

Tayvan daha fazla 'Türk ürünü' istiyor

Uzak Doğu'nun yükselen yıldızlarından Tayvan, Türk şirketlerine, 'bize daha fazla ürün satın' çağrısı yaptı. İşbirliği yapmak üzere İstanbul Ticaret Odası'na gelen Tayvanlı heyet, "Her yıl Türkiye'ye Tayvan'dan bey delegasyon gelerek ürünlerini tanıtıyor. Ancak Türkiye'den ülkemize gelip ürünlerini tanıtan şirket sayısı çok az. Türk şirketlerine her zaman kapımız açık. Tayvan'dan para kazanmalarını istiyoruz" mesajını verdi. **Serel Kılıçlı ■ 10'da**



Ur-Ge'de sıra ayakkabı ve iç giyimde

İTO'nun desteklediği Ur-Ge Projesi ile ABD pazarına açılan Türk deri firması, ürünlerini New York Moda Haftası'nda podyuma çıkardı. Sektörlerin kümelenecek dış pazarlara açılmasını sağlayan Ur-Ge projelerinde sıra şimdi ayakkabı ve iç giyimde. **Sümeyra Yanış Topal ■ 6**



VERGİ İNDİRİMİNDE 6 ay ek süre üretimi artırır

■ İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, 30 Haziran'da sona erecek mobilya, beyaz eşya ve otomotivdeki KDV ve ÖTV indirimlerinin 6 ay daha uzatılması için çağrıda bulundu. Avdagiç, "İndirimlerin 31 Aralık'a kadar uzatılması, üretim bantlarındaki hareketliliği artıracak" dedi. ■ Avdagiç, İmar Barışı'nda 30 Haziran'da sona erecek Yapı Kayıt Belgesi Bedeli ödemeleri için, özellikle ticari binalarda 24 aya kadar taksit imkanı sunulmasının firmalara önemli bir finansman desteği olacağını da söyledi. ■ 10'da



İSTANBUL TİCARET ODASI

28 HAZİRAN 2019 YIL: 61 SAYI: 3065 ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

"Ticaret, milletlerin emeli ve üretimini kıymetlendirmek için eline ve zekasına emniyet edilen ve bu emniyete liyakat göstermesi gereken adımdır."

Şekib Avdagiç

İSTANBUL'DA şimdi 'iş' zamanı

Yerel seçimlerin sonuçlanmasının ardından gözler, ekonominin kaptan köşkünde oturan İstanbul'da, kenti Türkiye'nin en değerli markası haline getirecek projelere çevrildi. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Büyük Türkiye ve güçlü ekonomi için şimdi ekonomiye odaklanma vakti" dedi. ■ İstanbul'da ulaşımı rahatlatacak 17 farklı raylı sistem hattının tamamlanması bekleniyor. ■ Turizmde en büyük katma değeri oluşturan kruvaziyer turistleri için yeni limanlara ihtiyaç var. ■ Atatürk Havalimanı arazisinde kurulacak fuar ve kongre merkezyle her yıl 5 milyon fuar ziyaretçisi ağırlanacak. ■ 5'te



14 BİN WEB SİTELİ E-TİCARETTE EKOSİSTEM HAZIR

Yaklaşık 14 bin e-ticaret sitesinin faaliyet gösterdiği Türkiye'de dijital ekonominin ekosistemi hazır. Sırada KOBİ'lerin dijital dönüşümünü tamamlaması var.

KOBİ'LER İÇİN AÇIL

Türkiye'de e-ticaret ekosisteminin hazır olması büyük bir avantaj olarak görülüyor. Ancak sayısı 3 milyon 470 bini geçen KOBİ'lerin dijital dönüşümünü ivedilikle tamamlaması gerekliliğine dikkat çekiliyor.

HEDEF BÜYÜME

Global e-ticaret pazarı baş döndürücü bir hızla büyürken, Türkiye'de KOBİ'ler aracılığıyla bu alanda hak ettiği büyüklüğe ulaşmak istiyor. ■ 9



e-ticarette olmazsa olmazlar

Uzmanlar e-ticarette masanın dört ayağını, 'ödeme sistemi, dijital pazarlama-internet reklamcılığı, hukuk ve lojistik' olarak açıklıyor.

Aynı uzmanlar, etkin e-ticaretin diğer bileşenlerini de şöyle sıralıyorlar: ■ Pazaryerleri ■ API servisleri

■ Muhasebe&ERP entegrasyonları ■ Tasarım, teknik destek, eğitim ■ Kargo entegrasyonu ■ Yazılım&barındırma

■ Bankalar&ödeme sistemleri ■ e-ticaret çözüm merkezi ■ e-ticaret danışmanlığı

Kolaj: Osman Kuvvet



Gümrüklerde kağıt yükü sıfırlanıyor

Pilot bölgelerde yürürlüğe giren 'Kağıtsız Gümrük Projesi'nin ülke genelinde uygulanması için geri sayım başladı. Ağustos ayında Türkiye'deki tüm gümrük noktalarında kağıt yükü sıfırlanacak. **Sümeyra Yanış Topal ■ 7**

KİGEP'le istihdamda DESTEĞE DEVAM

İşletmeler, yeni istihdam ettiği her bir Suriyeli ve Türk işçi için aylık 950 TL destek alacak. Kayıtlı İstihdam Geçiş Programı (KİGEP) kapsamında devam eden destek ödemelerinden 6 ay yararlanılacak. ■ 8



Pastanelerde franchising ATAĞI

Yıllardır mahalle aralarında kafe şeklinde hizmet veren pastaneler, hem yurtiçinde hem de yurtdışında franchise atajına hazırlanıyor. 1.5 yılda 200'e yakın şube açmayı planlayan markaların öncelikli pazarları Katar ve Avrupa ülkeleri. **Ceyhan Kuburta ■ 18**

Pirinç tarlalarında ördek robotlar işbasında

Pirinç tarlalarındaki yabancı otları sökecek bir robot geliştirildi. Ördekler gibi çalışan robot, kimyasal kullanımı önleyeceği için hem sağlık sorunlarını hem de üretim maliyetini azaltacak. **Ayşe Başak ■ 17**



Türkiye'yi Avrupa'da TEMSİL EDECEKLER

Sokak basketbolu olarak bilinen 3X3 basketbolda, İstanbul Ticaret Üniversitesi fırtına gibi esiyor. San-siyahlı kızlar, Çanakkale'de yapılan TÜSF 3X3 Basketbol Türkiye Şampiyonası'nda şampiyonluk kupasını kazandı. TİCARET'li oyuncular, üç farklı spor branşında Türkiye'yi Avrupa şampiyonalarında da temsil edecek. **Selahattin Nizam ■ 15'te**



Turistlere mobil rehber

Tur rehberlerine bağlı kalmadan gezmek isteyen turistlere, BTM girişimlerinden Bonarego özgür bir seyahat deneyimi sunuyor. Bonarego, seyahat rehberliğinin yanı sıra kur çevirici, dil çevirmeni, hava durumu ve toplu taşıma gibi uygulamaları da barındırıyor.

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin girişimlerinden Bonarego, turistlere, tur rehberine bağımlı olmadan serbestçe yeni yerler keşfetme imkanı sağlıyor. Bonarego'nun sahibi Aslı Yılmaz, projelerini ve hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

Projenizin yenilikçi yönünü ve amacını anlatabilir misiniz?
Proje BTM Bonarego ile seyahatlerinde bağımsız gezmeyi tercih eden turistlere cep telefonu üzerinden tur seçenekleri sunmayı hedefliyoruz. Böylece turistler seyahatlerinde gezdikleri yerler hakkında bilgi edinirken, kendi zaman dilimlerinde, kendi tempoyla, kimseye bağlı kalmadan seyahat deneyimleyebilirler.

SERBEST SEYAHAT

Visa Card'ın yaptığı bir araştırma, tüm turistlerin yüzde 60'ının seyahat organizasyonunu kendi yapan, seyahat sırasında bir tur rehberinden hizmet almayan bağımsız turist denek kategoride olduğunu gösteriyor. Biz de bu turistlerin, gezi rehberleri, internet araştırmaları gibi zaman alıcı, ön araştırma gerektiren kaynaklar yerine, yerinde bilgi edinmelerini sağlayacak bir uygulama geliştirmeye karar verdik.

KAYNAK VİDEOLAR

Uygulamamız aynı zamanda bağımsız gezen bir turist için kaynak oluşturacak, video içerikli görsel bir gezi rehberi de sunuyor. Ayrıca kur çevirici, dil çevirmeni, hava durumu, toplu taşıma gibi turistlerin seyahatleri sırasında faydalandıkları özelliklerini de uygulamamıza entegre ettik.

Hangi süreçleri tamamladınız? Müşteri kitletizi ne durumda?

Proje BTM beta versiyonunu sürdü. İstanbul içiyle ilgili iOS ve Android platformlarında yayınladık. Henüz test aşamasındayız, müşteri edinme çalışmalarına başladık. Ancak kaydolun profilleri içinde Avustralya, ABD, Çin gibi kullanıcılar olması bizim gibi global bir girişim olmayı hedefleyen bir uygulamamız için umut verici.

Hedefleriniz nelerdir? Proje için birlikte çalıştığınız özel isimler var mıdır?

Proje BTM kullanıcıların konumunu kullanarak gerçek zamanlı bilgi aktarabiliyoruz. Bu özellik özellikle mekanlarda,

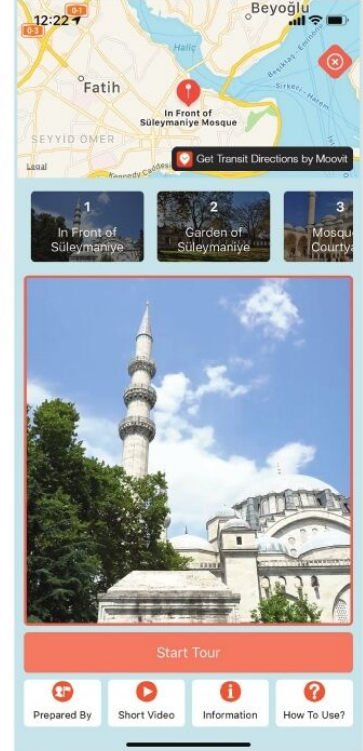
mahallelerde gezilen rotalar için kolaylık sunuyor. İleriye yönelik kullanıcı deneyimini zenginleştirerek farklı özellikleri de uygulamaya eklemeyi hedefliyoruz. Projemizde en önem verdiğimiz konulardan biri profesyonel rehberlerle çalışmak.

Rakiplerinizi göre farklılaştığınız nokta tam olarak nedir?
Rakiplerimiz göre içerik üretim

süreçlerimizi pratikleştirdik ve bunun da uzun vadede daha sürdürülebilir bir girişim olmamızı sağlayacağını düşünüyoruz.

Projenin ülke ekonomisine katkısı olacak mı? Yurtiçi ve yurtdışı için planladığınız neler?
Hedefimiz Bonarego'nun global bir uygulama olması. Turizm ekonominin kötü olduğu dönemlerde dahi her yıl büyüyen bir sektör ve bu da global girişimler

için dev bir pazar demek. Doğru işleyen bir sistemle global turizm pazarında Türkiye bir girişim olmasının Türkiye ekonomisi için de katkılar olacaktır. Test pazarı olarak İstanbul'u seçtik, bu da turizmde test edilecek bir ürün için çok yeterli bir pazar. Turistlere, Bonarego ile şehrimizin değerlerini tanıtmak olmanın da ülkemiz turizmi için katma değer oluşturacaktır.



Girişimcilere, hedef kitle oluşturma dersi

Winglobal eğitimleri kapsamında 18 Haziran'da BTM'de gerçekleşen "Küresel Startuplar için Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya" eğitiminde Dijital Pazarlama Uzmanı Oğuz Veli Yavaş vardı. Eğitimde girişimcilerle buluşan Yavaş, "Özel Hedef Kitle Oluşturma, Benzer Hedef Kitle Oluşturma, Dijital Pazarlama"yı anlattı.

Startuplar için hukuk eğitimi

BTM Fulya Yerleşkesi'nde düzenlenen Winglobal eğitimlerinde 20 Haziran'da avukat Emre Akkas girişimcilerle buluştu. "Küresel Doğan Startuplar için Hukuk" eğitiminde Akkas, "Hukukun Temel Kavramları, Elektronik Sözleşmeler ve Yatırım Hukuku" hakkındaki bilgi verdi.



Avrupalı turist Beyoğlu'na geri döndü

İLK dört ayda İstanbul'a gelen yabancı turist sayısı 4.4 milyonla rekor kırarken, verilere göre en yüksek artış ise Avrupalı turistte oldu. Beyoğlu Güzelleştirme ve Koruma Derneği Başkanı Nizam Hışım, "Hem otellerimizde hem de Taksim ve İstiklal Caddesi'nde gözlem yaptığımızda Avrupalı turistin Beyoğlu'na döndüğünü görüyoruz" dedi. Hışım, yılın ilk dört ayında İstanbul'a en çok Almanların geldiğini kaydederek, "İlk dört ayda geçen yılın aynı dönemine göre İstanbul'a gelen Alman sayısı yüzde 9.5 artarak 315 bine yükseldi. İkinci sırada bulunan İranlılar yüzde 20.9 azalarak 267 bine gerilemiş. En çok ziyarette üçüncü sırada bulunan Rusların sayısı yüzde 17, dördüncü İranlıların ise yüzde 32.2 artmış" dedi.

Hışım, sunuları söyledi: "Kış sezonu Beyoğlu'nda otel doluluğu yüzde 80 ortalamıyla tarihi rekorunu kırmıştı. Şu anda da yüzde 100'e yaklaşan dolulukla her şey çok güzel gidiyor. Gelen turist sayısına ilişkin verilerin yanı sıra hem otellerimizde hem de Taksim ve İstiklal Caddesi'nde gözlem yaptığımızda daha önce geri çekilen Avrupalı turistin Beyoğlu'na döndüğünü görüyoruz."

GLOBAL PROFESSIONALS MEET AT ISTANBUL CHAMBER OF COMMERCE FAIRS! 2019

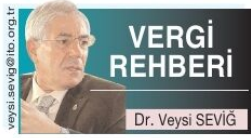
- > **BAU 2019**
Munich, Germany 14-19 January
Construction, Building Materials
- > **NATPE 2019**
Miami, U.S.A. 22-24 January
TV Series, Content, TV Production
- > **MY HOME TURKEY**
Düsseldorf, Germany 8-10 February
Real Estate, Construction, Property
- > **MWC MOBILE WORLD CONGRESS**
Barcelona, Spain 25-28 February
Mobile Communications, Technologies
- > **LONDON BOOK FAIR**
London, U.K. 12-14 March
Book
- > **JEC WORLD 2019**
Paris, France 12-14 March
Composites Industry
- > **MIPIM 2019**
Cannes, France 12-15 March
Real Estate, Property, Investment
- > **INTERNATIONAL UNIVERSAL EXHIBITION DUSHANBE**
Dushanbe, Tajikistan 28-31 March 2019
General Trade
- > **HANNOVER MESSE 2019**
Hannover, Germany 1-5 April
Industrial Supply: Casting, Forging, Rubber Materials, etc.
Energy: Transformer, Distribution Boards, Cable etc.
Fluid Power: Hydraulic, Pneumatic and Automation etc.
- > **MIPT 2019**
Cannes, France 8-11 April
Construction, Construction Machinery and Equipment
- > **BAUMA 2019**
Munich, Germany 8-14 April
Construction, Building Materials
- > **MUSIAD HESSEN**
Offenbach, Germany 13-14 April
Real Estate, Property
- > **125th CANTON FAIR PHASE 1**
Guangzhou, The People Republic of China 15-19 April
General Trade
- > **SIAL CANADA 2019**
Toronto, Canada 30 April-2 May
Food, Beverage
- > **125th CANTON FAIR PHASE 3**
Guangzhou, The People Republic of China 1-5 May
General Trade
- > **SIAL CHINA 2019**
Shanghai, The People Republic of China 14-16 May
Food, Beverage, Equipment
- > **BAUMA CTT RUSSIA 2019**
Moscow, Russia Federation 4-7 June
Construction, Construction Machinery and Equipment
- > **AUTOMECHANICA DUBAI 2019**
Dubai, United Arab Emirates 10-12 June
Automotive Supplies: Parts, Components & Accessories
- > **CPHI CHINA 2019**
Shanghai, The People Republic of China 18-20 June
Pharma Industry
- > **INNOPROM 2019**
Ekaterinburg, Russia Federation 8-11 July 2019
Metalworking and Welding Fair
- > **NIGERIA 2nd TURKISH PRODUCTS EXHIBITION**
Lagos, Nigeria 4-6 September
Industry, Trade and Service
- > **THE HOTEL SHOW DUBAI**
Dubai, United Arab Emirates 17-19 September
Accommodation Industry, Hotel Products
- > **PROESTATE 2019**
Moscow, Russia Federation 18-20 September
Real Estate, Property
- > **FOOD INDIA Inspired by SIAL**
New Delhi, India 19-21 September
Food, Beverage, Equipment
- > **CITYSCAPE GLOBAL 2019**
Dubai, United Arab Emirates 25-27 September
Real Estate, Property
- > **ANUGA 2019**
Cologne, Germany 5-9 October
Bread and Bakery, Culinary Concepts, Drinks, Fine Food, Frozen Food, Hot Beverages, Meat
- > **126th CANTON FAIR PHASE 1**
Guangzhou, The People Republic of China 15-19 October
General Trade
- > **MIPCOM 2019**
Cannes, France 14-17 October
TV Series, Content, TV Production
- > **FRANKFURT KITAP FIARI**
Frankfurt, Germany 16-20 October
Book
- > **MWC MOBILE WORLD CONGRESS AMERICAS 2019**
Los Angeles, U.S.A. 22-24 October
Mobile Communications, Technologies
- > **126th CANTON FAIR PHASE 3**
Guangzhou, The People Republic of China 31 October-4 November
General Trade
- > **26th TIRANA INTERNATIONAL FAIR**
Tirana, Albania 23-26 November
General Trade
- > **ATF ASIA TV FORUM & MARKET**
Singapore 4-6 December
TV Series, Content, TV Production
- > **SIAL MIDDLE EAST 2019**
Abu Dhabi, United Arab Emirates 9-11 December
Food, Beverage, Equipment



ISTANBUL
CHAMBER OF
COMMERCE

REGISTRATION
Osman Kılıç / Seyma Pekcan / Bilal Tayenc / Aylin Odabas
Phone : +90 212 455 68 12 / 455 68 07 / 455 61 11 / 455 61 07
GSM : +90 533 959 30 57 / Fax : +90 212 520 15 26
E-Mail : osman.kilic@icc.org.tr / seyma.pekcan@icc.org.tr
bilal.tayenc@icc.org.tr / aylin.odabas@icc.org.tr
icc.org.tr

İTÖ.ORG.TR |    /itokurumsal



İkinci el motorlu kara taşıtı ticaretinde KDV

Katma Değer Vergisi "Genel Uygulama Tebliği"nin "III/A 2.5 İkinci El Motorlu Kara Taşıtı Ticaretiyle İstifal Eden Mükelleflerin Binek Otomobil Alımlarında Katma Değer Vergisi indirimi" başlığı altında yer alan açıklama gereği olarak;

"3065 sayılı Kanun'un 29/5 maddesine göre Hazine ve Maliye Bakanlığı'na verdiği yetkiye dayanarak 13.02.2018 tarih ve 30331 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik kapsamında ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti ile istifal eden mükellefler tarafından alım-satım konu edilen binek otomobillerinin alış belgelerinde gösterilen KDV'nin indirimi konusu yapılması 22.03.2019 tarihi itibarıyla uygun görülmüştür.

Buna göre, İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik kapsamında ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti ile istifal eden mükellefler, 22.03.2019 tarihinden sonra alım-satım konu etmek üzere satın aldıkları binek otomobillerinin alış belgelerinde gösterilen KDV'yi indirebilirler.

Diğer taraftan, ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti ile istifal eden mükelleflere 22.03.2019 tarihinden önce alım-satım konu etmek üzere satın alınan ancak;

22.03.2019 tarihi itibarıyla henüz satılmamış olup, ticari mal stoklarında bulunan binek otomobillerinin alış belgelerinde gösterilen ve daha önce indirim konusu yapılmayan KDV tutarının, bu araçların teslim edildiği döneme ilişkin KDV beyannamesinde indirim konusu yapılması uygun görülmüştür. Ancak, söz konusu binek otomobillerinin daha önce maliyetine dahil edilen KDV tutarlarına ilişkin kayıtların düzeltilmesi gerektiği tabiidir.

İkinci el motorlu kara taşıtı ticareti ile istifal eden mükelleflerin alım-satım amacı dışında satın aldıkları ve işletmede kullandıkları binek otomobillerinin alış belgelerinde gösterilen KDV'nin indirim konusu yapılamayacağı tabiidir.

İkinci el motorlu kara taşıtı ticareti ile istifal edenler, İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik kapsamında işletmesi adına yetki belgesi alan tacirler ile esnaf ve sanatkarlardır. İkinci el motorlu kara taşıtı ticareti ile istifal etmekle birlikte henüz yetki belgesi almamış olanlar, anılan Yönetmeliğe göre yetki belgesi alınması için verilen süre ile sınırlı olmak üzere yetki belgesi olmaksızın, bu kapsamda işlem yapabilirler."

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun Özel Matrah Şekilleri" başlıklı 23 maddesine 7104 sayılı Kanun'un 23 maddesine 7104 sayılı Kanun'un 6'ncı maddesi ile eklenen ve 01.06.2018 tarihinden itibaren yürürlüğe giren (f) bendi ile kullanılmış motorlu kara taşıtı tesliminde özel matrah şekli ile vergilendirmenin usul ve esasları hükmüne bağlanmıştır. (Nuri Değer "Kullanılmış Binek Otomobillerinin Tesliminde KDV Uygulaması," Yaklaşım Dergisi, Haziran 2019 s/ :9 - 15)

Uygulamada "kullanılmış binek otomobillerinin tesliminde özel matrah şekli ile vergilendirmenin şartları" şunlardır.

■ Özel matrah şekli vergileme uygulaması yalnızca ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretiyle istifal eden mükellefler tarafından uygulanabilecektir.

■ Söz edilen mükellefler ancak KDV mükellefi olmayanlardan (mükellef olanlardan istisna kapsamında yapılan alımlar dâhil) satın aldıkları ikinci el motorlu kara taşıtları için yararlanabilir.

■ Satıcının satın aldığı taşıtın vasfında esaslı değişiklik yapmaması gerekir.

■ Satılan ikinci el motorlu kara taşıtlarının tesliminde matrah, satış bedelinden alış bedeli düşüldükten sonra kalan tutardır.

Uygulamaya yönelik olarak daha geniş açıklama sonraki haftalarda ayrıntılı olarak okurlarımıza sunulacaktır.

Uygulamada kullanılmış binek otomobillerinin tesliminde Katma Değer Vergisi uygulaması durak-sama yaratmaktadır. Ancak "87.03 tarife pozisyonunda yer alan kullanılmış binek otomobili satışında, yüklenilen KDV'yi indirim hakkı bulunmayan mükelleflere bu araçların tesliminde yüzde 1 Katma Değer Vergisi uygulaması gerekmektedir."

Mesleki eğitim ve kısa çalışmada yeni uygulamalar

6764 sayılı Kanun ile çıraklık eğitimi, zorunlu eğitim kapsamına alındı. Kalfalık ve ustalık eğitimleri dört yıllık mesleki eğitim merkezi programı adı altında birleştirildi.



Ödeneğin kesilmesine yol açan nedenler

Kısa çalışma ödeneği alanların işe girmesi, yıllık aylığı almaya başlaması, herhangi bir sebeple silah altına alınması, herhangi bir kanundan doğan çalışma ödevi nedeniyle işinden ayrılması hallerinde veya geçici iş görmezlik ödeneğinin başlaması durumunda geçici iş görmezlik ödeneğine konu olan sağlık raporunun başladığı tarihi itibarıyla kısa çalışma ödeneği kesilir. Kısa çalışma yapan işveren, işçilerin çalışma sürelerine ilişkin kayıtları tutmak ve istenilmesi halinde ibraz etmek zorundadır.

Verilen ödeneğin hesabı

Kısa çalışma uygulamasında işçilere kısa çalışma ödeneği ödenmesinin yanı sıra genel sağlık sigortası primlerinin ödenmesi de söz konusudur. Günlük kısa çalışma ödeneği; sigortalının son 12 aylık prime esas kazançları dikkate alınarak hesaplanan günlük ortalama brüt kazancının yüzde 60'ı. Bu şekilde hesaplanan kısa çalışma ödeneği miktarı, aylık asgari ücretin brüt tutarının yüzde 150'sini geçemez. Kısa çalışma ödeneği, çalışmadığı süreler için işçinin kendisine

ve aylık olarak her ayın beşinde ödeniyor. Kısa çalışma yapan işçinin çalışmayan hafta tatil, ulusal bayram ve genel tatil günlerine ilişkin ücret ve kısa çalışma ödeneği miktarı, kısa çalışma yapılan süreyle orantılı olarak işveren ve kurum tarafından ödeniyor. İşverenin hatalı bilgi ve belge vermesi nedeniyle yapılan fazla ödemeler, yasal faizi ile birlikte işverenden, işçinin kusurundan kaynaklanan fazla ödemeler ise yasal faizi ile birlikte işçiden tahsil ediliyor.

Hükümet tarafından TBMM'ye gönderilen "Bazı Kanunlarda ve 652 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi" ile çıraklık, kalfalık, ustalık ve mesleki eğitim ile ilgili önemli değişiklikler öngörüldü. Diğer yandan zor durumda işverenleri rahatlatmak amacıyla kısa çalışma uygulamasında süre ayarı yapıldı. Bu yazımızda söz konusu değişiklikler kaleme alındı. 6764 sayılı Kanun ile çıraklık eğitimi, zorunlu eğitim kapsamına alındı, kalfalık ve ustalık eğitimleri dört yıllık mesleki eğitim merkezi programı adı altında birleştirildi.

ARANAN ŞARTLAR

Bu düzenlemeye uyum sağlanması için yazımızı kaleme aldığımızda TBMM'de görüşülen bu kanun teklifiyle mesleki eğitim merkezi programına kayıt şartlarında düzenleme yapılması amacıyla yeni düzenlemeler yapıldı.

Buna göre mesleki eğitim merkezi programına çırak öğrenci olarak kayıt olabilmek için 'en az ortaokul veya imam-hatip ortaokulu mezunu olmak, bünyesi ve sağlık durumu gereği mesleğin gerektirdiği işleri yapmaya uygun olmak' şartları birlikte aranacak.

GÖRÜŞ ALINACAK

Tehlikeli ve çok tehlikeli işler veya özellik arz eden mesleklerle alınacak çırakların öğrenim ve yaş durumu, ilgili kuruluşların görüşü alınarak bakanlıkça belirlenecek. Diğer yandan eğitim-istihdam bağlantısının güçlendirilmesi, özel sektör tarafından mesleki eğitime doğrudan katkı sağlanması ve faaliyet gösterilen alanlarda ihtiyaç duyulan becerilere sahip nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi amacıyla mesleki eğitim merkezlerinin organize sanayi bölgesi yönetimlerince ve özel sektör tarafından açılabilmesi gerekli değişiklik ve kolaylıkların sağlanması öngörüldü.

KISA ÇALIŞMAYA SÜRE AYARI

2018/Kasım ayında yapılan değişiklikte üretim sektörünü ve işverenleri rahatlatmak amacıyla kısa çalışma uygulamalarında yapılan değişikliklerle birlikte genel ekonomik, sektörel, bölgesel kriz veya zorlayıcı sebeplerle işyerindeki haftalık çalışma sürelerinin geçici olarak en az üçte bir oranında azaltılması veya süreklilik şartı aranmaksızın iş yerinde faaliyetin tamamen veya kısmen en az dört hafta süreyle durdurulması hallerinde, işyerinde üç ayı aşmamak üzere (Cumhurbaşkanı kararı ile 6 aya kadar uzatılabilir) sigortalılara çalışmadıkları dönem için gelir desteği sağlanarak iş yerlerinin rahat bir nefes alması sağlandı. 25/6/2019 tarihli Cumhurbaşkanın Kararı ile dışsal etkilerden kaynaklanan dönemsel durumlar kapsamındaki zorlayıcı sebep gereğiyle kısa çalışma uygulanan işyerleri için 31/12/2019 tarihine kadar uzatma başvurusunda bulunulması, kısa çalışma uygulaması devam eden ve aynı kişileri kapsayan uzatma talepleri hariç diğer talepler için yeni bir uygunluk tespiti yapılması şartıyla, kısa çalışma ödeneğinin süresi üç ay uzatıldı.

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 o /itokurumsal



QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarımda <http://www.ito.org.tr/QR/27-06-2019.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İstanbul'da şimdi 'iş' zamanı



Ekonomiye odaklanma vakti

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, İstanbul'da seçimin demokrasi ve güven ortamı içinde sona erdiğini belirterek, "Şimdi ekonomiye odaklanma vakti" dedi. Avdağ, twitter hesabından yaptığı açıklamada, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na seçilen Ekrem İmamoğlu'nu kutlayarak, şu mesajı yayınladı: "İstanbul'da seçim demokrasi ve güven ortamı içinde sona erdi. İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na seçilen Ekrem İmamoğlu'nu tebrik ediyorum. İstanbul'a hayırlı olsun. Büyük Türkiye ve güçlü ekonomi için şimdi ekonomiye odaklanma vakti."

İstanbul'da ulaşımı rahatlatacak metro, tramvay, füniküler olmak üzere çalışmalar devam eden 17 farklı raylı sistem hattının tamamlanması bekleniyor.

Turizmde en büyük katma değeri oluşturan kruvaziyer turistleri yeniden İstanbul'a çekilmeli. Ticareti de canlandıracak kruvaziyerler için yeni limanlara ihtiyaç var.

Atatürk Havalimanı arazisinde bir fuar ve kongre merkezi kurulması planlanıyor. Projeye İstanbul'da her yıl 5 milyon fuar ziyaretçisi ağırlanacak.

YEREL seçimlerin sonuçlanmasının ardından gözler, ekonominin kaptan köşkünde oturan İstanbul'da, kenti Türkiye'nin en değerli markası haline getirecek projelere çevrildi. Hem kent halkı hem de iş dünyası, yaşam konforunu artıran, İstanbul vizyonunu ortaya koyan ulaşım, turizm, finans başta olmak üzere başlatılan pek çok projenin bir an önce tamamlanmasını bekliyor.

dünyası oluşturuyor.

İHRACATIN YÜZDE 42'Sİ
İhracatın yüzde 42'sini İstanbul üstleniyor. 60 binin üzerinde küresel şirket bu kentte iş yapıyor. Türkiye'deki iş gücünün yüzde 20'si bu kentte. Geçtiğimiz yıl ağırladığı turist sayısı 13 milyon. Taşı toprağı altın olan bu kentteki ekonomik göstergeler, Türkiye ekonomisi için de çok önemli ipuçları taşıyor.

İş dünyası da ekonominin lokomotifini olan ve ülke ekonomisine ayna tutan megakentte, yerel seçimlerin sonuçlanmasyla birlikte 'artık iş zamanı' mesajı veriyor. İşte, ulaşımın turizme, finansın lojistiğe kadar tamamlanması beklenen ve İstanbul markasını parlatacak projeler...



İstanbul'da nitelikli fuar alanına ihtiyaç var

Türk sivil havacılığının ilk göz ağrısı olan ve İstanbul Havalimanı'nın açılmasıyla birlikte ticari uçuşlara kapatılan Atatürk Havalimanı arazisinde kurulacak 11 milyon metrekarelik Millet Bahçesi içinde bir fuar ve kongre merkezi de planlanıyor.

Merkez, Avrupa'nın 50 milyon ziyaretçisi sahip fuar pazarından yüzde 10 pay almak ve İstanbul'da her yıl 5 milyon fuar ziyaretçisi ağırlamak üzere tasarlanacak. 60 yeni fuara zemin hazırlayacak merkez, her yıl 2 milyonu yabancı olmak üzere 4.5 milyona yakın ziyaretçi ağırlayacak. Bu da kent ekonomisine 3 milyar dolar turizm geliri anlamına geliyor.

İş dünyası da Atatürk Havalimanı arazisinde yapılacak fuar ve kongre merkezi fikrine sıcak bakıyor.



17 hatta raylı sistem

İstanbul'un dört bir yanında metro, tramvay, füniküler olmak üzere 17 farklı raylı sistem hattında çalışmalar sürüyor. Toplam 221,7 kilometre uzunluğa sahip bu hatlardan 13'ü İstanbul Büyükşehir Belediyesi, 4'ü ise Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yapılıyor.

Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği'nin (UITP) verilerine göre bu özelliğiyle İstanbul, aynı anda en fazla raylı sistem hattının inşa edildiği şehirler arasında dünyada birinci sırada yer alıyor. Yapımı devam eden hatlar tamamlanıldığında, İstanbul'daki

raylı sistem hat uzunluğu toplam 454 kilometreye çıkacak.

SAATTE 70 BİN YOLCU

Milyonlarca İstanbullu'nun tamamlanmasını beklediği bu hatlardan en önemlileri, Gayrettepe - İstanbul Havalimanı metro hattı ile Halkalı - Amavutköy-İstanbul Havalimanı metro hattı. Kent halkının, dünyanın en büyük havalimanına erişimini kolaylaştıracak metro hatlarından Gayrettepe hattının 2020 yılında açılması planlanıyor.

Beşiktaş, Şişli, Kağıthane, Eyüp ve Amavutköy ilçelerinden geçen bu hat, toplam 37,5 kilometre ve 9 istasyondan oluşuyor. Seter sıklığı 3 dakika olarak planlanan hat, araçlar 4'lü veya 8'li diziler halinde hizmet verecek.

Toplam 32 kilometre ve 7 istasyon olan Halkalı hattı için öngörülen tarih ise 2021. Yeni metro hattı ile saatte 70 bin yolcu taşınacak. Açıldığı günden bu yana 12 milyon yolcu ağırlayan İstanbul Havalimanı, yeni metro hatlarıyla seyahati kolaylaştıran İstanbullulara zamandan tasarruf etmenin konforunu yaşatacak.

Turizmde rota kruvaziyerler

Geçtiğimiz yıl yaklaşık 13 milyon turisti ağırlayan İstanbul'un, turizmde yeni rotası kruvaziyer gemileri. Hedef, turizm pastasının kreması olarak nitelendirilen ve en büyük katma değeri oluşturan kruvaziyerleri İstanbul limanlarında ağırlamak.

Daha ziyade zengin turistleri konuk eden kruvaziyerler, 3 yıl İstanbul'dan uzak kaldı. Geçtiğimiz mayıs ayında ise yılın ilk kruvaziyeri olarak bin yolcu kapasiteli Regent Seven Seas Voyager isimli suit gemi Sarayburnu limanına yanaştı. Kentin en büyük cruise alanı Galataport'un, 2020 yılında tam kapasite hizmete girmesiyle

İstanbul'a 2 milyon kruvaziyer turistin geleceği öngörülüyor. Liman, aynı anda 3 büyük gemiyi konaklayabilecek kapasitede.

Galataport'a 2020 için şimdiden 50 gemi rezervasyonu yapıldı. Cruise limanlarının bir diğer adresi de Yenikapı olacak. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Yenikapı'da cruise limanı inşa etmek için Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile yolsununa kadar ihaleye çıkılacağını müjdelendi.



İBB'nin üstlendiği hatlar

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) tarafından yapımı devam eden hatlar şunlar:

- Eminönü-Eyüpsultan-Alibeyköy tramvay hattı
- Mahmutbey-Mecidiyeköy metro hattı
- Mecidiyeköy-Kabataş metro hattı
- Ataköy-Başıpınar Ekspres-İkitelli metro hattı
- Dudullu-Bostancı metro hattı
- Rumeli Hisarüstü-Aşyan füniküler hattı
- Kaynarca-Pendik-Tuzla metro hattı
- Cekmeköy-Sultanbeyli metro hattı
- Ümraniye-Ataşehir-Göztepe metro hattı
- Bağcılar (Kirazlı)-Küçükçekmece (Halkalı) metro hattı
- Başakşehir-Kayaşehir raylı sistem hattı
- Mahmutbey-Bahçeşehir-Esenyurt metro hattı
- Sarıyer-Taşdelen-Yenidoğan metro hattı

Kapalıçarşı ticaretini de canlandırır

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, önceki aylarda, İstanbul'da çok önemli turizm yatırımları bulunduğunu ve bunların öne çıkarılması gerektiğine dikkat çekmişti. Galataport'un devreye girmesiyle İstanbul'da kruvaziyer ticaretinin

öne çıkacağını vurgulayan Avdağ, şöyle konuşmuştu: "Nuruosmaniye'de tamamen kruvaziyer turistlerine hitap eden önemli bir ticaret vardı. Daha nitelikli, daha pahalı, katma değeri yüksek olan o grubu tekrar İstanbul'a getirmeliyiz."

Dericiler Ur-Ge ile başardı sıra ayakkabı ve iç giyimde

Dünya modasının kalbinin attığı New York Moda Haftası'nda deri sektöründen bir Türk firması podyuma çıktı. New York Moda Haftası'na katılan Luigi Deri, İTO'nun desteklediği Ur-Ge Projesi ile ABD pazarına açılmıştı. İTO'nun yeni dönem Ur-Ge Projesi ile de ayakkabı sektörü Amerika, iç giyim sektörü de Kazakistan pazarı ile tanışacak. Ur-Ge kapsamında firmalara yüzde 75 oranında destek sağlanıyor.

SÜMEYRA YARIŞ
TOPAL

DÜNYANIN girilmesi en zor pazarlarından biri olan ABD pazarı, İstanbul Ticaret Odası'nın da desteklediği Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi ve Desteklenmesi Projesi (Ur-Ge) ile Türk girişimcilere açılıyor. Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen ve İstanbul Ticaret Odası'nın da taraf olduğu Ur-Ge Projesi kapsamında Amerika pazarına açılan Luigi Deri, Amerika pazarına girişini fırsata çevirdi. Firma, New York Moda Haftası'na katılarak, bu etkinlikte Türk deri sektörünü temsil eden yer alma hakkını elde etti.

FIRSATA ÇEVİRDİ

İstanbul Ticaret Odası üyesi olan Luigi Deri de Ur-Ge projesi kapsamında Amerika pazarına açılan firmalardan biri. İlk olarak



bu proje vesilesi ile kümelenecek Amerika pazarına giren firma, yıldan yıla ilettiği ticari bağlantıları vesilesiyle koleksiyonunu New York Moda Haftası'nda tanıttı. Luigi Deri, bu şekilde burada deri ürünlerini podyumda sergileyen sayılı Türk firmalardan biri olma unvanını elde etti. New York Moda Haftası, 1943'ten bu yana düzenleniyor ve dünyanın ilk organize moda

haftası olma özelliği taşıyor.

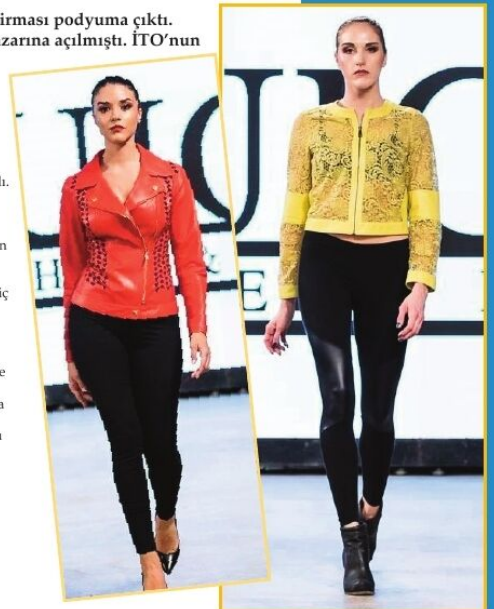
İLK DERİDE BAŞLADI

Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen Ur-Ge Projesi, aynı iş kolunda faaliyet gösteren sektörlerin kümelenecek dış pazarlara açılmasını sağlayan bir proje olma özelliği taşıyor. Projede meslek birlikleri, eğitim kurumları, sektörel üretici dernekleri gibi kurumlar da işbirliği tarafında yer alıyor. İstanbul Ticaret Odası Ur-Ge projelerine ilk olarak 2015

yılında deri sektörü ile başladı. Bu kapsamda 20 firma yurtdışı pazarlarla tanıştı ve çeşitli desteklerden faydalandırıldı.

FARKLI SEKTÖRLER

İstanbul Ticaret Odası'nın işbirliği tarafında bulunduğu son Ur-Ge projesi ise ayakkabıcılık ve iç giyim sektörlerine ait. Ayakkabıcılık sektöründe eğitimleri tamamlanmak üzere olan 23 firma kümelenecek ABD pazarı ile buluşacak. İç giyim sektöründe ise yine 23 firma kümelenecek Kazakistan'a gidecek. Ayakkabı firmaları Eylül ayında gerçekleştirilecek ikili iş görüşmeleri vesilesiyle pazara girecekken, iç giyim firmaları Ağustos ayındaki etkinlikte pazara adım atacak. Firmalara bu bağlamda yüzde 75 oranında Ur-Ge desteği de veriliyor.



Hedef: İhracatta yeniden 23 milyar dolar

İHRACATTA zirve olarak 23 milyar dolarları gördükten sonra 15 milyar dolara kadar düşen inşaat malzemeleri sektörü, yeniden 23 milyar dolara ulaşmayı hedefliyor. Türkiye İnşaat Malzemeleri Sanayicileri Derneği (İMSAD) Başkanı Ferdi Erdoğan, Türkiye Cumhuriyetleri, Orta Doğu, Körfez ülkeleri ve Rusya'ya yönelik ihracat potansiyelinden bahsetti. Erdoğan, "İnşaat malzemelerinde önemli pazarlarımız sanılanın aksine AB ülkeleri ve ABD. Gelişmiş ülkelere daha fazla ihracat yapıyoruz. İngiltere, Fransa, Almanya, ABD, Kanada, Orta Doğu'da İsrail ve Irak en önemli pazarlarımız" diye konuştu.

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

Genel Yayın Basın ve Yayınlar Sorumlusu
Yönetmeni Müdürü Yazışmaları Müdürü
Tamer Çerçi Şükrullah Dolu Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu Yayın Direktörü
Fedai Yıldırım Canan Bilgin

Haber Merkezi
Adem Orhun, Süme Yara Topal, Serel Kızı, Hamit Etevercan, Müge Elizer, Dilşah Keleşoğlu, Osman Kuvvet

www.itohaber.com
İlker Başöz, Merve Gönenç, Hande Köse

Reklam ve Abonelik Grafik Fotoğraf
Yahya Güllü - Cengiz Kazan Kırcı Kamalı Çelak

İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTO'YUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:
Yıllık abonelik bedeli yurtdışı için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası (facilities için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi'ne Tutan Şube (S. Kodu: 1385) 3060 No'lu hesaba yatırılabilir.
BANKA NO: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yıllık süreli yayın
Yayın tarihi: 28.06.2019

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Repayir Çarşı, 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26
Baskı: İhsan Gaziyeçken A.Ş. Merkez Mahallesi 29. Etap Cad. No: 111 A/41 Yenibosna / Beşiktaş / İstanbul / Tel: 0212 454 30 00

FOOD INDIA INSPIRED BY SIAL

Yeni Delhi - Hindistan
19-21 Eylül 2019

- Tüm gıda ve içecek ürünleri
- Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları
- Etiketleme makineleri 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 ayrıcalıklı 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 Tayanç - 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

Standart yükseltiyor

Ur-Ge Projesi, hali hazırda ihracat yapan firmaların daha etkin bir şekilde yurtdışı pazarlarda yer almasını sağlayan çok kapsamlı bir proje olma özelliği taşıyor. Klasik bir yurtdışı gezisi ya da yurtdışı fuarlarına katılım sağlamanın ötesinde bir proje olan Ur-Ge'de ilk etapta firmaların ihtiyaç analizine göre kapsamlı bir eğitim sürecinden geçiyor. Firmaların ihracat standartlarını yükseltmeyi amaçlayan eğitimlerle birlikte projenin yurtdışı ayağı da başlıyor. Sektörlere göre yurtdışı bağlantıları da çeşitlilik gösteriyor.

Buna göre fuarlara katılım, fabrika gezileri, yurtdışında mağaza gezileri, ikili iş görüşmeleri olabildiği gibi, sıcak satış da gerçekleştirilebiliyor. Projeye katılan firmalar da yurtdışında bağlantı kurdukları şirketleri çok çeşitli konseptlerde Türkiye'de ağırlayabiliyor. Projenin tamamı üç yıl sürüyor ve firmaların bu şekilde kümelenecek 10 kere yurtdışı gezisi yapma hakkı bulunuyor. Firmalar üç yıl boyunca yapılan tüm harcamanın yüzde 75'ini proje kapsamında geri alabiliyor.



Faizlerin düşmesi sadece ekonomiye mi bağlı?

Batı dünyası faize paranın zaman maliyeti olarak bakar. Para sizde ne kadar durursa o kadar kiralama parası ödersiniz. Bu kira bedeli de faizin kendisi olarak görülür.

Batı, parasını geçici olarak kullanımına vereceği kişi ve kurumu ne kadar riskli görürse kira bedelini de o kadar yüksek tutar. Tıpkı son anda uçak bileti almak zorunda kaldığınızda ödediğiniz yüksek ücret gibi. Mantık aynı. Zor durumda olan, geri ödeme konusunda riski fazla olandır. Bu kişi ve kurumlara verilecek para için de daha fazla risk nedeniyle daha yüksek faiz talep edilir.

Dünyada risklerin takip edildiği bazı önemli ve can alıcı piyasalar vardır. Bunlardan birisi CDS'lerdir. Bunlar ülke faizleri ile USD tahvil faizleri arasındaki faiz farklığını da yansıtır. Burada faizlerin yükselmesi ülkenin daha da riskli olduğu anlamına gelmektedir. Bu piyasa birileri tarafından manipüle edilerek o ülke hakkında yanlış kanaatlerin oluşmasına neden olabilir. Ülke olarak da bizler bunu yaşamaktayız.

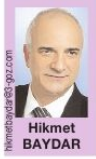
Faizlerin seviyesi sadece kaynak ihtiyacının şiddeti ile değil, kaynak getirmek isteyenlerin isteksizliği ile de alakalıdır. Yani bize hep paraya ihtiyacımız var ve faizler o yüzden yüksek masalı anlatılıyor olsa da madalyonun diğer yüzü, bize ihtiyacımız olan kaynağın arzı konusunda yeterince istekli fonları bulamadığımızı da göstermektedir. Büyümekte olan bir ülke her zaman fona ihtiyaç duyar ve bu normal bir şeydir. Sorun bu fonun uygun maliyetle gelme konusunda tedirgin edilmediğidir.

Bu konuda çarpıcı örnek rating şirketleridir. Onlar notlarla oynayarak hem fonların ülkeye girişine engel olabilmekte hem de ülkelerin nakit akımını bozabilmektedirler.

Peki, Türkiye neden daha ucuz kaynak bulamıyor? Burada konu yurt dışında Türkiye aleyhine yürütülen kampanyalarla mücadele etme sekimizin yanlış olmasıdır. Türkiye'ye yatırım yapmayın, onlar batıyor vb dedikodularla manipüle edenlere verilebilecek en büyük cevap yıllar önce aynı şekilde davranışlarıyla yazdıkları yorumları sosyal medya ve ilgili yerlerde tekrar yayınlayarak, ne kadar yanlış ve tutarsız olduklarını yatırımcılara göstererek onların inanırlılığını zedelemektir. O zaman dış kaynakların ilgisini artırabiliriz.

Örneğin The Economist dergisi yıllar önce ülkemizde iktidar değiştiğinde Türkiye batacak raporu yayınlamıştı. Bu raporu ve o zamandan bugüne ekonomideki gelişmeleri servis etmenin tam zamanıdır. O zaman faizlerde ekonomi için daha anlamlı seviyeleri yakalamak mümkün olabilecektir. Sadece bütçemiz iyi demek yetmiyor. Ekonomide hedefler ve dayandığı temeli ve varsayımları iyi anlatmak yabancı sermayenin gelme konusunda isteğini artırabilir. Önemli olan paraların güvende olduğuna ve senaryoya inanılabilir. Yapırmın savaşları ticaret savaşları hep faizlerin yüksek kalması için kullanılacaktır.

Son söz: kaliteli bir pazarlama olmadan kaliteli sermaye girişi sağlayamayız.



Hikmet BAYDAR



NRW eyaleti oda yöneticileri İTO'da

İTO'nun organize ettiği toplantıya, Kuzey Ren Vestfalya (NRW) Eyaleti'ndeki odalardan şu isimler katıldı:

- Aachen Ticaret Odası Uluslararası İlişkiler ve Ticaret Müdürü Dr. Gunter Schaible
- Bielefeld Ticaret Odası, Uluslararası İlişkiler ve Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Harald Grefe
- Detmold Ticaret Odası Uluslararası İlişkiler, Planlama ve İnovasyon Müdürü Andreas Henkel

- Dortmund Ticaret Odası, Uluslararası İlişkiler, Sanayi, Teknoloji ve Çevreden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Wulf-Christian Ehrlich
- Hagen Ticaret Odası Uluslararası Departman Yöneticisi Frank Herrman
- Köln Ticaret Odası Uluslararası İlişkiler ve Geliştirme Müdürü Alexander Hoeckle
- Krefeld Ticaret Odası Uluslararası Bölge Müdürü Stefan Enders

İTO, Almanya'nın sanayi kulübüne Türkiye'yi anlattı

ADEM ORHUN

ÖNCEKİ hafta Alman medya kuruluşlarının temsilcilerini ağırlayan İstanbul Ticaret Odası, bu hafta da Almanya'nın ticaret odalarının yöneticilerine özel bir sunum yaptı. İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu, Kuzey Ren Vestfalya'daki şehirlerin ticaret odalarının yöneticilerine, İTO'yu ve Türkiye ekonomisini anlattı.

İŞ İÇİN TEKNOLOJİ

Genel Sekreter Alayoglu, İTO'nun, sektörlerin üretim ve ticaret kabiliyetinin gelişmesi için rehberlik, mevzuat hazırlığı, resmi kurumlarla gerekli temaslara ve fuar organizasyonlarının yanı sıra Ar-Ge ve girişimcilik faaliyetlerine de destek olduğunu kaydetti. Alayoglu, İTO'nun ortağı olduğu teknoloji geliştirme bölgesi Teknopark İstanbul'daki faaliyetlere de dikkati çekti.

YATIRIM İKLİMİ

Toplantıda daha sonra Medipol Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Dr. Nurullah Gür, Türkiye ekonomisi ve yatırım iklimini etkileyen unsurlar hakkında bir sunum yaptı. Gür, Alman oda yöneticilerinin, "Türkiye durgunluğa mı sürükleniyor, Yeni Ekonomi Programı'ndan neler bekleniyor" şeklindeki sorularına da cevapladı. SETA Ekonomi Araştırmaları Direktörlüğü görevini de yürüten Prof. Dr.

Türkiye'ye yatırım çekmek için ticari diplomasiyi hızlandıran İstanbul Ticaret Odası, Almanya'dan art arda iki heyeti ağırladı. İTO Başkanı Şekib Avdagic, önceki hafta Alman medya kuruluşlarının temsilcilerinin sorularını cevaplarken; geçen hafta da İTO'da Alman ticaret odalarının yöneticilerine Türkiye sunumu yapıldı.



Nurullah Gür, sunumuna Türkiye ekonomisini etkileyen iç faktörleri anlatarak başladı. Gür, enflasyondaki artış, cari işlemler açığındaki artış ve seçim sebebiyle siyasi riskler olduğunu kaydetti.

DIŞ ETKENLER

Doç. Dr. Nurullah Gür, dış faktörleri de şöyle sıraladı:

- Fed'in faiz artırımları.
- Ticaret savaşlarına ilişkin küresel belirsizlikler.
- ABD ile Türkiye arasında FETO ve Suriye savaş konusundaki siyasi gerilimlerin artması.
- Ekonomik politikalarla ilgili manipülatif haberler.

Türkiye'nin 2002-2018

EKONOMİK PROGRAM

Doç. Dr. Nurullah Gür, sunumunda Yeni Ekonomik Program'dan bazı detaylar vererek gelecek yıl büyüme oranının yüzde 3.5'e ulaşacağı, işsizlik oranının yüzde 11.9, cari açığın GSYİH oranının yüzde -2.7 olacağı, enflasyonun da yüzde 9.8'e ineceği tahminlerini Alman yöneticilerin dikkatine sundu.

Alman medyasına kritik AB mesajları



Alman basını ile görüşme

İTO, Alman ticaret odalarının yöneticilerinden önce Alman gazetecileri ağırladı. Toplantıda İTO Başkanı Şekib Avdagic, Alman gazetecilerin sorularını cevaplarken, şöyle konuştu: "Türkiye hakkında hep bir beklenti hep bir olumsuz hava estiriliyor. Ekonomide, güvencilikte, siyaset veya uluslararası ilişkilerde olumsuz gelişmeler yaşandığı zaman da bu kat kat büyütülüyor. Halbuki Türkiye karşılaştığı bütün krizleri daha da güçlenerek atlatan, üretim ve yatırım kapasitesini muhafaza eden bir ülke."



İşletmelere kayıtlı istihdam desteği sürüyor

ULUSLARARASI Çalışma Örgütü (ILO) ve Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı işbirliğiyle yürütülen hem Türk hem de Suriyeli işçilerin yararlanabileceği Kayıtlı İstihdam Geçiş Programı (KİGEP) devam ediyor. Geçtiğimiz mart ayında Sosyal Güvelik Kurumu (SGK) işbirliği ile başlayan KİGEP; İstanbul, Adana, Bursa, Hatay ve Konya illerini kapsıyor. Bu illerde

kayıtlı işyerleri ve yeni iş yeri açacak olan işverenler KİGEP'ten faydalanabilecek.

950 TL DESTEK

Buna göre işletmeler yeni istihdam ettiği her bir Suriyeli ve Türk işçi için aylık sigorta prim bedeli karşılığında 950 TL destek alacak. Suriyeli işçilerin çalışma izni masrafları da ödenecek. Bu tutarın 372.20 TL

olduğu belirtiliyor.

EN FAZLA ALTI AY

Destek ödemesinden en fazla altı ay yararlanabilecek işletmeler, Suriyeli işçi sayısı kadar Türk işçiler için de başvuru yapabilecek. Toplam 2 bin 200 işçinin yararlanabileceği programda, bin 600 Suriyeli işçinin çalışma izin ücretleri de karşılanacak.

Başvuru nereye yapılacak?

İşverenlerin bu destekten yararlanabilmesi için SGK'nın ilgili internet sitesine başvurması gerekiyor.

<https://uyg.sgk.gov.tr/Kigep/Basvuru/index.jsf>

Hırdavat sektörü bir araya geliyor

4. Uluslararası İstanbul Hırdavat Fuarı, 12-15 Mart 2020 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde sektörü ağırlamaya hazırlanıyor. Uluslararası İstanbul Hırdavat Fuarı, üretimin, ihracatın ve sanayinin hacminin artırılmasına yönelik özel fırsatlar sunma amacıyla kapılarını açacak.

Endüstriyel yelpazesiyle daha geniş müşteri portföyüne erişim olanağı sunan, üretim verimliliğini artıracak nitelikli ziyaretçilerin, rekabeti artırarak hedefleyen büyük, küçük ve orta boy işletmelerin Türkiye'den ve çevre ülkelerden gelecek fuarı ziyaret etmesi bekleniyor.



Global e-ticaret pazarı baş döndürücü bir hızla büyüyor. Türkiye'de KOBİ'ler aracılığıyla bu pazarda hak ettiği büyüklüğe ulaşmak istiyor. e-ticaret ekosisteminin hazır olması Türkiye için büyük bir avantaj. Ancak sayısı 3 milyon 470 bini aşan KOBİ niteliğindeki işletmenin, dijital dönüşümünü ivedilikle tamamlaması gerekiyor.

Akıllı telefonun olduğu her yer pazar

e-Ticarette Dijital Pazarlama ve İnternet Reklamcılığının Püf Noktaları başlıklı sunum yapan Tek Kılavuz Dijital Performans Ajansı İş Geliştirme Müdürü Kerem Aktaş, internet ve teknoloji alışkanlıkları değiştiğini belirterek, şöyle konuştu: "2010'da 8.5 milyon internet kullanıcısı vardı, akıllı telefon kullanım oranı ise sadece yüzde 6.5 idi. 2019'da ise 59 milyon internet kullanıcısının yüzde 95'i akıllı telefon kullanıyor. Türk kullanıcılar 13 dakikada bir telefonlarına bakıyor, yani günde 78 kere. Akıllı telefon kullanan her dört kişiden biri internetten alışveriş yapıyor. Bu şunu gösteriyor, dijital reklam veren akıllı telefonun olduğu her yerde tüketiciye yani kitlelerine ulaşabiliyor." Dijital pazarlamanın çok yönlü olması gerektiğini de vurgulayan Aktaş şöyle devam etti: "Google'da siz ürüne ulaşsınız, sosyal medyada ise ürün size ulaşsın. Dijital pazarlamada tek taraflı olunmamalı, her iki tarafı da kullanmalı. Sitenizi ziyaret edenleri yeniden hedefleyerek reklam yapmalısınız. Dijital pazarlamada, içerik özgün olmalı. Sitenin içeriği ne kadar iyi olursa, tüketicinin satın alması o kadar kolaylaşsın. Google'a göre içeriğin iyi olması reklam maliyetlerini de düşürüyor" dedi.

Doğru lojistik partner önemli

Kargolama ve lojistik ile e-lhracat süreçleri başlıklı sunum yapan UPS Türkiye Segment Yöneticisi Kazım Utangan, e-ticarette doğru kargo şirketinin en önemli partner olduğunu söyledi. Doğru boyutlarda paketlemenin nakliye maliyetlerini düşürerek paketleme verimliliği ve sürdürülebilirliği sağladığını belirtti Utangan, "Hasarlı ürünlerin yüzde 60'ı yetersiz paketleme kaynaklı. Tüketicilerin yüzde 66'sı siparişlerinin paketlenmesinin o markanın kendilerine verdiği değer hakkında bir fikir verdiğini söylüyor. Online alışveriş yapanların yüzde 60'u, 'satın al' butonuna tıkladıktan sonra paketlerinin 24 saat içinde teslim edilmesini beklemediklerini söylüyor. Online alışveriş yapanların yüzde 58'i ödeme sırasında teslimat tarihi belirtilmediğinden veya teslimat zamanı net olmadığından satın alma işleminden vazgeçiyor" dedi.

Sanal POS alımında iki yol

Sanal POS Kurulumu ve Ödeme Sistemleri başlıklı sunum yapan İYCO İş Ortaklığı Müdürü Demet Uygun, şöyle konuştu: "POS sisteminin bir cihaz yardımı ile değil yazılım aracılığı ile internet üzerinden kullanılan versiyonuna VPOS veya Sanal POS diyoruz. İnternette ürün satmak istiyorsanız, Sanal POS mutlaka olmalı. Sanal POS'u bankalar veya ödeme kuruluşlarından elde ediyorsunuz. Bankadan almak için her banka evraklarınızla aynı ay başvurmalsınız. Türkiye'de kartlara taksit uygulayabilmemiz için yedi ay bankadan Sanal POS almanız gerekiyor. Ödeme kuruluşlarından Sanal POS almak için ise tek bir ödeme kuruluşuna online başvuru yapmanız yeterli. Ödeme kuruluşları sadece yurtiçine ürün satmanızı sağlamıyor, yurtdışına da satmanızı sağlıyor. Ödeme kuruluşuyla çalışırken sadece Türkiye'ye değil, yurtdışındaki kitleye de hitap etmeyi düşünmelisiniz."

e-ticarette

Ekosistem tamam sıra e-dönüşümde

ŞEREF KILIÇLI

TÜRKİYE'de e-ticaret pazar büyüklüğü 2018'de yüzde 42 büyüyerek 59.9 milyar liraya ulaştı. 2014-2018 yılları arasında sektörün ortalama yıllık büyüme hızı ise yüzde 33 oldu. e-ticaretin toplam perakende pazarına oranı da yüzde 5.3 oldu. Bu alanda, gelişmiş ülkeler ortalama ise yüzde 11.1 seviyesinde bulunuyor. Ayrıca, 2019'da global olarak B2C e-ticaret pazarının 3.5 trilyon dolara erişeceği öngörüldü. KOBİ sayısı geçtiğimiz yıl 3 milyon 470 bini geçen Türkiye ise bu işletmeler aracılığıyla e-ticaretteki etkinliğini artırarak ve global pastadan daha fazla pay almak istiyor. Bu süreçte, e-ticaret ekosisteminin hazır olması önemli bir avantaj ama KOBİ'lerin dijital dönüşümünü kısa sürede tamamlaması gerekiyor.

İTO DEVREDE

İstanbul Ticaret Odası, işletmelerin gelişen teknoloji uygulamalarına adapte olması ve erişimi çok daha hızlı olan e-ticaret alanında etkin olmaları için eğitim çalışmalarına devam ediyor. Bu kapsamda, gerçekleştirilen e-Ticaret Girişimcilik Semineri'ne İTO üyelerinin ilgisi yoğun oldu. Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık'ın gerçekleştirdiği seminerin moderatörlüğünü ise İstanbul Ticaret Üniversitesi Liderlik ve Girişimcilik Müdürü Doç. Dr. Necla Öykü İyigün yaptı. Programa, İTO Genel Sekreteri Özcan Tokel de katıldı.

E-TİCARETE TEŞVİK

Önümüzdeki yıllarda e-ticaretin hızla büyümeye devam edeceğinin öngörüldüğünü belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yaşık, şöyle



konuştu: "Sektörün büyüklüğünün 2021'de 12 trilyon dolara aşmasını beklediği anlaşıyor. Bunun yaklaşık 8 trilyon dolarlık kısmının B2B ticaret hacmi, 4.5 trilyon dolarlık bölümünde ise B2C ticaret hacminden oluşması bekleniyor. Türkiye'de ise e-ticaretin toplam perakendeden aldığı pay, henüz istenilen noktada olmaya da ciddi bir büyüme potansiyeline sahip. Mal ve hizmet üretimi açısından küresel rakiplerinden eksiği bulunmayan işletmelerimizin, elektronik meraları daha etkin kullanması buradaki açığın da kapanmasını sağlayacak. İTO olarak, üyelerimizin gelişen teknoloji temelinde biçimlenen yeni ticaret anlayışının girişimciliğimize katkısının artırılmasını istiyoruz"

E-TİCARET EKOSİSTEMİ

Seminerde sunum yapan İdeaSoft Yazılım Yönetim Kurulu Başkanı Seyhun Özkara ise Türkiye ve dünyada e-ticaret ekosisteminin anladığı. Özkara, e-ticarette masanın dört ayağını, 'ödeme sistemi, dijital pazarlama- internet reklamcılığı, hukuk ve lojistik' olarak açıkladı. Türkiye'de yaklaşık 14 bin e-ticaret sitesinin olduğunu belirten Özkara, e-ticaret ekosisteminin şu bileşenlerden oluştuğunu kaydetti:

"Pazaryerleri, API servisleri, muhasebe&ERP entegrasyonları, tasarım, teknik destek, eğitimler, kargo entegrasyonları, yazılım&barındırma, bankalar&ödeme sistemleri, e-ticaret çözüm merkezi, e-ticaret danışmanlığı."

HUKUKİ BOYUT

Seminerde, e-Ticarette Hukukî Boyut ve Yasal Süreçler konulu sunum yapan Av. Aytaç Yavuz da hukukun izlenecek adımları şöyle özetledi: "Şirket kuruluşu, marka tescilli, vergi mükellefi olmak, web sitesinin yasal süreçte uygunluğunu sağlamak."

Av. Yavuz, e-ticarette güvenli ödeme sistemi kullanmanın hukukî faydalarını ise şöyle özetledi: "Kartı kullanan kişinin gerçek sahibi olduğundan emin olursunuz. Ters ibraz nedeniyle maddi zarara uğrama riskini en aza indirmiş olursunuz. Bilgi sistemleri vasıtasıyla işlenen suçlarda ceza ve hukukî sorumluluğunuz olmaz."

KVKK'yı ihmal etmeyin

Kişisel Verileri Koruma Kanunu (KVKK) mevzuatına uyulmasının önemi dikkat çekti. Av. Aytaç Yavuz, şöyle konuştu: "Bir kişiye ait olduğu tespit edilebilen dijital ortamda saklanan her türlü veri ve dijital olmasa da bir kayıt sisteminde tutulan her türlü veri kişisel veridir. Kişisel verileri işlemek için kişinin onayı zorunlu. Müşteri, verilerini işleme sürecini ve amacını içeren, müşterinin yazılı ya da sözlü açık rızasını almak gerekiyor. Onay almadan veri işleme halinde ciddi para ve hapis cezaları var."

Online pazar yerinde satış avantajları

Online Pazar Yerinde Satış Yapmak başlıklı sunum yapan StockMount Operasyon Direktörü Öcal Seyhoğlu, e-ticaretin avantajlarını şöyle sıraladı: "Geniş müşteri kitlesi, düşük maliyet, 7/24 açık mağaza, eşit rekabet ve ulaşılabilirlik." Online perakende satışın üçte birinin pazaryerlerinden yapıldığını belirten Seyhoğlu, "e-ticaret sitesi mi yoksa pazaryeri mi dersiniz, bence her ikisi de olmalı. Ancak başlangıç noktasının pazaryeri olması çok mantıklı olur. Bilinirlik, reklam maliyeti, güvenilirlik, yazılım maliyeti, kargo maliyeti, pos maliyeti gibi kriterler açısından pazaryeri avantajlı. Pazaryerini seçerken, komisyonlar, ziyaretçi sayısı, katalog yapısı, varyant yapısı, mağaza ücreti, ürün listeleme ücreti, cezalar gibi kriterleri göz önünde bulundurarak tercih yapmalısınız" diye konuştu.



KDV VE ÖTV'DE İNDİRİME DEVAM ÖNERİSİ

Avdagiç: Altı ay ek süre üretimi artırır

30 Haziran'da sona erecek mobilya, beyaz eşya ve otomotivdeki KDV ve ÖTV indirimlerinin 31 Aralık 2019'a kadar uzatılması için çağrı yapan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Altı ay daha uzatılması, üretim bantlarındaki hareketliliği artıracak" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç'ten, 30 Haziran'da sona erecek mobilya, beyaz eşya ve otomotivdeki KDV ve ÖTV indirimlerinin 31 Aralık 2019'a kadar uzatılması çağrısı geldi. Avdagiç, yaptığı açıklamada, "30 Haziran'da sona erecek olan beyaz eşya da sıfır ÖTV ile mobilyada yüzde 8 ve ticari araçlarda yüzde 1 KDV uygulaması süresinin 31 Aralık 2019'a kadar altı ay daha uzatılması piyasaya önemli bir destek olur. Vergi indirimlerinin ypsilonuna kadar uzatılması, üretim bantlarındaki hareketliliği artıracak" diye konuştu.

POZİTİF YANSIYACAK

Şekib Avdagiç, "Hükümetin taksit sayısını artırarak oluşturduğu tüketim artışı, vergi indiriminin de

uzatılmasıyla üretime pozitif yansiyacak. Bu süre uzatımı, Ekonomi Değer Kredisi Paketi başta olmak üzere açıklanan finansman paketlerini de tamamlayacaktır" dedi.

ÜÇ YÖNLÜ ETKİ

Avdagiç, vergi indiriminin üç yönlü etki yapacağını belirterek, şöyle devam etti: "Otomotiv, beyaz eşya ve mobilya gibi Türkiye'nin lokomotif olan sektörlerin özellikle tüketim alanındaki performansını kaybetmemesi lazım. İş dünyası olarak bu indirimlerin 2019 sonuna kadar devamından yanayız. İnanıyoruz ki vergi indirimlerinin devam etmesi üç yönlü fayda sağlayacak. Ekonominin çarkları hızlanacak, üretim motivasyonu artacak ve en önemlisi tüketicinin ihtiyacı karşılanacak" dedi.



Yapı Kayıt Belgesi ödemelerine taksit talebi

Şekib Avdagiç, İmar Barışı'nda 30 Haziran'da sona erecek Yapı Kayıt Belgesi Bedeli ödemeleri için özellikle ticari binalarda 24 aya kadar taksit imkanı sunulmasının firmalara önemli bir finansman desteği olacağını söyledi. Avdagiç, yaptığı açıklamada, İmar Barışı sürecinin çok doğru ve iş dünyasının senelerdir kavgan olan birçok problemini çözecek bir adım olduğunu dikkati çekti. Avdagiç, şunları söyledi: "İmar Barışı imkanından olabildiğince

yüksek sayıda hak sahibinin yararlanmasını önem taşıyor. Bununla birlikte üretim tesisleri, hastaneler ve eğitim binaları gibi ticari binalarda, hem arsaların tıynetli olması hem de inşaat motokare birim maliyeti sebebiyle Yapı Kayıt Belgesi bedelleri yüksek meblağları bulabiliyor. Yapı Kayıt Belgesinde 100 bin liraya aşan bedellerin 12 ay, 500 bin liraya aşan bedellerin ise 24 ay taksitlendirilmesi, firmalara finansman anlamında ciddi fayda sağlar."

İstihdam ve iç talebe katkı

Yaz aylarında canlanan mobilya ve beyaz eşya sektörlerinde vergi indirimlerinin 31 Aralık 2019'a kadar uzatılmasının tüm piyasadaki hareketliliği artıracaklarını vurgulayan Avdagiç, şunları söyledi: "Sayın Cumhurbaşkanımızın talimatıyla bugüne kadar piyasayı canlandırmak için ortaya koyulan bu tedbirler önemli bir etki yaptı. Büyümenin daha da önem kazandığı böyle bir dönemde hem iç talebi hem de istihdamı destekleyen sektörleri koruyacak önlemlerin devamına ihtiyaç var. Keza ticari araçlarda da yüzde 1'lik KDV uygulamasının 31 Aralık'a kadar sürdürülmesi önemli. İş dünyasına son dönemde birçok yeni finansman imkanı sunuldu. Bu finansmanı çeşitli yatırımlarda kullanacak olan reel sektör, ticari araçlardaki KDV indirimi fırsatını muhakkak değerlendirmek isteyecek. Bu indirimin ypsilonuna kadar uzatılması hem ticari araç filosunu yenilemek isteyenler için hem de satışları düşen otomotiv sektörü için önemli bir destek olur."

İstanbul Ticaret Odası ile New Taipei City Sanayi Derneği arasında işbirliği protokolü de imzalandı. İmza töreninde konuşan New Taipei City Belediye Başkanı Yardımcısı Chwen Jing Chen, Türk şirketlerine Tayvan'a ihracatlarını artırma çağrısında bulundu.



Tayvan'dan 'bize daha çok mal satın' çağrısı

ŞEREF KILIÇLI

TAYVAN'ın New Taipei City Belediye Başkanı Yardımcısı Chwen Jing Chen başkanlığındaki ticaret ve yatırım heyeti, İstanbul Ticaret Odası'na ziyaret ederek, İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay ve Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ile görüşti. Toplantıda, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de katıldı.

YÜKSELEN YILDIZ

Uzak Doğu'nun yükselen yıldızlarından biri olan Tayvan ile ticari ilişkilerin iki ülke için de büyük fırsatlar sunduğunu belirten İsmail Kuralay, "Türkiye'nin Tayvan'a ihracatı 2014'te 133 milyon dolar olurken, bu rakam 2018 itibarıyla

yüzde 100'ün üzerinde bir artışla 269 milyon dolara ulaştı. Tayvan'dan ithalatımız ise 2014'te 2 milyar dolar aşmışken, 2018'de 1.6 milyar dolar civarında" dedi.

İŞBİRLİĞİ ALANLARI

İki ülke arasında, bilim, teknoloji, akıllı şehirler, deniz taşımacılığı, kültür, sağlık, ilaç, tarım gibi birçok alanda devam eden işbirlikleri bulunduğu da dikkat çeken Kuralay, şöyle devam etti: "Güneş enerjisi, yeşil enerji, bilişim teknolojileri de işbirliğimizi geliştirebileceğimiz diğer alanlar. Tayvanlı iş insanlarını, özellikle yüksek teknoloji ürünler, temiz ve yenilenebilir enerji, tarım ve gıda alanları başta olmak üzere potansiyel taşıyan ve ilişkilerimizi gerek

ülkelerimizde gerekse diğer coğrafyalarda daha ileri noktalara taşıyacak karşılıklı işbirliği ve yatırımları artırmaya ve birlikte katma değer yaratmaya davet ediyoruz."

İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ

Daha önce Tayvan'a gittiğini dile getiren İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer de Tayvanlıların önemli bir ticari kültüre sahip olduklarına işaret ederek işbirliğinin artmasından her iki tarafın da memnuniyet duyacağını ifade etti.

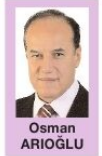
Toplantının sonunda İstanbul Ticaret Odası ile New Taipei City Sanayi Derneği (New Taipei City Industrial Association) arasında işbirliği protokolü imzalandı.

Mükemmel ve güvenilir ortak

New Taipei City Belediye Başkanı Yardımcısı Chwen Jing Chen, Türkiye ile Tayvan'ın birbirlerinin tecrübelerinden faydalanması gerektiğinin altını çizerek, işbirliğinin her iki ülkenin pazarını genişleteceğini söyledi. Tayvan'ın mükemmel ve güvenilir bir ticari ortak olduğunu belirten New Taipei City Sanayi Derneği Başkanı Willie Pai ise Türk şirketlerin birçok fırsatı elde edileceğini dile getirdi. Tayvan Ekonomik ve Kültürel Misyonu Ankara Temsilcisi Yaser Cheng de Türk şirketlerinin Tayvan'a ihracatlarını artırmalarını istediklerini belirterek, şöyle konuştu: "Her yıl Tayvan'dan Türkiye'ye bes delegasyon gelerek ürünlerini tanıtıyor. Ancak aynı şey ne yazık ki tersi için söz konusu değil. Türkiye'den gelip ürünlerini tanıtan şirket sayısı çok az. Türk şirketlerine her zaman kapımız açık. Tayvan'dan para kazanılmaları istiyoruz."

Kur savaşları

Dünya ekonomisinde 2009 krizi sonrasında halen beklenen büyüme ivmesi yakalanamadı. Hatırlanacağı üzere başta ABD ve Avrupa ülkeleri olmak üzere gelişmiş ülkeler dünya krizinden çıkma konusunda 2009 sonrasında piyasadaki para arzını artırma yolunu seçmişlerdi. Bu aslında o güne kadar ekonomileri krize giren ülkelere verilen tavsiyeler ile uyumlayan bir durumdur.



Osman ARIOĞLU

Öteden beri krize giren ülkelere klasik tavsiyeler kemer sıkma ve ek vergiler koyma diye özetleyebileceğimiz bir reçete iken, gelişmiş ülkeler bunların yerine, piyasadaki likiditeyi artırıp, borç eritemeleri yoluyla piyasayı canlandırmaya çalıştılar. Bu sayede de krizi aşarken normalde krize düşen ülkelerin varlık değerleri ucuzlayıp bu değerler başkaları tarafından alınması gibi bir sonuç olması gerekiyordu, bu durum tam olarak gelişmiş ekonomiler bakımından söz konusu olmadı. Bunda en önemli neden, gerek ABD doları ve gerekse Euro'nun rezerv para olarak tüm dünyadan talep gördüğü olmasıydı. Bu nedenle artan para arzı bu ülkelere enflasyona neden olmadı. Bu ülkeler ekonomik canlılık paralelinde piyasaya sürdükleri bu paraların bir kısmını geri çekme programı uygulamaya başladılar. Bununla da ekonomide aşırı bir enflasyonist etkiye neden olunmadan piyasasını regüle edilmesi hedefleniyordu.

Bu ülkeler bunun yanında bir de faiz artırımları yolu ile yine ekonomideki regülasyonu devam ettirmek üzere politika tedbirlerini önceden ilan etmişlerdi. Buna örnek olarak ABD Merkez Bankası FED'in başlatmış faiz artışlarını piyasa gidişatına göre 2019 yılında da en az üç defa ile devam edeceği tüm piyasaların beklentisi halindeydi. Ancak 2019 gelişmekte olan ülke ekonomilerinde beklendiği kadar canlanmanın yaşanmadığının görülmesi ile birlikte, bu faiz artırımları yarışı ve beklentisi yerini ekonomiyi biraz daha hareketlendirmek üzere şimdiki ertelenmiş görünüyor. Nitekim geçtiğimiz günlerde yapılan FED toplantısı kararları ile görüldü ki, şimdiki faiz artırımları gündemden çıkmış, belki de duruma göre bir faiz indirimi beklentisi bile söz konusu olabilecektir.

Avrupa tarafında bakıldığında da durum çok farklı değil AB ekonomileri de henüz yeterince toparlanabilmiş değil. Birakin Yunanistan, İspanya gibi ekonomileri, İtalyan ekonomisi bile daha riskli durumunu koruyor bir halde devam ediyor. Hal böyle olunca da şu anda bütün dünyanın birinci meselesi dünya ekonomisindeki sağlıklı büyüme trendinin tekrar yakalanması hedefi olarak devam ediyor. Gün geçtikçe ülke ekonomileri yerine uluslararası şirketlerin tercihleri daha bir önemli hale almaya başlayacak gibi görünüyor.

Ülkemizdeki duruma baktığımızda da, ekonomimizde yeterince canlanmanın henüz yakalanamamış olduğunu, bunda; her ne kadar daha sonra alınan tedbirlerle döviz borçluluğunun sınırlanmasına rağmen, geçmişten gelen yüklerin artan döviz kurları nedeniyle oluşturduğu tedirginlik ekonomide herkesi biraz daha bekletme eğilimine sokmuş oldu. Görünüşe göre bu gidişat biraz daha devam edecek gibi. Günümüzde ekonomiler siyasete ve özellikle de uluslararası siyasi gelişmelere çok daha duyarlı olduğundan, bu tedirginlikte Türkiye-ABD, Türkiye-Rusya ve Türkiye-AB ilişkilerindeki tansiyonun seyri öncelikli kur üzerinde de devamında da ekonomi üzerinde doğrudan etki göstermeye devam ediyor. Esasen şu anda dünyada başta gelişmiş ülkeler olmak üzere ekonomiler anlamda sorunların devam ettiği ve bu sorunların giderek daha belirgin hale gelen kur savaşları ile devam edeceğini söylemek kahinlik olmayacaktır.

İlaç firmaları İTO ile Çin'e açıldı

Türkiye'nin önde gelen ilaç ve eczacılık firmaları, İstanbul Ticaret Odası ile dünyanın ikinci büyük ilaç pazarı Çin'e açıldı. Türk firmaları, Şanhay'da düzenlenen Asya Pasifik bölgesinin lider eczacılık ve farmasötik fuarı CPHI China 2019'da yeni ürünlerini tanıttırken, pazar liderleriyle bağlantı kurma fırsatı da yakaladı.

İLAÇ ve eczacılık endüstrisi, Asya Pasifik bölgesinin lider eczacılık ve farmasötik fuarı CPHI China 2019 Sağlık, Medikal, Optik ve Teknik Ürünleri Fuarı'nda bir araya geldi. Dünyanın ikinci büyük ilaç pazarı Çin'e giriş kapısı olarak nitelendirilen fuar, 18-20 Haziran 2019 tarihleri arasında,

Şanhay kentindeki SNEC Sanhay Fuar Merkezi'nde hem uluslararası katılımcılara hem de ziyaretçilere ev sahipliği yaptı.

680 BİN ÜRÜN

Çin'in pazar liderleriyle bağlantı kurma, sektördeki trendleri ve düzenlemeleri takip etme ve büyüme fırsatı

sunan fuarda, 3 binin üzerinde katılımcı 680 binden fazla ürünü tanıttı. Fuar, 50 bin ziyaretçi ağırladı.

10 KURULUŞ

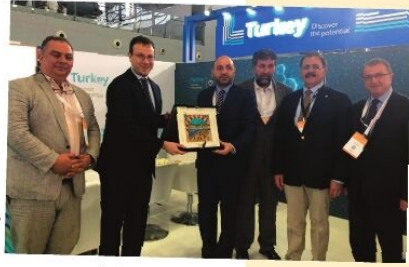
Türkiye'nin önde gelen eczacılık ve ilaç firmaları da, CPHI China 2019'da, milli katılımı yürüten İstanbul Ticaret Odası ile stand açtı. 10 Türk

kuruluşu, 250 metre-karelik alanda ağırlıklı olarak kullanıma hazır ürünlerini tanıttırırken, uluslararası firmalarla da görüşme imkanı yakaladı. Fuar, İTO Yönetim Kurulu ve Fuarlar Komitesi Üyesi Adil Coşkun başkanlığındaki

İTO heyeti ziyaret ederek incelemelerde bulundu. Heyette Meclis Üyeleri Aydın Karacabay, İsmail Öncel, Kazım Eryaşar ve Yevsi Cengiz Balçık yer aldı.

Başkonsolos ziyaret etti

Türkiye'nin Şanhay Başkonsolosu Sabri Tunç Angılı ve Ticaret Ataşesi Mustafa Akseli de fuarı ziyaret etti. İstanbul Ticaret Odası enfomasyon standını ziyaret eden Angılı ve Akseli, İTO heyeti ile fuar hakkında değerlendirmelerde bulundu. Konuklar, katılımcı firmaların temsilcileriyle de görüştü.



İTO heyeti, CPHI China 2019'a katılan firmaların temsilcilerine katılımlarından dolayı teşekkür boratı verdi.

Hangi ürünler sergilendi?

CPHI China 2019'da hammaddeden formülasyona, bitmiş ürünün paketlenmeye kadar ilaç ve eczacılık endüstrisine ilişkin 9 ayrı kategoride ürün sergilendi:

- İlaç paketlenmesi
- Etkin aktif farmasötik bileşenler
- İlaç hammaddesi
- İlaç özel hizmetleri
- Bitmiş ilaç formülasyonu
- Özel imalat
- Biyofarmasötik
- İnce kimyasal maddeler



İTO İLE KATILDILAR

CPHI China 2019'a İstanbul Ticaret Odası semsiyesi altında katılan firmalar şunlar: Abdi İbrahim İlaç San. ve Tic. A.Ş., Atabay Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş., Ekin Kimya Tic. A.Ş., Farma-Tek İlaç San. ve Tic. A.Ş., İlaç Endüstri İşverenler Sendikası, İlaç İlaç San. ve Tic. A.Ş., Kurtsan İlaçları A.Ş., Nobel İlaç Sanayii ve Ticaret A.Ş., Pharmada İlaç Sanayi ve Tic. A.Ş., Recordati İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.



Yeryüzü doktorlarından çağrı: Katarakt hastaları yardım bekliyor

DÜNYA üzerinde 100 milyon katarakt hastası bulunuyor. Küçük bir operasyonla iyileşebilen katarakt rahatsızlığı, maddi ve teknik yetersizliklerden ötürü tedavi edilmediğinde görme yetisi kayıplarına sebep oluyor.

Milyonlarca kişiye görülen bu göz rahatsızlığına ilişkin uzun yıllardır sahada aktif olarak çalışan Yeryüzü Doktorları, daha çok kişiye ulaşmak için katarakt kampanyasına devam ediyor.

ULAŞILACAK ÇOK İNSAN VAR

Nijer, Afganistan, Somali ve Pakistan gibi ülkelerde bu rahatsızlığın sıkça görüldüğünü ifade eden Yeryüzü Doktorları Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Göz Hekimi Hasan Oktay Özkan, "Dünyada pek çok ülkede görme bozukluğu yaşayan insan var. Bu rahatsızlıklardan bazıları örneğin katarakt, tedavi edilmediğinde körlüğe sebep olabiliyor. Özellikle son zamanlarda çocuklarda katarakt rahatsızlığında artış görüldü. Bu durumu mücadele etmek adına Yeryüzü Doktorları olarak 2006'dan itibaren başışılarmızın yardımı ile ihtiyaç sahibi ülkelere katarakt organizasyonları gerçekleştiriyoruz. Sadece 2018'de 5 bin 442 katarakt ameliyatı gerçekleştirdik. Fakat daha ulaşmamız gereken çok insan var; bu yüzden de 'Kör Olmasın için Kör Olmamız Lazım!' kampanyamıza halkımızın desteklerini bekliyoruz. Sevdiklerini gülerken görmenin bir insanın belki de en büyük mutluluğu olabileceğini hatırlatmak istiyoruz" dedi.

26. TİRAN 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 stand alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 2.650 TL/m²
- 1. Ödeme : 2.000 TL/basvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, standı seçim hakkı tanınacaktır.

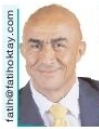
Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 61 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

fatih@fatihoktay.com



ENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

G20, 'yüz meselesi' ve ABD ile Çin'in anlaşmasının zorlukları

Donald Trump ve Xi Jinping'in Japonya'da G20 Zirvesi çerçevesinde yapacakları görüşmeler bu yazının yazılmasından birkaç gün sonra gerçekleşecek. Temelinde büyük güç rekabeti olduğundan iki ülke arasındaki çekişmenin, bu görüşmelerle veya başka bir yolla sona ermesi mevcut koşullarda mümkün değil. Bununla beraber bu çekişmenin kontrolsüz bir şekilde yayılıp derinleşmemesinin önlenmesi, kendileri ve ülkeleri açısından en önemli sakıncalarının sürünlerek kontrol altına alınmasını sağlayacak bir anlaşma olması iki liderin de istediği bir şey. Ancak böyle bir anlaşmayı zorlaştıran engeller var.

'Yüz' Çinlilerle, uluslararası politika da dâhil, etkileşimde olan herkesin göz önünde bulundurması gereken bir etkidir. Yüz -Çince Mianzi, 面子- kişinin toplumsal saygınlığını ifade eder. Bu her toplumda önemlidir ama Çin'deki önemi başka toplumlarla karşılaştırılmaz ölçüde büyüktür. Bu ülkede bir grubun lideri için 'yüz kaybına' yol açacak şekilde davranırsanız o gruba iş yapmanız çok zordur. Donald Trump ise liderler arasında konuşulan konuları twitter kanalı ile dünyaya duyurması, Kuzey Kore örneğinde olduğu gibi pazarlık masasından ani şekilde kalkıp gidebilmesi, yakın zamanda Meksika örneğinde olduğu gibi yapılmış anlaşmalara farklı bağlamda ele alıp uymayabilmesi ile Xi Jinping için ciddi bir 'yüz kaybı' riski oluşturuyor. Bu nedenle G20 zirvesinden doğrudan bir anlaşma değil, iki taraf arasındaki müzakerelerin sürmesi kararı bekleyebiliriz. Bu müzakerelerden altın Xi Jinping'in imzasını atacağı bir anlaşma çıkması ise yukarıdaki 'yüz' risklerine karşı garantiler sağlanmasına bağlı olur. Liderler açısından kişisel riskin ötesinde, böyle bir anlaşmanın herhangi bir anlamı olması için düzenlediği konuların başka bağlamlarda tekrar tekrar gündeme gelmemesinin sağlanabilmesi gerekir.

Çin'de yabancı ülkelerle 'eşitsiz' anlaşmalar yapılması, ülkenin 1800'lerin ortalarından sonraki 'utanç yüzyılı' olarak nitelenen dönemdeki tecrübeler nedeniyle çok hassa bir konudur. Ülke yönetimi yakın zamana kadar ABD ile sorunların kamuoyunda bu hassasiyete dokunacak şekilde yansımalarına gayret etmekteydi. Ancak geçen ay iki ülke arasındaki görüşmelerin görüldüğü bir şekilde sona ermesinden sonra ABD ilişkileri elektronik ve geleneksel medyanın yoğun katılımıyla toplum gündeminin tepesine oturmuş bulunuyor. Bu ortamda Çin Komünist Partisi'nin 'yüz' kaygıları da müzakerelerden anlaşma ile ilgili esnekliğini sınırlayacaktır.

ABD tarafında da işler kolay değil. Trump'ın Çin politikalarının kamuoyunda bir yankı bulduğu algısı muhalefetteki Demokratik Parti'yi Trump'ın Çin'e yumuşak davranma konusunda uyarı yapıp bir konuma getirmiş bulunuyor; ABD'de politik partiler arasında Çin'e sert davranma yarış başlamış görünüyor. Bu da seçmenleri Çin'e karşı sert olma vaadi ile gelen Trump için bir 'yüz' meselesi ortaya çıkartarak müzakerelerdeki esnekliğini sınırlayacaktır.

Sonuç olarak iki ülke arasındaki güç mücadelesinin etkilerini bir ölçüde kontrol altına alacak bir anlaşmanın ortaya çıkması için tarafların çok büyük politikacılık hüneri sergilemeleri gerekiyor.

Lisede mesleki teknik eğitime 245 YILLIK İMZA

Teknik eğitimin Türkiye markası olan İstanbul Teknik Üniversitesi'nin (İTÜ) 245 yıllık deneyimi, mesleki eğitime aktarıyor. İTÜ Ortaköy Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 2019-2020 yılında öğrenci kabul edecek ve öğrenciler İTÜ imkânlarıyla yetişecekler.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Teknik Üniversitesi, 245 yıllık üniversite eğitimi deneyimini lise eğitimi ile de buluşturacak. Teknik eğitimin markası konumunda olan iki buçuk asırlık üniversite bünyesinde kurulacak İstanbul Teknik Üniversitesi Ortaköy Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, 2019-2020 yılında öğrenci kabul edecek. Kontenjanı 90 kişi ile sınırlı olan okula, LGS puanı ile

girilebilecek.

ÜÇ BÖLÜMDE EĞİTİM

İTÜ'nün yüzü yılları aşan deneyiminin aktarılabileceği meslek lisesi ilk etapta üç bölüm ile eğitim verecek. Bunlar bilişim teknolojileri, elektrik-elektronik teknolojileri ve denizcilik olacak. Okulun en önemli özelliklerinden biri, sağlam bir İngilizce alt yapısı ile öğrencilerin eğitilecek olması. Okuldan mezun olan öğrencilerin İTÜ markası ile iş

dünyasında kendilerine rahatça yer bulabilecekleri öngörülüyor.

Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) ile İTÜ arasında imzalanan bir protokolle kurulan meslek lisesinin Müdürü Prof. Dr. Hüseyin Toros, okulda okuyan öğrencilerin İTÜ'nün bir parçası olacaklarını ifade etti. Toros, "İTÜ farklı kurum ve kuruluşlarda değişik kademelerde



çalışan ülkemizin lokomotif durumundaki mezun ağına sahip bir kurum. İTÜ Ortaköy MTAL'nin öğrencileri, İTÜ imkânlarından yararlanarak yetişecekler ve bugün sayısı 140 bine yaklaşan büyük İTÜ ailesinin bir parçası olacaklar" diye konuştu. Toros, İTÜ Ortaköy Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi mezunu öğrencilerin aynı zamanda diğer önemli üniversiteleri de rahatlıkla kazanabileceklerini öngördüklerini ifade etti.



İş dünyasıyla uyumlu yapay zeka

Yapay zeka teknolojisi Milli Eğitim Bakanlığı tarafından lise müfredatına da girmeye hazırlanıyor. Bunun için İTÜ Ortaköy Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerinin çok şanslı

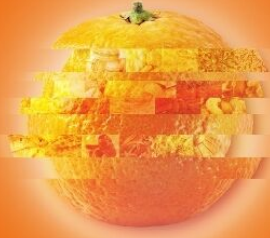
olacağını dile getiren Toros, şöyle konuştu: "İTÜ bünyesinde bulunan Yapay Zeka ve Veri Bilimi Uygulama ve Araştırma Merkezi bu süreçte destek verecek. Mesleki teknik eğitimde iş piyasasına uyumlu yapay zeka uygulamaları ile ilgili mevcut

müfredat da bu kapsamda güncellenecek. Ayrıca iş birliği kapsamında bu yeni teknoloji ve uygulamaların riskleri ve veri kullanımı etrafında ilgili bilgilendirme eğitimleri de düzenlenecek. Bu çalışmalar bir lisede ilk kez uygulanacak."

SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

- Tüm gıda ve içecek ürünleri
- Gıda işleme ve ambalaj ekipmanları
- Etiketleme 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 Millî 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 Tayanç - Çağrı Oluç
Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayanca@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr
www.ito.org.tr

100 milyar dolarlık kapı Tunus ile açılacak

TÜRKİYE'nin Tunus Büyükelçisi Ömer Faruk Doğan, Türkiye'nin Tunus'la iş birliği halinde Afrika kıtası ile ticaret hacmini senelik 100 milyar dolara çıkarmayı amaçladığını belirtti. Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı'nın (TİKA) ana sponsorları arasında yer aldığı Afrika Yeni Girişim Zirvesi'nde konuşan Büyükelçi Doğan, Afrika ülkeleriyle ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi kapsamında bir strateji uygulandığına ve 2003'ten bu yana Afrika ülkeleriyle siyasi ve ekonomik ilişkilerin güçlendirilmesi için çaba sarf edildiğini işaret etti. Afrika'nın özellikle



modern teknolojide paha biçilemez bir pazar haline geldiğini vurgulayan Doğan, Afrika ekonomik geçişinin, bilime ve teknolojiye dayalı ekonomilere yönelmeye başladığını ifade

etti. Tunus'un Afrika'ya açılan bir kapı olduğuna dikkati çeken Büyükelçi Doğan, çalışmaların, Afrika ülkeleriyle ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi konusunda yoğunlaşması gerektiğini kaydetti.

Organik kimyasal ürünlere tarife kontenjanı

BAZI organik kimyasal ürünler, plastik ve mamulleriyle elektrik akümülatörlerinin tarife kontenjanı kapsamında gerçekleştirilecek ithalatında gümrük vergisi sıfırlandı. Bazı Sanayi Ürünlerinin İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanması Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, bazı organik kimyasal ürünler, plastik ve mamulleriyle elektrik akümülatörlerinin 15 Şubat 2020'ye kadar tarife kontenjanı çerçevesinde yapılacak ithalatından gümrük vergisi



alınmayacak. Karar kapsamında yapılacak ithalat için Ticaret Bakanlığı'na ithal lisansı düzenlenecek.

Avdagiç: Müteşebbis sayımız artmalı



İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, zaman zaman yaptığı üye ziyaretleri kapsamında, iklimlendirme alanında faaliyet gösteren Aktif Isı'nın yeni mağazasının açılışına katıldı. İTO Mekanik Tesitat ve Doğalgaz Tesitat Meslek Komitesi Meclis Üyesi Halim Özdemir'in işişi' de kurduğu Daikin Klima mağazasının açılışında işi dünyasının önemli isimleri de bir araya geldi.

TÜRKİYE'YE GÜVENİYORLAR

Açılışı, İTO Başkanı Avdagiç'in yanı sıra İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, MÜSİAD'ın önceki dönem başkanları ve İTO'nun meclis üyeleri de katıldı.

Açılışı konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Daikin bir Japon firması olarak Türkiye'ye 150 milyon dolar sermaye

getirdi. Türkiye'ye güveniyorlar. Bu, ülkemizde iş ve istikbal olduğunun da bir göstergesi. Bu işletme gibi müteşebbis sayısının artırılması da çok önemli" dedi.

YATIRIMLAR SÜRECEK

Ticaret ve istihdam için yatırıma devam edeceklerini belirten Halim Özdemir ise şunları söyledi: "Yakında Hadimköy'de açacağımız bir mağazayla da

fabrikalara dönük olarak hırdavat sektöründe de faaliyete başlayacağız. Diğer ahılımız ise Halkalı'daki binamızda sektörümüze dönük ürünler satmak üzere yeni bir mağaza daha açacağız." Açılışı Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder ise "Girişimci olmak yeni yerler açmak cesaret ister. Aktif Grup da riskler göğüsleyerek sorumluluklar alabilen tecrübeli bir firma" şeklinde konuştu.

Ev tekstilcilerinden kızlara mesleki eğitim

YAHYA GÜL

İSTANBUL Ticaret Odası 40 No'lu Ev Tekstili Meslek Komitesi, sorunlarını ve çözüm yollarını görüşmek için İTO Cemile Sultan Korusu'nda bir araya geldi.

Açılışı konuşan İTO Başkan Yardımcısı Dursun Topçu, İTO olarak meslek komitelerinin sesi olmaya çalıştıklarını belirterek, "Bunun için görüşlerinizi alarak rapor haline getiriyor ve konuyu ilgili birimlere ulaştırıyoruz" dedi.

REHBER OLACAĞIZ

Topçu, şöyle devam etti: "Bugün ev tekstili sektörü için buradayız. Dünyadaki gelişmeler bize de

yansıyor. Böyle bir durumda, akşamdan sabaha 'döviz' konuşmak bir yere varamayız. Bu durum, kısır döngüye sebep oluyor. Ekonomiyi etkileyen öncelikle insan ve toplum psikolojisi. Eğer ekonomiyi güvenmezsek, önümüzü göremeyiz. Bu güveni sağladıktan sonra da üretime ve ürettiğimizi ihraç etmeye odaklanmalıyız. Üreten ve ürettiğini satan bir ekonomide, yabancı paranın etkisi olmaz. Somut ve nokta vuruşu atışlar, ekonomideki dengeyi hızlandıracak. Finans, borç yönetimi, istihdam teşvikleri ve vergilendirme gibi konularda günün koşullarına göre yapılacak düzenleme sektörel ilerlemeyi sağlayacak. İTO olarak bu konuda işi dünyasının

rehberi olmaya devam ediyoruz."

90 MESLEK LİSESİ

İTO Ev Tekstili Komitesi Başkanı Yılmaz Söyler ise sektörün 2018'deki KDV oranından dolayı büyük sıkıntı yaşadığını kaydetti. Komite olarak yapılan görüşmeler neticesinde KDV oranını yüzde 8'e çekmeyi başardıklarını söyleyen Söyler, sektör olarak böyle bir sorunla tekrar karşılaşmak istemediklerini belirtti. İSO ile birlikte yürüttükleri projeden de bahseden Söyler, şöyle devam etti: "Türkiye'nin potansiyel gücü olarak yüzde 16 genç nüfusumuz var. Bu genç nüfusu sektörümüzün alt



KONUK BANKACI VE ODALAR

Toplantıya, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dursun Topçu, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat, İTO Ev Tekstili Meslek Komitesi Başkanı Yılmaz Söyler, Ev Tekstili Komitesi Üyeleri, Halkbank Yönetim Kurulu Başkan Vekili Himmet Karadağ, İstanbul Sanayi Odası, Ankara Ticaret Odası ile Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın konuyla ilgili komite ve meclis üyeleri ile firma temsilcileri katıldı.

İTO CEMİLE SULTAN KORUSU

Hünkar Restoran Eşsiz Boğaz Manzarasının Yanı Sıra
Kebap ve Steak Çeşitleriyle Sizi Büyüleyecek

Koru Restoran Dünya Mutfağından Enfes Tatlarla
Hafızalarınıza Kazınacak

Cemile Sultan Korusu

İSTANBUL TİCARET ODASI

© Cemilesultan.com ☎ 0216 308 49 43 📍 İtocemilesultankorusu 📞 Cemilesultankorusu 📍 İTO Cemile Sultan Korusu 📞 CemileSultanKrs

HEDEF: ARANAN ELEMAN YETİŞTİREN BİR ÜNİVERSİTE OLMAK



Ekonomiye katkı verecek bölümler açmak lazım

Istanbul Ticaret Üniversitesi'ni ticaret dünyasının ihtiyacı olan bölümlerle donatmaya devam edeceklerini belirten Oran, özellikle İstanbul iş alemine ve ekonomiye katkı yapacak olan bölümleri açma konusunda çalışmalar yürüttüklerini bildirdi. Oran, kuruluş misyonları ve vizyonlarına uygun olan adımlar attıklarını dile getirdi. Kendilerinden mezun olanların iş bulma oranının yüzde 85 olduğunu vurgulayan Oran, şunları söyledi: "Yeni oluşturduğumuz bölümlerdeki öğrencilerimizin de iş sahibi olma sürecinde problemler yaşanmayacak. Böylece iş bulma oranını yüzde 100'e

çıkarcacağız. Türkiye Üniversitesi Memnuniyet Araştırması sonuçlarına göre vakıf üniversiteleri içinde öğrencisinden aldığı öğrenim ücretini yine öğrencisi için harcayan üniversiteler arasında ilk 10'dayız. Bir şehir üniversitesi olarak İstanbul'un Sütlüce ve Küçükçekirten semtlerinde konumlanıyoruz. Ayrıca İTO'nun tahsis ettiği Eminönü'ndeki bina da 2020'de yeniden İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencilerine kapılarını açacak. Geçmişte İTO'nun yönetim binası olarak da kullanılan yerimiz, lisansüstü eğitimler için kullanılacak. Akademik kadromuzu da güçlendiriyoruz."

Oran: Yeni bölümleri iş dünyasının taleplerine göre açtık

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, "Mezunlarının iş aradığı değil, aranan eleman olarak yetiştiği bir üniversite olmayı hedefliyoruz. Yeni bölümleri de iş dünyasının taleplerine göre açtık" dedi.



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, mezunlarının iş aradığı değil, aranan eleman olarak yetiştiği bir üniversite olmayı hedeflediklerini belirtti. Oran, bu amaç doğrultusunda önemli adımlar attıklarını, yeni bölümleri iş dünyasının taleplerine göre açtıklarını

kaydetti. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 2019 - 2020 akademik yılına güçlü hazırlanmaya başladığı anlatılan Oran, üniversitenin gençlere değişen dünyanın içinden geçerek yepyeni bir kapıyı açtığını vurguladı.

20'NCİ YILINA YAKLAŞTI

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) köklü maziye sahip olduğunu belirten Oran, "Dolayısıyla meclis ve komite üyelerimizin, odamıza kayıtlı üyelerimizin ihtiyacına cevap verebilmek için 2001'de akademik hayata kazandıran üniversitemiz, 20'nci yılına yaklaştı. Bugüne kadar da ülkemize ve ekonomimize katkı yapan ve bizim İTO'muz üyesi iş adamlarımıza destek veren çok öğrenci yetiştirdi. Mezunlarımız arasında başkanlıklarda, ekonominin karar verici noktalarında, iş aleminin STK ağında, gerek kamuda, gerekse kendi kurdukları işlerinde ya da holdinglerde görev alanlar bulunuyor. Biz, onlarla karşılıklı selamlanmış zaman gurur duyuyoruz. 6 fakültemizin son mezunlarını da 10 Temmuz'da uğurlayacağız" diye konuştu.

PARMAKLA GÖSTERİLSİN

Öğrencileri 'sadece mezun edelim' düşüncesiyle hareket etmediklerini dile getiren Oran, "İstiyoruz ki; mezun olan öğrencilerimiz öncelikle iyi bir eğitim almış olsun, ardından iyi bir kariyer sahibi olsun. Aynı zamanda hem iş alemine destek olabilmeli hem de parmakla gösterilecek bir iş adami olabilmeli. Mezun olanlar, kendi işlerini kurduklarında hesabını kitabını iyi tutabilmeli. Kendilerine verilen görevi layıkıyla yerine getirmenin yollarını burada öğrenerek mezun olanlar mezun olan için iş hayatı daha kolay olay. Bu nedenlerle bizden mezun olan öğrencilerimiz iş aleminde işi çözebilenler, işi çözümlerinden piyasa şartlarını daha hızlı kavrayıp işlerinde yol alabiliyorlar" dedi.

EĞİTİMİZ OLUYORLAR

Oran, sözlerini şöyle sürdürdü: "Üniversitemize ülkemizin dört bir yanındaki oda ve borsaların yönetimlerinde kardeşlerimizden çocukları gelip öğrenim görüyor. Bunlar arasında Türk Cumhuriyetleri'nden ve İslam ülkelerinden gelenler de oluyor. Ülkelerine döndüklerinde hem eğitimci oluyorlar hem de kendi ülkeleri ile Türkiye arasındaki ticari ilişkilerin gelişmesinde bir köprü vazifesi görebiliyorlar."

Oran, üniversiteyi tercih eden ve kazanan

başarılı öğrencilerin, başarılarını mutlaka taahhüdünü kaydedti. Öğrencilerin burslardan yüzde 100 oranında yararlanabildikleri gibi yurtlarda da bedava kalma imkânına sahip olduğunu bildiren Oran, yarı zamanlı iş imkânı sundukları öğrencilere harçlık da verdiklerini belirtti. Oran, bu konuda belirledikleri kriterlerin ayrıntılarını üniversitenin web sayfasında da yer aldığını aktardı.

İŞ ALEMİYLE İÇ İÇE

Yurtiçi ve yurtdışından İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni tercih ederek İstanbul'a gelen öğrencilere üniversiteyi bitirdikten sonra iyi bir iş adami ve iyi bir bürokrat nasıl olunurdan güvenilir bir tüccar nasıl olunur kadar önemli detayları öğrettiklerini dile getiren Oran, "Çünkü biz iş aleminin içi içteyiz. Üniversitemiz de öğrenciler için iş aleminin ayağıdır. Sadece teorik değil uygulamalı eğitimin de olması onlar için büyük bir avantaj. Örneğin öğrencilerimizin İTO'nun her



İş garantisine göre bölüm

Öğrencilere yaptıkları yatırımların bir ay içinde akademik kadro olduğunu dile getiren Oran, onların da kendileri için çok değerli olduğunu vurguladı. İhtiyaç duydukları ve yeni açacakları bölümler de dahil olmak üzere bir planlamaya gittiklerini bildiren Oran, özellikle İTO'nun meslek komitelerinden yansıyan beklentileri de dikkate alarak ilerlediklerini kaydetti. Oran, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yeter ki, mezun olanlara iş imkânı sağlansın. Biz, komitelere 'bu öğrencilerimize iş verecek misiniz?' diye sorarak, kararımızı veriyoruz. Yani verilecek iş garantisine göre bölüm açıyoruz."

ay gerçekleştirilen meclis toplantısına gözlemci olarak gittikleri, İTO'nun da iştirak ettiği yurtdışı fuarlarına katıldıkları, İTO Meclis üyelerinin seminerleri halinde aktardıkları gibi fırsatlar deneyim kazanmalarında rol oynuyor" dedi.

Sosyal hayatları için de destek

Öğrencilerin kendilerini tercih etmeleri sonrası, sadece yerleşmeleri, derslere girip sınavlarda başarılı oldukları sonra mezun olmaları şeklinde bir durum olmadığını dikkat çeken Oran, şunları kaydetti: "Onların sosyal hayatı ve başarıları için de destek oluyoruz. Bunun en bariz örneği spor konusundaki başarılarımız. Bu başarıları ayrıca ödüllendiriyoruz. Amacımız, üniversitenin büyük paraları yerine iyi öğrencileri kazanıp onları topluma faydalı olabilmeleri için yetiştirmelerini sağlamaktır."

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)'nı 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

Ödeme Planı

Minimum standart alanı: 12 m²

Katılım bedeli : 2.820 TL/m²

Ön başvuru bedeli : 5.000 TL

1. Ödeme : Katılım bedelinin %50'si

(10 Haziran 2019)

2. Ödeme : Bakiye bedel (31 Temmuz 2019)

• Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun

Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI

Banka : YAPI KREDİ BANKASI

Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL

Şube Kodu : 055

TL Hesap No : 60614779

IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ile "NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Ölün Gürsoy - Akif Gönülcü - Ruken Ayata Boztaş - Aylin Odabas
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: gulun.gursoy@ito.org.tr - akif.gonulcu@ito.org.tr, ruken.ayata@ito.org.tr - aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Çanakkale'de yapılan TÜSF 3X3 Basketbol Türkiye Şampiyonası'nda fırtına gibi esti. TİCARET, kadınlarda geçen yıl olduğu gibi yine şampiyonluğu elde ederken, erkeklerde de Türkiye ikincisi oldu.



Selvanur'dan bir madalya daha

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin milli sporcusu Selvanur Akkurt, madalyalarına yenilerini eklemeyi sürdürüyor. Akkurt, üniversite adına kazandığı madalyaların yanı sıra milli takım adına katıldığı şampiyonalarda da başarılı sonuçlar elde ediyor. Selvanur Akkurt, Kazakistan'ın Astana şehrinde yapılan ve milli takım adına katıldığı Uluslararası Kazakistan Açık Karate Turnuvası'nda, -50 kg kumite kategorisinde üçüncü olarak bronz madalyayı boynuna taktı.

Sokak basketboluna TİCARET damgası

SELAHATTİN NİZAM

SOKAK basketbolu olarak bilinen 3X3 basketbolda, İstanbul Ticaret Üniversitesi üstünlüğünü yine ortaya koydu. Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu (TÜSF) tarafından Çanakkale'de organize edilen 2019 Türkiye Üniversiteler 3x3 Basketbol Şampiyonası, Çağlar Kaynak Basketbol Sahası'nda yapıldı.

KUPAYI KALDIRILAR

Dört gün devam eden şampiyonaya geçen yılın Türkiye şampiyonu unvanı ile katılan İstanbul Ticaret Üniversitesi 3X3 Kadın Basketbol Takımı, grup elemelerinde

ODTÜ, Medipol ve Kadir Has Üniversitelerini yenerek grubunu birinci olarak tamamladı. Yarı finalde İTÜ'yu de geçen TİCARET, finalde Kadir Has Üniversitesi ile şampiyonluk mücadelesine çıktı. Rakibine nefes aldırmayan sarı-siyahlı kızlar, sahadan galibiyetle ayrılarak şampiyonluk kupasını kaldıran taraf oldu.

TÜRKİYE İKİNCİSİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi 3x3 Erkek Basketbol Takımı da grup elemelerinde Yeditepe Üniversitesi, Sabancı Üniversitesi, Atılım Üniversitesi'ni yenerek çeyrek finale yükseldi. Çeyrek finalde Kadir Has Üniversitesi'ni, yarı finalde de Manisa

Celal Bayar Üniversitesi'ni mağlup etmeyi başaran İstanbul Ticaret Üniversitesi 3X3 Erkek Basketbol Takımı, final maçında ODTÜ ile karşılaştı. Çok çekişmeli geçen

maçta son 10 saniyeye bir sayı önde giren TİCARET, rakibin mucize sayılacak basketle bir sayı geriye düştü ve Türkiye ikinciliği ile yetindi.



Sporda Avrupa seferi başlıyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi, üç farklı spor branşında Türkiye'yi Avrupa şampiyonalarında temsil edecek. Kadın basketbol, 3x3 kadın basketbol ve karatede Üniversiteler Avrupa Şampiyonası temmuz ayında yapılacak.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kadın Basketbol Takımı, 3x3 Kadın Basketbol Takımı, Kadın ve Erkek Karate Takımları, 2017-2018 akademik yılında Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu müsabakalarında aldıkları başarılı dereceler sonrasında, 2019 Üniversitelerarası Avrupa Şampiyonası'nda üniversiteleri ve Türkiye'yi temsil etmeye hak kazanmıştı.

10 KADIN SPORCU

Avrupa Üniversite Sporları Federasyonu (EUSA) tarafından düzenlenen EUSA Avrupa Basketbol Şampiyonası, 19 Temmuz-28 Temmuz tarihleri arasında Polonya'nın Poznań

kentinde yapılacak. Şampiyonaya, İstanbul Ticaret Üniversitesi Kadın Basketbol Takımı 10 sporcu ile katılacak.

Son iki yılın Türkiye şampiyonu 3X3 Kadın Basketbol Takımı ise dört sporcusu ile 30 Temmuz-4 Ağustos tarihleri arasında Portekiz'in Porto kentinde mücadele edecek.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Erkek ve Kadın Karate Takımları da 9 sporcuyla 30 Temmuz-4 Ağustos tarihleri arasında Hırvatistan'ın Zagreb kentinde yapılacak EUSA Avrupa Karate Şampiyonası'nda tatamiye çıkacak. İstanbul Ticaret Üniversitesi, basketbol ve 3x3 basketbol branşlarında ilk kez Avrupa Şampiyonası'nda mücadele edecek.

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 İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu
Dubai World Trade Center
Birleşik Arap Emirlikleri



Detaylı Bilgi

ÜRÜN / HİZMET / GIDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restaurant, Catering, Mutfak
- Cam, Porselen ve Züccaceye
- Bulaşık Makineleri, Soğutucular
- Çamaşırhane
- 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
- Şihi Teskat ve Vitrifiye
- İstima, Soğutma ve İklimlendirme

THE HOTEL SHOW DUBAİ

- 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 firmamız Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez Ülkeleri'ne tanıtımı ve profesyonel ikili iş 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 Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak sektörel dağılım çerçevesinde stant seçim hakkı tannacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

- TV ve Audio
- Para Kasaları
- Aydınlatma, Ayna, Dekorasyon, Mobilya, Sanatsal Aksesuarlar
- Döşeme Ürünleri, Halı, Mefruşat, Perde
- Yatak ve Sistemleri
- Askı, Giysi Dolapları
- Battaniye, Masa Örtüsü, Masa Donanımı, Uyku Setleri
- Havlu, Bormoz ve Benzeri Gibi Ürünler
- Kişisel Ürünler (yakkalı boyası, diğik seti, sabun, şampuan)
- Hijyen, Temizlik Ekipman ve Malzemeleri
- İş ve Personel Kıyafetleri
- Yazılım Sistemleri

- 50.000 profesyonel ziyaretçi ve VIP alım heyetleri
- İştirakçi firmamız 3 milyon profesyonelle tanıtımı

- Türkiye Milli İştirak Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve kram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili birlik tarafından talep edilen dosya masrafları

Hesap Adı : İstanbul Ticaret Odası
Banka : Yapı Kredi Bankası
Şube : Sultanahmet - İstanbul
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

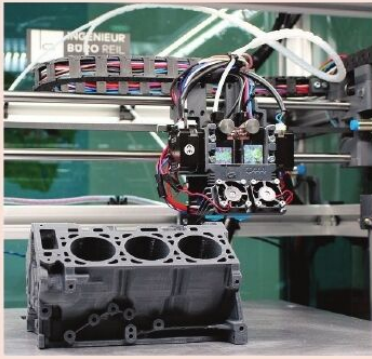
Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "THE HOTEL SHOW DUBAİ" ibaresi ile gerçekleştirilecektir.

FUAR İRTİBATI:
Özlem Kılıç / Şeyma Pekcan / Şaban Oruç / Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 12 / 455 61 10 / 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: ozdem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / shaban.oruc@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

www.ito.org.tr





Eklemleri imalatla sınıf atlanacak

SAĞLADIĞI pek çok avantajla üretimin yeni gözdesi olan eklemeli imalat, Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi Alüminyum Test ve Eğitim Merkezi tarafından düzenlenen bir konferansla masaya yatırılacak. Eklemeli İmalat Konferansı (AMCTURKEY), Türk Eklemeli İmalat Birliği başta olmak üzere pek çok kurum ve kuruluşun desteği ile 17-18 Ekim 2019 tarihlerinde İstanbul Green Park Otel Pendik'te 2 günlük bir organizasyon olarak gerçekleştirilecek. Konferansta, eklemeli imalat süreci geliştirilmesi, tasarım, süreç planlaması, hücrele

yapılının üretimi, melez imalat süreçleri, eklemeli imalat sonrası ikincil işlemler gibi başlıklar tartışılacak. Konferans konusuyla Türkiye'de yapılacak olan en geniş kapsamlı konferans olması hedefiliyor. Katmanlı imalat, 3D yazıcı teknolojisi olarak da bilinen eklemeli imalat; havacılık, savunma, otomotiv, tıp ve enerji sektörleri başta olmak üzere çeşitli sanayi sektörlerindeki üretim faaliyetleri için klasik yöntemlere meydan okuyan nitelikte bir teknoloji olarak biliniyor.

Ayrıntılı bilgi için: 2019.amcturkey.org

Uçtan uca yerli ve milli 5G'nin mimarı



Dış girdisi çok az olan yerli ve milli ürün

Murat Çelik, "Akıllı kullanarak ortaya konulmuş ürünler ile çıkacağız dünya pazarına. Dış girdilerin çok az olduğu, ileri teknoloji yerli ve milli ürünler olacak. Pazarımız; Türkiye Cumhuriyetleri, Bağımsız Devletler Topluluğu, Rusya, Körfez ülkeleri, Orta Doğu ülkeleri, Afrika ülkeleri. Tarihi ve kültürel bağlara sahip olduğumuz söz konusu coğrafyalarda çok başarılı olacağız. Türkiye'nin 7-8 kat büyüklüğündeki bu pazarda 1 milyar dolarlık bir iş hacmini yakalayacağız. Yaklaşık 6-7 yıl içinde bir dünya markası olacağız."

MILLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE 48

Extunda, 5G teknolojilerinin yerleşip, millileşmesi hedefiyle kuruldu. Extunda'nın en önemli özelliği 115 firmanın paydaş olduğu Haberleşme Teknolojileri Kümelenmesi'nin çatısını oluşturmaları. Firmanın hedefi, 2020'de dünya ülkeleriyle aynı anda yerli ve milli 5G teknolojisine geçmek.

Ar-Ge ekibimizi büyütüyoruz

Türkiye'nin çok iyi eğitilmiş ve akıllı insan kaynağı var ama dağıntı vaziyette. O beyinleri, bu derinlikteki konulara eğilmemiş ama bu bilgiye sahip olan insanları, yüksek lisans ve doktora kısmındaki adayları yanımıza almaya, Ar-Ge ekibimizi büyütme devam ediyoruz.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından Extunda İletişim Teknolojileri Sanayi ve Ticaret, 2015'te 5G teknolojilerini yerleştirmek için yola çıktı. Extunda'nın kurucusu Veli Murat Çelik'in hedefi, üç GSM operatörünün yatırım ve işletme giderlerinin yerli ve milli olması sağlamaktır. Bu hedef Extunda'yı, Haberleşme Teknolojileri Kümelenmesi (HTK) çatısı altına, Çelik'i de kümelenmenin başkanlığına taşıdı. Çelik'in deyimi ile devlete ek olarak müşterilerin de sahip çıktığı uçtan uca yerli ve milli 5G projesi, 2020'de dünya ile eş zamanlı piyasaya çıkması hedefleniyor.

İstanbul Ticaret'in sorularını Veli Murat Çelik cevapladı.

Veli Murat Çelik kimdir?

İstanbul Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği'ni ardından Boğaziçi Üniversitesi Elektronik Yüksek Mühendisliği'ni okudum. Meslek hayatıma TÜBİTAK'ta araştırmacı olarak başladım. Schneider Electric, Avea, ZTE, Huawei ve Ericsson'da çalıştım. Sektörde hem operatör hem de üreticiler kısmında tecrübe kazandım. Memleket için bir şeyler yapma zamanı geldiğini düşünerek 2015'de Extunda'yı kurdum.

5G'DE HEDEF 2020

Extunda'nın hedefi neydi? Türkiye'nin 5G'ye sınırlı oluşturmak, GSM operatörlerinin kullanacağı 5G teknolojilerini yerleştirmekti. 2016'da yoğun çalışmalara başladığımızda OSTİM OSB'nin kurduğu Haberleşme Teknolojileri Kümelenmesi (HTK) ile tanıştık. Bilgi Teknolojileri İletişim Kurumu (BTK), kümelenme ile birlikte yerli ve milli bir çözüme başlatıyordu. Ben de Türkiye'nin neden bu işe girmek zorunda olduğunu anladım. Anlatıklarım karşılığını gördüm. 2017 Eylül seçiminde 115 firmanın paydaş olduğu HTK Yönetim Kurulu'na girdi Extunda ve ben de başkan oldum. Hedefimiz 2020'de dünya ülkeleriyle eş zamanlı olarak yerli ve milli 5G teknolojisine geçmek.

200 MİLYON TL'LİK PROJE

Yerli ve milli 5G için neler yaptınız? 5G'nin önemli bir kısmı radyo erişim şebekesinden oluşuyor. BTK'nun yönlendirmesi ile kalan kısımların da uçtan uca yapılmasını planladık. HTK firmaları ile çalışmaya başladık. 16 firma ve 3 GSM operatörü, 10 üniversite, 8 teknokent ve OSTİM'in desteği ile 200 milyon liralık bir proje haline getirdik. Kamu kesimi, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı, BTK, TÜBİTAK ve TEYDEB de projenin içinde. TÜBİTAK'ın bu boyutta onayladığı ilk proje oldu. Telekomünikasyon sektörünü dönüştürmek için sektörel bütünsel bir yaklaşımla bir araya getirmek için çalışıyoruz.

Operatörlerin projedeki yeri nedir? GSM operatörlerinin istek ve performans beklentilerini dikkate alarak hareket ediyor, geliştirmelerimizi yapıyoruz. Yerli 5G'yi laboratuvar ve saha testlerine sokacağız ve testleri geçtiğini üç operatöre de onaylayacağız. Ürünümüz aynı anda dünya ve Türkiye pazarına çıkmış olacak. Bu çok önemli

çünkü devlete ek olarak, müşterilerin de sahip çıktığı devir teknoloji dönüşüm projesinden bahsediyoruz.

GEÇİŞ YUMUŞAK OLACAK

Dünya 5G'ye geçiyor mu?

Telekom ekipmanları üreticileri mevcut düzenlerini ve üretim hatlarını bozmamak için doğrudan bulut tabanlı yeni sistemlere geçemeyecekler. Yumuşak geçiş yapacaklar. Ancak, bulut tabanlı sistemler üzerinde çalışıyorlar, 5G ile keskin ve dramatik değil yumuşak bir geçiş ile buluşacakları söyleniyor.

5G neleri değiştirecek?

2G sesi ve kısa mesaj getirdi. 3G mobil veriyi, 4G daha yüksek hızdaki veri hızlandırmasını getirdi. 5G ise insanların dışında tüm nesneleri birbirine bağlayacak. Akıllı şehirler olacak. Uzaktan ameliyatlara yapılacak. Otomom araçlar, yollar akıllanacak. Kahve makinesinden saatlere ve karpiline kadar her şey birbirine bağlanacak. Bu kritik verinin bir yerden akması ve tek bir merkezden izlenilmesi ise büyük bir risk.

KONTROL TÜRKİYE'DE OLMALI

Büyük risk nerede?

Her şey internete bağlandığında bu bağlantı içindeki her türlü bilgi taşınır olacak. Türkiye bu bilgiyi milli sistemleri üzerinde taşıyamaz ve kontrolü elinde tutamazsa bu bilgiyi başkası istediği gibi kullanır ve manipüle eder. Bu verinin sahipliği ve güvenliği Türkiye'nin elinde ve kontrolünde olmak zorunda.

Baz istasyonlarına ne olacak?

Huawei, Nokia, ZTE ve Ericsson'un dünyamızın her köşesinde kurulu milyonlarca baz istasyonu var. 5G ile baz istasyonu teknolojileri merkezde kayacak. Ama aktif ekipmanlar grubunun görevi, uça, bölgede ya da merkezde gruplandırılmış veri merkezleri tarafından gerçekleştirilecek. Baz istasyonlarında pahalı aktif cihaz kullanımı, enerji kullanımı azalacak. Yani baz istasyonlarında daha az aktif cihaz olacak ve daha çok aktif olan donanımına sahip olacaklar. Daha kolay kurulabilir, kapasitesi artırılabilir küçük akıllı kutulara dönüşecekler.

Türkiye için büyük fırsat

Çelik, "Bulut tabanlı radyo erişiminde eski usul yazılım ve donanımdan çok algoritmaları yazılacak bir teknoloji söz konusu. Tüm fonksiyonlar merkez, bölgesel ya da uç birimlerde konumlandırılacak veri merkezleri üzerinde çalışacak. Yazılım tabanlı teknolojiler Türkiye için büyük bir fırsat. Antenler, sanallaştırılmış radyo erişim şebekesi, anahtarlar elemanları ile çekirdek şebekeye bağlanacak. Tüm bu birimlerin yerli ve milli olması için 19 firma çalışmaları sürdürüyor. Donanımın tamamı 'Rafat Kullanıma Hazır Teknolojilerden' olacak. Böylece bağımlılık ortadan kalkmış olacak. Bir sonraki adımımız çip üretmek olacak" dedi.

IFAT 2020

**Münih - Almanya
4-8 Mayıs 2020**

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



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜMÜZ İÇİN DÜNYA SAHNESİNE ÇIKMA FIRSATI!

IFAT

- 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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli : Bilahare belirlenecektir. 6.000 TL ön kayıt bedeli olarak belirlenmiştir.
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun öde müza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Münih nakliyesi, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Ödemiş hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- İkili görüşme organizasyonu
- Trend alanı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafları
- T.C. Ticaret Bakanlığı teyit işlemleri takibi

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "IFAT 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

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

Firma Ünvanı		
Talep Edilen m²		
İlgili Kişi	GSM +90	E-posta
	Faks +90	Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1862

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



Tarlalara robot ördek geliyor

Pirinç tarlalarındaki yabancı otları sökerek bir robot geliştirildi. Ördekler gibi çalışan robot, kimyasal kullanımını önleyeceği için hem üretim maliyetini hem sağlık sorunlarını azaltacak.

AYŞE BAŞAK

JAPONYA'da pirinç üretiminde kullanılacak bir robot üretiliyor. Deneme aşamasında olan robot pirinç üretiminde büyük bir devrim anlamına gelebilir. Bu robot, kimyasalların azaltılması açısından büyük bir değişim oluşturmaktadır. Suda büyüyen pirinç, yetiştirilme koşullarından dolayı büyük emek istiyor. Pirinç üretiminde kullanılan pestisitler (tarım zararlılarına karşı ilaçlar) ve

yabancı otları öldüren güçlü kimyasallar, orantısız kullanıldığında insan sağlığı için tehlikeli olabiliyor. İlaçlama yapan, kimyasallara temas eden tarım işçileri için çeşitli sağlık riskleri oluşturuyor. Solunum ve cilt hastalıkları bunların başında geliyor.

DOĞAL YÖNTEM

Asya'da pirinç tarlalarına salınan ördekler, yabancı otları söküyor, içerisindeki böcekleri yiyerek çiftçilere iki önemli sorunun çözülmesine katkıda bulunuyor. Fakat artan nüfus ile ördek kullanımı yetersiz hale geldi ve kimyasallara dayalı pirinç üretimi yaygınlaştı. Dolayısıyla sebep olduğu sorunlar da...

JAPON İCADI

Pirinç tarlalarında, ördeklerin yaptığını yapacak bir robot planlandı. Japon bir mühendisin geliştirdiği robot, ördeklerin gördüğü işleve benzer bir biçimde, kimyasala gerek duymadan pirinç tarlalarındaki sorunları çözmek üzere tasarlanmıştır. Otomotiv firması Nissan'ın çatısı altında geliştirilen robot, tasarımı ve işleviyle oldukça sıra dışı bir buluş. Robotun adı ise Aigamo. Bu adın kaynağı pirinç tarlalarında kullanılan bir ördek türü. Çok sade bir tasarıma sahip olan robot sadece 1.5 kg ağırlığında. Robot Aigamo'nun alt yüzüne iki kauçuk fırça yerleştirilmiş. Ördeklerin fizyonomisinden ilham alan bu fırçalar, tıpkı kuşların paletine benzer ayakları gibi işlev görüyor. Robot, bu fırçaları kullanarak su içinde ilerlerken yerlerinden söktüğü yabancı otların büyümesini ve çoğalmasını önleyiyor.



Geri dönüşümü enzimler yapacak

Bitkisel atıklardan plastik ve kimyasallar elde edilse nasıl olurdu? Kaynağı doğa olan ve doğal yollarla elde edilen sürdürülebilir geri dönüşüm ürünleri üzerinde çalışan bilim insanları bitkisel atıkların dönüştürülmesinde doğal reaksiyon gerçekleştirerek önemli rol oynayabilir. Bu bir nevi tasarım ürünü diyebileceğimiz enzim sayesinde bitkisel atıklardan plastik ve kimyasallardan doğal palet benzer ayakları gibi işlev görüyor. Robot, bu fırçaları kullanarak su içinde ilerlerken yerlerinden söktüğü yabancı otların büyümesini ve çoğalmasını önleyiyor.

bitki yapı taşı olan lignin, selüloz ile birlikte harikalar yaratıyor. Bilim insanlarının amacı doğayı taklit etmek. Bu sürecin neticesinde elde edilen enzim bitkisel atıkların dönüştürülmesinde doğal reaksiyon gerçekleştirerek önemli rol oynayabilir. Bu bir nevi tasarım ürünü diyebileceğimiz enzim sayesinde bitkisel atıklardan plastik ve kimyasallardan doğal palet benzer ayakları gibi işlev görüyor. Robot, bu fırçaları kullanarak su içinde ilerlerken yerlerinden söktüğü yabancı otların büyümesini ve çoğalmasını önleyiyor.

Proje başına 1 milyon lira hibe

ONEMLİ bir keşif veya buluş yapma potansiyeli olan, değerlendirilmede eşik değerini aşmış ancak Avrupa Araştırma Konseyi'nden (ERC) fon alamayan projeler için TÜBİTAK, çağrıya çıktı. Bu kapsamda 3 yıl içinde ERC'ye sunulan ve eşik değeri üzerinde puan almış ancak projeleri fonlanmamış araştırmacılar, 2 yıl içinde tekrar başvuru taahhüdünde bulunarak programa başvuruda bulunabilecek. Çağrı, yıl boyunca açık tutulacak. Program kapsamında koşulları sağlayan projelere TÜBİTAK tarafından 'ERC Projeleri Güçlendirme Desteği' kapsamında proje başına

1 milyon liraya kadar hibe desteği verilecek. 2007'den bu yana ERC projelerine dünya genelinde 81 bin 923 başvuru alındı. Toplam 10 bin 14 projeye desteğe hak kazandı. Avrupa sıralamasında destek sayısına göre ülke olarak pay istenilen düzeyde değil. Ufuk 2020'nin en büyük bütçeli ve en prestijli programı olan ERC, bilimsel ve uygulamalı öncül araştırma projelerine destek olmak üzere 2007'de kuruldu. Bir hibe programı olan Ufuk 2020'nin 2014-2020 döneminde bütçesi 80 milyar Euro olarak belirlendi. Türkiye, 436 milyon Euro katılım payı vererek çerçeve programa dahil olmuştu.

2.5 trilyon dolarlık 'siber' zarar

RUSYA Başbakanı Dmitry Medvedev, teknolojiye gelişmelerin bazı riskler de barındırdığını belirterek, "Örneğin siber saldırılar nedeniyle küresel ekonomideki kayıplar bu yıl 2.5 trilyon dolar ulaşması bekleniyor. Afrika'daki tüm ülkelerin gayri safi yurtiçi hasılların toplamı da 2.5 trilyon dolar düzeyinde" dedi. İnternetin 4 milyar kişi tarafından kullanıldığını belirten Medvedev, "Çep telefonlarını ise 5 milyar kişi kullanıyor. Bu kullanım oranlarının dünya nüfusunu kapsayacak noktaya geleceğinden kimsenin şüphesi yok" diye konuştu.

Eğitim devrimi ve milli eğitim modeli

Yapay zeka (AI) kavramı günümüzde çok sıklıkla karşımıza çıkıyor. Çoğunlukla 4. Endüstri devrimi kapsamında taşınabilirlik, ilaç ve fabrika üretim hatları gibi şeylere uygulanmasında bahsediliyor. Aslında terimi doğru tanımlayabilen de çok az. Kısaca açıklarsak, yapay zeka, makinelerin insanlar için etkili bir şekilde düşünme yeteneğidir. Yapay zeka ile makineler bizi bireysel olarak anlayacak ve sürekli değişen uyarılara ve verdiğimiz sinyallere bağlı olarak bilgi akışını uyarlayacaklar.

İki boyutlu bir hologram veya robotik form alan AI, -insanlık tarihinde ilk defa - bizi bireysel ve kolektif olarak çok yüksek bir seviyede algılayabilecek makineler inşa etmemize izin veren devrimci bir konsepttir. Veya daha teknik terimlerle ifade etmek gerekirse, AI hedeflerine ulaşmak için ortamın algılayan ve buna adapte olan, insan tarafından yaratılmış bir makine tarafından dijital olarak kontrol edilen bir süreçtir.

Bu makineler, kuşkusuz hayatımızı son derece kolaylaştıracaklar. Arabalarımızı sürmek veya takvimlerimizi organize etmek gibi mekanik işlere vakit ayırmamız gerekmeyecek. Ancak zaman içinde sadece mekanik işleri değil, çocuklarımızı büyütmek ve yaşlarımızı bakmak gibi daha duygusal işlerle de ilgilenmeye başlayacaklar. AI konuları tartışılırken ne yazık ki belki de en büyük değişimin yaşanacağı eğitim göz ardı ediliyor. Şu anda dünyada insana robot gibi olmayı öğreten bir eğitim sistemimiz var. Ancak teknolojik gelişmelerin ışığında insanları tam insan olmaya teşvik eden bir eğitim sistemine ihtiyacımız var. Aslında, makineler bizi daha bilinçli olmaya, daha eleştirel düşünmeye ve kendimizi çok daha net ve sofistike bir şekilde ifade etmemize itecek. Eğitimde AI ile insan olmanın anlamı olan her şeyin yeşermesini göreceğiz. AI'nın insanların düşünce ve etkileşim şeklini değil, zekanın tanımını değiştiriyor. IQ bir zamanlar insanların etkili düşünme ve bilgi edinme yeteneklerini ölçmenin en etkili yolu olarak kabul

ediliyordu. Ancak bu hızla değişiyor. Makinelerin IQ'su olacağına göre, daha önce önemsenmeyen diğer insanı yetkinlikler çok önem kazanıyor. Bunlar merak zekası, duygusal zeka, sanatsal zeka, kişisel zeka, dijital zeka, ahlaki zeka, manevi zeka ve kolektif zeka olarak tanımlanabilir.

Ben bu son devrimin birçok nedenden dolayı oldukça radikal olduğuna inanıyorum. Öncelikle, teknoloji ile 'fabrika okul modeli'nde yüzlerce yıldır eğitimde var olan sınıf engelleri ortadan kalkacak ve öğrencilerin kişisel özelliklerine göre bireysel öğrenme yolları kullanılacak.

Özellikle Türkiye gibi kalabalık genç nüfusa sahip gelişmekte olan ülkelerde eğitimde ki bu fırsatı doğru kullanırsak çok iyi eğitimli nesiller yetişecektir. Dolayısıyla, ülkemiz 21. yüzyıla liderlik edecek nitelikli insan gücüne sahip olacaktır. Gençlerimizi bu yöntemlerle eğitirken toplumun geri kalanına da güncel yetkinlikler kazandırmalıyız. Böylece toplumsal fırsat eşitliği sağlayacağız.



Zeynep DERELİ
Dijital eğitim
dijital girişim



Detaylı Bilgi

MWC LOS ANGELES

- Mobil iletişim sektörü ve son teknolojik ürünlerin buluşma platformu
- 8 halli'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

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
- Stand büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Fuar süresince iletişim araçları ve ikram hizmetleri

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 4 m²
Katılım bedeli	: 5875 TL
1. Ödeme	: 2.000 TL/m²
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye bedel

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



FUAR İRTİBAT:
Akif Gönülcü / Gökçe Coşkun

Tel : 0212 455 6119 / 455 65 09
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 526 15 26
E-Posta : akgoncu@itk.org.tr / gokce@itk.org.tr
444 0 486 | itk.org.tr | @itk @itkorusul



Yıllardır daha çok mahalle aralarında, küçük işletme olarak, kafe şeklinde hizmet veren pastaneler, artık marka olma yolunda. Birçok pastane markası 2020'ye kadar hızlı bir büyüme bekliyor. 200'e yakın şube açmayı hedefleyen bu markalar, franchise sistemi ile yurtdışına da açılacak.



İlk tercih profesyonel yönetici

Markalara yatırım yapacak girişimcilerde aranan özellikler hakkında da bilgi veren yetkililer, şöyle konuştu: "İstikrarlı büyüme için girişimcinin sektörden olması ya da profesyonel bir yönetici olması ilk tercihimiz. Bu kriterlere sahip değilse sistemlerimizi doğru çalıştıracak bir yönetici ile çalışması gerekiyor. Profesyonel bir yönetici ile çalışan personeli, firmaya etkisi de çok önemli. Çalışanları, firmasına duyulan güvenin gelişimde payının büyük olduğunu görüyoruz."

Pastaneler mahalleden çıkıp, marka oluyor

CEYHUN KUBURLU

SON yıllarda hızlı bir büyüme trendi yakalayan kafe-restoran konsepti, kurumsal markalarla şube sayılarını artırıyor. Özellikle genç nüfus tarafından çok talep gören bu konsept, yeni lezzetler ve sosyalleşme alanlarıyla da yeni bir döneme girdi. İstanbul'da bu alanda hizmet veren pastaneler de franchise sistemi ile şube sayısını her geçen gün artırıyor. Özellikle yerel noktalarda işin yapan pastaneler bir kaç yıl sonra franchise ile büyüyor.

Sektör temsilcileri, asıl 2020'ye

hazırladıklarını belirterek, vizyonlarını şöyle özetliyor: "Hedefimiz 2020. Çünkü birçok marka yurtdışı ve yurtdışında franchise atajına kalkacak. 1.5 yıl içinde 200'e yakın kafe-restoran konseptinde hizmet veren pastane açılacak. Yurtdışında Katar ve Avrupa ülkeleri öne çıkıyor"

NASIL BÜYÜYORLAR?

Sektör temsilcileri, bu alana yatırım yapmak isteyen girişimcilere de şu ipuçlarını veriyor:

- Türkiye'de turizm ve hizmet sektörü 1990'larda büyümeye başladı.
- Günümlük çok iyi yerlere ulaştığını

- ve gelişmeye hızlı devam ettiğini gözlemliyoruz.
- Sektör Avrupa'nın çok ilerisine geçti.
- Bu işte başarıya giden yol ise konforlu mekânlar, mutluluk veren lezzetler, ürün çeşitliliği ve kaliteli hizmetten geçiyor.
- Tüketici ile birlikte sektördeki yeni trendleri ve gelişmeleri takip ediyoruz.
- Müşterimizi yıllarca ayakta tutmak için geleneksel tatlara bağlı kaldık.
- Bununla birlikte sürekli gelişen pastane kültürü gidişatı konusunda yeni neslin sektöre de kazandırdıkları var.

- Bu tarz mekânlar sadece bir ürün almak veya tüketmekten ziyade sohbet etmek buluşmak ve keyifli vakit geçirmek için paylaşılan sosyal alanlar oldu.
- Lezzetin yanı sıra günümüz koşullarında doğal ve katkısız ürünlerin üretimi ön plana çıktı, öz tüketim kitlesi oluşmaya başladı.
- NE KADAR YATIRIM ?**
- Markalar restoranlarında geleneksel lezzetlerin yanında dünya mutfaklarından lezzetler sunuyor.

- Birçok marka kendi üretim tesislerini de kurmuş durumda.
- İstanbul'da Hadımköy mevkiinde birçok markanın üretim tesisi var.
- Doğru lokasyonda açılacak bir şubenin geri dönüşümü yaklaşık iki sene sürüyor.
- Bir şubenin açılış maliyeti ise mekânın metre karesine göre değişiklik gösteriyor.
- Örneğin 200 metrekare bir mağaza için 100 bin dolarlık yatırım gerekirken, 500 metrekare bir restoran için 250 bin dolarlık yatırım maliyeti oluşuyor.

Dizi, Film, İçerik, TV ve Yapım Sektörü

2019 ASYA'NIN

EN BÜYÜK FUARI!

70% DEVLET DESTEĞİ

ASYA TV FORUM VE MARKET

- İçerik sektöründe Asya kıtasının en büyük buluşması
- Finansman, ortak yapım, alım - satım, farklı içeriklerin keşfi vs. birçok yeni fırsat
- 58 Ülkeden 5.602 üst düzey yöneticinin katılımı
- 768 satıcı firma, 1021 içerik alıcısı ile 30 milyon ABD \$'a yakın iş hacmi
- Dünya nüfusunun %40'ına ulaşma imkanı

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 4 m²
 Katılım bedeli : 1175 TL/m²
 1. Ödeme : Toplam bedelin %50'si
 2. Ödeme : Bakiye bedel

• Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
 • İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.
 • Kesin katılım, sözleşme ve kayıt bedelinin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi öncelikli dikkate alınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu, (teknik ekipman ve teşhir ünitesi) dahil
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Millî İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini

ÖRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Dizi ve Mini Dizi
- Lifestyle
- Reality Show
- Sinema ve TV Filmi
- Yarışma Programı

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 "ATF SINGAPUR 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI

PUAR 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 | @itoturumsal

KUYUMDA BİR İLK

Satışlarda dört aya kadar taksit imkanı

Mobilya ve elektronik eşya satışlarında taksitlendirmeye süresi uzatılırken, kuyumda ilk kez kredi kartı ile taksit olanağı getirildi. Perakende işletmelerce basılı ve külçe halinde olmayan kuyum satışlarında dört aya kadar taksitlendirmeye imkan tanınırken, diğer kuyum satışlarında ise taksitlendirmeye yapılamayacak. Buzdolabı, çamaşır, bulaşık makinesi ile ev aletleri gibi elektrikli eşya satışları ve mobilya satışlarında

TİCARET Bakanlığı'nın 'Perakende Ticarete Uygulanacak İlke ve Kurallar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği' Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

6 AYA KADAR

Buna göre video, kamera ve ses sistemi gibi elektronik eşya ve tablet bilgisayarlar ile fiyatı 3 bin 500 liranın üzerinde olan televizyon ve cep telefonu satışlarında 6 aya kadar taksitlendirmeye yapılabilecek.

MOBİLYADA 18 AY

Perakende işletmelerce basılı ve külçe halinde olmayan kuyum satışlarında dört aya kadar taksitlendirmeye imkan tanınırken, diğer kuyum satışlarında ise taksitlendirmeye yapılamayacak. Buzdolabı, çamaşır, bulaşık makinesi ile ev aletleri gibi elektrikli eşya satışları ve mobilya satışlarında



taksitlendirmeye süresi de 18 aya çıkarıldı.

DAHA ÖNCE NASILDI?

Söz konusu düzenlemeden önce taksitlendirmeye süresi, ses ve görüntü sistemleriyle fiyatı 3 bin liranın üzerinde olan televizyon satışlarında 3 ay, bilgisayar ve tablet bilgisayarlarla fiyatı 3 bin 500 liranın üzerinde olan cep telefonu satışlarında 6 ay, fiyatı 3 bin liranın altında olan televizyon satışlarında ise 9 ay olarak uygulanırken, kuyum satışlarında taksitlendirmeye yapılamıyordu.

Büyükşehirlerde hemşehrlik ve siyaset ilişkisi bizi nereye götürür?

Son İstanbul seçimleri, başlıkta belirttiğimiz konuyu bir kez daha gündeme getirdi. Bilindiği üzere İstanbul'da yerel seçim hem normal hem de yenileme olarak arda ardına iki kez tekrarlandı. Sonuçları itibarıyla şehir ve ülke siyaseti açısından birçok boyutlu analiz edilmesi gereken önemli hususlar mevcut. Biz burada İstanbul seçimleri özelinde; hemşehrlik ve bunun siyasete etkisi bağlamında konuyu anlamaya ve kısaca yönelimi ortaya koymaya çalışacağız.

Biraz geriye gidelim. İstanbul'un nüfusu geçen yıl 16 milyona yaklaştı. Nüfusun aklı sıra yıllardır iyice arttı. Burada, az veya çok ülkenizin her yanından insan var. Yani burası; filen küçük bir Türkiye. Sosyolojik bir dil ile ifade edecek olursak, buradaki demografik / sosyal yapı; kültürel ve sosyal çeşitlilik itibarıyla ülkemizi rahatlıkla temsil eder. Siyaset sosyolojisi açısından ise etnik / kültürel / şehir / bölge unsuru dikkate alındığında veya alınmadığında seçim dengelerini bozabilme rolüne sahip.

Seçim sürecinde bunların tümü İstanbul'da fazlasıyla tecrübe edildi. Şehir adıyla üzerinden yapılan polemikler, adayların kökeni üzerinden yapılan saldırılar ve savunmalar, Pontus söyleminin merelere çekilebileceği ve oluşturduğu uzun süreli gündem, hemşehrlik demeklerinin siyasetin aktörleri haline gelmesi, kazanımlar / kaybettirildikleri ve ilgili diğer hususlar bu 'yerel' seçimde bolca yaşandı.

Şehirli olma / olmama hali ve siyaset

Kırsal alandan kentsel alana göçlerin olduğu yıllarda göç edenlerin şehirlerin merkezden uzak bölgelerine gayri resmi olarak yerleşirdi. Şehir yeni sakinleri literatürde 'gecekondu' denilen alanlar oluştururlar ve buralarda farklı bölgelerden / kültürlerden / kimliklerden gelenler birlikte yaşarlardı. Bunların saydığımız farklılıkları, şehirli olanlara karşılık gelen kendi içlerindeki birlikliklerini besler ve böylece bir dayanışma içinde olurlardı. Buna da sosyologlar 'tampon mekanizma' adını vermişlerdi. Yani, gecekondu bölgelerinde ikamet edenler şehir yabancılığına karşı burada kendilerini muhafaza edebiliyorlardı. Özellikle yeni jenerasyondan; eğitim veya işini büyütmek sureti ile şehir merkezlerine bircay olarak zamanla taşınanlar olurdu. Yani gecekondu bölgelerinin doğal bir geçirgenliği vardı. Bir şekilde şehir merkezine geçene kadar şehirli olma sürecini hızlandırır ve ciddi problemler yaşanmadan sosyal uyuma dahil olurlardı.

Şimdilerde büyükşehirlerimizde klasik anlamda gecekondu bölgeleri çok oldu. Yerine şehir merkezlerinde; ya terk edilen veya şartları gecekondulardan daha negatif olan apartmanlarda yaşamaya başladılar. İşte bu tarz; hemşehrlikçi iyice körlükle ve siyasal bir alana sürüldü. Yerel yönetimlerin şehir / günü / haftası (Trabzon, Urfa, Sivas günleri gibi) türünden etkinlikleri hem maddi hem de kültürel olarak desteklemesi, şehir / bölge asabiyetini iyice kuvvetlendirmiş oldu. Şehirli hale gelme sürecini de zayıflatan bir unsur oldu.

Sonuç: ortaya çıkan yeni durum, şehir kimliğini siyaseten sonuna kadar kullanılabılır hale getirdi. İstanbul'daki Trabzonlular, Urfa'lılar, Sivaslılar, Kastamonulular, Rize'li türünden bir ayırma tabii tuttu. Mesela bu seçimde İstanbul'da kendi halinde bir demek olan Adana Kültür ve Dayanışma Derneği'nde hem Adana Büyükşehir Belediye Başkanı hem de Ak Parti milletvekilleri buluşmalar gerçekleştirdiler.

Bunun yansımaları bürokraside de görünüyor hale geldi. Olması gereken; her türden farklılıklarımızı, ayrıştırmayı aksine birleştiren bir doğal süreç dahilinde 'ortak bir şehir potansında' saygı esas ile birlikte var olmak ve yaşamak felsefesi içinde 'şehirli' hale gelme çabasıdır. Mevcut durumda İstanbul, büyük bir şehir olma yerine mini bir Türkiye olma yolundadır. Şehirmini büyütür ama şehirli hale gelemez. Bilmeliyiz ki bu durum; sağlıklı bir toplumsal ve siyasal yapı ortaya çıkarmaz.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

İzleyici, yerli filme YÖNELİYOR

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), 'Sinema ve Tiyatro İstatistikleri 2018' bültenini yayımladı. Buna göre, Türkiye genelinde sinema salonu sayısı 2018'de bir önceki yıla göre yüzde 6.2 artarak 2 bin 858 oldu. Bu dönemde sinema salonlarındaki koltuk sayısı yüzde 4.2 yükselerek 342 bin 813'e ulaştı.

FİLM SAYISI ARTIYOR

Sinema seyirci sayısı, söz konusu dönemde yüzde 5.4 azalarak 64 milyon 772 bin 380 kişi oldu. Yerli film seyirci sayısı yüzde 3.4 artışla 39 milyon 195 bin 881 kişiye yükselirken, yabancı film seyirci sayısı yüzde 16.4 azalarak 25 milyon 576 bin 499 kişiye düştü. Aynı dönemde gösterilen film sayısı yüzde 12.5 artışla 65 bin 501 olarak belirlendi. Gösterilen yerli film sayısı yüzde 19.3 artarak 30 bin 145'e ulaşırken, yabancı film sayısı yüzde 7.3 artarak 35 bin 356 olarak gerçekleşti. Sinema salonu bulunmayan iller Ardahan ve Şırnak olarak kayıtlara geçti.

736 TİYATRO SALONU

Tiyatro salon sayısı 2017-2018 sezonunda, bir önceki sezona göre yüzde 6 azalırken, tiyatro salonu koltuk sayısı yüzde 9.5 arttı. Söz konusu dönemde, tiyatro salonu sayısı 736 olurken, tiyatro salonu koltuk sayısı 314 bin 479 olarak kaydedildi.

Sezonlar itibarıyla

karşılaştırıldığında, 2017-2018 sezonunda, 2016-2017 sezonuna göre tiyatro salonlarında yapılan gösteri sayısı yüzde 6.6 artarak 33 bin 772'ye ulaştı. Tiyatro salonlarında yapılan yerli/telif eser gösteri sayısı bir önceki sezona göre yüzde 6.9, yabancı/çeviri eser gösteri sayısı yüzde 5.3 yükseliş gösterdi.

9 BİN 376 ESER

Tiyatro salonlarında oynanan eser sayısı 2017-2018 sezonunda, bir önceki sezona göre yüzde 4.8 artarak 9 bin 376'ya çıktı. Tiyatro salonlarında oynanan yerli/telif eser sayısı yüzde 4.3, yabancı/çeviri eser sayısı yüzde 7.4 yükseldi. Seyirci sayısı tiyatrodaki 2017-2018 sezonunda, 2016-2017 sezonuna göre yüzde 11.9 artarak 7 milyon 841 bin 353 oldu.

Türkiye'de geçen yıl sinema salonu sayısı yüzde 6.2 artışla 2 bin 858'e yükseldi. Aynı dönemde yerli film seyirci sayısı yüzde 3.4 artışla 39 milyon 195 bin 881 kişiye ulaşırken, yabancı film seyirci sayısı yüzde 16.4 azalarak 25 milyon 576 bin 499 kişiye geriledi.



İstanbul Opera Festivali PERDELERİNİ AÇIYOR



BU yıl 10'uncu kez organize edilecek Uluslararası İstanbul Opera Festivali, pek çok ülkeden sanatseveri İstanbul'da buluşturacak. 2 Temmuz'da Turandot Operası ile başlayacak festivalde, Troya Operası ve ilk yerli Türk oratoryosu Yunus Emre de sahnelenecek. Festival, 14 Temmuz'da Bolşoy Tiyatrosu solistleri gala konseri ile sona erecek.

Devlet Opera ve Balesi Genel Müdürü Murat Karahan, "Ülkelerin gelişimi için sanatın ve sanatçının desteklenmesi büyük önem taşıyor. Bu konunun bilincini ve sorumluluğunu taşıyan ING, bu alanda önemli adımlar atıyor" dedi. Karahan, Türk opera ve balesinin gelişmesi için çalışmalarını belirtti.

Türk balı 41 ülkede ağızları tatlandırıldı

TÜRKİYE'den yılın beş aylık döneminde 41 ülkeye, 2 bin 445 ton bal ihraç edilerek, karşılığında da 10 milyon 456 bin 342 dolar gelir elde edildi. Ülkeden yapılan ihracatta, 2 milyon 918 bin 198 dolarlık pay ile Almanya ilk sırayı alırken, bu ülkeyi 2 milyon 20 bin 583



dolarla ABD ve bir milyon 597 bin 189 dolarla Suudi Arabistan izledi. Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği (DKİB) verilerinden derlenen bilgilere göre, bu dönemde Türkiye'den geçen yılın aynı döneminde ihracat yapılmayan Çin, Libya,

Bulgaristan, İsveç, Bosna Hersek, Malezya, Yunanistan, Somali, Moğolistan, Afganistan ve Fas'a da bal satıldı. Doğu Karadeniz'den de yılın ocak-mayıs döneminde Suudi Arabistan'a 28 bin 782 dolarlık bal ihracatı gerçekleştirildi.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

Hazırlayan: YAHYA GÜL yaha.gul@ito.org.tr

Modern Ortadoğu'da işçiler ve köylüler

Kitapta, 18. yüzyılın ortasından başlayarak Osmanlı İmparatorluğu ve onun devamı niteliğindeki Müslüman çoğunluğa sahip Balkanlar, Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki devletlerdeki çiftçiler, kentli zanaatkarlar ve modern işçi sınıfının tarihini anlatıyor. Sıradan insanların siyasi, ekonomik ve toplumsal hayatlarına dair Hindistan

Madun Çalışmalar ekolünden esinlenerek yeni bir bakış açısı sunuyor. Osmanlı İmparatorluğu'ndan Türkiye Cumhuriyeti'ne geçiş sürecine de oldukça geniş yer ayrılan kitapta, bu süreci çalışan kesim açısından bir köşesini değil süreklilik anlatısı olarak yorumluyor.

Yağcılıkta 52 yıl

Kitapta; pazarlama, iletişim, multi bir aileye sahip olmak ve insan ilişkileri inceleniyor. Her biri aslında ayrı uzmanlık isteyen alanlarda

başarı sağlanmasının nedeni, kendini sürekli geliştirmeye, değişmeye, öğrenmeye ve çalışmaya adanmış olarak belirtiliyor.

Beden dili sözlüğü

Kitap, etrafınızdakilerin gerçek niyetlerini ölçmenizi sağlayarak 400'den fazla davranışı açıklayarak beden diline dair bir kılavuz niteliği

taşıyor. Yazar, "Beden Dili Sözlüğü, kendisine doğru söylenmediğini anlamak isteyen herkesin okuması gereken bir eser" diyor.

Merkez bankacılığı

Kitapta, merkez bankalarının çalışma prensipleri; para teorisi ve politikası tabanından kopmadan, uygulamalı örneklerle anlatılıyor. Merkez bankacılığına göz atarak başlayan kitapta enflasyon

olgusu, para teorisi ve para politikası anlatılıyor. Dünya ve Türkiye'den de para politikası uygulamaları ve ekonomide oluşturduğu etkiler hakkında bilgi veriliyor.

Romanperver iktisatçı

Kitapta, iktisatçıları, kapitalizmin rahipleri olarak tanımlanıyor. Romanın, iktisatçıların eleştirirken bile

yüceltikleri modern ekonominin yol açtığı insanı tahribatı teşhir edici özelliği olduğu belirtiliyor.



İSTANBUL TİCARET

Uzayda 10 milyon parçalık çöp tehdidi

Uzay boşluğunda, teleskoplar ve radarlarla görülebilenin yanı sıra takip edilemeyen, saatte 28 bin kilometre hızla ulaşabilen 10 milyon parça uzay çöpünün olduğu sanılıyor.

Roket parçaları, kullanılmayan uydular, uydular ile uzay araçları artıklarının oluşturduğu ve dünya yörüngesinde dolaşan uzay çöplüğündeki parça sayısı milyonlarla ifade ediliyor. Teleskoplar ve radarlarla görülebilenlerin yanı sıra takip edilemeyen, saatte 28 bin kilometre hızla ulaşabilen 10 milyon parça uzay çöpünün olduğu tahmin ediliyor.

GERİ DÖNÜŞÜ MALİYETLİ

Avrupa Uzay Ajansı'nca ocak ayında yayınlanan verilere göre, 1957'de Sputnik-1 ile başlayan uzay çağından itibaren 5 bin 450 roket uzaya fırlatılırken, bu roketlerin yörüngeye yerleştirdiği uydular sayısı da 8 bin 950'yi buldu. Uzayda olanların sayısı 5 bin, çalışanların sayısı bin 950 olarak biliniyor.

Space Surveillance Networks tarafından düzenli izlenen ve kataloglarda tutulan uzay

çöplüğü sayısının 22 bin 300 olduğu belirtiliyor. Gönderilen uyduların görevleri bittikten sonra, dünyaya geri dönüşümlerinin maliyeti çok yüksek olması nedeniyle genelde uzayda kalmaları tercih ediliyor ve uzay çöplüğü haline geliyorlar.

ÇARPIŞMA RİSKİ VAR

Uzay çöplerinin küçük boyutları bile yörüngedeki aktif uydular için tehlike oluşturuyor. 2 bin kilometre irtifanın altında bulunan cisimlerin hızları saatte 7-8 kilometreyi buluyor.

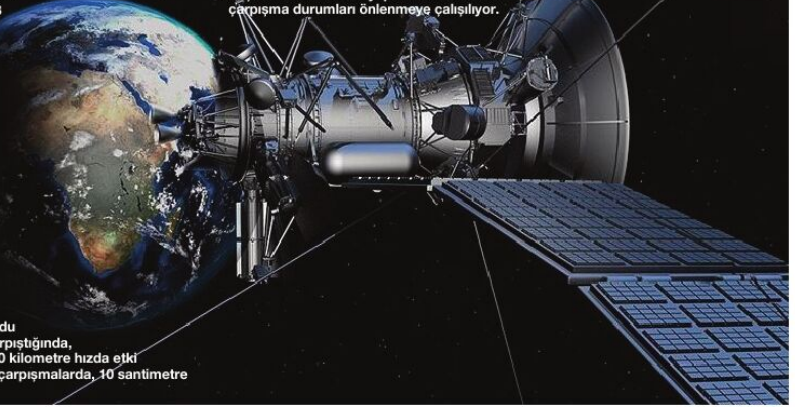
Aynı yörüngede, yakın hızlarda hareket eden uydular ve uzay çöplüğü çarpıştığında, uyduda saatte 10 kilometre hızla etki oluşturuyor. Bu çarpışmalarda, 10 santimetre

EN ESKİ UZAY ENKAZI

En eski uzay enkazı (uzay çöplüğü) tarihteki dördüncü ve ABD'nin ikinci uydusu olan ve 17 Mart 1958'de uzaya gönderilen Vanguard I uydusu. 16,5 santimetre çapındaki ve 1,5 kilogram ağırlığındaki uydular, o zamandan bu yana yörüngede dolaşıyor. 1965'te gerçekleştirilen ilk Amerikan uzay yürüyüşü sırasında Gemini

IV astronotu Edward White'ın eldiveni bir ay boyunca saatte 28 bin kilometrelik hızla yörüngede kaldı ve tarihin en tehlikeli giysisi olarak anılıyor. Mir istasyonu, uzaya gönderildiğinin ilk 10 yılında 200'tün üzerinde uzay çöplüğü üretti. Avrupa Uzay Ajansı (ESA) ait Ariane roketinin 1986'da infilakıyla yayılan 2 bin

775 parça ilk başta roketin eski yörüngesinde hareket ederken, 4 yıl sonra dünya çevresine dağıldı. Pegasus roketinin üst kademesinin 1996'da patlamasıyla 4 milimetreden büyük 300 bin parçadan oluşan bir bulut ortaya çıktı. Bunların 700'ünün diğer uzay cisimleri için tehlike yaratabilecek büyüklükte olduğu biliniyor.



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

(Signature)

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr



itokurumsal



Deniz yolculuğunda sürekli hat izin belgesi istenecek

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı'nın Deniz Yolu ile Yapılacak Düzenli Seferlere Dair Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, Türkiye'deki liman ve iskeleler arasında yapılan düzenli seferlere ilişkin yönetmelik, ülkedeki limanlarla yabancı ülke limanları arasında gerçekleştirilen düzenli seferleri de kapsayacak şekilde yeniden düzenlendi. Yönetmelik, tüm sefer bölgelerinde, Türkiye liman ve iskeleleri arasında, Türkiye limanlarıyla yabancı ülke limanları



arasında, Avrupa Birliği'ne uyumlu gemi cinsleri listesinde yer alan, Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü tarafından belirlenen yük, yolcu ve araç taşıyan gemilerle yapılan düzenli seferleri kapsayacak. İşletmeciler, düzenli sefer yapacak gemiler için idareden (Deniz Ticareti

Genel Müdürlüğü) hat izin almak zorunda olacak. Yönetmeliğe göre yeterliliği tespit edilen gemilere, belirlenen ücret karşılığında kabotaj hatlarında sefer yapan kısıtlı gemiler için en fazla 3 yıl, diğer gemiler için en fazla 2 yıl süreli hat izin belgesi düzenlenecek.

Yerli ve milli tohumlar tanıtıldı

TARIMSAL Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü (TAGEM) Tarla Bitkileri Merkez Araştırma Enstitüsü tarafından geliştirilen yerli ve milli arpa,

buğday, nohut, mercimek ve kuru fasulye tohumları tanıtıldı. TAGEM Genel Müdür Yardımcısı İhsan Emiralioğlu, Türkiye'nin tohum açısından kendi

kendine yeten bir ülke olmasını amaçladıklarını işaret etti. Emiralioğlu, "Kendimize tohum üretiminin dışında diğer ülkelere de satmak istiyoruz" dedi.

