

Meslek liselerine talep zirve yaptı

Sanayinin ihtiyaçlarına uygun vasıflı eleman yetiştiren meslek liselerine bu yıl olağanüstü ilgi oldu. Çok yüksek puan alarak, ilk yüzde 1'e giren öğrenciler bu okulları tercih etti.

İTO'nun 'hamilik' projesi ve okul-sanayi işbirliği protokolleri meslek liselerini popüler hale getirdi. Anadolu teknik liselerinin kontenjanları doldu.

Adem Orhun ■ 6-7'te



Dijital turizm HAMLESİ



Dünyaca ünlü seyahat platformu TripAdvisor'ın İstanbul sayfalarnın yönetimini, İstanbul Ticaret Odası'nın başkanlığını

yürüttüğü İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) devraldı. İTO Başkanı Şekib Avdağ, İstanbul'un turizm gelirlerine,

ziyaretçi sayısına büyük ivme kazandıracak dijital turizm hamlesini başlattıklarını söyledi.

Sümeyra Yarış Topal ■ 5'te



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

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

www.itohaber.com



Kurban Bayramınızı kutlar, memleketimize huzur ve refah getirmesini dileriz. 16 Ağustos gazetemizde görüşmek dileğiyle.



Afrika'ya yatırımla tersine beyin göçü
Dr. Muhammed Tandoğan ■ 13



Yeni dönemde itici güç girişimci dinamizmi
Hakan Gündoğ ■ 3'te



Girişimciler BTM'yle ticarete açılıyor
Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), bugüne kadar yaklaşık 10 bin girişimciye ev sahipliği yaptı, 200'den fazla startup'ı mezun etti. ■ 2



e-ihracat Stratejisi ve Eylem Planı, ticarete dönüşümü hızlandırıyor

e-ihracata teşvik e-ithalata tedbir

Türkiye bir yandan cari açık dengesini sağlamak için e-ithalatın azaltılmasına yönelik yeni düzenlemeler yaparken diğer yandan da e-ihracatın artırılmasını sağlayacak teşvikleri devreye alıyor.

GÜMRÜK KOLAYLIĞI

Şirketlere e-ticaret sitelerine üyelik giderlerinde yüzde 80 destek var. Öte yandan, brüt ağırlığı 300 kilogramı ve değeri 15 bin Euro'yu geçmeyen ürünler standart ihracat işlemlerinden muaf tutuluyor.



Serhat ALIĞILI

LİMİT UYGULAMASI

e-ithalata tedbir kapsamında ise bedeli 22 Euro'yu aşmayan ürünlere tanınan vergi muafiyetini kaldırılmasının ardından yurtdışından sipariş edilen ürünlere 'aylık 5 adet' limiti uygulanıyor. ■ 10'da

Kadın girişimcilerin YENİ GÖZDESİ TAKI



SAYILARI HIZLA ARTIYOR

Son yıllarda İstanbul başta olmak üzere birçok ilde takı mağazalarının sayısı arttı. Özellikle el yapımı takıların öne çıktığı sektörde, markalar da kurumsallaşıyor. Ceyhan Kuburlu ■ 18'de

TİCARET'ten iş dünyasına yerinde yüksek lisans eğitimi



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin lisansüstü programlarına başvurular sürüyor. Üniversitenin uzaktan eğitime açtığı yüksek lisans programları büyük ilgi görüyor. Uzaktan eğitim sayesinde öğrenciler, kayıtlı oldukları programın derslerini bulundukları yerden takip edebiliyor.

Selahattin Nizam ■ 14



Dijital dönüşüm büyüme katladı

Dünya dijital deneyimde 30 yılı geride bıraktı. Bu süreçte işi dijitalle taşıyan küresel şirketler, kendi büyümlerini katlayıp dünya

devi haline gelirken bunu başaramayan aynı kategorideki piyasanın hakimisi devler ise yaya kaldı. Nazlıcan Tavşancı ■ 11'de



Malezya'dan işbirliği teklifi

İstanbul Ticaret Odası'na ziyaret eden Malezya Kelantan Eyaleti temsilcileri, bölgeleirinin altın rezervine sahip olduğunu belirterek, çıkarılması konusunda özellikle Türk firmalarıyla çalışmak istediklerini söyledi. ■ 9'da



Girişimci BTM'yle ticarete açılıyor

İTO'nun, iş fikirlerinin ticari hayata kazandırılması için kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), binlerce girişimciye ev sahipliği yapıyor. BTM, mezun ettiği birçok girişimcisinin milyonlarca dolar yatırım almasına da önyak oldu.



Unicorn'ların adresi olacak

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), şimdiye kadar gerçekleştirdiği hızlandırma kampları, "Mucit Girişimci Programı" ve "Winglobal" gibi projelerle girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasını

sağladı. BTM, ilerleyen günlerde başlatacağı ve bünyesinde 1000 Startup'a destek vereceği "BTM 1000" projesi ile Start-uplara daha fazla yatırım yapılmasını teşvik ederek Türkiye'den çıkacak Unicorn'ların adresi olmayı

amaçlıyor. Yetiştirdiği girişimler sayesinde Türkiye'nin global rekabetteki yerini yukarıya taşımak ve muasır medeniyet seviyesinin üzerine çıkarmak BTM'nin temel gayesi olarak ön plana çıkıyor.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) tarafından iki yıl önce bir vakıf olarak kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), bugün Türkiye'ye değer sağlayacak projelerin ürettiği bir startup üniversitesi konumunda. BTM, hem ulusal ve uluslararası projelerle hem de girişimcilik ekosisteminde yürütmekte olduğu programlarla, bilgiyi ticarileştirme süreçlerinde girişimcilere profesyonel ve multifonksiyonel bir hizmet sunuyor.

200 STARTUP MEZUN

İstanbul Kalkınma Ajansı'nın da desteğiyle, bugüne kadar yaklaşık 10 bin girişimciyi başvuru olarak, 4 bine yakın girişimciye ev sahipliği yapan BTM, şimdiye kadar 200'den fazla start-up mezun etti. Bünyesinde hâlâ 120'den fazla start-up ve yaklaşık 250 girişimciye yer veren BTM, akıllı tarımdan yapay zekaya, e-ticareten sağlık sektörüne kadar birçok alanda yenilikçi iş fikirlerine destek oldu. İlk yıllık süre zarfında 12 BTM girişimcisi 32,3 milyon TL değerleme ile yatırım aldı. Yaklaşık 20 BTM girişimci şirketi ve BTM girişimcilerinin toplam satışı 40 milyon TL'yi geçti.

ÖZEL MEKANİZMA

Güçlendirilmiş Hızlandırma Kampı, Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post-Kuluçka mekanizmaları multifonksiyonel bir hizmet veren BTM'de, kamp süreçlerinde ağırlıklan çeşitli destekler ile girişimciyi geliştiren girişimci, dünyada ilk defa bir ticaret odası tarafından kurulan ve ölçek olarak emsalsiz bir girişimcilik merkezinin ayrıcalıklarından yararlanıyor. Bir ticaret odasının girişimcilik ekosistemine destek vermek amacıyla çok fonksiyonlu bir girişimcilik merkezi kurması ve global ölçeğe ulaşması dünyada da bir ilk. Yeni dönem başvurularını 30 Temmuz'da almaya başlayan BTM'nin, BTM Kamp, Ön Kuluçka, Kuluçka, Post Kuluçka gibi programları bulunuyor.

BTM KAMP

Yenilikçi bir iş fikrine sahip olan ancak uygulamaya metotlarını bilmeyen, girişimci olarak ve ekosistem içerisinde yer almak isteyen girişimci adaylarına yönelik program. BTM Kamp programına kabul edilen girişimci altı ay boyunca BTM üyesi olmaya hak kazanıyor. Tüm bu süreç boyunca BTM'nin tüm ortak kullanım alanlarını 7/24 kullanabilecek olan girişimci, üyelik boyunca tüm eğitim, söyleşi ve etkinliklere katılabilecek. Süreç sonunda yeteneklerini keşfederek proje

geliştirebilen girişimci BTM ekibinin değerlendirmesi sonunda Ön Kuluçka üyesi olmaya hak kazanabiliyor.

ÖN KULUÇKA

Yenilikçi bir iş fikri olup, bununla ilgili ürün veya ürün çıktılarını (yazılım, web sitesi vb.) sahip olan girişimciye yönelik program. Ön Kuluçka programına kabul edilen girişimci altı ay boyunca BTM üyesi olmaya hak kazanıyor. Tüm bu süreç boyunca özel olarak belirlenen çalışma ve sosyal alanları, toplantı salonlarını 7/24 kullanabilecek olan girişimci, üyelik boyunca tüm eğitim, söyleşi ve etkinliklere katılarak projelerini geliştirecek bir programdan yararlanacak. İTO meslek komitelerine projelerini sunma şansı yakalayabilecek olan girişimci, BTM'nin uzman ekibinden de bire bir danışmanlık olarak projelerini geliştirebilecek. Program sonunda yatırımcı karşısına çıkmaya hazır olan girişimci BTM Sahne etkinliğinde projelerini yatırımcılara anlatma fırsatı bulabilecek. Süreç sonunda şirketleşebilen girişimci, BTM ekibinin değerlendirmesi sonunda Kuluçka üyesi olmaya hak kazanabiliyor.

KULUÇKA

Şirket sahibi ve satış yapmış girişimciye yönelik program. Kuluçka programına kabul edilen girişimci altı ay boyunca BTM üyesi olmaya hak kazanıyor. Tüm bu süreç boyunca özel çalışma odası ve sosyal alanları, toplantı salonlarını 7/24 kullanabilecek olan girişimci, üye oldukları süre boyunca BTM'de yapılan tüm etkinliklere diledikleri zaman katılabiliyor. Özel olarak yapılacak "Yatırımcı Görüşmeleri"nden yararlanacak girişimci, mentorluk hizmeti ile projelerini geliştirmeye devam ediyor.

POST KULUÇKA

Yatırım almış, ikinci veya üçüncü tur yatırım arayışında olan girişimciye yönelik program. Post Kuluçka programına kabul edilen girişimci bir yıl boyunca BTM üyesi olmaya hak kazanıyor. Tüm bu süreç boyunca özel çalışma odası ve sosyal alanları, toplantı salonlarını 7/24 kullanabilecek olan girişimci, üye oldukları süre boyunca BTM'de yapılan tüm etkinliklere diledikleri zaman katılabiliyor. Özel olarak yapılacak "Yatırımcı Görüşmeleri"nden yararlanacak girişimci, mentorluk hizmeti ile projelerini geliştirmeye devam ediyor. **BTM'nin yeni programlarına 9 Eylül'e kadar www.btm-istanbul.com linki üzerinden başvuru yapılabilir.**

Katılanlara sınırsız olanaklar

Eğitim ve seminerler, mentor desteği, yatırımcı söyleşileri, girişimcilerin yatırımcı karşısında sunum yaptığı demo day etkinlikleri, 7/24 ofis imkanı, birebir danışmanlık gibi hizmetler, BTM girişimcilerine tamamen ücretsiz olarak girişimciye sunuluyor. Özellikle mentorluk desteğinde geniş bir yelpaze sunan BTM, 50 Startup mentoru ve 500'den fazla sektör mentoru ile iş birliği yaparak girişimciye destek olmayı sürdürüyor.

Sektör temsilcileri ile işbirliği

BTM'de girişimci, İTO'nun 81 meslek komitesinden projeleri ile ilgili olan komitelere giderek sunum yapma hakkına erişebiliyor. Böylelikle girişimci projeleri hakkında sektördeki birliktelerden geri dönüşler alarak gerekli proje yönlendirmelerini yapabilmekte, bu durum onlara hem müşteri olarak hem de yatırımcı olarak geri dönüş olanağı taniyor.

Sahne ve Sanitörler

BTM'de kamp süreçlerini başarı ile tamamlayan BTM girişimci, BTM Sahne - Yatırımcı Girişimci Buluşması (Demo Günü) etkinliğinde sahneye çıkarak iş modellerini ve finansal argümanlarını yatırımcılara anlatma fırsatı bulmaktadır. BTM Sahne sonrasında ise, girişimci ve yatırımcının eşleşme süreci başlamaktadır.

Başarısı ödüllendiriliyor

Hızlı bir şekilde giriş yaptığı girişimcilik ekosisteminde artık çatı bir örgüt olarak konumlanan BTM'nin başarısı, geçtiğimiz günlerde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Proje Yansması'nda Girişimcilik Kategorisi'nde birincilik ödüllüyle taçlandırıldı. Brezilya'nın Rio kentinde düzenlenecek olan Dünya Odalar Yansması'nda ise finale kalan BTM, bu başarısını küresel arenaya taşıdı.

Dizi, Film, İçerik, TV ve Yapım Sektörü

2atf

ASYA'NIN

EN BÜYÜK FUARI!

ASYA TV FORUM VE MARKET

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 4 m²

Kabul bedeli : 1175 TL/m²

1. Ödeme : Toplam bedelin %50'si

2. Ödeme : Bakiye bedeli

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Start-up inşaat organizasyonu, (teknik ekipman ve taşıma dahil)
- Ürünlerin nakliyesi, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İşletici Birliği'nde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve iletim
- Start-up büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini

ÖDÜN GRUPLARI

- Anımsayın
- Realty Show
- Dizi ve Mini Dizi
- Sinema ve TV Film
- Lifestyle
- Yatırım Programı

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI

Banka : YAPI KREDİ BANKASI

Şube : SULTANAHAMAM - İSTANBUL Şube

Kodu : 055

TL Hesap No : 60604779

IBAN : TR29 0006 7010 0000 0050 6147 79

Ödemeler Firma hesabından, tam firma imzalı ve "ATP SİNGAPUR 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 06

GSM : 0533 956 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta: baglam@isto.org.tr / info@isto.org.tr

444 0 486 / 10.01.2019 / @ISTO@BorsaKartal

FLAR İRİTATİ

Başkanlar / Yönetim Kurulu

Yeni dönemde itici gücümüz 'girişimci dinamizmi' olacak



İş insanlarımızdaki dinamizmin kaynakları

Uzun yıllar ekonomi basınında hizmet etmiş, iş dünyasına ilişkin araştırmalarıyla tanınan İktisatçı Faruk Türkoğlu, iş insanlarımızdaki dinamizmin başlıca kaynaklarını şöyle özetliyor:

Girişimci ruh
Krizlerde pişen ve geçmişin hatalarından ders alan iş insanlarımızın başarılarından kaynaklanan girişimcilik ruhu üretim ve ihracatın artışında başrolü oynuyor.

Eğitilmiş genç kuşak
Zor koşullarda şirketlerinin temelini atıp büyüten 'kurucu babalar'ın yerine geçen ikinci, hatta üçüncü kuşak, daha eğitilmiş, dışa dönük ve atak olduğu için, iç ve dış pazarlarda

büyüme şansını daha iyi değerlendiriyor.

Küresel zihniyet
Büyük bir imparatorluğun mirasçısı olarak farklı kültürlerden olan insanlarla birlikte yaşamak ve iş yapmak konusunda epey deneyimimiz var. Türkiye'nin coğrafi konumu da bu deneyimin hayata geçirilmesine katkıda bulunuyor.

Ribault yeteneği
Kırlan ruh hali nedeniyle arada bir girişimcilerimiz sıkıntılı bir dönemden sonra kendilerini çabuk toparlıyor. Kriz yıllarının hemen sonrasında yüksek büyüme hızlarına ulaşıyor. Marmara'da 1999 depreminden hemen üç ay sonra, deprem öncesi kapasite

kullanım oranlarına ulaşmıştı.

Uyum becerisi ve esneklik
Hızlı değişim dönemlerinde ancak değişen ortama ve yeni oyun kurallarına uyum sağlayabilen varlıklarını sürdürebiliyor. Dünya görüşü ve hayat tarzı açısından en gelenekçi girişimcilerimiz bile, ekonomideki yeni trendlere kolayca uyum sağlayabiliyor.

Cesaret
Ekonomide devlet desteğinin giderek azalması, girişimcilerimizi gerçek bir kapitalist gibi cesur olmaya zorluyor. Bu cesaretle zamanla, gözü kara bir iş yapma biçiminde, riskleri de dikkate alan akli başında bir dinamizme dönüşüyor.

Peş peşe yaşanan gelişmeler, açıklamalar adeta başımızı döndürüyor. F-35'ten başlayan S-400'e uzanan. Ya da Doğu Akdeniz veya Suriye'ye...

Türkiye'ye etkileri bakımından bu gelişmelere sıklıkla değiniyoruz. Ama bu kez daha az konuştuğumuz reel sektöre bir göz atalım. Üretim ve de tüketim cephesini ele alalım.

Önce üretim...
Deyim yerindeyse sanayi üretiminde, 'kötünün iyisi' ni yaşıyoruz. Ne demek istiyorsun derseniç, anlatayım:

Sanayi üretimi geçen yılın altında seyretmeye devam ediyor. Ancak öte yandan açılan makas da kapanıyor. Ocak ayından bu yana fark azalıyor. Bu yılın başında sanayi üretimi geçen yılın yaklaşık yüzde 7 altındaydı. Şubat'ta 5, Mart'ta 4'er seviyesine geriledi. Nisanda ise 2'nin altına indik. En son açıklanan mayıs ayında da farkın azaldığını görüyoruz. Dahası, mevsimsel etkilerden arındırılmış sanayi üretimi endeksi bir önceki aya göre yüzde 1.3 arttı.

Şimdi sanayi üretiminde Haziran verisi gelecek. Muhtemelen 'takvim etkisi' ni göreceğiz. Çünkü Haziran başında Ramazan Bayramı' ni kutladık. Uzun bayram tatillerinde, bazen çok soğuk geçen kiş aylarında böyle gerilemeler görülebiliyor.

Kapasite kullanımına dikkat
Kapasite kullanım oranını, imalat sanayisindeki üretim düzeyi hakkındaki bilgiyi en erken zamanda verdiği için dikkatle izlemek gerekiyor. Son açıklanan Temmuz ayına ilişkin imalat sanayi kapasite kullanım oranı yaklaşık bir puan azalarak yüzde 76.2 düzeyine geriledi işi açıcı bir haber değil tabii...

Keza, Merkez Bankası'nın açıkladığı, Reel Kesim Güven Endeksi'nin Temmuz ayında 4 puandan fazla (4.2) düştüğü olması da öyle...

Ancak detaylara baktığımızda, gelecek 3 aylık üretim hacmi ve gelecek üç aylık toplam istihdam miktarına ilişkin değerlendirmelerin endeksi artış yönünde etkilendiğini görüyoruz. Düşüş daha çok sipariş beklentilerinden kaynaklandı.

Ben şahadeti gözlemlerimden de, makasın yaş aylarında kapanmaya devam edeceği kanaatindeyim.

Eylülide üretimde artış beklentisi
Eylülden sonra ise sanayi üretiminde yonitimin yeniden yukarı doğru olması muhtemel. Geçen yıldan gelen baz etkisi de bu süreçte yardımcı olacak.

Geçen yıl ağustos ayında yaşanan kur şokundan sonra sanayi üretimi eylül ayında yüzde 2.7, ekimde ise yüzde 5.7 düştü. Düşüş kasmı ve aralık aylarında devam etmişti. Öyle ki, geçen yıl aralık ayında yıllık yüzde 9.8'lik, yani yüzde 10'a yakın bir düşüş gerçekleşti.

Bu yıl daha iyi sonuçlar bekleniyor. 2019'un son çeyreğinde pozitif rakamlar görmeye başlıyoruz.

Tüketimde durum dalgalı
Ekonomideki durgunluk paralelinde perakende satış hacmi düştü. Takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi mayısta bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3.7 azalarak düştü. 9'un altına yığıldı. Bu dönemde gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 3, gıda dışı satışlar 2.3, otomotiv yakut satışları da yüzde 7.8 azaldı. Bunlar önemli rakamlar...

Üretimde geçen yıla makas kapanırken, perakende satışlarda da başlangıçta benzer bir seyr izlendi. Perakende satışlar ocakta geçen yılın yüzde 6.4, şubatta 4.9, martta yüzde 4.7 altında kaldı ama makas kapanma eğilimindeydi. Nisanda ise geçen yıla göre azalma yüzde 5.7 oldu. Mayısta ise makas

yeniden kapanmaya başladı.

İç piyasada henüz durgunluk sürüyor. Haziran sonunda otomobil, mobilya, beyaz eşya KDV ve ÖTV indirimlerinin sonlandırılması da süreçten çıkışı zorlaştırıyor. Örneğin Temmuz ayı verisi açıklandığında, otomobil satışlarında ciddi düşüşler görülebilir.

Gözlemlerimize göre, taksitli satışlarda vade artırımının olumlu etkisi sınırlı kaldı. Şimdi, Merkez Bankası'nın politika faizini 425 baz puan indirmesi bir umut oldu. İş dünyası devamını bekliyor. Tabii ki finansal istikrarı da bozmadan...

'Güven' henüz yerine gelmedi

Faiz indirimleri, Türk Lirası'na duyarlı sektörlerde, mobilya, otomotiv, elektronik, beyaz eşya gibi sektörlerde kısmi de olsa hareketlenme getirecek. Firmalarımız da kampanyalarla bu süreçte destek oluyolar.

Öte yandan, perakende satışlarda bir eğilime dikkat etmek gerekiyor. Evet, genel olarak perakende satışlarda azalma var. Ancak posta ve internet üzerinden yapılan satışlar yükselmeye devam ediyor.

Kritik konu, tüketici güveninin yerine gelmesi... Tüketici Güven Endeksi hesaplanmaya başladığı 2004 yılından bu yana en düşük düzeye bu yıl mayıs ayında inmişti. Temmuzda ise en düşük üçüncü gerileme oldu. Endeksi yüzde 2 geriledi ve 56.5'e indi.

Bu sonuçta, reel gelirlerdeki düşüşün, halkın alım gücünün törpülenmesi ve hayat pahalılığı önemli bir rol oynuyor. Fiyatlar yükseliyor ama enflasyona göre hesapladığınızda gelirler 'reel' olarak azalıyor.

Tüketimi sınırlayan bir başka öne çıkan faktör ise işsizliktir. Evet, işsizlikte aylar bazında bir iyileşme var ancak yıllık bazda artış hala sürüyor. Haziran'dan itibaren bakarsanız, son bir yılda 1.1 milyon kişi işini kaybetti.

Ekonomi düzeldikçe, enflasyon düştükçe, bu tablonun değiştiğini göreceğiz. Ama bu yıl süreç alacak.

Türkiye sadece rakamla anlaşılmaz
Öte yandan, konu Türkiye olunca, ekonomik gidişatı sadece rakamlardan izlemek yanlış olabilir. Bu farkın en önemli nedeni Türkiye'deki girişimci dinamizmdir. Bu dinamizm, rakamlarla ve formlarla ifade edilemediği için istatistiklere yansımaz.

Rakamlara boş verip, aşırı bir iyimserlik tuzağına ya da ham hayallerle kapılmak değil bahsettikim. Aksine, riskleri belirlerken karamsarlıktan daha gerçekçi olmak ama önemli olanın da fırsatlar olduğunu da bilmek gerekiyor.

Evet, sıkıntılar var. Uzadı da... Ama bu bizi hayata kara gözüklerle bakırmamalı. Hele ki girişimcilerimiz, Amerikalı psikolog Martin Seligman, 1975'te 'öğrenilmiş çaresizlik' olarak tanımladığı ruh haline kendisini kapırmamalı. Bu ruh haline girerseniz, her şeyden sıkayet eder. Sürekli eleştirir ama çözüm üretmez. Bu kişiler, karamsarlık yaymaya, komple teorileri üretmeye de yatkın olur.

Bütün zorluklara rağmen, en olumsuz koşullarda bile bir çıkış yolu bulmaya ve elinden geleni yapmaya çalışan girişimcilerimiz dün olduğu gibi bugün de Türkiye ekonomisinin en büyük umudu. 2001'e, 2009'a bakın...

Girişimcilerimizin dinamizmi bugünkü sıkıntılı dönemden de çıkmanın ve büyümenin itici gücü olacak. Onların önümüzdeki toparlanma sürecine coşkuyla katılımı, Türkiye'nin ileriyeye doğru yeni hamlesinde çok kritik bir rol oynayacak. Öyleyse, nereye odaklanmamız gerektiği de belli...



a.hakan.guldag@gmail.com



Orta ölçekli firmalar için %

100 destek

Lufthansa'nın ücretsiz kurumsal avantaj programı PartnerPlusBenefit ile iş seyahatleri daha verimli hale geliyor.

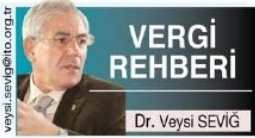
Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanısıra sekiz farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarınız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürebilir ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile firmamıza ciddi avantajlar sağlama olanağına sahip oluyorsunuz.

Ayrıca seyahat harcamalarının daha verimli hale getirilmesini için her firmaya özel bir yetkili tarafından destek veriliyor. Yetkili kişi program üyesi firmaya kişisel danışmanlık hizmeti vermenin yanısıra programla ilgili tüm soruları yanıtlıyor, onerilerde bulunuyor. Seyahat edecek olan firma çalışanlarına bir kişisel avantaj daha sunuluyor. Nitekim Miles & More üyesi olan firma çalışanları iş seyahatlerinde aynı zamanda şahıs Miles & More hesapları için de mil kazanıyorlar.

2001 yılından bu yana dünya genelinde - yaklaşık 25.000'i Almanya'da olmak üzere - toplam 100.000'i aşkın firma PartnerPlusBenefit programından yararlanıyor. Belki siz de yakında onların arasına katılmak istersiniz! Bunun için kolayca www.partnerplusbenefit.com sayfasından kayıt yaptırabilirsiniz.

PartnerPlusBenefit
Tek bir program, sayısız avantaj

Ödül biletleri
Upgrade işlemleri
Upgrade işlemleri
Nakit geri ödeme
Kültür rezervasyonu
WorldShop ödül ürünleri
Hediye dünyası
TAV Passport Kart



VERGİ REHBERİ

Dr. Vaysi SEVİÇ

Muhtasar ve Hizmet Beyanı Birleşik Tebliği

Gelir Vergisi Kanunu'nun 98/A maddesindeki tanıma göre "Muhtasar ve prim hizmet beyannamesi, vergi kanunlarına göre verilmesi gereken muhtasar beyanname ile 31.05.2006 tarihli ve 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu uyarınca verilmesi gereken aylık prim ve hizmet belgesinin birleştirilerek kesilen vergilerin matrahlarıyla birlikte sigortalının sigorta primleri ve kazançları toplamı ile prim ödeme gün sayılarının bildirilmesine mahsustur.

Muhtasar beyanname ile aylık prim ve hizmet belgesinin birleştirilerek verilmesi hususunda zorunluluk getirmeye veya kaldırmaya, kapsama girecekleri gruplar, sektörler, gayrisafi iş hasılatları, istihdam edilen işçi sayıları, gelir unsurları, il ve ilçe sınırları itibarıyla ayrı ayrı veya birlikte tespit etmeye, muhtasar ve prim hizmet beyannamesinin şekli, içeriği ve ekleri ile ilgili olduğu dönemi ve uygulamaya ilişkin usul ve esasları belirlemeye Maliye Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı müştereken yetkilidir.

Muhtasar ve prim hizmet beyannamesinin verilmesinde Gelir Vergisi Kanunu'nun 98/inci maddesinde belirtilen yer ve süreler dikkate alınır. Maliye Bakanlığı, bölge, il, ilçe, mahal ve sektörler göre yetkili vergi dairesini ve beyannamenin verilme zamanını belirlemeye yetkilidir.

Gelir Vergisi Kanunu'nda ve diğer kanunlarda muhtasar beyanname ile aylık prim ve hizmet belgesine yapılmış olan atfalar, bu iki belgenin tek bir beyanname olarak birleştirildiği durumlarda, muhtasar ve prim hizmet belgesine yapılmış sayılmaktadır. Maliye Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından müşterek yürütülen yönlük yayımlanan (I) Sıra No:10 Genel Tebliğ ile "Vergiye uyum maliyetlerinin azaltılması, gönüllü uyumun teşvik edilmesi ve kayıt dışı ekonomi ile mücadelede etkinliğin artırılması" öngörülmüştür.

Muhtasar Beyanname ile Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 4'üncü maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi kapsamında sigortalı sayılan kişileri bildirmekle yükümlü olanlar tarafından Sosyal Güvenlik Kurumu'na verilmesi gereken "Aylık Prim ve Hizmet Belgesi"nin birleştirilmesi sonucunda oluşturulan "Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi"nin verilceği yer:

● Vergi kanunlarına göre vergi kesintisi yapma yükümlülüğü bulunanlar için yaptıkları ödemeler veya tahakkuk ettirdikleri kazanç ve iratları ile bunlardan kesitlikler vergileri ile ödeme veya tahakkukun yapıldığı,

● Vergi kanunlarına göre yapmış oldukları ödemelerden vergi kesintisi yapmaya mecbur olmayanlar ile vergi kesintisi yapmaya mecbur oldukları halde kesintiyi tabi ödemesi bulunmayan ve çalıştırılan sigortalının prime esas kazanç ve hizmet bilgilerini beyan etme zorunluluğu olanlardan; kazancı basit usulde vergilendirenler için gelir vergisi yönünden mükellefiyetinin gerçek kişiler için ikametgahının bulunduğu yer vergi dairesidir.

● Birden fazla vergi dairesinde gelir (stopaj) vergisi mükellefiyeti bulunanlar için sigortalının prime esas kazanç ve hizmet bilgilerini içinecek şekilde verilecek olan Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi'nin verilceği yetkili vergi dairesi, çalışanların ücret ödemeleri üzerinden yapılan gelir vergisi kesintisinin beyan edileceği yer vergi dairesidir.

● Bitten özel bina inşaat ve ihale konusu işleri ile çalıştırılan tüm sigortalıların işten ayrılmış bildirgesi verilmiş olan işyerleri için sadece prime esas kazanç ve hizmet bilgilerini ihiva eden Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi, işlemlerin gerçekleşmiş olduğu ay içerisinde de verilebilir. Ancak söz konusu işlemlere ilişkin sigortalıların bir önceki aya ait prime esas kazanç ve hizmet bilgilerini beyan edilmemesi gereken bir durum olması halinde bu beyannamenin de verilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte aynı dönemde ait olup kanuni süresi içerisinde verilmesi gereken Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesinde yer alan bilgileri de kapsaması gerekmektedir.

Diğer yandan Maliye Bakanlığınca yapılan diğer düzenlemeler uyarınca beyannamelerini elektronik ortamda kendileri gönderme şartlarını taşıyan mükellefler / işverenler Maliye Bakanlığınca yapılan düzenlemeler kapsamında Meslek mensuplarının da "Elektronik Beyanname Aracılığı ve sorumluluk sözleşmesi" yapabilecektir.

27.10.2018 gün ve 30578 No.lu Resmi Gazete'de Maliye Bakanlığınca yapılan açıklamada ile konuya yönelik yürürlük tarihi 01/07/2019 olarak belirlenen uygulama son olarak Hazine ve Maliye Bakanlığı (Gelir İdaresi) Başkanlığı tarafından 27 Temmuz 2019 gün ve 30844 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan (Sıra No:6) sayılı Tebliğ ile 01.01.2020 tarihine ertelenmiştir.

İTO'da 'bütünsel liderlik' atölyesi

OSMAN KUVVET

DR. Hüseyin Çırpan ve Aykut Şen liderliğinde yürütülen ve şimdiye kadar 2 bin 500'ü aşkın yöneticiye ulaşan "Bütünsel Liderlik Programı" İstanbul Ticaret Odası'nda da gerçekleştirildi. İTO'ya özel olarak yeniden tasarlanan ve uygulanan programda, modern liderlik teorilerinden ve yöneticilerin pratikte yaşadığı sorunlardan hareketle, iş dünyasının ihtiyacı olan liderlik profili, yayayarak öğrenme esasına dayalı olarak vakalar, simülasyonlar, grup çalışmaları ve çeşitli aktiviteler aracılığı keşfedildi.

Sırası ile bir lider için olmazsa olmaz olan yönetim alanlarının ele



alındığı program, Bütünsel Liderlik Modelinin paylaşıldığı ilk modülü takiben Kendini Yönetmek, Organizasyonu Yönetmek, Geleceği Yönetmek, İlişkileri Yönetmek ve

İcraatı Yönetmek modülleri ile devam etti. 6 modülden oluşan ve toplamda 6 gün süren program 18 Haziran - 23 Temmuz 2019 tarihleri arasında icra edildi. İTO Başkanı Şekib

Avdagic ve İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu'nun katılımıyla gerçekleştirilen kapanış programında, katılımcılara sertifikalarının takdimi yapıldı.



İşletme destek hizmetlerinde istişareye devam

YAHYA GÜL

İŞLETME destek hizmetleri sektör temsilcileri, İstanbul Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı Cemile Sultan Korusu'nda bir araya geldi. İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi'nin organizasyonunda gerçekleşen ve İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan

Salman'ın başkanlık ettiği toplantıya başta İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi üyeleri olmak üzere sektör temsilcileri de katıldı.

10 BİNİ AŞKIN ÜYE

10 bini aşkın üyesi bulunan işletme destek hizmetleri sektörünün mevzuattan kaynaklı sorunları bulunduğunu belirten İTO Yönetim

Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, çözümünü İTO olarak yoğun çaba sarf ettiklerini belirtti.

İTO'nun, her dönem sektörü desteklediğini anlatan Salman, "2014'te yürürlüğe giren 6552 sayılı Torba Kanun'da yapılan mevzuat değişikliği ile 2014'ten sonraki süreçte yaşanan bazı kuruluşlar tarafından uygulanmaması veya

yanlış uygulanması neticesinde 2019 başında Odamız başta olmak üzere sektör olarak yasama nezdinde değişiklik için girişimlerde bulunuldu" dedi. Toplantıda, sektör temsilcileri de sorunlarını dile getirerek, kalıcı çözümleri sağlayacak ortak akıl için istişare toplantılarının devam etmesi gerektiğini belirttiler.

Yerli üretim logolu etiketlerde düzenleme

YERLİ

üretim logosu bulunan etiketlerde ve fiyat listelerinde üretim yerinin

belirtilmesi zorunluluğu kaldırıldı. Ticaret Bakanlığı'nın Fiyat Etiketinde Yerli Üretim Logosu Kullanımına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, yerli üretim logosu bulunan etiketlerde ve fiyat listelerinde ayrıca üretim yerinin belirtilmesine ilişkin gereklilik tebliğden çıkarıldı.

DİJİTAL ETİKET

Öte yandan Bakanlığın Fiyat Etiketleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği de Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Değişiklikle, satıcı tarafından malların veya ambalajların üzerine konulması gereken etiketlerin aynı zamanda dijital veya elektronik etiket olabilmeye ilişkin de düzenlemeye gidildi.

Prim hizmet beyannamesinde süre uzadı

MUHTASAR ve Prim Hizmet Beyannamesi Genel Tebliği'nin geçici 1'inci, 2'nci ve 4'üncü maddeleri dışındaki maddelerin yürürlüğe girişi 1 Ocak 2020'ye ertelendi. Hazine ve Maliye Bakanlığının "Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi Genel Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, daha önce 1 Temmuz 2019 olarak duyurulan tebliğin geçici 1'inci, 2'inci ve 4'üncü maddeleri dışındaki maddelerin yürürlüğe girişi 1 Ocak 2020 olarak değiştirildi.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN KAYDI GERÇEKLEŞTİRİLİYOR.



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.

Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

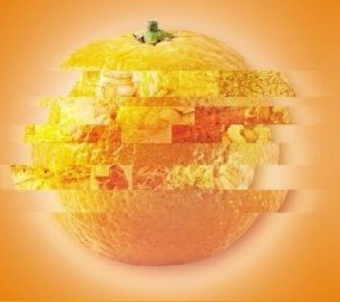
İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/kkkj845hgj.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri 9-11 Aralık 2019

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



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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



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



'One İstanbul' kullanılacak

İTO Başkanı Avdagiç, TripAdvisor ile bir yıllık bir anlaşma imzaladıklarını belirterek, bu süreci en verimli şekilde kullanmayı amaçladıklarını ve işbirliğini uzun vadeli sürdürmek istediklerini ifade etti. Avdagiç, İstanbul'da turist profilinde değişim yaşandığına dikkat çekerek, "Önceliğimiz, İstanbul'un nitelikli turist sayısına katkı sağlamak" dedi. Anlaşma ile İstanbul'u daha çok öne çıkaran bir kurgu içinde olacağını altını çizen Avdagiç, doğrudan otel ve restoranlara müdahil olmayacaklarını söyledi. Avdagiç, çalışmalarında 'One İstanbul' markasını kullanacaklarını hatırlattı.

İstanbul için dijital turizm hamlesi

Dünya ünlü seyahat platformu TripAdvisor İstanbul sayfa yönetimini, İstanbul Ticaret Odası'nın başkanlığını yürüttüğü İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) devraldı. Buna göre, her ay 490 milyon kullanıcının turistik destinasyonlar, otel, restoran, müze ve ören yerleri, turlar ve havayolu şirketleri ile ilgili yorumlarını paylaştığı ve puanladığı sayfaları, bir yıl boyunca ICVB yönetecek.



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, BloombergHT İş Dünyası programında Hande Berkant'a konuk olarak, ICVB ve TripAdvisor arasındaki iş birliğine yönelik soruları yanıtladı.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYANIN en çok tercih edilen sekizinci, Avrupa'nın en çok tercih edilen altıncı destinasyonu olan İstanbul'un seyahat platformu TripAdvisor tanıtım sayfasını, İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) devraldı. Buna göre, her ay 490 milyon kullanıcının turistik destinasyonlar, otel, restoran, müze ve ören yerleri, tur ve havayolu şirketleri ile ilgili yorumlarını paylaştığı ve puanladığı TripAdvisor'ın İstanbul resmi şehir tanıtım sayfasını, bir yıl boyunca İstanbul Ticaret Odası'nın başkanlığını yürüttüğü ICVB yönetecek. Sayfaların yönetimi, ICVB'nin önemli projelerinden biri olan One İstanbul markası üzerinden gerçekleştirilecek.

İVME KAZANDIRACAK

ICVB ve TripAdvisor arasındaki iş birliği anlaşmasının imza töreni, İTO ve ICVB Başkanı Şekib Avdagiç ile TripAdvisor Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Yöneticisi Chad Shiver'in ev sahipliğinde İTO Merkez Bina'da gerçekleştirildi. Avdagiç, TripAdvisor'daki İstanbul tanıtım sayfasının devralınması ICVB'nin İstanbul'u dünyaya tanıtmak adına şehirde bulunan oteller, restoranlar, mekanlar, çeşitli bölge ve temalar üzerinden seçim yapılabilir listeler oluşturacağını söyledi.

YÜZDE 9 İLAVE GELİR

TrippAdvisor puanlamasında 1 yıldızlık artışın işletmeler için ortalama yüzde 5-9 ilave gelir getirdiğini belirten Avdagiç, şu bilgiyi verdi: "İstanbul'un turizm gelirlerine, ziyaretçi sayısına büyük ivme kazandıracak dijital turizm hamlesi başlatıyoruz. TripAdvisor'da İstanbul'da bulunan oteller, restoranlar, müze ve ören yerleri, çeşitli bölge ve temalar üzerinden küresel düzeyde bizzat yürütmeye başladığımız 'İstanbul'un En İyileri' listeleri oluşturacağız. Bu yıl, tarihinde ilk kez ziyaretçi sayısı, nüfus sayımını geçecek İstanbul'u yeni ve büyük hedeflere hazırlıyoruz. İstanbul'un marka ve ürünlerini sosyal medya entegrasyonu ile en iyi şekilde tanıtarak, şehrimizin enerjisini dünyaya daha güçlü şekilde yayacağız. Ziyaretçi etkileşim ve kullanım dataları ile zenginleşen derinlikli raporlama imkanının elde edilmesi ve detaylı bir İstanbul ziyaretçi grafiğinin oluşturulmasını da sağlayacağız ve bu

verilerden oluşan bilgiyi İstanbul'un tüm paydaşları ile dönem dönem paylaşacağız."

DOĞRU BİLGİ

Avdagiç, İstanbul'un "büyük veri" kabiliyetleri ile hedef bölge ve segmentlere, yerel dillerinde özel reklam verme imkanı da sağlayan TripAdvisor aracılığıyla, dünyaya dijital dünyadan sesini duyuracağını belirterek, siteyi İstanbul seyahati rezervasyonu yapmaya motive eden iletişim kanalı olarak kullanacaklarını kaydetti.

Avdagiç, şöyle konuştu: "Tanıtım sayfa aracılığıyla, İstanbul'un güzellikleri milyonlarca TripAdvisor kullanıcısının karşısına en doğru bilgilerle çıkacak ve şehrin tanıtımı güvenilir içeriklerle yapılacak. İstanbul'un TripAdvisor listelerinde de 'Dünyanın 1 Numaralı Destinasyonu' unvanını kazanmasını ve bu unvanın kalıcı olmasını hedefliyoruz. İstanbul'u uluslararası alanda etkili bir şekilde temsil ederek, dijital dünyada ve kongre turizminde önemli bir çıkış yakalamak istiyoruz." Toplantıda, İTO Başkan Yardımcısı İsraili Kuralay ile İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve ICVB Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık da yer aldı.



Türkiye'yi inceleyenlerin sayısı yüzde 158 arttı

TrippAdvisor Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Yöneticisi Chad Shiver, turistlerin yüzde 92'sinin, TripAdvisor'a diğer platformlara göre daha çok güvindiklerini ifade etti. İki yılda TripAdvisor üzerinden Türkiye'yi inceleyen seyahatçi sayısının yüzde 158 artış gösterdiğini kaydeden Shiver, şöyle konuştu: "Bu da Türkiye'ye olan ilginin canlandığını gösteriyor. Seyahatçilerin Türkiye'ye ilgisi şu an yüksek seviyeye ulaştı. Bu büyümenin büyük kısmı İstanbul'un misafirperverliğinden, kültürel ve tarihi zenginliğinden ve gastronomi alanındaki çeşitliliğinden kaynaklanıyor. 2018'de kullanıcılarımızın seçtiği en sevilen destinasyonların arasında İstanbul da yer aldı. İstanbul, Travelers' Choice Destinasyon Ödülleri kapsamında, dünyanın en iyi sekizinci destinasyonu oldu. Travelers' Choice Ödülü, TrippAdvisor tarafından seyahat sektörünün en iyilerine, hizmet, kalite ve müşteri memnuniyeti noktalarına odaklanarak verilen en önemli ödüdür."

PARİSİ GEÇTİ

Shiver, "İstanbul'u aylık 490 milyondan fazla teklif ziyaretçi kitemize taneacağız. TrippAdvisor'da, ICVB'nin güvenilir içeriklerini seyahatçilerimiz tarafından oluşturulan kullanıcı bazı içeriklerin tamamlayıcısı olarak yer vermek herkes için çok büyük kazanç olacak. İstanbul'a özel



ICVB ve TripAdvisor arasındaki iş birliği anlaşmasının imza töreni, İTO ve ICVB Başkanı Şekib Avdagiç (sağda) ile TripAdvisor Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Yöneticisi Chad Shiver'in (solda) ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

ANLAŞMA TURİZME NELER GETİRECEK?

oluşturulan hizmet kampanyaları stratejisi kapsamında, şehrin en büyük rakiplerini araştırarak kullanıcıların aklına İstanbul'u sokarak yeni potansiyel seyahatçi kitlesi oluşturacağız" diye konuştu. İstanbul'un otel, restoran ve seyahat puanlarının web sitesinde puanlarının çok iyi olduğunu belirten Shiver, "İstanbul; Barcelona, Roma ve Paris'ten daha yüksek puanlara sahip. İstanbul 2019'da harika bir merkez olarak ortaya çıkıyor" dedi. Shiver, İstanbul'ı içeriğini en çok arayan ülkelerin İngiltere, ABD, Almanya, Rusya ve Fransa olarak sıraladığını bildirdi.

■ ICVB, İstanbul ana sayfasındaki bilgi ve görselleri düzenlemenin yanı sıra bazı özel haklara da sahip olacak.

■ Projeyle, İstanbul'un sahip olduğu değerler, milyonlarca TrippAdvisor kullanıcısının karşısına doğru bilgilerle çıkacak.

■ Şehrin tanıtımı güvenilir içeriklerle İTO/ICVB tarafından yapılacak. İstanbul'un TrippAdvisor listelerinde 'Dünyanın 1 Numaralı Destinasyonu' unvanını

kazanmasında ve bu unvanın kalıcı olmasında önemli eşik çekilebilecek.

■ Hedef bölge ve segmentlere, yerel dillerinde özel reklam verme imkanı sağlandığı için dünyanın dört bir yanına İstanbul'un sesi duyurulabilecek.

■ İstanbul'a rakip destinasyonların sayfalarını ziyaret eden ve oralar seyahat planlayan kullanıcılar tespit edilebilecek. Bu kişilere ilgi alanlarına

göre İstanbul'un zenginlikleri duyurularak, şehre çekilebilecek.

■ TrippAdvisor'daki etkileşim ve data kullanımı, İstanbul ziyaretçileri için derinlikli ve güvenilir raporlama imkanı verecek. İstanbul'daki etkinliklerin duyurusu, uluslararası alanda etkin yapılabilir.

■ Seyahate çıkanları, İstanbul rezervasyonuna motive eden iletişim kanalı ortaya çıkacak.

Ayda 490 milyon gezgine hizmet

Seyahat web sitesi TrippAdvisor, her ay 490 milyon gezgine hizmet veriyor. Dünyanın dört bir yanındaki gezginler, TrippAdvisor sitesini ve uygulamalarını kullanarak 8.3 milyon konaklama yeri, restoran, deneyim, hava yolu şirketi ve gemi seyahati hakkında 780 milyonu aşkın yorum ve görüşe göz atabiliyor. Gezginler, ister planlama aşamasında olsunlar ister seyahatte; otel, uçak bileti ve gemi seyahatinde düşük fiyatları karşılaştırmak, popüler gezilecek yer ve turlarda rezervasyon yaptırmak ve restoranlarda masa ayırtmak için siteyi ziyaret ediyor. TrippAdvisor, 49 pazarda ve 28 dilde hizmet veriyor.

KURTCO

NAKLİYAT & DEPOLAMA

1975

GÜVENİNİZİ TAŞIYORUZ

4. EL

• EVİDEN EVE & ORTA TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,

• YURTİÇİ & ADALARA TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ,

• YURTİÇİ TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ,

• ÇEŞME & BODURUM PARÇA EŞYA TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,

• SAHNE, DEKOR, EVENT TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,

• İSTANBUL DEPO İLE AMBALAJLAMA & EV EŞYASI DEPOLAMA HİZMETLERİMİZ DEVAM ETMEKTEDİR.

KURTCO DEPO

NAKLİYAT & DEPOLAMA

İSTANBUL TİCARET ODASI

NAKLİYAT & DEPOLAMA

İSTANBUL TİCARET ODASI

İSTANBUL TİCARET ODASI

İSTANBUL TİCARET ODASI

İSTANBUL TİCARET ODASI

İSTANBUL TİCARET ODASI

İSTANBUL TİCARET ODASI

Yeni neslin yeni hedefi altın bilezik

Sanayinin ihtiyaçlarına uygun; aranan vasıflı eleman yetiştiren meslek liseleri, ilk kez LGS'de en yüksek dilimden öğrenci aldı. Hamilik projesi ve okul-sanayi işbirliği protokolleri bu okulları popüler hale getirdi. İstanbul'da çoğu Anadolu teknik lisesinin kontenjanları daha ilk yerleştirmede doldu.

İş dünyasının en önemli sorunu olan vasıflı teknik eleman ihtiyacını karşılamak için atılan adımlar netice vermeye başladı. Metalden elektroniğe, makineden bilişim teknolojilerine kadar birçok alanda gençlere 'altın bilezik' kazandıran meslek liselerine ilgi yeniden artmaya başladı. Bu yıl Liselere Giriş Sınavı (LGS) ilk yerleştirme sonuçlarına göre mesleki ve teknik Anadolu liseleri (MTAL), yüzde 1'lik dilimden öğrenci aldı. Artık, yüksek puanlara sahip öğrenciler de meslek lisesini tercih ediyor.

TAM PUANA YAKLAŞTI

500 tam puan üzerinden 420 taban puanındaki puanlara sahip öğrenciler tarafından tercih edilen meslek liseleri (MTAL), Fen Liseleri ve Sosyal Bilimler Meslek Liseleri ardından en yüksek puanlı okullar arasına girdi. Bu sonuçlar 'Kolunda altın bileziği olmak' deyimini ifade edilen 'kazanç getiren beceri, meslek sahibi olmak' yeniden velilerin ve öğrencilerin gözdesi olduğunu gösterdi. Eskilerin 'Zanaatkar olsun, kolunda altın bileziği olsun' diye ifade ettiği 'mesleki eğitim' tercihi, sanayicinin gönlündekinin, ailelerinin gönlünde de yer bulmaya başladığını gösteriyor.

KONTENJAN ARTTI

Mesleki ve teknik eğitimi güçlendirmek için özellikle son bir yılda atılan adımlar ve hayata geçirilen projeler meslek liselerine ilgiyi artırdı. Geçen yıl merkezli sınav yerleştirmelerinin ardından mesleki ve teknik Anadolu liselerinin 19 bin 140 olan kontenjanı, bu sene 24 bin 360'a çıktı. Bununla birlikte okullardaki yüzde 74 olan

doluluk oranı, bu yıl yüzde 24 artarak yüzde 98'e yükseldi.

İTO ÖRNEK OLDU

Meslek liselerine ilginin artmasında, okullarla işbirliği yapan iş adamlarının ve sektör temsilcilerinin çalışmalarının büyük etkisi oldu. İstanbul Ticaret Odası'nın öncülüğünde başlatılan ve yurt geneline yayılan meslek liselerine 'hamilik projesi' de bu çalışmalara örnek teşkil etti.



En başarılı yüzde 1'in tercihi

LGS kapsamındaki birinci yerleştirmede, Ankara'daki ASELSAN Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesinde elektrik-elektronik teknolojisi alanına 0.46'lık yüzdelik dilimden öğrenci alındı. Böylece ilk defa bir mesleki ve teknik Anadolu lisesinde yüzde 1'lik dilimden öğrenci girdi. Savunma sanayisinin en büyük oyuncularından birinin desteğiyle faaliyete başlayacak okulu tercih edip yerleşen gençler, altın bilezik sahibi olma yolunda büyük bir avantaj elde ettiler.

İTÜ'nün meslek lisesine yoğun ilgi

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi (MTAL) de LGS ilk yerleştirme sonuçlarına göre 1.26'lık yüzdelik dilimden öğrenci aldı. Beşiktaş'taki okul, İngilizce hazırlığı olan bilişim teknolojileri alanında 424 taban puanla öğrenci aldı. Yine İngilizce hazırlığı olan elektrik-elektronik teknolojisi alanı da en düşük 404 puan ile kontenjanını doldurdu.

Mesleki eğitimde güncel hedefler Kalkınma Planı'nda

Gençlerin ortaokuldan itibaren mesleki eğitime yönlendirilmesi hedefi 11. Kalkınma Planı'nda da yer buldu. Planda mesleki eğitime ilgili şu maddeler yer aldı:

- Mesleki ve Teknik Eğitimde Üretime Yönelik Yapısal Dönüşüm ve İstihdam Sefirliği'ne başlanacak.
- Mesleki eğitim haritası çerçevesinde ülke çapında il ve bölgelerde mesleki ve teknik eğitim verilen alanlarla sektör kümelenmesi arasında uyum sağlanacak.

- Kocaeli, İstanbul, Bursa, Sakarya, Ankara, İzmir, Aksaray, Adana'da otomotiv endüstri meslek liseleri ve meslek yüksek okulları açılacak.

- Başta OSB'lerde olmak üzere meslek liseleri ile yükseköğretim kurumları program, yönetim, insan kaynakları, finansman ve fiziki altyapı açısından birbirini destekleyecek şekilde yeniden yapılandırılacak.

- Bütün meslek liselerinin atölye ve laboratuvarları modernize edilecek.

- Mesleki eğitimdeki atölyelerin döner sermaye gelirleri artırılabilecek.

- Öğrencilerin meslek alanları arasında geçişleri ve birden fazla dalda sertifikasyon alabilmeleri sağlanacak.

- Stajyer destekleri etkinleştirilecek. Belirli bir bölgenin üzerindeki firmaların stajyer çalıştırması desteklenecek.

- Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarında parasız yatılılık imkânları artırılacak, burs ödemeleri ve öğrenci sigortaları iyileştirilecek.

- Öğrencilerin buluş, patent ve faydalı model başvurusu yapmaları teşvik edilecek.

- Mesleki ve teknik eğitim mezunlarının mesleki eğitim alanları ve seviyelerine göre farklı ücret uygulamaları teşvik edilerek istihdamlarına öncelik verilecek.

- Özel sektörün özel mesleki eğitim merkezi kurabilmesine yönelik mevzuat düzenlemesi yapılacak.

- Özel sektörün okul açmasına yönelik yatırımlar teşvikleri artırılabilecek.

- Özel mesleki ve teknik okullardaki öğrencilere yönelik destek ödemeleri sağlanacak.



İşbirliği protokolüyle güçleri birleştirdiler

İTO'nun başarıyla uyguladığı ve benzerlerine örnek olduğu 'hamilik projesi', Milli Eğitim Bakanlığı tarafından genişletildi. Bu amaçla 25 Ocak'ta 'Mesleki Eğitim İşbirliği Protokolü' imzalandı. Maçka MTAL'de düzenlenen törende

protokole, Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca, İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan ile İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç imza attı.

İTO 54 okula hamilik ediyor

İstanbul Ticaret Odası, sektörlerini temsil eden meclis ve komite üyelerinin desteğiyle okul-sanayi işbirliğine öncülük ediyor. 2015'te başlatılan ve 'hamilik projesi' olarak ifade edilen Okul Sanayi İşbirliği İstanbul Modeli Projesi, İTO Yönetim Kurulu'nun desteğiyle gelişti. 8 okula başlayan hamilik projesi bu yıl 54 okula ulaştı. Artık, İstanbul'da 54 meslek lisesinde öğrencilerin meslek kazanması için elini taşın altına koyan İTO meclis ve komite üyesi iş insanları var.



İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ
Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Ozan Tokel
Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi
Basın ve Yayınlar Müdürü
Şükriullah Doğu
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Doğan Erdoğan
Yayın Sorumlusu
Fedat Yıldırım
Yayın Direktörü
Canan Bilgin
Haber Merkezi
Adem Örsün, Sümeyle Yavaş Topal, Şeref Kılıç, Hamit Eteerars, Müge Biber, Dilşah Kelliçoğlu, Osman Kuvvet
www.itohaber.com
İlker Başgöz, Merve Gönenc, Hande Kösdacı
Reklam ve Abonelik
Yahya Gül - Cengiz Kazan
Grafik
Erdem Kırıcı
Fotoğraf
Kamil Catak
İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTOYUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KİŞİLERİN YA DA TAAHHAAT KULLANILABİLİR.
ABONELİK:
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KKTG için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, Ticaret Sicil numaraları (Ticaret Sicil No: 27114) ve adres bildirilerek T. İ. İş Bankası İstanbul Şubesi Ticaret Şube (Ş. Kodu: 3385) 3092 No.lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayını
Yayın tarihi: 02.08.2019
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadîye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 80 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.net.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 456 01 26
Başar: İktisat Gazetecisi A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Etem Caddesi İhtis Plaza No:11 A/41 Yeniköy / Beşiktaş/İstanbul Tel: 0212 454 30 00



Gençlerle kalkınmada yeni bir evre başlayacak

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Liselere Giriş Sınavı (LGS) yerleştirme sonuçlarının, mesleki eğitimin geleceği için umut verici olduğunu söyledi.

İlk kez, en yüksek başarı diliminden öğrencilerin teknik liseleri tercih etmesini değerlendiren Avdagiç, şunları söyledi: "İTO hamisi oldu, gençler mesleki eğitimi keşfetti. En başarılı öğrencilerin, gelecekle ilgili teknik Anadolu liselerinde görmeleri, iş

dünyası olarak tam da istediğimiz neticedir. Meslek liseli olduk, sınıfları doldurduk."

Avdagiç, "LGS tercihlerinde kendini gösteren gelişme, meslek liseleri hakkındaki yanlış algının da değiştiğini gösteriyor" dedi.

ENGEL KALKACAK

Gelişen sanayiyle birlikte tüm sektörlerde kalifiye eleman ihtiyacının arttığına dikkati çeken İTO Başkanı Avdagiç, gençlerin

mesleki eğitime yönelmelerıyla, Türkiye'nin sanayileşmesinin önündeki en büyük engelin ortadan kaldırılabileceğini kaydetti.

Avdagiç "Bana göre gençlerimizin mesleki eğitimi keşfetmelerıyla Türkiye'nin kalkınması da yeni bir evreye girecektir" diye konuştu.

EHLİNE EMANET

İTO'nun yürüttüğü 'hamilik' projesinin olumlu etkisine de dikkati çeken Avdagiç şunları

söyledi "İTO'nun Meclis ve Meslek Komitesi üyelerinden oluşan hamilerimizi, ilgili oldukları mesleki ve teknik Anadolu liseleriyle eşleştiriyoruz. Gençlerin, mesleği okulda öğrenmeleri için, onları meslek komitelerimize emanet ediyoruz. Böylece öğrenciler aracılığıyla, reel sektörle dinamik bir ilişki içinde de oluyorum. Gençlerimizin mesleki ufukları genişliyor, yeni hedefler ediniyorlar."

Meslek lisesi tercihte zirveye tırmanıyor

✓ **LİSELERE Giriş Sınavı (LGS)** ilk yerleştirme tercihlerine göre, mesleki eğitim veren Anadolu Teknik Liseleri, 500 tam puan üzerinden 420'nin üzerindeki taban puanlara sahip öğrenciler tarafından tercih edildi.

✓ **MESLEK** liseleri (MTAL), Fen Liseleri ve Sosyal Bilimler Meslek Liseleri ardından en yüksek puanlı okullar arasına girdi. Bu sonuçlar 'altın bilezik' denilen meslek kazanmanın yeniden öğrencilerin gözdesi olduğunu gösterdi.

✓ **FEN** liselerinin 463-497 taban puanlarla öğrenci aldığı İstanbul'da, Beşiktaş İTÜ MTAL'e 478 puanlı aday yerleşti. Anadolu teknik liseleri, tam puanla öğrenci alan Galatasaray Lisesi ve İstanbul Erkek Lisesi'nin ardından Türkiye'nin en popüler liseleri arasına girdi.

- Beşiktaş İTÜ MTAL Bilişim 424
- Bağcılar MTAL Uçak Bakım 386
- Esenyurt Borusan MTAL E.-Elektronik 368
- Tuzla Piri Reis MTAL Gemi Yapımı 352
- Şişli Maçka MTAL Sanat ve Tasarım 340
- Avcılar MTAL Makina 315

İstanbul'daki bazı Anadolu teknik liselerinin taban puanları*

OKULUN ADI	ALANI	TABAN PUANI
Avcılar MTAL	Makina Teknolojisi	315,8967
Avcılar MTAL	Elektrik/Elektronik	324,4759
Avcılar Haydar Akın	MTAL Bilişim	367,5473
Avcılar Mehmet Emin Horoz MTAL	Sivil Havacılık	365,0405
Bağcılar Abdurrahman-N.Bilimli	MTAL Bilişim	356,5896
Bağcılar Abdurrahman-N.Bilimli MTAL	Sivil Havacılık	375,6691
Bağcılar MTAL	Uçak Bakım	386,7736
Beşiktaş İTÜ MTAL	Bilişim	424,5720
Beşiktaş İTÜ MTAL	Elektrik-Elektronik	404,2691
Esenyurt Borusan A.Kocabıyık MTAL	Bilişim	393,4279
Esenyurt Borusan A.Kocabıyık MTAL	Elektrik-Elektronik	368,3377
Esenyurt Borusan A.Kocabıyık MTAL	Makina Teknolojisi	358,3810
Esenyurt Borusan A.Kocabıyık MTAL	Motorlu Araçlar	349,5779
Haydarpaşa MTAL	Elektrik-Elektronik	335,1821
Kartal Yakacık MTAL	Biyomedikal Cihaz	322,0102
Maltepe Handan H. Yelkikanat MTAL	Bilişim	370,5156
Maltepe Handan H. Yelkikanat MTAL	Elektrik-Elektronik	344,8701
Pendik Barbaros Hayrettin Paşa MTAL	Gemi Yapımı	334,2486
Pendik Hezarfen MTAL	Sivil Havacılık	358,4729
Pendik T.Telekom Şehit Murat Mertel MTAL	Bilişim	357,9333
Sultanahmet MTAL	Elektrik-Elektronik	319,6695
Sultanbeyli Sabiha Gökçen MTAL	Elektrik-Elektronik	346,6602
Sultanbeyli Sabiha Gökçen MTAL	Uçak Bakım	373,9169
Şişli MTAL	Bilişim Teknolojileri	322,5215
Şişli Hamidiye Etfal MTAL	Sağlık Hizmetleri	377,4888
Şişli Maçka MTAL	Elektrik-Elektronik	334,2944
Şişli Maçka MTAL	Sanat ve Tasarım	340,4190
Tuzla Piri Reis MTAL	Gemi Yapımı	352,2866
Tuzla MTAL	Endüstriyel Otomasyon	320,3841
Ümraniye Atatürk MTAL	Bilişim Teknolojileri	325,0209
Üsküdar Selimiye MTAL	Gıda Teknolojisi	311,5442
Üsküdar Zeynep Kamil MTAL	Sağlık Hizmetleri	379,9358

* 22 Temmuz 2019 tarihli LGS ilk yerleştirme sonuçlarının yer aldığı verilerden derlenmiştir.

DÜNYADA BİR EŞİ YOK

En büyük doğalgaz depolama alanı

Eylülde enflasyon yüzde 8.9



PLATFORM

Prof. Dr. Kerem ALKIN

Hazine ve Maliye Bakanı Albayrak'ın ekonomi haber müdürleriyle gerçekleştirdiği toplantıda vurguladığı pek çok önemli başlık arasında öne çıkan hususlardan biri, enflasyon ve faizlerde düşüş trendinin hızlanacağı tespitiydi. Olası bir sapma nedeniyle mahcup kalma riskini de gözle alakarak, ekim başında açıklanacak olan eylül sonu yıllıklandırılmış menşet enflasyonun rahatlıkla, yüzde 10'u geçtin, yüzde 9'un altına dahi görme ihtimali söz konusu. Bu durum, TCMB PPK'nun geçen haftaki toplantısında gerçekleştirilen 4.25 puanlık faiz indirimi ölçüsünde etkili yeni bir indirimin çok da uzak olmadığına işaret ediyor.

Bakan Albayrak'ın koordinasyonunda, ekonomi yönetimini oluşturan bakanlıklar, direkt kontrol politikaları dahil, enflasyondaki yukarı yöndeki trendi kırarak, enflasyondaki 'yapışkanlık' ortadan kaldıracak pek çok tedbir eş zamanlı hayata geçirerek; 6 ile 9 ay içerisinde somut olacak adımlara baş verdular. İktisat literatüründe var olduğu üzere, bu tedbirlerin fiyat ve kur istikrarına yönelik etkileri için 6 ile 9 ayı beklemek sürecin doğallıma olmasına rağmen, kimi ekonomistler, bu etki sanki kısa süre içerisinde

çıkarmış ya da hiç çıkmayacakmış yönünde yorumlarda bulunmayı tercih ettiler.

Oysa küresel ekonomi-politik gelişmelere dayalı 'piyasa güveni'ni oluşturacak parametreler ve adımlar birlikte yürütülerek, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Türkiye'nin küresel algısına yönelik etkili stratejisinin de sonucu olarak, piyasa algısı son 1 aydır önemli bir değişim göstermeye başladı. Bu hızlı değişimin, enflasyon ve faiz hadlerindeki hızlı geri çekilişin, üretimin, büyüme ve istihdam üzerindeki katlanarak devam edecek etkilerinin, bilhassa eylül ayında itibaren hız kazanacağını birlikte gözlemleyeceğiz.

Bakan Albayrak'ın da ifade ettikleri gibi son 1 yılda Türkiye ekonomisinde yaşananlardan çıkarılan dersler, buna yönelik tedbirler, makro ekonomik dengelerin yeniden kurulmasına yönelik modeller, ekonomi yönetiminin imkan ve kabiliyetlerine kazandırdıklarıyla, adeta 'reform süreci' gibiydi. Bu sürecin başarısına bağlı olarak gelecek büyüme süreci, 2019'un bütününe pozitif bir büyüme trendine taşıyacağı gibi, 2020 için de yatırım ortamının güçlenmesine bağlı olarak, tüm uluslararası kuruluşların mahcubiyeti içinde Türkiye öngörülerini yukarı doğru revize etmeye zorlayacak.

Fed'den Trump'a ters köşe

Uluslararası piyasalardaki aktörler, merak ve heyecana 31 Temmuz'daki Fed toplantısından çıkacak karar bekliyorlardı. ABD Başkanı Trump'ın beklentisi ise faiz indirimin kararının yanı sıra Fed'in parasal genişleme ile ilgili olarak da mesaj vermesiydi. Evet, Fed Açık Piyasa Komitesi (FOMC) toplantısından faiz indirimi ve 'bilanço daraltma'ya ağustos sonrasında ara verme kararı çıktı. Ancak Fed Başkanı Powell, 'gevşeme' beklentilerinin tamamıyla dışında bir konuşma gerçekleştirecek, faiz indirimin kararını kesinlikle para politikası gevşemesinin başlangıcı olmadığını; ABD ekonomisinde büyüme ve üretime yönelik göstergeler güçlü olduğu, bir sonraki kararın bir faiz artış kararı dahi olabileceği bir mesajı vermedi.

Powell açıklamaları sonrası, Başkan Trump'ın hiç istemeyeceği bir gelişme yasandı ve dolar endeksi 99 puana yükseldi. Oysa bir yıl önce 93 puanın üzerinde olan ve ABD'nin 'ticaret

sevasları'na daha fazla katkı sağlayan bir seviyeye işaret eden dolar endeksinin son dönemde 97-98 bandına yükselmesinde Trump rahatsızdı. AB ve Çin kendi para birimlerinin değerini düşük tutarak bir strateji içerisindeyken, Fed'in destek olmayan tutumundan duyduğu rahatsızlığı açıkça dile getiriyordu. Bu nedenle, Fed Başkanı Powell'in 'beklenmedik' düzeydeki kimi 'sahin' mesajları sonrasında, dolar endeksinin 99 puan civarına yükselmesi ve Euro-dolar paritesinin 1.11 dolar bandını kuvvetli kırmaması, hiç şüphesiz Başkan Trump'ın mutsuz etmiş gözüküyordu.

Çünkü Trump'ın en büyük beklentisi, Fed'in parasal genişleme anlamına gelebilecek kuvvetli mesajları vermesi suretiyle, doların bir miktar güç kaybetmesi; önde gelen ülke paralarının dolar karşısında değer kazanması ve bu nedenle de ABD'nin yürüttüğü ticaret savaşlarındaki değer kaybından dolar sayesinde, Trump yönetiminin bir hareket alanı

kazanabilmesi idi. Gelelim, Trump'ın ters köşe'ye yatmış olsa da Powell'in işaret ettiği kritik öneride bir hususa: "Biz bağımsızlığımızı korumak için politika yapmıyoruz". Altın harflerle ekonomistlere okutulması gereken bir ifade. Son dönemde eleştiri dozajını 'agresif' bir seviyeye yükseltilmiş olan kimi ekonomistlerin tavını nedeniyle, kitenen, 'bağımsızlığı'na para politikası tercihleriyle kanıtlamaya çalışan bir TCMB gördük.

Bu süreç, Türkiye'ye zaman kaybettirdi. Bu nedenle, TCMB'nin 4.25 puanlık faiz indirimi kararını, daha da geciktirmeden, 'doğru zamanda, doğru atılmış adım'dır. Ve arkası gelmeli. Hazine ve Maliye Bakanı Albayrak'ın, bu adimin finansman maliyetlerine, reel sektör yatırımlarına ve üretime hızla yansıtacağı ve yansımaya başladığı yönündeki değerlendirmeleri de piyasanın beklediği moral artırıcı gelişmeler açısından kritik değerler. Artık geleceğe odaklanalım.

Tuz Gölü Doğal Gaz Depolama Genişletme Projesi ile buradaki 1.2 milyar metreküp kapasite 5.4 milyar metreküpe ulaşacak. Böylelikle günlük geri üretim kapasitesi 80 milyon metreküpe çıkacak.

AKSARAY'daki Tuz Gölü Doğal Gaz Depolama Genişletme Projesi için temel atma töreni yapıldı. Törende konuşan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, projenin dünyada yapımı devam eden en büyük depolama projesi olduğunu söyledi. Bakan Dönmez, "Tamamlanmışta inşallah 5.4 milyar metreküp toplam kapasiteyle tuz yapılarında oluşturulan dünyanın en büyük depolama tesisine kavuşacağız" dedi.

İLK ETAP 2021'DE

Dönmez, Türkiye'nin ortalama günlük 250 milyon metreküp tüketim karşılık bugün sisteme yaklaşık 300 milyon metreküpün üzerinde gaz verilebilen bir altyapıya sahip olduğunu, yakın zamanda bu rakamı 400 milyon metreküpe çıkaracağını aktardı.

Dönmez, sunuları kaydetti: "Proje tamamlanmışta her biri ortalama 630 bin ila 780 bin metreküp kapasiteli 52 kavemanın toplam kapasitesi 5.4 milyar metreküp olacak. 2011'de başladığımız 1.2 milyar metreküp kapasiteli ilk 12 kavemanın inşası devam ediyor. Bugün 680 milyon metreküp depolama ve günlük 20 milyon metreküp geri üretim kapasitesiyle tesisimiz

işletme halinde. Diğer kısımları da peyderpe devreye almaya devam edeceğiz. 2021'de projenin ilk kısmını, yani 12 kavemanın tamamına erişecek. Böylece projemizin 1.2 milyar metreküplük ilk etabını tamamlayacağız. Temel atma töreniyle projenin kalan 40 kavemalılık kısmını bitireceğiz."

2 MİLYAR \$ KREDİ

Dönmez, Tuz Gölü Doğal Gaz Depolama ve Genişletme Projesi'nin finansmanının tamamını Dünya Bankası ile Asya Altyapı Yatırım Bankası tarafından verilen 2 milyar dolarlık krediyle karşıladıklarını söyledi.

Tuz Gölü Doğal Gaz Yer Altı Depolama Tesisi'nin bölge ile uyumlu, çevre dostu olduğunu söyleyen Dönmez, "Tesisimiz kendi elektrik ihtiyacının yüzde 60'ını güneş enerjisi santrallerinden karşılayacak. Güneş Enerjisi Santrali'nin (GES) tamamını 2021'de devreye alacağız ve böylece ihtiyaç duyulan elektrigin tamamını GES vasıtasıyla karşılayacağız" dedi.

Dönmez, tesisin bitki ve hayvan habitatını korumak, buradaki doğal çeşitliliği artırmak adına da önemli bir sosyal sorumluluk projesi olduğunu söyledi.



Doğalgaz ithalatı mayısta azaldı

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumu'nun '2019 Mayıs Ayı Doğalgaz Sektör Raporu'na göre, 2018'in mayıs ayında 3 milyar 9 milyon metreküp doğalgaz ithal edilirken, bu yılın aynı ayında ithalat yüzde 10.89 azalışla 2 milyar 681 milyon metreküpe indi.

Toplam ithalatın 2 milyar 208 milyon metreküpü boru hatlarıyla, 473 milyon metreküpü de sivilaştırılmış doğalgaz tesisleri aracılığıyla gerçekleştirildi. Mayıs ayında en fazla doğalgaz, 894 milyon metreküple Rusya'dan alındı. Bu ülkeyi, 770 milyon metreküple Azerbaycan ve 543 milyon metreküple İran izledi. İthalatın kalan kısmı Cezayir ve

Katar'dan yapıldı.

Doğalgaz stok miktarı, mayısta, geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 48.94 azalarak 1 milyar 580 milyon metreküp oldu. Bu miktar, geçen yıl mayısta 3 milyar 94 milyon metreküp olarak hesaplanmıştı. Mayısta doğalgaz tüketimi ise yüzde 2.69'luk artışla 2 milyar 933 milyon metreküp oldu. En fazla doğalgaz tüketimi, 781 milyon metreküple konutlarda gerçekleşti. Bunu 494 milyon metreküple elektrik santralleri izledi. Tüketimin kalan kısmı ise organize sanayi bölgeleri, petrol rafinerileri ve diğer tüketiciler tarafından gerçekleştirildi.

Reel faiz nedir? Neden önemlidir?

Gerek kredi alırken, gerekse mevduat veya fona para yatırırken, getiriler hep nominal faiz üzerinden konuşulur. Çünkü bu oran kesin ve net. Borç alırsanız ödeyeceğiniz farkı anlatırken, mevduat veya fonda getiriyi net bir şekilde gösterir. Kredilerde yıllık bazda dikkate alınan gün sayısı 360 iken, mevduat veya getiri sağlayan enstrümanlarda gün 365 olarak hesaplanır. Kısacası bankalar aynı oranda bile para alıp verseler, 5 günün faizini otomatikman cebi indirirler.



Hikmet BAYDAR

TCMB'nin faiz indiriminden sonra yaptığı açıklamada 'mukul bir reel getiri' den bahsetmesi bu getirinin seviyesinin ne olacağı konusunda tartışma başlatmıştır.

Bu durumda bazı kavramlara netlik kazandırmamız gerekiyor.

Enflasyon o güne kadar fiyatlar genel seviyesinde artış ifadesi olduğundan geçmiş dönemi içeren bir veridir. Oysa para alırken veya verirken konuşulan faiz veya verim oranları geleceğe yönelik ve nominal değeri ana para üzerine konulan rakamın tamamını kapsar.

Devlet tahvillerinde bile açıklanan faiz oranları piyasada işlem gördüğü ve bugünden vadesine kadar olan verimi yansıtır. Yani gelecekle alakası yok.

Reel getiri değeri bugünden vadesine kadar olan dönemde enflasyonun üzerinde elde edilecek getiriden bahsederiz. Yani nominal faiz oranından (en başta konuşulan faiz veya verim oranı) o dönem yaşanan enflasyon oranını düşüştüğümüzde elde edilen reel getiri buluruz.

Örneğin yıllık yüzde 15 enflasyon oranı bekleniyorsa, yıllık yüzde 15 nominal getiri bir tahvilin reel getirisinin sıfır olması bekleniyor demek.

Reel getiri enflasyonist bir ortamda paranın değerini korumak için önemli. Yabancılar için daha çok kaç dolar ile pozisyon aldığını ve sonuçta kaç dolar ile çıktığını önemli. Kısacası dolar bazında getiriye bakılır.

Reel getiri ise daha çok TL kazanç hedefleyen yurtiçi yatırımcı için önemli. Tabii konuyla ilgili gelişmeler yabancı traderların fırsat sağlayıcı trendler oluşturup para kazanmalarına da zemin hazırlar.

Reel getiri yurtiçi yatırımcının dövizdeki oynaklığı dikkate alarak parasına elde edeceği enflasyon üzeri getiri olması. Bu getirinin altını indikçe Türk Lirası'ndan dövizde kaymalar, hatta yurtiçi yatırımlara yönelmeler görmemiz mümkün. Reel getiri için önemli kriter CDS denilen ülkenin risk durumunun fiyatlandığı kontratlar. Reel faiz düşürmek için önce risk priminin düşmesi gerekiyor. Oynaklık beklentisinin azalması, paranın güvenli imanı olmas şart. Bir günde 2 TL yükselen bir USD/TL paritesi yakın gelecekte yüzde yüz çarpmak, bu iş pe de kolay olmayacak. Bu tür hareketler gelecekte bu tür oynaklıkların mümkün olabileceğini gösterdiğinden risk primi hep yüksek kalacak. O yüzden altını çizerek döviz oynaklığına engel olunmaya çalıştık. Geçmişteki oynaklıklar gelecekte ilgili fiyatlamalara delil teşkil ediyor.

TCMB yılsonu enflasyon beklentilerini 13.90'a çekmiş. Bu ne kadar gerçekçi bilemiyoruz. Ancak kurlarda 1 günde oluşacak bir oynamanın bu hedefleri nasıl altüst ettiğini çok iyi gördük. O yüzden yoğun olarak önlenerek yenileceğini net bir şekilde söyleyebiliriz.

Yılsonuna kadar 300 puanlık faiz indiriminden 1 yüde 300 kadar indirimi olacağına kadar bir sürü spekülasyon yapıyor. Bunlar ne kadar gerçekçi hep beraber göreceğiz.

TÜİK tarafından yayınlanan en son enflasyon verisi yüzde 15.72 olup, enflasyon seyrini aşağı yöndedir. Yılsonunda ise yüzde 13.90'a düşmesi bekleniyor. Faizler ise 15-17 arasında. Aradaki fark reel getiriyi anlatıyor. O da bekleniye göre düşüyor.

Piyasayı faizler ciddi düşecek beklentisine sokmak, birilerinin tahvil portfolyosunu boşaltmasına zemin hazırlıyor. Akabinde de asıl parası olan dolara yönelebileceği riskli bir sürecin açılması başlanabilir. O yüzden açıklamalar manipülasyona zemin hazırlayacak tarzda olmamalı. Şu anki faizler ve beklenen enflasyona göre aşırı bir reel getiri söz konusu değil. Bu durumda enflasyonda kalıcı düşüş sağlanmadıkça faizler daha fazla düşürülmeli. Aksi halde yine bir oyunun içine çekilme ihtimalimiz çok yüksek olacak. Bu arada kolay kredi bulmak için faizlerde düşüş bir çözüm değil.

Faiz indirimleri devam edecek

2018 ağustostaki kur atışı ve onun yol açtığı finansal şoklar ile enflasyon ve piyasa faizleri, 2003 seviyelerine geri döndü. Bunun üzerine T.C. Merkez Bankası, sıkı para politikası uygulamaya başladı. Yaklaşık 1 yıl süren sıkı para politikası sonucu enflasyon aşağı yönlü eğilimde gitti. T.C. Merkez Bankası da bu eğilime bağlı olarak faiz oranlarında indirimde başladı. Merkez Bankası politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını yüzde 24'ten yüzde 19,75'e indirdi. Bu çerçevede faiz indirimini koşullarını, olası etkilerini ve beklentileri değerlendirilmiştir:

1 - Enflasyon görünümünde iyileşme devam ediyor

Yılın ikinci çeyreğinde enflasyon, işlenmemiş gıda ve enerji fiyatlarındaki yavaşlamanın da katkısıyla belirgin bir düşüş sergiledi. İç talep gelişmeleri ve parasal sıkılaştırmanın etkileri enflasyondaki düşüşü destekliyor. Enflasyonun ara eğilimine dair göstergeler, arz yönlü faktörler ve ithalat fiyatları, enflasyon görünümünü olumlu etkiliyor. Bu gelişmelere bağlı olarak, güncel tahminler yılsonu itibarıyla enflasyonun hedeflerin de bir miktar altında kalabileceğini işaret ediyor. Kurul, enflasyon görünümünü etkileyen tüm bu unsurları dikkate alarak politika faizini 425 baz puanı indirdi.

2 - Küresel koşullar da faiz indirimi destekliyor

Yakın dönemde küresel iktisadi faaliyetin zayıflaması ve enflasyona dair aşağı yönlü risklerin belirginleşmesiyle gelişmiş ülke merkez bankalarının genişleyici para politikası adımları atma olasılığı güçlendi. ABD ve Avrupa Merkez



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

Bankaları'ndan faiz indirimleri bekleniyor. Bu durum, gelişmekte olan ülke finansal varlıklarına yönelik talebi ve risk iştahını da destekliyor. Buna bağlı olarak Rusya, Endonezya, Güney Afrika gibi gelişmekte olan ülke merkez bankası, faiz indirimine gitti. Küresel para politikalarında gevşeme, T.C. Merkez Bankası faiz indirimi için uygun koşullar yarattı.

3 - İktisadi faaliyetlerde ılımlı toparlanma sürüyor

T.C. Merkez Bankası iktisadi faaliyetlerin ılımlı bir toparlanma eğilimi içinde olduğu tespiti yaptı. Küresel büyüme görünümündeki zayıflamaya rağmen rekabet gücündeki gelişmelerin etkisiyle mal ve hizmet ihracatı artış eğilimini sürdürüyor. Özellikle turizmdeki güçlü seyir, doğrudan ve bağlantılı sektörler kanalıyla iktisadi faaliyeti destekliyor. Önemli turizmde net ihracatın büyümeye katkısı olacak. Enflasyondaki düşüş eğilimi ve finansal koşullardaki kısmi iyileşmeyle birlikte ekonomideki kademeli toparlanma devam edecek. Büyüme kompozisyonu dış dengeli olumlu etkiliyor. Cari işlemler dengesindeki iyileşme eğiliminin de sürmesi bekleniyor.

4 - Faiz indirimleri devam edecek, döviz kurlarına etki sınırlı kalacak

T.C. Merkez Bankası faizlerin geleceğine ilişkin olarak da değerlendirmeler de bulundu. Bu çerçevede faiz oranları düzeyi ana eğilime dair göstergeler dikkate alınarak enflasyondaki düşüşün sürekliliğini sağlayacak şekilde belirlenecek. Tüketici enflasyonu temmuzda yıllık yüzde 17,5-18,0 aralığına yükseldikten sonra ağustos ve eylülde geçen yılın baz etkisi ile 6-7 puan düşüş gösterecek. Ekimden itibaren yine baz etkisi ile sınırlı bir artış gösterecek. Enflasyonda bu öngörülerin gerçekleşmesi halinde T.C. Merkez Bankası, yılsonuna kadar politika faiz oranlarını 3-4 puan daha indirebilecek. İlk indirim de eylül toplantısında gelecek.

5 - Faiz indirimleri döviz kurlarını nasıl etkileyecek?

T.C. Merkez Bankası'nın 425 baz puanı faiz indirimi, döviz kurları seviyesini etkilemedi. Bunun dört önemli nedeni bulunuyor. İlk küresel olumlu koşullar ile TL gibi gelişen ülke paralarına olan istihale artmış olması. İkincisi 4 puanlık indirimin piyasalarda daha önce satın alınmış olması. Üçüncüsü Türkiye'nin ABD ile ilişkilerinde yaşanan olumlu Trump etkisi. Son olarak da yaz ayları itibarıyla turizm sektörü kaynaklı döviz arzında yaşanan artış döviz kurlarında artışı engelledi. Ancak eylül ayından itibaren yapılacak olası yeni faiz indirimleri sonrası döviz kurlarında artış beklenmeli.

SÖZ FAİZ İNDİRLİMLERİ, FİRMALARI HEM MALİ ACIDAN HEM DE TALEP AÇISINDAN OLUMLU ETKİLEYECEK. ANCAK FAİZ İNDİRLİMLERİ KALICI İYİLEŞME İÇİN TEK BAŞINA YETERLİ OLMAYACAK.

Malezya'dan 'altınımız'ı beraber çıkaralım' teklifi

İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret eden Malezya Kelantan Eyaleti temsilcileri, birçok alanda projelerinin olduğunu belirterek, Türk firmalarını işbirliğine davet etti. Kelantan'ın önemli bir altın rezervine sahip olduğu belirtilen yetkililer, bu alanda özellikle Türk firmalarıyla çalışmak istediklerini söylediler.



ŞEREF KILIÇLI

MALEZYA Devlet Bakanı Yardımcısı Yb Dato' Hj Mohd

Amar Bin Abdullah başkanlığında heyet, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret ederek Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman ile görüşti. Malezya heyetinde, Kelantan Eyaleti'nden çok sayıda üst düzey bürokrat ve iş adamı yer aldı. Toplantıya, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de katıldı.

STA VAR

Türkiye ile Malezya'nın, BM, İslam İşbirliği Teşkilatı ve D-8 olmak üzere, çok taraflı platformlarda işbirliği içinde olduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, "2014'te imzalanan stratejik ortaklık, olumlu seyreden ilişkilerimizin devamına katkı niteliği taşıyan önemli bir anlaşma. 16-17 Nisan 2014'de de Malezya Başbakanı Najib Razak'ın ülkemizi ziyaret ettiği sırasında imzalanan ve 2015'te yürürlüğe giren Türkiye-Malezya Serbest Ticaret Anlaşması, ülkemiz ile ASEAN üyesi bir devlet arasında yürürlüğe giren ilk STA olma özelliğini taşıması

ile hayli büyük bir öneme sahip" dedi. Salman, işbirliğini güçlendirmek için İTO olarak her türlü desteği vermeye hazır olduklarını da ifade etti.

YENİ KONUT PROJELERİ

Hem siyasi hem de ekonomik ilişkileri geliştirmek istediklerini vurgulayan Malezya Devlet Bakanı Yardımcısı Abdullah da "Ticaretin artmasını iş adamlarımızın bir araya gelmesiyle mümkün olabileceğine inanıyoruz. Kelantan eyaletinde çok önemli yatırım ve ticaret fırsatları var" diye konuştu. Kelantan Eyaleti Kalkınma Ajansı Başkanı Dr. Tengku Fazluruddin Feissal ise yeni yerleşim yerleri inşa etmek ve yeni bir petrol ürünleri endüstrisi geliştirmek için yatırım planları olduğunu söyledi. Tarım ve madencilik alanlarında önemli imkanların olduğunu belirten Feissal, madenlerin çıkarılması konusunda da Türk maden firmalarıyla işbirliği yapmak istediklerini söyledi. Altın madeninde önemli bir rezerv sahip olduklarını belirten Feissal, bu alanda da özellikle Türk firmaları ile işbirliği yapmak istediklerine dikkat çekti.

Proje çok mesajı

Kelantan Eyaleti Kalkınma Ajansı Başkanı Dr. Tengku Fazluruddin Feissal, diğer yatırım projelerinden de bahsederek, 3 bin dönümlük arazide büyük bir spor kompleksi inşa edeceklerini, Türk firmalarıyla bu konuda da işbirliği yapmak istediklerini belirtti. Feissal, şu işleri ve kentiçi ulaşım alanlarında da Türk

şirketlerini ülkelerinde görmekten memnuniyet duyacaklarını dile getirdi. Kelantan Malay Ticaret Odası Başkanı Ali Amin Bin Ab Latif ise 31 Ağustos'ta açılışını Malezya Başbakanı Mahathir Muhammed'in yapacağı ulusal ekonomi forumu düzenleyecekleri bilgisini vererek, İTO yönetimini de organizasyona davet ettiklerini söyledi.

GLOBAL PROFESSIONALS MEET AT ISTANBUL CHAMBER OF COMMERCE FAIRS! 2019

- > **BAU 2019**
Munich, Germany 14-19 January
Construction, Building Materials
- > **NATPE 2019**
Miami, U.S.A. 22-24 January
TV Series, Content, TV Production
- > **MY HOME TURKEY**
Düsseldorf, Germany 8-10 February
Real Estate, Construction, Property
- > **MWC MOBILE WORLD CONGRESS**
Barcelona, Spain 25-28 February
Mobile Communications, Technologies
- > **LONDON BOOK FAIR**
London, U.K. 12-14 March
Book
- > **JEC WORLD 2019**
Paris, France 12-14 March
Composites Industry
- > **MIPIM 2019**
Cannes, France 12-15 March
Real Estate, Property, Investment
- > **INTERNATIONAL UNIVERSAL EXHIBITION DUSHANBE**
Dushanbe, Tajikistan 28-31 March 2019
General Trade
- > **HANNOVER MESSE 2019**
Hannover, Germany 1-5 April
• Industrial Supply: Casting, Forging, Rubber Materials, etc.
• Energy: Transformer, Distribution Boards, Cable etc.
• Fluid Power: Hydraulic, Pneumatic and Automation etc.
- > **MIPTV 2019**
Cannes, France 8-11 April
Construction, Construction Machinery and Equipment
- > **BAUMA 2019**
Munich, Germany 8-14 April
Construction, Building Materials
- > **MUSIAD HESSEN**
Offenbach, Germany 13-14 April
Real Estate, Property
- > **125th CANTON FAIR PHASE 1**
Guangzhou, The People Republic of China 15-19 April
General Trade
- > **SIAL CANADA 2019**
Toronto, Canada 30 April-2 May
Food, Beverage
- > **125th CANTON FAIR PHASE 3**
Guangzhou, The People Republic of China 1-5 May
General Trade
- > **SIAL CHINA 2019**
Shanghai, The People Republic of China 14-16 May
Food, Beverage, Equipment
- > **BAUMA CTT RUSSIA 2019**
Moscow, Russia Federation 4-7 June
Construction, Construction Machinery and Equipment

- > **AUTOMECHANICA DUBAI 2019**
Dubai, United Arab Emirates 10-12 June
Automotive Supplies: Parts, Components & Accessories
- > **CPHI CHINA 2019**
Shanghai, The People Republic of China 18-20 June
Pharma Industry
- > **INNOPROM 2019**
Ekaterinburg, Russia Federation 8-11 July 2019
Metalworking and Welding Fair
- > **NIGERIA 2nd TURKISH PRODUCTS EXHIBITION**
Lagos, Nigeria 4-6 September
Industry, Trade and Service
- > **THE HOTEL SHOW DUBAI**
Dubai, United Arab Emirates 17-19 September
Accommodation Industry, Hotel Products
- > **PROESTATE 2019**
Moscow, Russia Federation 18-20 September
Real Estate, Property
- > **FOOD INDIA Inspired by SIAL**
New Delhi, India 19-21 September
Food, Beverage, Equipment
- > **CITYSCAPE GLOBAL 2019**
Dubai, United Arab Emirates 25-27 September
Real Estate, Property
- > **ANUGA 2019**
Cologne, Germany 5-9 October
Bread and Bakery, Culinary Concepts, Drinks, Fine Food, Frozen Food, Hot Beverages, Meat
- > **126th CANTON FAIR PHASE 1**
Guangzhou, The People Republic of China 15-19 October
General Trade
- > **MIPCOM 2019**
Cannes, France 14-17 October
TV Series, Content, TV Production
- > **FRANKFURT KİTAP FUARI**
Frankfurt, Germany 16-20 October
Book
- > **MWC MOBILE WORLD CONGRESS AMERICAS 2019**
Los Angeles, U.S.A. 22-24 October
Mobile Communications, Technologies
- > **126th CANTON FAIR PHASE 3**
Guangzhou, The People Republic of China 31 October-4 November
General Trade
- > **26th TIRANA INTERNATIONAL FAIR**
Tirana, Albania 23-26 November
General Trade
- > **ATF ASIA TV FORUM & MARKET**
Singapore 4-6 December
TV Series, Content, TV Production
- > **SIAL MIDDLE EAST 2019**
Abu Dhabi, United Arab Emirates 9-11 December
Food, Beverage, Equipment



ISTANBUL
CHAMBER OF
COMMERCE

REGISTRATION:
Özlem Kılıç / Seyma Pekcan / Sibel Tayanc / Aylin Odabas

Phone : +90 212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 11 / 455 61 07

GSM : +90 533 959 30 57 / Fax : +90 212 520 15 26

E-Mail : ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr

sibel.tayanc@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

ito.org.tr | @itokurumsal

e-ihracata tesvik e-ithalata tedbir



Türkiye bir yandan cari açık dengesini sağlamak için e-ithalatın azaltılmasına yönelik yeni düzenlemeler yaparken, diğer yandan da e-ihracatın artırılmasını sağlayacak teşvikleri devreye alıyor.

Şirketlere e-ticaret sitelerine üyelik giderlerinde yüzde 80 destek var. Öte yandan, brüt ağırlığı 300 kilogramı ve değeri 15 bin Euro'yu geçmeyen ürünler standart ihracat işlemlerinden muaf.

e-ithalata tedbir kapsamında ise bedeli 22 Euro'yu aşmayan ürünlere tanınan ardından yurtdışından sipariş edilen ürünlere 'aylık en fazla 5 ürün' limiti getirildi.

GLOBAL e-ticaret pazarı büyüklüğünün 2021'de 12 trilyon doları aşması bekleniyor. Bunun yaklaşık 8 trilyon dolarlık kısmının B2B ticaret hacminden, 4,5 trilyon dolarlık bölümünün ise B2C ticaret hacminden oluşacağı öngörülüyor. Geleneksel ticaret hızla e-ticaret platformuna yönelirken Türkiye de dijital dönüşümünü tamamlayarak yeni döneme adapte olmaya çalışıyor. İhracatın da bu dönüşüm sürecinde yerini almasına özel önem veriliyor.



Serdar Kılıç

YOL HARİTASI

2018 yılında hazırlanan e-İhracat Stratejisi ve Eylem Planı, bu noktadaki yol haritasını da gösteriyor. Bu plan ile e-ihracatı, ihracatçılar için daha kolay ve ulaşılabilir kılınması ve Türk mal ve hizmetlerinin uluslararası piyasalarda

e-ihracat yoluyla yer almasını sağlamak hedefleniyor. e-ticaret alanında ülkenin kalkınmasına katkı sunacak bir ekosistem oluşturmak ve böylelikle Türkiye'nin dünya geneline hizmet sunan bir e-ticaret merkezi haline gelmesi de yine hedefler arasında yer alıyor.

E-TİCARET ÜYELİK DESTEĞİ

KOBİ'leri e-ticarete yönlendirmek için çeşitli destekler aktif olarak uygulanmaya başlandı. Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ ile desteklenecek e-ticaret siteleri, uluslararası ticarete yönelik elektronik ticaret siteleri veya elektronik pazar yerleri olarak belirlenmiş durumda. Bu kapsamda, Ticaret Bakanlığı tarafından onay verilen ve projesi olan e-ticaret sitelerindeki üyelik giderlerinin yüzde 80'i Bakanlık tarafından karşılanıyor. Faydalanmak isteyen şirket, yetkili meslek kuruluşlarının oluşturacağı en az

250 şirketten oluşacak gruba dahil oluyor. Grubun toplu üyeliğini işbirliği kuruluşu gerçekleştiriyor. Şirket bir e-ticaret sitesi için 3 yıl süresince, her yıl 2 bin ABD Dolarına kadar destek alabiliyor. Farklı tiplerden istediği kadar e-ticaret projesine dahil olabiliyor.

LOJİSTİK YATIRIMLAR

E-ticaretin ve e-ihracatın yaygınlaştırılması amacıyla, lojistik yatırımlarını yüksek yardımlar ile desteklenmesine yönelik düzenlemeler de yapılmış durumda. Mevzuatta, lojistik merkezi yatırımları, gümrükleme ve sigortacılık hizmetlerinin sunulduğu antrepo, elleçleme-paketleme ve otomasyon hizmetlerini birlikte içeren asgari toplam kapalı alanı 10 bin metrekare olan, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan alınmış L2 belgesine haiz yatırımlar olarak tanımlanıyor. Bu tanıma uyan yatırımlara tüm illerde bölgesel teşvik destekleri sağlanıyor.

PROESTATE 2019 ULUSLARARASI GAYRİMENKUL VE YATIRIM FORUMU İSTANBUL STANDI

Moskova - Rusya Federasyonu
18-20 Eylül 2019



RUSYA PAZARINDA GAYRİMENKUL SEKTÖR TEMSİLCİLERİ İLE İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİNE KATILIM FIRSATI

Proestate 2019

- Rusya Federasyonu'nda inşaat sektöründe 2020 yılına kadar beklenen yıllık yüzde 1,76 büyümeye
- Türkiye'den konut alan yabancılar sıralamasında Rus vatandaşlarının ilk sıralarda yer alması
- Türk müteahhitlerinin yurtdışı projelerinin özellikle Rusya Federasyonu'nda yoğunlaşması
- 1972'den bu yana Türk müteahhitlerinin üstlendiği proje sayısında Rusya Federasyonu'nun lider konumu

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- B2B alanı ve dekorasyonu
- B2B organizasyonu
- Limit dahilinde nakliye organizasyonu
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- 2 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı

Ödeme Planı

- Katılım bedeli : 10.000 TL
- 1. Ödeme : 5.000 TL
- 2. Ödeme : Bakiye Bedel (2 Eylül 2019)
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "PROESTATE 2019 İSTANBUL STANDI İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ ORGANİZASYONU KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Gürsoy / Murat Özturan / Aylin Odabas
Tel : 0212 455 6117 / 455 62 21
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: gulun.gursoy@ito.org.tr / murat.ozturan@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr
ito.org.tr | @itoturumsal



e-ihracat Eylem Planı'nda 7 stratejik hedef

- Ticaret Bakanlığı** tarafından yürütülen e-ihracat Stratejisi ve Eylem Planı'nda stratejik hedefler şöyle sıralanıyor:
 - Lojistik kapasite geliştirilecek.
 - Gümrük işlemleri sınır ötesi e-ticaret ihtiyacı çerçevesinde geliştirilecek.
 - Sınır ötesi e-ticarete ürün güvenliği ve denetimin etkinleştirilmesi sağlanacak.
 - E-ihracat yapan firmaların uluslararası rekabetçiliği geliştirilecek.
 - Ülkedeki e-ihracatçı firma sayısı artırılabilecek.
 - Mikro girişimcilerin e-ihracatçı olması sağlanacak.
 - E-ihracatın geliştirilmesine yönelik uluslararası işbirlikleri yapılabilir.

e-ihracata gümrük kolaylığı

Geleneksel yollarla yapılan ihracatta bir ürünün gönderiminden önce firma tarafından beyanname hazırlanması gerekiyor. E-ihracatta ise gümrük süreçlerini hızlandırmak ve maliyetleri düşürmek için 2013 yılında gümrük mevzuatı yeniden düzenlendi. Buna göre ağırlığı brüt 150 kilogramı ve değeri 7 bin 500 Euro'yu geçmeyen ürünler standart ihracat işlemlerinden muaf tutuldu. Haziran ayında yapılan mevzuat değişikliği ile limitler artırılarak,

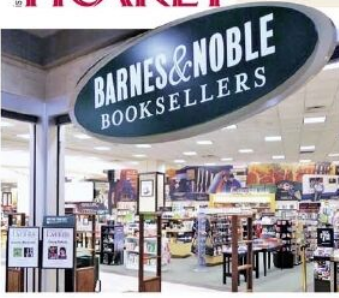
14 Temmuz 2019 itibarıyla, brüt ağırlığı 300 kilogramı ve değeri 15 bin Euro'yu geçmeyen ürünler standart ihracat işlemlerinden muaf tutulmaya başlandı. Bu sınıfa giren eşyalar Elektronik Ticaret Gümrük Beyanamesi (ETGB) kullanılarak beyan edilebiliyor. ETGB'nin avantajı beyanın gönderimin ertesi günü yapılabilmesi ve beyanname işlemlerinin gönderen şirketler yerine, akredite olmuş kargo firmaları tarafından gerçekleştirilmesi.

e-ithalata yönelik tedbirler

Türkiye bir taraftan KOBİ'leri e-ihracata yönlendirirken, diğer taraftan KOBİ'lerini global devlerin haksız rekabete karşı koruyacak ve cari açığı dengeleyecek tedbirleri de alıyor. 2019 yılında bu kapsamdaki ilk düzenleme Mayıs ayında yapıldı. Yapılan mevzuat değişikliği ile uluslararası elektronik ticaret şirketlerinden sipariş edilerek kargoya gönderilen ve bedeli 22 Euro'yu aşmayan ürünlere tanınan vergi muafiyeti

kaldırıldı. Avrupa Birliği ülkelerinden getirilen ürünlere yüzde 18, diğer ülkelerden getirilen ürünlere yüzde 20 oranında gümrük vergisi uygulanmaya başlandı. 14 Temmuz'da yürürlüğe giren bir başka düzenleme ile yurt dışından posta veya hızlı kargo yoluyla gelen ürünlere limit getirildi. Düzenleme ayrıca kişiler yurt dışından ayda en fazla 5 ürün sipariş edilebiliyor. Şirketler de ayda en fazla beş adet numune alabiliyor.





KARŞILAŞTIRMA

B&N

1886'da kurulan Barnes & Noble 479.50 milyon dolarlık piyasa değerine sahip. Şirket sadece ABD'de bilinen bir kitap perakendecisi olarak kaldı.

Amazon

1994'te kitap satışı yapmak için kurulan Amazon bugün 232 milyar dolarlık değeriyle dünyadaki en büyük e-ticaret sitelerinden biri haline geldi.



Amazon kurucu ve CEO'su Jeff Bezos, e-ticaretin gelişimine katkı sağlayarak birçok girişimciye de örnek oldu.

Dijitale dönüştüler büyümeyi katladılar

NAZLIÇAN TAYSAŖCI

TIM Berners-Lee, bundan 30 yıl önce (1989), World Wide Web'i (dünyayı saran ağ - www) kurarak dünyada dijital iş yapma biçiminin de temelini attı. Geçen sürede yeni iş yapma biçimini kullananlar büyümeyi katlayarak dünya devi haline geldi. Aynı kategoride piyasanın hakimi konumunda olanların bir çoğu piyasadan silinirken, kimileri ise lokal konumda kaldı. İşte bu durum, dünya genelinde ve sektörlerde dijital dönüşüm rüzgarlarının esmesinde neden oluyor.

İTO'DAN DÖNÜŞÜM PROJESİ

Birçok kurum ve şirket gelişmek için dijital dönüşümü planlarına dâhil ediyor. İTO da bu dönüşümü dikkate alarak Paris Ticaret ve Sanayi Odası ile birlikte dijital dönüşüm projesini hayata geçirdi. Peki, müşteri deneyimini esas alan dijital dönüşümün kurumlara ve şirketlere getirdiği neler? Son 30 yılda dijital dönüşümü başaranların, dönüştürülenlere

Dünya dijital deneyimde 30 yılı geride bıraktı. Bu süreçte işini dijital taşıyan küresel şirketler, kendi büyümlerini katlayıp dünya devi haline geldi. Ancak bunu başaramayan aynı kategorideki piyasanın hakimi devler ise yaya kaldı. Dijitalleşenlerin ekonomi tarihinde eşsiz başarı hikayeleri, girişimcilere örnek olacak nitelikte.

kıyasla neler kazandığını karşılaştırmalı olarak dikkatinize sunuyoruz.

AMAZON ÖRNEĞİ

Dünya genelinde elektronik ticaret denilince akla gelen ilk isim Amazon... İlk olarak işe kitap ve kültür ürünleri satışıyla başlamıştı. Faaliyete başladığında ABD'de piyasanın hakimi Barnes & Noble idi. Analistler, "Bakalım web üzerinden ticaret yapan Amazon mağazalar zinciri olan Barnes & Noble ile rekabet edebilecek mi?" diye uzun uzun tartışmışlardı. Gelinen noktada Barnes & Noble ABD'de lokal bir perakendeci olarak kalırken, Amazon tartışmasız bir dünya devi oldu. 'Dünyanın her tarafına satış yapan bir global perakendeci' unvanını aldı.

Dijitale direnemedi

Herkesin fotoğraf makinesi sahibi olmasını sağlayan George Eastman'ın şirketi Eastman Kodak, aslında dijital fotoğraf işi için ilk adım atan şirketlerden de biriydi. Ancak piyasanın bu kadar çabuk dönebileceğini hesaplamadı. 1994'te pazara sürdüğü ilk dijital fotoğraf makinesini geliştirmek için gerçekleştirdiği yatırım 5 milyar dolar bulmuştu. Fakat 'dijital yolla elde edilen görüntülerin baskı kalitesi asla klasik yöntemin yerini alamaz' mantığıyla bu dönüşümden vazgeçti. Piyasaya dijital fotoğrafçılık alanında güçlü alternatifler de girince krizi yönetemedi. Daha sonra farklı dijital alanlarda üretim yaparak durumu toparlamaya çalıştıysa da yıllık 700 milyon dolar borçlandı.



KARŞILAŞTIRMA

Kodak

1888'de kurulan şirket bir zamanların fotoğrafçılık denilince akla gelen markasıydı. Dijitalleşmeye ayak uydurmayı başaramadı.

Toshiba

1875'de kurulan Toshiba ürünleri, elektronik cihazları ve parçaları konusunda dünyanın sayılı markalarından biri oldu.



Boynuz kulağı geçti

Filmlerin sonunda kükreylan aslan ikonunu hatırlarsınız. Birçok filmin sonunda Metro-Goldwyn-Mayer (MGM) yazısı altında kükreylenecek, "Bu filmi ben yaptım" der gibiydi... Evet birçok filmi o yapıyordu ve global film piyasasının hakimlerindendi. Ancak simdilerde pek kükremesini duyuyorum. Ancak Netflix markasını sıklıkla duyuyor ve karşılaşıyoruz. Reed Hastings ve Marc Randolph'un 2.5 milyon dolarlık başlangıç yatırımıyla kurulan Netflix, satış yapmaya başladığında sadece 30 çalışanı ve 925 DVD'si vardı. Başta MGM gibi firmaların filmlerini satan, kiralayan bir işletmeydi. Bugün ise kendi orijinal içeriklerini de üretmek bayisi olduğu dünya devlerini çoktan geride bırakmış durumda. Çünkü Netflix, dijital dönüşümü başarılı bir şekilde gerçekleştirdi.

KARŞILAŞTIRMA

MGM

1924'de kurulan şirket MGM ABD'nin film üretim merkezi Hollywood'da bulunan en önemli film stüdyosuydu.

Netflix

1997'de kurulan Netflix, DVD satışı yapan bir şirketken, dizi ve film izleme platformu haline aldı. 2016 itibarıyla tüm dünyaya yayıldı.



Detaylı Bilgi

MWC LOS ANGELES

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

ÖDEME PLANI

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "MWC LOS ANGELES" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



FUAR İRTİBAT:
Akif Gönülcü / Gökçe Coşkun

Tel : 0212 455 61 19 / 455 65 09
GSM : 0533 999 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonucluo@ito.org.tr / gokce.coskun@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

İş geliştirmek isteyen KOBİ'ler için LinkedIn

Firmanızın Facebook, Instagram ve Twitter'da açtığı sayfalar tüketicilerle etkileşime geçebilmeniz için iyi bir seçenek. Ancak, tedarikçilerle, stratejik iş ortaklarıyla, potansiyel insan kıymetleriyle etkileşim için yeterli değil. 'İş geliştirme' için LinkedIn'de de var olmanız gerekiyor.

TEK bir sosyal medya platformu aracılığıyla herkese ulaşabilirim' diye düşünüyorsanız yanılıyorsunuz. Eskiden sosyal medyada yayınladığınız bir mesaj sizi takip etsin etmesin herkese gösteriliyordu. Artık sadece mesajınızla ilgili olabileceği varsayılan kişilere gösteriliyor. Mesajın herkese ulaşın dersiniz bütçe de kullanmanız gerekiyor. Çünkü sosyal medya platformları işi paraya dökmüş durumda. Blockchain tabanlı tamamen bedava sosyal medyalar yaygınlaşana kadar bunlarla idare edeceğiz.

Bu saatten sonra, sosyal platformlarda bir içerik yayınlamadan önce bin kere düşünmemiz lazım. Hazırladığımız içeriğin hedeflediğimiz kitleyi gerçekten ilgilendirip ilgilendirmede artık her şeyden daha önemli. Yaptığımız işin doğasından habibir bir sosyal medya ajansının veya sosyal

medyadan anlayan birilerinin insafına terk ettiğiniz sosyal medya hesaplarınızda yayınlanan bayram günü kutlama mesajları ile hedef kitlenize ulaşabilmeniz hayal.

İŞ GELİŞTİRMEK İÇİN

Mesajınız, herhangi bir hedef kitleyi ilgilendirmiyorsa sosyal

insanları Facebook, Instagram gibi platformlarda aramak iğneyle kuyu kazmaya benzer. Oysa LinkedIn'de bedava açacağınız bir şirket sayfası ile yetenek avcılığına hemen başlayabilirsiniz.



Yakup KOCAMAN
İşletme ve Pazarlama Uzmanı



medyada sesinizi duyurmayı unutun. Örneğin, bir KOBİ olarak şirketinize yetenekli insanları kazandırmak istiyorsunuz. Aradığınız niteliklere sahip olan

Çünkü bu platformun işi, yetenekli insanlarla firmaların birbirlerini bulabilmesini ve işletmelerin karşılıklı iş geliştirmelerini sağlamak.

Şirketinizin LinkedIn'de ne yapmalı?

Şirket sayfası oluşturun: LinkedIn'de işletme sayfası açmak bedava. Aynı Facebook gibi önce şahıs hesabı açıp sonra ona bağlı şirket sayfası kuruyorsunuz. Kurulum aşamasında size sorulan sorulara verdiğiniz cevapları en ince ayrıntısına kadar cevaplayın. Bu cevaplar ileride sayfanızın doğru kişilere gösterilmesini sağlayacağı için çok önemli.

Arama motoru optimizasyonu (SEO): LinkedIn'de şirket sayfasında yayınlacağınız içerikler Google tarafından da indekslendiği için potansiyel müşterilerinizin Google'da yaptığı aramalarda karşılama çıkma ihtimaliniz yüksek. LinkedIn şirket sayfasını kendi internet siteniz gibi düşünün. Ne iş yaptığınızı, hangi sektörlerde faaliyet gösterdiğinizi, hangi ürünleri ürettiğinizi veya alıp sattığınızı tek tek açıklayın.

Kutlama değil ilgili içerik yayınlayın: Gerek şahsi hesabınızda gerekse şirket sayfanızda düzenli şekilde yazılı ve görsel içerik yayınlayın. Ürünlerinizin üretim süreçleriyle veya kullanım alanlarıyla ilgili insanların ilgisini çekecek veya merak uyandıracak resimler, videolar. Uzmanı olduğunuz işin en ilgili çekici yönlerini video mesajla dönüştürün. İş hayatıyla ilgili ufuk açıcı fikirler paylaşın. Firmanızın heyecan

uyandırıcı gelişim öyküsünü anlatın. Unutmayın, LinkedIn sayfanızdaki mesajlarınız, sizin iş alemindeki itibarınızı temsil ediyor. Burada vereceğiniz mesajları yapılandırarak için firmanızın yetkilileriyle strateji toplantıları yapmanız gerekir.

Etkileşime geçin: İşinizi geliştirmeye katkısı olduğunu düşündüğünüz herkese takip isteği gönderin ama neden onu takip etmek istediğinizi de bir cümle ile açıklayın. Örneğin, Mesajlaşma özelliğini kullanarak, yeni geliştirmekte olduğunuz bir ürünü ilgili potansiyel alıcı olduğunuz düşündüğünüz 10 LinkedIn üyesine, ürünü ilgili en zayıf veya en kuvvetli buldukları yönleri sorun. Alacağınız cevapların kalitesi sizi şaşırtacak. Yayınlacağınız mesaj, takipçileriniz tarafından bir cevap verilmeyi veya yeniden paylaşılmayı hak etmiyorsa hiç yayınlamayın daha iyi.

İş ilanı ve sponsorlu mesajlar: Bütçeniz elverişliyse iş ilanı yayınlayabilir, milyonlarca özgeçmiş arasında ilanınıza en uygun kriterlere sahip insanları bir çırpıda filtreleyebilirsiniz. Ayrıca yaptığınız paylaşımın takipçileriniz nezdinde gerçekten bir etkileşim meydana getirecek yayıldığını fark ettiyseniz küçük bir bütçe ile aynı mesajın takipçiniz olmayanlara ulaşmasını sağlayarak firmanızın daha geniş bir kitleye tanıtımını yapabilirsiniz.

Take Off Zirvesi'ne başvuru 15 Ağustos'a uzadı

Türkiye'nin ilk havacılık, uzay ve teknoloji festivali TEKNOFEST İstanbul kapsamında düzenlenen Take Off Uluslararası Girişim Zirvesi için son başvuru tarihi, 15 Ağustos'a kadar uzatıldı.

TEKNOFEST İstanbul kapsamında ilki geçen yıl düzenlenen Take Off Uluslararası Girişim Zirvesi için son başvuru tarihi, 15 Ağustos'a kadar uzatıldı. Take Off Uluslararası Girişim Zirvesi, bu yıl 16-19 Eylül'de Atatürk Havalimanı'nda gerçekleştirilecek.

Etkinliğe 200'e yakın yerli ve yabancı girişimci, 200 uluslararası yatırımcı ve fon ile 150'nin üzerinde uluslararası mentorun katılımı hedefleniyor. Dört gün sürecek etkinlikte girişimler, mentorlar tarafından değerlendirilip, kurumsal firmalar ile iş geliştirme seansları yapacak. Değerlendirmeler sonucunda 20 girişimci finale kalacak.

YEDİ KATEGORİDE SUNUM

Türkiye'nin teknoloji girişimleri için bölgesel bir merkez olma hedefine yönelik önemli bir zirve olan Take Off Uluslararası Girişim Zirvesi, Türk girişimciler ve yatırımcılarla birlikte uluslararası teknoloji girişimlerini ve yatırımcılarını bir araya getiriyor. Özellikle İstanbul'un Doğu Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya bölgelerinde bulunan teknoloji girişimleri için bir cazibe merkezi olarak gelişmesinin hedeflendiği



zirvede, yedi kategorideki teknoloji sunumları değerlendirilip ödüllendiriliyor.

SAN FRANCISCO FIRSATI

Yurtdışından ve yurtiçinden çok sayıda başvurunun olduğu girişim zirvesinde bu yıl Çevre ve Enerji Teknolojileri, Sağlık ve Spor Teknolojileri, Gıda ve Tarım Teknolojileri, Eğitim Teknolojileri, Uçay Teknolojileri, Lojistik ve Akıllı Şehir Teknolojileri

alanlarındaki başvurular değerlendiriliyor.

Geçen yıl 200'e yakın yerli ve yabancı girişimcinin sunum yaptığı, 100'den fazla uluslararası firma ile 200'den fazla yerli ve yabancı girişimcinin katıldığı zirvede 10 Türk, 15 yabancı girişimci ödüllendirildi. 10 Türk girişimci Şubat 2019'da San Francisco'da hızlandırma programına katıldı. 15 yabancı girişimci ise Türkiye'de şirket kurma desteği kazandı.

Birinciye 100 bin dolarlık Google Cloud kullanım hakkı

Take Off 2019'da birinci olan girişim 100 bin dolar tutarında, altıncı olan girişim dahil 5 girişim de 20 bin tutarında Google Cloud kullanım hakkını kazanacak. 19 Eylül'de

gerçekleşecek konferans gününde ise uluslararası konuşmacıların paylaşımlarından sonra Take Off 2019'un seçilen girişimleri duyurulacak.

KURBANINI PAYLAŞ

KARDEŞİNLE YAKINLAŞ

Yurt İçi
Kurban Bedeli
890 ₺

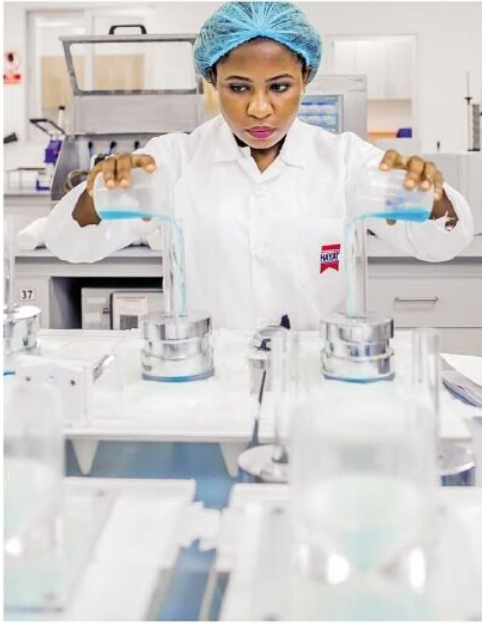
Yurt Dışı
Kurban Bedeli
725 ₺

Bankalar
9 AĞUSTOS 2019

Müftülükler
10 AĞUSTOS 2019

ONLINE BAĞIŞ
bagis.tdv.org

ÇAĞRI MERKEZİ
+90 312 416 90 00



✓ Afrika'dan gerçekleşen beyin göçünün oranı (yüzde 10.6), diğer ülkelerden gerçekleşen beyin göçünün (yüzde 5.4) iki katı. ABD'nin doğu sahillerinde görev yapan Etiyopyalı doktor sayısı, Etiyopya'daki sayıdan daha fazla. Nijeryalı doktorlar, İngiltere'nin medikal işgücünün yüzde 1.7'sini oluşturuyor.

✓ Kıta ülkeleri, göç eden nitelikli vatandaşlarının geri dönmesi için çaba gösteriyor. Özellikle Senegal, Tunus ve Fas gibi ülkeler, beyin göçünü engelleme ve tersine beyin göçü sağlama gibi amaçlarla çalışmalar yürütüyor. Son yıllarda kıtaya artan yatırımlar ise tersine beyin göçü için uygun ortamı geliştiriyor.



Afrika
Boynuzu'nun hızla büyüyen ülkesi Etiyopya, OSB'leri ve yatırım teşvikleriyle Afrika'nın üretim merkezlerinden biri olmak istiyor. Başkent Addis Ababa'nın 170 kilometre güneyindeki devasa kompleks, tam kapasite çalıştığında yaklaşık 60 bin kişiyi istihdam edebiliyor. Yenilebilir enerji kaynağının da bulunduğu 1.4 milyon metrekarelik Hawassa Organize Sanayi Bölgesi, 37 fabrika alanına sahip.

Afrika'ya yatırımlarla tersine beyin göçü

'BEYİN göçü' literatürde, 'eğitilmiş ve yetenekli bireylerin (iş gücünün) yetiştiği ülkedeki imkânsızlıklar nedeniyle çalışmak veya araştırma yapmak için gelişmiş başka ülkeye göç etmesi' olarak tanımlanıyor. Bu durum, göç veren ülkenin kalkınmasına olumsuz etki yapıyor. Göç eden bireyler, yetiştikleri ülkede teknoloji ve altyapı imkânlarının yetersiz olması, kendilerine yeterli tatmini sağlamayan yaşam koşulları, maaşlarının düşük olması, özgürlüklerin kısıtlı olması, yolsuzluk ve adam kayırmacılığın (klijentelist sebekesmenin) yaygın olması gibi nedenlerden ötürü doğup büyüdüğüleri ve kendilerini yetiştiren ülkeyi terk ediyor.



Dr. Muhammed TANDOĞAN

bağlamda göçler, bir yandan ucuz ve nitelikli iş gücüne ihtiyaç duyarken, diğer yandan çeşitli nüfus problemleri ile boğuşan gelişmiş ülkeleri sevindirmekle birlikte Afrika ülkelerini sosyo-kültürel, siyasi ve ekonomik sorunlarla karşı karşıya bırakıyor. Ortaya çıkan bu sorunlar, kıta ülkelerinin kalkınmasının önündeki en önemli engellerden biri olarak duruyor. Bu durumun farkına varan kıta ülkeleri, göç eden nitelikli vatandaşlarının geri dönmesi için çaba gösteriyor. Bilhassa Senegal, Tunus ve Fas gibi ülkeler, beyin göçünü engelleme ve tersine beyin göçü sağlama için çalışma yürütüyor.

YENİ BİR FIRSAT

Son dönemde Afrika kıtasının uluslararası ilişkiler alanında hızla önemini artırması ve küresel güçlerin rekabet alanı haline gelmesi, Afrika'dan göçen nitelikli insanlara anavatanlarına geri dönmesi sebep oluşturmaya başladı. Bu kapsamda uluslararası şirketlerin Afrika'daki yatırımları, bu firmalarda çalışacak nitelikli ve coğrafya hakkında bilgi sahibi Afrikalı işgücüne ihtiyacı ortaya çıkardı. Bu durumun, daha iyi ekonomik standartlar ve daha kaliteli bir yaşam dürtüsü ile gurbete çıkan Afrikalıların, zamanla anavatanlarına dönmek için geçerli sebebi oluşturma çabası, gerçekçi karşımızda duruyor. Afrika'ya yapılan yatırımların sayısı arttıkça, anavatanlarına dönen Afrikalıların sayısının artması da kaçınılmaz. Şüphesiz, nitelikli ve eğitilmiş Afrikalı işgücünün ülkelerine geri dönmesi, Afrika ülkelerinin kalkınmalarını yolunda oldukça önemli bir adım. Bu doğrultuda, kıtadaki yaşam şartlarının iyileşmesi, siyasi ve ekonomik istikrarın sağlanması, tersine beyin göçü noktasında olumlu katkı sunacak.

Afrika'da tersine beyin göçü noktasında uygun ortamın oluşturulması için kıtadaki dış yatırımların önemi büyük. Özellikle, Afrika'da yapılan yatırımlarda yerli işgücünün istihdam etme hususunda özen gösteren Türk firmalarının kıtadaki varlığını artırması, Afrika'ya tersine beyin göçü için teşvik edici bir unsur olacak. Bu anlamda, Türkiye bu alanda da Afrika ülkelerinin vatandaşları ile yekvücut halinde hareket edebilecek, kıtanın kalkınması yolunda önemli engellerden birinin ortadan kaldırılmasına vesile olabilecek güçte. Bilhassa Türkiye'de okuyan uluslararası öğrencilerin yüksek tahsillerini tamamladıktan sonraki süreçte var olan bu beyin gücü potansiyeline katma değer katılarak kıta ülkelerine yani kıtanın dışı coğrafyasına dönüşü noktasında yapıcı ticari politikaların hayata geçirilmesi de büyük önem arz ediyor. Bu sayede Türkiye, 'kazandırırken-kazanan ülke' olarak kıta coğrafyasındaki konumunu daha da güçlendirebilecek.

YÜZBİNLERCE EĞİTİMLİ

Ekonomik ve siyasi olarak birçok sorunla karşı karşıya olan Afrika ülkeleri, beyin göç dalgasından en çok etkilenen ülkeler arasında bulunuyor. Bu kapsamda 1960-1990 yılları arasında Afrika'daki eğitilmiş nüfusun yaklaşık üçte biri (127.000) kıta dışına göç etti. 1990-2005 yılları arasında ise Afrika'dan gelişmiş ülkelere yönelik gerçekleşen beyin göçünün sayısı 20.000 dolaylarında. Kriz ve savaş anlamında, göçün miktarı daha da artıyor. Öte yandan, Afrika'dan gerçekleşen beyin göçünün oranı (yüzde 10.6), dünyanın diğer ülkelerinden gerçekleşen beyin göçünün (yüzde 5.4) neredeyse iki katı. Afrika'dan göç eden nitelikli bireyler genellikle Fransa, İngiltere, Portekiz ve Almanya gibi eski sömürgecilerin ülkeleriyle ABD, Kanada ve Avustralya gibi gelişmiş ülkeleri tercih ediyor. 2014'teki araştırmaya göre, Afrika'da belirtilen göç dalgasından en çok etkilenen ülkeler Güney Afrika (173.411), Fas (155.994), Mısır (151.451), Nijerya (148.780), Cezayir (87.777), Kenya (80.267), Sudan (78.000) ve Gana (80.827) olarak dikkat çekiyor. Bu kapsamda, Afrika'dan gelişmiş ülkelere göç eden bireylerin yaklaşık yüzde 40'ının kadın olması da ilgi çekici.

KRİTİK NİTELİKLER

Göç eden profesyoneller içinde kritik öneme sahip sağlık çalışanlarının oranı büyük. Afrika'nın birçok ülkesinde sağlık sistemi oldukça kötü vaziyette olmasına rağmen Sierra Leone, Tanzanya, Mozambik, Angola ve Liberya gibi ülkelerdeki sağlık çalışanlarının yüzde 50'sinden fazlası OECD ülkelerine göç etmiş vaziyette. Örneğin; ABD'nin doğu sahillerinde görev yapan Etiyopyalı doktor sayısı, Etiyopya'daki doktor sayısından daha fazla. Nijeryalı doktorlar ise İngiltere'nin medikal işgücünün yüzde 1.7'sini oluşturuyor. Bu



AFRİKA GÜNDEMİ: Afrika'da neler oluyor?

■ 1980'lerde Burkina Fasolu bir arkeolog tarafından keşfedilen eski metalurji siteleri, UNESCO dünya mirasına tescil edildi. M.O. 8. yüzyıla ait olduğu tahmin edilen bu sitelerde, demir eritme fırınlarının kalıntıları ile eski maden ocakları bulunuyor.

■ Afrika ülkeleri, Nijeryalı bir kadın girişimcinin sahip olduğu şirket sayesinde ihtiyaç duyduğu SIM, ATM kartlarını kıta dışından ithal etmek için artık milyarlarca dolar harcamayacak. Bu alanda ciddi yatırım fırsatları bulunuyor.

■ Amerika'nın en iyi üniversiteleri Afrika'daki varlıklarını ikiye katlıyor. Eğitim geçmişten beri Amerika'nın Afrika'ya başlıca ihrac kalemlerinden biri oldu. Günümüzde ise Çin, en çok Afrikalı öğrenciyi eğitim hizmeti veren

yabancı güç konumunda. Türkiye'nin bu alandaki yatırım imkânlarını değerlendirmesi büyük önem arz ediyor.

■ Batı Afrika'da ECOWAS üyesi 15 ülke, yıllarca süren müzakerelerin ardından ortak para birimine geçmeye karar verdi. Bu ülkelerden sekizi, hâlihazırda Fransa'nın güdümünde olan CFA Frangı'nı kullanıyor. Geçiş sürecine dair bazı soru işaretleri olsa da bu adım, sömürge prangalarını kırmanın ilk adımı olarak dikkatleri üzerine çekiyor.

■ Çin yapımı Etiyopya-Cibuti Demiryolu (EDR), nisandaki raydan çıkma kazası sonucunda üç ay yolcu taşımacılığı ve üç hafta boyunca kargo taşımacılığına ara vererek büyük maddi kayba yol açtıktan sonra tekrar hizmete açıldı.

■ Geçtiğimiz birkaç yılda mobil finansal hizmetler, Sahraaltı Afrika'da büyüdü. Dijital dönüşüme öncülük eden bir örnek olarak Kenya'dan bahsedilirken; şimdi Gana, Afrika'da en hızlı büyüyen mobil para pazarı oldu.

■ Türkiye'nin, Benin'in başkenti Kotonu'daki büyükelçisi Kemal Onur Özçeri, Benin Cumhurbaşkanı Patrice Talon'a güven mektubunu sunarak görevine başladı.

Afrika atasözü

"Güneş, diz çökenlerden önce ayakta duranların üstüne parlar."

Öğrenciye bulunduğu yerde yüksek lisans eğitimi

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin lisansüstü programlarına başvurular sürüyor. Üniversitenin uzaktan eğitime açtığı yüksek lisans programları büyük ilgi görüyor. Uzaktan eğitim sayesinde öğrenciler, kayıtlı oldukları programın derslerini bulundukları yerden takip edebiliyor.

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, lisansüstü öğrenci sayısı bakımından Türkiye'deki vakıf üniversiteleri arasında ilk 10 içinde bulunuyor. Lisansüstü programlarını dünyadaki gelişmeler ve iş dünyasının talepleri doğrultusunda sürekli geliştiren üniversite, deneyimli akademik kadrosuyla güncel müfredatı sayesinde her dönem lisansüstü eğitim almak isteyenlerin gözde eğitim kurumu oluyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin uzaktan eğitime açtığı programları ile İDTM ve Teknopark İstanbul'da faaliyet gösteren firmaların çalışanlarına yönelik ve yerinde yürütülen İşletme Yüksek Lisans Programı, zamanı kısıtlı olanlar veya yerleşkelere gelemeyenler tarafından büyük ilgi görüyor.

SAPTEYE YOĞUN İLGI

Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi (SAPTEY), 2017-2018 akademik yılında Türkiye'de bir ilk olarak yüksek lisans öğrenci alımı yapmaya başlayan Ana Bilim Dalı başkanlığı. İlk dört döneminde oldukça yoğun bir talep ile karşılaşan program, uzaktan eğitim modülünü de devreye alarak, uzak bölgelerden ve iş dünyasından gelen talepleri karşılayacak şekilde yenilendi.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesindeki SAPTEY, 2018-2019 Bahar Dönemi'nde uzaktan eğitime açıldı. Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi Yüksek Lisans Programı, katılımcılara kamu politikalarının iktisadi etkileri, sanayi politikaları uygulamaları,

gelişen teknoloji alanları, bu teknolojilerin ülke ya da şirketler açısından sağlayacağı getirilerin analitik olarak incelenmesi ve strateji geliştirilmesi konularında kapsamlı bir eğitim sunacak şekilde dizayn edildi. SAPTEY, disiplinler arası çalışmayı temel alarak geniş bir görüş açısına sahip, geleceğin sanayi ve kalkınma politikalarında karar alıcı mevkilerde görev alabilecek kamu ve özel sektör liderlerini yetiştirmeyi hedefliyor.

2019-2020 akademik yılında gelen yoğun talep üzerine doktora programı da hayata geçirildi. Doktora programı (DrSAPTEY) özellikle reel sektörden, kamu sektöründen ve üçüncü sektör olarak ifade edilen sivil toplum kuruluşlarından önemli bir talep ile karşılaştı. Ders içerikleri farklı bir bakış

açısıyla üst düzey planlama ve uygulama yeteneğini kazandırılması ve bilginin en etkin şekilde kullanılmasını sağlayacak bir müfredat ile tasarlandı. DrSAPTEY, teknolojik ve dijital dönüşümlerin bilhassa enerji, sağlık, tarım, hizmetler ve finans başta olmak üzere sektörler üzerine etkilerini inceliyor. Program, uluslararası kuruluşların durumları da göz önünde bulundurularak teknoloji transferini sağlamaya yönelik içeriği iş dünyası ile eğitilmiş olarak öğrencilerinin önüne sunuyor.

MUHAŞEBE VE DENETİM

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin uzaktan eğitim imkanı sunan bir başka programı da Muhasebe ve Denetim



Yüksek Lisans Programı. Program, Sütüce Yerleşkesi'nde yanı sıra Bursa Yerleşkesi'nde de veriliyor. Dileyenler programa uzaktan eğitim yöntemiyle katılabiliyor. Ülkemizde özellikle yeni Türk Ticaret Kanunu ile birlikte şirketlerin kurumsallaşarak, sahiplik ve yöneticilik fonksiyonları ayrışma sürecine girdi. Muhasebenin yasal sorumluluklarını yerine getirmek yanında pay sahiplerine, ilgili gruplarına, muhtemel yatırımcılara ve borç verenlere bilgi sağlamak işlevi öne çıktı. Bu gelişmelere uygun olarak tasarlanan Muhasebe ve Denetim Yüksek Lisans Programı, ulusal mevzuata, uluslararası finansal raporlama standartlarına göre bilgisayar ortamında muhasebe tutabilen ve finansal tabloları hazırlayabilen, yorumlayabilen, yetime finansal veri sağlayabilen, uluslararası denetim standartlarını uygulayabilen çağdaş bilgi ve becerilerle donatılmış yetkin uzmanlar yetiştirmeyi temel ilke olarak benimsiyor.

İŞLETME

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin uzaktan eğitime açılan bir başka programı da İşletme Tezsis Yüksek Lisans Programı. Programın uzaktan eğitim modülüne kayıt yaptıran öğrenciler de derslerini bulundukları yerden online olarak takip edebilecek.

PAPERWORLD 2020

Frankfurt-Almanya
25-28 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PAPERWORLD FUARIYLA HEM İHRACATINIZI ARTIRIN HEM DE İŞİNİZİ GELİŞTİRİN

PAPERWORLD 2020

- Uluslararası Kirtasiye, Büro Malzemeleri ve Yazı Gereçleri Fuarı
- 64 ülkeden 1.665 katılımcı
- 143 ülkeden 32.340 ziyaretçi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 2.850 TL/m²
- 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'mıza 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 "PAPERWORLD 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Zeynep Ülker / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal



Teknopark İstanbul ve İDTM firmalarına özel Doktora Programı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Teknopark İstanbul ve İDTM'de faaliyet gösteren firmalara özel İşletme Doktora Programı'nı hayata geçirdi. Programda dersler, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Teknopark İstanbul ve İDTM'de kurulu dersliklerinde verilecek. Bu sayede Teknopark ve İDTM'deki firmalarda çalışanlar işletme doktoralarını bulundukları yerde yapabilecek.

YÜKSEK LİSANS İNDİRİMLİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü bünyesinde yürütülen Tezsis İşletme Yüksek Lisans Programı (MBA), Teknopark İstanbul ve İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nde oluşturulan dersliklerde de veriliyor. Teknopark İstanbul ve İDTM'deki firmalarda çalışanlar İşletme Yüksek Lisans Programı'na yüzde 50 indirimli kayıt yaptırabiliyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesindeki Dış Ticaret Enstitüsü ile Finans Enstitüsü'nün Türkiye'de ilk olan Finans Enstitüsü yedi yüksek lisans

ve üç doktora programı yürütüyor. Finans Enstitüsü bünyesinde açılan Sermaye Piyasası Tezisi ve Tezsis Yüksek Lisans Programlarına katılan öğrenciler SPK lisanslama sınavlarına hazırlanma olanağı da buluyor. Program içerisinde yer alan dersleri başarıyla tamamlayan öğrenciler, aynı zamanda SPL'nin ilgili modüllerinden de başarılı sayılıyor. Mezunlar ayrıca sinava girmelerine gerek kalmadan, programlarını başarıyla tamamladıklarında transkriptlerindeki derslere göre ilgili lisans, SPK'ya başvurarak alabiliyor.

İKİSİ DE TÜRKİYE'DE TEK

Dış Ticaret Enstitüsü, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin nüvesini oluşturan lisansüstü akademik birim olarak tanımlanıyor. Türkiye'nin ilk ve tek Dış Ticaret Enstitüsü olma farklılığına sahip olan enstitüde tezli ve tezsiz yüksek lisans yapılabiliyor. Enstitü bünyesinde iki doktora ve altı yüksek lisans programı yürütülüyor. İki enstitü de faaliyetlerini Sütüce Yerleşkesi'nde sürdürüyor.



Çocuklara trafik bilincini TİCARET aşılayacak

Yüzde 99 insan hatası

Emniyet Genel Müdürlüğü istatistiklerine göre Türkiye'de her gün ortalama 21 kişiyi trafikte

İstanbul Ticaret Üniversitesi ile Milli Eğitim Bakanlığı Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürlüğü arasında, toplumda trafik bilincinin artırılmasına yönelik önemli bir protokol imzalandı. Protokol, okul öncesi ve ilkökullü çocukların trafik bilinci ve farkındalığı aşılamayı hedefliyor.

TÜRKİYE'de her gün ortalama 21 kişi trafik kazası nedeniyle hayatını kaybediyor. Bu tabloya 'dur' demek için Milli Eğitim Bakanlığı ile İstanbul Ticaret Üniversitesi birlikte çalışacak. Bu amaçla Milli Eğitim Bakanlığı Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürlüğü ile İstanbul Ticaret Üniversitesi arasında protokol imzalandı. Protokol, daha çocuk yaşta trafik bilinci ve farkındalık kazandırılmasına yönelik çalışmaların, üniversite tarafından yürütülmesini öngörüyor. Proje ile sadece İstanbul'da 950 bin öğrenciyi ve 4 milyon kişiyi ulaşılması hedefleniyor.

TRAFİKTE HATA YOK!

Protokol kapsamında okul öncesi çocukları ve ilkökullü öğrencilerini hedef alan

Trafikte Küçük Hata Yoktur isimli tiyatro gösterileri organize edilecek. Organizasyon çalışmalarını Prof. Dr. Mustafa İcralı'nın müdürlüğü olduğu İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından yürütülecek. Tüm süreci merkez bünyesindeki çalışma ekibi yönetecek. Üniversite öğretim üyelerinden oluşturulan heyetle sadece öğrencilere değil, velilere de seminer düzenlenecek.

Amaca yönelik olarak, tiyatro gösterisi ile ilgili afiş, el ilanı ve broşür hazırlanacak ve okullara dağıtılacak. Öğrencilere, tiyatro oyununda anlatılan trafik güvenliğiyle ilgili mesajların yer aldığı broşürler de dağıtılacak. Her platformda çocuklara ulaşmaya çalışılacak ve çocukların aile bireylerine trafik kurallarına uymaları konusunda baskı yapılmasını sağlanacak.



kurban veriyoruz. Kazaların yaklaşık yüzde 99'u sürücü, yolcu ve yaya olmak üzere insan hatasından kaynaklanıyor. İki yılın istatistikleri, trafik kazalarında kaybedilen canların sayısının, terör olaylarından dolayı kaybedilen kişi sayısından 35 kat daha fazla olduğunu ortaya koydu.

Psikolojik araştırmalarıyla damga vurdular

TÜRK Psikoloji Öğrencileri Çalışma Grubu'nun (TPOGG) düzenlediği Ulusal Psikoloji Öğrencileri Kongresi'nin 23'üncüsü, Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. Kongrede, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Görevlisi Uzm. Psk. Duygu Buğra, 'Trauma ve Kadın: Toplumsal Cinsiyet Temelli Şiddet' başlıklı çalışmasıyla yer aldı. Psikoloji öğrencileri, altı farklı araştırmayı kongrede sundu. Dr. Öğr. Üyesi Gizem Cesur Soysal danışmanlığında 4. sınıf öğrencisi Çiğdem Geziç'nin 'Duygu Düzenleme Çüçlüğü'nün Sıkıntıya Dayanma Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi',



4. Sınıf öğrencisi Dilanur Zontul'un 'Bireylerin Aleksitimi Düzeyleri ile Davranışsal İnhibisyon ve Davranışsal Aktivasyon Sistemi Düzeylerinin Kişilerarası İlişki Tarzlarına Etkisi' bildirileri katılımcılar tarafından ilgi gördü. Dr. Öğr. Üyesi Ela Arı danışmanlığında, 4. sınıf öğrencisi Alp Bal'ın 'Mülteci ve Sığınmacılara Yönelik Değişkenlerin İlişkisi', 4. Sınıf öğrencisi Sahra Akın'ın 'Özgeçmiş Davranış ve Ahlakî Çözümle Arasındaki İlişkinin İncelenmesi' büyük ilgi çekti. Prof. Dr. Sevim

Cesur'un dersi kapsamında, 3. sınıf öğrencileri Ahsen Karakaş ve Cemile Nur Polat Boztaş'ın 'Haidt'in Beş Ahlakî Temelinin İçsel Dindarlık Düzeyleri Farklılaşan Bireyler Üzerinde İncelenmesi' ile yine 3. sınıf öğrencileri Furkan Petek, Hayrettin Berk Ermişek ve Zeynep Çengel Aytyürk 'Ahlakî Temeller Kuramı ve Mülteciler: İstanbul'da Ulaşım Hizmeti Veren Taksi ve Minibüs Söforleri Örneği' başlıklı araştırmaları da Ulusal Psikoloji Öğrencileri Kongresi'nin dikkat çeken bildirileri arasında yerini aldı.

İlaç tanıtımlarına yeterlilik eğitimi

SAĞLIK Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK) ile İstanbul Ticaret Üniversitesi arasında beşeri tıbbi ürün tanıtım temsilcilerinin yeterlilik belgesi eğitimi verilmesi amacıyla protokol imzalandı. Protokol ile üniversite eğitim verilmesi konusunda yetkilendirildi. Protokol; ürün tanıtım temsilcilerine (ÜTT) yönelik eğitimlerin planlanması, içeriğin hazırlanması, uzaktan eğitim şeklinde bilgisayar ortamında ve internet üzerinden verilmesi, öncesi ve sonrasında testlerin

yapılması, katılımcıların bilgilerinin ÜTT bilgi bankasına iletilmesi, güncellenmesi ile bunlarla ilgili olarak gerekli her türlü iş ve işlemleri içeriyor. Protokol sonrası ilk program; İstanbul Ticaret Üniversitesi Hayat Boyu Öğrenme Koordinatörlüğünde, Sürekli Eğitim Merkezi ve Uzaktan Eğitim Merkezi ortak koordinasyonuyla Ocak-Şubat 2019'da yürütüldü. ÜTT eğitiminin birinci döneminde Ticaret HBO'dan eğitim alan ve program sonunda yapılan yeterlilik sınavına

katılanların başarı oranı yüzde 90'ı aştı. 3. dönem ÜTT eğitimi için başvurular başladı. Eğitimden faydalanmak isteyenler 26 Ağustos 2019'a kadar <http://utt.ticaret.edu.tr> adresinden başvuru yapabiliyor. Ürün tanıtım temsilcisi adaylarına HBO tarafından Farmakoloji, Akıllı İlaç Kullanımı (Aik), Farmakovigilans, Etik Ve İlaç Mevzuatı, Halk Sağlığı, Ürün Tanıtımı Sürecinde Etkili İletişim Teknikleri ve İlaç Sektöründe Tanıtım başlıkları altında online eğitim veriliyor.

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 Fuarrın artarak süren başarı grafiği,
- Profesyonel ikili görüşmeler
- Balkanların anahtar ülkesi,
- İki ülke arasında yapılan ticaret anlaşmaları,
- Türkiye'nin Arnavutluk'a ihracatında yüksek potansiyeli,
- Arnavutluk'ta Türk firmalarının istikrarlı başarıları,

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

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 ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Banka Bilgisi

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1862

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabaş
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

DEVLET DESTEKLERİ & HİBELER

Türkiye – İskandinav Eurostars Çağrısı açıldı

Türkiye ve İskandinav ülkeleri (Danimarka, İsveç ve Norveç) arasındaki işbirliğinin artırılması ve bu ülkelerdeki firmaların ortak Ar-Ge çalışmalarının Eurostars Programı kapsamında desteklenmesi için Eurostars Çağrısı açıldı.



Ahmet KARATAŞ

EUREKA'nın destek mekanizmalarından biri olan Eurostars, Avrupa Komisyonu ve Eurostars üye ülkelerinin Avrupa'daki KOBİ'lerin rekabetçiliğinin artırılması için yürüttükleri KOBİ'lere özel, hızlı ve etkin bir destek programı.

Eurostars kapsamında herhangi bir teknoloji alanı ve sektör ayrımı yapılmaksızın Ar-Ge odaklı faaliyetler yürüten KOBİ'lerin ve büyük ölçekli işletmelerin uluslararası Ar-Ge projeleri desteklenmektedir.

Bu kapsamda, en az bir Türk ve bir İskandinav ülkesinden birer kuruluşun katılımıyla, pazara yönelik, yenilikçi ürün ve süreçlerin geliştirilmesi amacı taşıyan ortak uluslararası Ar-Ge projeleri desteklenecek. Proje konsorsiyumlarında en az bir KOBİ'nin ortak olarak yer alması gerekiyor. Ayrıca, ortak proje örneklem isteyen Türk firmaların, projeyi birlikte gerçekleştirecekleri İskandinav paydaş ile proje ortakları olarak anlaşmaları gerekiyor.

Tek taraflı proje başvuruları kabul edilmiyor.

Ortak nasıl bulunur?

Proje ortakları aşağıdaki sitelerden bulunabilir:

• <https://een.ec.europa.eu/about/branches/turkey>
• <https://www.enterprise-europe.dk/>

• <https://www.enterpriseeuropenetwork.no/>

• <https://een.ec.europa.eu/about/branches/sweden>

Proje kazanımları neler?

• Yeni teknolojilere kolay ve hızlı erişimin sağlanması
• Know-how transferinin gerçekleşmesi

• Uluslararası alanda lider firmalarla çalışma olanaklarının sağlanması

• Yeni pazarlara açılma yollarının oluşturulması

Başvurular nasıl yapılacak?

Başvurular Eurostars'ın <https://www.eurostars-eureka.eu/> adresinden yapılacak. Uluslararası değerlendirme süreci tamamlandıktan sonra kabul alan Türkiye firmalarının TÜBİTAK'a ulusal başvuru yapmaları gerekiyor. Başvurular PRODIS üzerinden yapılacak. Eurostars projeleri TÜBİTAK - TEYDEB 1509 Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı kapsamında destekleniyor.

Destek miktarı ve destek oranı ne kadar?

Proje bütçesi üst sınıır bulunmuyor.

Destek miktarı

Büyük firmalarda proje giderlerinin yüzde 60'ı, KOBİ'lerde proje giderlerinin yüzde 75'i hibe olarak destekleniyor. Proje süresinde de kısıtlama yok. Çağrı için son başvuru tarihi 12 Eylül 2019.

Ayrıntılı bilgi için

Elif DOĞAN-ARSLAN
Program Koordinatörü
Uluslararası İşbirliği Daire
Başkanlığı
TÜBİTAK
0312 298 1416
eurostars@tubitak.gov.tr

Şehirlerin dijital ikizini çıkarıyor

Poi, mobil haritalama ve 3D şehir modelleme hizmetiyle; akıllı şehirlerin dijital harita altlıklarını ve şehir envanterini hızla oluşturabiliyor. Şehrin dijital ikizi niteliğindeki bu proje ile etkin kent yönetimine yönelik, doğru ve hızlı karar alınabilecek.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından Poi Bilgi Teknolojileri Ltd. Şti. (Poi Media), 2010'da Türkiye'yi dünya ile eş zamanlı mobil haritalama teknolojisiyle tanıştırdı. 'City360' adını verdiği görüntüleme sistemleri ile Poi; 360 derece ölçülebilir sokak görüntüleme, streetview, mobil haritalama, coğrafi bilgi sistemleri, afet yönetimi veri toplama, işleme, yönetme ve hosting alanlarında uçtan uca çözümler sunmaya başladı.

İstanbul Ticaret'in sorularını Poi Media'nın kurucusu ve yönetici ortağı Ahmet Taha Dilipak cevapladı.

YERLİ MOBİL HARİTALAMA

Poi Media hangi boşluğu doldurdu?

Mobil haritalama teknolojisinin Türkiye'de de dünya ile eş zamanlı uygulanması amacıyla kuruldu. İşletme lisans ve yüksek lisansını Viyana Ekonomi Üniversitesi'nde tamamladı ve bir yıl sonra Poi'yi kurdum. KOSGEB Girişimci Ar-Ge desteği ile İTÜ KOSGEB yerleşkesinde faaliyete başladık. Mobil haritalama

teknolojisinin ülkemizde de uygulanması ile ilgili bir Ar-Ge projesi verdik. Böylece yeni bir iş alanı oluşturduk. Ar-Ge projemiz, hızlıca ticarileştirildi ve yaygınlaştırıldı.

KONUM BAZILI HİZMETLER

Ne üretiyorsunuz?

Müşterilerimize konum bazlı hizmetler sunuyoruz. Özellikle navigasyon verilerinin üretilmesinde bu alanda öncü global markalarla iş birliğimiz var. Üzerinde farklı sensör ve kamera bulunan araçlarımızla, daha çok 'street view' diye tabir edilen 360 derece sokak görüntülerini topluyoruz. Yakın zamanda iç mekan haritalama ve yönlendirme (indoor mapping / navigation) çözümlerimizi de müşterilerimize sunmaya başladık. Coğrafi bilgi sistemi ve tesis yönetimi yazılımları, 3D şehir modelleme, bina haritalama, mobil haritalama, veri toplama ve sayısallaştırma ürün ve hizmetlerimiz içinde başı çekiyor.

HIZLI VE DOĞRU KARAR

3D şehir modellemenin faydası nedir?

Özellikle büyük şehirlerde

oluşabilecek sorunlara karşı hızlı önlem alabilmek için bu tip teknolojileri kullanmak elzem. Böylece 3 boyutlu ve dijital ortamda gerçekçi simülasyonlar yapabiliyoruz. Poi, mobil haritalama ve 3D şehir modelleme hizmetiyle; akıllı şehirler için dijital harita altlıklarını ve şehir envanterini hızla oluşturabiliyor. Böylece toplumun faydasına olacak kararlar daha hızlı ve doğru bir şekilde alınabiliyor. Bina haritalama hizmeti ve tesis yönetim yazılımı ile de tesislerin yönetimi ile ilgili uçtan uca çözümler sunuyoruz.

CITY 360 DÜŞÜK MALİYETLİ

Rakipleriniz var mı?

Sunduğumuz ürün ve hizmetler alanında faaliyet gösteren az sayıda firma var. 'City360' görüntüleme sistemi ile Poi Media, spatial verilerin toplanması ve analiz edilebilmesi için rakipsiz ve düşük maliyetli bir çözüm sunuyor. Yazılım çözümleri-

mizi kendimiz geliştiriyoruz. Veri üretiminde kullandığımız kamera ve sensörleri ise ithal ediyoruz. Bunlardan gelen çıktılar da yine kendi yazılımlarımıza entegre ediyoruz. Ar-Ge'ye ayırdığımız bütçeleri artırdıkça donanım sistemlerini de üretmeyi hedefliyoruz.

TEKNOPARK İSTANBUL AVANTAJLARI

Teknopark İstanbul'da olmanın avantajı nedir?

Vergi avantajlarının yanı sıra, farklı firmalarla kolayca temas kurulabiliyor. Böylece yeni iş birlikleri hayata geçebiliyor. Aynı mekanda bulunmak daha iyi koşullarda çalışma imkanı sağlıyor. Ar-Ge projeleri hazırlarken Teknoloji Transfer Ofisi'nden destek alabiliyoruz. Teknopark yönetimi de firmaların faydalanacağı farklı konularda sürekli seminerler düzenliyor. Firmalar yerli ve yabancı heyetlerle bir araya geliyor, satış ve pazarlama konusunda da teknoparktan destek alabiliyorlar.



City360 ile Harekete Geçin!

TÜRK OYUNCAK SEKTÖRÜ AVRUPA'DA YILDIZINI PARLATIYOR

29 OCAK - 2 ŞUBAT 2020
Nürnberg - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



SPIELWARENMESSE 2020

- Dünyanın Lider Oyuncak Fuarı
- 170.000 m²'de 68 ülkeden 2.886 katılımcı
- 132 ülkeden 66.876 ziyaretçi
- 14 salonda 38 Türk firması
- 39 ülkeden 1.544 gazeteci

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 3135 TL/m²
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 seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar katalogları ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştiraki 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 desteğiyle 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

"SPIELWARENMESSE 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 İRTİBATI:
Zeynep Şengül / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 10 / 0212 455 61 10

GSM : 0533 999 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr444 0 488 / ito.org.tr / [Facebook](https://www.facebook.com/ito.org.tr) / [Instagram](https://www.instagram.com/ito.org.tr) / [YouTube](https://www.youtube.com/ito.org.tr)

Kapalı binada navigasyon

Poi Media, binanın dijital olarak tamamıyla erişilebilir kılıyor. İç mekan haritalama ile; binanın, milimetrik ve fotorealistik şekilde tanıyor ve 3D modelliyor. Kullanıcı bilgisayar ve mobil cihaz üzerinden sanal olarak binayı gezabiliyor, ölçümleri panoramik resimler üzerinden yapabiliyor, bina planlarını otomatik olarak çıkartabiliyor. Envanterini dijital olarak oluşturabiliyor. En önemli kapalı bina içinde rotalama ve navigasyon yapabiliyor.



İstanbul'un panoraması

İstanbul Büyükşehir Belediyesi için hazırladıkları 'Panorama İstanbul' projesinin yüzde 90'ının tamamlandığını belirten Ahmet Taha Dilipak, 'İBB'ye ait 30 bin kilometrelik yol ağı ve ayrıca sahil şeridinin ölçülebilir panoramik resimleri ve 3 boyutlu verileri toplandı. İBB Kent Bilgi Sistemi'ne ve şehir rehberine entegre edildi. Bu sistemlerle üretilen veriler; sayısal harita üretimi, kent modelleme, navigasyon, yol ve üzerindeki objelerin analizi, şehrin tanıtımı gibi coğrafi bilgi sistemleri için altlık oluşturuyorlar' dedi.

Essiz çekim

Poi Media, 300 gigapikselli çekim ile İstanbul Boğazı'nın dünyadaki en yüksek çözünürlüklü panoramik görüntülerini elde etti.

Büyük yönetim

Ahmet Taha Dilipak, "Hizmetlerimiz yerel yönetimler, kara ve demir yollarından sorumlu kurumlar, büyük tesisler ve kampüslerin yönetiminden sorumlu olan şirket ve kurumlar tarafından kullanılıyor. Kullandığımız teknolojilerle; şehirlerin, binaların ve tesislerin dijital ikizlerini oluşturuyoruz" dedi.

Sürekli eğitim anlayışının yaygınlaştıkça kazandırdığı günümüzde sabır yetisini geliştiren benzer eğitim çalışmaları davranış bilimleri ve davranışsal iktisat alanlarını kapsayacak şekilde yetişkinler için neden uygulanmasın. Denemeye değer.

Hisarcıkloğlu, Türk Ticaret ve Sanayi Odası'nın ilk başkanı

Türkiye, Azerbaycan, Kazakistan ve Kırgızistan tarafından kurulan Türk Ticaret ve Sanayi Odası'nın ilk başkanı belli oldu. Bu ülkelerin öngeriyle TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu seçildi.

TÜRKİYE, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Türkmenistan ve Özbekistan arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerinin gelişmesine destek olmak amacıyla Türk Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı kuruldu. Azerbaycan İşverenler Konfederasyonu, Kazakistan Ulusal Girişimciler Odası, Kırgızistan Ticaret ve Sanayi Odası, Türk Ticaret ve Sanayi Odası'nın ilk üyeleri oldu. Türk Ticaret ve Sanayi Odası'nın ilk genel kurul toplantısında ise dört üye ülkenin öngeriyle ilk başkan olarak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu seçildi.

KATILIM ARTABİLİR

Önümüzdeki dönemde diğer Türk devletlerinden de katılımın olabileceğini

belirten Hisarcıkloğlu, bu altı ülkenin 1.1 trilyon dolarlık ekonomik büyüklüğe sahip olduğunu hatırlattı. Hisarcıkloğlu, "TOBB olarak, ofis ve personel konusunda, her türlü desteği sağlamayı taahhüt ettik. İşbirliğimizi daha sağlam temellere oturtacak ve daha kurumsal hale getireceğiz. Kalkınma ve zenginleşme için özel sektörün gelişmesi şart. Güçlü özel sektör için güçlü Oda sisteminin varlığı gerek" dedi.

GÜMRÜK GEÇİŞLERİ

Doğal kaynaklara sahip olmanın gelişmek, zengin olmak için yeterli olmadığını dikkati çeken Hisarcıkloğlu, "Bu geçiş ülkeler görüyor ve petrol/doğalgaz dışı alanlar daha fazla öne çıkıyor. Bizler de ekonomik



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katılımıyla TOBB ev sahipliğinde yapılan Türk Ticaret ve Sanayi Odası Türk Odalar Birliği 1. Genel Kurulu açılış toplantısı sonrasında fotoğraf çekildi.

yapımıza çeşitlendirmeli ve gelişmeliyiz. Bunun için girişimciliği güçlendirmeliyiz. Ülkelerimizi, halklarımızı, daha zengin kılmanın tek yolu bu. Bu süreçte ilk olarak, aramızdaki ticaret hacmini artırmalıyız. Burada önemli konulardan biri de gümrük geçişleri. Bizim

coğrafyamızda, kara gümrük kapılarının önemi büyük" diye konuştu. Önce ülkeler arasındaki ticari engellerin kaldırılıp ticaretin artırılması gerektiğini savunan Hisarcıkloğlu, El ele vererek, birlikte çalışarak, yeni başarı hikayelerini Türk dünyası da yazacak" dedi.

Beş delegeden biri kadın olacak

Türk Ticaret ve Sanayi Odası'nın daimi sekreteryası İstanbul'da olacak. Oda, hizmetlerini TOBB'un binasında yürütecek. Her ülkeden beş delegeden birinin kadın olması konusunda prensip kararı alındı.

İstanbul enflasyon rakamları açıklandı

İSTANBUL'da, temmuzda bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 0.04, toptan fiyatlar ise yüzde 0.52 arttı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı verilerine göre Temmuz 2019 itibarıyla Ücretliler Geçirime İndeksi yıllık ortalama yüzde 17.94 ve Toptan Eşya Fiyatları İndeksi yıllık ortalama yüzde 23.06 yükseldi. İstanbul'da, temmuzda perakende fiyatlarda yüzde 0.04'lük, toptan fiyatlarda ise yüzde 0.52'lik yükseliş kaydedildi. Verilere yıllık bazda bakıldığında ise perakende fiyatlarda yüzde 16.08, toptan fiyatlarda yüzde 18.84 artış yaşandı.

Perakende fiyatlar, temmuzda

bir önceki aya kıyasla ev eşyasında yüzde 2.46, konutta yüzde 1.29, kültür, eğitim ve eğlence yüzde 1.07, ulaştırma ve haberleşme yüzde 0.45, sağlık ve kişisel bakımda yüzde 0.19 artış yaşandı. Bu dönemde perakende fiyatlar, giyimde yüzde 4.85 ve gıdada yüzde 0.36 azaldı. Diğer harcama gruplarında ise fiyat değişimi izlenmedi. Bu dönemde toptan fiyatlar ise yakacak ve enerji maddelerinde yüzde 4.55, kimyevi maddelerde yüzde 1.91, inşaat malzemelerinde yüzde 1.82, işlenmemiş maddelerde yüzde 0.88, mensucatta yüzde 0.61 artarken, madenlerde yüzde 5.90 ve gıdada yüzde 0.44 azaldı.

Kadın girişimciler 'taki'ya yatırıyor

Son yıllarda İstanbul başta olmak üzere birçok ilde taki mağazalarının sayısı arttı. Özellikle el yapımı takıların öne çıktığı sektörde, markalar da kurumsallaşıyor. Bu alanda franchise veren marka sayısı günden güne artıyor.



CEYHAN KUBURLU

BİJUTERİ ve taki, son yılların en hızlı büyüyen sektörleri arasında yer alıyor. Sektöre sürekli yeni markalar girerken, mevcut markalar da kurumsallaşıyor. Sektörün 1.5 milyar liralık bir büyüklüğe ulaştığı tahmin edilirken, yıllık büyümesinin yüzde 10'un üzerinde olduğu belirtiliyor.

NEDEN CAZİP?

Marka çok alışveriş merkezleri ve alışveriş caddelerinde görmeye başladığımız aksesuar mağazaları bugün kadın ve genç girişimcilerin hedefinde. Türkiye'de 10'a yakın marka bu alanda hizmet veriyor. Sektör temsilcileri, bu alanda franchise veren markaların sayısının hızla arttığına dikkat çekerek, Ortalama 100 bin liralık yatırım gerektiren bir mağazanın yatırım yaklaşık 24 ayda geri dönebiliyor. Bu da taki sektörüne yapılan yatırım cazip hale getiriyor" diyor.

YÜZDE 10'LU BÜYÜME

Yetkililer, bu alana yatırım yapmak isteyen girişimcilere şu tavsiyelerde bulunuyorlar: "Hazırlığınız markalarının yeni sezon tanıtımlarında takı ve aksesuarları yoğun kullanması, tüketicileri bu alana yönlendirdi. 7'den 70'e her türlü tasarıma takıya sahip bu mağazalara ilgi bir anda arttı ve sektörün büyüklüğünün 1.5 milyar

lirayı aştığı tahmin ediliyor. Bugün taki ve bijuteri sektörü yılda yüzde 10 büyürken, hazır giyim markaları da bu alana yatırım yapıyor. Türkiye'de bu alanda markalaşan ve franchise veren 10'a yakın marka bulunuyor ve bu sayı her geçen yıl artıyor."

100 BİN LİRA

Markaların bu alanda yatırımcılarına destek olduğunu anlatan sektör temsilcileri, sektördeki durumu şöyle anlatıyorlar: "Yaklaşık 30-50 metrekaarelik bir mağazanın anahtar teslim maliyeti ortalama 100 bin lira. Franchise giriş bedeli talep etmiyor. Sadece ürünlerin ücreti alınıyor. Cirodan pay ya da tanıtım için ayrıca ücret talep etmiyor. Mağazanın kurulum, dizayn, teşhir personelinin yetiştirilmesi gibi hizmetler ekibimiz tarafından ücretsiz yapılıyor. Kiralar caddede ve alışveriş merkezlerinde değişiklik gösteriyor. Mağazalarda ortalama çalışan sayısı 2. yatırım geri dönüş süresi ise 12 ile 24 ay olarak hesaplanıyor. Dünyadaki pazarmın büyük bir bölümü Üzamlık ülkeleri tarafından tedarik ediliyor. Ancak bu oran Türkiye'de diğer ülkelere göre düşük kalıyor. Hareketli bir lokasyonda yer temin etmeleri gerekiyor. Mağaza açıldıktan sonra güncel ürün takibi yapılmalı. Kurumsal bir markanın çatısı altında olmak maliyetleri düşürür."

Yatırımcıda hangi özellikler aranıyor?

Markaların yatırımcıda aradığı özellikleri anlatan uzmanlar, şu noktalara dikkat çekiyor: "Geçmişte imitasyon takılar tercih edilmezken bugün gerek fiyatların düşüklüğü, gerekse moda olması nedeniyle imitasyon ürünlere talep artıyor. Taki ve aksesuar üreticileri, tüketicilerin tercihlerine ve moda dünyasının beklentilerine uygun olarak sürekli ürün çeşitliliğini artırarak dikkat çekiyor. Pazar, büyüşenlerin yanı sıra özellikle Anadolu şehirlerinde ciddi bir büyüme potansiyeline sahip. Bu alana yatırım yapmak isteyen girişimci sayısı her geçen gün artıyor. Ancak bizim de bu konuda bazı kriterlerimiz var. Her önüne gelene yatırım imkanı vermiyoruz. Bu alanda biraz daha girişimci ruh önem taşıyor. İlk önce yaptığımız işin bilincinde olarak heyecanlı ve enerjik olmamız gerekiyor. Müşteri grubunun çoğunluğunun kadın ve çocuklar olmasından dolayı her zaman pozitif görünüm önemli."

IFAT 2020

Münih-Almanya
4-8 MAYIS 2020
Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜNÜN KÜRESEL BULUŞMASI

IFAT 2020

- Dünyanın lider çevre teknolojileri fuarı
- 260.000 m² alanda 18 salon ve açık alan
- 58 ülkeden 3.305 katılımcı
- 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye'den 90 firma

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²

Katılım bedeli : 3280 TL/m²

1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL

Başvuru ile birlikte

2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si

6 Aralık 2019

3. Ödeme : Bakiye Bedel

20 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 hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü / Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 6119 / 0212 455 6110

GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : akif.gonullu@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr

esra.avcioglu@ito.org.tr

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

Para vakıfları

Aynı zamanda bir vakıf medeniyeti olan Osmanlı medeniyetinde, dünyada başka bir örneği olmayan para vakıflarından haberdar olanlar vardır, olmayanları da kısaca bilgilendirmeye çalışalım.



Hüseyin ÖZTÜRK

Para vakıflarının kuruluş gayelerinin arasında muhtaçlara yardım etmek birinci sırayı alırken, esasında devletin kalkınması, halkın refahı ve huzuru için kurulmuştur.

Osmanlı medeniyetinin temelini oluşturan 'kanaat kültürü' ve 'ihtiyaç kadar harcama ve tüketme öğretisi', para vakıflarının üzerinde durduğu hususların başında gelmiştir.

Para vakıfları, toplumun huzur, güven ve istikrar için 'çalışma, barınma, beslenme' 'sacayağını sağlamlar' zemine oturarak, devlete yardımcı olmayı vazife edinmiştir. Bu manada para vakıfları önce muhtaç ailelere el uzatmış, gerekli ihtiyaçlarını gidermiş; imaretler, tekeler, zaviyeler, kervansaray ve hanırlara muhtaç ve yolcuların gıda ve barınmalarını temin etmiş, çalışabilecek durumda olanlara iş temininde bulunmuştur.

Osmanlı döneminde 17-18 yüzyılda durum bu iken, acaba Avrupa'da nasıldı? Yeri gelmişken kısaca oraya da bakalım.

Devlet-i Aliye'de muhtaçların ihtiyaçları karşılarken ve sokaklarda dilenciye rastlanmazken, Avrupa'da aynı devirlerde fakirliğin, yoksulluğun ve dilenciliğin boyutlarının çok daha büyük olduğu kaynaklarda mevcuttur.

Avrupa'nın gelişmiş ve zengin kabul edilen ülkeleri İngiltere ve Fransa'da 17-18. yüzyıllarda nüfusun yüzde 40 kadardırın fakir olduğu kaydedilmektedir. 500 bin nüfusa sahip Paris ve Londra'da elliser bin kişilik dilenci kitlesinin sokakları doldurduğu da bilinmektedir.

Aynı devirde İstanbul'da 1736'da yapılan bir araştırmada, çoğunluğu gayrimüslim olmak üzere 322 kişinin dilencilik yaptığı tespit edilmiş ve sadece 70 gayrimüslimin çok fakir olduğu anlaşıldığından, pazar günleri kilisede dilencilerine mürşade edilmiştir. Bu hususta müracaat kaynakları seyyahlardır. Mesela 18. yüzyılın başlarında İstanbul ve Anadolu'nun çeşitli yerlerini gezen Fransız seyyah Joseph de Tournefort hatıratında; Osmanlı ile Batı arasındaki farkı ortaya koymak için şunları yazar: "Türkiye'de ne dilenci ne de para isteyen kimse vardır çünkü onların ihtiyaçları karşılanmaktadır." Öte yandan 130 yıl sonra D. Ughart'ta anılarında şunları yazar: "Rumeli'de aylarca seyahat ettiğim halde bir tek dilenciye rastlamadım." İşte bu ve benzeri seyyahların tarihe hayretle not düştikleri müesseselerin başında para vakıfları vardır.

Söz uzadı ama para vakıfları hakkında biraz daha bilgi paylaşalım. Para vakıfları, kamusal hizmetleri yerine getiren en önemli kuruluşlardan birisidir. Cumhurun temel ihtiyaçları olan sağlık, eğitim, bayındırık, dini ve kültürel hizmetlerin önemli kısmı, vakıflar tarafından yerine getirilmiştir.

Vakfedilen nakit paranın işletilmesinden elde edilen gelirler, vakfiye şartlarına uygun olarak mütevellî tarafından hayır işlerine harcanmakla birlikte, vakıfların ekonomik sistem içerisinde bir finansman aracı olarak yer almaları da para vakıfları sayesinde olmuştur.

Para vakıfları sisteminin cihan devleti Osmanlı'dan önce hiçbir devlette uygulanmış görülmemiş, Osmanlılardan sonra da herhangi bir İslam ülkesinde kurulmamıştır.

Para vakıflarının getirdiği yeniliklerden birisi de yüksek gelir sahiplerinin kurduğu gayrimenkul vakıflarından oluşan sektöre, geniş halk kesimlerinin, kanınca kaderlerince tasarruflarıyla katılmaları sağlanmıştır.

"Devamlı olan az, bir seferlik çoktan iyidir" felsefesinde küçük tasarruflar sahipleri, Ahi birlikleri, yengeri odaları, mahalleler, köyler kendi aralarında para vakıfları kurup, toplumsal birlik ve beraberliğin harcı oluşturmışlardır.

Para vakıflarının en önemli işlevlerinden birisi de faiz yasak ve çok yüksek olduğu devirlerde, kredi arzını artırarak ekonomiyi adeta nefes aldırılmış olmuştur.

Bu sayede üretim sektörlerindeki küçük ölçekli birimler, ihtiyaç duyulan kredilere kolayca ve ucuzca erişebilme imkânına kavuşmuşlardır.



'Sergüzeşt sanatçıları' Hünkâr Kasrı'nda

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası kültürel mirasımıza sahip çıkmaya devam ediyor. İki haftada bir yeni bir sergi ile sanatseverleri buluşturan Yeni Camii Hünkâr Kasrı, bu sefer kapılarını Sergüzeşt Sanatçıları'nın birbirinden değerli eserlerine açtı.

Serginin açılışı İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Meclis Üyeleri, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat

Alayoğlu ve sanatseverlerin katılımıyla gerçekleşti.

6 AĞUSTOS'A KADASTAR AÇIK

Sergüzeşt teması ile açılan sergi de, geleneksel Türk sanatlarının birbirinden değerli örnekleri yer alıyor. Sergide, minyatürden ebruya, kat' dan tezhibe kadar birçok eseri görmek mümkün. Sergüzeşt sergisi, 6 Ağustos tarihine kadar ziyaretçilerini ağırlayacak.



Sergide, minyatürden ebruya, kat' dan tezhibe kadar birçok eseri görmek mümkün.



İstanbul Fellowship yayıncıları buluşturacak



TÜRKİYE Basım Yayın Meslek Birliği (TBYM) tarafından düzenlenen İstanbul Fellowship (Uluslararası Telif Zirvesi) için başvurular başladı. Dünya yayıncılarının karşılıklı iş birliğinin artırılması ve İstanbul'un bir telif marketi haline getirilmesi amaçlanan etkinliğin beşincisi 3-5 Mart 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilecek.

ONLINE BAŞVURU

Geçen yıl 72 ülkeden 200 yayıncıyı ağırlayan programa dahil olmak isteyenler, kurumsal yayıncı firmalarında veya fonlarda gayrimenkul yayıncılığıyla ilgilenen profesyoneller, emlakçılar, gayrimenkul danışmanları, banka ve kredi kuruluşlarında gayrimenkul konusunda çalışan uzmanlar, inşaat ve geliştirme şirketlerinde görev

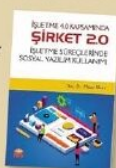
VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

İşletme süreçlerinde sosyal yazılım kullanımı

Kitapta; sosyal ağlar, bloglar ve mikrobloglar, wikiler gibi çeşitli sosyal medya

yazılımlarının şirket içinde çalışanlar arasında ve şirket dışında şirket ile potansiyel çalışanlar ve tüketiciler arasında kullanılmalarını inceliyor. Kitap, sosyal yazılımların şirketlerde



kullanımına farklı bir perspektiften bakarak, şirketlerin sosyal yazılım kullanımına uygun iş süreçleri belirlenmesi ve bu süreçlerin hangi aşamasında, hangi sosyal yazılımın kullanılacağı

gösteriyor. **Müge Klein NOBEL BİLİMSEL**

Liderliğin 1001 hali

Kitap, yazarın eğitim verdiği yüzlerce organizasyonun, binlerce insanın fikir ve duygu olarak liderliğin birbirinden otantik, anlamlı, sahici hallerini en güzel örnekleriyle paylaşıyor. "Liderlik halleri, kendimiz başta olmak üzere, doğru insan(lar) bir bir



keşfetmekten geçiyor" diyen yazar, duygu, enerji ve liderliğin buluştuğu olduğunu söylüyor. Yazar liderliği, yeni şeyler yapmak adına duyulan her umut ve tutku' olarak tanımlıyor.

Mehmet Yıldırım Özel Humanist Kitap Yayıncılık

Profesyonel gayrimenkul yatırımı

Kitabın hedef kitlesi; bireysel gayrimenkul yatırıma dâhil olmak isteyenler, kurumsal yatırım firmalarında veya fonlarda gayrimenkul yatırımla ilgilenen profesyoneller, emlakçılar, gayrimenkul danışmanları, banka ve kredi kuruluşlarında gayrimenkul konusunda çalışan uzmanlar, inşaat ve geliştirme şirketlerinde görev



yapan profesyoneller, bu konuda çalışmaya yapan akademisyen, öğrenci ve basın mensupları ile profesyonel olarak gayrimenkul satışlarıyla ilgilenen kişiler. Kitap, bir gayrimenkul

profesyonelinin bilmesi gereken temel hukuk ve finans bilgilerini içeriyor. **Kürşat Tuncel Ceres Yayınları**

BAŞSAĞLIĞI

Ödümüz 16. ve 17. Dönem Meclis Üyesi

ABDURREZAK SAYBAŞILI'nın

Vefatını derin bir teessürle öğrenmiş bulunuyoruz.

2 Ağustos 2019 Cuma günü Ahiret yolculuğuna uğurladığımız, merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine sabrı-cemil ve camiamıza başsağlığı diliyoruz.

İSTANBUL TİCARET ODASI

Türkiye'de en çok Alman turist harcıyor

Avrupa'da en çok turistin ziyaret ettiği şehirler arasında İstanbul, üçüncü sırada yer alıyor. Türkiye'de yabancı kartlarla yapılan harcamalarda ise Alman turistler 740 dolar ile lider.

AVRUPALI turiste odaklanan Türk turizm sektörü, geleneksel pazarlarını yeniden kazanmaya başladı. En çok turistin ziyaret ettiği şehirler kategorisinde İstanbul 2018'de Avrupa'da üçüncülüğü korurken, dünyada dokuzuncu şehir olmayı başarmıştı. Aynı dönemde Antalya ise Avrupa'da ilk 10 şehir arasına dördüncü sıradan giriş yapmıştı. Bu dönemde ise geleneksel pazarları olan Alman, İngiliz, Rus turistler tarafından tercih edilen Türkiye'yi en çok ziyaret edenler yine Rus turistler olurken, 2019'da Türkiye'de yabancı kartlarla yapılan harcamalarda Almanlar, 740 dolar ile lider oldu.

RUSLAR ANTALYA'YA

Mastercard'ın hazırladığı 'Origins' raporu, en çok turist gönderen ülkeler ile en çok tercih edilen şehirleri ortaya koydu. Buna göre, Türkiye'yi en çok Alman, İngiliz, Hollandalı ve Rus turistler tercih ediyor. Türkiye'de yapılan ortalama harcama yabancı kart başına 650 dolar olarak gerçekleşirken, Alman turistler 740 dolar ile en çok harcayan turist oldu.

Harcama tutarında Alman turistleri Hollandalılar, İngilizler ve Ruslar takip etti. Suudi Arabistanlı turistler ise Rusya'dan sonra geliyor. Listede dokuzuncu sıradaki Rusya, tatil için en çok Antalya'yı tercih etti. Rus turistler Antalya'dan sonra en çok Tayland'ın Pattaya ve Phuket bölgelerinde tatil yapıyor.

KİM NEREYE GİDİYOR?

En çok turist gönderen ülke ABD olurken, ABD'li turistlerin ilk tercih ettikleri destinasyonlar Cancun ve Toronto ya da Londra gibi yakın kültürleri tercih ediyor. Yoğun nüfusu ve büyük turist sayıları ile öne çıkan bir diğer ülke olan Çin ise yoğun olarak Bangkok, Seul ve Tokyo'da tatil yapıyor. Listede üçüncü sırada yer alan ve Türkiye'ye de yoğun olarak gelen Alman turistler ise en çok İspanya'da Palma de Mallorca, İtalya'da Bolzano ve Avusturya'da Tiroler bölgesine ilgi gösterdi. Yine Türkiye'yi de tercih eden Birleşik Krallık'tan turistlerin öncelikli tercihi Palma de Mallorca, Paris ve Dublin oldu. Listede en çok turist çıkaran diğer ülkeler ise sırasıyla Fransa, Güney Kore, Japonya, Kanada, Rusya ve Tayvan.



Hangi turist hangi şehri tercih ediyor?

Ülkeler	1. Şehir	2. Şehir	3. Şehir
ABD	Cancun, Meksika	Toronto, Kanada	Londra, İngiltere
Çin	Bangkok, Tayland	Seul, Kore Cumhuriyeti	Tokyo, Japonya
Almanya	Mallorca, İspanya	Bolzano, İtalya	T. Unterland, Avusturya
İngiltere	Mallorca, İspanya	Paris, Fransa	Dublin, İrlanda
Fransa	Londra, İngiltere	Marakes, Fas	Barselona, İspanya
G. Kore	Osaka, Japonya	Hokkaido, Japonya	Tokyo, Japonya
Japonya	Taipei, Tayvan	Seul, G. Kore	Bangkok, Tayland
Kanada	Washington, ABD	Las Vegas, ABD	New York, ABD
Rusya	Antalya, Türkiye	Pattaya, Tayland	Phuket, Tayland
Tayvan	Tokyo, Japonya	Hokkaido, Japonya	Okinawa, Japonya



Nitelikli turist uygulamalarından biri olan golf turizmde kişi başı bin 100 ile bin 200 Euro civarında harcama yapılıyor. Gelen kişi bir hafta konaklıyor, 5 oyun golfünü oynuyor. Yılda 120 bin kişiden ortalama 135 milyon Euro ekonomiyi giriyor. Avrupa'dan, Asya'dan ve Amerika'dan gelenler, golf oynamak için iklimi, 5 yıldızlı otelleri ve yüksek standartlardaki golf sahalarıyla dünyanın önemli golf merkezlerinden biri haline gelen Antalya Belek Turizm Bölgesi'ni tercih ediyor.

22 SAHANIN 16'SI BELEK'TE

Dünyanın önemli turizm destinasyonlarından Antalya'da güneş, kum ve denizin dışında özellikle kış döneminde oynanan golf, turizmin 12 aya yayılmasına katkı sağlıyor. Türkiye'de 22 golf sahası bulunurken, bunun 16'sı Belek Turizm Merkezi'nde yer alıyor. Kuzey Avrupa'dan, Asya'dan, Uzak Doğu'dan ve Amerika'dan Belek'e gelenler, 550 bin oyun oynuyor. Belek'te eylül ayında başlayan sezon, mayıs sonuna kadar devam ediyor. Yaz döneminde de sabahın erken saatlerinde oynanabiliyor.

GENÇLER YETİŞİYOR

Uluslararası Golf Tur Operatörleri Birliği (IAGTO) Türkiye ve Antalya Golf İhtisas Spor Kulübü Başkanı Cahit Şahin, Türk sporcuların bu tür platformlarda görmek istediklerini aktardı. Şahin, golf alanında genç nesillerin yetişmesinde çalışmalar yapıldığını, ilerleyen yıllarda uluslararası organizasyonlarda göğsünde Türk bayrağı taşıyan oyuncuların da görülebileceğini kaydetti.

İTO CEMİLE SULTAN KORUSU

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



Koru Restoran Dünya Mutfağından Enfes Tatlarla
Hafızalarınıza Kazınacak

