100 oranında artacak. Bu yüzden ticari ilişkilerimiz için bu anlaşma önem arz ediyor."

### İHRACATTA İŞBİRLİĞİ

Cezayir'in her alanda yatırıma ve işbirliğine ihtiyaç duyan bir ülke olduğunu belirten Özdemir, yatırım alanında önemli olan sektörlerin başında ise gıda, tarım, balıkçılık, sanayi, turizm, yenilenebilir enerji gibi sektörlerin geldiğini söyledi. Özdemir, Cezayir'in bir çok üründe üretim fazlası olduğununu, bu ürünlerin ihracatının oldukça sınırlı olduğunu vurgulayarak, bu alandaki fırsatları şöyle anlattı: "Cezayirli yetkililer ile yaptığımız görüşmelerde sıkça gündeme gelen bir konu var. Şöyle ki Cezayir'de üretim yapmak, uygun işgücü ve enerji fiyatları gibi pek çok avantaja sahip. Ancak ihracat alanındaki bilgi eksikliği sebebiyle Cezayir ürünleri dünyaya pek ihraç edilemiyor."

2020 itibariyle Türkiye'nin ihracatını 169.5 milyar dolara çıkarmasının bir başarı hikayesi olduğunu hatırlatan Özdemir, "Cezayir'de üretmenin avantajlarını düşündüğümüzde, ihracat tecrübesine sahip Türk iş insanları, Cezayirli firmalarla güçlerini birleştirebilir. Böylece iki tarafın da kazanacağı bir işbirliği modeli ortaya çıkabilir" diye konuştu.

### K.Afrika ülkeleri ile dış ticaret

(Milyar Dolar)

| Ülke | İhracat | İthalat |
|---|---|---|
| Cezayir | 1.449 | 0.56 |
| Libya | 1.651 | 1.671 |
| Mısır | 3.135 | 1.723 |
| Tunus | 0.927 | 0.15 |
| Fas | 2.053 | 0.64 |

*Kaynak: Ticaret Bakanlığı 2020*



Mahinur Göktaş Özdemir

### Ortak oda kuralım STA'ya hazırlanalım

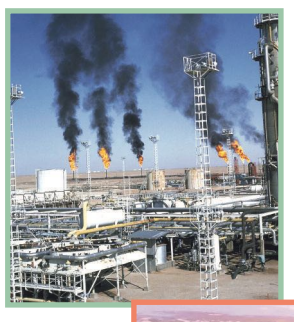
**Cezayir** Büyükelçisi Mahinur Göktaş Özdemir, ikili ilişkilerde hızlı yol alabilmek için önerisini ise şöyle açıkladı: "İki ülke arasında, saha kabiliyeti olacak ve profesyonel anlayışla hizmet verecek bir Türk-Cezayir Ortak Ticaret ve Sanayi Odası kurulması da hedeflerimiz arasında. Bu hedefimiz, ticari diplomasi çalışmalarımızı günlük iş akışının bir parçası haline getirmek, iki ülke arasındaki ticari fırsatları artırmak, ticari sorunlara da hızla çözüm bulmak için oldukça önemli. Ortak oda, STA için de bir hazırlık olacaktır." İTO, geçtiğimiz yıl Tunus Ticaret ve Sanayi Odası ile de İşbirliği anlaşması imzalamıştı.

### Cezayir'i enerji kalkındırıyor

**Cezayir'de** 1877 yılında Ain Zeft'te ilk petrol kuyusu keşfi ile başlayan enerji serüveninde, enerji sektörü, bugün ülkenin GSMH'sinin yüzde 40'ından fazlasını oluşturuyor. Enerji sektörü Cezayir bütçe gelirlerinin üçte ikisini, ihracat gelirlerinin yüzde 95'ine yakınını sağlayarak ülke kalkınmasının lokomotifi oldu. Bağımsızlığın ardından 1963 yılında kurulan ve sektörde tekel konumundaki devlet firması Sonatrach ile hızlanan petrol ve doğalgaz arama, çıkarma ve pazarlama faaliyetleri sonucunda Cezayir, bölgesinin ve dünyanın en önemli enerji tedarikçilerinden biri oldu.

## CEZAYİR
### dünyanın en büyük:

- 17'nci petrol üreticisi
- 20'nci petrol ihracatçısı
- 11'inci doğalgaz üreticisi
- 15'inci petrol rezervine sahip ülkesi
- 7'nci doğalgaz ihracatçısı
- Dünyanın 7'nci doğalgaz rezervine sahip





*Kaynak: Cezayir Enerji Bakanlığı*

# İş dünyasının kadınlarını motive etmek için çalışıyoruz

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) İcra Komitesi toplantısı online olarak gerçekleşti. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın da yer aldığı toplantıda başarıyla tamamlanan Yükselen Markalar projesinin sonuçları hakkında üyelere bilgi verildi. Planlanan yeni projelere ilişkin görüş alışverişinde bulunuldu. Toplantıda Levent Taş "Bugüne kadar birlikte 2 büyük proje tamamladı. Şimdi 3. Projemiz için çalışıyoruz. Türk kadınlarını ve iş dünyasının kadınlarını motive edecek çalışmalarımız sürecek" dedi.




# Doğaya duyarlı kozmetikle markalaştı

YÜKSELEN MARKALAR 1

**İstanbul Ticaret Odası'nın hazırladığı 'Yükselen Markalar Projesi' kadın girişimcilerin sayısını artırıyor. Projeye katılan kadın girişimciler markalaşma yolunda hızla ilerliyor. Projede başarılı olan 14 kadın girişimciden biri olan Gülçin Özbiçerler markasının hikayesini İstanbul Ticaret'e anlattı.**


Müge BİBER

İSTANBUL Ticaret Odası, kadın girişimciliği hızlı bir şekilde yaygınlaştırıp kadın girişimci sayısını artırmak için faaliyetlerini sürdürüyor. İTO liderliğinde, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ortaklığında yürütülen Yükselen Markalar Projesi ile üretimin içindeki kadın girişimcilerin markalaşmalarına, küresel değer üretmelerine aracı olundu.

### 14 BAŞARILI MARKA

Moda-giyim, takı, gıda, kozmetik, ayakkabı/çanta ve ev tekstili sektörlerinde faaliyet gösteren 416 kadın girişimci, alanında duayen çok sayıda eğitmen, jüri ve mentordan eğitim alma fırsatı buldu. Kendi markasını kuran 14 kadın girişimci bu yolda başarıya ulaştı. Yola yeni çıkacak olan ve girişimci olmak isteyen kadınlara örnek olan 14 başarılı kadının hikayesi her hafta İstanbul Ticaret'te olacak.

### HEDEFİMİ GERÇEKLEŞTİRDİM

Kozmetik alanında başarılı olan markalardan biri de Baboon Natural oldu. Markanın kurucusu Gülçin Özbiçerler İstanbul Ticaret'e markasını anlattı.

**Kendi markanızı oluşturmaya nasıl karar verdiniz?**

Üniversiteden itibaren girişimcilikle ilgili eğitimler aldım. Mühendislik lisansından sonra da işletme yüksek lisansı yaptım. Kendi işimi kurmak hedeflerim arasında idi. Markanın temelleri ise oğlumun dünyaya gelmesi ile atıldı. Doğal kişisel bakım ürünleri üretme hedefi ile yola çıktık.

### SÜRDÜRÜLEBİLİR VE İNOVATİF

**Markanızdan bahseder misiniz?**

Baboon natural, değişen dünyamızda, farklı bir üretim şeklinin de mümkün olduğu fikrinden yola çıkılarak kurulmuş, sürdürülebilir, insanı ve doğayı önemseyen bir kadın girişimi. Bunun yanında kadın istihdamını da çok önemsiyor ve alanımızdaki gelişmeleri takip ederek, inovatif ürünler geliştiriyoruz. Baboon, sürdürülebilir, dinamik ve inovatif bir marka diyebiliriz.

### VİZYON VE HIZ KATTI

**Yükselen markalar projesine girmenize ne etken oldu?**

Sosyal medya üzerinden projenin ilanını gördüm. Sürdürülebilir, yenilikçi, inovatif ürünler üzerinde çalışan bir kadın girişimi arıyorlardı. "İşte tam da bizi arıyorlar" dedim.

**Yükselen markalar projesi size neler kattı?**

Kesinlikle vizyon ve hız. Girişimci olarak odaklanmamız gereken noktalara hızlı bir bakış atıp, eksik olduğumuz noktaları belirleme ve öncelikle onlara odaklanma imkanımız oldu. Bu kısa sürede alanında uzman onlarca kıymetli insan ile tanıştık. Yeni bir girişimci için birebir bu tecrübeleri dinleyip sorular sorabilmek bulunmaz bir fırsat oldu.

**Bundan sonraki hedefiniz nedir?**

Farklı olan yanlarımızı güçlendirip rakiplerimiz arasından sıyrılarak, Baboon Natural'ı dünyada da tanınan bir Türk markası haline getirmek istiyoruz.




## Doğaya önem veren müşteri

**Hedef** kitlemiz doğaya önem veren, çevre bilincine sahip, kendisi ve ailesi için temiz içerikli kişisel bakım ürünleri arayışında olan, inovatif ürünlere ilgi duyan, sık seyahat eden insanlar.




## Kadın girişimciler hedef koymalı

**Hedef** koymak ve bu doğrultuda çalışmak çok önemli. Ne istediğinizi bilir, sevdiğiniz ve heyecan duyduğunuz alanda çalışırsanız, yapacağınız hiçbir iş zor gelmiyor.

FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!




İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

İstanbul Ticaret Gazetesi'ne vereceğiniz ilanlar iPhone, iPad ve Android uygulamaları ile şimdi tüm mecralarda!

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882 | 444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

TURKCELL Dergilik | TÜRK TELEKOM e dergi | VODAFONE dMags | ReadJournal

İstanbul Ticaret Odası Kurumsal İletişim Müdürlüğü, Merkez Bina / Eminönü - İstanbul
Cengiz Kazan (cengiz.kazan@ito.org.tr) Tel: 0212 455 65 42

# Kur hareketlerinin reel sektör üzerine etkisi



hikmetbaydar@3-goz.com
Hikmet BAYDAR

Reel sektör dövizle hiç iş yapmasa bile, girdilerinin bir kısmının dövize endeksli olması nedeniyle kur hareketlerinden etkilenmektedir. Enerji, hammadde, sermaye malı gibi girdiler döviz hareketlerine karşı duyarlıdır. O yüzden alım ve satımlarında döviz fiyatı verilmese bile maliyetlerde kur yansımaları yaşanmakta, fiyatlar da buna göre revize ediliyor.

Girdilerinde döviz fiyatlı ürün olanlar ve döviz ile ihracat yapanlar ise kur hareketlerinden 2 taraflı etkilenmekte, ödeme ve tahsilat zamanlarının farklı olması nedeniyle kurdan zarar riski potansiyeli daha da artıyor.

Genel olarak sektör döviz hareketlerine karşı nasıl tedbir almış inceleyelim.

TCMB'nin sitesinde finans kesimi dışındaki firmaların döviz varlık, yükümlülük ve pozisyonları açıklanmaktadır. Söz konusu açıklamaya göre 2021 yılı Ocak ayı itibariyle reel sektörün durumu şu şekilde:

**VARLIKLAR: 80.465-141.356**
Mevduat: 60.370-96.681
İhracat Alacakları: 8.566-21.711
Yurtdışına Doğrudan Sermaye Yatırımları: 10.834-21.582
**YÜKÜMLÜLÜKLER: 150.314-297.494**
Nakdi Krediler: 135.695-245.600
Yurt içinden kredi: 48.066-145.610
Yurtdışından kredi: 87.629-99.990
Uzun Vadeli: 86.543-99.162
Vadeye 1 yıldan az: 26.054-12.129
Vadeye 1 yıldan çok: 60.489-87.033
İthalat Borçları: 14.619-51.894
Kısa vadeli: 14.049-51.275
**NET DÖVİZ POZİSYONU: (-69.849)-(-156.138)**
Kısa vadeli varlıklar: 69.631-119.774
Kısa vadeli yükümlülük: 65.029-94.487
Kısa Vadeli Net Döviz Poz: 4.602-25.287
***(İlk sayı Aralık 2008, ikinci sayı Ocak 2021 verisidir. Sayılar x milyon USD cinsindendir)***

Yukarıdaki listeden de görüleceği üzere reel sektörün yükümlülüklerindeki artış varlıklarındaki artıştan çok fazladır. Bu nedenle de net döviz pozisyonu 2008/12 ayında 69,849 milyon USD iken, 2021/01 ayında 156,138 milyon dolara eksi vermiştir. Bu dağılımı dikkatlice incelediğimizde, yükümlülüklerin önemli bir kısmı uzun vadeli kredilerdir. Alınan krediler üretim girdisi almak ya da yatırım yapmak amacıyla talep edilmiştir. O yüzden, yapılan yatırımın veya üretilen ürünün satışı olmadan varlık bölümüne girmesi söz konusu olmaz. Dolayısıyla, alınan kredinin sağlayacağı ciro dönüşleri henüz varlık bölümünde bulunmamaktadır. Kaldı ki kur hareketleri reel sektöre uzun vadede zarar veremez. Çünkü satılacak ürünün fiyatına kur giydiriliyor.

Kur dalgalanmalarının kısa vadede fiyatlayamama, maliyet oynaklıkları gibi çeşitli olumsuzluklara karşı nasıl tedbir alınmış diye sorduğumuzda şu tabloyu görmekteyiz;

Reel sektörün kısa vadeli varlıkları 119.774 milyon USD, yükümlülükleri ise 94.487 milyon USD'dir. Bu durumda reel sektörün kısa vadeli pozisyonu açısından 25.287 milyon USD döviz fazlası bulunuyor.

Bu durumda döviz düşüşü olduğu takdirde, kısa vadede reel sektörü olumsuz etkileyecekken, uzun vadede olumlu etkileyecektir. Döviz yükselişleri ise kısa vadede olumlu, uzun vadede ise olumsuz etkileyecek gibi görünüyor.



**E-ticarette yeni müşteri kazanmak mevcut müşteriyi korumaktan 6-7 kat daha maliyetli. Bu durumda eldeki müşteriler, işletme açısından büyük öneme sahip. İstanbul Ticaret Odası, düzenlediği webinarda işletmelere, müşterilerinin kalıcı olmasını sağlamanın yollarını sundu.**

# E-ticarette kazanç kalıcı müşteriden



Müge BİBER

PANDEMİNİN de etkisiyle geçtiğimiz yıl e-ticaret pazarı Türkiye'de yüzde 66 oranında büyüdü 2020 yılı itibariyle e-ticaret hacmimiz 2019 yılına göre yüzde 66 artış göstererek 136 milyar liradan 226.2 milyar liraya yükseldi. Tüketicilerin e-ticarete yönelmesi ile birlikte markalar ile temas eden her müşteri yeni bir deneyim yaşıyor. Bu deneyimin sürdürülebilir olması için de işletmecinin müşteri memnuniyetini iyi analiz etmesi gerekiyor.

## TİCARET EVRİLDİ

Bu dönemde ticarete yönelen firmaların satışlarını artırmak ve daha iyi müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla İstanbul Ticaret Odası tarafından "Ticarette Satışları Artırmak İçin Kusursuz Müşteri Deneyimi Kurmak" isimli bir webinar düzenledi. Webinar'da İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün açılış konuşmasını gerçekleştirdi. Münir Üstün pandemi öncesinde geleneksel yöntemlerle satış ve pazarlama faaliyetlerini gerçekleştiren KOBİ'lerin, evrilen ticaret dünyasında hayatta kalabilmek için elektronik ortamda satış yapmaya başladığını söyledi. Üstün "Artık elektronik dünyada var olmayan bir işletmenin mevcudiyetini sürdürmesi imkansız görünüyor" diye konuştu.

## STRATEJİK AVANTAJ

Yapılan bir araştırmada yeni bir müşteri kazanmanın maliyetinin mevcut müşteriyi korumaktan 6-7 kat daha maliyetli olduğu sonucu ortaya çıktığını belirten Üstün "Müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayan, temas edilen her noktada kişiselleşmiş özel bir deneyim sunmak sizlere stratejik bir avantaj sağlıyor"dedi.




# Müşteri yaşam döngüsü

**Webinarda** Galatasaray Üniversitesi Mühendislik ve Teknoloji Fakültesi Dr. Öğretim Üyesi Murat Levent Demircan ve e-Ticaret Müşteri Deneyimi Yönetim uzmanı İpek Mert Güler Kusursuz Müşteri Deneyiminin nasıl kurulacağı hakkında katılımcıları bilgilendirdi. İpek Mert Güler e-satışlarda müşteri yaşam döngüsünün öneminden bahsetti. Güler Müşteri yaşam döngüsünün aşamalarını ise şöyle sıraladı:

## İLK BAĞLANTI

"Bir müşteri ile belli bir mal veya hizmetin satışı ile ilgili ilk ilişkinin kurulmasından satışın olumlu ya da olumsuz tamamlanmasına dek geçen tüm süreçler müşteri kazanımı için önemlidir. Bu amaçla müşteri temsilcilerinin tüm faaliyetlerinin planlanması, hedeflerin belirlenmesi, faaliyetlerin aşamalarının belirlenmesi ve sonuçlarının analizi bu aşamada gerçekleştirilir. Özellikle müşteri hizmetleri ile ilgili yapılan faaliyetler (servis, bakım, destek), müşteri memnuniyeti ölçümleri, şikâyet yönetimi gibi konuların iyi yapılması gerekir."

## Müşteriyi elde tutabilmek için yapılması gerekenler

- **Müşterileri kişiselleştirilmiş indirimlerle ödüllendirmek.**
- Önceki alımlara bakarak belli bir müşterinin ihtiyacını karşılayacak ürün ve hizmetleri proaktif bir şekilde sunmak.
- **Web sitesini ziyaret eden kullanıcıların profiline bakarak içeriği dinamik bir şekilde kişiselleştirmek ve bu yolla satın alım hızını arttırmak.**
- Yaşam boyu değere bakarak müşteri başına pazarlama harcamalarını ayarlamak.
- **Müşterinin sonraki alımını ön görmek için temas noktası birleşimlerini analiz etmek.**
- Web sitesi kullanımını daha iyi anlamak ve web tasarımlarını geliştirmek için bireysel ziyaretçiler ve müşteri bölümlerinden faydalanmak.
- **Müşterinin geçmişini ve tercihlerini anlayan satış temsilcileri yoluyla en yüksek değeri sağlamak.**

TEXWORLD PARIS
Dijital Platform
1 Eylül 2020 - 1 Temmuz 2021
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

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

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

Neden Texworld Dijital Platform?

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

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

Sektör Grupları;
• Kumaş
• Aksesuar
• Kadın-Erkek-Çocuk Giyim
• Deri Mamülleri
• Şallar
• Eşarplar
• Denim Ürünleri

Katılım Bedeli: 4.725 TL

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

**İletişim**
**Gülin Gürsoy**
Telefon : 0212 455 61 17
e-posta : gulin.gursoy@ito.org.tr GSM : 0530 151 42 33
**Ruken Ayata Boztaş**
Telefon : 0212 455 65 83
e-posta : ruken.ayata@ito.org.tr GSM : 0530 151 42 37
**Zeynep Ülker**
Telefon : 0212 455 61 09
e-posta : zeynep.sengul@ito.org.tr GSM : 0530 664 86 22
**Esra Avcıoğlu**
Telefon : 0212 455 61 10
e-posta : esra.avcioglu@ito.org.tr GSM : 0530 386 92 66

Teşekkür eder, saygılar sunarız.
İSTANBUL TİCARET ODASI 1882
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

# Gıdada 'private label'ı analiz eden kazanıyor

**İstanbul Ticaret Odası, düzenlediği eğitimle üyelerine gıdadaki satın alma süreçlerinde yaşanan son değişiklikleri anlattı. Eğitimde firmaların özelikle 'private label' yani markaların özgün ürünlerinde sektörü iyi analiz edip her ürünü hızlı tüketime dahil etmesi gerektiği belirtildi.**

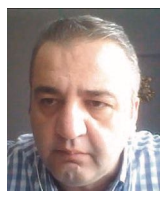
BARIŞ CABACI

İstanbul Ticaret Odası, KOBİ'lere gıda alanında satın alma süreçleri hakkında 'Gıda ve Hızlı Tüketim Ürünleri Satın Alma' eğitimlerine başladı.

Online ortamda başlayan eğitimlere 100'u aşkın sektör temsilcilerinin katılımıyla bu konular anlatıldı. Dünya üzerinde gıda ve tüketim ürünlerinin genel değişim süreçlerinin konuşulduğu eğitimde, sektörün neler yapması gerektiği de anlatıldı.



İstanbul Ticaret Üniversitesi ortaklığında yapılan ve üç hafta sürecek eğitimlere ilk hafta İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Figen Yıldırım ve Migros Satın Alma Müdürü Sedat Çolak konuşmacı olarak katıldı.



### SEKTÖR NEREDE HATA YAPIYOR

Sektörde birçok tedarikçiyle çalışmanın sorun olacağını söyleyen Migros Satın Alma Müdürü Sedat Çolak, satın alma uzmanlarının ürünlerin tüketiciye ulaşana kadar ki sorumluluğunun arttığını belirtti. Satın alma birimlerinin artık birer pazarlamacı, reklamcı ve Ar-Ge uzmanı gözüyle ürünleri incelemesi gerektiğini ifade eden Çolak şöyle konuştu: "Sektörde en büyük hatayı biz satın almacılar yapıyoruz. Birçok tedarikçi ile çalışmamız yakın zamanda büyük sorunlar oluşturabilir. Gıda ve hızlı tüketim ürünlerinde bu tedarikçi ağı 'verimli tedarikçi ağına' dönüştürülmesi gerekiyor." Çorba ile başlayan hızlı tüketim alışkanlığına artık her ürünün dahil olduğunu söyleyen Çolak, Firmaların özelikle private label (marketin özel markası) ürünlerde sektörü iyi analiz edip her ürünü hızlı tüketime dahil edilmesi gerektiğini belirtti. Yakın zamanda mutfakta aşçı robotların belirli harçlarla yemekler yapacağını söyleyen Çolak, bu sürecinde iyi takip edilmesi gerektiğini vurguladı.

### GIDADA HIZLI TÜKETİM TRENDİ

Prof. Dr. Figen Yıldırım ise satın alma alışkanlıkları hakkında önemli bilgiler paylaştı. Prof. Yıldırım, yeni ekonomiyle birlikte hızlı tüketim ürünlerinin de artığını belirtti. Yeni ekonomi kaynaklarının üretilmesiyle tüm gıda ürünlerinin pazarlama ve reklam alışkanlıklarını değiştirdiğini söyleyen Yıldırım sözlerine şunları ilave etti:

"Dünyada hızlı tüketim ürünlerinde yükselen bir trend var. Pandemiyle birlikte herkesin satın alma ve tüketim süreci de değişti."

Ürünlerde veri analizi, raporlama ve reklam süreçlerinin hızlı tüketim ürünlerine katkı veriyor diyen Yıldırım, satın alma birimlerinin her anlamda diğer departmanlarla birleştiğini vurguladı.

## Hızlı Tüketim Ürünleri

- **İşlenmiş gıdalar:** Peynir çeşitleri, tahıllar, makarna vb.
- **Hazır yemekler:** Yemeye hazır, paketli yemekler vb.
- **İçecekler:** Şişelenmiş su, enerji içecekleri ve meyve suları vb.
- **Unlu mamuller:** Kurabiye, poğaça, simit vb.
- **Dondurulmuş gıdalar ve kuru ürünler:** Dondurulmuş gıda, meyve ve sebzeler



## Verimli tedarik için 4 adım

- Az sayıda tedarikçi ile uzun vadeli ticari ilişki
- Tedarikçi ağının yerel ve küresel şekilde kurulması
- Sözleşme yönetimi ve tedarikçi geliştirme
- Tedarikçi katılım sistemi oluşturma



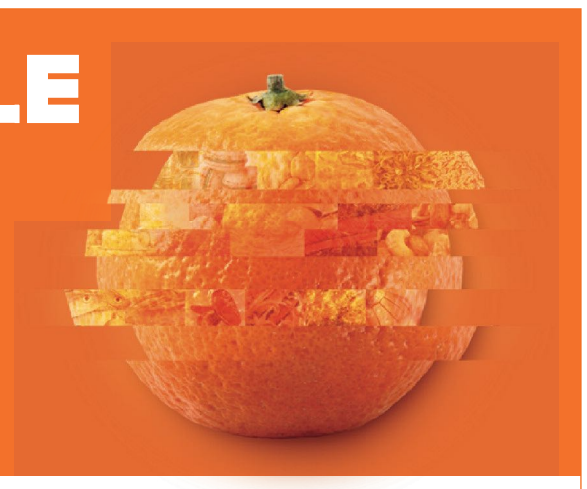
## Fiyat Güven Hız

**Eğitimlerde** satın alma yönetimi, bütçe- raporlama, fiyat yönetimi ve fiyat müzakere konuları da ele alındı. Satınalma süreçlerinin değiştiği de vurgulayan Çolak, şunları söyledi: "E- ticaret ile birlikte gıda sektöründe rakipler arttı. Müşteri odaklı çalışan firmalar öncelikli olarak hız, güven ve fiyat endeksli çalışmaya başladı. Bu durumda sürekli müşteriyi beraberinde getirdi. Perakende satışlarda oluşan müşteri ilişkileri e-ticarette bu şekilde sağlanmış oldu. Bu tabi maliyetleri artırdı ve fiyat yönetimi konusun da satın alma departmanlarına büyük bir yük bindirdi" dedi.


SIAL MIDDLE EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Eylül 2021

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



GIDA SEKTÖRÜNÜN ORTA DOĞU'DAKİ KALBİ
SIAL MIDDLE EAST KAPILARINI AÇIYOR

SIAL MIDDLE EAST
- 50 ülkeden 1.143 katılımcı
- 23.000 ziyaretçi
- 550 VIP alım heyeti
- Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Hindistan, İran, Mısır'dan alım heyetleri
- Profesyonel ikili görüşmeler

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER
- Stant inşaat organizasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

| | |
|---|---|
| Minimum stant alanı | : 9 m² |
| Katılım bedeli | : 5.985 TL / m² |
| 1. Ödeme | : Başvuru ile birlikte talep edilen m²x2000TL |
| 2. Ödeme | : Kalan bedelin %50'si |
| 3. Ödeme | : Bakiye bedel |

- 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.

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 **"SIAL MIDDLE EAST 2021"** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Sibel Tayanç
Tel : 0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18

Çağrı Oluç
Tel : 0212 455 61 05
E-Posta : cagri.oluc@ito.org.tr
GSM : 0532 171 42 03

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





## Gıda güvenliği 'gençler'in elinde

Dünya, uzunca bir süredir, tüm kıtalarda konvansiyonel tarım üretim metotları, aşırı su kullanımı gibi tarıma elverişli toprakları tehdit eden ve, hem sayısı, hem de alım gücü artan dünya nüfusunun ihtiyaçlarını, taleplerini karşılamak adına, küresel gıda sistemlerindeki tam kapasiteye aşırı yüklenilmesi nedeniyle, karbon salınımından, toprakların kalitesinin bozulmasından ve küresel biyoçeşitlilik kaybından kaynaklanan tehditleri konuşuyor.

Birleşmiş Milletler (BM) Nüfus ve Kalkınma Komisyonu'nun geçen haftaki son toplantısında da, 2050 itibarıyla dünya nüfusunun 9.7 milyara ulaşmasından hareketle, 10 milyara yaklaşan tüketicilerin gıda ihtiyaçlarını karşılamak için, gıda sistemlerinde köklü bir değişimin vakti geldiği vurgulandı.

'Kovid-19'un sebep olduğu tüm belirsizliklere rağmen, uluslararası kuruluşların tümü, küresel pandemi sonrası dönemin geleneksel enerji üretim modelleri ve tüketim eğilimleriyle, tarım ve gıda üretiminin ve talebinin de gelenekselleşmiş yöntemlerle karşılanmasının mümkün olmadığının farkındalar.

'Transformasyonu gerçekleştirmez isek, dünyayı kendi ellerimizle öldüreceğiz' artık net bir mesaj olarak dillendirilmekte. Çünkü, gelenekselleşmiş tarım ve gıda üretimi, ihtiyaç duyduğu toprak, tohum, gübre ve su miktarıyla, tüm ekosistemi, eldeki sınırlı doğal kaynakları artık baskılar hale gelmiş durumda. Bu nedenle, 'doğayla uyumlu' yeni üretim sistemlerinin yanı sıra; bilhassa tarımsal üretimde otomasyon sistemlerinin etkinliğinin arttırılması ve üretimden tüketime, 'büyük veri' kullanımının desteklenmesi, daha da önemlisi geliştirilmesi gerekiyor.

**Tarım ve gıda üretiminde dönüşüm**

Ancak, tüm bu kritik önemdeki konuların ötesinde bir husus var.

Tarım ve gıda üretimindeki bu kaçınılmaz dönüşümü, yeni sistemlerin adaptasyonunu kiminle yapacağız? Cevap net; gençlerin yeniden tarım ve gıda üretimine çekilmesi, kazandırılması gerekiyor. Bu nedenle, tüm dünyada tarım ve gıda üretiminde çalışan istihdamın hem fiziki koşullarının, hem de özlük haklarının iyileştirilmesi gerekmekte.

Başta BM, tüm uluslararası kuruluşlar, küresel ölçüde gıda güvenliğinin sağlanabilmesinin büyük ölçüde kırsal kesimdeki gençlerin ekonomiye kazandırılmasıyla ancak mümkün olabileceğini; bu nedenle, söz konusu gençlere yeni üretim sistemleri ve teknolojilerine yönelik eğitim verilmesinin yanı sıra, tarım ve gıda sektöründe istihdam piyasasına erişimlerinin artırılması gerektiğini belirtmekteler.

**Sürdürülebilirliğin sağlanması**

Aynı toplantıya katılan Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli ise, 2050'de 10 milyar olması beklenen dünya nüfusunun gıda ihtiyacını karşılamak için, gıda sistemlerinin sürdürülebilirliğinin sağlanması ve gıda üretiminin yüzde 60 oranında artırılması gerektiğini vurguladı.

Pakdemirli, gıda israfını önleyici yeni düzenleme ve adımlarının yanı sıra, 84 milyonluk bir nüfusun ve 5 milyona yakın mültecinin gıda güvenliği, sağlık, sosyal hizmetler ve istihdam piyasalarına erişimlerinin sağlanması adına Türkiye'nin önemli başarılara imza attığını belirtti.

Türkiye'nin tarım istihdamında ortalama yaşın 50'nin üzerinde gözüktüğü bir ortamda, gençlerimizin tarım ve gıda üretiminde önemli bir rol üstlenmeleri; bunun sağlanması adına özlük haklarının ve sosyal güvenlik alanıyla ilgili yeni çözümlemelerin hayata geçirilmesi kritik önemde.

İyi yetiştirilmiş bir genç nüfusla, Türkiye gelecek 10-25 yılda dünyanın tarım tüketiminin en önemli tedarikçisi olabilir.

## AFRİKA'DA BAŞARININ BEDELİ AĞIR:

# Çad'ın çilesi



**Çad Cumhuriyeti Devlet Başkanı İdris Deby, Halife Hafter'in desteklediği muhaliflerle mücadele ederken cephe hattında vuruldu ve 20 Nisan'da hayatını kaybetti. İdris Deby, Orta Afrika'da da istikrarı sağlayan bir aktör olarak biliniyordu.**



**Türkiye'nin Çad ile ilişkileri 16. yüzyıla kadar geri gidiyor. 2013 sonrasında karşılıklı açılan elçiliklerle, ikili ilişkiler ivme kazandı. Ülkemizde üniversitelerde okuyan iki bin kadar Çadlı öğrenci bunun en belirgin işareti olarak görülüyor.**





Prof. Dr. Ahmet KAVAS



DÜNYA basınınca 19 Nisan 2021 günü acil duyurusuyla Çad Cumhuriyeti Devlet Başkanı İdris Deby ile ilgili bir haber geçti. Buna göre İdris Deby'nin başkent Encemine'ye ilerleyen muhalifleri durduran birliklerini denetlerken vurulduğu belirtiliyordu. Şok etkisi yapan bu haberlere önce kimse inanmak istemedi. Çünkü Deby, 1990 yılında iktidarı ele geçirmişti ve takip eden 31 yıldır ülkesini yönetiyordu. 11 Nisan'da yapılan son devlet başkanlığı seçimini ise nüfusun yüzde 60'ının katılımı ve yüzde 80'e yakın oyla yine kazandığı duyurulmuştu. Vurulduğu gün aslında herkes başkentin Ulus (Nation) Meydanı'nda kutlamalara hazırlanıyordu. Adet olduğu üzere de kendisi de bu törenlere katılacaktı.

Ülkede böyle bir gündem ilerliyorken başkentin 300 km. batısında Kanim bölgesinin merkezi Mao şehrine yakın bir yerde 18 Nisan günü yaşanan çatışmada çok kayıp verildi. Buna rağmen kısaca FACT diye isimlendirilen Çad'daki Değişim ve Uyum Cephesi mensuplarının tamamı henüz etkisiz hale getirilememişti. Helikopteri ile alana inen Çad Cumhurbaşkanı İdris Deby, bir anda karşı tarafın atış alanı içine girmiş ve vücuduna iki noktadan kurşun isabet etmişti.

Deby, özellikle son yıllarda ülkesinin neresinde yerleşik düzene, ordu birliklerine bir saldırı olsa mutlaka olayın gerçekleştiği alana gidip birliklerine manevi destek veriyordu.

### OSMANLI MİRASI

Çad ismi her ne kadar yeni olsa da ülkenin toprakları sadece kıtanın değil tüm dünya tarihinin en uzun ömürlü hakimiyetlerinden Kanim-Bornu Sultanlığı'nın yaklaşık bin yıl idaresinde kalmıştı. Kanim sömürgecilik döneminde Fransız işgalinde Çad tarafında, Bornu ise İngiltere'nin işgaline giren Nijerya tarafına girerek ayrıldılar. Bir de bugünkü ülke sınırlarında tarihi Abeşe şehrinde Vaday sultanlığı vardı. Özellikle bu sultanlığın Osmanlı idaresindeki Trablusgarp vilayeti ile temasları asırlar içinde gelişmişti.

Yine bir mutasarrıflık olan Fizan'ın sınırları güneyden gelen Fransız işgalini önlemek için Çad'ın ve Nijer'in kuzey bölgelerine kadar genişletildi.

### FRANSIZ İDARE SİSTEMİ

Fransızlar, tarihî üç sultanlığa önce yeni kurulan ve bağımsızlığa kadar Fort Lamy dedikleri Encemine'de de bir sultanlık ihdas ettiler. Ardından da belli başlı yerleşim yerlerinde önde gelen bir şahsiyete de sultan unvanı verince zamanla bunların sayısı 250 kadar oldu.

Avrupa sömürgeciliğinin 20. yüzyılın ortalarına kadar Afrika'da birçok tarihi birikimi yok ederken, kıtayı adeta yoksulluğa ve medeniyet yarışının dışına mahkum etmesinin acısı 1960'lı yıllardaki bağımsızlıklarda daha yakından hissedildi. Ülke topraklarının işgali büyük oranda 1900-1920 yılları arasında tamamlandığında, buraya Çad Askeri Bölgesi adı verildi. Yani tüm çevresindeki toplumlarla tarihî bağları koparıldı.

### İKTİDAR ÇEKİŞMELERİ

Dünyada en uzun iç savaş yaşayan ülkelerin başında Çad Cumhuriyeti geliyor. 1960 yılında bağımsızlıkla birlikte kurulan ve çoğunluğunun Müslüman olduğu bir ülkede yeni Hıristiyanlaşan toplumdan iki kişi 1960-1979 yılları arasında devlet başkanı yapıldı. İdare Müslümanlara geçince de kendi aralarında iktidar mücadelesi başladı. 1979-1982 arasında üçüncü devlet başkanı Goukouni Oueddei ile 1982-1990 yılları arasındaki Başkan Hissene Habre asında yaşanan çatışmalar yıllarca devam etti. Bu ikincisinin İdris Deby tarafından 1990'da devrilmesinin ardından çatışmalar kısmen yatıştı. Ülkede, kalıcı barışın tesisi 2008 yılında sağlanabildi.

### KADDAFİ DENGESİ

Libya'da 2011 yılında Muammer Kaddafi'nin 42 yıllık idaresinin iç ve dış siyasette en uyumlu döneminin yaşandığı dönemde öldürülmesi ile sadece ülkesinin değil tüm Sahraaltı Afrika'da Sahel bölgesi ülkelerinin huzuru kaçtı. Bunun ilk sancısını Mali Cumhuriyeti çekti ve ülke adeta tarihinin en bilinemez sürecine girdi. O zamana kadar adı sanı bilinmeyen yeni terör örgütleri, ülkenin kuzeyinde kendi başlarına buyruk hale geldiler.

2011'de iç huzuru zor da olsa sağlayan Nijer ve özellikle Nijerya'da Boko Haram'ın eylemleri başladı. Fransa'nın tek başına Sahel ve Sahra'da kendi güvenliğini sağlama gerekçesi ile bir tür jandarma rolünü üstlenmesi ortamı iyice gerdi.

Kimsenin bu kargaşayı durdurmaya cesaret edemediği ya da etmek istemediği dönemde İdris Deby bir taraftan yaklaşık iki milyona yaklaşan kendi soydaşlarının yaşadığı Orta Afrika Cumhuriyeti'nin istikrara kavuşması için uğraşıyordu. Ancak onun bu girişimi bölgede menfaati olan dış güçlerin etkinliğini kıracak boyuttaydı.

### GÖÇ VE İLTİCA

Uluslararası medya gece gündüz Çad ordusunun faaliyetlerinin bu ülkenin huzurunu bozduğu yönünde haberler yapıyordu. Üzerine gelen baskılar karşısında Orta Afrikalıları kendi hallerine bırakmak zorunda kalınca yüzbinlerce insan Çad'a sığındı. 2003 yılında Darfur'da Hartum'a karşı isyan alevlendiğinde Çad'a sığınmış yüzbinlerce mülteci vardı. Günümüzde bile bu iltica devam ediyor. Libya'da onlarca yıldır çalışan 150 binden fazla Çadlının da geri dönmesi, gelecekte başka bir istikrasızlığın habercisi idi.

### ASKER GÖNDERME KARARI

İdris Deby böylesine ciddi sıkıntıların arasında uluslararası toplumun dikkatini çekecek önemli bir karar aldı ve Mali'ye asker gönderme kararını duyurdu. Binlerce askeri yıllardır muhaliflerinin nice saldırılarını çöl ikliminde püskürttükleri için aynısını Bamako'daki yetkililerin imdadına da cevap verecekti. Her ne kadar Fransa'nın askeri teknoloji ile varlığını hissettirmesi gecikmese de sahada ve özellikle çöl ikliminde kışlalarından çıkamayan birliklerinden ziyade Çadlı askerler büyük başarılar elde etmekteydiler. Fakat onlar yerine tüm kazanımlar Fransız askerlerininmiş gibi haberleştiriliyordu. Boko Haram'ın Nijerya'da önlenemeyen terör faaliyetleri Kamerun, Nijer ve Çad'a da sıçradı. Orta Afrika ve Mali'de sahada mücadele tecrübeleri artan Çad askerleri bu defa Kamerun sınırından geçerek Nijerya'nın kuzeydoğusunda bu terör örgütüne ciddi anlamda darbe vurdu. İdris Deby aslında sadece Sahel ve Sahra bölgesinde yuvalanan terör oluşumları ile savaşmıyor, onları perde arkasından destekleyenlerle mücadele ediyordu.

### DİPLOMATİK HAMLELER

Çad'ın tüm engellemelere rağmen özellikle Afrika'da algısı giderek rağbet görüyor ve kıta içi denklemlerde en ön sırada yer alıyordu. 2017 yılında yapılan Afrika Birliği Komisyonu Başkanlığı'na aday gösterdiği ülkenin en başarılı devlet adamlarından Moussa Faki Mahamat biraz zorlansa da ipi göğüsleyip kıta üzerinde en etkili makamı idare etmeye başladı. Başarıları Çad'ın önlenemez müspet algısı ile birleşti ve 2021 Şubat ayında aynı göreve tek aday olarak girmesine karar verildi ve 54 ülkenin 51'i onu desteklediği için bu görev bir kez daha ona emanet edildi.

İslam İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreterliği için 2020 Aralık ayında Afrika kıtası adına bir adayın seçilmesi gerekiyordu. Bu konuda Benin ve Nijerya adayları dışında Çad adayı eski dışişleri bakanlarından ve büyükelçi Hüseyin İbrahim Taha'nın ismi üzerinde anlaşıldı ve 57 üye ülkenin ortak kararıyla seçildi. Bir diğer dışişleri bakanı ve büyükelçi Mahamat Saleh Annadif de halen görevde bulunduğu Mali Birleşmiş Milletler Barış Gücü (MINUSMA) Özel Temsilciliği'ni tamamlayarak 1 Nisan 2021'den merkezi Senegal'in başkenti Dakar'da bulunan Birleşmiş Milletler Batı Afrika ve Sahel Bölgesi Özel Temsilcilisi oldu. Sadece bu üç ayrı stratejik görev bile Çad'ın kıta içinde son yıllarda elde ettiği başarılarının tescili anlamına geliyordu.

### MUHALİFLERLE MÜCADELE

Adeta kangren olan Darfur, çözümü imkansız gibi görünen Orta Afrika Cumhuriyeti'ndeki gergin ortam, Boko Haram ve diğer terör oluşumlarının son on yıldaki tüm Çad Gölü havzasındaki yayılmasını engelleyen, Mali'ye adeta cephede gerçek anlamda tek yardım eden ülke olan Çad Cumhuriyeti, fırsat buldukça da kendi muhalifleri ile ya barış yoluyla uyum sağlıyordu ya da gerektiğinde çatışmak zorunda kalıyordu. Bunlardan FACT'ı kuran Mahamat Mahdi Ali ülkenin kuzeyindeki Tubu toplumunun Goran koluna mensup olup 1989 yılında hukuk eğitimi için gittiği Fransa'da 25 yıl yaşamak zorunda kaldı. 2005 yılında İdris Deby ile anlaşarak hükümette görev aldıysa da 2008'de başkent Encemine'ye karşı girişilen muhaliflerin saldırısından sonra ülkeden kaçmak zorunda kaldı. 2015 yılında Libya'da yaşayan muhaliflerden Mahamat Nuri'nin birliklerini düzene koymaya çalıştıysa da anlaşamadılar ve 2016 yılında kendi muhalif oluşumunu şekillendirdi. İlk saldırılarını 2018 yılında Libya'dan gelerek yapınca bunlar karşısında yetersiz kalan Çad askeri birliklerine Fransızlar yardım ederek etkisiz hale geldiler. Yıllardır Halife Hafter'in etrafında ona yardım eden Mahamat Ali'nin birlikleri Trablusgarp ile Bingazi arasında yapılan anlaşmaların ardından Libya'dan ayrılıp Çad'a geçtiler. Mevcut muhaliflerin en donanımlı silahlı birlikleriyle nisan ayı başında kuzeyden güneye doğru ilerlediler. 18 Nisan günü yaşanan çatışmada 300 muhalif ölürken 150 kişi de tutuklandı. Daha önceki saldırıda Çad'da bulunan Fransız askeri birliği bu defa herhangi bir müdahalede bulunmadı ve İdris Deby beklenmedik bir anda iki ateş arasında kalarak yaralandı, ardından da vefat etti.




## Çad'ın bilinmeyen zenginlikleri

30 milyon hektar ekilebilir arazisinin sadece yüzde 5 kadarının kullanılabildiği Çad; henüz işletilmeyi bekleyen madenleri, hayvancılığı, Kamerun üzerinden boru hattıyla dünya piyasasına sevk ettiği petrolü ve kullanıma sunulması için çalışılan doğalgazı gibi önemli kaynaklara sahip. 2008 yılında sağlanan barış ortamında modern tarihinin en verimli yıllarını yaşayan Çad Cumhuriyeti, devlet başkanı İdris Deby'nin vefatıyla bölgedeki varlığında Fransa'nın adeta can simidi gibi gördüğü rahatlığı bundan böyle yaşamasına kuşkuyla bakılıyor. Şimdilik Geçici Askeri Konseyin başkanlığını oğlu Muhammed İdris yürütüyor.




## Türkiye'de 2 bin Çadlı öğrenci var

**Türkiye'nin** 16. yüzyılda Osmanlı Devleti ile başlayan Çad Cumhuriyeti'ndeki etkinliği ve yakın temasları, 1910'lu yıllardaki Fransız işgaline kadar dostane ve diplomatik anlamda devam etmişti. Mart 2013'te başkent Encemine'de Türk Büyükelçiliği, Ankara'da da Aralık 2014'te Çad Büyükelçiliği açılınca iki taraflı yakınlaşma dönemine girildi. Aralık 2017'de Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ilk defa bu ülkeyi ziyaret eden devlet adamımız oldu. Ülkemizde üniversitelerde okuyan iki bin kadar Çadlı gencin varlığı bu etkileşimin en belirgin işaretidir.






# Dil eğitiminde Pearson ayrıcalığı

**Akreditasyon sistemi ürünü**

■ **Pearson** Assured, dünyanın en büyük eğitim çözümleri şirketi Pearson tarafından geliştirilen, uluslararası tanınırlığa sahip kalite güvencesi ve akreditasyon sistemi. Bu akreditasyona sahip eğitim kurumlarının öğrencileri, uluslararası düzeyde tanınırlığa sahip "Pearson Assured sertifikası" almaya hak kazanıyor. Yaklaşık 100 ülkede eğitim çözümleri alanında faaliyet gösteren Pearson tarafından sağlanan kalite güvencesi ve akreditasyon hizmeti, gelişen dünya standartlarına göre geliştirilerek uluslararası düzeyde kabul görüyor.

**İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı'nı başarıyla bitiren öğrenciler, uluslararası platformda tanınırlığı olan 'Pearson Assured' sertifikası almaya hak kazanıyor. Bu sertifika, öğrencilerin yurtdışında da kariyerlerine devam etmelerinde büyük avantaj sağlıyor.**

İNGİLİZCE eğitiminde kalite akreditasyonu veren dünyadaki üç önemli kuruluştan biri olan İngiliz Pearson Assured ile kalitesini uluslararası alanda da belgeleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı, her yıl düzenli olarak yürüttüğü kalitenin planlanması, kontrolü ve geliştirilmesi uygulamalarına hız kesmeden devam ediyor.

## ULUSLARARASI GEÇERLİLİK

Program, bu sayede yıllık akreditasyon denetiminden tam not alarak başarı ile geçti. İngilizce Hazırlık Programı'nı başarıyla bitiren tüm öğrenciler, uluslararası platformda tanınırlığı olan 'Pearson Assured' sertifikası almaya hak kazanıyor. Bu sertifika, öğrencilerin yurtdışında da kariyerlerine devam etmelerinde çok önemli destek sağlıyor. İngilizce Hazırlık Programı, İngilizce eğitim programını oluşturan tüm bileşenlerin sürekli ve sürdürülebilir olarak geliştirilmesi için tüm paydaşlarının geribildirimlerinden sistematik bir şekilde yararlanıyor.

## DÖRT KURLUK SİSTEM

İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı, yeni akademik dönemde de dört kurluk modüler sistemle öğrencilerin İngilizce'ye hakim olmalarını hedefliyor. Sistem A1 başlangıç seviyesinden başlayıp B2 seviyesinde tamamlanıyor. A1+A2 kuru haftada 20 saatlik eğitimle 16 hafta sürüyor. Kurda genel ve genel akademik İngilizce eğitimi veriliyor. 8 hafta ve haftada 20 saat olarak verilen A2 kurunda da genel akademik İngilizce eğitimine devam ediliyor. 8 haftalık ve haftada 20 saat süren B1 kurunda ise öğrenciler akademik İngilizce eğitimi alıyor.

## MESLEKİ İNGİLİZCE

Dördüncü kur olan 8 haftalık ve haftada 20 saatlik B2 kurunda ise akademik İngilizce'nin yanı sıra öğrenciler mesleki İngilizce'ye de hakim oluyor. Müfredat düzenlemesi A1 kurundan başlayarak çıkış hedeflerine ulaşmayı sağlayacak biçimde yapıldı. Çıkış hedeflerine uygun olan modelde, kullanılan materyaller kadar ek çalışmalar da müfredata uyumlu.


SIAL MIDDLE EAST 2021

Abu Dabi / Birleşik Arap Emirlikleri
7 - 9 Eylül 2021

Tüm gıda ve içecek ürünleri
Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları



GIDA SEKTÖRÜNÜN ORTA DOĞU'DAKİ KALBİ
SIAL MIDDLE EAST KAPILARINI AÇIYOR

SIAL MIDDLE EAST
- 50 ülkeden 1.143 katılımcı
- 23.000 ziyaretçi
- 550 VIP alım heyeti
- Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Hindistan, İran, Mısır'dan alım heyetleri
- Profesyonel ikili görüşmeler

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER
- Stant inşaat organizasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

ÖDEME PLANI

| | |
|---|---|
| Minimum stant alanı | : 9 m² |
| Katılım bedeli | : 5.985 TL / m² |
| 1. Ödeme | : Başvuru ile birlikte talep edilen m²x2000TL |
| 2. Ödeme | : Kalan bedelin %50'si |
| 3. Ödeme | : Bakiye bedel |

- 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.

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 **"SIAL MIDDLE EAST 2021"** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

**Sibel Tayanç**
Tel : 0212 455 61 11
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr
GSM : 0530 664 86 18

**Çağrı Oluç**
Tel : 0212 455 61 05
E-Posta : cagri.oluc@ito.org.tr
GSM : 0532 171 42 03

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





# Finansta, SPK uyumlu CFA sertifikası veriliyor

**Finans Enstitüsü bünyesinde sürdürülen Uluslararası Finans Yüksek Lisans Programı, Chartered Financial Analyst (CFA) Enstitüsü programına alındı. Programda verilen sertifika, Sermaye Piyasaları Kurulu (SPK) tarafından da kabul ediliyor.**

**İstanbul** Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü programlarından Uluslararası Finans yüksek lisans programı dünya genelinde Finans Piyasası çalışanlarına yönelik en prestijli sertifikasyonlarından olan Chartered Financial Analyst (CFA) Enstitüsü programına kabul edildi.

Portföy yöneticileri, finansal danışmanlar ve finansal analistler başta olmak üzere tüm finans dünyası çalışanları için en prestijli sertifikasyonlardan biri olan CFA sertifikasına bugüne kadar dünya genelinde 150 ülkeden 200 bin kişi sahip oldu.

## 600 ÜNİVERSİTEDE

CFA'nın 160'ın üzerinde farklı bölgede dernekleri bulunuyor. Dünyada 600 üniversite ile ortaklığı olan kurum, Türkiye'den İstanbul Ticaret Üniversitesi ile beraber 12 üniversite programa alındı.

Dünya genelinde 60 düzenleyici otorite tarafından kabul edilen bu sertifika Türkiye'de sermaye piyasalarını düzenleyen Sermaye Piyasaları Kurulu (SPK) tarafından da kabul ediliyor.

Uluslararası finans arenasında önde gelen piyasa oyuncuları ve otoriteleri tarafından kabul edilen bu program ile işbirliği yapan üniversiteler, öğrencilerine sektör beklentilerine uygun müfredatlar ve güçlü sektör bağlantıları sunma imkanına sahip oluyor. Ayrıca programa katılım sayesinde her yıl belirli sayıda öğrenciye CFA sınavları için burs hakkı veriliyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, işbirliği ve sertifika çalışmalarını bundan sonra da devam ettirecek.

# Merkez Bankası Başkanının ilk canlı basın açıklaması



Osman ARIOĞLU

Son zamanlarda Türkiye'de öteden beri olduğundan çok daha önemli hale gelen bir kurum Merkez Bankası ve onun Başkanı olmaya başladı. Son 3 yıldır bu durum böyle biraz daha bariz görülüyor. Bunun temel nedeni sık başkan değişiklikleri ve başkan değişikliği ile birlikte de Merkez Bankası politikasının adeta tamamen ters yüze dönmesi olmuştur. Mart ayı içerisinde son Merkez Bankası başkan değişikliğini biraz da sürpriz bir şekilde yaşadık. Doğal olarak da ilk intibalar piyasada ciddi bir tedirginlik şeklinde oldu.

**Sıkı para politikası duruşu sürecek**

Merkez Bankası'nın yeni Başkanı Şahap Kavcıoğlu bu dönemde kamuoyuyla iletişimi daha ziyade yazılı olarak yapmayı tercih etti. Başkan değişikliğinden sonra ilk Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısı 17 Nisan tarihinde yapıldı. Genel beklentiye uygun olarak bu toplantıda politika faizinde bir değişiklik yapılmamıştı. Ancak buna rağmen finans çevreleri PPK kararı metindeki cümleler içerisinde satır aralarındaki küçük değişikliklerden bir politika değişikliği olup olmadığını anlamaya çalıştı. Bu tedirginlik de kısmen devam etti. 29 Nisan Perşembe günkü basın toplantısında Merkez Bankası Başkanının kamuoyuna yanlış bir mesaj vermemek üzere son derece titiz bir davranış içerisinde olduğunu gözlemledik. Başkan soru cevap kısmında dahi olabildiğince sunum metnindeki cümleleri tekrar ederek cevap vermeye çalıştı. Bu durum finans çevrelerinin biraz tedirginliğinin tam giderilememesi anlamında bir sonuç doğursa da aslında konuşmanın bütünü ve sorulara verdiği cevapların özüne bakarsın Merkez Bankası'nın yeni Başkanı çok net bir şekilde geleceğe yönelik enflasyon beklentilerini de ifade ederek sıkı para politikası duruşunun devam edeceği mesajını verdi.

★★★

Hiç kimse yüksek enflasyon ve yüksek faizli bir dönemde yaşamayı arzu etmez, bunu en çok arzu etmeyen kurum da elbette bu işin politika yürütücüsü olan Merkez Bankasıdır. Merkez Bankasının gelmiş geçmiş başkanlarının tümü hem enflasyonun düşmesini hem de politika faizinin piyasayı olumsuz etkilemeyecek ölçüde düşük seviyede olmasını arzu eder. Merkez Bankası'nın temel misyonu fiyat istikrarlı olduğuna göre bu fiyat istikrarını korumak ve sürdürmek için de politika ve faizini doğru olarak kullanmak Merkez Bankası'nın en önemli politika aracı durumundadır. Bu nedenle finans çevreleri de en temel gösterge olarak politika faizini dikkate almaktadırlar.

Merkez Bankası Başkanının bu ilk toplantısında temel olarak toplantı katılımcılarının ve finans çevrelerinin beklentisi faiz indirimlerinin ne zaman başlayacağına yönelik bir acelecilik olup olmayacağını anlamaya çalışmaktı. Merkez Bankası Başkanı bu noktada bizce açık ve net olarak olması gereken şekilde cevap verdi. Özetle dedi ki, enflasyonun üzerinde reel faiz vermeye devam etmemiz gerekiyor. Dolayısıyla bir an önce faiz indirimi aceleciliğinde olmayacağının altını çizdi.

**Enflasyon tahmininde güncelleme**

Toplantıda ekonomik beklentiler ve enflasyon tahmini konusundaki değerlendirmeler de dikkat çekiciydi. Mayıs ayından sonra enflasyonda bir yavaşlama veya düşüş trendinin görüleceği tahmininde bulundu. Buna karşılık kurların enflasyon üzerindeki etkisine de dikkat çekti. Yılsonu enflasyon tahminini de yüzde 9.4'ten yüzde 12.2'ye revize ettiklerini ifade etti. Doğal olarak faiz indirimlerinin başlayacağı tarih konusunda net bir tarih vermediği gibi, enflasyon seyrine bağlı olarak dinamik bir politika yürütücülüğü yapacağını ifade etmiş oldu.

**Piyasaların güveni artacak**

Özetle söylemek gerekirse Merkez Bankasının yeni başkanı Şahap Kavcıoğlu geçmiş tecrübelerden ders almış bir şekilde bu defa "önceki ne yaptıysa tersi doğrudur" şeklinde bir anlayış ve yaklaşım içerisinde olmadığını, ekonominin gereklerine uygun şekilde hareket edeceğini bize göre net bir şekilde söyledi.

Bu toplantı sonucu, piyasanın artık Merkez Bankası Başkanına biraz daha kredi tanıması ve güveninin artmasına vesile oldu. Normal şartlarda, Mayıs ayı politika faizinde herhangi bir değişiklik yapılmadığının görülmesi ile bu güvenin daha da artacağını söylemek mümkün olacaktır.

Umarız bu defa herhangi bir şekilde panikle hareket edilmez ve piyasalarda üretim, ihracat ve cari dengeyi olumsuz etkilemeyecek şekilde; hem enflasyonu aşağı çeken, hem de döviz kuru dalgalanmalarının giderildiğini İstikrarın tekrar ortaya çıkmaya başladığı bir yeni dönemi hep beraber yaşarız.



# Kırtasiye için çözüm önerileri

**Koronavirüs salgınından dolayı eğitimin bir yılı aşkın süredir uzaktan yapılması, kırtasiyecileri zorluyor. Kırtasiye sektörü için rapor çalışması yapan İstanbul Ticaret Odası da, sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Toplantıda tespitler ve çözüm önerileri dile getirildi, rapor için ön veriler derlendi.**



Osman KUVVET

PANDEMİDEN en fazla etkilenen sektörlerden biri de kırtasiye oldu. İstanbul Ticaret Odası, kırtasiye sektöründe karşılaşılan sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin alınması için sektör temsilcilerini online ortamda bir araya getirdi. İTO'nun hazırlayacağı sektör raporu için önemli bir yoklama olan Kırtasiye Sektörel Toplantısı'na, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün başkanlık etti. Münir Üstün, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, kırtasiyenin, okulların eğitime çevrimiçi devam etmesi sebebiyle, pandemiden en çok etkilenen sektörlerden biri olduğunu vurguladı. Üstün, "İşletmeler dönem şartları nedeniyle yaşadıkları zorluklara ilave olarak bir de sokağa çıkma kısıtlaması ile hafta sonu kısıtlamasına maruz kaldı. Bu nedenle sektör sıkıntılı bir dönemden geçiyor" dedi.




## SEZON DEĞERLENDİRİLMELİ

Toplantıda konuşan sektör temsilcileri, işletmelerin ayakta kalmasının sağlanması, iş yerlerinin ticari hayatına devam edebilmesi, pandemi sürecinin devamı halinde nasıl tedbirler alınması gerektiği hakkında görüşlerini paylaştı.

Toplantıda paylaşılanlara göre, kırtasiye sektörü, sezonun en önemli dönemini (Eylül-Aralık) kaçırdığı için iyice daraldı.

Destekler ve tedbirler başta olmak üzere, sektörün geleceğini etkileyecek konularda fikir alışverişinde bulunan sektör temsilcileri, bir yol haritası oluşturulması ve ivedilikle hareket edilmesi konusunda fikir birliğine vardı.

Gelir elde edemez hale gelen kırtasiye işletmelerinin bazılarının farklı yollara gittiğini belirten sektör temsilcileri "Gıda gibi ürünleri satarak hafta sonu da faaliyet gösterebilmek için NACE kodlarında değişiklik yapanlar var. İşletmeler bu denli zorda" dediler.

## SEKTÖRÜN BEKLENTİLERİ

Kırtasiye perakendecisinin zor durumda olduğunu belirten sektör temsilcilerinin bazı önerileri şöyle oldu:

- Kırtasiye sektörü, eğitime destek veren bir sektör olması nedeniyle zorunlu ihtiyaç kanalı olarak tanımlanmalı.
- Kırtasiye perakendecileri, marketler gibi hafta sonu kısıtlamasından muaf olmalı.
- Fiziki eğitim faaliyetine bir an önce geçilmesi için öğretmenlerin aşılanmasına öncelik verilmeli.
- Üretici-toptancı-küçük perakendeciye de destek paketleri sağlanmalı.
- Turizm sektörüne sağlanan KDV indirimi uygulaması, kırtasiye için de yapılmalı.
- Zincir marketlerde kırtasiye ve ofis malzemesi satışı önlenmeli.
- e-ticaret kanallarında fiyat istikrarı önemli. Bu platformlarda fiyatlar için bir düzenleme yapılmalı.

## Hammadde temininde sıkıntı

Kırtasiye sektörü, hammadde tedariki konusunda henüz stokları kullanıyor. Ancak sektör temsilcileri, stokların bitmesi durumunda artan döviz kuru, vergiler ve maliyetler nedeniyle büyük sıkıntı yaşanmasının kaçınılmaz olduğu dile getirdiler. Pandemide hammadde fiyatlarındaki artışın yanı sıra lojistik maliyetlerindeki artış da sektörü olumsuz etkiliyor.

## AVM'lerde bile kapalı

**AVM'lerde yer alan kırtasiyeler hafta sonu kapalı olduğu için sadece hafta içi çalışabiliyor. Yeterli ciro yapamadığı için kiralarını ödeyemeyen kırtasiye dükkanları kapanıyor. Ayrıca zincir marketlerin yüzde 50'ye varan indirimlerle kırtasiye ve ofis malzemesi satışı yapması, kırtasiye dükkanlarını iyice zora soktu. Sektör temsilcileri bu durumun önüne geçilmesi gerektiğini, perakendeci kırtasiyecilerin bunlarla rekabet edebilmesinin imkansız olduğunu belirttiler.**

## İthalata ek vergi zorluyor

**Sektör temsilcileri, yerli üreticileri korumak amacıyla ithal hammadde ve ürünlere getirilen ek vergiler sebebiyle içerideki fiyatların arttığını ifade ettiler. Sektör temsilcileri konu hakkında şunları söylediler:**

- **Yeni vergilerin etkisiyle fiyat yükseldiğinden tüketici talebi daha düşük fiyatlı ve kalitesiz ürünlere kayıyor.**
- **Vergiler ve ek yükümlülükler sebebiyle artan fiyatlardan dolayı merdiven altı üretim arttı.**
- **Piyasada çok fazla sahte ve taklit ürün dolaşmaya başladı.**
- **Sosyal medya ve e-ticaret üzerinde yeterli denetim olmadığı için taklit ürün ve faturasız satış arttı.**
- **Taklit veya kalitesiz ürünler sebebiyle tüketici sağlığı riskleri arttı.**



## Merdivenaltı üretim, darbe vuruyor

**Kırtasiye sektörünü besleyen yerli firmaların az sayıda olduğunun altını çizen sektör temsilcileri, şunları kaydettiler: "Sektörde bir dışa bağımlılık söz konusu. Bu yüzden merdiven altı üretim ortaya çıkıyor. Bazı marketlerin ucuz kırtasiye satışları da gerçek kırtasiyecilerin mallarının depoda kalmasına sebep oluyor. Kırtasiye malzemeleri kırtasiyeciden alınır. Halbuki okulların açıldığı haftalarda kırtasiye satanlar, sonrasında ise bu işi bırakıyor."**

# Kuantum teknolojili ilk yerli ürünler sahada




teknopark istanbul MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVDE 131

SOYHAN ALPASLAN

**Türkiye'nin ilk genel kuantum teknolojileri firması Qubitrium, yüksek güvenlikli haberleşme, yüksek hassasiyetli görüntüleme ürünleri ve çözümleri üretiyor. Firmanın yerli ürettiği ürünler arasında zaman etiketleme ünitesi, kuantum lidar ve mikroskop, kuantum görüntüleme ve haberleşme elemanları ve dolanık foton kaynakları da yer alıyor.**

TEKNOPARK İstanbul Kuluçka Merkezi'nde (Cube Incubaiton) yerleşik Qubitrium Teknoloji Limited Şirketi, Türkiye'nin ilk genel kuantum teknolojileri firması. Qubitrium'un kurucusu Dr. Kadir Durak ve ekibi; kuantum kriptografi, kuantum haberleşme ve kuantum algılama alanlarında Türkiye'nin ilk Ar-Ge çalışmalarını gerçekleştiriyor. Qubitrium; tek foton sayaçları, zaman etiketleme ünitesi, kuantum lidar ve mikroskop gibi ürünleri üretebiliyor. Ayrıca kuantum navigatör ve yer çekimölçer gibi hassas algılama ürünlerini üretebilecek altyapıya ve tecrübeye de sahip firma kuantum kriptografide de iddialı.

Firmanın kurucusu Dr. Kadir Durak, İstanbul Ticaret'in sorularını cevapladı.

## İLERİ KUANTUM ÜRÜNLER

**Qubitrium'u tanıtır mısınız?**

Kuantum kriptografi, kuantum haberleşme ve kuantum algılama alanlarındaki problemlere çözümler sunuyor, ileri kuantum teknolojileri ve ürünleri geliştiriyoruz. Haberleşme güvenliğini bir üst seviyeye taşıyacak olan kuantum dolanıklık tabanlı anahtar dağıtımı geliştirip, isteğe göre uyarlanabilir kriptografik çözümler üretiyoruz. Ayrıca kuantum teknolojilerini endüstriyel organizasyonlara ulaştırıyoruz. Kuantum radar-lidar, kuantum mikroskobu gibi kuantum fiziği ürünleri üzerine çalışıyoruz.

## TABİATI ANLAMAK

**Kuantum ve kuantum fiziği ne demek?**

Kuantum; latince nicelik anlamına gelir, bir etkileşimdeki olabilecek en küçük fiziksel büyüklüktür. Kuantum fiziği de tabiatı atom-altı parçacıklar üzerinden anlama çalışmasıdır ve bildiğimiz gündelik fizik kurallarının geçerli olmadığı bir daldır.

## TEMEL CİHAZLARI ÜRETTİK

**Geliştirdiğiniz teknoloji ve ürünler neler?**

En temel kuantum cihazlarından 'Tek Foton Dedektörü' ile 'Dolanık Foton Kaynağı' prototiplerini ürettik. Farklı dalga boylarında çalışabilen 4 farklı foton dedektörü geliştirdik. Fiber eşleşmeli ve serbest uzay optiği tabanlı olmak üzere 780 ve 842 nanometre dalgaboylarında ikiz fotonlar üreten iki farklı foton çifti kaynağı ürettik. Bu ürünlerde kullanılan voltaj yükseltici ve lazer akım sürücüsü gibi temel modülleri de hazır almak yerine kendimiz üretmeyi seçtik.

## HAYALET GÖRÜNTÜLEME

**GPS'e ihtiyacı olmayan sisteminizle ilgili bilgi verir misiniz?**

Dolanık foton kaynağını optimize edip, hayalet görüntüleme projesi geliştirdik. GPS'e ihtiyacı olmayan zaman ve konum belirleme sistemleri tasarlamak çok önemli. Soğuk atom tabanlı sistemlerle ise yer altı sıvılarını, gazları, madenleri hassas bir şekilde tespit etmek mümkün.

## KUANTUM SALDIRI ÖNLEME

**Kriptografik çözümleriniz neler?**

Kuantum kriptografide güvenlik yine kuantum fiziği yasalarıyla sağlanıyor. Kuantum bilgisayarları geliştikçe, kırılması mümkün görülmeyen güvenlik ağları kırılabilir oluyor. Kırılmayan bir sistemi kırmanın yolları üzerine patent başvurumuzu yaptık, bekliyoruz. Kuantum bilgisayarlı saldırılara karşı güvenli bu teknoloji ile ürünlerimize "kuantum-güvenli" damgasını yansıtacağız.

Farklı siber-güvenlik uygulamalarında da kullanılabilecek kuantum dolanık foton kaynakları, ölçüm modülleri ve kuantum rassal sayı üreteçleri tasarlayabiliyoruz.



## Dr. Durak kimdir?

2009 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Fizik Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Singapur Ulusal Üniversitesi'nde doktora yaptı. Singapur Kuantum Teknolojileri Merkezi'nde doktora ekibinin takım lideri olarak doktora sonrası araştırmasını tamamladı. TÜBİTAK BİLGEM'de çalıştı. Halen Özyeğin Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği Bölümü'nde öğretim üyesi olan Dr. Durak; kuantum kriptografi, fotonik, kuantum elektrodinamiği ve kuantum enformasyon alanlarında araştırmalar yapıyor.

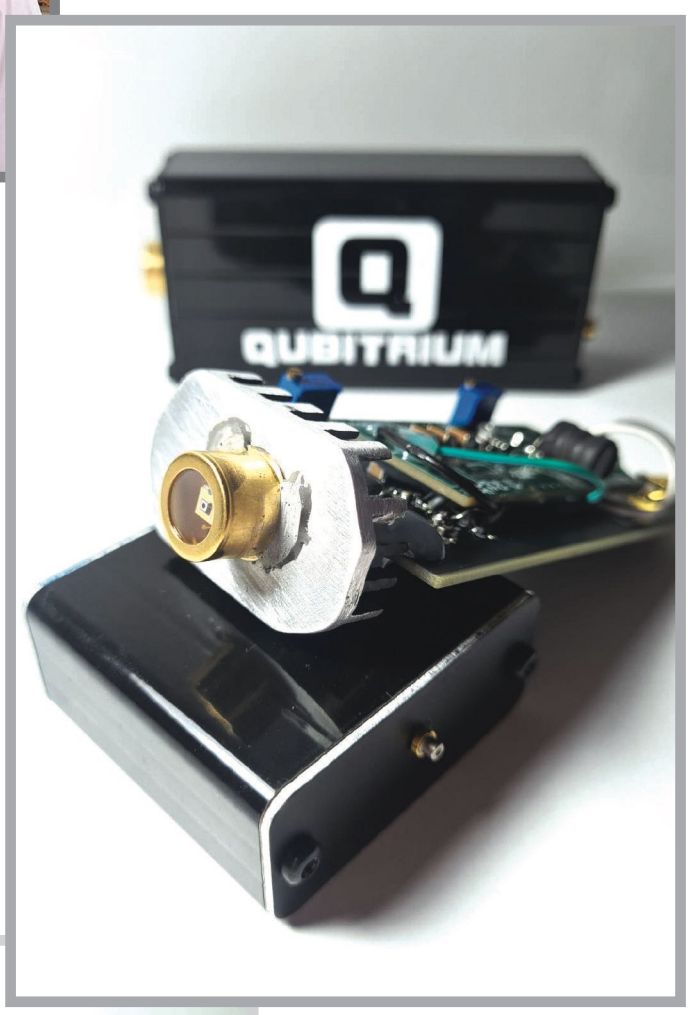
## İNSANA YATIRIM

**Türkiye kuantum teknolojilerinin neresinde?**

Türkiye bu alanda çok nitelikli akademisyenlere sahip, fakat insan gücü yetiştirme konusunda zayıf. Kuantum kriptografi, kuantum haberleşme ve kuantum metrolojide bazı uygulamalı çalışmaları ilk kez Özyeğin Üniversitesi'nde ben ve ekibim gerçekleştiriyoruz. Pahalı deneyler değiller ve kullanılan cihazları çok rahatlıkla Türkiye'de üretebiliriz.

**Kuantum haberleşmenin önemi ne?**

Dolanıklık tabanlı kuantum haberleşmede parçacıklar arasında görülmeyen bir ilişki var ve aralarında binlerce kilometre olan parçalar birbirleriyle ilgili, aynı siyam ikizleri gibi.







Birinin binlerce kilometre ötede hissettiği acıyı diğeri de hisseder. Dolanık fotonlarla kodlanmış mesaj okunduğu an kendi kendine silinir. Bu ölçümün kuantum durumlarını yıkıcı etkisi sebebiyledir. Üçüncü kişiler kriptografik ağa erişmeye çalışırsa, meşru kullanıcılar bunu anlar. Bu kuantum mekaniği yasalarıyla garantilenir.

### Kuantuma dair Her şeyi üretmek

"Kuantum algılama alanında hemen şimdi yapabileceğimiz üretimler var. Farklı ortamlarda kuantum haberleşme araştırmasını yaptık. Paket ürünleri biz üretelim istedik. Tek foton sayaçları, zaman etiketleme ünitesi gibi üniteler geliştiriyoruz. Bunların maliyeti 100 Euro'yu geçmez ama satın alınsa 5-10 bin Euro ödenecek ürünler. Foton detektörlerinin dört farklı versiyonu var. İhtiyaç duyulan tüm kuantum teknolojilerini üretebilecek kapasitede bir firmayız."

### Haberleşme ağı

"TÜBİTAK BİLGEM projesi ile minyatür bir kuantum haberleşme ağı kuracağız. Yeditepe Üniversitesi de alt yürütücü olacak. Yüksek bir binanın tepesinde bir anahtar dağıtıcı olacak. Farklı binaların çatılarındaki teleskoplarla kuantum haberleşme gerçekleşecek. Bu haberleşme ağı birçok sektör ve kurum tarafından talep olduğunda kurabileceğimiz bir ağ modeli."

### Optimekanikleri üretelim

"Kuantum malzemeler sanayi bölgelerimizin hepsinde üretilebilir. Optimekanikleri üretmekle işe başlayabiliriz, bu bizi çok rahatlatır. Mesela TÜBİTAK araştırmalarında optimekanikler için büyük bütçeler harcanıyor. Bunları biz üretebiliriz ama bir eko sistemin kurulmasına ihtiyacımız var."

---

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

## Güney Kore proje çağrısına davet



ahmetkaratas1453@gmail.com
Ahmet KARATAŞ

TÜBİTAK ile Güney Kore Ulusal Araştırma Vakfı (NRF) tarafından iki ülke arasında entegre ortak araştırma projelerini teşvik etmek kapsamında çağrı açıldı. Türkiye'deki araştırmacıların, projeyi birlikte gerçekleştirecekleri Kore'deki araştırma kuruluşlarında çalışan proje grupları ile 'proje ortağı' olarak anlaşmaları gerekiyor. Tek taraflı proje başvuruları kabul edilmiyor.

Araştırma temalarında herhangi bir kısıtlama bulunmuyor.

**Uygun başvuru sahipleri kimler?**

Çağrıya araştırma ve teknoloji geliştirme kuruluşları, yüksek öğretim kurumları, üniversite dışı araştırma kuruluşları, kamu sektörü ve özel sektör proje sunabiliyor.

Türk ekibi için baş araştırmacının akademiden olması durumunda doktora derecesine sahip olması bekleniyor.

Kamu veya özel sektörden baş araştırmacıların lisans derecesine sahip olması gerekir. Ayrıca, özel sektörden baş araştırmacılar en az 6 ay boyunca tam zamanlı çalışıyor olmalı.

Uygun başvuru sahipleri hakkında daha fazla bilgi için adres:

www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/3125/1071_arastirma_projeleri_surec_dokumani.pdf

**Proje teklifleri nasıl sunulacak?**

Türk ve Güney Koreli ortaklar, ortak hazırladıkları projeleri koordinatörleri vasıtasıyla ilgili kurumlarına paralel olarak sunacaklar.

Türk ortaklar başvurularını http://uidb-pbs.tubitak.gov.tr adresine online olarak yapacak. Başvuru formuna http://uidb-pbs.tubitak.gov.tr adresinden ulaşılabiliyor.

**Projeye hangi destekler sağlanıyor?**

Proje süresi en fazla 24 ay. Kabul edilen projelerde Türkiye'deki araştırma ekibi TÜBİTAK 1071 Programı kapsamında desteklenecek.

*Üniversiteler/kamu kurum ve kuruluşları yüzde 100 destek oranı,

*Büyük firmalar yüzde 60 destek oranı,

*KOBİ'ler yüzde 75 destek oranı ile desteklenecek.

Proje süresi boyunca PTİ ve kurum hissesi hariç 720 bin TL araştırma desteği verilecek.

Koreli araştırmacılar her yıl 20 milyon KRW olmak üzere toplam 40 milyon KRW olarak finanse edilecek.

Desteklenecek giderler neler?

Personel, ekipman, seyahat, saraf malzemeleri ve alınacak hizmetler destek kapsamında.

**Araştırma seyahati**

Her bir taraf kendi araştırmacılarının seyahat masraflarını kendi kurallarına göre karşılayacak. Seyahatler ekonomi sınıfı uçak bileti ile yapılacak.

Türk takımı için günlük ödenek ödenecek.

Her proje için Türkiye'den toplam bilimsel ziyaret süresi Türk takımı için Kore'ye yılda 90 günü geçmeyecek.

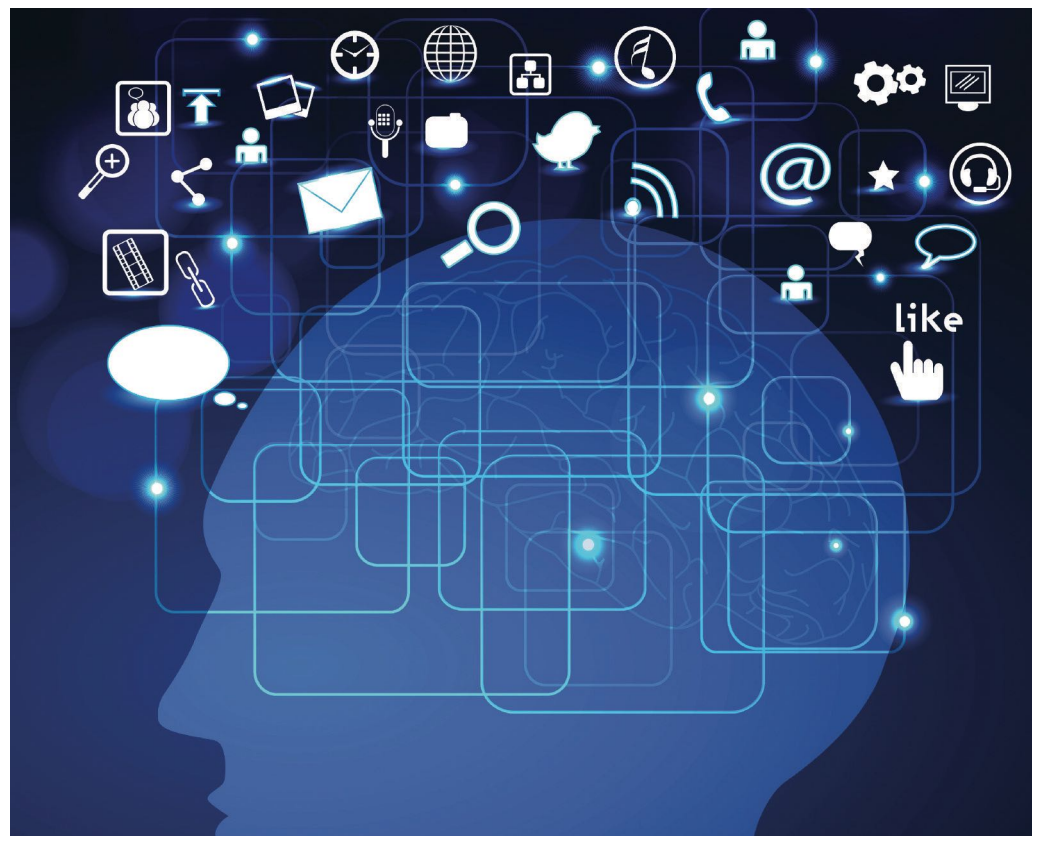
**Son Başvuru Tarihi:**
30 Haziran 2021 saat 17.30

*Bilgi:*
***TÜBİTAK***
*Murat Tıltak uidb@tubitak.gov.tr*
*murat.tiltak@tubitak.gov.tr*
*Dilber Ayhan dilber.ayhan@tubitak.gov.tr*

***NRF***
*Ms. Ji-Min KIM*
*Senior Researcher*
*Global Exchange Program Team*
*Directorate for International Affairs*
*National Research Foundation of Korea P: +82-02-3460-5724*
*E-mail: jmkim@nrf.re.kr*
*www.nrf.re.kr/eng/main*

# Satışları dijital psikoloji uçuruyor

**Bazı şirketler müşteri psikolojisini ve davranışlarını anlamak için milyarlarca liralık teknoloji ve pazarlama yatırımı yapıyor. Topladıkları verileri uzman dijital psikologlara analiz ettiriyor. Bilinçaltına hitap eden ikna gücü yüksek pazarlama kampanyaları bu şekilde ortaya çıkıyor.**






Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com

SİBER psikologlar, müşterilerin online ortamdaki davranışlarından toplanan verileri analiz ederek müşteri psikolojisi üzerinde etkili olacak online yöntemler geliştiren kişilere deniliyor. Online psikologlar, tüketicilerin belirli markalar veya ürünler ile internet ortamında kurduğu ilişki biçimini masaya yatırıyor. Müşterinin hislerini ve düşüncelerini okuyor. Şirketin zayıf yanlarını ortaya koyuyor. Bilinçaltına hitap eden mesajlara karşı insanın herhangi bir direnç gösteremediği bilindiği için doğrudan orayı hedefleyen reklam ve propaganda çalışmalarının hazırlanmasına katkı sağlıyorlar. Sonuçta sıradışı satış rakamlarına ulaşılıyor.

### MÜŞTERİ YORUMLARI

Örneğin müşteri yorumları. Markanız hakkında, sosyal medyada yer alan tepkileri, Youtube'da yayınlanan ürün incelemelerini veya Google Yorumlar'da yazılanları mutlaka okuyor veya izliyorsunuzdur. Pazarlama yöneticileriniz de okuyor ve izliyordur. Peki aldığınız tüm bu tepkileri uzman bir psikologa göstermeyi hiç denediniz mi? Eğer denerseniz, markanızın, insanlar üzerinde ne düzeyde güvenilir olup olmadığı hakkında daha önce hiç duymadığınız ilginç analizlere ulaşacaksınız.

## Dijital psikolojiden yararlanabileceğiniz bazı noktalar:

**1.Sosyal ispat sunun**

■ Markanız hakkında her 10 kişiden 8'i olumlu düşünüyorsa, bunu reklam etmeniz, insanlar üzerinde karşı konulması güç bir etki meydana getirir. Çünkü insanlar başka kişilerin yaptığı şeylerin aynısını yapma eğilimindedir. Mesela, sosyal medyada kaç (yüz, bin, milyon) takipçiniz var, sitenizi ayda kaç kişi ziyaret ediyor, ayda kaç müşteri sizden alışveriş yapıyor gibi verilerden oluşan bir infografikle işe başlayabilirsiniz.

**2.Otorite olduğunuzu gösterin**

■ Bir satış temsilcisine mi daha çok güvenirsiniz bir uzmana mı? Satışa geçmeden önce, evvela o ürün hakkında uzman biri olduğunuzu ortaya koyun. Doyurucu bilgiler içeren pdf dosyaları, üründen azami faydanın nasıl elde edilebileceğini anlatan videolar sizi doğal bir otorite yapacaktır. Şimdi kolayca satabilirsiniz.

**3.Aidiyet hissi oluşturun**

■ Hedef kitlenizi markanıza benzetmeniz zordur ama markanızı kitlenize benzetmeyi başarabilirseniz satışlarınız uçmaya başlar. İnsanlar kendisi gibi olanı tercih etme eğilimindedir. Ortak davranış kalıpları, benzer sosyal gruplar, ortak tüketim alışkanlıkları, ortak dini inançlar insanları bir arada tutan şeylerdir. Bunun için, markanızı hangi kabile içerisinde konumlandırmanız gerektiğini anlamanız gerekiyor.

**4.Hikayeleştirin**

■ Somut bilgi ve gerçekliğin biraz daha ötesine geçin. Ürün ve hizmet mesajınızı öyle bir hikâye içerisinde aktarın ki insanlar o hikaye içerisinde kendi benliklerini, eksikliklerini, hasretlerini, sevgilerini bulabilsin.

**5.Seçenekleri azaltın**

■ Çok sayıda ürün satıyor olabilirsiniz ama müşteriye hepsini birden gösterirseniz bu insanların kafasını karışacaktır. Bir mağaza vitrininde, mekân ne kadar sınırlı ise web sayfanızı da aynı şekilde düşünebilirsiniz. Bir akıllı telefon veya bilgisayar ekranında, insanlara ne kadar az seçenek sunarsanız insanların kafası o denli az karışacak, mesajınız o denli güçlenecek ve satış şansınız artacaktır.

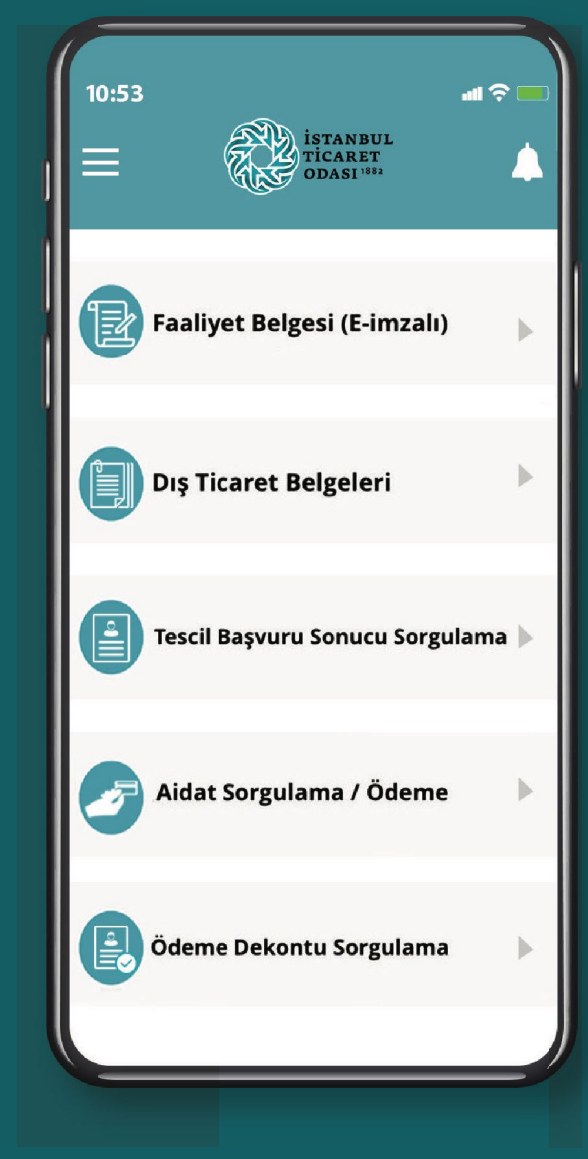
**6.Kıtlık hissi oluşturun**

■ Bir üründen stoklarda 6 adetten az kalmış olduğunu vurgulamanız potansiyel müşterileri harekete geçirebilir. Sunduğunuz indirim teklifinin o gün saat 00:00'da sona ereceğini gösteren bir online sayaç kitlenizi satın almaya yönlendirebilir.

**7.Küçük taahhütler alın**

■ Psikologlar, insanların bir konuda küçük de olsa bir söz vermesi halinde gelecekte aynı konuda daha büyük bir taahhüdün altına girme eğiliminde olduğunu tespit etmişler. Ürünle ilgili ipuçlarını içeren bir pdf dosyasını indirme veya ücretsiz bir saatlik webiner izletme karşılığında ilgili kitleden isim ve e-mail adresi toplayın. Bir sonraki adımda onlara ürünlerinizi tanıtan bir e-mail gönderme şansı elde etmiş olursunuz.

İSTANBUL TİCARET ODASI
HER YERDE YANINIZDA!




Yenilenen Online İşlemler İTO Mobil Uygulamasında!

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

Google Play ya da App Store'dan hemen indirebilirsiniz.

Google Play 'DEN ALIN
App Store 'DAN ALIN

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr /itokurumsal

# KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı eğitimi 5 Mayıs'ta

KOBİ'lerin rekabet güçlerinin ve sağladıkları katma değerin yükseltilmesi hedefiyle hazırlayacakları projelerin desteklenmesi için KOSGEB tarafından KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı'na yönelik çağrı yayımlandı. Çağrı, doğrudan imalat sanayiinde dijitalleşme temalı projelere hitap ediyor. Programın başvuru süresi 17 Mayıs'ta sona erecek.

Programdan yararlanmak isteyen ve 'Dijital Kobim' hizmetleri kapsamında da dijitalleşmeyle ilgili yatırım yapacak üyelerin en iyi şekilde değerlendirilmesi için ilgili program hakkında bir eğitim gerçekleştirilecek. Eğitimde, programa başvurular detaylandırılacak ve örneklerle anlatılacak.

İstanbul Ticaret Odası tarafından gerçekleştirilecek eğitim, 5 Mayıs 2021 tarihinde 13.00-16.00 saatleri arasında çevrimiçi olarak verilecek.

Söz konusu eğitim programı Kıdemli Proje Uzmanı İbrahim Coşkun eşliğinde Zoom programı üzerinden çevrimiçi-canlı sınıf ortamında gerçekleştirilecek.

Program hakkında bilgi ve kayıt için adres: https://dijitalkobim.org/kosgeb-kobigel-programi-proje-hazirlama-egitimi

# Kuyumcuların alacağı belgeler açıklandı

RESMİ Gazete'nin 14 Nisan 2021 tarihli sayısında yayımlanan "Kuyum Ticareti Hakkındaki Yönetmelik" yürürlüğe girdi. Buna göre perakende kuyum ticareti yapan sektör mensubu üye firmaların 31 Aralık 2021 tarihine kadar 'Ustalık Belgesi' ile birlikte 'Yetki Belgesi' alması zorunlu oldu.

İstanbul Ticaret Odası'nın 'Kuyumculuk Meslek Komitesi' üyeleri de konu hakkında sektör mensuplarını uyararak şu bilgileri paylaştı:



■ Yetki belgesi için aranan şartlar ve belge alımında izlenecek yol için: https://jurl.app/28

■ Ustalık belgesi için aranan şartlar için: https://jurl.app/2B

■ Müracaat edilecek mesleki eğitim merkezleri ve başvuru formu için: https://jurl.app/x

■ Kuyum Ticareti Hakkında Yönetmelik metni: https://jurl.app/2a

ENDONEZYA'DAN

# Helal üründe ticaret kolaylığı

**TÜRKİYE** Endonezya ile 2020 yılında "Serbest Ticaret Anlaşması niteliğinde olan Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması müzakereleri sonuncunda, iki ülke arasındaki ticareti 2023 yılında 10 milyar dolara çıkarma hedefinde.

G-20 üyesi olan Endonezya, 2020 yılının ortası itibarıyla 267 milyonluk nüfusu ve 1.1 trilyon Dolarlık milli gelirle Güneydoğu Asya'nın birinci, dünyanın ise en büyük 16. ekonomisi oluşturuyor. Türkiye ile Endonezya arasında 2000 yılında 262 milyon ABD Doları olan ikili ticaret hacmi, 2019 yılında 1.55 milyar Dolar seviyesine ulaştı.

## HELAL TARIM

11 Türk sermayeli firma bulunan ülkenin Jakarta Temsilciliği, Türk firmalara ithalatta kolaylık imkanı sağlayacağını duyurdu. Aceh Bölgesi'nde helal organik tarım ürünleri, balıkçılık ürünleri, et, gayo kahvesi,paçuli, hint kamışı, Hindistan cevizi gibi ürünleri ithal ettiklerini açıkladı.

## GÜMRÜKSÜZ ANTREPO

Bu ürünlerin uluslararası kalitede ve tamamen helal sitemler kullanılarak üretildiğini belirten temsilcilik, ürünlerin gümrüksüz mal antrepolarında işlendiğini vurguluyor. Bölge ve Türkiye arasındaki ticaret için bu ürünleri ithal etmek isteyen firmalar için vergi sürecinde kolaylık sağlanacağına yönelik taahhüdü sunan temsilcilik, söz konusu ürünlerin ticaretinin başta kargo gemisi ya da kargo uçağı olmak üzere çeşitli alternatiflerle taşınabileceğini duyurdu.



Endonezya'nın Türkiye'den ithalatı: Sentetik iplik, sentetik dokuma kumaş, doğal kauçuk, palm yağı, kağıt ve kağıt hamuru, ayakkabı
Türkiye'nin Endonezya'ya ihracatı: Tütün mamulleri, buğday unu, bor





ULUSLARARASI OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNİN FUARI

- 63.329 m² alanda 13 sektörel salon
- 63 ülkeden 1.900 katılımcı
- 146 ülkeden yaklaşık 35.000 profesyonel ziyaretçi
- Üreticiler, distribütör ve tedarikçiler ile görüşmeler
- Ürün yeniliklerini tanıma pazar talebine hazırlıklı olma fırsatı
- İstanbul Ticaret Odası'nın sınırsız hizmet anlayışı ile 2016 yılından itibaren Türkiye Milli İştirak Organizasyonunun yükselen başarısı

**KATILIM BİLGİSİ**

| | | |
|---|---|---|
| Minumum stant alanı | : | 9m² |
| Katılım bedeli | : | 5.355 TL/m² |
| 1. Ödeme | : | Başvuru ile birlikte talep edilen m²x1.000 TL |
| 2. Ödeme | : | Bakiye katılım bedelinin %50'si |
| 3. Ödeme | : | Bakiye iştirak bedeli |

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

**KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER**

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

**BANKA BİLGİSİ**

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve **"AUTOMECHANIKA DUBAI 2021"** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

**Şaban Oruç / Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Esra Avcıoğlu**

Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 65 12 / 0212 455 61 08 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : saban.oruc@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr esra.avcioglu@ito.org.tr

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





# Slovak Eşleştirme Fuarı 25-26 Mayıs'ta

**Slovakya** Ekonomi Bakanlığı'nın himayesinde 25-26 Mayıs 2021'de Slovakya Eşleştirme Fuarı (Slovak Matchmaking Fair 2021) gerçekleştirilecek. Zoom üzerinden online gerçekleştirilecek fuarda Slovak ve yabancı katılımcılar ikili görüşmeler yapacak. Online fuarın, potansiyel iş ortaklıkları ve yeni temaslar kurulması için de önemli olduğu kaydedildi. Fuarda, iş adamları potansiyel ortakları, hükümet temsilcileri ve Slovak Ticaret ve Yatırım Ajansı yetkilileri ile görüşme fırsatı bulacak.

**Kayıt için adres:**
matchmakingfair2021online.sario.sk
**Ayrıntılı bilgi için e-posta adresi:**
matchmaking@sario.sk




# Kurumlar vergisi değişikliği yürürlükte

22.04.2021 tarih ve 31462 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 7316 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile bazı vergi kanunlarında değişiklikler yapıldı.

★★★

**1. Kurumlar Vergisi Oranı**

Kanun ile birlikte kurumlar vergisi oranı 2021 ve 2022 yılları için artırıldı.

Bu kapsamda yeni oranlar şöyle oldu:

■ 2021 yılı vergilendirme dönemi kurum kazançları için yüzde 25

■ 2022 yılı vergilendirme dönemi kurum kazançları için yüzde 23

2021 yılı için önemli husus söz konusu vergi oranının 1. geçici vergi dönemi için uygulanıp uygulanmayacağıdır. Düzenleme uyarınca söz konusu oran 1. geçici vergi dönemi için uygulanmayacak. Uygulama 01.07.2021 tarihinden itibaren verilmesi gereken beyannamelerden başlamak üzere 01.01.2021 tarihinden itibaren başlayan vergilendirme dönemine (özel hesap dönemi tayin edilen kurumlar için 01.01.2021 tarihinden itibaren başlayan hesap dönemine) ait kurum kazançları için geçerli.

★★★

**2. Komisyoncuya veya Konsinyi İşletmeye Teslimlerde ÖTV Vergilemesi**

Kanun, Özel Tüketim Vergisi Kanunu'na ekli (III) sayılı listedeki malların (alkollü ve gazlı içecekler, meyve suları, mineral ve gazlı sular, gazozlar, alkolsüz biralar, tütün ve tütün ürünleri) komisyoncular vasıtasıyla veya konsinyasyon suretiyle satışında imalatçı tarafından bu malların komisyoncuya veya konsinye işletmelere tesliminde vergilendirilmesi düzenlemesini getiriyor.

Kanun öncesinde bu listede yer alan mallar alıcıya teslimde vergileniyordu. Yeni düzenleme 22 Nisan 2021 tarihi itibariyle yürürlüğe girdi.

★★★

**3. 6183 Sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'da Düzenlemeleri**

Kanun ile birlikte 6183 sayılı Kanun'da bazı değişiklikler yapıldı.

Bu bağlamda;

■ Haczedilen menkul ve gayrimenkul malların elektronik ortamda satışına olanak sağlandı.

■ Elektronik ortamda yapılacak satışın teklif verme suretiyle yapılması öngörüldü.

■ Haczedilen ve muhafazası tehlikeli veya masraflı menkul malların pazarlık usulü satılmasına imkan sağlandı.

■ Artırma sonucunda kendisine ihale edilen malı almaktan vazgeçen kişilerin ödemeleri gereken yıllık yüzde 5 faiz yerine tecil faizi oranında faiz uygulanacağı hüküm altına alındı.

■ Taşınmaz malların elektronik ortamda satışına olanak sağlandı.

■ Gayrimenkullerin kendisine ihale edilen kişinin bedeli ödememesi nedeniyle ihalenin feshi halinde bu kişi tarafından ödenmek zorunda kalınacak tutar hususu netleştirildi.

## Bizim Yunus



Hüseyin ÖZTÜRK

Yunus Emre'nin adını duyup da tebessüm etmeyen insan var mıdır bilmiyorum. Hocası Tabduk Emre'nin ifadesiyle "Bizim Yunus", sözleriyle kıtaları aşmış büyük bir insan doktorudur. Yunus'un her sözü insana şifadır.

Bizim Yunus'a insan doktoru dedik madem, söze onun iş hayatından, çarşıya, pazara, sokağa, mahalleye ve evlerimize kadar uygulamamız gereken mısralarıyla başlayalım.

*"Cümleler doğrudur sen doğruysan,*
*Bulunmaz doğruluk sen eğriysen*
*Gitme ayrı yola sen bigânesin,*
*Senin dirliğine sen bahanesin."*

Malum 2001 yılı, Cumhurbaşkanlığı tarafından "Yunus Emre ve Türkçe Yılı" ilan edildi. Türkçemizin konuşulduğu coğrafyalarda Yunus Emre bilinir ve şiirleri okunur. Yunus Emre, Osmanlı Devleti'nin kuruluşundaki büyük bilgelerdendir.

1071 Malazgirt Zaferi'yle ecdadımızın bu topraklarda inşa ettiği camiler, medreseler, kütüphaneler, çeşmeler, köprüler, çarşılar, hanlar, kervansaraylar, Anadolu'ya kimlik kazandırırken, Yunus, Ahmet Yesevi, Hacı Bektaş, Mevlana, Ahi Evran ve Türkistan'dan Anadolu'ya gelen bilgeler, 'önce insan' diyerek topraklarımızı vatan edinmişlerdir.

★★★

Devlet-i Aliye'nin kurucularından Şeyh Edebalı'nın, Osman Gazi'ye ilk vasiyeti; "İnsanı Yaşat ki Devlet Yaşasın" öğüdüdür. Bu nasihat; Yunus'tan, Ahi Evran'dan, Mevlana'dan, Hacı Bektaş'tan beslenen bir kültürün ve inancın neticesidir.

Anadolu'nun vatan edilmesi için yapılan fetihleri gazilerimiz gerçekleştirip, topraklarımıza vatan mührünü vururken, toplum düzenini de ilim, irfan ve hikmet ehli bilgilerimiz, gönüller kazanarak sağlamışlardır. Ahilik kurumu, başta gelenidir.

Bizim toplumumuzda hemen hepimizin aradığı şahıs profili, 'insan-ı kâmil' karakterli kimselerdir. Böyle mizaçlı insanlara hepimizin ihtiyacı vardır ve bu özlemimizi her fırsatta dile getiririz. Bakalım "Bizim Yunus" 700 yıl önce ne demiş:

*"Ben gelmedim dava için benim işim sevi için*
*Dostun evi gönüllerdir, gönüller yapmaya geldim."*

Gönlündeki ilim, ahlak ve sevgi deryasından talebelerine bol bol ikramda bulunan Tapduk Emre, Yunus Emre'yi bir insan-ı kâmil olarak yetiştirmiştir.

★★★

Bu arada Tabduk Emre'nin nerede olduğunu merak edenler olursa diye o konuda da bilgi aktaralım. Tabduk Emre'nin Türbesi, Ankara'nın Nallıhan ilçesiyle Beypazarı arasındaki Emrem Sultan Köyü'ndedir. Emrem Sultan Köyü, Nallıhan'a 20, Beypazarı'na 60 km'dir.

Yunus Emre, Tabduk Emre'nin Ocağında 40 yıl piştikten sonra ebediyeti kazanma, rızaya erme, teslimiyete varma, hayata ve mahlûkata aşk nazarıyla bakmanın mihmandarı olmuştur.

"Allah güzeldir, güzelliği sever" hadisine mütenasip şekilde Âşık Yunus da, İslam'da tecelli eden bütün güzellikleri aşk imbiğinden geçirerek; şiirlere, ilahilere, kelimelere dökmüştür. Yunus'un dili elbet Türkçedir.

Buraya kadar sözü uzattık ama "Bizim Yunus" hakkında bilgi vermeyi de ihmal etmemeli. Yunus Emre hakkında, Eskişehir Valiliği ve Türk Dünyası Vakfı tarafından hazırlanan Yunus'a ait "Nasihatler Kitabında" şöyle denilmektedir.

"Bayezid Devlet Kütüphanesindeki bir yazmada, Adnan Erzi'nin tespitlerine göre "Vefat-ı Yunus Emre: Müddet-i ömr 82, sene 720" yazar. Bu belgeye göre Yunus, 1240-41 yılında doğmuş ve 82 yıl yaşamıştır.

Hicri tarihten gelen iki artık yılı çıkarırsak, Yunus'un 1320-21 yılında vefat ettiği ileri sürülebilir. Belgedeki tarih aralığının Yunus'un hayat seyriyle örtüşmesi, doğruluğunu kuvvetlendirmektedir.

Meraklısına not: Yunus Emre'nin birkaç yerde kabrinin olduğu söylenmektedir. En kuvvetli delil, Eskişehir'in Sivrihisar ilçesinde olduğu yönündedir.

Sözü Bizim Yunus'a bırakalım:

"Ömür geçti, yazık ki, geç uyandım,
Bu dünya bana baki kalır sandım."

# 23 Nisan'da 'Sanatın iyileştiriciliği' sergisi

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı, bu yıl da yurdun dört bir yanında düzenlenen farklı etkinliklerle kutlandı. Pandemi nedeniyle geleneksel kutlama programını kısıtlı olarak gerçekleştiren İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü, tematik bir sergi ile 23 Nisan coşkusuna tıbbi tedavisi devam eden öğrencileri de dahil etti.

Evde veya hastanede tedavisi devam eden çocuklarla öğretmenlerin 23 Nisan temalı resim ve fotoğraf sergisinin açılışını gerçekleştiren il müdürlüğü, "Çocuklarımızın 23 Nisan'ın coşkusunu kültür ve sanatın iyileştiriciliği ile gönülden hissetmesini çok önemsiyoruz. 23 Nisan coşkusunu tıbbi tedavisi devam eden öğrencilerimize yaşatabilmek amacıyla açılan sergi çocuklarımızın neler yapabileceklerin gösteriyor. İnanıyoruz ki çocuklarımızın yüzünün gülümsemesi onların geleceğe umutla baktığının en önemli göstergesidir" mesajı paylaştı.





*Serginin açılışına İstanbul Vali Yardımcısı Özlem Bozkurt Gevrek, İl Milli Eğitim Müdürü Levent Yazıcı, İTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Nihat Alayoğlu ve İstanbul Sağlık Müdürlüğü Başkan Yardımcısı Suat Çoban da iştirak etti.*

# Sadakatin 650 yıllık nişanesi akide

**Kendine has aroması, çeşitli formlarıyla şekerlerin atası hiç şüphesiz akide… Ancak akideye sadece şeker demek onu anlatmak için yetersiz kalıyor. 650 yıllık maziye sahip olan akide, Yeniçeri Ocağı'ndaki merasimlerden günümüzdeki evlilik törenlerine farklı sosyal olaylarda zengin anlamları olan geleneksel tadımız.**

DİLŞAH KEFLİOĞLU

RAMAZAN bayramına sayılı günler kala perakende noktalarında şekerleme reyonları kendini göstermeye başladı. Çeşit çeşit, rengarenk şekerler, küçük-büyük herkesi cezbediyor, iştahları kabartıyor. Sertinden yumuşağına sayılamayacak kadar çeşide ulaşan şekerlerin atası ise hiç şüphesiz akide… Ancak 'akide'ye sadece şeker demek, onu anlatmak için yeterli değil.

### ŞEKERİN ŞAHI

"Şekerin şahı" olarak da tanımlanan akide, yüzyıllar öncesine uzanan hikayesi ve taşıdığı anlamları ile hakikaten şekerden çok öte bir kıymete sahip… Bu nedenle akideyi tanımlayabilmek için asırlar öncesine gidiyoruz. Çünkü akide hikayeleri, Osmanlı ordusunun bir zamanlar



merkezi gücünü oluşturan yeniçerilere dayanıyor. Yeniçeri Ocağı, I. Murat zamanında hükümet merkezinde padişahların maiyetinde daimi ücretli askerler şeklinde teşkil edilmişti. Dolayısıyla 1362-1389 yıllarında hükümdar olan I. Murat dönemi dikkate alındığında, akide hikayelerinin yaklaşık 650 yıllık bir tarihi derinliği var.

### BAĞLILIK İFADESİ

Akide; kelime olarak, "Bağlılık, sadakat, sözleşme, bağlanma, birbirinden ayrılmama" gibi anlamlarda kullanılıyor. Akide şekerinin de kelime anlamına uygun olarak sadece bir şeker değil, fonksiyonel bir nesne olduğu ifade ediliyor.

Akide şekerleri özellikle yeniçerilere maaş ödemeleri sırasında sahneye çıkardı. Yeniçerilerin üç ayda bir Ulufe adlı maaşları, Divan-ı Hümayun huzurunda, 'Ulufe töreni'yle dağıtılırdı. Ulufe dağıtım işi gerçekleştikten sonra saray avlusunda çorba, zerde ve pilavdan oluşan bir yemek verilir ve bu tören içerisinde bir de akide merasimi gerçekleşirdi.

### GÜVENLİK SİMGESİ

Ulufe merasimi, askerlerin, aldıkları aylıktan ve yedikleri yemekten hoşnut kaldıklarını gösteren bir törenden ibaretti. Yeniçerilerin maaşlarını almalarının akabinde gerçekleşen bu törenin asıl manası, aldıklarından memnun oldukları ve ayaklanmaya herhangi bir sebep olmadığı manası taşıyordu.

İki tarafın da memnun kalarak birbirlerine şeker ikram ettiği törene 'Akid' deniliyor, daha sonra da ikram edilen şekere de 'Akide şekeri' adı veriliyordu. Osmanlı sarayında gerçekleşen bu törendeki derin anlam dolayısıyla başkent İstanbul'da yaşayan Osmanlı halkı da, akide şekerini güvenliğin ve huzurun simgesi olarak görüyordu.

### ŞEKERCİ ESNAFI

Osmanlı iktisadi hayatının her alanında olduğu gibi, şeker üretimi ve satışında da esnaf grubu kendi arasında örgütlüydü. Teşkilatlı çalışan bu tacirler (şekerfürûşan), esnaf alayları arasında yer alıyordu. '173 Şekerci hirfeti' de denilen bu grup, başkent başta olmak üzere üretim ve fiyat ayarlanmasında söz sahibiydi. Esnafa karşı özel bir ilgisi olduğu bilinen Evliya Çelebi'ye göre kendi çağında (17'nci asrın ortalarında) başkentte 70 adet şekerci dükkânında 100 kişiden oluşan bir esnaf grubu faaliyet gösteriyordu.





## Evlilik törenlerinin vazgeçilmezi

***Yeniçeriler*** *tarihe karıştı, günümüzde artık ulufe törenleri de yapılmıyor. Ancak akide şekeri üretimi butik şeklinde de olsa devam ediyor ve farklı niyetlerle dağıtımı sürüyor. Akide, günümüz nikah ve evlilik törenlerinin en tatlı hediyesi olarak katılımcılara şık paketlerde ikram ediliyor. Davetlilerin yemeye kıyamadan hatıra olarak sakladığı şık akide paketçikleri, evlenenlerin bir ömür boyu birlikte yaşamak için akitleştiği mesajını taşıyor. Akidenin bayramlardaki ikramı ise karşılıklı bağlılığı ifade ediyor.*



## En çok kullanılan aromalar

**Sözlükte**, "Şekerin kaynatılarak katılaşması yolu ile yapılan, renkli ve kokulu, ağızda güç eriyen şeker" şeklinde tanımlanan akide şekeri; İstanbul şekercileri tarafından içerisine tarçın, karanfil, çeşitli kokulu maddeler ve baharat atılarak çok leziz hale getirildi. Kuru yemişlerle de yapılabilen akide şekerinde Osmanlı zamanında da en çok gül suyu, tarçın, susam, portakal, limon, nane gibi aromalar kullanılırdı.

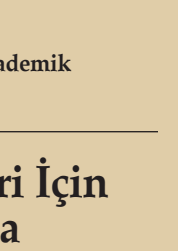
## 'Kazan kaldırma'yı önleyici

**Mustafa** Kutlu'ya göre saray helvahanesinde özel olarak hazırlanan ve işlevinden ötürü akide denilen şekerleri İstanbul ahalisi şehrin güvenliğinin ve huzurunun bir simgesi gibi görüyorlardı. Şeker, yeniçerinin, Divan-ı Hümayun'a yönelik şikâyetini ve kazan kaldırabileceğini haber veren bir işaret olabilirdi. Asker kazan kaldırdı mı, şehirde güvenlik ve huzur kalmıyor; kavgalar, isyanlar, dövüş ve idamlar aylarca sürüyordu.

## VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

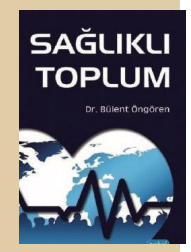
### Teknoloji Yenilik ve Büyüme



Kitap üç ana bölümden oluşuyor. İlk bölümde bilgi, teknoloji ve yenilik kavramları ele alınıyor. İkinci bölümünde bilim ve teknolojinin evreleri tarihsel akışlarına uygun bir sıralamayla inceleniyor. Ayrıca, büyüme ve teknoloji ilişkisi ekonomik büyüme modelleri çerçevesinde ele alınırken, teknolojinin büyüme modellerinde kendisine yer bulma serüveni inceleniyor. Son bölümde ise ekonometrik analizler mevcut. Panel veri analizinin sonuçları yeni büyüme modeli ve yenilik modelleri ile uyumu tartışılıyor.

**Kolektif / Nobel Bilimsel Eserler**

### Sağlıklı Toplum



Toplumu ve içeriğindeki ögeleri sosyolojik olarak tanıtarak başlayan kitap, sonrasında yine aynı sosyolojik bakış ile sağlığı ele almakta ve çeşitli kuramcıların sosyolojik olarak sağlığa bakışlarını açıklıyor. Daha sonra 'sağlık sosyolojisi'nin ortaya çıkış koşulları ve kuramsal içeriği irdeleniyor. Son olarak ise sağlık hizmetlerinin toplumlarda nasıl bir organizasyon yapısı ile ortaya çıktığı gösteriliyor.

**Bülent Öngören / Nobel Akademik Yayıncılık**

### Tekstil Ürünleri İçin Dijital Ortamda Pazarlama



Bu kitap, sadece dijital ortamda pazarlama konularını tekstile yönelik örneklerle ele almayıp aynı zamanda; Tekstil ürünleri için dijital ortamda görüntü oluşturmayı, Türkiye'de öne çıkan e-pazaryerleri yoluyla ürün pazarlamayı ve satışını, e-İhracat ve global anlamda önemli pazaryerlerine ürün yerleştirmeyi ve satışını, sosyal medya ve diğer dijital pazarlama araçları aracılığı ile ürün pazarlamayı ve satışını ele alıyor.

**Kolektif / Nobel Bilimsel Eserler**

İSTANBUL
TİCARET

**TUSAŞ'a yan sanayici katkısı**

■ İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yan Sanayi Borsası, sektörlerin büyük firmalarıyla, onlara üretim yapabilecek tedarikçi adayı firmaları bir araya getiriyor. İTO'nun yıllardır düzenlediği 'Tedarikçi Günleri' kapsamında TUSAŞ da sanayi ve bilişim firmalarının temsilcileriyle bir araya geliyor. TUSAŞ'ın yardımcı sanayi operasyonları kapsamında önceki yıl 1.3 milyon adetten fazla parça üretilmişti.



*A320'deki Section 19 Barrel ünitesi uçağın basınç verilmiş kısmıyla, basınç uygulanmayan kısmını birbirinden ayırıyor. Ayrıca bu ünite, uçağın önemli kontrol yüzeylerini de entegre ediyor. (Altta solda)*

# Dünyanın yolcusu Türk Malı gövdeye emanet

**Yolcu uçakları arasında en çok kullanılan model ailesinden olan A320'ler, Türkiye'de üretilen parçalarla imal ediliyor. TUSAŞ, A320'lerdeki Section 19 Barrel ünitesinin 300'üncü teslimatını yaptı. Şirket, uzun uçuşlarda kullanılan A321XLR modeli için modifiye ettiği 18 numaralı bölümü de teslim etti.**





*A321XLR için TUSAŞ'ın modifikasyonunu yaptığı Section-18, uçağın arka çıkış kapısının bulunduğu kısmı ifade ediyor. Bu bölüm sağ-sol ve alt-üst olmak üzere 4 ana panelden oluşuyor. Şirket, ilk etapta 5 uçaklık setin üretimini tamamlayıp, sevkiyatını gerçekleştirecek. (Üstte)*




TÜRK Havacılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ), dünyanın en çok kullanılan uçaklarının parçalarını üretiyor. Bu kapsamda Airbus A320 Section 19 Barrel programı kapsamındaki 300'üncü parça da teslim edildi. 1998'de yapılan anlaşma ile bazı Airbus uçaklarının parçalarını üretmeye başlayan TUSAŞ, bu kapsamda anlaşmanın ilk fazındaki 200 seti 2004'te tamamladı. Airbus A319/320/321 uçakları için gövde panelleri, üst, alt, sağ ve sol yan paneller ile panel birleştirme parçalarının üretimini tamamlayan TUSAŞ, Section 18 adıyla tamamlanan imalatta 2014 yılında tek kaynak oldu. Bu arada bazı modellerde Section 19 adlı bölümün imalatı için 2015 yılında anlaşma imzalandı. Airbus'un tek koridorlu A319/320 ve 321 uçaklarının Section 19 kısmı da TUSAŞ'ta üretiliyor. Bu kapsamda Airbus A320 Section 19 Barrel programı kapsamındaki adet bazında 300'üncü parça da tamamlanarak teslim edildi.

## ALMANYA'DA MONTAJ

A320'de Section 19 Barrel ünitesi uçağın basınç verilmiş kısmıyla verilmemiş kısmını birbirinden ayırıyor. Section 19 kısmı TUSAŞ tarafından panel olarak üretilerek, Premium Aerotec Augsburg (Münih) tesisine; barrel montajı yapılarak RUAG Oberpfaffenhofen tesisine teslim ediliyor. Barreller burada, yine TUSAŞ tarafından üretilen Section 18 panelleri ile birleştirilerek Airbus Hamburg FAL tesislerine gönderiliyor.

## UZUN UÇUŞA PARÇA

Bu arada TUSAŞ, Airbus tarafından geliştirilen yeni nesil yolcu uçağı A320 ailesinin uzun uçuşlar için tasarlanan A321XLR modelinin ilk 'Section-18' panellerinin modifikasyonunu ve üretimini tamamladı.

1995'teki anlaşmadan sonra panelleri daha da geliştiren TUSAŞ, A321XLR için de TUSAŞ tarafından yapısal güçlendirme yapılan modifikasyonlu Section 18 panellerinin sevkiyatı tamamlandı. Uçağın arka çıkış kapısının bulunduğu kısım olan ve 4 ana panelden oluşan paneller Türkiye'de tek kaynak olarak üretiliyor. Bir set panelde toplam 1200 detay parça yer alıyor.

## Hürjet'in 4400 parçası için üretim başladı

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii AŞ (TUSAŞ), tarafından 2017'de öz kaynaklarla başlatılan Jet Eğitim Uçağı Geliştirme Projesi'nde (Hürjet) yeni bir aşamaya ulaşıldı. Şirket, şubat ayında kritik tasarımı tamamlanan Hürjet için tasarım döngülerini de sonuçlandırdı. TUSAŞ, böylece Hürjet için detay parça üretimine geçti. Bu şekilde uçağın yıl sonunda montaj çalışmalarına başlanacak.

İlk detay parçası ocak ayında üretilen uçak için 4 bin 400 civarında detay parça üretilmesi hedefleniyor. Uçağın yüzde 20 TUSAŞ'ta, yüzde 80 ise yan sanayi katkısıyla üretilmesi planlanıyor. Farklı rollerde kullanılabilecek altyapıya sahip olan uçak, halen Türk Yıldızları'nın kullandığı akrotim yerine geçebilecek özelliklere de sahip bulunuyor. TUSAŞ ve Hava Kuvvetleri pilotlarının görüşleriyle geliştirme faaliyetleri sürdürülüyor. Detay parça üretiminin hız kazanmasıyla yılın son çeyreğinde montajına başlanacak uçağın belli konfigürasyonda güvenli uçuşunu Aralık 2022'de gerçekleştirmesi hedefleniyor. Bu süreçten sonra sertifikasyon faaliyetlerinin gerçekleştirilmesiyle 2025-2026'da uçağın kullanıma sunulacağı öngörülüyor.

Hürjet'in, savaş gemisi TCG Anadolu'ya iniş kalkış yapabilmesine yönelik çalışmalar da Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ile birlikte sürdürülüyor.

HABERİNİZ OLDU MU?

Her Yıl,

Ortalama 40 Seminer ve Eğitim,
20 Bilgilendirme Toplantısı

Binlerce Yan Sanayicinin
Tedarikçilerle Buluşturulması

Ortalama 38 Ticari Heyet

Binlerce Üyenin Dünyadaki
İş Ağlarına Dahil Edilmesi

40'a Yakın Uluslararası Fuar

Birçok Online Hizmet




İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

444 0 486 | ito.org.tr
/itokurumsal