



Cumhuriyetimiz 96 YAŞINDA

Cumhuriyet adalettir, aynı potada kendi renkleriyle var olabilmektir, birlik beraberliktir. Bizler 96 yıllık demokrasi mirasımızla geleceğe güvenle bakan Türkiye'nin parçasıyız. 96 yıllık gururla Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.

'Tek vizör iki bakış' Hünkâr Kasrı'nda



Mülteci gençlerle ev sahibi gençleri bir araya getiren 'PhotoVoice' projesi meyvelerini veriyor. Ev sahibi gençle mülteci gencin tek fotoğraf makinası kullanarak beraber çektikleri fotoğraflar. Yeni Cami Hünkâr Kasrı'nda sergileniyor. ■ 14



Merkez'in indirimi kredilere yansımali

YATIRIMA CESARET

■ Merkez Bankası'nın faiz indirim kararını değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdagic, "250 baz puanlık faiz indirimi reel sektörün yatırım ufkunu genişletti. 4 ayda 1000 puanlık indirim memnuniyet verici" dedi.

BANKALARA ÇAĞRI

■ TCMB'nin ekonomide yol açıcı bir pozisyon aldığını belirten Avdagic, "Bu indirimin ticari, konut ve tasit kredilerine hızla yansması gerekli. Yatırımda ve tüketimde olumlu etkilerini göreceğiz" diye konuştu.



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odaklı

25 EKİM 2019 YIL: 61 SAYI: 3081

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com



İhracata '4 koldan' kümelenme

İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde; dört sektöre özel kümelenme seferberliği başlatıldı. Projeye katılan dokuma, Kadın giyim, Erkek giyim, Dijital oyun kadın giyim, erkek giyim ve dijital oyun firmaları, ihracatta rekabet güçlerini artıracaklar. Ticaret Bakanlığı'nın yüzde 75 destek verdiği projeler için başvurular alınıyor. ■ 8'de

- Dokuma
- Kadın giyim
- Erkek giyim
- Dijital oyun

85 ülkeye Türk tohumu

Tarımsal üretimin stratejik yapı taşı olan tohumluk, yerleştirme ve Ar-Ge çalışmalarıyla katma değer kazanıyor. Türk tohumluk sektörü, artık 85 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

YÜZDE 90 YERLİ

İklim ve toprak şartlarına uygun tohumluk geliştirilerek, bölgesinin tohumluk üssü olan Türkiye'de yerlilik oranı yüzde 90'a ulaştı. Ayçiçeği ve mısır tohumluklarında bölgede söz sahibiyiz. Hibrit hububat tohumluklarında üretim yüzde 95 yerli.



SERTİFİKALI TOHUM

Tohumlukta ihracatın ithalatı karşılama oranı 2008'de yüzde 31'ken bu oran güntümüzde yüzde 85'e ulaştı. Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları neticesinde tohumluk ihracatını her yıl yüzde 11 artıran Türkiye'nin 2023 hedefi ise 1.5 milyon ton sertifikalı tohum üretmek. ■ 7'de

Sanayi devlerinin görünmeyen kahramanları

KOBİ ve girişimcileri, ana sanayici firma yetkilileriyle buluşturan İTO, 'Tedarikçi Günleri' etkinliklerine yenisini ekledi. İTO'daki buluşmada bu kez Arçelik firması, yan sanayi tedarikçileriyle aynı masada bir araya geldi. ■ 10'da

BTM girişimleri ödüle doymuyor

Yenilikçi iş fikirlerinin ticarileşmesi için girişimcilere destek veren Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) girişimcileri, yeni ödüller alıyor. IoT tabanlı topraksız tarım girişimi ForFarmig ile AssistBox yarışmalarda birinci oldu. ■ 2'de

Afrika'da fiyatlar yüzde 40 düşebilir

Afrika'da taşımacılığa yönelik gerekli yatırımların yapılması halinde ürünlerin piyasaya giriş fiyatı yüzde 40 oranında azalabilir. ■ 13'te



Emlakta 'yetkili' dönem başlıyor

Ticaret Bakanlığı'ndan 'Yetki Belgesi' almayanlar, gayrimenkul satışlarına aracılık yapamayacak. İTO'da yapılan etkinlikte verilen bilgiye göre emlak komisyonculuğu mesleğine çeki düzen verecek uygulamada son başvuru tarihi 5 Aralık. Osman Kuvvet ■ 6'da

E-TİCARET SİTENİZDE 'POS'A DOLANMAYIN

TİCARET'in makaleleri Cambridge'de yayınlanacak

İstanbul Ticaret Üniversitesi, birlikte çalıştığı akademisyenlerin makalelerinin Cambridge Yayınevi'nde yayınlanması için bir protokol imzaladı. ■ 15

Cambridge Scholars Publishing



e-faturada son viraj

Geçtiğimiz yıl brüt satış hasılatı 5 milyon TL ve üzeri olan işletmelerin e-faturaya geçmesi için son tarih 1 Ocak 2020.

Dr. Veysi Seviği ■ 4

Vergide yoklama hızlanıyor

Hazine ve Maliye Bakanlığı mükellef yoklamasında yeni düzene geçti. Buna göre artık yoklamada; gayri

safi iş hasılatları, işçi sayısı, gelir unsurları gibi kriterler dikkate alınacak. ■ 11'de



İTO'nun kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), yenilikçi iş fikirlerinin ticarileştirme sürecinde girişimcilere destek veriyor. Girişimciler de ödülleri bir bir topluyor.

✓ **IoT tabanlı topraksız tarım girişimi**
ForFarming, Euroasian Startup Awards Turkey'de Yılın En İyi Gıda Teknolojisi Startup'ı ile Yılın Startup'ı kategorilerinde birinci oldu.

✓ **BTM girişimi AssistBox da İstanbul'da**
Başakşehir Belediyesi tarafından düzenlenen Living Lab 9. Girişimci Günü'nde birincilik ödülünü almaya hak kazandı.

BTM girişimleri ödüle doymuyor

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

YENİLİKÇİ iş fikirlerinin ticarileştirme süreçlerinde girişimcilere destek veren ve İstanbul Ticaret Odası iştiraki olan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) girişimcileri, başarılarını ödülleriyle taahhüdünce devam ediyor.

TİFLİS'TE YARIŞACAK

Kapalı alanlarda çiçek, sebze ve meyve yetiştirebilmeyi sağlayan IoT tabanlı topraksız tarım girişimi ForFarming, Euroasian Startup

Awards Turkey'de Yılın En İyi Gıda Teknolojisi Startup'ı ile Yılın Startup'ı kategorilerinde birinci oldu. Levent Atlas tarafından geliştirilen ve şimdiye kadar 1.4 milyon TL değerleme ile yatırım alan ForFarming, Tiflis'te düzenlenecek bölge finalinde ülkemizi temsil edecek.

32 STARTUP KATILDI

Başakşehir Belediyesi tarafından düzenlenen ve 32 startup'ın katıldığı Living Lab 9. Girişimci Günü'nde ise Bora Gül tarafından geliştirilen, sigortacılık sektörüne yönelik

uzaktan destek sağlayan bir platform olan 'AssistBox' projesi birinciliği kazandı. Başakşehir Teknoloji ve İnovasyon Merkezi'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen etkinlikte, girişimcilerin proje sunumlarının ardından jüri tarafından yapılan oylama sonucunda birinciyi 2 bin TL, ikinciyi bin TL ve üçüncüyü 500 TL para ödülü verildi. Ayrıca katılımcılara, girişimcilik için inceliklerini anlatan kitaplar hediye edildi.

Topraksız tarım

Ev ve işyerleri gibi kapalı alanlarda çiçek, sebze ve meyve yetiştirebilmeyi sağlayan IoT tabanlı topraksız tarım girişimi olan ForFarming, dikey tarım

teknikliği ile çevre dostu ve sağlıklı ürünleri kullanıcılarına hızlı ve düşük maliyetle ulaştırıyor. Çok daha az su miktarı ile çok daha fazla verim elde eden şirket, kullandığı akıllı soket teknolojisi ile toprak ihtiyacını tamamen ortadan kaldırıyor.

Sistemin en büyük özelliği, toprağa gerek duymadan tamamen atıl halde olan alanları da değerlendirilebilir olması. Yani bir depo ya da atıl bir prefabrik konut veya fabrikada tarım yapılmasını mümkün hale getiriyor.

Sigortacılara uzaktan destek

Sigortacılık, teknik destek, müşteri desteği ve sağlık hizmetleri süreçleri için geliştirilmiş online iletişim ve uzaktan destek platformu olan AssistBox, uzman kişilerin olay yerine gitmesine gerek kalmadan ihtiyaçların uzaktan karşılanabilmesini sağlıyor. AssistBox, özellikle sigorta sektöründe ekspertiz süreçlerini kısaltarak zamandan tasarruf sağlıyor.

Startup İstanbul'da biz de varız

BTM'nin sponsor olduğu ve dünyanın birçok yerinden konuşmacının katıldığı Startup İstanbul, 18-21 Ekim tarihleri arasında Üniç İstanbul'da gerçekleşti. BTM'nin girişimcilerle bulunduğu Startup İstanbul kapsamında düzenlenen 'Demoday' etkinliğinde, BTM girişimlerinden ForFarming ve Onibus, 1000 girişimci arasından seçilecek yatırımcılara sunum yaptı. Navlungo, H.E.L. ve Turing's Cube de stantlarında yatırımcılara projelerini anlattı.

İTO meslek komitelerine sunum

BTM girişimcileri, İstanbul Ticaret Odası'nın meslek komitelerinde sunum yapmaya devam ediyor. Yusuf Burakhan Sert, İTO Eğitim Meslek Komitesi ve İnşaat Malzemeleri Meslek Komitesi'ne, Cospeak projesini sundu. Bora Gül de İnşaat Malzemeleri Meslek Komitesi ve Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi'ne AssistBox projesini anlattı. Girişimciler, sektörün önde gelen isimleriyle projeleri hakkında görüşerek geri bildirim aldı.

Fikir Kampı'nda final heyecanı

BTM'nin de destekçisi olduğu ulusal girişim hızlandırma, geliştirme ve eğitim platformu olan Fikir Kampı tarafından düzenlenen Fikir Geliştirme, Hızlandırma ve Eğitim Yarışması'nın finali, Kartepa'de gerçekleşti. BTM ekibinin de jüride yer aldığı yarışmada, 10 iş fikri yarıştı.

JEC WORLD 2020

Paris-Fransa
3-5 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

KOMPOZİT SANAYİ'NİN EN PRESTİJLİ FUARI'NDA YER ALIN!

JEC WORLD 2020

- Dünya'nın en prestijli kompozit fuarı
- 76.000 m² alan
- Her kitedan 1.300 katılımcı
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 4.845 TL / m²
- 1. Ödeme : Başvuru ile birlikte 4.845 TL
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si 15 Kasım 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel 24 Ocak 2020

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Odamızda teslim edilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir senaiye gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Nakliye : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Kodu : 055
- TL Hesap No : 60634779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0050 6147 79

- Ödeme firma banka hesabından tam firma ürünü ve "JEC WORLD 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



Eser Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : esrayilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

Cumhuriyetin 100'üncü yılına 4 kala Mega teknoloji merkezi

Hep dilimizde: "Türkiye'nin yeni bir hikayeye ihtiyacı var!" Yeni hikayeden ne kastedildiği belli: Ekonomide yeni bir gelişme heyecanı yaratacak bir büyüme stratejisinin oluşturulması...

Bu hikaye, yani yeni büyüme stratejisi ne olabilir? Soruya çok farklı cevaplar verilebilir tabii... Ancak aklın yolu birse, Türkiye'ye yeni bir başan öyküsü yazılacak hikaye ancak ve ancak ekonomiyi sıçrattak ve üretim kabiliyetlerimizde 'upgrading' sağlayacak bir teknoloji atılımı olabilir. Çünkü ekonomik gelişme çeşitli yollarla sağlanabilir ama ekonomik kalkınmanın temelini teknolojiye bağlıdır ve gelişmeler oluşturmaktadır.

Çok fazla ömge de, söze de gerek yok. Eğri oturalım, doğru konuşalım. Teknoloji düzeyinin sürekli yükseltilmesi sayesinde Güney Kore, son 40 yılın kalkınma yarışında Türkiye'ye tur bindirdi. Bizde ise ticaret ve sanayiden elde edilen sermaye birikiminin önemli bir bölümü lüks konut inşaatına ve AVM yapımına aktı. Oysa kalkınmanın dinamikleri sır değil: Ekonominin tümü dikkate alındığında belirli bir sektörde sermaye birikiminin, teknolojiye daha yoğun yeni sektörlerle akması büyüme ivmesini güçlendiriyor.

Türkiye bu konuda elini kolunu bağladı, hiçbir şey yapmadı, seyretti demek doğru değil.

90'lı yılları başından itibaren teknoloji alanında atılım planları yapıldı. TÜBİTAK, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılını hedefleyerek 2003'te, 20 yıllık bir yol haritası hazırladı. Hükümet bu yol haritasını bir atılma dönüştürmek için kullandı. '2023 vizyonu' ortaya konuldu. Türkiye'nin büyük üniversitelerinde teknoparklar ve teknoloji merkezleri kuruldu. Araştırma-geliştirme merkezlerinin sayısı bin aştı.

Bakanlık verilerine göre 2019'da Türkiye'de 83 teknopark var. Teknopark bulunan şehir sayısı ise 55. Araştırma-geliştirme ve inovasyon kararlılığı yurt sahına yayıldı. Bütün bunlar olumlu... Şimdi bu yolculuğun aksayan yönlerine daha fazla odaklanmak gerekiyor. Örneğin bu yolculuktaki deneyimlerimizle ortaya çıktı ki, parasal kaynakların ve insan zenginliğinin çok sayıda kuruma ve merkeze bölünmesi teknolojik atılımın tam anlamıyla ilerletilemeyeceğini göstermektedir.

Söylemeye çalıştım, yepyeni beyaz bir sayfa açmak değil. Bugüne kadar inşa ettiğimiz kapasite önemli. Şimdi, mevcut teknoparklar ve teknoloji merkezleri çalışmasına devam ederken, uygun bir kente iddialı, geniş araştırma ve laboratuvar imkanlarına sahip tek bir merkez kurulabilir. Benzer girişimler dış ülkelerde denendi. Teknoloji, bilgi ve inovasyon kentleri oluşturuldu.

Örneğin, Güney Kore'de kurulmasına daha 1973'te başlanan Daedeok Innopolis'de bugün 7 bini doktorla derecesi sahibi 20 bin

araştırmacı çalışıyor.

Teknoloji yarışında son dönemde göreceli olarak geriye düşmüş görünen Fransa'nın Antibes kentinde kurulan Sophia Antipolis'de şimdi çok sayıda bilim insanı ve teknik eleman araştırma ve üretim yapıyor. Hollanda'nın Eindhoven kenti yakınlarında kurulan Brainport da bu alandaki önemli örneklerden. 'Beyin Limanı' binlerce teknik elemanın araştırmalar yaptığı bir merkez olarak dikkat çekiyor. Brainport'un üç büyük laboratuvarında, araştırmacılar serbestçe deney yapıyor. Yeni oluşturulan ticarileştirme mühendisliği bölümü ise yeniliklerin pazara sunulması konusunda yol gösteriyor.

Son dönemde Ay'ın karanlık yüzüne uzay aracı indirilerek denli yüksek teknoloji kapasitesi inşa etmiş olan Çin'den eğitimi teknolojik atılımı için müthiş bir sıçrama tahtası haline dönüştürmüş olan Finlandiya'ya, yeni yükselen güç Hindistan'dan Brezilya'ya kadar her iddialı ülkede benzer kurumu ve kuruluşlar belirli bölgelerde ve kentlerde faaliyet gösteriyor. ABD'deki Silicon Valley belki de bu alandaki en çarpıcı örneklerden biri. İyiye taklit etmek bir yanlış yok, ancak Türkiye'de Silicon Valley ve diğer başarılı örnekleri taklit etmek yerine kendi koşullarımıza uygun bir 'mega teknoloji merkezi' kurulması, kaynakların altyapı projeleri yerine artık teknolojiye yönlendirilmesi, yapısal değişim yolunda çok önemli bir adım olabilir. Bu hafta Türkiye Cumhuriyeti'nin ilanını kutluyoruz. 2019 yılı, Cumhuriyetimizin ilanının 96'ncı yılı. 100'üncü yılımıza Türkiye'ye yeni bir başan öyküsü yazılacak bu adımı atmış olarak girmek, ülkemizin geleceğine olan güveni bir üst seviyeye taşıyacaktır.

Türkiye'nin yeni bir hikayeye ihtiyacı, ancak teknolojiye büyük atılımla giderilecek.

Üretim kapasitemiz zengin

Cumhuriyeti kuran kadroların sonuç odaklı çalışkanlığını sürekli hatırlamamızda fayda var. Belki de Osmanlı İmparatorluğu'nu zayıflatan o dönemin büyük güçlerinin neler yaptıklarını ilk elden şahidi olmanın getirdiği bilince, iktisaden gücü olmayı ön planda tutmuşlardır. "Üç beyazlar" hamlesi de o yaklaşımın sonucudur. Yok canla, un, şeker, bez gibi temel ihtiyaç maddelerini üretecek fabrikalar kurulmuştur.

Türkiye'nin 1970'li yıllarda hızlanan sanayileşmesini ve 1980'deki dönüşümü mümkün kılan koşullar da Cumhuriyetin başlangıç yıllarındaki o kapasite inşası ile yakından ilgilidir. O yıllardan gelen kapasite inşası nedeniyedir ki, bugün Türkiye kendi bölgesinin önemli bir üretim ve ticaret ülkesidir. İşte bugün Avrupa'da satılan her 4 televizyondan, her 5 beyaz eşyadan biri Türkiye'de üretiliyor. Sadece televizyon ve beyaz eşya da değil. İtalya'dan Çin Seddi'ne uzanan bölgede Türkiye en modern ve çeşitli üretim kapasitesine sahip ülke olarak geleceğe umutla bakıyor.

sektörleri aynı anda dönüştürme kabiliyetine sahip yeni teknolojiler. Bu yaklaşımı destekleyen çok önemli bir tespit de şu: "Çağımız artık sektör ya da proje değil, teknoloji seçme çağıdır." Öyleyse, Türkiye elindeki imkanlar setiyle hangi teknolojiler vasıtasıyla ne tür sektörlerle sıçrayabileceğini hesap edip, doğru adımları atmalı. Cumhuriyetin 100'üncü yılına 4 kala memleketin yapısal reform gündemi net görünüyor.

Kastettikler, biyoteknoloji, nanoteknoloji, kent teknolojileri ile yapay zeka ve blockchain teknolojisi dahil bilgi ve iletişim teknolojileri... Bu teknoloji platformları tüm



EKO MERCEK

Hakan GÜLDAG

a.hakan.guldag@gmail.com



Yalnız teşvikle olmuyor

Türkiye'de teknolojik yoğunluğu yükseltmenin önemi çok açık. Peki, bu görevi kim üstlenecek? Ve nasıl?

Uygulanan çok sayıda teşvik paketine rağmen yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi üretimi ve ihracatı içindeki payı resmi istatistiklere göre yüzde 3.2 gibi çok düşük bir düzeyde. Ortanın üstü teknoloji ürünleri ise üretim ve ihracat açısından artış giderek zorlaşıyor.

Cari açığın azaltılması, sanayideki teknolojik düzeyin yükseltilmesine bağlı. Altyapı projeleri çok önemli. Ancak o alanda belli bir yere de gelindi. Şimdi imalat sanayi sektörlerine öncelik verilmesi gerekiyor.

Bu konuda devlete belki de Cumhuriyetin ilk döneminde olduğu gibi 'aktif bir rol' düşüyor. Devlet gerektiğinde sermaye de koyarak kritik ve stratejik sektörleri yatırım yapılabilir. Özel

sektör ve dış ülkelerdeki büyük teknoloji şirketleri ile 'ortak girişim' kurabilir. Bu ortaklıklara yap-işlet-devlet modelinden farklı olarak devlet sermaye de koyabilir. 10. Beş Yıllık Plan, yapılabilecekler konusunda bir hayli ıpuçları içeriyordu. Örneğin Eti Maden, THY örnek alıp yeni tür bir KİT geliştirilebilir veya ASELSAN ve HAVELSAN tipi yapılabilmeler, teknolojiyi çevre şirketlere de yayarak uygulamalara gidilebilir.

GÜNEŞ SİGORTA
"Hayat daha kolay"

62 YIL DÜN, BUGÜN VE YARIN



Biz tam 62 yıldır ilk günkü heyecanımızla hizmet veriyoruz.
Nice güven dolu yıllara...

Yeni sanayi devrimi Türkiye için fırsat

İş dünyasından toplumun çeşitli kesimlerine yansayan 'yeni başan hikayesi' arzusu, Türkiye'nin bugüne kadar yaptıklarını yaparak daha ileriye gidemeyeceğinin kabulünü gerektiriyor. Şimdi Türkiye'nin teknolojik bir atılımla, küresel değer zinciri içindeki payını yükseltmesi gerekiyor.

İyi de nasıl? Bunun için nasıl bir yol izlenmeli? Teşvikler bu ihtiyaca göre nasıl kurgulanmalı? Son dönemde bu konuya kafa yoranlar şu saptamayı yapıyor: "Türkiye'nin büyübilmesi için tüm sektörlerde aynı anda verimlilik artışını getirecek bir teknolojik yenilenmeye ihtiyacı var."

Ve hemen arkasından ekliyorlar: "Dünyada hız kazanan yeni sanayi devriminin teknolojik atıyapısı Türkiye için fırsattır." Yani diyorlar ki, bugün dünyadaki durum, koşullar, dahası zamanın ruhu da buna uygundur. "Yeni sanayi devriminin gündeme getirdiği yeni teknolojiler ile Türkiye ekonomisinin teknolojik yenilenme gereği birbiri ile örtüşüyor."

Kastettikler, biyoteknoloji, nanoteknoloji, kent teknolojileri ile yapay zeka ve blockchain teknolojisi dahil bilgi ve iletişim teknolojileri... Bu teknoloji platformları tüm

İTO BAŞKANI ŞEKİB AVDAĞIÇ:

İstanbul, nüfusundan fazla turist ağırlayacak

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, dizi, film, içerik, TV ve yapımcı sektörünün en prestijli fuarı olan MIPCOM 2019 kapsamında basın mensuplarıyla bir araya geldi.

Şekib Avdağ, İstanbul'da otel doluluk oranlarının arttığına dikkat çekerek, "Batılı turistlerin geri gelme oranı arttı. İstanbul'da otel birim fiyatlarında yüzde 27 artış var, döviz bazında. Doluluk oranlarında yüzde 87'ye geldik. Beklentimiz, tarihinde ilk defa İstanbul'a gelen turist sayısının İstanbul nüfusunu geçmesi. Bu psikolojik bir eşik olacak. Yani 2019 için 15.5 milyon turist gelecek. Şu andaki veriler onu gösteriyor" değerlendirmesinde bulundu.

250 MİLYAR DOLARLIK SINIR

Avdağ, komşu ülkelerle ticareti geliştirmek ve toplam ihracatının önemli bir kısmını bu ülkelerle yapmanın önceliklerden olması gerektiğini vurgulayarak, sınırları kaydetti: "8 ülkeye kara sınırımız var. Bu ülkelerin tüketim talebi neredeyse 250 milyar dolar. Hemen yanı başımızda duruyor. Biz bu 8 ülkeye 2018'de 19.6 milyar dolarlık mal satmışız. Yani toplam ihracatımızın yüzde 11.7'si. Bu ülkelerin toplam ithalatından aldığımız pay yüzde 8. Diğer yandan 510 milyonluk nüfusa, 17.5 trilyon dolarlık milli gelire ve 34 bin dolar kişi başı gelire sahip Avrupa Birliği (AB) ile ekonomik entegrasyonumuz var. Ancak bizim buraya yaptığımız ihracat geçen yıl için 84 milyar dolar oldu. Yani AB'nin toplam ithalatından aldığımız pay yüzde 4. Türkiye, doğudan batıya, kuzeyden güneye 27 trilyon dolarlık gelire sahip 1.7 milyarlık nüfusa erişim için en uygun maliyetli çıkış noktasında konumlanmış bir ülke. Bu avantajımızı çok daha iyi kullanmalıyız."

HUB OLABİLİRİZ

Türkiye'nin sanayi altyapısı ve sanayi ihracatının komşularından çok daha güçlü ve yüksek olduğuna dikkat çeken Avdağ, "Ticaret dengesinin aleyhimize olduğu komşularımıza karşı verdiğimiz ticaret açığı ise bütünüyle enerji ithalatından kaynaklanıyor. Bunun yanında finans, kültür ve turizm, sanat, perakende alışverişte de Türkiye bir hub (faaliyet merkezi) olabilir." dedi.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, 2019 sonunda İstanbul'a gelen turist sayısının 15.5 milyona ulaşacağını söyledi. Avdağ, "Beklentimiz; tarihinde ilk defa İstanbul'a gelen turist sayısının İstanbul nüfusunu geçmesi. Bu psikolojik bir eşik olacak" dedi.



Finans Merkezi, İstanbul için bir milat

Türkiye Varlık Fonu'nun, İstanbul Finans Merkezi'ne ciddi bir kaynak aktarmaya karar verdiğini ifade eden Avdağ, dolayısıyla İstanbul Finans Merkezi'nin, hızlı bir şekilde devreye alınacağını söyledi. Avdağ, İstanbul Finans Merkezi'nin hızlıca devreye alınmasının İstanbul için bir milat olacağını vurgulayarak, "Dünyadaki sermaye akımının İstanbul üzerinden yön bulması, ülkemizde fona ulaşım maliyetinin azalması, hareketlendireceği hukuk, müşavirlik, medya, gayrimenkul ve eğitim gibi pek çok alt sektörde birlikte oluşturacağı istihdam hem şehrimize hem de ülkemize büyük katma değer sağlayacak" diye konuştu.



Dünyanın en iyi 50 otelinden ikisi İstanbul'da

DÜNYANIN en fazla takip edilen seyahat ve yaşam stili dergilerinden biri olan Condé Nast Traveler'ın prestijli okur değerlendirmesi olarak nitelendirilen 'Okur Seyahat Ödülleri 2019' sıralamasında 'Dünyanın En İyi Otel'leri listesine İstanbul'dan da iki otel girdi. Dünyanın en iyi 50 otelinden biri olarak gösterilen Çırağan Palace Kempinski, listeye 31. sıradan

girerken Shangri-La Bosphorus ise 34. olarak yer aldı.

Prestijli yayının seyahatseverler tarafından merakla beklenen ve her yıl sektörün de yakından takip ettiği 'Okur Seyahat Ödülleri' bu yıl 600 bin kayıtlı okur tarafından oylandı. Tarihi, mimarisi, hizmet kalitesi ve eşsiz konumuyla Çırağan Palace Kempinski,

listeye 31'inci sıradan girdi. Çırağan Palace Kempinski İstanbul Genel Müdürü ve Kempinski Residences Türkiye Bölge Direktörü Ralph Radtke, "Dünyanın En İyi 50 Otel" listesine girerek, Türk misafirperverliğinin dünyada adeta bir elçisi olarak destinasyon tanıtımı adına güzel katkılar sağlayacağını düşünüyoruz" dedi.

2020'de tempoyu hızlandıracamız

İTO Başkanı Avdağ, son dönemdeki makro verilere bakıldığında ortada iş dünyasını umutlandıran bir tablo olduğunu belirterek, PMI verisinin Eylül'de 17 aydan sonra tekrar 50 eşğine yükseldiğini, Euro Bölgesi'nde Eylül PMI verisinin 45.7 ile son 7 yılın en düşüğünde olduğunu anımsattı.

Uluslararası piyasalarda da Türkiye'nin büyüme tahminlerinin yükseldiğini aktaran Avdağ, sözlerini şöyle sürdürdü: "Önce OECD, 2019 için öngördüğü eksi yüzde 2.9 büyüme tahminini, eksi yüzde 0.3'e yükseltti. 2020'de ise büyüme rakamının yüzde 1.5'i aşacağı tahminini korudu. Ardından rating kuruluşu Fitch 2019 için Türkiye büyüme tahminini eksi yüzde 1.1'den eksi yüzde 0.3'e yükseltti. 2020'de ise yüzde 3.1 ve 2021'de de yüzde 3.6 büyüyeceğini tahmin etti. Son olarak Dünya Bankası 2019 için daha önce eksi yüzde 1 olan rakamı sıfıra çekti. Ayrıca Türkiye ekonomisinden 2020 için yüzde 3, 2021 için yüzde 4 büyüme beklediğini açıkladı. Bir başka rating kuruluşu Moody's de Türkiye'nin yeni büyüme hedefleri ekonomik planındaki diğer öngörülerle uyumlu şeklinde bir yorum geçti."

Avdağ, Yeni Ekonomi Programı'na işaret ederek, "Buradaki büyüme hedefleri 2019 için yüzde 0.5, 2020-2021 ve 2022 için ise yüzde 5 olarak belirlendi. Bu anlamda OECD, Fitch, Dünya Bankası, hepsi Yeni Ekonomi Programı'nın ortaya koyduğu hedeflere yaklaşımlar revizyonlar yaptılar. Bu yıl pozitif büyüme ile kapatıp, 2020'de tempoyu hızlandırmak için çalışmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

LIGHT+BUILDING 2020

Frankfurt-Almanya
8-13 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRK TEKNOLOJİSİ VE AKILLI IŞIKLANDIRMA SİSTEMLERİ
LIGHT+BUILDING FUARINDA YERİNİ ALIYOR

LIGHT+BUILDING 2020

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 256.400 m²'de 55 ülkeden 2.717 katılımcı
- 117 ülkeden 220.864 ziyaretçi
- Türkiye'den 96 firma

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 3.420 TL
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 4 Ekim 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 6 Aralık 2019

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

BANKA BİLGİLERİ

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

Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "LIGHT+BUILDING 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Aktif Gönüllü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanç

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 17 / 0212 455 61 11
GSM : 0533 999 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : aktif.gonullu@ito.org.tr / gulinc.gursoy@ito.org.tr
sibel.tayanca@ito.org.tr

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



Emlakta 'yetkili' dönemi başlıyor

Emlak sektöründe bir kasa, bir masa dönemi sona eriyor. Sektörde yetkisiz firma ve çalışan kalmayacak. Yetki belgesi almak için son başvuru tarihi ise 5 Aralık.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen 'Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik ile Mesleki Yeterlilik Belgelerine İlişkin Bilgilendirme' konulu sektör toplantısında emlak sektörüyle ilgili son düzenlemeler ele alındı.

SON TARİH 5 ARALIK

Toplantının açılışında konuşan İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel, emlak sektörünün, yeni yönetmelik ile daha iyi yerlere geleceğini söyledi. Tokel, "Ödamız, kayıt dışı emlaklığın ortadan kalkması, sektör mensuplarının gelişimine katkı sağlanması ve emlak danışmanlığının geliştirilmesine yönelik çalışmalara büyük önem veriyor. Buna yönelik olarak 2018'de çıkan yönetmelikte uygulamaya için belirtilen son tarih 5 Aralık 2019" dedi.



İL MÜDÜRLÜĞÜ
VERİYOR

Oturum başkanlığını İTO Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi Başkanı ve Medis Üyesi İbrahim Bozan'ın yaptığı toplantıda, Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği (TÜGEM) Başkan Yardımcısı Hakan Özelmacklı, taşınmaz ticareti yapacak işyerlerine Ticaret İl Müdürlüğü tarafından 'yetki belgesi' verileceğini söyledi.

Özelmacıklı, kişinin bu mesleği yapmaya yetkin olduğunu göstermek için de mesleki yeterlilik belgesi alması gerektiğini kaydetti.

BELGE DEVREDİLMİYOR

Özelmacıklı, yönetmelik ve yetki belgesi hakkında şu bilgileri verdi:

- Yetki belgesi için Taşınmaz Ticareti Bilgi Sistemi üzerinden başvuru yapılıyor.
- Başvuran, 7 gün içinde yerinde tespit edilecek ve onay verilecek (3 aya sarkabilir).
- Her işletme için ayrı düzenlenir ve devredilemez.

devredilemez.

• İşletmede birden fazla taşınmaz ticareti faaliyetinde bulunan kişi varsa, işletme adına yalnızca bir yetki belgesi düzenlenir.

• Yetki belgesinin geçerlilik süresi 5 yıldır.

• İşletmeler, bir yıl içinde kurallara üç defa aykırı hareket ederlerse, yetkileri 2 yıl süreyle alınır.

Toplantıda, İstanbul Emlak Komisyoncuları Odası Başkanı Nizameddin Aşa, meslek mensuplarının donanımlı ve birlik olması gerektiğini söyledi.

Başvurular TTBS üzerinden yapılıyor

Ticaret Bakanlığı İstanbul İl Ticaret Müdürlüğü Şube Müdürü İsmail Aslanlar, yetki belgesi için başvuruların Taşınmaz Ticareti Bilgi Sistemi (TTBS) üzerinden yapıldığını söyledi. Aslanlar, "İstanbul'da, İTO'ya ve meslek odalarına kayıtlı 14 bine yakın emlakçıdan sadece bin 836'sı TTBS üzerinden başvurdu" dedi. Aslanlar, şunları söyledi: "5 Aralık'a kadar özel eğitim kurumlarından alınan sertifika ile başvurular kabul ediliyor, fakat yetki belgesi verilmiyor. Bunun için yönetmelikte yapılacak değişikliğin yayınlanmasını bekliyoruz. Başvurusu reddedilmiş firmalar tekrar başvuruda bulunabilirler."

İşletmelere yetki belgesi için yeterlilik kriterleri

- Ofis, bağımsız bölüm niteliğinde ve net alan en az 30 metrekare olmalı.
- İçinde idari büro ve kabul yeri ile dosyalama işlemi yapılacak arşiv bölümü bulunmalı.
- Şartları taşıyan kayıtlı birden fazla kişi varsa, her bir kişi için alan yüzde 20 artırımlı.
- 5 Haziran 2018'de, taşınmaz ticaretiyle iştigal eden, vergi ve Oda kaydı bulunmayan, bulundukları işletmenin adresini değiştirmedikleri sürece bu şartlardan muaf olacak.
- Mevcutta taşınmaz ticaretiyle iştigal eden, fakat vergi veya Oda kaydı gibi eksikleri bulunanların diğer şartları da karşılaması gerekli.

SIAL CANADA 2020

Montreal / Kanada
15-17 NİSAN 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR

SIAL CANADA 2020

- 25.000 m² katılım alanı
- 50 ülkeden 1200 katılımcı
- 60 ülkeden 25.000 üzeri ziyaretçi
- SIAL Markasının ayrıcalığı ile Amerika kıtasındaki profesyonellere doğrudan ulaşım
- Katılımcı firmaların %95 memnuniyeti

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 5.000 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m² x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 10 Ocak 2020
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 6 Mart 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkında tanınacaktır.

BANKA BİLGİLERİ

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "SIAL CANADA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Sibel Tayanç / Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 6111 / 0212 455 6105
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : sibel.tayanca@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal

Yüzde 75 kayıt dışı

Tüm Girişimci Emlak Müşavirleri Derneği (TÜGEM) Başkanı Hakan Akdoğan, taşınmaz ticaretinin sadece yüzde 25'inin, sektör çalışanları tarafından gerçekleştirildiğini vurguladı. Akdoğan, "Yüzde 75'i ise mülk sahibince ya da faaliyet alanı emlak olmayan işletmeler tarafından yapılıyor. Yönetmelik, gayrimenkulde sektör dışı aktörlerden kaynaklanan kayıt dışılığı önlemek için önemli bir kazanımdır" diye konuştu.

Meslek yeniden tanımlanmalı

Ankara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi (UBF) Dekanı Prof. Dr. Harun Tanırmış, sektördeki sorunlardan birinin de tanımlama ile ilgili olduğunu söyledi. Prof. Dr. Tanırmış, "Emlakçılık diye bir meslek yok. Bu meslek, yurtdışındaki haliyle 'gayrimenkul danışmanlığı'dır" dedi. Prof. Dr. Tanırmış, sektörün olmazsa olmazlarını ise şöyle sıraladı:

- Meslek birliği kurulmalı ve sektör için ortak çalışma yapılmalı.
- Sektörde mutlakla meslek standardı oluşturulmalı.
- Projelerin bir teması olmalı.
- Finansman ve pazarlama için profesyonel hizmet alınmalı ya da ayrı şirketler kurulmalı.

Çalıştay yapılacak

İTO Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı ve Meclis Üyesi Seyithan İzziz, yakın zamanda sektörün tüm paydaşlarının içinde olacağı bir çalıştay yapmayı planladıklarını açıkladı. İzziz, çalıştayda, konut stoğu ve kentsel dönüşümün ana konular olacağını belirtti.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Doc. Dr. NİHAAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

Özcan Tokel

Genel Yayın

Yönetmeni

Tamer Cerci

Başın ve Yayınlar

Müdürü

Sükrullah Dolu

Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu

Fedai Yıldırım

Yayın Direktörü

Canan Bilgin

Haber Merkezi

Adem Orhun,

Sümeyra Yara Topal,

Serif Kılıç,

Müge Biber,

Dişah Keflioğlu,

Osman Kuvvet

www.itohaber.com

İlker Başgök, Hamit Eteovans

Reklam ve Abonelik

Yalçın - Cengiz

Gül - Kazan

Grafik

Ertem

Kırcı

Çatak

Fotoğraf

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN

VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.

İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK

BEYİTLERİ KİSMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KİTÖ için 40 TL, diğer ülkeler için ise

posta ücreti dahil 52 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası

(pasaport için), ad ve adres belirtilerek, T. İ. Bankası İstanbul Şişeci

Ticaret Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.

IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 52

Yayın türü: Yerel süreli yayın

Yayın tarihi: 25.10.2019

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Paşayazı Cad. 34112 Eminönü / Fahi - 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 36

Baskı: İsmet Gökçek A.Ş. Meslek Matbaası 29 Ekim Cad. 34112 İsmet

No:11 A41 Yenisöğüt / Beşiktaş / İstanbul / 0212 454 30 00

Türk tohumu 85 ülkede filizleniyor

Tarımsal üretimin en önemli yapı taşlarından biri olan tohumluk, Ar-Ge çalışmalarıyla her geçen gün ivme kaydediyor. Bu alanda ihracatın ithalatı karşılama oranı geçtiğimiz yıl yüzde 11'lik artışla yüzde 85 oldu.

Türk tohumluk sektörü, yerleşme ve Ar-Ge çalışmaları neticesinde günümüzde 85 ülkeye ihracat gerçekleştiren bir konumda. Bu ülkeler arasında; Rusya, Ukrayna, Irak, Avusturya, İtalya, Romanya, Azerbaycan da var.

Türkiye'de tohumların yüzde 90'ı yerli kaynaklardan karşılanıyor. Türkiye, Dünya Tohumculuk Federasyonu tarafından gerçekleştirilecek 'Dünya Tohum Kongresi'ne 2023 yılında ev sahipliği yapacak.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRK tohumluk sektörü, son yıllarda başlayan yerleşme ve modernizasyon çalışmaları neticesinde her geçen gün büyüyor. Tarla ve laboratuvar kontrolleri sonucunda fiziksel ve biyolojik olarak standartlara uygun olduğu belirlenen ürünlere verilen sertifikalı tohumda geçtiğimiz yıl 1 milyon ton üretim gerçekleşti. Sektörde 2018 yılından bu yana sertifikalı olmayan tohumlara Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından destek verilmiyor. Bunun neticesinde sertifikalı tohum üretimi artarken, sektörün bu alandaki 2023 hedefi ise 1.5 milyon ton sertifikalı tohumluk üretimine geçmek. Geçtiğimiz yıl 85 ülkeye ihracat gerçekleştiren tohumluk sektörünün tüm yönlerini, Tohum Sanayicileri ve Üreticileri Alt Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ahmet Yılmaz İstanbul Ticaret'e anlattı.

YÜZDE 90 YERLİ

Türkiye'de ekilen tohumların yüzde kaçını yerli üretim?

Ülkemizin gen kaynağını teşkil ettiği ürünlerde, ticarete konu olan tohumluklarda yerlilik oranımızın yüzde 90'a vardığını gözlemliyoruz. Bazı ürünler ise tamamen yerli çeşitlerimiz ile üretiliyor. Ülkemizin gen kaynağı olmadığı mısır, şekerpancarı, domates gibi ürünlerde yabancı çeşitler ağırlıklı olmakla birlikte, hibrit sebze ve yüzde 50-55, hububat ise yüzde 90-95 oranında yerli çeşitlerimiz ile üretim yapıyor.

Kamuyunda hibritle ilgili pek de olumlu bir algı yok, tam olarak açılabilir mi bu konuyu?

Evet, ne yazık ki hibrit tohumun üzerinde büyük bir olumsuz etki var. Hibrit (melez) tohumlar verimi artırmak için aynı türe ait bitkinin kendisiyle yakın akraba olmayan bir başka bitki ile tozlanmasından yani melezlenmesinden elde edilir. Hibrit tohumluk teknolojisi tabiatı kendi kendine olan süreçlerin insan eliyle teknoloji kullanılarak arzu edilen amaçlara göre



Dr. Ahmet Yılmaz, 2023 yılında 'Dünya Tohum Kongresi'ne ev sahipliği yapmaya hazırlanıklarını söyledi.

hızlandırılmıştır. Bu tohumlar, biyolojik olarak kısır tohum değildir ve insan sağlığına zararı yoktur.

GELİŞTİRMEK İÇİN

Türkiye tohum üretimine dair veriler nasıl? En çok hangi tohum üretiliyor?

Tohumculuk sektörümüz, 2006 yılından itibaren kazandığı ivme ile yükselmeye başladı. Sertifikalı tohum üretim rakamlarımıza baktığımızda 2008 yılında 290 bin ton olan üretim miktarı, 2018 yılında 1 milyon tonun üzerine çıkmış. Tohumculuk sektörü 2023 hedefini 1.5 milyon ton sertifikalı tohum üretimi olarak belirledi ve çalışmalarını bu amaca yönelik olarak yürütüyor. 2018 yılı sertifikalı tohum üretimimizde ilk sırayı 426 bin ton ile buğday alıyor. Onu, 276 bin ton patates, 151 bin ton arpa, 62 bin ton mısır tohumu üretimi takip ediyor.

Peki, bu rakamlar Türkiye ihtiyacına cevap veriyor mu? Yoksa ithalat mı gerekiyor?

Tohumculuk söz konusu olduğunda, "İthalat yapıyor muyuz?" sorusuna "Evet" cevabı verildiğinde hemen "dışa bağımlıyız" yaftası yapıştınıyor. Ülkemiz tohum ithal ediyor, ancak dışa bağımlılığımız söz konusu değildir. Ticaretin her kolunda olduğu gibi tohumluk ithalatı da yapıyor. Ancak, bu ithalatın önemli bir kısmı yeterli kalite ve verimliliğe sahip olmadığımız bitki tür ve çeşitlerinde çiftçilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için yapıyor.

EN ÇOK RUSYA

Neyi, nereye ihraç ediyoruz?

Ülkemizin hemen hemen her tohum türünde ihracatı bulunuyor.

İlk iki sırada ise ayçiçeği ve mısır tohumlukları yer alıyor. Son yıllarda buğday tohumluğu ihracatımızda da önemli artışlar oldu. Bu konudaki en büyük ortaklarımız; Rusya, Ukrayna ve Irak.

İthalatın ihracatı karşılama oranı nasıl?

Bu konuda iyi bir tablo ile karşı karşıyayız. Çünkü ton bazında ihracatımız fazla olmasına karşın parasal değer olarak ithalatımız ihracatımızdan fazla. Bugün yüzde 85 oranında ihracat ithalatı karşılıyor. Bu rakam yıldan yıla da artıyor. Örneğin 2002 yılında bu oran yüzde 31'ken, 2017'de yüzde 73'e, geçtiğimiz yıl da yüzde 85'e çıktı.

ESKİ YÖNTEM ZOR

Tohumda Ar-Ge'ye biraz daha yer açabilir miyiz?

Tarla bitkilerinden özellikle buğday ve arpa ve diğer bazı bitki türlerinde araştırma enstitüleri ve üniversitelerde yapılan çalışmalar ile önemli bir seviye yakalandı ve bu ürünlerde üretim daha çok yerli çeşitler ile yapılıyor. Hibrit sebze, ayçiçeği, mısır gibi ürün gruplarında ise yerli şirketlerimiz kendi ıslah etikleri çeşitlerle hem ulusal hem de uluslararası pazarlarda rekabet eder düzeye gelmeye çalışıyor. Örneğin hibrit sebze tohumculuğunda yeterlilik oranımız yüzde 10'dan yüzde 50-55'lere yükseldi.

Bazen 'neden eski yöntemleri kullanarak organik üretim yapıyoruz ki' diye düşünebiliyoruz. Bu mümkün değil mi?

Evet, artık gururla söyleyebiliriz ki: Türk tohumcuları dünya ile ticaret yapıyor ve 85 ülkeye tohum satıyor. Türkiye'nin tohum ihracatı, 2017 yılında yaklaşık 137 milyon dolar iken, 2018 yılında yaklaşık 152 milyon dolara yükseldi. İhracat, değer bazında olduğu gibi tohumluk ithalatı da yapıyor. Ancak, bu ithalatın önemli bir kısmı yeterli kalite ve verimliliğe sahip olmadığımız bitki tür ve çeşitlerinde çiftçilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için yapıyor.

Eski tatlar geliyor

Çok değil belki 20 yıl öncesinde yediğimiz domateslerin, salatalıkların kokusunu, tadını şimdi bulamıyoruz. Bunun sebebi nedir?

Dünyada artan nüfusun gıda ihtiyacını karşılamak amacıyla bitki ıslah çalışmaları ilk yıllarda daha çok verimi artırmak amacıyla yönlendi. Aroma ve diğer bazı kalite özellikleri göz ardı edildi. Bu nedenle bugün piyasada olan birçok domates ve salatalıkların eski tadı ve kokusu yok. Ancak, son yıllarda toplumun istekleri doğrultusunda aroma ve kokuyu ön plana alan ıslah çalışmaları yürütülmeye başlandı. Bu çalışmaların bir kısmı özellikle domatestes meyesini verdi ve eski tat ve kokuya sahip domates çeşitleri geliştirildi ve piyasaya sürüldü. Önümüzdeki yakın gelecekte bu çeşitlerin ürünlerini pazarlarımızda daha çok göreceğiz.

Sertifikalı tohumlar

Sertifikalı tohum terimini sık kullanıyorsanız, bunu açabilir miyiz?

Tabi, sertifikalı tohum tarla ve laboratuvar kontrolleri sonucunda fiziksel ve biyolojik olarak standartlara uygun olduğu belirlenen ürünlere verilen bir isim. Sertifikalı tohumlar ile bir taraftan çiftçilerimiz; menşei belli olmayan, hastalıklerden arı olduğu süpheli, verimi düşük, çeşide ait cımlenme, safiyet vb. standartları taşımayan tohumlukların yasal olmayan yollarla rastgele kişiler tarafından satışından korunuyor.

DOĞRU MU?

Hibrit tohum GDO'lu tohum mudur?

Hibrit tohumluk teknolojisi tabiatı kendi kendine olan tozlanma süreçlerinin; insan eliyle teknoloji kullanılarak arzu edilen amaçlara göre hızlandırılmışdır ve asla GDO'lu tohum demek değildir.

Tohumluklar kısır mıdır?

Hibrit tohum kısır değildir. Bu bitkilerden elde edilen tohumluklar ekilebilir ancak çıkan ürün ıslah edilmemiş türe ait olur.

Türkiye tohumlukta dışa bağılı mıdır?

Asla değildir, Türk tohum sektörü 85 ülkeye ihracat yapıyor.

Ata tohumu organik tohum mudur?

Genel olarak yerli ve uzun yıllardır ülkemizde yetiştirilen yerli çeşitlerimize ait tohumluklar için ata tohum ifadesi kullanılıyor. Esas olan sertifikalı tohumculuktur.

Türk tohumluk pazarında İsrail mi hakimdir?

Bu bir şehir efsanesidir. Türkiye'nin toplam tohumluk ihracatında İsrail'in payı yüzde 6.9'dur.



İhracat yapmak isteyenlere PTT TRade

İTO'da düzenlenen 'E-Ticaret Girişimciliği' seminerinde girişimcilerin, mikro ihracat yapmak veya dış pazarlara daha kolay bir şekilde açılmak isteyenlerin kullanabileceği yeni bir platformun tanıtımı yapıldı. PTT E-Ticaret Daire Başkanı Settar Ulu, ihracat yapmak isteyenleri, yeni nesil B2B e-pazaryeri platformu olan PTT TRade'e üye olmaya davet etti.



hizmetindeyiz" dedi.

GÜVEN RİSKİ

PTT Trade sayesinde uluslararası ticarette güven riskini azaltıcı hizmetlere ulaşmanın mümkün olduğunu kaydeden Settar Ulu, "Doğrulanmış şirket hizmeti alabilirsiniz. Küçük üreticilerimiz ve ev kadınları dahi mikro ihracat yapabilir. 300 kilogramı aşmayan ve değeri 15 bin Euro'nun altındaki malları PTT Trade üzerinden çok daha kolay şekilde yurtdışına satabilirler. İhracatçı firmalarımız için de büyük hacimli işler için kritik çözümlerimiz var" diye konuştu.

PTT Trade'in bir B2B sitesi olduğu halde 'sepet' uygulamasına da sahip olduğunu kaydeden Ulu, "Konşimentoları görebiliyorsunuz. Böylece stratejik dış ticaret verilerine ulaşmanız mümkün oluyor" dedi.

PTT'nin sahada bir kurum olarak avantajını da kullandığını belirten Ulu, "Bir posta kurumu olarak önemli avantajlarımız var. Birçok ülkenin posta kurumları PTT ile çalışmak istiyor. Biz yeter ki ihracat yapalım, para orada, hatta çok büyük para orada" diye konuştu.



e-ticaret sitenizde 'POS'a dolanmayın

Büyüyen e-ticaret pazarında ödeme yöntemlerinin satıcılar için önemi artıyor. Girişimci için kritik bir yük haline gelen bankalarla taksit ve POS anlaşmaları için artık alternatif çözümler var. Bu alanda hizmet alan firmalar, ödemelere takılmadan asıl işine odaklanıyor.

ADEM ORHUN

MOBİL cihaz kullanımının artmasıyla internet üzerinden satışa hızla büyüyen e-ticaret pazarında ödeme yöntemleri, satıcılar için gittikçe önem kazanıyor. Çünkü mallarını satmak isteyen firmalar hem ödeme almak hem de taksit yapmak için bankalarla anlaşmak ve POS işlemi yapmak zorunda. e-ticaret firmalarının büyük çoğunluğunun en az iki banka ile anlaşması bulunuyor.

Ancak müşteriler farklı bankaların kartlarına sahip olduğu için herkese taksit imkanı sunmak isteyen firmaların en az 7 banka ile anlaşma yapması gerekiyor. Anlaşmaların yükümlülükleri, POS bakım maliyetleri, aidatlar, ödemelerin 4-6 haftalık geri dönüş süresi, firmalar için önemli bir yük oluşturuyor. Üstelik, kredi kartı tercih edilmeyen ülkelerde farklı ödeme yöntemlerine uygun çözümler sunmak her çaptaki firma için çok kolay değil. Ancak piyasada, bu problemleri çözmek üzere hizmet veren firmalar var.

DİJİTAL BAŞVURU

İTO'da düzenlenen 'E-ticaret Girişimciliği' seminerinde girişimcilere ve firma temsilcilerine e-ticarete sanal POS ve ödeme yöntemleri hakkında bilgi verildi. İzyco Pazarlama Direktörü Pamir Yanık, e-ticaret yapanları bankalarda uğraştırmadan, hızlı, maliyeti ve komisyonu düşük çözümler üretildiğini ifade etti. POS veya pazaryeri entegrasyonu için vergi levhası, imza sirküleri, IBAN numarası ve kimlik fotokopisi istediklerini belirten Yanık, firmaların 24-48 saatte sisteme dahil olabildiğini söyledi.

TEK İMZAYLA 13 BANKA

Bu tür sistemlerin, bankalarla direkt çalışmaktan farkını açıklayan Pamir Yanık, "Tek imzayla 13 banka ile anlaşmış oluyorsunuz. Aynı şekilde tek imzayla tüm

kartlara taksit imkanı sağlıyor. Sistem komisyon anlaşması ile çalışıyor ve komisyon oranı işlem hacminize göre değişiyor" dedi.

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) takas masrafı olarak yüzde 2.32 aldığını belirten Yanık, "Biz de üzerine operasyonel masraflarımızı ekliyoruz" diye konuştu.

KART KULLANMAYANLAR

Her ülkede kredi kartı kullanımının yüksek olmadığına dikkati çeken Pamir Yanık, "Hollanda'da kredi kartı kullanımı yüzde 7. Bunun gibi ülkelerde alternatif ödeme yöntemlerini kullanabiliyor olmanız lazım" dedi. Yanık, Qiwi, Sofort, Giropay, ideal gibi servislerle uyumlu çabışıklarını bildirdi. Ödeme entegrasyonu yapan firmanın, kargo entegrasyonu, kart saklama hizmeti, 7/24 canlı destek de verdiğini kaydeden Yanık, "Siz, ürün ulaştı mı diye düşünmeyebilirsiniz. Asıl işinizi yapmaya odaklanacaksınız. Ödeme, gönderme, teslimat gibi süreçleri hizmet aldığınız şirket yapacak" şeklinde konuştu.

SEÇİM KRİTERLERİ

Bankaların, görünür komisyon veya ücretlerinde, ödeme kuruluşlarına oranla küçük avantajlar olsa bile, ödeme kuruluşlarının işin sonunda daha ekonomik olduğunu savunan Yanık, "Yüzde 1'lik fark çekici gelebilir, ancak ödeme kuruluşlarının destekleri önemli avantaj sağlar" dedi.

Her ödeme kuruluşunun aynı kalitede olmadığını vurgulayan Yanık, "Yaklaşık olarak aynı tür hizmetler veriliyor. Fakat hizmetlerin kalitesi, riskli konularda çözüm uygulamaları, güvenliği konusunda ciddi farklar olabilir" diye uyardı bulundu.

Yanık, "e-ticaret firmaları ve girişimciler ödeme kuruluşunu seçerken dikkat etmeli. Fiyat konusu seçim kriterlerinizde 4. veya 5. sırada olsun. Firmaların hizmetlerinin ayrıntılarına baktığınız gibi, kimlerle çalıştığını da bakın" dedi.

TESCİL BELGENİZE ONLINE ERİŞİN!

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

Nasıl mı?

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



ito.org.tr | 444 0 486

f t i s i /itokurumsal



300 bin firma daha e-fatura'ya geçecek

RESMİ Gazete'nin 19 Ekim 2019 tarihli sayısında Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ve elektronik defter konusunda değişiklik tebliğleri yayımlandı.

İTO'daki E-Ticaret Girişimciliği seminerinde konuşan Foriba Kanal Satış ve İş Geliştirme Direktörü Ali Bulut, daha fazla şirketin e-fatura kapsamına girmesine yol açan tebliğ hakkında bilgi verdi.

Yıllık cirosu 5 milyon TL'yi aşan şirketlerin artık e-fatura geçmek zorunda olduğunu kaydeden Bulut, yaklaşık 119 bin firma

e-fatura sisteminde hizmet veriyor. Bu değişiklikte birlikte 300 bin kadar firma e-faturaya geçecek" dedi.

Bulut, "e-defter, e-fatura, e-arşiv gibi hizmetler, devletin vergi planlama ve toplama işini kolaylaştırdığı gibi mükelleflere de birçok kolaylık sağlıyor. Şirketler faturaların fiziki olarak gönderilmesi, saklanması gerektiğinde bulunması gibi konulara artık eskisi kadar süre ve para harcamıyor. Esas işlerine daha fazla odaklanabiliyorlar" dedi.

Yeni tebliğin, sebze meyve

hali şirketlerine de e-fatura zorunluluğu getirdiğini belirten Bulut, "e-faturaya geçerken, takip eden yılın başından itibaren e-deftere de geçmek zorunda. Diğer yandan bütün ihracat faturaları e-fatura olmak zorunda" diye konuştu.

Bulut ayrıca, ticari hayata yeni bir belgenin geldiğini, bunun e-gider pusulası olduğunu söyledi. Buna göre Gelir İdaresi Başkanlığı, zorunlu olarak geçiş yapacaklara bildirim yapacak. Bildirim ardından üç ay içinde de geçiş yapılması gerekecek.

İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde dokuma, kadın giyim, erkek giyim ve dijital oyun sektörüne yönelik ihracat odaklı kümelenme seferberliği başlatıldı.

Firmaların uluslararası arenada rekabet gücünü artıracak kümelenme projeleri ile hedef pazarlarda yeni iş bağlantılarının da kapıları aralanacak.

Kümelenme atağı ile ihtiyaç analizinden eğitime, danışmanlıktan pazarlamaya kadar pek çok hizmet, ilgili sektörlerden katılan küme firmalarına sunulacak.



Yüzde 75 bakanlık destekli

ihracat için 4 ayı kümelenme seferberliği

TİCARET Bakanlığı'nın 2010-8 Sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliği (UR-GE) kapsamında hayata geçirilecek dokuma, kadın giyim ve erkek giyim sektörü, kümelenme seferberliği ile uluslararası pazarlarda rekabete hazırlanıyor. İstanbul Ticaret

Odası, firmaların uluslararası pazarların gerekliliği olan standartlara ulaşması, ihracata yönelik rekabet gücünün artırılması ve hedef pazarlarda yeni iş bağlantılarını geliştirilmesi amacıyla yürüttüğü UR-GE projelerini genişleterek sürdürüyor.

YENİ PAZARLAR

Deri hazır giyim ve saraciyeye,

ayakkabı ve iç giyimden sonra İTO öncülüğünde dokuma, kadın giyim ve erkek giyim sektörleri için de UR-GE projeleri hayata geçirilecek. Kümelenme seferberliğinin bir diğeri de yine Ticaret Bakanlığı'nın 2015/8 Sayılı 'Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması Projesi Destegi' (HİSER) kapsamında 'Dijital Oyun Sektörünün

Rekabet Gücünün Artırılması' isimli HİSER Projesi ile dijital oyun sektörü için başlatılacak. Söz konusu projeler kapsamında gerçekleştirilecek faaliyetlerin yüzde 75'i Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenecek. İşte İTO öncülüğünde başlatılan ve firmalara dış pazarların kapılarını açmayı hedefleyen kümelenme projeleri...

UR-GE & HİSER proje süreçleri

1. İhtiyaç analizi: Firma bazlı analizler sonrası küme yol haritası oluşturulur.

2. Teknik eğitim & danışmanlık programları: Hedef pazarların ihtiyaç duyduğu uluslararası standartların sağlanması için departman bazlı teknik eğitim ve iyileştirme programları firmalara uygulanır.

3. Yurt dışı pazarlama faaliyetleri: Hedef pazarlarda, uluslararası alıcılara koleksiyon sunumları yapılan B2B network etkinlikleri düzenlenir.

4. Alım heyetleri / Yurt dışı pazarlama faaliyetleri: Uluslararası alıcılardan oluşan alım heyetlerinin ülkemize davet edilecek kümede yer alan firmalarla ikili iş görüşmeleri, yerleşke ziyaretleri, özel koleksiyon sunumlarının yapıldığı çeşitli B2B network etkinlikleri düzenlenir.

1 DOKUMA



İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat'ın sorumluluğunda yürütülecek dokuma sektörüne yönelik kümelenme projesinde, başvuru sonrası dokuma kümesi oluşturulacak. Proje ile katılımcı dokuma firmalarının uluslararası pazarların gerekliliği olan standartlara ulaşması sağlanarak ihracata yönelik rekabet gücünün artırılması ve hedef pazarlarda satın almaçılarla yeni iş bağlantılarının geliştirilmesi öngörülmüyor. Dokuma sektöründe ihracatçı olarak faaliyet gösteren ve yıllık minimum 100 bin dolar ihracat yapan firmalar projeye katılabilir. Proje katılımlık isteyenlerin 30 Kasım tarihine kadar başvuruda bulunması gerekiyor. Başvurular, Proje Başvuru Formu'na verilen yanıtlar çerçevesinde değerlendirilecek.

2 KADIN GİYİM

Katılım şartları

- Sektörde ihracatçı olarak faaliyet göstermek
- Yabancı dil bilen personel çalıştırmak
- Yabancı dilde güncel web sitesine sahip olmak
- Proje başında sabit katılım bedelini (500 dolar) ödemek
- İTO üyesi ve en az limited şirketi statüsünde olmak
- Başka bir UR-GE projesinde eş zamanlı yer almamak
- Katılım gösterilen her bir proje faaliyeti için yüzde 25'lik katkıyı karşılamak

İTO koordinasyonunda hayata geçirilecek diğer kümelenme projeleri de hazır giyim sektöründe yer alan kadın giyim ve erkek giyim firmalarına yönelik olacak. 'İstanbul Kadın Giyim Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması' ve 'İstanbul Erkek Giyim Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması' UR-GE projeleri ile hazır giyim firmalarının uluslararası

standartlara ulaşması sağlanarak, ihracata yönelik rekabet güçleri artırılabilecek. Proje ile firmalara hedef pazarlarda yeni iş kapıları aralanacak. Söz konusu projelere başvuru sonrası kadın ve erkek giyim kümeleri oluşturulacak. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Servet Samsama'nın sorumluluğunda yürütülecek projelere katılmak için son başvuru tarihi 15 Kasım 2019.



Teknik kriterler

- Oyun stüdyoları:

- Piyasaya çıkmış bir oyunu olmak veya ilk projesini geliştiren stüdyolar için aşağıdakilerden birini karşılamak:
 - 'Game Design Document' i tamamlamış olmak
 - Karakter, UI/UX, Harita/Bölüm tasarımlarını bitirmiş olmak
 - Projesine en az 100 bin TL yatırım almış olmak
- - Oyun stüdyolarına dış kaynak hizmeti veren

stüdyolar: En az 3 dijital oyun projesine aşağıda belirtilen hizmetlerden birini sağlanmış olmak:

- Oyun müzik veya ses tasarımı
- Karakter tasarımı ve modellemesi
- CGI veya 2D art tasarımı

4 DİJİTAL OYUN

İTO'nun koordinasyonunu üstlendiği dördüncü kümelenme projesi ise dijital oyun sektörü için olacak. 'Dijital Oyun Sektörünün Rekabet Gücünün Artırılması' isimli HİSER Projesi, Ticaret Bakanlığı'nun HİSER proje desteği kapsamında hayata geçirilecek. Proje ile dijital oyun projeleri geliştiren firmalar, uluslararası standartlara ulaşarak ihracatta rekabet gücünü artırılabilecek. Ayrıca hedef pazarlarda yeni iş bağlantıları da kurulabilecekler. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık'ın sorumluluğunda yürütülecek HİSER Projesi için başvurular sonrasında dijital oyun kümesi oluşturulacak. HİSER Projesi'ne katılmak isteyenler 15 Kasım 2019'a kadar başvuruda bulunabilir.



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

2020 bütçesi sanayide dönüşümü destekleyecek

2020 bütçe teklifi Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne sunuldu. Bütçenin sayısal hedefleri önemli olmakla birlikte kaynakların dağılımı ve özellikle sanayideki dönüşüme verilen öncelik öne çıkıyor. 2020 bütçe teklifini bu çerçevede değerlendirelim:

1 - Ekonomi yönetimi yüzde 5.0 bütüme ve erlenen tüketimin vergi gelirlerinde sızırma yaratmasını bekliyor

Yeni ekonomi programı 2020'de yüzde 5 ekonomik bütüme öngörüyor. Büyümenin yukarı gittiği dönemlerde dolaylı vergiler, özellikle OTV ve ithalatta alınan KDV ortalama trendin üzerinde bir bütüme gösteriyor. Bu nedenle 2020'de yüzde 5 bütüme olacağı hususu göz önünde bulundurularak, ithalatta iş talep kaynaklı artış olması bekleniyor. 2019'da toplanan vergilerin baz etkisi esas alındığında, vergi gelirlerinde yüksek artış olması öngörülmüyor.

2 - Bütçenin varsayımın yeni ekonomi programı ile uyumlu

2020 bütçesi 2020'de yüzde 5.0 bütüme ve yılsonu için yüzde 8.5 TÜFE hedefine sahip bulunuyor. Bu hedefler yeni ekonomi programı ile uyumlu. 2020'de bütçe harcamaları 2019 gerçekleşme tahminlerine göre yüzde 8.5, yani 2020 hedef enflasyonu kadar artıyor. Faiz dışı giderler yüzde 7, faiz harcamaları ise yüzde 19.8 yükseliyor. 2020'de yüzde 17.1 vergi artışı ve yüzde 11.2 toplam bütçe gelirleri artışı bulunuyor.

3 - Bütçe harcamalarında reel sektör gözelliyor

Bütçe giderlerinin uygulanmasında izlenecek politikaların önemli bir bölümünde reel sektör ve sanayi gözelliyor. Bu çerçevede özellikle sanayi için önemli görülen politika değerlendirmeleri yer alıyor. Öncelikte teşvik ve destek sistemi sadeleştirilerek mükerrerliği önleyici bir yapıda kurgulanacak, yapılacak etki analizleri çerçevesinde etkin olmayanlar kaldırılacak. Kamu-özel işbirliği uygulamalarında etkinliği ve verimliliği, ekonomikliği ve bütünüğü sağlayacak çerçeve bir düzleme yapılacak. Sanayide enerji verimliliği yatırımlarıyla çevreye dost enerji uygulamaları yaygınlaştırılacak ve enerji tasarrufu sağlanacak. Yatırımların desteklenmesi amacıyla hazineye ait taşınmazların tam, hayvancılık, eğitim, turizm ve diğer amaçlı yatırımların teşviki doğrultusunda kullanımlarına ilişkin faaliyetlere hız verilecek.

4 - Kamu yatırımları öncelikli imalat sanayilerini destekleyecek

Kamu yatırımlarında, On Birinci Kalkınma Planı'nın öncelikli imalat sanayi sektörlerinde ve bu sektörlere yönelik beseri ve fiziki altyapıyı güçlendirecek Ar-Ge, dijitalleşme, insan kaynakları, lojistik ve enerji gibi yatay alanlar ile tarım, turizm ve savunma sanayi alanlarına öncelik verilecek. Yüksek katma değer yaratan, istihdam artırıcı ve cari açığı azaltılmasına katkı sağlayarak özel sektör yatırımlarının önünü açılması ve üretken kapasitesinin yükseltilmesi için gereken kamu altyapı yatırımları yapılacak. Eğitimden sağlığı, sanayide dönüşümü sağlayacak Ar-Ge ve inovasyon, yüksek teknolojiye dayalı yerli üretimde sızırma yapılmasını sağlayacak hamlelerden lojistik ve finansmana kadar birçok alanda yeni programların başlatıldığı bir bütçe hazırlandı.

5 - Eximbank ve Kalkınma Bankası sermayeleri artırılabilecek

Sanayinin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli düşük maliyetli finansman ihtiyacını karşılamak üzere Kalkınma Bankası ve Eximbank'ın sermayesi artırılabilecek. İki bankaya 2020 bütçesinden 750'er milyon lira ayrıldı.

6 - Kamu Ar-Ge harcamalarını ve desteklerini artırıyor

Özel sektör ve kamunun Ar-Ge ve inovasyon noktasında daha fazla kaynak ayırması, bu alandaki insan kaynağının artırılması, niteliklerinin geliştirilmesi önemli önceliklerden. 2020 bütçesinde kamunun ve özel sektörün Ar-Ge harcamaları için ayrılan miktar artırılmış olup 5.5 milyar liralık bir kaynak öngörüldü.

SÖZ SÖZ: 2020 bütçesi ilk kez sanayide ve reel sektöre odaklanmış olarak hazırlanmış. Uygulama da böyle olursa sanayide dönüşüm hızlanır.

Tüketici güven endeks verilerinin verdiği mesajlar

Türkiye İstatistik Kurumu sitesinde yayınlanan bültenine göre; mevsim etkilerinden arındırılmış tüketici güven endeksi, ekim ayında bir önceki aya göre yüzde 2.1 oranında arttı. Eylül ayında 55.8 olan endeks, ekim ayında 57 oldu.



Hikmet BAYDAR

karamsar bir hava hakim olsa da beklentileri iyimserliğe çevirme ihtimali daha kolay görünüyor. Burada özellikle dikkatinizi tasarruf etme ihtimali endeksine çekmek istiyoruz. Tasarruf etme ihtimali endeksi (gelecek 12 aylık döneme ilişkin) eylül ayında 22.80 iken, ekim ayında yüzde 0.2 oranında artarak 22.84 olabildi. Son derece karamsar bir endeks. Bu durum tüketici gelirinin önümüzdeki 12 aylık dönemde tasarruf edilebilir düzeyde olmayacağı beklentisini yansıtır. Bu durum yaşanan yüksek kur-yüksek enflasyon-yüksek faiz döngüsünün bir sonucudur.

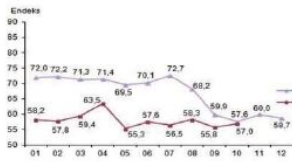
Tüketici önce gelirde rahatlamalı

Grafikte de görüldüğü üzere 55 seviyelerini test eden tüketici güven endeksi bir miktar yukarı dönmüş görünüyor. Ancak verdiği mesaj hâlâ aynıdır. Tüketici hâlâ geleceğe karamsar bakıyor. Endeks verisi 10 ve üzerine çıktığında tüketici davranışı değişmeye başlayacak. Ancak o zaman tüketici harcama eğilimi artabilecek. Bu endeks iç piyasadaki durgunluğun da bir yansımasıdır.

Tasarruf etme ihtimali endeksi

Gelecek 12 ay için hane halkı maddi durum beklentisi Eylül 2019 ayında 71 iken, Ekim 2019 ayında yüzde 3.4 oranında artarak 73.4 oldu. Burada hâlâ

Mevsim etkilerinden arındırılmış tüketici güven endeksi, Ekim 2019



Önümüzdeki dönemde tüketici gelir seviyesindeki artış, işsizlikte azalma sağlanabildiği takdirde tüketici güven endeksleri de artmaya başlayacak. Burada kritik husus, insanların geleceğe umutla bakıp bakmadığını bize anlatan bu endeks, aslında kişilerin davranışlarını bize gösteriyor. Şimdilik hâlâ tüketici risk alabilecek bir ruh durumu içerisinde olmayıp, harcama konusunda son derece isteksiz. Son sözümüz; piyasada canlanma, tüketicinin geleceğe umutla baktığı 100 endeks ve üzerinde gerçekleşecek. Tüketici önce gelirde rahatladığını görmeli. Daha sonra harcama konusunda daha rahat olacak.



SANAYİNİN DEVLERİ tedarikçilerini İTO'dan seçiyor

SANAYİNİN devleri tedarikçilerini İstanbul Ticaret Odası üyesi firmalardan seçiyor. Oda'nın üyelerine hizmet etmek için gerçekleştirdiği en önemli faaliyetlerden biri olan Tedarikçi Günleri, bu kez Arçelik firması ile KOBİ'leri buluşturdu. Bu yılın 16. buluşması olan Arçelik Tedarikçi

Günü'ne, İstanbul Ticaret Odası üyesi 23 firma iştirak etti. İTO, 2007 yılından bu yana Tedarikçi Günleri düzenliyor. Şu ana kadar ASELSAN, HAVELSAN, ROKETSAN, THY, Continental, Schaeffler, Bosch, Rolls Royce gibi onlarca büyük firma tedarikçilerini Oda üyesi firmalardan seçti.

Merkez, politika faizini yüzde 14'e indirdi

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Para Politikası Kurulu (PPK), bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını (politika faizi) 250 baz puan düşürerek yüzde 16.50'den yüzde 14'e çekti. TCMB tarafından faiz oranlarına ilişkin yapılan duyuruda, Merkez Bankası Başkanı Murat Uysal başkanlığında toplanan PPK'nın, politika faizinin yüzde 16.50'den yüzde 14'e indirilmesine karar verdiği bildirildi.

SANAYİDE İLİMLİ ARTIŞ

Duyuruda, son dönemde edinilen verilerin iktisadi faaliyetteki ılımlı toparlanma eğiliminin devam ettiğini gösterdiği belirtildi. Öncü göstergelerin iktisadi faaliyetin sektörler yayılımındaki iyileşmenin devam ettiğine işaret etmekte birlikte yatırımların zayıf seyrini sürdürdüğü kaydedilen duyuruda, sanayi üretiminin, son aylarda yüksek bir oynaklık

sergilemekle birlikte ana eğilim itibarıyla ılımlı artışını koruduğu vurgulandı.

ENFLASYONDA İYİLEŞME

Duyuruda, şu değerlendirmelere yer verildi:

"Önümüzdeki dönemde net ihracatın büyümeye katkısının azalarak da olsa süreceği, enflasyondaki düşüş eğilimi ve finansal koşullardaki iyileşmeyle birlikte ekonomideki kademeli toparlanmanın devam edeceği öngörülmektedir. Son dönemde büyüme kompozisyonunun etkisiyle belirlen bir iyileşme kaydeden cari işlemler dengesinin önümüzdeki dönemde ılımlı bir seyriz izlenmesi beklenmektedir. Yakın dönemde küresel iktisadi faaliyetteki zayıf seyriz ve enflasyona dair aşağı yönlü riskler belirginleşirken, gelişmiş ülke merkez bankaları para politikaları genişleyici yönde şekillenmektedir."

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Para Politikası Kurulu, politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını yüzde 16.50'den yüzde 14'e indirdi.



İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!

Available on the iPhone App Store

ANDROID APP ON Google play



ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ

Dergilik TURKCELL

TÜRK TELEKOM

Read Journal



www.istanbulticaret.org.tr

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

Mükellef yoklamasına düzenleme

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı, bazı mükellef grupları için yapılan yoklama işlemlerinde, mükellefin ibraz ettiği bilgi ve belgeler dışında farklı bir tespit yapılmadığı için yoklama uygulamasına ilişkin iç genelleme yayımladı.

Belirlenen mükellef grupları için genelgedeki şartlara uymak şartıyla, kaldırılan işe başlama, adres değişikliği, şube açılışı ve işi bırakma yoklamaları ile mükelleflerin uyum düzeyinin artırılması, uymusuz mükelleflerin uyumlu mükellefler aleyhine oluşturacağı haksız rekabetin önlenmesi amacıyla yapılacak



yoklamalar için yapılması gerekenlere dikkat çekildi.

MADDİ KRİTERLER

Yoklamaların etkinliğini artırmak amacıyla mükellef grupları, gayri safi iş hasılatları, işçi sayısı, gelir unsurları gibi kriterler dikkate alınarak yoklama yapılacak. Vergi dairelerindeki verimliliğin artırılması amacıyla şu gruplarda, belirli şartların gerçekleşmesi halinde yoklamalar kaldırıldı:

● Gerçek kişi mükelleflerinin nakliyecilik faaliyetinde bulunup, münhasıran yük ve yolcu taşıyanlarını işe başlama, adres değişikliği ve işi

bırakma yoklaması

● Yerleşim yeri adresinde serbest meslek faaliyetinde bulunanların işe başlama, adres değişikliği ve işi bırakma yoklaması

● Sermayesi 350 bin TL ve üzerinde olan şirketlerin (imalatçılar hariç) adres değişikliği ve şube açılış yoklaması

● Gerçek kişi mükelleflerinde ölüm hali sebebiyle işi bırakma yoklaması

● Tüzel kişilerde tasfiye/iflasın kapanması sebebiyle işi bırakma yoklaması

Söz konusu mükelleflerin işe başlama, adres değişikliği, şube açılışı ve işi bırakma ile ilgili işlemleri ise Vergi Daireleri İşlem Yönergesinde

belirtilen hususlar da dikkate alınarak yönergeye göre yapılacak.

MEMURA 15 GÜN SÜRE

GİB tarafından, sektör, mükellef grupları ve diğer maddi unsurlar dikkate alınarak tespit edilen ya da belli süre yoklama veya yoklama yoluyla denetim yapılmamış mükellefler, yoklama yapılmak üzere Elektronik Yoklama Sistemi (EYS) üzerinden vergi dairesi müdürlüklerine iletilecek.

Bu yoklama emirleri, ilgili yoklama memurunun ekranına sevk edilecek. Yoklama memuru, bu yoklama veya yoklama yoluyla denetim görevini en geç 15 iş günü içinde tamamlayacak.



YENİ KUŞAK ÇİN

Fatih OKTAY

ABD-Çin çatışmasında ateşkes

Dört hafta önce ABD ile Çin arasındaki çatışma ile ilgili yazıda, ABD seçimleri öncesinde geçici ateşkes sağlayacak bir anlaşma olasılığının yüksek olduğu değerlendirilmesini yapmıştık. Gelişmeler bu yönde oldu. Bu ayın 15'inde Donald Trump'ın yaptığı ilk açıklamalar ve Çin tarafından gelen temkinli doğrulamalardan anlaşılıyor ki, iki taraf anlaşma konusunda anlaşmış bulunuyor ve beklenmedik bir gelişme olmazsa kasım ortalarında Şili'deki Asya Pasifik Ekonomi Konferansı'nda iki ülkenin liderleri bir anlaşma imzalayacaklar.

Anlaşma koşulları henüz netleşmemişse de görünen o ki, ABD tarafının Çin'e verdiği, ekim ayında Çin'in 250 milyar dolarlık ihracatı malı üzerindeki şu anda yüzde 25 olan ek verginin 5 puan daha artırılmaması ve aralık ortasında 160 milyar dolarlık ihracatı malına yüzde 15 ek vergi getirilmesinin ile sınırlı olacak. Buna belki mevcut ek vergilerde sembolik bir azalma da eklenebilir. Çin tarafının vericilerinin başında, geçtiğimiz yıllarda 20 milyar dolar dolayında seyreken, ancak ticaret çekişmeleri nedeniyle 10 milyar dolara düşmüş olan ABD'den tırmalı ithalatının 2 yıl içinde 40-50 milyar dolar dolayına çıkartılması geliyor. Listeye, Çin finansal piyasalarının ABD'li şirketlere daha çok açılması, fikri mülkiyet haklarının daha iyi korunması, Çin'in döviz kuru politikaları ile ilgili başka maddeler de eklenecek görünüyor.

Ek vergiler tüketiciye yansdı
ABD tarafında birçok yorumcu Trump yönetimini, ABD için esas sorun olan Çin'in devlet destekli ekonomik-teknolojik gelişme modeli ile ilgili kazanımlar olmadan Çin'in yavaşını bırakarak, Çin'in kazançlı çıktığı bir anlaşma yapmakla suçlamaktaysa da, durum hiç öyle değil. IMF bünyesinde yapılanlar da dahil birçok çalışma, ABD'nin şimdiye kadar uyguladığı ek vergilerin neredeyse bütünüyle ABD'li sanayici ve tüketicilere yansıdığını gösteriyor. Aralık ayında ek vergi getirilmesi planlananlar, ABD'nin ithalatında Çin'in payının yüzde 75 ve üzerinde olduğu mallar. Bunlara getirilen ek vergi, kısa ve orta dönemde başka kaynaklar bulunması olanaksız olacağından tümüyle ABD tarafına, özellikle de tüketicilere yansıtılacak, seçmen tercihlerini etkileyebilecekti. Yani bu anlaşmayla Trump yönetimi hem zaten kendisine zarar verecek ek vergileri geri adım atmış olmadan uygulamaya koymama şansını elde ediyor, hem de kırsal yöre seçmenlerini memnun edecek yüklü tırmalı malın başta olmak üzere bir dizi kazanım sağlıyor.

Çin'in avantajı sınırlı
Çin tarafı bu anlaşmadan ne sağlıyor? Pek bir şey sağlıyor görünmüyor. Herkes gibi Çin tarafı da, gerçekleşirse, bu anlaşmanın en iyi ihtimalle seçim sonrasına kadar geçici bir ateşkes sağlayacağını biliyor olsa gerek. Geçici de olsa ABD ile ilişkilerde bir rahatlama, ABD'nin özellikle teknoloji alanında baskısının hafiflemesi, Çin için bir kazanım olur. Ancak bu anlaşmanın hazırlıkları sürerken, anlaşmanın açıklanmasından bir hafta önce, Çin'in önde gelen yapay zeka şirketleri de dahil 28 şirketin, ABD'li kişi ve kuruluşlardan ürün ve hizmet temin etmelerini engelleyen kara listeye alınması, bu alandaki kazanımın da sınırlı olacağını gösteriyor.

Konu ile ilgili önceki yazıda değindiği gibi, anlaşılın o ki, Çin tarafı Donald Trump'ı kendisi için kötüler arasında en iyi olarak değerlendiriyor, anlaşmanın esas kazanımını onun seçilme şansını yükseltmek olarak görüyor.

İmplant dişte dijital risk analizi

İmplant dişte risk analizi yapan yazılım Türkiye'den çıktı. Bu sayede diş implant ameliyatlarında oluşabilecek tüm riskler önceden görülebilecek. 135. İmplant Diş Hekimliği Sempozyumu'nda tanıtılan Türk buluşunu, yerli ve yabancı diş hekimleri büyük ilgiyle inceledi.

TÜRK implant diş üreticileri, dünya çapında bir başarıya imza attı. Mode Implant firmasının geliştirdiği sanal gerçeklik implant uygulamaları yazılımı, yerli ve yabancı diş hekimlerinde büyük ilgi gördü. 135. İmplant Diş Hekimliği Sempozyumu'nda sunumu yapılan uygulama, özellikle ileri seviye ameliyatlarda büyük kolaylık sağlıyor. Çünkü ameliyat öncesi hastanın tüm bilgileri sisteme yüklenerek dijital ortamda implant uygulaması yapılabilir.

BÜYÜK İLGI

İstanbul Grand Tarabya oteleinde, Mode Implant sponsorluğunda gerçekleştirilen sempozyumunda, implantoloji teknolojisinin geleceğine dair tüm trendler masaya yatırıldı. İstanbul Ticaret Odası'nda 2005'ten bu yana

Altın implant ödülleri

2019 Altın Implant Ödülleri'nin sahiplerini bulduğu sempozyumda 'Geleceğe Yön Verenler' dalında MIA Altın Implant Ödülleri Dr. Özgür Akın ve 21 yıllık sanayici İbrahim Coşkun Akyüz layık görüldü.

Meclis Üyeliği görevini sürdüren ve aynı zamanda Mode Implant kurucusu Makina Mühendisi Özgür Akyüz, sempozyuma Türkiye'nin yanı sıra Almanya, Hollanda, Rusya, Ukrayna, Azerbaycan, Filipinler, Ortadoğu ve Balkan ülkeleri gibi 20'yi

aşkın ülkeden 700'ü aşkın diş hekiminin katılımının önemine dikkat çekti.

135 ETKİNLİK

İstanbul Aydın Üniversitesi Dişhekimliği Fakültesi Periodontoloji Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Hasan Meriç ise "2016'da



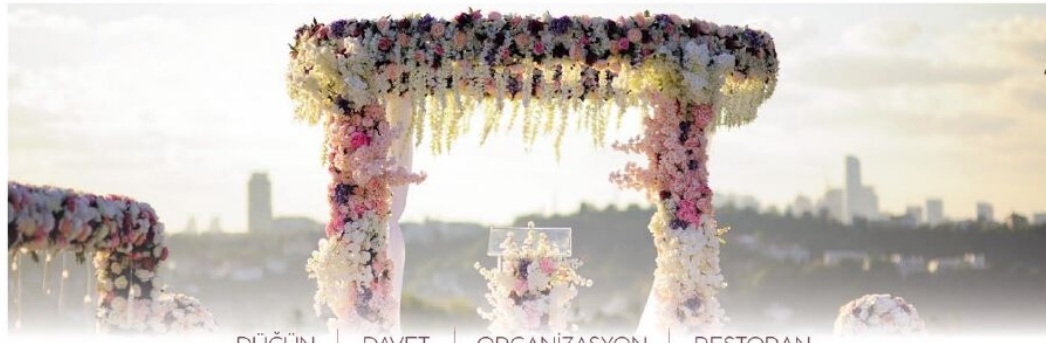
İnsansı robot sunucular

Sempozyumun açılışını robot sunucular gerçekleştirdi. Türk firması Akunrobotics'in tasarladığı insansı robotlar Ada ve Mia'nın açılışta yaptıkları gösteri büyük beğeni topladı. AdaMia robotu, akademisyenlerin sunumlarına da ortak diyaloglar gerçekleştirerek katıldı.

kurduğumuz MIA akademisi ile ulusal ve uluslararası platformlarda implant diş hekimliği konularında 135 etkinlik ve bilimsel çalışma yaptık" dedi. Prof. Meriç, Türk akademisyenlerin implantasyon teknolojisinde ve teknolojilerinde dünyanın en iyileri arasında olduğunu altını çizdi.

NİSANDA EĞİTİM

MIA Akademisi; üniversitelerle işbirliği yaparak, uluslararası yayınlar, vaka paylaşımları, temel ve ileri seviye implant eğitim programları gerçekleştirecek. MIA Akademisi; New Era İn Implantology (İmplantolojide Yeni Çağ) isimli özel programın tekrarı 2020 yılının nisan ayında yapılacak.



DÜĞÜN | DAVET | ORGANİZASYON | RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU
HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER



Gelir vergisi tarifesini değiştiriliyor mu?

Son günlerde kamuoyunda vergi kanunlarında bazı değişikliklerin yapılacağı yolunda yoğun bir bilgi akışı başladı. Vergi kanunlarında değişiklik yapılması çok ilgi yaratan konuların başında gelir. Özellikle de Gelir Vergisi Kanunu'nda bir değişiklik yapılması söz konusu ise bu değişiklik neredeyse toplumun çok büyük bir bölümünün ilgi alanına giriyor demektir. Bu değişiklik vergi tarifesini de ilgilendiriyorsa bu defa ilgi daha bir yüksek hal alır. Kamuoyuna yansıyan haberlere göre, gelir vergisi tarife değişikliği de içerisinde alan ve dijital hizmetlerden de vergi alınmasını öngören bir taslak hazırlandığı bilgisi gündemde doluyor. Elbette piyasada dolan taslakların ne derece son hal olduğunu bilemediğimiz için bizim burada gündeme getireceğimiz konu, kanun taslağına ilişkin bir değerlendirilmeden ziyade bize göre nasıl bir değişikliğin daha doğru olacağı değerlendirilmesinden ibarettir. Bu nedenle de taslatka yer alan konuların tamamına değinmek bir köşe yazısı boyutunu aşacaktır. Biz bu yazıda sadece kamuoyunda daha hassasiyet doğuracağına inandığımız gelir vergisi tarife değişikliği konusunu ilgililerin dikkatine sunmaya gayret edeceğiz.

Tabanın genişletilmesi
Çok uzun zamandır vergi adaleti için dolaylı vergi, dolaysız vergi tartışması yapılmıştır. Bizim bu konuda görüşümüz klasik söylemin dışındadır. Vergi adaleti elbette önemlidir. Ancak öncelikli konu, verginin genellikle ve vergi tabanının genişletilmesidir. Vergi tabanının genişletilmesinden kasıt da herkesten ödeme gücü ölçüsünde vergi alınmasının yanında ekonominin büyümesi ve bu sayede vergi hasılatının artmasıdır. Bu sayede sosyal devlet anlayışının da gereği dağıtım ve destek sistemleri aracılığı ile düşük gelirli kesimlerin desteklenmesi mümkün hale gelebilir. Yani öncelikli konu ekonominin büyümesi olmalıdır. Öteden beri olageldiği üzere ekonomik sıkıntı dönemlerinde devletler bir defalık vergiler ile bütçe dengesini sağlamaya çalışabilirler. Ancak bunun da çok sık başvurulan bir yol olmaması gerekir.

Oranlardaki hassasiyet
Kaldı ki, yatırım ortamının iyileştirilmesi bakımından vergi sisteminde sık değişiklik yapılması çok da tercih edilmemesi gereken bir durumdur. Vergi oranları ise bu konuda en hassasiyet gösterilmesi gereken bölümlü oluşturmaz. Vergi oranlarında en son yapılan değişikliklerden sonra ekonomideki genişleme sayesinde vergi hasılatı azalmamış, bilakis artış sağlanabilmiştir. Bu çalışmalar sonucunda kayıt dışı ekonominin kayda alınmasında da önemli mesafeler alınmıştır. Gelir İdaresi, aynı zamanda teknolojik altyapısının günün koşullarına en hızlı uyarlardan ve bu konuda öncü nitelikte bir idare konumunda olarak teknolojik alt yapı itibarıyla gelişmiş vergi idarelerinin bile dikkatini çeker hale gelmiştir.

Yatırım ortamına etkisi
Vergi sisteminin içerisinde yaşanabilir olması, ülkedeki yatırım ortamının iyileştirilmesinin en önemli faktörü konumundadır. Gelir vergisi tarifesinin çok kademeli hale getirilmesi ve üst oranın yüzde 35'ten yüzde 45'e çıkarılması, esasen yine büyük ölçüde müttebaatçıları ilgilendiren ve yatırım ortamını olumsuz etkileyecek bir sonuçta yol açabilecektir. Zira, çoğu firmanın personeli ile net ücret üzerinden anlaşma yapıyor ve vergi artışı doğrudan işveren maliyetini artırarak bir sonuç doğuracaktır. Bankacılık ve finans kesimi dışında kurumlar vergisinde yapılacak 2 puanlık indirim bu dengeyi sağlamaya yetmeyecektir. Kaldı ki, kâr dağıtımını da dikkate alan ve toplam vergi yükünü gelir vergisi tarifesini üst dilimine yaklaştıran orijinal yapı da biraz bozulmaya uğrayabilecektir. Vergi sisteminde ve özellikle de gelir vergisinde bir değişiklik yapılırken çok dikkatli olunması gerektiğini bir kez daha vurgulamak isteriz. Arşivlere bakıldığında, bazen yapılmış değişikliklerin hiç uygulama imkanı bulmadan veya kısa süre içerisinde tekrar değiştirilen uygulama örneklerine rastlanacaktır.



Osman Arioğlu

Gençlere cesaretli girişim çağrısı

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, 4. Ar-Ge İnovasyon Zirvesi'nde yaptığı konuşmada, Ar-Ge ve inovasyon kavramlarının bu dönemde damga vurmasına rağmen, tam anlamıyla doğru bir şekilde tartışılmadığını söyledi. İnovasyonu 'değer katan girişim ve daha iyisini

anlamak için sonsuz bir gayret içine girmek' şeklinde tanımlayan Dönmez, bugün artık yapay zekadan teknolojik robotik teknolojilere kadar günlük hayatta inovasyonun etkilerinin görüldüğünü belirtti. Dönmez, gençlere, daha önce yapılmamış ve denenmemiş işlerin

peşinden gitmelerini tavsiye ederek, "Korkmayın, başınıza icat çıkarsın" dedi.

TAKIM OYUNU

Tüm bu değişim çabalarının bir takım oyunu olduğunu dile getiren Dönmez, bakanlık olarak Ar-Ge, startup ve inovasyon konularında bir dizi toplantı yaptıklarını,

toplantılarda koordinasyon ve yapılanma ihtiyacı bulunduğunu sonucuna vardıklarını aktardı.

Dönmez, bu kapsamda, her yıl farklı sektörlerle bir araya gelecek öncelikleri belirlemeye karar verdiklerini, bakanlığın elindeki imkanları da özel sektöre açacaklarını ifade etti.



Yıkıcı yeniliklerle rekabet dönemi



4. Ar-Ge İnovasyon Zirvesi'nin açılışında konuşan, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, "Ülkeler arasındaki ticari sınırlar kalktı. Yıkıcı yenilikler, konvansiyonel sektörleri ortadan kaldırıyor. Küresel rekabette güç arttı, değişim gerçekleştirebilenler" dedi.

Bu yıl dördüncüsü düzenlenen Ar-Ge İnovasyon Zirvesi ve Sergisi'nde, yüksek teknolojiyle kalkınma hedefi için önemli mesajlar verildi. Mimar ve Mühendisler Grubu tarafından düzenlenen ve Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen zirve, kurumlarla reel sektör temsilcilerini ve girişimcileri bir araya getirdi. Zirvenin açılış konuşmasını yapan Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, ülkeler arasındaki ticari sınırların kalktığına dikkat çekti. Büyükdede, "Firmaların yaşamaları devam ettirebilmeleri için



küresel rekabet ile baş edebilecek etkin stratejiler kapsamında yeniliklere açık olması gerekiyor. Bu durum firmalar gibi devletleri de etkiliyor" dedi.

ANAHTAR DEĞİŞİM

Büyükdede, küresel rekabet ile başa çıkabilmenin Ar-Ge ve inovasyonu ön plana çıkararak yaratıcı iş ve yenilik ekosistemi ile mümkün olacağını belirterek, "Küresel rekabette başarının anahtarı değişim, dolayısıyla yenilik olmaktadır"

diye konuştu.

Günümüzde ortaya çıkan yıkıcı yeniliklerin, konvansiyonel sektörleri ortadan kaldırmaya başlayıp, yaratıcı sektörleri de beraberinde getirdiğini söyleyen Büyükdede, şöyle devam etti: "Özellikle yıkıcı yeniliklerin hayata geçirilmesi ve katma değeri yüksek olan yaratıcı sektörlerin oluşturulmasındaki en önemli faktör, ülkelerin sahip olduğu ortak akıl ve beşeri sermayedir. Beşeri sermayenin güçlü olduğu ülkeler yeniliğin hayata geçirilmesinde ve yaratıcı sektörlerin oluşturulmasında daha etkin ve çevik olabilirler."

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Türkiye
4.büyük
katılımcı

46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 42.000 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 696 katılımcı
- 13.929 ziyaretçi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı** : 9 m²
Katılım bedeli : 5.415 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
20 Eylül 2019
3. Ödeme : Bakiye Bedel
22 Kasım 2019
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 61 10 / 0 212 455 65 83
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulgun.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
ruken.ayata@ito.org.tr

444 0 486 / ito.org.tr / @itoturk / itoturkumsal

Ar-Ge ve inovasyon İTO'nun odağında

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, Ar-Ge ve inovasyonun herkes için olmazsa olmaz bir hale geldiğini söyledi.

4. Ar-Ge İnovasyon Zirvesi ve Sergisi'nde konuşan İTO Başkanı Avdağ, "Bütün ekonomik süreçlerinizi, sizi öne taşıyacak şekilde yapmanız gerekir. Bunun yolu, Ar-Ge ve inovasyondur. Bu iki tılsım sözünün arasında kopmaz bir bağ vardır. İkisini bir etmeden refaha ulaşmak mümkün değildir" dedi.

AR-GE RÜZGARI

İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay ve İTO Meclis üyelerinin de yer aldığı zirvede Oda'nın çalışmalarına dikkati çeken Avdağ, İTO'da Ar-Ge, inovasyon ve teknolojiyi faaliyetlerinin odağına yerleştirdiklerini söyledi.

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'ni (BTM) hayata geçirdiklerini hatırlatan Avdağ şöyle konuştu: "Biz Türk iş dünyasının en büyük odası olarak üzerimize düşeni yapmaya çalışıyoruz. Ama bu yeterli değil. Bizim hep birlikte tüm yurtdışı bir Ar-Ge ve inovasyon rüzgarı estirmemiz lazım."

Hedefimizde milli teknoloji var

MİMAR ve Mühendisler Grubu (MMG) Genel Başkanı Osman Balta, sanayinin dijital evresini geçirmenin maliyetinin yüksek olacağını söyledi. MMG olarak düzenledikleri Ar-Ge İnovasyon Zirvesi ve Sergisi'nin dördüncüsünde "Yerli Akılla Küresel Pazarlara" teması benimsediklerini söyleyen Osman Balta, "Bir sivil toplum kuruluşu olarak toplumsal dönüşümün gelişmesine katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Milli teknoloji hamlesinin sağlıklı bir şekilde toplumun tüm katmanlarına indirgenmesi, ülkemizin başkalarının peşinden sürüklenmesi yerine, dünyayı peşinden sürükleyen bir konuma gelmesi için çaba sarf ediyoruz" diye konuştu. MMG Başkanı Balta, "Yapay zeka, dijital dönüşüm, toplum 5.0, endüstri 4.0, akıllı fabrikalar, insansız sistemler, otonom robotlar gibi konularda milli ve yerli yeteneklerin geliştirilmesini stratejik olarak öncelikli alanlardan görüyoruz" dedi.



Afrika'da ürünler taşımacılıkla ucuzlayacak

Taşımacılıktaki altyapı yetersizliği Afrika'da ürünlerin piyasalara giriş fiyatını yaklaşık yüzde 30-40 oranında artırıyor. Kıtada denize kıyısı olmayan 18 ülkenin varlığı, mevcut altyapının geliştirilmesini gerekli kılıyor.

Dünya Bankası, Afrika'nın 90 milyar dolar civarında bir altyapı yatırımına ihtiyaç duyduğunu belirtirken, Çin Halk Cumhuriyeti bu alanda da en çok yatırım yapan ülke olarak karşımıza çıkıyor.

AFRİKA kıtası ekonomik olarak müthiş bir potansiyele bürünmüş durumda. Enerjiden alt yapıya, gıdadan tarıma, petrol ve madencilikten savunma sanayine kadar her alanda yatırım vadedilen kıtanın bu potansiyele kıta ülkelerinin ticaret verilerine de yansımış durumda. Dünya üzerindeki toplam ihracatın yaklaşık yüzde 25'ini toplam ithalatın ise yaklaşık yüzde 3'ünü gerçekleştiren kıta ülkelerinin 2001'de 235 milyar dolar olan ticaret hacmi 2016'ya gelindiğinde yaklaşık 3.5 kat artarak 830 milyar dolara yükseldi. Afrika ülkelerinin toplam ticaret hacimlerinin ve dolayısıyla ekonomik durumlarının daha iyi bir seviyeye getirilmesini için taşımacılık sektörünün hızla geliştirilmesi büyük önem arz ediyor. Hâlihazırda Afrika kıtası, 40 stratejik nakliye koridoru ile uluslararası ticaretin yüzde 40'ını taşıyor. Mevcut 19 limanı ve 53 havayolu da kıta ülkelerinin taşımacılık bağlamında ilerlemelerine olanak sağlıyor.

SORUNLAR-FIRSATLAR

Ne var ki, kıta ülkeleri mevcut potansiyellerine ve her geçen gün daha fazla gelişim göstermelerine rağmen taşımacılık anlamında hala ciddi sorunlarla boğuşuyor. Bu kapsamda elverişsiz altyapı olanakları Afrika devletlerinin karşılamadıkları en büyük problem. Birleşmiş Milletler (BM) tarafından yayınlanan bir rapora göre, Afrika'da yaşayan nüfusunun yaklaşık yüzde 60'ı modern bir altyapıya ulaşım noktasında güçlü çekiyor. Taşımacılık sektöründeki altyapı yetersizliği ise Afrika'da ürünlerin piyasalara giriş fiyatını yaklaşık yüzde 30-40 oranında artırıyor. Elbette bu durum madencilikten tarıma aklınıza gelebilecek birçok sektörü olumsuz etkiliyor. Kıtada denize kıyısı olmayan 18 ülkenin varlığı bir yandan taşımacılık masraflarını arttırırken, diğer yandan ise mevcut altyapı olanaklarının geliştirilmesini gerekli kılıyor. Afrika ülkelerinin toplam ticaretinin yüzde 17,7'sini kıta ülkeleriyle yaptığı düşünüldüğünde bu gereklilik daha iyi anlaşılabilir. Zira bu rakam Amerika kıtasında yüzde 55,2, Asya'da yüzde 59,9, Avrupa'da ise yüzde 68,7.

90 MİLYAR DOLAR YATIRIM

Uluslararası ticaretin öneminin artmasıyla, son derece stratejik konumda yer alan Afrika kıtası daha da önemli bir hale geliyor. Kıtanın önemini giderek arttırmaları için ise en önemli gereksinimlerden biri mevcut taşımacılık ağlarının geliştirilmesi. Bu doğrultuda, Dünya Bankası Afrika'nın 90 milyar dolar civarında bir altyapı yatırımına ihtiyaç duyduğunu belirtirken, Afrika Kalkınma Bankası bu rakamı yaklaşık 150 milyar dolar olarak ifade ediyor. Bu ihtiyaç duyulan yatırımların ise büyük oranda enerji ve taşımacılık sektörüne yönelik olmasının elzem olduğunu da altı çiziliyor. Günümüzde Afrika kıtasına yönelik taşımacılık alanındaki yatırımların toplam değeri yaklaşık 20 milyar dolar. Seneler içerisinde yatırım miktarında azalma gösterse de, Çin Halk

Cumhuriyeti bu alanda da en çok yatırım yapan ülke olarak karşımıza çıkıyor. Kıtaya taşımacılık sektöründe gerçekleşen yatırımların yaklaşık üçte biri Batı Afrika'ya yönelmiş durumda. Ek olarak, Fas, Tanzanya, Tunus ve Fildişi Sahili ülkeleri taşımacılık sektöründe en fazla proje üreten ve yatırım yapılan ülkeler olarak göze çarpıyor.

DEMİRYOLU AĞLARI

Afrika kıtasında kara, deniz ve hava yollarının yanı sıra demir yolu ağıyla lojistik transfer noktaları adeta örülmüş durumda. Geçmiş çağlarda binek hayvanları ile yapılan yük taşımacılığı günümüzde yerini daha modern yöntemlere bırakmış durumda. Post-kolonyal dönemden günümüze teknolojinin gelişmesi ile birlikte üretilen motorlu taşıtlar ve yolların nispeten daha iyi bir hale getirilmesi, taşımacılık alanında kara yollarının ciddi manada kullanılmasına olanak sağlıyor. Birinci Dünya Savaşı yıllarının ardından iç bölgelerle ulaşımı sağlamak ve çıkarılan madenleri ilgili hedef noktalarına taşımak için kullanılan demir yolları da 1960'lı yıllardan itibaren daha da iyileştirilerek taşımacılık sektörünün hizmetine sunulmuş olmasının yanı sıra deniz yolu taşımacılığı da geçmişten günümüze Afrika kıtasının taşımacılık sektöründe gerek kıta içi gerekse kıta dışı ulaşımında önemli rol oynuyor. Bilhassa kaliteli yapay limanların inşa edilmesiyle birlikte, deniz taşımacılığı Afrika için önemli bir ticaret kapısı haline dönmüş durumda.

HAVA KARGODA FIRSAT

Afrika kıtasının coğrafi olarak genişliği ile kara ve demir yollarının altyapı eksikliği düşünüldüğünde, hava taşımacılığı kuvvetli bir alternatif olarak ön plana çıkıyor. Hava yolu taşımacılığının zaman içerisinde yaygınlaşması, Afrika'da taşımacılık sektörünü hızlandırmış ve bu sektörün masraflarını nispeten düşürmüştür. Kıtadaki en önemli hava limanları Fas (Kazablanka), Mısır (Kahire), Senegal (Dakar), Fildişi Sahilleri (Abidjan), Nijerya (Lagos), Kamerun (Douala), Etiyopya (Addis Ababa), Kenya (Nairobi) ve Güney Afrika'da (Johannesburg). Ne var ki, hava yolu namı diğer hava kargo taşımacılığı Afrika'da tam anlamıyla etkin bir şekilde kullanılabiliyor değil. Güney Afrika bu durumun en iyi örneklerinden. Zira bu ülkede taşımacılık sektöründe karayolları yüzde 70, limanlar yüzde 15, demiryolları yüzde 10 ve havayolları ise ancak yüzde 5 oranında tercih ediliyor. Afrika'nın genelinde de bu durum paralellik arz ediyor.

Afrika'da hava kargo taşımacılığının zamanla daha da artacağı düşünüldüğünde, bu alanda önemli bir birikime sahip olan Türkiye'nin tecrübesini ve elindeki imkanları Afrika'ya aktarması hem kıta ülkelerinin hem de ülkemizin menfaatinde bir adım olarak değerlendiriliyor. Bu yönüyle yeni açılan İstanbul Havalimanı alt yapısının en verimli hale getirilerek vakit kaybetmeksizin THY hava kargo uçaklarını Afrika pistlerine sürmekte yarar görülmüyor. Bu konuda "erken kalkın yol alır" darb-i meselinden ilham alarak söyleyebiliriz ki; Türkiye'deki özel havayolu şirketlerine de büyük sorumluluklar düşüyor.

Benden söylemesi...

KITANIN GÜNDEMİ: Afrika'da neler oluyor?



- 19 Ekim 2019'da Dolmabahçe Sarayı'ndaki 3. Afrika Ülkeleri Dini Liderler Zirvesi'nin açılış programında konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Afrika'da kapısı sarılmadık gönül, iş birliği yapılmadık devlet bırakmıyoruz" dedi.
- Birleşik Krallık, G7 ülkeleri içinde Afrika'daki en büyük yatırımcı ülke olma niyetinde olduğunu açıkladı.
- Cumhurbaşkanı Uhuru Kenyatta, Çin tarafından inşa edilen 1.5 milyar dolarlık demiryolu projesinin ikinci aşamasını ziyaret etti. Demiryolu projesi tamamlandığında, Kenya'yı diğer altı Doğu Afrika ülkesiyle birleştirecek.
- Etiyopya gıda güvenliğini artırmak için drone ve uydudaki tarım alanlarını gözlemlemek için proje başlattı.
- Exxon Mobil ile Japon JGC'nin imzaladığı anlaşmayla Mozambik'te yapılması planlanan sivilleştirilmiş doğal gaz projesi hayata geçiyor. Proje, Afrika'nın en büyük yatırımlarından biri olarak öne çıkıyor.
- Küresel güç olmanın yolu artık Afrika'dan mı geçiyor? 23-24 Ekim tarihlerinde Rusya'nın Soçi'de düzenlediği Afrika Zirvesi, kıtada küresel bir güç olarak yeniden dirlilişindeki son adım olarak öne çıkıyor.
- Ruanda Yeşil Fonu ile Global Alliance arasında varılan anlaşma ile ülkenin iklim değişikliğinden kaynaklanan sorunlarını çözmek için Akıllı Şehir ve Akıllı Köyler projelerinin geliştirilmesi kararlaştırıldı.
- Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı (YTBB) garantörlüğünde Afrika Araştırmacıları Derneği (AFAM), Afrika Koordinasyon ve Eğitim Merkezi (AKEM) ve Anadolu Ajansı (AA) ortaklığında, Afrika Medya Temsilcileri Eğitimi Programı (AFMED) 21 Ekim-12 Kasım tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleşecek.



Afrika atasözü

Gerinmek para etseydi, kediler servet sahibi olurdu.



**Farklı
ülkelerden
gençlerin**

Mülteci veya sığınmacı konumundaki gençlerin, bulundukları çevreye, fotoğrafçılık ile uyum sağlamasını hedefleyen uluslararası 'PhotoVoice' projesinin Türkiye ayağını, İstanbul Ticaret Üniversitesi yürüttü. Projenin ürünlerinin yer aldığı fotoğraf sergisi Hünkar Kasrı'nda açıldı. Türkiye, Uganda ve Güney Afrika'da yaşayan mülteciler ile ev sahibi gençlerin birlikte çektikleri fotoğraflar büyük ilgi gördü.



Ortak dili 'fotoğraf' oldu

SELAHATTİN NİZAM

TÜRKİYE, Uganda ve Güney Afrika'da yaşayan mülteci gençler ile yaşadıkları ülke vatandaşlarının birlikte çektikleri fotoğraflardan oluşan sergi, Yeni Cami Hünkar Kasrı'nda sanatseverlerle buluştu. İstanbul Ticaret Üniversitesi, Lancaster Üniversitesi (Birleşik Krallık), University of South Africa (Güney Afrika) ve Mbarara University of Science and Technology (Uganda) ile gerçekleştirilen 'Toplumsal Uyum ve Barış Projesi' çerçevesinde açılan sergide, gençler hayat tecrübelerini kendi fotoğraflarıyla anlattı.

DAHA HIZLI UYUM

Tam adı 'Mülteci ve Ev Sahibi Toplumsal Uyum Gençler Arasında Sosyal Uyumun İnşası: Kültürlerarası Öğrenme ve Uyum İnşasında Bir Araç Olarak PhotoVoice

Yöntemi Projesi'nin İstanbul'daki sergi açılışında konuşan Proje Koordinatörü Lancaster Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Melis Cin, photovoice yönteminin toplum temelli katılımcı araştırmalarda gerçeği belgelemek ve yanıtsamak için kullanılan nitel bir yöntem olduğuna dikkat çekti. Cin, "Mültecilerin yoğun olarak yaşadıkları ve sığındıkları ülkeler olan Türkiye, Uganda ve Güney Afrika'da proje ortaklarımız üniversitelerle birlikte çalıştık. Photovoice yöntemini kullanarak bu ülkelerdeki mülteci gençler ile ev sahibi gençlerin uyumunu sağlamayı amaçladık. Ortak bir amaç etrafında birleştiklerinde mülteci gençler ile ev sahibi gençler arasındaki uyum daha hızlı gerçekleşiyor" dedi.

SONUÇLAR UMUT VERİCİ

Projenin Türkiye ayağını yürüttüğü olan İstanbul Ticaret Üniversitesi

Sosyoloji Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Necmettin Doğan da "Türkiye'de yaşayan farklı ülkelere 18-25 yaş arası mülteci gençler ile Türk gençler gerek fotoğraf eğitimi gerekse fotoğrafların çekimi ve serginin hazırlanması aşamalarında işbirliği içinde hareket etti. Projenin çıktılarını umut verici" diye konuştu.

Serginin açılışına; İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, Proje Koordinatörü Lancaster Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Melis Cin, projenin Türkiye yürütücüsü İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Necmettin Doğan, Uganda, Güney Afrika ve İngiltere'den proje paydaş akademisyenler, İstanbul Ticaret Üniversitesi İktisat Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Celalettin Aktaş, projenin Türkiye ayağında yer alan Türk ve mülteci gençler ile çok sayıda sanatsever katıldı.



**Bu sergi
ayrı bir
öneme sahip**

İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, Hünkar Kasrı'nda her ay geleneksel sanatlarla ilgili sergiler düzenlediklerini belirterek, ancak bu serginin ayrı bir yere sahip olduğunu söyledi. Kuralay, farklı ülkelere özellikle mülteci gençlerin fotoğraflarının sergilenmesinin önemine dikkat çekerek, İTO olarak bu çalışmanın bir parçası oldukları için memnuniyet duyduklarını kaydetti.

GENÇLER BİRLİKTE ÇALIŞTI

'Mülteci ve Ev Sahibi Toplumsal Uyum Gençler Arasında Sosyal Uyumun İnşası: Kültürlerarası Öğrenme ve Uyum İnşasında Bir Araç Olarak PhotoVoice Yöntemi Projesi' kapsamında Türkiye, Uganda ve Güney Afrika'da yaşayan mülteci gençler ile eşleştirildikleri yerel halktan gençlere, fotoğraf eğitimi verildi. Eğitimin ardından gençlerden birleştirilmiş fotoğrafların çekimleri istendi. Bir mülteci, bir yerel halktan olmak üzere ikişer kişiden oluşan her gruba birer fotoğraf makinası tahsis edildi. Her genç, çektiği fotoğrafların başını bulduğu ülkedeki proje yürütücüsü akademisyenlere teslim etti. Bu fotoğraflar

arasından seçilenler Uganda, Güney Afrika ve Türkiye'de sergilendi. Fotoğraflar İngiltere'de de sergilenecek. Photovoice yönteminin mülteci ve ev sahibi toplum üyesi gençler arasında sosyal uyumun inşasında ne kadar etkili olduğunu ölçmek amacıyla akademisyenler tarafından projeye yer alan tüm gençlerle tek tek görüşmeler de yapıldı. Proje sonuçları, uluslararası akademik dergilerde çeşitli makalelerle kamuoyuyla paylaşılacak.

NATPE MIAMI 2020

Miami / ABD
21-23 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İTO FARKIYLA NATPE MIAMI FUARI'NA KATILIN SEKTÖRÜN KALBİNDE YER ALIN!

NATPE 2020 FUARI GENEL BAKIŞ

- ABD'nin en büyük ve etkin küresel içerik fuarı
- Uluslararası ortak yapıp ve içerik geliştirme platformu
- Sınırların olmadığı içerik dünyasının buluşma noktası
- 56 yıldır sektörün bölgesel ve küresel anlamda en güçlü etkinliği

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 4 m²
Katılım bedeli : 1.500 TL / m²
1. Ödeme : Toplam Bedelin %50'si
2. 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 seçimi hakkı tanınacaktır.
- Kesin katılım, sözleşme ve kayıt bedelinin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi önceliği dikkate alınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu, (teknik ekipman ve taşıma üniteleri dahil)
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigort işlemleri
- Fuar katalogları ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini

KATILIMCI PROFİLİ

- Animasyon, belgesel, sinema- TV film ve dizileri, format vb. tüm içerik üretici, dağıtım ve yapımcı firmalar

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "NATPE Miami 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Zeynep Ülker / Mine Güneş

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 445 61 06
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

Deneyimlerini anlattılar

Projenin Türkiye ayağında Safa Gürdamar, Nezaket Babacan, Billur Gürses, Özge Gülyaz, Göktaş Aykut, Güzin Ayşegül Çolak, Zahir Abdülaziz, Mohammed Hajjo, Asmaa Kassar, Walaa Hallak, Seline Mahmud Şevbek ve Fehran Saar birlikte çalıştı. İşte gençlerden bazılarının proje sonrası düşünceleri...



Arkadaş kazandım

Mohammed Hajjo: Arkadaş kazandım. Oluşmuş fikirlerim vardı, iletişim kurmakta zorlanıyordum. Fikirlerim tamamen değişti. Birlikte çok güzel çalıştık. Proje bitse de görüşmeye devam ediyoruz. Şimdi yaşadığım ülke olan Türkiye ile ilgili çok olumlu düşüncelere sahibim.

Birbirimizi tanıdık

Safa Gürdamar: Bu projede güzel arkadaşlıklar kurduk ve pek uzak kültürler olmasak da birbirimiz hakkında çok şey öğrendik. Anlatmak istediklerimizi, beraber öğrendiğimiz ortak bir dil olan fotoğraf yoluyla anlatmamız çok güzel bir hissti.

Çok özel bir deneyimdi

Nezaket Babacan: Aynı projede birlikte yer almak, aynı fotoğraf makinası ile fotoğraf çekmek çok özel bir deneyimdi. Çok güzel bir ekip çalışması gerçekleştirdik. Aslında ne

kadar çok ortak noktamız olduğunu ve ne kadar aynı olduğumuzu fark ettim. İyi ki bu arkadaşlarla tanıştım.

Önyargılarımı kırdım

Billur Gürses: Önyargılarımı kırdım ve isteyince birçok şey yapabileceğimizi anladım. Aynı zamanda çok güzel bir proje oldu. Dostluğumuz daimi olarak devam ettireceğimizi insanları tanıdım. Bu projeye katıldım diyerek büyük bir eksiklik yaşıyabildim.

Devam etmeli

Zahir Abdülaziz: Projenin fikri çok anlamlıydı. Proje, Türk gençler ile biz mülteciler arasında ilişki kurmak için çok önemli bir köprü oldu. Sonraki zamanlarda iletişimin de bir yolu oldu aslında. Bu tür projelerin devam etmesi, daha fazla gelişmesi ve daha iyi kaynaşması için çok önemli.

Akademisyenlere Cambridge fırsatı

İstanbul Ticaret Üniversitesi ile akademik yayıncılıkta önemli bir yeri olan Cambridge Scholars Publishing (CSP) yayınevi arasında bir anlaşma imzalandı. Anlaşma ile üniversite projeleri ve akademisyenlerin yayınları CSP'de değerlendirmeye alınarak basılabilecek.



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Öğürlü ve Rektör Danışmanı Dr. Öğretim Üyesi Armando Aliu, İngiltere'yi ziyaret ederek Cambridge ve Londra'da çeşitli üniversitelerle temaslarda bulundu. Ziyaret sırasında Newcastle Upon Tyne'da merkezi ve Cambridge'de ofisi bulunan Cambridge Scholars Publishing (CSP) yayınevi

ile bir anlaşma imzalandı. **BİLİM KURULU ÜYELİĞİ** Anlaşmaya göre İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde görev yapan, indeksli yayınları olan ve bilimsel araştırma projeleri yürüten başarılı akademisyenler, CSP'ye bilim ve danışma kurulu üyeliği için önerilecek. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde yürütülen

bilimsel araştırma projeleri çerçevesinde hazırlanan kitap teklifleri CSP'de öncelikle değerlendirmeye alınacak. Yayınevi, İstanbul Ticaret Üniversitesi öğretim üyelerinin prestijli yayınlarını da öncelikli olarak değerlendirmeye alacak ve basacak. **KONGRE BİLDİRİLERİ** Anlaşma, İstanbul Ticaret

Üniversitesi tarafından düzenlenen kongre ve sempozyum kapsamında kabul edilen bildirilerin tam metinlerinin editörlüğü kitap olarak CSP tarafından basılmasını da öngörüyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile CSP'nin oluşturduğu işbirliği programının koordinatörü olarak Rektör Danışmanı Dr. Öğretim Üyesi Armando Aliu yetkilendirildi.



Leyla Alaton: Yıldızları kaçırmayın

KADIN ve Aile Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin düzenlediği 'Sosyal Girişimcilerle Tecrübe Paylaşımı' söyleşi dizisinin ekim ayındaki konuyu, iş kadını Leyla Alaton oldu. Alaton, iş hayatındaki tecrübelerini öğrencilere aktardı. Kadın ve Aile Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Aşkın Asan'ın moderatörlüğünde düzenlenen programa yoğun ilgi gösterildi. Asan, açılışta yaptığı konuşmada, girişimci kadınların fikirleri ve girişimleri ile ekonomik kalkınmaya katkı sağladıklarını, kamu sektörünün yanında özel sektörde de çok güçlü olduklarını ifade etti.

BAŞARININ SIRRI AZİM

Konuk Leyla Alaton ise girişimcilik sürecinde yaşadıklarının kendisine çalışma hayatında kadınların da var olabileceğini gösterdiğini söyledi. "Başarının sırrı azimdir" diyen Alaton, başarıları sonuçların kendisini sürekli kamçıldığını dile getirdi. Alaton,

"Her insanın önünden yüzlerce yıldız geçer. Kimi bunu yakalarken, kimi de elinden kaçırır. Ben bu yıldızları elimden kaçırmama gayretindeyim" dedi. Uluslararası şirketlerin başına geçen kadınlardan söz eden Alaton, karar verici mekanizmaların başındaki kadınların arttığını, bunun da memnuniyet verici olduğunu kaydetti.

İNANIN, KORKMAYIN

Kadınlara girişimcilikle ilgili tavsiyelerde de bulunan Alaton, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kadınların cesaretle, risk almaktan korkmadan iş dünyasına atılmalarını tavsiye ediyorum. İnanmak çok önemli, inandığınız müddetçe başarısız olmanız mümkün değil. Her kadın başarılı olabilir. Yeter ki, doğru ve iyi bir planlama yapın. Öncelikle hizmet sektörü kadınlar için en uygun sektörlerden biri. Uygun bir kira, bir bilgisayar, hatta evden bile yapılabilecek işlerle girişimcilik heyecanına baslanabileceğini söyleyebilirim. Home office konseptinin bugün hiç yabancı olmadığı bir dünyadayız."

Finans sempozyumuna 6 bildiriyle katıldılar

FİNANS Bilim Platformu tarafından 1995 yılından itibaren her yıl farklı bir üniversite himayesinde yapılan Finans Sempozyumu'nun 23'üncüsü, Marmara Üniversitesi ev sahipliğinde Antalya'da gerçekleşti. Ulusal düzeyde finans bilim dalında en köklü ve kapsamlı akademik etkinlik olan sempozyuma, bu yıl İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü'nde öğrenim

gören 7 öğrenci katıldı. Katılımcı 7 öğrencinin de ortak yazarı olduğu toplam 6 bildiri sunuldu.

65 ÜNİVERSİTE

İstanbul Ticaret Üniversitesi 65 üniversitenin katıldığı sempozyumda en çok çalışma sunan iki üniversiteden biri oldu.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyeleri Doç. Dr. Ayben Koy ve Dr. Öğretim Üyesi Hicabi Ersoy'un önderliğinde yoğun çalışmalar sonucu hazırlanan araştırmaların

tamamı, hakemlik süreçlerinden başarılı bir şekilde geçtikten sonra öğrenciler ve öğretim üyeleri tarafından sunuldu.

Aynı öğretim üyelerinin önderliğinde öğrenciler bir önceki hafta da 7th International Conference on Business Economics, Marketing & Management Research'de bildiri sundu.

Çalışmaların konuları arasında Türkiye, Afrika ve ABD borsaları, kripto paralar, bireysel emeklilik ve yatırım fonları gibi konular yer alıyordu.

İK sohbetleri başladı

KARIYER Merkezi (KAMER), her yıl öğrencilere yönelik önemli firmaların İnsan Kaynakları yöneticilerinin katıldığı İK sohbetleri düzenliyor. 2019-2020 döneminin ilk etkinliğine United Group İnsan Kaynakları Direktörü İlknur Serdar katıldı. 25 öğrencinin takip ettiği seminerde İlknur Serdar, günümüz insan kaynakları uygulamalarını ve iş zekasına yönelik kullanılan yazılımları anlattı. Kariyer haritası oluştururken dikkat edilmesi gereken

konulara da dikkat çeken Serdar, iş başvurularında yaşanabilecek durumlar karşısında yeni mezunların neler yapması gerektiğine yönelik bilgiler verdi. İlknur Serdar'ın seminerin sonundaki, "Başkasının yazı sizin kıyınız olabilir. Herkesin meysimi farklıdır" sözü de önemli bir ders niteliğinde oldu.



Türk Telekom'a teknik gezi

KARIYER Merkezi'nin gelenekselleşen faaliyetlerinden olan teknik geziler de başladı. Yeni dönemin ilk teknik gezisi, Türk Telekom Genel Müdürlüğü'ne yapıldı. 18 öğrencinin katıldığı gezide Türk Telekom Akademisi ve

İç İletişim Direktörü Mehmet Aldanmaz, öğrencilere kurumunu tanıttı, staj ve istihdam süreçleri ile ilgili bilgiler verdi. Aldanmaz, öğrencilere Kariyer, hayata karşı sorumlulukları ve girişimcilikçe dair tavsiyelerde bulundu.

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

Avrupa'nın en büyük promosyon ürünleri fuarı

7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PSI 2020

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarı
- 5 salonda 70.000 m² sergileme alanı
- 81 ülkeden 17.602 katılımcı
- 58 yıldır gerçekleştirilen fuarın sürekli artan ziyaretçi trafiği

ÖDEME PLANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma.
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar katalogunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili birlik tarafından talep edilen dosya masrafları

BANKA BİLGİLERİ

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

"PSI 2020" TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU ÖN KAYIT FORMU

Firma Unvanı

Talep Edilen m²

İlgili Kişi

Gsm:

E-Posta

Faks

Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FUAR İRTİBAT:

Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 6119 / 0212 455 6110
GSM : 0533 999 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito_kurumsal

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELE

KOSGEB'den yurtdışı pazar desteği

KOBİ'lerin uluslararası pazara açılmasına ve ihracat kapasitelerinin geliştirilmesine katkı sağlanması amacıyla KOSGEB, 'Yurtdışı Pazar Desteği' programını başlatmıştır.



Ahmet KARATAŞ

Kimler başvurabilir?

Kobi Bilgi Sistemi'ne kayıtlı, KOSGEB'e kayıtlı, Kobi Bilgi Beyanamesi onaylı, aktif gerçek ve tüzel kişiler başvurabilir.

Desteğin oranı ve miktarı nedir?

Proje başvurusu en az 3 farklı grubundan oluşmalıdır.

1- Personel gideri:

Ön lisans: 2.525,74 TL, lisans: 3.030,89 TL, yüksek lisans: 3.536,03 TL,

Doktora: 4.041,18 TL.

Proje kapsamında en fazla 4 personel için destekten yararlanılabilir.

Toplam destek tutarı üst limiti: 100 bin TL.

Toplam destek tutarının azami yüzde 30'u olabilir.

Desteğin oranı:

Hibe yüzde 100

2- Yazılım ve donanım gideri

■ Yazılım lisans bedeli

■ Proje süresi ile sınırlı olmak zere zaman sınırlı lisans kullanım bedeli

■ Bulut tabanlı yazılım lisans kullanım bedeli

■ Yazılımı ait eğitim ve danışmanlık giderleri

■ Donanım giderleri

kapsamında aşağıdaki harcamalar destek kapsamındadır:

■ Sunucu (server)

■ Masafistü

bilgisayar

■ Dizüstü

bilgisayar

■ Yazılımın

kullanılmasında

ihtiyaç duyulan

diğer donanım

giderleri

■ Toplam destek

tutarı üst limiti: 100

bin TL

Desteğin oranı: Hibe

yüzde 70

Geri ödenebilir destek:

Yüzde 30

3 - Uluslararası pazarlara

yönelik tanıtım gideri

■ KOSGEB Başkanlığı

tarafından belirlenen E-ticaret

sitelerine yönelik giderleri

■ Dijital reklam/tanıtım

giderleri

■ Yurtdışı basılı reklam

(gazete, dergi) giderleri

■ Hava yolu dergilerinde

yayınlanan reklam giderlerinin

■ İşletmeyi ve ürünlerini

tanıtım yabancı dilde

hazırlanmış katalog giderleri

■ Tanıtım giderlerinin

ödenen kısmı için ödeme

aşamasında Yurt İçi Marka

Tescil Belgesi şartı aranır.

■ Toplam destek tutarı üst

limiti: 100 bin TL

Desteğin oranı:

Hibe yüzde 70

Geri ödenebilir destek:

Yüzde 30

4 - Yurtdışı fuar ve seyahat

giderleri

■ İşletmelerin yer kirası

■ Stant kurulumu

■ Nakliye, depolama,

enerji giderleri

■ Fuar görevlilerinin

Konaklama ve Ulaşım

giderleri

■ Yurtdışı iş seyahati, yurt

dışı kongre/konferans/

sempozyum katılımına ilişkin

katılım, konaklama ve ulaşım giderleri desteklenmektedir.

■ Toplam destek tutarı üst

limiti: 150 bin TL

Desteğin oranı:

Hibe yüzde 70

Geri ödenebilir destek:

Yüzde 30

5 - Test, analiz ve

belgelendirme giderleri

■ Yurtdışı ve yurtdışı

laboratuvarlarda akredite

olunan test, analiz

hizmetleri

■ Belge başvuru, dosya

inceleme, danışmanlık,

egitim, teknik, denetim ve

belge alımı giderleri.

■ Toplam destek tutarı üst

limiti: 100 bin TL

Desteğin oranı:

Hibe yüzde 70

Geri ödenebilir destek:

Yüzde 30

6 - Hizmet alımı giderleri

■ Eğitim ve danışmanlık

giderleri

■ Tasarım giderleri

■ Yurtdışı marka tescil

giderleri

■ Numunenin yurtdışına

gidiş nakliye giderleri

■ Toplam destek tutarı üst

limiti: 100 bin TL

Desteğin oranı: Hibe

yüzde 70

Geri ödenebilir destek:

Yüzde 30

Toplam destek tutarı

Üst limit: 300 bin TL

Hibe: 210 bin TL

Geri ödenebilir destek:

90 bin TL

Bilgi

<https://www.kosg.gov.tr/site/tr/genel/desdetay/7139/yurt-disi-pazar-deslek-programi>

Online başvuru sistemi:

<https://devlet.kosg.gov.tr>



Sanayiye yerinde eğitimle MÜHENDİS kazandırıyor

EnginSoft Turkey; ASELSAN, TAI ve FNSS gibi savunma sanayinin dev firmalarının ileri mühendislik çözüm ortağı. Prototip imalatı, anahtar teslim mekanik tasarım, ileri mühendislik analiz projeleri gerçekleştiren EnginSoft Turkey, sanayinin ihtiyaç duyduğu alanlarda mühendis işgücü temin edebilen ender firmalardan biri.

SOHYAN ALPASLAN

GLOBAL AÇIN ÜYESİ

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik EnginSoft Turkey, ASELSAN ve TAI gibi savunma sanayinin önde gelen ana yüklenicilerinin ileri mühendislik çözüm ortağı. Türkiye'nin seçkin firmalarının Ar-Ge ve Ür-Ge bölümlerine ileri mühendislik hizmetleri veriyor. Simülasyon Bazlı Mühendislik Bilimi (SBES) alanında lider teknoloji transfer şirketi olarak prototip imalatı da dahil anahtar teslim mekanik projeler gerçekleştiriyor. EnginSoft Turkey, sanayinin ihtiyaç duyduğu alanlarda mühendis işgücü temin edebilen ender firmalardan biri.

Mühendis işgücünü yerinde eğitim ile kazandıran firma, mühendislik hizmetlerinin yanı sıra yazılım satışı ve teknik eğitim hizmetleri de veriyor. İstanbul Ticaret'in sorularını EnginSoft Turkey Mühendislik Yazılım Ticaret Limitli Şirketi'nin CEO'su ve kurucu ortağı makine mühendisi Dr. Şadi Kopuz cevapladı.

Uzun yıllar otomotiv ve savunma sanayi sektörlerinde çalışan Dr. Kopuz, akademisyen olarak eğitim sektöründe de aktif görevler aldı.

EKİP TAMAMEN TÜRK

EnginSoft Turkey ne iş yapıyor?

EnginSoft Turkey'i 2015'te Teknopark İstanbul'da kurduk. Simülasyon Bazlı Mühendislik Bilimi (SBES) alanında faaliyet gösteriyoruz.

Simülasyon bazlı mühendislik nedir?

Bilgisayar destekli mühendislik teknolojileri ile karmaşık endüstriyel problemlere yüksek güvenilirlikte çözümler üretmek olarak açıklayabiliriz. Ar-Ge projeleri ve mühendislik yazılımları tasarlıyor, geliştiriyor ve teknik destek sağlıyor. Tamamen Türk çalışanlardan oluşan bir ekibimiz var. İstanbul ve Ankara'da ofislerimiz bulunuyor.

Nükleer reaktöre soğutma analizi

Dünyanın En Büyük Termonükleer Deneme Reaktörü ITER'in termal hidrolik soğutma analizinin EnginSoft Turkey tarafından Teknopark İstanbul'da yapıldığı bilgisini veren Dr. Kopuz şu açıklamayı yaptı: "ABD, Çin, Hindistan, Rusya ve Avrupa Birliği ülkelerinin ortak yatırımı ile gerçekleştirilen bu projenin kapsamı çok büyük. Bilgisayar, know-how ve teçhizat toplamında yeterli kaynağı olan yerli firma yok. Dünyada bu işi yapabilecek firma sayısı 10'u geçmez."

Savunmaya sessiz egzoz sistemi

EnginSoft Turkey, savunma sanayi araçlarına milli sessiz egzoz sistemi geliştirdi. Dr. Kopuz, sessiz egzoz sistemlerinin zor ve maliyetli bir üretim olduğuna dikkat çekerek sistemi şöyle anlattı: "Dünyada bu tasarımı yapan 4-5 firmadan biri de EnginSoft Turkey. Sessiz egzoz sistemi; uçak, gemi, tank, arazi araçları, zırhlı personel taşıma araçlarının hareket halindeyken tespit edilmemesini sağlıyor. Mesela 80 cm'lik egzoz sistemini 40 cm'e indirdik ve üstün performanslar ekledik. İthalatı engelleyerek ülkemize çok büyük bir katma değer kazandırdık."

ENDÜSTRİYE HİZMET

Hangi sektörlerle çalışıyorsunuz?

Başa savunma sanayi, havacılık olmak üzere otomotiv, otomotiv yan sanayi, enerji, petrol ve gaz, inşaat ve yapı, metaller, tüketim malları ve aletleri, sağlık, biyomekanik, makine ve beyaz eşya gibi endüstriyel sektörlerle ileri mühendislik hizmetleri veriyoruz.

İLERİ MÜHENDİSLİK

Mühendislik hizmetlerinizin kapsamı nedir?

Mühendislik hizmetlerimiz arasında mekanik tasarım, prototip imalatı, yapısal ve akışkanlar analizleri ön planda. İleri mühendislik analizleri ve problem çözümleri, akustik tasarım ve analizleri, yazılım satışı, teknik desteği hizmetlerimiz var. Ar-Ge maliyetlerini ve sürelerini azaltarak uzun süreli avantaj sağlıyoruz. Tüm bu süreçlerdeki simülasyonlarda doğru, güvenilir sonuç ve geri bildirimlerimizle müşteri memnuniyetini yüksek seviyede tutuyoruz.

Mühendis işgücü teminini yanı sıra yazılım, donanım altyapısının kurulmasına kadar olan her türlü mühendislik desteğini de sağlıyoruz.

BİZİM MÜHENDİSLERİMİZ

Mühendis işgücü temini nasıl bir sistem?

Yerli ve milli üretim yapmak isteyen firmalarımızın ileri mühendislik yeteneğine sahip olmaları çok önemli. Bu yönde yatırım yapmak, ekip oluşturmamızı isteyen firmalarımıza, ihtiyaç duydukları mühendis işgücünü temin ediyoruz. Gerektiğinde yazılım, donanım altyapısının kurulması da dahil her türlü mühendislik desteğini veriyoruz. Bunun yanında birçok büyük firmaya 'Yerinde Mühendislik İş Modeli'ni uyguluyoruz. Hizmetlerimizi, kendi mühendislerimiz ve kendi çalışanlarımızdan oluşan ekibimizle milli ve yerli olarak veriyoruz. Firmalarımızın bünyelerinde çalıştırıldığı ve belli bir çalışma sürecinden sonra uygun gördüğü mühendisleri kadrolarına dahil etmelerini destekliyoruz. Bu şekilde birçok genç mühendis arkadaşımızı sanayiye kazandırıyor.

İTALYA'YA İHRACAT

İhracatınız var mı?

Savunma Sanayi Bakanlığı'nın öneri ve desteği ile Türkiye'den yurtdışına Ofset projeleri kapsamında ileri mühendislik hizmeti ihracatı yapıyoruz. Yani yaptığımız ithalata karşılık mühendislik hizmeti ihracatı gerçekleştiriyoruz. İtalya'nın en büyük savunma sanayi firması Leonardo'ya ileri mühendislik analizleri hizmet ihracatımız mevcut. Leonardo, ASELSAN'ın 10 katı büyüklüğünde. 1 milyon dolarlık mühendislik hizmeti ihracatı ettik. AS9100 ve ISO 9001 sertifikalarına sahibiz. Bununla birlikte Tesis Güvenlik başvurusunda onay sürecini bekliyoruz.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

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

Ödeme Planı

Minimum 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'ya iletilmesi gerekmektedir.

• İlk ödeme ilişkin banka dekontundaki tarih ve

saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek,

stant seçim hakkı tanınacaktır.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Tiran nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda'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 Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI

Banka : YAPI KREDİ BANKASI

Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL

Şube Kodu : 055

TL Hesap No : 60614779

IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ile

"26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile

gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabas

Tel : 0212 455 65 12 - 455 61 08 - 455 61 07

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta: ozlem.kilic@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr

aylin.odabas@ito.org.tr

www.ito.org.tr

Firmaların altın madeni: Akıllı molalar

Firmaların en değerli şeylerinin muhasebe kayıtlarında olmadığını söyler filozoflar ve eklerler. Çalışanların akli, itibar, marka değeri ve müşterilerdir firmaların hazinesi. Bu değerlere bir değer daha katmamız gerekir. Çalışanların firmaları için ortaya koydukları yenilikçi fikirleri.

Yani firmalarımız, birden fazla altın madenin üzerinde oturuyorlar da farkında değiller.

Dünyada inovasyon kaynaklarını başında çalışanlar gelirken bizde müşteriler ve rakipler geliyor. Bizim firmalarımız çalışanları henüz bir inovasyon kaynağı olarak görmedi, görmüyor.

Firmaların bu değerli hazineyi yararlanmaları için yeni yöntemlerin keşfine ihtiyaç olduğu kesin.

Mesela, rutin yapılan işlerin verimliliği gittikçe düşerken kuruluşlar farklı çareler aramaya devam ediyor. Kimi kuruluş mekânları daha da konforlu ve oyun oynamaya uygun hale getirirken kimi kuruluş da çalışanlarına daha fazla 'boş zaman' veriyor. Mevcut çalışma sisteminin çalışanların ruhunu beslemediği, onları ateşlemediği kesin. Mevcut çalışma sistemi, çalışanların tutkularını tetiklemekten tam tersine enerjilerini düşürüyor. Çalışma verimliliğindeki



Salih KESKİN
www.istanbulticaret.com

belirlenmiş durumda.

Ara dinlenme süresi, yani mola ya da yemek saatleri, günlük çalışma süresi 4 saat veya daha kısa süreli işlerde 15 dakikadan; 4 saatten fazla ve 7.5 saate kadar (7.5 saat dâhil) süreli işlerde 30 dakikadan; 7.5 saatten fazla süreli işlerde ise 1 saatten az olamaz. Bu dinlenme süreleri asgari düzeyde olup aralıksız

verilir.

Bu kısa süreli molalarla çalışanlardan verilen iş dışında hiçbir şey beklemeye imkân yoktur. Yapılması gereken; fazladan mola süresi vermek, verilen bu süreyi de akıllaştırmaktır.

İlave mola, kurum için bir 'fırsat molası' anlamı taşıyacak.

Yeni fikir bulma ruhunu geliştirmek için türlü yöntemler tasarlanabilir. Akıllı molalar bunlardan bir tanesi olacaktır. Bu kapsamda atılması gereken ilk adım, çalışanların kendi aralarında kurumun geleceği için konuşmasını sağlayarak yeni fikirler ortaya çıkmasını sağlamaktır.

Çalışanlara fazladan vereceğimiz 45 dakikalık mola, 'fikir üretme' amaçlı kurgulandığında 'akıllanmaya' başladı demektir.

Fikir üretme üzerine kurgulanan bu ara zamanlar aynı zamanda, fikir patlama atölyeleri haline gelecek ve uçlarda gezen



düzeni azalma, bunun kanıtı.

Dünyanın en büyük ilk elli firması, durumu iyi kavramış olacak ki ilginç bir uygulamayı uzun bir süredir başarıyla yürütüyor.

Söz konusu büyük firmaların tek ortak özelliği olan bu uygulama, daha önceki yazılarımızda belirttiğimiz gibi 70:20:10 kuralı.

70:20:10 kuralı nedir?
70:20:10 kuralı, çalışanların, mesailerinin yüzde 70'ini olağan işi ile yüzde 20'sini 'işimi nasıl daha farklı yapabilirim?' üzerine çalışma ile yüzde 10'unu ise işi ile hiç alakası olmayan işlerle geçirmektedir.

Programın sonuçları entresan: Yüzde 20'lik dilimde üretilen fikirler şu anda ilgili firmaların cirolarının yüzde 50'sinden fazlasını oluşturuyor. Bu sonuç, 'bizim firmalarımızın da bir şeyleri ciddi ciddi gözden geçirmesinin zamanının geldiğini' göstermesi açısından oldukça önemli. Yani, kalıplaşmış zamanın geldi de geçiyor.

Kafamızdaki dünya ile gerçek dünya arasındaki gerilim, enerjilerin boşa akmasına yol açıyor.

İyi olmanız gereken temel konular; süper bir iletişimci olmak, karışmazdakinin yetenek alanlarını doğru kavrayarak güçlü çalışan sinerjileri ortaya çıkarabilmektir.

Bunların gerçekleşmesi için ise daha fazla boş zamana ve de iletişim ortamına ihtiyacımız olduğu şu götürmez bir gerçek. Boş zaman ve iletişim ortamı için yeni çözümler: akıllı molalar. Yani, molaların 'akıllaştırılması'.

Filozoflara göre günde 960 nesneye dokunuyoruz. Bu nesnelerin hepsinin de yakın zamanda 'akıllı' olacağı düşünülüyor.

Her şey akıllanırken molaların akıllı hale getirilmemesi düşünülmez tabii.

Molalar nasıl akıllaştırılabilir?
İş Kanunu'na göre bir işçi, kendisi rıza gösterse bile, yılda 270 saatten daha çok fazla mesai yapamaz. Kanun ile hatta bu çalışma süresi de azami 45 saat olarak

zekaları ortaya çıkaracaktır.

İş dünyasının karakterini belirleyecek olan da bu uçlarda gezen patlamaya hazır yaratıcı zekâlardır.

Malum, iş dünyasının istediği en önemli beceri, 'çocuğu yanını kaybetmemiş ve sağlamlayabilme seanslarına uyumlu olma'dır. Akıllı molalar, sağlamlayabilme seanslarına dönüştürülme potansiyeli de taşır. Unutulmamalıdır ki ne kadar sağlamlaştırsanız rutinin o kadar dışına çıkar ve yaratıcı yanınızı tetiklemiş olursunuz. Filozofun da dediği gibi: 'Yanlış yapmaya hazırlıklı değilseniz orijinal bir şey ortaya koymanız mümkün değildir.'

Akıllı molalar, yaratıcılık (inovasyon) endüstrisinin dışlılarını yağlama sürecinin de adı olacak.

İş yerleri, ters zenginleştirme faaliyetleri olarak da tanımlayabileceğimiz (Var olan alanlarda değil de kendi farkında olmadığımız değerlerimizin ortaya çıkarılıp kıymete dönüştürülmesi.) akıllı molalarla çalışanların merakını geliştirmeye uğraşmalıdır. Buna hiç kimse itiraz edemez ve etmemelidir de.

Kurumsal kimliği yok etmenin yolu, sağlamlaştırmadan geçiyor.

Kurumsal hikâyesi, ciddi bedeller ödenen ve bir türlü de tüneline ucunun görünmediği, uzun bir hikâye. Sebebi ise bu kisvenin bizim bedenimize uygun olmaması. Bir türlü uymadı, uyduramadık ve uyduramayacağız da... O kadar olumsuz örnek olduğu hâlde hâlâ uydurmaya çalışıyoruz, o ayrı.

Potansiyelimizi kısıtlamak niye? Kapasite bakımından dünya milletlerine fark atacak bir milleti ona uygun olmayan çalışma ve yönetim sistemlerine mecbur etmek demek, ülkenin enerjisini heba etmek, boşa aktarmak demek.

Bu nedenle yapılması zaruri olan, akıllı molaların 'görev dağılımı yapmak değil, dağılımı görevlendirmek' olan mantığını kavramak ve ithal metodolojileri terk ederek bize uygun bir format geliştirmektir.



Et üretimine 'laboratuvar' care olacak mı?

Uluslararası Uzak

İstasyonu'nda üç boyutlu yazıcıda çoğaltılan inek hücreleri ile 'baskı' biftek üretildi. Harvard Üniversitesi araştırmacıları ise yenilebilir liflerle kas hücreleri yetiştirdi. Laboratuvarıda yetiştirilen etin, gıda üretiminde devrim yaratabileceği düşünülüyor.

AYŞE BAŞAK

BİLİMSEL araştırmalar, küresel ısınmanın önemli sebeplerinden birinin hayvan yetiştiriciliği olduğunu gösteriyor. Araştırmacılar, sera gazı emisyonlarının en az yüzde 15'inin kaynağının hayvan yetiştiriciliği olduğunu söylüyor. Bu oran ne anlama geldiğini en iyi bir kıyaslama açıklıyor: Hayvancılığın emisyonu, hava ve kara trafiğinin

yol açtığı sera gazı emisyonundan daha yüksek. Bu emisyonun büyük bölümü, hayvanların sindiriminden kaynaklanıyor. Hayvanlar yediklerini sindirirken metan gazı salıyor ve dışkıları CO2 yayıyor.

UZAYDA BİFTEK

Bilim insanları alternatif yollar için araştırmalarını sürdürüyor. İlk haber, Uluslararası Uzak İstasyonu'ndan. Aralık 2018'den beri çeşitli deneyler yaparak laboratuvarıda et üreten Aleph Farms adlı şirket, ineklerden aldığı ve besin değerini artıran bir su içinde deney tüpüne yerleştirdiği hücreleri, Uluslararası Uzak İstasyonu'na gönderdi. Uzak istasyonuna ulaşan hücreler, üç boyutlu manyetik yazıcıyla lezzetli bir bifteğe dönüştürüldü. Araştırmacılar göre bu teknoloji, özellikle tanıma elverişli olmayan bölgelerde et üretimi için bir çözüm olabilir.

BAŞLANGIÇ AŞAMASINDA

İkinci haber ise Harvard Üniversitesi'nden. Üniversitenin araştırmacıları laboratuvarıda et yetiştirdi. Harvard John A. Paulson Mühendislik ve Uygulamalı Bilimler Okulu'ndaki (SEAS) araştırmacılar, etin dokusunu ve kıvamını taklit eden yenilebilir jelatin yapı iskeleleri üzerinde tavşan ve inek kası hücreleri geliştirdi. Böylelikle et ürünlerinin hayvancılık faaliyeti yapmadan üretilileceğini gösterdiler.

PET atıklarını yeni ürüne dönüştürecek

JAPON bilim adamları 2016 yılında, plastik şişelerden ve giyim elyafından bilinen PET plastiğini parçalayabilen bir bakteri buldu. Günümüzde ise Danimarkalı araştırmacılar bozulma sürecini hızlandırarak tüm plastik atık dağlarının geri dönüşümünü kolaylaştıracak bir çalışma içinde. Kahraman organizma ise 201-F6 olarak bilinen Ideonella sakaiensis isimli

bakteri. Danimarka Teknik Üniversitesi (DTU) profesörlerinden Anne Meyer, "Ideonella sakaiensis'in PET'i parçalayabilmesi gerçeği kendi başına çok ilginç. Sadece birkaç yıl önce PET'i doğada yenilmez olarak görüyorduk. Japon bakterisini inceleyerek çok şey öğrenebileceğimizi umuyorum. Çevre sorununu çözmenin yanı sıra PET atıklarını



da sürdürülebilir şekilde kullanılacak ve yeni ürünlere dönüştürecek bir araştırma grubuna öncülük eden bir çalışma olacağına inanıyorum" diyor.

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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.tayan@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr

www.ito.org.tr

Kadın girişimcilere özel franchise

Bir zamanlar yabancı markaların gölgesi altındaki franchise sektörü, yerli girişimlerle büyüyor. Bu halkaya son dönemde kadınlara destek olan markalar da eklendi. Birçok şirket, kadın girişimciliğinin artırılması için özel fırsatlar sunan franchise modelleri geliştiriyor.

CEYHUN KUBURLU

TÜRKİYE’de toplam kadın girişimci sayısı 100 binden fazla. Ancak ülkede toplam 1.5 milyon girişimci olduğu düşünüldüğünde, bu oldukça düşük bir rakam olarak karşımıza çıkıyor. Bu anlamda pozitif ayrımcılık başlatan bazı şirketler, kadınlara özel iş modelleri yaratmaya başladılar.

Spor salonları, güzellik merkezleri, restoran gibi kadınların başarılı olabileceği varsayılan sektörlerdeki bazı şirketler, kadın girişimci adaylarına özel, franchise girişiminde indirimden royalty ücreti talep edilmemesine kadar birçok avantaj sunuyor. Kadın girişimcilerle büyümeyi hedefleyen bu şirketler, personel desteğinden yazılıma, yer seçiminden oryantasyona uzanan birçok destek de sağlıyor.

SPOR SALONLARI

Son dönemlerde kadınlara özel spor merkezi sayısının arttığını belirten sektör temsilcileri, “Bugün Türkiye’nin dört bir yanında kadın girişimciler tarafından yönetilen spor salonları açılıyor. Bu spor

salonlarının yatırım bedelleri birçok konuda avantajlar sağlıyor. Giriş bedelleri 50 bin liradan başlıyor. Kadın personel bulma konusunda da markalar girişimcilere destek veriyor. Bu konuda eğitilmiş çalışanlar bulunuyor. Ayrıca royalty bedeli alınmıyor. Kâr marjı ortalama yüzde 40-60 arasında değişiyor. Bu markalara kadınların talebi de hızla artıyor” diye konuştu.

ÖZELLİKLE ANAOKULU

Kadınlara yönelik sunulan fırsatlar arasında eğitim sektörü de bulunuyor. Sektör mensupları, özellikle anaokulu franchise sistemine dikkat çekerek, “Kadın girişiminin varlığı anaokula çok şey katıyor. Bu açıdan franchise adayları arasında kadınlara öncelik veriliyor. Kadın adaylara özel eğitim ve organizasyon yönetimi desteği de veriliyor. Bugün İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyükşehirler başta olmak üzere Türkiye’nin dört bir yanında eğitim alanında kadınlara özel franchise sistemi bulunuyor” dedi.

TAKİ VE SAĞLIK

Kadınlara yönelik franchise fırsatı sunan bir başka sektör ise parfüm ve takı alanında hizmet veren markalar.

Sektörde bu alanda önemli bir boşluk olduğunu belirten temsilciler, “Özellikle AVM’lerde kioks olarak hizmet veren bu markalar kadınlar tarafından büyük rağbet görüyor. Taki konusu ise hızla büyüyor. Hem franchise veren markalar hem de diğerleri sektörün her yıl çift haneli büyümesini sağlıyor. Yatırım bütçeleri de düşük olduğu için kadınlara özel kampanyalarla markalar yeni girişimciler çekiyor” dedi. Kadınlar tarafından istenilen el ve ayak bakım merkezleri de son yıllarda rağbet gören alanların başında.



ANADOLU’YA YAYILMAK İSTİYORLAR

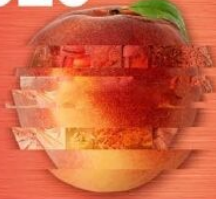
Türkiye’ye yeni girişimciler kazandırmak için markaların önemli projeleri bulunduğunu belirten sektör temsilcileri, “Birçok marka kadınlara eğitimler veriyor ve bu eğitimlerin ardından yatırım yapmalarını tavsiye ediyorlar. Çünkü her iş her kadına uygun olmayabilir. Eğitim, sağlık ve perakende sektörleri öne çıkıyor ve kadınlara bu alanda personel bulmadan tanıtmaya, dekorasyondan finansla kadar birçok destek veriliyor. Markalar özellikle Anadolu’ya yayılmak için kadın girişimciler anıyor. Bu konuda her geçen yıl hızlı bir büyüme bulunuyor” dedi.

SIAL CHINA 2020

Şanhay-Çin Halk Cumhuriyeti
13-15 Mayıs 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

• Gıda • İçecek



ASYA’NIN EN BÜYÜK PAZARI ŞANHAY, GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR

SIAL CHINA 2020

- 199.500 m² sergileme alanı
- 17 holde 67 ülkeden 4.300 katılımcı
- 117.500 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye Milli İştiraki’nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 4.845 TL
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 2.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50’si
- 16 Aralık 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 20 Şubat 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda’ımıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve “SIAL CHINA 2020” ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Gürsoy / Özlem Kılıç / Şeyma Ceren Yurttaş

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 12 / 0212 455 65 07
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulgun.gursoy@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pelkan@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal



SİGORTAYA ÇATI KURULUŞ

Sigortacılık sektörü ve özel emekliliği düzenlemek, denetlemek amacıyla yeni bir kurum oluşturuldu. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu; bireysel emeklilik, tarım ve afet sigortaları gibi alanlarda yetkili olacak.

SİGORTACILIK ve özel emeklilik sektörlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesi dair görevleri yürütmek üzere Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu kuruldu, görev yetki ve sorumlulukları belirlendi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile ilişkilendirilen Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun merkezi İstanbul’da olacak. Kurum, sigortacılık ve özel emeklilik için mevzuat hazırlayacak, uygulayacak ve ilgililer tarafından uygulanmasını izleyip yönlendirecek. Bireysel emeklilik, tarım ve afet sigortaları gibi konular kurumun yetkisi altında düzenlenecek ve

İNCELEME VE DENETLEME

Sigortalıların ve katılımcıların korunması konusunda tedbirler alarak bu önlemleri ilgili kuruluşlara uygulatabilecek olan Kurum, sigorta şirketleri ve özel emeklilik şirketlerini inceleme, denetleme ve soruşturma faaliyetlerini yürütebilecek. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu, sigortacılık, özel emeklilik ve diğer mali piyasalarda alınacak kararların oluşumuna katkıda bulunabilecek. Kurum, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu adı altında üst kurula sahip olacak. Kurul, bir başkan, diğeri ikinci başkan olmak üzere Cumhurbaşkanlığı tarafından atanan 5 üyeden oluşacak. Kurul başkanı,

Kurum’un da başkanı olacak. 357 PERSONEL

Kurul en az iki haftada bir olmak üzere gerekli hallerde toplanacak, en az üç üyenin aynı yöndeki oyuyla karar alabilecektir. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nda araştırma, analiz, teftiş, denetim, inceleme ve soruşturma yetkisine haiz sigortacılık uzman ve yardımcıları çalışabilecek. Kurumda, çeşitli kadro, sınıf, ünvan ve dereceye sahip 357 personel istihdam edilecek. Kurum, sektörde yaşanan önemli gelişmelere bir sektör göstergelerine dair 6 ayda bir rapor yayımlayacak. Öte yandan söz konusu kararnameye Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Sigorta Denetleme Kurulu Başkanlığı da kapatıldı.

Afrika kahvesi bağlamında sömürgeci ticaret

Yemen'i, bir ağıtlar yakılan türküsünden bir de 'kahve Yemen'den gelir' sözünden biliriz. Bugün ise tartışmasız en iyi kahvenin Afrika kıtasında yetiştiğini biliyoruz. Muhtemelen Yemen, coğrafi olarak bize yakın olduğundan ve biraz da kendi coğrafyamız olarak bildiğimiz içindir. Kahvenin ürün çeşitliliğinin artmasına ve kafe zincirlerinin çoğalmasına muvazai olarak tüketimi ve küresel dolaşımı da benzer oranda artıyor.

Petrolen sonra ikinci ürün Aslında asıl sorumuzun şu olması gerekir: Kahvenin neresinden başlamalıyız? Sosyolojisinden mi, küresel oluşundan mı, sömürgecilik boyutundan mı, Türk kültürünün kahve kültürüne anlam kazandıran mı, ticari yanından mı, keyif verici tarafından mı, bağışlılık ve tarz kültüründen mi, hızla yaygınlaşan kafe kültürünün nereye gittiğine dair bir sorgulamadan mı, kahvenin vatanına ilişkin konulardan mı, ticaretini yapanlarla üretimi yapanlar arasındaki büyük savaş ve uçurumdan mı? Gerçekten neresinden başlamak gerekir?

Bilindiği üzere kahve, dünyada petrolen sonra ticareti en çok yapılan ikinci ürün. Petrol; hem bireysel araçlarda hem de sanayide kullanıldığı için doğal olarak yaygınlığı bulunuyor. Alternatifleri ise henüz onun tahtını sarsacak durumda değil. Kahve de dünya üzerinde evlerde, işyerlerinde ve kafelerde çok yaygın olarak kullanılıyor. Arasındaki tüketim açısından benzerlik de budur.

En büyük üretici Afrika
Günümüzde Afrika'da en büyük kahve üreticisi ülkeler; Etiyopya, Kenya ve Tanzanya'dır. Fakat olayı ticari olarak baktığımızda asıl kazananın üretici değil, ticaretini yapan olduğu görülüyor. Kahve markaları çıkaran firmalarla birlikte küresel kafe zincirleri asıl kaynağı yapıyorlar. İşin hakikati; üretici olan ülkeler, diğer bir deyişle işin haliyle ikinci üstenler ikinci kısmını yani kafe zinciri oluşturma tarafını yapabilirlerse üreticinin hakkı daha rasyonel verilir, değilse kısmi sömürgecilik sürer gider. Bir kahveyi en iyi yapan; sadece nerede yetiştiği, nasıl kavrukladığı değil, sürecin tamamıdır. En iyi kahveler başta Etiyopya olmak üzere Afrika'nın belli başlı ülkelerinde yetiştiği için doğal olarak diğer kıtalara göre pahalı. Kafe zincirlerinde de ortalama tüketiciye hitap edildiğinden dolayı ürün temini Afrika yerine Brezilya gibi diğer ülkelere gerçekleştiriliyor. Dolayısıyla Afrika kahveleri pazara girmek zorlanıyorlar. Örnek olarak İstanbul'da Etiyopya kahvesi içmek istesenz bulmakta zorlanabilirsiniz. Kahve üretimi açısından Afrika'dan Etiyopya ve Uganda dünyada ilk 10'da olmayı koruyor. Tüketicinin beğenisi yükseldiği oranda nitelikli çekirdekler yani iyi kahvelere talep artacaktır. Bu ise Afrika kahvesinin avantajıdır. Afrika kahvelerine talebin artması ve dolayısıyla çiftçilerin bencül olumlu yönde etkileneceği bir gerçektir. Bu durum bugün için çok önemli; zira Afrika'nın kahve üretimi önemli tehditlerle karşı karşıya bulunuyor.

Sömürgecilik zihniyetine devam
Sonuç olarak Afrika ve kahve bağlamında söylememiz gereken husus; kara kıtaya yönelik olarak sömürgecilik anlayışının devam ettiğidir. Bilindiği üzere sömürgecilik; felsefe olarak insani değildi, insanı yok sayan bir anlayıştır. Ticarete de felsefe olarak ahilik yaklaşımını küresel düzeyde yerleştirebildiğimiz ölçüde sömürge zihniyeti azalma sürecine girer. Değilse kapitalizmin vahşi boyutu egemen olmaya devam eder. Zira Afrika'dan petrol de çığa kömür ve değerli madenler de çığa ve nihayet konumuz olan kahve de üretile Afrika'nın insanını değil, sömürgeci zihniyetini besliyor. İstanbul Ticaret Odası Afrika ile olan ticaretimizi önemsiyor, iyi de ediyor. Bu ticarete kahvenin özel bir yer olsun. İyi kahveyi tüketimi yaygınlaştıralım. Vahşi kapitalizmi değil, kanaatkar ve sömürgeci olmayan bir ticaret anlayışını yaygınlaştıralım. Biz buyuz çünkü.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ



Atatürk'ün 'özel eşyaları' sergilenecek

Büyük Dahi/Gazi Mustafa Kemal Atatürk İzmit'te sergisi açılıyor. Cumhuriyetin 96. yılı kutlamaları onuruna İzmit Tarihî Gar Binası'nda açılacak sergide 150 obje ve fotoğraflar yer alıyor.

ULU Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün fotoğrafları ile özel eşyaları sergilenecek. Sergi, 28 Ekim'de Kocaeli'de ziyarette açılacak. Valilikten yapılan yazılı açıklamaya göre, 'Büyük Dahi / Gazi Mustafa Kemal Atatürk İzmit'te' sergisi, Cumhuriyetin 96. yılı kutlamaları kapsamında İzmit Tarihî Gar Binası'nda izlenime sunulacak.

Atatürk'ün yaşamı boyunca yanından ayrılmayan Salih Bozok'tan intikal eden birçok tarihi belge ve objenin yanı sıra manevi kızı Sabiha

Gökçen'in manevi oğlu diplomat ve tarihçi yazar Eriş Ülger'in şahsi koleksiyonu sergide yer alacak.

150 OBJE

Sergide, Atatürk'ün özel eşyalarının arasında bulunduğu 150 objenin yanı sıra bir kısmı daha önce yayınlanmadığı belirtilen fotoğrafları görülebilecek.

Yaklaşık 3.5 yıllık çalışma sonucu hazırlanan sergide, Zübeyde Hanım, Latife Hanım ve Fikriye Hanım'a ait eşyalar da izlenime sunulacak. Sergi, 31 Ocak'a kadar ziyarete açık kalacak.

KÜLTÜR TURLARI rekora gidiyor

TÜRKİYE'deki huzur ve güvenlik ortamının sürmesi, kültür turlarında da adeta patlama yaşıyor. Türkiye'de çok ciddi bir kültür turizmi yapan kitle mevcutken, bu durum turizm gelirindeki artışın da devam edeceğini gösteriyor. Kültür turları, 2 yıl öncesine göre 5-6 kat daha fazla gerçekleşiyor.

ÇOK YÖNLÜ TURİZM

Sektör temsilcileri, ülkede sadece tek yönlü turizmin değil deniz, kum ve güneşin dışında da bir sürü alanda faaliyet gösterildiğini kaydediyor. Sağlık turizminin de son derece başarılı şekilde yapıldığını hatırlatan sektör temsilcileri, "Bunun yanında golf, futbol gibi spor turizmi de yapılıyor" diyor.

İLGİ 5-6 KAT ARTTI

Sektör temsilcileri, Türkiye'de doğal ve tarihsel varlıkların son dönemde ilgi gördüğünü belirterek, şöyle konuşuyor: "Ülkemizde kültür turlarında patlama yaşandı. Türkiye'de çok ciddi bir kültür turizmi yapan kitle var. Kültür turizmi, 2 yıl öncesine göre 5-6 kat daha fazla gerçekleşiyor. Önümüzdeki sene de rekorlara dolu bir yıl olacak. Han, kervansaray, türbe, külliye gibi tarihi yerlerin yanı sıra arkeolojik kazı alanlarına yabancısı ve yerli turistler çok

Bu yıl ülkemizi ziyaret eden 50 milyon turist 7 milyonunu kültür turizmi için gelenler oluşturdu.



ilgi gösteriyor. Kültür turizmine daha çok Uzakdoğu ülkelerinden turist geliyor. Avrupalı turist genelde deniz, kum ve güneş gelirken kültür turizmine Çin ve Japonya gibi ülkelere çok ciddi turist almaya başladık. Bunda direkt uçuşların da çok büyük etkisi var."

Her bölgenin sevdalısı var

Kültür turizminden en büyük pay İç Anadolu Bölgesi ve Konya alıyor. Gaziantep ve Şanlıurfa'nın da ciddi potansiyeli var. Karadeniz turizmine Ortadoğu ülkelerinden çok ciddi turist ilgisi mevcut.

Dede Korkut ilk kez Kazakçaya çevrildi

Kazakistan'ın başkenti Nur Sultan'da Kazak Türkolog Mirzatay Joldasbekov'un Dresden nüshasından Kazakçaya çevirdiği Dede Korkut Kitabı tanıtıldı. Olayların Kazak topraklarında Tanrı Dağları ile bozkırlarda geçtiği ifade edilen eser, daha evvel Rusça, Türkçe, Azerbaycan ve Türkmen dillerine çevrildi. Eser, 4 yılda çevrilerek TWESCO'nun desteği ile yeniden basıldı. Türkiye'nin Nur Sultan Büyükelçisi Nevzat Uyanık, Dede Korkut'un



söylencileri, öğütleri ve destanlarının Türk dünyasına ilham vermeye devam ettiğini söyledi. Dede Korkut'un Türk halklarının ortak kültürel tarihi mirası yansıtan ana figürlerden biri olduğuna dikkat çeken Uyanık, eserin genç nesillerin Türk halklarının tarihini öğrenmelerine açısından büyük önem taşıdığını vurguladı. Dede Korkut Kitabı'nın Almanya'nın Dresden kentinde ve Vatikan'da bulunan iki adet el yazma nüshası bulunuyor.

BU SEZON DAHA YOĞUN

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TURSAB) Yönetim Kurulu Başkanı Firuz Bağlıkaya, geçmiş yıllarda ülkeye gelen turistin yüzde 3 ile 5'inin kültür turlarına ilgi gösterdiğini ifade ederek, şunları kaydetti: "Bu yıl bu oran yüzde 15'lere tırmanıyor. Rakamsal olarak 50 milyon turistin 7 milyonunu kültür turizmi için geliyor. Bunun da üzerinde yerli turizm hareketliliği var. Kültür turu rotaları dolu geçiyor. Ekim ayının ortasındayız; dolayısıyla sezon sonu gelmesi beklenirken kültür turizminin mevsimi başlıyor. Ekim-kasım dönemi yüksek ilgi ve otellerin dolu olduğu aylar. Dolayısıyla turizminin sezonu kapanmıyor. Ülkemizde kültür turizminin gelişmesinin sebeplerinden biri de kültürel varlıklara ciddi şekilde sahip çıkılması. Bunların önüne çıkarıyor olmasıyla tarihi varlıklarda yapılan restorasyon ve renovasyonun pozitif katkısı var."

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Ekonomistlerle sohbetler

Kitap, akademik ve sektörel deneyime sahip ekonomistlerin dünya ve Türkiye ekonomisine dair görüşleri alınarak oluşturulmuş. Ekonomistlerin, dünyada ekonominin seyrinden işsizlik ve orta gelir tuzağı sorununa,



teknolojik gelişmelerden Endüstri 4.0'a kadar birçok soruya cevap verdikleri kitapta, yatırımcılara ve ekonomist adaylarına tavsiyelerde bulunuluyor.

Aysel Gündoğdu
Hümanist Kitap
Yayınları

Bankacılığa giriş

Kitap, okuyucularına bankacılığın temel yapısını ve gelişimini özetlemeyi hedefliyor. Başvuru kaynağı olma özelliğini bünyesinde taşıyan kitabın, üniversitelerin



lisans bölümlerinde yeni ders alacak öğrenciler için de temel kaynak olacağı düşünülmüş. Dr. Şenol Babuşcu, Adalet Hazer Nobel Yayın Dağıtım

Geometrik şekillerin dili

Kitapta, geometrik şekillerin gerçekçi çercevesi veya iskeleti olduğu, insanlardaki ve evrendeki canlı gerçekleri temsil ettiği belirtiliyor. Geometrik şekilleri yorumlamak için



solmak zorundayız denilen kitapta, onları kendi düşüncemiz gibi incelememizi gerektirdiği belirtiliyor.

Omraam
Mikhael Aivanhov
Hermes Yayınları

Uluslararası Enerji Ajansı
Kıdemli Analisti Heymi Bahar,
2019-2024 arasında devreye
girecek yenilenebilir
kapasitesinin yüzde 75'inin
güneş ve rüzgar enerjisinden
sağlanacağını aktardı. Bahar,
sunuları kaydedti: "Bu dönemde

dağıtık güneş enerjisi
kapasitesindeki artış dikkat
çekiyor. Beklentimiz, market,
fabrika, okul veya organize
sanayi bölgeleri gibi alanlarda
dağıtık güneş enerjisi
kurulumlarının devreye alınması.
Bu kurulumlar evlerin çatılarında

da olacak ama asıl büyüme
OSB veya fabrika gibi büyük
kapasitelerden sağlanacak.
Bu Türkiye için yeni bir sektör
olacak. Yatırım maliyetlerinin de
düşmesini bekliyoruz. Bu
düşüşle dağıtık sistemler
daha cazip hale gelecek."

Yenilenebilir enerjide hedef Avrupa'da ilk 5

Türkiye'nin yenilenebilir enerji kapasitesinin 2024'te 2018'e kıyasla yüzde 50 artarak 63 gigavata ulaşması öngörülmüyor. Bu artışla Türkiye, Avrupa'da en fazla yenilenebilir enerji kapasitesine sahip 5 ülkeden biri haline gelecek.

ULUSLARARASI Enerji Ajansı'nın (IEA) 'Yenilenebilir Enerji 2019' raporuna göre, küresel yenilenebilir enerji kapasitesinin 2019-2024 döneminde yüzde 50 artarak 3 bin 721 gigavata yükseleceği hesaplanıyor. Bu dönemde, dünya yenilenebilir enerji kurulu gücüne bin 200 gigavat kapasite eklenecek.

ÇİN İLK SIRADA

Çin, 2024'te dünyadaki kurulu yenilenebilir enerji kapasitesinde bin 219 gigavattla ilk sırada gelirken, bu ülkeyi 411 gigavat temiz enerji kapasitesiyle ABD izleyecek. ABD'yi 235 gigavat kapasitesiyle Hindistan, 166 gigavattla Almanya, 156 gigavattla Brezilya, 153 gigavattla Japonya takip edecek. Kanada 107, İspanya 81, Fransa 80 ve İtalya 68 gigavattla yenilenebilir enerji kurulu gücü en yüksek olan ilk

10 ülke arasında yer alacak.
DÜNYADA 11'İNCİ

Yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı kurulu gücünü giderek artıran Türkiye'nin ise 2024'te 63 gigavat temiz enerji kapasitesine ulaşacağı öngörülmüyor. Türkiye'nin 42 gigavat seviyesindeki mevcut yenilenebilir enerji kurulu gücü, 2024'te yüzde 50 artmış olacak. Bu artışla Türkiye, Almanya, İspanya, Fransa ve İtalya ile Avrupa'da en fazla yenilenebilir enerji kurulu gücü bulunan ilk 5 ülke arasına girecek. Türkiye, bu değerle dünya sıralamasında ise 11'inci sıraya yükselecek.

Türkiye'nin 2018 sonu itibarıyla 5.1 gigavat seviyesinde bulunan güneş enerjisi kurulu gücü, 2024'te iki kat artışıyla 15.1 gigavata yükselecek. Güneş enerjisindeki ilave 10 gigavat kapasite artışının 3.7 gigavattı

dağıtık enerji sistemlerinden sağlanacak. Rüzgar enerjisi kapasitesi de geçen yıla göre yüzde 84 artarak 2024'te 12.9 gigavata ulaşacak. Bu dönemde, rüzgar enerjisinde 5.9 gigavat ilave kapasite devreye girecek. Aynı dönemde hidroelektrik kapasitesi 2018'e göre yüzde 11 büyümeyle 31 gigavata çıkacak. Türkiye'nin biyokütledeki kurulu gücü 900 megavat artışla 1.5 gigavata, jeotermal enerjideki kurulu gücü ise 800 megavat artışla 2.1 gigavata yükselecek. Böylece, Türkiye'de 2019-2024'te yaklaşık 21 gigavat temiz enerji kapasitesi devreye alınacak.

**Offshore
rüzgarda
potansiyel
var**

Dünyadaki güneş
panellerinin yaklaşık yüzde 80'inin Çin veya Çinli şirketler tarafından Asya ülkelerinde üretildiğini aktaran IEA Kıdemli Analisti Heymi Bahar, Hindistan gibi

pek çok ülkenin Çin'le rekabette zorlandığına işaret etti. Bahar, Türkiye'nin rüzgar teknolojileri üretiminde uzun süredir iyi durumda olduğunu kaydetti. Türkiye'de 2024'e kadar

deniz üstü (offshore) rüzgar kurulumu öngörmediklerini belirten Bahar, "Türkiye'nin üç tarafının denizlerle çevrili olduğunu ve kıyı derinliğinin fazla olmamasını dikkate aldığımızda, önemli bir

offshore potansiyeli olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle Avrupa'da offshore kapasitesinde artış bekleniyor. Türkiye de bu alandaki potansiyelini değerlendirmeli" dedi.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1883 —

SONSUZA KADAR!

ŞANLI BAYRAĞIMIZ GÖNLÜMÜZDE HER GÜN DALGALANIYOR

29 EKİM CUMHURİYET BAYRAMIMIZ KUTLU OLSUN

ŞEKİB AVDAGIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

(Signature)

