

RAMAZAN'IN HATIRLANAN LEZZETİ

Memleket GAZOZU

EFSENE MARKALAR

Ramazan ayının geleneksel içecekleri arasında yerli gazozlar da yerini almaya başladı. Efsaneleşmiş gazoz markalarını yeniden keşfeden İstanbullular'ın yeni adresi, Vefa ve Balat. İki semtte 50'yi aşkın markanın yaklaşık 130 çeşit gazozu sunuluyor.

GAZOZMATİKLER HAZIR

Ramazan nostaljisini yaşatan gazozlar, girişimcilerin ilginç buluşlarıyla gençleri de cezbediyor. Eyüp'teki gazozmatik olarak adlandırılan otomatlara ilgi büyük. Serra Yıldırım-Begüm Dekan ■ 20'de



Bir an önce ekonomiye odaklanalım

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Türkiye, 31 Mart'ı geride bıraktığı gibi 23 Haziran'ı da geride bırakarak, bir an önce ekonomiye odaklanmalı. Ekonomik toparlanmamızı gerçekleştirip büyük bir geleceğe doğru yol almalıyız" dedi. ■ 10-11



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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

◆ İSTANBUL ◆

TİCARET

10 MAYIS 2019 YIL: 61 SAYI: 3059

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

THY TİCARETİ DE UÇURUYOR



Dünyada en fazla ülkeye uçan havayolu unvanını koruyan Türk Hava Yolları (THY), sadece yolcu değil, İstanbul ve Türkiye'nin ticaretini ve ihracatını da uçuruyor.



120 milyon yolcu hedefi

Kapasitede dünyada 13'üncü sırada, toplam yolcu sayısında da ilk 10'da yer alan THY'nin 2023 hedefi, 120 milyon yolcu taşıyan, 500'ün üzerinde uçağa sahip ve yıllık 30 milyar dolar kombine gelir üreten bir havayolu olmak.

YÜZDE 60 ARTIŞ

THY, uçuşu her yeni ülkeyi Türkiye'nin ticaret ağına dahil ediyor. THY, Vietnam ve Panama hatlarını açtından sonra geçen iki yılda bu ülkelere ihracat, sırasıyla yüzde 30 ve yüzde 60 oranında arttı.

İSTANBUL TURU

Yılın ilk çeyreğinde dıştan dışa transfer yolcu sayısının payını yüzde 32,6'ya çıkaran ve transfer yolcularına kısa İstanbul turu yaptıran THY, şehir ticaretini de hareketlendiriyor.

KÜLTÜR ELÇİSİ

İstanbul Ticaret'e konuşan THY Başkanı İlker Ayçi, 124 ülkede ve 259 şehirde Türkiye'yi temsil ettiklerini belirterek, "Sadece yolcu değil, kültürümüzü de taşıyoruz" dedi. E. Sähra Öztürk ■ 6-7



İTO SPOR KULÜBÜ İstanbul şampiyonu

İstanbul Ticaret Odası Spor Kulübü, 2018-2019 U18 seri A İstanbul Basketbol liginde lider olarak tamamladı. Fenerbahçe'yi iki maçta da yenerek İstanbul şampiyonu olan İTO Spor Kulübü'nün hedefi, 27 Mayıs-2 Haziran tarihleri arasında Kayseri'de düzenlenecek Türkiye şampiyonasında madalya almak. İlker Başöz-Ösman Kuvvet ■ 18

10 günde 80 madalya

İstanbul Ticaret Üniversitesi sporcuları, ulusal ve uluslararası düzeyde katıldıkları müsabakalarda fırtına gibi esiyor. TİCARET'li sporcular, son 10 günde farklı alanlardaki yarışmalarda 36'sı altın olmak üzere toplam 80 madalya kazandı. Selahattin Nizam ■ 14



İTO Dünya Odalar Yarışması'nda finalde

İstanbul Ticaret Odası, Dünya Odalar Kongresi kapsamında iki yılda bir düzenlenen Dünya Odalar Yarışması'nda, girişimcilik merkezi BTM Projesi ile finale kaldı. İTO, 'En İyi KOBİ ve Girişimcilik Geliştirme

Projesi' kategorisinde 6 finalist Oda'dan biri olmaya hak kazandı. Yarışmanın sonuçları, 12-14 Haziran 2019 tarihlerinde Brezilya'nın Rio de Janeiro kentinde yapılacak kongrede açıklanacak. ■ 9'da

Türkiye ve Bahreyn nitelikli girişimci işbirliğinde

Türkiye ile Bahreyn, nitelikli yabancı girişimcilerin sayısını ve yatırım hacmini artırmak için işbirliği yapacak. İşbirliği anlaşmasına İstanbul Kalkınma Ajansı bünyesindeki Invest in İstanbul ile Bahreyn Ekonomik Kalkınma Kurulu imza attı. ■ 13

Anahtar teslim tanker gemisi ihraç etti

Teknopark İstanbul bünyesinde faaliyet gösteren Delta Denizcilik, mayıs başında denize indirilen Türkiye'nin ilk milli uçak gemisi TCG Anadolu'nun mühendislik firmalarından biri. İlk su altı savunma ve keşif karakol gemisi MİLGEM'in de 3B detay tasarımını yapan firma, İtalya ve Rusya'ya anahtar teslim tanker gemisi ihraç etti. Firma, Türkiye'den AB destekli projelerde yer alan ilk gemi tasarım firması oldu. Soyhan Alpaşan ■ 16'da



BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

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

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

İTO'DAN BELGE HİZMETLERİNDE

1%10
İNDİRİM

ENFLASYONLA TÜPÜYKÜN MÜCADELESİ

Türk lezzetleri SIAL Canada'da

Türk gıda sektörü, İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılım organizasyonu ile ürünlerini dünyanın en önemli gıda ihtisas fuarlarından SIAL Canada'da tanıtmaya fırsat yakaladı. İTO ile Kanada'ya açılan 17 Türk firması, 50 ülkeden VIP alıcılara buluştukları fuardan memnun ayrıldı.

DÜNYANIN en önemli gıda ihtisas fuarları arasında yer alan SIAL fuarlarının Kanada ayağı, 30 Nisan-2 Mayıs 2019 tarihleri arasında gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Odası'nın bu yıl üçüncü kez milli katılım organizasyonunu yürüttüğü SIAL Canada 2019, Toronto kentinde Kuzey Amerika'nın en büyük gıda buluşmasına sahne oldu.

17 TÜRK FİRMASI

Gıda, içecek ve gıda ekipmanları alanında faaliyet gösteren 17 Türk firması, İTO ile katıldıkları fuarda hem lezzetlerini dünyaya tanıtmaya hem de gıda profesyonelleriyle iş bağlantılarını genişletme imkanı yakaladı.

SIAL Canada 2019'a bu yıl Türkiye ile birlikte 50 ülkeden yaklaşık bin

firma iştirak etti. Enercare Sergi Merkezi'nde 25 bin metrekarelik alanda gerçekleştirilen SIAL Canada'da, Türk firmaları fuarın ana girişinde toplam 243 metrekarelik alanda Türk lezzetlerini dünyaya sundu. Fuar, 18 bin 800 profesyonel ziyaretçiyi ağırladı.

YOĞUN İLGİ

İTO Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Dursun Topçu, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Meclis ve Komite Üyeleri ile Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel'in de yer aldığı fuarda, Türkiye milli katılım alanındaki standartları ziyaretçileri etkiledi. Toronto Başkonsolosu Erdeniz Şen de İTO heyeti ile birlikte Türk firmaları standlarında ziyaret ederek katılım belatlarını takdim etti.

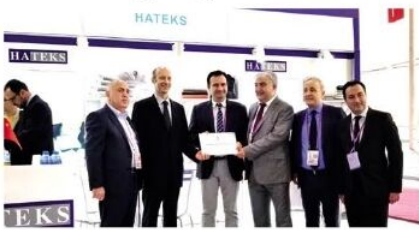


İTO, 39 yıldır SIAL'e taşıyor

SIAL Paris, her iki yılda bir Fransa'nın Paris kentinde düzenlenen etkin bir uluslararası gıda fuarı olarak başladı ve dünya gıda fuarları literatüründe yerini aldı. SIAL Paris'in kazandığı başan, SIAL organizasyonlarının Kanada, Çin, Hindistan, Endonezya ve Ortadoğu'ya yayılmasına yol açtı. SIAL Paris'ten sonra SIAL Canada, SIAL China, SIAL India, SIAL Jakarta ve SIAL Middle East de gıda firmalarının ajandasında yer buldu. İstanbul Ticaret Odası, 1980'den bu yana milli katılımı düzenlediği SIAL fuarlarına Türk gıda firmalarını taşımayı sürdürüyor.

31 Türk firması ürünlerini Çin'den dünyaya tanıttı

Dünyanın en köklü fuarlarından Canton Çin İthal ve İhracat Ürünleri Fuarı'nda 31 Türk firması stand açtı. Fuara İTO ile katılan firmalar, yeni iş bağlantılarını kurdu.



Çin Halk Cumhuriyeti'nin en büyük, dünyanın en üçüncü büyük fuarı olan Çin İthal ve İhracat Ürünleri Fuarı (Canton), bu yıl 125. kez profesyonelleri aynı çatı altında buluşturdu. Guanco kentinde 1957'den bu yana yılda iki defa üçer kez halinde gerçekleştirilen Canton Fuarı'nın 3. Faz'ı, 1-5 Mayıs 2019 tarihlerinde ziyaretçilerini ağırladı. Asya'nın en büyük dış ticaret fuarı Canton'un 3. Faz'ında 31 Türk firması stand açtı. Milli katılım organizasyonunu yürüten

İstanbul Ticaret Odası ile fuara katılan 31 Türk firması, ürünlerini ve teknolojilerini Çin'den dünyaya tanıtmaya fırsat buldu. Türk firmaları ürünlerini 11.2 numaralı uluslararası holde ve 15.1 ev tekstili holde olmak üzere iki ayrı holde sergiledi. Firmalar, Çin'deki en yüksek iş cirosuna sahip Canton Fuarı'na yeni işbirliklerinin de ilk adımlarını atma imkanı yakaladı.

Her yıl nisan-mayıs ve ekim-kasım aylarında üçer kez olarak düzenlenen

Canton'a 200'den fazla ülke katılıyor. Yaklaşık 180 bin profesyoneli ağırlayan fuarda 150 binden fazla ürün sergileniyor.

Canton Fuarı'na, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat ve Meclis Üyeleri de katıldı. İTO heyeti, T.C. Guanco Başkonsolosu Melih Bora Kerimoğlu ile birlikte standları ziyaret ederek, fuara ilişkin görüş alışverişinde bulundu. İTO heyeti, Türk firmalarına katılım sertifikası takdim etti.

Çin ithalat fuarına davetlisiniz

ÇİN Halk

Cumhuriyeti'nin en büyük sahipliğini yaptığı en büyük etkinlikler arasında yer alan Çin Uluslararası İthalat Fuarı'nın (CIIE) ikincisi, 5-10 Kasım 2019 tarihlerinde Şanhay'da düzenlenecek. Milli katılım organizasyonu İstanbul Maden ve Metalurji İhracatçı Birlikleri (İMMİB) tarafından yürütülen fuarda, Türkiye için toplam 4 bin metrekarelik alan tahsis edildi. Hizmet ticareti için de bölüm ayrılan fuara, hizmet sektöründe yer alan Türk firmalarının ve kuruluşlarının katılımı bekleniyor. Geçen yıl 240 bin metrekarelik alanda gerçekleştirilen fuarda, 130 ülkeden 2 bin 800 firma ürünlerini sergileme fırsatı yakaladı.

Ayrıntılı bilgi için: Ticaret Bakanlığı Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü: 0312 204 93 32 İMMİB: 0212 454 05 21

Çin'in yükselen işgücü maliyetleri ve yeni İpek Yolu



Çin'in Yeni İpek Yolu ya da Kuşak ve Yol Girişimi'nin ikinci zirvesi gerçekleştirildi. Zirvede girişimin birçok yönü ele alındı. Burada bu girişimin çok sözü edilmeyen, Çin'in yükselen işgücü maliyetleriyle ilgili yönüne değinmek istiyorum. Bu yazı yazıldığı sıradaki kurlarla işverene maliyet olarak asgari ücret Shanghai'da 3.250, Beijing'de 3.073 TL, yani Türkiye'de olduğundan daha yüksekti. Çin'in idari açıdan son derece ademi merkezileşmiş yapıda asgari ücretler yerel olarak belirleniyor ve eyaletten eyalete, eyaletler içinde yöre gelişmişlik düzeyine göre değişiyor. Çin'de hâlâ asgari ücretin yukarıda sözünü ettiğimiz düzeylerin çok altında olduğu az gelişmiş yöreler var ama ekonominin ağırlığının toplandığı gelişmiş bölgelerden başlayarak Çin bir ucuz işgücü cenneti olmaktan hızla çıkıyor.

Bu da son derece doğal bir gelişme; Çin ekonomisinin hızlı büyümesi, ülke vatandaşlarının gelirlerinin de hızla artması anlamına geliyor. Çin'in 1978'de 150 dolar olan kişi başına milli geliri günümüzde 8 bin doları aştı. Bu, ücretlere de yansıyor. Bu değişimi ülke yönetiminin asgari ücret ve işçi çalışma koşulları ile ilgili politikaları hızlandırdı. Asgari ücretler bir yana, Çin'de beyaz yaka ortalama ücretleri de Türkiye düzeylerinde, hatta zengin doğu bölgelerinde daha yukarıda. Bu durum Çin ekonomisinin düşük maliyet avantajı değil ürün özelliklerine dayalı rekabet gücüne geçiş yapmasını zorunlu kılıyor ve böyle bir değişim de gerçekleşiyor.

Çin'in yüksek katma değerli, ileri teknolojiye dayalı üretimi geçişin giderek artan örneklerini görüyoruz. Güneş enerjisi sistemleri üretimi, kas gücünün, ucuz işçiliğin önemli bir rol oynamadığı, sermaye ve bilgiye dayalı bir sektör. Çin, 2007'den itibaren başlarında bu sektörde hemen hiçbir varlığı yokken günümüzde dünya üretiminin üçte ikisini gerçekleştiriyor. Dünyanın en büyük 10 üreticisinden 8'i Çin şirketi, biri Kanada'da yerleşik bir Çinli girişimci tarafından kurulmuş Çin tabanlı bir şirket, diğeri de Çinli bir üreticiyi satın alarak sektöre giren bir Kore şirketi. Elektrikli otomobil denince aklı ilk olarak Tesla geliyor ama 2017'de Çin'in elektrikli otomobil üreticilerinden ikisinin üretim hacmi Tesla'yı geçiyordu. 2018'de Çin'de 1.2 milyon kadar elektrikli otomobil üretilirdi. ABD, AB, Japonya ve tüm diğer ülkelerin toplam üretimi ise 900 bin dolayındaydı. Çin, elektronik ticaret, internet tabanlı finans ve ödeme hizmetleri, araç paylaşım hizmetleri gibi internet ve cep telefonu teknolojilerine dayalı hizmetler sektöründe dünyada başı çeken şirketlere sahip. Cep telefonu üretiminde dünyada önde gelen 5 şirketin 3'ü Çinli. Hem ekonomik, hem savunma sanayi açısından stratejik önemli olan yapay zekâ alanında Çinli şirketler dünyada liderlik için yarışıyorlar.

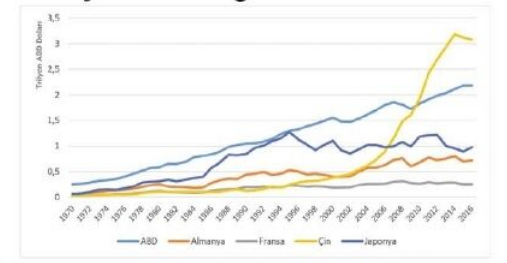
Çin ekonomisinde yüksek katma değerli üretimin ağırlığının artmasına paralel olarak, işgücü yoğun üretim faaliyetleri de bir yandan ülkenin işçilik maliyetlerinin hâlâ daha düşük olduğu iç bölgelerine, bir yandan

da işçilik maliyetlerinin artık daha düşük olduğu Vietnam, Bangladeş, Endonezya, Hindistan gibi çevre ülkelere kayıyor. İç bölgelerdeki gelir ve ücret düzeylerinin de yükselmesiyle en emek yoğun olanlardan başlayarak Çin'deki üretim faaliyetlerinin artan bir bölümü çevre ülkelere kayacak. Küreselleşme deyinca kalkınma hep batı ülkelerindeki üretimin emek yoğun bölümlerinin gelişmekte olan ülkelere, özellikle de Çin'e kayması geliyor ama Çin ekonomik olarak geliştikçe aynı süreç Çin merkezli olarak gerçekleşme yolunda görünüyor. Kuşak ve Yol Girişimi'ni bu bağlamda da düşünmek gerekiyor.

Günümüzün küreselleşmiş üretim süreçlerinde bir malın üretimi için gerekli faaliyetlerin her biri farklı ülkelere gerçekleşiyor. Bu süreçte ara mallar ülke sınırlarını defalarca geçebiliyor. Örneğin Kuzey Amerika Ticaret Birliği çerçevesinde üretilen yapılan bir otomobili oluşturan bazı parçalar ABD, Meksika, Kanada sınırlarını 7-8 kere geçiyor. Üretim süreçlerinin bu şekilde coğrafi yayılması, uygun ulaşım ve iletişim altyapısı gerektiriyor. Kuşak ve Yol Girişimi, böyle bir altyapı sağlayacak. Yukarıda sözünü ettiğimiz, Çin'deki emek yoğun üretim faaliyetlerinin ücretlerin daha düşük olduğu, başta Doğu ve Güney Asya olmak üzere çevre ülkelere kayması bu çerçevede daha etkili bir şekilde gerçekleşebilecek. Tabii ki bu altyapı, kapsadığı ülkelerin bölgesel üretim ağlarına rekabet gücüne sahip oldukları yüksek katma değerli faaliyetlerle de katılmalan olarak sağlayacak. Üretimin küreselleşmesi ya da bölgeselleşmesi kapsam ve verimi, ulaşım ve iletişim altyapısının iyiliği yanında, mal ve hizmetlerin sınırların geçişi ile ilgili düzenlemelere de bağlı. İlgili ülkeler arasında gümrük vergileri yanında süreçler ve standartlarla ilgili düzenlemelerin yapılması ile üretimin bölgesel bütünleşme olanakları artacak. Kapsayıcı Bölgesel Ekonomik Ortaklık, RCEP gibi girişimler bu çerçevede değerlendirilebilir.

Korumacılığın yükseldiği, belki de üretime küreselleşmenin geri adımlar atacağı önümüzdeki yıllarda Yol ve Kuşak Girişimi, kapsama alanındaki ülkeler için yeni açılımlar oluşturmaktan açısından özel önem kazanabilir. Türkiye'nin Kuşak ve Yol altyapısı üzerinde gelişecek Doğu-Güney Asya pazar ve üretim sistemlerinde nasıl yer alacağı, doğal olarak bu pazarlar ve üretim sistemine hangi mal ve hizmetler sunduğuna bağlı olacak. Günümüzdeki Türkiye üreticileri, yakın ve büyük Avrupa pazarları ve Avrupa merkezli üretim ağlarında daha çok emek yoğun faaliyet alanlarında varlık gösteriyor. Gelişen Asya pazar ve üretim sisteminde bu konumlanma aynı derecede başarılı olmayabilir. Türkiye'nin yeni küreselleşme olanaklarından yararlanmak için güncel rekabet avantajlarını değerlendirileceği yeni alanlar belirlemesi ve katma değer merdivenlerinde basamak çıkma çabalarını hızlandırmasında yarar bulunuyor.

Büyük ekonomilerde imalat sanayi katma değeri



Kongre turizminde Çin ile işbirliği artmalı

RECEP MUTLU

Çin'in Guangdong Vilayeti Belediye Başkanı Yardımcısı Zhang Guanxi başkanlığındaki Çin heyeti, İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu'nu (ICVB) ziyaret etti. Çinli sanayici ve iş adamları ile birlikte ilgili oda ve dernek temsilcilerinden oluşan konuk heyeti, ICVB Genel Müdürü Cemil Hakan Kılıç



ağırladı. Kılıç, toplantıda, Türkiye'nin ve özellikle İstanbul'un kongre,

konferans, fuar ve sergileme olanaklarını yurtdışında tanıtarak turizm geliştirilmesini hedefleyen

ICVB'nin faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Guangdong Vilayeti Belediye Başkanı Yardımcısı Zhang Guanxi ise Türkiye ile Çin arasında ticaret hacminin daha da artırılması gerektiğini belirtti. Karşılıklı iş fırsatlarının değerlendirildiği toplantıda, iki ülkenin kongre turizmi alanında da daha fazla işbirliği yapması gerektiği dile getirildi.

ABD-Çin ticaret savaşı ya da yeni nesil bir Tukidides Kapanı

Hıç bitmeyen Suriye meselesi... \$400 krizi... İran ambargosu... Türkiye'nin 'Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi' programından çıkarma riski... İçeridekilerin ötesinde, belirsizliği artıran sorunlar azalmıyor, artıyor.

Şimdi bunlara ABD-Çin arasındaki, kısaca 'ticaret savaşı' meselesi eklendi.

Daha doğrusu, iki dev arasında zaten var olan çatışma alevlendi. Üstelik tam 'anlaştı-anlaşıyorlar' denildiği bir sırada... Çin'i müzakereler sırasında verdiği sözlerden dönmekle suçlayan ABD, 200 milyar dolarlık Çin ürününe yönelik tarifeyi 10 Mayıs'tan itibaren yüzde 10'dan yüzde 25'e yükseltti. Karar, ABD'nin resmi gazetesi Federal Register'da yayımlandı.

ABD Başkanı Donald Trump kararın ardından twitter hesabından, Çin Başbakanı Yardımcısı Liu He'ni anlaştı yapmak için Washington'a geleceğini ilan etti. Sonra da, "Göreciz bakalım, ancak yıllık 100 milyar doların üzerindeki verginin ABD'nin kasalarını dolduracağından dolayı çok mutluym" yorumunu yaptı.

Olup biteni 'gümrük savaşları' ya da 'ticaret savaşı' kavramlarıyla ifade etmek de işin arka planı farklı işliyor. Buzdağın görünmeyen kısmı, ne iş yaparsak yapalım hepimizi ilgilendirecek kadar büyük. Dünya üzerinde birbirleriyle sıkı biçimde rekabet edecek aktörler var. Ve bu aktörler dünyaya aynı gözle bakmıyor. Benzer şekilde anlamıyor. Hal böyle olunca, dünya sorunlarına ortak çözüm üretmeleri mümkün görünmüyor. Dünyada 'uzlaşma' sağlamak giderek zorlaşıyor.

Küresin bir süredir alıştığımız ekonomik ve jeopolitik mimarisi dağılıyor. Washington Konsensüsü bitti. G20 işlemiyor. Dünya Ticaret Örgütü yetersiz. Birleşmiş Milletler etkisiz. Dünya giderek daha kuralsız bir yer haline geliyor. Bir şeylerin geride kalmakta olduğunu görüyoruz ama gözlerimiz neyin gelmekte olduğunu da henüz tam anlamıyla seçemiyor. Bu gözölme süreci, Türkiye dahil bütün ülkeleri etkileyen ciddi bir türbülans yaratıyor.

Şimdi ABD kendi geleceği açısından tedirgin. Güvensiz ve telaşlı. 1980'li yılların başından bu yana ABD dış politikasının temel dinamiğini oluşturan 'serbest piyasa modeli ile küreselleşme' geride kalıyor. Küreselleşme artık bizzat ABD tarafından 'stratejik tehlike' olarak

Çin'in ince hesapları

ABD, yükselişinden edise ettiği ve yılda 375 milyar dolar ticaret açığı verdiği Çin'in onlarca ürününe milyarlarca dolarlık ek vergi getiriyor. Altın alır gibi görünse de Çin, ABD'den peş peşe gelen hamlelere ilginç karşı hamlelerle cevap veriyor. ABD'nin vergi artırımına yönelik ilk hamleleri sırasında 'soya fasulyesi' için aldığı vergi artırımını karan bu ilginç hamlelerden birini oluşturmuyor.

ABD'nin Çin'e yaptığı ihracatta, ilk sırada yer alan ürünler arasında, havacılık endüstrisi önemli bir yer tutuyor. Mobil cihazlar da öyle. Ancak bu ülkeye yaptığı



EKO MERCEK

Hakan GÜLDAG

a.hakan.guldag@gmail.com

görülmüyor. ABD'nin bir numaralı 'rakip' ilan ettiği Çin, bir süredir ekonomik olarak, daha da önemlisi teknolojik olarak yükselişte. Ve kendisinin koymadığı kuralara uyma niyetinde değil. AB'nin geleceği soru işareti. Almanya rahatsız ve arayışta... İpin ucunun kaçmaya başladığı 'ticaret savaşları' bugünkü ekonomik modellerin ve ittifakların dayanıklılığının ciddi biçimde test edildiği bir 'hegemonya savaşına' dönüşme potansiyeli taşıyor. Yeni nesil bir Tukidides Kapanı'na sürükleniyoruz.

ABD Başkanı Trump'ın Ulusal Güvenlik Danışmanı General H.R. McMaster, 18 Aralık 2017'de 'Ulusal Güvenlik Strateji' belgesinin ilan edilmesinin hemen ardından yaptığı değerlendirmede, "Soğuk Savaş'ın bitmesiyle başlayan tatil artık sona erdi. Jeopolitik tüm huzuya geri geldi" derken bu yeni dönem açıkça ilan ediyordu.

Ne olacak bu yeni dönemin özellikleri dersiniz... 'Mültilateralizm' gidiyor. 'Unilateralizm' geliyor. Türkçesi, 'çok taraflılık' geride kalıyor. 'Tek taraflılık' onun yerini alıyor. Ekonomideki 'korumacı' rüzgarlar, siyasette de karşılık buluyor. Bir dönem küreselleşmeye bizim gibi ülkelerden gelen eleştiriler, şimdi küreselleşmenin merkezindeki ülkelerden geliyor. Özellikle de Batı'daki içi boşaltılan, yıpranan orta sınıftan... İngiltere'de Brexit, ABD'de Trump'ın seçilmesi de bu rüzgarların bir izdüşümü. Avrupa'yı bölen göçmen karışığı, ırkçılığa varan milliyetçilik de öyle...

Bu süreçte, dünyada yeni güçler yükseliyor. ABD, dünya ekonomisinin ve siyasetinin sorunlarını çözmeye veya düzen getirmeye gücünü kaybetme telaşındayken, yeni aktörler sahne alıyor. Rakamlar ABD'nin tedirginliğini ve zaferine 'haklı çıkarı' nitelikte. Zafere çıktığı Soğuk Savaş'ın bittiği 1989'da ABD'nin ekonomik büyüklüğü 5.7 trilyon dolardı. Çin aynı yıl sadece 350 milyar dolarlık ekonomik büyüklüğe sahipti. Bugün ABD 19 trilyon dolarlık, Çin ise 12 trilyon dolarlık bir ekonomisi. Bir bizzat ABD tarafından 'stratejik tehlike' olarak

ihracatta ilk sırayı soya fasulyesi oluşturuyor. Çin'in soya ürününden karşı hamlesi hayli ince hesaplanmış görünüyor. ABD önemli bir soya üreticisi ve ihracatçısı. ABD'nin ihracat ettiği soyanın yüzde 56'sını Çin tek başına ithal ediyor. ABD'de soya üreticileri, bir çok başka tarım ürüticisi grup gibi ağırlıklı olarak Cumhuriyetçi Parti seçmeni. Çin'in, Trump'ın seçmenlerinin yoğun olduğu sektörü hedef alması, 'gümrük vergisi çatışmalarının nasıl ülkelerin iç siyasetine uzanabileceğinin de işaretini veriyor. Eğer Trump yönetimi önümüzdeki dönemde ticaret



30 kattan fazla büyüdü.

Sadece Çin de değil. Almanya, yeniden bir ekonomik merkez olarak yükseldi. Ve uzun bir zaman sonra yeniden askeri kapasite inşa etmeye başladı. Palazlanan yeni güçlerin etkisiyle dünya yeniden şekilleniyor. Bu dünya ticaretine de sisteminde de yeni bir akışkanlık getiriyor. Ülkeler, yeni bir 'pazar pozisyonlanmas' için adeta zorlanıyorlar.

Bu gelişme karşısında ABD ise korumacı bir refleksle 'Alemin kralı benim. Sakın bir hata olmasın' havasında... Vakit varken, hâlâ güçlüyken arayışa tekrar açmak, hiç olmazsa kapanmasını engellemek istiyor. 'Çinliler teknolojiyi çalıyor' söyleminin peşine takılan yeni gümrük vergilerinin arka planında bu var.

Trump, Çin ile bu savaşta kolaylıkla kazanacaklarına inanıyor. Çin ise savaşta ABD'den daha az kaybetmeyi planlıyor. Doğrusu, sistemin dinamikleri bakımından bugünkü manzara, 1900'li yılların başında büyük güçlerin birbirine kapışmasına yol açan tabloyu anımsatıyor. Anımsattığını söyleyen birçok analist var.

Öyle ya da böyle... Görünen o ki, dünya üzerinde stres artacak. Ticaret savaşları bir hegemonya savaşına dönüşme potansiyeline ziyadesiyle sahip. Bunun yarattığı türbülans önümüzdeki dönemde daha da fazla hissedileceğiz.

Kaptan pilot eğitimi sırasında en önemli derslerden biri türbülans. Ve türbülans karşısında ilk öğretilen üç kelime ise şudur: "Uçağı havada tut!"

Ekonomik araçlar jeopolitik kazanımlar için daha yoğun kullanılıyor

'Kaynak savaşları' ve 'kan ve petrol' gibi popüler kitapların yazarı, Prof. Michael T. Klare, son yazanında 'Bu sizin annenizin bildiği soğuk savaş değil. Bu her an alev almaya hazır küresel bir çıra' olarak değerlendirdi. Jeopolitik Soğuk Savaş sonrası dönemi gelişimini en yakın izleyen isimlerden biri olan Nation Dergisi'nin de yazarı olan Prof. Klare'nin de işaret ettiği gibi artık ekonomik araçlar, jeopolitik kazanımlar için daha sık kullanılıyor.

Şimdi 'ticaret savaşları' ekonomik olmanın ötesine geçme aşamasında... Huawei örneğinde de görüldüğü gibi

rakibin, yapay zeka ve bilişim alanlarındaki gelişmesini de engellemeyi amaçlıyor. Anlaşılan, bundan böyle ekonomik yaptırımların daha fazla jeo-stratejik bir boyut içerdiğine tanık olacağız. 'Büyük güçler' karşılıklı siber saldırılar artıracak. Rakiplerinin iç politika süreçlerini daha fazla etkilemeye çalışacak.

'Savaş hali' ile 'olağan hal' arasındaki sınırı bulanıklaştığı bu dönemde, Türkiye'nin hiç kimsenin uydusu olmadan dünya yörüngesindeki yerimizi sağlamlaştırmaya çabası daha da büyük önem kazandı.

Tukidides Tuzağı'na dikkat!

Büyük güçler arasındaki 'hegemonya' rekabeti tarihte benzer sonuçlara yol açtı. Binlerce yıl öncesinin şehir devletleri Atina ve Sparta arasında olduğu gibi... Hegemonya rekabeti antik dönemin iki önemli gücünü Milattan Önce 431'de Peloponez Savaşı'nda karşı karşıya getirmişti.

Zaman, olaylar ve aktörler değişse de, bugün de işin özü aynı: Hakim egemen güç, yükselmekte olan gücün korkmaya başlıyor. Geleceği için endişeleniyor. Bu gerginlik yükselen güç ile hakim olan arasında, taraflardan birini kendi isteği dışında savaşlara ve ittifaklara sürükleyecek adımlar atmaya itiyor.

Bu karmasık sürecin bir de adı var: Tukidides Tuzağı... Dönemin büyük güçleri arasında yaşanan savaş gözlemleyip kayda geçiren tarihçi Tukidides'e göre, ikinci Peloponez Savaşı, Atina'nın gücünün artması ve bu durumun Sparta'da yarattığı korku nedeniyle çıkmıştı. Siyaset bilimci Graham Allison, 16. yüzyılın başından itibaren geride kalan yaklaşık 500 yılda köklü bir gücün yükselen bir güçle karşı karşıya kaldığı 16 vakadan 12'sinde büyük bir dünya savaşı çıktığını öne sürüyor.



DAKAR PETROGAZ

EXPO 2019

SALON INTERNATIONAL DU PETROLE ET DU GAZ

24 - 28 Haziran 2019 - CICES DAKAR

June 24 - 28, 2019 - CICES DAKAR

**Fuar - Konferanslar
Seminerler - B2G ve B2B toplantıları
Exhibitions - Conferences
Seminars - B2G and B2B meetings**

Türkiye Temsilcisi
M. André Diril - NetOil Group SA Ortağı
İletişim
+33 (0) 6 13 31 19 79 - adiril@netoil.com



www.dakarpetrogaz.com

Emlak vergisi değerlerinin hesaplanması

Hazine ve Maliye Bakanlığı (Gelir İdaresi Başkanlığı) tarafından yayımlanmış olan 74 seri numaralı "Emlak Vergisi Kanunu Genel Tebliği" ile 2019'a ait emlak (bina, arsa, arazi) vergi değerlerinin yeniden hesaplanması ve yapılacak hesaplamalarda dikkate alınması gereken hususlarla ilgili açıklamalar yapılmıştır. (31 Aralık 2018-30642 sayılı 3'üncü mükerrer Resmi Gazete)

Bilindiği üzere Vergi Usul Kanunu'nun 49'uncu maddesi uyarınca Maliye ve Bayındırlık Bakanlığı ile İskan Bakanlıkları Emlak Vergisi Kanunu'nun 29'uncu maddesi hükmü ile aynı kanunun 31'inci maddesi uyarınca hazırlanan yönetmelik hükümlerine göre bina metrekare normal inşaat birim metrekare maliyet bedellerini, uygulanacağı yıldan dört ay önce müştereken tespit ve Resmi Gazete'de ilan etmek zorundadırlar.

1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 9'uncu maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde bina, 19'uncu maddesinin birinci fıkrasının (b) bendinde de arazi (arsa) vergisi mükelleflerinin dört yılda bir yapılan takdir işlemlerinde takdir işleminin yapıldığı tarihi takip eden bütçe yılından itibaren başlayacağı hükme bağlanmıştır. Bu bağlamda asgari ölçüde arsa ve arazi metrekare birim değer takdirleri 2017'de yapıldığından bu hükümler uyarınca bina ve arazi vergisi mükellefiyeti 2018'den itibaren başlamış bulunmaktadır.

1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 29'uncu maddesinin ikinci fıkrasında vergi değerinin mükellefiyetin başlangıç yılını izleyen yıldan itibaren her yıl bir önceki yıla ait vergi değerinin Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca aynı yıl için belirlenmiş bulunan yeniden değerlendirme



oranının yarısı nispetinde artırılması suretiyle bulunacağı; üçüncü fıkrasında da 33'üncü maddede yer alan vergi değerini tadil eden (değiştiren) sebeplerle (8 no'lu fıkra hariç) mükellefiyet tesisi gereken hallerde, Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 49'uncu maddesinin (b) fıkrasına göre takdir komisyonlarının belirlenen arsa ve arazi metrekare birim değerlerinin takdir işleminin yapıldığı yılı takip eden ikinci yılın başından başlamak suretiyle her yıl bir önceki yıl birim değerinin Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre aynı yıl için tespit edilmiş bulunan yeniden değerlendirme oranının yarısı nispetinde artırılması suretiyle dikkate alınacağı hükme bağlanmıştır.

Ayrıca 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 29'uncu maddesinin 4'üncü fıkrasında, vergi değerinin hesabında 1000 TL'ye kadar kesirlerin dikkate alınmayacağı belirtilmiştir. 2018'de emlak vergisi mükellefi olanların 2019'a ait emlak vergisinin tarh ve tahakkukunu esas alınacak vergi değerinin hesabında 1000 TL'ye kadar olan kesirlerin dikkate alınmayacağı öngörülmüştür.

2018'de emlak vergisi mükellefi olanların 2019'a ait emlak vergisinin tarh ve tahakkukuna esas alınacak vergi değerinin (matrah) hesabı ile bina, arsa ve araziye 2018'de malik olunması halinde mükellefiyetin başlangıç yılı 2019 vergi değerinin hesabı bu

tebliğde belirtilen esaslar çerçevesinde yapılacaktır. 2017'de yapılan takditler nedeniyle 2018'de mükellefiyeti başlayanların 2019'a ait emlak vergi değerinin hesabı ise aşağıdaki şekilde olacaktır.

1 - 2017'deki takditler nedeniyle bina ve arazi vergisi mükellefiyeti 2018'den itibaren yeniden başlamıştır.

2 - Bu mükelleflerin bina, arsa ve arazilerinin 2019 değerleri 2018 vergi değerlerinin bu yıla ait yeniden değerlendirme oranının yarısı olan (yüzde 23,73/2=) yüzde 11,865 oranında artırılması suretiyle bulunacaktır.

Örnek: Mükellef (A.) Yozgat ili Aydıncık Belediyesi sınırları içinde yer alan meskeni 2010'da satın almıştır. 2018'de emlak vergisi değeri 140 bin TL olan meskenin 2019 emlak vergisi değeri aşağıdaki şekilde hesaplanacaktır.

■ Meskenin 2018'e ait emlak vergi değeri: 140.000 TL

■ 2018'e ait yeniden değerlendirme oranının yarısı (yüzde 23,73/2=): Yüzde 11,865

■ Meskenin 2019 emlak vergisi değeri ((1+1x2)): 156.611.00 TL

■ 1000 TL'ye kadar olan kesirler dikkate alınmayacağından verginin tahakkukuna esas alınacak emlak vergisi değeri: 156.000 TL

Yukarıdaki örnekte de görüldüğü üzere mükellefiyeti 2019'da başlayanların mükellefiyetleri ile ilgili bina, arsa, arazi vergisi tarhiyatına esas alınacak vergi değerleri; takdir komisyonlarının 2017'de takdir edilen asgari ölçüde arsa ve arazi metrekare birim değerlerinin; 2018'e ait yeniden değerlendirme oranının yarısı nispetinde artırılması suretiyle bulunacak asgari ölçüde metrekare birim değeri dikkate alınarak hesaplanacaktır.



SGK, 18 bin 882 sahte sigortalıyı YAKALADI

SGK, sahte işyeri ve sigortalılığın tespiti amacıyla Statistical Analysis Software (İstatistik Analiz) yazılımı (SAS) aracılığıyla 'Sahte İşyeri ve Sahte Sigortalılık Tespit Projesi' kapsamında bir proje ekibi oluşturdu. Sahte işyeri analizlerindeki bulguların yararlanılarak oluşturulan 100'e yakın parametre ile 2011-2016 yılları arasında tescil edilen faal/gayri faal yaklaşık 4,6 milyon işyeri Karar Ağacı Modeli ile sahte olma olasılıklarına göre sınıflandırıldı.

Sahte olma olasılıkları yüksek olan işyerleri, dosyalarının bulunduğu il müdürlüklerine denetim sevk edilerek üzere gönderildi.

İşveren dosyaları Ankara, Bursa, Denizli, İstanbul, İzmir, Kocaeli, Manisa ve Sakarya illerindeki ve sahte olma olasılığı yüksek olan 352 işyerinin bulunduğu il müdürlüklerine gönderilerek denetim sevk edilmeleri sağlandı.

'SAHTE İŞYERİ' KODU SGK tarafından 'sahte işyeri' kodu konulan işyeri dosyaları hakkında SGK'nın denetim ve

kontrolle görevli memurlarınca düzenlenen denetim raporları bulunduğu sigortalıya hizmet serviserince işverence verilen aylık prim ve hizmet belgeleri 'T', dört aylık sigorta primleri bordroları ise 'T' kodu girilerek hizmet iptali yapıldı.

Daha sonra sigortalıya ait işe giriş bildirgesi silinerek, bu işyerinden sigortalı adına hizmet bildirimi ve birleştirme işlemleri yapılmıyor. Sahte işyerinin bildirim yapılmış ise bu işyerinden bildirilen sigortalıların hizmeti ve tescili geciktirilmeksizin iptal edildi.

352'DEN 211'İ SAHTE

46 projenin birinci fazında sahte olma olasılığı yüksek olarak belirlenen 352 işyerinden 71'inin sahte işyeri olduğu ve bu işyerlerinden kuruma 8 bin 130 sahte sigortalı bildiriminde bulunduğu tespit edildi. Söz konusu 71 sahte işyerinden kaynaklanan ve tahsil kabiliyeti olmayan prim ve idari para cezası borç miktarı 20 milyon 82 bin 946 TL olarak gerçekleşti.

Projenin

ikinci fazında sahte olma olasılığı yüksek olarak belirlenen

206 işyerinden 140'ının sahte işyeri olduğu ve bu işyerlerinden kuruma 10 bin 752 sahte sigortalı bildiriminde bulunduğu tespit edildi.

Söz konusu 140 sahte işyerinden kaynaklanan ve tahsil kabiliyeti olmayan prim ve idari para cezası borç miktarı 43 milyon 288 bin 28 TL olarak gerçekleşti. Ayrıca bu proje kapsamında gerçekleştirilen çalışmalar neticesinde toplamda 211 sahte işyerinden 18 bin 882 sahte sigortalının bildirildiği ve tahsil kabiliyeti olmayan 63 milyon 370 bin 974 TL prim alacağının terkin edilmesi gerektiği sonucuna ulaşıldı.

Proje değişikleri ve karar ağacı modeli güncellendi. Güncelleme işlemleri sonucu model yenilenen versiyonu ile sahte olma olasılığı bulunan işyerleri listeleri tekrar alındı. Söz konusu listelerdeki veriler çapraz kontrol tabi tutulmak amacıyla Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) ile paylaşıldı.



İsa KARAKAŞ

OTEL TEDARİK ÜRÜNLERİNE DAİR HER ŞEY BU FUARDA!*

*ORTA DOĞU VE AFRIKANIN EN PRESTİJLİ FUARI

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

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

17-19 EYLÜL 2019

THE HOTEL SHOW DUBAI

ÜRÜN / HİZMET / GİDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restorant, Catering, Mutfak
- Cam, Porselen ve Züccace
- Bulaşık Makineleri, Soğutucular
- Çamaşhan
- Çay, Kahve Makineleri
- Saç Kurutma Makinesi, Su Isıtıcıları, Ütü, Ütü Masası
- Otel Aydınlatma ve Yönetim
- Alarm, Güvenlik, Pencer, Kapı ve Kilit
- Asansör ve Sistemleri
- Havuz, Sauna, SPA, Hamam Malzemeleri
- Sihhi Tesisat ve Vitrifiye
- İstima, Soğutma ve İklimlendirme
- TV ve Audio
- Para Kasaları
- Aydınlatma, Ayra, Dekorasyon, Mobilya, Sanatsal Aksesuarlar
- Doğama Ürünleri, Hak, Mefruat, Perde
- Yatak ve Sistemleri
- Asko, Giysi Dolapları
- Beltanisi, Masa Örtüsü, Masa Donanımı, Uyku Setleri
- Havlu, Bormoz ve Banker Gibi Ürünler
- Kişisel Ürünler (teyakkabı, boyası, dikisi seti, sabun, şampuan)
- Hijyen, Temizlik Ekipman ve Malzemeleri
- İş ve Personel Kıyafetleri
- Yazılım Sistemleri

THE HOTEL SHOW DUBAI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Her firmadan Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez Ülkeleri'ne tanıtım ve profesyonel ikili iş görüşmeleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

Katılım Bedeli: 3.995 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 Odamız itilimisi gerekmektedir.

İlk ödemenizi ilgin bankaya dekontunuzla tarih ve saat dikkate alınarak seçtiğiniz dağıtım çerçevesinde stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız

İSTANBUL TİCARET ODASI

Detaylı Bilgi

Hem emekliliğinden hem de hürriyetinden oluyorlar

Bir işyerinde gerçekten çalışmadığı halde para karşılığı veya parasız sigortalı gösterilenlerin sigortalılıklarının iptal edildiğini, hatta emekli olmuş olsalar bile SGK'nın emekliliklerini iptal edip ödemiş olduğu emeklilik maaşlarını gecikme zammı ve cezasıyla geri alacağını daha önceden defalarca bu köşemizde uarmıştık.

Sahte sigortalılık hallerinde prim iadesi ve aktarılması da mümkün olmuyor. SGK, bilerek veya bilmeyerek herhangi bir işyerinden hizmet akdine göre fiilen çalışmadığı halde kendini SSK'lı gösterenler hakkında, sahte sigortalılıktan dolayı Cumhuriyet Savcılıklarına suç duyurusunda da bulunabilir.

Özellikle sahte sigortalılık için kurulmuş olan işyerlerinden organize bir şekilde sahte sigortalılık suçuna kanşanlar, hapis cezasına çarptırılıp hürriyetlerinden de mahrum kalabilir.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ İŞİTİRİCİ BİZİMLE ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/2019May09.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.





Sigortacılıkta oyun sahası geniş

Kişi başına yıllık doğrudan sigorta primi, gelişmiş ülkelerde ortalama 3000-3500 dolar civarında. Türkiye'de ise bu rakam 150 dolar. Ancak bu rakamlar potansiyel iş sahasının geniş olduğunu da gösteriyor. Sigorta bilinci arttıkça sektörün iş hacmi de artacak.

ADEM ORHUN

SİGORTACILIK sektörü, topladığı prim tutarının büyüklüğü ve bu primle yapılan yatırımlardan dolayı hem bireylerin hem iş dünyasının risklerini yönetmelerine ve ekonomik varlıklarını korumalarına yardımcı oluyor.

KPMC'nin 'Sigortacılık, Sektörel Bakış' raporuna göre 2017 sonu itibarıyla dünya birincil prim üretiminin yüzde 31'i Kuzey Amerika'da iken, ikinci sırada yüzde 29 ile Batı Avrupa, üçüncü sırada ise yüzde 17 ile gelişmiş Asya ekonomileri bulunuyor.

Dünya sigortacılık prim üretiminde ilk beşte yer alan ülkelere bakıldığında, 15 yıl önce Almanya'nın yer aldığı grupta artık ABD'nin ardından Çin geliyor.

2017 sonu verilerine göre, dünya genelinde sigortacılık sektörü, 2.2 trilyon

doları hayat dışı branşlardan olmak üzere toplam 4.9 trilyon dolar tutarında direkt prim üretimi gerçekleştirdi. OECD verilerine göre kişi başına yıllık doğrudan sigorta primi son yıllarda ortalama 3000-3500 dolar civarında gerçekleşti.

KİŞİ BAŞINA 150 DOLAR

Türkiye'de ise kişi başına 150 dolarlık prim üretiliyor. Türkiye'de 2018'de toplam prim üretimi 54.7 milyar TL olarak gerçekleşti. Sektörün aktif büyüklüğü 2018 sonu itibarıyla bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17.1'lik artışla 178 milyar TL'ye; toplam kâr ise yüzde 72.7 artarak 4.7 milyar TL'ye ulaştı. Sektördeki istihdam 2017'de 14 bin 52 iken, 2018 sonunda 14 bin 62'ye çıktı.

Türk sigortacılık sektörü, potansiyeli oldukça yüksek görülen bir sektör.

Gelişmekte olan pek çok ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de sektörün penetrasyonunun (nüfuz etme oranının) oldukça düşük olduğu belirtiliyor. Bu da çalışılacak geniş bir sahanın olduğu şeklinde yorumlanıyor.

FARKINDALIK

Büyüme dinamiklerinin yanında, dışa açık bir ekonomi olması ve demografik unsurların sektörün potansiyelini artıran özellikler olarak öne çıkıyor. Sektörün sunduğu imkanlara yönelik farkındalığın düşük olmasının potansiyelin ortaya çıkmasını engellediği belirtiliyor. Rapora göre gelişmekte olan ekonomilerde penetrasyonun artması ve sektörün kapsamının küresel ısınma, siber güvenlik ve veri güvenliği gibi alanlara genişlemesi, sektördeki hareketliliği artırarak,

Sektördeki şirket sayısı

Türk sigortacılık sektöründe 2018 sonu itibarıyla 62 şirket bulunuyor. Bunların 39'u hayat dışı şirketlerden oluşuyor. Sektörde 23 hayat ve emeklilik şirketi ile 3 reasürans şirketi bulunuyor. Sigorta ve emeklilik şirketlerinin 44'ünde uluslararası grupların payı var. Yabancı yatırımcılar, 40 şirketin hakim ortağı konumunda.

Sektör için fırsatlar

- Pek çok branşta oldukça düşük penetrasyon oranları
- Dijitalleşmenin iş süreçlerinde getirdiği yenilikler
- Finansal okuryazarlık ile birlikte risk bilincinin gelişebileceği olması
- Kısa vadede ekonomik görünümdeki zayıflık nedeniyle yeterince etkili olması beklenmesine de atacak sigortasının uzun vadede sektör için önemli bir fırsat barındırıyor olması

Zayıf yönler

- Sigorta kavramının önündeki sosyo-kültürel bariyerler ve geçmiş yıllardaki olumsuz tecrübeler
- Sigorta denilince sadece sınırlı bir branşın biliniyor olması ve firmaların rekabeti bu dar alanda tutması
- Kısa vadeli makroekonomik görünümdeki zayıflık
- Muhasebe standartlarına ve sektörün fiyat mekanizmasına ilişkin düzenlemelerdeki belirsizlikler

Sigortacılık haftasında bilinci artırma toplantısı

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi, Sigortacılık Haftası sebebiyle 'Sigortacılık Bilincinin Artırılması' konulu bir sektör toplantısı düzenleyecek. Toplantıya sektörden birçok derneğin

başkanı katılacak. Toplantıda özellikle bu meslek grubundakilerin iş hacmini artıracak faaliyetler, penetrasyon oranı ve yeni sigorta kolları hakkında bilgi verilmesi planlanıyor. Toplantı, İTO'nun

Eminönü'ndeki merkez binasında 23 Mayıs Perşembe günü saat 14.00-17.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. Toplantıya bu meslek grubuyla ilgili iş yapanların ve acentelerin davet edildiği belirtilti.

Dijitalleşme artık milli politika olmalı

Savunma sanayi kadar finans, sağlık ve enerji sektörlerinde de stratejik ürünlerin yerli olarak üretilmesi kritik rol oynuyor. İş dünyası bu nedenle e-ticaret ve dijitalleşmenin bir devlet politikası haline gelmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

OSMAN KUVVET

TÜM Sanayici İşadamları Derneği'nin (TÜMSİAD), 'Büyük Türkiye İçin Üretmeye Devam' mottosuyla dördüncü defa düzenlediği 'KOBİ'lerde Dijitalleşme ve e-İhracat' forumu, İstanbul Ticaret Odası işbirliğiyle gerçekleşti.

Forumda katılan Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır, 'Milli Teknoloji Hamlesi' konulu sunumunda, dijitalleşmenin özünün rekabetçi başarıyı inşa etmekten geçtiğini belirtti.

Kacır, sunum kaydetti: "Dijital dönüşümü hangi kaynaklarla gerçekleştirdiğimiz de çok önemli bir konu. Yerli ve milli yazılım ve donanımları mı yoksa farklı kaynakları mı? Bu konu dijitalleşme kadar önemli. Yerli üretilen yüksek teknoloji ihracatındaki payımızı artırmamız gerekiyor. Milli teknoloji, güçlü teknoloji hedefimiz. Tam bağımsızlığımız için stratejik ürünlerin yerli ve milli olması gerekiyor. Stratejik ürün geliştirilmesinde savunma sanayi kadar finans, sağlık ve enerji sektöründeki kritik ürünlerin yerli

olarak üretilmesi de kritik rol oynuyor."

PAYDAŞLARIN BULUŞMASI ÖNEMLİ



M. Fatih Kacır

TÜMSİAD Başkanı Yaşar Doğan ise "Güçlü ekonomi için üretin iş dünyasının oluşması gerektiğine inanıyoruz. Ekonomimizin önceliklerini tespit etmek ve eylem planlarının oluşturulmasına katkı sağlamak için kamu-üniversite ve özel sektör taraflarındaki paydaşların bir araya getirilmesini çok önemsiyoruz" diye konuştu.



Yaşar Doğan

e-ticaret işlemlerinin 2016 itibarıyla yüzde 44'ünün mobil cihazlardan yapıldığına dikkat çeken Doğan, şöyle devam etti: "e-ticaret, 2016 itibarıyla 1.6 trilyon dolara ulaştı. 2020'de bu rakamın 3 trilyon doları aşması, hacmin yüzde 64'ünün ise gelişmekte olan ülkeler tarafından yapılması öngörüldü. e-ticarete katılan kullanıcı sayısının Güney Amerika, Afrika, Asya ve Pasifik kıtalarında 1 milyar kişiyi aşması dikkat çekici. e-ihracat için bu pazarlar ön plana çıkacak. Ülke olarak bu öngörülerle dikkate değerlendirmek ve bu pazarlarda rekabetçi olacak stratejileri oluşturmak durumundayız."



web sayfası kurmak yetmez

TÜMSİAD'ın forumuna İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı İsmail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Yakup Köç, Servet Samsama ile İTO Meclis Üyeleri katıldı. Görüşlerini dile getiren İTO Başkanı Yardımcısı Kuralay, dijitalleşme ve e-ihracatın devlet politikası olarak yönetilmesi gerektiğini ifade etti. Dijital çağın bir nimet ve fırsat olduğunu savunan Kuralay, "Eskiden küresel bir köy olarak tanımlanan ortam bugün küresel bir avuç, yani cep telefonu sürecine geldi. Dolayısıyla dijitalleşme ve e-ticaret yalnızca web sayfası kurmaktan ibaret olarak anlaşılmamalı" diye konuştu.

Lojistik, mobil hizmetler, bilişim gibi sektörlerin yepyeni ilkelere tanıştığını, e-ticarette bu alanların kodlarının yeniden yazıldığını belirten Kuralay, şöyle devam etti: "Yükselen kültürel değerlerimizle beraber dijital entegrasyonu tamamlamamız gerekiyor. Ülkemizde bu cevher mevcut. Teknolojiye değer katan bizleriz."

BAUMA CTT RUSSIA

Moskova - Rusya Federasyonu
4-7 Haziran 2019

- İş ve İnşaat Makinaları
- İnşaat Araçları ve Ekipmanları
- Madencilik
- Beton Sanayisi
- İnşaat Teknolojileri
- Yedek Parça Sanayi

RUSYA'NIN EN BÜYÜK İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ FUARI İLE İHRACATTA YENİ FIRSATLAR

Bauma CTT Russia

- 60.000 m² sergileme alanı
- 26 ülkeden 586 katılımcı
- 59 ülke ve Rusya'nın 75 bölgesinden 23.000 profesyonel ziyaretçi
- 20. kez düzenlenecek Rusya'nın en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma Fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli: 2.640 TL/m²
- 1. Ödeme : 1.000 TL/m²
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si (29 Mart 2019)
- 3. Ödeme : Bakiye bedel (3 Mayıs 2019)
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

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
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru işlemleri

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "BAUMA CTT RUSSIA 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönlüç - İdil Aslantas

Tel : 0212 455 61 19 - 455 61 13

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - idil.aslantas@ito.org.tr

www.ito.org.tr

THY uçtukça ticaret artıyor



İstihdamı artıracaktır

THY, Türkiye'nin en geniş istihdam kapasitelerinden birine sahip. Ülke ekonomimizin en önemli itici güçlerinden biri haline geldik. 5 yılda, THY markası için 14 binin üzerinde yeni istihdam sağladık. İştiraklerimizle birlikte 2018 sonunda 60 binin üzerinde personele sahibiz. Bunun bir kısmı yurtdışı ve şehir dışı ofislerimizde ama çalışanlarımız büyük oranda İstanbul Havalimanı'ndaki terminal ve diğer binalarda görev alıyor. Bu yıl yaklaşık 3 bin 500 uçuş ekibini istihdam etmiş olacağız. Uçuş ekibi ile birlikte iştirakleri de dahil ettiğimizde 2019'da 8 bin kişilik istihdam planladık. 2020 ve sonrasında da büyümemiz doğrultusunda personel istihdamımız sürecektir.

Bölgeye özel iletişime devam

Mecra çeşitliliğinin arttığı günümüzde, izleyiciye ulaşan kanallar büyük değer taşıyor ve yapılan yatırımın karşılığı bariz şekilde görülebiliyor. Bu sebeple ülkemizin bayrak taşıyıcısı sıfatıyla Superbowl'a ilk reklam veren Türk markası olduk ve yararını gördüğümüz için 4 yıldır bu alanda yer alıyoruz. Japon golfcu Tanihara ve Japon futbolcu Nagatomo ile Uzak Doğu iletişim çalışmalarına başladık. Diğer bölgelerde de yeni isimleri göreceğiz.

Yeni havalimanı sonrası açılacak destinasyonlar hakkında bilgi alabilir miyiz? 15 Nisan'da Marakeş'i açtık. 2019 için mayısta Strazburg'u, haziranda Port Harcourt, temmuzda Bali / Denpasar ve Pointe-Noire, ağustosta Mexico City ve Cancun, eylülde Luksoz, aralıkta da Rovaniemi hatlarını açmayı planlıyoruz. Filo müsaitliği ve pazar koşulları uygun olduğu sürece uçuş ağımızı genişletip, frekans derinliğini artırmaya devam edeceğiz.

HATLARIN ETKİSİ

Yeni açılan destinasyonların ticarete etkisi nasıl?

Çalışmalar dünyanın en çok ülkesine uçan Türk Hava Yolları'nın uçuşu her yeni ülke ve /veya destinasyonu ile ülkemizin ticaretine destek olduğunu ortaya koyuyor. Yeni açtığımız destinasyonlarda, geniş uçuş ağımızdan da katkısıyla o ülkeyi hem ülkemizin hem de dünyanın ticaret ağına dahil ediyoruz.

Örnek vermek gerekirse; 2016'da Vietnam ve Panama hatlarımızı açtık, 2018'de sadece iki senede bu ülkelere ihracatımız sırasıyla yüzde 30 ve yüzde 60 oranlarında arttı. Diğer yandan 2005-2014 arasında uçuş ağımıza dahil ettiğimiz ülkeler ile 25 milyar dolarlık ihracat yapılmasına katkıda bulunduk.

Bu durum THY'nin ülkemiz ticareti için stratejik rol oynadığının göstergesi. Yeni açacağımız noktaları belirlerken, ticari etkilerini de göz önünde bulunduruyoruz.

Transfer programınız ve bunun İstanbul ekonomisine katkısını değerlendirir misiniz?

Dıştan dışa transfer yolcu sayımız her geçen yıl artıyor. 2019'un ilk çeyreğinde dıştan dışa transfer yolcu sayımız bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4.3 artarak 5.5 milyon seviyelerine ulaştı. Bu yılın ilk çeyreğinde dıştan dışa transfer yolcu sayımızın toplam yolcu sayısındaki payı yüzde 32.6, dış hat yolcu sayısındaki payı ise yüzde 58.1. Bu çok önemli bir oran. Normalde bu kişilerin seyahat planlarında İstanbul'u ziyaret etmek gibi bir amaçları bulunmuyor. Fakat bunu İstanbul ekonomisi ve ülkemiz turizmi için bir fırsat olarak görüyoruz. Bu nedenle Touristanbul, Stopover İstanbul gibi projelere önem veriyor. THY'nin transfer yolcu sayısını arttırmamız yanında küresel aktarma merkezi İstanbul'un güzelliğinin keşfedilmesine de katkı sağlıyor.

DÜNYADA en fazla dış hat noktasına ve en fazla ülkeye uçan havayolu unvanını koruyan THY, sadece yolcu değil, Türkiye'nin ihracatını ve ticaretini de uçuruyor.

YILIN ilk çeyreğinde dıştan dışa transfer yolcu sayısının payını yüzde 32.6'ya çıkaran ve transfer yolcularına kısa İstanbul turu yaptıran THY, şehir ticaretini de hareketlendiriyor.

THY Vietnam ve Panama hatlarını açtıktan sonra geçen iki yılda bu ülkelere ihracat, sırasıyla yüzde 30 ve yüzde 60 oranında arttı.

THY Yönetim Kurulu Başkanı İlker Aycı, yeni Business Class konfigürasyonunda Aurora adı verilen tasarımla ev konforunda yolculuk sunacaklarını kaydetti.



THY Stopover (İstanbul'da konaklama) nedir?

Aktarmalı seyahat eden ve İstanbul'da 20 saatten fazla bağlantı süresi bulunan Stopover yolcularına, bilet alımı kabinde düzenlenecek otel çeki ile bilet sınıfına göre 1 veya 2 gece ücretsiz konaklama imkanı sunuyoruz. 2019 itibarıyla 32 binden fazla transfer yolcu, İstanbul'u keşfetme ayrıcalığına erişti. Touristanbul ise İstanbul'da 6-24 saat arası uluslararası aktarmalı uçuşunu bekleyecek yolcularımızın deneyimini daha keyifli hale getirmek amacıyla tamamen ücretsiz olarak sunduğumuz hizmet. Uluslararası transfer yolcularımıza İstanbul'un önemli tarihi eserlerinden olan Ayasofya, Dolmabahçe Sarayı, Topkapı Sarayı ve Sultanahmet Camii gibi önemli mekanlarını tanıtıyor, onları havalimanında bekletmek yerine İstanbul'un tarihine yolculuk sunuyoruz.

TÜM fazları tamamlandığında dünyanın en büyük havalimanı olacak İstanbul Havalimanı'na taşınma sürecini başarıyla gerçekleştiren Türk Hava Yolları (THY), yeniliklerle yeni hedeflere uçuyor. Hali hazırda dünyada en fazla dış hat noktasına ve en fazla ülkeye uçan havayolu unvanını koruyan THY, sadece yolcu değil, Türkiye'nin ihracatını ve ticaretini de uçuruyor. THY Yönetim Kurulu Başkanı İlker Aycı, THY'nin yeniliklerini, uçuşların ticarete etkisini ve havalikta yeni trendleri sırdı:

Yeni havalimanımızda THY'nin konumlandırılması nasıl?

29 Ekim 2018'de açılışı gerçekleştirdiğimiz ve 6 Nisan 2019'da taşıdığımız İstanbul Havalimanı'nda şu ana kadar altı operasyonel tesisin açılışını gerçekleştirdik. Bu tesisler, Hat Bakım Hangar, Hızlı Kargo Sevk Üssü, Uçak İçi Ürünler Deposu, ULD Tanımlı & Bakım, Akü Sarf ve Ekip Terminali'nden oluşuyor.

İstanbul Havalimanı'nın tüm fazları tamamlandığında yaklaşık 700 bin metrekare kapalı alana sahip devasa bir havalimanı kampüsünden operasyonlarımızı gerçekleştireceğiz. THY olarak ana ve uydu binalar ile birlikte 14 tesisimizi 25 yılı kapsayacak şekilde planladık. Terminal içerisinde de oldukça geniş bir alana yayıldık. Ortaklık olarak 7 check-in adası, 252 check-in kontuarı, 32'şer hava tarafında olmak üzere 100'den fazla self check-in kontuarı ve 35 hibrit self-bag-drop alanına sahibiz. Bu alanlarda yolcularımızın uçuşlarını daha konforlu ve kolay gerçekleştirebilmesi adına gerekli yatırımları yaptık. Buna ek olarak, İstanbul'dan ilham alarak tasarladığımız akış/flow konsepti ile yeni marka görsel kimliğimizin uygulamasını bu alanlarda gerçekleştirdik. Bu konsepti marka çalışmalarında da kullanacağız. Ayrıca İstanbul Havalimanı'ndaki özel yolcu salonlarımızda, business kontuarlarımızda ve uçaklarımızın iç tasarımlarında göreceğiz.

YOLCU TRAFİĞİ KATLANACAK

Havalimanımızın ülkemiz marka değerine katkısı nedir?

Türkiye'de sivil havacılığın istihdam katkısı büyük oldu. Dolaylı katkılar hariç olmak üzere 2003'te istihdam edilen personel sayısı 65 bin iken, bu sayı 2018'de 3 katına çıkarak 205 bini aştı. Nitekim Boeing'in tahminlerine göre önümüzdeki 20 yılda Türkiye üzerinden hava yolcu

trafiğinin 2.2 katına çıkması bekleniyor. Bu trafik artışı beklentisi ve hava trafiğindeki yoğunluğun batıdan doğuya kayışı, Türkiye'yi daha etkin bir konuma getirecek. Bu gelişimin ana destekçilerinden biri de altyapı olanakları. İstanbul Havalimanı, bu gelişimin en büyük öncüsü olacak. Tüm fazları tamamlandığında 200 milyon yolcu kapasitesi ile 350'den fazla noktaya sefer düzenlenecek olan İstanbul Havalimanı, dünyanın en büyüklerinden biri olacak.

İlk çeyrek performansınızı değerlendirir misiniz?

2018'in ilk çeyreğinden bugüne kadar teslim aldığımız uçaklar ile birlikte filomuzdaki uçak sayımız 2019 mart sonu itibarıyla 336'ya yükseldi. Artan uçak sayımızla birlikte yılın ilk çeyreğinde sunduğumuz kapasiteyi (AKK) yüzde 2.2 artırdık. Bu artış ile birlikte 2019 ilk çeyreğinde yüzde 80.1 doluluk oranıyla, geçen yıl tarihimizin en yüksek ilk çeyrek doluluk oranı olan yüzde 80.5'e yakın bir performans gösterdik. Türkiye iç hat pazarındaki yüzde 10.8'lik daralmaya karşın, 16.8 milyon yolcu taşıyarak geçen yıl ile benzer bir tabloyu çizdik. İç hat pazar payımızı arttırdık, dış hat yolcu sayısında yüzde 3.9 oranında artış kaydedtik. Dıştan dışa transfer yolcu sayımız ise yüzde 4.3 arttı.

120 MİLYON HEDEFİ

THY'nin 2023 hedefleri neler?

120 milyon yolcu taşıyan, 500'tün üzerinde uçağa sahip ve yıllık 30 milyar dolar kombine gelir üreten bir havayolu olmayı hedefliyoruz. Dünyanın en iyi havayolları arasına girmeyi hedefliyoruz. Kapasitede dünyada 13'üncü sırada, toplam yolcu sayısında da ilk 10'dayız. Geniş uçuş ağıyla, dünyada en fazla dış hat noktasına ve en fazla ülkeye uçan havayoluyuz. Kapasite payında dünya ilk 10 arasına girmek istiyoruz. Ayrıca İstanbul Havalimanı'nın sağladığı slot imkanları sayesinde, nokta başına sefer sayımızı arttırarak, yolcularımıza daha fazla uçuş alternatifini yüksek bağlantı kalitesi ile sunmak istiyoruz.

AURORA LÜKSÜ

Lüks uçuşu tanımlar mısınız? Bu kapsamda sunduğunuz hizmetler neler?

Müşterilerimize, beklentilerini karşılayan, değer katın, etkili ve prestijli hizmet sunmayı hedefliyoruz. Ürünlerimizin ergonomik yapısı,

kalitesi ile kabinde sunulan konfor ve hizmetlerin memnuniyeti bizim için çok değerli. Misafirlerimizin seyahatlerindeki konforuna yönelik prestijli hizmetlerimizi şu şekilde özetleyebiliriz: Tanınmış markalara ait ürünleri içeren Amenity Kit ve Relax Kitler ve tam yatar koltuklarımızda özel uyku setleri dağıtarak yolcularımızın daha rahat ve kendilerini evlerinde hissetmelerini sağlıyoruz. Uçak içi eğlence sistemimizdeki içeriği güncel tutuyoruz. Konuklarımızın daha keyifli zaman geçirmesi için yüksek ergonomi ve ses kalitesine sahip kulaklıklar tüm dış hat uçuşlarımızda sunuluyor.

Yeni evimize geçişle birlikte müşterilerimizle temas ettiğimiz tüm noktalarda sunacağımız deneyimi yeniden tasarladık. Bunun yanı sıra olarak planladığımız yeniliklere gözde çarpan ilk detay, yeni Business Class konfigürasyonumuz. Aurora adını verdiğimiz 1-2-1 dizilim şeklinde ve tasarlanmasını kullandığımız koltuklarımızla mahremiyet ön planda tutularak her koltuktan koridora kolayca ulaşım sağlanabilecek ve yolcularımızın memnuniyetini arttıracak. Filomuzda ilk defa kablacak olan A350 ve B787'lerde Aurora tasarımıyla hayata geçireceğiz.

KÜLTÜRÜMÜZÜ TAŞIYORUZ

THY'yi kültür elçimiz olarak da tanımlayabilir miyiz?

124 ülke ve 259 yurtdışı şehirde bayrağımıza dalgalandık, ülkemizi gururla temsil ediyoruz. Sadece yolcu değil, kültürümüzü de taşıyoruz. Bu yönümüzle elbetteki markamız ülkemizin önemli bir kültür elçisi. Yurtdışında, ülkemizin resmi elçiliklerinden daha fazla noktada temsilcilerimiz bulunuyor. Temsilcilerimizin görevi sadece yolcularımıza ilgilenecek değil, aynı zamanda gerek siyasi gerekse ekonomik ikili ilişkileri geliştirmek, ülkemizin kültürünü tanıtmak, ülke algısına değer katmak faaliyetlerinde de bulunmak.

İstanbul Ticaret Odası adına irittiyaz sahibit
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİCİ
Genel Yayın Koordinatörü
Doc. Dr. NİHAH ALAYOĞLU
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Ozan Tokel
Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi
İTO Basın ve
Yayınlar Müdürü
Şükruhan Dolu
Sorumlu
Yazı İşleri Müdürü
Doğan Erdoğan
Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım
Yayın Direktörü
Canan Bilgin
Haber Merkezi
Adem Örsün, Süreyya Yargı Tapan, Serel Kültür,
Hamit Edeveran, Müge Biber, Dilpaş Kefliçioğlu, Osman Kuvvet
www.ithaber.com
İlker Başöz, Merve Gönenç, Hande Köse
Reklam ve
Abonelik
Yayın Göl - Cengiz Kazan
Grafik
Erdem
Kırcı
Fotoğraf
Kamil
Çatak
İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN
VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.
İTÖNÜN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ, YAZI VE HABERLER, KAYNAK
BELİRTİLEREK KİŞİLERİN YA DA TAAHHEMLERİN KULLANILABİLİR.
ABONELİK:
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KİTÇİ için 40 TL, diğer ülkeler için ise
posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası
(ticaret için), adı ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi
Ticari Şube (S. Kodu: 1360) 3092 No'lu Hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın tarihi: 10.05.2019
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26
Baskı: Hias Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhtis Plaza
No:11 A/1 Yatacaş / Beşiktaş / İstanbul Tel: 0212 454 30 00

THY
Yönetim Kurulu Başkanı İlker Ayıcı, İstanbul Havalimanı'na taşıma sonrasında İstanbul Ticaret'in sorularını cevapladı. İlker Ayıcı, havacılıkta yeni trendler hakkında da bilgi verdi.



İstanbul Havalimanı'nda yenilikler ve yeni hedefler

Yeni
havalimanımızdaki hizmetlerde ne gibi yenilikler oldu?

İstanbul Havalimanı, yeni deneyimleri yolcularımıza yaşattığımız ve yaşatabileceğimiz muhteşem bir tesis. Teknolojiyi, tasarımı ve yolcu deneyimiyle birçok alanda ilkleri imza atan bir proje.

THY olarak İstanbul Havalimanı ile birlikte yolcu deneyimlerimizi en üst seviyeye çıkarmak amacıyla bir dizi çalışma yaptık. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

1 Tasarımda yenilik
Bu anlamda Atatürk Havalimanı'na kıyasla birçok yeniliğimiz oldu. Terminalde giriş sürecinden başlasak; business class yolcularımızı yepyeni bir tasarımla karşılayacağız. Araç yolunda görülebilir yönlendirmeler, kişisel karşılama deski, ilgi çekici ve kimliğin olan yeni bir tasarımı var. Ardından check-in süreci başlıyor. Öncelikli yolcularımıza oturarak check-in imkanı ve dinlenme alanı sunuyoruz. Bunun yanında tüm yolcu tiplerine özel check-in alanı tasarlayarak, görünürüklerini artırdık. Bilet hizmetlerimize ile ilgili olarak, business class ve Miles&Smiles üyesi yolcularımız için ayrı hizmet noktaları tasarladık.

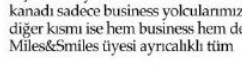
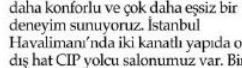
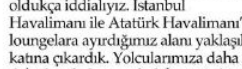
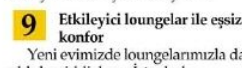
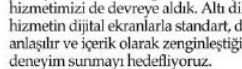
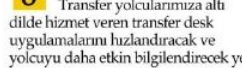
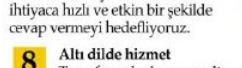
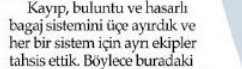
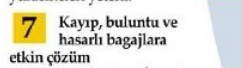
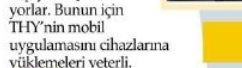
2 Braille alfabeli kart
Görme engelli yolcularımız için verdiğimiz Braille alfabeli biniş kartı hizmetini İstanbul Havalimanı'nda daha erişilebilir bir hizmet olması amacıyla daha çok noktada sunmaya başladık.

3 Ulaşılabilir destek noktaları
Havalimanında destek noktalarımızı da artırdık. Önceden iki ayrı alanda 10 adet olan hizmet alanını İstanbul Havalimanı ile birlikte dört ayrı alanda 30'a çıkardık. Destek noktaları çok daha merkezi, ulaşılabilir, göz önünde bir konum kazandı.

4 Yenilenen self servisler
İstanbul Havalimanı'nda yenilenen marka kimliğimize uygun olarak self servis (kiosk ve self bag drop) cihazlarımızı yeniledik. Kiosk ve self bag drop cihazlarımızın sayılarını artırarak, hizmet çeşitliliğini daha çok yolcumuza ulaşmasını hedefledik.

5 En kısa sürede en az temaslı işlemler
Yolcularımızın en kısa sürede ve en az temasla işlemlerini tamamlayabilmeleri için satış ofislerimize gerçekleştirdiğimiz işlemlerin bir kısmını kontuara taşıdık. Bu sayede fazla bagajı olan veya spor turizmi amacıyla uçan yolcularımızın yalnızca kontuara uğrayarak işlemlerini tamamlayabilmelerini sağlıyoruz.

6 Yolculara navigasyon hizmeti
Check-in sürecini de terminalden ve artık uçağa bineceğiniz kapıya gideceksiniz. Bilgiye sunucuk terminal alanımız çok büyük. Bu büyük terminalde yolcularımızın gidecekleri noktaları, kapıları rahatlıkla bulmaları için mobil uygulamamız üzerinden navigasyon



servisini faaliyete aldık. Yolcularımıza uçuşları ile ilgili kapı atamaları yapılır yapılmaz uygulamaya geçtik. Böylece buradaki navigasyon sistemi ile atanan kapıya ulaşabiliyoruz. Bunun için THY'nin mobil uygulamalarını cihazlarına yüklemeleri yeterli.

7 Kayıp, buluntu ve hasarlı bagajlara etkin çözüm
Kayıp, buluntu ve hasarlı bagaj sistemini üçe ayırdık ve her bir sistem için ayrı ekipler tahsis ettik. Böylece buradaki ihtiyaca hızlı ve etkin bir şekilde cevap veremeye başladık.

8 Altı dilde hizmet
Transfer yolcularımıza altı dilde hizmet veren transfer desk uygulamalarını hazırladık ve yolcuları daha etkin bilgilendirecek yeni hizmetimizi de devreye aldık. Altı dilde hizmetimiz dijital ekranlarla standart, daha anlaşılır ve içerik olarak zenginleştiği bir deneyim sunmaya hedefliyoruz.

9 Etkileyici lounge'lar ile eşsiz konfor
Yeni evimizde lounge'larımızda da oldukça iddialıyız. İstanbul Havalimanı ile Atatürk Havalimanı'nda lounge'ları ayırdığımız alanı yaklaşık iki katına çıkardık. Yolcularımıza daha geniş, daha konforlu ve çok daha eşsiz bir deneyim sunuyoruz. İstanbul Havalimanı'nda iki kanatlı yapıda olan dış hat CIP yolcu salonumuz var. Bir kanadı sadece business yolcularımıza, diğer kısmı ise hem business hem de Miles&Smiles üyesi ayrıcalıklı tüm

THY'de yeni hedefler

AnadoluJet'e yeni hava:
AnadoluJet markamızın rekabetçi gücünü daha da artırmayı hedefliyoruz. Atacağımız adımlar ile AnadoluJet'e yeni bir hava katacağız. Bütünüyle yenilenmiş, çok daha verimli, çok daha rekabetçi ve THY markasına bugünkünden çok daha fazla değer katacak bir markaya sahip olacağız.

Yeni işbirlikleri:
En son yaptığımız Indigo benzeri uzun dönemli stratejik işbirliklerini devam ettireceğiz. Uzakdoğu, kuzey ve güney Amerika bölgelerinde yolcu taşımacılığı ve diğer alanlarda işbirliklerini artırmayı amaçlıyoruz.

Uçuş eğitim merkezi:
Uçuş eğitim merkezimiz ve buna bağlı yatırımlarımız devam ediyor. Yaptığımız yeni simülatör yatırımları neticesinde 2021 sonunda kendi mülyetimizdeki simülatör sayımızı 28'e çıkaracağız.

Yeni nesil uçaklar:
Teknolojiyi de yakından takip ediyor, yeni teknolojiler arasında yolcu beklentilerimizle örtüşenleri hızla uygulamaya alıyoruz. Bunun son örneklerinden biri de uçak içi kablosuz internet sistemi. Siparişlerimiz sonrası filomuz katılacak dar ve geniş gövdeli yeni nesil uçaklarımız internet sistemi hazır olarak gelecek. Ayrıca mevcut uçaklarımızda da bu sistemi kurmaya başladık. En kısa zamanda filomuzun önemli oranında bu sistemi aktif hale getireceğiz.

Yeni patentler:
Artık teknolojiyi sadece satın alan değil, icatçı olarak ürettiği teknolojiyi kullanan, yetinmeyip disanya da satılabilen bir şirket olma hedefimize yönelik de adımlar almaya devam ediyoruz. 2016 sonunda Ar-Ge merkezi sertifikamızı almıştık. Şu an itibarıyla 18 adet patent başvurusumuz bulunuyor. Bunların 5'i yurt dışı, 13'ü ise yurt içi başvuru. Her yıl başvuru yapılan patent sayısını, bir önceki yapıya göre artırmayı hedefliyoruz.

Havacılıkta yeni trendler neler?

Yeni nesil X-ray cihazları:
Yolcular daha kolay ve hızlı bir geçiş ve daha az müdahaleci güvenlik taraması istiyor. Gelecekte, sorunlu yolculuğun başladığı yerde çözülmesine yönelik geliştirilen yeni teknolojilere sahne olacağız. Biometrik verilerin kullanımı, yeni nesil X-ray cihazları ve simüle edilmiş senaryolar bu teknolojilerin başında gelecek.

Büyük veri ile kişiselleştirme:
Artık büyük veri ile birlikte yolcuları tanıyan, alışkanlıklarını ve sevdiklerini şeyleri bilen ve buna göre kişiselleştirilmiş hizmetler ön planda. Bunun yanında, operasyonel olarak gerçekleştireceğimiz

tahminlemeler ve simülasyonlar da verimliliği artırıyor. Yapay zeka bazı ürünler ve çözümlere gelecekte daha sık rastlayacağız. Buna bağlı olarak sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik teknolojileri ön plana çıkıyor.

Siber güvenlik: Blockchain teknolojisini son yıllarda sıkça duymaya başladık ve sektörde de kullanıyoruz. Siber ve dijital güvenlik günümüzde olduğundan daha önemli bir konumda olacak. Kişisel verilerin depolanması ve korunması gelecekte daha da değerli hale gelecek.

Çevreci uçaklar: Yeni nesil uçaklar önceki versiyonlarına göre yüzde 15 civarında yakıt verimliliği sağlarken aynı zamanda daha az karbon salınımına neden oluyor. Ayrıca daha sessiz olduğundan gürültü kirliliğini de azaltıyor.

yolcularımıza ayrılmış durumda. Bunun yanında, Atatürk Havalimanı'nda olduğu gibi iç hat yolcularımızın kullanabileceği İç Hat Lounge'imiz bulunuyor.



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLELEL

Finansman yönetimi kritik önemde

İşletmelerde belirli dönemlerde belli departmanların ve yöneticilerinin önemi artıyor. Bir dönem üretim, bir dönem pazarlama, son dönemlerde de elektronik ticaret ve dijitalleşme örneklerinde görüldüğü gibi. Ancak küresel ekonomide bulutlar kararlamaya başlayınca finansman bölümlerinin ve yöneticilerinin önemi artıyor. Yurt dışı ve yurt içindeki gelişmeler ve beklentiler değerlendirildiğinde bugünlerde finansman yönetiminin ve yöneticilerinin öneminin yine artacağı öngörülmüyor.

1 - Küresel ekonomide yeni eğilimler finansman yönetimini zorluyor

Küresel ticarete korumacılık yükseliyor. Üretim yeniden evine dönüyor. Üretimde sanayi 4.0 tüm süreçleri yeniliyor. Robotik üretim bir yandan verimliliği artırıyor, diğer yandan istihdamı olumsuz etkiliyor. Küresel tedarik zinciri yakınlık ve bölgesellik kavramlarını öne çıkararak yeniden şekilleniyor. Teknolojik gelişmeler ile ürünlerin fiziki ömürleri uzuyor ancak ticari ömürleri kısalıyor. Dijitalleşme iş dünyasında yıkıcı etkiler yaratıyor. Sürdürülebilirlik iş kararlarında en önemli değişken haline geliyor. Küresel ekonomide ortaya çıkan yeni eğilimler büyük ölçüde teknoloji ve üretim odaklı olup, finansal eğilimlerin etkileri azalıyor. Çin etkisi her geçen gün daha çok hissediliyor. Bu eğilimlerin tamamı firmaların finansal yönetimlerini de baştan aşağı etkiliyor.

2 - Küresel siyaset ve jeopolitik alanda eğilimler finansal dalgalanmaları ve belirsizlikleri artırıyor

ABD, katı bir izolasyon politikası uygulayarak içine kapanıyor. Buna bağlı olarak iklim anlaşması dahil bir çok uluslararası anlaşmadan çekiliyor. Geleneksel müttefiklikler içinde dahi siyasi ayrışmalar yaşanıyor. Karşılıklı yaptırımlar sıradan uygulamalara dönüşüyor. Suriye, İran, Kuzey Kore, Libya, Venezuela gibi ülkeler jeopolitik risklerin merkezi olmaya devam ediyor. Çok kutuplu dünyada beklenmedik yeni işbirlikleri kuruluyor. Askeri harcamalar yeniden artıyor. Siyasi ve jeopolitik gelişmeler ekonomiyi, ekonomik gelişmelerden daha çok etkiliyor. Bu gelişmeler de finansal dalgalanmaları ve belirsizlikleri artırıyor.

3 - Finansal piyasalarda da yeni eğilimler yaşanıyor

Küresel para politikaları genleşti ve piyasa dostu olmaya devam ediyor. Enflasyon gelmiyor ve mal ve hizmet fiyatlarında artışlar yaşanmıyor. Küresel düşük faiz ortamı korunuyor. Sermaye akımlarında serbesti artarak sürüyor. Sermaye akımlarının yıkıcı etkisi azalıyor. Gelişen ülkelerin uluslararası piyasalara erişimi genişliyor. Dijitalleşme ve teknolojik gelişmeler ile fintech finansal hizmetlerde yepyeni alanlar yaratıyor. Finansal piyasalarda ekonomik kaynaklı dalgalanmalar azalıyor. Buna karşın korumacılık, siyasi kutuplaşma, yaptırımlar ve jeopolitik riskler kaynaklı dalgalanmalar artıyor.

4 - Finansman yönetimi risklerin ve belirsizliklerin arttığı ortamda daha önemli hale geliyor

Bu gelişmeler çerçevesinde finansman yöneticilerinin önlemleri de değişiyor. Şirketler için iç dinamikler daha öngörülebilir ve yönetilebilir hale geliyor. Azalan kar marjları içinde EBITDA hedefleri de daha ulaşılabilir oluyor. Yöneticiler için EBITDA hedefleri dışında firmaların mali yapılarını, nakit akışlarını ve karlılıklarını etkileyen risklerin yönetimi daha önemli hale geliyor. Bu nedenle yöneticiler risk ve belirsizliklerin yönetimine daha çok önem veriyor. Yöneticiler finansal kaynakların şirket içinde etkin dağıtımında da kritik hale geliyor. Firmalarda öncelikler ve öncelikli yatırım alanları değişiyor. Firma için kapasite artışı kadar dijitalleşme ile sağlanacak verimlilik artışı şirketin mali yapısı için daha hayati olabiliyor. Olası riskleri ve belirsizlikleri iyi öngörmek ve bunlara karşı koruma önlemleri almak, doğru araçları seçmek finansman yöneticilerinde aranan öncelikli kriterler oluyor.

SÖZ
TÜRKİYE'DE DE
FİNANSAL
DALGALANMALARIN
ARTTIĞI GÜNÜMÜZDE
FİRMALARIN FİNANSMAN YÖNETİMİNE
DAHA ÇOK AĞIRLIK VERMELİDİR.

Finansal araçların reel getirileri ve sonuçları

2001'de 0.6674 TL'den 1.4525 Türk Lirası'na kadar sert bir yükseliş gösteren dolar, 2008'e kadar gevşeme eğilimine girmişti. Bu dönemde kaybettiren finansal araçlardan biri olarak tarihe geçen, birçok iş adamının dolardan ağzının yandığını dinler dururduk. Bu dönemde ülkemizde TL cinsi faizler düşerken yatırım ve büyümede rekorlar kırılıyordu. Altını çizmeden geçmemek lazım, aynı dönemde ihracat rekorları da kırılıyordu.

Ne olduysa 2008'de oldu ve nedense birden dolar 1.1488'den 1.7481 seviyesine kadar prim yaptı. Daha sonra 2011'de 1.50 TL seviyesinden 1.92 seviyesine yükselen dolar, 2012'de kaybettiren olmuşsa da daha sonraki yıllarda gösterdiği performansla alımı mutlu etti. 2018'de 7.2393 seviyesini görerek rekor kırdı. 2019'da ise yılın en yüksek seviyelerini yazının yazıldığı sıralarda 6.2207 olarak test etti.

7.23/0.6674=10.83 kat artan bir döviz var önümüzde. Süre ise 17 yıl. Böyle basit bir işlemle, yani dolar olarak bu getirilere ulaşılabilen bir ortamda insanların döviz kaçması da doğal. Varlığını koruma güdüsü ön plana geçiyor.

Madalyona diğer taraftan bakalım. Kullanılan uzun vadeli döviz kredilerinin faiziyle birlikte Türk Lirası karşılığına bakarsanız ciddi rakamlara ulaşabilirsiniz. Bu durum firmaların uzun vadeli döviz kredilerinde bile ciddi zararlar etmesi anlamına geliyor. Bu sefer yüksek kâr marjı gerekliliği ortaya çıkıyor. Sonuç hem kurdan hem de brüt kâr marjının yüksek olması gerekliliğinden enflasyon olarak karşımıza çıkıyor. Maliyetlerdeki yükselişin oluşturacağı maliyet enflasyonu da cabası.

Türkiye üzerine yapılan analitik bir çalışmaya göre dövizin değer kazandığı dönemlerde faizler de yükseliyor. Bunun sebebi devlet tahvillerine gelen satış.

Türkiye İstatistik Kurumu, 9 Mayıs 2019 günü yayımladığı bülteinde finansal yatırım araçlarının aylık reel getirisini ortaya koydu. Nisan 2019 tablosu aşağıda...



Tabloya göre herkes döviz alır ve yatırım yapmaz. Bu tablo hem büyümenin zarar göreceğini, hem de ekonomide ciddi sıkıntılar olabileceğini gösteriyor. Dövizde mikro anlamda kazançlar ekonomide makro düzeyde ciddi zararlar veriyor. Bu konu artık kangrene dönüşüyor.

Yıllık bazda bakıldığında; Amerikan Doları; Yİ-ÜFE ile indirgenildiğinde yüzde 8.91, TÜFE ile indirgenildiğinde ise yüzde 18.59 oranında yatırımcısına en yüksek reel getiriyi sağlayan yatırım aracı oldu. Diğer taraftan, BIST 100 endeksi Yİ-ÜFE ile indirgenildiğinde yüzde 33.35, TÜFE ile indirgenildiğinde ise yüzde 27.42 oranıyla yatırımcısına en çok kaybettiren yatırım aracı oldu.

Son söz: Dimyat'a prince giderken evdeki bulgurdan oluyoruz. O yüzden önce nakit akışı, sonra da kur riskini profesyonelce yönetin.



Hikmet BAYDAR

Markalar destek veriyor

Sektör temsilcileri, markaların yatırımcıya sağladığı destekler ve girişimcilere aradığı özellikler hakkında sunuları söylediler: "Markalar eleman bulma, eğitim, pazarlama ve ürün tedariki konusunda yatırımcılara sürekli destek veriyor. Bu konuda finansal planlamalarda da destek oluyolar. Bazı markalar franchise bedelinin dışında reklam katkı payı da talep ediyor. Markanın yatırımcıda aradığı en önemli özellik, işinin başında olması ve başka işlerle meşgul olmaması. Bunun dışında yatırımcının bu işi yapmayı düşündüğü lokasyonun, markaların uygun özellikler taşıması ve elbette yatırımcının yatırım karşılacak bütçeye sahip olması."



GENÇ YATIRIMCILAR TANTUNİYİ SEVDİ

Dışarıda yeme-içme sektörünün en önemli alanlarından biri de tantuni restoranları. Daha çok genç yatırımcıların yöneldiği tantuni markaları, bu yıl 200'e yakın şube açacak. İşlek caddelerde açılan bir restoran, yatırımı 12 ile 24 ay arasında kazanca çevirebiliyor.

CEYHUN KUBURLU

Dışarıda yeme-içme sektörü büyüyor, yatırımcılar da daha çok bütçesi düşük ama talebi yüksek projelere odaklanıyor. Bu alanda da başı 'tantuni' şubeleri çekiyor. Son yıllarda hızla kurumsallaşan ve markalaşan bir restoranlar, 2019'da adeta rekor sayıda şubeye ulaşacak. Büyük şehirler başta olmak üzere Anadolu'nun dört bir yanına yayılan tantuni şubeleri, 2019'da 200'e yakın şube açmayı planlıyor. Franchise bedellerinin 5 bin TL ile 50 bin dolar aralığında değiştiği tantuni restoranları, yatırımı da 12 ile 24 ay aralığında geri döndürebiliyor. Bu alanda yatırım yapmak isteyenler daha çok gençler oluyor. Markaların yeni hedefi ise

yurt dışına açılmak ve bu alanda Türk markası oluşturmak.

10 KURUMSAL MARKA VAR

Bugün bir tantuni restoranı için ortalama 100 metrekarelik bir dükkana ihtiyaç olduğunu anlatan yetkililer, şu bilgileri verdi: "Türkiye'de 10'a yakın kurumsal tantuni markası bulunuyor. Bu markalar eskiden daha çok 'yerel' pazar dışında dışarıya açılmaya pek sıcak bakmıyordu. Ancak son dönemlerde bu markaların yaptığı çalışmalarda artık büyüşehirler de hedef pazarları arasında. Markalar daha çok alışveriş merkezlerindeki küçük dükkanları tercih ediyor. Burada da rekabet çok büyük ve fark oluşturularla başlanılabiliyor. Bunun yerine daha çok insan trafiğinin yoğun olduğu caddelere odaklanıyorlar."

Hem düşük dükkan kiralari hem de talep görmeleri nedeniyle bu alanlar markalar için doğru lokasyon olarak algılanıyor. Franchise bedellerinin dışında ise yatırım tutarları da 100 bin liraya kadar çıkabiliyor."

YURTDIŞI PAZARLAR

Dışarıda yeme-içme sektörünün son yıllarda hızlı bir büyüme yakaladığını dile getiren yetkililer, pazarı şöyle değerlendirdi: "Sektördeki bu gelişmeyi arz talep meselesi olarak ele alıyoruz, büyümeyi buna göre programlıyoruz. Gıda, 2000'li yılların stratejik olarak en avantajlı 7 sektöründen biri arasında gösteriliyor. Bu önemli sektörün büyüklüğünün ise 50 milyar dolar düzeyinde olduğu tahmin ediliyor. Türkiye nüfusu ne kadar artıyorsa sektör de o kadar büyüyor. Tantuni de dışarıda yeme-içme sektöründe gözde alanlardan biri. Mersin'in yemeği olarak bilinen tantuni artık tüm Türkiye'nin yiyeceği haline geldi. Şimdi yeni hedefler arasında dış pazarlar var. Markalar bu konuda yoğun talep alıyor. Önümüzdeki dönemde tantuni restoranı işletmelerin yurtdışında da yatırım yapabileceğine dikkat çekiliyor."

IFAT 2020

Münih - Almanya
4-8 Mayıs 2020

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



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜMÜZ İÇİN DÜNYA SAHNESİNE ÇIKMA FIRSATI!

IFAT

- 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

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
- Gıda miza 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 tepvik işlemleri takibi

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 Oda miza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçimi hakları tanımlanacaktır.

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60514779
- 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.



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



Geçen yıl seyahate 40 milyar lira harcandı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, 2018 yılının 4'üncü çeyreği ve yıllık 'Hanehalkı Yurtiçi Turizm Araştırması' sonuçlarını açıkladı. Buna göre, yurtdışında geçen yıl yapılan seyahat harcamaları, bir önceki yıla göre yüzde 14 artışla 40 milyar 266 milyon 153 bin lirayı buldu. Geçen yılın ekim, kasım ve aralık aylarını kapsayan 4'üncü çeyrekte, yurtdışında ikamet eden 9 milyon 333 bin kişi seyahat etti. Seyahatçıların bir ve daha fazla geceleme kaydıyla ülke içinde yaptıkları toplam seyahat sayısı, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 15.1 azalarak 11 milyon 687 bin olarak gerçekleşti. Yıllık bazda değerlendirildiğinde, toplam seyahat sayısı, bir önceki yıla göre yüzde 1.7 artışla 78 milyon 523 bin olarak kayıtlara geçti. Geçen yılın son çeyreğinde seyahate çıkanlar, 76 milyon 796 bin geceleme yaptı. Ortalama seyahat sayısı 6.6, seyahat başına yapılan ortalama harcama ise 467 lira oldu.

İTO, Dünya Odalar Yarışması finalinde

Girişimciliği desteklemek amacıyla kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, İstanbul Ticaret Odası'na bir gurur daha yaşattı. İTO, Dünya Odalar Yarışması'nda BTM Projesi ile 'En İyi KOBİ ve Girişimcilik Geliştirme Projesi' kategorisinde finale kaldı. Girişimcilik Merkezi BTM, kısa bir süre önce TOBB'un düzenlediği proje yarışmasında da ödülle layık görülmüştü.

BTM'den notlar...

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi için tecrübelerini yeni mucitlere aktarmayı sürdürüyor. BTM'nin yatırım çeken başarılı girişimcileri de yeni girişimcilerle buluşturuluyor...



Silikon Vadisi'nde bir haftanın öğrettikleri

BTM'nin yatırım alan girişimcilerinden KahvegibikKahve'nin kurucusu Ubeydullah Güngör, yeni başlayan Winglobal programı kapsamındaki söyleşi serisinde yeni girişimcilerle bir araya geldi. Güngör, BTM Fulya Yerleşkesi'ndeki söyleşide, 'Silikon Vadisi'nde Bir Haftanın Öğrettikleri' konu başlığı altında tecrübelerini aktardı. BTM'nin başkanı ulaşan 5 girişimi, Winglobal programı ile Silikon Vadisi'ne giderek yatırımcılarla buluşacak.



Tecrübe paylaşımı ile ekosistem geliştiriliyor

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenlenen 'Girişimcilik Ekosisteminin Geliştirilmesi Tecrübe Paylaşımı' toplantısı, Bursa'da yapıldı. Toplantıda, BTM ekibinden Girişimcilik ve Ticarileştirme Ofis Sorumlusu Sena Çebe, İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) desteğiyle faaliyetlerine devam eden 'BTM Gündümlü Projesi'ni anlattı. İSTKA yetkilileri de projelere verdikleri desteklerden bahsetti.



Sürdürülebilirlik çalıştay

BTM'nin gelişimi ve sürdürülebilirlik faaliyetlerine yönelik düzenlenen 'Sürdürülebilirlik Gelişim Çalıştayı', iş ortaklarının katılımı ile BTM Fulya Yerleşkesi'nde gerçekleşti. McKinsey 7S modelinin örnek alındığı çalıştayda; strateji, yapı, sistem, beceri, yetenek, personel, stil ve ortak değerler gibi konu başlıkları tartışıldı. Çalıştayda, BTM'nin gelişimi konusunda fikir alışverişleri yapıldı.

İSTANBUL Ticaret Odası, girişimciliği desteklemek amacıyla kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ile hem yerel hem de uluslararası alanda gururlandırılan başarılarına imza atıyor. Oda, Dünya Odalar Kongresi kapsamında iki yılda bir düzenlenen Dünya Odalar Yarışması'nda, BTM Projesi ile 'En İyi KOBİ ve Girişimcilik Geliştirme Projesi' kategorisinde finale kaldı.

6 FINALİST ARASINDA

Yarışmaya şubat ayında dört farklı kategoride yapılan başvurular, Dünya Odalar Federasyonu (WCF) tarafından değerlendirildi. İstanbul Ticaret Odası, 'En İyi KOBİ ve Girişimcilik Geliştirme Projesi' kategorisinde 6 finalist Oda'dan biri olmaya hak kazandı. Finale kalan proje sunumları, 12-14 Haziran 2019 tarihlerinde Brezilya'nın Rio de Janeiro kentinde yapılacak Dünya Odalar Kongresi'nde gerçekleştirilecek. Ardından kazanan Odalara ödülleri verilecek.

KÜRESEL PLATFORM

Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) çatısı altında faaliyet gösteren Dünya Odalar Federasyonu'nu (WCF) iki yılda bir düzenlediği Dünya Odalar Kongresi, dünya



çapındaki Oda, işadamları kuruluşları ve özel sektör liderlerini bir araya getiriyor. Oda arasında finansman, yönetim, icraat ve hizmetlerin tanıtımının yanı sıra başarılı tecrübelerin paylaşıldığı küresel bir platform oluşturmaya hedefleyen kongrenin 11'incisi, 12-14 Haziran 2019

tarihlerinde Brezilya'nın Rio de Janeiro kenti ev sahipliği yapacak.

Dünya Odaları arasında yapılan ilk ve tek yarışma olan Dünya Odalar Yarışması ise yaratıcı hizmetlerin yaygınlaştırılmasına ve yenilikçi uygulamaların desteklenmesine olanak sağlıyor.

İTO'nun girişimcilik merkezine büyük ödül

Girişimcilik Merkezi BTM, TOBB'un düzenlediği proje yarışmasında bir girişim hikayesi olarak ödüle layık görüldü. BTM'nin ödülünü Cumhurbaşkanı Erdoğan verdi.

GİRİŞİMCİLİK merkezi BTM, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) tarafından organize edilen Oda/Borsa proje yarışmasında 'Girişimcilik' kategorisinde ödülle layık görüldü.

100'DEN FAZLA PROJE

Türkiye'deki Oda/Borsalardan 100'ü aşkın projenin dahil olduğu yarışma, Sektörel Gelişim, Mesleki Eğitim ve İstihdam, Sosyal Sorumluluk, Girişimcilik, Ar-Ge ve İnovasyon / Üniversite Sanayi İşbirliği, Dış Ticaret, Kurumsal Kapasite ve Altyapı ve Diğer olmak üzere 8 ayrı kategoride düzenlendi. Ödülle layık görülenler, 10 bölge Oda/Borsa genel sekreterliğinin oyları ile belirlendi.

Oylama sonucunda 'Girişimcilik' dalında verilen ödülü, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) girişimciliği teşvik etmek amacıyla kurduğu ve faaliyetleri İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen İstanbul Bilgiyi Ticarileştirme ve Araştırma Mekanizmalarının Kurulumu Projesi aldı.

Yarışmanın sonuçları da 1-2 Mayıs tarihlerinde düzenlenen TOBB 75'inci Genel Kurulu'nda açıklandı.



CUMHURBAŞKANI VERDİ

Girişimcilik Ödülü'nü İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde yapılan törende İTO Medis Başkanı Öztürk Oran, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoğlu ve BTM Direktörü İbrahim Elbaşı da bulundu.

300 girişimciye ev sahipliği yapıyor

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, iki yıl önce kurulan BTM'nin yenilikçi iş fikirlerine sahip girişimcilerin hayallerine ortak olduğunu söyledi. Avdagiç, "BTM'nin ödüle layık görülmesi çok anlamlı. Türkiye'nin geleceği, büyük hayal ve düşüncelerimizin ticarileşmesiyle büyüyecek. Ödül de gösteriyor ki, Türk unicorn'ünü çıkarmaya çeyrek kaldı" dedi. Şekib Avdagiç, BTM'nin hali

hazırda yaklaşık 120 girişime ve 300 girişimciye ev sahipliği yaptığını bildirdi. BTM'de iki yıllık süre zarfında yatırımcı karşısına çıkarılan 100'e yakın girişimci içinde 12 startup şirketinin toplam 52.5 milyon lira değerleme ile yatırım almaya başladığını belirtti Avdagiç, "Türkiye'nin start-up'lar dahil yerli ve milli üretim için Ar-Ge'yi ticari mala dönüştürerek oryantasyonu başarması gerekir" dedi.



Ödül kazandıran projeler

Moda Atölyesi

İstanbul Ticaret Odası, Dünya Odalar Yarışması'nda en son, 2013 yılında Katar'ın başkenti Doha'da, 'Moda Atölyesi Projesi' ile 'En İyi Genç Girişimci' kategorisinde finale kalarak İkincilik ödülü aldı. 42 ülkeden başvuran 65 Oda arasından seçilen İTO, Moda Atölyesi ile 12 ay boyunca 11 genç moda tasarımcısına teknik ve estetik tasarımdan yurtdışı fuar katılımlarına, defile organizasyonundan pazarlama ve tanıtıma kadar pek çok alanda danışmanlık hizmeti verdi. Hazır giyimde Türkiye'yi marka yapmayı, genç ve umut vaat eden moda tasarımcılarının önünü açmayı hedefleyen proje, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteği ve İstanbul Ticaret Üniversitesi işbirliği ile hayata geçirildi.



Sosyal sorumlulukta en iyi

İTO, aynı yarışmada 2011 yılında sosyal sorumlulukta dünyanın en iyi Odası seçildi. Meksika'da yapılan yarışmaya 'ÖZİMEK Projesi' ile katılan İTO, 'En İyi Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi' kategorisinde birinci oldu. İstanbul İl Özel İdare, Milli Eğitim Müdürlüğü ve İŞKUR İstanbul ile birlikte yürütülen ÖZİMEK Projesi, meslek edindirme ve geliştirme projesi olarak tasarlandı.



İhracata ilk adım

Oda, 2009 yılında da 'İhracata İlk Adım Projesi' ile 'En İyi Uluslararası Proje' kategorisinde finalistler arasında yer aldı.

Avdagiç: Bir an önce ekonomiyi odaklanalım



FOTOĞRAFLAR: KAMİL CATAK



Ya istiklal ya izmihlal

Türkiye'nin 19 Mayıs 1919'da, bundan tam 100 yıl önce de önemli bir eşikten geçtiğini hatırlatan Şekib Avdagiç, bu eşğin 'Ya istiklal ya izmihlal' ilkesiyle aşıldığını belirtti. Türkiye'nin, 100 yıl önce Milli Mücadele'nin büyük kahramanlarının liderliğinde tarihî bir duruş sergilediğini vurgulayan Avdagiç, şöyle devam etti: "Bugün de böyle bir süreçteyiz. Türkiye, dört bir taraftan ağır baskılara maruz

kalıyor. Şimdi bizim, unutulmaz bir tarihsel duruş daha sergilememiz gerekiyor. Bu tarihsel duruşu güçlü bir şekilde sergileyebilmemizin biricik yolu, ekonomik açıdan güçlü olmaktan geçiyor. Bunun için diyoruz ki, artık biz, ekonomik toparlanmamızı gerçekleştirip büyük bir geleceğe doğru yol almalıyız. 19 Mayıs 1919'da başlayan Milli Mücadele'nin 100. yıldönümünü idrak ediyoruz. Vatan

toprağının İngiltere, Fransa gibi büyük devletler tarafından işgal edildiği bir süreçte, 'memleketin bütünlüğü ve ülkenin bağımsızlığı' için bütün milletimiz seferber oldu. 19 Mayıs 1919'da başlayan hüriyet ve istiklal yürüyüşü, işgalcilerin kovulmasıyla son buldu. Ben bu vesileyle başta Atatürk olmak üzere Milli Mücadele'nin tüm komutanlarını, şehit olan ecdadımızı rahmet ve minnetle anıyorum."

Büyük fethin 556. yılı

İTO Başkanı Avdagiç, bu ay İstanbul'un fethinin de kutlandığını hatırlatarak, "Fatih, 29 Mayıs 1453'te İstanbul'u fethetti. Bugün o büyük fethin

556. yılını kutluyoruz. İstanbul'u Türk toprağı yapan büyük komutan ve askerlerini rahmetle anıyorum. 1453'ten beri İstanbul'dayız, ebediyen de İstanbul'da olacağız.

Tüccarlar olarak fethin ruhunun bizdeki yansıması da bu şehri, toplu Fatih Sultan Mehmed'in yaptığı gibi ticaretin ve ekonominin başkentini yapmak olacak" diye konuştu.

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, "23 Haziran'da seçimin yenilenmesinin demokrasinin ve hukukun gereği olduğunu kabul edip, seçim defterini kapatmalıyız. Türkiye, 31 Mart'ta geride bıraktığı gibi 23 Haziran'ı da geride bırakarak, bir an önce ekonomiyi odaklanmalı. Ekonomik toparlanmamızı gerçekleştirip büyük bir geleceğe doğru yol almalıyız" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) Mayıs ayı olağan Meclis toplantısında konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Yüksek Seçim Kurulu'nun (YSK) İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı seçiminin yenilenmesine ilişkin kararını değerlendirdi. YSK'nın anayasal bir kuruluş olduğunun altını çizen Avdagiç, "YSK'nın görevi, Türkiye'deki yerel ve genel seçimlerin, kanunda yazdığı gibi 'düzen içinde yönetimi ve dürüstlüğüyle ilgili bütün işlemleri yapmak ve yaptırmak'tır. Bu görevin gereği olarak YSK, kendisine yapılan itirazları değerlendirdi ve seçimleri iptal ederek 23 Haziran'da yenilenmesine karar verdi. İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı için yeniden milletin hakemliğine başvurulacak" diye konuştu

KAOS PRİM VERİLMEMELİ

Avdagiç, seçimlerden gerginlik umanlara ve Türkiye için bir kaos üretmeye çalışanlara prim verilmemesi gerektiğini vurgulayarak, İstanbul iş dünyası olarak 23 Haziran'a kadar olan süreçte, yıkıcı tartışmalar ve kutuplaşmalarla toplumun gerilmesini arzu etmediklerini ifade etti.

Mevcut durumu daha karmaşık hale getirmenin ülkeye hiçbir kazanç sağlamayacağını dile getiren Avdagiç, seçimlerde İstanbulluların iradesinin, sandığa en küçük bir şüpheye mahal verilmeden ve bir İstanbullu'nun bile oyuna hâle getirilmeden



İstanbul Ticaret Odası Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi Meclis Üyeleri Kadir Gürmüştü ve Mehmet Salih Şadoğlu, Meclis toplantısında çiçek sürprizi yaptı. 12 Mayıs Anneler Günü'nün kutlanması adına salonda bulunan başta İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nuran Turan olmak üzere tüm kadın personele çiçek takdiminde bulundular.

yansımaları dilediklerini aktardı.

SEÇİM YÖRÜNGESİNDEN ÇIKALIM

İTO Başkanı Avdagiç, konuşmasını şöyle sürdürdü: "23 Haziran'da seçimin yenilenmesinin demokrasinin ve hukukun gereği olduğunu kabul edip, seçim defterini kapatmalıyız. Türkiye, 31 Mart'ta geride bıraktığı gibi 23 Haziran'ı da geride bırakarak, bir an önce ekonomiyi odaklanmalı. Türkiye artık süratle seçim yörüngesinden çıkmalı."

Seçim defterini kapatmanın, piyasaların sükunete kavuşmasında faydası olduğuna işaret eden Avdagiç, ekonomiyi odaklanmakta geç kalınrsa, bunun Türkiye'nin etrafının tehlikeli bir şekilde kuşatıldığı bir dönemde maliyeti olduğunu söyledi.

ARZULANAN BÜYÜME YAKALANIR

Avdagiç, şunları kaydetti: "Türkiye ekonomisinin temelleri sağlam. Biz her türlü

sarmaldan kaçacak, her türlü sorun yumağını gözecek güç ve kabiliyetimiz. Hiç kimsenin kuşkusu olmasın ki Türkiye, 'üretim, verimlilik artışına ve inovasyona dayanan, ekonomi ve ekonomiyi etkileyen unsurları da içeren çok yönlü bir programı ve büyüme modelini' belirleyebilecek ve güçlü biçimde hayata geçirebilecek. Yeter ki, hepimiz üzerimize düşeni yapalım. İşte o zaman Türkiye yeniden arzulanan büyüme seviyesini yakalayacak, tarihsel duruşunu bir kez daha dost düşmana gösterecek."

HÜKÜMETİMİZ TEDBİR ALIYOR

Ekonominin karşı karşıya kalacağı bütün olumsuzlukların işe yoğunlaşarak bertaraf edileceğini vurgulayan Avdagiç, şunları söyledi: "Elbette bunun için hem ekonomi yönetiminin hem de iş dünyasının birlikte yapması gerekenler var. Hükümetimiz, sorunların çözümü için önemsedığımız tedbirler alıyor. Sözgelimi

bankalarla şirketlerimiz arasındaki borçlanma kanallarının tekrar sağlıklı bir patikaya oturtulması önemli. Bilançolardaki yükleri hafifletecek, böylelikle özel sektörümüzün çarklarını döndürecek, gücüne güç katacak yeni adımların geleceğine inanıyoruz. Böyleli durumlarda likiditenin, sorunlar yumağının çözümünde anahtar rol oynadığına da dikkat çekmek istiyorum.

Türkiye'nin geleceğe umutla bakmasından rahatsız olanlar vardır ve bunlar her daim olacak. Bununla mücadelenin en sağlam yolu; bizi işimizden, gücümüzden alıkoymacak çabalara izin vermemek. Türkiye'ye ve Türkiye'nin gücüne güvenmek.

Türkiye, yeni bir büyüme stratejisiyle ekonomide yeni bir gelişme heyecanı oluşturacak yeni bir hikaye ile yola devam edecek. Gelişmeler de bizi buna zorluyor. Bizim bir şansımız var: Biz kendimizi için neyin iyi olduğunu kendimiz bulacak ve uygulayacak güçteyiz. Bunu başaracak güçteyiz."

MECLİS KÜRSÜSÜNDEN YANSIMALAR

2020'ye kadar nefes alacağız

Sultan Selim Şimşek / Ekmeç, Un ve Unlu Mamuller Meslek Komitesi:



Komitesi: Yaklaşık üç yıldır beri ekmeçle ilgili bir mücadeleimiz vardı. Geçtiğimiz günlerde müjdeli bir haber aldık. Bundan dolayı herkese teşekkür ederim. İnşallah 2020'ye kadar sektörümüzü bu fiyatlarla nefes alacak. Umarım, ocak ayında enflasyon rakamları açıklanınca yeni fiyatları belirlemeye Odamız yanımızda olur.

İHE ile fiyatta anlaşılmalı

İsa Albayrak / Perakende Ticaret Meslek Komitesi:



İstanbul Halk Ekmeç'in (İHE) fiyatları geçerli olduğu sürece bu fiyatlarla sektör nasıl mücadele edecek? Odun ekmeçi üyetsizsiniz tamam ama tünel fırınla üretilen ekmeçlerle mücadele etmek mümkün değil. Kar marjımız zaten yüzde 15, İHE'de 75 kuruşa satılan bir ekmeçle nasıl mücadele edilecek? İHE'nin önünde uzun kuyruklar oluşuyor. Marketlerdeki ekmeç satışı düşüyor bu vesileyle. İHE ile sektör adına, fiyatlar konusunda konuşulması gerektiğini düşünüyorum.

İhracata yönelmeliyiz

Reha Yeltekin / Konut İnşaatı Meslek Komitesi:



Her ne kadar yerli üretim ve tüketim için çalışsak da konut ve konuta dayalı üretimin tüm hammaddeleri dövizle geliyor. Satışlardaki eksiklik ve faiz yüksekliği de buna eklenince piyasa adeta kilitlendi. Dövizin oluşturduğu yan etkileri bertaraf etmemiz için

kafamızı, gözümüzü ve tüm dikkatimizi yurtdışına vermemiz gerekiyor. Yabancı Ticaret Odası bu konuda çok önemli faaliyetlerde bulunuyor. MİPİM, Evim Türkiye gibi fuarlardan çok önemli olumlu geri dönüşler aldık. Yabancıya konut satışı da bizim komitemiz için çok önemli bir gündem maddesi. Kriz ortamını önleyecek hamlelerle ihracat ve yurtdışı yatırımlarına yönelmesek 2020'de pek çok büyük inşaat firması zor günler yaşayacak.

Tekstilde ve makinede yeni yapılanma olmalı

Adil Nalbant / Makina ve Ekipmanları Meslek Komitesi:



2015'te kurulan ve bu yıl 381 üyeye ulaşan SAHA İstanbul, faaliyetlerini başarı ile yürütüyor. Üye sayımızın yılsonunda 500'e ulaşmasını öngörüyoruz. Savunma sanayinin yerli ve milli fuarı da artık bir marka haline geldi. Fuarın 2020'de ikincisini yapacağız. SAHA İstanbul'a Türkiye'nin ana yapı ve yüklenici firmalarının tamamı üye. SAHA İstanbul, Türkiye'nin en büyük, Avrupa'nın ikinci en büyük kümelmesi. 2019'da da Avrupa Havacılık Kümeler Birliği'ne kabul edildi. Geçen hafta Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı oldu. Fuarda altı projeye yer verildi. Hepside Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu yüksek teknoloji alanındaydı. Odamız, fuarlara destek veriyor. SAHA İstanbul'a, nisandaki kompozit fuan JEC'te de yer verildi. Hamilik projesi de artık İstanbul'dan çıkıp Türkiye mal oldu. Dünyada makine sektörünün büyüklüğü 2 trilyon dolar, tekstil makinelerinin bu alandaki payı 28 milyon dolar. Türkiye makine ihracatında 14 milyar dolarla 30. sırada, ithalatında 28 milyar dolarla 23. sırada. Enerjiden sonra en büyük açığı makinede veriyoruz. İthal makinelerin yüzde 70'i de Türkiye'de

yapılabilir. Dünya makine ihracatında lider ülkeler, aynı zamanda genel ihracat liderleri. Yeni ekonomik programa göre makine artık stratejik sektörler arasında çıkarıldı. Bunun yerine neyi koyacağız? İhracata baktığımızda ihracatın yüzde 20'sini otomotiv sektörü karşılıyor. Tekstilde 30 milyar dolar ihracat, buna mukabil 15 milyar dolar ithalat yapıyoruz. Tekstilde ve makinede, savunma sanayinde olduğu gibi bir yapılanma olması gerektiğini düşünüyoruz.

Sektör değerini almalıyور

Ramazan Ceylan / Hayvansal Gıda Ürünleri Meslek Komitesi:



Süt ve süt ürünleri, üretim, sanayi ve ticaret alanında oluşturduğu istihdam ve katma değer ile ekonomimizin en önemli sektörü. Ancak değerinin karşılığını bulamıyor. Ayrıca toplumumuzun büyük kısmı ihtiyaç duyduğu miktarda da tüketemiyor. Durum böyle iken, 1 Mayıs'tan itibaren geçerli olmak üzere, Ulusal Süt Konseyi, çığ süt litre fiyatında yüzde 20 zam yaparak, fiyatı 2 liraya yükseltti. Bu artışın gerekçesi, süt üreticisinin zarar ediyor olmasıydı. Çünkü yem fiyatları yükseldi. 12 Nisan'da Ulusal Süt Konseyi ve süt üreticiler üst birliği ile toplantı yapıldı ve fiyat artışı kararı alındı. Ertesi günü yem fiyatları artmaya başladı. 3 haftada 3 defa zam yapılarak, süt üreticisinin cebine 1 kuruş girmemişken fiyat artışının tamamı yem fabrikalarının kasasına girdi. Yem fabrikalarının zam gerekçesi ise ithalata dayalı hammadde ve döviz kuruydu. Ülkemiz, yem üretiminde ihtiyaç duyulan bitkileri yetiştirmeye müsait iken, neden ithal ediyoruz? 10 yıl önce sektörü nasıl büyüttürüz, hayvan varlığını ve ihracatı artırıp dünyadaki pazar payımızı nasıl büyüttürüz diye düşünüyoruz, bugün tam tersi oluyor. Süt üreticisi

hayvanları ya kesime veriyor ya da satıyor. İşin bir de sanayi ve ticaret tarafı var. Satın alınan hammadde ve hizmetin tamamı nakit alınırken, vadeli satışlar ciddi finans yükü oluşturuyor. Çığ süt fiyatlarının artması, fabrika ve imalatçıları de zor durumda bıraktı. Aradaki finans boşluğunu bankalardan kredi kullanarak kapatmaya çalışan firmalarımız, yüksek faizden dolayı zarar ediyor. İTO Başkanımızdan ricamız; üretim, sanayi ve ticaretteki sıkıntılarımızın ilgili makamlarla paylaşması, çözümleyici yaklaşımla bizim adımıza talepte bulunması. Odamızın ve yönetimin, sektörümüzü bu sıkıntılı durumda yalnız bırakmayacağına, yanımızda olacağına inanıyoruz.

Kooperatif mevzuatı güncellenmeli

Hacı Demir / Mali Müşavirlik Meslek Komitesi:



Daha önce PERPA'ya yönelik bir AVM uygulaması konusunda Sayın Başkanımıza sorunu iletmıştim. Bununla ilgili Bakanlıktan döndüler. Sizlere teşekkür ediyorum. Bizim AVM statüsünde olmamız konusunda onlar da yönetmelikteki eksiklikleri gördüler. Bunun üzerine gitmemiz lazım. Diğer siteleri de AVM statüsüne koyabilirler. Bu, alt yükümlülükler getiriyor. Ticaret merkezi, birden

başka bir konuma kayabilir. Maliye idaresiyle de bir çalışma yaptık. KDV idadesi hepimizin yaşadığı sorun. İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı ile burada toplantı yaptık. Bu hafta içinde Yönetim Kurulu Üyemiz Levent Taş ve Adil Coşkun ile beraber sosyal güvenlik kurumu il müdürünü ziyaret ettik. Hem SGK ile ilgili bize sektörden gelen sorunları gördük, yazılı olarak da ilettik. Kooperatifler mevzuatıyla ilgili sıkıntılar var. Özellikle PERPA, Tekstilcent, Giyimkent gibi yüksek tüyeli kooperatiflerin mevzuatıyla ilgili 2010'da bir düzenleme oldu. İç Ticaret Genel Müdürlüğü'nden bir kısmını aldık, o zamanki Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'na şimdiki Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na

bağlandı. Ancak bakanlıktaki yetkililer, mühendis olduklarından ve yeterli bilgiye sahip olmadıklarından, genel kurullarımızda mevzuatın uygulanma farklılıklarından sorunlar yaşıyoruz. Ticaret ve sicil birliğimiz Ankara'ya iletti. İç Ticaret Genel Müdürlüğü'nün devneye girmesi için Öztürk Öran Başkanımızdan rica ettik. Bu kooperatiflerimizle gerekirse toplantı yapıp, mevzuattan kaynaklı sorunlarımızda bize bir altyapı sağlasanız, biz bunları size kalemler halinde dokelim. Kooperatifler mevzuatında belki güncellemeler yapmamız gerekiyor. Tekstilcent çıkmasa girdi, büyük kooperatiflerin hepsinin başında böyle bir sıkıntı var.

Gün zorluklar etrafında tek vücut olma günü

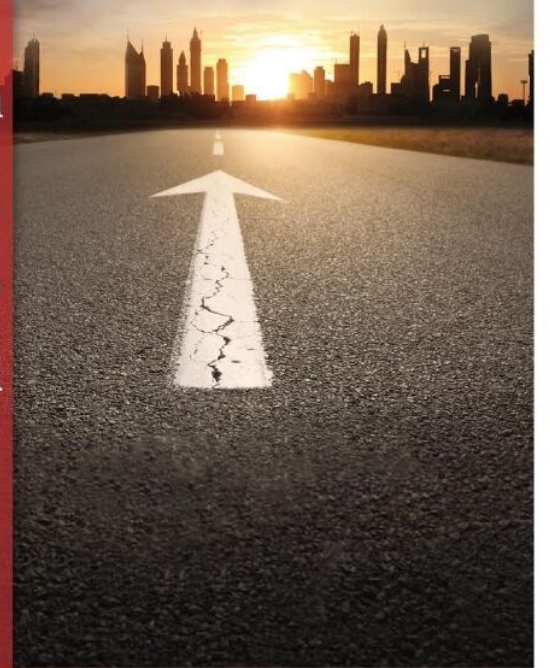


İSTANBUL Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Öran, Oda'nın Mayıs meclisini açarken yaptığı konuşmada, YSK'nın İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı seçimlerinin yenilenmesine karar verdiği hatırlatarak, "Gün zorluklar etrafında tek vücut olma günü. Dargınlıklar, kırılganlıklar, umutsuzluğu bir kenara bırakıp 23 Haziran günü seçimlerimizi kardeşçe gerçekleştireceğiz" dedi. Son açıklanan verilerin de ekonomide toparlanmanın işaretlerini verdiğini belirten Öran, "Nisan ayı tüketici enflasyonu oranı yüzde 1.69 oldu. Enflasyonun bundan sonraki seyrini gösteren çekirdek enflasyonda da

iyileşme görüyoruz. Buna göre yıllık yüzde 17.53'ten yüzde 16.30'a geriledi. Ekonomik güven endeksi de yüzde 3.4 arttı. Tüketici, hizmet ve imalat sanayi endekslerindeki yükseliş ekonomiyi güvenin ve nancın arttığına işaret ediyor" dedi. Öran şöyle devam etti: "19 Mayıs 1919... İstiklal savaşının başlangıcından öte, binlerce yıllık mazimizin yeni bir sayfası. Yokluğa ve zorluklara rağmen, ayağa kalkmanın tarihi. Yedi düvelin bir araya gelip, bu topraklar üzerinde yaptığı kırıli hesaplara karşı 'dur' diyen bir milletin gür sesi. Bizler ecadımıza layık evlatlar olmak için üretimde, ticarete,

ekonomide, yeni denizlere yelken açıyoruz. Bu vesileyle 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'nı tebrik ediyoruz. Başta Gazi Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere silahla, kalemlerle, üretimle, bilimle, kültürle bu milleti ayağa kaldıran, taş üstüne taş koyanlara şükranla minnet sunuyorum. Bu ay aynı zamanda çağ açıp çağ kapatan büyük bir zafer. Nasıl ki bir gemiyle Samsun'a çıkıp hürriyet savaşını zaferle taçlandırdıysak, 1453'te de karadan yürütülen gemilerle İstanbul'a kavuşmştuk. İşte 29 Mayıs'ta İstanbul'un fetheadığı bu kutlu günün 566. yılını kutlayacağız."

Yolu-muzdan Hiç Şaşmadık



Minyatürün dilinden Osmanlı kültürü

RECEP MUTLU

İSTANBUL Ticaret Odası sanatçıları ve sanatseverleri organizasyonları ile buluşturmaya devam ediyor. Tarihi Yeni Camii Hünkar Kasrı, bu ay da minyatür sanatının birbirinden değerli eserlerinin yer aldığı sergiye ev sahipliği yaptı. "Çüret" teması ile açılan sergide, Türk minyatür sanatını yansıtan eserler yer aldı.

Serginin açılışını İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, Oda Meclis Üyeleri ve sanatseverler birlikte gerçekleştirdi. Minyatür üstadı Leyla Kara ve öğrencilerinin eserleri, 25 Mayıs 2019 tarihine kadar sergilenilecek.



Yakuplu Mah. Hürriyet Bulvarı
No: 8-8 Beylikdüzü / İstanbul
T: (0212) 224 20 20
F: (0212) 224 20 40
W: cuhadaroğlu.com

ÇUHADAROĞLU
Alüminyum Sistemleri

Uluslararası Öğrenci Dernekleri Federasyonu'nun (UDEP) 51 ülke ve 91 şehirde düzenlediği 12. Uluslararası Öğrenci Buluşması'nın final programı İstanbul'da gerçekleştirildi.



KÜLTÜR ELÇİLERİ İstanbul'da buluştu

BEGÜM DEKAN

D OĞUDAN Batıya Adil Bir Dünyaya temasıyla düzenlenen 12. Uluslararası Öğrenci Buluşması'nın final programı İstanbul'da yapıldı. Programa Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Mehmet Muharrem Kasapoğlu, Uluslararası Öğrenci Dernekleri Federasyonu (UDEP)

Başkanı Mehmet Ali Bolat, Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar (YTB) Başkanı Abdullah Eren, Bayrampaşa Belediye Başkanı Atilla Aydın, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık ve Türkiye'de eğitim gören çok sayıda uluslararası öğrenci katıldı.

GÖNÜL KÖPRÜLERİ

Bu kaynaşmanın Anadolu'nun kadim topraklarında gerçekleşmesinin

tesadüf olmadığını belirten Gençlik ve Spor Bakanı Kasapoğlu, "Bu topraklar; asırlar boyunca gönül diliyle, dostluk ve kardeşlik lisaniyla konuşan insanların yurdu. Eğitimini Türkiye'de tamamlamak için buraya gelen gençler, bizim yalnız misafirimiz değil, hem kardeşlerimiz hem dünyanın dört bir köşesine iletilen selamımızdır. Ülkemizde eğitim gören gençlerimiz için bütün imkanlarımızı seferber

etmeye devam edeceğiz. Ülkeler ve toplumlar arasında kurulan bu gönül köprülerinden geçen herkesin başımızın üstünde yeri var" dedi.

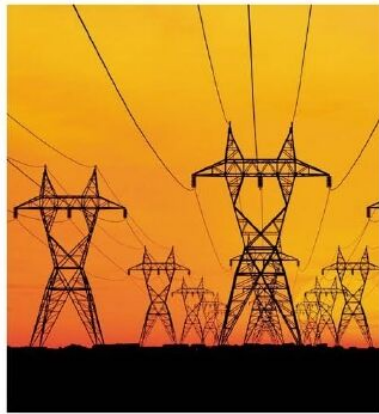
2023 HEDEFİ

YTB Başkanı Abdullah Eren ise 203 ülkeden 150 bin uluslararası öğrencinin Türkiye'de eğitimini sürdürdüğünü belirterek, şöyle konuştu: "150 bin uluslararası öğrencinin 17 bini YTB

burslusu olarak eğitim hayatına devam ediyor. Biz, devletimizin burs veren ilgili kamu kurumunu olarak sadece kendi burslu öğrencilerimizi değil, Türkiye'ye okumaya gelen bütün uluslararası öğrencileri, kendi öğrencilerimiz olarak görüyoruz. YTB olarak, 2023'e doğru giderken, uluslararası burslu öğrenci sayısını 20 binin, uluslararası öğrenci sayısını da 200 binin üzerine çıkarmayı hedefliyoruz."



Programın sonunda UDEF tarafından katılımcıların katkılarına İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık ödüllendirildi.



Elektriğin yüzde 62'si yerli kaynaklardan

Türkiye'de yılın ilk çeyreğinde üretilen elektriğin yüzde 62'si yerli ve yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılandı. Türkiye'nin toplam elektrik üretimi 74 milyar 252 milyon kilovatsaatı buldu.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerinden yapılan derlemeye göre, yılın ilk çeyreğinde Türkiye'nin toplam elektrik üretimi 74 milyar 252 milyon kilovatsaatı buldu. Geçen yılın ocak-mart döneminde yerli ve yenilenebilir kaynakların elektrik üretimindeki payı yüzde 48,56 iken, bu yılın aynı döneminde bu oran yüzde 62'ye (46 milyar 11 milyon kilovatsaat) çıktı. Yerli ve

yenilenebilir elektrik üretimindeki bu artış, cari açığın kapanmasına 513 milyon dolarlık katkı sağladı. Yılın ilk çeyreğinde elektrik üretiminde hidroelektrik santrallerinin payı yüzde 30,41 oldu. Üretimde yerli kömürün payı yüzde 16,22, rüzgârın payı yüzde 8,33, jeotermalın payı yüzde 3,04 ve güneş ile lisanssız üretimin payı ise yüzde 2,49 olarak hesaplandı. Üretimde büyükölçekli ve diğer kaynakların payı

yüzde 1,6 oldu. İthal kaynaklardan gerçekleşen üretim ise yüzde 38'e geriledi. Geçen yılın ilk çeyreğinde 86 bin 868 megavat olan Türkiye'nin elektrikteki kuruluş gücü, bu yılın aynı döneminde 89 bin 131 megavata yükseldi. Söz konusu dönemde toplam kapasitede yerli kaynakların kuruluş gücü 50 bin 310 megavattan 53 bin 473 megavata çıktı.

**TİCARİ ANLAŞMAZLIKLARA
HIZLI ÇÖZÜM
İTO'DA!**

8 HAFTADA SONUÇ

“Arabuluculuk kurumu, alternatif çözüm yollarının etkinliğini artıracaktır.”

Şekib Avdagiç

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

İTOTAM
İSTANBUL TİCARET ODASI
TANRIKUTİ ARABULUCULUK MERKEZİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

Demir ve çelik ithalatına önleme gerek görülmedi

TİCARET Bakanlığı'nın İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Düzenlemeye İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliği kapsamında başlatılan soruşturma sonucunda alınan karar duyuruldu. Buna göre, İthalatta Korunma Önlemlerini Değerlendirme

Kurulu, soruşturma konusu çelik ürünlerinin ithalatında resen başlatılan soruşturmanın, ilgili ürünlerin ithalatında mutlak ve yerli üretime göre nispi artış bulunmaması ve ithalat artışına bağlı olarak yerli üreticiler üzerinde oluşmuş ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidinin tespit edilememiş olması gerekçesiyle önlemler



kapatılmasına, toplantıya katılan üyelerin oy birliğiyle karar verdi. Söz konusu soruşturma, 'yassı mamuller', 'çubuklar, teller ve profiller', 'demir yolu ve tramvay hattı malzemeleri', 'boru ve içi boş profiller' ile

'paslanmaz çelikler' ürün gruplarında yer alan çeşitli demir ve çelik ürünlerinin ithalatının yerli üreticiler üzerinde zarara yol açıp açmadığının tespiti amacıyla açılmıştı.



Ham çelik ihracatı arttı

TÜRKİYE'nin ham çelik ihracatı yılın ilk çeyreğinde yüzde 15,5 artışla 5,8 milyon tona ulaştı. Türkiye Çelik Üreticileri Derneği'nden yapılan açıklamaya göre, çelik ürünleri sektörü ihracatı martta, geçen yılın aynı ayına göre miktar yönünden yüzde 14 artarak 2,1 milyon tona yükselirken, değer bazında yüzde 0,7 azalarak 1,5 milyar dolara düştü. İhracat, ocak-mart döneminde değer bazında yüzde 3,8 yükselerek 4,3 milyar dolara çıktı. İthalat ise martta yıllık bazda

miktar yönünden yüzde 42,7 düşüşle 879 bin ton, değer bazında yüzde 38,6 azalışla 776 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Yılın ilk 3 ayında ithalat da geçen yılın aynı dönemine kıyasla miktar yönünden yüzde 35,2 azaldı ve 2,7 milyon tona düştü. Çın ham çelik üretimi, ocak-mart döneminde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 9,9 artarak 231 milyon tona ulaştı ve zirvede yer aldı. Listede Türkiye ise 8,2 milyon ton ham çelik üretimiyle 9'uncu sırada oldu.

Bahreyn ile girişim köprüsü

Invest in Istanbul, Bahreyn Ekonomik Kalkınma Kurulu ile ikili işbirliği protokolü imzaladı. Türkiye ile Bahreyn arasında girişimcilerin sayısını artırmaya yönelik ikili işbirliği protokolü ile iki yönlü girişimcilere hizmetler sağlanacak.

INVEST in Istanbul, Bahreyn Ekonomik Kalkınma Kurulu ile ikili işbirliği protokolü imzaladı. İstanbul Kalkınma Ajansı açıklamasına göre, Türkiye ile Bahreyn arasında nitelikli yabancı girişimcilerin sayısını artırmaya yönelik olarak ikili işbirliği protokolü, İstanbul Kalkınma Ajansı bünyesinde faaliyet gösteren Invest in Istanbul ile Bahreyn Ekonomik Kalkınma Kurulu (Bahrain EDB) arasında imzalandı. Bahreyn ile İstanbul arasında iki yönlü olarak girişimcilere çeşitli hizmetler sağlanacak olan işbirliği protokol metnini, İstanbul Kalkınma Ajansı Genel Sekreter Vekili Dr. Fatih Pişkin ve Bahreyn'in resmi yatırım tanıtım ajansı Bahreyn Ekonomik Kalkınma Kurulu Startup Müdürü Pakiza Abdulrahman imzaladı.

İLK BİR AY ÜCRETSİZ

İkili işbirliği protokolü çerçevesinde, Bahreyn'den İstanbul'a gelecek, İstanbul'dan

Bahreyn'e gidecek girişimcilere karşılıklı ilk bir ay ücretsiz, daha sonrasında indirilmiş çalışma alanları, indirilmiş konaklama, geçici süreli ücretsiz şehir içi ulaşım imkanları, melek yatırımcılar ve mentorlar başta olmak üzere girişimcilik ekosistemine tanıtımları, şirket kurulumu ve çeşitli bürokratik işlemlerin tamamlanması, turistik aktiviteler ve tanıtım hizmetleri sağlanacak.

ORTAK PROJE

İstanbul Kalkınma Ajansı ve Bahreyn Ekonomik Kalkınma Kurulu arasında uluslararası girişimler konusunda ortak program ve projeler geliştirilmesi de hedefleniyor. İstanbul Kalkınma Ajansı Genel Sekreter Vekili Dr. Fatih Pişkin, "Protokol ile ajanslar ortak payda etrafında buluşuyor. Türkiye'de ilk defa yatırım ajansları arasında gerçek anlamda fiili işbirliğine dayalı bir anlaşma imzalıyoruz. Bu kapsamda,

Bahreynli girişimciler İstanbul'a geldiklerinde havalimanından başlayan ve en az bir ay sürecek ücretsiz hizmetler sağlanacak. Karşılıklı girişimci sayısını ve yatırım hacmini artırmayı hedefliyoruz" dedi.

YENİ FIRSATLAR

Bahreyn Ekonomik Kalkınma Kurulu Startup Müdürü Pakiza Abdulrahman da "Bahreyn ve Türkiye, girişimcilik ekosistemlerinin daha da gelişmesine yönelik adımlar atıyor. Burada en önemli husus, girişimcilerimizin küresel alanda daha da büyümesine odaklanmak. Bu protokol ile startup firmaların kendi aralarında geliştirecekleri işbirliklerine zemin hazırlamayı hedefliyoruz. Girişimcilerimiz arasında fikir ve kaynak paylaşımından doğan sinerji ile yeni fırsatların yakalanmasını, hem ticari hem de yatırım anlamında ekonomilerimizin hacmini artırmak istiyoruz" diye konuştu.



45 ülkenin yatırımcısına hizmet

İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) sekiz kamu kurumunu bir araya getirdiği ve yabancı yatırımcının tek ofisten tüm yatırım işlemlerini gerçekleştirebildiği hizmet ofisi Invest in Istanbul, resmi olarak kurulduğu 21 Haziran 2017'den bu yana 45 farklı ülkeden 227 yatırımcıya hizmet verdi. Invest in Istanbul aracılığıyla 123 yabancı yatırımcıya bilgilendirme ve danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra ticaret sicil, ikamet izni, vergi kaydı, yatırım yeri araştırması, iş yeri açma ve çalışma ruhsatı verildi.

Dış pazarlar için ister UR-GE ister fuar

İhracat yapmak isteyenler için Ticaret Bakanlığı'nın hem grup hem firma bazlı birçok desteği var. İşbirliği kuruluşlarının yürüttüğü UR-GE programlarıyla sektörler birlik halinde dış pazarlardaki etkinliğini artırabiliyor.

ADEM ORHUN

TİCARET Bakanlığı, dış pazarlara açılanlar için pazar araştırmasından belge ücretlerine, fuarlardan alım heyetlerine kadar birçok konuda destek sağlıyor. Bu desteklerle ilgili olarak İstanbul Ticaret Odası'nda bir seminer düzenlendi. Dış ticaret bilgilendirme seminerinde konuşan Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Ticaret Uzmanı İbrahim Kumaş, dış pazarlara açılmak için firmaların çeşitli programlarla desteklediklerini söyledi. Kumaş, Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) desteklerinin, ihracat yapacaklar için önemli bir destek unsuru olduğunu kaydetti. Bu destek programlarının ilgili kurumlar (odalar) üzerinden yürütüldüğünü kaydeden Kumaş, "Türkiye genelinde 200'tün üzerinde aktif UR-GE var. İTO'nun da ayakta kalıcılık ve iç giyim sektörlerinde UR-GE'leri aktif" dedi.

İHTİYAÇ ANALİZİ

UR-GE desteği kapsamında ihtiyaç

UR-GE destek süreci

- İşbirliği kuruluş proje sunumu
- İhtiyaç analizi ve istihdam
- Eğitim, danışmanlık, küme tanıtım faaliyeti
- Yurtdışı pazarlama ve alım yetei
- Bireysel danışmanlık



analizi yapıldığını belirten Kumaş, bu kapsamda 400 bin ABD dolarına kadar destek sağlandığını söyledi. Kumaş, destek verilen konuları şöyle sıraladı:

- Proje hazırlık
- Ortak vizyon oluşturma
- Makro-mikro rekabetçilik analizleri
- Sektördeki trendler
- Firma analizleri
- Yurt dışı pazar fırsatları

Proje yol haritası (3 yıllık stratejik planlama) PAZAR ARAŞTIRMALARI

Kumaş, "Yurt dışı pazarlama faaliyetleri kapsamında ise ortak pazar araştırmaları, kurum ziyaretleri, eşleştirme faaliyetleri, küme tanıtım faaliyetleri destekleniyor. Destek miktarı program başına 150 bin dolar" dedi.

Kumaş, Ticaret Bakanlığı'nın

ihracat desteklerinin www.ticaret.gov.tr adresinde "destekler" başlığı altında ilgili tebliğleri ile birlikte ayrıntılarıyla tanıtıldığını belirtti.

Seminerin ikinci oturumunda Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü Ticaret Uzmanı Gökhan Adanalı ve İhracat Geliştirme Uzmanı Tuğrul Somuncuoğlu Hindistan ülke sunumu yaptı. Seminerde Ticaret Bakanlığı gümrükler Genel Müdürlüğü Ticaret Uzmanı Elif Ayşenur Ablaşarak GTİP kodları, bağlayıcı tarife bilgisi hakkında bilgi verdi.

TEKNİK ENGELLER

Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü Ticaret Uzman Yardımcısı Taha Alperen Salar ise ticarete teknik engelleri dikkat çekti. Ticaret Bakanlığı'nun teknik engellerle ilgili bir web sitesi kurduğunu belirten Salar, "www.teknikengel.gov.tr" sitesine üye olarak, ticarete teknik engellerle ilgili yeni gelişmelerden haberdar olabilirsiniz" dedi.



(Ro)botlaşma ve değişen işgücü

Dijital dönüşüm, yaşamımıza köklü biçimde değiştirmektedir. Kalmıyor, değişimin hızı da günden güne artıyor. Endüstri 4.0 ve bulut bilişim gibi teknolojiler, iş ortamını ve verimliliği değiştirmeye başladı bile. Dijital dönüşümde yavaş kalan şirketler ve toplumlar rekabette kaybetmeye mahkum olacak. Dijitalleşmeye stratejik açıdan bakarak bunu fırsata çevirenler birkaç adım öne geçecek.

Çin'in uluslararası ticaret ortamındaki en büyük avantajı, ucuz işgücü. Bu ucuz işgücünden de daha ucuz olanın, yapay zeka ve robotlar olduğunu söylemek mümkün. Bu nedenle Endüstri 4.0 ve yapay zeka, üretkenlikte geride kalan batılı ülkeler için tek çıkış yolu olarak görülüyor. Bu gelişmelerin farkında olan Çin, bu teknolojilere kendisi de yatırım yapıyor. Çin'in sadece yapay zeka alanına 2030'a kadar 1 trilyon dolar yatırım yapma kararı alması, konteyner ne kadar önemsendiğinin somut bir göstergesi sayılabilir.

Kişisel asistanlardan ev içi hizmetlere, şirket içi işgücünden müşteri hizmetleri yazılımı botlarına hemen her konuda yapay zeka ve robotların önlenemez yükselişini görmek mümkün. Bu trend, milyonlarca kişinin kalıcı olarak işsiz kalmasına sonuçlanacak. Siz de mesleğinizi robotlara alınıp alınmayacağını QR kodunu okutarak www.willrobtastackmemyjob.com adresinden sorgulayabilirsiniz.

Bot'lar

Sadece yazılımlardan ibaret robotlara kısaca bot adı veriliyor. Büyük kurum internet sitesinde chatbot kullanılarak işgücü maliyetini ciddi oranda azaltıyor. Müşterilerin kargo sipariş durumu gibi konularda sorduğu 'bot'lar cevap veriyor. Bot'ların cevaplayamadığı sorularda gerçek insanlar devreye giriyor. Şu anda bot/insan şeklinde hibrit olarak verilen çağrı merkezi hizmetleri zamanla sadece bot tabanlı olacak.

Kişisel asistanlar

Apple Siri, Amazon Alexa gibi sesli komutla çalışan kişisel asistanlar ilk çıktığı döneme göre çok gelişti ve akıllandı. Eskiden espreyi kabiliyeti sağ olan bu asistanlar artık çok daha iyi espriler yapabiliyor. Ancak hâlâ sadece sahibinin sesinden anlıyor ve çok defa verdiğiniz komutu tekrar ettiriyor. Yakın gelecekte daha da akıllanacak bu asistanlar birden çok kişiyi (sahibinin eşi, çocukları vs.) algılayıp ortam gürtülü olsa bile konuşulanları sorunsuz anlayabilecek. Öyle ki, örneğin akşam ailenizle birlikte televizyon izlerken ekranda görülen yeni çıkan bir film fragmanı üzerine sizin bu filme hafta sonu ailece gidelim mi diye sorduğunuzda sizin de olumlu yanıtınızda kimin kimle konuştuğu, ses tonu analizyle konuşmaların ciddi mi olduğu, şaka mı yapıldığı vb. tüm girdilerden hareketle kişisel asistanınız aile adına tercih ettiğiniz sinema salonundan bilet ayırtabilecek. Farklı seslerin algılanması ve ses tonu analizi günümüzde bankaların da aktif olarak kullandığı teknolojiler. Sesli imza uygulamaları tam da bunu yapıyor.

Çağrı merkezleri

Bazı Türk bankaları, kullandıkları yapay zeka yazılımları ile çağrı merkezini telefonla arayıp müşteri hizmetlerine ulaşan müşterilerinin aile sesinden ses tonu üzerinden duygu durumunu analiz ederek müşteriyi temsilcisinin ekranına müşterinin ruh hali hakkında tüyolar veriyor.

Şirket içi iş gücü

Endüstri 4.0 kapsamında robotların çok geniş kullanım alanı mevcut. Buna ilave olarak şirket içi robot kullanımdan iki trendden habsetmek istiyoruz.

■ **'Co-bot'lar:** Yeni nesil işbirlikli robotlar olarak tanımlanabilecek 'co-bot'lar (collaborating robots) oldukça ucuz mal edilebiliyor; çok kısa sürede eğitilebiliyor ve işbirliği içinde çalışabiliyor. 'Co-bot'lar bir insan ile yaklaştığında hemen durarak insanlara zarar vermeden işletime manevra sahip.

Robotik süreç otomasyonu (rpa)

yazılımlar: Yapay zeka ile donatılmış bu yazılımlar el yordamıyla (manuel) yürütülen ancak tekrarlanan doğası olan, kurallara bağlı hemen her süreci otomatikleştirerek insan unsuru ve hata oranını minimuma indirgemeyi süreç hızı ve kalitesinde verimliliği maksimuma çıkarmayı hedefliyor. Yapay zeka ve robotlaşma konusunda bazı ülkeler çoktan harekete geçip yol aldı bile. Birçok konuda olduğu gibi yapay zeka ve robotlaşma konusunda da ABD ve Çin gibi başat birkaç ülke öne çıkarak kalıcı bir rekabet üstünlüğü yakalayacak gibi görünüyor. Evet şimdiye kadar jeopolitik konumuzuz, ucuz ve görece kaliteli işgücümüz olduğu olarak bize avantaj sağladı. Ancak robotlar sayesinde işgücümüz neredeyse bedavaya geleceği yeni dünya düzeninde bu faktörler anlamsızlaşacak.

(robotların hayatımızı nasıl değiştirdiğini ya da değiştirileceğini) qr kodu okutarak inceleyebilirsiniz.

TİCARET'Lİ SPORCULAR FIRTINA GİBİ ESİYOR

10 günde 80 madalya



Yüzmede 11 altın

İstanbul Ticaret Üniversitesi sporcuları, ulusal ve uluslararası düzeyde katıldıkları müsabakalarda son 10 günde 36'sı altın 80 madalya kazandı. TİCARET'li sporcular, takım halinde ise üç şampiyonluk ve iki ikincilik elde etti.

İstanbul Ticaret Üniversitesi sporcuları, ulusal ve uluslararası düzeyde katıldıkları müsabakalarda son 10 günde 36'sı altın 80 madalya kazandı. TİCARET'li sporcular, takım halinde ise üç şampiyonluk ve iki ikincilik elde etti.

İstanbul Ticaret Üniversitesi sporcuları, ulusal ve uluslararası düzeyde katıldıkları müsabakalarda son 10 günde 36'sı altın 80 madalya kazandı. TİCARET'li sporcular, takım halinde ise üç şampiyonluk ve iki ikincilik elde etti.



Kadın 3X3'te ikincilik

Geçen yılın Türkiye şampiyonu İstanbul Ticaret Üniversitesi Kadın 3x3 Basketbol Takımı, TÜSF tarafından düzenlenen UNILIG 3X3 Basketbol Türkiye Şampiyonası'nda finalde bir sayı ile yenilerek Türkiye ikincisi oldu.

SELAHATTİN NİZAM

S PORA ve sporcuya büyük önem veren, milli sporcuları yüzde 100 burs ile destekleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi, ulusal ve uluslararası müsabakalarda adından en çok söz ettiren üniversite olmayı sürdürüyor. TİCARET'li sporcular, kendilerine sağlanan desteğin

karşılığını kazandıkları madalyalarla veriyor.

Daha 10 gün önce karatede bir Balkan Şampiyonluğu ve iki Balkan ikinciliği ile gururlanan İstanbul Ticaret Üniversitesi, son bir haftada sporcularından gelen 36'sı altın 80 madalya, üç takım şampiyonluğu ve iki ikincilik ile spordaki iddiasını bir kez daha ortaya koydu.

Basketbolda şampiyon

İstanbul Ticaret Üniversitesi Erkek Basketbol Takımı, Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu (TÜSF) 1. Lig İstanbul müsabakalarını namağlup İstanbul şampiyonu olarak tamamladı. Takım, Süper Lig terfi müsabakalarına katılmaya hak kazandı.



Atletizmde iki altın



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin milli atleti Bayraktar Berkay Çalık, Boğaziçi Üniversitesi'nin düzenlediği Uluslararası Field Day yarışmalarında iki altın madalya kazandı. 400 metre erkekler ve 800 metre erkekler koşullarına katılan Çalık, her iki mesafede de bitiş çizgisine rakiplerinin önünde ulaşmayı başardı.



Bilek güreşinde bronz

Antalya'da yapılan ve 62 üniversitenin katıldığı Üniversitelerarası Bilek Güreşi Şampiyonası'nda, TİCARET'in milli sporcusu Yusuf Mentes, sağ kol 80 kiloda, sırasıyla Hitit Üniversitesi, Iskenderun Üniversitesi, Dumlupınar Üniversitesi, Konya Selçuk Üniversitesi ve İzzet Baysal Abant Üniversitesi sporcularını yenerek, Türkiye üçüncüsü oldu ve bronz madalya kazandı. Yusuf Mentes, 80 kilo sol kolda da beşinci oldu.



Şanghai - Çin Halk Cumhuriyeti
18-20 Haziran 2019

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

ULUSLARARASI İLAÇ SEKTÖRÜNÜN PLATFORMU

CPhI China

- 60.000 üzerinde ziyaretçi
- 3.000 üzerinde katılımcı
- Asya Pasifik bölgesinin lider eczacılık, farmasötik fuarı

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli: 3.400 TL/m²
- 1. Ödeme: 1.000 TL
- 2. Ödeme: Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme: Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda müza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödeme için banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilir, stant seçimi hakkı tanınmaktadır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Tayfun Fakiroğlu - Esra Arıcıoğlu - Aylin Odabas
Tel : 0212 455 61 18 - 455 61 10 - 455 61 07
GSM : 0533 659 50 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: tayfun.fakiroglu@ito.org.tr - esra.aricioğlu@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Güreşte üçüncülük madalyası

Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu (TÜSF) tarafından Bartın'da düzenlenen Türkiye Güreş Şampiyonası'ndan da başan haberi geldi. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin milli sporcusu Mesut Aksoy, 82 kiloda Türkiye üçüncüsü oldu. Milli sporcu Aksoy böylelikle şampiyonadan bronz madalya olarak döndü.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İstirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvak başvuru işlemleri

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 095
- TL Hesap No : 6014777
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "CPhI CHINA 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Karatede 10 madalya

İstanbul Ticaret Üniversitesi, karatede de Üniversitelerarası Türkiye Şampiyonası'na damgasını vurdu. Erkekler 60 kg ferdi kumite Şükrü Onur Demir altın, kadınlar -50 kg ferdi kumite Selva Nur Akkurt altın, +68 kg kadınlar kumite Feride Tuşa Coşkun gümüş,

+84 kg erkekler kumite Mustafa Özyıldız gümüş, -75 kg erkekler kumite Kadri Tolay gümüş, erkekler ferdi kumite Ahmet Hakan Bolat bronz, -84 kg erkekler kumite Yücel Şentürk bronz madalya kazandı. Yavuz Selim Oruç, Enes Topal, Ahmet Hakan Bolat'tan oluşan erkek

kata takımı ise ikinci oldu ve her bir sporcu gümüş madalyaları boynuna taktı. -55 kg kadın ferdi kumite ve kadın takım kumite kategorilerinde yarışan Ayca Düzgel, kadın ferdi kata finale kalma müsabakasında sağ dizinden sakatlanarak müsabakalardan çekilmek zorunda kaldı.

Okçulukta gümüş



Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu tarafından Eskişehir'de düzenlenen Türkiye Okçuluk Şampiyonası'nda Safiye Yağmur Yüzgeçgüllü, Türkiye ikincisi olarak gümüş madalya kazandı. Okçular Vakfı'nın düzenlediği ve toplam 40 üniversitenin katıldığı 3. Ruz-i Hızır Turnuvası'nda ise İstanbul Ticaret Üniversitesi Geleneksel Okçuluk Takımı erkeklerde altıncı, kadınlarda beşinci oldu. Turnuva kapsamında düzenlenen ve her üniversiteden iki kişinin, toplamda ise 80 kişinin katıldığı Türk Okçuluğu Bilgi Yarışması'nda da İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden Gülizar Eroiyser birinci, Yavuz Selim Oruç ikinci oldu.

İcat çıkardılar ödülleri aldılar

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Öğrenci Konseyi, lisans ve lisansüstü öğrencilerinin katılabildiği sosyal bilimler ve mühendislik, mimarlık, tasarım alanlarında iki ayrı ayrı kategoride ödüllü proje yarışması düzenledi. TİCARET Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) desteğiyle düzenlenen yarışmaya 120 öğrenci, 24'ü sosyal bilimler, 50'si mimarlık, mühendislik ve tasarım olmak üzere 74 projeye başvurdu.

Üniversitenin öğrencileri tarafından bireysel veya ekip halinde başvuru yapılabilen, fikri veya uygulama ve geliştirme düzeyindeki projeler titiz bir değerlendirmeye tabi tutuldu. Katılımcılar, Sütlüce (Sosyal Bilimler) ve Küçükyağ (Mimarlık, Mimarlık Tasarım) yerleşkelerinde üniversite bünyesindeki YAPKO (Yayın Araştırma ve Proje Koordinasyon Kurulu) üyelerinin karşısına çıkarak projelerini anlattılar.

27 PROJE FİNALE KALDI

Günler süren sunumlardan sonra 27 proje finale yarışmaya değer görüldü. Finalistler bu kez Küçükyağ Yerleşkesi Konferans Salonu'nda yüzlerce öğrencinin karşısında bir kez daha projelerini jüri üyelerine anlattılar.

Jüri üyeleri sosyal bilimler alanında 5, mühendislik, mimarlık, tasarım alanında 5 olmak üzere 10 projenin derecelerini belirledi.

Sosyal bilimler alanında 2, mühendislik tasarım alanında ise 3 olmak üzere 5 proje de Rektörlük Teşvik Ödülü'ne değer görüldü.

TOPLAM 40 BİN TL

İstanbul Ticaret Üniversitesi, yarışmada her iki alanda da ilk 5 dereceye giren öğrencilere para ödülü verdi. Sosyal bilimler ve mühendislik, mimarlık tasarım alanlarında ayrı ayrı olmak üzere birincilere 7 bin TL, ikincilere 5 bin 500 TL, üçüncülere 4 bin TL, dördüncülere 2 bin 500 TL, beşincilere de bin TL ödül verdi.

Rektörlük Teşvik Ödülü kapsamında İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörlüğü ayrıca 5 projeye de 750 TL ödül verdi.

GELİŞTİRME DESTEĞİ

Yarışmada ödül alan öğrenciler, kayıt olmaları halinde uygulanan diğer indirimlerin yanında, İstanbul Ticaret Üniversitesi lisansüstü programlarından ayrıca yüzde 15 ilave indirim kazandı. Dereceye girenlere İstanbul Ticaret Üniversitesi, bilginin ticarileştirilmesi aşamasında destek sağlayacak. Derece alanlar TİCARET TTO Kuluçka Merkezlerinden 1 yıl ücretsiz yararlanma imkanı da elde etti. Fikir ve projeler için patent başvuru destek hizmeti de verilecek.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Ödüllü Proje Yarışması'nın ödül töreni, Cemile Sultan Korusu'nda yapıldı.



DESTEĞİMİZ SÜRECEK

Törende konuşan Mütevelli Heyet Başkanı, İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran İTO'nun 400 bin aşkın üyesinin üniversitenin yanında ve destekçisi olduğunu vurguladı.

Oran, yarışmaya katılan tüm öğrencilere teşekkür etti ve medeni cesaretlerinden dolayı kutladı, "Ülkemizin geleceği sizlersiniz. Bize düşen de sizlerin iyi yetişmesi için verebileceğimiz tüm desteği vermek" dedi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç ise yaptığı konuşmada Oda'nın bir kuruluşu olan üniversitenin artık 18 yaşında olduğunu hatırlattı. Avdagiç, şöyle konuştu: "Süreci içerisinde üniversitemiz büyük bir gelişim gösterdi. Ancak bu yetmez, İstanbul Ticaret Üniversitesi

Türkiye'nin en iyi, dünyanın da sayılı üniversitelerinden biri olmalı. İTO Yönetim Kurulu olarak gözbebeğimiz olan üniversitemize her türlü desteği vermeyi sürdüreceğiz."

Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren, öğrencilerin daha donanımlı yetişmesi için üniversite yönetiminin eğitim-öğretim kalitesini sürekli artırmaya yönelik çalışmalar yaptığını vurguladı.



Rektörlük teşvik ödülleri

Mühendislik mimarlık alanında Rektörlük Teşvik Ödülü'ne değer görülenler Enes Günay, Ahmet Kerem Zeytin, Abdullah Abi Alkılıç'ın "Biyonik el", Ahmet Turan Yener'in "İnsansız Hava Aracı Destekli İDA" ve Halid Satı Çankırutan'ın "CNC için Görüntü İşleme Tabanlı Referans Bulma" projeleri, Sosyal Bilimler alanında Eda Çoban'ın "Ticaret Mobil Uygulaması" ve Aleya Yılmaz ile Merve Taşdemir'in "Sesli Akademi" projeleri oldu.

Sosyal bilimler ödülleri

1. Döpiyes

Salime Gülce Kılıç'ın projesi, mobil uygulama ve internet aracılığı ile kombin yapmakta kolaylık sağlayarak zaman kazandırıyor. Ödülü, İTO Başkanı Şekib Avdagiç verdi.

2. E-czanem

İlayda Özyakalı ve Zeynep Levend'in projesi kurşunları aracılığı ile hastalara 7-24 ilaç teslimatı yapan mobil uygulama. Ödülleri, Mütevelli Heyet Üyesi Yusuf Cevahir verdi.

3. Işınla (beam)

Ebubekir Eser, Mehmet Ali Karasmanoğlu, Murat Türkmen ve Ender Yılmaz'ın projesi epilepsi hastalarının nöbet anında beyindeki



rahatatsızlığın yerini tespit edip, anlık film çekip raporlayan ve mobil uygulamaya gönderen sistem. Ödülü, Mütevelli Heyet Üyesi Orhan Albayrak verdi.

4. Gezen stajyer

Berna Safçı'nın projesi Türkiye'de okuyan lisans ve yüksek lisans öğrencilerinin 1 aylık program kapsamında Balkan ülkelerindeki Türk



ortaklı şirketlerde 20 gün staj imkanı sağlıyor. Ödülü, Mütevelli Heyet Üyesi Sultan Işık verdi.

5. Koçumrehberlik

Ozan Taşdemir ve Muhammet Emin Kayan üniversiteye hazırlanan öğrencilere rehberlik hizmetine kolayca ulaşım imkanı veriyor. Öğrenciler Ödülü, İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay'dan aldılar.

Mühendislik, mimarlık, tasarım ödülleri

1. Magic Touch

Hatice Selenay Çakıcı'nın projesi, özel bir donanım sayesinde, dokunmatik olmayan ekranlar ve projeksiyonlar, düşük maliyetle dokunmatik hale getiriyor. Ödülü, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran verdi.

2. Sürücü

Onur Can Baysal'ın Sürücü Uyusukluk Tespiti projesi, uyku kaynaklı kazayı önlemeye yardımcı güvenli teknoloji. Ödülü, İTO Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Vekili Mehmet Develioğlu'ndan aldı.

3. 3D modellerin CPU üzerinde gerçek zamanlı



sahnelenmesi Burak Aydemir'in projesi, 3 boyutlu sahneleme işleminin, merkezi işlem birimi olan CPU üzerinde yüksek boyutlu modellerde de gerçek zamanlı olarak yapılabileceğini ortaya koyuyor. Ödülü, Mütevelli Heyet Üyesi, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu verdi.

4. Düşme

algılama cihazı Mahmut Bera Günaslan ve Serhat Balci'nin projesi,



tehlikeli ve anlık ulaşılması güç yerlerde çalışan insanlar için hayati tehlikeyi azaltmak için geliştirildi. Ödülü, Mütevelli Heyet Üyesi Bilal Topçu verdi.

5. Robostation AGV

İlkay Osman Altınay, Muhammet Mustafa Bayır ve Yavuzcan Çolak'ın projesi taşımada kullanılan otonom araçları fabrika düzenini değiştirmedi, fabrika sistemine uyarıyor. Ödülü, Mütevelli Heyet Üyesi Abdülkerim Çay verdi.

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,

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

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

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

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

Çalışanlara verilen Ramazan çekleri

Ramazan ayı ülkemizde genel olarak yardımlaşma ve dayanışmanın zirveye çıktığı mübarek bir ay olarak yaşanır. Bu ayda yurttaşlarımız daha çok yardımlaşma ve dayanışmaya özen göstermeye çalışırlar. Bu durum belki de birçok Müslüman ülkeye göre ülkemizde Ramazan ayının daha bir özel ve anlamlı geçirmesi geleneği haline geldi.



Osman ARIOĞLU

Bu yardımlaşma ve dayanışmanın gelir ve kurumlar vergisi mükellefi olan işletmeler bakımından en çok göze batan uygulamaları da Ramazan'da verilen ve temsil ve ağırlama kapsamında değerlendirilen Ramazan iftarları en belirgin özellikleridir. Birçok şirket daha ziyade müşterileri için verdiği bu iftarların yanında çalışanlarına da özellikle Ramazan ayı başlangıcında veya bu ay içerisinde Ramazan çekleri verme geleneğini uyguluyor.

Buraya kadar her şey geleneklerimiz, kültürümüze ve Ramazan ayının manevi havasına uygun olarak cereyan eder. Doğal olarak akla personele verilen bu Ramazan çeklerinin mahiyetinin ne olduğu sorusu akla gelir. Yani bu Ramazan çekleri işveren çalışan ilişkisi olana işverenin tek taraflı iradesi ile verildiği halde ücretin bir unsuru olarak sayılıp sayılmaması konusu gelir. Aslında düz mantıkla bakıldığında verilen bu çeklerin işveren ile çalışan arasında yapılan iş sözleşmesinin bir gereği olarak verilmesi söz konusu değildir. Yani işveren çalışanla yaptığı iş akdinde böyle bir Ramazan çeki vermek üzere bir taahhütte bulunmaz. Dolayısıyla da böyle bir çek verme zorunluluğu iş aklının bir gereği değildir. Bu yönüyle bakıldığında verilen bu çeklerin ücretin unsuru olarak sayılarak üzerinden vergi ve sigorta primi hesaplanmasından gerekmez diye düşünülebilir. Düz mantıkla bu şekilde görülün bu konuya mevzuat açısından baktığımızda manzara hiç de böyle değildir. Konunun vergi ve sosyal güvenlik mevzuatı açısından değerlendirilmesinde durum aşağıdaki gibi karşımıza çıkar.

Personele verilen Ramazan çekleri gider yazılabilir mi?

Özellikle şirketler tarafından çalışanlarına verilen Ramazan çeklerinin şirket açısından gider yazılıp yazılmaması konusunun cevabı son derece kısa. Aslında doğrudan işle ilgili kuralan bir ödeme olduğundan

yapılan bu ödemelerin Gelir ve Kurumlar Vergisi açısından gider yazılmasında bir sorun bulunmuyor.

Bu ödemeler üzerinden stopaj ve sosyal güvenlik primi hesaplanması gerekir mi?

Bu ödemelerin çalışanlara çek ya da kart şeklinde verilmesi ilk bakışta bizim gelenek ve göreneklerimizle uygun ödemeler olarak dikkate alınarak ücretle ne alakası var diye düşünülse de her ne kadar bu ödemeler işverenin tamamen kendi iradesi ve inisiyatifli ile Ramazan çekleri ya da kartlarını çalışanlarına dağıtsa da mevcut mevzuata göre ortada bir işveren çalışan ilişkisi bulunduğu için buna ilişkin bir istisna hükmü bulunup bulunmadığına bakmamız gerekiyor.

Söz konusu fazla uzatmadan hemen sonuca gelelim: Mevcut mevzuata göre bu kart veya çeklerin çalışanlar açısından ücretin bir unsuru olarak vergi ve sigorta primine dahil edilmesi gereken bir ödeme boyutundadır. Gelir ve Kurumlar Vergisi mükellefleri yanında çalışanlara Ramazan'da vermiş oldukları Ramazan çekleri veya kartlarının bedellerini çalışanların ücretlerine eklemek suretiyle hem sosyal güvenlik primi matrahına dahil etmeleri hem de ücretlere ilişkin tarife göre gelir vergisi stopajına tabi tutmaları gerekir. Doğal olarak özellikle sosyal güvenlik primi hesaplanması açısından aylık tavan prim tutarının da göz önünde bulundurulması gerekir.

Önerimiz
Gelir Vergisi Kanunu'nda birçok istisna hükümleri vardır. Ücretlere ilişkin istisna hükümlerine baktığımızda; yemek bedeli, evlenen veya çocuğu olan personele yapılan yardımları belli tutarları itibarı ile gelir vergisinden istisna edilmiştir. Buna karşılık yukarıda belirttiğimiz Ramazan'da verilen hediye çekleri ile ilgili böyle bir istisna hükmü yer almaz. Bu nedenle bu ödemelerin vergiye tabi olması gerektiği sonucuna ulaşılıyor. Bize göre, günümüz koşullarında belli bir limit koymak suretiyle bu tür ödemelerin de vergilenmek yerine sosyal dayanışmanın bir gereği olarak kabul edilmesini yerinde olacaktır. Umarız ki, yapılacak bir kanun değişikliği sırasında önerimiz değerlendirilir ve belli bir limit dahilinde bu ödemelere vergi ve sigorta primine tabi tutulmaksızın gider yazılma imkanı verilir.



İLK MİLLİ UÇAK GEMİSİNİN MÜHENDİSLERİNDEN

İHRACAT BAŞARISI



Delta Denizcilik, Türkiye'nin ilk milli uçak gemisi TCG Anadolu'nun mühendislik firmalarından biri. İlk su altı savunma ve keşif karakol gemisi MİLGEM'in de 3B detay tasarımını yapan firma, İtalya ve Rusya'ya anahtar teslim tanker gemisi ihraç etti. Pakistan Deniz Kuvvetleri'ne de denizde ikmal tankeri tasarladı.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNO PARK İstanbul bünyesinde faaliyet gösteren Delta Denizcilik ve Mühendislik Bilgisayar Sanayi Ticaret A.Ş., mayıs ayının başında denize indirilen ilk milli uçak gemisi TCG Anadolu'nun mühendislik firmalarından. Firma, denizcilik sektörünün en büyük firmaları ve tersanelerinin çözüm ortağı. Türkiye'nin ilk su altı savunma ve keşif karakol gemi programı MİLGEM'in 3B detay tasarım projesini de üstlenen Delta Denizcilik İş Geliştirme Direktörü Dirim Şener, İstanbul Ticaret'in sorularını cevapladı.

yedek parça, test ve tecrübeler, eğitim hizmetlerinin Türkiye'den Pakistan'a ihraç edilmiş olması. Türkiye'nin askeri gemi inşaatındaki en önemli ve özgün işbirliği olan bu projede; temel tasarım, üretim mühendisliği ve plan onay faaliyetlerinin sorumluluğunu üstlendik. Pakistan Savunma Üretim Bakanlığı'nın, STM A.Ş. ile imzaladığı anlaşma kapsamında üretilen tankerin (Pakistan Navy Fleet Tanker) imalatı Pakistan'da Karachi Tersanesi'nde gerçekleştirildi. Yaklaşık 15 bin 600 ton



23 YILLIK DENEYİM

Delta Denizcilik'i anlatır mısınız? Delta Denizcilik (Delta Marine), 1996'da Türkiye'deki gemi inşaat faaliyetlerini tasarımı tarafında kurumsal seviyede desteklemek için kuruldu. Ticari ve askeri gemiler, yat ve açık deniz yapılarının inşaatı için tasarım, mühendislik ve danışmanlık hizmetleri sunuyoruz. Çözüm ortaklarımız olan kardeş firmalarımızdan Mesh Mühendislik gemi inşaatı da dahil savunma, imalat, otomotiv, beyaz eşya gibi birçok sektöre ileri mühendislik hizmetleri veriyor. Gemi tasarımı ve projeleri yönetimine dair yazılımlar geliştiriyor. Omega Marine ise gemi inşaat projelerinde anahtar teslim taahhüt işleri ve inşaat faaliyetlerinde gözetim ve danışmanlık yapıyor.

MİLGEM'DE TASARIM

Askeri gemi projeleriniz neler? Türkiye'nin ilk milli uçak gemisi TCG Anadolu'nun mühendislik firmalarından biriyiz. Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na E-Sınır eğitim botlarının tasarımını yaptık. Türkiye'nin öncül askeri gemi programı MİLGEM projesinin 3B detay tasarım projesi askeri gemi alanında çok önemli bir kilometre taşıdır. Deniz Kuvvetleri için inşa edilen Havuzlu Çıkarma Gemisi (LHD) projesinde ana tasarımın sahibi İspanyol Navantia firmasının alt yüklenicisi olarak detay tasarım hizmetleri sunuyoruz. Muhrip, amfibi, destek, karakol ve eğitim amaçlı 40'tan fazla askeri gemi konsepti geliştirdik. Pakistan Deniz Kuvvetleri'ne tasarladığımız denizcilik ikmal tankeri de en güncel ve en önemli referanslarımızdan biri.

DENİZDE İKMAL TANKERİ

Denizde ikmal tankeri neden önemli?

Bu projenin önemli; tasarım ve mühendislik hizmetleri de dahil gemide kullanılan malzeme, ekipman, ELD,

deplasmana sahip, yaklaşık 155 metre boyundaki denizde ikmal sistemi helikopter iniş ve kalkış olanağına sahip.

ŞEHİR HATTI VAPURU

Ticari gemi çalışmalarınız neler? Ticari yük gemilerinde yurtiçi ve yurtdışında ödül alan, önemli denizcilik dergilerinde dikkat çekici tasarımlar olarak sunulan tanker, kuru yük, konteyner tipi gemilerimiz var. İstanbulluların dış görünüşünü belirlediği 5 yeni nesil şehir hattı vapurunu (ŞH Fatih, ŞH Beykoz, ŞH Beyoğlu, ŞH Kadıköy, ŞH Sarıyer) tasarladık. Askeri ve ticari amaçlı yüzer havuzlar tasarladık ve ihraç ettik. Kıyı Emniyeti'e yakıt toplama ve duba yerleştirme gemisi Seyit Onbaşlı'yı tasarladık. Üsküdar Belediyesi'nin halka açık gezinti teknesi ve İngiltere'ye ihraç edilen Ro-Pax tipi feribot gibi farklı boyut ve amaçta gemilere de imza attık.

GEMİ YÜKLEME YAZILIMI

Ar-Ge çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz? Türkiye'de ilk kez bünyesinde ve kendi olanaklarıyla bilgisayar destekli simülasyon ile tasarım doğrulama ve yazılım geliştirme çalışmalarını başlattık. Tasarımlarımızın kaynağı olan tekne formunu, kendi yazılımımızla gerçekleştiriyoruz. TÜBİTAK'ın desteklediği ilk yerli gemi yükleme yazılımımız DeltaLoad 300'den fazla gemide kullanılıyor. Erken tasarım aşamalarında verimli ve yüksek performanslı tekne formu için DeltaFlow, düşük gürültü ve titreşim ile konforlu yolculuk sunmak için Vibacus isimli yazılımımızla ürünlerimizin kalitesini yükselttik. Halen Türk Loydu için mühendislik yazılımı geliştiriyoruz. Ar-Ge çalışmalarımızla Teknopark İstanbul 3. Altın Küp Ödülleri yarışmasında 2017'de 'Yılın Şirketi', 2018'de 'Yılın Ekibi' ödülleri aldık.



AB destekli ilk gemi tasarımcısı

AB 7. Çerçeve Programı kapsamında desteklenen 15 milyon Euro'luk Leanwind projesinde görev aldık. Açık denize yerleştirilen rüzgar türbinlerinin daha düşük maliyetlere kurulmasını amaçlayan projede, türbinler için yerleştirme ve hizmet götürme işlerini yapacak farklı konseptteki geminin tasarımını geliştirdik. Türkiye'den AB destekli projelerde yer alan ilk gemi tasarımı firması olduk.

Anahtar teslim tanker gemisi

Kuralları çok ağır olduğu için fazla tersanenin giremediği kimyasal tanker tipi projelerde Türkiye'de ilk orijinal yerli tasarımı Delta Denizcilik gerçekleştirdi. Tanker tipi gemilerde rakipsiz bir deneyime sahibiz. En önemli referanslarımız Delta Marine'in tasarladığı, Mesh'in doğrulayıp Omega Marine'in inşa ettiği 2,600 DWT kapasiteli iki petrol ürünü ve kimyasal tanker oldu. Birini İtalya'ya, diğeri Rusya'ya ihraç ettik. Ayrıca 19,000 DWT kapasitesi ile döneminin en büyük asfalt tankeri (T. Esra & T. Aylin) ve -30 derecede buzul şartlarında 180 dereceye kadar ısıtılmış asfalt yükü taşıyan gemi tasarımı (Damia Desgagnés) var.

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

Yükselen e-ticaret yeni fırsatlar yaratıyor

Dijital Türkiye 2019 Raporu, e-ticaret müşterilerinin sayısının 39.3 milyon kişiye yani nüfusun yüzde 48'ine ulaştığına işaret ediyor. Bu, internet kullanıcılarının yaklaşık üçte ikisini oluşturuyor. Ancak raporun içerisinde bu rakamdan çok daha ilgi çekici ayrıntılar bulunuyor.

Bunlardan ilki, raporun We Are Social ve HootSuite tarafından yayınlanmış olması. Bu iki global sosyal medya ajansının işi içine girmesi, e-ticaret tarafında olduğu kadar sosyal medya tarafında yaşanan gelişmelerin de bir yansıması. Rapora göre, Türkiye'de son bir yılda internet kullanan kişi sayısı 5 milyon kişi artmış durumda. Ancak aktif sosyal medya kullanıcıları sayısının da 1 milyon artması daha önemli bir bilgi.

Bunlara eşlik eden bir diğer önemli bilgi ya da göstergesi de her iki kullanıcı kitlesinin bu mecralarda harcadığı zaman ya da ilişki süresi. Türkiye'de insanlar her gün 7 saat 15 dakikalarnı internette geçirirken sosyal medyada geçirilen süre ise 2 saat 46 dakika. İlkinin içinde izleme ya da dinleme gibi biçimlerde pasif geçirilen sürenin daha yüksek olduğu ve ikincisinde etkileşimin daha yoğun olduğunu görmek çok zor değil.

Etkileşimle ilgili bu verinin önemi, mobilleşme tarafındaki veri ile birleştiğinde daha büyük anlam kazanıyor. Yetişkinlerin yüzde 98'inin cep telefonu kullandığı Türkiye'de akıllı telefon kullanımı oranı ise yüzde 77. Her iki oran da evlerde en az bir televizyon bulunma oranı olan yüzde 99'un altında. Bu, gidilecek daha çok yol var şeklindeki yorumun bu konuda da yapılmasına neden oluyor.

Ancak asıl gidilecek yer, e-ticaret alanıdır. Türkiye'de e-ticareten genel perakende içindeki payı yüzde 4-5'i geçmezken gelişmiş ülkelerde bu oran yüzde 9-15 aralığındadır. Türkiye'de internetten yapılan tüketim malları alışverişinde tutarın kişi başına ortalama 152 dolar olması, bu gidilecek yolun ekonomik büyüdüğüne de ışık tutuyor. E-ticaret kullanıcıları olmayan 20 milyon kişilik kitlenin e-ticarete çekilmesinin, 50 milyar lira düzeyinde olan e-ticaretin 100 milyar lira seviyesinin zorlanmasını sağlayacağı tahmin ediliyor. Sosyal medya burada katalizör etkisi ile bu gelişimi tetikleyebilecek en önemli etken. Bunun nedeni internet kullanıcılarının e-ticaret kullanmayan kesiminin şu anda zaten reklamlar aracılığıyla bu e-ticaret mağazalarının vitrinlerini görebilmeleri ancak etkileşimin kurulamıyor olması.

Peki gençler için burada nasıl bir fırsat bulunuyor? Global sosyal medya ajanslarının bu konuya ilgi duymaya başlaması ve akıllı telefon sahipliği oranlarının yükselmesinin işaret ettiği mobilleşme, birlikte düşünüldüğünde perakendenin yeni çağına işaret ediyor. Etkileşimin ve gerçek zamanlı operasyonun damgasını vuracağı bu yeni dönemde, hem teknoloji hem cihaz olarak birçok yeniliğe ihtiyacımız olacak. Masaüstü bilgisayar sahipliğinin yüzde 50 ve tablet kullanımının bunun yarısı düzeyinde olduğu Türkiye'nin tercihinin mobilleşme yönünde olduğu açıkça görülüyor. Perakendecilerin şimdiden omni-channel adını verdikleri dijital kanal yaparılması ile ulaştıkları noktada, mobildeki müşterilerin tanınması ve onlara en doğru tekliflerde bulunulmasının olanakları bulunuyor. Bu noktadan sonrası tamamen etkileşimin kurulması ve deneyimin planlanması ile ilgili. Bu konuda tasarımı odaklı düşünmenin (design thinking) olanaklarını sonuna kadar kullanmanın sıçrama yapmayı sağlayacağı düşünüyorum. Şimdiden bu konuda zihin jimnastığı yapmadızı sağlayacak araçlara sahibiz.

Alışverişin tekrar edilen rutinleri için mobil cihazlar muhteşem olanaklar sunuyor olacak. Ögleden sonra belirli bir saatte perakendecinin sürekli tükettiğiniz bir ürün ile ilgili kampanya yaptığını akıllı saatinde gören birinin bunu satın almayı onaylaması ile başlayan alışveriş sürecinde mobil cihazın sağladığı



konum bilgisi ile türünü en uygun noktadan teslim almak da mümkün olacak. Unutulan ürünler için Yemeksepeti, Getir ya da Glovo gibi teslimat sistemleri ile entegrasyonun sağlanabileceği çok sayıda olanak bulunuyor.

Teknoloji tarafında bütün bunları gerçekleştirmek için gereken olanaklar bulunurken ihtiyaç olan, alışveriş senaryoları oluşturarak insanlara cazip tekliflerde bulunmayı sağlayacak altyapı ya da teknolojinin ihtiyaç duyduğu içeriği ortaya çıkarmak. Yani teknolojinin olanaklarını tam olarak kullanmayı sağlayacak biçimde teknolojiyi insan ile birleştirmek.

Bu senaryoları geliştirme konusunu ele alırken dikkat çekici birkaç noktayı atlamamak gerekiyor. Birincisi, nüfusun yüzde 72'sine karşılık gelen 59.4 milyon kişi internet kullanırken, telefonların 56.3 milyonu internete telefonlarından bağlanıyor. Dolayısıyla senaryoların mobil ile bağlantılı olması gerekiyor. Bu alanda akıllı telefonlar şu anda kral koltuğunda oturuyor ancak akıllı saat, bileklik, sanal gerçeklik gözlükleri gibi giyilebilir teknoloji ürünlerini ihmal etmemek gerekiyor. Bu ürünleri kullanmaların oranı yüzde 9 olarak kaydedilirken şarj ve veriyi erişim alanındaki geliştirmelerle hızlı bir sıçrama görmemiz mümkün. Kablosuz şarj olanaklarının gelişmesiyle birlikte kolayca şarj edilebilir hale gelen kablosuz kulaklıkların ne kadar hızlı yaygınlaştığını görmek için çevreye şöyle bir bakmak yeterli. 5G şebekeleri ile birlikte hücrelerin küçülmesinin veriyi ulaşımı da kolaylaştıracığı düşünüldüğünde mobile odaklanırken bu yeni nesil giyilebilir cihazları da dikkate almak gerektiğini düşünüyorum.

İkinci önemli etken sosyalleşme. Dijital Türkiye 2019 Raporu, Türkiye'de toplam 52 milyon sosyal medya kullanıcıları bulunduğunu ve bunların 44 milyonunun sosyal medyaya mobil cihazlarla bağlandığını ortaya koyuyor. Böylece e-ticarette eksik kalan kitleye ulaşmak için değerlendirmemiz gereken önemli bir kanal daha karşımıza çıkıyor. Rapora göre, Türkiye'de 43 milyon Facebook, 38 milyon Instagram, 9 milyon Twitter, 7.3 milyon LinkedIn, 6.35 milyon da Snapchat kullanıcıları bulunuyor. Buna mesajlaşma uygulamalarını da eklemekte yarar var. WhatsApp üzerinde kurulan grupların içindeki tartışmaların satın alma kararları konusunda önemli bir rol oynadığı biliniyor. Burada önemli olan ise pazarlama becerilerinden çok samimiyet; diğer sosyal medya alanlarında da önümüzdeki dönemde influencer pazarlamasının yerini samimiyetle satın alma kararlarını yönlendirmeye olarak adlandıracağımız bir yömeme bırakması şartıdır olmayacak. Bunun nedeni, teknolojiye yaşanan gelişmelerin ürün kalitesinde yarattığı artışın ve kişiye özel üretim yapabilme olanaklarının gelişmesinin, genel kitle için seri üretim yerine daha terzi işi üretimin kapısını açması. Tüketiciyi bu yeni dünyaya taşımak; geleneksel e-ticaret yaklaşımının çok ötesine geçen fikirlerin hayat bulması için gereken yepyeni bir dijital platformun kapılarını açıyor ve bu yeni medyayı yavaş yavaş yaratıyor.

E-ticaretin sağladığı ekonomik olanaklarla beslenen ve dijitalleşmenin sağladığı olanaklarla zenginleşen bu alanda teknolojiyi iyi kullanan insanların yaratacağı çok büyük olanaklar bulunuyor. Tabii geleneksel düşünme tarzlarından ve önyargılardan kendilerini arındırabildikleri sürece.

Düşünceyi okuyup konuşmaya çeviriyor

Hastalıklar neticesinde konuşma yetisini kaybedenler için Kaliforniya Üniversitesi'nden büyük bir umut doğdu. Üniversite çalışanları, yıllardır süren araştırmalar neticesinde önemli bir merhaleye ulaştı. Araştırmacılar, beyin ya da düşünce okuma teknolojisi diyebileceğimiz türden bir teknoloji geliştirdiler.

AYŞE BAŞAK

KALIFORNİYA Üniversitesi'nden bilim insanları 'düşünceleri okuyan' bir cihaz icat etti. Buluş, düşünceleri konuşmaya çeviriyor. Hastalıklar neticesinde konuşma yetisini kaybeden insanlar için büyük bir umut doğdu. Kaliforniya Üniversitesi çalışanları, uzun yıllardır sürdürdükleri araştırmada önemli bir merhaleye ulaştı. Araştırmacılar, beyin ya da düşünce okuma teknolojisi diyebileceğimiz türden bir teknoloji geliştirdiler.

Buluş iki aşamada çalışıyor. Önce beynin konuşma ile ilgili bölümlerine elektrotlar yerleştiriliyor. Çene hareketini sağlayan, ses tellerini, boğazı, dili ve dudakları yöneten, hareket ettiren bölgeler üzerindeki bu elektrotlar beynin bu bölgelerindeki akımı, sinyalleri algılıyor. Bilgisayar ortamında bu sinyaller sayesinde farklı sesler için dilin, dudakların, gırtlığın hareketleri kaydediliyor.



Şimdilik imkânsız

Düşüncelerinizin okunması şüphesiz ki korkutucu bir durum. Aklinizden geçen her şeyin okunması bilmesi endişe etmenize yol açabilir. Şimdilik bu imkânsız. Cihaz, her ne kadar düşünceleri konuşmaya çevirip, onları duyulur hale getirir de bu kullanın kişinin insiyatiline bağlı bir durum. Kullanıcının ne demek istediğine odaklanıp onu seslendiriyor. Bu tür araştırmalar eleştirilerin daima odağında ve pek çok etik tartışmayı peşi sıra sürükleyor. Düşünce okumak etik mi değil mi tartışla dursun, cihazın geliştirilip, yaygın kullanıma müsait olması da zaman alacak gibi görünüyor.

Ağzın aldığı sesle ve seslere odaklanıp kaydeden cihaz nihayetinde bunları konuşmaya çeviriyor.

YÜZDE 70 ANLAŞILDI

Dünyada ilk defa bu araştırma sayesinde, bir insanın beyin faaliyetlerine odaklanarak kişinin düşüncelerini konuşmaya çeviren bir teknolojiye bahsetmek mümkün oluyor. Cihazdan duyulan sentetik bir ses, şimdilik mükemmel olduğu söylenemez, konuşmalar her zaman açık seçik değil ama yapılan deneylerde dinleyiciler diyalogu yüzde 70 oranında anlayabildiler. Bu

da araştırmanın doğru yolda olduğunu gösteriyor. Cihaz, konuşamayan, çeşitli hastalıklar neticesinde konuşma yetisini yitiren, iletişim kuramayan herkes için faydalı olmayı hedeflese de tüm hastalarda kesin çözüm anlamına gelmiyor. Teknoloji, beynin doğru ağzı, çene hareketlerini kaydetmesi prensibi üzerinden çalıştığı için bu organları etkileyen bir felç geçirmiş bir hastada işe yaramayabilir. Araştırmacıların hedefi hayatında hiç konuşamamış insanların da ileride bu cihaz aracılığıyla konuşabilmesi.

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 kurulabilir
- 350 milyonluk pazarı kapsayan ECOWAS (Batı Afrika Devletleri Ekonomi Topluluğu)'nın kurucusu ve baş aktörü
- Genç nüfus yoğunluğu
- Gelişmiş bankacılık ve finans sektörü ile finansmana kolay erişim
- Diğer Batı Afrika Ülkeleri'ne ihracatın ana basamağı
- Türkiye ile Nijerya arasında hedeflenen 2 milyar dolar ticaret hacmi

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

- Minimum stand 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.

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.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy - Akif Gönülcü - Ruken Ayata Boztaş - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 61 17 - 455 61 19 - 455 65 83 - 455 61 07
GSM : 0533 969 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

İTO Spor Kulübü U18'de İstanbul şampiyonu



**İLKER BAŞÖZ
OSMAN KUVVET**

İSTANBUL Ticaret Odası Spor Kulübü, 2018-2019 U18 seri A İstanbul Basketbol Ligi normal sezonunu lider olarak tamamladı. İki maç şeklinde oynanan play-off karşılaşmalarında çeyrek final ve yan finalde sırasıyla Kaan Ateşçir ve Galatasaray'ı iki maçta da yenen İTO Spor Kulübü basketbol takımı, Türkiye

şampiyonasına katılma hakkı elde etti.

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve İTO Spor Kulübü Yönetim Kurulu Başkanı Levent Taş'ın da izlediği İstanbul finalinde Fenerbahçe'yi yine iki maçta da yenerek İstanbul şampiyonu olan İTO Spor Kulübü, 27 Mayıs - 2 Haziran tarihleri arasında Kayseri'de düzenlenecek Türkiye şampiyonasında madalya almayı hedefliyor.



Şampiyonlara ödül



İSTANBUL Ticaret Odası'nın Mayıs ayı Meclis toplantısının ardından, İstanbul Ticaret Odası Spor Kulübü U18 Basketbol Takımı'na özel bir ödül töreni yapıldı. Kulübün İstanbul şampiyonu olması sebebiyle iftar programı sonrasında başanlı sporculara ve antrenörlerine ödül verildi. Ödül töreninde konuşan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, "İTO Spor Kulübü U18 Basketbol Takımı İstanbul şampiyonu oldu. Basketbol takımımızın İstanbul şampiyonluğunu ve emeği gençleri kutluyorum. Özellikle

Spor Kulübümüzün Başkanlığını yürüten Yönetim Kurulu Üyemiz Levent Taş'a teşekkür ediyorum. Ayrıca bu ay sonunda Kayseri'de düzenlenecek Türkiye Şampiyonası'nda da kulübümüze başarılar diliyorum" dedi.

İTO Spor Kulübü Başkanı ve İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş ise 2013'ten bu yana bu görevi yürüttüğünü hatırlatarak, İTO Spor Kulübü U18 Basketbol Takımı'nın Türkiye Şampiyonası'nda da kupa kaldıracağına inandığını vurguladı.

BEREKET AYI RAMAZAN



BU RAMAZAN DA
CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA
BERABERİZ

BOĞAZIN KALBİNDE
"ZENGİN İFTAR MENÜLERİMİZLE"
HİZMETİNİZDEYİZ

*Yüksek talep nedeniyle rezervasyon yaptırmanızı tavsiye ederiz.



cemilesultan.com



itocemilesultankorusu

0216 308 49 43

CemileSultanKorusu



Engellilik haftasında asıl engelli kim veya kaderi paylaşmak

İçinde bulunduğumuz hafta 'Engelliler Haftası' olarak kutlanıyor. Bu vesile ile en azından bir bilinçlenme için bazı hatırlatmalar yapalım. Burada en önemli soru şudur; asıl engelli nüfusun çoğunluğunu teşkil eden bizler miyiz yoksa gerçekten bir engelli olanlar mı? Engelli olanlar kendi halinde hayatını devam ettirirler fakat normal olanlar engelli olanlara duyarsızlıklarını devam ettirirler asıl engelli bunlardır işte mi demeliyiz? Burada bilmemiz gereken realite şudur; Doğuştan veya sonradan bazı sebeplere bağlı olarak gerçekleşen engelli olma hali, insanın hayatında her an karşılaşılabileceği bir durum. Bu, her insanı bir engelli adayı yapmaktadır.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili

Engellilik hali, insanların isteyerek olduğu bir durum değil. Bu hal içinde olan birçok insanımız ya toplumsal bilinçsizliğimiz yüzünden ya da çevresel faktörlerden dolayı toplumdan soyutlanmış, ikinci sınıf vatandaş muamelesi görmektedirler. Engelli bireyleri öncelikle çevresiyle ve topluma barışık hale getirmek hepimizin görevidir. Çevresiyle ve topluma barışık hale gelen bu bireyler toplum içinde daha aktif rol üstlenecek. Engelli bireylere uygun koşullar ve ortamlar sağlandığında, kendilerindeki yeteneğin ve kabiliyetin farkına varabilecekler, böylece kendilerini dışlanmış hissetmeyecek 'ben neler yapabilirim' diyerek ülkenin ekonomisine, sanatına, bilimine katkı sunmaya çalışacak. Nitekim gerek dünyada gerekse ülkemizde engellerin başarıya engel olmayacağını gösterdiği olan bir çok ünlü isim de vardır. Klasik müziğin ünlü bestecisi Beethoven (işitme engelli), ampulün mucidi Tomas Alva Edison (işitme engelli), ABD'nin 32. Başkanı Roosevelt (yürütme engelli); dünyaca ünlü ressamımız Esref Armağan (görme engelli), yazar Cemil Meriç, halk ozanı Aşık Veysel gibi örnekleri artırmak mümkündür.

Engelli bireylerin haklarına riayet etmeye, onları önemseyeceğimizi öncelikle kendimizden başlamalıyız, bunu da söylemlerle değil ircaatla göstermeliyiz. Engelli adayı olarak bizler acaba hiç düşündük mü bir dakika sonra engelli hale gelebileceğimizi veya engelli birey gibi bir günümüzü hiç geçirdik mi? Bazı şeyler insan yaşamadan anlayamayacağı gibi bizler de engelli bireylerin hayatında ne tür sıkıntılarla karşılaştıklarını tam haliyle anlayamayacağız. Örneğin ki; metroda, otobüste engelli koltuklarının engelsiz koltuğu sayılması, engelli asansörlerinin engelsiz asansörü olarak herkes tarafından kullanılması, engelli park yerlerine engelli araçlardan çok normal arabaların park etmesi, kaldırımda engelli şeridinde araçların park edilmesi. Çünkü gerçekte biz de bir gün engelli olabileceğimizi aklımıza getirmeyiz. Kimse konduramaz kendisine bu hali. Engelli olduğunda ise bu sefer haklarına kimsenin riayet etmediğinden bahsedip şikâyet etmemek adına, onların haklarına saygı göstermeyi bilmeliyiz.

Toplumun birer ferdi olan engelli vatandaşlarımızın haklarını görmezden gelecek engelli hale gelmeyelim. Bu; engelli kardeşlerimizin ve özellikle annelerin kaderidir. Biz de bir şey yapmak istiyorsak bu kardeşlerimizin kaderini kendimizi onların yerine koyarak ve de içselleştirerek paylaşabilmeliyiz. Onları gerçek hali ile anlamak tam olarak budur.

Tedarikçi Günleri etkinlikleriyle yan sanayicileri, büyük alıcılarla B2B masasında buluşturan İTO, düzenlediği 'Tedarik Zinciri Yönetimi Semineri' ile de satın almanın önemine dikkat çekti. Konuşmacılar, doğru satın almanın 'başlarken kazanma' yöntemi olduğunu belirtirken, artık tedarik yönetiminin, tedarikçiyle işbirliğiyle yürütülmesi gerektiğini kaydettiler.



Tedarik yönetimi kazanç kapısını açtı

ADEM ORHUN

BİRÇOK sektörde düzenlediği 'Tedarikçi Günleri' ile yan sanayicilerle büyük firmaların bir araya getiren İstanbul Ticaret Odası, 'Tedarik Zinciri Yönetimi Semineri' düzenledi. Seminerde akademisyenler ve saha uzmanları, firma temsilcileri ile lojistik ve satın alma alanlarında öğrenim görenlerle bilgilerini paylaştı. Seminerin açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık yaptı. Yaşık, "İster üretip ister ihracat yapalım, biz Oda olarak üyelerimizin sorunlarını gözlemlemeye ve projelerini gerçekleştirmelerine destek oluyoruz. Bu bakımdan önemli bir etkinliği gerçekleştireyoruz" dedi.

KAZANDIRIYOR

Seminerin oturum başkanlığını yapan Satın Alma Profesyonelleri ve Yöneticileri Derneği (TÜSAYDER) Başkanı Yardımcısı Murat Altun, "Artık mal satın alırken kazanma, en başta tasarruf etme dönemi. Satın alma, artık bir masraf kalemi değil. Hem şirketin ihtiyaçlarını karşılayan hem de üretim için gerekli olan malzemeyi en uygun şartlarda sağlayan kritik bir yönetim ayağı" dedi. Seminerin ilk oturumunda konuşan İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programı Bölüm Başkanı



Murat Altun

Prof. Dr. Murat Erdal, şirketlerde bu alanda çalışacak insan kaynağının yetiştirilmesi sürecindeki değişim ve dönüşümü anlattı. Prof. Erdal, "İstanbul'da dahi KOBİ'lerin tedarik zinciri yönetiminde profesyonelleşmeye ve profesyonelleri anlama kabiliyetine ihtiyacı var" dedi.

Prof. Dr. Murat Erdal, şirketlerde bu alanda çalışacak insan kaynağının yetiştirilmesi sürecindeki değişim ve dönüşümü anlattı. Prof. Erdal, "İstanbul'da dahi KOBİ'lerin tedarik zinciri yönetiminde profesyonelleşmeye ve profesyonelleri anlama kabiliyetine ihtiyacı var" dedi.

SATIŞLA BİTMİYOR

Prof. Erdal, konuşmasında şu bilgileri paylaştı: "Büyük şirketlerde satın alma örgütü yapılanmasında kuvvetli bir ekip ve güçlü bir hukuk departmanı ile yerini alıyor. Bazı şirketlerde ticaret departmanları da var, ayrıca pazarlık yapılabiliyorlar. Ancak orta boy şirketlere gittiğinizde manzara değişiyor. Patronun ana odağı satış. Fakat tahsilatla bile tıkanıyorlar. Ne kadar çırpırsa, satışın malın ücretini tahsil edemeyen çok patron var. Satıcının güvenilirliği ve risk değerlendirmesinin çok önemli olduğunu görüyoruz. Tedarik görüşmesinde de bir kontrol listesi olmalı. Bu listeye göre adım adım ilerlemek gerekiyor."



Prof. Dr. Murat Erdal

Yıldız Teknik Üniversitesi

Öğretim Üyesi Prof. Dr. Umur Rifat Tuzkaya ise Lojistik Derneği (LODER) hakkında bilgi verirken, tedarik ve lojistik tahsilatında ana hedefin, problem çözme yeteneğini artıracak vasıfları artırmak olması gerektiğini söyledi.



Prof. Dr. Umur Rifat Tuzkaya

Satın almada rol değişiyor

Yöneticisi Ece Özenc, satın alma departmanlarının değişen rolüne dikkat çekti. Özenc, görev alanındaki değişimi şu cümlelerle özetledi:

- Satın alma, data analizine de yön verecek bir pozisyona ulaştı.
- İş birimleri arasında bağlantı ve koordinasyonda daha fazla etkili.
- Risk yönetimi konusunda daha etkin.
- Güvenilir bir danışman rolüne de sahip.

İş geliştirme kültürü şirketin DNA'sında olmalı

Seminerde Emsan Genel Müdürü, Karaca İcra Kurulu Üyesi Arif Yıldırım da inovasyonun kapsamına dikkati çekti. Yıldırım, "İnovasyon

sadece yeni bir ürün çıkarmak değildir. İş süreçlerinde de inovasyon yapılır. İş geliştirme kültürü, şirketin DNA'sında olmalı. Şirketlerin gelişmesi yüzde 28-40 oranında karlı ürünlerden geliyor. Karlılığın yüzde 50'si ise inovasyondan geliyor. Biz pazarlama harcamalarımızın yüzde 50'sini müşteri ve pazar araştırmalarına yapıyoruz. Dolayısıyla bunun çok olumlu dönüşlerini alıyoruz" dedi.

geliyor. Karlılığın yüzde 50'si ise inovasyondan geliyor. Biz pazarlama harcamalarımızın yüzde 50'sini müşteri ve pazar araştırmalarına yapıyoruz. Dolayısıyla bunun çok olumlu dönüşlerini alıyoruz" dedi.

LinkedIn'den KOBİ'lere özel destek kampanyası

LINKEDIN'in Türkiye satış ortağı AdColony, LinkedIn'in profesyonel ortamını KOBİ'lerin daha etkin kullanması için bir destek kampanyası hazırladı. AdColony Gelinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emre Gönül, amaçlarının, ticari faydaları KOBİ'lere de açmak olduğunu dile getirdi. Gönül, LinkedIn mecrasında farklı ticaret kuruluşlarına üye olan,

yurt dışına ihracat yapan, kısıtlı kaynağa sahip her büyüklükteki firmaların küçük ve orta ölçekli projelerine destek olmak üzere fırsatları bulundurgunu vurguladı. Bu fırsat sayesinde şirketler, AdColony aracılığıyla oluşturulan reklam hesapları üzerinden gerçekleştirilecek yayınlarda bir dolar tutarındaki ilk harcamalarında sadece

tutarın yarısı kadar faturalandırılacak. Kısa AdColony şirketlerde 500 dolar değerinde bir teşvik fırsatı sağlayacak. AdColony Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Latin Amerika Pazarları Büyüme ve Müşteri İlişkileri Direktörü Melike Kırtepe ise "Türkiye'deki KOBİ'lerin gelişip büyümesine yardımcı olmayı hedefliyoruz. Firmalar ile buluşarak dijitalde reklam kullanımı hakkında eğitim düzenliyoruz" dedi.

'Satın alma 2030' vizyonu bir şans

İstanbul Ticaret Odası'ndaki seminerin ikinci oturumu ise 'Dijital Tedarik Zinciri Yönetimi ve Satın Alma Fonksiyonunun Şirketlerdeki Geleceği' başlığı altında gerçekleştirildi. QNB Finansbank Satın Alma Müdürü Cem Öztürk, Tedarik Zinciri Yönetimi Derneği'ni tanıtarak, sektördeki derneğe katılmaya davet etti. Siemens Satın Alma Yöneticisi Ece Özenc ise 'Satın alma 2030' vizyonuna göre, satın almanın vaktinin yüzde 50'sinin boş çıkacağını dile getirdi. Özenc, "Bu alanda bir şans. Katma değeri artıracak işlere daha fazla zaman ayırmalıyız" dedi. Günümüzde tedarik yönetiminin yetmediğini vurgulayan Özenc, "Tedarik



Cem Öztürk

işbirliği gerekiyor artık. Kazan kazan yöntemiyle çalışmak zorundayız. Tedarikçilerimizle işbirliği içinde harcamaları azaltıp tasarruf edeceğiz, verimliliği artıracacağız ve istikrar daha kolay sağlanacaktır" diye konuştu.

Tedarik zinciri yönetiminde ekip üyeleri için koçluk tarzı yönetim sisteminin yükselişte olduğunu söyleyen Özenc, şöyle devam etti: "Devir, yetkinlik yönetimi dönemi. İnsan yetkinliklerini bir üst düzeye taşımamın vakti geldi geçiyor. Boslukları, eğitim programlarıyla doldurmak en öncelikli bakış açısı olmalı. Özellikle satın alma çalışanlarının eğitimi için harcanan her kuruş onlarca katıyla şirkete geri dönüşyor."

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

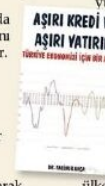
Üretim, tüketim ve ticaretin bölgeselleşmesi

Kitapta, araştırmaya odaklanılan alan, özellikle dünya ekonomisinde artan bir ilgi ve yöneliş sahne olan ekonomik işbirlikleri olgusunun kuramsal temellerinin ve olabirlik koşullarının incelenmesi. Sonrasında, Balkan bölgesi ekonomileri ile Moldova ve Ukrayna ekonomileri, bu ekonomilerin ekonomik yapılan ve ortaya koydukları ekonomik gelişme süreçleri de göz önüne alınarak inceleniyor. Bu ekonomiler ile Türkiye'nin ekonomik işbirliği olasılıkları ve bu işbirliğinin ne düzeyde olabileceği araştırılıyor.



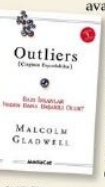
Aşırı kredi ve aşırı yatırım Türkiye ekonomisi için bir analiz

Bazen yatırımlar, talep üretimi düzeyi, ekonomide yavaşlayan bir dengesiyle yaratıyor. Yatırım yapılırken göz önüne alınan en önemli risklerden biri talep yaratıp yaratmayacağı, yaratsa bile yeterli düzeyde olup olmayacağı. Dengeli yatırım düzeyi, ülkelerin ileride sıkı yaşamalarını açısından önem kazanıyor.



Bazıları neden daha başarılı olur?

Kitapta, bazı insanların neden başarılı olduklarını avantajlarını ve tüm New Yorklu avukatların özgeçmişlerinin neden aynı olduğunu ve dünyanın en zeki adamının neden aynı bile duymadığı anlatılan kitapta, bir Silikon Vadisi milyarderi olmak istiyorsanız, hangi yıl; başarılı bir pilot olmak istiyorsanız nerede doğduğunuzun çok önemli olduğu belirtiliyor.



İSTANBUL TİCARET

RAMAZAN'IN HATIRLANAN LEZZETİ



Memleket GAZOZU

Ramazan denilince akla geleneksel içeceklerimiz çay, kahve, şerbet ve şurup geliyor. Ancak İstanbullular son dönemde yerli gazoz markalarını yeniden keşfetti. İstanbul'un Vefa ve Balat semtleri, hem yerli gazozları tatmak hem de İstanbul'da Ramazan nostaljisini yaşamak isteyenleri bekliyor.



SERRA YILDIRIM - BEGÜM DEKAN

TÜRKİYE, gazoz ile ilk olarak 1890'lı yıllarda ithal markalarla tanıştı. İlerleyen yıllarda yerli gazoz markaları artmaya başladı. İstanbullular son yıllarda yerli gazoz markalarını yeniden keşfetti. Çocukluğumuzun gazoz markaları, bugünün gençlerinin de ilgisini çekiyor.

İFTAR SONRASI YENİ ADRES

Bu nedenle Ramazan ayının geleneksel içecekleri arasında artık yerli gazozlar da katılmaya başladı. Hem kadim kent İstanbul'da iftarı açıp Ramazan nostaljisini yaşamak hem de farklı gazoz markalarını tatmak isteyenlerin uğrak yeri Vefa ve Balat semtleri oluyor.

EFSENE YERLİ MARKALAR

Vefa ve Balat semtlerinde efsaneleşmiş eski gazoz markalarını görürseniz şaşmayın. Örneğin 1908 yılında üretilen ilk Osmanlı gazozunu görebilirsiniz. Elvan, Tunç, Bozdağ, Bade, Alanya muzundan üretilmiş Cüce ve birçok eski marka lezzetleriyle sizi bekliyor.

50'Yİ AŞKIN MARKA

Türkiye'nin efsaneleşmiş gazoz markalarının bir rafta bulunduğu Sevda Gazozcusu'nda 50'yi aşkın markanın 100-130 çeşit gazozu yer alıyor. Kahveli, zencefil, damla sakızlı, ananaslı ve 7'den 70'e her damak zevkine uygun aromalı gazozları bulmak mümkün.



'Gazozmatik' hizmetinizde

Geçmiş yıllardaki itibarını tekrar kazanan gazozlar, girişimcilerin ilginç buluşlarıyla gençleri cezbediyor. Bunlardan biri de Eyyüp'teki gazozmatik olarak adlandırılan otomatlar. Gazozmatiklere artan ilgiyle diğer semtlerde de otomatların faaliyete geçmesi bekleniyor.

Bana çay, çocuğa gazoz

Balat'taki Sevda Gazozcusu'nun işletmecisi Mahmut Saklı, gazozun özellikle 70'li ve 80'li yılları popüler bir içecek olduğunu hatırlatarak, şunları söylüyor: "O dönemin çocukları gazozla büyüdü. Gittikleri kafe, park ve bahçelerde ailelerinden duydukları 'bana bir çay, çocuğa da gazoz' cümlesi hafızalarda kaldı. Son yıllarda yerli gazoz markalarına olan ilginin artmasından çok memnunuz."

Değişmeyen Ramazan lezzeti şerbet

Sahurda içilecek olan bir bardak şerbet, susuzluğu giderici, serinletici ve hazmettirici

özellikle Ramazan sofralarında yerini alıyor. Gül, Osmanlı, Şehzade, Meyan ve birçok

çeşitli bulunan şerbetlerin fiyatı 5 ila 8 lira arasında değişiyor.

İftar programına getirilen iftar topu, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ve Fatih Belediye Başkanı Ergün Turan tarafından ateşlendi.



Sultanahmet'te ilk iftar coşkusu

Binlerce İstanbullu mübarek Ramazan ayının ilk iftarı için Sultanahmet Meydanı'nda buluştu. İstanbul Valiliği, İstanbul Ticaret Odası ve Fatih Belediyesi'nin organize ettiği iftara şehit aileleri de katıldı.



İSTANBUL Valiliği, İstanbul Ticaret Odası ve Fatih Belediyesi'nin ortaklaşa düzenlediği iftar organizasyonunda binlerce kişi orucunu Sultanahmet Meydanı'nda açtı. Şehit yakınları, gaziler ve ailelerinin de katıldığı iftar programına İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Fatih Belediye Başkanı Ergün Turan, şehit yakınları ve gaziler ile yerli ve yabancı turistlerin katıldığı iftar öncesi mehter takımı konser verdi, Kur'an-ı Kerim tilaveti yapıldı.

Yemek duasının ardından konuşan Fatih Belediye Başkanı Ergün Turan, ailelere yol gösterici ve rahmet olan kutsal kitabımız Kur'an-ı Kerim'in nazil olduğu Ramazan ayının inanılmaz için kutsallığını vurguladı. Nefsi terbiye eden ve kendimizi başkalarının yerine koymayı öğreten orucun bu aya farz kıldığını hatırlatan Turan, "Aslında sözlük anlamı ile günahlardan sakınmak, nefsi meylettiği şeylerden alıkoymak olan orucun dinimizdeki karşılığı ise nefes hakım olmak" diye konuştu.

AKIN ETTİLER

İstanbul Valisi Ali Yerlikaya ve İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'in katılımlarına hitaben kısa birer selamlama konuşması yaptığı iftara, Fatih Kaymakamı Kaan Peker de katıldı. Öte yandan, iftar öncesi İstanbulluların Ramazan ayının ilk orucunu açmak için Sultanahmet Meydanı'na akın ettiği görüldü. Yer bulamayanların çimlerin üstünde iftar yaptığı meydanda Sultanahmet Camii'ndeki yoğunluk da dikkat çekti.

CHINA
HOMELIFE TURKEY

23 - 25 Mayıs 2019

İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy

Çin Ürünleri Fuarı

Yüzlerce
Seçkin Firma
Sergilenecek
Binlerce Ürün



Kumuş, Hazır Giyim Aksesuarları



Döşemelik Kumuş Ev Tekstili



Mobilya



Elektrikli Ev Aletleri



Ev Eşyası, Züccaciye Hediyelik Eşya



Gıda ve Teknolojiler



Yapı Malzemeleri



Aydınlatma



Hırdavat, El Aletleri



Makine Sanayi Ekipmanları

Avrasya bölgesinde gerçekleşen Çin ürünlerine yönelik en kapsamlı ticaret platformu



Online Kayıt
www.chinahomelifeturkey.com
www.chinahomelifeturkey247.com



0212 210 94 85

BU FUAR 3174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR