

Ticaret diplomasisine devam

Hrvatistan Büyükelçisi Hrvoje Cvitanovic, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagıç'ı ziyaret etti. Görüşmede iki ülke ticari ilişkilerinin geliştirilmesi için fikir alışverişinde bulunuldu. Hamit Eleevrans ■ 5'te



KDV iadesinde reform önerisi

Yeminli mali müşavirler, KDV iadesinin, hızlı ve geniş kapsamlı yapılması için vergi mevzuatında reform önerisinde bulundu. Adem Orhun ■ 3'te

Başarının anahtarı ortaklık



İSTANBUL TİCARİET

8 ŞUBAT 2019 YIL: 61 SAYI: 3046

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

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

İTO mobil uygulamasını, Google Play ve App Store'da 'ito' kelimesi ile aratıp indirerek, İstanbul Ticaret Gazetemizi ve itohaber.com'u takip edebilirsiniz.



Döviz gelirleri için olumlu gelişmeler

Geçtiğimiz yılı 29 milyar 512 milyon dolar ciro ve yüzde 12 büyümeye ile kapatan turizm sektörü bu yıl yüzde 35 büyümeye hedefliyor.

47 MİLYON TURİST
Olumlu ön göstergelere göre sektör büyümeye hedefini gerçekleştirirse, 2019 yılında 47 milyon turist ağırlayacak ve 39 milyar dolar döviz kazandıracak.

İKİ ÖNEMLİ FIRSAT
2019'un Rusya'da ve Japonya'da Türkiye yılı ilan edilmesi yanında Göbeklitepe yılı etkinlikleri de büyük bir fırsat olarak görülüyor.

Sümeysa Yarış Topal ■ 10'da

Eximbank'tan sermaye garantisi

İstanbul Ticaret'e özel açıklamalarda bulunan Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, şubat ayında 'İşletme Sermayesi Garanti Programı'nı uygulamaya başlayacaklarını söyledi. Yıldırım, nisan ayında ise 'Teminat Mektubu Programı'nı yürürlüğe koyacaklarını belirtti. Serel Kılıç ■ 12'de

Perakendede çikolata-çiçek mutluluğu

Çiçek ve çikolata başta olmak üzere hazır giyim, elektronik aletler, kozmetik, ev tekstili, takı gibi pek çok perakende sektörü 14 Şubat hareketliliğine hazırlanıyor. Araştırmalara göre pazarda yüzde 30'luk bir satış artışı ve yaklaşık 9 milyar liralık bir ciro öngörülüyor. Sümeysa Yarış Topal ■ 20'de

Geleceğin gıdası: Bakliyat

Bu yılki Dünya Bakliyat Günü'nün sloganı 'Geleceğin Gıdası' oldu. Bakliyatın önemi, dünyada bir haftaya varan kutlamalar ve çeşitli etkinliklerle gündeme getirilecek. ■ 6'da



BTM'den 40 girişimciye 'global' fırsat

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), girişimcilik ekosistemini güçlendirecek, İstanbul ekonomisinin global ölçekteki rekabet gücünü ve bölgesel çekim

gücünü artıracak bir projeye daha imza atıyor. 'WinGlobal: Küresel Doğan Startup' isimli projenin hedef kitlesi, '40 küresel doğan startup' olacak. ■ 2'de



En hızlı büyüyen Afrika ülkesi

İTO'DA tanıtılacak

Afrika Boyunuzu'nun en hızlı büyüyen ülkesi Etiyopya'daki yatırım fırsatları ve teşvikler, 4 Mart'ta gerçekleştirilecek toplantıda, İstanbul Ticaret Odası'nda konuşulacak. ■ 13'te

KOBİ'ye herkes danışman olamayacak

KOBİ Rehberliği ve Teknik Danışmanlık Hizmetleri Hakkında Yönetmeliği ile teknik danışmanlığa kriterler getirildi. Yeni düzenlemeyle eğitilmiş, saha tecrübesi olan, alanında yetkin KOBİ rehberleri ve teknik danışmanlar, KOBİ'lere rehberlik hizmeti verebilecek. ■ 4'te

BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

ENFLASYONLA TÜPTEKÜN MÜCADELE

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

Şekib Avdagıç
İTO Başkanı

İTO'DAN BELGE HİZMETLERİNDE

↓%10 İNDİRİM

Hamilik projesinde yol haritasına güncelleme

■ 11

BTM'DEN 40 girişimciye 'global' fırsat

✓ BTM'nin hayata geçireceği 'WinGlobal: Küresel Doğan Startup' projesiyle 40 girişimci, dünyanın en büyük markaları örnek alınarak desteklenecek.

✓ Başarılı olan girişimciler, Silikon Vadisi'nde yatırım ağırları ile buluşturulacak. WinGlobal, ilk Türk unicorn'u çıkarmakta da iddialı.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) girişimciliği teşvik etmek için kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), girişimcilik ekosistemini güçlendirecek, İstanbul

ekonomisinin global ölçekteki rekabet gücünü ve bölgesel çekim gücünü artıracak bir projeye daha imza atıyor. 'WinGlobal: Küresel Doğan Startup' isimli projenin hedef kitlesi, '40 küresel doğan startup' olacak. Bu startup'ların global marka olmaları desteklenecek.

Startup' projesinin İstanbul'un girişimcilik ekosistemini güçlendirecek, kent ekonomisinin global ölçekteki rekabet gücünü ve bölgesel çekim gücünü artıracak bir proje olduğuna dikkat çekti. Salman, projeye ilişkin şu bilgileri paylaştı: "Hedef kitlesi, 40 küresel doğan startup olacak. BTM girişimcileri; proje kapsamında eğitim, mentorluk, yatırımcı eşleştirmeleri gibi faaliyetlerle 16 haftalık yoğun bir programa tabi tutulacak. Sayın Başkımız Şekib Avdagic'in de söylediği gibi belki de ilk Türk unicorn'unu bu proje ile çıkaracağız."

İş fikri olan herkes davetli

"WinGlobal projesi ile Türk girişimcilerin yenilikçi, teknolojik fikirleri ve yıkıcı iş modelleri, küresel arenadaki rekabette iddialı bir şekilde var olacak" diyen BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, projenin küresel düzeyde ses getireceğine inandığını söyledi. Elbaşı, ticarileşebilir iş fikri olan herkesi bu projeye başvurmaya davet etti.

STARTUP ÜNİVERSİTESİ

Proje; İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Valiliği, İstanbul Ticaret Üniversitesi ortaklığıyla ve İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteğiyle hayata geçirilecek. BTM, projenin hayata geçmesi için girişimcilere yönelik Güçlendirilmiş Hızlandırma Mekanizmasının Kurulumu Projesi'ni yürütecek.

'WinGlobal: Küresel Doğan Startup' projesinin tanıtımı amacıyla BTM'nin Fulya'daki yerleşkesinde düzenlenen toplantıda konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve İTO Bilgiyi Ticarileştirme ve Araştırma Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı İbrahim Doğan Salman, "İTO olarak bu yola çıkarken, girişimcilerin buluşma noktası olmayı planlıyorduk. Bunu büyük ölçüde başardık. Artık BTM denilince herkesin zihninde bir startup üniversitesi canlanıyor" dedi.

İLK TÜRK 'UNICORN'U

BTM olarak, artık çok daha büyük bir projeye imza atacaklarını duyuran Salman, 'WinGlobal: Küresel Doğan

ŞİLİKON VADİSİ İMKANI

Salman'ın verdiği bilgiye göre program, bir ürün geliştirme noktasından ziyade Küresel Doğan Startup'ların iş modeli tuvallerinin geliştirilmesine odaklanacak. Yani girişimciler bu projeye dahil oldukları andan itibaren dünyanın en büyük markalarının gelişim süreçleri örnek alınarak küresel bir marka olmaları için desteklenecek. Bu amaçla programda yer alan girişimcilerin globalleşme süreçleri kolaylaşacak; yurtiçi ve yurtdışı melek yatırım ağılarına kolay erişimleri sağlanacak. Program sonunda başarılı bulunan girişimciler, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle ABD'ye götürülerek Silikon Vadisi ve çeşitli yatırım ağıları ile buluşturulacak. Silikon Vadisi'nde de sunum yapma fırsatı bulacak girişimciler, böylece müşteri portföylerini genişletebilecek.

WinGlobal projesinin tanıtımını (soldan sağa) BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, İstanbul Valiliği İl Sosyal Etüt ve Proje Müdürü ve AB Koordinatörü Harun Yaman, İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve İTO Bilgiyi Ticarileştirme ve Araştırma Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı İbrahim Doğan Salman ile BTM Vakfı Müdürü Caner Biçen yaptı.

Milyar dolarlık şirketler çıkacak

İstanbul Valiliği İl Sosyal Etüt ve Proje Müdürü ve AB Koordinatörü Harun Yaman, BTM'nin faaliyetlerine ve WinGlobal projesine destek vermekten dolayı memnuniyet duyduklarını dile getirdi. İstanbul Valisi ve İstanbul Kalkınma Ajansı

Yönetim Kurulu Başkanı Ali Yerlikaya'nın kentin girişimcilik ekosisteminin gelişimine özel önem verdiğini belirten Yaman, "WinGlobal projesiyle birlikte milyar dolarlık şirketlerin oluşumuna imkan sağlayarak küresel ekonomiyeye

açılacağına, yerli ve milli değerler üreteceğimize inanıyoruz. Benzer projelerle girişimcilik ekosisteminin gelişimine katkı sağlayarak İstanbul'un bu alanda cazibe merkezi olması için destek vermeye devam edeceğiz" dedi.

3 DİLDE FAALİYET BELGENİZ ŞİMDİ TEK ADRESTE!

www.ito.org.tr

Şimdi İstanbul Ticaret Odası aracılığıyla

NACE KODU ve meslek grubu bilgilerinizi içeren faaliyet belgenizi e-İMZALI ve ıslak imzalı olmak üzere

İNGİLİZCE, ALMANCA ve FRANSTZCA dillerinde kolayca alabilirsiniz.

Siz de belgelerinizi www.ito.org.tr üzerinden talep edin, zaman ve maliyet tasarrufu yaparak ticaretinize ivme kazandırın.



[f](https://www.facebook.com/itokurumsal) [i](https://www.instagram.com/itokurumsal) [in](https://www.linkedin.com/company/ito-kurumsal) [yt](https://www.youtube.com/channel/UCk0m0m0m0m0m0m0m0m0m0m0) [/itokurumsal](https://www.ito.org.tr)



Gençlere 'Ömer Abi' tavsiyesi: Hata yapmaktan korkmayın

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) bünyesinde yer alan yeni girişimciler, yatırımcılarla tanışmaya devam ediyor. 2019'un 1. Güçlendirilmiş Hızlandırma Kampı ile ocak ayında BTM'ye dahil olan girişimciler, ilk 'Yatırımcı Söyleşisi'ni, girişimcilik ekosistemindeki yatırımcılığı ve mentorluğu ile bilinen Ömer Erkmən ile gerçekleştirdi.

Melek yatırımcı kimliğinden önce CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) alanında çalışmalar yürüttüğünü belirten Erkmən, ilk yatırım yaptığı startup 'Mekanist' ile ekosisteme tam olarak dahil olduğunu söyledi. Erkmən, Mekanist'te 6 ay görev yaptığı CEO'luk döneminde, neler olup bittiğini öğrendiğini ve melek yatırımcılığa devam kararı aldığını anlattı. Türkiye'deki melek yatırımcılığın dünyaya kıyasla biraz daha farklı olduğunu düşünen Erkmən, "Türkiye'deki melek yatırımcılar bir veya iki kez yatırım yapıyor ve sonra kıvrılgı bekliyor. Olmayınca da hayal kırıklığına uğruyor bir daha yatırım yapmıyorlar, vazgeçiyorlar" dedi.

Girişimcilerin sunum sırasında mutlaka göz teması kurması gerektiğinin altını çizen Erkmən, hata yapmanın çok normal olduğunu ama yapılan

Yüzde 5 hisse ile şirket yönetilir

Yatırım aşamasında girişimcilerin en çok hisse kısmında hata yaptığını söyleyen Ömer Erkmən, dünyada en çok bilinen startup'ları örnek vererek, sunulan anlattı: "Yüzdelere takılmayın, sözleşme maddeleri her zaman daha önemli. Yüzde 5'lik bir oran ile şirketi yönetebilirsiniz."

hatayı savunmamak gerektiğini vurguladı. Ürünün işlevini genel hatları ile ortaya koyan ilk prototipi (Minimal Viable Product-MVP) için geç kalınmaması gerektiğini belirten Ömer Erkmən, şu tavsiyelere bulundu: "Hata yapmaktan korkmayın. Bırakın kullanıcılar ürünü kullansın ve deneyimlesin. MVP'yi 3 ay sonra değil, 3 hafta sonra çıkarın, kullanıcı deneyimini ölçün, 3 hafta sonra tekrar bir MVP çıkarın."

Başarısız olanların tecrübesi daha fazla

Başarısız girişimcilerin daha fazla tecrübe sahibi olduğunu dile getiren Ömer Erkmən, girişimcilerin başarılı olandan çok başarısız olan kişilerden tavsiye almasını önerdi. Erkmən, "Başarısız olan girişimci neyi, neden ve ne zaman yanlış yaptığını iyi bilir. Ama bazen başarılı olan girişimciler şans faktörü ile de başarılı olmuş ve hiçbir şey öğrenmemiş olabilir. Başarılı bir girişimci olan girişimci başarılıdır diye bir söylem, yüzde 100 doğru olmaz" dedi.



Uygulama talepleri

Vergi Konseyi Başkanı, YMM Erdal Çalıkoğlu, İTO'daki panelde yaptığı sunumda, mükellefin veya YMM'lerin karşısına çıkan bazı konuları aktardı.

Çalıkoğlu, KDV iade raporunun bir haftada sonuçlandırılacağı kaydedilmesine rağmen çoğu zaman 2-3 ay sürdüğünü, hatta 6 ay sonra 'eksiklik yazısı' gönderilen işler olduğunu söyledi.

Çalıkoğlu'nun aktardığı bazı konular şunlar oldu:

- **Cari hesap yoluyla mahsuben ödemeye imkan tanınmalı.**
- İkinci derece alt firmalarla ilgili sorunlar çözülmeli. Çoğu firma bu tür faturaları elimine ediyor. Bunlarla ilgili olarak bizim sorumlu tutulmamız, çözümsüzlüğe sebep oluyor.
- İşlemlerin gerçeklik ve doğruluğunun ispatı yönünde yük oluşturulmamalı.
- İhraç kayıtlı teslimlerde imalatçı aleyhine

meydana gelen kur farkında kolaylık sağlanmalı. Burada iade hesaplarının düzeltilmesi ciddi iş yükü oluşturuyor.

- **İndirimli oran iadelerinde geri gelen (iade edilen) mallarla ilgili yapılan işlemlerde kolaylık sağlanmalı.**
- **Yüklenim listesi uygulamasından vazgeçilmeli.** Binlerce faturayı birebir eşleştirmek mümkün değil. Bundan çok mağdur oluyoruz.
- **Perakende satış fişi veya ödeme kaydedici cihaz fişine dayalı KDV indirimli oranı çözümü kavuşturulmalı.** Çünkü burada cihaz yeni nesil ama uygulama eski.
- **Önceki dönem tarihli genel gider harcamaları sebebiyle vergilerin iadesi çözüme kavuşturulmalı.**
- **İnternet vergi dairesine dosya yüklemadaki problemler ve diğer kullanım zorlukları giderilmeli.**

KDV iadesine hızlı çözüm aranıyor

Yeminli mali müşavirler (YMM), vergi mevzuatının KDV iadesinin, hızlı ve geniş kapsamlı yapılmasına olanak vermediğini söylüyor. Hükümet ise YMM raporuyla talep edilen KDV iade tutarlarının yüzde 50'sinin 10 iş gününde iade edilmesini öngören bir sistem üzerinde çalışıyor.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası Mali Müşavirlik Meslek Komitesi, KDV iadelerinde yaşanan sorunların masaya yatırıldığı bir panel düzenledi. Pande yeminli mali müşavirler ve hesap uzmanları, tespitlerini ve çözüm önerilerini dile getirdi. Panelin açılış konuşmasını ise İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş yaptı.

MEVZUAT İMKAN TANIMIYOR

Taş, "Vergi mevzuatımız, ne yazık ki KDV iadesinin hızlı ve geniş çaplı bir şekilde yapılmasına

imkan tanımıyor" diyerek, yaşanan sorunları şöyle anlattı: "Sistemde aksayan yönlerin iyileştirilmesi için 1985'teki kanunun bir bütün olarak reforma tabi tutulmasına ihtiyaç var. Mükellefin devletten 'alacağı' niteliğinde olan bu tutar, verginin yürürlüğe girdiği 1985'ten bu yana büyüyor. Geçen yıl bekleyen iade tutarı 160 milyar liraya aştı. Her geçen yıl, büyüyen ekonominin de etkisiyle buna 15 milyar lira ilave oluyor."

Taş, hükümetin KDV iadesinin hızlı ve doğru yapılmasına yönelik yaptığı çalışmalara dikkat çekti. Levent Taş, "Yeminli Mali Müşavir (YMM) raporuyla talep edilen KDV iade tutarlarının yüzde 50'sinin

10 iş günü içinde, teminat alınmaksızın iade edilmesi yönündeki sistemin hayata geçirilmesi öngörüldü" diye konuştu.

ORTAK ÇALIŞMA TEKLİFİ

İTO Mali Müşavirlik Meslek Komitesi Başkanı YMM Güventer Kalashoğlu ise toplantıda dile getirilen sorunları ve çözüm önerilerini yazılı olarak ilgili kurumlara ileteceklerini söyledi.

İadelerin pratik yöntemle çözülmesi ve sürecin hızlandırılması gerektiğini belirten Kalashoğlu, şu önerileri dile getirdi:

- **YMM'lerin vergi daireleriyle ortak çalışma platformu oluşturulmalı.**
- **Arşivler YMM'lere açılmalı.**
- **Devreden KDV alacağı, mükellefler arasında alacak olarak temlik edilebilmeli.**
- **1 ve 2 numaralı KDV beyannameleri birleştirilmeli.**
- **Grup içi alacakların aktarılmasına izin verilmeli.**



Güventer Kalashoğlu



Sorunlar ve çözüm önerileri

Panelde konuşan E. Baş Hesap Uzmanı E. İstanbul Defterdar Yardımcısı Nihat Uzunoglu, indirimli orana tabi işlemlerden

doğan KDV iadelerine ilişkin sorunları aktardı. Uzunoglu, bazı sorunları ve çözüm yollarını şöyle açıkladı:

İŞLEMLERİ AYRIŞTIRMA

Sorun: İade talebinin ilgili vergilendirme dönemleri itibarıyla indirimli orana tabi tüm işlemleri kapsaması gerekiyor. İşlemlerin ayrıştırılıp sadece bir kısmına yönelik hesaplama yapılması ve bu şekilde iade talep edilmesi mümkün değil.

Çözüm: Bu yaklaşım, mükellefleri gereksiz işlem ve hesaplamalara mahcup ediyor. İade talep edilecek işlemleri mükellefler serbestçe seçebilmeli.

DÖNEM FARKLARI

Sorun: İndirimli orana tabi işlemler üzerinden hesaplanan verginin, ilgili işlemler nedeniyle yüklenilen vergiden yüksek olduğu dönemlerdeki tutarlar arasındaki fark, cari dönem sonu iade edilebilir KDV tutarından düşürülür.

Çözüm: Yıllık iade talep edilen durumlarda, yılın belli bir döneminde hesaplanan verginin, yüklenilen vergiden fazla olması yani tutarın negatif çıkması; ilgili dönemde devreden KDV tutarının altında bir iade tutarı hesaplanmaması şartıyla önceki dönemlerde hesaplanan iade edilecek verginin indirim yoluyla giderildiği anlamına gelmez. Bu durumda, ilgili dönemde iade edilecek vergi tutarı sıfır olarak alınmalı ve önceki dönemlerde hesaplanan iade tutarı azaltılmamalı.

KONUTTA SOSYAL ALAN

Sorun: 150 metrekarenin altındaki konut teslimlerine yönelik iade taleplerinde, konutun yapımıyla ilgili harcamalar sebebiyle yüklenilen vergiler, iade hesabına dahil edilebilecek, konutun yapımı için zorunlu olmayan harcamalar nedeniyle yüklenilen vergiler iade hesabına dahil edilmeyecek. Bir arada olan konutların kültürel alanlar, çocuk parkı, bahçe, havuz, kamelya, spor alanı, alışveriş merkezi gibi alanlara ilişkin konutun yapımı için zorunlu olmayan harcamalar için yüklenilen KDV iade hesabına dahil edilmeyecek.

Çözüm: Bu yaklaşıma göre, otomobil üretmek için harcanan vergiler, iade hesabına dahil edilebilecek, otomobilin hareket etmesi için zorunlu olmayan parçalar dışındaki parçalar sebebiyle ödediği vergiyi de iade olarak talep edememesi gerekir.

İadenin yüzde 27'si İstanbul'a yapıldı

İTO'daki panel, İstanbul Yeminli Mali Müşavirler Odası Başkanı Vehbi Karabıyık'ın başkanlığında oturumla gerçekleşti. İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı Gelir Kurumları KDV-ÖTV Grup Müdürü Dilşad Derin, KDV iade verilerini açıkladı. Buna göre;

- **Türkiye'de geçen yıl 72 milyar liralık KDV iadesi yapıldı.**
- **Bunun yüzde 27'sini İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı yaptı.**
- **İstanbul'dan yapılan iade tutarı 20.05 milyar lira oldu.**
- **İstanbul'daki KDV iadesinin 10.23 milyar lirası nakit, 9.82 milyar lirası mahsuplaşma şeklinde gerçekleşti.**
- **Mahsuplaşmaların yüzde 83'ü mükellefin vergi borcuna, yüzde 16'sı SGK prim borcuna, yüzde 1'i gümrük, elektrik, doğalgaz borçlarına sayıldı.**



Sanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
18-20 Haziran 2019

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

ULUSLARARASI İLAÇ SEKTÖRÜNÜN PLATFORMU

CPhI China

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli: 3.600 TL/m²
- 1. Ödeme: Talep edilen m² x 1.000 TL
- 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.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Tayfun Fakiroğlu - Esra Avcıoğlu - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 61 18 - 455 61 10 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: tayfun.fakiroglu@ito.org.tr - esra.avcioglu@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

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 araçları ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru işlemleri

Banka Bilgisi

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

Toplu taşımaya hasılat esaslı vergilendirme

OTOBÜS işletmelerinin toplu taşıma faaliyetlerine ilişkin hasılat esaslı vergilendirme usulüne göre uygulayacakları vergi oranı yüzde 1.5 olarak belirlendi. Hasılat Esaslı Vergilendirme Usulü Uygulanacak Sektör ve Vergi Oranı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Düzenleme, hasılat esaslı vergilendirme usulü uygulanacak sektör ve vergi oranlarının belirlenmesi amacıyla hazırlandı. Buna göre, belediyeler tarafından ruhsat verilen, toplu taşıma hatlarını kiralayan, toplu taşımanın hizmet satın alma yoluyla yerine getirilmesi halinde bu hizmeti sunan ve gelirlerinin tamamını elektronik ticret platform sistemleri aracılığıyla tahsil eden otobüs işletmelerinin (belediyelerin otobüs işletmeleri ile doğrudan veya dolaylı olarak sermayesinin yüzde 51 veya daha fazlası belediyelere ait şirketler hariç) münhasıran il sınırları içinde, otobüsle (sürücüsü dahil en az 18 oturma yeri olan) yaptıkları toplu taşımaya ilişkin hasılat esaslı vergilendirme usulüne göre uygulayacakları vergi oranı yüzde 1.5 oldu. Karar, 1 Mart itibarıyla yürürlüğe girecek.



Cep telefonuna kredide 6 ay sınırı

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), fiyatı 3 bin 500 lira ve üzerinde olan cep telefonu alımı için kullanılan kredilerin vade sınırının altı ay olarak uygulanacağını bildirdi. BDDK'dan yapılan açıklamada, "1 Şubat 2019 tarihi itibarıyla fiyatı 3 bin 500 liranın üzerinde olan cep telefonu alımı amacıyla kullanılan kredilerin vade sınırının altı ay olarak uygulanacağı hususunun belirtilmesi gerekliliği hası olmuştu" denildi.

KOBİ'LERE REHBER GELİYOR

KOBİ Rehberliği ve Teknik Danışmanlık Hizmetleri Hakkında Yönetmeliği'ne göre, eğitilmiş, saha tecrübesi olan, alanında yetkin KOBİ rehberleri ve teknik danışmanlar, KOBİ'lere rehberlik hizmeti verecek.

KOBİ Rehberliği ve Teknik Danışmanlık Hizmetleri Hakkında Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, işin eğitimini almış, saha tecrübesi olan, alanında yetkin KOBİ rehberleri ve teknik danışmanlar, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) destekleri dahilinde KOBİ'lere rehberlik hizmeti verecek.

REHBER OLMA ŞARTLARI

Yeni sistemle ilk etapta 200 KOBİ rehberi, 2 bin 400 teknik danışman, alanda görev almaya başlayacak. Böylece KOBİ'lerin proje hazırlama ve yürütme aşamalarında araçlar nedeniyle yaşadığı sorunlar ortadan kalkacak. KOBİ rehberi olmak isteyenlerde, Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından yürürlüğe konulan KOBİ Danışmanı (Seviye 6) Ulusal Meslek Standardı kapsamında Mesleki Yeterlilik Belgesi'ne sahip

olma, KOBİ rehberliği eğitimi tamamlama, en az 240 saat danışmanlık tecrübesi veya büyük ölçekli işletmelerde son 10 yıl içerisinde en az 3 yıl üst düzey yönetici (genel müdür, genel müdür yardımcısı ve bunların emsalleri ile üstleri) olarak görev yapmış olma şartı aranacak.

Bu şartları taşıyanlar KOBİ rehberi olabilecek. KOBİ rehberi, sunduğu hizmetlere ve KOSGEB tarafından yürütülecek izleme ve denetim sonuçlarına göre yetkilendirme tarihinden 3 yıl sonra kademi KOBİ rehberi olarak yetkilendirilebilecek. KOBİ rehberleri, işletmelerin mevcut durumlarının analiz edilmesi, sorunlarının ve ihtiyaçlarının belirlenmesi, işletmelere tavsiyelerde bulunulması ve yönlendirme yapılması, işletmelere proje hazırlama ve yürütme süreçlerinde rehberlik edilmesi gibi hizmetler verecek.

Teknik danışman olmak için 6 kriter

- Yükseköğretim kurumlarında profesör veya doçent olarak görev yapmak veya yapmış olmak
- Doktora mezunu ve en az 120 saat danışmanlık tecrübesine sahip olmak
- Yüksek lisans mezunu ve en az 240 saat danışmanlık tecrübesine sahip olmak
- Büyük veya orta ölçekli işletmelerde orta düzey yönetici (birim müdürü, işletme müdürü ve bunların emsalleri)

veya üst düzey yönetici (genel müdür, genel müdür yardımcısı ve bunların emsalleri ile üstleri) olarak son 10 yıl içinde en az 5 yıl görev yapmış ve en az lisans mezunu olmak

- Danışmanlık hizmeti veren işletmelerin son 10 yıl içinde en az 5 yıl sahibi, ortağı veya çalışanı olmak ve en az 240 saat danışmanlık tecrübesine sahip ve en az lisans mezunu olmak
- Bireysel Katılım Yatırımcısı Lisansı'na sahip ve tecrübeli yatırımcı olmak



Şekerde kota resmen indi

RESMÎ Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı'na göre, 2019-2020 pazarlama yılı ülke toplam A şeker kotası 2 milyon 700 bin ton olarak tespit edilirken, pancar şekeri A kotası 2 milyon 632 bin 500 ton, B kotası ise bu rakamın yüzde 5'i oranında 131 bin 625 ton oldu. Nişasta bazlı şeker (NBS) kotası ülke toplam A kotasının yüzde 2.5'i oranında 67 bin 500 ton olarak tespit edildi. NBS şirketleri, kendilerine tahsis edilen kotanın en az yüzde 50'sini glukoz olarak kullanabilecek.

Özellikle sürece tamamlanarak devri gerçekleşen fabrikaların kotaları devirden önce Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. tarafından ilgili fabrikalara aktarılan A kotası miktarı olacak. Karar, 2019-2020 pazarlama yılında geçerli olmak üzere yürürlüğe girdi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, partisinin 29 Ocak tarihli Genişletilmiş İl Başkanları Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, yüzde 5 olan nişasta bazlı şeker kotasını yüzde 2.5'e düşüreceklerini açıklamıştı. Erdoğan, "NBS kotaları yüzde 10 olarak belirlenmişti. Biz bunun kotasını geçtiğimiz yıl yüzde 5'e düşürmüştük. Şimdi bir adım daha atıyoruz ve yüzde 2.5'e çekiyoruz" demişti.

KOTA ARTIŞI KARARIYLA 14 YILDA 1.3 MİLYON TON FAZLA NBS ÜRETİLDİ

YILLAR	BKK ARTIŞI (Yüzde)	% 10 KOTA (Ton)	ARTIŞ (Ton)	BKK SONRASI KOTA (Ton)
2002-2003	50	234.000	117.150	351.150
2003-2004	50	234.000	117.150	351.150
2004-2005	50	234.000	117.000	351.000
2005-2006	50	234.000	117.000	351.000
2006-2007	50	234.000	117.000	351.000
2007-2008	35	234.000	82.000	316.000
2008-2009	25	267.000	66.370	333.370
2009-2010	50	271.000	136.350	406.350
2010-2011	50	244.400	122.200	366.600
2011-2012	35	244.400	85.540	329.940
2012-2013	38	244.400	92.870	337.270
2013-2014	25	244.400	61.000	305.000
2014-2015	30	250.000	75.000	325.000
2015-2016	25	250.000	62.500	312.500
2016-2017	0	265.000	0	265.000
TOPLAM				1.369.130

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarımda

<http://www.ito.org.tr/QR/2019jan07.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



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

Şekib Avdagic

Şekib Avdagic
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr f t i itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

**İzize için
Kırsel'e de lobi**

Ticaret ve Sanayi Odası'nın "Akkadika bilgilı veren Frank kırskı şirketlerıne vızelerın masınasın yanadı oladıkları" bu konunun Brüksel'deki masılmasını da temınılı uğunu sıyızdı. Kaiser, ne vızde sürecınde de dırmadı oladıkları bızlerıne ekledi.

Genel Müdürtü Frank Kaiser, "İlk kırskılarımız gerkulen konutu, şirketınızı organik olarak bıkşkıde devam ettırmek" dedi. Kaiser, bunun yerıne yerleşık şirketlerle işbirşığı modelını öşerşğırdı belırterek, söyle konuştı: "Öşerşğı, Türkiye'de de mevcut bık şirketle iş yaparısız öğrenme aşamasını atlarısız, hazır müşterıler bulurısız. Ancak şirketınızı organik olarak yenı bık tılıkşle taşıdığıdasıda sıfırdan başılyorısız, markanınızı da tanıması gerkıyır."



Üç ayda seyahate 21.1 milyar lira harcandı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), Temmuz-Eylül 2018 dönemine ilişkin 'Hanehalkı Yurt İçi Turizm' verilerini açıkladı. Buna göre, geçen yılın üçüncü çeyreğinde yurtiçinde ikamet eden 24 milyon 999 bin kişi seyahate çıkarken, toplam seyahat harcamaları bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18.6 artarak 21 milyar 138 milyon 934 bin lira oldu. Seyahate çıkış sebeplerine bakıldığında, yakınları ziyaret amacıyla yapılan seyahatler yüzde 58.9 ile ilk sırada yer aldı. Bunu, yüzde 36.4 ile 'gezi, eğlence, tatil' ve yüzde 2.2 ile 'sağlık' takip etti. Bu dönemde seyahate çıkanlar 221 milyon 210 bin geceleme sayısıyla en çok 'arkadaş ve akraba' evinde kaldı. Konaklama türlerine göre geceleme sayısında ikinci sırada 63 milyon 280 bin gecelemeyle 'kendi evi' yer alırken, bunu 25 milyon 879 bin geceleme sayısıyla 'otel' izledi.

Yangın söndürme cihazlarının ihracatı izne tabi olacak

OZON tabakasını incelten iki kimyasal maddeyi içeren yangın söndürme cihazlarının ihracatı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan izin alınarak yapılabilecek. Ticaret Bakanlığı'nın Ozon Tabakasını İncelten Maddelerin İhracatına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, 'bromoklorodiflorometan' ve 'bromotriflorometan' maddelerini içeren yangın söndürme cihazlarının ihracatı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın iznine tabi olacak.

Üzümde sigortalama 28 Şubat'ta bitiyor

TARIM Sigortaları Havuzu'ndan (TARSİM) yapılan açıklamada, üzüm ürünü için polise tanzimlerinin 28 Şubat'ta sona ereceği bildirildi. TARSİM, üreticilere yüzde 67'ye varan devlet desteğinden faydalayıp, tarım sigortalılarını yaptırım konusunda uyandı bulundu. Üreticilerin 'üzüm' için bir an önce sigorta yaptırımlarını gerektirginin vurgulandığı açıklamada, yeni yıl itibarıyla bu üründen olgunlaşmadan hasada kadar olan dönemde yağmur teminatının da kapsama alındığı hatırlatıldı.



İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

SEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Doc. Dr. NİHAAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni

Tamer Cerci

Yayın Sorumlusu

Fedat Yıldırım

Yayın Direktörü

Canan Bilgin

Haber Araştırma

Soyhan Alpaslan

Haber Merkezi

Adem Orhun, Sümeyra Yarı Topal, Şeref Kılıç,

Hamit Eteevrass, Müge Biber, Dilşah Keleşoğlu

www.itohaber.com

İlker Başöz, Merve Göncü, Hande Kösdag

Peklem ve

Yahya Gül - Gengiz Kalkan

İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN

VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINAKTIR.

İTO'YUN GÖRÜŞLERİNİ İZLENİME, YAZI VE HABERLERİ, KAYNAK

BEYİTLERİNE KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise

posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası

(taahhüt için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi

Ticari Şube (S. Kodu: 1365) 3062 Notlu hesaba yatırılabilir.

IBAN No: TR 30 0206 4000 0001 3850 0030 92

Yayın Ücreti: Yıllık süreli yayın

Yayın tarihi: 08.02.2019

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTO Gıda Merkez: 0212 444 04 98 / Santral: 0212 455 00 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ

Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 25

Baskı: İhsan Gazetecilik A.Ş. Merkez Matbaası 26 Ekim Caddesi İhsan Plaza

No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00

Teknik Hırdavatta yeni gündem çalıştay

İstanbul Ticaret Odası Teknik Hırdavat Meslek Komitesi, sektörün gelecek vizyonu için arama konferansını tamamladı, sırada çalıştay var.

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Teknik Hırdavat Meslek Komitesi, düzenlediği arama konferansı ile küresel ve ulusal düzeyde rekabetin yansımaları ile strateji önerilerini görüşti. Açılış konuşmasını yapan İTO Başkan



Yardımcısı Dursun Topçu, toplantıdan çıkan sonuç ile ilgili bir çalıştay düzenleneceğini söyledi. Topçu, "Bu çalıştayda sektörümüzün ilgili paydaşlarını bir araya toplayacağız. Sektörümüzün önünü

açacak stratejileri belirleme konusunda bir çalışmamız olacak. Bu arama konferansı ile çalıştayın hazırlık safhasını da gerçekleştirmiş oluyoruz" dedi.

KÜRESEL REKABET

Moderatörlüğünü İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce İşletme Bölüm Başkanı Tuğba Karabulut ile Prof. Dr. Muhtetin Karabulut'un yaptığı arama konferansı, dört çalışma grubunun oluşturulmasıyla başladı. Çalışma grupları birinci aşamada, küresel ürünlerin ulusal pazara etkilerini; ikinci aşamada, küresel rekabet karşısında nelerin ne ölçüde başlanılabildiğini, nelerin başlanılamadığını; üçüncü aşamada, küresel rekabet karşısında gelecek vizyonu hakkındaki fikirlerini aktardı. Dördüncü aşamada ise stratejik yaklaşım-giriş stratejisi olarak neler yapılabileceği değerlendirildi.



İlgilinc sonuçlar

İTO Teknik Hırdavat Meslek Komitesi toplantısında, çalışma gruplarının aktardığı görüşlerden bazıları şu şekilde:
■ Tüketici tercihleri pazarı değiştiriyor.
■ e-ticaret, geleneksel satış

yüzde 40 düşürdü.
■ Kur farkı stok maliyetini artırıyor.
■ Yabancı e-ticaret firmalarının yerellerle rekabeti artıyor.
■ Hammaddede ithalatındaki vergiler yüksek.

■ Daha nitelikli işgücü ve üretime ihtiyaç var.
■ Üretim için devlet teşviki de uygulanmalı.
■ Küresel firmaların ve markaları satın almak gerekiyor.

Geleceğin gıdası: Bakliyat



Dünya Bakliyat Günü'nün bu yılki sloganı, 'Geleceğin Gıdası' olarak belirlendi. Bu özel günde bakliyatın önemi, dünyada bir haftaya varan kutlamalar ve etkinliklerle gündeme getirilecek.

DÜNYA, Dünya Bakliyat Günü'nü kutlamaya hazırlanıyor. 10 Şubat 2019'da başlayacak etkinliğin bu yılki sloganı, 'Geleceğin Gıdası' olarak belirlendi. Bakliyatın gerek toprak verimliliği gerekse insan sağlığı açısından önemi, başta Türkiye olmak üzere dünyada bir haftaya varan kutlamalar ve çeşitli etkinliklerle bir kez daha gündeme getirilecek.

ÖNEMİ ANLAŞILDI

Dünya genelinde bakliyatın öneminin yeniden anlaşılmasına başlandığını belirten Dünya Bakliyat Federasyonu Başkanı Hüseyin Arslan, bakliyat üretiminde bir artış olduğuna dikkat çekti. Bakliyat üretiminde Kanada, ABD ve Avustralya'nın ardından yeni oyuncuları da devreye girdiğini ifade eden Arslan, "Bakliyatın önemi artık Avrupa'da da daha iyi anlaşılıyor. Avrupa Birliği'nden (AB) bakliyatla özellikle fava fasulyesi ve bezelyeyle ilgili önemli destekler verilmeye başlandı. Rusya, Kazakistan gibi büyük topraklara sahip ülkelerde de bakliyat üretiminde gittikçe artan ciddi rakamlar ortaya çıkıyor. Hatta bu ülkeler ihracata bile başladılar" diye konuştu.

Arslan, BM'nin Sürdürülebilir Gelişme Hedefleri 2030 Ajandası'ndaki 3. hedefin yansıyan fazlasıyla bakliyatla direkt ya da dolaylı komular olduğunu söyledi.

GERÇEK TÜRK MALI

Türkiye ve AB ülkelerinde tarımsal alanların kısıtlı olduğuna dikkat çeken Arslan, bu nedenle Türkiye, AB ve bazı gelişmekte olan ülkelerin çiftçiye destekler verdiğini anıttı. Hüseyin Arslan, Türkiye'de geçmiş yıllarda yeterli olmayan desteklerin, düzenlemelerle iyi bir seviyeye geldiğini ifade etti. Arslan, şunları söyledi: "Bu desteklerle o eksiklikimizi tamamlamak üzereyiz. Son dönemde bakliyatla gerçek Türk Mali ihracatında 2017'den başlayarak özellikle 2018'de artış var. Gelişmeler olumlu. Yayımları gereken ise Türkiye'de tohum sisteminin oturtulması; çünkü Türkiye'de tohum da var."

Tüketimi artık bir trend oldu

Dünya Bakliyat Federasyonu Başkanı Hüseyin Arslan, dünyanın daha sağlıklı beslenmeye doğru ilerlediğini ve bakliyat tüketiminin de arttığını söyledi. Arslan, tüketim artışını Dünya Bakliyat Yılı'nın bir çarpan etkisi haline getirdiğini, Dünya Bakliyat Günü'nün de insanları sağlıklı tüketim açısından bakliyatla yönelteceğini vurguladı. ABD'de tüketimi en çok artan ürünün 'humus' olduğunu işaret eden Arslan, bakliyat tüketiminin artık bir trend olarak başladığını altını çizdi. Arslan, hedeflerinin, bakliyatla hem üretimin hem de tüketimin artırılması olduğunu belirtti.



BAUMA CTT RUSSIA

Moskova - Rusya Federasyonu
4-7 Haziran 2019

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

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

Bauma CTT Russia

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

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

Banka Bilgisi

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Akif Günlüçü - İdil Aslantas

Tel : 0212 455 61 19 - 455 61 13

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

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

www.ito.org.tr

'100 milyon dolarlık pazar' sayısı 39'a yükseldi

GEÇEN yılı 31.6 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek ihracat rakamıyla kapatan Türk otomotiv sektörü, 39 ülkeye 100 milyon doların üzerinde ihracat gerçekleştirdi. Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerinden derlenen bilgilere göre, otomotiv sektörü geçen yıl ihracatta yüzde 11'lik artışla 31.6 milyar dolara ulaşarak Cumhuriyet tarihinin en yüksek dış satımını gerçekleştirdi.

13. KEZ BİRİNCİ OLDU

Geçen yıl 207 ülke, serbest ve özser bölgeye ihracat yapan sektör, yıl bazında ihracatta üst üste 13'üncü kez birinci oldu. Milyar doların üzerinde ihracat yaptığı ülke sayısını 7'den 9'a çıkaran Türk otomotiv sektörü, geçen yıl en fazla ihracatını 2017'ye göre yüzde 8.8'lik artışla Almanya'ya yaptı. Sektörün en büyük pazarları şunlar oldu:

- Almanya: 4 milyar 752 milyon dolar
- İtalya: 3 milyar 268 milyon dolar
- Fransa: 3 milyar 235 milyon dolar
- İngiltere: 2 milyar 941 milyon dolar
- İspanya: 1 milyar 785 milyon dolar
- Belçika: 1 milyar 409 milyon dolar

HOLLANDA VE ROMANYA

Sektörün 100 milyon doların üzerindeki pazar sayısı ise 40'a



2018'i Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracat rakamıyla kapatan Türk otomotiv sektörü, 100 milyon doların üzerinde ihracat yaptığı ülke sayısını 34'ten 39'a çıkardı.

Brezilya 100 milyon dolar eşliğinde

Brezilya'ya yapılan ihracat geçen yıl yüzde 13 artışla 99 milyon 165 bin dolara çıktı. İhracat artısının sürmesi durumunda Brezilya, Türk otomotiv sektörünün 100 milyon dolarlık pazarları arasına girecek.

dayanarak, 34'ten 39'a çıktı. Söz konusu pazarlardan 9'unda milyar dolar sınırı aşıldı, 30'unda da 100 milyon dolar eşiği geçilmiş oldu. Milyar dolarlık pazarın altında olan ancak 100 milyon dolarlık eşişin de çok üzerine çıkan ülkelere ise Hollanda ve Romanya oldu. Hollanda, yüzde 19 artışla ulaşılan 905 milyon dolarla Türk otomotiv sektörünün en fazla ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında 10. olurken, Romanya da 893 milyon dolarla 11. sırada yer aldı.

100 milyon doları geçen ülkeler

Türk otomotiv sektörünün ihracat yaptığı ülkelere Hırvatistan, Slovakya, Sırbistan, Tayvan ve Şili'ye yapılan dış satım ise 100 milyon doları geçti. Sektör, geçen yıl Fas'a 561, İsrail'e 523, İsveç'e 488, Rusya'ya 453, Macaristan'a 416, Portekiz'e 364, Avusturya'ya 307, Mısır'a 304 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Geçen yıl 100 milyon dolarlık ihracat eşişini aşan ülkelere Hırvatistan, Slovakya, Sırbistan, Tayvan ve Şili de katıldı. Hırvatistan'a geçen yıl yapılan

ihracat 2017'ye göre yüzde 50 artarak 77 milyon dolardan 115.4 milyon dolara, Slovakya'ya yüzde 52 yükselişle 71.6 milyon dolardan 109 milyon dolara, Sırbistan'a yüzde 27 artışla 82.4 milyon dolardan 105 milyon dolara, Tayvan'a yüzde 70 yükselişle 61.6 milyon dolardan 104.6 milyon dolara, Şili'ye ise yüzde 60 artışla 63 milyon dolardan 100.6 milyon dolara ulaştı. Türkiye; Bulgaristan, Cezayir, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Suudi Arabistan, Norveç, Meksika, Güney Afrika Cumhuriyeti, Irak, İran, İrlanda, İsviçre, Kanada, Ukrayna ve Yunanistan'a 100 milyon doların üzerinde ihracat yaptı.



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLELE

Ekonomide son gelişmeler

Dünya ve Türkiye ekonomisi 2019'a hızlı başladı. Dünya ekonomisinde yavaşlama endişeleri, Türkiye'de ise ekonomide ve işlerde toparlanma çabası öne çıkıyor. Gelişmeleri ve beklentileri değerlendirelim:

1 - ABD-Çin ticaret görüşmeleri çok kritik
2018'de başlayan ticarette korumacı adımların geleceğini ABD-Çin ticaret müzakereleri belirleyecek. Uzatılmaz ise görüşmelerde uzlaşma için son tarih 1 Mart. Ticaret müzakerelerinin sonucu 2019'u şekillendirecek. Anlaşmaya varılması halinde dünya ekonomisine yönelik korumacı riski azalacak. Anlaşma sağlanamaz ise ABD ve Çin yeni koruma önlemleri alacak, korumacı dalgası dünyanın geri kalanına da yayılacak ve dünya ekonomisinde yavaşlama olacak.

2 - Brexit çıkmazı sürüyor
Büyük Britanya'nın Avrupa Birliği'nden ayrışma sürecinde belirsizlik artarak sürüyor. Ayrışma anlaşmalarını İngiltere Parlamentosu kabul etti. Şubat içinde İngiltere hükümeti, AB'den anlaşmada iyileştirmeler isteyecek. Ancak AB, ayrışma anlaşmalarını yeniden müzakere etmeyeceğini açıkladı. Bu çerçevede anlaşmasız ayrışma olasılığı da güçleniyor. İngiltere'nin resmi ayrışma tarihi olan 29 Mart'ın uzatılmasından yeni Brexit referandumuna kadar tüm seçenekler halen masada.

3 - Küresel mali piyasalar Fed'i mat etti; sıcak para geri dönüyor
ABD Merkez Bankası Fed'in 2019'a ilişkin para politikasındaki normalleşme planı, küresel mali piyasalarda büyük tepki ile karşılaştı ve başta ABD borsaları olmak üzere büyük kayıplar yaşanmaya başladı. Bu gelişmeler sonrası küresel ekonomik yavaşlama riskini de göz önüne alan Fed, 2019'a ilişkin planını hafifletti ve çok daha temkinli bir para politikası uygulayacağını açıkladı. Küresel mali piyasalar Fed'i frenledi, sıcak para dalanını hızla artmaya başladı ve piyasalar toparlandı.

4 - Merkez Bankası sıkı para politikasını sürdürüyor
T.C. Merkez Bankası, sıkı para politikasını sürdürüyor. Merkez Bankası enflasyonist kalıcı bir iyileşme sağlanana kadar sıkı para politikasına devam edecek. Merkez Bankası hem yüzde 24 olan politika faizini koruyor hem de piyasaya bıraktığı likiditeyi azaltıyor. Seçimler öncesi Merkez Bankası'nın para politikasında gevşeyeceği beklentisi de büyük ölçüde ortadan kalktı. Merkez Bankası'nın para politikasında bundan sonraki adımların enflasyondaki gelişmeler belirleyecek. Buna bağlı olarak en erken bir faiz indirimi ilkbaharda mümkün olacak.

5 - Türkiye'ye sıcak para akımı başladı
Küresel mali piyasalarda sınır ötesi kısa vadeli sermaye hareketlerinde önemli bir canlanma yaşanıyor. ABD Merkez Bankası ile Avrupa Merkez Bankası'nın para politikalarında 'temkinli olacağız' yaklaşımı sıcak para akımını tetikledi. Bu çerçevede Türkiye'ye yönelik olarak da kuvvetli bir sıcak para girişi başladı. T.C. Merkez Bankası'nın sıkı para politikasını sürdürme kararlılığı da sıcak para girişini hızlandırdı. Türkiye'de mali varlıklar, özellikle yüksek faiz getirisi ile sıcak paraya cazip getiriler sağlıyor. Sıcak para girişi ile Türkiye döviz ihtiyacının bir bölümünü de karşılıyor.

6 - Sıcak para Türk Lirası'na değer kazandırıyor
T.C. Merkez Bankası'nın sıkı para politikasını sürdürmesi ve küresel mali piyasalarda yeniden hareketlenen sıcak paranın Türkiye'ye de akışı sonucu, Türk Lirası değerlendi. Gelişen ülke varlıklarına yönelik akımdan Türkiye'de yüksek faizleri ile yararlanıyor. Hisse senedi piyasasına da giriş yaşanıyor. Bu çerçevede Türk Lirası'nın değerini yüksek döviz ihtiyacı, borçlar ve riskler değil, sıcak para girişi belirlemeye başladı. Sıcak para, Türk Lirası'nı kısa süreliğine destekliyor, ancak kalıcı değil ve Türk Lirası'nın gerçek değerinin belirlenmesini engelliyor.

7 - İktisadi faaliyetlerde toparlanma ihtiyacı sürüyor
Ekonomide uygulanan dengeleme politika yılın ilk ve ikinci çeyreğinde iktisadi faaliyetlerde ister istemez küçülmeye yol açacak. Buna bağlı olarak da sektörlerde konordato ve iflaslar yaşanmaya devam edecek. Konordato ve iflaslar reel sektördeki tüm değer zincirini olumsuz etkilemeyi de sürdürecektir. Yerel seçime kadar işlerde küçülme ve kamunun buna karşın destekleri süreci.

Trafikteki araç sayısı 22.9 milyona yükseldi



Trafığe kayıtlı araç sayısı, geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 2.91 artarak 22 milyon 865 bin 921'e yükseldi.

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, Aralık 2018'e ilişkin Motorlu Kara Taşıtları İstatistikleri'ni açıkladı. Buna göre, geçen yılsonu itibarıyla trafığe kayıtlı toplam taşıt sayısı, bir önceki yıla göre yüzde 2.91 artışla 22 milyon 865 bin 921'e ulaştı. Bunların yüzde 54.2'sini otomobil, yüzde 16.4'ünü kamyonet, yüzde 14'ünü motosiklet, yüzde 8.3'ünü traktör, yüzde 3.7'sini kamyon, yüzde 2.1'ini minibüs, yüzde 1'ini otobüs, yüzde 0.3'ünü ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.

Aralık ayında trafığe kaydı yapılan 56 bin 112 taşıt içinde otomobil yüzde 67.9 ile ilk sırada yer aldı. Bunu yüzde 12.3 ile kamyonet, yüzde 8.7 ile motosiklet, yüzde 7.5 ile traktör takip etti. Taşıtların yüzde 3.6'sını ise minibüs, otobüs, kamyon ve özel amaçlı taşıtlar oluşturdu. Aralık 2018'de, bir önceki yılın aynı ayına göre trafığe kaydı yapılan taşıt sayısında yüzde 45.5 azalış gerçekleşti. Bu azalış otomobilde yüzde 43.2, minibüste yüzde 50.4, otobüste yüzde 53, kamyonette yüzde 59.4, kamyonunda yüzde 56.6, motosiklette yüzde 32.3, özel amaçlı taşıtlarda yüzde 33.2, traktörde ise yüzde 43.8 oldu. Geçen yıl ocak-aralık döneminde trafığe 903 bin 274 taşıtın kaydı yapılırken, 256 bin 298 taşıtın kaydı silindi. Böylece trafikteki toplam taşıt sayısı 646 bin 976 arttı.

SIAL CANADA 2019

Toronto - Kanada
30 Nisan-2 Mayıs 2019

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



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR.

SIAL CANADA

- 22.000 m² katılım alanı
- 50 ülkeden 1000 katılımcı
- 60 ülkeden 19.000 ziyaretçi
- Ziyaretçi sayısında %17 artış
- Katılımcı firmaların %97 memnuniyeti

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru işlemleri
- M² katılım bedeli: 3.600 TL



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç - Çağrı Oluç
Tel : 0212 455 61 11, 0212 455 65 05
Faks : 0212 520 15 26
GSM : 0533 959 30 57
E-posta : sibel.tayanca@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr
www.ito.org.tr



BELİRSİZLİĞİN BU KADAR BELİRLİ OLDUĞU BİR YILI BAŞLANGICI OLMAMIŞTI. ÖNCE VARLIKLARI KORUYALIM, BELİRSİZLİKLERİN DAĞILMASINI BEKLEYELİM.

2019 ihracatı hızlı başladı

İhracat rakamları ilk kez hem özel hem de genel ticaret sistemine göre açıklandı. Her iki sisteme göre ocak ayı ihracatı arttı. İhracatın ithalatı karşılama oranı da yükseldi.

TİCARET Bakanı Ruhsar Pekcan, 2019'da dış ticaret verilerini, hem özel ticaret hem de genel ticaret sistemine göre açıkladı. Pekcan, "Özel ticaret sistemine göre, ocak ayı ihracatı yüzde 5.93 artışla 13 milyar 171 milyon dolar olarak gerçekleşti. Genel ticaret sistemine göre ise ocak ayı ihracatı yüzde 6.33 artışla 13 milyar 904 milyon dolar oldu" dedi. Bu yılın en önemli göstergesinin ihracatın ithalatı karşılama oranı olduğuna dikkat çeken Pekcan, şunları kaydetti: "2019 yılının ocak ayında ihracatımızın ithalatımıza karşılama oranı, özel ticaret sistemine göre yüzde 57.77 den yüzde 83.85'e yükseldi. 2018 yılının ocak ayında genel ticaret sistemine göre yüzde 59 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2019 yılının ocak ayında yüzde 85.72 oldu.

Bunun Türkiye için önemli bir rakam olduğunun hepimiz farkındayız. 2018 Ocak ayında dış ticaret açığımız 9.1 milyar dolar iken, bugün 2.5 milyar dolara düştü. Yani bugün için ocak ayında dış ticaret açığı açısından 6.6 milyar doların üzerinde bir fayda sağlandı."

ÜLKE STRATEJİLERİ

Pekcan, yazılım, yapay zeka ve diğer teknolojik alanlarda Türkiye'nin potansiyelini küresel piyasalara sunmak üzere yeni politikalar oluşturduklarını bildirdi. Şu an yeterince etkili olunamayan pazarlara yeni stratejilerle güçlü şekilde gireceklerini belirten Pekcan, "Ülke stratejilerimizi devreye sokuyoruz. Özellikle dış ticaret açığımızın yüzde 78'ini oluşturan ülkelerle ilgili özel yol haritalarımız var. İç ticarete, gümrüklerde dijitalleşmeyi ve e-ticareti ön plana çıkararak çalışmalar yapıyoruz. Mevzuatımızı çağın gereklerine göre sadeleştiriyoruz" diye konuştu.

YENİ SİSTEM

Özel ticaret sistemine ülke sınırları içinde üretilen tüm ürünler dahil edilmiyor; serbest bölgelerdeki antrepo verileri hariç rakamlar yer alıyor. Genel ticaret sisteminde ise buradan yapılan ihracat hesaba dahil ediliyor. ABD, İngiltere, Kanada, Rusya, Çin ve Hindistan genel ticaret sistemini kullanırken; Fransa ve İtalya özel ticaret sistemini tercih ediyor.

Ocak ihracatından ilginç veriler

- 219 ülkeye ihracat yapıldı.
- Otomotiv, 2 milyar 330 milyon 116 bin dolarla en fazla ihracat yapan sektör oldu.
- En fazla ihracat artış yüzdesi yüzde 116.2 ile gemi ve yat sektöründe gerçekleşti.
- Türkiye'nin toplam ihracatının geçen ay yüzde 80.7'sini gerçekleştiren
- Sanayi grubunda 2018'in aynı dönemine göre yüzde 7.6'lık artışla 10 milyar 635 milyon 321 bin dolarlık ihracat yapıldı.
- En fazla ihracat Almanya'ya gerçekleşti.
- 41 ilin ihracatı arttı.
- En çok ihracat yapan ilk 5 il, sırasıyla İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara oldu.



Yabancı yatırımcıdan son iki yılın en büyük alımı

BORSA İstanbul'da ocak ayında net 798 milyon dolarlık hisse senedi alımı yapan yabancı yatırımcı, böylece 2017'den bu yana en yüksek tutarlı alımını gerçekleştirdi. 2017'nin ocak ayında net 816 milyon dolarlık alım yapan yabancı yatırımcılar, bugüne kadar net alım açısından bu seviyelere yaklaşamamıştı.



İstanbul'da güçlü bir şekilde alım tarafına geçti.

TALEP GÖREN HİSSELER

Yabancı yatırımcıların ocakta en çok tercih ettiği hisseler arasında bankalar öne çıkarken, THY en fazla satış yaptıkları hisse oldu. 2018'de yüzde 43.33 değer kaybeden BIST 100

endeksi, ocakta yabancı yatırımcı alımlarının katkısıyla TL bazında yüzde 14.03, dolar bazında ise yüzde 16.85 yükseldi. Böylelikle son 22 yılın en iyi ocak ayı performansını gösteren BIST 100 endeksi, 2018'deki kayıplarının önemli bir kısmını da telafi etmiş oldu.



PLATFORM

Prof. Dr. Kerem ALKIN

Küresel ekonomi-politik sistemin sebep olduğu gerginlik ve belirsizlik başlıkları dikkate alındığında, önde gelen gelişmekte olan ülkelerin uluslararası finans sisteminden kaynağa ulaşmalarının göreceli olarak zorlaştığı bir dönemden geçiyoruz. Bu da, ülkelerin büyüme, istihdam gibi 'makro ekonomik öncelik'lerini, hedeflerini olumsuz yönde etkileme riski taşıyor. Türkiye, küresel sistemin sebep olduğu bu zorlu etabı, 'Yeni Ekonomi Programı' doğrultusunda 2018-2020 dönemi açısından 'dengeleme-disiplin' dönemiyile aşmak üzere bir strateji yürütüyor. Bu stratejinin önemli sac ayaklarından biri ise 'net ihracat'ın büyüme katkısını güçlü kılmak.

Ticaret diplomasisi

İhracatımız, 2018'in 10 ayında rekorlar kırarak, 'net ihracat'ın

büyümeye güçlü katkı sağlamasında önemli bir başarıya imza attı. Veriler, 2019'un ocak ayı itibarıyla tüm zamanların en yüksek ocak ayı ihracatıyla ihracatımızın yeni yıla da aynı kararlılıkla başladığını gösteriyor. 2019'da Çin, Hindistan gibi dev pazarların yanı sıra Rusya gibi yüksek dış ticaret açığı verdiğimiz pazarlara, Japonya ve Meksika gibi uzak pazarlara yönelik 'çok boyutlu', 'çok yönlü' ihracat hamlelerini yürütecek bir yaklaşımı Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan'ın öncülüğünde oluşturmuş durumdayız. Söz konusu 'çok boyutlu' hareket tarzının, ihracatımız 219 ülkeye ihracat gerçekleştirdi; 126'sında ihracatı arttı; 104'ünde ise artış çift haneli noktaya getirmiş olması, Türkiye'nin 'ticaret diplomasisi'nin 'saha neferleri'nin açık ve net başarısıdır.

Avantajlı 285 ürün

Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin (TİM) Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Modeli (RCA)

üzlerinden yürüttüğü araştırma, dünya ekonomisinde en fazla ticareti yapılan 200 ürün arasında, Türkiye'nin 47'ünde avantajlı olduğunu göstermişti. Şubat ayında TİM'in yayınlacağı ve küresel ticaretin yüzde 84'ünü oluşturan 1000 ürün üzerinden yapılan RCA analizi ise Türkiye'nin dünya ekonomisinde 285'ünde avantajlı olduğunu çıkaracak. Böylece söz konusu avantajlı ürünlerimizle hangi ülke pazarlarına yüklenmemiz konusunda önemli ipuçları ihracatçılarımıza paylaşılmış olacak. KGF destekli ihracat kredilerinden yeni finansman mekanizmalarına, bu dönemden ihracatımıza verilecek her destek, KDV iadeleri olmak üzere ekonomimizin büyümesine ihracat rekorları olarak geri dönecek. TİM ve ihracatçımızın bu 'çok yönlü' hamlelerini dikkatle takip edelim.

Mercerler enerji ve AB'ye odaklandı

Dünyanın önde gelen iç ve

dış ticaret sigortalama şirketlerinden Coface'ın her yıl Paris'te gerçekleştirdiği 'Ülkeler Risk Görünüm Zirvesi', bu yıl iki temel konu başlığı olarak, 'enerji' ve 'Avrupa'nın geleceği'ne odaklanmıştı. Enerji başlığında öne çıkan ilk konu, küresel ve bölgesel politik gelişmelerin İran, Irak, Libya ve Venezuela gibi petrol üreticisi ülkeler üzerinde oluşturduğu baskı ve bu baskıdan etkilenen petrol üretimi. İkinci önemli konu ise Çin, Hindistan ve ABD gibi ciddi enerji tüketicisi ülkelere yönelik ekonomik büyümede yavaşlama, hatta resesyon riskinin küresel enerji talebine olan etkileri. Bu nedenle küresel enerji ticaretinin bugün ve geleceği, küresel, bölgesel ve ulusal düzeyde enerji üreten firmaların enerji fiyatlarını ve şirket karlılığını yönetebilme becerileri dikkatle takip edilecek. Suudi Arabistan'ın ABD'den üretimi kısmaması yönünde görüldüğü baskı, Rusya'nın ise ABD ve AB

yapırımlarına rağmen dünya enerji piyasasındaki güçlü rolü ve AB'nin enerji arz güvenliği açısından taşıdığı rol de gündemdeki yerini koruyor. Hidrokarbon ve nükleerde ülkeler arası kapışmanın tımanacağı beklentisi öne çıkıyor. Ayrıca dikarbonizasyon, yani hidrojen ve güneş enerjisindeki gelişmeler de radarda. Coface'ın küresel zirvesinde bir diğer önemli başlık ise 'Avrupa'nın geleceği'ydi. Zirveye katılan uzmanlar, bu başlığı iki önemli konu başlığı etrafında değerlendirdiler. Birinci konu başlığı, elbette Brexit. İkinci konu başlığı ise 'Avrupa'da yükselen popülizm'. 28 AB ülkesinde en hassas konu başlığı, eşit işe eşit maaş olarak öne çıkıyor. Coface, 2019 için Türkiye ile Euro Bölgesi'nin büyümesini yüzde 1.2 olarak öngörüyor. Türkiye'nin sorunlarıyla baş ederek, tekrar düzleşme çıkacağı beklentisi hayli güçlü.



Artık sadece ihtiyaç kadar konut üretilecek

Bakan Murat Kurum, bundan böyle kaynakların en verimli ve en etkin kullanımının sağlanacağını belirterek, "Artık sadece ihtiyaç kadar konut üretilcek" dedi. Bakan Kurum, böylece ısrar ve kayıpların önlenmesini dile getirerek, şunları söyledi: "Kentsel dönüşüm uygulama takvimi, başlangıç ve bitiş tarihleri belli olacak. Finansman yönetimi belirlenecek. 'Kentsel dönüşüm ne zaman başlayacak, kentsel dönüşümü kim yapacak ve hangi tarihte neticelenecek' soruları tarihe karışacak."

Yeni dönemde 7 temel hedef

- Afet risklerinin etkin bir şekilde bertaraf edilmesi, vatandaşların can ve mal güvenliğini kesin olarak sağlanması.
- Yapılan dönüşümlerin yanında çevresel, tarihi ve kültürel değerlerimizin korunması ve yaşatılması.
- Ülke çapında sürdürülebilir kentsel dönüşümün belirlenmesi.
- Yerinde dönüşümün, yatay mimarinin ve mahalle kültürünün esas alınması.
- Sosyal ve teknik altyapı yetersizliklerinin giderilmesi.
- Engelli dostu şehirlerin hayata geçirilmesi.
- Yapılaşma sonrası oluşacak değer artışı adil ve dengeli olarak paylaştırılması.

597 bin konut yenileniyor

Türkiye'nin 53 ilinde 238 riskli alanda çalışmalar sürüyor. Bu kapsamda ülke genelinde 597 bin konut yenileniyor. Öte yandan kentsel dönüşüm için yedi hedef belirlendi.

KENTSEL Dönüşümde Yeni Dönem Tanıtım Toplantısı'nda Kentsel Dönüşüm Strateji Belgesi'ni açıklayan Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, "53 ilde 238 riskli alanda çalışmalar sürüyor. Dönüşüm kapsamına aldığımız bağımsız birim sayısı 664 bin, ülke genelinde 597 bin konutu da yeniliyoruz" dedi.

ZOR BİR SÜREÇ

Kurum, sadece eski ve kaçak evlerin, afet riski taşıyan binaların yenilenen değil, bunların yanında konfora ve sağlamlığa sahip yapıları üretmenin, şehirlere inşa etmenin önemini vurguladı. Kurum, "Bu anlamda Türkiye'yi güvensiz ve kaçak

yapılardan, afet riski taşıyan yapıları kurtarmak ana hedefimiz. Bu bakımdan kentsel dönüşüm kaçınılmaz, uzun soluklu zor bir süreç" dedi.

İKİ BÖLÜME AYRILDI

Kurum, kentsel dönüşüm çalışmalarını, tarihi kent merkezlerinin yenilenmesi ve deprem riski taşıyan alanların dönüştürülmesi olarak iki kısma ayırdıklarını belirtti. Şu ana kadar 37 ilde 65 ziyarette bulundukları bilgisini veren Kurum, şöyle devam etti: "Yıllık en az 300 bin konut dönüştürme hedefi koyduk. Bunun 30 bin konutunu yeni yaklaşık yüzde 10'unu Bakanlığımız eliyle yürüteceğiz. Sahadaki uygulamaları, vatandaşlarla görüşmeleri,

vatandaşın rızası çerçevesinde projeleri hep birlikte yürüteceğiz. Yıllık 300 bin konut dönüştürme hedefinde, dönüştürülmesi gereken 6,7 milyon konutu da 20 yıl içerisinde dönüştürmüş olacağız."

FİNANS DESTEĞİ

Kentsel dönüşümün ağırlıklı olarak belediyeler ve özel sektör eliyle ilerlediğini vurgulayan Kurum, "Yıllık 300 bin konutun 30 binini Bakanlık olarak dönüştürecek. Kalan 270 bin konut için de belediyelere, özel sektörümüze çağrıda bulunuyorum. Emlak Bankası'nın da bu süreçte dahil olmasıyla kentsel dönüşümde hem özel sektörümüze hem belediyelerimize gerekli finans desteğini sağlayacağız" dedi.

9.4 milyar lira kaynak kullanıldı

Bakan Murat Kurum, kentsel dönüşüm projeleri kapsamında kira yardımı, proje ve faiz desteği olarak bugüne kadar 9 milyar 407 milyon lira kaynak kullandıklarını belirtti.



Ocak ayı kullanım oranı ve verdiği mesajlar

TCMB tarafından açıklanan Ocak 2019 kapasite kullanım oranları hem sektörel bazda hem de genel olarak firmaların toplam kapasitenin ne kadarını üretimde kullandıklarını gösteriyor. Talep düşük veya mamul stoğu yüksekse üretici frene basarak kapasite kullanım oranını düşürüyor, eğer talep yüksek ve stok azalıyorsa üretimini artırıyor. Bu durumda da üretim kapasitesi artıyor.

Ocak 2019'da imalat sanayi kapasite kullanım oranı (1.753 işyerinin verdiği bilgilere göre) bir önceki aya göre 0.3 puan artarak yüzde 74.4 seviyesinde gerçekleşti. Bu oran, alışlagelmiş oranlara göre oldukça düşük.

Rekabet şansı

Daha detaya baktığımızda; tüketim malları imalatında kapasite kullanım oranının yüzde 72.4 seviyelerinde olduğunu görüyoruz. Tüketim malları üretimi talep değişimlerine çok duyarlı. Bunun sebebi bozulma riski nedeniyle stoğa üretim yapma isteğinin pek fazla olmaması. Tüketim malları üretimindeki düşük kapasite kullanım oranı iç talepteki zayıflığı açıkça ifade ediyor.

Ara mali üretiminde kapasite kullanım yüzde 73.8 ile tüketim mali üreticilerine göre biraz daha yüksek. Böylece ara mali üretiminde verimlilik de daha yüksek gerçekleşmiş oluyor.

Dayanıklı tüketim malları imalatına baktığımızda yüzde 67.7 gibi oldukça düşük bir kapasitenin olduğunu gözlemliyoruz. Bu oran, dayanıklı tüketim mali üreten imalatçıların kapasitelerinin neredeyse yarısını kullandıklarını gösteriyor. Böyle bir yapıda firma maliyetleri yüksek olduğundan rekabet şansı da pek kalmaz.

Ciroları azaltıyor

Kapasite kullanım oranının son yılların en düşüğüne gelmesi, şu sorunları da beraberinde getiriyor:

- Ciroların azalması
- Ciro düşüşüne bağlı olarak tahsilatların azalması
- Ciro yapma ihtiyacı nedeniyle kâr marjının azalması, hatta bazen zararına satış
- Sabit giderlerin toplam giderler içerisindeki payının artması
- Tahsilat kalitesinin bozulması (vade uzaması, çek yazılması veya konkordato vb. sorunlar)
- Düşen ciro nedeniyle alınan kredilerin azaltılması talebi
- Geçmiş nakit akışına göre yapılan vadeli evraklarla ödemelerin karşılığını koyma imkanlarının daralması.

Bu sorunlar, profesyonel bir finansal yönetim yapılmaması nedeniyle firmaların sonunu getirebiliyor. Yanlış bir uygulama ve ciddi bir itibar kaybı demek olan konkordato gibi yanlış yollara sürükleyebiliyor.

Finans yönetiminiz profesyonel olmalı

Son sözümüz; bazı giderler sorun oluşturmamı engellemek için yapılır. O giderin yapılmasından vazgeçilmediği için mali bütçe diye kara kara düşünülür. Siz siz olun, böyle dönemlerde finansmanınızı profesyonelce yapılımasını sağlayın ve uyarıları dikkatle dinleyin.

80 ülkeden binlerce profesyonel Linexpo İstanbul'a geldi

YAHYA GÜL

TÜM İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGİSAD) ve Çorap Sanayicileri Derneği (ÇSD) tarafından organize edilen Linexpo İstanbul 2019 Fuarı, 6-9 Şubat'ta 80 ülkeden yaklaşık 30 bin profesyonellerin buluştuğu ev sahipliği yaptı. Tamamı yerli 250 markayı sektör profesyonelleriyle buluşturan fuar, İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi.

TEKSTİLDE ÖNCÜYÜZ

Fuarın açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dursun Topçu, Türkiye'nin tekstilde öncü bir ülke haline geldiğini, bu başarısını iç giyim ve çorap sektörlerinde ortaya koyduğunu belirterek, iç giyimde kayda değer bir ihracat rakamı yakalandığını kaydetti.

Topçu, 2018'de Türkiye'den 646.2 milyon dolar değerinde iç giyim ve yataklık kıyafeti ihracat edildiğini hatırlattı. Geçen yıl olağanüstü şartlar sebebiyle 2017'ye göre ihracatta azalma yaşandığını belirten Topçu, şunları söyledi: "İnanyorum ki, 2019'da bu azalışı yerini ciddi bir artış oranına bırakacak. Sektör hem mevcut ülkelere satışını artıracak hem de yeni pazarlara



girerek büyük bir sıçrama yapacak."

Çorap sektörünün önemli bir gelişme yakaladığını, zorluklara rağmen 2018'de 800 milyon doların aşan ihracata ulaştığını belirten Topçu, "Bence bu rakam oldukça anlamlı. Hedefimiz, kısa sürede her iki sektör için de 1 milyar doları aşmak olmalı" dedi.

185 ÜRÜNLE REKABET

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçıvan da tekstil sektörünün, iç giyim, dış giyim ve çorabın en önemli tamamlayıcı faktörünün insan olduğunu söyledi. Bahçıvan, "Sektörümüz, cari açığın kapatılmasında noktasındaki en önemli sanayilerin başında geliyor. Ne kadar makinalaşsa, teknolojik gelişme olursa olsun, en önemli katkı insanıdır, yani emekten geliyor" dedi.

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güllü ise TİM olarak 2019 raporu hazırladıklarını belirtti. Güllü, "Türkiye'nin 185 ürünle dünyada rekabet edebileceği sektörleri tespit ettik. Bunların içerisinde hazır giyim sektörümüzün olduğunu, iç giyim ve çorapta da rekabet avantajı yakaladığımızı görüyoruz" diye konuştu.

Tasarımda ve hızlı modada öndeyiz

ülkeyiz. Tasarımda ve hızlı modada rakiplerimizin önündeyiz. Alıcılarımızın çoğu bizi biliyor. Ama biz bıkmadan, usanmadan kendimizi tanıtmak zorundayız. Mevcut pazarlarda payımızı artırmak, alternatif pazarlarda da kök salmalıyız" diye konuştu. TİGİSAD Başkanı Mustafa Nazik ise iç giyim, trendi ve modası olan büyük bir sektör olduğunu, iç piyasa ve ihracat olarak 10 milyar dolarlık bir hacme ulaştığını bildirdi.



70 MİLYON TURİST HEDEFİ İÇİN DEV HAMLE SÜRÜYOR

Yabancı ziyaretçi sayısı 2018'de önceki yıla göre yüzde 21,84 artan Türkiye'de 2023 için belirlenen "70 milyon turist, 70 milyar dolar" hedefine ulaşmak için çalışmalar sürdürülüyor.



TURİZM İÇİN YENİ YASA HAZIRLIĞI

Türizmde yeni hedeflere ulaşmak yeni yasa tasarıları hazırlanıyor. Başbakanlık, sektörün çağın gereğine uygun, yeni teknoloji ve küresel ticaret ile uyumlu turizm için yeni bir çalışma yürütüyor.

Bakanlığın destinasyon çalışmalarını kapsamındaki seyahatçiler pilot ilerde, dijital uygulamalarla hayata geçirilecek.



JAPONYA VE RUSYA'DA 2019 "TÜRKİYE YILI"

2019'u "Türkiye Yılı" ilan eden Japonya ve Rusya'da Türkiye'ye has değerleri ön plana çıkararak, kültürel ve arkeolojik mirasın, sanat ve gastronomiye kadar birçok öbeye içinde barındıran gezici sergiler açılacak.



SOSYAL MEDYANIN GÜCÜ TANITIMDA KULLANILACAK

Tur şirketlerini paket programları yerine kendi seyahat programını kendi oluşturarak "porakende turistlere" yönelik tanıtımın ön plana çıkacağı 2019'da bunun için medyanın her mecrası etkin kullanılacak.

THY ile başlatılan "Direkt Turizm Hamlesi" ile Nisan 2019 itibarıyla 13 hafta, 67 frekansa Antalya, Bodrum, Dalaman, İzmir havalimanlarına öncelikle yoğun turist tedariği sağlayan ülkelerden tarifieli uçuşlar başlatılacak.



NİTELİKLİ TURİST, NİTELİKLİ PERSONEL

Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Milli Eğitim Bakanlığı arasında imzalanan protokol kapsamında Turizm Meslek Liseleri için yeni bir çalışma başlatılacak.



TURİZM GELİŞTİRME FONU HAYATA GEÇİRİLECEK

Türkiye'nin turizm politikalarını ilk kez özel sektörün de söz sahibi olmasına sağlayacak ve bir "çatı yapı" olma özelliğini taşıyacak Turizm Geliştirme Fonu'nda son aşamaya gelindi.



TURİZMİN 12 AY YATILMASI HEDEFLENİYOR

Özellikle Turizm Ana Planı'nda turizmin 12 aya yayılması hedefleniyor. Sadece "deniz-kum-güneş" değil, kültür turları, sağlık turizmi, termal turizm, kış ve doğa turizmi açısından farklı alternatiflerin geliştirilmesi ve tanıtımına çalışılacak.

Bakanlık, 25-30 milyon dolar olan tanıtım bütçesini fona aktaracak ve fon tarafından kullanılmasını sağlayacak.



YENİ LOGO UYGULAMASI GELECEK

Yeni bir tanıtım logosu ve sloganı "Türkiye" markasını oluşturma çalışması başlatan Bakanlık, yurt dışı reklam ve PR ajanslarını belirleme sürecini devam ettiriyor.

Turizmde 39 milyar dolarlık sezon umudu



Turizm sektörü bu yıl yüzde 35 büyüme bekliyor. Sektörde öngörüler gerçekleşirse turizm bu yıl, en parlak sezonunu yaşadığı 2014'ten daha yüksek rakamlara ulaşacak.

İstanbul'da yüzde 24 arttı

İstanbul, geçtiğimiz yıl 13 milyon 433 bin kişiyi ağırladı. Bir önceki yıla göre yüzde 24'lük ziyaretçi artışına ulaşan İstanbul, bu yıl yeni rekorlara hazırlanıyor. Geçen yıl gelen turist sayısında Antalya, 13 milyon 642 bin ziyaretçi ile tüm zamanların rekorunu kırmıştı. Türkiye'nin turizm cenneti, geçtiğimiz hafta gerçekleşen 23. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı'nda (EMITT) tanıtıldı.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE 2018'i, turizm gelirlerinde bir önceki yıla göre yüzde 12 büyüme ile kapattı. İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, turizm sektörünün 2019 büyüme beklentisinin ise yüzde 35 olduğunu söyledi. Sektör için bu büyüme, 47 milyon turist ağırlayarak, 39 milyar dolar döviz geliri elde etmesi anlamına geliyor.

GENEL BÜYÜMENİN 15 KATI

Türkiye'nin 2019'da genel büyümesinin yüzde 2,3 olacağı öngörüldü. Buna göre turizm sektörü, genel büyümenin yaklaşık 15 katı büyümüş olacak.

İKİ ÖNEMLİ BEKLENTİ

Geçtiğimiz yıl Türkiye'deki oteller 2017'ye göre doluluk oranlarını yüzde 9,6 artırmıştı. Oteller böylece 2018'i yüzde 66,2 doluluk ile kapatmıştı.

Bu sezon ise turizm sektörünün sıçrama yapmasını sağlayacak iki önemli gelişme var. Bunlardan ilki, Rusya'da ve Japonya'da Türkiye yılı ilan edilmesi. Diğer 2019'un Göbeklitepe yılı ilan edilmesi.

2014 GEÇİLECEK

Türkiye turizm sektöründe 2008'den 2014'e kadar kesintisiz süren büyüme, söz konusu yılda 36 milyon 800 bin ziyaretçi sayısına ulaştıktan sonra düşüşe geçmişti. 2016'da yüzde 29 küçülen sektör, 2017'de bir sıçrama ile 32 milyon ziyaretçiye ulaşarak gelirlerini yüzde 18 artırdı. Bir sonraki yılda büyüme sürerek yüzde 22'ye ulaştı. Eğer öngörüler gerçekleşirse Türkiye turizmde altın yıl olarak kabul edilen 2014 verilerini geçecek.

TURİZMDE ORTAK FON

Turizmciilerin yüzünü güldüren bir başka gelişme ise Kültür ve Turizm Bakanlığı başkanlığında Turizm Geliştirme Fonu'nun kurulması. 2023 hedeflerini 70 milyon turist 70 milyar dolar gelir olarak revize eden

turizm sektörü için kurulması planlanan fonla, tanıtım için ortak bir kaynak oluşturulacak. Sektör temsilcileri, sivil toplum kuruluşları ve Bakanlık kaynak aktarımı yapacağı fon, yeni tanıtım stratejilerinin belirlenmesi, turizm kaynaklarının artırılması, turizmin 12 aya yayılması gibi alanlarda kullanılacak.

ORTADOĞU VE AFRIKA

Türkiye'ye gelen turist sayısı yükselirken dünya genelinde de dolaşım artıyor. 2017 yılında 1,3 milyar kişi uluslararası seyahat gerçekleştiren, bu rakam 2018'de yüzde 6 artışla 1,4 milyar kişiye ulaştı. Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) verilerine göre, turizmdeki bu büyümeyi en çok Ortadoğu, Afrika ve Asya Pasifik ülkeleri sağlıyor. Yine UNWTO'nun öngörülerine göre, uluslararası varışlar 2019'da yüzde 4 büyüme oranına ulaşacak.



En çok Çinli gezginler harcıyor

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) verilerine göre, dünyayı gezen turistler arasında en çok Çinli gezginler harcama yapıyor. Örgütün 2017 verilerine göre Çinli gezginler 258 milyar dolar, ABD'li gezginler ise 135 milyar dolar harcadı. Rusya 31 milyar dolar, Brezilya 19 milyar dolar, Hindistan ise 18 milyar dolar harcama yaptı.

HANNOVER MESSE 2019

Hannover - Almanya
1-5 Nisan 2019

• Yan Sanayi • Elektrik • Hidrolik

ENDÜSTRİDE TÜM YENİLİKLER HANNOVER MESSE'DE BULUŞUYOR!

Hannover Messe

- Dünyanın en önemli ve en kapsamlı sanayi fuarı
- Tek çatı altında 6 farklı ihtisas fuarı
- 75 ülkeden 5000 katılımcı
- Yaklaşık 210.000 profesyonel ziyaretçi
- Uluslararası alanda distribütör ve tedarikçiler ile profesyonel görüşmeler

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 2.880 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m² x 1.000 TL
 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 3. Ödeme : Bakıye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Banka Bilgisi

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İdil Aslantaş - Esra Yılmaz - Gökhan Capkın - Akif Gönülcü - Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 61 13 - 455 65 10 - 455 61 16 - 455 61 19 - 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : idil.aslantas@ito.org.tr - esra.yilmaz@ito.org.tr, gokhan.capkın@ito.org.tr - akif.gonulcu@ito.org.tr - esra.avcioglu@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Rus ziyaretçiler zirveyi bırakmadı



İÇİŞLERİ Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü verilerine göre, 2018 yılında kara, hava, deniz ve demir yolu kullanarak 39 milyon 468 bin 492 yabancı Türkiye'ye giriş, 39 milyon 315 bin 104 kişi ise çıkış yaptı. Geçen yıl Türkiye'ye, en çok ziyaretçi ise yine Rusya'dan geldi. Geçen yıl 5 milyon 986 bin 184 kişiyle Rusya ilk sırada yer alırken, Almanya 4 milyon 489 bin 71 kişiyle ikinci, Bulgaristan 2 milyon 412 bin 45 kişiyle üçüncü sıraya yerleşti. Türkiye'ye 2013 ve 2014

yıllarında en çok Almanlar, Ruslar ve İngilizler giriş yapmıştı. 2015'te ise Almanya, Rusya ve Bulgaristan vatandaşları ilk üç sırayı almış, 2016'da Almanya, Gürcistan ve Bulgaristan vatandaşları ilk üçe girmişti. 2017 yılında ise Türkiye'ye giriş yapan ülkeler arasında ilk sırada dört yıl sonra değişiklik yaşandı. 2017'de Rusya 4 milyon 702 bin 482 kişiyle ilk sırada yer buldu. Almanya 3 milyon 519 bin 206 kişiyle ikinci, İran 2 milyon 497 bin 812 kişiyle üçüncü sırada yer aldı.

Irak'ta iş yapacaklara 5 milyar dolar kredi



DİŞİŞLERİ Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, 'Beyoğlu Buluşmaları' kapsamında düzenlenen toplantıya katıldı. Bakan Çavuşoğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve iş adamlarına dünyanın farklı noktalarında yeni fırsatların oluşturulması için çalışmalarını vurguladı. Çavuşoğlu, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı İsrail

Kuralay'ın da yer aldığı toplantıda, dünyanın her yerinde sorunların ve fırsatların olduğunu belirtti. Çavuşoğlu, "Ticaret savaşları, korumacılık tekrar geri mi geliyor? Bunlara karşı nasıl tavır geliştirebiliriz? Ekonominin gücü nereden nereye gidiyor? Yurtdışındaki fırsatlar neler diye kafa yoruyoruz" dedi. Türkiye'nin sınır komşusu

Irak'taki gelişmelere de değinen Çavuşoğlu, şunları söyledi: "Türkiye olarak Irak'a en büyük taahhütte biz bulunduk. 5 milyar dolar kredi vereceğiz. Bu, 5 milyar dolarlık krediden iş adamlarımız istifade edecek. Irak'ta üstlenecekleri proje için yapacakları yatırım ve ticaretimiz için bu parayı kullanacağız. Irak'ın yeniden inşası için bu işleri koordine etmeye başladık."

Mobilyada genç işgücü bu okulda yetişecek



Reel sektör, nitelikli teknik eleman için hamilik adımlarını çoğaltıyor. Kartal'daki Atalar MTAL'de mobilya ve iç mekan tasarımı alanı açıldı.

REEL sektör, nitelikli teknik eleman ihtiyacının karşılanması için birbiri ardına yeni adımlar atıyor. Bu adımlara mobilya sektörü de bir yenisini ekledi. Sektör temsilcilerinin katkılarıyla Kartal Atalar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde Mobilya ve İç Mekan Tasarımı Alanı açıldı.

Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), İstanbul Ticaret Odası (İTO) Mobilya Meslek Komitesi ve Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) işbirliğinde açılan alan, sektörün vasıflı çalışan sıkıntısına çözüm olacak kaynağı üretecek.

Beyaz eşya ve otomotiv sanayi için Arçelik ve Mercedes'in katkılarıyla donatılmış atölyelerin de bulunduğu okul, artık mobilya alanında da donanımlı bir atölyeye kavuştu.

MAKİNA DESTEĞİ

İTO'nun Mobilya Meslek Komitesi, okula bilgisayarlı ahsap işleme CNC makinası alarak, öğrencilerin kullanımına sundu. Açılış töreninde konuşan MÜSİAD Genel Başkanı

Abdurrahman Kaan, "Günümüzde, Anadolu'daki kadim usta-çırak ilişkisinin kurumsallaştığı yer meslek liseleri. Meslek liselerine hak ettiği ilgiyi göstererek, gereken yatırımları yaparak, işsizliği istediğimiz ölçüde azaltmamız mümkün olacak" dedi. Kaan, "Mevcut okullarımızın şartlarını iyileştirmek için çalışmalar yürütüyoruz. Bu sorumlulukla, yenilediğimiz Kartal Atalar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin 'mobilya ve tasarım' bölümünü, değerli çocuklarımızın kullanımına sunuyoruz" diye konuştu.

İSTİHDAMA KATKI

Törene katılan İTO Mobilya Meslek Komitesi Başkanı ve MÜSİAD Mobilya ve Orman Ürünleri Sektör Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Özkardeş, benzeri girişimlerin sürdürülmesinin, sektörün eğitimli eleman istihdamında önemli ve gerekli olduğunu söyledi. Özkardeş, "Mobilya ve İç Mekan Tasarım Alanı, sektörümüze hayırlı olsun. Bu bölümün oluşturulmasında katkısı olan kuruluşlarımızı tebrik ediyorum. Öğrencilerimize de başarılar diliyorum" dedi.



Hamilik projesinin yol haritası güncelleniyor

İSTANBUL Ticaret Odası'nın, Okul-Sanayi İşbirliği İstanbul Modeli Hamilik Projesi kapsamında yürüttüğü çalışmalar, İstanbul İl Millî Eğitim Müdürlüğü yetkililerinin de katıldığı bir toplantıyla masaya yatırıldı. İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dursun Topçu'nun başkanlık ettiği toplantıya, İstanbul Millî Eğitim

Müdürlüğü, Mesleki ve Teknik Eğitim Şube Müdürlüğü'nden sorumlu Müdür Yardımcısı Serkan Gür ile İTO'nun sanayici meclis üyeleri katıldı. Toplantıda, projenin bundan sonra nasıl işleyeceğine dair güncellemeler üzerinde fikir alışverişinde bulunuldu. İTO Meclis üyelerinin, hamilik oldukları okullarla ilişkileri, makina alım

alternatifleri, staj ve istihdam için yapılabilecek çalışmalar üzerine öneriler not edilerek, hamilik projesinin yol haritasını güncelleyecek adımlar atıldı. Toplantıya, İTO Takım Tezgahları ve Otomasyon Meslek Komitesi Meclis Üyesi Mustafa Büyükkedde ve Makina ve Ekipmanları Meslek Komitesi Meclis Üyesi Ayhan Etyemez de katıldı.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik, hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ ve
TİCARET SİCİL GAZETESİ SURETİ

E-imzalı belgenizi **internetten gönderelim!**

Islak imzalı belgenizi **kurye ile ulaştıralım!**



BAŞSAĞLIĞI

Odamız Müşaviri

BİRGÜL SUBAŞI'nın

Vefatını derin bir teessürle öğrenmiş bulunuyoruz.

5 Şubat 2019 Salı günü Ahiret yolculuğuna uğurladığımız merhumeye Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine sabr-ı cemil ve camiamıza başsağlığı diliyoruz.

İSTANBUL TİCARET ODASI

İstanbul'a üçüncü şube

Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım son iki yıllık dönemde, şubeleşerek daha fazla ihracatçıya doğrudan ulaşma misyonu doğrultusunda çalıştıklarını söyledi. Yıldırım "Hizmet ağını 2017'den itibaren genişletmeye başladık. 2018'i, 12 şube ve 15 irtibat bürosu ile tamamladık. 2019'da 8 yeni şube ve 5 irtibat ofisi daha açacağız. Böylece Türk Eximbank, 40 noktadan ihracatçılara hizmet sunacak. 22 Ocak'ta İskenderun'da irtibat bürosu açtık. Bu ay Odakule'de İstanbul'un üçüncü şubesini; ayrıca Tekirdağ ve Manisa şubelerini açacağız" diye konuştu.

İstanbul Ticaret'e özel açıklamalarda bulunan Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, ihracatçılara iki önemli müjde verdi. İşletme Sermayesi Garanti Programı'nı bu ay uygulamaya başlayacaklarını belirten Yıldırım, nisan ayında ise Teminat Mektubu Programı'nın yürürlüğe gireceğini belirtti.



İşletme sermayesine de GARANTİ GELİYOR

RÖPORTAJ: ŞEREF KILIÇLI

TÜRK Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, ihracatçıların dört gözle beklediği İşletme Sermayesi Garanti Programı'nı bu ay uygulamaya başlayacaklarını açıkladı. Adnan Yıldırım'ın İstanbul Ticaret'in sorularına verdiği yanıtlar şöyle:

2018'de Türk Eximbank, toplam ihracatın ne kadarını finanse etti? Desteklenen KOBİ sayısı ve oranı neydi? 2019 hedefleri nelerdir?

2018 sonunda 27.3 milyar doları kredi, 16.9 milyar doları sigorta desteği olmak üzere geçen yıla göre dolar bazında yüzde 12.5'lik artışla toplam 44.2 milyar dolarlık finansman desteği sağladık. İhracatı destekleme oranımız ise yüzde 26 oldu. 2019'da ise toplamda 48.4 milyar dolarlık finansman desteği ile ihracatın yüzde 27'sine katkı hedefliyoruz. Öte yandan, 2018 sonu itibarıyla bir önceki yıla göre yüzde 16'lık artışla 11 bin 72 firmaya destek sağladık. Bu firmaların yüzde 70.7'si KOBİ niteliğindeydi. 2019'da ise toplam müşteri sayısının 12 bin 500'e çıkmasını ve bunların yüzde 72'sinin KOBİ'lerden oluşmasını hedefliyoruz.

TEMİNAT MEKTUPSUZ KREDİ

Banka teminat mektupsuz kredi hizmetinizde sistem nasıl işliyor?

Türk Eximbank, Haziran 2017'den bu yana teminat mektubu olmadan da ihracatçılara doğrudan kredi sağlıyor. Ancak son dönemde ihracatçıların teminat bulma konusundaki sıkıntılarının arttığını farkındayız. Bu çerçevede 2019 başından itibaren teminat mektubu gerektirmeyen mevcut programlarımız ve yeni teminat unsurları ile oluşturduğumuz yeni programlarla ihracatçıların finansmana ulaşımını biraz daha kolaylaştıracız. 2019'da Türk Eximbank, sigortaladığı alacaklar, Devlet İç Borçlanma Senetleri, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın euro tahvilleri gibi halihazırda kabul ettiği teminatların bilirliliğini artırarak daha fazla kullanılmasını sağlayacağız.

YENİ TEMİNAT UNSURLARI

Ayrıca yeni teminat unsurları olarak, Eximbank'ın ve diğer Türk bankalarının euro tahvilleri, ihracatçıya açılan vadeli akreditifler ile diğer Eximbankların Türk firmaları için düzenledikleri yurtdışı alacak sigortası poliçeleri teminat olarak kabul edilmeye başlanacak. Türk Eximbank'ın sigortaladığı alacakların teminat olarak daha etkin bir şekilde kullanılmasını ve ihracatçıların çok uygun maliyetli ve kolay ulaşılabilir bir teminata kavuşacak. Bu kapsamda ilk aşamada alacak

İSTANBUL'DA YÜZDE 11 ARTIŞ HEDEFLİYORUZ

Genel Müdür Adnan Yıldırım, Türk Eximbank'ın, İstanbul'a 2018'de 13.1 milyar dolarlık kredi, 8.8 milyar dolarlık sigorta olmak üzere geçen yıla göre dolar bazında yüzde 10'luk artışla, 21.9 milyar dolarlık finansman desteği sunduğunu söyledi. Yıldırım "Bankamızın İstanbul'un ihracatını destekleme oranı Türkiye geneliyle aynı, yani yüzde 26. 2019'da ise İstanbul kredi ve sigorta hacimlerinde toplamda yüzde 11 artış hedefliyoruz" dedi.

sigortasının yaygınlaştırılması için tanıtım ve bilgilendirme toplantıları düzenlenecek. Böylece sigortalı alacak teminatıyla kullandırılan kredi hacmini 2019'da 3 milyar dolara yükseltmeyi hedefliyoruz.

LEASING'E DESTEK GELİYOR

Finansal kuruluşlarla bütünleşik bir yapı içinde çalışıyoruz. Bu kapsamda, son olarak leasing kuruluşları ile daha fazla ihracatçıya ulaşılabilmesi amacıyla bu ay uygulamaya alınacak Leasing Şirketlerine Yönelik Kredi Programı ile mal ve hizmet ihracatçıları firmaların orta-uzun vadeli ihracata yönelik yatırımların finansmanına edilmeye başlanacak.

YENİLİKLERLE DESTEKLENECEK

Bugüne kadar ne hacimde banka teminat mektupsuz kredi kullanıldı? 2019'un ilk ayında, 2018'in aynı ayına göre başvuru nasıl?

2018'de 4.2 milyar dolar kredi, banka teminat mektubu alınmaksızın kullandırıldı. Bu konuda henüz uygulamaya başlayacağımız yeni ürünlerimizi de hesaba katarak bir değerlendirme yapmamız daha doğru.

Şu anda yeni ürünlerimizi uygulamaya alma ve yoğun bir şekilde tanıtma aşamasındayız. Hedefimiz 2019'da banka teminat mektubu dışındaki teminatlar ile kullandırılan kredilerin toplam krediler

indeki payının yüzde 21'e yükseltilmesi.

İHTİYAÇLARI BELİRLLEDİK

Türk Eximbank garanti ve teminat mektubu verebilecek konuma da geldi. Bu alandaki gelişmeler neler?

Türk Eximbank olarak geçtiğimiz yıldan başlayarak ihracatçılarına sağladığımız finansman desteğini onlara en uygun koşullarla nasıl arttıracığımız konusunda çalışıyoruz. Çalışmaya ihracatçıların ihtiyaçlarını belirlemekle ve diğer ülke Eximbanklarının uygulamalarını incelemekle başladık. Sonra bu uygulamalardan bize uygun olanlarını seçerek geliştirme aşamasına geçtik.

YENİ ENSTRÜMANLAR

2019 bu yeni ürünlerin ihracatçıların hizmetine sunulmaya başlandığı yıl olarak şekillenecek. 2019'dan itibaren banka tarihinde ilk defa garanti imkanları sunarak ihracatçıların çeşitli finansal kuruluşlardan bankamız garantisiz ile kaynak temin etmesinin yolunu açıyoruz. Bu anlamda, garanti imkanı sunmak üzere çalışmalarımızın bir kısmını tamamladık. Bu kapsamda, bu ay uygulamaya alınacak İşletme Sermayesi Garanti Programı ile ihracatçı firmaların ticari bankalardan kullanacakları krediler için sevk öncesi dönemde Türk Eximbank olarak ticari bankalara garanti vereceğiz.

TEMİNAT PROGRAMI NİSANDA BAŞLIYOR

Nisan ayında Teminat Mektubu Programı'nı yürürlüğe almayı öngörüyoruz. Bu program kapsamında ihracatçıların ve yurtdışına yönelik müteahhüt hizmetleri ve diğer işleri üstlenen firmaların geçici teminat mektubu, kesin teminat mektubu ve avans teminat mektubu sağlanacak.

Teknoloji firmalarına özel bir ihracat desteği veya onlar özelinde yapılan bir çalışma var mı?

Evet, üretim yapılmazda ve ihracatımızda ileri teknolojiye dayalı yüksek katma değerli ürünlerin payını artırmak Eximbank'ın öncelikli hedeflerinden biri. Bu hedefe yönelik, katma değeri yüksek, orta/ileri teknoloji ürünleri olan yatırım mallarının ihracatının finansmanı için bankanın yurtdışı sigorta polisiye asli teminat kabul edilecek.

VADELİ ALACAKLARA İSKONTO

Vadeli ihracat alacaklarının sevk sonrası aşamada iskonto edilmesine dayalı İhracat Alacakları İskonto Programı'mız mevcut. Bu kapsamda, Ticaret Bakanlığı'nın sağladığı faiz desteğiyle, İhracat Alacakları İskonto Programı kapsamında alıcı firmalara tahsis edilecek kredilerle OECD düzenlemelerinde öngörülen minimum faiz oranı olan CIRR (Ticari Referans Faiz Oranı) uygulamasına devam edilecek.

KATMA DEĞER PAKETİ

Ayrıca, katma değeri yüksek ürün ihracatı gerçekleştiren ihracatçıların, yurtdışında yerleşik alıcılara "ürün paketi"nin yanı sıra "finansman paketi" de sunmasının önünü açtık. Özellikle yatırım maliyetleri yüksek ihracatçıların uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazandırıldı.

360 GÜN VADE

Bunlara ilave olarak Reeskont Kredisi yüksek teknoloji ürünü ihracatı taahhüdü ile TCMB kaynağından 360 gün vadeli kullanılıyor. Öte yandan, orta-uzun vadeli kredilerimiz ile ihracata yönelik yatırım yapan bu tür firmaların makine, teçhizat ve ekipman harcamaları da uygun koşullarda finanse ediliyor.

RUSYA'DAN
TÜRKİYE İÇİN
VİZE HAMLESİİş dünyasına ve TIR
şoförlerine vize kalktı

RUSYA Devlet Başkanı Vladimir Putin'in Türk iş adamlarına ve TIR şoförlerine uygulanan vizenin resmen kaldırıldığına dair karamamayı imzaladığı açıklandı. Kremlin Sarayı'ndan yapılan açıklamada, Türk diplomatik

misyon üyelerine uygulanan vizenin de kaldırıldığı, hususi pasaport türleri de dahil tüm pasaport türlerine sahip Türk iş adamları ve TIR şoförlerinin bu vize serbestisinden faydalanabileceği ifade edildi.

Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü Hami Aksoy "1 Kasım 2018'de yapılan

Türkiye-Rusya Federasyonu Konsolosluk İstisnalarında mutabık kalındığı üzere, Hizmet ve Hususi pasaport hamili vatandaşlarımız ile uluslararası taşımacılık yapan sürücülere uygulanan vizelerin kaldırılmasına ilişkin Başkanlık Kararının, Devlet Başkanı Putin tarafından imzalanmış olmasını memnuniyetle karşılıyoruz" dedi.

Güney Afrika'da
1 milyar varillik
doğalgaz yatağı

GÜNEY Afrika'da büyük bir doğalgaz yatağı bulundu. KATAR Petrol Kurumu (QP) tarafından yapılan açıklamaya göre, QP ile ortağı Fransız enerji şirketi Total, Güney Afrika'da Outeniqua Havzası'ndaki Brulpadda kuyusunda 3 bin 633 metre derinlikte büyük bir doğalgaz yatağı keşfetti. Katar Enerji Bakanı ve QP İcra Kurulu Başkanı Saad Şeride el-Kabi, doğalgaz keşfinin, QP'nin uluslararası anlamda ilk keşfi olduğunu belirtti. Total'in Üst Yöneticisi Patrick Pouyanné ise bölgede bulunan yatağın 500 milyon ila 1 milyar varil petrol eşdeğerinde olduğunu kaydetti.

Yerli kaynaklardan
elektrik üretimi
yüzde 60'a yükseldi

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın açıklamasına göre, elektrik üretiminde yerli kaynakların payı, bu yılın ocak ayında yaklaşık yüzde 60'a yükseldi.

Bakanlığın açıklamasında, elektrik üretiminde yerli kaynakların payının geçen yıl ocakta yaklaşık yüzde 45 olduğu hatırlatıldı. Açıklamada, geçen yıl ocakta hidrolikten üretilen elektriğin payı yüzde 17.03 olarak hesaplanırken, bu yıl yüzde 30'a yükseldiği bildirildi.

Rüzgarın elektrik üretimindeki payı yüzde 7.21'den yüzde 8.40'a, güneşin payı yüzde 0.99'dan yüzde 1.52'ye çıktı. Jeotermal kaynaklardan gerçekleştirilen elektrik üretiminin payı da yüzde 2.48'den yüzde 2.96'ya yükseldi. Atıkların elektrik üretimindeki payı yüzde 1'den yüzde 1.31'e yükselirken, sıvı yakutların payı da yüzde 0.32'den yüzde 0.53'e çıktı. Doğalgazın üretimdeki payı yüzde 33.58'den yüzde 20.03'e düştü.

Avrupa'nın en büyük
12'nci havalimanı
Sabiha Gökçen

İSTANBUL Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı, yolcu sayısı açısından Türkiye'nin en büyük ikinci havalimanı konumunda ve 2018'de 34 milyon 58 bin 917 misafire ev sahipliği yaptı. Dünyanın önde gelen havacılık otoritelerinden olan Airports Council International (ACI) Europe tarafından açıklanan sonuçlara göre, Avrupa'nın yolcu sayısına göre en büyük havalimanlarının yer aldığı sıralamada İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı da 12'nci sırada yer aldı. Sabiha Gökçen, aynı listede 2017'de 14'üncü olmuştu.

Yine ACI tarafından yapılan açıklamaya göre İstanbul Sabiha Gökçen, 2018'de elde ettiği yüzde 8.8 yolcu sayısı artış oranı ile kendi kategorisinde 4'üncü sırada yer aldı.

Öte yandan İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'nın 2019 yılı ilk ayına ait yolcu rakamları da belli oldu. Buna göre havalimanından ocak ayında 2 milyon 761 bin 776 yolcu geçti.

Etiyopya fırsatları
İTO'da anlatılacak

ÜYELERİNİ, yatırım potansiyeli yüksek yurtdışı pazarlara yönlendirmek için faaliyet yürüten İstanbul Ticaret Odası'nda, şimdi de Afrika Boynuzu'nun en hızlı büyüyen ülkesi Etiyopya'daki yatırım fırsatları ve yatırımcılara sunulan teşvikler anlatılacak. 'Etiyopya Günleri' isimli etkinlik, 4 Mart 2019 tarihinde İTO'da organize edilecek. Etkinlikte, Ticaret Bakanlığı'ndan yetkililer, Türk girişimciler için Etiyopya pazarına giriş destekleri konusunda sunum yapacak.

100 MİLYON NÜFUS

Nijerya'nın ardından Afrika'nın en kalabalık ikinci ülkesi Etiyopya, gelişen sanayi ve büyüyen ekonomisiyle Afrika Boynuzu'nun dikkat çeken ülkelerinden biri. Yaklaşık 100 milyon insanın yaşadığı ülke, Afrika Birliği ve Birleşmiş Milletler Afrika Ekonomik Komisyonu gibi önemli kuruluşların merkezlerine de ev sahipliği yapıyor.

DEV BİR ŞANTIYE

Başkent Addis Ababa, dört bir yanda yükselen binalarla dev bir şantiyeyi andırırken, gayrisafi yurt dışı hasılayı oluşturan ekonomik alanların başını tarım, sanayi ve hizmet sektörü çekiyor. Etiyopya'da en çok üretilen tarım ürünleri ise tahıl, kahve, yağlı tohum, pamuk, şeker kamışı, sebze, patates ve diğer ürünler. Sanayi ürünlerinde gıda, meşrubat, tekstil, deri, kimya, metal ve çimento önde geliyor.

ZENGİN REZERVLER

Ülkede en çok ithal edilen ürünlerin başını gıda ürünleri, petrol ve tekstil ürünleri çekiyor. İhracatı artırmak için kurulan ve yabancı yatırımcıların çekmeyi başaran organize sanayi bölgelerinin sayısı ise her geçen gün artıyor. Sahip olduğu enerjinin çoğunu hidroelektrik santrallerinden sağlayan Etiyopya'da doğalgaz ve petrol rezervlerini çıkarma ve ihracat etme çalışmaları ise sürüyor. Son bulunan rezervlerle bölgedeki doğalgazın 6 ila 8 trilyon kübik feete ulaştığı biliniyor.

Afrika Boynuzu'nun en hızlı büyüyen ülkesi Etiyopya'daki yatırım fırsatları ve teşvikler, İstanbul Ticaret Odası'nda anlatılacak. Enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 100'ünü yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlayan Etiyopya, doğalgaz ve petrol rezervleri ile de dikkat çekiyor.

AFRİKA'NIN EN
HIZLI BÜYÜYEN
ÜLKESİ
ETİYOPYA

Başkent Addis Ababa'nın 170 kilometre güneyindeki devasa kompleks, tam kapasite çalıştığında yaklaşık 60 bin kişiyi istihdam edebiliyor. Yenilenebilir enerji kaynağının da bulunduğu toplam 1.4 milyon metrekarelik Hawassa Organize Sanayi Bölgesi, 37 fabrika alanına sahip.

Enerjinin
tamamı
'yenilenebilir'

Enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 100'ünü yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlayan birkaç ülkeden biri olan Etiyopya, toplam enerji üretiminin yüzde 90'ından fazlasını hidroelektrik santrallerden elde ediyor. Büyük bölümü yıl boyunca güneş alan ülkede, 2020'ye kadar güneş enerjisinde kurulu gücün 300 megavata çıkarılması hedefleniyor.

Güneşe 800 milyon
dolarlık yatırım

Etiyopya hükümeti tarafından ülkenin Somali, Afar, Oromiya ve Tigray eyaletlerinde kurulacak 6 güneş enerjisi santrali için 800 milyon dolarlık ihale açılacağı bildirildi. Etiyopya Maliye Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, kamu-özel işbirliği kurulacak santrallerin toplam 798 megavat kurulu güce sahip olacağı belirtildi. Avrupa ve ABD'den çok sayıda şirketin santral projelerine ilgi gösterdiği kaydedilirken, teklif toplama tarihlerinin yakın zamanda kamuoyu ile paylaşılacağı ifade edildi.

Türkiye'nin en değerli banka markası Ziraat

ARAŞTIRMA
şirketi Brand
Finance'in
'Banking500-
2019'
çalışmasında,

dünyanın en değerli 500 banka markası sıralandı. Buna göre, 79.8 milyar dolar değeriyle Çinli



Ziraat Bankası

ICBC, zirvedeki yerini korudu. Çin bankalarının toplam marka değeri yüzde 28 artış ile 407 milyar dolara

erişirken, ABD banka markalarının toplam değeri 100 milyar doları aştı. İslami bankacılığın marka değeri

Orta Anadolu bankalarının katkısı ile yüzde 20 artış gösterdi. 500 en değerli banka markası listesindeki Ziraat Bankası, 1.6 milyar dolarlık marka değeriyle Türkiye'nin en değerli bankası olarak küresel sıralamada 146'ncı sırada yer aldı. Diğer Türk bankaları 1.3 milyar dolarlık marka değeriyle Garanti

Bankası 169'uncu, 1.1 milyar dolarla İş Bankası 179'uncu, 934 milyon dolarla Akbank 196'nci, 647 milyon dolarla Yapı Kredi 237'nci, 428 milyon dolarla Halkbank 323'üncü, 396 milyon dolarla Vakıfbank 337'nci, 371 milyon dolarla Denizbank 352'nci, 204 milyon dolarla TEB 481'inci oldu.

Bankacılığı ve finansı sanal ortamda öğreniyorlar

KARIYERE UZANAN KAPILAR



Banka şubesi gibi çalışıyor

VakıfBank sponsorluğunda oluşturulan Bankacılık Uygulama Merkezi, bir banka şubesinde bulunması gereken tüm donanıma sahip. Bankacılık ve Finans Bölümü öğrencileri, bir banka şubesinde gerçekleştirilecek tüm işlemleri kendilerine verilen rolleri göre canlandırma yaparak öğreniyor. Şubede bir dönem boyunca temel bankacılık ürün ve hizmetlerini kapsayan toplam 14 konu işleniyor. Ders içeriğinde yer alan tüm konular,

öğitimin belirlediği 2'şer kişilik bankacı-müşteri çiftlerinin yapacakları canlandırmalarla yürütülüyor. Bankacı rolündeki bütün öğrenciler, birbirlerinden bağımsız olarak bu uygulama için hazırlanmış 'Temel Bankacılık Paketi' yazılımına erişebiliyor. Gerçek hayatta kullanılan Tek Düzen Hesap Planı'nın da yüklü olduğu bu özel geliştirilmiş bankacılık yazılımında, öğrencilerin bankacılık işlemleri yapabilmelerine imkan tanınıyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Bankacılık ve Finans Bölümü'nde okuyan öğrenciler, Türkiye'de ilk olan Bankacılık Uygulama Merkezi ile BISTLAB sayesinde tüm bankacılık ve finans işlemlerini sanal ortamda gerçekleştirebiliyor.

SELAHATTİN NİZAM

İş dünyasına en yakın üniversite olarak tanınan İstanbul Ticaret Üniversitesi, öğrencilerini tam donanımlı yetiştirebilmek için uygulamalı eğitime özel önem veriyor. Günümüzün gözde mesleklerinden olan Bankacılık ve Finans Bölümü'nde okuyan öğrenciler de Türkiye'de sadece İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde bulunan Bankacılık Uygulama Merkezi sayesinde sektöre her aşadan hazır olarak mezun oluyor.

YÜZDE 30 İNGİLİZCE

Öğrenciler sektöre, Türkiye'de sadece iki tane bulunan ve ilki İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde açılan Borsa Uygulama ve Finans Simülasyon Laboratuvarı (BISTLAB) sayesinde tüm finansal işlemleri yapabilecek donanıma uğurlanıyor. Bankacılık ve Finans Bölümü, İşletme Fakültesi'nde dört yıllık lisans eğitimi veren bir program.

Eğitim dili yüzde 30 İngilizce.

İŞ İMKANLARI GENİŞ

Bankacılık ve Finans Bölümü, firmaların finans yönetiminde ve finansal kurumlarda çalışmayı planlayanlara yönelik programlarıyla finansal kararlarda teori ve uygulamayı uyumlaştıran, risk ve getiri analizi yapabilen, ekonomik gelişmeleri araştırarak ve çözümleyen gençleri sektöre kazandırmayı hedefliyor.

Mezunlar mevduat ve katılım bankaları başta olmak üzere aracı kurumlar, yatırım ortaklıkları, bağımsız denetim, değerlendirme ve derecelendirme kuruluşları, portföy yönetim şirketleri, ipotek finansmanı kuruluşları, varlık kiralama şirketleri, sigorta şirketleri, bireysel emeklilik şirketleri, leasing ve faktoring şirketleri gibi para ve sermaye piyasalarında faaliyette bulunan kuruluşlar ile bu piyasaları düzenleyen ve denetleyen TCMB, SPK, BDDK gibi kurumlarda istihdam ediliyor.

Borsa için seans salonu

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde Borsa İstanbul işbirliğiyle açılan Borsa Uygulama ve Finans Simülasyon Laboratuvarı (BISTLAB), Türkiye'de bir ilk olma özelliğini taşıyor. Bir seans salonu simülasyon laboratuvarı olan BISTLAB'da lisans, yüksek lisans, doktora veya sürekli eğitim merkezleri öğrencilerine yönelik eğitimler gerçekleştiriliyor. Proje, finansal okur-yazarlığın yaygınlaştırılmasına da katkıda bulunuyor. Sermaye piyasalarına yönelik çeşitli eğitimlerin verildiği, uygulamaların yapıldığı BISTLAB, Bankacılık ve Finans Bölümü lisans öğrencilerine, Türkiye'nin tek Finans Enstitüsü'nde okuyan lisansüstü öğrencilerinin yanı sıra özel ve kamu sektörüne da uygulamalı eğitim imkânı sağlıyor.

MIPIM 2019

Cannes - Fransa
12-15 Mart 2019

İstanbul Cadırı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



• Altyapı İnşaatı • Konut • Ofis İnşaatı • Perakende ve Eğlence Sektörü • Sağlık Kurumları • Turizm Sektörü

DÜNYA EMLAK, GAYRİMENKUL, İNŞAAT VE YATIRIM PROFESYONELLERİNİN BULUŞMA NOKTASI!

MIPIM 2019

- 20.000 m² sergileme alanı
- 3.350 iştirakçi firma
- 100 ülkeden 26.000 profesyonel ziyaretçi
- 5.400 yatırımcı
- 100 üzeri konferans

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

Stant ile Katılım

- Stant inşaatı ve dekorasyonu
- B2B organizasyonu
- Limit dahilinde nakliye organizasyonu
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- 1 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
- 1 firma temsilcisi üstü için 995 Euro karşılığında indirimli giriş kartı

İkili Görüşme Alanı ile Katılım

- B2B alanı ve dekorasyonu
- B2B organizasyonu
- Limit dahilinde nakliye organizasyonu
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- 1 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
- 1 firma temsilcisi üstü için 995 Euro karşılığında indirimli giriş kartı

12 m² Stant Alanı ile Katılım Bedeli: 60.000 TL

İkili Görüşme Alanı ile Katılım Bedeli: 30.000 TL



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İdil Aslantaş - Zeynep Ülker - Aylin Odabas
Tel : 0212 455 61 13 - 455 65 09 - 455 61 07
OSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: idil.aslantas@ito.org.tr - zeynep.sengul@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Lojistikte iş kurana KOSGEB desteği

İNGİLİZCE destekli eğitim veren İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık Bölümü'nde, lojistik tüm fonksiyonlarını bilen, tedarik zinciri anlayışını kavramış, uluslararası vizyona sahip lojistik uzmanları ve yöneticileri yetiştiriyor. Çok yönlü geliştirme sürecinde, öğrencilerin her türlü lojistik sorunu çözme yetkinliği kazanmasına büyük önem veriliyor.

Bölümde; teoride elde edilen bilgilerin pratikte de pekiştirilmesi amacıyla ikinci ve üçüncü sınıfların sonunda birer ay yaz stajı zorunluluğu bulunuyor. Son sınıfta ise bir yarıyıl eğitim, iş hayatında bizzat çalışarak gerçekleştiriliyor. Bir yıl zorunlu İngilizce hazırlık sınıfı sonrasında, öğrencilerin yüzde 30'u İngilizce olarak yapıyor. Öğrenciler ikinci yabancı dil derslerini de isteğe bağlı olarak seçebiliyor.

KOSGEB İLE ANLAŞMA

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ile yaptığı anlaşma gereğince müfredattaki 'Girişimcilik ve Proje Tasarımı' dersinden başarılı olan öğrenciler, 'KOSGEB Girişimcilik Eğitimi'ni almış kabul ediliyor. Bu sayede



mezunlar, kendi işlerini kurmak amacıyla KOSGEB'den hibe ve kredi desteği alabiliyor.

SEKTÖRLE İŞBİRLİĞİ

Bölüm, Türkiye'nin seçkin lojistik şirketlerinden üst düzey yöneticileri düzenli aralıklarla derslere ve konferanslara davet ediyor. Gerek staj, gerekse iş yeri eğitimlerinde, alandaki kuruluşlarla kurulan çok yakın iletişim sayesinde öğrencilerin bilgi ve tecrübeleri artıyor. Bölümün eğitim üyelerince kurulan Teknolojik Merkezi sayesinde de lojistik kuruluşlarıyla yakın ilişkiler tesis edildi.

İhtiyaç fazla iş bulmak kolay

Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık Bölümü'nden mezun olanlar kara, hava ve deniz taşımacılığı firmalarında, depo ve antrepolarda, dağıtım, gümrük, ithalat ve ihracat firmalarında çalışabiliyor. Bunun yanında imalat ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin satın alma, tedarik ve dağıtım birimlerinde de iş bulabiliyorlar. Öğrenciler, kariyer hedeflerine göre depo-antrepo yönetimini, dış ticareti, havayolu taşımacılığını, tedarik zinciri yönetimini, karayolu, demiryolu ya da denizyolu taşımacılığını seçebiliyor.

TİCARET'Lİ SPORCULAR Avrupa sınavına hazırlanıyor



Türkiye Koç Spor Fest Üniversite Oyunları'nda kazandığı başarılarla büyük ilgi çeken İstanbul Ticaret Üniversitesi, dört branşta katılacağı Avrupa şampiyonaları için hazırlıklara başladı. Ticaret'li sporcular Avrupa'dan da şampiyonluklarla döneceklerine inanıyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu tarafından 2017-2018 döneminde düzenlenen üniversite oyunlarında, hem İstanbul hem de ulusal çapta büyük başarılarla imza attı. Bireysel başarıların yanı sıra takımlarıyla da şampiyonluklar yaşayan İstanbul Ticaret, Türkiye çapındaki başarılarını şimdi de Avrupa arenasına taşımaya hazırlanıyor.

DÖRT BRANŞ

2017-2018 sezonunda Türkiye Koç Spor Fest Üniversite Oyunları'nda takım olarak 6 şampiyonluk, 2 Türkiye ikinciliği elde eden İstanbul Ticaret Üniversitesi, Avrupa'nın farklı ülkelerinde yapılacak üniversite oyunlarında Türkiye'yi dört farklı branşta temsil edecek. Ticaret Avrupa sınavlarına; 3x3 kadın basketbol, erkek karate, kadın karate ve kadın basketbol takımlarıyla katılacak.

3X3 BASKETBOL

Portekiz'in Porto kentinde 29 Temmuz-4 Ağustos tarihleri arasında yapılacak 2019 Avrupa Üniversitelerarası 3X3 Basketbol Şampiyonası'na İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Türkiye şampiyonu Kadın Basketbol Takımı seçmiş sporcu ile katılacak. Çanakkale'deki Türkiye Şampiyonası'nda rakiplerine

galibiyet yüzü göstermeyen sarı-siyahlı takım, Avrupa'da da şampiyonluk için sahaya çıkacak.

ERKEK KARATE

2017-2018 döneminde katada Türkiye şampiyonluğu, kumitede Türkiye ikinciliği elde eden İstanbul Ticaret Üniversitesi Erkek Karate Takımı, 2019 Avrupa Üniversitelerarası Karate Şampiyonası için 30 Temmuz-4 Ağustos arasında Hırvatistan'ın Zagreb şehrinde tatamiye çıkacak. Ticaret'li dokuz sporcu, her iki branşta da takım halinde şampiyonluk kazandırmak için ter dökcek.

KADIN KARATE

Kumite dalında 2017-2018 sezonunda Türkiye şampiyonu

Milli sporcularla takviye

Üniversitelerarası Avrupa şampiyonalarına katılacak İstanbul Ticaret Üniversitesi takımları, Eylül 2018'den bu yana hazırlıklarını hummalı bir şekilde sürdürüyor. Tüm takımlar, Avrupa sınavları öncesi başarılı milli sporcularla takviye edildi.

En büyük motivasyon yönetimin desteği

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sağlık, Kültür ve Spor Daire (SKS) Başkanı Cengiz Genç, üniversite yönetiminin, spora çok önem verdiğini vurgulayarak, şunları söyledi: "Mütevelli Heyetimizden, İTO yönetiminden ve rektörlükten gelen destek, sporcularımıza

büyük motivasyon sağlıyor. Üniversite üst yönetimimizin Avrupa sınavlarında da sporcularımızla bir arada olacağını biliyoruz. Avrupa'da da iddialıyız ve hem üniversitemizi hem de ülkemizi başarıyla temsil edeceğimize inanıyoruz."



Teknotur'la Teknopark'ı gezdiler

İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencileri Teknopark İstanbul'da Teknotur yaptı. Öğrencilerin kariyer rotalarını belirlemede yardımcı olması öngörülen geziye, 25 öğrenci ile Liderlik ve Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Öykü İyigün ve Ticaret Teknoloji Transfer Ofisi uzmanlarından Özgür Yaran da katıldı. TeknoTur kapsamında, Teknopark İstanbul Genel Müdür Yardımcısı Dr. Cem Duran, öğrencilere girişimcilik konusunda bir sunum yaptı.

Teknopark İstanbul firmalarından Doruk Otomasyon ve C2Tech'in ofis ve laboratuvarlarını gezen öğrenciler, Fikir Kütü Kuluçka Merkezi'ne ilişkin sunumu da ilgiyle takip etti.



Reklam ustalarının portreleri sergileniyor

Halkla ilişkiler ve Reklamcılık Bölümü ile İlançılık Reklam Ajansı işbirliğinde yeni bir sergi açıldı. Trakya Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Öğretim Görevlisi Zehra Atabey'in çizimleriyle can bulan 'Reklam Ustaları-Portreler' Sergisi, Sütlüce Yerleşkesi'nde ziyaretçilerini ağırlıyor.

Ustaların portrelerinin sanatseverlerle ilk kez bulunduğu sergi, 25 Şubat'a kadar açık kalacak. Portreler arasında David Ogilvy'den Leo Burnett'e, İhap Hulusi'den Eli Acıman, İzzetor ve Yakup Barouh'a kadar pek çok ünlü reklamcıya rastlamak mümkün.



TÜM SPORCULARIMIZA BAŞARILAR DİLERİM

15. TÜRKİYE KOÇ SPOR FEST ÜNİVERSİTE OYUNLARI 2018

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

KADIN BASKETBOL

Türkiye ikinciliğini kazanan Kadın Basketbol Takımı ise 2019 Avrupa Üniversitelerarası Basketbol Şampiyonası için Polonya'nın Poznań kentine gidecek. 19-29 Temmuz tarihlerinde yapılacak şampiyonada Ticaret'in güçlendirilen kadrosunda 11 sporcu yer alacak.

Genç girişimcilere Ticaret TTO desteği



Genç girişimci sayısını artırmak için bu yıl ilk kez gerçekleştirilen Startup Roadway Proje Yarışması sonuçlandı. İlk 10'a girenler Ticaret TTO tarafından desteklenecek.

GENÇ MÜSİAD ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (Ticaret TTO) tarafından ilki düzenlenen Startup Roadway Proje Yarışması'nda ödülleri açıklandı. Kazanan isimler MÜSİAD Genel Merkezi'nde düzenlenen törenle ödülleri aldı.

İNÖVATİF PROJELER

İlginin son derece yoğun olduğu yarışmada, birbirinden yenilikçi ve inovatif projeler yarıştı. Dereceye

giren genç girişimcilere çeşitli hediyeler verildi. İlk 10'a giren girişimciler de İstanbul Ticaret Üniversitesi Ticaret Kuluçka Merkezi imkanlarından ücretsiz yararlanma fırsatı elde etti. Muratcan Budak (Yapay Zekâya Sahip Asistanı Olan Akıllı Ev Otomasyon Sistemi), Emine Yılmaz (Yeni Nesil Bitkisel Havayr) ve Alper Sak (İnsansız Tanım ve Hayvanlık) ilk üç sırayı paylaşan girişimciler oldu.

Devir, ticarete kolaylık devri!

İTO MOBİL HİZMET OTOBÜSÜ ŞİMDİ YANI BAŞINIZDA!

Hizmetlerimiz İstanbul'un farklı meydanlarında sizi bekliyor, hayatınız kolaylaştırıyor.

- 4 Dilde Faaliyet Belgesi
- Sicil Gazetesi Onayı
- Bağ-Kur Belgesi
- Oda Kimlik Kartı
- İmza Tasdiki
- Çıraklık Belgesi Onayı
- Aidat Tahsilatı

AVRUPA YAKASI HAFTALIK DURAK PLANI

PAZARTESİ	BEYLİKDÜZÜ MİGROS OTOPARKI
SALI	RESMİ TATİL
ÇARŞAMBA	HADIMKÖY (Hadımköy yolu Öztiryakiler Önü)
PERŞEMBE	BAKIRKÖY MEYDANI
CUMA	MERTER V. KARANI CAMİİ ÖNÜ

ito.org.tr | 444 0 486

f t i s i g r /itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

TSK'dan savunmada milli seferberlik

Milli Savunma Bakanlığı, yazılımdan tasarıma, gıdadan giyime, ilaçtan Ar-Ge'ye uzanan tüm kalemlerde millileştirme dönemi başladı. Milli malzeme için 'Onaylı Tedarikçi Havuzu' oluşturuldu. Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, tüm firmaları bu havuza katılmaya çağırdı.

Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar, askeri fabrikalarda yazılımdan tasarıma, gıdadan giyime, ilaçtan Ar-Ge'ye millileştirme döneminin başladığını söyledi. Akar, ASELSAN'ın, teması 'millileştirme' olarak belirlenen Güç Birliği Zirvesi'ndeki konuşmasında, savunma sanayinin millileşmesinin tercih değil zorunluluk, şart ve ihtiyaç olduğunun altını çizdi.

Devletin yerli ve milli anlayışla savunma sanayinde büyük bir hamle başlattığını vurgulayan Akar, "Bu hamleler sonunda yerlilik ve millilik oranı yüzde 20'lerden yüzde 68'lere, yüzde 70'lere çıktı. Bu oranı artırmak için çalışmalarımız kararlılıkla devam edecek" diye konuştu.

FİRMALAR BU HAVUZA

Askeri Fabrikalar Genel

Müdürlüğü ve Tersaneler Genel Müdürlüğü ile alt yükleniciler arasında imzalanan stratejik işbirliği anlaşmalarını güçlü ve başarılı olma yolunda atılan adımlar olarak nitelendiren Bakan Akar, şöyle konuştu: "Fabrikalarımızda da yerli ve milli ürünlerden istifade etmek ve yerli üreticilerden alımlarımızı gerçekleştirmek için 'Onaylı Tedarikçi Havuzu' sistemiyle ilerlemeyi sürdürüyoruz. En doğru tedarikçiyi seçerek işbirliklerini uzun soluklu ve

verimli kalmayı, düşük lojistik maliyeti, esnek ve güvenilir tedarik sağlamayı amaçlıyoruz. Bu sistem kapsamında askeri fabrikaların yazılımdan tasarıma, ilaç sanayinden Ar-Ge'ye yönelik ihtiyaçlarının teknik yeterlilikle kalite ve performans kriterlerini sağlayan yerli firmalardan karşılanması hedefleniyor. Tüm firmalarımızı Milli Savunma Bakanlığımızın Onaylı Tedarikçi Havuzu'nda yer almak için başvuruya yapmaya davet ediyorum."



Türk savunma ve havacılık sanayinde önemli sorumluluklar üstlenen Türkiye'nin en büyük sanayi kümelenmesi Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği (SAHA İstanbul), ürün ve kabiliyetleriyle yurtdışı pazarlara açılacak.



Teknopark İstanbul ithalata set çekiyor

İTO'nun, Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ile ortak kurucusu olduğu Teknopark İstanbul, savunma sanayi için üretim yapan firmalarıyla dünyaya parmak ısırtıyor. Teknopark İstanbul firmaları, SSB ile işbirliği içinde savunma sanayine üretim yapıyor. Teknopark İstanbul'dan çıkan her milli üretim, ithalatın önünü kesiyor. Savunma sanayine ihtiyaç duyduğu bazı kalemlerde en yeni milli destek Teknopark İstanbul firması Femsan Elektrik Motorları firmasından geldi. Femsan, kara-deniz-hava savunma araçlarında silah sistemlerinin yan yükseklikli eklen motorlarının hareketlendiricilerini yerli olarak hem de ihtiyacı ve isteye göre özel olarak üretiyor. Roketsan, ASELSAN başta olmak üzere birçok savunma firmasına özel üretim yapan Femsan, ABD, İsviçre ve Almanya'dan alınan bazı motorların ithalatını sıfırladı. Teknopark İstanbul Firması Seft Denizcilik de Türkiye'nin önemli ağır sanayi kuruluşlarından İÇDAŞ'ın yerli imkanlarla ürettiği gemi İÇDAŞ-5'in tasarım ve mühendislik hizmetlerini gerçekleştirdi.

İSTANBUL TİCARET ODASI FUARLARI İLE DÜNYANIN HER KÖŞESİNE İHRACAT!



1882 yılından itibaren ülkemiz için sınırsız hizmet ilkesiyle çalışan İstanbul Ticaret Odası, organizasyonunu yaptığı fuarlar ile ülkemizin ihracat rotasını belirliyor.

Fuar	Yer	Tarih	Konu
BAU 2019	Münih, Almanya	14-19 Ocak 2019	İnşaat, Yapı Malzemeleri
NATPE 2019	Miami, A.B.D.	22-24 Ocak 2019	Dizi Film, İçerik, TV, Yapım
EVIM TÜRKİYE	Düsseldorf, Almanya	8-10 Şubat 2019	Emlak, Gayrimenkul
MWC MOBILE WORLD CONGRESS	Barcelona, İspanya	25-28 Şubat 2019	Mobil İletişim ve Teknolojiler
LONDRA KİTAP FUARI	Londra, İngiltere	12-14 Mart 2019	Kitap
JEC WORLD 2019	Paris, Fransa	12-14 Mart 2019	Kompozit Sanayi
MIPIM 2019	Cannes, Fransa	12-15 Mart 2019	Emlak ve Gayrimenkul
HANNOVER MESSE 2019	Hannover, Almanya	1-5 Nisan 2019	• Yan Sanayi: Döküm, Döme, Kauçuk Ürünleri vb. • Enerji: Transformator, Trafo, Kablo vb. • Akıllık Güç: Hidrolik, Pnömatik ve Otomasyon vb.
MIPTV 2019	Cannes, Fransa	8-11 Nisan 2019	Dizi Film, İçerik, TV, Yapım
BAUMA 2019	Münih, Almanya	8-14 Nisan 2019	İnşaat, Yapı Makinaları ve Ekipmanları
126. CANTON FUARI 1. FAZ	Guangzhou, Çin Halk Cumhuriyeti	15-19 Nisan 2019	Genel Ticaret
SIAL CANADA 2019	Toronto, Kanada	30 Nisan-2 Mayıs 2019	Gıda, İçecek
125. CANTON FUARI 2. FAZ	Guangzhou, Çin Halk Cumhuriyeti	1-5 Mayıs 2019	Genel Ticaret
SIAL CHINA 2019	Shanghai, Çin Halk Cumhuriyeti	14-16 Mayıs 2019	Gıda, İçecek, Gıda Ekipmanları
BAUMA CTT RUSSIA 2019	Moskova, Rusya Federasyonu	4-7 Haziran 2019	İnşaat, Yapı Makinaları ve Ekipmanları
AUTOMECHANIKA DUBAI 2019	Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri	10-12 Haziran 2019	Otomotif Yan Sanayi, Yedek Parça, Ekipman ve Aksesuarlar
ITE & MICE 2019	Hong Kong, Çin Halk Cumhuriyeti	13-16 Haziran 2019	Kongre Turizmi
CPHI CHINA 2019	Shanghai, Çin Halk Cumhuriyeti	18-20 Haziran 2019	İlaç Sanayi, Farmakoloji
CITYSCOPE GLOBAL 2019	Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri	10-12 Eylül 2019	Emlak, Gayrimenkul ve Yatırım
TURKISH HOSPITALITY SHOW	Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri	17-19 Eylül 2019	Ev ve Yaşam Ürünleri, Konaklama Endüstrisi
PROSTATE 2019	Moskova, Rusya Federasyonu	18-20 Eylül 2019	Emlak, Gayrimenkul ve Yatırım
FOOD INDIA Inspired by SIAL	Yeni Delhi, Hindistan	19-21 Eylül 2019	Gıda, İçecek
ANUGA 2019	Köln, Almanya	5-9 Ekim 2019	• Genel Gıda • Gıda Ekipman ve Teknolojileri • Dondurulmuş Gıda • Et ve Kütles Ürünleri • İçecekler • Sıcak İçecekler • Unlu Mamuller
MIPCOM 2019	Cannes, Fransa	14-17 Ekim 2019	Dizi Film, Format, İçerik, TV, Yapım
126. CANTON FUARI 1. FAZ	Guangzhou, Çin Halk Cumhuriyeti	15-19 Ekim 2019	Genel Ticaret
FRANKFURT KİTAP FUARI	Frankfurt, Almanya	16-20 Ekim 2019	Kitap
MWC MOBILE WORLD CONGRESS AMERICAS 2019	Los Angeles, A.B.D.	22-24 Ekim 2019	Mobil İletişim ve Teknolojiler
126. CANTON FUARI 3. FAZ	Guangzhou, Çin Halk Cumhuriyeti	31 Ekim-4 Kasım 2019	Genel Ticaret
26. TIRAN ULUSLARARASI FUARI	Tiran, Arnavutluk	21-24 Kasım 2019	Genel Ticaret
DISCOP 2019	Johannesburg, Güney Afrika	Kasım 2019	Dizi Film, İçerik, TV, Yapım
ATF ASIA TV FORUM & MARKET	Singapur	Aralık 2019	Dizi Film, İçerik, TV, Yapım
SIAL MIDDLE EAST 2019	Abu Dabi, Birleşik Arap Emirlikleri	Aralık 2019	Gıda, İçecek ve Ekipmanlar



444 0 486 | 212 455 65 00
ito.org.tr

İTO-TSK işbirliği 2010'da başlamıştı

Milli ve yerli savunma sanayinin gelişmesine büyük önem veren İstanbul Ticaret Odası, 2010'un Eylül ayında Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ile işbirliği yaptı.



SOYHAN ALPASLAN

SAVUNMA sanayinde yerli ve milli malzeme kullanımının artmasında İstanbul Ticaret Odası'nın payı büyük. Milli ve yerli savunma sanayinin gelişmesine büyük önem veren İTO, 2010'un Eylül ayında Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ile işbirliği yaptı. Bu anlaşma sonrasında İTO, TSK yetkililerini, bünyesinde kurulu Yan Sanayi Borsası (YSB) üyeleri ile ilk kez 2011'de Malzeme Yerileştirme Sergileri'nde bir araya getirdi. TSK'nın ihtiyacı olan ürün numuneleri, İTO Yan Sanayi Borsası üyelerine tanıtıldı, 'Burları üretin, sizden alalım' denildi.

YERLİYE YOL GÖSTERDİ

TSK Malzeme Yerileştirme Sergileri, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı koordinatörlüğünde İTO işbirliğiyle gerçekleştirildi. Kara, Deniz ve Hava Kuvvetleri Komutanlıkları ile Jandarma Genel Komutanlığı ve Sahil Güvenlik Komutanlığı, bu sergilerle yerli ürün kullanımını artırdı. TSK yetkilileri, yerli yan sanayi firmalarının

temsilcilerine, tedarik usul ve esaslarını aktardıkları çeşitli eğitimler ve seminerler de düzenlendi.

SAVUNMAYA ÖZEL TEDARİK

Üst üste gerçekleştirilen sergiler, yerlerini ana sanayici firmaların özel olarak düzenlenen Tedarikçi Günleri etkinliğine bıraktı. Savunma sanayinin dışa bağımlılığını en aza indirmek, millileştirmek, yerli sanayinin önünü açmak, döviz kaybını azaltmak, yerli malzeme tedarikini hızlandırmak için İTO YSB, savunma sanayindeki şirketlere özel 'Tedarikçi Günleri' etkinlikleri düzenlemeye başladı. YSB, yerli tabandaki 3 bin 500 üye arasından seçilen yan sanayici firmaların ana sanayici firmaları İTO çatısı altında yüz yüze buluşmaya başladı.



MKE tedarikçiler için gelecek

İTO Yan Sanayi Borsası, Makina Kimya Endüstrisi Kurumu (MKE) iştiraki ile 18-19 Mart 2019'da 'MKE Tedarikçi Günü' etkinliği düzenleyecek. İktisadi devlet teşekkülü olan MKE, YSB firmaları ile her çeşit silah, mühimmat, patlayıcı madde, makina, teçhizat ve malzeme imalat kapasitesi için yüz yüze görüşmeler yapacak.

ASELSAN'dan yerleştirme

İTO, Yan Sanayi Borsası (YSB) aracılığı ile savunma sanayindeki millileştirme çalışmalarına verdiği geleneksel desteği sürdürüyor. ASELSAN, HAVELSAN, Roketsan ve TAI (TUSAS) firmalarının iştiraki ile 21-22 Mart 2019'da İTO'da 'Savunma Sanayi Tedarikçi Günü' etkinliği yapılacak. ASELSAN'ın ilk etapta 'kritik' olarak değerlendirilen 200 kalem malzeme yerleştirileceği açıklandı.

Robot valeler iş başında



Havaalanına gelen otomobili, sahibinden alıp dönüştü de teslim eden robot Stan, hizmet maliyetlerini düşürdüğü gibi park yeri ihtiyacını da azaltıyor. Paris'te başarıyla denenilen robot vale, ağustos ayında da Londra'da devreye girecek.

AYŞE BAŞAK

FRANSIZLAR'ın yaptığı bir robot, havaalanına gelen otomobili, sahibinden alıp park ediyor ve dönüştü de teslim ediyor. Yani vale hizmetini bir insandan değil, bir robottan alıyorsunuz. Stan adı verilen robot, Paris ve Lyon'da başarılı geçen deneme süreçlerinin ardından şimdi de Londra'nın Gatwick Havaalanı'nda çalışmaya başlayacak.

UÇUŞ SAATİNE GÖRE

Fransız şirketi Stanley Robotics tarafından geliştirilen bu sistem, Charles de Gaulle de dahil olmak üzere Fransa'nın en büyük havaalanlarında denenmiş. Stan isimli robot, otomobilleri lastiklerinden kavrıp havaya

kaldırıyor ve park edeceği yere götürüyor.

Aracınızı küçük bir gara park ediyorsunuz. Sisteme kendinizi tanıttı gidiyorsunuz. Robot aracınızı oradan alıyor ve uzakta, emniyetli bir yere götürüyor. Sizin uçuş saatlerinize göre hareket eden robot Stan, siz gelmeden aracınızı hazır ediyor. Havaalanına döndüğünüzde aracınızı aynı küçük garajdan teslim alıyorsunuz.

YÜZDE 30 DAHA VERİMLİ

Her iki sıra otomobilden sonra bir sıra boşluk olması araçların giriş çıkışı için bir mecburiyet iken, Stan ile araçlar hiç boşluk bırakmadan park edebiliyorsunuz. Üstelik araçların kapıları açılmadığı için de birbirlerine iyice

Park yeri ihtiyacını azaltıyor

Park etme işlemi için robot Stan'i kullanmanın hizmet maliyetlerini düşürmek dışında avantajları da var. En önemli avantajı, park yeri ihtiyacını azaltması. Ne kadar büyük olursa olsun otoparkların bir türlü yeterli olmadıkları havaalanlarında bu robotu kullanmak faydalı olacak.

yanıştırabiliyorsunuz. Böylece park alanlarını yüzde 30 daha verimli kullanıyorsunuz. Park alanlarına insanların girmesi de yasak. Bu da tam güvenlik sağlıyor. Sistem Londra'da ağustos ayında yani tatilcilerin araçlarını uzun süreler için havaalanında bıraktığı bir zamanda devreye girecek. Başlangıç için 170 araçlık bir park yeri Stan'e ayrılmış. Ancak Stan buraya 270 araç park edebilecek.

Öğrencilere 15 dakikada 'sürücüsüz' teslimat

ABD'de bulunan George Mason Üniversitesi öğrencileri, ısımarlıkları yemekleri alışkın olmadıkları bir şekilde teslim alıyor. Starship Technologies, geçtiğimiz günlerde yiyecek teslimatı yapan küçük, sürücüsüz robot araçların deneme çalışmalarını başlattı. Altı tekerlekli bu minik araçlar kampüste nerede olurlarsa olsunlar öğrencilerin yemeklerini ayaklarına kadar getiriyor.

BULUŞMA NOKTASI

Sistem bir cep telefonu uygulaması ile çalışıyor. Öğrenciler istedikleri yemekleri bu uygulamayı aracılığıyla işbirliği yapan kafe ve restoranlardan sipariş ediyor. Tek yapmaları

gereken, haritada bir noktayı buluşma noktası olarak işaretlemek. Sipariş bu noktada teslim ediliyor.

Sürücüsüz araçlar 360 derece etrafı gözetleyen kameralar ile donatılmış. Ayrıca kızılötesi ve ultrasonik sensörler ile etrafı algılıyorlar.

11 KİLO KAPASİTE

Yemekler teslim noktasına ulaştığında öğrencinin telefonuna bir mesaj geliyor. Teslimat işlemi için yemek ücretine ilave olarak 1.99 dolar ücret alınıyor.

11 kilograma kadar yük taşıyabilen bu araçlar ile siparişlerin en fazla 15 dakika içinde teslim edilmesi sözü veriliyor.



25 bin sipariş teslim edildi

Firmanın verdiği bilgiye göre, robot araçlar şimdiye kadar toplam 240 bin kilometre yol kat ederek, 25 bin teslimat gerçekleştirdi. Üniversitede başlayan bu denemelerde ise ilk etapta 25 araç kullanıldı.

Milli elektroşok silahı 'Wattozz' Balkanlar'a açılıyor

TÜRK mühendisler tarafından geliştirilen milli elektroşok silahı Wattozz, Batı Balkanlar pazarına açılıyor. Albayraklar Şirketler Grubu tarafından üretilen Wattozz'un Bosna Hersek, Kosova, Sırbistan, Arnavutluk, Hırvatistan, Makedonya ve Slovenya'da temsil ve dağıtımını yapan Hırvatistan merkezli Kalender Consulting firması, bölge ülkelerine 30 bin elektroşok silahı dağıtmayı planlıyor.

DÜNYADA ÖRNEĞİ YOK

Kalender Consulting Müdürü Kemal Kalender, Wattozz elektroşok silahının dünyada bir örneği daha bulunmadığını ifade etti. Wattozz'un, dünyadaki örneklerinden farklı



olarak kablosuz bir ürün olarak geliştirildiğine işaret eden Kalender, bu yeni elektroşok silahının yaklaşık 10 metre mesafeden saldırganı etkili bir şekilde anında durdurmayı sağladığını vurguladı.

GÜVENLİK SAĞLIYOR

Silahın üzerinde kamera, lazer işaretleyici

ve ışık feneri bulunduğunu aktaran Kalender, "Kamera çalışmadan silah da çalışmaz. Bunun anlamı kullanan kişiye yasal ispat ve güvenlik sağlamasıdır" dedi. Kalender, silahla yapılan her hareketin kamera aracılığıyla kayıt altına alındığını belirterek, bu kayıtların daha sonra kanıt olarak kullanıldığını dikkati çekti.



Türksat'tan 'Model Uydu Yarışması'

TÜRKİYE Teknoloji Takımı Vakfı işbirliğiyle düzenlenen 'Model Uydu Yarışması'na 28 Şubat'a kadar başvuru yapılabilecek. Üniversite öğrencileri arasında bu yıl 4'üncü kez düzenlenecek Model Uydu Yarışması'na 5-28 Şubat döneminde <https://modeluydu.turksat.com.tr/> internet adresinden başvurulabilecek.

Buzulların altından 40 bin yıllık bitki fosili çıktı

KANADA'nın Alberta eyaletine bağlı Baffin Adası'nda küresel ısınmaya bağlı olarak eriyen buzul bölgelerinde araştırma



yapan bilim insanları 40 bin yıl öncesine ait bitki fosilleri buldu. Colorado Üniversitesi öğretim üyelerinden Simon Pendleton başkanlığındaki bilim heyetinin yaptığı araştırmada, Baffin Adası buzullarının küresel ısınmayla son yıllarda önemli derecede eridiği belirtildi. Araştırmada, buzullardaki erimeyle çeşitli bitkilere ait fosillerin açığa çıktığı ifade edildi.

DÜNYA KOMPOZİT SEKTÖRÜNÜN EN PRESTİJLİ FUARI

JECworld

12-14 Mart 2019 / PARIS-FRANSA



Neden JECworld?

- Dünya kompozit sektörünün tek bir çatı altında buluşma noktası
- Kompozit ürünlerin dev sahnesi
- Her kıtadan 1300 katılımcı
- 115 ülkeden 43.000 profesyonel ziyaretçi
- Sektör konferansları ve oturumlar
- Fuar süresince kompozit liderleriyle buluşma ve ikili görüşme imkanı
- Kompozit dünyasının güncel buluşlarını tanıma

M² Fiyatına dahil hizmetler:

- Stand inşaatı, temel dekorasyon malzemeleri, elektrik bağlantısı ve temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Paris-İstanbul nakliye organizasyonu ve sigorta işlemleri
- Türkiye-Fransa gümrük giriş-çıkış işlemleri
- Fuar kataloğunda ve internette firma bilgilerinin yer alması
- Odamızca hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- İkili görüşme organizasyonu
- Fuar süresince internet bağlantısı, ofis iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Stand büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- M² katılım bedeli: 3.840 TL



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz- Mustafa Çağlayan- Esra Avcioğlu
Tel : 0212 455 65 10, 0212 455 61 08, 0212 455 61 10
Faks : 0212 520 15 26
GSM : 0533 959 30 57
E-posta: esra.yilmaz@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Sıfır derecede tüpsüz dalan ilk kadın sporcu

SERBEST dalış

dünya rekortmeni milli sporcu Şahika Ercümen, 3. Ulusal Antarktika Bilim Seferi kapsamında gittiği 'beyaz kıta' da ilk dalışını yaparak tarihe geçti. Türk bilim insanlarıyla kutaya giden milli sporcu Ercümen, ekibin ilk durağı olan Antarktika'nın King George Adası'nda ilk dalışını gerçekleştirdi. Sefer kapsamında kaldıkları araştırma gemisinden zodyak botlarla açılan Ercümen'e 6 kişilik ekip eşlik etti.

KORUYUCUSUZ 2 DK

Milli sporcu Ercümen, son hazırlıklarını tamamlamasının ardından tüpsüz dalışını gerçekleştirdi. Ercümen, su sıcaklığının sıfır derece olduğu bölgede, soğuğa karşı özel bir koruyucusu olmayan elbiseyle 2 dakika süren bir serbest dalış yaptı. Dalış sporunda Türkiye'de ilkleri imza atan Ercümen, dondurucu sularla Türk bayrağını dalgalandırarak Antarktika'da tüpsüz dalan ilk Türk kadın sporcu oldu. Milli sporcu Ercümen'e bu dalışında Yeni Zelandalı dalış eğitmeni Jonathan Francis Sunnex eşlik etti.

GURUR VEREN KATKI

Ercümen, aynı zamanda iklim araştırmaları, jeofizik, biyoloji, deniz bilimleri ve diğer birçok bilim dalları için 'doğal laboratuvar' özelliği taşıyan kıtada, Türk bilim insanlarının çalışmalarına da katkı sundu. Milli sporcu, dalışı sonrası 3. Ulusal Antarktika Bilim Seferi'ne katılan bilim insanlarının projeleri için denizden sedimantasyon örneği aldı. Böylece Ercümen, Antarktika'nın soğuk sularında 1 saat kaldı. Kıtada serbest dalış yapan ilk Türk kadın olmanın, hayatının en gurur verici olaylarından biri olduğunu belirten Ercümen, suyun çok soğuk olduğunu söyledi.

Serbest dalış dünya rekortmeni milli sporcu Şahika Ercümen, 3. Ulusal Antarktika Bilim Seferi kapsamında gittiği 'beyaz kıta' da ilk dalışını gerçekleştirdi. Su sıcaklığının sıfır derece olduğu sularla Türk bayrağını dalgalandırarak, tüpsüz dalan ilk Türk kadın sporcu oldu.



18-20 YAŞ ARASINDAKİ OYUNCULARIN DEĞERİ 30 MİLYON LİRAYI AŞTI

Futbolda gençlik ateşi

Süper Lig'deki takımların değerini, 18-20 yaş arasındaki genç oyuncuların oynadığı U21 Süper Ligi artırıyor. 2018-2019 sezonunda bu ligde mücadele eden 470 genç oyuncunun değeri 30 milyon lirayı aştı. Ligin en değerli gençleri ise Galatasaray, Fenerbahçe ve Beşiktaş forması giyiyor.

CEYHUN KUBURLU

SON yıllarda Süper Lig'deki A takımlarına birçok yıldız kazandıran U21 Süper Ligi'nin değeri hızla artıyor. 2018-2019 sezonunda 18-20 yaş arasındaki 470 futbolcunun mücadele ettiği bu ligin değeri 30 milyon lirayı aştı. Ligin en değerli oyuncularını 3 büyüklerin formasını giyerken, Almanya kökenli Türk gençlerinin de sayısı artıyor. Bir kaç yıl sonra Süper Lig'deki birçok takımda göreceğimiz yıldızlar, değerini daha da artırmak için büyük mücadele veriyor.

ÖNDE OLAN TAKIMLAR

U21 takımlarına son dönemlerde en çok oyuncu çıkaran takımların başında Galatasaray geliyor. Sarı-kırmızılı takım son olarak Stuttgart'a rekor transfer ücreti ile sattığı Ozan Kabak'ı da bu ligden çıkarmıştı. Trabzonspor da A takımın bir altı olan U21'den birçok genç yıldız çıkaran takımlar arasında. Bu ligdeki oyuncuların en çok kullanan takım ise şuan için Bursaspor. Mevcut kadrosundaki oyuncuların alt ligdeki gençlerle güçlendiren Bursaspor'un önümüzdeki dönemde öne çıkan yıldızlar çıkarması bekleniyor. Göztepe, Alanya, Rize, Kayseri ve Erzurum da bu alana yatırım yapan Anadolu takımlarının başında geliyor.

DEĞERİ NASIL ARTIYOR?

Genç oyuncuların değerini belirleyen en önemli kriterlerden biri, oynadıkları mevki. Orta saha, forvet ve kalecilerin değerinin yüksek olduğu görülüyor. Sol kanatta oynayan oyuncular da değerini artıran gençler arasında bulunuyor. Eğer bu gençler A takım ile maçlara çıkıyorsa, değeri artıyor. Bu yüzden de yaz kamplarında teknik direktörler genelde bu oyuncuları denemek için kampa götürüyor. Kamp performanslarına göre profesyonel sözleşmeler imzalanıyor ve genç yetenekler aynı zamanda A takıma da kazandırılıyor. Özellikle Türkiye Ziraat Kupası ilk maçlarında bu oyunculara hemen her takımda şans tanınıyor. Eğer takımın Süper Lig'de pek bir iddiası kalmamışsa sezon sonuna doğru yeni yıl yapılmasında kullanılması beklenen gençler de Süper Lig'de ilk maçlarına çıkabiliyor.

Türkleri dünya izliyor

Türk takımlarının son bir kaç yılda yurtdışından yerli oyuncuları da kadrolarına kattığı gözlemleniyor. Konuyla ilgili konuşan yetkililer, şunları anlatıyor: "Süper Lig

takımları yeni Mesutlan ve Nuri'leri kaçırmamak için Almanya başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde genç Türkleri arıyor. Bu oyuncularla genç yaşta profesyonel

sözleşmeler imzalıyorlar ve U21 takımlarında denemeler yapıyorlar. Önümüzdeki yıllardan itibaren daha fazla genci A takım kadrolarında görmek mümkün."

U21 Süper Lig takım değerleri

Takım	Değeri (bin Euro)
Galatasaray U21	725
Fenerbahçe U21	450
Beşiktaş U21	375
Malatyaspor U21	350
Rizespor U21	350
Akhisarspor U21	300
Konyaspor U21	300
Ankaragücü U21	300
Sivasspor	275
Kayserispor U21	275
Bursaspor U21	275
Trabzonspor U21	250
Göztepe U21	200
Başakşehir U21	150
Kasımpaşa U21	150
Alanyaspor U21	100
Erzurumspor U21	75
Antalyaspor U21	50

ŞAMPİYONASI

26 OCAK - 5 ŞUBAT 2019
ANTALYA



2 bin sporcu wushu için ringe çıktı

TÜRKİYE Wushu Kung Fu Federasyonu'na, Antalya Spor Salonu'nda düzenlenen Türkiye Wushu Şampiyonası sona erdi. Şampiyonada, 62 ilden 2 binin üzerinde sporcu mücadele etti, 53 hakem görev aldı. Beş kategoride gerçekleştirilen müsabakalarda, sporcular dereceye girebilmek için ter döktü. Minikler, yıldızlar, gençler ve büyükler kategorilerinde yapılan müsabakalar, Çinda, Sanda ve Taolu dallarında gerçekleştirildi.

Farklı kılolarda dereceye giren sporculara, madalyaları verildi. Türkiye Wushu Kung Fu Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi Abdurrahman Aküz, müsabakalarda derece elde edenlerden başarılı bir takım oluşturulacağını söyledi.

TESCİL BELGENİZE ONLINE ERİŞİN!

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

Nasıl mı?

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



ito.org.tr | 444 0 466

f t i s o r t u r m u s a l

İSTANBUL
TİCARET
ODASI

2022 Dünya Kupası için FIFA-Katar ortaklığı

2022 Dünya Kupası'nın, Uluslararası Futbol Federasyonları Birliği (FIFA) ile ev sahibi Katar'ın ortak girişimi olarak düzenleneceği açıklandı. FIFA'dan yapılan açıklamaya göre, turnuvanın planlama ve hizmet sağlama süreçlerinden FIFA Dünya Kupası Katar 2022 Limited Şirketi' sorumlu olacak. Hisselerin yüzde 51'ini FIFA, yüzde 49'unu ise Katar 2022 Organizasyon Komitesi elinde tutacak. FIFA Genel Sekreteri Fatma Samoura, ortaklık için "Dev bir adım attık. Bu girişim, çalışma biçiminin, işlevselliğin ve verimliliğin açısından yeniden düzenlenmesini hedefleniyor" dedi. FIFA'nın 2 Aralık 2010'daki oylamayla ev sahipliği hakkını Katar'a verdiği 2022 FIFA Dünya Kupası, 21 Kasım-18 Aralık tarihlerinde düzenlenecek.

Bir Sadeleştirme Denemesi

-Meyve, Sebze, Hal, Tedarikçi, Üretici, Tüketicisi, Biz ve Tarım-



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Bazen bir meseleyi basitleştirerek anlamaya çalışmak daha doğru netice verir. Son günlerde vatandaş olarak hepimizin az çok takip ettiği en çok konuşulan konuların başında meyve-sebze fiyatlarındaki artış geliyor. Önce soğan ve patates sonra patlıcan ve biber. Özneler değişse de olay aynı; yani yükselen fiyatlar. Herkes bir suçlu arıyor, kimi marketleri fırsatçılıkla suçlarken kimi komisyoncuların çokluğundan kimi de başka sebeplerden yakınıyor. Nedeni ne olursa olsun herkesin ortak sorunu; cebimizden fazladan çıkmakta olan paralar. Diğer masrafları ertelese de, bu türünler az veya çok hepimizin yapmak zorunda olduğu harcamalar. Karşılığı; ya markette ya da yemek yediğimiz bir lokantada enflasyon olarak öntümüzze çıkıyor.

Gelin bu konu üzerine sadeleştirerek biraz kafa yoralım. Diyelim ki A marketi fırsatçı ve 1 liraya aldığı ürünü 10 liraya öntümüzze getiriyor. Bu kadar market içerisinde sızice her biri aynı davranışı sergiler mi? Hele ki satışların azlığından şikayet edilen böyle bir ortamda. Elbette hayır. Emin olun ki önemli bir kısmı aynı ürünü 2 veya 3 liraya satacak ve piyasa dengeliğinden dengeye gelecek. Öyleyse problemi bu aşamanın bir öncesine taşımamız gerekir. Bir meyve veya sebzeden üreticiden tüketiciye gelene kadar birden fazla komisyoncudan geçtiği söylenir. Evet gereğinden fazla aracının girmesi elbette ki piyasayı etkiler. Doğrusu; bir ürünün üreticiden tedarikçiye ve oradan tüketiciye ulaşmasıdır. Olayın bu aşamasında da tek bir suçlu ilan edip kenara çekilmek yerine yine olayı biraz daha basitleştirerek düşünmek gerekir. Acaba çiftçi bir ürünü tedarikçi/toptancıya 2 TL'ye satabilecekken 1 TL'ye bir komisyoncuya satmayı ister mi? Veya komisyoncu diye adlandırılan kişiler acaba kendi kendilerine mi türemiştir? Çiftçimizi henüz ekim aşamasında iken, olgunlaşmamış ürününü ederinin altında satmaya ve bir meyve/sebzeyi piyasalardaki finansal bir ürün gibi elden ele dolaştırmaya mecbur eden nedir? Onlar mı nakit akışlarını doğru yapamamaktadırlar? Yoksa maliyetleri, kar marjları anlamındaki sorunlar mı onları zor duruma sokmaktadır?

Bugün patlıcanın fiyatını bir şekilde dengeleyebiliriz. Veya soğana ithalat yolu açtırmışta fiyatını düşürebiliriz. Bunlar anlık olarak elbette alınması gereken önlemler olmalıdır ki hükümetimiz bu adımlara başıyurmakta ve enflasyona engel olmaya çalışmaktadır. Ancak konunun önemli bunlarla bitmiyor. Bizler çiftçilerimizi memnun etmediğimizde soframıza gelecek tüm bu ürünleri üretecek insan bulamayacağız. Bununla da kalmayıp tarlada çalışan tüm bu insanların çocukları kendi memleketlerinde iş bulamadıkları için şehre mecburi olarak göç edip ya asgari ücretli olacaklar veya işsizler kervanına katılacaklar.

Sözün özü biz ne kadar şikayet edersek edelim problem; ne markette, ne haldede, ne de komisyoncudan aramalıyız. Bunlar gittini kurtarmaktan öteye gidemez. Sorunun çözümü; ülkemizde tarımın düzenli olarak işler halde olması ve tarımsal nüfusumuzun artmasıdır. Eğer bizim ülkemizin çiftçisi her yıl ürününü ekebiliyor, doğru tarım uygulamaları ile hasadını alıyor, haldeki toptancıya ürününü satıp gerektiği kadar karını alabiliyorsa, çiftçimiz her yıl ürününü ekecek ve ürün ktlığı olmayacaktır. Arzın yeterli olması fiyatları artışı önünde durabilecek en büyük engeldir. Aksi bir durumda yetkilerimiz ellerinden geleni yaparsa da ne soğan ekecek birini bulabiliriz, ne domates ne de patlıcan. Bilinmelidir ki yüksek fiyatlardan ne haldeki esnafımız mutlu olur ne de market sahiplerimiz.



'Yolcu' sergisi Hünkar Kasrı'nda

İLKER BAŞÖZ

MİNYATÜR sanatının birbirinden değerli örneklerinin yer aldığı 'Yolcu' adlı sergi, Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda açıldı. Serginin açılış törenine İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdağ, İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Bahadır Yaşık ve Levent Taş, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu, İTO Meclis Üyeleri ve sanatseverler katıldı. Mimarı Aysel Güleşer Ekşi'nin eserlerinden oluşan Yolcu adlı sergi, 12 Şubat 2019 tarihine kadar ziyarette açık olacak.



VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

Hazırlayan: YAHYA GÜL

► Kaktüsler, dikenler ve çiçekler

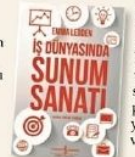
Dikenler ve Çiçekler kitabı, 'patronlara' içten ve ayrıntılı bir yol haritası sunuyor. Kaktüsler, Dikenler ve Çiçekler, çalışan potansiyelini performansa dönüştürmeyi hedefleyen yönetim takımlarına, kimi zaman bir köç, kimi zaman bir çalın, kimi zaman da bir yöneticinin bakış açısıyla



düşünme ve içinde bulunduğu resmi analiz etme şansı veriyor. Dayanıklı ve dikenlerle ünlü kaktüs metaforu, insana yönelik birkaç çözümü hayata geçirdiğinizde, dikenlerinize rağmen neleri başarabileceğinize ve nasıl çiçek açacağınıza dikkat çekiyor.

► İş dünyasında sunum sanatı

İş dünyasında sunum sanatının anlatıldığı kitap, sunum tekniklerini ve usta konuşmacıların sırlarını açıklıyor. MTV ve BBC'deki yayınlarıyla üç milyondan fazla kişiye sunum yapan



kitabın yazarı Emma Ledden, kendi yöntemini, hazırlıklarını ve uzmanlık bilgilerini sizlerle paylaşıyor, profesyonel gibi sunum yapmak için güç veriyor.

► Torpil değil networking

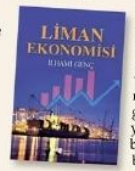
Kitapta, herkesin birbirine öyle ya da böyle bir şekilde bağlantılı olduğu belirtiliyor. İlişki ağınızı nasıl genişletirsiniz, bunun kariyerinize etkisi nedir? Pek, bunu yaparken dikkat etmeniz gereken en



önemli noktalar neler gibi sorular üzerinde duruluyor. İşte tüm bu soruların cevabını bulabileceğiniz harika illüstrasyonlarla dolu, renge renk, neşeli ve bir o kadar da yararlı önerilerle dolu bir kitap.

► Liman ekonomisi

Kitapta, denizcilik ekonomisinin, liman ve denizcilik ekonomisinden oluştuğu belirtilerek, liman ekonomisine giriş anlatılıyor. Kitabın, bir ders kitabı olarak faydalı olmasının ötesinde,



denizcilik araştırmalarında, liman kullanıcıları ve hizmet sağlayıcı karar vericilerine ve liman meseleleriyle ilgilenen genel kamuoyunun yararına olmasının beklendiği belirtiliyor.

Beyaz perdede yeni dönem

SEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Film Sektörü Koordinasyon Komitesi, gerçekleştirdiği istişare toplantısında öntümüzdeki dönemde hedeflediği projeleri değerlendirdi. İTO Başkan Yardımcıları İsrail Kuralay ve Dursun Topçu'nun yönetiminde gerçekleşen toplantıda, dizi, film, animasyon, içerik, TV ve yapımcı sektöründen temsilciler katıldı. Toplantının katılımcıları arasında yer alan Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Faruk Bayram, TBMM'de kabul edilen 5224 sayılı Sinema Filmlerinin Değerlendirilmesi ve Siniflandırılması ile Desteklenmesi Kanunu'nda yapılan değişiklikler hakkında sunum yaptı.

YENİ DESTEK KAPSAMI

Faruk Bayram, kanun değişikliği ile birlikte getirilen destekler ve çalışmalar hakkında şu bilgileri verdi:

► Daha önce sadece uzun metraj, kısa film, ilk yönetmen, senaryo, belgesel, Ar-Ge, animasyon ve yapım sonrası alanlarında sektöre destek sağlanıyordu. Yeni kanunla birlikte ortak yapım, yabancı film yapım, dizi film, yerli film gösterimi de ilave edildi.

► Yeni kanunla birlikte ülkemizde film çekecek yabancı yapımcılara 'ülkemizde harcadıkları tutarın' yüzde 30'una kadar olanı destek olarak geri verilebilecek.

► Dizi filmlere yönelik alt mevzuat çalışmaları devam ediyor. Ülkemizi tanıtan, hedef bölgelere ihraç edilen ve kültürümüzü yayan dizilere destek verilecek.

Sinema Filmlerinin Desteklenmesi Kanunu'nda yapılan değişiklikler, İTO'da anlatıldı. Yeni düzenleme ile yabancı yapımcıların Türkiye'de çekecekleri filmler ve yurtdışına ihraç edilen Türk dizileri de destek kapsamına girdi.



DESTEKLER YERLİ FİLM VE SEYİRCİ SAYISINI 20 KAT ARTIRDI

Kültür ve Turizm Bakanlığının, kültürel ve ekonomik kalkınmada stratejik öneme sahip sinema sektörüne 2004'te çıkarılan yasayla sağladığı destek, film üretimi ve seyirci sayısını büyük oranda artırmıştı.



Yeni kurullar geliyor

- Sinema Destekleme Kurulu, yeni kanunla birlikte mevcut destek türlerine göre 4 kurula kadar çıkabilecek. Kurullarda 8'er üye bulunacak.
- Sinema alanında kurumlar arası koordinasyon ve işbirliğini sağlanması, sektör ihtiyacı ve çözümler ile hedef ve stratejilerin belirlenmesi amacıyla sektör ve kamu kurumlarının buluşturulduğu Sinema Strateji Kurulu oluşturulacak. Kültür ve Turizm Bakanı, kurulun başkanı olacak.
- Özellikle yabancı yapımcıların ülkemizde film çekerken belli standartlarda hizmet almasını, film çekim ücreti tarifesinin ve çekim güvenliği esaslarının belirlenmesini amacıyla Film Çekimi Koordinasyon Kurulu oluşturulacak. Bu kurul şimdilik 7 destinasyonda oluşturulacak.

Salonlara düzenleme

Yeni kanunla birlikte sinema salonlarıyla ilgili düzenlemeler de yapıldı:

- Sinema filmi gösterimi öncesinde gösterilen reklamların süresi 10 dakikayı aşamayacak.
- Fragment gösterim süresi; en az 3 dakika, en fazla 5 dakika olarak belirlendi.
- Sinema filmi gösterim arası 10 dakikayı aşamayacak.
- Sinema salonu işletmecileri, izleyici sayısının arttırılması amacıyla gerçekleştirecekleri toplu satış faaliyetlerini ancak filmin yapımcısı veya dağıtıcısı ile yapılacak sözleşmeler aracılığıyla yapabilecek.
- Sinema salonu işletmecileri, bilete birlikte herhangi bir ürünün satışını gerçekleştiremeyecek.

2018'de Adana Film Festivali'nde yarışan 15 film 8'i, İstanbul Film Festivali'nde yarışan 13 film 9'u, Malatya Film Festivali'nde yarışan 13 film 10'u, Boğaziçi Film Festivali'nde yarışan 10 film 8'i Kültür ve Turizm Bakanlığınca desteklenen filmlerden oluştu

150'den fazla ülke 350 milyon dolarlık ihracat

Hangi çiçek neyi ifade eder?

- Kırmızı gül: Sevgi
- Beyaz gül: Masumiyet
- Beyaz karanfil: Dostluklar arasındaki sadakat ve temizlik
- Açelya: Karşındaki kişiye duyulan özlem
- Lale: Yeni bir başlangıç
- Orkide: Zarafet
- Nergis: Saygı
- Papatya: Temizlik ve doğrallık

Dünyada çikolata pazarı 54 milyar 986 milyon dolar, çiçek pazarı ise 16 milyar 780 milyon dolar büyüklüğe sahip. Türkiye çikolata ihracatında 13., çiçek ihracatında ise 23. sırada yer alıyor. Çiçek ve çikolata sektörü ihracatını artırırken, iç pazarda da 14 Şubat Sevgililer Günü vesilesiyle satışların canlanmasından mutlu.

Rakamlarla çikolata

- 1520: İspanyollar'ın Meksika'da gördükleri kakao çekirdeklerini ülkelerine götürmesi
- 1687: Çikolata üretimi yapan ilk işletmenin Londra'da açılışı
- 1815: Fabrika ayarında ilk üretimin Hollanda'da başlaması
- 1876: İsviçreli iş adamı Daniel Peter tarafından ilk sütü çikolatanın keşfi
- 1927: Türkiye'de ilk çikolata fabrikasının açılışı

- 11 milyon 480 bin ton: Dünya pazarında 2017 yılında dolaşan çikolata miktarı
- 19 bin ton: Türkiye'nin 2017



- 167 bin 213 ton: Türkiye'nin 2017 yılında yaptığı

- 9 kg: Dünyanın en fazla çikolata tüketen ülkesi olan İsviçre'de yıllık kişi başı çikolata tüketimi

Perakende sektöründe çikolata-çiçek mutluluğu

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

ORTADOĞU, Balkanlar ve Kuzey Afrika'nın çikolata deposu olan Türkiye, 2017'de 167 bin 213 ton ihracatla dünyada 13. sırada yer aldı. Çiçek pazarında ise 12 bin ton ihracatla 23. sırada bulunan Türkiye'de, şubat ayında çikolata ve çiçek sektöründe hareketlilik yaşanıyor. 14 Şubat'ta satışların katlandığı bu sektörlerde yüzler gültüyor. Çiçekte satışlar 10 kat artarken, çikolata da tasarım ürünleriyle müşterilerin tercihi oluyor.

ÇİKOLATADA 13. SIRADAYIZ

Türkiye çikolata pazarında yeni olmasına rağmen kalitesi ile dünyada söz sahibi oluyor. Dünyada ilk çikolata evinin 1687'de Londra'da açılmasına rağmen Osmanlı zamanında çikolata bir saray içeceği olarak kullanılıyordu. Türkiye'de ilk çikolata fabrikası 1927'de kuruldu. Batıda kullanılan üretimin teknolojiyi ile 1975'te buluşan Türkiye, çikolata pazarında genç olmasına rağmen 2001'den bu yana dış pazardaki satışlarını 6 kat artırarak bu alanda dünyada 13. sıraya oturdu. Türkiye'de çikolata satışları ve

tüketimi en çok dini bayramlarda artış gösteriyor.

KİŞİ BAŞI TÜKETİM 2.5 KG

Çikolata ve özellikle çiçek sektör temsilcilerinin üçüncü bir bayram olarak kabul ettiği 14 Şubat'ta da satışlar yükselişe geçiyor. Özellikle gül satışlarında yüzde yüzlük bir artış yaşanan söz konusu dönemde, 20 milyonun aşkın gül tüketicilerle buluşuyor. Yıllık ortalama kişi başı 2.5 kilo çikolata tüketiminin olduğu çikolata sektöründe ise satışlar daha çok özel tasarım ürünler yönünde artıyor.

RAKİBİMİZ HOLLANDA

Dünya çiçek pazarının büyüklüğü 16 milyar dolar. Türkiye, 34 milyon 155 bin dolar ihracatla bu pazarın 23. oyuncusu. Kesme çiçek ve süs bitkilerinde 15 milyon 640 bin dolarla en çok satış Hollanda'ya yapılırken, bunu 11 milyon 723 bin dolarla İngiltere takip ediyor. Dünyanın en büyük çiçek üreticisi, 17 milyonluk nüfusu ile 591 bin tonluk ihracat gerçekleştiren Hollanda, Türkiye'nin yıllık ortalama çiçek ihracat miktarı ise 12 bin ton.



9 milyar TL ciro beklentisi

14 Şubat'ta çiçek ve çikolata başta olmak üzere hazır giyim, elektronik aletler, kozmetik, ev tekstili, takı gibi pek çok sektör, hareketli günlere hazırlanıyor. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu'na göre pazarda yüzde 30'luk bir satış artışı ve 9 milyar liralık ciro öngörüldü. Türkiye'de gül satışlarının yüzde 12'si de 14 Şubat haftasında gerçekleşiyor.

EN VERİMLİ TOPLANTILAR İÇİN FİKİRLERİNİZİ BOĞAZA TAŞIYIN

TOPLANTI | ORGANİZASYON | DAVET

İTO Cemile Sultan Korusu

Kaliteli geçen zamana ev sahipliği yapmaya devam ediyor

