

Huzur ve bereketle nice bayramlara

Sabır, dayanışma ve hoşgörü ayı Ramazan'ın ardından mübarek Ramazan Bayramı'na ulaştık. Nicelerini birlik ve huzur içinde yaşamak dileğiyle; bayramınız kutlu, işleriniz bereketli olsun.

Resmi tatil sebebiyle yayınıma bir hafta ara veriyoruz. Yeni sayımız 7 Haziran'da yayımlanacak.



Türkiye'nin ödeme yöntemi TROY tuttu

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından 'yüzde 100 nakitsiz ödemeler toplumu' hedefiyle çıkarılan TROY, geçen yıl kullanımını 8'e katlayarak 8 milyon kart ailedine ulaştı.

E. Sahrâ Özlük ■ 7'de

Finansman Paketi'nde odak milli katma değer



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın açıkladığı İvme Finansman Paketi için, "Doğru bir hedef ortaya koyuldu. Bu paketi; firmaların katma değerini, milli katma değere dönüştürmede önemli buluyoruz" değerlendirmesini yaptı. ■ 5

BİRLİKTE BAŞLATALIM

Yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi ürünleri ihracatındaki payını yüzde 3.9'dan yüzde 10'a çıkarmanın, ekonomik atmosferi tamamen değiştireceğini belirten Avdagiç, "Etkili şekilde uygulanması için de bir seferberliği hep birlikte başlatmalıyız" diye konuştu.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
—1882—

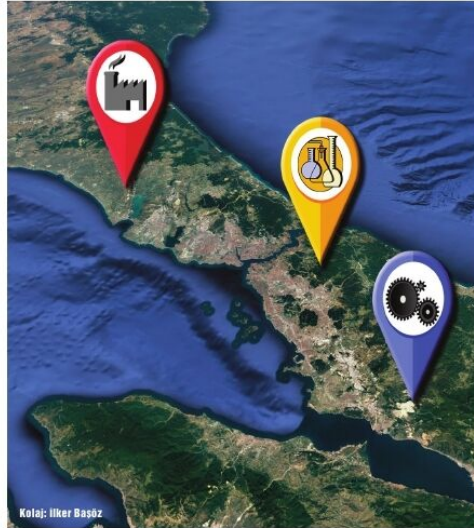
24 MAYIS 2019 YIL- 61 SAYI: 3061

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

İstanbul'a 17.6 milyarlık kümelenme yatırımı



Kolaj: İlker Başoğlu

Katma değerli üretimde yeni bir dönem başlıyor. Özel endüstri bölgeleri, devlet destekleri ve kümelenme yöntemiyle kalkınmanın yeni ocakları olacak.

45 BİN ÇALIŞAN

Cumhurbaşkanı Kararı ile ilan edilen 6 yeni özel endüstri bölgesinden 2'si İstanbul'da yer alacak. İstanbul'daki TESKOOP ile ÖZAR'da toplam 17.6 milyar lira yeni yatırım yapılacak ve 45 bin kişiye ilave istihdam sağlanacak.

YÜZLERCE TESİS

Açılacak ilk bölgede farklı sektörlerde 191 üretim tesisi faaliyete geçecek. Diğer bölgede de 109 tesis, istihdama ve üretime ivme kazandıracak. Sıradaki teşvik talebinde bulunmuş 24 tane daha endüstri alanı bulunuyor.

Şerif Kılıçlı ■ 9'da

İşini farklı yapan daha hızlı büyüdü



Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi yarışması sonuçlandı. Listede İstanbul'dan 23 şirket yer alıyor. Listedeki şirketler, herkesin bildiği işleri, çok farklı bir anlayışla yapıyor; Dijital teknolojiyi çok iyi kullanıyor. ■ 8'de

SAHA İstanbul örnek oldu



Kritik öneme sahip ürünlerin imali için bir araya gelen sanayicilerin oluşturduğu SAHA İstanbul kümelenmesi, gelecek vizyonu için model oldu. Hızla büyüyen SAHA, 391 üyesiyle 3. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. ■ 6'da

Akciğer kanserine nokta atışı



Teknopark İstanbul firmalarından Elaa Teknoloji, kanserin erken tanı ve tedavisinde kolaylık sağlayan '3 Boyutlu Akciğer Navigasyon Sistemi' geliştirdi. Dünyada ilk olan sistem, şüpheli dokuya kanamasız, nokta atışı ulaşıyor. ■ 16'da

Gelecek için senaryo planlamanız var mı?

Hakan Güladağ ■ 3'te

Hem 40 yıl hatırı var hem şekeri dengeliyor



İftar sonrası ve bayramlarda tatlının yükselttiği şekeri dengeleyen kahve, farklı aromalarla tiryakileri cezbediyor. ■ 20

Emlakta yabancı piyasası hareketli

Taşınmaz edinimi yoluyla vatandaşlık başvuru şartlarının hafifletilmesi, Türkiye'deki gayrimenkul ürünlerine ilgiyi artırdı. En az 250 bin dolarlık taşınmaz edinimlerin başvurularının artması sebebiyle 45 günde tamamlanması planlanan süre 3-4 aya uzadı.

Adem Örhun ■ 10'da



Kanada'da 300 milyar dolarlık fırsat

Kanada hükümeti önümüzdeki dönemde gerçekleştireceği inşaat projelerine 300 milyar dolar ayırdı. Kanada'da gelecek 10 yılda yapılacak kamu yatırımları, müteahhlik hizmetlerinde dünya ikincisi olan Türk inşaat sektörü için yeni bir fırsat sunuyor.

Şerif Kılıçlı ■ 11'de

135 yıllık marka Amazon'a girdi



Sağlıklı yaşam ürünlerinde 135 yıllık tecrübeye sahip olan Helvacıza Grubu, reçetesiz ilaç pazarındaki markası Zate Vital ile Amazon'a girdi. ■ 19'da

BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

"İTO olarak enflasyonu düşürecek bu mücadeleden 423 bin üyemizden aldığımız güç ile başarıyla çıkacağız."

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

ENFLASYONLA
TÜPİYKÜN
MÜCADELE

İTO'DAN BELGE
HİZMETLERİNDE

1%10
İNDİRİM

Silikon Vadisi'nin yolu BTM'den geçiyor

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) Winglobal programına dahil olan girişimciler, projelerini uzmanlarla birebir danışarak geliştirecek. 16 haftalık program sonunda girişimciler, Silikon Vadisi'nde yatırıma karşısına çıkabilecek. ■ 2'de





Lise öğrencisinden motosiklet için 'kör nokta uyarı sistemi'

ZONGULDAK'ta bir lise öğrencisi, motosiklet sürücülerinin 'kör nokta uyarı sistemi' tasarladı.

Zonguldak Valisi Erdoğan Bektaş'ın himayesinde gerçekleştirilen 1'inci Kodlazon Festivali kapsamında valilik binası önünde düzenlenen törende, Mesleki Eğitim Merkezi Elektronik Bölümü öğrencisi Hasan Barış Karakaş'ın motosiklet kullanıcıları için geliştirdiği 'kör nokta uyarı sistemi' ilgi odağı oldu.

Karakaş, proje fikrinin geçen yılın eylül ayında yaptığı bir trafik kazası sonucu ortaya çıktığını söyledi.

Motosikletin şasesine monte edilen elektronik ana kartın içinde iki sensörün

yanı sıra bir mikro denetleyici olduğunu anlatan Hasan Barış Karakaş, şöyle konuştu: "Bu sensörlerin biri aç sensörü, diğeri darbe sensörüdür. Örneğin motosiklet, sürtünme derecesinde bir açda yere yattığı zaman bu sensörün kaza yaptığı veya motosikletin sürüttüğü anlamına geliyor. Kaza anında herhangi bir uzvunuzu kaybettiniz zaman yardım isteyemiyorsunuz, bilinciniz kapalı olabiliyor ya da çevrenizde size yardım edebilecek kimse olmayabiliyor. Bu durumda kaza yapan kişi kaderiyle baş başa kalmış oluyor. Biz bu durumu en az indirebilmek için böyle bir sensör geliştirdik."

Liseli gençlere girişimci tüyoları

Abdurrahman ve Nermin Bilimli Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri, BTM girişimcileriyle bir araya geldi. BTM'yi ziyaret ederek, girişimcilik ekosistemiyle ilgili merak ettiklerini soran lise öğrencileri, BTM faaliyetleri hakkında da bilgi aldı.



BTM'ye danışan girişimci Silikon Vadisi'ne gidecek

Winglobal programına dahil olan girişimciler, BTM ofislerinde başlatılan 'Bire Bir Danışmanlık' saatlerinde, projelerine dair merak ettikleri soruları uzmanlara sorma fırsatı buluyor. 16 hafta sürecek program sonunda girişimciler, Silikon Vadisi'nde yatırımcı karşısına çıkabilecek.



BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi bünyesinde hizmet veren 'Girişimcilik ve Ticarileştirme Ofisi', 'Marka ve Patent Ofisi', 'İş Geliştirme ve Yenilik Ofisi', girişimcilerle projeleri özelinde bire bir danışmanlık hizmetinden yararlanacak. Girişimciler, 16 hafta sonunda Silikon Vadisi'ne

gelmek ve orada yatırımcı karşısına çıkabilmek için destek veriyor. 16 hafta sürecek Winglobal programına dahil olan girişimciler, her cuma günü bire bir danışmanlık hizmetinden yararlanacak. Girişimciler, 16 hafta sonunda Silikon Vadisi'ne

gelmek ve orada yatırımcı karşısına çıkabilmek için destek veriyor. 16 hafta sürecek Winglobal programına dahil olan girişimciler, her cuma günü bire bir danışmanlık hizmetinden yararlanacak. Girişimciler, 16 hafta sonunda Silikon Vadisi'ne

OTEL TEDARİK ÜRÜNLERİNE DAİR HER ŞEY BU FUARDA!*

*ORTA DOĞU VE AFRIKA'NIN EN PRESTİJLİ FUARI

KÖRFEZ ÜLKELERİ, BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ, HINDİSTAN VE RUSYA'YA YENİ İHRACAT İMKANLARI

Türkiye Milli İştirak İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu Dubai World Trade Center Birleşik Arap Emirlikleri

17-19 EYLÜL 2019

THE HOTEL SHOW DUBAI

Detaylı Bilgi

ÜRÜN / HİZMET / GIDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restaurant, Catering, Mutfak
- Cam, Porselen ve Zıccıye
- Bulaşık Makineleri, Soğutucular
- Çamaşhanane
- Çay, Kahve Makineleri
- Saç Kurutma Makinesi, Su Isıtıcılar, Ütü, Ütü Masası
- Otel Aydınlatma ve Yönlendirme
- Alarm, Güvenlik, Pencere, Kapı ve Kilit
- Asansör ve Sistemleri
- Havuz, Sauna, SPA, Hamam Malzemeleri
- Sihhi Tesisat ve Vitrifiye
- Isıtma, Soğutma ve İklimlendirme

THE HOTEL SHOW DUBAI

- Lider otel, restaurant ve tatil köyleri profesyonel satın alıcıları ile görüşmeler
- 80 Ülkeden İştirakçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Her firmamın Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez Ülkelerine tanıtım ve profesyonel kili ile görüşmeleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

Katılım Bedeli: 3.000 TL/m²

1. Ödeme : 1.000 TL/m² (başvuru ile birlikte)
2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye Bedel

*Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Ödeme belgesi gerekmektedir.

İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak sektördeki diğer firmaların seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

FUAR İRTİBATI:
Özkan Kaya / Şeyma Pelican / Şaban Oruç / Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 12 / 455 65 10 / 455 61 10
GSM : 0533 995 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: odem.ilet@ito.org.tr / seyma.pelican@ito.org.tr
shaban.oruc@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

www.ito.org.tr

Engellilere anlamlı mesaj

Sadece girişimcilik ekosistemindeki projeleriyle değil, aynı zamanda 7'den 70'e toplumun her kesimine yönelik gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle de farkındalık oluşturmaya amaçlayan BTM, bir ilke daha imza attı. BTM, 10-16 Mayıs tarihleri arasında kutlanan Engelliler Haftası kapsamında Türkiye İşitme Engelliler Derneği (TİED) ile işbirliği yaptı. Her hafta düzenli olarak sosyal medya hesaplarında yayınlanan ve BTM'deki gelişmelerin haber



olarak verildiği v-Bülten'i, Engelliler Haftası'nda Türkiye İşitme Engelliler Derneği (TİED) Başkanı Ali İsmet Öner sundu. Haberleri işaret diliyle sunan Öner'in

videosu büyük beğeni topladı. BTM, daha önce de çocuk girişimcilere ve mütellcelere yönelik düzenlediği etkinliklerle fark oluşturdu.



Winglobal söyleşileri devam ediyor

Küresel doğan startup'lara yönelik olarak başlatılan Winglobal programı kapsamında etkinlikler devam ediyor. Winglobal söyleşileri serilerinde BTM girişimcileriyle bir araya gelen Keiretsu Forum Türkiye Girişimcilik Direktörü Emir Uzunoglu, 'Silikon Vadisi Tarih' konulu başlığı altında yaşadığı deneyimleri girişimcilerle aktardı.

Girişimciye müşteri geliştirme eğitimi



Küresel Doğan Startup'lar İçin Müşteri Geliştirme Eğitimi, eğitmen Hakan Turgut ile BTM Fulya Yerleşkesi'nde gerçekleşti. Girişimcilerle müşteri davranışları, ürün sunumu, pazarlama ve iknâın evrensel yolları gibi konular hakkında bilgi verdi.

Geleceğe hazırlanmak için senaryo planlaması faydalı

Senaryo planlaması 1960'lı yıllarda uygulanmaya başlandı.

İlk kez dev petrol şirketi Shell'de... Hazırlanan senaryolar içerisinde 70'li yıllarda ham petrol fiyatlarının yükselmesine yer veriliyordu. Yine 80'li yıllarda Sovyetler Birliği'nin dağılacağı gibi ihtimaller de bu senaryolarda yer alıyordu.

Bu ihtimallerin çoğu gerçekleşti. 1973'te 3.29 dolar olan bir varil petrolün ortalama fiyatı 1974'te 11.58 dolara çıktı. 1989'da Berlin Duvarı'nın yıkıldı. Doğu Bloku ve ardından SSCB dağıldı. Shell, senaryo planlaması yaptığı, risklere

ve fırsatlara hazırlıklı olduğu için rakiplerinden hep bir adım önde oldu.

En istikrarlı ülkelerde bile geleceği kestirmek zor... Kaldı ki, ünlü yönetim gurusu Peter Drucker'ın altını çizdiği gibi, "Geleceği önceden görmek, sizi sadece derinlere boğar." Yapılması gereken, ortada olanı yönetmektir.

Fırtınalı dönemlerde yapılacak ilk iş, ayakta kalmaktır. Yani, darbelerle karşı koymak için başında bulunduğunuz şirket ya da kurumun kapasitesi, yapısal gücü ve

dayanıklılığı konusunda gerekli önlemleri almak, ani değişimlere uyum sağlamak ve mümkünse yeni fırsatlardan yararlanmaktır. Yapılabileceği ve yapılması gerekeni yapmaktır.

Şu sralarda Türkiye'nin etrafında belirsizlik düzeyi yüksek. Görünen o ki, daha da yükselcek. Burumuzun dibinde önemli gelişmeler yaşanıyor. Sadece İran meselesi değil. Doğu Akdeniz'de artan gerilim de, S-400'ler de eninde sonunda iş yaptığımız ortamı etkiliyor.

Oynaklıkların, belirsizliklerin iyice arttığı bugünkü dünyada senaryo planlaması şimdi daha da kritik bir öneme sahip. Batı'da büyük

şirketler, bu iş için özel danışmanlık kuruluşlarından hizmet alıyor. Singapur'da ise bu işi epey zamandır bizzat devlet üstlendi. Bir 'senaryo planlaması ofisi' kurdu, şirketlere yardımcı oluyor.

Tabii ki, bütün bir bölgeyi, hatta dünyayı etkileyen konularda kişiler ya da şirketler olarak yapabileceklerimiz sınırlı. Yapabileceklerimiz en iyi şeylerden biri, senaryo yazmak. İhtimalleri değerlendirip, bunlara göre senaryo yazıp, planlama yapan şirketler, ani gelişmelere, U dönüşlerine daha hazırlıklı olur. Tek bir ihtimale göre planlama yapan şirket yöneticileri ise olaylar farklı geliştiğinde manevra yapmakta gecikir.

Shell'de olduğu gibi yazdığınız senaryoların aynen gerçekleşmesi ihtimalinin pek yüksek olmadığı açık. Ancak bizi bekleyen ihtimallere kafa yordüğümüzda, ufkumuz genişler.

Bakışımız derinleşir, sezilerimiz keskinleşir. Şirketimiz de geleceğe daha hazırlıklı olur.

Bekli de hepsinden önemlisi, senaryo planlamasına yönelik çalışma, şirketin tüm faaliyetlerine hız kazandırır. Aniden ortaya çıkan değişikliklere karşı refleksleri güçlendirir. Zamanlama avantajı sağlar. Yazdığınız senaryoların hiçbir tutmama bile siz senaryo planlaması yapmayan rakiplerinize göre, daha hızlı ve hızlı olursunuz. Bu da belirsizliğin dozunu arttırdığı ve de rekabetin iyice keskinleştiği bir ortamda sizin bir adım daha önde olmanız sağlar.

Önce dünya, sonra ülke, sektör ve firmamız için iyimser, kötümser ve en olası senaryoları yazın. Plan yapmak başarılı olmanın yoludur. Senaryo planlaması şirketinizin geleceğe hazırlanmasında önemli katkı sunabilir. Şiddetle öneririm.

Basra'da sular ısınıyor senaryonuz hazır mı?

Yaz iyice yüzünü göstermeye başladı ama 'fırtınalar' bir türlü dinmek bilmedi. Gün geçmiyor ki, isimizi etkileyecek bir iç ya da dış gelişme yaşanmasın. Hatta, tam 'eh' artık bu da geride kaldı' derken, bir gelişme filmi adeta başa sanyor.

İran konusunda da benzer bir süreç yaşanıyor. ABD'nin, Basra Körfezi'ne savaşı gemisi göndermesiyle, F-35'lerin İran sınırında uçmaları yapmasıyla iyice yükselen tansiyon, sonrasında gelen açıklamalarla düşer gibi olmuştur ki, karşılıklı tehditlerle yeniden yükseldi. Bahreyn'in, vatandaşlarının İran ve Irak'ı derhal terk etmelerini istediği ABD-İran geriliminde şimdi de gelinen noktayı, deneyimli savunma ve diplomasi muhabiri Jonathan Marcus, "İran ile ABD arasında bir savaş, Trump yönetimi devraldığından bu yana en olası hale gelmiş durumda" sözleriyle yorumluyor.

İran, Türkiye'nin komşusu... ABD yönetiminin İran ile ilgili karar ve eylemleri, Türkiye'yi hem ekonomik hem de jeopolitik açıdan etkiliyor.

Washington'ın İran'dan petrol almasını 2 Mayıs'tan itibaren tamamen yasaklaması başlı başına bir sorun. Petrol fiyatları halen dalgalı bir seyir izliyor. Tansiyonun önümüzdeki günlerde daha da artmasıyla yeniden yukarı hareketlenebilir. Analistler bundan en çok etkilenen



EKO ERCEK

Hakan GÜLDAĞ
a.hakan.guldag@gmail.com

ülkeler listesinin başına Çin, Hindistan, Arjantin, İspanya ile birlikte Türkiye'yi koyuyor.

Öte yandan, bölgede büyük güçlerin rekabeti de yoğunlaştı.

Şimdi ABD'li uzmanların kısa dönemde yaşanacaklar için yaptırımları aradığı soru şu:

Çin ve Rusya ile hegemonya mücadelesinin şiddetlenmeye başladığı bir dönemde İran, Washington'ın stratejik öncelikleri arasında kaçınıcı sırada yer alacak?

Ve hemen ardından da şu soru geliyor: İran, savaş göze alılabilecek kadar büyük bir tehdit mi?

Anlaşılan o ki, birçok ABD'li strateji uzmanına göre bu sorunun cevabı 'hayır'.

Yine de bu yanıt pek çok kişinin içini rahatlatmaya yetmiyor.

İran ile ABD arasındaki gerilim, petrol fiyatlarında kriz çıkarmaktan öte,

Ortadoğu'da ABD, İsrail ve Suudi Arabistan'ı içine çekecek geniş çaplı bir çatışma ortamına yol açabilir.

Çoğu uzmanla göre, İran'ın işgaline yönelik bir askeri kara harekati mümkün değil. Ancak, denizden ve havadan bir operasyon mümkün. Ve bu da sadece İran'ı değil, tüm bölgeyi bir anda ateş çemberine çevebilir.

Boyle bir olasılık karşısında Türkiye'nin, İran ile ticaretin ya da petrol tedarikinde doğan boşluğu nasıl dolduracağını ötesinde, çok daha zor stratejik risklerle, seçeneklerle yüz yüze kalacağı açık.

Mum iki ucundan birden sarmaya başladığında, erime süresi kısıldığı gibi elinizi yakma ihtimali de yükselir. Ekonomik olduğu kadar yaşanan ve muhtemel jeopolitik süreçlerle baş etmek kolay olmayacak.

Bu zorluklar karşısında, Türkiye'nin birliğini dostu düşmana gösterecek güçlü bir duruş sergilemesi, sadece kendi çıkarlarını korumak için değil, bölgenin selameti bakımından da kritik önem taşıyor.

İran ekonomisi kötüleşiyor

ABD'nin yaptırımları İran ekonomisi üzerinde giderek daha olumsuz biçimde yansıyor. Cumhurbaşkanı Ruhani, ekonominin 1980-88 yılları arasındaki Irak Savaşı döneminden daha kötü bir noktaya geldiğini söylüyor: "Savaş döneminde bankalarımız, petrol satışımız, ithalat ve ihracatımızla ilgili sorunumuz yoktu. Yalnızca silah ambargosuna maruz kalmıştık..."

IMF, İran ekonomisinin 2019'da yüzde 6 küçüleceği tahmininde bulundu. Üstelik bu tahmin, ABD'nin, bizimle birlikte Çin, Hindistan, Japonya ve Güney Kore dahil 8 ülkeye tanıdığı muafiyetten önceydi. Şimdi ABD, bu ülkelerin de İran'dan petrol almasını getirdiği muafiyeti kaldırdı. Döviz gelirlerinin yaklaşık yüzde 70'ini petrol gelirlerinin oluşturduğu İran ekonomisi daha da daralabilir.

Türkiye'nin İran'dan ne kadar petrol ithal ettiğine ilişkin veriler farklılık gösteriyor. Oxford Enerji Çalışmaları Enstitüsü'ne göre Türkiye, İran'dan günde 144 bin varil petrol ithal ediyor. Grafikte

gördüğünüz gibi SVB günlük 73 bin varil, kimi kaynaklar ise günde 60 bin varil petrol ithal edildiği verisini paylaşıyor. Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü Hami Aksoy'un İran'dan son dönemde yapılan petrol

İran'dan kim ne kadar petrol alıyor? ABD'nin bu ay başında muafiyet tanıtmaktan vazgeçtiği ülkelerin İran'dan günlük ortalama petrol ithalatı (bin varil)

	Mayıs-Ekim 2018	Kasım 2018 Mart 2019
Çin	590	360
Hindistan	563	300
Japonya	149	80
Güney Kore	50	117
Tayvan	32	0
Türkiye	120	73
Yunanistan	85	0
İtalya	121	0

Kaynak: SVB Energy International

ithalatına ilişkin verdiği bilgilerden yapılan hesaplamalara göre ise Türkiye'nin İran'dan günlük petrol ithalatı, muafiyetin kaldırılmasından önce günde 35 bin varile kadar düşmüştü.

TESCİL BELGENİZE ONLINE ERİŞİN!

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz. Şimdi yeni dijital hizmetimiz ile e-imzalı tescil belgenize yerinizden online olarak erişebilirsiniz.

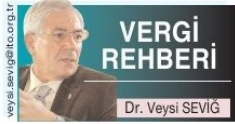
Nasıl mı?

1. Ticaret Sicili Müdürlüğü'ne yapacağınız tescil işlemlerine ilişkin başvuru sırasında bildirdiğiniz cep telefonunuza barkod numarası gönderilir.
2. www.ito.org.tr adresindeki 'Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama' ekranından barkod numaranızı girin. **E-imzalı tescil belgenize online olarak anında erişin!**



ito.org.tr | 444 0 486
f t i s i n s t a g r a m / itokurumsal

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Vergilerde özel ödeme süreleri

Vergi Usul Kanunu'nun 341'inci maddesinde 'vergi zıya'nın tanımı yapılmıştır. Bu tanımlamadan anlaşılacağı üzere vergi zıya, mükellefin veya sorumlusunun vergilendirme ile ilgili ödevlerini zamanında yerine getirmemesi veya eksik yerine getirmesi nedeniyle verginin zamanında tahakkuk ettirilmesini veya eksik tahakkuk ettirilmesini ifade eder.

Sahsi, medeni haller veya aile durumu hakkında gerçekleştiren beyanlar ile veya sair suretlerle verginin noksan tahakkuk ettirilmesine veya haksız yere geri verilmesine sebebiyet vermek de vergi zıya hükmündedir.

Yukarıdaki fıkralarda yazılı hallerde verginin sonradan tahakkuk ettirilmesi veya tamamlanması veyahut haksız iadenin geri alınması ceza uygulamasına mani (engel) teşkil etmemektedir.

Vergi kanunlarında vergilendirmeye yönelik hükümlerin asıl amacı bir döneme ilişkin olarak ödenmesi gereken vergilerin zamanında tahsilini sağlamaktır. Verginin kanunlarında öngörülen sürelerde mevzuatna göre doğru hesaplanıp ödemiş olması halinde vergi zıyandan söz edilemez.

Uygulamada beyana dayalı vergilerde beyanname verme süresi içerisinde noksan beyanda bulunulması halinde bu beyanın beyanname verme süresi sonra ermeden düzeltilmesi mümkündür.

Yapılan beyanın eksik hesaplanmadan kaynaklanması halinde, henüz beyanname verme süresinin sona ermemiş olması nedeniyle beyanname verme süresi sona erene kadar ek beyanda bulunulmak suretiyle yapılan hatanın giderilmesi imkanı mükelleflere sağlanmıştır.

Vergi Usul Kanunu'nun 342'nci maddesinde "Veraset ve İhtikali Vergisi" uygulamasına yönelik "Ek Süre" tanımlanmıştır. Bu düzenleme uyarınca; veraset ve ihtikali vergisine ilişkin mükelleflerle tahakkuk muamelesi yapmak için beyanname verme süresinin sonundan başlayarak 15 gün beklendir. Beyanname bu süre içinde verilirse vergi zıya olmaması sayılır.

Vergi Usul Kanunu'nun dördüncü kitabı "Ceza Hükümleri" (md:331-376) başlığını taşımaktadır. Söz konusu kanunun 331'inci maddesinde uyarınca; vergi kanunları hükümlerine aykırı hareket edenler bu kitapta yazılı vergi cezaları (vergi zıya cezası ve usulsüzlük cezaları) ve diğer cezalarla cezalandırılır. Velayet ve vesayet altında bulunanlar ile işlerinin idaresi bir kayıma tevdi edilmiş olanlar, kendilerine izafeten veli, vasi veya kayıymın vergi kanunlarına aykırı hareketlerinden dolayı cezaya muhatap tutulmazlar. Bu hallerde cezanın muhatabı veli, vasi veya kayıymdır.

Vergi Usul Kanunu'nun 344'üncü maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca; vergi incelemesine başlanılmasından veya takdir komisyonuna sevk edilmesinden sonra verilenler hariç olmak üzere, kanuni süresi geçtikten sonra verilen vergi beyannameleri için bu madde uyarınca kesilecek ceza yüzde 50 oranında uygulanır.

Pişmanlık istemiyle verilen beyannameler üzerine tahakkuk eden vergilerden vadesi geçmiş olanların 15 gün içinde istisnai pişmanlık zammı ile birlikte ödemesi gerekir. Öyle kâğıtlarından verilen beyannameler üzerinden tahakkuk eden vergilerden vadesi geçmiş olanlar tahakkuk tarihinden bir ay sonra ödenebilmektedir.

Bir başka anlatımla vergi kanunlarında gösterilen süreler içinde ödenir.

Ödeme süresinin son günü verginin vadesi tarihidir.

Vergi Usul Kanunu'nun; 15'inci maddesinde yer alan "Mucbir Sebep Gecikme", 17'nci maddesinde yer alan "Mühlet Verme", 342'nci maddesinde yer alan "Veraset ve İhtikali Vergisinde Ek Süre" nedeniyle ödeme süresinin son günü verginin vadesi tarihidir.

Beyannamenin posta ile gönderilmesi halinde, beyan edilen vergi tahakkuk işleminin bitmesi beklenmezsin vadesinde ödenir.

500'den fazla mükellefi olan vergi dairelerine para yatırmak bakımından mükelleflere vadenin bitmesini takip eden tarihten başlayarak 15 gün içinde gün belli etmeye Maliye Bakanı yetkilidir. Ayrıca Vergi Usul Kanunu'nun 16'nci maddesi uyarınca; "Vergi kanunlarında hüküm bulunmayan hallerde ölüm dolayısıyla mirasçılara geçen ödevlerin yerine getirilmesini bildirme ve beyanname verme sürelerini üç ay eklenir."

"Zor durumda" bulunulması hasebiyle vergi muamelelerine mükallik ödevleri süresi içinde yerine getirmeyenler olanlar, kanuni süresinin bir katını, kanuni süresinin bir aydan az olması halinde bir ayı geçmemek üzere Maliye Bakanlığınca münasip bir müklet verilmesi imkanı vardır.

Meslek hastalıklarına maruz kalanlara SGK güvencesi

Yaptığı işten dolayı hastalandığı tespit edilen çalışanlar, kaç yaşında olurlarsa olsun, SGK'dan gelir almaya hak kazanıyor. En fazla başvuru yapılan meslek hastalıklarının başında pnömokonyoz yer alıyor.

Pnömokonyoz hastaları ilk sırada

Geçtiğimiz yıl en fazla başvuru yapılan meslek hastalıklarının başında pnömokonyoz geliyor. Bunu sırasıyla intervertebral disk bozuklukları, silikozis, karpal tünel sendromu ve işitme kaybı hastalıkları takip ediyor. Meslek hastalıklarına iller bazında bakıldığında ilk sırada Zonguldak yer alıyor. Bunu İstanbul, Ankara, Kocaeli ve Çorum izliyor. Sigortalının çalıştığı işten dolayı meslek hastalığına tutulduğunun SGK Sağlık Kurulu tarafından tespit edilmesi gerekiyor.



Kimler faydalanabilir?

SGK Sağlık Kurulu tarafından çalışan işten dolayı hastalandığı tespit edilen:

- Aday ırak, ırak ve stayerler, intöm öğrenciler
- Harp malulleri ile vazife malullüğü aylığı bağlanmış malullerden (4a) ve (4b) kapsamında çalışanlar
- Kendi adına ve hesabına bağımsız çalışanlar, köy ve mahalle muhtarları ile Bağ-Kur'lular
- Ceza infaz kurumları ile tutukvelelerinde çalışanlar

sigortalılara da SGK meslek hastalığı sigortasından geçici veya sürekli gelir bağlanması mümkün. Sigortalının ölümü halinde hak sahibi eş-çocuk, anne ve babasına SGK ölüm geliri bağlanıyor. Ayrıca ceza ve cezaevi ve ev hizmetlerinde çalışanlar

sigortalıların çalıştığı işten dolayı hastalandığı tespit edilenler kaç yaşında olurlarsa olsunlar, hemen SGK'dan gelir almaya hak kazanabiliyor. SGK, mütteftişler vastasıyla meslek hastalıkları vakalarını soruşturuyor. Yapılan soruşturmalarda iş sağlığı ve güvenliğine aykırı durumlar tespit ediliyor. Hazırlanan mütteftiş raporlarında SGK tarafından sigortalıya ve hak sahiplerine yapılan veya ilerde yapılması gereken ödemeler ile bağlanan gelirin peşin sermaye değerinin kuruma gerek işverenlere gerekse üçüncü şahıslara ödetilmesi söz konusu.

S GK, birden çok riske karşı güvence sağlıyor. Bu risklerden biri de çalışanların yaptıkları işten dolayı hastalanmaları. Yaptığı işten dolayı hastalandığı tespit edilenler kaç yaşında olurlarsa olsunlar, hemen SGK'dan gelir almaya hak kazanabiliyor. SGK, mütteftişler vastasıyla meslek hastalıkları vakalarını soruşturuyor. Yapılan soruşturmalarda iş sağlığı ve güvenliğine aykırı durumlar tespit ediliyor. Hazırlanan mütteftiş raporlarında SGK tarafından sigortalıya ve hak sahiplerine yapılan veya ilerde yapılması gereken ödemeler ile bağlanan gelirin peşin sermaye değerinin kuruma gerek işverenlere gerekse üçüncü şahıslara ödetilmesi söz konusu.



İsa KARAKAŞ

Diğer yandan, meslek hastalıklarına maruz kalan sigortalılar veya ölümüne halinde hak sahipleri, işveren aleyhine büyük meblağlara varan maddi destekten yoksun kalma tazminatı ile manevi tazminat davaları da açıyor. Yapılan yargılamalarda SGK mütteftişlerinin düzenlediği raporlarda belirtilen hususlar da mahkeme tarafından dikkate alınıyor.

İŞTEN KAYNAKLANMASI ŞART

Sigortalının çalıştığı işten yaptığı işin niteliğinden dolayı tekrarlanan bir sebeple veya işin yürütüm şartları yüzünden uğradığı geçici veya sürekli hastalık, bedensel veya ruhsal engellilik halleri nedeniyle SGK meslek hastalığı sigortasından gelir bağlanması mümkün. Yaptığı işten dolayı hastalanırların sigortalılık süresi ve prim ödeme gün sayısı şartları bile aranmadan SGK iş göremezlik geliri bağlanıyor.

PSİKOLOJİK RAHATSIZLIK

■ Kimyasal maddelerle olan meslek hastalıkları ■ Mesleki cilt hastalıkları ■ Pnömokonyoz ve diğer mesleki solunum sistemi hastalıkları ■ Mesleki buluşç hastalıkları ■ Fiziki etkenlerle olan meslek hastalıkları. Yapılan işten dolayı vuku bulan hastalığı sadece vücutta meydana gelen fiziksel rahatsızlık olarak anlamamak gerekir. Psikolojik-ruhsal hastalıkları da bu kapsamda olabilir.

6.715 iş kazası ve meslek hastalığı soruşturuldu

SGK mütteftişlerinin geçen yıl iş kazası ve meslek hastalıklarına ilişkin yaptıkları denetimlerin sonucu netleşti. Buna göre toplam 6 bin 715 iş kazası ve meslek hastalığı soruşturması yapıldı. Soruşturmalarda 5 bin 683'ünde işverenler kusurlu bulunarak SGK tarafından yapılan masraflar rücu edildi. Ayrıca kusuru bulunan üçüncü kişilere de kusurları oranında rücu edildi. Hemen hatırlatalım, mütteftişler genel olarak maluliyetle veya ölümle sonuçlanan iş kazalarını soruşturuyor.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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 <http://www.ito.org.tr/QR/12eBnn19M.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



IFAT 2020

Münih - Almanya
4-8 Mayıs 2020

- Atık Su ve Su Arıtma Tesisleri
- Araç Üstü Ekipmanlar ve Caddeler Temizliği
- Katı Atık ve Geri Dönüşüm Yönetimi



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜMÜZ İÇİN DÜNYA SAHNESİNE ÇIKMA FIRSATI!

IFAT	Katılım Bedeline Dahil Hizmetler
• Dünyanın lider çevre teknolojileri fuarı • 260.000 m² alanda 18 salon ve açık alan • 58 ülkeden 3.305 katılımcı • 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi • Türkiye'den 90 firma	• Stand inşaat, temel aydınlatma • Ürünlerin İstanbul-Münih nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri • Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması • Ödemiş masraflarının broşürde firma bilgilerinin yer alması • Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı • Stand büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini • İki gün görüşme organizasyonu • Trend alan • Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafları • T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
Ödeme Planı	Banka Bilgisi
Minimum stand alanı: 12 m² Katılım bedeli : Bilahare belirlenecektir. 6.000 TL on kayıt bedeli olarak belirlenmiştir. • Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir. • İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stand seçimi hakkı tanınacaktır.	Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI Banka : YAPI KREDİ BANKASI Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL Şube Kodu : 055 TL Hesap No : 60614779 IBAN : TR29 0006 7010 0000 0040 6147 79 • Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "IFAT 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

"IFAT 2020" İSTANBUL TİCARET ODASI MİLLİ KATILIM ORGANİZASYONU ÖN KATILIM FORMU

Firma Ünvanı	GSM +90	E-posta
Talep Edilen m²	Faks +90	Web
İlgili Kişi		
Tesekkür eder, saygıları sunarız.		



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü - Esra Yılmaz
Tel : 0212 455 61 19 - 455 65 10
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - esra.yilmaz@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Doğru hedefler ortaya konuldu



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın açıkladığı İvme Finansman Paketi'ni değerlendiren İTO Başkanı Avdagiç, "Pakette doğru hedef ortaya konuluyor. Firmaların katma değerini, milli katma değere dönüştürmede önemli buluyoruz" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın açıkladığı İvme Finansman Paketi'ni değerlendirdi. Avdagiç paket hakkında "Doğru bir hedef ortaya koyuluyor. Bu paketi, firmaların katma değerini, milli katma değere dönüştürmede önemli buluyoruz" dedi.

Başkan Avdagiç, yaptığı açıklamada, pakette önceliğin katma değeri üretime verilmesini yerinde bir strateji olarak gördüklerini belirterek, "Elbette en etkili şekilde uygulanması için de bir seferberliği hep birlikte başlatmalıyız" ifadesini kullandı.

Destek programının orta ve uzun vadeli etkiler oluşturabilecek bir program olduğunu vurgulayan İTO Başkanı Avdagiç, "Adım çok doğru. Diğer yandan bu yöndeki politikaların kısa vadede çözüm bekleyen konulara ilişkin uygulamalarla desteklenmesi de etkiyi artırır. Ayrıca önümüzdeki dönemde özel bankaların bu protokole katılmalarını da ümit ediyoruz" dedi.

REKABET GÜCÜ

Şekib Avdagiç, sunları söyledi: "Rekabet gücümüzü artıracak, bizi teknolojik çağa taşıyacak her politika adımını önemsiyoruz ve destekliyoruz. İvme Finansman

Paketi'nde yer alan özellikle uzun vadeli ve uygun maliyetli finansman imkanı, iş dünyasının yatırım istahını artıracaktır. Destek mekanizmasının çalışması, dış dengeye kalıcı olarak olumlu etki yaparken, istihdamda artış sağlayabilecektir."

TEKNOLOJİ VE İMALAT

Avdagiç konuşmasına şöyle devam etti: "Yüksek teknoloji ürünlerinin imalatı sanayi ürünleri ihracatındaki payını yüzde 3,9'dan yüzde 10'a çıkarmak, ülkemizdeki ekonomik atmosferi tamamen değiştirir. Türkiye bilgiyi yeniliğe dönüştürecek ve bu yeniliğe kullanacak süreci başaracaktır."

Niyetimiz iyi, çabamız BÜYÜK!

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, yaşanan zorlukları aşmanın en önemli yolunun niyet olduğunu söyledi. Avdagiç, "Niyet, iyi olduğu takdirde küçük çabaları bile dev gibi yapar" dedi.

YAHYA GÜL

İSTANBUL Ticaret Odası'nın Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirdiği iftar programı, Oda Meclis ve komite üyeleri ile iş dünyasını buluşturdu. İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç yaptığı konuşmada, Ramazan ayının rahmet kısmının geride bıraktığını belirterek, şu mesajları verdi: "Ramazan'ın mağfiret bölümünün son günlerini idrak ediyoruz. İnşallah, rabbim bizi rahmetiyle kuşattığı gibi mağfireti de eren kullarından eylesin."

Bana göre Ramazan, hangi siyasal görüşte olursak olalım, hangi toplumsal kesimden olursak olalım, insanımızı birleştiren bir aydır. Çünkü Ramazan bizi ihtiraslarımızdan kurtarıp, sadece insan kılıyor. Değerli dostlar, çoğumuzun ticari hayatı 30-40 gibi yıllara dayanıyor. Bu yıllar içinde birkaç kriz gördük. Her vakit krizlerin iniş ve çıkışları olmuştur. Ve hepsini çalışma ile dayanışma ile atlattık. Bu krizi de aynı şekilde aşacağımıza inanıyorum."

ÇALIŞMAK ÖRFÜMÜZDE VAR
Çalışmanın Türkiye'nin

geleneklerinde birinci sırada geldiğini hatırlatan Avdagiç, sözlerini şöyle tamamladı: "Ama çalışmaya, üretime anlamını veren esas unsur da niyettir. Niyet, her işin başıdır. Oyle bir şeydir ki niyet, iyi olduğu takdirde küçük çabaları bile dev gibi yapar. Yine niyet öyle bir şeydir ki, kötü olduğu takdirde dev gibi emekleri küçük çabalarla yapar. Bu Ramazan akşamında, Cenab-ı Hak'ın bizleri hayır niyetlerimizle yargılamasını; sevdiğimiz, sevdiklerimiz, şehrimiz, ülkemiz ve tüm insanlık için hayırla başlayan çalışmalarımızı büyüterek neticelendirmesini diliyorum."

YOĞUN KATILIM

İftar yemeğine İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, İTO Meclis Başkan Yardımcısı Salih Sami Atılğan, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Burhan Polat, Yakup Köç, Servet Samsama, Levent Taş ve Bahadır Yaşık, Meclis Katip Üyesi Vildan Özcan, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoğlu, Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel, Meclis ve Komite Üyeleri katıldı.

Ayrıca iftar yemeğine Bursa Ticaret Borsası Başkanı Özer Matlı ile Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Oğuzhan Ata Sadıkoğlu da konuk oldu.

Öztürk Oran: Bu güzelliğin dayanışmanın sonucu

İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, bereket ayı olan Ramazan'ın iftar sofrasında buluşmanın



güzelliğini yaşadıklarını belirterek şöyle konuştu: "Bu güzelliğin dayanışmanın sonucudur. Dayanışma deyince ülke kalkınması akla geliyor. Kalkınmanın olmadığı bir ülkede refah ve huzur olmayacaktır. Bunun için ülkenin güçlü olması lazım. Güçlü olmak içinde var gücümüzle çalışmamız lazım. Tabii bu

çalışmamız da usulüne uygun ve güvene dayalı olmalı. Bu yüzden itibar, en büyük sermayedir. Bizim birlik içinde ve güçlü olmamız, dünyada itibarımızın artmasını da sağlar. Bu sayede de güçlü bir ekonomi, krize karşı dayanıklı bir yapı oluşur. Bunda da Türkiye'nin ticaretinin yarıya yakını elinde tutan İstanbul tüccarının yani sizlerin İTO üyelerinin büyük katkısı var. Bu birlikteliğin her zaman daim olmasını temenni ediyorum."



İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran ve İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, konukları Bursa Ticaret Borsası Başkanı Özer Matlı ile Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Oğuzhan Ata Sadıkoğlu'yla birlikte günün anısına fotoğraf çektiler.

TİCARİ ANLAŞMAZLIKLARA HIZLI ÇÖZÜM İTO'DA!

8 HAFTADA SONUÇ

“Arabuluculuk kurumu, alternatif çözüm yollarının etkinliğini artıracaktır.”

Şekib Avdagiç

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı



İTOTAM
İSTANBUL TİCARET ODASI
TARAFINDAN VE ARABULUCULUK MERKEZİ



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882



Kota başvurusunu kaçırmayın

SANAYİCİLERİN ihtiyaç duyduğu hammadde ve yarı mamul niteliğindeki sanayi ürünlerine ilişkin askıya alma ve kota başvurusu karara bağlandı. Her yıl 1 Ocak ve 1 Temmuz'da yürürlüğe girecek şekilde yapılan askıya alma, üretimi tüketimi karşılamayan ürünlerde ise kota başvuruları, Avrupa Komisyonu tarafından müzakere edildi. Toplantıda bağlanan karara göre; "Elektronik postada AB ya da Türk firmalarınca 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren gümrük vergilerinin askıya alınması veya tarife kontenjanı uygulaması talep edilen esyaya ilişkin itirazların en geç 28 Mayıs 2019'a kadar Ticaret Bakanlığı'na intikal ettirilmesi gerekiyor."

28 MAYIS'A KADAR

Açıklamada, başvuruların işleme konulabilmesi için 28 Mayıs'a kadar Ticaret Bakanlığı'ndan evrak kayıt numarası alınması gerektiği belirtildi. Askıya alma sistemine ilişkin detaylı bilgi için ise 2019/18 sayılı ithalat tebliğinin incelenebileceği kaydedildi. Firmalar tarafından listede yer alan ürünlerin özel tanımlı olmasından dolayı, GTP'den ziyade ürün tanımlarının incelenip, tanımlı karşılayacak üretimin bulunması durumunda başvuru yapılmasının önemli olduğu vurgulandı.

Başvurulara ilişkin formlara şu adresten ulaşılabilir:
www.ticaret.gov.tr/ithalat/diger-ithalat-politikasi-uygulamaları/askıya-alma-sistemi



Güvenilir ürün İTO'da masaya yatırılacak

İSTANBUL Ticaret Odası, 20 Haziran 2019 tarihinde 'Güvenilir Ürün Zirvesi'ne ev sahipliği yapacak. Programa Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın yanı sıra sektör temsilcileri de iştirak edecek. Programda, "Güvenilir Ürün Üretebilmek", "rün Güvenliğinin Tüketic Sağlığına Etkileri", "Örsele Ürünlerde Güvenlik Zinciri ve Menşel Çalışmaları" gibi başlıklar masaya yatırılacak.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİB AVDAGİÇ
Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. **NIHAT ALAYOĞLU**
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Cerci

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Haber Merkezi
Adem Orhan, Sümeysa Yang Topal, Serel Küçük,
Hamit Elezavans, Müge Başer, Dilşah Kefligözü, Özcan Kuvvet

www.itohaber.com
İlker Başoğlu, Merve Güneş, Hande Kösdag

Relasyon ve
Abonelik
Yahya Gül - Cengiz Kazan

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Genel Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ikinci en büyük sanayi kümelenmesi SAHA İstanbul, 3. Olağan Genel Kurul'unda savunma sanayi zirvesini buluşturdu. Genel Kurul'a katılan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, SAHA İstanbul'un öncülük ettiği üniversite-sanayi işbirliğinin Türkiye açısından büyük bir öneme sahip olduğunu söyledi.



Kümelenmede model SAHA İstanbul

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) girişimleri ile 2015 yılında 27 firma ile kurulan, bugün ise 391 üye ile Türkiye'nin en büyük sanayi kümelenmesi olan SAHA İstanbul, 3. Olağan Genel Kurul'u gerçekleştirdi. Genel Kurul, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Sanayi ve Teknoloji Bakanı İsmail Demir, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcıları Hasan Büyükkedek ve Mehmet Fatih Kacar, İTO Başkanı Şekib Avdagıç, İSO Başkanı Erdal Bağcı'nın katılımlarıyla aynı zamanda savunma, havacılık ve uzay sanayinin zirvesine dönüştü.

SAVUNMADAKİ BÜYÜME

Türkiye'nin 206 üniversite, 1.400'ün üzerinde Ar-Ge ve tasarım merkezi, 83 teknopark, 153 bin Ar-Ge personeli, 112 bin araştırmacı ile güçlü bir altyapıya sahip olduğunu belirten Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, şöyle konuştu: "2023 hedeflerimiz doğrultusunda, savunma sanayinde satış gelirlerimiz 2018 yılında, bir önceki yıla göre, 31 oranında yüzde 20, dış pazarda ise yüzde 31 oranında güçlü bir artış gösterdi. 2013-2018 yılları arasındaki 5 yıllık periyotta, yıllık büyüme hızımız yüzde 9,4. Dünya savunma harcamaları ile karşılaştırıldığında, bu bile başlı başına bir başarı hikayesidir."

UÇTAN UCA YERLEŞTİRME

SAHA İstanbul'un öncülük ettiği üniversite-sanayi işbirliğinin Türkiye açısından büyük bir öneme sahip olduğunu da dikkat çeken Varank, "TÜBİTAK SAYEM Programı'nın 1. Faz kapsamında kabul edilen lazer hava savunma sistemleri, hava araçları için iklimlendirme sistemleri, havacılık uygulamaları için katmanlı imalatla kullanılabilen nikel metal toz geliştirilmesi, uydur haberleşme terminal sistemleri ve nano partikül takviyeli kompozit malzeme üretimi projeleri bu işbirliğinin ilk meyvelerindendir" dedi. Bakanlığın 'uçtan uca yerleştirme' programı'nın yakın zamanda açıklanacağını belirten Varank, bu programla ülkemizdeki cari açık sorunu kalıcı bir çözüm getirip, Türkiye'nin dışa bağımlı olduğu birçok kritik üründen yerli üretime geçmesinin planlandığını söyledi.

KOBİ'lerin gücü

Haluk Bayraktar'ın yeniden başkan seçildiği genel kurul sonucunda yeni yönetim kurulu, savunma ve havacılık sektöründeki ana yüklenicilerden KOBİ'lere, yazılım firmalarından araştırma merkezlerine kadar geniş bir yelpazede oluştu. SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Bayraktar dört yılda gelinen başanlı noktayı şöyle anlattı: "SAHA İstanbul'da yüzde 13 oranında büyük ölçekli 50, yüzde 87 oranında ise 341 KOBİ ölçeğinde firma yer alıyor. Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ikinci büyük sanayi kümelenmesi." Başlangıçta, Türkiye ekonomisinin 100 bine yakın sanayi kuruluşunun, 54 üniversitenin, 14 teknoparkın, 52 tersanenin yer aldığı, sanayi üretiminin yüzde 54'ünü gerçekleştiren Kuzey Marmara'daki firmaların SAHA İstanbul çatısı altında buluşturulmasının öngörüldüğünü belirten Bayraktar, "SAHA İstanbul, yakaladığı ivme ve büyüme ile artık her bölgeden firmaların katıldığı Türkiye kümelenmesi haline geldi. Cazibe merkezi oldu" dedi.

Ar-Ge'ye 1 milyar 448 milyon dolar harcandı

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Bakanı Prof. Dr. İsmail Demir SAHA İstanbul'un savunma sanayinde gerçekleştirdiği yapının diğer sektörlerde örnek model oluşturduğunu

ifade etti. Prof. Dr. İsmail Demir, "Ciromuz bir önceki yıla oranla yüzde 31 oranla artarak 8 milyar 161 milyon doları buldu. İhracatımız ise yüzde 20'lik bir artışla 2 milyar 188 milyon dolara ulaştı.

2018 yılında savunma alanında 1 milyar 448 milyon dolar Ar-Ge için harcadı ve savunma sanayimizin gelişmesinde önemli bir katkı oluşturdur" diye konuştu.

mipcom.

Türkiye Milli İştirak Organizasyonu ile

DÜNYAYA AÇILIN!

Dünyanın lider dizi, film, içerik, tv, yapımcı fuarı MIPCOM 2019'da yerinizi alın, dünyaya açılın!

14 - 17 Ekim 2019 | CANNES / FRANSA

MIPCOM'A GENEL BAKIŞ

- Dünya'nın içerik sektöründeki lider buluşma noktası
- 14.000 Üst düzey sektörün profesyonel temsilcisi
- 2.000 katılımcı firma
- 5.000 format ve içerik alıcısı
- 110 ülke

STANT KATILIM BEDELİ VE ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 5 m² (2 kişi giriş kartı dahil)
Katılım bedeli	: 13.250 TL
1. Ödeme	: Toplam bedelin %50'si
2. Ödeme	: Bakiye Bedel

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format (vb)
- Sinema/Tv Filmi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı

BANKA BİLGİLERİ

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 "MIPCOM 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

FUAR İRTİBAT:

Begüm Ece / Mine Güneş

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

444 0 486 | ito.org.tr | [Facebook](https://www.facebook.com/ito.org.tr) | [Instagram](https://www.instagram.com/ito.org.tr) | [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/ito-org-tr) | [YouTube](https://www.youtube.com/channel/UCk0urumsal)

Türkiye'nin ödeme yöntemi TROY tuttu

Türkiye'nin ödeme yöntemi' olarak 2016'da hayata geçirilen TROY'un geçen yıl kullanımı 8'e katlandı ve 8 milyon kart adedine ulaştı. Anadolu'daki büyümesiyle dikkat çeken ve 2019 yılı için hedefini 17 milyon olarak belirleyen TROY'u KOBİ'ler ve çiftçiler de kullanıyor. TROY, yurtdışı ödemelerinde de geçerliliğe sahip.

BANKALARARASI Kart Merkezi (BKM) tarafından 2023 yılında yüzde 100 nakitsiz ödeme yöntemi olarak tanımlanan TROY, geçen yıl kullanımını 8'e katladı. Anadolu'da büyüyen ve dünyada da geçerli olan TROY'un kısa sürede gerçekleşen başarı hikayesini ve yeni hedeflerini, BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko'ya sorduk:

TROY nedir ve ne zaman faaliyete geçti?
Türkiye bankacılık ve finans sektörünün ortak çabalarıyla Nisan 2016'da Bankalararası Kart Merkezi (BKM) çatısı altında hayata geçirilen Türkiye'nin ödeme yöntemi TROY, banka kartı, kredi kartı ve ön ödemeli kartların sağ alt köşesinde yer alıyor. TROY sayesinde ödeme yapma ya da ATM'den para çekme gibi işlemleri gerçekleştirebilirsiniz. İşte TROY da bu işlemlerin yapılabilmesi için gerekli teknolojiyi sunan bir Türk markası.

TÜRKİYE'YE ÖZEL

İsimlendirme olarak neden TROY ve TROY neyi amaçlıyor?

TROY, adını 'Türkiye'nin ödeme yöntemi'nden (Türkiye: TR, Ödeme: O, Yöntemi: Y) alıyor. TROY'un Türk mühendisleri, Türkiye'ye özel, bize özel olarak geliştirdi. Çünkü bizi en iyi bizden biri anlar, bize özel çözümler getirir. TROY'un amacı da Türkiye'de kartlı ödemeleri kullanmayan kişilere ulaşmak, bu kişileri finansal okuryazarlık yolunda atılacak ilk adım olan kartlı ödemelerle tanıştırmak.

DÜNYA STANDARTLARI

TROY'un diğer ödeme yöntemlerinden farkı ne?

Tüketiciler tarafından yaptığımız araştırmalar, ödeme yöntemlerinin TROY gibi şemaların tüketici tercihi açısından yeterli algıyı oluşturmadığını ortaya koydu. Puan ya da indirim gibi sadakat programları tüketici nezdinde daha yüksek tercih algısına sahip. TROY'un konumu ise farklı; zira TROY kartlı ödemeler için bir platform sağlayıcı. TROY, dünya standartlarında, dünyadaki örneklerle aynı hizmeti vererek sektörel verimliliği sağlayacak. TROY'un doğrudan faydasını ödeme sistemleri görece ve bu da uzun vadede Türkiye'ye kazandıracak.

KENDİ TEKNOLOJİMİZ

Güvenli ödeme TROY'un performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kartlı ödeme sistemleri, titizlikle tasarlanan kurallar etrafında çalışır. Bir işlem yapıldığında, kartlı ödeme çok hızlı ve akıcı bir süreç gerçekleşir. Bu hız ve akıcılığın sürdürülebilir olması için kursuzdur işleyen altyapı, kural takibi ve denetimler gerekir. TROY ile ülke olarak ödeme sistemlerinde kendi teknolojiimizi üretiyoruz.

Türkiye; insan kalitesi, teknoloji ve bilgi birikimi boyutlarında bankacılık ve ödeme sistemleri alanında dünyanın önde gelen ülkesi ve pazandır. Sektörümüz tüm bu yönleriyle uluslararası alanda da örnek teşkil ediyor. Türkiye, TROY ile birlikte tüm bu açılardan sahip olduğu yeterlilikleri, hassasiyet ve özen gerektiren bir ekosistemde markaya dönüştürdü ve ödeme sistemleri alanında kendi teknoloji ve bilgi birikimini üretebilir hale geldi.

TÜRKİYE'Yİ KAPSIYOR

Bireysel ve kurumsal kullanımlar arasında gerek hizmet gerek kullanım açısından farklılıklar var mı?



Dr. Soner CANKO



Üyelerimiz, kullanıcılara sunulan TROY logolu kartları müşteri kitlelerine ve ürün segmentasyonlarına göre kendileri belirliyor. TROY olarak bizim üzerimize düşse tüm Türkiye'ye hitap etmek, tüm Türkiye'yi kapsayan çözümler için çalışmak. Örneğin; ne kadar güzeldir ki, bugün e-sporla ilgilenen

gençler TROY logolu ön ödemeli kartlarını kullanırken, çiftçilerimiz TROY logolu banka kartlarıyla mahsul ödemelerini alıyor, KOBİ'lerimiz TROY logolu kredi kartlarıyla mal alımı yapıyor.

DÜNYADA DA GEÇERLİ

TROY her bankada geçerli mi? Aynı zamanda yurtdışı kullanımlarında da anlaşılabilir mi? Her ülkede mevcut mu?

Bankacılık ve ödemeler sektörünün yüzde 100'ü TROY üyesi, kart basan üye sayısı ise 18'i banka, 3'ü elektronik para kuruluşu olmak üzere toplamda 21. Öte yandan 185 ülkede, 26 milyonun üzerinde alışveriş noktasında ve 1.1 milyonun üzerinde ATM'de geçerli global bir ödeme kuruluşu olan Discover ile 2017 yılında işbirliği yaptık ve TROY kullanıcılarımızın uluslararası işlemlerde de TROY logolu kart kullanabilmesini sağladık. Discover işbirliğiyle yurtdışında da varız.

HER 4 KARTTAN BİRİ TROY!

TROY kullanımının değerlerini rakamsal olarak ifade edebilir misiniz ve beklenen hedef nedir?

TROY, bugün itibarıyla 8 milyon kart adedine ulaştı. 2018 yılında cüzdanlarda yer alan her 4 karttan 1'i TROY logolu oldu. TROY olarak hedefimiz, daha önce de belirttiğim gibi finansal kapsayıcılığı artırarak henüz kartlı ödemelerle tanışmamış 20 milyonun aşkın kişiye temas etmek. TROY'un ulaştığı 8 milyonun büyük çoğunluğu ise daha önce hiç kart kullanmamış kişilerden oluşuyor. Tüm bunlar da finansal kapsayıcılık anlamında ulaştığımız hedefle uyumlu olduğumuzun net bir göstergesi. Önümüzdeki dönemde de daha fazla kişiye ulaşmayı amaçlıyoruz. Bunu yaparken de sadece üyelerimizle değil, pek çok sektörde karar verici isimler ve resmi kurumlarla birlikte

toplumun kart kullanımı konusunda bilinçlendirilmesi ve kart kullanımının yaygınlaştırılması için omuz omuza çalışmaya devam ediyoruz. 2019 yılı için hedefimiz ise 17 milyon kartın sağ alt köşesine yerleşmek. İşlem tutarlarını incelediğimizde, işlemlerin yüzde 70'ini, 'mikro ödemeler' olarak adlandırdığımız 50 TL altı işlemlerin oluşturduğunu görüyoruz. Bu durum, TROY logolu kartların harcama aracı olmaktan ziyade ödeme aracı olarak kullanıldığını diğer bir göstergesi olarak dikkat çekiyor.

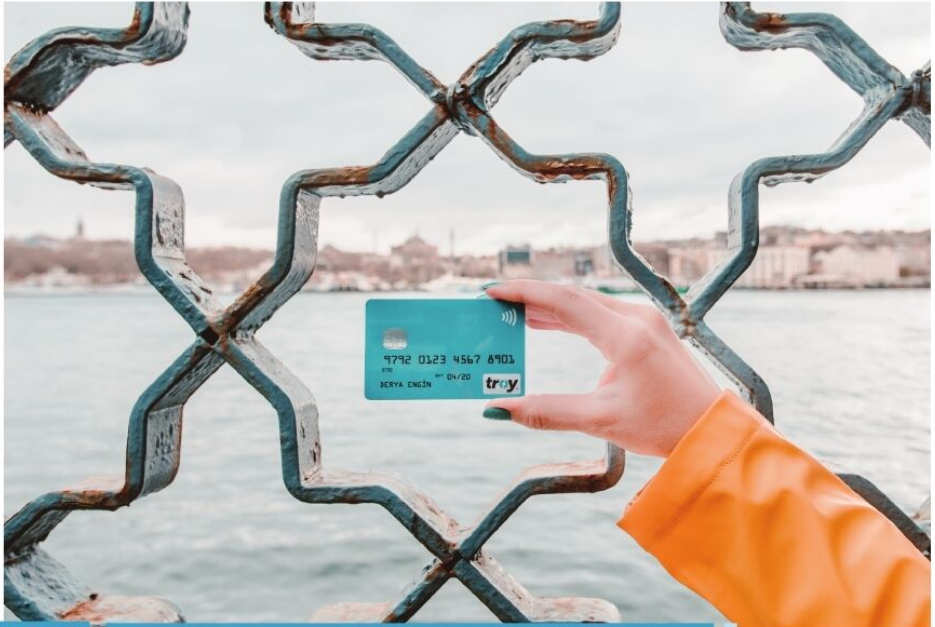
23 MİLYARLIK İŞLEM HACMİ

TROY'un pazar payı ve penetrasyonunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

2018 yılında TROY logolu kartlarla yapılan işlem adedi 100 milyona, işlem hacmi ise 23 milyar TL'ye ulaştı. 2017 yılında TROY logolu kartlarla 13 milyon adet işlemin gerçekleştiği dikkate alındığında, TROY kartlarının kullanımı 2018 yılında yaklaşık 8 katına çıktı. Bundan daha da önemlisi bu hızlı artış sadece İstanbul, Ankara, İzmir gibi 3 büyük ilden değil; Antalya, Adana, Bursa, Kayseri ve Konya gibi Anadolu illerinden kaynaklı. TROY'un son derece hızlı bir biçimde penetrasyon oranını artırmasını, önümüzdeki birkaç yıl içinde kartlı ödemeye tanışmamış çok daha fazla kişiye ulaşacağımızın güçlü bir işareti olarak değerlendiriyorum.

TROY kartlarından birine sahip olmak için nereye ve nasıl başvuru yapmamız gerekir?

TROY logolu kart sahibi olmak çok kolay. İşbirliği yaptığımız 18 banka ve 3 elektronik para kuruluşuna başvurarak TROY logolu kartınızı hemen alabilirsiniz.



TROY İNOVASYON MERKEZİ

Küresel boyutta her işlem dijitalleşirken (örneğin Çin'deki uygulamalar gibi) bu kart sistemi daha ne kadar sürecektir? Buna dair bir analizde bulunabilir misiniz?

TROY da bu kapsamda dijital dönüşüme uyum sağlayacak mı?

Bizim için kritik olan adet ya

da tutar bazlı büyümeden ziyade çıkardığımız bir ürün ya da hizmetin toplumsal faydaya dönüşmesi, yenilikçi ürünlerin hızlı bir şekilde pazara sunulması ve yeni teknolojilere herkesin ulaşması. Bu nedenle, TROY'la eş zamanlı olarak TROY çatısı altında TROY İnovasyon Merkezi'ni kurduk.

Karekodla ödeme

Diğer bir çalışmamız da karekodla ödeme. Yine karta gerek duymaksızın, cep telefonunuzla okutacağınız karekod sayesinde aynen Çin örneğinde olduğu gibi ödeme yapabilirsiniz. Ayrıca, 'giyilebilir teknolojiler' ve 'nesnelerin interneti' de

halihazırda üzerinde çalıştığımız diğer konular arasında yer alıyor. Bu çalışmaları yaparken insan hayatına dokunarak dijital dönüşüme öncülük etmeye ve ülkeye katkı sağlamaya odaklanıyoruz. Bu teknolojileri; yenilikçi teknolojilere henüz

erişmemiş kişiler için, gençlerimizin dijital dünyaya adım atmaları için, işletmelerimizin daha fazla kişiye ulaşarak daha fazla ürün ve hizmet satabilmeleri için kullanım ve tüm bunlarla Türkiye'nin her köşesinde dijital dönüşüme öncülük edelim istiyoruz.

Mobil ödeme

İlk çalışmamız olan mobil ödeme şu an kullanımında ve bu teknoloji sayesinde hem iOS hem de Android cihazlarda cep telefonuyla temassız, hızlı ve güvenli ödeme imkanı sunuyoruz.

Güven ticaretin temelidir

Ülkemizde şirketlerin birçoğunda işletme sermayesi, nakit sermaye eksikliği bulunuyor. Bunun ana nedenlerinden biri, alım ve satım arasında vade uyumsuzluğu. Daha sonra fazla yatırımlar, aşırı stok, kaynakların başka alanlarda değerlendirilmesi vb. nedenleri sayabiliriz. Bunlar hep işletme yönetiminin stratejik hatalarıyla ilgili.

Ekonomide dönem dönem likidite sıkıntısı oluşabiliyor. Burada özellikle hızlı büyüme dönemlerinden sonra durgunlaşan piyasada mevcut ödemelerin yapılması için ihtiyaç olan yüksek tahsilatların gerçekleştirilememesi önemli rol oynar.

Ekonomide en kritik nokta, birbirleriyle cari hesap olarak çalışan ve uygulamada piyasa kredisi de denilen verisiye mal alım/satımı vade uyumsuzluğu yaşayan firmaların nefes almasını da sağlıyor.

Ancak çeşitli bahanelerle piyasa oyuncularının birbirlerine olan güvenleri azalsın, o zaman ya mal alamaz duruma gelir ya da satış yapmakta ciddi zorluklar oluşmaya başlar. Bu nedenle de piyasanın güvenine yönelik analizler bizim için çok önemli.



Hikmet BAYDAR

Samsun'daki törene Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB Yürütme Kurulu Üyesi ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, çok sayıda Oda-Borsa Başkanı ile TOBB Kadın ve Genç Girişimciler Kurulu Başkanları katıldı.



Büyümenin lokomotifi değişime öncülük edenler

Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün Samsun'a çıkışının 100'üncü yılında, Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi törenle ödüllendirildi. Törende konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "Türkiye'nin önümüzdeki 10 yılda temel hedefi, yüksek gelirli ülkeler ligine yükselmektir. Bu doğrultuda da sektörlerde özellikle teknoloji, inovasyon, tasarım ve markalaşmaya

daha fazla yer vermemiz gerekiyor" dedi.

VİZYONER EKONOMİ

Girişimcilik sadece bir işletmeyi açmak olarak değil, aynı zamanda bir yenilik geliştirmek, bir değişime öncülük etmek olarak anlaşıldığını kaydeden Pekcan, "Girişimci, hayali geniş olan, toplumun ihtiyaçlarını ve fırsatlarını sezebilen, ileriye görebilendir.

Bugün sizler de ileriye görebildiğiniz ve vizyoner ekonomik politikalar ürettikleriniz için buradasınız" şeklinde konuştu.

Bakan Pekcan konuşmasında, geçen yıl imalat sanayinde yüzde 3.5 olan yüksek teknoloji ürün ihracatı oranını, OECD ortalaması olan yüzde 14'e ulaştırmak için politika oluşturdıklarını vurguladı.

Bakanın 'destekleri kullanın' çağrısı

Bakan Ruhsar Pekcan, girişimciler ve büyümek isteyen şirketler için şu bilgiyi verdi: "Katma değeri yüksek ve markalı ürün ihracatınızı artırmak için KOBİ düzeyinden başlayıp, kurumsallaşma ve küresel marka olma yolunda ilerleyen her seviyedeki ihracatçıma bu yıl 3 milyar 104 milyon TL civarında destek vermeyi öngörüyoruz. Lütfen bu destekleri kullanın. kolaydestek.com.tr'den hepsini rahatça görebiliyorsunuz."

Gelecek dijital ticarete

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, gerek iç ticarete gerekse ihracata rekabet gücünü artırmak üzere yeni politikalar geliştirdiklerini

belirtti. Pekcan, şunları söyledi: "Bakanlığımız teşkilatı altında blockchain, davranışsal iktisat gibi yeni kavramlar, yeni

teknolojileri, genç ve kadın girişimcileri takip eden daireler kurduk. Yine yenilikçi sektörlerde kendini

kanıtlanmış girişimcilerle beraber ortak inovatif ticari politikalar geliştirme üzere 'Yenilikçi Ticaret Platformu' oluşturduk."



RİSK YÖNETİMİ

Güven olmayan bir piyasa da en güçlü şirket bile sıkıntıya girebilir. O yüzden risk yönetimini (risk management) iyi uygulamak gerekiyor.

Aşağıda Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayımlanan sektörel güven endeks verileri yer alıyor. Güven azaldıkça nakit ihtiyacı artar ve küçülme gerçekleşir. Verilerde 100 seviyesinin altı geleceğe karamsar bakmayı, 100 değerinin üzeri ise geleceğe umutlu bakmayı ifade ediyor.

Şimdi gelelim verilere; Mevsim etkilerinden arındırılmış sektörel güven endeksleri, alt endeksleri ve değişim oranları, Mayıs 2019

	2019	2018	Değişim oranı (%)
Genel endeks güven endeksi	79,4	79	0,4
Sanayi (sanayi endeksi)	79,1	78,1	1,0
Sanayi (sanayi endeksi)	79,1	78,1	1,0
Sanayi (sanayi endeksi)	79,1	78,1	1,0
Sanayi (sanayi endeksi)	79,1	78,1	1,0
Sanayi (sanayi endeksi)	79,1	78,1	1,0
Sanayi (sanayi endeksi)	79,1	78,1	1,0
Sanayi (sanayi endeksi)	79,1	78,1	1,0
Sanayi (sanayi endeksi)	79,1	78,1	1,0
Sanayi (sanayi endeksi)	79,1	78,1	1,0

Kaynak: www.tuik.gov.tr

ENDEKS VERİLERİ

Yukarıdaki tabloda da görüleceği üzere; güven endeksleri sırasıyla hizmet sektörü için 79,4, perakende ticaret sektörü için 89,9 ve inşaat sektörü için de 49,8 olarak açıklandı.

Hiçbir endeks verisi olumlu bir beklentiye orta yarıya koymuyor. Sektörler arasında en karamsar inşaat sektörü ise son yıllarda en hızlı büyüyen ve kredilerden en büyük payı alan sektördür. Bu sektördeki olumsuzluğun kaynağının ciddi şekilde masaya yatırılması lazım. Aksi halde alt endekslerde de ciddi sorunlar oluşabilir.

Tabloda bir önceki aya göre değişim oranlarının eksi olması durumunun daha da kötüye gitmesine dair bir işaretler. Güven azaldıkça, beklenti daha olumsuz döndükçe alınması gereken tedbirler de daha zorlaşır.

Son söz; güven artmadıkça iyi beklentilerin yönelik umudun arttığını göremeyiz. O yüzden ayağınızı yorganınıza göre uzatın.

İşini farklı yapanlar daha hızlı büyüdü

Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi yarışması sonuçlandı. Listede İstanbul'dan 23 şirket yer alıyor.

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde yapılan Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 şirketi yarışması sonuçlandı. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) işbirliğinde, başyüran 500 şirketin 2015-2017 dönemi 2 yıllık ciro artışı dikkate alınarak yapılan değerlendirmenin sonuçları, listede ortalama büyümenin yüzde 605 olduğunu gösterdi.

Türkiye 100 yarışmasının sonuçları Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün Kurtuluş Savaşı'nı başlatmak üzere Samsun'a çıkışının 100'üncü yılı dolayısıyla Samsun'da düzenlenen törenle açıklandı. Törende konuşan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, ilk 100'deki şirketlerin Türkiye'deki milli gelir artışının 18 kat üzerinde bir performans gösterdiklerini söyledi.

ANLAYIŞ FARKI

2017 yılında her bir şirketin ortalama 60 milyon TL'lik satış yaptığını ve ortalama 93 kişiye istihdam sağladığını bildiren Hisarcıklıoğlu, şöyle konuştu: "Türkiye 100 şirketlerinin yüzde 63'ü ihracat yapıyor. Türkiye 100 şirketleri herkesin bildiği işleri, çok farklı bir anlayışla yapıyor. Dijital teknolojiyi çok iyi kullanıyorlar. Çalışanların eğitimine ayırdığı kaynağı masraf olarak görmüyor, buna büyük önem veriyorlar. Yüksek bir çevre bilinciyle 'sıfır atık' anlayışıyla çalışıyorlar. Listede 3 büyük şehir dışında, 22 şehrimizden şirketler var. Anadolu'nun yükselişi, burada da açık bir şekilde görülüyor."

SAHA GENİŞ

Sektörler açısından da yine ilginç bir dağılım olduğunu belirten Hisarcıklıoğlu, "Listede bilişimden telekoma, inşaatın lojistik, gıdadan tekstile, plastikten makinarya kadar çok sayıda farklı sektörden şirketler bulunuyor. Bu çeşitlilik, aslında ülkemizde her sektörde fırsatlar olduğunu, doğru iş modeliyle her sektörde başarıya yakalanabileceğinin en güzel ispatı" dedi.



Hangi sektörler ön sırada?

- **Toptan ticaret: 16**
- **Bilgisayar programlama, danışmanlık: 8**
- **Makina ve ekipman imalatı: 7**
- **Mimarlık ve mühendislik: 6**
- **Fabrikasyon metal ürünleri: 6**
- **Gıda ürünleri imalatı: 5**
- **Özel inşaat faaliyetleri: 4**
- **Bina inşaatı: 4**
- **Makina ve ekipmanların kurulumu ve onarımı: 3**
- **Tekstil ürünlerinin imalatı: 3**
- **İdari danışmanlık faaliyetleri: 3**
- **Telekomünikasyon: 2**
- **Kara taşımacılığı ve boru hatı taşımacılığı: 2**
- **Perakende ticaret (motorlu kara taşıtları hariç): 2**
- **Elektrik, gaz, buhar ve havalandırma sistemi üretimi ve dağıtım: 2**
- **Elektrikli teçhizat imalatı: 2**
- **Bilgisayar, elektronik ve optik ürünlerin imalatı: 2**
- **Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı: 2**
- **Kimyasal ürünlerin imalatı: 2**
- **Bitkisel ve hayvansal üretim ile avcılık ve ilgili hizmet faaliyetleri: 2**
- **Mobilya imalatı: 2**
- **Diğer: 15**

İstanbul'da en hızlı büyüyen şirketler

ŞİRKET	SEKTÖR	BÜYÜME	GELİR
OPTİMAL PROJE YATIRIM VE İNŞAAT SAN. TİCARET LTD. ŞTİ.	Mimarlık ve mühendislik faaliyetleri	4452%	100-250 Milyon
DÖĞE DENETİM VE SAĞLIK GÜV. EĞT. VE DAN. HİZ. A.Ş.	Diğer mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler	501%	20-50 Milyon
ORGANİK İNŞAN KAYNAKLARI DAN. HİZ. LTD. ŞTİ.	Diğer mesleki faaliyetler; danışmanlık faaliyetleri	485%	5-20 Milyon
İYİ ÖĞRENE VE ELEKTRONİK PARA HİZMETLERİ A.Ş.	Bilgi hizmet faaliyetleri	478%	20-50 Milyon
PAPILLON DİJİTAL İLETİŞİM VE BİLİŞİM HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.	Diğer mesleki faaliyetler; danışmanlık faaliyetleri	415%	1-5 Milyon
DEMİSTEM BİLGİ VE İLETİŞİM T. TİC. LTD. ŞTİ.	Toprak ticaret (motorlu taşıtlar hariç)	370%	1-5 Milyon
TAYYUK DÜNYASI GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Tıbbi ve diğer hizmet faaliyetleri	360%	100-250 Milyon
PROFEN İLETİŞİM TEKN. VE H. S. TİC. A.Ş.	Telekom	338%	20-50 Milyon
MLOH DİJİTAL A.Ş.	Kara taşıtları ve motorlu taşıtların ticareti ile onarım	320%	20-50 Milyon
İNVENT YAZILIM DANIŞMANLIK A.Ş.	Yazılım faaliyetleri	292%	5-20 Milyon
EST MARJAL MEDICAL TAYİM VE İLETİŞİM TİCARET A.Ş.	Perakende ticaret (motorlu kara taşıtları ve motorlu taşıtlar)	278%	100-250 Milyon
ORIGIN LOJİSTİK TASIMACILIK TİCARET A.Ş.	Yazılım ve diğer hizmet faaliyetleri	250%	100-250 Milyon
TAARAK MULTİMEDYA GRAFİK İLET. BİL. D. VE REKLAM HİZ. ŞTİ.	Bilgisayar programlama, danışmanlık, danışmanlık	234%	1-5 Milyon
PROGENSE TEKNOLOJİ SANAYİ LTD. ŞTİ.	Bilgisayarlar, elektronik ve optik ürünlerin imalatı	233%	5-20 Milyon
ENOVAS MÜHENDİSLİK DANIŞMANLIK BİLİŞİM SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.	Mimarlık ve mühendislik faaliyetleri	228%	20-50 Milyon
APRYON BİLİŞİM SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Bilgisayar programlama, danışmanlık ve ilgili faaliyetler	221%	5-20 Milyon
SAHA BİLGİ TEKNOLOJİLERİ EĞİTİM DANIŞMANLIK SANAYİ TİCARET A.Ş.	Bilgisayar programlama, danışmanlık ve ilgili faaliyetler	220%	5-20 Milyon
ASLANDAĞ ARAŞ. A.Ş.	Mobilya imalatı	215%	50-100 Milyon
ENPAZ ENDÜSTRİYEL HAM MADDELER SAN. VE PAZ. A.Ş.	Toprak ticaret (motorlu taşıtlar ve motorlu taşıtlar)	192%	250-500 Milyon
NETPAK AMBALAJ SANAYİ TİCARET A.Ş.	Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı	185%	5-20 Milyon
ATATÖK MÜH. İNŞ. MEK. ELEKTRİK TA. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Özel inşaat faaliyetleri	184%	50-100 Milyon
KARSAÇ HAVALANDIRMA İSTİSOLUT. İNŞ. TAARHİT SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Metal ürünlerin imalatı (makine ve teçhizat hariç)	180%	20-50 Milyon
OBİLET BİLİŞİM SİSTEMLERİ A.Ş.	Bilgisayar programlama, danışmanlık	170%	5-20 Milyon

500'den fazla başvuru

Türkiye 100 programına 500'den fazla şirket başvuru yaptı. İlk 100'deki şirketlerin 2015-2017 döneminde ortalama büyüme oranı yüzde 605, ilk 100 dışındaki şirketlerin ortalama büyüme oranı yüzde 70.



ÖZEL BÖLGEYE ÖZEL AVANTAJ

Özel endüstri bölgelerinin avantajları şöyle sıralanıyor:

- Projesine göre bölgenin yatırımlara hazır hale gelmesi için gereken altyapıya ilişkin masraflar, bakanlık tarafından karşılanabilir.
- Bakanlık tarafından özel mülkiyet konu alanlar kamulaştırılabilir. Projesine göre kamulaştırmaya ilişkin masraflar da bakanlık tarafından karşılanabilir.
- Harita, etüt raporu, imar planları, alt ve üst yapı projeleri bakanlık tarafından onaylanır. Bu işlemler için bedel alınmaz. Yapı ruhsatı, yapı kullanma izni, iş yeri açma çalışma ruhsatı bakanlık tarafından verilir ve söz konusu ruhsatlar için harç alınmaz.
- Yatırım için şart olan 'CED gerekli değildir' veya 'CED olumlu' kararları en geç 2 ay içinde verilir. Bakanlık tarafından verilen onay ve izinler ile tesisin üretime geçmesi için alınan diğer izinler ilgili kurumlarca 15 gün içinde verilir.
- Hazine arazileri üzerinde 49 yılına itiraf hakkı veya kullanma izni verilir. İrtifak hakkı veya

kullanma izni bedeli, taşınmazın emlak vergisine esas asgari metrekare birim değeri toplamının binde 5'i, stratejik yatırım olması durumunda ise binde 1'i oranında belirlenir.

- Özel endüstri bölgelerine ilişkin Cumhurbaşkanınca ek teşvikler belirlenebilir.
- Yatırım Teşvik Belgesi alan yatırımlar, vergi indirim ve sigorta primi işveren hissesi desteği açısından bulundukları bölgenin bir alt bölgesinde sağlanan oran ve sürelerde bu desteklerden yararlanabilir.
- Bölgede yer alan bütün binalar emlak vergisinden, arsaların tahsisine ilişkin sözleşme ve taahhütnameler damga vergisinden muafır.
- Bölgede yer alan gayrimenkullerin ifraz, taksim veya birleştirme işlemleri, söz konusu bölgelerde bulunan arsaların tahsis nedeniyle şerhi gerektiren işlemleri ile bu arsa ve üzerine inşa edilen binaların tahsis edilene devir ve tescil işlemleri ve cins değişikliği işlemleri harçtan muafır.

İstanbul'a 17.6 milyarlık kümelenme yatırımı

24 tanesi daha yolda

1 Özel endüstri bölgeleri, devlet destekleri ve kümelenme yöntemiyle kalkınmada yeni olanaklar sağlıyor.

2 Cumhurbaşkanı Kararı ile ilan edilen 6 yeni özel endüstri bölgesinden 2'si İstanbul'da yer alacak.

3 İstanbul'daki TESKOOP ile ÖZAR'da toplam 17.6 milyar TL yatırım yapılacak ve 45 bin kişiye ilave istihdam sağlanacak.

ŞEREF KILIÇLI

RESMİ Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı ile İstanbul, Bursa, Mardin, Balıkesir ve İzmir'de 6 özel endüstri bölgesi ilan edildi. Özel endüstri bölgelerinde 23.1 milyar lira yeni yatırım ve yaklaşık 50 bin kişiye istihdam hedefleniyor. İlan edilen yeni özel endüstri bölgeleri içinde İstanbul'daki TESKOOP ile ÖZAR özel endüstri bölgeleri, yatırım ve istihdam hedefleriyle de dikkat çekiyor. İki özel endüstri bölgesinde, önümüzdeki dönemde toplam 17.6 milyar lira yeni yatırım yapılacak ve 45 bin kişiye ilave istihdam sağlanacak. İstanbul'daki özel endüstri bölgeleri ayrıca yeni yatırım ve üretim artışıyla cari açığın yıllık 700 milyon dolar azalmasını da sağlayacak.

İSTANBUL YATIRIMLARI

İlan edilen yeni özel endüstri

bölgeleri ve yapılacak yatırım miktarları şu şekilde:

■ İstanbul'da TESKOOP Teknoloji ve Sanayi Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi Özel Endüstri Bölgesi'nde farklı sektörlerde 191 üretim tesisinin faaliyete başlaması planlanıyor. Önümüzdeki dönemde 11.8 milyar lira yeni yatırım yapılacak, 30 bin kişiye istihdam sağlanacak.

■ Yine İstanbul'da ÖZAR Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi Özel Endüstri Bölgesi'nde 109 farklı üretim tesisi faaliyete geçecek. Önümüzdeki dönemde 5.8 milyar lira yeni yatırım yapılacak, 15 bin kişiye istihdam sağlanacak.

DİĞER İLLER

■ Bursa'daki Asil Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Özel Endüstri Bölgesi'nde paslanmaz çelik ve kalıp çelik üretimi gerçekleştirilecek. Önümüzdeki dönemde 960 milyon lira yeni yatırım yapılacak, 225 kişiye istihdam sağlanacak.



■ Mardin'deki Eti Bakır A.Ş. Özel Endüstri Bölgesi, amonyak, sülfürik asit, fosforik asit ve gübre üretiminde katma değer sağlayacak. Önümüzdeki dönemde 248 milyon lira yeni yatırım yapılacak, 1500 kişiye istihdam sağlanacak.

■ Balıkesir'de, Albayrak Turizm Seyahat İnşaat Ticaret A.Ş.'ye ait özel endüstri bölgesinde kağıt ve karton fabrikası faaliyete geçti. Önümüzdeki dönemde 1.5 milyar lira yeni yatırım yapılacak, 1500 kişiye istihdam sağlanacak.

■ İzmir'de Most Makina Enerji Taahhüt Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye ait münferit yatırım yerinde vasıflı çelik ürünleri üretim tesisi kurulacak. Önümüzdeki dönemde 2.8 milyar lira yeni yatırım yapılacak, 1000 kişiye istihdam sağlanacak.

İLKİ STAR RAFİNERİ

Özel endüstri bölgeleri, ilgili kurumların görüşleri alındıktan sonra Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının teklifiyle Cumhurbaşkanlığına ilan ediliyor. Yatırımcılara, özellikle bürokrasinin azaltılması anlamında birçok avantaj sağlanıyor. Geçtiğimiz yıl İzmir Aliğa'da açılan Star Rafineri, Resmi Gazete'de yayımlanan kararla Türkiye'nin ilk özel endüstri bölgesi ilan edilmişti.



Özel endüstri bölgelerinin, istihdamın yanı sıra yüksek katma değerli üretim yönüyle de önemli katkılar olacak. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, ilan edilen 6 endüstri bölgesinin cari açığı yıllık 1.7 milyar dolar azaltacağına dikkat çekiyor. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede ise özel endüstri bölgelerine olan yoğun talebi şöyle anlatıyor: "Her biri teşvik talebinde bulunmuş, 24 tane daha endüstri bölgesi ilan edilecek alanımız var. Türkiye'nin büyük projelerinin yapacağı yeni endüstriyel alanlar kurmaya gayret ediyoruz. Her gün, her yerden OSB ve endüstriyel bölge talebi geliyor. Bunlar bize ümit veriyor."

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

Şekib Avdagiç

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr

f t i y

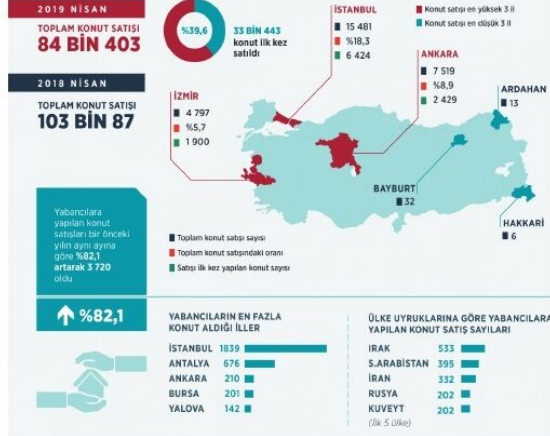
Reklam



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Konut satış istatistikleri

Türkiye genelinde nisan ayında 84 bin 403 konut satışı gerçekleştirildi. Nisan'da satılan konut sayısı bir önceki aya göre yüzde 19,7, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 18,1 geriledi



Çocukların yaşına dikkat

Türkiye'de taşınmaz satın alan yabancıların varsa eşi ve çocukları da vatandaş olabiliyor. Ancak satış yapıp dosya işleri Bakanlığı tarafından onaylanana kadar 18 yaşını dolduran çocuk olursa vatandaşlık alamıyor. 45 günde tamamlanması öngörülen sürecin bu günlerde satışın sonra üç-dört ay kadar sürdüğü öğrenildi. Uzmanlar bu bakımdan, emlak müşavirlerine ve vekillere, satış işlemi dışında bir vaatte bulunmalarının yerinde olacağını hatırlattı.



Emlakta yabancı piyasası hareketli

Taşınmaz edinimi yoluyla vatandaşlık başvuru şartlarının hafifletilmesi, Türkiye'deki gayrimenkul ürünlerine ilgiyi artırdı. En az 250 bin dolarlık taşınmaz edinilenlerin başvuru süreci 45 günde tamamlanması planlanan süreç 3-4 aya uzadı.

ADEM ORHUN

TÜRKİYE Cumhuriyeti vatandaşlığına hak kazanmak için öngörülen sabit sermaye tutan 2 milyon dolardan 500 bin dolara indirildi. Türkiye'de gayrimenkul sahibi yabancıların vatandaşlığa geçişi için gereken asgari taşınmaz bedeli de 1 milyon dolardan 250 bin dolara çekildi. Türkiye'de 250 bin dolarlık gayrimenkul alan yabancılar ve aileleri, Türk vatandaşlığı için başvuruda bulunabiliyor. Konuyla ilgili olarak İstanbul Ticaret Odası'nda ilgili kurumların uzmanlarının katılımıyla bir toplantı düzenlendi. Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği (GYODER) tarafından düzenlenen toplantıda, İçişleri Bakanlığı Yabancı Yatırımcılar Vatandaşlık Müraaat Ortak Ofisi'nden Göç Uzmanı Alper İsk, Hazine ve Maliye Uzmanı Gönül Köklü Öztürk, Tapu Uzmanı Hüseyin Üstün, İstanbul İl Nüfus ve Vatandaşlık Müdürlüğü'nden Rabia Yüksel mevzuattaki değişiklikleri anlattı ve soruları cevapladı. Toplantıda geçtiğimiz aylarda yapılan düzenlemelerin ardından yabancıya taşınmaz satış yoluyla vatandaşlık başvurusunda yoğunluk yaşandığı kaydedildi. Başvuruların önemli bir kısmının İran, Suudi Arabistan ve Irak vatandaşlarından geldiği belirtildi.

DEĞERLEME RAPORU

Emlak müşavirleri, avukatlar, inşaat projesi hazırlayanlar müteahhitlerin ilgiyle takip ettiği toplantıda, kamu uzmanları özellikle taşınmaz satışında 'değerleme raporunun önemi ve 'ödemeye' usulüne dikkat çekti. Önceki yıllarda dolandırıcılık şikayetlerinin yaşandığını belirterek, yeni düzenlemeye göre, yabancıya taşınmaz satışında öncelikle 'emlak rayiç değeri'ni gösterir rapor hazırlanması gerektiğini belirttiler. Uzmanlar, "Tapuda yazan satış rakamıyla değerlendirme rakamı aynı olmak zorunda değil. Ancak satış rakamı 250 bin doların üzerinde olmalı" dedi.

250 BİN DOLAR

Değer ve satış rakamının 250 bin dolardan az olmaması gerektiğini belirten uzmanlar, KDV indiriminden yararlanmak isteyenlerin bu indirimi düşükten sonra 250 bin dolardan aşağıya inmeleri durumunda vatandaşlığa başvuramayacağına dikkat çekti. Ödemelerin banka hesabından nakit yapılması gerektiğini hatırlatan uzmanlar, "250 bin ABD doları veya karşılığı olan TL olarak ödenebilir. Ancak ödemeyi yapan hesabın, taşınmaz alan kişinin olması lazım. Vekil olursa da açıklama kısmında şu kişinin satın aldığı şu taşınmaz için vekili tarafından yapılan ödeme olduğu mutlaka belirtilmeli" dedi. Uzmanlar ayrıca, hisseli taşınmaz satışının da mümkün olduğunu, ancak vatandaşlık başvurusu yapmak için ilgili hissenin değerinin en az 250 bin dolar olması gerektiğini kaydetti.

TAPUDA İŞLEM ŞART

Uzmanların verdiği bilgiye göre, taşınmaz mülkiyetinin devrini amaçlayan resmi sözleşmelerin mutlaka taşınmazın bulunduğu Tapu Sicil Müdürlüklerinde yapılması gerekiyor. Buna göre resmi satış öncesinde noter huzurunda 'satış vaadi sözleşmesi' imzalanması da mümkün. Ancak satış sözleşmesi resmi şekilde yapılan taşınmazın mülkiyetinin kazanılması Tapu Müdürlüklerinde yapılacak tescil ile mümkün oluyor.

Uzmanlar ayrıca şu noktalara dikkat çekti: ■ Satış yapılan taşınmazın 2017'den itibaren yabancılarla ilişkisi bulunmamalı. ■ Taşınmaz satış Türkiye vatandaşından yabancıya yapılmalı. ■ Satılan taşınmaz, üç yıl boyunca satılmıyor.

Satış bedeli nasıl transfer edilmeli?

Satış bedeli transferinin yabancı ülkeden veya Türkiye'deki bankalar aracılığıyla döviz ya da karşılığı Türk parası olarak gerçekleştirilmesi mümkün. Bedelin, alıcı hesabından çıktığının ve satıcı hesabına yatırıldığının bankalar tarafından onaylanmış dekontlar ile tevsik edilmesi gerekiyor. Ayrıca ödemelerin, taşınmaz alan kişinin hesabından yapılması gerekiyor. Taşınmaz satış sözleşmesini yapan kişinin ödemesi, babasının hesabından yapıldığı için vatandaşlık başvurusu reddedilen kişiler olduğu bildirildi.

Başvuru nereye yapılıyor?

Taşınmaz maliki veya yetkili temsilcisinin, Tapu Müdürlüğü'ne ön başvuru yapması gerekiyor. Ön başvurular genellikle öğle tatilinden önce, Tapu Müdürlüğü'nde sıra numarası alınarak yapılıyor.

Yabancılar hangi taşınmazları alabiliyor?

Yabancı uyruklu gerçek kişiler, kanuni sınırlamalara uyulmak kaydıyla ülkemizde nitelik bakımından her türlü taşınmaz (konut, isyeri, arsa, tarla) edinebiliyor. Yabancı uyruklu gerçek kişiler, satın aldıkları yapısız taşınmazda (arsa, tarla) geliştireceği projeyi iki yıl içinde ilgili Bakanlığın (Belediye, Tarım İl Müdürlüğü) onayına sunmak zorunda.

Hangi belgeler gerekiyor?

- Taşınmazın Tapu Senedi Belgesi veya köy/mahalle, ada, parsel, bina, bağımsız bölüm bilgisi
- Kimlik belgesi veya pasaport (Gerekliğinde tercümesi ile birlikte)
- İlgili belediyeden, taşınmazın emlak rayiç değeri belgesi taşınmaz değerlendirme raporu
- Binalar için (konut, isyeri, vb.) zorunlu deprem sigortası poliçesi
- Satıcının 1 adet, alıcının 2 adet fotoğrafı (son 6 ay içinde, 6x4 ebadında)
- Türkçe bilmeyen taraf varsa yeminli tercüman
- Yurt dışında düzenlenen vekaletname ile işlem yapılması halinde tercümesiyle beraber vekaletnamenin aslı veya onaylı örneği

İşlem maliyetleri neler?

- İlgili belediyeden alınan 'emlak rayiç değeri'nden az olmamak üzere satış bedeli üzerinden, hem alıcı hem satıcı tarafından tapu harcı ödeniyor.
- Yöresel olarak belirlenen döner sermaye ücreti tahsil ediliyor (2019 yılı için en fazla 128x2,5 TL)
- 2644 sayılı Tapu Kanunu'nun 35'inci maddesine göre yapılan mülkiyeti devir borcu doğuran işlemlerde hizmet bedeli, işlem sırasında ve işlem için belirlenen döner sermaye bedeline ilave maktu olarak tapu müdürlüğüne tahsil ediliyor (2019 yılı için 598.25 TL).

Sigorta afişi



İş dünyasından Kanada ile STA talebi

ŞEREF KILIÇLI

KANADA, yaklaşık 37 milyon nüfusu ve 1.82 trilyon dolar milli geliriyle önemli bir ticari potansiyele sahip. Türkiye, diplomatik ilişkilerin başlangıcının 76. yılında, Kanada ile ilişkilerini daha da geliştirmek için çaba sarf ediyor. İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen Kanada İş Forumu'nda, iki ülkenin iş insanları bir araya geldi. Toplantının açılış konuşmalarını ITO Başkanı Yardımcısı Dursun Topçu ve Kanada'nın İstanbul Konsolos Yardımcısı Rene Wassill yaptı. Türkiye ile Kanada arasında sürekli gelişen bir ticaret hacmi olduğunu belirten Dursun Topçu, "Son 10 yılda karşılıklı ticaret hacmi 1.5 milyar Kanada Doları'ndan, yaklaşık 5 milyar Kanada Doları'na ulaştı. Ticaret hacmimizi, Türk ve Kanada iş dünyasının gayretleriyle çok daha yukarı taşıyabilmemiz inaniyorum" dedi.

STA TALEBİ

İki ülke arasında ticareti sekteye uğratan bazı sorunlara da dikkat eden Topçu, "Kanada, 2013 Ekonomik Eylem Planı çerçevesinde, Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS) rejiminde değişiklikler yaptı. GTS'den yararlanılan toplam 175 ülkeden, daha yüksek geliri ve ticarete rekabetçi olan 72 ülke, 1 Ocak 2015 tarihli itibarıyla sistemin dışında bırakıldı. Bu ülkelerin arasında Türkiye de var. Gümrük vergileri, en çok gözetilen ulus oranları geçerli olacak şekilde uygulanmaya başlandı. Tekstil ürünleri, hazır

giyim, kumaş, ayakkabı ve gemi inşa sektörlerinde ülkemizin rekabet gücü bu karardan dolayı olumsuz şekilde etkilendi. Ayrıca Türkiye'nin demir çelik ürünlerine uygulanmaya başlanan anti dumping vergileri sektördeki ihracata olumsuz yansıyor" diye konuştu.

Topçu, Serbest Ticaret Anlaşması (STA) konusunda sonuca ulaşılmasını ilişkileri sağlamlaştıracağını da söyledi.

STRATEJİK ORTAKLIK

Kanada'nın Türkiye'yi stratejik ortağı olarak gördüğünün altını çizen İstanbul



Konsolos Yardımcısı Rene Wassill, "Kanada ile Türkiye arasında karşılıklı yatırımlarda artış var. Eğitim, enerji ve ulaşım altyapısı konusunda da Kanada'nın önerebileceği çok şey var. Kanadalı şirketler Türk hava sanayine de katkıda bulunmaya başladı. Birlikte dünyanın ilk sonik altı

rüzgar tünelini yapacak anlaşma mayıs başında imzalandı. Kanadalı şirketler, Türk şirketler ile birlikte Ortadoğu ve Afrika enerji piyasalarında neler yapabilecekleri konusunda da çalışıyorlar. TÜBİTAK, Kanada'da açacağı temsilcilik, araştırma enstitüleriyle bir araya gelecek. Oluşturulacak mekanizmalarla Kanada ve Türkiye startup'ları da bir araya gelecek. Girişim ve sermayeyi ama daha önemli entelektüel sermayemizi nasıl birleştirebiliriz, bunlara bakıyor olacağız" dedi. Wassill, İstanbul Ticaret Odası ile yakın çalışmaya devam edeceklerini de vurguladı.



B2B görüşmeler de yapıldı

Toplantıda, Kanada İstanbul Konsolosluğu Ticaret Müsteşarı Ela Uluatam Özenir, "Kanada'da Yatırım Ortamı ve Sektörlere Bakış" konulu sunum yaptı. Kanada'nın iş yapma maliyeti düşük bir ülke olduğunu belirten Özenir, "Mesela elektrik fiyatında dünyanın en ucuz ülkeleri arasında. G20 ülkeleri içinde

en düşük kurulum vergisi oranına sahip. Prosedür kolay; iki gün içinde firma kurabilirsiniz. İnovatif yatırımlar teşvik ediyor. İnovasyonu ve girişimciliği destekleyen önemli bir fon var. 51 ülkeye 14 STA'sı var. 48 trilyon dolarla dünya GSYİH'sinin yansında fazlasına denk gelen, 1.5 milyon aşkın nüfusun pazarlarına ayrıcalıklı erişim imkanı var" dedi.

İstikrarlı artış

Türkiye ile Kanada arasındaki dış ticaret hacminde istikrarlı bir artış yaşanıyor. 2018'de Türkiye, Kanada'ya 1 milyar 272 milyon dolar ihracat yaparken, ithalatı ise 1 milyar 981 milyon dolar oldu. 2018'de Kanada'ya ihracat yüzde 21.6 artarken, ithalat ise yüzde 8.6 daraldı. Türkiye'nin Kanada'ya ihracatının yüzde 85'i sanayi, yüzde 15'i tarım ürünlerinden oluşuyor.

Özenir, Kanada ile ABD arasında günlük 2 milyar dolarlık bir ticaret hacminin olduğunu, Kanadalı firmaların ABD pazarına kolay girebildiğini de söyledi. Toplantının sonunda, Kanada Trade Link CEO'su Stefania Szabo ile birlikte gelen Kanadalı iş insanları heyeti, Türk iş insanları ile ikili iş görüşmelerinde bulundu.



Lokomotif sektör

İnşaat sektörünün oluşturduğu katma değer ve istihdam ile ülke ekonomileri için çoğu zaman kalıcıdır görevini üstlendiğini belirten ITO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç, "Sektör, istihdam ve üretime katkı

sağladığı ve kendisine bağlı 100'den fazla alt sektörü kalkındırdığı için bir lokomotif. İnşaat sektörünün, Türkiye'de gayri safi milli hasıla içerisindeki payı bazı dönemlerdeki sert daralmalara rağmen

giderek artarak yüzde 30'lara ulaştı" dedi. Yakup Köç, Türk müteahhitlerinin Afrika, Avrasya ve Ortadoğu ülkelerinde gerçekleştirdikleri başarılı projelerle rekabet güçlerini de artırmaya devam ettiklerini söyledi.



Kanada'da inşaat sektörü yatırımcılarını da bünyesinde barındıran Kuzey Amerika Uluslararası Şirketi'nden (LIUNA) bir heyet ITO'yu ziyaret etti. LIUNA Uluslararası Başkan Yardımcısı Joseph S. Mancinelli'nin başkanlığını yaptığı heyet, ITO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Köç ve inşaat sektöründen medyası üyeleriyle toplantı gerçekleştirdi.

İNŞAATA DEV BÜTÇE

LIUNA Uluslararası Başkan Yardımcısı Mancinelli şöyle konuştu: "Nedenini bilmiyoruz ama bugüne kadar Kanada'ya çok fazla Türk inşaat şirketi gelmedi. Ancak Kanada'ya gelmeden kâr oranının ne kadar yüksek

olduğunu öğrenme şansınız olamaz. Gerek federal gerekse iller bazında Hükümet, 300 milyar dolarlık bir bütçeyi almayı yatırım projelerine ayırmış durumda. Kamu-özel sektör işbirliği projeleri (PPP) bu rakama dahil değil. Önümüzdeki 10 yılda autobus mahiyette yatırımlar yapılacak. LIUNA olarak, buradaki inşaat firmalarını Kanada'ya davet ediyoruz. Türk şirketlerine, oradaki faaliyetlerini yürütebilecek bir mecra açmayı istiyoruz. Türkiye'den sadece inşaat firması bağlamında değil, inşaat işçisi konusunda da kaynağa ihtiyacımız var. Türk firmalarına, işçilerini getirme konusunda da destek olabiliriz."



TAL KÖŞE

Adnan ERTEMEL

En büyük fırsat, en büyük tehdit: Dijitalleşme

Sektörünüz ne olursa olsun dijitalleşme sürecine, başa gelebilecek en büyük tehdit, aynı zamanda karşılaşılabileceğiniz en büyük fırsat olarak bıkalmıştır. Tehdit yönünden bakıldığında dijitalleşmeyle birlikte müzik ve film endüstrisi gibi endüstrilerde iş modellerinin, diğer bir ifadeyle iş yapma şeklinin köklü biçimde değiştiğini görüyoruz. Eskiden müzik parçaları kasette sunularken dijitalleşmeyle birlikte CD ve DVD'lerde sunulmaya başlandı. Günümlerde iTunes ve ardından Spotify gibi dijital platformlar CD/DVD'lerin yerini aldı. Spotify, tüketicilerden alan veriyi yorumlayarak dinleme alışkanlıklarına uygun ve tüketicilerin reddedemeyeceği ölçüde kişiselleştirilmiş biçimde yeni çıkan müzik parçalarını önerebiliyor. Öte yandan, sanatçılar endüstride karşı konulması imkansız olan yeni iş yapma şekline uyum sağlayarak YouTube gibi platformlarla işbirliğine girmek zorunda kalıyor.

Sinemada platformlar söz sahibi

Benzer bir durum Netflix gibi platformlar üzerinden dizi ve film endüstrisinde de yaşanıyor söylemek mümkün. Eskiden sinema salonlarının etkin konumda olduğu sinema sektöründe Türkiye dahil birçok ülkede Netflix gibi platformlar söz sahibi olmaya ve prodüksiyon şirketleriyle önce anlaşmalar yapmaya başladı. Netflix'in hızlı yükselişinin arkasında yatan neden, şirketin geleneksel rakiplerine kıyasla veriyi çok daha stratejik açıdan değerlendirip tüketicilerden gelen her veriyi yorumlamasıdır. Netflix, bir tüketicinin günün hangi saatinde, hangi cihazdan, (tahminen) ne yaparken ve kimlerle birlikteken, tam olarak ne izlediğini, hangi dizinin /filmin hangi sahnesini durdurup tekrar tekrar izlediğini, hangi sahne birden ekranı kapattığını analiz ederek o kişinin kim olduğunu, nelerden hoşlandığını gibi çıkarımlar buluyor. Söz konusu göçüymü demografik bilgiler, izleme alışkanlıkları gibi bilgilerle beraber analiz eden şirket, kişiselleştirilmiş yeni dizi /film önerileri yapmakla kalmayıp film posterini (thumbnail) bile kişiyi özgül olarak tanımlıyor.

Otomotivde dijital dönüşümün sahnedi

Dijitalleşmeye fırsat yönünden bakıldığında otomotiv endüstrisinde örnek verilebilir. Otomotiv gibi on yıllarca çok sağlam bariyerlerle korunan ve yeni oyuncuların girişinin neredeyse imkansız olduğu bir endüstride, Tesla gibi salt-dijital bir oyuncu ortaya çıkarak, görece çok kısa bir sürede sektörde yığa ekil oluşturdular. Tamamen yazılım merkezli tasarlanan Tesla marka otomobillerde araç sürekli uydudan güncellenen işletim sistemine sahip. Tesla iPhone iOS ya da Android tabanlı işletim sistemlerinde olduğu gibi donanım ayrılmakla birlikte araç yazılım güncellemeleri yapmak suretiyle bambaşka bir ürün deneyimi sunabiliyor. Donanımın konsol işlevini gördüğü bu durumda araç değişimsizdir ancak iş deneyimi sürekli iyileştirmek, bakım vb. güncellemeleri uzaktan yapmak mümkün. Bu sayede araç içi menüsü vb. ara yüz bastan aşağı değiştirilerek müşteri deneyimi geliştirilebilir. Tesla, Florida'da 2017'deki Irma kasırgası ve 2018'deki Michael kasırgası öncesinde geçici olarak tüm Tesla otomobil sahiplerinin tehlike bölgesinden daha hızlı tahliye olabilmeleri için uzaktan otomatik güncelleme yaparak otomobillerin 0-100 km hızlanma süresini kısıtladı ve batarya kapasitesini 60kW's'ten 75 kW's'ye çıkardı. Bu sayede otomobil sahiplerinin kasırgadan kaçarken aynı sürede fazladan 30 ila 40 mil daha çok yol yapabilmeleri sağlandı.

Yazılım odaklı sistemler avantajlı

Bu örneklerden de görülebileceği gibi yazılım merkezli sistemler başka hiçbir yerde olmadığı ölçüde hızlı şekilde değişime adapte olmaları, verileri yorumlayarak farklı testler yapabilmeyi ve kişiselleştirmeyi/optimizasyonu mümkün kılıyor. Yazılım merkezli platformlar bambaşka bir değer olmasına neden oluyor. iTunes, Spotify, YouTube, Amazon.com, Uber, Airbnb, iOS AppStore, Facebook yazılım merkezli platformlara verilebilecek örneklerden birkaçı olarak sayılabilir. Platform tabanlı başarıları olduğunda zamanla ağ etkisi oluşmasına neden oluyor. Platform sahibinin kendi kurallarıyla oluşmasına imkan veren bu sistemlerde platform merkezli olarak farklı oyuncuların üretici, tüketici gibi farklı yönleriyle katkıda bulunduğu bir ekosistem oluşuyor.

Kısaca dijitalleşme sürecinde donanımın gittikçe ikinci planda olduğu, yazılım odaklı sistemler ve platform tabanlı iş modelleri yeni iş ortamında rekabetçi avantajı yakalamak için kilit unsurlardır.



Netflix'in başan öyküsünü yandaki QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

İşçi-işveren ilişkisinde ikale sözleşmesi

İkale (bozma) sözleşmesi, iş sözleşmesinin, işverenin ve işçinin ortak iradesi ile sona erdirilmesine dair hükümlerin düzenlendiği bir sözleşmedir. İkale sözleşmesinin geçerli olabilmesi için bazı unsurların varlığı şarttır. Bu hususta Yargıtay 9. Hukuk Dairesi 2018/4949 E. ve 2019/328 K. sayılı 8.1.2019 kararı ile aşağıdaki şekilde içtihat etmektedir:

MAKUL YARAR ÖLÇÜTÜ

"İş Kanunu'nda bu fesih türü yer almasa da taraflardan birinin karşı tarafa ilettiği iş sözleşmesinin karşılıklı feshine dair sözleşme yapılmasını içeren bir açıklama (icap), ardından diğer tarafın da bunu kabulüyle bozma sözleşmesi (ikale) kurulmuş olur. Bozma sözleşmesinde icapta, iş ilişkisi karşı tarafın uygun irade beyanı ile anlaşmak suretiyle sona erdirmeye yönelmiştir. Bu sebeple, ikale akdetmeye yönelik icap, fesih olarak değerlendirilip, feshe tahvil edilemez. İş ilişkisini taraflardan her birinin bozucu yenilik

HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

doğuran bir beyanla sona erdirmeleri mümkün olduğu halde, bu yola gitmeyerek karşılıklı anlaşma yoluyla sona erdirmelerinin nedenleri üzerinde de durmak gerekir. Her şeyden önce bozma sözleşmesi yapma konusundaki icapta bulunmanın makul bir yararının olması gerekir. İş ilişkisinin bozma anlaşması yoluyla sona erdirilmesine dair örnekler, 1475 Sayılı İş Kanunu ve öncesinde hemen hemen uygulamaya hiç yansımadağı halde, iş güvencesi hükümlerinin yürürlüğe girmesinin ardından özellikle 4857 Sayılı İş Kanunu sonrasında giderek yaygın bir hal almıştır. Bu noktada, işveren feshinin karşılıklı suretiyle iş güvencesi hükümlerinin bertaraf edilmesi şüphesi ortaya çıkmaktadır. Bu itibarla irade fesadı denetimi dışında, tarafların bozma sözleşmesi

yapması konusunda makul yararının olup olmadığının da irdenilmesi gerekir. Makul yarar ölçütü, bozma sözleşmesi

yapma konusundaki icabın işçiden gelmesi ile işverenden gelmesi ve somut olayın özellikleri dikkate alınarak ele alınmalıdır. Dairemizin 2008 yılı kararları bu yöndedir (Yargıtay 9. H.D. 21.4.2008 gün 2007/31287 E., 2008/9600 K.)."

DAVET İŞÇİDEN GELMELİ

Kararda da açıkça ifade edildiği üzere, ikale sözleşmesi yapmak için davetin muhakkak işçiden gelmesi ve işçiyi makul menfaat sağlanması gerekmektedir. Yargıtay kararına konu olayda, işçiyi kudem, ihbar tazminatlarının yanında kullanılmamış izin ücretinin karşılığı tutarda ve iki maaş ödeme yapılması makul menfaat olarak değerlendirilmemiştir. Özellikle işçinin çalışma süresi değerlendirilmeli ve makul menfaat hesaplaması çalışma yılı gözetilerek yapılmalıdır.



LNG'nin serbest dolaşıma girişine ilişkin gümrük işlemleri, Aliğa, Tekirdağ ve İskenderun limanlarından yapılacak.

SİVİLİLAŞTIRILMIŞ doğal gazın (LNG) serbest dolaşıma giriş işlemlerinin yapılacağı gümrük müdürlükleri belirlendi.

Ticaret Bakanlığının konuya ilişkin Gümrük Genel Tebliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Tebliğe deniz yoluyla sıvı halde Türkiye Gümrük Bölgesi'ne getirilen ve gümrük gözetimi altında gaz haline dönüştürülerek limanda boru hattına verilen LNG'nin serbest dolaşıma giriş rejimine tabi tutulmasına ilişkin usul ve esaslar düzenlendi.

Buna göre, LNG'nin serbest dolaşıma giriş beyannamesi ilgili kanunda belirtilen süreler içinde eşyanın bozaltılmasına başlanmadan önce tescil edilecek. Serbest dolaşıma giriş beyannamesi tescillenene ürüne ilişkin

fatura veya diğer belgelerin, en geç tescilin yapıldığı ayı takip eden ayın 26'ncı gününe kadar gümrük idaresine ibrazının gerçekleştirilmesi gerekecek.

İŞLEM BÖLGELERİ

LNG'nin serbest dolaşıma girişine ilişkin gümrük işlemleri, Ege Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğüne bağlı Aliğa Gümrük Müdürlüğü, Batı Marmara Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğüne bağlı Tekirdağ Gümrük Müdürlüğü ve Doğu Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğüne bağlı İskenderun Gümrük Müdürlüğünde yapılacak.

Söz konusu ürünün ithalinin gerektirdiği altyapının kurulması halinde, Ticaret Bakanlığının Gümrükler Genel Müdürlüğüne diğer gümrük idareleri de yetkilendirilebilecek.

Döner sermaye işletmeleri için 100 milyon TL

Ticaret Bakanlığı, Döner Sermaye İşletmesi Yönetmeliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yönetmelikle Ticaret Bakanlığının Döner Sermaye İşletmelerinin faaliyet alanlarına, çalışma usul ve esaslarına, gelir kaynaklarına, giderlerine, bütçesine, idari ve mali işlemlerine ilişkin usul ve esaslar belirlendi.

Buna göre, Döner Sermaye İşletmeleri için 100 milyon lira sermaye tahsis edildi. İhtiyaç duyulması halinde tahsis olunan sermaye Cumhurbaşkanının tarafından 5 katna kadar artırılabilir. Bağış ve yardımlar, tahsis edilen sermaye limitine bakiyaksızın sermayeye ilave edilecek.

26. TIRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

- Yaklaşık 25.000 ziyaretçi, 25 ülke, 380 katılımcı firma
- Arnavutluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- 26 yıl süresince Fuarın artarak süren başarı grafiği,
- Profesyonel ikili görüşmeler
- Balkanların anahtar ülkesi,
- İki ülke arasında yapılan ticaret anlaşmaları,
- Türkiye'nin Arnavutluk'a ihracatında yüksek potansiyeli,
- Arnavutluk'ta Türk firmalarının istikrarlı başarıları,

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 9 m²**
- Katılım bedeli** : 2.450 TL/m²
- 1. Ödeme** : 2.000 TL(başvuru ile birlikte)
- 2. Ödeme** : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme** : Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Tiran nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mıza hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birtik tarafından talep edilen dosya masrafı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Banka Bilgisi

- Hesap Adı** : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka** : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube** : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu** : 0055
- TL Hesap No** : 60614779
- IBAN** : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "26. TIRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabas
Tel : 0212 455 65 12 - 455 61 08 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Tarım için şura düzenlemesi

Yeni yönetmeliğe göre Tarım Şurası, bitkisel ve hayvansal üretim ile su ürünleri üretiminin geliştirilmesi, gıda üretimi, güvenliği ve güvenilirliğinin temini, tarımsal piyasaların düzenlenmesi, tabiatın korunmasının da aralarında bulunduğu konularda çalışmalar yapacak.

TARIM ve Orman Bakanlığının 'Tarım Şurası Yönetmeliği', Resmi Gazete'de yayımlanarak, yürürlüğe girdi.

Yönetmeliğe göre Şura, bitkisel ve hayvansal üretimle su ürünleri üretiminin geliştirilmesi, gıda üretimi, güvenliği ve güvenilirliğinin temini, kırsal kalkınma, toprak, su kaynakları ve biyoçeşitliliğin korunması ile bu kaynakların sürdürülebilir kullanımı, çiftçinin örgütlenmesi ve bilinçlendirilmesi, tarımsal ve hayvansal üretimin planlanması, tarımsal desteklemelerin etkin şekilde yönetilmesi, tarımsal piyasaların düzenlenmesi, orman ve mera yönetimi, tabiatın korunması konularında çalışmalar yapmaya ve stratejiler oluşturmaya yardımcı olacak kararları alacak.

İSTİŞARİ ORGAN

İstişari organ niteliğindeki Şura,



Bakanlığın faaliyetleriyle ilgili diğer bakanlıkların, kurum ve kuruluşların üst düzey temsilcileri, üniversiteler, meslek odaları, sivil toplum kuruluşları, özel sektör temsilcilerinden oluşacak. Şura gündemine göre Bakanlık belirlenecek yönetici ve ilgili personelden katılım olacak.

Çalışma grupları, Şura gündemindeki konularla ilgili çalışma belgesi hazırlamak üzere, Şura Yürütme Kurulu tarafından oluşturulacak. Komisyonlar, çalışma gruplarında görev alan şura üyeleriyle konuyla ilgili diğer Şura üyelerinden oluşacak ve çalışmalarını ayrı ayrı yürütecek.

Kişisel Veriler için yeni düzenleme

Kişisel Verileri Koruma Kurulu Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, kurulun beş üyesi TBMM

tarafından dört üyesi ise Cumhurbaşkanınca seçilecek. Ayrıca ikinci başkanın da bulunmadığı hallerde, başkan tarafından belirlenen bir üye başkana vekalet edecek.



Ukrayna'da yatırım fırsatları

TÜRK iş adamları, 'Türkiye-Ukrayna Ekonomik İşbirliğinin Geliştirilmesinde Yeni Ufuklar' isimli sempozyum için Ukrayna'ya gidecek. İktisadi Araştırmalar Vakfı tarafından düzenlenecek sempozyumda, Ukrayna'daki yatırım fırsatları katılımcılara aktarılacak. Katılmak isteyen firmaların 30 Mayıs 2019 tarihine kadar kayıt yaptırması gerekiyor.

Kamerunlu iş adamları geliyor

SON 10 yıldır istikrarlı bir şekilde büyüyen Kamerun; gaz, enerji, inşaat, makine, elektrik, otomasyon, endüstriyel ürünler, ekimlendirme gibi sektörlerden oluşan bir heyetle beraber İstanbul Ticaret Odası'na ziyaret edecek. İyi Niyet Anlaşması'nın da imzalanacağı ziyaret 14 Haziran Cuma günü gerçekleşecek. Etkinliğe katılmak isteyenlerin 24 Mayıs 2019 tarihine kadar bildirime bulunmaları gerekiyor.

Bilgi için:
ozan.aricasoy@ito.org.tr
yansanay@ito.org.tr



Tunus'tan yatırım forumuna devat

NİSAN ayında İstanbul'da yapılan 'Türkiye-Tunus Uluslararası İş Forumu ve İkili İş Görüşmeleri', iki ülkenin iş dünyası için yeni işbirliği ve yatırım kapılarını araladı. Forumda, Tunuslu yetkililer Türk firmalarına işbirliği çağrısı yaptı. Tunus Dışişleri Bakanlığı Devlet Sekreteri Hatem Ferjani, 200 iş insanının katıldığı ikili görüşmelerde Türk iş dünyasını 2-21 Haziran'da Tunus'ta yapılacak Yatırım Forumu'na davet etti.

Ferjani, Tunus 2020 Kalkınma Planı çerçevesinde altyapı ve üst yapı projelerinde daha fazla rol almak isteyen Türk müteahhitleri için forumun verimli bir platform olacağını kaydetti.

Bilgi için:
www.tunisinvestforum.tn

Tekstil ve giyimde network toplantısı

TUNUS'UN Sousse şehrindeki Merkez Ticaret ve Sanayi Odası (CCIC) tarafından 7-8 Kasım 2019 tarihlerinde 'Tekstil ve Giyim Sektöründe Network Toplantıları' düzenlenecek. Toplantı, tekstil ve giyim sektörü açısından Tunus sanayisi için çok önemli olduğu kaydedildi. Avrupa'ya coğrafi yakınlık ve AB standartlarına uyumlu üretim avantajları sebebiyle Tunus'taki sektörün oldukça rekabetçi olduğu belirtildi. Kasım ayında yapılacak toplantının da ikili iş görüşmeleri ve saha ziyaretleriyle firmaların yeni işbirliği kapıları açacağı ifade edildi.

Bilgi için:
selma.hasan@tobb.org.tr

ABD ürünlerine indirim yürürlükte

ABD, geçen yıl ağustos ayında ithal celikte yüzde 25'ten yüzde 50'ye çıkardığı gümrük vergisini Türk malları için yeniden yüzde 25'e indirdi. Beyaz Saray, ABD Başkanı Donald Trump'ın çelik vergisiyle ilgili son düzenlemesini yazılı bir açıklamayla duyurdu. Türkiye de mütekabiliyet esası gereği ABD menşeli 22 ithal ürüne uyguladığı ek mali yükümlülükleri yanı sıra yarıda bıraktı. Bu kararlar ABD ürünlerine uygulanan 521.2 milyon dolar tutarında ilave vergi 260.6 milyon dolara inecek.

İhtalatında ek mali yükümlülük tahsil edilen bazı ABD menşeli ürünlerde uygulanan yeni oranlar Resmi Gazete'de yayımlandı.



İNDİRİMLİ MALLAR

Yeni karara göre bazı ABD mallarında oran şöyle uygulanacak:

- Diğer sert kabuklu meyveler: Yüzde 10
- Pirinç: Yüzde 25
- Yenilen çeşitli gıda müstahzarları: Yüzde 10
- Etli alkol, damıtım yoluyla elde edilen alkolü içkiler,

- likörler ve diğer alkolü içecekler: Yüzde 70
- Yaprak tütün ve tütün dokümanları: Yüzde 30
- Taş kömürü, taş kömüründen elde edilen briketler, topak ve benzeri katı yakıtlar: Yüzde 5
- Güzellik, makyaj, cilt bakımı müstahzarları, manikür ve pedikür müstahzarları: Yüzde 30
- Poli (vinil klorür) (diğer

- herhangi bir maddeyle karıştırılmamış) (PVC): Yüzde 25
- Poliamid -6, -11, -12, -6,6, -6,9, -6,10 veya -6,12: Yüzde 5,
- Plastikten diğer eşya: Yüzde 30
- Birincil elyaf (kraft) kağıt ve kartonları: Yüzde 10
- Kağıt, karton, selüloz vatka ve selüloz liften tabakalar: Yüzde 25
- Selüloz asetattan olanlar: Yüzde 30
- Bazı demir ve çelik ürünleri: Yüzde 30
- Diğer santrifuj pompalar: Yüzde 10
- Binek otomobilleri ve esas itibarıyla insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar (Sürücüyle birlikte 10 veya daha fazla

- kişi taşımaya mahsus motorlu taşıtlar hariç, steyn vagonlar ve yarış arabaları dahil): Yüzde 60
- Alfa, beta veya gama ışınli cihazlar: Yüzde 5

İthalat yüzde 42 azalmıştı

ABD Başkanı Donald Trump, önceki yıla kıyasla Türkiye'den ithal edilen çelik ürünlerinde yüzde 48 azalma görüldüğünü açıkladı. Aynı şekilde toplam çelik ithalatında da yüzde 12'lik bir azalma olduğunu ifade eden Trump, bu sebeple artık söz konusu verginin yeniden yüzde 25 düzeyine indirilmesini bildirdi.

ABD-Çin çatışması: Nereye varır?

Tam anlaşıyorlar derken, ABD ve Çin karşılıklı adımlarla topeyken bir ekonomik savaşa doğru gitmeye başladı. Yakın bir yerlerden dönmelerse bu iş nereye varır, bir bakalım.



YENİ KUŞAK ÇİN
Fatih OKTAY

Olasi bir savaşın ticaret cephesinde Çin'in işi, ekonomisi sandığı gibi ihracat bağımlı olmadığından, çok zor olmaz. Çin'in ihracatı 2017 yılında ülke toplam üretiminin (GSYİH) yüzde 20'sini oluştuyordu (dünya ortalaması yüzde 37). Bu ihracatın yüzde 18 kadarı ABD'ye yapılmıştı. Bu veriler Çin'in ihracatında yerli katma değer payının yüzde 70 dolayında olduğunu da katınca ABD'ye ihracatın Çin ekonomisinin toplam üretiminin yüzde 2,5 kadarcı oluşturdugunu buluruz. Bu düzeyde bir bağımlılık ile ABD'ye ihracatta büyük bir düşüş de olsa bunun Çin ekonomisi

dolar tutarındaydı. Bunun önemli bir bölümü de yolcu uçakları ve entegre devre çipleri gibi Çin için alternatiflerin kısıtlı olduğu mallardan oluşuyordu. Toplam ihracat tutarı pek yüksek olmadığından ve bu kendisine zarar vereceği için Çin alternatifi kısıtlı mallara yüksek vergi uygulamayacağından, ticaret savaşının doğrudan etkisi ABD tarafında da büyük olmayacaktır.

Ticaret savaşının ABD ekonomisi için esas etkisi, enflasyon ve ülke sanayisinin rekabet gücü üzerinde olacaktır. Çin mallarına uygulanan ek vergiler, reçeteli ilaçlardan bebek arabalarına birçok tüketim ürününe fiyat artışı, bu da bir yandan toplumsal hoşnutsuzluk, bir yandan da enflasyon baskısı yaratacaktır. Çin'den gelen ara mallara dayalı üretim yapan birçok sektör için işe ek vergiler fiyatla rekabet gücünün azalması anlamına gelecektir.

İMALAT EKOSİSTEMİ

Ek vergilerin dünya ticaret ve üretim sisteminde değişikliklere



üzzerindeki etkisinin maliye ve para politikaları ile giderilebileceğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

YATIRIM HARCAMALARI

Ticaret savaşın Çin ekonomisini, beklentilerde bozulma, dolayısıyla özel sektör yatırım harcamalarında azalmaya yol açarak da etkiler. Ekonomi yönetimi bu durumu 2008 küresel krizi sonrası dönemde yapıldığı gibi kamu altyapı harcamalarını artırarak karşılayacaktır. Buna ek olarak, ülkede son zamanlarda özel sektör için yatırım ortamını daha cazip hale getirmek, finansal sistemin sağladığı kaynak miktarını artırıp maliyetini düşürmek konusunda da hummalı bir faaliyet yürüyor. Beklentileri yönetme konusunda da başarılı olursa Çin'in ticaret savaşının dolaylı etkileriyle de başa çıkabilecek durumda olduğunu söyleyebiliriz. Öbür tarafta ABD'nin Çin'e mal ihracatı 2018 yılında yaklaşık 120 milyar



Teknoloji boyutu zorlayacak

Olasi bir ekonomik savaşın teknoloji boyutu Çin'i daha çok zorlayacaktır. Mobil iletişim, yapay zeka gibi alanlarda dünyada başa oynamaya başlayan Çin bilgi işlem ve iletişim sektörü, üretim güdülerinde ciddi bir şekilde dışa bağımlı bulunuyor. Çini üreticiler donanımlarını kendi tasarladıkları, yazılımını kendi geliştirdikleri birçok üründe büyük ölçüde ABD,

Japonya, Kore gibi ülkelerin entegre devre çiplerini kullanıyorlar. Bu çiplerin bir bölümü yerli üretim ise de bunların üretiminde kullanılan özel makina ve aletlerin büyük çoğunluğu da ağırlıklı olarak

ABD ve Japonya kaynaklı. Son Huawei olayı ve birkaç benzeri gösteriyor ki, ABD, Çin'in bu yaygınlaştıran kullanımda tereddüt etmeyecek. İşlemciler gibi en kritik çiplerin kendisi tasarlayan Huawei için bile ABD şirketlerinin kendisine ürün satmasını engelleyen son karar zorlayıcı olacaktır. Ancak Çin sanayisi ABD'den almayan ürün ve araçları diğer ülkelere temin edebilir. Bunlar dışardan temin edilemezse de bu ekonomisi için büyük bir darbe olmaz, ancak Çin teknoloji yarışında birkaç yıl kaybedebilir. Mevcut teknolojik birikimi ve yatırım kaynaklarının büyüklüğü düşünülürse; Çin'in böyle bir durumda çok sürmeden, teknoloji olarak daha güçlü olarak çıkma olasılığının yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

Maliyetli bir savaş

ABD'nin kolay bir galibiyet sağlaması da olası görünmüyor. Ancak ABD bu çatışmada yanına baskalarını da alsın hem ticaret hem teknoloji alanında Çin'in işi zorlaşır. Bunun gerçekleştirilmesinde ise ABD için iki zorlaştırıcı etken var: Çin'in büyük iç pazar ve yatırım yapma kapasitesi.

Ülkenin dev pazarı, ABD yönetimine diğer ülkeleri yanına çekmek için sopa ve havaş olarak kullanabildiği büyük bir güç veriyor. Ancak Çin pazarı da artık birçok ürün için dünyanın ya en büyüğü ya da ikinci büyüğü konumuna gelmiş bulunuyor ve hızla büyüyor. Bu pazardan mevcut durumda büyük yarar sağlayan, özellikle sanayisi gelişkin ülkeler, Çin'e karşı bir cephe oluşumu içinde olmak istemeyeceklerdir. Ote yandan Çin, ulusal tasarruf oranının

yüksekliğine bağlı olarak çok büyük bir yatırım kaynağına sahip ve Kuşak ve Yüzyıl gibi projeler üzerinden gelişmekte olan ülkelere bu kaynaktan yararlanma olanağı sunuyor. Bu durumda bu ülkelerin Çin'e karşı bir oluşum içinde olmayı istemeyeceklerini de gözünümlü, gelişmeler açıkça gösteriyor. Sonuç olarak, kolay kazanılamayacak, maliyetli bir savaşın söz ediyoruz. Gelecek yıl ABD'de gelişme olmayaacağı düşünülürse, savaşın ilk adimlerinden dönüleceği olasılığı hâlâ bulunuyor. Ancak gümrük vergisi savaşın bir teknoloji ve etki alanı mücadelesi sürecidir. Dünya ekonomisi ve ticaret sistemi farklı bir döneme giriyor.

14 24 Mayıs 2019

ÜNİVERSİTEMİZ

TİCARET

İş dünyasına hazır mimar ve tasarımcılar geliyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi, uluslararası standartlardaki atölye ve laboratuvarlarında, geleceğin dünyasını şekillendirecek mimar ve tasarımcılar yetiştiriyor.

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi'nde okuyan öğrenciler, geleceğin dünyasını şekillendirmek için birinci sınıftan itibaren uygulamalı eğitimle tanışıyor. Fakülte bünyesinde; Mimarlık, İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı, Endüstriyel Tasarım ile Moda ve Tekstil Tasarımı bölümleri yer alıyor. Fakültenin temel öncelikleri; sosyal, çalışkan, gelişmelere ayak uydurabilen, yaratıcı, sistemli çalışan, iş dünyasında yer almaya hazır tasarımcılar, mimarlar ve iç mimarlar yetiştirmek olarak sıralanıyor.

UYGULAMALI DERSLER

Dersler, kuramsal ve

KARIYERE UZANAN KAPILAR

18



uygulamalı olarak yürütülen bilgisayar teknolojilerinden yararlanılarak veriliyor. Nitekim bu amaç doğrultusunda öğrenciler, okula adım attıkları ilk andan itibaren uygulamalı derslerle tanışıyor; uluslararası standartlardaki atölye ve laboratuvarlarda, icra edebilecekleri mesleğin inceliklerini öğreniyorlar. Öğrencilerin mezun olabilmeleri için bitirme projelerinden başarılı

olmaları gerekiyor.

Fakültede, öğrencilerin sanatsal, mesleki ve bilimsel ufkunu geliştirmek için sık sık ulusal ve uluslararası çalıştaylar, sergiler ve konferanslar düzenleniyor. Yurtiçi ve yurtdışı teknik araştırma gezileri de, öğrencilerin iletişim, düşünme, öğrenme ve belgeleme becerilerini kazanmalarına önemli katkılar sağlıyor.

MODAYA YÖN VERİYORLAR

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Moda ve Tekstil Tasarım Bölümü ile de fark yaratıyor. Bölümde moda, tasarım, tekstil, deri, ayakkabı, saraciye, tekstil işletmeciliği ve tekstil pazarlama konuları yer alıyor. Öğrenciler ilk iki yılda ortak eğitim, son iki yılda moda tasarımı, tekstil, deri, ayakkabı ve saraciye ile tekstil işletmeciliği ve pazarlama konularında uzmanlaşıyor. Moda ve Tekstil Tasarım Bölümü, sürekli kendini yenileme ikisi üzerine eğitim ve öğretimle, dünya pazarında yer alabilecek, tasarımcılar yetiştirilmesi hedefleniyor. Bölüm, ileri düzey eğitim veren dünyadaki benzer bölümlerin sahip olduğu tüm imkanları bünyesinde barındırıyor. Bölümde üç tasarım stüdyosu, bilgisayarlı tasarım laboratuvarı, üç farklı dokuma atölyesi, boya ve baskı laboratuvarı ile giyim ve defile hazırlama atölyesi bulunuyor.



Estetik ve bilgiyi birleştiriyorlar

İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü, dört yıllık programıyla sektöre eğitimci yeni profesyoneller kazandırıyor. Bölümün amaçlarından biri, estetik ve bilgiyi bütünleştiren, ekonomik çözümler üretebilen, ulusal ve uluslararası düzeyde etkin iç mimarlar yetiştirmek. Bunun için bölüm; ulusal ve uluslararası çalıştaylar, sergiler ve konferanslarla öğrencilerin sanatsal, mesleki ve bilimsel açıdan ufkunu genişletmeye odaklanıyor. İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü, yurtiçi ve yurtdışı teknik, kültürel ve araştırma gezileriyle öğrencilerin iletişim, düşünme, öğrenme ve belgeleme becerilerini geliştirmelerini sağlıyor. Uluslararası öğrenci ve öğretim üyesi değişim programlarıyla da öğrencilerin kültür birikimleri ve mesleki görgüleri artıyor. Bölümde kuramsal ve uygulamalı olarak yürütülen zorunlu ve seçime bağlı dersler, çağdaş bilgisayar teknolojilerinden yararlanılarak veriliyor. Öğrenciler büro ve şantiye stajlarıyla derslerde edindikleri bilgi ve becerileri uygulama ve mesleği daha yakından tanıma olanağına sahip oluyor. Mesleki eğitim yanı sıra öğrencilere teknoloji, üretim, yönetim ve organizasyon konularında da bilgi ve beceri kazandırılıyor.

Yurtdışı fakültelerle işbirliği

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Mimarlık Bölümü'nü, 2014-2015 öğretim yılı güz döneminde açtı. Bölüm, 'sağlamlık-ileşimsellik ve estetik, mimarlık eğitimi ve pedagojisinin en önemli ikilileridir' sloganı ile geleceğin mimarlarını yetiştiriyor. Konusunda uzmanlaşmış, uluslararası deneyimlere sahip öğretim üyeleri ve yardımcıları ile bölümde öğretim veriliyor. Bölüm; mimarlık eğitimi, yurtdışı mimarlık okulları ile bağlantılı olarak temel teorik dersler ve seçmeli derslerin yanı sıra mimar tasarım stüdyolarından oluşan bir program üzerinden yürütülmesine de önem veriyor. Bu sayede bölüm; her çeşit binanın plan ve projelerinin hazırlanmasını ve denetlenmesini gerçekleştirecek donanımlı elemanları yetiştirildiği bir program olarak dikkat çekiyor.



Yeni ürünlerin mucitleri

Otomobilden buzdolabına, cep telefonundan kaleme kadar kullandığımız sayısız ürünün seri üretiminin arkasında endüstriyel tasarımcılar var. Endüstriyel Tasarım Bölümü, geleceğe damga vuracak ürünleri tasarlayacak bireyleri yetiştiriyor. Endüstriyel Tasarım Bölümü programının temel önceliği; gelişmelere ayak uydurabilen, yaratıcı, iş dünyasında yer almaya hazır endüstriyel tasarımcılar yetiştirmek olarak tanımlanıyor. Bölüm öğrencilerine, mesleki eğitimi yanı sıra teknoloji, üretim, yönetim, pazarlama ve organizasyon konularında da bilgi ve beceri kazandırıyor.



FOOD INDIA INSPIRED BY SIAL

Yeni Delhi - Hindistan
19-21 Eylül 2019

- Tüm gıda ve içecek ürünleri
- Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları
- Etiketleme makinaları ekipmanları



1,5 MİLYARA YAKLAŞAN NÜFUSUYLA HİNDİSTAN PAZARI TÜRK GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR!

SIAL Middle East

- 5000 m² alanda, 8500 profesyonel ziyaretçi
- SIAL markasının ayrıcalığı ile Hintli profesyonellere ulaşım
- 12 milyonu aşkın perakende ürün dağıtım merkezinin buluşma noktası
- Hintli firmaların uluslararası ticarete tanınırlığı
- Hindistan İthalatçıları Birliği FIFI işbirliği ile profesyonel ikili görüşme organizasyonu

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı
- M² katılım bedeli: 4.230 TL



Sibel Tayanc - Begüm Ece
Tel : 0212 455 61 11 - 455 65 03
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayanc@ito.org.tr - begum.ece@ito.org.tr
www.ito.org.tr



İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü seminerler serisinde, 'mobil çağda pazarlama' ele alındı. Seminerde, markaların stratejilerini mobil teknolojileri dikkate alarak geliştirmek zorunda oldukları vurgulandı.



Pazarlamada yeni stratejiler mobile endeksli geliştirilmeli

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü seminerler serisinin konduğu bu kez Arçelik, Beko, Grundig ve Altus markalarının Dijital Strateji ve Pazarlama Yöneticisi Metin Cherasi oldu. Seminerde, markaların dijital pazarlama sürecinde uygulamaları gereken stratejiler konuşuldu.

DESKTOPTAN MOBİLE GEÇİŞ

Dijital teknolojilerdeki hızlı gelişmelerin pazarlama ve marka yönetiminde de önemli değişikliklere neden olduğunu anlatan Metin Cherasi, "Artık teknolojik gelişmeleri takip etmek daha çok dikkat gerektiriyor. Bugün teknolojik bağlılık yaşı 9.6'ya indi. Yaklaşık iki haftada bir önemli teknolojik değişikliklere şahit oluyoruz. Dijital teknolojilerdeki gelişmeler desktop kullanımını azaltarak büyük bir hızla mobile doğru yönelmeye devam ediyor. Markalar reklam ve pazarlama

stratejilerini mobil teknolojileri dikkate alarak geliştirmek zorunda" diye konuştu. Cherasi, mobil cihazlar ve televizyon arasındaki ayırma da dikkat çekerek, mobil cihazlarda 'kullanıcı' deneyimi söz konusu iken, televizyonda 'izleyici' deneyiminin öne çıktığını kaydetti. Cherasi, "Kullanıcı deneyimi, tüketicileri bir ürün hakkında daha fazla araştırma yapmaya teşvik ediyor. Eskiden bir ürün hakkında araştırma yapma oranı yüzde 32 iken, bugün bu oran yüzde 82'ye ulaştı" dedi.

DEĞER, DENEYİM VE EĞLENCE

Metin Cherasi, mobil pazarlamada dikkat edilmesi gereken stratejileri değer, deneyim ve eğlence kelimeleri ile formüle ettiğini vurguladı. "Dijital iletişimde tasarlanan iletişim bir üç sınıflandırmaya dikkate alınarak hazırlanmalı" diyen Cherasi, dijitalde başarı için bu yeni anlayışa uyum sağlanması gerektiğini belirtti.

Öğrencilerin performansı büyüledi

TYATRO Topluluğu, yazar Vasif Öngören'in kaleme aldığı 'Oyun Nasıl Oynanmalı?' isimli oyunu Söğütöce Yerleşkesi Konferans Salonu'nda sahneye koydu. Salonu tamamen dolduran ve keyif anlar yaşayan izleyiciler, oyun sonunda öğrencileri ayakta alkışladı. Oyun Nasıl Oynanmalı, Vasif Öngören'in 'Türkan Soray'ın hayatından esinlenerek yazdığı bir tiyatro eseri. Oyun, ünlü olmaya çabalayan bir kızın öyküsü üzerine kuruldu. 'Oyun Nasıl Oynanmalı'da bireyin toplum içindeki konumunu değiştirme macerası, ödüllü bir yarışma aracılığı ile anlatılıyor. Gecekonudan seçilen bir işçi ailesinin nasıl zengin olabileceği ortaya konmak isteniyor.



Liseli gençlere siber güvenlik eğitimi

İSTANBUL Kalkınma Ajansı (İSTKA) desteğiyle İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından yürütülen İstanbul Adli Bilişim Laboratuvarı Projesi kapsamında gençlere yönelik siber güvenlik bilgilendirme ve farkındalık seminerleri başladı. İstanbul Ticaret Üniversitesi yerleşkelerinin bulunduğu Fatih, Beyoğlu ve Maltepe ilçelerindeki liselerde, öğrencilere siber güvenlik konulu seminerler veriliyor.

8 LİSEDE BAŞLADI

Söz konusu seminerler, Kabataş Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Katip Mustafa Çelebi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Galata Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve İTO Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Handan Hayrettin Yelkikanat Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Fatih Sultan Mehmet Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Küçükyağlı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Mehmet Salih Bal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi olmak üzere 8 farklı lisede organize edildi. Seminerlere toplam 631 öğrenci katıldı.



Rekabet gücünü artıracak

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin İstanbul Kalkınma Ajansı desteğiyle hayata geçirdiği İstanbul Adli Bilişim Laboratuvarı Projesi ile siber güvenlik ve adli bilişim disiplini başta olmak üzere, bilişim sektöründe faaliyet gösteren işletmelere nitelikli ve deneyimli insan kaynağı yetiştirilmesi hedefleniyor. İstanbul'da siber güvenlik ve adli bilişim temelli çalışmaların uluslararası rekabet gücünü artırmak ve İstanbul'a akreditasyonu sağlanmış adli bilim laboratuvarı kazandırmak da projenin hedefleri arasında. Volfram Bilgi Teknolojileri Tic. Ltd. Şti. iştirakiyle yürütülen projenin ortakları ise İstanbul Valiliği, İstanbul Ticaret Odası, Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği, İstanbul Üniversitesi Rektörlüğü ve Uluslararası Siber Güvenlik Federasyonu (USGF).

Dil ve Edebiyat Derneği'nden ziyaret

TÜRKİYE Dil ve Edebiyat Derneği (TDED) Yürütme Kurulu, İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren'i ziyaret etti. Ziyarete Genel Başkan Ekrem Erdem, Başkan Yardımcıları Seyfullah Sahbaz, Üzeyir İbak, Habibe İskender Delibaş ve Gençlik Kurulları



Başkanı Mehmet Akın katıldı. Mütevelli Heyet Üyesi ve TDED Başkan Yardımcısı Orhan Albayrak da görüşmede hazır bulundu. TDED Genel Başkanı Ekrem Erdem, dernek faaliyetlerini anlatarak, Türk dilinin önemi ve Türk devletlerinin ortak

alfabesi olması gerektiğine dikkat çekti. Görüşmede, TDED ile İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin gençlik kolları ve toplulukları bazında işbirliği yapabileceği üzerinde duruldu. Ayrıca Üniversitede dil eğitimleri için TDED'in destek verebileceği de konuşuldu.



Detaylı Bilgi

MWC LOS ANGELES

- Mobil iletişim sektörü ve son teknolojik ürünlerin buluşma platformu
- 8 half'den oluşan 100.000 m² net fuar alanı
- Sektörün dev global firmalarının içinde yer aldığı 1000 fuar katılımcısı
- Dünyanın her yerinden 22.000'i aşkın ziyaretçi ile mobil dünyanın her alanında faaliyet gösteren profesyonellerle görüşme
- Yeni teknolojiler ve yenilikçi ürünleri yerinde inceleme imkanı

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 4 m ²
Katılım bedeli	: 5875 TL
1. Ödeme	: 2.000 TL/m ²
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye bedel

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Millî İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Stand büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Fuar süresince iletişim araçları ve ikram hizmetleri

BANKA BİLGİLERİ

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 "MWC LOS ANGELES" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

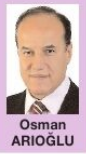
FUAR İRTİBAT:
Akif Gönüllü / Gülce Coşkun

Tel : 0212 455 6119 / 455 65 09
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonullu@ito.org.tr / gulce.coskun@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @ITOTR | itoturkumail

Döviz kuru, enflasyon ve dış ticaret

Güntümüzde artık kapalı ekonomi olarak devam edilebilmesi toplum refahı anlamında pek mümkün görülüyor. Açık ekonomilerde ise döviz kuru etkileri daha belirgin gözleniyor.



Osman Arioğlu

Döviz kuru dış ticaret ilişkisi

Döviz kurlarındaki artışın ilk bakışta ihracatı artırıcı, ithalatı azaltıcı etki yapacağı doğal bir gerçeklik olması beklenir. Türkiye'deki gelişmelere baktığımızda genel olarak döviz kurunun hem ihracat hem de ithalat üzerinde beklendiği kadar birebir etkisi olmadığı görülüyor. Bunda en önemli neden, özellikle petrol ve doğal gaz alanında ithalat bağımlılığımızın yüksek olmasıdır. Kuru artışı her ne kadar tüketim malları ithalatında azalma yönünde daha direkt etkisi olsa da, enerji ithalatındaki yükselen fatura nedeniyle toplamdaki etkisi çok belirgin olamıyor.

İhracat döviz kuru ilişkisine baktığımızda; yine birebir bir ilişkinin tam olarak gözlenemediğini söyleyebiliriz. Buradaki en önemli etken, kurlardaki yükseliş her ne kadar ihracatta miktar olarak artış sağlasa da, ihracat ürünlerimizin fiyatlarının indirilmesi gibi bir diğer etki de eş zamanlı ortaya çıktığından, toplamda kur artışının birebir veya daha yakın şekilde ihracat artışı olarak ortaya çıkması gözlenmemiyor. Ayrıca özellikle otomotiv sanayi gibi ithal girdi oranı yüksek olan ihracat kalemlerimizde ihracat artışı beraberinde ithalat artışı olarak da kendini gösteriyor.

Döviz kurunun nispeten turizm alanındaki gelir artışı üzerine etkisi daha doğrudan oluyor. Tabii burada her zaman beklenen etkinin birebir gözlenmemesinin nedeni terör gibi etkenlerin de turizm üzerindeki etkisinin daha doğrudan sonuç doğurmasıyla ilgili.

Döviz kuru enflasyon ilişkisi

Döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişki yine birebir olmamakta beraber daha yakından bağlantılı bir sonuç doğuruyor. Bu ilişkiyi ÜFE ve TÜFE bazında değerlendirdiğimizde; döviz kurunun ÜFE üzerindeki etkisi daha çabuk gözlemlenebilir halde, TÜFE üzerindeki etkisi biraz daha gecikmeli olarak yansıyor. Kurlardaki artışın zamanlamasına da bağlı olarak kur değişiminin TÜFE üzerindeki etkisi 6 ay ila 11 ay arasında görülebiliyor. Döviz kurundaki artış zamanlarında ÜFE-TÜFE arasındaki bağlantının ÜFE lehine artış şeklinde farklılık gösterdiğini daha bariz izlemek mümkün. Buradaki temel neden de, üretim alanında tarım ürünlerinde gübre, tohum gibi ana maddelerdeki ithalat bağımlılığı önemli bir etken. Sanayi sektöründe ise daha ziyade teknolojik parçalar itibarıyla ithalat bağımlılığının halen daha fazla olması nedeniyle ÜFE alanında daha doğrudan ilişki gözlemlenebiliyor.

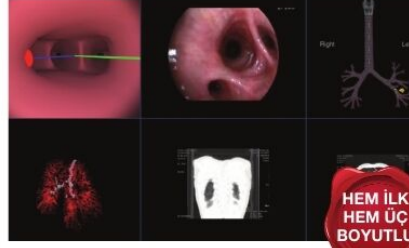
Kur, cari açık ilişkisi

Kur artışının elbette cari açık azaltıcı etki yapmasının beklenmesi normaldir. Ancak yukarıda da belirttiğimiz gibi özellikle petrol ve türevleri ve teknolojik maddeler alanındaki ithal bağımlılığı ve ihracattaki yeterli artış etkisinin olmaması nedeniyle bu etki beklendiği kadar sürekli kalamıyor. Ülke ve çevre koşullarına bağlı olarak hizmet sektöründeki gelişmeler cari açık üzerine daha doğrudan etki oluşturmuyor.

Cari açığı önemli etkenlerden biri de, tüketim malları ithalatı olduğundan, tüketim malları ithalatını kısıtlayıcı vergisel önlemler diğer boczuc etkiler olmadan sonuç doğurabilir.

Sonuç

Buraya kadar yapılan açıklamalardan, döviz kuru yükselmesinin toplam etkisinin olumsuz yönlerinin çok daha belirgin olduğunu söyleyebiliriz. Bu nedenle döviz kurundaki artışın sınırlandırılması noktasında olabildiğince gerçek ve tüzel kişi borçlanmalarının yerli para cinsinden olmasının özendirilmesi vatandaşın ve şirketlerin döviz talebinin azalması anlamında önemli bir etki oluşturmaktadır. Bu konuda zaten gerekli tedbir alınmıştır. Bir diğer etken de, şirketlerin ve şahısların döviz talebinin azaltılabilmesi için varlık değerlerinin korunması noktasında özellikle katılım bankacılığında enstrüman çeşitliliği ve benzeri yatırım aracı sayısının artırılabilmesidir.



HEM İLK
HEM ÜÇ
BOYUTLU

Elaa Teknoloji, kanserin erken tanı ve tedavisinde kolaylık sağlayan '3 Boyutlu Akciğer Navigasyon Sistemi' geliştirdi. Sistem, şüpheli dokuya kanamasız, nokta atışı ulaşıyor. Yazılımı ve donanımı ile dünyada eş olmayan bu sistem tekrarlayan işlemleri, gereksiz ameliyatlardan ortadan kaldırarak maliyeti yüzde 60 azaltıyor.



Doç. Dr. Tunc Laçın

Akciğer navigasyonu ile kansere nokta atışı

İlk girişimci akademisyen

"Marmara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nin ilk girişimci akademisyeniyim. Diğer üniversitelerden hocalarımız buluyor beni. Girişimcilikte geldiğimiz noktaları paylaşmamızı istiyorlar. Birlikte projeler yazıyor, uluslararası projelere başvuruyoruz."

Teknopark İstanbul'dan öğrendik

"Teknopark İstanbul'da olmaktan çok memnunuz. Biz geldikten sonra Marmara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden 4 medikal firma daha buraya geldi. Nasıl proje yazılacağı, TÜBİTAK projelerinin nasıl hazırlanacağı ile ilgili destekleri var. Kuluçka bizimle çok yakından ilgileniyor. Mesela ürünümüzü nasıl ticarileştireceğimizi Teknopark İstanbul sayesinde öğrendik."

Türkiye markası yatırım arıyor

"Yurtiçi ve yurtdışında yatırım olanakları arıyoruz. 1 milyon 500 bin dolarlık tohum yatırım arıyoruz. Haziran ayında ABD Philadelphia'da düzenlenecek BIO Entrepreneurship Bootcamp ve BIO Convention'a katılacağız. Bir Türkiye markası olarak böyle bir teknolojinin ihracat amacıyla yurtdışına açılabilmesini göstereceğiz."

Prestij ödülü

TÜBİTAK, 2017'de şirket kuran 15 firma seçerek Londra'ya gönderdi. Royal Academy of Engineering 'Leaders in Innovation Fellowship' programına iki hafta katıldım ve sunum yarışmasında birincilik ödülü aldım. Bu ödül Türkiye'nin prestiji oldu.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından Elaa Teknoloji, Türkiye'yi akciğer kanserinin erken tanı ve tedavisinde dünya

liginde ilk sıralara taşımaya hazırlanıyor. Firma akciğer hava ve damar yollarını görüntüleyen '3 Boyutlu Akciğer Navigasyon Sistemi' geliştirdi. İstanbul Ticaret'in sorularını, Elaa Teknoloji'nin kurucusu, girişimci ve akademisyen Doç. Dr. Tunc Laçın cevapladı. Doç. Dr. Laçın, Marmara Üniversitesi Göğüs Cerrahisi Ana Bilim Dalı Öğretim Üyesi. Göğüs duvarı şekil bozuklukları, timüs bezi, akciğer kanseri ameliyatları yapan Doç. Dr. Laçın, Türkiye'de ALS hastalarına diyafram pili takan iki doktordan biri.

ELAA
Technology

alanında Türkiye'de az yapılan Ar-Ge çalışmalarına başladım. Arkadaşım ve ortağım elektrik elektronik mühendisi Doç. Dr. Gökhan Bora Esmer ile '3 Boyutlu Akciğer Navigasyon Sistemi' projemizi

hayata geçirdik. Bana, "Hem akademisyen hem de girişimci olamazsın" demişlerdi. Olduktan sonra ne demek istediklerini anladım. 2017'de şirketimizi kurduk ve Teknopark İstanbul'a 'Volümetrik 3 Boyutlu Akciğer Sistemi' projesi ile girdik.

HAVAYOLU HARİTASI

3 boyutlu akciğer navigasyonu nedir? Akciğer tomografisinde görülen şüpheli kitleye endoskopik sistemi ile en kısa ve doğru yoldan ulaşmanın algoritması diyebiliriz. Akciğerin hava ve damar yolu haritasını bronkoskopi cihazlarına entegre ediyoruz.

25 SANİYEDEN AKTİFLEŞİYOR

Nasıl çalışıyor? Doktor, Elaa Teknoloji'nin web sitesine bağlanıyor ve sistemin arı yüzünü indiriyor. Hastanın tomografisini de kendi bilgisayarına yükliyor. Ara yüz görüntüyü bize gönderiyor. Sistem 25 saniyede görüntüyü işliyor. Hastanın hava ve damar yolu sisteminin 3 boyutlu navigasyonu onun için. Sanal ve gerçek görüntünün eşleşmesini yapıyor. Doktor işlem sırasında hangi noktada

olduğunu görüyor, oradan doku örneği alacağı parçaya ulaşıyor.

Ürün ne zaman ticarileşecek? Cihazı değil, sistemi buluttan web tabanlı satacağız. Bunun için takvimimiz 2019 yılının son ayları. Şu anda belgelendirme sürecindeyiz.

YABANCILAR PATENTİ İSTEDİ

Satın alma teklifleri geliyor mu? Evet... Yurtdışından cazip teklifler alsak da hiçbir zaman yurtdışına gitmeyi ve patentimizi asla yurtdışına satmayı düşünmüyoruz. Yurtdışında bürolarımızın olmasını planlıyoruz. Amerikalılar'dan da Avrupa'dan da daha zekiymi. Bunu niye dünyaya göstermeyelim?

İLK İHRACAT AVRUPA'YA

Pazarınız neresi olacak? Pazarımız hazır. İlk ihracatımızı Avrupa'ya yapacağız. Ben, Avrupa Göğüs Kalp Damar Cerrahisi Yürütme Kurulu Üyesiyim. Avrupalı meslektaşlarımla satışa çıkar kıymaz almak için sıradalar.

ŞİMDİLİK RAKIP YOK

Yabancı rakipleriniz var mı? Dünyadaki benzer sistemler donanım olarak satılıyor. Bizim sistemimiz bilgisayar üzerinden 'user friendly' olarak çalışıyor. Dünyada yazılım değil, ama donanım yani cihaz satan iki firma var. Birinin cihaz ücreti 182 bin, diğeri 300 bin dolar.

HASTA BAŞINA ÖDEME

Elaa, fiyatta rekabet edebilecek mi? Doktor veya sağlık kurumları kullandıkça hasta başına ödeme yapabilecek. Ya da paket olarak adet bazında satın alabilecek. Çok güçlü bir alt yapı inşa ettik. Fiyat ve hizmette de rakibimiz olmayacak.

Tedavide de kullanılmak mı? Aşırı yaşlılık gibi ameliyata ve kemoterapiye müsait olmayan hastalarda kanseri bölgeye iğne ile ulaşılabilir. Radyoterapi ve ısı tedavisi uygulanabilir.

TEKNOPARK
İstanbul

İŞTE faydaları

- Hedefe nokta atışı ulaşma imkanı sağlıyor.
- Böylece biyopsi ve tedavi kolaylaşıyor.
- Yüzde 100'e yakın doğrulukla parça alınıyor.
- Tek seferde ve hızlı tanı imkanı sağlıyor.
- Tekrarlayan bronkoskopileri ortadan kaldırıyor.
- Sağlık harcamalarını yüzde 60 düşürüyor.
- Kanamayı ortadan kaldırıyor.
- Gereksiz ameliyatlardan engelliyor.
- Ameliyata uygun olmayan hastalarda tedavide kullanılıyor.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik, hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ ve
TİCARET SİCİL GAZETESİ SURETİ

E-imzalı belgenizi internette gönderelim!

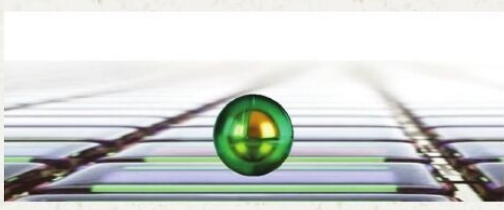
Islak imzalı belgenizi kurye ile ulaştıralım!



ito.org.tr



İSTANBUL
TİCARET
ODASI



Yeni pikseller 1 milyon kat daha küçük

Bilim insanları, altın tozu ve aktif polimerler kullanarak dünyanın en küçük pikselini üretmeyi başardılar. Akıllı telefon ekranlarındaki piksellerden 1 milyon kat daha küçük boyutta olan yeni piksellerle bir gökdelenin yüzeyini ekrana dönüştürmek daha ucuz ve kolay olacak.

AYŞE BAŞAK

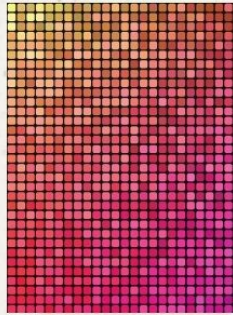
EKRAN teknolojilerinde son yılların önemli gelişmelerinden biri yaşanan. Altın tozu ve aktif polimerler kullanılarak bugüne kadar geliştirilmiş en küçük piksel üretilti. Piksel teknolojisinin gelişmiş ekranlardan çok daha büyüklerinin yolunu açacağı, hatta büyük bir binayı kaplayıp, ekrana dönüştürebileceği öngörüldü. Üstelik bugüne kadar olmadığı ölçüde düşük maliyetlere.

1 MİLYON KAT KÜÇÜK

Monitör teknolojileri, ağır ama emin adımlarla bugüne gelirken akıllı telefonların ekranları inanılmaz bir hızla gelişti. Piksel kavramının hayatımıza girmesi ile birkaç inç'lik alana binlerce inç'lik kadar küçülmeleri göz açıp kapayıncaya kadar oldu. Akıllı telefon ekranları, küçük alanlara sığdırılabildikleri kadar çok sayıda piksel sayesinde daha yüksek çözünürlüğe sahip. Bir ekrana daha çok sayıda piksel sığdırmak içine daha küçük piksel üretmek gerekiyor. Cambridge Üniversitesi'nden araştırmacılar, dünyanın en küçük pikselini üretmeyi başarak ekran teknolojisinde yeni bir eşik aşmış. Üretilen yeni pikseller, akıllı telefon ekranlarındaki piksellerden 1 milyon kat daha küçük boyutta.

DOĞAYI TAKLİT EDİYOR

Peki, bu ne anlama geliyor? Öncelikle yeni piksellerin kullanılarak devasa ekranlar üretmek, mesela bir gökdelenin yüzeyini ekrana dönüştürmek daha kolay olacak. Büyük boyutlu esnek ekran teknolojilerinin uygulamaları için de önemli bir buluş olduğunu söyleyebiliriz. Cambridge Üniversitesi'nde geliştirilen bu teknolojiyi mümkün kılan, altın tozunun aktif polimerle kaplanması oldu. Nanometrik altın tozları, polyanilin adı verilen bir aktif polimer ile kaplandı ve ışığı tutan bir yapıya yüzeye yerleştirildi. Bu teknolojinin doğayı taklit edebildiğini söyleyebiliriz; çünkü polimere elektrik verildiğinde polimer kimyasal olarak değişerek pikselin de rengini değiştirebiliyor. Tıpkı hızla renk değiştiren bir ahıptot ya da kalamar gibi...



Daha az enerji harcıyor

Piksellerin en önemli avantajlarından biri de daha az enerji harcamaları. Üstelik muadillerine göre hem daha kolay hem de daha ucuz bir biçimde üretilebiliyorlar. Pikseller herhang bir yüzeye püskürtülerek uygulanabiliyor. Güneş ışığında dahi görülebilecek kadar parlak olan pikseller bir renge büründüklerinde, kapatılana kadar o renkte kalabiliyor. Ekip su sıralar renk skalası üzerinde çalışıyor ve projenin hayata geçirilmesi için bir sponsor ortak arıyor.

ORGAN NAKLİNDE BİR İLK

Böbreği 5 dakikada hastaya ulaştırdı

ABD'de, Maryland Tip Merkezi'nde tedavi gören bir hastaya, bir bağışçıdan alındıktan sonra ilk kez insansız hava aracı (drone) ile taşınan böbrek başarıyla nakledildi. Drone'nun tasarımlarına göre insansız hava araçlarıyla yapılan bu hayatı teslimat basit bir denemeden öte bir anlam taşıyor. Bu özel drone bir çeşit insansız kargo uçağı olarak da tanımlanabilir. Ancak taşıdığı yük çok kıymetli; çünkü bir organın, bağışçıdan alındıktan sonra en kısa sürede

nakledilmesi gerekiyor. Drone'nun böbreği ameliyatın olacağı yere ulaştırması sadece 5 dakika sürmüştü. 5 dakikada kat ettiği mesafe ise 4.5 kilometre. İlk kez drone kullanılarak bu tarihi nakilde, böbrek rota boyunca izlendi, yüksek teknoloji cihazlar ile korundu. Hatta drone'un düşme ihtimaline karşı bir paraşüt sistemi de önlem olarak uçuşta yerini aldı. Bu ilk adım yaygınlaşması nakillerin hızlanıp kolaylaşacağına söylemek yanlış olmaz.



Drone tasarımlarının hedefleri büyük; organ naklinde en çabuk, en güvenilir ve en ucuz yöntem olarak kabul görmeyi planlıyorlar. Günümüzde organlar uçaklarla taşıyor. Uzun mesafeler kat ederken, yoğun hava trafiği, nakil sürecini uzatıyor ve organı tehlikeye sokuyor. ABD istatistiklerine göre bağışçıdan alınan organların yüzde 4'ü hastaya birkaç saat geç ulaşıyor. Daha kötü, yüzde 1.5'i hastaya maalesef ulaştırılmıyor.

Artık her şey KÜRESEL

İletişim teknolojileri başta olmak üzere dijital çağın sağladığı olanaklar, insanların kendi coğrafyalarının sınırları içine hapsolmeden çalışmasına ve toplumsal yapılarla dahil olmasına olanak tanıyor. Bunu yapmak için çözüm odaklı, çevreye duyarlı, egosundan arınmış, platform ve ekosistem içinde yer almayı bilen yeni bir insan tipine dahil olmak gerekiyor.

Ortaya çıkan BBU yeni insan tipi, dünyanın her yerindeki ihtiyaçlara hitap eden küresel bir sistem parçası olma şansına sahip oluyor ve bunu yaptığı zaman değer kazanıyor. İkamet edilen ve çalışılan şehrin ya da ülkenin birinden farklı olmasının günde geleceği bir dünyaya yaşıyor olacağız ve bu çok daha büyük işlere imza atmayı kolaylaştıracak.

Bu büyüklük bir yandan daha yüksek pazar büyüklüklerini, nüfusa, ekonomiyi hitap etmek anlamına geliyor, diğer yandan çok gelişmiş ve çeşitlenmiş servisleri sunan büyük yapılar içinde gelişmişlik düzeyi yüksek operasyonların parçası olmak anlamına geliyor. Her iki biçimde de büyük resimden pay almak anlamına gelecek şekilde küreselleşmenin parçası olmak, günümüzün en önemli ekonomi ve uluslararası ilişkiler konularından biri.

Bu nedenle giderek artan biçimde uluslararası ticaret hacimleri, ticaret savaşları ve ihracattan bahsediyoruz. Yine aynı nedenle son dönemde yazılım ihracatı, servis ihracatı gibi konular ürün ihracatı kadar ve hatta daha fazla tartışılıyor. Bunların hepsi bir birikim oluşturmaya ve kendi alanında marka olma dayanıyor. Eğitim, oluşmasına katkıda bulunduğu yetenek havuzu kadar eğitim ekonomisi olarak ele aldığımızda da bize bu tablo hakkındaki fikir veriyor.

100 milyar dolar gelir

Eğitimin kendisine baktığımızda küresellik özellikleri sergilediğini ve kendi başına da önemli bir iş büyüklüğü oluşturduğunu görüyoruz. Uluslararası eğitim her yıl 100 milyar doların üzerinde gelir oluşturuyor. Türkiye, son yıllarda yapılan yatırımlarla OECD ülkelerinin eğitim sektöründeki payını yüzde 1'e çıkarmış olsa da dünyadaki eğitim pazarından henüz yeterli pay alamıyor. Dünyada 5.5 milyondan fazla öğrencinin kendi ülkesinin dışında eğitim aldığı tahmin ediliyor ve Türkiye'de şu anda şu anda öğrenim gören uluslararası öğrenci

sayısı için verilen rakam 125 bin. OECD verileri, bu rakamın 2025 yılında 8 milyona ulaşmasını öngörüyor. Sadece pazar olarak bakıldığında bile, bu dönemdeki yüzde 50'ye yakın büyüme tahmini önemli bir iş fırsatını ortaya çıkıyor. A ancak eğitim ve öğretim, sadece pazar olarak değerlendirilecek kadar basit bir konu değil.

Bunun nedeni insan ile ilgili olması. Her şeyin ötesinde geleceğin düzenini ve mululuğunu yaratacak bilgiyi ve yetenekli bir insan topluluğu ortaya çıkaracak eğitimi sunmak gerekiyor. Bu açıdan bakınca, yurtdışında okumanın başka coğrafyalara ve insanlara tanınma; onlarla birlikte yaşama ve iş yapma kültürü yaratma; bunun sonucunda çatışma kültürünün yerine bu etkenlere dayanan paylaşım kültürünü oluşturma konuları, asıl önemli başlıklar haline geliyor. Ancak evrensel değerleri kucaklayarak ortaya çıkan yeni dünya ile uyumlu yaşayacak ve hatta ona yön verecek çocukları yetiştirmek de, bu amaçlara başka bir ülkede okumak kadar etkili bir yanıt veremiyor sağlayabilir.

Hizmet ihracatına odaklanalım

Bu oyun sahasında etkin bir oyuncu olabilmek için yeni özelliklere sahip olmak ve küresel talebe hitap edebilmek gerekiyor. Beklentilerin büyüklüğü düşünüldüğünde bu alana odaklanmak gerektiğini görüyoruz. Türkiye'nin en önemli sorunlarından biri olan cari açığını kapatmak için son dönemde hizmet ihracatını artırmaya odaklanmasa ve en önemli döviz gelir kalemleri olan turizm, taşınmacılık, eğitim, sağlık gibi alanların yanına hizmet de eklemeye niyetini ortaya koyması, bu bakış açımızı destekliyor.

Hizmet ihracatı, geçmişte yurtdışına çağrı merkezleri üzerinden destek sağlanması ile gündeme gelmişti. Bu dönemde bunun düşük nitelikli bir iş olduğu yönündeki eleştiriler ile karşılıklı, sonrasında Türkiye'den doğuya kayan bu işlerin ne kadar önemli bir ekonomi yarattığını gözlemlemekle yetinmiştik. Bugün gelişen teknoloji, çok daha yüksek katma değerli işleri uzaktan yani coğrafi sınırların ötesi alınmadan sunmaya olanak tanıyor.

Bulut ekonomisi

Bulut teknolojisi ve her şeyin servis olarak sunulmasına olanak veren XaaS yöntemi şimdiden dünyanın herhang bir yerinden diğer yerlerine ulaşım



Zeynep DERELİ
Dijital eğitim
dijital girişim

ekonomik değeri olan işler yapmaya olanak tanıyor. Eskiden çok büyük yatırımlarla kurulan teknolojiler altyapılar üzerinden kendi çevrelerindeki sınırlı bir kitleye hizmet veren şirketler, şu anda bulut üzerinde ister platformu ister yazılımı isterlerse de bütün altyapıyı servis olarak kullanarak kendi işlerini yayınladıkları gibi yepyeni işleri de başlatabiliyor.

Aynı zamanda şirketler kendi geliştirdikleri uygulamaları aynı sistem üzerinden başka şirketlerin kullanmasına açabiliyor. Bu yeni dünyada önemli olan, sunulması kolaylaşan bu servisleri almak için farklı olduğunuzu inanarak sizi tercih eden bir kitleye sahip olmanız. Bu da doğrudan doğruya sizin sunduğunuz müşteri deneyiminiz ve marka değeriniz ile bağlantılı.

Günümüzde bu öne sadece şirketler için değil, insanlar için de geçerli olmaya başladı. Bir dijital projenin geliştirilmesinde çalışacak kişiler artık uzaktaki olsalar da sisteme bağlanarak işlerini yapıyorlar. Dijital yarattığı değişim muazzam ve dijital yeteneklerin dünya üzerindeki yayılma biçimi ile insanların dijital projelerin ortaya çıktığı ülkeler arasındaki ayrımı ortadan kaldırıyor.

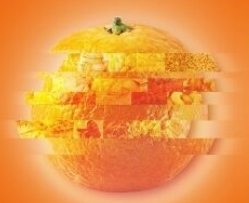
Burada dikkat çekici olan sadece teknolojinin anlayan ve anlamlandırılan insanların küresel olarak kabul gören ürünler geliştirmeleri değil. Aynı derecede dikkat çekici olan nokta, yaşamakta olan sorunların farkında olup bu soruna yaratıcı bir çözüm geliştirmek. Farkındalık dinleme, düşünme, görme ve hareket etme boyutları ile bu tür başarıları örnekleri geliştirme yeteneğini birden çok aşadan destekliyor. Çözüm odaklılık ise, farkındalık desteği ile birlikte özgün tasarımlara giden yolu açıyor.

Bunlar, işletmelerin asıl faaliyet alanlarındaki süreçlerin karlı kâr bir biçimde sürdürdükleri çevrelerine de faydalı olmasına sağlayarak yaratıcı çözümler. Bu çözümlerin dünyamızın geleceğine katkıda bulunduğunu görmek zor değil. Z kuşağı ile birlikte dünyanın kaynaklarının daha sağlıklı biçimde kullanılmasına ve paylaşılmasına yönelik duyarlılığın artması, bulut ekonomisi ile birlikte düşünüldüğünde şimdiki kadar alışık olmadığımız yeni ekonomik modellerin ortaya çıkmasını sağlayacak.

SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

- Tüm gıda ve içecek ürünleri
- Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları
- Etkiletilme makineleri ekipmanları



GIDA DÜNYASININ ORTADOĞU VE KÖRFEZ'DEKİ KALBI SIAL MIDDLE EAST'TE BULUŞUYORUZ

SIAL Middle East

- 50 ülkeden 1200 katılımcı
- 97 ülkeden 28.000 ziyaretçi
- 70 ülkeden 700 VIP alım heyeti
- Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Hindistan, İran, Mısır'dan alım heyetleri
- Profesyonel ikili görüşmeler

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı
- M² katılım bedeli: 4.230 TL



Sibel Tayanc - Çağrı Oluc
Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : sibel.tayanc@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr
www.ito.org.tr



8 milyon öğrenci

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) verileri, yurtdışında okuyan öğrenci sayısının 2025 yılında 8 milyona ulaşmasını öngörüyor. Sadece pazar olarak bakıldığında bile bu dönemdeki yüzde 50'ye yakın büyüme tahmini önemli bir iş fırsatını ortaya çıkarıyor. Ancak eğitim ve öğretim, sadece pazar olarak değerlendirilecek kadar basit bir konu değil.



İTO Spor genç yetenek avında

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Spor Kulübü, önem verdiği altyapı çalışmalarının yanı sıra gençler için sosyal projeler de hayata geçiriyor. Türk basketboluna oyuncu kazandırmayı, kulübün altyapısını güçlendirmeyi ve gençler arasında spor bilincinin artmasını hedefleyen İTO Spor, mart ayından bu yana Kadıköy'deki tüm ilk ve orta dereceli okullarda tarama çalışmaları yapıyor. Üç aydır verimli bir şekilde devam eden tarama çalışmalarına, Kadıköy İlçe Millî Eğitim Müdürü Sadık

Aslan da destek veriyor. İTO Spor'un genç yeteneklerle antrenmanları ise her hafta cumartesi ve pazar günleri sürdürülüyor. Antrenmanlara katılan öğrencilere, basketbol temel eğitimi veriliyor.

HAZİRANA KADAR

Haziran ayının ilk haftasına kadar devam edecek tarama çalışmaları ve antrenmanlara, 10-14 yaş grubundaki gençler ücretsiz olarak katılabilir. Proje sonunda üstün performans gösteren genç sporcular, İTO Spor takımlarında oynatılmak üzere kulüp altyapısına dahil edilecek.

2 MİLYAR LİRALIK 'temiz iş'



Bugün 2 milyar liralık büyüklüğe ulaşan kuru temizleme sektörü, girişimcilerin radarına girdi. 200 bin liralık bir dükkanın en az 15 ayda geri dönüş sağladığını söyleyen sektör temsilcileri, "Bir kuru temizleme dükkanının aylık minimum cirosu 40 bin lira" diyor.

CEYHUN KUBURLU

SON 10 yılda hızlı bir büyüme yakalayan kuru temizleme sektörü, 2 milyar liralık pazar hacmine ulaştı. Sektörde kurumsal ve bayilik veren marka sayısı ise 10'u buldu. Bugün anahtar teslim bir kuru temizleme dükkanının 200 bin liraya mal olduğunu belirten sektör temsilcileri, bu dükkanın aylık minimum 40 bin lira ciro yaptığını söyledi. Kuru temizleme alanında yatırım yapmak isteyen birçok girişimcinin olduğunu ifade eden sektör temsilcileri, yatırımcılara şu tavsiyelerde bulundu:

PAZAR NASIL BÜYÜYOR

"Sektör son 10 yılda hızlı bir büyüme yakaladı. Yapılan fuarlar ve etkinlikler sektörün bilinirliğini artırdı. Türkiye'de pazar 2 milyar liraya ulaştı. Sadece ABD'de geçen yıl 30 bin kuru temizleme şirketi 10 milyar dolar gelir elde etti. Avrupa'daki kuru temizleme sektörü 12 milyar dolar buluyor. Çalışan nüfusun artması, müşteri beklentilerinin yükselmesi, sektörün hizmet kapsamını genişletmekle

kalmayıp, pazar hacmini de geliştirdi. Üretilen birçok tekstil ürününde 'yalnızca kuru temizleme' etiketli talimatların bulunması, sulu yıkamanın giysinin ömrünü kısaltan ve riskli olduğunu belirten ifadelerin kullanılması, kuru temizlemenin zorunlu ihtiyaç hizmeti haline gelmesini sağladı."

ANADOLU'NUN POTANSİYELİ

Bugün bir dükkana ortalama yatırımın 200 bin lirayı bulduğunu dile getiren sektör temsilcileri, şu bilgileri verdi: "Franchise giriş bedelleri 5 bin Euro ile 15 bin Euro arasında değişiyor. Bu rakam bazı markalarda daha düşük, ancak onların da yatırım bedelleri yüksek. Ortalama 200 bin liralık bir yatırım gerekiyor. Bu yatırım doğru bir lokasyonda, doğru bir işletme modeli ile açılırsa 24 ayda yatırımını geri döndürmesi mümkün. Bazı lokasyonlar çok daha hızlı geri dönebiliyor. Her ne kadar büyük şehirler franchise veren markaların hedefinde olsa da Anadolu'da da birçok noktaya gelecek vada ediyor. İzmir, Muğla ve Adana bu iller arasında yer alıyor."

NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI

Lagos - Nijerya
4-6 Eylül 2019

• Genel Ticaret



AFRİKA'NIN EN BÜYÜK EKONOMİSİNE İSTANBUL TİCARET ODASI İLE 2. KEZ AÇILMA FIRSATI

Neden Nijerya?

- 190 milyon nüfusu ile Afrika'nın en büyük ekonomisi
- %100 sermaye ile şirket kurabilme
- 350 milyonluk pazarı kapsayan ECOWAS (Batı Afrika Devletleri Ekonomi Topluluğu)'ın kurucusu ve baş aktörü
- Genç nüfus yoğunluğu
- Gelişmiş bankacılık ve finans sektörü ile finansmana kolay erişim
- Diğer batı Afrika ülkeleri'ne ihracatın ana basamağı
- Türkiye ile Nijerya arasında hedeflenen 2 milyar dolar ticaret hacmi

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Lagos-İstanbul nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Oda'mızca hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Profesyonel ikili iş görüşmeleri
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birtik tarafından talep edilen dosya masrafı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²**
Katılım bedeli : 2.820 TL/m²
Ön başvuru bedeli : 5.000 TL
1. Ödeme : Kalan bedelin %50'si (10 Haziran 2019)
2. Ödeme : Bakiye bedel (31 Temmuz 2019)
 • Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza 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 "NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülin Gürsoy - Akif Gönülcü - Ruken Ayata Boztaş - Aylin Odabaş
 Tel : 0212 455 61 17 - 455 61 19 - 455 65 83 - 455 61 07
 GSM : 0533 959 30 57
 Faks : 0212 520 15 26
 E-posta: gul.gursoy@ito.org.tr - akif.gonulcu@ito.org.tr, ruken.ayata@ito.org.tr - aylin.odabas@ito.org.tr
 www.ito.org.tr



Girişimcilerde hangi özellikler aranıyor

Kuru temizleme için girişimcilerde aranan özellikler hakkında bilgi veren sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Müşteri hizmetleri ve ilişkileri yönetimi konusunda başarılı olabilecek kişiler önemli. Sektör ile bağlantılı yeni gelişmelere açık, öngörülü, dinamik ve genç bir ruha sahip

yatırımcılar... Müşterilere ve çalışanlara karşı şeffaf davranmak, güven telkin etmek, müşteri memnuniyetini her zaman ilk planda tutarak kuru temizlemeciliğe markazacılık anlayışını yükleyebilecek nitelikte bakış açlarına sahip girişimciler öncelikli tercih ediliyor."

Bilmeniz gerekenler

- Sektörde kurumsal ya da bireysel hizmet veren irili ufaklı yaklaşık 50 firma var.
- Kurumsallığı başarabilmiş ve marka algısını oluşturabilmiş şirket sayısı 10.
- Türkiye'de pazarın önümüzdeki yıl yüzde 10 büyümesi bekleniyor.
- Müşterilerin eşyaları değerli olduğu için hata kabul etmeyen sektörlerin başında.

İstanbul meydan muharebesinde kültür

Sözlükler meydan muharebesinin özünü şu şekilde tanımlıyor: Engelbeli ve zorlu arazilerde savaşmanın güçlükleri nedeniyle tarafların karşılıklı rızası ile düz bir alanı tercih etmesidir. Burada iki taraf da delikanlıca ve yığılca bir mücadeleyi seçmiş oluyor. Tabii ki meydan muharebesini savaşarak olarak anlarsak daha çok ateşli silahlara icat edilmesi öncesine rastladığımızı söylememiz gerekiyor. Bilindiği üzere İstanbul seçimleri artık İstanbul'dan ibaret değildir. Bütün ülkenin gözü bu seçimlerde.

Dolayısıyla meydan değişiminde etki ve algı olarak bütün ülke sahnesi ifade etmiş oluyoruz. Bu muharebenin stratejiler ve taktikler geliştirilerek bu doğrultuda yapılmakta olduğunu görüyoruz. Yani ilk kez bir şehir seçimi ülke seçimi haline almış durumda.

GÖSTERGE ŞEHİR

Bizim bu yazdıkları gündemimiz; İstanbul seçiminde kültür ve sanatın ağırlık ve propaganda içeriği olarak konumunu, gücünü ve rolünü ortaya koyabilmektir. Elbette ülkemizin kültür bağlamında en önemli şehri tartışmasız bir şekilde İstanbul'dur. Dolayısıyla İstanbul bu konuda diğer şehirler açısından bir gösterge alanına da geliyor. Bilmemiz gereken bir başka husus da, geniş anlamda kültürün gücünün ve etkisinin niceliksel değil, niteliksel oluşudur. Siyasiler ise niceliğe odaklanmaktadır. Tam da burada bunun niceliğe evrilebileceğinin mümkün ve bize bağlı olduğunu bilmemiz gerekir. İşte, işin stratejik yanı da buradadır.

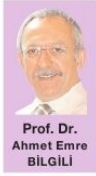
KÜLTÜR VİZYONU

Şimdi bu çerçevede değerlendirmeyi yapalım. Kültürle ilgili sadece bir seçimi kazanmak hedefi ile çalışmalar yapacak gibi görünüşten buradan bir yere gidemeyiz. Bu konuda yapacaklarımız ve söyleyeceklerimiz seçimin nezdinde bir güven inşa etme yönünde fonksiyon icra etmelidir. Kültür söyleminin bu güveni inşa etmede ne kadar güçlü ise o kadar da siyasi fonksiyon yüklenmiş olur. Kültürle ilgili ortaya koyacağımız vizyon; şehri yönetirken ufkumuzun ne kadar geniş ve berrak olduğu izlenimini görünür kılmalı. Şehrin sakinlerini bütünsellik içinde nasıl kucakladığımızı ortaya koymalı. Kültürün kapsayıcılığı ve çeşitliliği hakkında derinlikli bilgi sahibi olduğumuzu imajını vermeli. Buradan da İstanbul kültürünün varlığına, geleneğine, derinliğine ve inceliğine ne ölçüde vakıf olduğumuzu sonucu ortaya çıkmalı. Kültür sanatın ticari boyutuna vurgu yapmanın siyasi bir kazanımı olmadığını belirtmekte yarar var. Kültür sanat için şu kadar bütçe ayırdık veya şu kadar harcadık gibi.

UZLAŞTIRICI ROLÜ

Bir diğer önemli boyut ise; kültürle ilgili görüş ve projelerimizi ideolojik çerçevede dile getirirken buradan ancak kampaşa üretiriz, var olanı da artırırız. Aslında kültürün her çatışmacı hem de uzlaştırıcı rolü bulunur. Mesajlarımızda bunun uzlaştırıcı ve birleştirici rolünü inandırıcı bir şekilde vurgulamamız gerekir. Ancak buradan bir üst perdede kaçabiliriz.

Bütün bu doğrulan gerçek anlamda başarılabilirsek bu bizi siyasetten niteliğin niceliğe evrilmesi sonucuna götürür. Bu taktirde kültür vizyonumuzdan siyaset başarıları çıkarabiliriz. Akılcı strateji budur. Terside doğal olarak siyaseten başarısızlık üretir. Bundan dolayı siyasiler kültür sanat anlayışlarını ifade ettirmiş ya da yanlışları doğrultusunda mutlaka ortaya koymalıdır. Bunun da mümkün olduğunca somutlaştırılarak yapılması gerekir.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

135 yıllık Türk markası Amazon'da

İlaç dışı ürünler pazarı her geçen yıl büyüyor. Geçtiğimiz yıl 303 milyar dolara ulaşan pazardan Türkiye 300 milyon dolarlık pay alıyor. Sektörde Türkiye'nin söz sahibi firmalarından biri olan Zade Vital, sağlıklı yaşam ürünleriyle ABD merkezli e-ticaret devi Amazon'a girerek bir ilki başardı.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

REÇETESİZ ilaç sektörü, sağlıklı yaşama duyulan ihtiyacın artmasıyla her geçen yıl ivme kazanıyor. Avrupa'nın tamamında 2 bin 750 adet endemik bitki türü bulunurken, Türkiye'de ise bu rakam 3 bin 649'a ulaşüyor. Endemik bitki hazinesi açısından dünyanın en zengin ülkeleri arasında yer alan Türkiye'de bu çeşitlilik reçetesiz ilaç sektörünü de besliyor.

135 YILLIK DENEYİM

Tamamen doğal ürünlerin, endüstriyel olarak işlenerek, sağlıklı yaşam için tüketimine dayanan sektörün Türkiye'deki öncülerinden biri, 135 yıllık Helvacıade Grubu. Asrılık firmanın reçetesiz ilaç pazarındaki markası Zade Vital, geçtiğimiz yıl ABD merkezli e-ticaret devi Amazon'a da girerek, Türk endemik bitkilerinden üretilen doğal ürünleri dünya ile buluşturdu. Helvacıade Yönetim Kurulu Üyesi ve Zade Vital Genel Müdürü Kadir Taha Büyükelhvacıgil, Türkiye'nin dünya reçetesiz ilaç pazarındaki konumundan, firmalarının Amazon'daki temsiline kadar birçok konuyu İstanbul Ticaret'e anlattı.

4 MİLYAR TL'LİK PAZAR

İlaç dışı ürünler pazarında Türkiye ne durumda?
Tıbbi ürün pazarı büyüklüğünün 2019 yılı itibarıyla 1.8 milyar TL'ye ulaştığını görüyoruz. 2018 ocak-eylül dönemlerinde en hızlı artış enteral beslenme ürünleri ve gıda takviyelerinde yaşandı. Pazar, toplam değer olarak yüzde 32.9 oranında artış göstermiş durumda. Türkiye'deki tıbbi ürün pazarı rakamlarına ezane dışı kanalları ile bitkisel ürün ve preparatları da dahil ettiğimizde OTC pazarının (Over The Counter-Reçetesiz İlaç Pazarı) yaklaşık 4 milyar TL'lik bir büyüklüğe sahip olduğu öngörüldü.

Sektörün Türkiye'deki hızlı büyümesinde endemik bitki çeşitliliğinin etkisi var mı?

Tabii; çünkü ilaç dışı sağlık destek ürünlerinde ülkemizde ve dünya çapında çok önemli bir kategoriyi tıbbi ve aromatik bitkiler oluşturuyor. Ülkemiz de bitki zenginliği açısından dünyada üst sıralarda. Bereketli topraklarımız 11 bin 707 farklı bitkiye ev sahipliği yapıyor. Bunların 3 bin 649'u endemik, bu da tüm bitki çeşitliliğinde yüzde 31'e tekabül ediyor.

TÜRKİYE'NİN YÜZDE 13'Ü

Peki sizce büyümenin bu kadar hızlı olmasının nedenleri neler?

Bunun temelinde de tüm dünyada ve ülkemizde hızla artmakta olan 'sağlıklı yaşam / wellness' trendi yatıyor. Artık insanlar daha fazla doğala yöneliyor. Fiziklen ve ruhen sağlıklı olmayı, hastalanmadan uzun süre kaliteli yaşamayı ve sağlıklı yaş almayı hedefliyorlar.

Türkiye'de bu tarz ürünlere olan güven ne durumda?

Türkiye'deki hızlı büyüme trendleri ile birlikte nüfusunuzun henüz yüzde 13'ü gıda takviyelerinden faydalanyor. Bu doğrultuda kişi başı desteği harcamalarında Avrupa ve ABD'nin bir hayli gerisindeyiz. Ülkemizde yaklaşık 5 dolar olan besin desteği tüketimi, Avrupa'da 15-20 dolar, ABD'de ise 35-40 dolar arasında değişiyor.

DOKTORDAN ÖNCE

Dünyayı konuşacak olursak...
Geçtiğimiz yıl 303 milyar dolara ulaşan pazar her geçen yıl büyüyor. Teknoloji, Ar-Ge alanındaki gelişmeler, nüfus artışı ve nüfus yaşlanması göz



558 farklı ürün

Pazarda kaç çeşit ürününüz bulunuyor?

2014 yılında Türkiye'de ve dünyada ilk kez, binlerce yıldır kullanılan çörek otu yağına 'Geleneksel Bitkisel Tıbbi Ürün' ruhsatına taşıma başarısını elde ettik. 2016 yılında ise kabak çekirdeği yağı, keten tohumu yağı, nar çekirdeği yağı olmak üzere üç yeni geleneksel bitkisel tıbbi ürünün Sağlık Bakanlığı tarafından Geleneksel Bitkisel Tıbbi Ürün ruhsatlarını aldık. 145 farklı ürün ve 558 farklı ürün çeşitliliğinden oluşan ürün gruplarımız arasında cold press bitkisel besin destekleri, Omega 3 balık yağına ve 2017 yılından itibaren vitaminler, mineraller ve ekstraktları bulunuyor. Ayrıca özüm çekirdeği ekstresi, aspirin yağ-L-Karnitin, pazardaki en zengin içeriği sahip multivitamin gibi ürünlerimiz de bulunuyor.

önlene alındığında 2024 yılı sonuna kadar pazarın 491 milyar dolara ulaşması öngörüldü. İnsanların sağlıklı kalma çabalarına katkı sağlayan bu ürünler tüm dünyada çığ gibi büyüyor.

Zade Vital olarak, mart ayından itibaren ürünlerimizi sunmaya başladığımız 329 milyon 93 binlik nüfusa sahip ABD pazarına baktığımızda; toplumun yüzde 70'inin besin desteklerini kullandığını gördük. ABD Ulusal Sağlık Enstitüsü raporlarına göre yetişkinlerin yüzde 93'ü doktora gitmeden önce besin desteklerini tercih ediyor. Yine ebeveynlerin yüzde 85'i çocuklarının tedavileri için OTC desteklere başvuruyor.

DÜNYADA İLK

Dünyada bir ilk olan ürününüz var mı?

Topraklarımızda yetişen, yüzlerce yıldır sağlık ve güzelliği için kullanılan bitki, meyve ve tohumları Ar-Ge ile birleştirilerek alanımızda dünyanın en zengin cold press besin destekleri haline dönüştürdük. Şu anda Türkiye'de ve dünyada cold press yağlarda etken madde GMP'ine sahip ilk ve tek kuruluşuz. Cold press yöntemiyle antep fıstığı, incir çekirdeği, anason gibi pek çok milli bitkimizi GMP standartlarında sağlık ürünü haline getirdik. Bir pakette dört farklı sağlık destek ürünü sunduğumuz ve kişiye özel besin desteklerinin öncüsü olan Combo serimizin Türkiye'de ve ABD pazarında bir ilk olduğunu gururla paylaşabiliriz.

Amazon'a da girmeyi başardınız. Bundan bahsedebilir misiniz?

Kısa süre önce ABD pazarına girdik. ABD pazarına yaptığımız 100 bin kutu ihracatımızla, Türkiye'den ilk kez bu kadar yüksek ölekte bir sağlık destek ürünü ihracat edilmiş oldu. 135 yıllık köklü geçmişimiz, güvenimiz, bilgi birikimimiz, uzmanlığımız ve Ar-Ge'deki üstünümüzle kısa süre içerisinde ABD merkezli e-ticaret devi Amazon'a sağlıklı yaşam ürünlerimizle katıldık. Operasyonumuzda kişiye özel besin destekleri Concept Serisi, çörek otu yağı, ruşeym yağı, patlatılabilir D vitamini kapsüllerimiz ile bir Türk markasının uluslararası platformlara taşınması başardık.



40 milyon Euro'luk yatırım

Bu alanda yeni ürünler nasıl geliştiriliyor?

Küresel ölçekte söz sahibi olacak ürünleri geliştirimin temelinde Ar-Ge ve inovasyona odaklanmak yatıyor. Laboratuvarlarda yapılan çalışmalar da en ileri teknolojiyle yüksek standartlarda üretmek, fark yaratabilmenin olmazsa olmazı. Biz de Zade Vital olarak ülkemizin bitki zenginliğini, güvenli kullanılabilecek sağlıklı yaşam ürünlerine dönüştürmeyi hedefledik. Ege Üniversitesi ARGEFAR ile işbirliği içinde başlattığımız Ar-Ge çalışmaları, Konya'da gerçekleştirdiğimiz 40 milyon Euro'luk Ar-Ge ve alt yapı yatırımımızın ardından, Zade Vital İlaç Üretim Tesisleri'ni ülkemize kazandırdık. Tesislerimizin Avrupa'nın en büyük GMP standartlarında üretim yapan yumuşak kapsül üretim tesisi konumunda.



100 soruda kentsel dönüşüm

Avukat Ali Yüksel'in hazırladığı kitap, yönetici, hukukçu, malik, müteahhit ya da diğer ilgililerin kentsel dönüşüm uygulamalarında kullanacakları bir el kitabı olarak hedeflenmiş.



Kitapta, bazı konularda bilimsel öğretiler, doktrinler, mahkemeler ve uygulamalar arasında görüş birliği olmadığında bahsedilerken, konuya bütüncül olarak bakmaya çalışılıyor.

Dijitopya

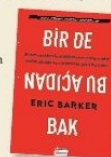
Halil Aksu'nun kaleme aldığı kitap, dijitalleşmenin tarihine inerek, dönüşüm sürecini başından anlatıyor. Dijitalleşen tüm unsurları, sektörleri ve fonksiyonları okuyucuya tanıtıyor. Kitap, dijital dönüşümün iş insanlarının en önemli



önceliklerinden biri haline geldiği, ancak bu sürecin nasıl kurgulanması, edilecek konusundaki kafaların son derece karışık olduğu bir dönemde, rehber niteliğinde bir çalışma. Okuyucu, Dijitopya sayesinde dijital liderlik üzerine de oldukça önemli bilgilere sahip olacak.

Bir de bu açıdan bak

Kitapta, kalıpların dışına çıkan ve üstün başarıları sergileyen insanları, diğerlerinden ayıran özellikler ele alınıyor. Eric Barker'in şaşırtıcı istatistikler ve



merak uyandırıcı anekdotlarla bezeli bu kitap, okuyucunun hayalindeki hayatı yaşamaya için nelerin işe yarayıp yaramadığını anlamasına yardımcı olmaya çalışıyor.

Bilgi güvenliği yönetim sistemi

Kitapta amaç, öncelikle 'bilgi güvenliği' konusundaki temel konsepti ve olası tehditleri açıklamak olduğu belirtiliyor. Yazar Faruk Çubukçu, ardından ISO 27001 temelinde bilgi güvenliğini sağlama konusunda uygulayıcılara yardımcı olmayı



hedeflediğini açıklıyor. Uygulayıcıların bilgi güvenliğini yönetim sisteminin faaliyetlerini planlaması, uygulaması, kontrol etmesi, bilgilerin sistematik bir şekilde korunması, önlemler alınması ve sistemler geliştirilmesi için dokümantasyon örnekleri de sunuluyor.



İSTANBUL TİCARET Bayram tatlılarının dengeleyicisi KAHVE

İftar sonrası ve bayramlarda tatlının yükselttiği şekeri dengeleyen kahve, farklı tat ve aromalarla tiryakileri cezbediyor. Sayısı giderek artan kahve zincirleri de bayram için yeni kahve çeşitleri sunuyor.

SERRA YILDIRIM
RECEP MUTLU

RAMAZAN Bayramı'nın yaklaşmasıyla geleneksel tatlı ve kahve ikramı için de hazırlıklar hızlandı. Büyük marketlerin yanı sıra bayram alışverişinin değişmez adresi Eminönü'nde asırlık kahve markalarının da satışı arttı. Mısır Çarşısı'na gelen tüketiciler başta Kurukahveci Mehmet Efendi olmak üzere Kahve Dünyası, Nuri Toplar gibi kahve markalarının önünde kuyruklar oluşturuyor.

YENİ TATLAR

Bayramın vazgeçilmezı baklava ve tatlıların ardından tüketilen kahve, gün geçtikçe artan çeşitleriyle farklı damaklara hitap

ediyor. Kahve kültürü, Türk kahvesinin yanı sıra son yıllarda farklı ülkelerden gelen kahve türleri ile de zenginleşiyor.

Özellikle kendi markalarını cafe konseptinde tüketiciye sunan işletmeler, her geçen gün yeni bir kahve çeşidini menüsüne ekliyor.

MESAI AYARI

Eminönü'ndeki Brew Cafe yetkilileri, hem cafe hem de farklı kahve lezzetlerine olan ilginin özellikle Ramazan ayı boyunca 21.00-23.00 saatleri arasında arttığını söylüyor. Ayrıca yabancı turistlerin de bu lezzetlere ilgi gösterdiğini belirtiyorlar.

Mesai saatlerini Ramazan'a göre ayarlayan kahve işletmecileri, en çok cappuccino ve filtre kahvenin tercih edildiğini dile getiriyor.



Lezzet tercihi yaşa göre değişiyor

Yaş gruplarına göre farklı lezzetlerde kahve tercih ediliyor. Gençler daha ziyade latte, cappuccino'yu tercih ederken, ilerleyen yaş grupları, başta Türk kahvesi olmak üzere filtre kahve, cortado ve espresso içmeyi seviyor.

Petrolle yarışıyor

Kahve, vücuttaki şekeri dengelediği için özellikle bayramlarda yemek veya tatlı üzerine tercih ediliyor. Dünyada ekonomisi ve pazarı giderek büyüyen kahve, petrolden sonra en büyük ticari hacme sahip ikinci ürün olarak dikkat çekiyor.



Turistlerin tercihi 'cold brew'

İşletmelerin son dönemde menülerine eklediği yeni lezzet ise 'cold brew'. Yaklaşık 16 saatte hazırlanan 'cold brew', bir gün soğuk ortamda bekletildikten sonra servis ediliyor. Cold brew tadının sert olmasından dolayı özellikle yabancı turistler tarafından yoğun rağbet görüyor.



BEREKET AYI RAMAZAN

BU RAMAZAN DA
CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA
BERABERİZ

BOĞAZIN KALBİNDE
"ZENGİN İFTAR MENÜLERİMİZLE"
HİZMETİNİZDEYİZ

*Yüksek talep nedeniyle rezervasyon yaptırmanızı tavsiye ederiz.



cemilesultan.com

itocemilesultankorusu

0216 308 49 43

CemileSultanKorusu

Cemile Sultan Korusu