

Tedarikçilerin gözünden Tedarikçi GÜNLERİ



İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri', sanayici KOBİ'lere ve girişimcilere, sektörlerindeki büyük firmalarla işbirliği imkanı sunuyor. ROKETSAN ve TUSAŞ yetkilileriyle B2B masasında oturan yan sanayici firmalar, etkinliğin ve ikili görüşmelerin firmalara neler kazandırdığını İstanbul Ticaret'e anlattı.

Adem Orhun ■ 9'da

TUNUS'TAN ÇAĞRI 'Afrika ve AB pazarı için ortak hareket edelim'



Tunus İş Forumu yatırımcıları buluşturdu



Ev tekstili trendlerini Türkiye belirliyor

Alanında dünyanın en büyük iki etkinliğinden biri olan İstanbul Uluslararası Ev Tekstili Fuarı (EVTEKS), 120 ülkeden alıcıları ve binin üzerinde markayı ağırladı. İTO Başkanı Şekib Avdagic, ev tekstilinde ihracatı artırma konusunda ciddi bir potansiyel bulunduğunu belirterek, "Türkiye bu alanda üretici olmaktan çıkarak tasarlayan, trendleri belirleyen konuma geldi" dedi. ■ 13'te



İSTANBUL TİCARET

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

Şekib Avdagic

26 NİSAN 2019 YIL: 61 SAYI: 3057

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Rekabette gündem BIG DATA



Dünya ekonomisini yönlendiren kişi ve kuruluşlar artık kararlarını Büyük Veri'yi (Big Data) değerlendirerek alıyor. Yatırımcı ve tacire rekabette üstünlük sağlayan Büyük Veri'nin e-ticarete de büyümenin motoru olduğu konusunda herkes hemfikir.



KULLANAN KAZANIYOR

Büyük Veri'yi etkili kullanan beş teknoloji devi, bugün dünyanın en büyük şirketleri arasında. Büyük Veri sadece büyük şirketlere fayda sağlamıyor. Küçük işletmelerin yüzde 18'i, orta büyüklükte şirketlerin yüzde 57'si Büyük Veri analizlerinden yararlanıyor. G7 ülkeleri, Büyük Veri'yi değerlendirerek bir yılda 1.7 trilyon dolar katkı sağladı.

TÜRKİYE ATAKTA

Türkiye de 21. yüzyılın petrolü olarak görülen veri konusunda harekete geçerek Ulusal Veri Merkezi'ni kurma çalışmalarına başladı. Bu merkez ile risk ve potansiyeller çok erken analiz edilebilecek. Dijital dönüşüm sürecindeki önemli projelerden biri de 'Dijital Türkiye Versiyon 1.0'. Proje haziran ayında tamamlanıp hizmete alınacak. Şerif Kılıç ■ 10

PAZARIN RÖNTGENİ

Büyük Veri'yi etkili kullanan şirketler Google, Amazon, Apple, Facebook ve Microsoft. Veri yatırımları sayesinde Google insanların ne aradığını, Facebook ne paylaştığını, Amazon ne satın aldığını biliyor. Şirketler hem kendi sektörlerini hem de diğer sektörleri izleyip kontrol ediyor.

MALİYETLERİ DÜŞÜRÜYOR

- McKinsey'in raporuna göre Büyük Veri, servis-bakım süreçlerini kolaylaştırıyor.
- Üretim maliyetlerini düşürüyor.
- Müşteri beklentilerinden pazar hareketlerine kadar her konuda analizler ve öngörüler kolaylaşıyor.
- Karar alma süreçleri ve değer zincirleri iyileştiriliyor.

Grafik: İlker Başöz

İstanbul Ticaret'e YENİ YAZARLAR

Yazar kadrosunu zenginleştiren İstanbul Ticaret Gazetesi, bu hafta da okuyucularını yeni yüzlerle buluşturuyor. Gazeteci Hakan Güldağ, 'EkoMercek' köşesinden Afrika yüzünü anlatıyor. Fatih Oktay; ekonomisi, pazar ve yatırım imkanlarıyla Çin kapısını aralıyor. Adnan Ertemel ise dijital alandaki gelişmeleri kaleme alıyor. ■ 3-6-11



Tehlikeli madde için 'danışman' zorunlu oldu

Tehlikeli madde faaliyet belgesine sahip işletmelerin 'tehlikeli madde güvenlik danışmanlığı' hizmeti alması zorunlu hale geldi. Tehlikeli madde taşıyan, gönderen, paketlenen, dolduran, yükleyen ve boşaltan işletmeler, 'tehlikeli madde güvenlik danışmanı' da istihdam edebilecek. ■ 4



Binalarımız artık 30 yılda ölmesin

İzolasyon sektörü temsilcileri, ülke genelinde 5 milyon binanın acilen yenilenmesi gerektiğini savunuyor. Yalıtımı olmayan binanın ömrünün 30 yıl olduğunu belirten sektör temsilcileri, "Doğru yalıtım uygulamalarıyla binalarımız 100-150 yıl kullanılabilir" diyor. Adem Orhun ■ 8

BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

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

Şekib Avdagic
İTO Başkanı

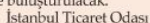
ENFLASYONLA
TÜPÜKÜN
MÜCADELESİ

İTO'DAN BELGE
HİZMETLERİNDE

1%10
İNDİRİM

TİCARET'e iletişim ödülü

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye'de ilk ve tek olan 'Eğitimde İletişim Odülleri'nde 'En İyi Aday Öğrenci Kampanya İletişimi' ödülü aldı. ■ 15



Herleyen zamanlarda global pazara da açılmak istiyoruz. Farklı ülkelerde farklı diller ya da bazı ülkelerde yine aynı şekilde İngilizce ile devam etmeyi planlıyoruz. Ayrıca dünya genelinde global bir network oluşturmak istiyoruz. Yani bizimle çalışan bir yabancının, diğer ülkeleri gezerken bir yandan da para kazanmasını amaçlıyoruz.

Akif Gönülcü - Esra Yılmaz
Tel : 0212 455 61 19 - 455 65 10
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - esra.yilmaz@ito.org.tr
www.ito.org.tr

'Startup'larda Markalaşma
Semineri, 16 Nisan 2019'da,
Marmara Üniversitesi İşletme
Bölümü öğrencilerinin katılımıyla
BTM Fulya Yerleşkesi'nde
gerçekleşti. Seminerin ilk
oturumu, BTM ekibinin 'Marka
Olusumu ve Sosyal Medyada
Markalaşma' sunumuyla başladı
ve Prof. Dr. İrem Erdogmus'un
'Güçlü Marka' sunumıyla
devam etti. İkinci oturumda
ise BTM girişimlerinden
ForFarming, TikaKutla ve
Öğrenci Kariyeri markalaşma
tecübelerini anlattı.

MÜEZZİNİN SAVAŞ UÇAKLARI İLE MÜCADELESİ

Çin'in Afrika'daki etkisi büyüyor. Bir İngiliz gazetesinin birkaç hafta önce bulunduğu Cibuti'den izlenimleri bunu net bir şekilde yansıtıyor. İşte söyledikleri: "Bu küçük ülkenin aynı adı taşıyan başkentine sanki bütün dünya sıkışmış gibi... Fransız, İtalyan ve Japon askeri üsleri kıyıda birbirinin yanı sıra dizilmiş. Bir süre öncesine kadar Fransız lejyonu tarafından idare edilen Camp Lemonnier ise ABD'nin Afrika'daki tek kalıcı askeri üssü olarak havaalanında konuşlanmış durumda. Çin'in

bölgedeki ilk üssü ise ABD'ninkinin biraz daha kuzey batısında. İngiltere büyükelçiliği yanında açılacak. Hindistan da öyle...

Birkaç hafta içinde Türkiye Diyanet İşleri Başkanlığı doğu Afrika'daki en büyük camiye bu şehirde açıyor."

Devamla, ibadete açılacak cami üzerinden Afrika'daki mücadelenin karakterine ve önde gelen unsurlarına dikkat çekiyor: "Müezzin, savaş uçaklarının gürültüsünden sesini duyurmak için epey mücadele

edecek. Minarenin üstünden Çin'i görebilirsiniz. Tabii görüş açısı gezegenin öbür ucundaki Çin'e uzandığı için değil. Zaten uzağa gitmeye gerek de yok. Çin, hemen gözünüzün önünde. Cibuti küçük ama önemli birçok amaçlı limanı var. Etiyopya'ya ve bitirildiğinde Afrika'nın en büyüğü olacak serbest ticaret bölgesine uzanan bir demiryolu var. Bunları hepsi Çin'in devlet şirketleri tarafından inşa edildi ve bazı bölümleri hâlâ bu şirketler tarafından yönetiliyor. Limana yaptığım

bir ziyarette Çin deniz kuvvetlerine ait bir savaş gemisinin üzerinde nöbet tutan Çinli denizcilere el salladım..." John Bolton Afrika stratejisini açıklarken, ABD'nin Cibuti'deki üssünün birkaç kilometre uzağında kurulan Çin askeri üssünden bir ABD savaş uçağına "askeri kullanım seviyesinde lazer topları gönderdiği ve iki pilotun yaralandığı" iddiası ile birleştirilince, İngiliz gazetecinin gözlemleri daha da ilginç hale geliyor.



Büyük güçlerin hegemonya mücadelesi kızışıyor

Bütün bu zenginlikler, Afrika üzerindeki mücadeleyi alevlendiriyor. Özellikle de ABD ile Çin arasındaki...

Ticaret savaşlarıyla karşı karşıya gelen iki devin kapışmaları Afrika üzerinde daha da şiddetlenecek. Afrika, dünyadaki büyük hegemonya mücadelesinin ana eksenine oturuyor.

Türkiye ile ilgili açıklamalarıyla da öne çıkan ABD Başkanı Trump'ın Ulusal Güvenlik Danışmanı John Bolton, kısa bir süre önce Afrika'ya yönelik bir 'yeni strateji' açıkladı.

Bolton, Afrika stratejisini açıklarken, Çin'i 'yeni sömürgecilikle' suçladı. Çin'in Afrika'da uyguladığı borçlandırma ve kendine bağlama taktiklerinin ABD'nin stratejik çıkarlarını tehdit ettiğini savundu.

Zambiya'ya örnek olarak gösterdi. Bolton'a göre, ülke Beijing yönetimine 6 ila 10 milyar dolar arasında borçlandı ve bu nedenle ulusal enerji şirketi Çinlilerin eline geçmek üzere... 60 milyar dolarlık yeni fon...

ABD yönetimi artık Afrika ile daha yakından ilgilenecek... Başkan Trump, Çin'in Afrika üzerindeki büyüyen etkilerini sınırlandırmak için ABD is dünyasının gelişen ülkelerine yatırımlarını finanse eden Denizişin Özel Yatırımlar Ajansı'nın fonunu ikiye katlayan bir karara imza attı.

60 milyar dolarlık fon, ekim ayında itibaren devreye girecek.

ABD şirketlerinin de Afrika ilgisi artıyor. 2017'de ABD şirketlerinin bu kıtaya yaptığı yatırımlar 50 milyar dolar buldu. Ancak Bolton, Afrika stratejisini açıkladığı konuşmasında, ABD'nin Çin'in mali olanaklarına sahip olmadığını da bir anlamda itiraf etti.

Yatırım ajansının CEO'su Ray Washburne da yeni fonun hızla büyüyen Afrika'da 'ekonomik bakımdan anlamının sınırlı kalacağı' belirtiyor. Washburne'e göre, Çinliler doğrudan kredi programlarıyla Afrika'da çok daha etkili biçimde ilerliyor. Bu yolla, katkısı büyük projelerin kontrolünü da birer birer topluyor.

İşin bu tarafı oldukça düşündürücü... Geriye sorular kalıyor: Eğer ABD, Çin'in Afrika'da artan etkisini 'stratejik tehlike' olarak görüyorsa bu tehlikeye hangi araçlarla savaşıyor? Özellikle, bu tehlikeyi geriletecek, kredileri, insani yardımları dağıtacak mali kaynaklardan, bir başka ifadeyle 'yumuşak güç' sağlından yoksunsa, geriye bir tek gerçek silah mı kalıyor?

ABD, yavaş yavaş sorunu görmeye başladığı bir mücadelede henüz rakipsizken askeri kaynaklarını devreye sokar mı?

Çin'in Afrika stratejisi... Yayınlanan son verilere göre Çin'in Afrika ülkelerine verdiği krediler birikimli olarak 2017'de 110 milyar dolara ulaştı. AidData'nın verilerine göre, Çin'in Afrika'ya yönelik insani yardımları da geçen toplam finansmanı 2000 ile 2014 arasında 121.6 milyar dolar oldu. Bu yıl itibarıyla, Çin'in bu kıtaya sağladığı toplam finansmanın 150 milyar dolar aşığı tahmin ediliyor. Çin, dünyada tartışılan 'Tek Kuşak-Tek Yol' projesine bugüne kadar 400 milyar dolara yakın yatırım yaptı. 86 ülkelye yüzden fazla ortak proje üzerinde çalışıyor. Bazı farklılıklar içermekle birlikte Afrika'da da bu projeye benzer bir strateji izliyor.

Çin devleti, kendi üretim düzenini sürdürebilmek için de ihtiyaç duyduğu zengin mineral ve doğal kaynaklara sahip bu kıtada, hızlı trenler, otayollar, limanlar, enerji santralleri, petrol-gaz boru hatları gibi altyapı yatırımlarını finanse ediyor. Ülkesindeki sermayenin ekonomik ve devletin stratejik gereksinimlerine uygun bir alan yaratmaya çalışıyor.

Afrika için yeni yarış

The Economist'te geçen ay yayımlanan 'Afrika için yeni yarış' başlıklı makale, 'Bu kez kazananlar Afrikalılar olabilir' alt başlığını taşıyordu. Dönem dönem dünyanın Afrika'ya ilgisinin arttığına dikkat çekilen makalede, 19. yüzyılda Avrupalı sömürgecilerden, soğuk savaş sırasında Sovyetler Birliği ile ABD arasındaki mücadeleye değiniliyor. ABD'nin bölgede kapitalizme inandıklarını söyledikleri için baskıcı rejimleri desteklediği hatırlatıyor. Dergiyeye göre şimdi Afrika'ya yönelik üçüncü bir dalga kabanyor.

Hükümetler ve iş insanları kıtaya diplomatik, stratejik ve ticari bağlarını artırmaya çalışıyor. Tabii, askeri bağları da...

ABD ve Fransa hâlâ bölgedeki önemli askeri teknoloji satıcıları. Ancak Çin şu anda Sahraaltı Afrika'ya en çok silah satan ülke konumuna geldi. Afrika'da 45 ülkelye savunma-teknoloji bağları var. Rusya da 2014'ten bu yana Afrika ülkelyeyle 19 askeri anlaşma imzaladı.

Öte yandan, 2010'dan 2016'ya Afrika'da 320'den fazla büyükelçilik açıldı. The Economist, bu sürede Türkiye'nin tek başına 26 büyükelçilik açtığını özellikle altını çiziyor. Afrika başa ülkelye de boş durmuyor. Örneğin kısa süre önce Afrika'da 18 yeni büyükelçilik açacağını ilan eden Hindistan...

Afrika yüzyılına ne kadar hazırsınız?

Bakmayın siz dünya haritalarında neredeyse Grönland kadar gösterildiğine... O haritaların yapıldı metodundan...

Kara kıta devasa bir büyüklükte... Yaklaşık 30 milyon kilometrekare...

30 milyon kilometrekareyi söyle bir zihninizde canlandırmakta zorlanırsanız, yardımcı olayım... Çin'i alın...

Yanına ABD'yi koyun... Hindistan'ı ekleyin... Yetimez Almanya, Fransa, İngiltere, İspanya, İsveç, İtalya ve Polonya gibi toprakları en geniş Avrupa ülkelerini de katın...

Üstüne Türkiye'yi... Hâlâ bir Japonya'ya sıkıştırarak kadar yer kalacak.

Dünyanın Afrika'ya ilgisi artıyor... Diplomatik ilişkiler de yoğunlaştı, yatırımlar da... Nedeni belli...

Bugünün yoksul, çatışmalar ve yolsuzluklarla boğuşan Afrika'sı önümüzdeki on yıllarda, dünyanın en canlı bölgelerinden biri olmaya aday. Meselenin temelinde demografi var. Her yerde olduğu gibi Afrika'da da ekonomik büyümenin de sınırlarını nüfustaki eğilimler geçecek. Son dönemde dünya nüfusuyla ilgili yapılan tüm projeksiyonlar, Afrika'yı öne çıkarıyor. Bugün 7.8 milyar olan dünya nüfusunun 80 yıl içerisinde 11.2 milyara ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu süreçte, Avrupa'nın 650 milyon nüfusu 630 milyona gerileyecek. Kuzey Amerika hemen hemen aynı kalacak. Şimdi 4.2 milyar olan Asya nüfusu 4.8 milyara çıkacak.

Şu sıralarda 1.2 milyar olarak sayılan Afrika'nın nüfusu ise 4.2 milyara ulaşacak.

Bir başka ifadeyle, bundan sonra dünya nüfusunda yaşanacak artışların neredeyse tamamı Afrika'dan kaynaklanacak.

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan



EKO MERCEK
Hakan GÜLDAG
a.hakan.guldag@gmail.com

kobalt madeni... Anadolu Ajansı'nın geçen yıl paylaştığı kapsamlı 'Yükselen Afrika' raporuna göre, Afrika bu maden için en büyük kaynak. Dünya kobalt ihtiyacının yarısından fazlasını Kongo Demokratik Cumhuriyeti karşılıyor.

Afrika nükleer yakıt olarak kullanılan

Evret, bugün Afrika en çok açık çeken kıta... 28 ülke 'resmen' aç.

Topraklarının önemli kısmı tarıma elverişli Afrika'nın sadece yüzde 5'i Afrika Birliği'nin tarım kalkınma

Aranyumda da önemli paya sahip. Dünya aranyum üretiminde, Kazakistan, Kanada ve Avusturalya'nın ardından Nijer geliyor. Bugün dünya aranyum üretiminde beşinci sırada Nijerya ise 'Husab Aranyum Projesi'nin tam kapasiteye ulaşmasıyla ikinci sıraya yükselecek.

Enerjiye yıldızı parlayan doğalgaz üretiminde Cezayir, Mısır ve Nijerya, Afrika'nın öncüleri...

Cezayir, dünya doğalgaz üretiminde 8'inci sırada.

Ama deyim yendeyse kimi 'kıtadaşları' çok yakında ona yetiyecek ve hatta geçecek. Örneğin son 10 yılda 6 trilyon metreküp doğalgaz rezervinin bulunduğu Mozambik, Afrika'nın Pasifik Okyanusu sahillerinde simdi 30 milyonluk bu ülkenin sıvılaştırma tesisleri ve terminallerinin 2022'den itibaren devreye girmesiyle dünyanın önde gelen LNG ihracatçısı olma bekleniyor.

Aynı şekilde Afrika'daki petrol üretiminde başı çeken ve dünya sıralamasında sırasıyla 13 ve 14'üncü sırada bulunan Nijerya ve Angola'ya da yeni 'kıtadaş' ülkeler eklenecek.

Kenya ve Etiyopya, varlığı belirlenen kaynaklarını kısa sürede devreye sokmaya hazırlanıyor.

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Değerli madenlerin çıkarılmasında da Afrika'nın payı giderek büyüyor. Elmas üretiminde Güney Afrika Cumhuriyeti'nin bu alanda dünyadaki güçlü konumu sürerken, Botsvana, bugünlerde Rusya ve Kanada ile birlikte dünyanın en büyük elmas üreticilerinden biri haline geldi.

Altın pek çok Afrika ülkesinde gelecek vaat ediyor. Zimbabve ise sanayide de önemli bir işlevi olan platinde önemli bir aktör haline geldi.

Evret, bugün Afrika en çok açık çeken kıta... 28 ülke 'resmen' aç.

Topraklarının önemli kısmı tarıma elverişli Afrika'nın sadece yüzde 5'i Afrika Birliği'nin tarım kalkınma

Aranyumda da önemli paya sahip. Dünya aranyum üretiminde, Kazakistan, Kanada ve Avusturalya'nın ardından Nijer geliyor. Bugün dünya aranyum üretiminde beşinci sırada Nijerya ise 'Husab Aranyum Projesi'nin tam kapasiteye ulaşmasıyla ikinci sıraya yükselecek.

Enerjiye yıldızı parlayan doğalgaz üretiminde Cezayir, Mısır ve Nijerya, Afrika'nın öncüleri...

Cezayir, dünya doğalgaz üretiminde 8'inci sırada.

Ama deyim yendeyse kimi 'kıtadaşları' çok yakında ona yetiyecek ve hatta geçecek. Örneğin son 10 yılda 6 trilyon metreküp doğalgaz rezervinin bulunduğu Mozambik, Afrika'nın Pasifik Okyanusu sahillerinde simdi 30 milyonluk bu ülkenin sıvılaştırma tesisleri ve terminallerinin 2022'den itibaren devreye girmesiyle dünyanın önde gelen LNG ihracatçısı olma bekleniyor.

Aynı şekilde Afrika'daki petrol üretiminde başı çeken ve dünya sıralamasında sırasıyla 13 ve 14'üncü sırada bulunan Nijerya ve Angola'ya da yeni 'kıtadaş' ülkeler eklenecek.

Kenya ve Etiyopya, varlığı belirlenen kaynaklarını kısa sürede devreye sokmaya hazırlanıyor.

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

5 yaşını göremeden hayata gözlerini yumuyor.

Evret, Afrika'daki savaş ve iç çatışmalarda binlerce insan ölüyor. Bu kıtanın çocukları tüm dünya çocukları arasında 'okula en uzak, ölüme ise en yakın olanlar'...

Ama bu tablo değişecek, değişiyor da...

Bazı Afrika ülkeleri ve de şirketleri baş döndürücü bir hızla gelişiyor.

İşte geçen hafta Afrika'nın Amazon'u olarak nitelenebilecek Jumia, New York Borsası'nda işlem görmeye başladı.

Cok değil, 2020'de önde gelen 20 Afrika ülkesinin toplam tüketim gücü 14 trilyon dolara ulaşacak. Bu, neredeyse Çin'in tüketim gücüne denk bir büyüklük...

Ve gelecek 10 yıl içinde bu 20 Afrika ülkesinin ekonomilerinin büyüme hızının yılda ortalama yüzde 5 olarak öngörülmesi kıtanın önemini daha da artırıyor.

Türkiye son yıllarda Afrika ile ilişkisi gelişti konusunda çok önemli mesafe aldı.

Gelecek vaat eden bu kıtaya Türkiye'nin yatırımları 6 milyar doları aştı.

Türkiye'nin bayrak taşıyan havayolu şirketi THY, 34 Afrika ülkesinde 52 noktaya uçuşu ile dünyada bu kıtada en çok noktaya uçuş yapan havayolu oldu.

Büyük bir imparatorluğun mirasçıları olarak, değişik kültürlerle birlikte yaşamak ve iş yapmak konusunda yüksek deneyimleri olan girişimcilerimiz

Afrika'da başarılı olmak için her fırsat değerlendirilmeli...

Evret, Türkiye Afrika'ya sadece 'bisküvi' satarak zengin olamaz.

Ancak Afrika'nın yükselen dalgası ile birlikte hareket eden ve hızlı bir büyüme sürecine giren kıtanın ihtiyaçlarına sürdürülebilir bir yaklaşımla cevap veren Türkiye, bu dalgalardan en fazla yarar sağlayacak ülkelerden biri olabilir.

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii, Afrika'ya ilginin ve sunduğu fırsatların ve yararlanma yarışının tek nedeni nüfus değil. En ilginç çeken alanlardan biri bizzat Afrika'nın kara toprağı...

Biraz önce vurguladığımız 30 milyon kilometre var ya... İşte o alan, dünyamız henüz işlenmeyen verimli topraklarının yüzde 60'ını içinde barındırıyor.

Aynı zamanda dünyada belirlenmiş doğal kaynakların da büyük bir kısmı...

Mesela taşınabilir elektronik cihazların bataryalarında kullanılan

Uzak tarihlere gitmeye de gerek yok...

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tahminlere göre, 2025'te dünya üzerinde Çin'den çok daha fazla Afrikalı olacak!

Tabii



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Evlerde yapılan üretime vergi desteği

7162 sayılı Kanunun birinci maddesi ile Gelir Vergisi Kanunu'nun 9'uncu maddesinin birinci fıkrasının (6) numaralı bendine "işyeri açmaksızın" ibaresinden sonra gelmek üzere "veya yıl içinde gerçekleştirilen satış tutarı ile ilgili yıl içinde geçerli olan asgari ücretin yıllık brüt tutarından fazla olmak üzere internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden" ibaresi eklenmiştir. Bu eklemlerle birlikte Gelir Vergisi Kanunu'nun 9'uncu maddesinin birinci fıkrasının 6 no'lu bendi; gereği, evlerde kullanılan dikiz, nakış, mutfak robotu, ütü ve benzeri makina ve aletler hariç olmak üzere, muharrik kuvvet kullanılmamak ve dışardan işçi almamak şartıyla; oturdıkları evlerde imal ettikleri havlu, örtü, çarşaf, çorap, halı, kilim, dokuma mamulleri, kırıntı deriden üretilen mamuller, örgü, dantel, her nevi nakış işleri ve turistik eşya, hasır, sepet, süpürge, paspas, fırça, yapma çiçek, pul, payet, boncuk işleme, tığ örgü işleri, ip ve urganlar, tarhana, erişte, mantı gibi ürünleri işyeri açmaksızın veya yıl içinde gerçekleştirilen satış tutarı ilgili yıl için geçerli olan asgari ücretin yıllık brüt tutarından fazla olmamak üzere internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden satanlar esnaf muafiliğinden yararlanabileceklerdir.

Bu ürünlerin, pazar tabisi suretiyle faaliyetleri dolayısıyla gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri olanların düzenledikleri hariç olmak üzere; düzenlenen kermes, festival, panayır ile kamu kurum ve kuruluşlarına geçici olarak belirlenen yerlerde satılması muaflettir.

Esnaf muafiliğinden yararlanılardan yapılan alışların tamamının gider pusulası ile belgelendirilmesi esas olmakla birlikte, münhasıran internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden satılan ve satın alınan mallar için yapılan ödemelere ilişkin olmak üzere, gider pusulasında bulunması gereken bilgileri (imza hariç) iltiva eden banka dekontları ile belgelendirilmesi de mümkündür.

Konuya ilişkin olarak "Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir idaresi Başkanlığı'nın 306 sayılı Gelir Vergisi Genel Tebliği uyarınca" kendi el emekleri ile imal ettikleri ürünleri bir işyeri açmaksızın satanlar da esnaf muafiliğinden faydalanabilmektedir.

Bu muaflettir faydalanabilmek için; ■ İmal edilen ürünlerin Gelir Vergisi Kanunu'nun 9'uncu maddesinin birinci fıkrasının 9'uncu maddesinin birinci fıkrasının (6) numaralı bendi kapsamında olması,

■ Evlerde kullanılan dikiz, nakış, mutfak robotu, ütü ve benzeri makina ve aletler hariç olmak üzere, sanayi tipi veya seri üretim yapabildiği makina ve aletlerin kullanılmaması,

■ Dışardan işçi çalıştırılmaması

■ Ürünlerin işyeri açmaksızın satılması,

■ Ürünlerin, ticari, zirai veya mesleki faaliyetleri dolayısıyla gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri olanların düzenledikleri kermes, festival ve panayırarda satılması,

■ Ticari, zirai veya mesleki kazancı dolayısı ile gerçek usulde gelir vergisine tabi olmaması,

■ Faaliyetin gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine bağlılık arz edecek şekilde yapılması gerekmektedir.

Ürünlerin, ticari, zirai veya mesleki faaliyetleri dolayısıyla gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri olanların düzenledikleri hariç olmak üzere, düzenlenen kermes, festival, panayır ile kamu kurum ve kuruluşları tarafından belirlenen yerlerde satılması mümkün olup söz konusu yerlerde yapılan satışlar muaflettir.

Diger yandan konuya ilişkin tebliğin 6'ncı maddesi ile 7162 sayılı Kanunla yapılan düzenleme gereği 30 Ocak 2019'dan itibaren Gelir Vergisi Kanunu'nun 9'uncu maddesinin birinci fıkrasının 6 numaralı bendi kapsamında esnaf muafiliğinden faydalanılan evlerde imal ettikleri ürünleri, internet ve benzeri elektronik ortamlarda da satmaları halinde esnaf muafiliğinden faydalanmaları mümkün bulunmaktadır.

Satışların bir kısmının internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden bir kısmının muafiyet kapsamında diğer şekillerde yapılması halinde, satış tutarının ilgili yıl için geçerli olan asgari ücretin yıllık brüt tutarını aşmaması şartı, sadece internet ve benzeri elektronik ortamlar üzerinden yapılan satışlar için geçerli olup diğer şekillerde yapılan satışlarla tutar sınırlaması bulunmamaktadır.



Arap ülkeleriyle ticaret fuarlarla güçlenecek

İSTANBUL'da, 24-26 Nisan tarihleri arasında 6. Türk-Arap Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı ile 4. Türk-Arap Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı (Turap Expo) gerçekleştirildi. Arap ülkelerinden bin 500 iş adamının katıldığı fuarda, Türk gıdası ve makinaları görücüye çıktı. Türk-Arap Ülkeleri İşbirliği Derneği'nin (TÜRAP) düzenlediği fuarda otel, cafe,

pastane ekipmanları, konaklama teknolojileri ve ev dışı tüketim ürünleri sergilendi.

ÇOK ÖNEMSIYORUM

Fuarın açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdağ, Türkiye'nin, bu tür organizasyonlar sayesinde sahip olduğu teknolojik üstünlükleri, üretim kabiliyetini ve kalitesi

ürünlerini makul fiyatlarla satma becerisini Arap yatırımcılara sunma imkanı bulduklarını söyledi.

Avdağ, "Bu anlamda fuarlar çok önemsiyorum. Bugüne kadar arzu etmediğimiz noktada olan Arap ülkeleri ile ticaret hacmimizin, bu fuar sayesinde çok daha iyi noktalara geleceğini ümit ediyorum" dedi.

Tehlikeli madde taşımacılığı silbaştan



Denetim ve cezalar

Tehlikeli madde faaliyetinde bulunanlara yönelik yapılacak yol kenarı ve işletme denetimlerinde, 50 liradan 5 bin liraya kadar idari para cezası uygulanacak.

Tehlikeli madde taşımacılığı faaliyetinde işletme, birden fazla faaliyet konusuna sahipse bir denetimde bu işletmeye kesilecek idari para cezası 12 bin lirayı, sadece

taşımacılık faaliyetinde bulunan taşımacıya bir denetimde kesilecek idari para cezası 6 bin lirayı, sürücüye bir denetimde kesilecek idari para cezası 500 lirayı geçemeyecek.

Tehlikeli madde taşıyan, gönderen, paketlenen, dolduran, yükleyen ve boşaltan işletmelerin, tehlikeli madde güvenlik danışmanlığı hizmeti alması gerekecek.

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı'nın, Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşıması Hakkında Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, tehlikeli maddeler kamuya açık kara yolunda, yönetmelik ve Tehlikeli Malların Karayolu ile Uluslararası Taşımacılığına İlişkin Avrupa Anlaşması (ADR) hükümlerine uygun olarak kontrolü, emniyeti, insan sağlığına zarar vermeden ve çevreye olumsuz etkisi en az olacak şekilde taşınacak. Taşımacılık faaliyetinde bulunacakların, yetki belgesine sahip olmaları gerekecek.

DANIŞMANLIK HİZMETİ

Gönderen, paketlenen, dolduran, yükleyen ve boşaltan Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi'ne sahip işletmelerle tehlikeli maddeleri taşıyanların "tehlikeli madde güvenlik danışmanı" istihdam etmesi veya "tehlikeli madde güvenlik danışmanlığı kuruluşundan (TMGDKY) danışmanlık hizmeti alması zorunlu olacak. Tehlikeli yük taşımacılığı yapacak sürücülerin, Bakanlığın yetkilendirdiği eğitim kuruluşlarından, taşımacılık tehlikeli maddenin sınıfı veya taşıma şekline uygun eğitim almaları ve Bakanlığın yapacağı sınavda başarılı olmaları önem taşıyor. Başarılı sürücülere, Bakanlık tarafından Tehlikeli Mal Taşımacılığı Sürücü Eğitim Sertifikası düzenlenecek.

7 GÜNDE BİLDİRİLMELİ

Tehlikeli maddelerin yüklenmesi, doldurulması, taşınması veya boşaltılması sırasında ciddi bir kaza veya olay yaşanması durumunda kazanın gerçekleştiği yerdeki sorumlu tarafa, bu olayın 7 iş günü içinde, www.turkiye.gov.tr üzerinden Bakanlığa bildirilmesi gerekecek. Tehlikeli madde yüklü veya tehlikeli maddeyi boşalttığı halde temizlenmemiş taşıtın, doldurma ve boşaltma süresi dışında, varış yerlerinde bulunan okul, kamu binaları, alışveriş merkezi, ibadethane gibi yerlerden en az 300 metre uzağa park etmesi zorunlu tutuldu.

BAŞSAĞLIĞI

İstanbul Ticaret Sicil Müdürlüğü personeli Gökhan Gegekoğlu'nun babası Mehmet Gegekoğlu vefat etmiştir. Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/1904250ti1622ITO.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



TESCİL BELGENİZE ONLINE ERİŞİN!

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz.

Şimdi yeni dijital hizmetimiz ile e-imzalı tescil belgenize yerinizden online olarak erişebilirsiniz.

Nasıl mı?

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



ito.org.tr | 444 0 486

f t w i p /itokurumsal





Siparişler 24 saatte Avrupa'da

AB limanlarına 24 saat içinde mal ulaştırma imkanına sahip olan Tunus, coğrafi konumunun avantajını, 2017'de çıkardığı teşvik kanunu ile pekiştirdi. Organik gıda ihracatında Afrika ikincisi, otomotiv bileşenleri konusunda da kıta ikincisi olan Tunus, ihracat bazlı kalkınmaya ağırlık vererek, yabancı yatırımcıları çekiyor. Halen 3 bin 410 yabancı şirketin yaklaşık 21 milyar dolarlık yatırım ve 365 bin Libyastihdamla faaliyette bulunduğu Tunus, Türk iş dünyasına da yatırım ve işbirliği çağrısı yapıyor.

Afrika ve AB pazarı için Tunus daveti

Türkiye-Tunus Uluslararası İş Forumu'na, Tunuslu yetkililerin yatırım ve işbirliği çağrısı damgasını vurdu. Forumda konuşan Tunus Dışişleri Bakan Yardımcısı Hatem Ferjani, Afrika ve AB pazarı için de Türkiye ile işbirliği yapmak istediklerini söyledi.



ADEM ORHUN

TUNUS İstanbul Başkonsolosluğu ve İstanbul Dünya Ticaret Merkezi tarafından düzenlenen Türkiye-Tunus Uluslararası İş Forumu ve İkili İş Görüşmeleri, iki ülkenin iş dünyası için yeni işbirliği ve yatırım kapılarını araladı. Forumda, Tunuslu yetkililer ve temsilciler, Türk iş dünyasına Tunus'ta yatırım yapma ve işbirliği çağrısında bulundu. İstanbul Ticaret Odası'nın katkılarıyla düzenlenen program, Tunus'un daveti için canlı bir ortam oluşturdu. İki ülkenin üst düzey yöneticilerinin ve temsilcilerinin katıldığı forumun ardından 200 Türk firması da Tunuslu firmalarla B2B masasına oturdu.

POTANSİYEL BÜYÜK

Forumun açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Dursun Topçu, Afrika kıtasının dünya ekonomisinin geleceğine yön verecek çok büyük potansiyellerin adresi olduğunu söyledi. Topçu, Türkiye'nin son yıllarda kıtaya yönelik siyasi, kültürel ve ekonomik adımlarının bu gerçeğin bir parçası olduğunu dile getirdi. Topçu, şöyle devam etti: "Bugün Tunus'un ticari potansiyelini, nüfusuyla sınırlı görmemek gerekir. Ülkenin nüfusu 11 milyon üstündedir. Fakat komşuları Cezayir ve Libya ile birlikte toplam 60 milyonluk bir tüketim kesimine hitap eden önemli bir merkez konumunda. Dolayısıyla Tunus'a, aynı zamanda, bölgesel bir merkez olarak da bakmamız gerekir."

PROJELER VE TİCARET

Topçu, ülkede müteahhitlik sektörü açısından da büyük fırsatlar bulunduğunu ifade ederek, şunları kaydetti: "Müteahhitlerimizin Enfid, Monaster Havaalanları gibi projelerin işbirlikleri gelişmesi için de önemli işler. Fakat, 1,1 milyar dolarlık ticaret hacmimiz yeterli değil. Bunu artırmamız gerekiyor. Ancak Türkiye'nin Tunus ile olan ticaret hacmi kayıtlı rakamlarla sınırlı değil. Her yıl 50 bin aşkın Tunus vatandaşları alışveriş veya bavul ticareti amacıyla ülkemize geliyor. Bu ticaretin de yıllık 150-200 milyon dolara ulaştığı tahmin ediliyor."

FIRSATI DEĞERLENDİRELİM

Tunus'un Ekonomik İlişkilerden Sorumlu Dışişleri Bakan Yardımcısı Hatem Ferjani ise iki ülke arasında ilk defa bu denli yüksek seviyede katılımı olan bir etkinlik düzenlendiğini söyledi. Ferjani, başta altyapı ve dış ticaret olmak üzere Türkiye ile birçok alanda işbirliği yapmak istediklerini vurguladı. Ferjani, şu şekilde konuştu: "Ekonomik işbirliğimizin daha da güçlenmesi lazım. Burada uzmanlarımız ve iş adamlarımız var. Ayrıca yatırım ortamının geliştiğini görüyoruz. Bu yüzden bu iyileşen ortamı da güzel bir şekilde kullanıp devam etmemiz lazım. Aynı zamanda Tunus gelecekle ilgili bir plan ortaya koydu ve her sektörde reformları geliştirmeye çalışıyor. Tunus özellikle Türkiye'den daha çok yatırım çekmek istiyor."

DENGELİ TİCARET

Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay da "Beraberce Afrika kıtasına gireceğiz ve Afrika'da büyük yatırımlar yapacağız" dedi. Turagay, şöyle devam etti: "Tunus ile serbest ticaret anlaşmamız (SİA) 2005'te imzalandı ama anlaşmayı daha verimli kullanmalıyız. Hali hazırda ticaret lehimize gelişiyor ama ticareti kısıtlayıcı değil ticareti kolaylaştırıcı tedbirler almamız. Ortak yatırımlarımız Tunus'ta gerçekleştirilmeliyiz. Tunus'un 2020 kalkınma planı var. Bu kapsamda Tunus önemli altyapı ve istyapı yatırımları yapacak. Biz Türkiye Cumhuriyeti devleti olarak, Türk müteahhitleri olarak her türlü desteği göstermeye hazırız."

YATIRIM TEŞVİKİ

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Çetin Ali Dönmez ise iki ülke arasındaki ilişkilerde, sanayi ve teknoloji alanlarında yapılabilecek işbirliğine dikkat çekti. İki ülke açısından ticarete katma değerin ve yüksek katma değeri üretimin önemini vurgulayan Dönmez, "Yatırımların karşılıklı teşviki anlaşması da gözden geçirildi. Yatırımcıların her iki ülkede de karşılıklı yatırım yapmalarında engel kalmadı" diye konuştu. Forumun ikinci oturumunda Tunus'un Ankara Büyükelçisi Mohamed Façal Ben Mustapha da Yatırım Teşvik Etme Kanunu'nun 2017'de çıktığını belirterek, "İş adamlarına, bu kanunu incelemelerini tavsiye ederim" dedi.



Devlet Destekli Alacak Sigortası



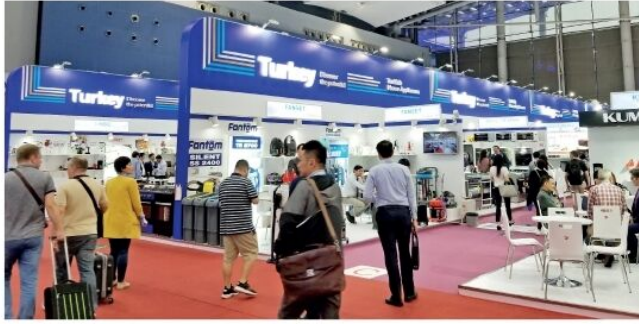
İşyerinizi çok sevdiğinizi biliyoruz. Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile günümüz ekonomik koşullarında karşılaşılabileceğiniz risklere karşı işletmenizin geleceğini güvence altına alıyoruz.

Devlet Destekli Alacak Sigortası sahibi olmak için, Güneş Sigorta acenteleri ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

www.gunesligorta.com.tr
0850 222 1957

facebook twitter instagram linkedin

Türk firmaları, İstanbul Ticaret Odası ile Asya'nın en büyük dış ticaret fuarı Canton'da boy gösterdi. Yaklaşık 200 bin alıcıyı buluşturan fuarın 1. Fazı'nda Türkiye, 50 firma ile en yoğun katılım gösteren ikinci ülke oldu.



50 Türk firması Asya'nın en büyük fuarındaydı

ÇİN Halk Cumhuriyeti'nin en büyük, dünyanın ise üçüncü büyük fuarı olan Çin İthal ve İhracat Ürünleri Fuarı (Canton), bu yıl 125. kez kapılarını açtı. Guanco kentinde yılda iki defa üçer faz halinde gerçekleştirilen Canton Fuarı'nın 1. Faz'ı, 15-19 Nisan 2019 tarihleri arasında dünyanın dört bir yanından gelen profesyonelleri aynı çatı altında buluşturdu.

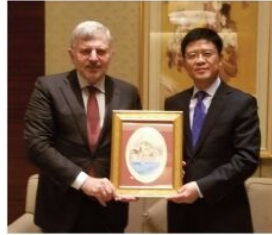
tanıtma fırsatı buldu. Türk firmaları, elektrik ve elektronik ürünler, yapı ve inşaat malzemeleri ile endüstriyel ürünlerin ağırlıkta olduğu 1. Faz'da; 5.2 numaralı elektrikli ev aletleri holinde ve 9.3 numaralı uluslararası holde olmak üzere iki ayrı holde ürünlerini sergiledi. Fuar, firmaların yeni iş bağlantıları için de ilk adımları atmasına zemin oluşturdu.

STANTLARI GEZDİLER

YENİ İŞ BAĞLANTILARI

Çin'deki en yüksek iş cirosuna sahip Canton Fuarı'nda Türkiye, bu yıl en yoğun katılım gösteren ikinci ülke oldu. Fuar, milli katılım organizasyonunu yürüten İstanbul Ticaret Odası ile katılan 50 Türk firması, ürünlerini Çin'den dünyaya

İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dursun Topçu, Canton Fuarı'nda incelemelerde bulundu. Fuarı, T.C. Guanco Ticaret Ataşesi Serdar Afsar da ziyaret etti. Türk firmaların stantlarını gezen İTO heyeti, katılımcı firmalara katılım sertifikalarını takdim etti.



Canton Fuarı'na İTO Başkanı Yardımcısı Dursun Topçu ile İTO Meclis Üyeleri Hidayet Işık, Murat Gencer, Halim Özdemir ve Recep Tufan katıldı.

200 ülke 150 bin ürün

Her yıl nisan-mayıs ve ekim-kasım aylarında üçer faz olarak düzenlenen Çin'in en büyük fuarı Canton'a yaklaşık 40 ülke katılıyor. Fuarda 150 binden fazla ürün sergileniyor. 200'den fazla ülkeden yaklaşık 190 bin profesyonelin ağırlandığı Canton Fuarı'nı yılda 2 bin Türk profesyonelin ziyaret ettiği belirtiliyor.

Fuar idaresi ile toplantı

İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dursun Topçu, fuar organizatörleriyle de görüşmeler yaptı. Topçu, fuar organizatörü Canton Foreign Trade Centre Başkan Yardımcısı Xu Bing başkanlığında üst düzey yetkililer ile toplantı gerçekleştirdi.

Teknolojik güvenlik stratejik önemde



ŞEREF KILIÇLI

GÜVENLİK, Savunma ve Emniyet Yönetişimi Derneği (GUSEYAD) yöneticileri, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'ın iştirak ettiği toplantıda, kurum ve kuruluşların teknolojik güvenliğinin sertifikasyon ve akreditasyon konuları ele alındı. Toplantıda, İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Ünal ile Komite Üyesi Salih Dursun da hazır bulundu.

FİRMALARA İYİ ANLATILMALI

Güvenlik sektöründe birçok alt başlık olduğuna dikkat çeken İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, teknolojik güvenlik konusunda risklerin ve dünyadaki örneklerin, kuruluşlara ve firmalara iyi anlatılması gerektiğini söyledi. Salman, teknolojik güvenliğin dijital ekonomi döneminin olmazsa olmazı haline geldiğinin de altını çizerek, kuruluşların bu konuda danışmanlık

hizmetlerine ve risk analizlerine ihtiyaç duyduğunu vurguladı.

İŞBİRLİĞİ ÖNERİSİ

Güvenlik, Savunma ve Emniyet Yönetişimi Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Murat Pabuç, derneğin faaliyetleri hakkında sunum yaptı. Pabuç, stratejik tesisler denilince sadece kamuya ait tesislerin anlaşılması gerektiğini, birçok özel sektör tesisinin de ekonomik önemiyle bu kapsama girmediğini ve akreditasyona ihtiyaç duyduğunu belirtti. Murat Pabuç, Afet ve Acil Durum (AFAD) Yönetimi'nin siber saldırı gibi ürettiği durdurulan, toplumu etkileyen durumları da kapsadığını söyledi.

Daha önce Güvenlik Yönetişimi Çalıştayı düzenlediklerini belirten GUSEYAD Başkanı Özcan Özgen ise İTO'nun katılımından büyük memnuniyet duyduklarını ifade etti. GUSEYAD yöneticileri; işbirliği sözleşmesi, mesleki standart geliştirme yetki başvurusu, zirve/sertifika programı önerilerinde de bulundu.

250 milyar Euro'luk lüks pazarının üçte biri Çin'de



Geçtiğimiz günlerde İtalya, Çin ile Çin'in Yeni İpek Yolu ya da yeni adıyla Kuşak ve Yol Girişimi çerçevesinde işbirliği yapmak üzere bir niyet anlaşması imzalayarak, birçok Batı başkentinde kışların çatılmasına yol açtı. İlk defa bir G7 ülkesinin 'İpek Yolu' üzerinde yürümeye karar vermesi, Çin için ne kadar olumluysa, İtalya'nın geleneksel yol arkadaşları ABD ve AB merkez ülkeleri için o kadar olumsuz bir gelişme. ABD, bu projeyi Çin'in nüfuz alanını genişletme çabası olarak görüyor, var gücüyle karşı çıkıyor. AB, Çin'in 16+1 forumu çerçevesinde 11'i AB üyesi olan 16 Doğu ve Orta Avrupa ülkesi ile bu alanda işbirliği içinde olmasından duyulan rahatsızlığı güçlü bir şekilde dile getiriyor. Avrupa Komisyonu, niyet anlaşmasının imzalanmasından kısa süre önce açıkladığı raporunda Çin ile ilişkinin işbirliği kadar rekabet unsuru da içerdiğini vurgulayıp, AB ülkelerinin birlikte hareket etmesinin gerekliliğini vurguluyor ve üye ülkelerin tek başlarına hareket ederek bir yere varamayacaklarını belirterek, İtalya'ya uyarıda bulunuyordu.

Bunlara karşın İtalya, neden Çin ile işbirliği yoluna çıktı ya da İtalya, Çin'de ne arıyor? Buna sık verilen bir cevap, pazar. Cari kurlarla hesaplandığında gayrisafi yurtiçi hasıla büyüklüğünde ABD'den sonra ikinci konuma gelmesine koşut olarak Çin, birçok ürün için dünyadaki en büyük ikinci veya üçüncü büyük pazar konumuna gelmiş bulunuyor. Çin'in 2018 rakamlarıyla 2 trilyon doları aşan ithalatı bu pazar potansiyelinin bir yansıması. Çin'in sanayi sektörü kârlarının yüzde 15'inin ülkede üretip pazarı içeriden fetheden yabancı firmalara ait olması da bir diğer yansıma.

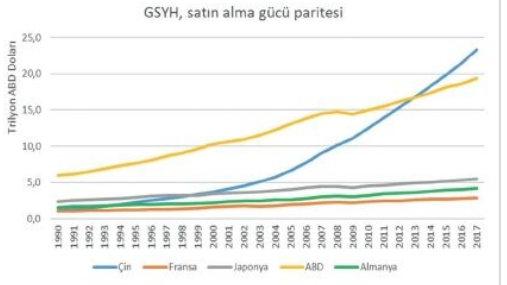
Ülkede kalite ve iyi tasarım ile özdeşleşmiş İtalyan ürünlerine de güçlü bir talep var. Çin ekonomisinin hızlı büyümesi ile beraber gelir dağılımının hızla kötüleşmesinin de katkısıyla ülkede, İtalya'nın Gucci'leri, Prada'ları başta olmak üzere lüks mallara büyük bir talep bulunuyor. Bir uluslararası danışmanlık kuruluşunun raporuna göre 2018'de dünya kişisel lüks tüketim ürünleri pazarının büyüklüğü 250 milyar Euro dolayındaydı ve bunun yaklaşık üçte birini Çinlilerin alımın oluşturuyordu. Dünya lüks otomobil pazarının da yaklaşık üçte birini oluşturan Çin, İtalya'nın Ferrari ve Maserati gibi ünlü lüks otomobil markaları için büyük bir pazar konumunda bulunuyor.

İtalya'nın Çin ile işbirliğine girmesi bu pazarları daha da açabilir ama Çin pazarlarını

açmak için 'İpek Yolu' üzerinde Çin ile beraber yürümek gerekmiyor. Almanya, bu girişime mesafeli tutumuna karşın, ithalatın ağırlıklı olarak üretim girdisi olarak kullanılan elektronik bileşenlerde yoğunlaştığı Doğu Asya ekonomilerini saymazsak, Çin'e ABD'den sonra en fazla ihracat yapan ülke konumunda bulunuyor ve bu ülkeye karşı irice de bir ticaret fazlası veriyor. Bundan da önemlisi, Alman şirketleri bu ülkede yaptıkları üretimle Çin pazarlarında büyük paylara sahiptir; dünyanın en büyüğü olan Çin otomobil pazarında en büyük pay Volkswagen'e ait. Volkswagen'in dünyadaki en büyük pazarı da Çin.

İtalya'nın ABD ve AB'ye rağmen Çin ile işbirliğine gitmesinde, ekonomisinin büyük bir finansal kaynak gereksinimi içinde olması, günümüz dünyasında da finansal kaynağın adresinin Çin olması daha büyük bir rol oynuyor olsa gerek. Dünya Bankası verileri kullanılarak çizilmiş grafikte görüldüğü gibi ülkelerarası fiyat farklılıkları, yani satına alma gücü paritesi göz önüne alınarak hesaplanmış gayri safi yurtiçi hasıla büyüklüğünde Çin, 2013'te ABD'yi geçerek dünyada ilk sıraya oturmuş bulunuyor. Günümüzde Çin ekonomisinin bu şekilde ölçülmüş büyüklüğü yaklaşık 24 trilyon dolar. Ülkenin ulusal tasarruf oranı da yüzde 50 dolaylarında. Yakın zamana kadar yüzde 50'nin üzerinde olan bu oran, ekonomik büyümeyi tüketime dayandırma çabaları sonucunda şu anda yüzde 50'nin biraz altına inmiş bulunuyor. Bu da Çin ekonomisinin her yıl ülke üretiminin yaklaşık yarısı kadar yatırım kaynağı ortaya çıkartıyor olması anlamına geliyor. 2018'de Çin'in ulusal tasarrufları 10 trilyon doların üzerindedir. Karşılaştırmak ABD'ninki yüzde 20'nin altındaki tasarruf oranı ile 4 trilyon doların biraz altındaydı. Devlet kontrolündeki finans sistemi ve devlet şirketleri aracılığıyla ülke yönetiminin diğer ülkelerde olduğundan daha etkili bir şekilde iç ve dış kullanımlara yönlendirebildiği bu dev yatırım kaynağı, İtalya'yı Çin'e çeken en önemli güç olsa gerek.

Çin, ekonomisinin, pazarının, yatırım kaynaklarının büyüklüğü yanında, günümüzde dünyanın ekonomik ve politik düzenini değiştirme potansiyeli olan bir büyük güç çekimlerinin tarafı olarak da dünyayı etkiliyor ve ilgilendiriyor. Bu köşede bu konuları, doğudan ve batıdan esen rüzgârlara kapılmadan, Türkiye penceresinden bakarak ele alacağız.



İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİCİ
Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAAT ALAYOĞLU
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel
Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi
Genel Yayın Yönetmeni
İTO Basın ve
Yayınlar Müdürü
Şükriullah Dolu
Sorumlu Yazışmaları Müdürü
Doğan Erdoğan
Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım
Yayın Direktörü
Canan Bilgin
Haber Merkezi
Adem Örhun, Sümeysa Yarış Topal, Şeref Kılıçlı,
Hamit Eteverans, Müge Biber, Dilşah Keflioğlu
www.itohaber.com
İlker Başöz, Merve Gönenç, Hande Kösdag
Reklam ve Abonelik
Yahya Gül - Cengiz Kazan
Grafik
Erdem Kırıcı
Fotoğraf
Kamil Catak
İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR. İTO'YUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLER KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.
ABONELİK:
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KKTÖ için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası (faizler için), ad ve adres belirtilerek T. B. Bankası İstanbul Şişli Şubesi (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın İddar: Yıllık süreli yaygın
Yayın tarihi: 26.04.2019
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çapın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 67 36
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Matbaası 29 Ekim Caddesi İhsas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Beşiktaş/Tel: 0212 454 30 00

Ticari uyuşmazlığa arabulucu İTO'da

İTO Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi'nin (İTOTAM) düzenlediği 'Ticari uyuşmazlıklarda arabuluculuk' toplantısında, dava yeri ve dava şartı tartışıldı. Anlaşmazlıklarda uzman arabulucunun İTOTAM'dan atanabileceği vurgulandı.

ADEM ORHUN

TİCARİ uyuşmazlıklarda 'dava şartı olarak arabuluculuk', 1 Ocak 2019'da yürürlüğe girdi. Artık uyuşmazlıklarda dava açmadan önce arabulucuya başvurulması zorunlu oldu. Üyelerine 30 yıllık tecrübesiyle tahkim hizmeti veren İstanbul Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi (İTOTAM), yeni kuralları gereğince güvenilir ve hızlı arabuluculuk hizmetiyle de iş dünyasına uyuşmazlıkta çözüm noktası oldu. İTOTAM, hizmet alanıyla ilgili yeni bir konferans düzenledi. 'Ticari Uyuşmazlıklarda Arabuluculuk' konulu konferans, akademisyenlerle hukukçuları bir araya getirdi. Açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, İTOTAM bünyesinde Ocak 2017'den bu yana arabuluculuk hizmeti verildiğini belirtti. Özer, "İTO, süreci sizinle takip ederek uyuşmazlığınızda daha hızlı çözüm almanızı sağlıyor. Arabulucu atayamadığınız ya da o konuda tecrübeli bir arabulucu belirleyemediğiniz hallerde İTOTAM Divanı, konusunda uzman bir arabulucuyu sizin için atıyor" dedi.

ŞARTLAR ZORLUYOR

Konferansın ilk oturumunu yöneten İTOTAM Tahkim Divanı Başkanı Prof. Dr. Hakan Pekantez ise arabuluculuğun olumlu yönleri kadar dava şartı olarak konulmasının olumsuz yönleri de etkileri olduğunu dikkat çekti. "Siz hiç zorla barıştınız mı? Eğer böyle bir durum yaşıyorsanız sonuçları kalıcı oldu mu?" diye soran Pekantez, şöyle devam etti: "Dava açmaya karar vermek ve dava açmak zaten zor bir iş. En son çare olarak dava açılıyor. Yeni düzenlemelerde her alanda bizi tekrar zorlayarak arabulucuya göndermek ne kadar fayda sağlar?" Pekantez, arabuluculuk şartının belirli konularla sınırlı tutulmasının daha verimli bir yöntem olduğunu söyleyerek, "Belli alanlarda ve miktarlardaki uyuşmazlıklar için şart koşulmalıydı. Zaten ihtiyarı arabuluculuk boşluğu doldurdu. Biz de sistemi geliştirdik" diye konuştu.

Hangi davaya hangi mahkemenin bakacağı konusunda sorunların devam ettiğini kaydeden Pekantez, Prof. Abuzer Kendigelen'in yaptığı bir araştırmaya göre ticari davalarda en çok çıkan problemin 'görev' problemi olduğunu bilgisini paylaştı. Medeni Usul ve İcra-İflas Hukuku Öğretim Üyesi Prof. Dr. Özgür Atalay ise kanunun; ticari davalarda 'konusu bir miktar paranın ödenmesi olan uyuşmazlıklarda' arabulucuya başvurmayı şart koştuğunu belirtti. Kapsam konusunda bankacılık hizmetleri gibi bazı alanlarda tartışmalar olduğunu kaydeden Atalay, uygulamada ise 'dava açılmasına izin verilmeyen' süreçler olduğunu vurguladı. UYAP'ta programın, arabuluculuk dava numarası olmadan sisteme dava girişi yapılmadığını belirtti Atalay, "Fili olarak dava hakkını engelleme var" dedi.

TİCARET MAHKEMESİ

Atalay, takipli iflasta ödeme emrine itiraz edilip edilmemesine dair vakalarda ticaret mahkemesine dava açmak gerektiğini belirtti. Tüketici davalarında taraflardan biri tüketici olduğundan davaya tüketici mahkemesinin bakacağını kaydeden Atalay, bunda da düzenleme gerektiğini söyledi.

İTOTAM Tahkim Divanı Üyesi Doç. Dr. Tolga Akkaya da arabuluculuğun dava şartı olarak konulmasının, birçok usul tartışmasını beraberinde getirdiğini anlattı. Ticari iş kavramının önemini



vurgulayan Akkaya, "Her ticari işten doğan dava, ticari dava değil. Ticari iş niteliğinde olan ancak ticari dava olmayan hukuki uyuşmazlıklar bulunabilir. Bu durumda arabulucuya başvurulması zorunlu değil" dedi. Akkaya, şunları söyledi: "Görevli mahkeme, davanın özel bazı usul kuralına tabi olup olmayacağını belirlemesi bakımından önemli. Davanın, dava şartı arabuluculuğa tabi olup olmadığının belirlenmesi bakımından ticari dava kavramı önemli."

Konuşmasında, "Bir uyuşmazlığın tüketici davasına dönüşmesi halinde 'ticari davadan' söz edilebilir mi?" diye soran Akkaya, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un, Ticaret Kanunu'na göre daha özel bir kanun olduğunu kaydetti. Akkaya, "Örneğin, tüketicinin borcuna karşılık verdiği bonodan kaynaklanan uyuşmazlığı çözmeye tüketici mahkemesi görevlidir. Burada dava tüketici davasıdır ve arabulucuya

başvurulması dava şartı olarak değerlendirilmemelidir" dedi.

Akkaya, "İşlemin bir tarafında tüketici varsa, dava şartı arabuluculuk açısından yeniden bakılmalı. Sadece konunun lafzına bakarak, bu dava ticari davadır demek gerek" dedi.

İTO Genel Sekreter Yardımcısı Avukat Nuran Turan'ın da takip ettiği konferansta ikinci oturumu



Prof. Dr. İlhan Helyacı yönetti. Bu oturumda İTOTAM Tahkim Divanı Üyesi Dr. Fehi Şenşör Malkoç, 'Zorunlu Arabuluculukta İTOTAM'ın yerini anlattı. Dr. Rabia Eda Giray ise İTOTAM bünyesinde fikri mülkiyet uyuşmazlıklarında arabuluculuk ile çözümüne dair bir sunum yaptı.

Ticari iş kavramı neden önemli?

- Bir işin adı veya ticari iş olarak nitelendirilmesi, bu işe hangi hükümlerin uygulanacağını belirlemesi bakımından önem taşıyor. Örneğin, ticari işlerde temerrüt faiz oranı olarak avans faiz oranı uygulanıyor.
- Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenen hususlar ticari iş olarak kabul ediliyor. Örneğin bono TTK'da düzenlendiğinden, iki menur arasında düzenlenen bono dahi bir ticari iş sayılıyor.
- Ticaret davasında bir tacirin borcunun ticari olması asıl sayılıyor.
- TTK'da düzenlenen haksız rekabet, çatma gibi fillerle; TTK'da düzenlenmediği halde bir ticari işlemeyi ilgilendiren her türlü işlem ve filler de ticari iş kabul ediliyor.



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

Dünya ticaretinde savaşlar, anlaşmalar ve yaptırımlar

Dünya ekonomisinde 2018 ve 2019'u şekillendiren en önemli unsurların başında ticaret savaşları ve yaptırımları geliyor. Ancak ticaret savaşları ve yaptırımların gölgesinde kalan önemli ticaret anlaşmaları girişimleri de oluyor. Bu girişimlerin anlaşmaya dönüşmesi halinde ikili ticarete önemli gelişmeler olacak.

1 - Avrupa Birliği, ABD ile sanayi ürünlerinde gümrük vergilerini kaldırmak üzere ticaret anlaşması müzakerelerini başlatmak istiyor

Avrupa Birliği, ABD ile sanayi ürünlerinde gümrük vergilerini kaldırmak üzere bir ticaret anlaşması yapmak istiyor. Bu amaçla gerekli müzakerelerin yapılması için AB Komisyonu'nun yetki talebi nisan ayı içinde onaylandı. AB ile ABD arasında resmi müzakereler başlayacak olmakla birlikte AB-ABD tarafları teknik görüşmeleri geçen eylül ayından bu yana yürütüyor. Ticaret anlaşması görüşmeleri sanayi ürünleriyle sınırlı olacak ve ürünlerde teknik gereksinimlerin uyumunu sağlamaya yönelik uygunluk değerlendirmesi anlaşması da müzakere edilecek. Sanayi ürünlerinde gümrüklerin kaldırılması halinde AB'nin ABD'ye ihracatının yüzde 8, ABD'nin AB'ye ihracatının ise yüzde 9 artacağı öngörüldü. Tarım ürünleri ile kamu alımları görüşmelerinde dışarı tutulacak.

AB ile ABD arasında sanayi ürünleri ticaretinde gümrüklerin sıfırlanmasına yönelik müzakereler Türkiye'yi de çok yakından ilgilendirecek. Türkiye bu süreçte gümrük birliğini yenileyerek AB'nin ikili ticaret müzakerelerine katılmayı ve yapılacak anlaşmaların doğal bir parçası olmayı sağlamalı.

2 - ABD-Çin ticaret anlaşması sağlarsa bundan en çok Güney Kore, Tayvan ve diğer Asya ülkeleri yararlanacak

ABD ile Çin arasında ticaret müzakereleri sürüyor. ABD-Çin arasındaki müzakereler daha çok olumsuz yönleri ve etkileri ile değerlendiriliyor. Ancak ABD ile Çin arasında ticaret müzakereleri olumlu sonuçlanır ve gümrük vergileri kaldırılmaya başlarsa bu birçok ülkeye de olumlu etkileyecek. IMF'nin Dünya Ekonomik Görütümü 2019 Nisan raporunda, bu konuda yapılan araştırmada, başta Güney Kore ve Tayvan olmak üzere en çok yararlanacak ülkelerin Çin ile kuvvetli tedarik zinciri içinde olan Asya ülkelerinin olacağı vurgulanıyor.

3 - ABD, Japonya ile olan ticaret anlaşmasını da yenileyecek

ABD, Kanada ve Meksika ile olan NAFTA anlaşmasını ve Güney Kore ile olan ticaret anlaşmasını yenilemişti. Şimdi sırada Japonya ile olan ticaret anlaşmasının yenilmesi bulunuyor. Ticaret görüşmelerinde ilk tur nisan ayında başladı. ABD, özellikle otomotiv ve demir çelik sektörlerinde daha dengeli bir ticaret istiyor. Ayrıca Japonya'dan, ABD'den yapılan tarım ürünleri ithalatındaki yüksek gümrük vergilerinin indirilmesi talep ediliyor.

4 - Afrika kıtasında geniş bir serbest ticaret alanı oluşuyor

Afrika Birliği'ne üye 55 ülkeden 49'unun imzalayıp taraf olmayı kabul ettiği AfCFTA anlaşmasının onay süreci tamamlanmış durumda. Afrika, gümrüksüz bir kıtaya dönüşecek. Bu da toplam 3 trilyon dolarlık gayri safi hasılaya sahip 55 ülkenin 1.2 milyarlık nüfususunu kapsayan tek bir pazar anlamına gelecek. Anlaşma ile halen ortalama yüzde 6.2'de seyreden ithalat gümrük vergilerinin azaltılması ve kaldırılması hedefleniyor. Böylece Afrika ülkeleri arasındaki ticaretin en az yüzde 52 oranında artması öngörüldü. Maden çıkarma ve işlemeyle dayalı ihracatı çeşitlendirmeyi amaçlayan anlaşma, küçük ve orta ölçekli işletmelerin kâta çapında ticaret yaptığı bölgelerin sayısını artırmayı da hedefliyor.

TİCARİ ANLAŞMAZLIKLARA HIZLI ÇÖZÜM İTO'DA!

8 HAFTADA SONUÇ

“Arabuluculuk kurumu, alternatif çözüm yollarının etkinliğini artıracaktır.”

Şekib Avdağ

Şekib Avdağ
İTO Başkanı



İTOTAM
İSTANBUL TİCARET ODASI
TAHKİM VE ARABULUCULUK MERKEZİ



İSTANBUL TİCARET ODASI
1882

SÖZ TİCARET SAVAŞLARININ GÖLGESİNDE ÇOK ÖNEMLİ İKİLİ VE BÖLGESEL TİCARET ANLAŞMALARI YAPILIYOR. TÜRKİYE İHRACATI İÇİN BU ANLAŞMALARI YAKINDAN İZLEMELİ VE GEREKLİ ADIMLARI ATMALIZ.

İtalyan restoratörlerden İTO'ya davet

İSTANBUL Ticaret Odası Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi üyeleri, Heritage İstanbul 2019 Fuarı'na katılan İtalyan Restorasyon Firmaları ve Mimarlar Birliği (AssoRestauro) yetkililerini ağırladı. İTO Meclis Başkanı Öztürk Öran, Meslek Komitesi Başkanı Şevket Can Tülümen, Meclis Üyeleri Sultan Hızıroğlu, Osman Arıttürk ve Serkan Bilir'in katıldığı toplantıda, İstanbul'daki restorasyon projeleri ile Türk ve İtalyan firmalarının işbirliği imkanları konuşuldu.

Toplantıda, İTO Meclis Başkanı Öztürk Öran, İtalya'ya komite üyeleriyle yapılan ziyaretlerdeki gözlemlerini aktardı. Öran, İtalyan firmalarının Türkiye'de iş yapabilmesi için gerekli olan know-how, tecrübe ve teknoloji paylaşımının önemini vurguladı. Öran, özellikle İtalyan firmaların



işbirliği konusunda işçilik maliyetleri, kâr oranları ve lojistik donanımları ile ilgili çalışmalar yapmalarının gereğine dikkati çekti.

ZORLUKLAR AŞILIYOR

Meclis Üyesi Sultan Hızıroğlu ise artık birçok bürokratik engelin daha kolay aşılarak restorasyon

inşaatlarının çok daha hızlı bir şekilde yapılabileceğini vurguladı. AssoRestauro Başkanı Alessandro Zanini ise 2019 Heritage İstanbul fuarına katılmasından ardından, işbirliğinin artacağına ve olumlu gelişmelerin olacağına inanacağını kaydetti.

AssoRestauro Teknik Direktörü

Andrea Griletto da İtalyan Ekonomi Bakanlığı desteği ile İstanbul'da daha önce projeler aldıklarını söyledi. Griletto, bu projeleri başarılı bir şekilde tamamladıklarını ve bunun devamının gelmesini temenni ettiğini belirtti.

Toplantıda Kültür ve Turizm Bakanlığı İstanbul Röleve ve Anıtlar Müdürü Olcay Aydemir ise Türkiye'de restorasyonun çok ilerlediğini, 10 yılda büyük projeler yapıldığını ifade etti. Aydemir, devletin bu konuya çok önem verdiğini ve özellikle Türk firmalarının da artık İtalyan firmaları gibi bir marka değeri taşıdığını söyledi.

Toplantıda, her türlü işbirliği için hazır olduklarını belirten AssoRestauro yetkilileri, İTO'nun Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi'ni İtalya'daki kendi merkezlerine ve fuarlarına davet etti.

Ekonomide umut veren gelişme

Türkiye İstatistik Kurumu, Nisan 2019 ayı Tüketici Güven Endeksi verilerini açıkladı. Bu verilere göre mevsim etkilerinden arındırılmış tüketici güven endeksi, Nisan 2019'da bir önceki aya göre yüzde 6,9 oranında artarak 63,5 seviyesine yükselmiş oldu. Mart 2019'da tüketici güven endeksi 59,4 idi.

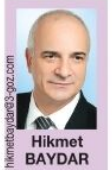
Tüketici güven endeksi; tüketicinin bakiş açısı, harcama veya tasarruf eğilimini göstermesi açısından son derece önemli. Bu veri, 100 ve üzeri olduğunda geleceğe umutla bakan ve harcama eğilimi fazla olan bir tüketici profilinin varlığını gösterirken, endeks 100 seviyesinin altına indiğinde daha karamsar ve harcama eğilimi daha az olan bir tüketici profili görmeye başlanır.

Mart 2019'da 59,4 olan endeks, Şubat 2019'da 57,8 seviyelerindeydi. Nisan 2019'da 63,5 seviyesine yükselen endeks, son iki aya göre nispeten daha az karamsar bir tüketici profilini gösteriyor. Bu açıdan bakınca son derece umut veren bir eğilim görüyoruz. Ancak belirgin bir etki için hâlâ çok erken.

2018 Nisan ayında söz konusu endeks 71,4 idi. Ayrıca Ocak-Nisan 2018 döneminde 71-72 seviyelerinde olan bir tüketici güven endeksi mevcuttu. 2019'un aynı döneminde hâlâ geçen yıla göre düşük bir tüketici güven endeksi var.

Son açıklanan 63,5 endeks değeri Ağustos 2018 ayında açıklanan 68,2 endeks verisinden sonraki en iyi veri.

Mevsim etkilerinden arındırılmış tüketici güven endeksi, Nisan 2019



Hikmet BAYDAR

Yalıtımlı binanın ömrü uzuyor

İzolasyon sektör temsilcileri, ülke genelinde 5 milyon binanın acilen yenilenmesi gerektiğine dikkat çekti. Su yalıtımı olmayan binanın ömrünün 30 yıl olduğunu belirten sektör temsilcileri, "Doğru tatbik edilmiş yalıtımlı binalarımız 100-150 yıl kullanılabilir" dedi.

ADEM ORHUN

YALITIMDAKİ sorunlar, İstanbul Ticaret Odası Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi'nin düzenlediği bir toplantıda masaya yatırıldı. 'Isı, Su, Ses, Yangın ve Zemin Yalıtımında Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri' konulu toplantı, sektörün taraflarını bir araya getirdi. Toplantıda özellikle binayı kullananların konforunu etkileyen yalıtım, bina ömrünü de doğrudan etkilemesi sebebiyle doğru uygulanması gerektiği vurgulandı.

Toplantının oturum başkanlığını yürüten İTO Meclis Üyesi Sultan Hızıroğlu, son yıllarda enerji maliyeti sebebiyle binaların ısı yalıtımı konusunun öne çıktığına dikkat çekti. Bununla birlikte yalıtımlı ilgili mevzuatta ilerleme kaydedildiğini belirten Hızıroğlu, "Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği ile binalarda ve tesisatta yalıtım seviyesi arttı. Diğer taraftan, yeni binalar için Enerji Kimliği Belgesi şartı ile sektördeki büyüme trendi güçlendi" dedi.

YÖNETMELİKLER ÇIKTI

Binalarda su ve ses yalıtımına ilişkin yönetmeliklerin yayımlandığını hatırlatan Hızıroğlu, mevzuatın sektör firmalarına ve sektördeki sorunların çözümüne önemli katkısı olduğunu kaydetti. Komite olarak bu alanda çıkabilecek sorunların ve aksayan yönlerin çözümüne katkı sunacaklarını anılatan Hızıroğlu, konunun hem sektörün hem de ülke ekonomisinin gelişmesi için önemli olduğunu vurguladı. Sektörde ihatala olan bağımlılığın azaltılması için yerli üretimin desteklenmesinin önemli olduğunu belirten Hızıroğlu, "Sektörde kat edilmesi gereken daha yol olduğunu görüyoruz. Bu yüzden sektördeki sorunlara çözüm önerileri üretmek artık eyleme geçmemiz gerekiyor" dedi.

SORUNLAR İLETİLİYOR

Komite Başkan Yardımcısı Turgay Kırmızı ise komitenin çalışmalarını neticesinde önde gelen üç konunun (finansmana erişim, mesleki eğitim, nitelikli işgücü ihtiyacı) ilgili yerlere iletilildiğini kaydetti. Toplantıya komitenin daveti üzerine katılan sektör



temsilcilerinden İZODER Başkanı Levent Pelesen de sözlerine, "Türkiye'de 20 milyon konut var. Bunun 5 milyonunun acilen yenilenmesi gerekiyor" diye başladı. Pelesen, ısı, su, ses ve yangın yalıtımını bünyelerinde barındıran bir örnek olmalarına rağmen son günlerde gündemlerinde birinci konunun enerji verimliliği olduğunu söyledi.

KILAVUZLAR HAZIR

Sektör ve dernek olarak yaptıkları çalışmalar neticesinde mevzuatta

netice aldıklarını belirten İZODER Başkanı, şöyle konuştu: "Su Yalıtımı Yönetmeliği büyük ihtiyacı, çıktı. Binalarda ses yalıtımına ilişkin yönetmelik de çıktı. Ayrıca şehirlerin düdüklü haritaları yayımlandı. Bunlar uygulamada önemli rehberler olacak. Bununla birlikte çıkan yönetmeliklere ilişkin kılavuzlar yoktu. Uygulama için kılavuzları hazırladık."

DOĞRU UYGULANMALI

Yalıtım uygulamasının doğru yapılmasına kritik olduğunu vurgulayan Pelesen, sunuları söyledi: "Binalarımız 30-40 yıl ömre sahip. Biz bunu 150 yıla çıkarmak istiyoruz. Su ve ısı yalıtımsız binalarda demir donatılar tel haline dönüşüyor. Güçlü depremdeki demirlerin çok incelmeye başladığını farkettilik. Yani yıkılan birçok bina büyük oranda bu olmuştur. Bunun önüne, doğru uygulanmış yalıtımla geçebiliriz."

EĞİTİMLİ USTA EKSİK

Yalıtım uygulamasının doğru tatbiki konusunda problem yaşandığını belirten Pelesen, "Daha önce binalar ve insanlar için tehdit olan şey, yönetmelik olmamasıydı. Şimdi ise bu yönetmeliklerin doğru

uygulanmaması problem. Projenin uygulamasını yapan ustaların eğitimi çok önemli. Yalıtım tatbikine ilişkin mesleki yeterlilik belgesi almış ustalarla yapılması lazım. Fakat belgeli usta bulmak problem" diye konuştu.

Pelesen, "Çevre ve Şehircilik Bakanımız, binalarda enerji verimliliğini sağlamanın için bina dış kabuğunda ısı yalıtım işleri için teşvik uyguladığını söylemişti. Bu yönde çalışan komisyonların kurulduğunu. Yakında bunun ayrıntıları açıklanacak" dedi.

MAZEME AVANTAJI

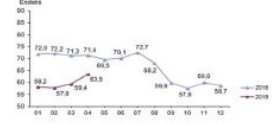
Sprey Poliüretan Poliüretan Derneği'nin (SPPD) Kurucu Başkanı Dr. Yalçın Yıldız da yalıtıma en çok sıcak sebebiyle ihtiyaç duyulduğunu kaydetti. Kendileri ile ilgili iki maddenin birçok avantaj sağladığını ifade eden Yıldız, "Poliüretan, yapılarda hızlı uygulanır ve 70-80 yıl ömre sahiptir. Bu maddenin yangın dayanımı ve ses izolasyonu da iyi. Diğer bir madde poliüre ise

mükemmel aşınma ve darbe dayanımı ile önemli bir çözüm sunuyor" dedi.

İzolasyon tatbikine özel mesleki yeterlilik belgesi verilmesi için girişimlerde bulunduklarını anlatan Yıldız, "Yapı denetim firmalarında kontrol mekanizması mevcut, fakat bu yeterince yapılmıyor. Projeler mevzuata uygun, ancak projenin uygulanması uygun değil. İzolasyonun da denetimi yapılmalı. Ülkemiz, ucuz izolasyon yapabilecek kadar zengin değil" diye konuştu.

Köster Yapı Kimyasalları Kalite Kontrol Müdürü Mazlum Budak, yalıtım ve kaplama işinde zemin hazırlığının önemine dikkat çekti. Budak, mazeme döğmeden önce zeminin temizlenmesinin, sonradan maliyetli veya telafisi imkansız sorunları önleyeceğini belirtti.

Mapei Yapı Kimyasalları Teknik Müdürü Abdulkadir Akhan ise su yalıtımının, gayrimenkul piyasasını da etkilediğine işaret etti. Yalıtımın teras ve zemin katlarını diğer katlara göre daha düşük fiyatla sattığını belirten Akhan, "Baştan bir su problemi yaşanır algısı var. Fakat bunu yalıtımla önlemek mümkün" dedi.



Kaynak www.tuik.gov.tr

Daha detaylı bakarsak; hanenin gelecek 12 aylık döneme ilişkin maddi durum beklentisi yüzde 5,1 artarak 82,2 seviyesine ulaştı. Yani önümüzdeki dönemde daha fazla kazanç bekleyenlerde önemli artış var. Genel ekonomik durumla ilgili beklentiler de yüzde 4,8 artarak 82,4 seviyesine yükseldi. Bu da son derece olumlu bir veri. Tasarruf etme ihtimali endeksinin yüzde 18,3 artarak 26 seviyesine gelmesi olumlu bir hareket olsa da 26 endeks hâlâ son derece kötü. Bu veri hâlâ tasarruf edilemediğini gösteriyor. İşsiz sayısı beklentisi endeksinde göre önümüzdeki dönemde işsiz sayısının azalacağı yönünde beklenti artmış. Bu verilere göre ekonomiyi yönlendiren umutlarda bir artış olmakla beraber, daha fazla güven endeksi değerlerine ihtiyacımız bulunuyor.

Denetim artarsa sorunlar azalır

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yapı İşleri Genel Müdürlüğü Proje Daire Başkanı Serpil Ahu Demiralp, yalıtımla ilgili yasal metinlerin mevcut olduğunu, ancak kalifiye usta bulmakta sıkıntı yaşandığını söyledi. Demiralp, "Bu konuda hem Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) hem bakanlığımız çalışıyor" dedi. Kamu binalarında enerji verimliliği projesine başladıklarını kaydeden Demiralp, "Sektörün de görüş ve önerilerini almak için toplantılar yapıyoruz. Su yalıtımı, binanın ömrünü çok etkiliyor. 30 yıllık bina yerine 100 yıllık bina olsun isteriz. Yeterlilikli doğru uygulanmasında sıkıntı var. Bunları daha çok denetimle asılabileceğimize inanıyoruz. Doğru ustalarla çalışarak daha doğru uygulamalar yapılır" diye konuştu.

İnşaatta robotlar çalışacak

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rector Yardımcısı Prof. Dr. İbrahim Baz, inşaat tekniklerinde beklenen değişimi şöyle anlattı:

- Robotlar inşaatlarda birçok alanda görev alacak.
- Özellikle afetlerde ve acil ihtiyaç durumunda 3 boyutlu yazıcılar çözüm olarak kullanılacak.



- Akıllı yollar sistemi gelecek. Bu yollar sürüşü daha kolay, güvenli ve ekonomik hale getirecek.
- Bambu şehirler yaygınlaşacak. Betondan daha dayanıklı olan bambu, farklı tasarrım uygulamalarında çözüm olarak kullanılacak.
- Akıllı tuğla uygulamaları artacak. Beton yerine özellikle az katlı binaların bağlanabilir tuğlaları yapılması tercih edilecek.
- Kalabalık bölgelerde dikey şehirleşme iyice artacak.
- Hava kirliliğiyle mücadele eden binalar konsepti gelecek.

Yan sanayi firmaları savunma ile büyüyecek

İTO'nun birçok sektörde düzenlediği 'Tedarikçi Günleri', savunma sanayi firmalarını da potansiyel tedarikçileri olan yan sanayicileriyle buluşturdu. Çoğu KOBİ olan şirketler, üretimlerinin büyük kısmını yurt içindeki sanayicilere yaptırmaya yönelen ROKETSAN ve TUSAŞ'ın yetkilileriyle B2B masasına oturdu.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Yan Sanayi Borsası, sektörlerin büyük firmalarıyla onlara işbirliği yapabilecek tedarikçi adayları firmaları bir araya getiriyor. İTO'nun sık sık düzenlediği 'Tedarikçi Günleri' kapsamında önceki hafta savunma sanayi firmaları, yan sanayi firmalarıyla buluştu. Etkinliğin ilk gününde ROKETSAN yer aldı.

ROKETSAN'IN SİSTEMİ

Tedarikçi adayları firma temsilcilerine şirketlerini tanıtan bir sunum yapan Tedarik Direktörü Ali Şarlak, ROKETSAN'ın dünyanın en büyük 100 savunma firması arasında 96. sırada olduğunu söyledi. Şarlak, geçen yıl, bin 229'u KOBİ statüsünde toplam bin 827 yurtiçi tedarikçi ile çalıştıklarını kaydetti.

Yurtiçi sanayide üretilebilen hiçbir malın ROKETSAN tarafından üretilmediğini belirten Şarlak, "Yan sanayi

operasyonları kapsamında geçen yıl üretilen parça miktarının 1 milyon 335 bin adet olduğunu belirtti.

Tedarikçi olacak firmalardan ISO9001 / AS9100 istediklerini kaydeden Yalız, işbirliği içinde devam eden süreçte firmaların ISO14001'e ulaşmalarını beklediklerini vurguladı.

SAHA'YA DAVET

TUSAŞ'ın sunumlarının ardından programda SAHA İstanbul Genel Sekreter Yardımcısı Murad Çakır da, kuzey Marmara bölgesindeki sanayide kümelenme örneğini anlatarak, firmaları SAHA'ya davet etti.

Sunumlarından sonra ikili görüşmelere geçildi. Bu aşamada yan sanayi firmaları ile bilişim ve Ar-Ge girişimleri savunma sanayi firmalarının yetkilileriyle işbirliği ve üretim imkanlarını görüştü.



TUSAŞ dış kaynak kullanımında neler var?

- Talaşlı imalat
- Kablo demeti
- Kimyasal yüzey işlemleri
- Sac metal
- Kompozit
- Alt montaj
- Takım tasarımı ve üretimi
- Alt sistemler bileşenleri
- Malzeme
- Özel proses

Tedarikçinin gözünden tedarikçi günleri

İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği Tedarikçi Günleri'ne katılan firmalar, İstanbul Ticaret'e izlenimlerini anlattı. Firma temsilcileri, bu etkinliğin şirketlerinin sağladığı faydaları ve gelişmesi için ciddi fırsatlar sunduğunu belirtti.



Dış pazar için de avantaj sağlıyor

Furkan Özmez - Onur Ay (Çuhadaroğlu Metal): Daha önce ASELSAN ile görüşmek için Tedarikçi Günleri'ne katılmıştık. Halen savunma sanayine malzeme veriyoruz. Alüminyum profil alanında önde gelen firmalardan biriyiz. Büyük parçaları da motor pompasının içindeki parçayı da üretebiliriz. Elektrikli araç üretmeye yönelik firmalar bu otomobillerin şasesini alüminyumdan yapmayı planlıyor. Türk firmaları için alüminyum parçalar konusunda ABD ve Kanada yükselen bir pazar. Tedarikçi Günleri'ndeki işbirliklerinin getireceği teşebbüs, Türk yan sanayine de pazarlarda ilerlemek için de avantaj kazandıracaktır.

Gelişmek için ideal platform

Ali Can İnnelioğlu (Norm Civata): İzmir'den geldim. 2004'ten bu yana Tedarikçi Günleri etkinliklerine katılıyorum. Daha önce İnelli Plastik şirketine de son derece olumlu görüşmelerimiz olmuştu. Siemens'in yan sanayi ihtiyaçlarını, Demirdöküm, Vaillant, Hydac gibi firmaların parça

ihtiyaçlarını karşılamıştık. Dört yıldır Norm Civata'da kıdemli iş geliştirme uzmanı olarak görev yapıyorum. Firmada aylık 10 bin ton çelik işliyoruz. Bu etkinliğin faydasını görüyoruz. Firma olarak yeni alanlara yatırım yapmaya hazırlanıyoruz. Özellikle plastik, havacılık ve savunma sanayine yönelik. Stratejik hedeflerimiz arasında havacılığa yönelmek var. Bu etkinliğin düzenlenmesinde emeği olan herkese canı gönülden teşekkür ediyorum. Burası, yeni firmalarla tanışmak ve gelişmek için çok ideal bir platform.

Hedefimiz savunmada Ar-Ge

Onur Üretmen (İzletiş El Aletleri): Daha önce ASELSAN ve ROKETSAN ile düzenlenen Tedarikçi Günleri'ne geldik. İşbirliklerimizi bayilerimiz kanalıyla yapıyoruz. 50 yıllık firmayız, ancak şimdi farklı bir vizyon geliştiriyoruz. Daha işin emekleme dönemindeyiz. Bizim amacımız farklı yönde ilerlemek. Burada bulunma amacımız Ar-Ge projelerinde savunma sanayi firmalarıyla birlikte hareket etmek.

İstanbul'daki potansiyeli değerlendirin

Hasan Güner - Halil İbrahim Yavuz (Superlit Boru San. A.Ş.): Kompozit işleri yapıyoruz. Tedarikçi Günlerine ilk kez katılıyoruz. Dış yüzeylerin malzemelerini üretiyoruz. Savunma firmaları genelde Ankara merkezli. Ancak İstanbul'daki sanayi ve üretim potansiyelini daha iyi görmeleri lazım. TUSAŞ'tan da beklentimiz İstanbul firmalarını daha iyi tanımaları. Bu etkinliğin bu yönden de faydalı olduğunu inanıyoruz. Dahil olduğumuz Karamancı Holding'in prensipleri gereği her zaman milli hassasiyetlere özen gösterdik. Devletimizin ihtiyaçları olan her türlü ürünün üretiminde üstümüzde düşen çalışmaya yapmaya hazırız.



Kalibrasyonla büyümeli

Hanife Ural (Simkal Kalibrasyon): Tedarikçi Günleri'ne ikinci kez katılıyorum. Daha önce ASELSAN için yapılan programda bulundum. Bu etkinlikten çok memnun ayrıldım. ASELSAN ve TUSAŞ ile çalışmalarımız var, TUSAŞ ile ilişkilerimizi geliştirmek istiyoruz. Havacılık ve savunma sektöründe kurallar çok sıkı. Bu sektör büyürken, biz de kalibrasyona dikkat çekmeye çalışıyoruz. Tedarikçi KOBİ'lerle işbirlikleri yapan büyük kuruluşların kalibrasyon konusundaki hassasiyetlerini yan sanayi firmalarına daha fazla yansıtmalarını bekliyoruz. İmkanları daha iyi olan laboratuvarların kullanılması, ürünlerin, kalibrasyondan geçirilmesi anlamında daha fazla yönlendirme yapılması, hem bu firmaların hem de yüksek kaliteli ürün bilincinin gelişmesine olumlu katkı yapacaktır.

Tanıtım için imkan sunuyor

Mehmet Tuncer (DAYE Makine): Servo motorlar ve servo sürücüler uzmanlık alanım. Dünyada belli ürünlerde tek üretici olan firmaların ürünlerini tanıtıyorum. O ürünleri buradaki firmaların ayağına getirerek. Bu ürünler, dünyaya hitap eden ürünler yapan firmalarımızın işine yarıyor. Tanıtımını yaptığımız motorlar, hemen her sektörde üretim yapan firmaların makinelerinde kullanılabilecek motorlar. Tedarikçi Günleri ile bize bu fırsat verdikleri için teşekkür ediyorum.



kalemleri arasında CNC talaşlı imalat, sac metal, kesim, büküm, kaynak, kompozit, döküm, kaplama, boya, plastik enjeksiyon, kauçuk, termoset, dökme, işli işlem yer alıyor" dedi.

TUSAŞ'TAN İHRAÇAT ATAGİ

Tedarikçi Günleri'nin ikinci gününde ise TUSAŞ, sanayi ve bilişim firması temsilcileriyle bir araya geldi. İkili görüşmeler öncesinde TUSAŞ yetkilileri bir sunum yaparak, dış kaynak kullanımını hakkında bilgi verdi. TUSAŞ Strateji Yönetimi Uzmanı Gökberk Öztürk sunumunda, geçen yılki 1,7 milyar dolarlık cironun yarısını ihracattan elde ettiklerini söyledi. Öztürk, "TUSAŞ, havacılık sanayinde ağırlıklı olarak yerli tedarikçi kullanarak, 2027'de cironun 10 milyar doların üzerine çıkarmayı hedefliyor" dedi.

TUSAŞ'ın, HÜRJET, ANKA 2, ATAK 2, 10 ton genel maksat helikopter çalışmasının olduğunu kaydeden Öztürk, uzay sistemleri ve uydular üretim çalışmaları yaptıklarını da hatırlattı.

YILDA 1,3 MİLYON PARÇA

TUSAŞ Yardımcı Sanayi Operasyonları Şefi Serkan Yalız ise dış kaynak kullanım alanlarıyla ilgili bilgi paylaştı. Yalız, TUSAŞ yardımcı sanayi

ROKETSAN seçme değerlendirme kriterleri

- Makina yeterliliği
- Aparat/takım yeterliliği
- İşgücü ve teknik bilgi altyapısı
- Üretim yeteneği
- Referans listesi
- Mali bilgiler
- Paketleme ve sevkiyat bilgileri
- Proses-teknik doküman yeterliliği ve yönetimi
- Planlama ve doküman yönetimi
- Kayıt yönetimi ve altyapı
- Satın alma faaliyetleri ve kontrolü
- Ürün yapabilirliği
- Özel prosesler, depolama, son kontrol
- Ölçüm ve test ekipmanları



Rekabette gündem

BIG DATA*

*Büyük Veri

Büyük Veri'yi etkili kullanan teknoloji şirketleri bugün dünyanı en büyük beş şirketi arasında. Dünya genelinde küçük işletmelerin yüzde 18'i, orta büyüklükteki şirketlerin yüzde 57'si de Büyük Veri'nin avantajlarından faydalaniyor.

G7 ülkeleri Büyük Veri'yi değerlendirerek bir yılda 1.7 trilyon dolar katkı sağladı. Türkiye de gelişmeyi dikkate alarak, Ulusal Veri Merkezi'ni kurmaya hazırlanıyor. Gerek özel gerekse kamu sektöründe artık gündem Big Data.

SEREF KILIÇLI

TİCARETTEN yatırıma, tüketimden üretime bütün ekonomik kararlar artık gündelik alışkanlıklarımızı rakamlarla ifade eden verilere dayanarak alınıyor. Dünya genelinde ise bu veriler Büyük Veri (Big Data) olarak tanınıyor. Büyük Veri'yi başarıyla değerlendirebilen yatırımcı ve girişimciler rekabette de avantaj yakalıyor. O kadar ki, G7 ülkeleri Büyük Veri'yi kullanarak yıllık 1.7 trilyon dolar katkı sağladı.

PAZARIN GÖZÜ KULAĞI

Büyük Veri'yi etkili kullanan Google, Amazon, Apple, Facebook ve Microsoft, dünyanın en değerli beş şirketi arasında yer alıyor. Veri yatırımları sayesinde, Google insanların ne aradığını, Facebook ne paylaştığını, Amazon ne satın aldığını biliyor. Hem kendi sektörlerini hem de diğer sektörleri görüyor, izliyor ve kontrol ediyorlar. Büyük Veri sadece büyük şirketlere fayda sağlamıyor. SBM Group'un araştırmasına göre, küçük işletmelerin yüzde 18'i, orta büyüklükteki şirketlerin yüzde 57'si Büyük Veri analizlerinden yararlanıyor. McKinsey'in 'Büyük Veri Üretimi Nasıl Geliştirir' raporunda ise Büyük Veri'nin servis-bakım süreçlerini kolaylaştırırken, üretim maliyetlerini düşürdüğüne dikkat çekiliyor. Müşteri beklentilerinden pazar hareketlerine kadar her konuda analizlerin ve öngörülerin kolaylaşması, karar alma süreçlerinin ve değer zincirlerinin iyileştirilmesi de Büyük Veri'nin faydaları arasında.

ULUSAL VERİ MERKEZİ

Türkiye de 21. yüzyılın petrolü olarak görülen veri konusunda önemli adımlar atıyor, reform programlarında bu konuya atfı yapıyor. 10 Nisan'da Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak tarafından açıklanan 'Yeni Ekonomi Programı Kapsamında Yapısal Dönüşüm Adımları' paketinde, mali sistemin gözetim ve denetiminin güçlendirilmesi ve veriyeye dayalı iktisadi politikalar geliştirilmesi amacıyla Ulusal Veri Merkezi'nin kurulacağı ilan edilmişti. Bu merkez ile risk ve potansiyellerin çok erken analiz edileceğinin de altı çizilmişti.

DİJİTAL TÜRKİYE

Dijital dönüşüm sürecindeki önemli projelerden biri de 'Dijital Türkiye Versiyon 1.0'. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, projenin haziran ayında tamamlanıp hizmete alınacağını açıkladı. Oktay, proje hakkında şu bilgileri de verdi: "Dijital Türkiye Versiyon 1.1'de yerel yönetim uygulamalarına ağırlık vereceğiz. Kamu hizmetlerinde belge değil, beyan esaslı ile vatandaşımıza kamu arasında güven unsuru tesis etmeyi, hizmet hızı, şeffaflık ve izlenebilirliği maksimum seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Vatandaş hizmet almaya geldiğinde bizde olan hiçbir bilginin belgesini talep etmeyeceğiz."

1.7 TRİLYON DOLAR KATKI

Peki, veriler ekonomiler için ne ifade ediyor? Verilerin ekonomilere sağladığı katma değer ne kadar değişimide, ABD'li Digital Realty'nin 2018 yılında G7 ülkelerini baz alarak yayırdığı bir araştırmaya ve açıkladığı rapor, oldukça çarpıcı bilgileri gözler önüne seriyor. Veriler, dünyanın en büyük 7 ekonomisine yıllık toplam 1.7 trilyon dolar katkı sağlamış.

Ülke özelinde baktığımızda yıllık rakamlar şöyle:
ABD
1 trilyon dolardan fazla
Japonya
219 milyar dolar
Almanya
126 milyar dolar
İngiltere
105 milyar dolar



Dünya ekonomisini yönlendiren kişi ve kuruluşlar artık kararlarını Büyük Veri'yi (Big Data) değerlendirerek alıyor. Büyük Veri'yi değerlendiren yatırımcı ve tacirler rekabette de üstünlük sağlıyor. Üstelik e-ticarette de büyümenin motorunun Big Data olduğu konusunda herkes hemfikir.

Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi

Dijital dönüşüm, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi yapılanmasında da öncelikler arasında yer aldı. Yeni dönemde, Cumhurbaşkanlığı bünyesinde oluşturulan dört ofisten biri 'Dijital Dönüşüm Ofisi' oldu. Ofis, ekonomik ve sosyal hayat ile kamudaki hizmetlerin dijital dönüşümü için çalışma yapılması, dijital dönüşüm ile kamudaki hizmetlerin de hızlandırılıp, bürokratik süreçlerin

sıfıra indirilmesi hedefiyle kuruldu. Dijital Dönüşüm Ofisi'nin veri politikası konusunda özel çalışmaları var. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç, mart ayında gerçekleştirilen Uludağ Ekonomi Zirvesi'nde şu açıklamayı yaptı: "İlk yaptığımız şeylerden biri, kamunun veri sözlüğünü oluşturmak. Kamu kurumları ürettiği verinin tanımını yapacak ve bir paylaşma standartları olacak.

Mesela hepimizin kullandığı 11 haneli bir kimlik numaramız var. Bunu bazı kurumlar TCKN, bazı kurumlar vergi numarası, kimlik no diye kaydediyor. Yani bir standart yok. O zaman konuşma problemi yaşıyoruz. Verinin üstsel anlamda değeri artıyor. Verinin miktarı arttıkça değeri de artıyor ve yapay zekanın olabildiği için en önemli şeylerden biri, verinin çokluğu. Dijital Dönüşüm Ofisi olarak, verinin kullanımı açısından açık veri politikası getireceğiz."

Veri merkezleri ne iş yapar?

Veri merkezleri, internet sitelerinin yayında olması ve saklanması, e-posta ve anlık ileti gönderimi, bulut depolama ve uygulamaları hizmetleri, e-ticaret işlemleri gibi konularda hizmet sunuyor. Hemen hemen her özel şirket ve devlet kurumu, kendi verilerine erişilebilmesi için veri merkezlerine ihtiyaç duyuyor. Bazı kurum ve kuruluşlar kendi veri merkezlerini kurmayı tercih ederken, bazıları sunucu barındırma

ve kiralama hizmetlerinden yararlanıyor, bazıları da kamuya açık bulut bilişim hizmetlerini kullanıyor. Veri merkezleri, günlük hayatımızın işlevlerini yerine getirmek için kritik önem taşıyor. Toplumumuzun en önemli unsurlarının çözümleri, enerji, kentsel trafik, aydınlatma, finans, ulaşım ve haberleşme hizmetleri, sağlık, güvenlik sistemleri, eğlence (dizi, sinema, oyun), veri merkezleri tarafından kontrol ediliyor.

e-devlette yıllık 2.5 milyar işlem

Türkiye'nin dijital dönüşüm sürecinin kamu tarafından 18 Aralık 2008 tarihi kritik bir öne sahip. Bu tarihte uygulamaya alınan 'e-devlet Kapısı Projesi' ile tüm e-devlet faaliyetleri tek merkezden yürütülmeye başlandı. Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın, 18 Nisan 2019'da yaptığı açıklamada e-devlet projesinde gelinen noktayı şöyle anlattı: "Vatandaşlarımızın devlete ilgili kamu işlerini yaparken hem başvuru sayısını hem sunumak zorunda oldukları belge sayısını hem de görmek zorunda oldukları

kurum sayısını azaltan bir dijital dönüşüm sürecinden geçiyoruz. Yani daha önce ortalama bir işlem için 3-4 belge istenirken, bununla ilgili harcanan zaman bazen yarım güne, bazen bir güne yayılıyordu. Bugün bu belge sayısı 1.5'lere düşmüş durumda. Sarf edilen zaman ise 10-20 dakika gibi sürelerle inmiş durumda. 42 milyon vatandaşımız e-devlet sistemini etkin olarak kullanıyor. 2018 yılında bu sistem üzerinden 2.5 milyar hizmet işlemi gerçekleştirildi. 18 Nisan itibarıyla da yapılan işlem sayısı 1 milyarı aşmış bulunuyor."

Kişisel verilere hukuk güvencesi

Kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarında kapsamlı bir dijital dönüşüm süreci yaşayan Türkiye, kişisel verilerin korunması konusunda da önemli çalışmalar yapıyor. Bu kapsamda, 6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, 7 Nisan 2016 tarihinde yürürlüğe girdi. Yine kanun kapsamında, düzenleyici ve denetleyici bir kamu kurumu olarak Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK) oluşturuldu ve Ocak 2017'de faaliyetlerine başladı. KVKK, kanuna

uyum sürecinde özel sektör ve kamu kuruluşlarına yol gösterici bir misyon üstlenmiş durumda. KVKK'ya bugüne kadar 188 kuruluştan görüş talebi geldi. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun, veri işlemeyi yasaklayan bir kanun değil, standarda bağlayan, disiplin altına alan bir kanun olduğunun altı çiziliyor. Veri temelli ekonomiye giden global dünyada, Türkiye'nin öncül rol üstlenmesini sağlamak da kanunun ve KVKK'nın hedefleri arasında.

Dünya ile rekabet için öneriler raporu

Serbest Telekomünikasyon İşletmecileri Derneği'nin (TELKODER) 'Veri Merkezi İşletmeciliği Önemli Anlaşılabilir mi?' başlıklı bir raporunda, Türkiye'deki veri merkezlerinin dünya ile rekabet edilebilmesi için önerilerde bulunulmuş. Rapordaki önerilerden bazıları şu şekilde:
■ 'Veri Merkezi İşletmecisi' tanımı 5651 sayılı kanunda yerini almalı.
■ Ülkemizde veri merkezlerine fiber hizmet sunan işletme sayısı en fazla 3-4'le sınırlı kalsın. Fiber hatların sayısının artması gerekir.

■ Türkiye'nin, dünya ortalamasında bir veri merkezi alanına sahip olması için toplam veri merkezi alanını 4 kat artırması gerekir. Bir başka deyişle Türkiye topraklarında bulunması gereken veri merkezi alanı, yaklaşık olarak 400 bin metrekaredir.
■ Cazibe Merkezleri Programı kapsamında sağlanan destek ve teşvikler ülke geneline yaygınlaştırılmalı. Herhangi bir beyaz alan sınırının olmamasıyla bu düzenlemeler asıl amacına ulaşmış olacak.

"Türkiye e-ticaret Pazar Büyüklüğü" raporuna göre, e-ticaret sektörü 2018 yılında, yüzde 42 büyüme ile 59.9 milyar liralık hacme ulaştı. 2017 yılındaki yüzde 37 büyüme oranını geçen e-ticaret, kendi rekorunu da kırmış oldu. e-ticaret, 2014-2018 yılları arasındaki ortalama pazar büyümesi ise yüzde 33 olarak gerçekleşti. Bu rakam ile beş yıllık ortalama büyüme de yüzde 32'den yüzde 33'e çıkmış oldu.



e-ticaret kendi rekorunu kırdı

TÜRKİYE'de e-ticaret pazarındaki gelişmeleri uluslararası standartlara göre ölçümleyen "Türkiye e-Ticaret 2018 Pazar Büyüklüğü" raporu, açıklandı. Rapor, Bilişim Sanayicileri Derneği (TUBISAD) tarafından, Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) proje ortaklığıyla, Deloitte Türkiye, SimilarWeb ve Inveon veri ortaklığıyla hazırlandı. TUBISAD Yönetim Kurulu Başkanı Kübra Erman Karaca, altıncı hazırlanan raporun tanıtımında yaptığı konuşmada, e-ticaret sektörünün Türkiye ekonomisi için zorlu geçen bir yılda bile hızlı büyümesini sürdürdüğünü söyledi.

KOBİ'LERİN KATKISI

e-ticaret sektörüne artık "dijital ticaret" demenin daha doğru olacağını belirten Karaca, "e-ticaret sektörü, Türkiye'nin hızla büyüyen, gelişen ve en dinamik sektörleri arasında yer alıyor" dedi. Dijital dönüşümün kamu ve büyük işletmelerin yanı sıra KOBİ'lerde, toplularda ve bireylerde de olmasının önemini vurgulayan Karaca şöyle devam etti: "Bireylerin yeni teknolojileri kullanarak hayatlarını kolaylaştıracak gelişmelere uyum sağlaması sektörün büyümesinde itici güç unsuru. KOBİ'lerin teknolojik devrimi yakalayıp, yeni iş modellerine uyum sağlayarak sundukları ürün ve hizmetlerle ekonomik büyüme katkısı son derece önemli. Her iki kesimin bu dinamikleri dijital ticaretin büyümesine katkı sağlıyor." Karaca, e-ticaretin, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün büyüyen bir parçası olduğunu vurguladı.

MOBİLDEKİ YÜKSELİŞ

Deloitte Türkiye Direktörü Alper Günaydın da 2018'de büyük alışveriş sitelerinin yüksek performans gösterdiğine dikkati çekerek, ilk 10 büyük alışveriş sitesinin pazar payının artış göstermeye devam ettiğini ifade etti. Geçmiş yıllara paralel olarak büyük ölçekli sitelerin trafik, alışverişe dönme oranı ve sepet büyüklüğü performanslarının, küçük sitelere kıyasla daha fazla arttığını belirten Günaydın, geçen 5 yılda ilk 10 sitenin pazar payının yüzde 40 seviyesinden yüzde 53'e yükseldiğini bildirdi. Günaydın, "Mobil trafik payı da artan akıllı telefon sahipliği, mobil internet maliyetlerinin düşmesi ve sitelerin mobil uyumluluğunun artması nedeniyle birçok kategoride masüstü trafiği geçer hale geldi" dedi.

ORTALAMA DA YÜKSELDİ

TUBISAD e-Ticaret Komisyonu Başkanı Burak Ertaş ise e-ticaret hacminin büyümeye devam etmesinin sadece sektör açısından değil, ülke ekonomisi açısından da sevindirici olduğunu söyledi. Son 5 yılı baktığında Türkiye'de e-ticaret hacminde ortalama yüzde 33'lük bir büyüme görüldüğünü altını çizen Ertaş, "Geçtiğimiz yıl yüzde 42'lik büyüme oldu. E-ticareti sadece online alışveriş olarak değil hareketli geçirdiği sektörlerle birlikte ele almak gerekiyor. Bu açıdan e-ticaret ülkemizde özellikle turizm, teknoloji ve perakende sektörlerinin gelişmesine çok önemli katkıda bulunuyor" dedi. Ertaş şu değerlendirmeyi yaptı: "Gelen olumlu verilere karşılık e-ticaretin toplam perakende pazarına oranı ise yüzde 5.3 ile gelişmekte olan ülkelerin ortalamasının altında kalmış. Teknolojik yeniliklerle son derece dinamik olan e-ticaret sektörünün, ülkemizde mobil internetin ve mobil uygulamaların gelişimiyle, ilerleyen yıllarda daha yüksek paylara ulaşacağını düşünüyoruz."

ONLINE SEYAHAT

Enuygun.com Kurucusu ve Üst Yöneticisi (CEO) Çağlar Erol,



toplantı kapsamında düzenlenen "Türkiye'de E-Ticaret'in Gelişimi" başlıklı paneldeki konuşmasında, online seyahatin Türkiye'de çok ciddi şekilde arttığını söyledi. Genelcek seyahat sektörü temsilcilerinin, online seyahate yatırım yapmaya başladığına dikkati çeken Erol, "Seyahatte offline'den online'ye bir kayış yaşanıyor. Raporda bunun e-ticaretin büyümesine katkısı görüldü. İnsanlar ne olursa olsun seyahat etmeye devam ediyor" diye konuştu.

Turizmdeki yükseliş pozitif etiledi

Raporun öne çıkan trendlerine bakıldığında, tüketici ürünlerinde görülen fiyat artışı ve kur etkisiyle bu yıl sepet büyüklükleri geçen yıllara göre daha fazla arttığı görüldü. Türkiye'ye artan yabancı turist trafiği, havayolu ve konaklama şirketlerinin online trafik rakamlarını pozitif etkiledi. Trafikte ek olarak, yükselen kur etkisiyle tatil seyahat kategorisi hızla büyüdü. Dayanıklı tüketim ürünlerinde yaşanan talep düşmesine paralel olarak elektronik kategorisi geçmişe göre daha düşük performans gösterdi. Türkiye'de geçen yıl toplam perakende sektörü düşük bir büyüme performansı sergilerken, sektör içerisinde e-ticaret kanalıyla hızlı büyümesi nedeniyle e-ticaretin payı hızla bir şekilde artarak yüzde 5.3 seviyesine ulaştı.

Tatil-seyahat yüzde 54 büyüdü

Rapora göre, Türkiye'de e-ticaret sektörü 2018 yılında büyümesini hız kesmeden sürdürerek yüzde 42 oranında artışla 59.9 milyar TL'lik büyüklüğe ulaştı. 2014-2018 arasında sektörün ortalama yıllık büyüme hızı yüzde 33 oldu. Büyüme oranlarında yüzde 54'le ve 22.9 milyar lira ile "Tatil-seyahat" kategorisi ilk sırada yer alırken, diğer kategoriler; 20.8 milyar lirayla "Sadece Online Perakende", 10.7 milyar lirayla "Çok Kanallı Online Perakende", 5.5 milyar lirayla "Online Bahis" olarak sıralandı. Türkiye'de toplam perakende pazarında online işlemlerin oranı yüzde 5.3 olarak belirlenirken, gelişmiş ülkeler ortalaması yüzde 11.1 ve gelişmekte olan ülkeler ortalaması ise yüzde 5.9 olarak öne çıkıyor.

E-ticaret hacmi geçen yıl yüzde 42 büyüdü

E-ticaret sektörü 2018 yılı büyüme hızı

%42

2014-2018 arası sektörün ortalama yıllık büyüme hızı

%33

E-ticaret hacmi

(milyar lira)

42,2 59,9

E-ticaret harcamaları

Tatil-Seyahat

22,9

Sadece Online Perakende

20,8

Çok Kanallı Perakende

10,7

Online Bahis

5,5

2017-2018 Yıllık büyüme hızı

%54

%41

%30

%26

Toplam perakende pazarında online işlemlerin oranı

Türkiye

%5,3

Gelişmiş Ülkeler

%11,1

Gelişmekte olan Ülkeler

%5,9

Grafik AA



21. yüzyılın petrolü: Veri

1990'lı yılların ortaları internetin dünyada gelişmeye başladığı, benim de üniversitede bilgisayar mühendisliği okuduğum yıllardı... O zamanlarda bu günlerde Bitcoin ve Blockchain teknolojileri için konuşulanlar internet için konuşuluyordu - herkes internetin yaşamımıza köklü biçimde değiştireceğini farkındaydı ancak bunun nasıl olacağı konusunda çok fazla fikri yoktu. Ne olursa olsun kasaat önderleri, bir konuda hemfikir: Yaklaşmakta olan 2000'li yıllar yeni yeni yüzyıl 'bilgi çağı' olarak adlandırılıyordu. Şu anda 2019'dayız ve bilgi çağı olarak karakterize edilen bu yüzyılın henüz ilk çeyreğine bile gelmiş değiliz! Gerçekten de veri ve bilgiyi saklama, işleme, anlam çıkarma boyutlarında sıra dışı gelişmeleri henüz yeni deneyimlemeye başladık.

Veri saklama maliyeti ihmal edilebilir boyuta indirildi. Bulut (cloud) tabanlı bilişim sayesinde her şey bir tıklamayla erişim mümkün hale geldi. Eskiden mümkün olan ancak fizibil olmayan birçok senaryo yapılabildi. Artık telekomünikasyon ağlarındaki darboğazlardan söz etmiyoruz. Yeni darboğaz bir türlü kurtulamadığımız eski zihin yapıları!

Aşağıdaki QR kodu okutarak ulaşacağımız grafikte dünyanın en değerli bir şirketleri sıralamasında yıllar içerisinde gerçekleşen değişimi görüyoruz. 2001'de birinci sırada 300 binden fazla çalışanıyla 100 yıldan uzun geçmiş olan General Electric (GE) vardı. İlk beş şirket sıralamasında kendisine yer bulan tek şirket Microsoft şirketi. 2006'ya gelindiğinde tablo çok fazla değişti. 2011'e gelindiğinde Apple şirketi tabloya kendine yer buldu. 2016'da dünyanın en değerli şirketlerinin ilk üçü teknoloji şirketi. 2017'e gelindiğinde teknoloji şirketleri ilk beş tamamını ele geçirdi.

Bir şirketin ömründe 10-15 yıllık zaman dilimi çok küçük bir süre temsil eder. Ancak hızla yaşanan dijital dönüşüm dünyanın en değerli şirketleri sıralamasının bu kısa zaman diliminde baştan aşağı değişmesine neden oldu. Veri ve bilgilerin içinde bulunduğumuz yüzyılın petrolü olduğunu bir gerek... Burada kritik nokta veriden işgörü elde ederek bunu kurum için rekabetçi avantaj çevirmek. Artık ne toplam kalite yönetimi, ne operasyonel mükemmellik (maliyet avantajı), ne de marka olmak tek başına işe yarıyor... Devasa büyüklükteki veriyi analiz ederek müşteriler ve davranışlarına dair yeni işgörü elde etmek ve rakiplerin yapamadığı ölçüde katma değer sunarak farklı oluşturmak mümkün... Bu durumu fark eden

General Electric hayatla kalabilmek için dijital dönüşümü tüm kurum olarak yıkıcı biçimde gerçekleştirilmesi gerektiğini farkına vardı. 100 yıldan uzun tarihi olan köklü bir kurum olmasına rağmen gerekli cesareti gösterdi ve misyon ve vizyonunu dahi değiştirecek kendini "yazılım odaklı bir teknoloji şirketi" olarak konumlandırdı. Verinin her aşamada stratejik bakış açısıyla değerlendirildiği ve dijital dönüşümü gerçekleştirecek ayrı bir şirket olarak "GE Digital" adında birleşik yazılımı ile istihdam ettiği yeni bir şirket kurdu. Genelcek bakış açısı olan bilgi teknolojilerini kurumun yan fonksiyonu olarak gören mantığı tersine bu bakış açısı, veriyi şirketin rekabetçi avantaj elde etmesi için stratejik bakış açısıyla değerlendirmeyi ve SAP gibi taşeron yazılımlara güvenmek yerine tamamen kendi altyapısı ve çözümleriyle veriyi her aşamada kullanmayı esas almaktadır. Söz konusu trend son aylarda ülkemizde de etkisini gösteriyor.

2018'in son aylarında Koç Holding, Koç Sistem gibi büyük bir kurumu olmasına rağmen tam da bu mantıkla Koç Dijital adında yeni bir şirket kurdu. Sabancı Holding, Sabancı DX'i kurdu. Holding bazında gerçekleşen bu gelişmelerin benzeri şirket bazında da hayata geçiyor. Bunun bir örneği, Renault'nun yakın geçmişte kurduğu Renault Digital şirketi. Kısa köklü şirketler dijital dönüşümün yıkıcı etkisinin farkına vana çok geç olmadan yıkıcı dönüşümü kendi elleriyle yapmaya başladı bile. Dijitalleşmenin DNA'sını çözümlen vizyoner şirketler fark oluşturmuyor. Google, Amazon.com, Netflix bunu iyi yapan şirketlerden birkaçı... Dijital devrimde her şirket teknoloji şirketi olacak, dolayısıyla veri merkezli ve dolayısıyla yazılım şirketi gibi yönetilmek durumunda olacak... Dijital köşede dijitalleşmenin gerekçe ne anlamla geldiği, müşteri deneyimini geliştirerek tercih edilebilirliği için neler yapılması gerektiği ve günümüz dijital takım çantasındaki yeni araçlarla kurumların nasıl fark oluşturalabilecekleri farklı örnekler üzerinden anlatılacaktır. Keyifli okumalar dilerim...



Grafik'e ulaşmak için QR kodu okutunuz

SGK primlerinin vergi iade alacağından mahsup edilmesi



İsa KARAKAŞ



SGK prim borçlarının Katma Değer Vergisi iade alacağından mahsup suretiyle ödenmesi mümkün bulunuyor. Bu uygulamanın yasal dayanağı, SGK (5510 sayılı) Kanunu'nda; "Prim borçları, Katma Değer Vergisi (KDV) iade alacağından mahsubu suretiyle de ödenebilir. Bu takdirde Katma Değer Vergisi iade hakkı sahibi kendisinin, mal veya hizmet satın aldığı veya iştirak ya da ortaklık ilişkisi içinde bulunduğu işverenlerin prim borçları için de mahsup talep edebilir. Bu işverenlerin mahsup talebinde bulundukları ayda muaccel olan prim borçlarının birinci fıkrada belirtilen ödeme sürelerini izleyen 15 gün içinde mahsup suretiyle ödenmesi halinde, yasal süresi içinde ödendiği kabul edilir. Ancak prim borçlarının Katma Değer Vergisi iade alacağından mahsup suretiyle ödenmesi talebinde bulunulduğu halde, süresinde mahsup edilemeyen veya eksik mahsup edilen prim borçları için birinci fıkrada belirtilen ödeme sürelerini izleyen gündün başlanarak gecikme cezası ve gecikme zammı uygulanır. Kurum,

Maliye Bakanlığı'nın uygun görüşü ile bu uygulamadan faydalanacak işverenleri; istigal konusu, işletme türü ve işletme büyüklüğü itibarıyla belirlemeye ve lehine mahsup talebinde bulunulan işverenlerin prim borcu ödeme süresini 30 günü aşmamak üzere uzatmaya yetkilidir" yer alan düzenlemeler çerçevesinde yürütülüyor.

UYGULAMANIN USUL VE ESASLARI

Sigorta prim borçlarının Katma Değer Vergisi iade alacağından mahsup suretiyle ödenmesinin talep edilmesi durumunda, primin, en geç ödenmesi gereken yasal süre; 4/1-a (SSK) kapsamında sigortalı çalıştıran işverenlerden;

■ Sigortalılara ait ücretleri her ayın 1'i ile sonu arasında ilişkin olarak ödeyen işverenler yönünden, primin ilişkin olduğu ayı takip eden ayın sonu (vade) yerine, 21/8/2013 tarihine kadar vadeyi takip eden 15'inci gün, 21/8/2013 tarihinden itibaren vadeyi takip eden 20. gün,

■ Sigortalılara ait ücretlerin her ayın 15'inden, ertesi ayın 14'üne kadarki döneme ilişkin olarak

ösendiği işverenler yönünden ise primin ilişkin olduğu dönemi takip eden dönemin sonu (vade) yerine, 21/8/2013 tarihine kadar vadeyi takip eden 15'inci gün, 21/8/2013 tarihinden itibaren vadeyi takip eden 20. gün olacak.

Örneğin; ücretlerin her ayın 1'i ile sonu arasında geçen süreye ilişkin ösendiği özel sektöre ait bir işyerinde çalıştırılan sigortalılara ilişkin bulunulan 2019/Nisan ayına ait prim borcunun, Katma Değer Vergisi iadesi alacağından mahsup suretiyle ödenmesinin talep edilmesi halinde, KDV iadesi alacağından mahsup talep edilmemesi olması durumunda prim borcu en geç ait olduğu 2019 Nisan ayını takip eden 2019 Mayıs ayı sonuna, diğer bir ifadeyle 31/5/2019 tarihine kadar ödenmesi gerekmektedir. İken, prim borcunun KDV iadesi alacağından mahsubu suretiyle ödenmesinin talep edilmesi nedeniyle söz konusu sigorta primine denk gelecek KDV tutarının, ilgili vergi dairesince 20/6/2019 tarihine kadar (bu tarih dahil) SCK'ya aktarılması halinde, bahse konu aya ait primler yasal süresi içinde

ödenmiş kabul edilecek. 20. günün resmi tatile rastlaması ve bu nedenle prim borçlarının 20. günü takip eden ilk iş günü içinde mahsup edilmesi halinde de yine primler yasal süresi içinde ödenmiş kabul edilecek.

MAHSUP EDİLEN TUTARIN YETERSİZ KALMASI

Cari aya ilişkin prim borçlarının yasal ödeme süresinin sona erdiği tarihi izleyen 20 günlük süre içinde Katma Değer Vergisi iade alacağından mahsup suretiyle ödenmesi sırasında, mahsup edilen tutarın prim borcunun tamamını karşılamaması durumunda, mahsup edilen kısım yasal süresi içinde ödenmiş sayılacak. Buna karşın ödenmemiş kısmı, 20 günlük süre dikkate alınmaksızın, yasal ödeme süresinin sona erdiği tarihten ödenimin yapılacağı tarihe kadar gecikme cezası ve gecikme zammı uygulanmak suretiyle ödenecek.

Cari aya ilişkin prim borçlarının yasal ödeme süresinin sona erdiği tarihi izleyen 20 günlük süre geçirildikten sonra KDV iade alacağından mahsup suretiyle ödenmesi halinde ise söz konusu borçlara, yine 20 günlük süre dikkate alınmaksızın, yasal ödeme süresinin sona erdiği tarihten ödenimin yapılacağı tarihe kadar gecikme cezası ve gecikme zammı uygulanacak.

Cari aylara ilişkin prim borçlarında olduğu gibi cari aylara ilişkin damga vergisi borçlarının da KDV iadesinden mahsup suretiyle ödenecek olması halinde, yasal ödeme süresinin sonuna 20 gün ilave edilecek. Dolayısıyla cari aylara ilişkin prim borçlarını KDV iade alacağından mahsup suretiyle ödemek amacıyla başvurulan işverenlere verilecek borç doküman formlarına damga vergisi borçları da kaydedilerek gerekli mahsup işlemleri de bu doğrultuda yapılacak.

BES'te çalışan sayısı 5 milyonu aştı

EMEKLİLİK Gözetim Merkezi (EGM), Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) ilişkin istatistikleri yayınladı. Buna göre BES'te katılımcıların fon tutarı ve devlet katkısı fon tutarının toplam büyüklüğü olan 93.6 milyar lira ile otomatik katılıma sisteme dahil olanların birtirildiği 5.6 milyar lira dikkate alındığında, sistemin toplam büyüklüğü 100 milyar liraya dayandı.

BES'in büyüklüğü 100 milyar liraya dayandı

Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sosyal güvenlik sistemini tamamlayıcı olarak kurulan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) katılımcıların fon tutarı ve devlet katkısı fon tutarının toplam büyüklüğü 100 milyar liraya koşuyor



BES, Türkiye'de 27 Ekim 2003'te başladı

çalışan olan özel sektör 1 Ocak 2017'de, memurlar (genel ve özel bütçeli idareler) ile 250-1000 çalışan bulunan özel sektör 1 Nisan 2017'de sisteme girerken, 100-250 çalışan olan özel sektör de 1 Temmuz 2017 itibarıyla sisteme katılım sağladı.

Otomatik katılım istatistiklerine göre, 2017'nin başından itibaren otomatik olarak BES'e dahil olup 29 Aralık 2017 itibarıyla sisteme bulunanların sayısı 3 milyon 417 bin 3 olarak kayıtlara

geçmişti. Aynı dönemde çalışanların fon tutarı da 1 milyar 793 milyon lira olmuştur. Geçen yılın sonu itibarıyla ise sistemde olanların sayısı 4 milyon 990 bin 786, çalışanların fon tutarı da 4 milyar 598 milyon lira olarak gerçekleşmişti. Bu yıl 13 Nisan itibarıyla açıklanan verilere bakıldığında, otomatik katılım ile sisteme girenlerin sayısı 5 milyon 13 bin 39 olurken, bu katılımcıların birtirildikleri fon tutarı da 5 milyar 627 milyon liraya ulaştı.

NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI

Lagos - Nijerya
4-6 Eylül 2019

• Genel Ticaret



AFRİKA'NIN EN BÜYÜK EKONOMİSİNE İSTANBUL TİCARET ODASI İLE 2. KEZ AÇILMA FIRSATI

Neden Nijerya?

- 190 milyon nüfusu ile Afrika'nın en büyük ekonomisi
- %100 sermaye ile şirket kurabilme
- 350 milyonluk pazarı kapsayan ECOWAS(Batı Afrika Devletleri Ekonomi Topluluğu)'n kurucusu ve baş aktörü
- Genç nüfus yoğunluğu
- Gelişmiş bankacılık ve finans sektörü ile finansmana kolay erişim
- Diğer Batı Afrika Ülkeleri'ne ihracatın ana basamağı
- Türkiye ile Nijerya arasında hedeflenen 2 milyar dolar ticaret hacmi

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
Katılım bedeli : 2.820 TL/m²
Ön başvuru bedeli : 5.000 TL
1. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
[10 Haziran 2019]
2. Ödeme : Bakiye bedel [31 Temmuz 2019]
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy - Akif Gönüllü - Ruken Ayata Boztaş - Aylin Odabas
Tel : 0212 455 61 17 - 455 61 19 - 455 65 83 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: gulun.gursoy@ito.org.tr - akif.gonullu@ito.org.tr, ruken.ayata@ito.org.tr - aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

2018 sonu itibarıyla

- Katılımcı sayısı
6 MİLYON 875 BİN 886
- Katılımcıların fon tutarı
76 MİLYAR 560 MİLYON LİRA
- Devlet katkısı fon tutarı
11 MİLYAR 319 MİLYON LİRA
- Emeklî olanların sayısı
89 BİN 141

Otomatik katılıma sisteme dahil olanlar (2018 sonu itibarıyla)

- Katılımcı sayısı
4 MİLYON 990 BİN 786
- Fon tutarı
4 MİLYAR 598 MİLYON LİRA

12 Nisan 2019 itibarıyla

- Katılımcı sayısı
6 MİLYON 809 BİN 13
- Katılımcıların fon tutarı
81 MİLYAR 863 MİLYON LİRA
- Devlet katkısı fon tutarı
11 MİLYAR 768 MİLYON LİRA
- Sistemden emeklî olanlar
97 BİN 715

Otomatik katılıma sisteme dahil olanlar (13 Nisan itibarıyla)

- Katılımcı sayısı
5 MİLYON 13 BİN 39
- Fon tutarı
5 MİLYAR 627 MİLYON LİRA

RAKAMLARLA EVTEKS

- 100 milyon dolar döviz girdisi sağlaması bekleniyor.
- 800 firmanın binden fazla markası, 130 bin sektör alıcısıyla buluştu.
- ABD, Belçika, Bulgaristan, Filistin, Katar, Kosova, Moğolistan, Moldova, Ürdün ve Yunanistan başta olmak üzere 40'tan fazla ülke için alım heyeti programları düzenlendi.
- Türkiye'nin birçok ilinden yaklaşık 300 kişilik yurt dışı alım heyeti ağırlandı.
- İspanya, Fas, Portekiz ve Çin milli katılım sağlarken, Hollanda, Belçika, Hindistan, Yunanistan, Ukrayna, Mısır, Bangladeş, Pakistan, Almanya, Ürdün, İran, Fransa, Avusturya, Türkmenistan gibi ülkeler de bireysel katılımcı oldu.



Kalkınma ajanslarına 331 milyon TL transfer ödeneği aktarılacak

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı'nın bütçesinden bu yıl kalkınma ajanslarına 331 milyon 755 bin lira transfer ödeneği ayrıldı. Bunun yüzde 85'lik kısmına denk gelen yaklaşık 282 milyon lirasının dağılımı yapıldı. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın bütçesinden ayrılmaları kararlaştırılan kalkınma ajanslarının 2019 transfer ödeneği 331 milyon 755 bin lira oldu. Bu ödeneğin yüzde 85'lik kısmının ajanslar arasındaki dağılımı sosyoekonomik gelişmişlik endeksi ve nüfus değerleri esas alınarak belirlendi. Bu çerçevede en yüksek ödenek 15 milyon 102 bin 582 lira ile Van, Muş, Bitlis, Hakkari illerini kapsayan kalkınma ajansına verildi.

Ev tekstili trendlerini TÜRKİYE BELİRLİYOR

İstanbul Uluslararası Ev Tekstili Fuarı'na (EVTEKS) 120 ülkeden alıcı ve binin üzerinde marka katıldı. Fuarın açılışında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin ev tekstili alanında üretici olmaktan çıkarak tasarlayan, trendleri belirleyen konuma geldiğini vurguladı.

İSTANBUL Uluslararası Ev Tekstili Fuarı (EVTEKS), binin üzerinde markanın katılımıyla organize edildi. Alanında dünyanın en büyük iki etkinliğinden biri olan EVTEKS, 120 ülkeden yabancı alıcıları ağırladı.

Fuarın açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, fuarın 25'inci yılında olmasından ithtihar duyduğunu, aradan geçen çeyrek asrılık süreçte etkinliğin uluslararası bir organizasyon haline geldiğini söyledi.

Fuar merkezinin daha da büyüülmesi konusunda gayret göstereceklerini ifade

eden Avdagiç, "İstanbul'u 100 bin metrekarelik fuar merkezinden 200, 300, 400 bin metrekarelik fuar merkezine taşıyacağız. Bu şekilde sadece bu fuarı değil, birçok fuarımızı daha İstanbul'da daha büyük katılımla yapma ve çok sayıda fuarı bu şehre taşıma imkanı bulacağız" diye konuştu.

ARİTMETİK DEĞİL GEOMETRİK

Avdagiç, ev tekstili konusunda ihracatı aritmetik olarak değil, geometrik olarak artırmaları gerektiğini belirterek, ev tekstilinde küçük artışlarla yetinemeyeceklerini,

kamusal desteklerle bu alana eğilmeleri gerektiğini söyledi. Oda olarak ihracatçılara destek vermek için ellerinden geleni yaptıklarını aktaran Avdagiç, ev tekstilinde ihracatı artırma konusunda ciddi bir potansiyel bulunduğunu, bu alanda üretici olmaktan çıkarak tasarlayan, trendleri belirleyen konuma geldiklerini vurguladı.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat'ın da yer aldığı fuarda Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güllü ise "Ev tekstilinde fuarcılıkta dünya ikinciliği, ihracatta dünya dördüncülüğü var. Sektörün öntü açık" dedi.

3.3 milyar dolarlık ihracat

Türkiye, geçen yıl 168 milyar dolar ihracat yaptı. Sektörlerdeki kilogram başına ihracat değeri ise 1.3 dolar seviyesinde. Dünyanın en büyük dördüncü ihracatçı ülkesi olan Türk ev tekstili sektöründe ise kilogram başına ihracat kimi ürün gruplarında 14-15 dolarlara kadar çıktı. Geçen yıl 2017'ye göre ev tekstili ihracatında yüzde 10 büyümeye yaşanırken, bavul ticaretiyle birlikte ihracatın 3.3 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor.



Üniversitelere 'patentli' yarışma çağrısı

TÜRK Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT) tarafından düzenlenen ve derelere girenlere para ödülleri verilen 2. Ulusal Üniversiteler Patent Yarışması'nda başvurular alınmaya başlandı. Yarışmaya, 31 Ekim'e kadar üniversitelerin ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileri başvurabilecek. Yarışmada birinciyi 30 bin lira, ikinciyi 20 bin lira, üçüncüyü 10 bin lira ve ilk 10'a girenlere 5'er bin lira ödül verilecek. Başvurular, TÜRKPATENT'in internet sitesindeki (www.turkpatent.gov.tr) e-devlet kanalına girilerek ücretsiz yapılabilecek. TÜRKPATENT Başkanı Prof. Dr. Habip Asan, 'Patentli Türkiye' sloganıyla organize edilen yarışmanın, patent konusundaki farkındalığı artıracağına işaret etti.



'Cep'ten önceki çeyrekte 267.6 milyar dakika konuşuldu

BİLGİ Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun (BTK) pazar verilerinden derlediği bilgiye göre, geçen yıl ekim-aralık döneminde Türkiye'de yaklaşık yüzde 99 penetrasyon oranına karşılık gelen toplam 80.1 milyon mobil aboneye ulaşıldı. Elektronik haberleşme sektöründe sabit ve mobil işletmecilerin oluşturduğu toplam trafik dağılımına bakıldığında, yıllar itibarıyla mobil arama trafik miktarı artarken sabit arama trafik miktarı azaldı.

Geçen yılın son çeyreğinde toplam mobil trafik miktarı 67.1 milyar dakika olurken, yılın tamamı için bu rakam 267.6 milyar dakika olarak kayıtlara geçti. Sabit trafik miktarı son çeyrekte yaklaşık 1.62 milyar dakika, 2018'in tamamında ise 6.7 milyar dakika olarak gerçekleşti. Türkiye, 2018'in son çeyreğinde kişi başına 444 dakika ortalama aylık mobil kullanımla Avrupa ülkeleri arasında birinci oldu.

Tekstil büyüklüğüne yakışır fuar istiyor

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Tekstil İhtisas Komitesi, fuar gündemiyle toplandı. İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç'in bir kısmına iştirak ettiği toplantının moderatörlüğü ise İTO Yönetim Kurulu Üyesi Servet Samsama ve Burhan Polat tarafından yürütüldü. Toplantıda, İstanbul'da tekstil, aksesuar ve hazır giyim sektörüne ilişkin geniş kapsamlı fuar düzenlenmesi konusunda, medis ve meslek komiteleri üyeleri ile STK temsilcileriyle istişarede bulunuldu.

ORTAK AKIL

Türkiye'nin en önemli ihracatçı sektörleri arasında yer alan tekstil fuar konusunda eksiklik yaşadığını belirten Avdagiç, "Ülkemizde bu sektörde çok büyük ve etkin fuarlar maalesef yok. Bunun nüvesini nasıl oluşturabiliriz gayretini gösteriyoruz.

Kumaş Meslek Komitemizin, martta gerçekleştirdiği B2B programı iyi bir nüve oldu. Bu konuda ortak akılla bir oluşumun devreye girmesi gerektiğini düşünüyoruz" dedi.

İRİDE OLUŞTU

Türkiye'nin ihracat ikincisi tekstil sektörünün büyüklüğüne yakışır bir fuara ihtiyaç duyduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Servet Samsama ise bu konuda Odaların ve sektör derneklerinin ortak bir komite kurmasına önerdi. İstanbul'un dünyaca tanınan bir şehir olduğuna dikkat çeken İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat da bu avantajın özverili bir çalışma ile başarı getireceğini söyledi. Toplantıya katılan medis ve meslek komite üyeleri ile sektörel STK'ların temsilcileri, bu konuda ortak bir irade oluştuğunun altını çizerek, çalışmaların sürdürülmesinin gerekliliğini vurguladı.

Sanayiciler 10'uncu kez Rusya'da

Bu yıl 10'uncu kez kapılarını açacak olan Uluslararası Sanayi Fuarı (INNOPROM 2019), Rusya'nın Yekaterinburg şehrinde 8-11 Temmuz 2019 tarihleri arasında düzenlenecek. Türkiye milli katılım organizasyonu gerçekleştirilmesi planlanan fuara, 20 ülkeden 600 firmanın katılımı hedefleniyor. Fuar ayrıca 50 bin profesyonel iş insanının ziyaret etmesi bekleniyor.

Gıdacılara Bangkok'da milli katılım fırsatı

GIDA sektöründe faaliyet yürüten küresel firmalar, Tayland'ın en büyük şehri ve başkenti Bangkok'da 17'nci kez bir araya gelecek. Geçtiğimiz yıl 50'yi aşkın ülkeden 2 bin 537 firmanın ürünlerini sergilediği Asya Dünya Gıda Fuarı (ITHAIFEX 2019-World of Food Asia), bu yıl 28 Mayıs-1 Haziran 2019 tarihleri arasında organize edilecek. Türkiye'nin altıncı kez milli katılım organizasyonu ile yer alacağı fuar geçen yıl 62 bin ziyaretçi gezdi.



SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

- Tüm gıda ve içecek ürünleri
- Gıda ekipman ve ambalaj ekipmanları
- Ekipman makineleri ekipmanları

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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Sibel Tayganc - Çağrı Oluç
Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05
GSM : 0532 999 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayganc@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr
www.ito.org.tr



İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi, dijitalleşmenin medya sektöründe giderek hakimiyetini artırdığı bir dönemde, yeni iletişimcileri uygulamalı öğretimi modeliyle yetiştiriyor. Fakülte bünyesinde bu amaçla kurulan atölye ve stüdyolar öğrencinin kullanımına her an açık tutuluyor.



KARIYERE UZANAN KAPILAR 15

Yeni nesil iletişim eğitimi atölye ve stüdyolarda veriliyor

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi, medya sektöründe yaşanan baş döndürücü gelişime ayak uydurabilmeleri için öğrencilerini daha birinci sınıftan

itibaren uygulamalı öğretim modeliyle yetiştiriyor.

SEKTÖRE HAZIRLIK

Fakültenin ders programları, bilimsel ve teknolojik gelişmeler ve sektörün gereksinimleri dikkate alınarak

hazırlanıyor. İlk iki akademik yılda genel kültür dersleri ve temel iletişim bilgileri veriliyor. Üçüncü ve dördüncü akademik yıllarda uzmanlaşmaya olanak sağlayan derslerle öğrenciler sektöre hazır hale geliyor.

Fakültenin televizyon, radyo ve

fotoğraf stüdyoları, medya, halkla ilişkiler, reklamcılık ve canlandırma atölyelerinin yanı sıra Mac laboratuvarı da öğrencilerin kullanımı için her an açık tutuluyor. Öğrenciler atölye ve stüdyolarda sık sık sektör profesyonelleriyle bir araya gelecek,

sektördeki gelişmelerden haberdar oluyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi; Medya ve İletişim, Görsel İletişim Tasarımı ile Halkla İlişkiler ve Reklamcılık olmak üzere üç bölüme sektörün yeni profesyonellerini yetiştiriyor.

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 Millî 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'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilir, 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 ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Akif Gönülcü - İdil Aslantaş
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

Medya ve iletişim

Daha 10 yıl öncesine kadar adından bile söz edilmeyen sosyal medya, bugün çok önemli bir iletişim aracına dönüşmüş durumda. İngilizce destekli eğitim veren Medya ve İletişim Bölümü, hem geleneksel medyanın hem de yeni iletişim teknolojilerinin oluşturduğu gereksinimleri karşılamak amacıyla

sektörde görev alabilecek donanımlı bireyler yetiştiriyor. Bölümün müfredatı, dünyadaki gelişmeler takip edilerek hazırlanıyor. Bölümde okuyan öğrenciler; bilişim uygulamaları, yeni medya ve iletişim teknolojileri, fotoğrafçılık, radyo ve televizyon haberciliği, gazete ve dergi yayıncılığı, multimedia

tasarımı ve temel gazetecilik gibi dersleri, konusunda uzman akademisyenlerden uygulamalı olarak öğrenme fırsatı buluyor. Bölümde uygulamalı öğretim için kurulu bulunan TIF TV, TIF Radyo ve Medya Atölyesi araçlarıyla öğrenciler, meslek hayatlarına henüz okurken hazır hale geliyor.

Görsel iletişim tasarımı

Görsel iletişim tasarımı, giderek yoğun ilgi gören bir meslek dalı. Reklamcılıktan sinemaya kadar görsel iletişimin olduğu her alanda görsel iletişim tasarımlarına ihtiyaç duyuluyor. Görsel İletişim Tasarımı Bölümü, global teknolojik gelişmelerin ışığında teoriyle uygulamayı harmanlayabilen, pratik çözümler üretebilen, yaratıcı iletişimcileri yetiştirmeyi

amaçlıyor. Bölüm, deneyimli kadrosuyla sinemada kapsamlı ve çok yönlü uzmanlaşma eğitimlerinin yanı sıra animasyon, dijital fotoğrafçılık, grafik ve tasarım alanlarında da eğitim vererek, öğrencilerinin film yapımı yeteneklerine yeni boyutlar kazandırıyor. Çok yönlü yetişen öğrencilere ise farklı tasarım alanlarına geçiş imkanı sunuluyor. Programın en

önemli özelliği de farklı ilgi alanlarındaki öğrencilerin, seçmeli dersler yoluyla farklı uzmanlıklara yönelebileceği şekilde kapsamlı ve çok yönlü planlanmış olması. Öğrenciler, son teknolojiyle donatılmış bilgisayar laboratuvarlarında eğitim görüyor. Film, animasyon ve tasarım alanlarında kullanılan programları öğreniyor ve özgün projelerle yaratıcı pratiklerini geliştiriyorlar.

Halkla ilişkiler ve reklamcılık

Halkla ilişkiler ve Reklamcılık Bölümü, ilk kez 2016-2017 öğretim yılında öğrenci kabul etmeye başladı. Sektörden gelen talepler doğrultusunda açılan bölümde öğretim için güçlü bir altyapı ve akademik kadro oluşturuldu. Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Lisans Programı'nın ana amacı, halkla ilişkiler ve reklam sektörünün nitelikli eleman açığını karşılaması olarak özetleniyor.

Bölümde; reklam, medya planlama, reklam araştırmaları, yaratıcı yazırlık, reklam yönetimi, marka, tüketici davranışları, dijital reklamcılık gibi alanlarda eğitim veriliyor. Hedef, uluslararası standartlara uygun, nitelikli bilgi ve donanımına sahip halkla ilişkiler uzmanları ve reklamcılar yetiştirmek. Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü'nde de uygulamalı eğitime özel önem veriliyor. Bu amaçla

bölüm bünyesinde kurulan Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Atölyesi'nde öğrenciler, sektör profesyonelleriyle sık sık bir araya geliyor. Halkla ilişkiler, reklam, pazarlama ve marka uzmanları tarafından verilen seminer ve workshop gibi faaliyetlerle öğrenciler, profesyonel iş yaşantısının ihtiyaçlarına uygun projeler üretmeyi öğrenebiliyor. Öğrenciler, sektöre yönelik proje üretme konusunda da teşvik ediliyor.

TİCARET'e iletişim ödülü

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye'de ilk ve tek olan 'Eğitimde İletişim Ödülleri'nde 'En İyi Aday Öğrenci Kampanya İletişimi' ödülü aldı.

TÜRKİYE'de ilk ve tek olan 'Eğitimde İletişim Ödülleri', düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Pazarlamasyon.com tarafından yılda bir kez düzenlenen ve eğitim sektöründeki pazarlama faaliyetlerini yaratıcı ve etkili kullanan kurumlara verilen 'Eğitimde İletişim Ödülleri'nde, İstanbul Ticaret Üniversitesi de

ödül aldı. TİCARET, 'En İyi Aday Öğrenci Kampanya İletişimi' alanında ödülle değer görüldü. Üniversite adına ödülü Genel Sekreter Yardımcısı Adnan Eceviz aldı.

5 AYRI DALDA

Ufuk açan vakalar, teknolojiler, pazarlama stratejileri ve projelerin sektöre örnek

olmasını ve ilham vermesini amaçlayan ödül programı, 5 ayrı daldaki düzenleniyor. Ödülleri; En İyi Aday Öğrenci Kampanya İletişimi, En İyi Web Sitesi Kullanımı, En İyi Topluluk Yönetimi, En İyi Youtube Kullanımı, En İyi Sosyal Medya Kullanımı alanında veriliyor.



Sektörleri bekleyen sınav: DİJİTALLEŞME

Dijital İletişim Stratejisti Bengi Kepkep, şirketlere 'mobil iletişimde 1 saniye' mesajı verdi. Kepkep, "Tüketiciler 1 saniye içinde marka hakkında karar veriyor. Bunun için en etkili ve doğru içeriği kullanarak mesajınızı ulaştırmalısınız" diye konuştu.



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün düzenlediği seminerler serisinde bu ay, markanın dijital yolculuğu ele alındı. Dijital Ekonomi ve Pazarlama Yüksek Lisans Programı Öğretim Görevlisi Ömür Erdem Çelik'in moderatörlüğünde gerçekleşen 'Markanın Dijital Yolculuğu' seminerine, Dijital İletişim Stratejisti Bengi Kepkep konuşmacı olarak katıldı. Seminerde, markaların ve kurumların dijital iletişimde nasıl bir yol izlemeleri gerektiği dünyadan örnek uygulamalarla anlatıldı.

DEĞİŞİME ZORLUYOR

Bengi Kepkep, dijitalleşme ile sadece pazarlama değil, tüm sektörlerin değişmek zorunda olduğunu belirterek, "Dijitalleşme çok hızlı geliştiği için bu alanda kendinizi sürekli güncellenmeniz gerekiyor. Bugün yeni olan bir şey kısa bir süre sonra eskiyor. Bu değişim sürecinden iletişim sektörü de fazlasıyla etkileniyor" dedi.

GÜNDE 7 SAAT

Dijital iletişimin geçirdiği evreleri ve yeni trendleri anlatan Kepkep, iletişim mecralarındaki değişimle ilgili olarak da şunları söyledi: "İnternet, mobil cihazlarda daha çok kullanılıyor. Türkiye'de 43 milyon internet kullanıcısı var ve mobil internette günde 7 saat zaman geçiriliyor. Mobil kullanıcılar daha çok kadınlardan oluşuyor."

BİR SANİYE STRATEJİSİ

Mobil iletişimde algıların daha hızlı şekillenmesi nedeniyle iletişim mesajlarının çok kısa bir sürede kullanıcılara iletilmesi gerektiğini vurgulayan Bengi Kepkep, "Tüketiciler 1 saniye içinde marka hakkında karar veriyor ve buna 1 saniye strateji deniyor. Ne söyleyecekseniz, bu süre içinde söyleyebilmelisiniz. Bunun için en etkili ve doğru içeriği kullanarak mesajınızı ulaştırmanız gerekiyor. Mobilde düşük performans göstermek negatif marka algısına yol açıyor" diye konuştu.



Afetzedeler için yaşam birimleri

MÜLTECİLER ve Afetzedeler için Yaşam Birimi ve Acil İhtiyaç Ürünleri Konferansı ve Çalıştayı'nda öğrenciler tarafından tasarlanan ürünler yoğun ilgi gördü. Üniversitenin Endüstriyel Tasarım Bölümü öncülüğünde konferans ve çalıştay sonucu çok kısa sürede ortaya çıkan prototipler ile yenilikçi ürün tasarımlarını içeren ayrıntılı çizimlerden oluşan sergi, daha ilk günden ziyaretçi akınına uğradı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Küçükçekirtili Yerleşkesi'nde sergilenen tasarımlar arasında prototipleri de üretilen keçe çadırlar, kendi enerjisini üretebilen hem konuyu kıyafet hem çadır olarak kullanılabilen giyilebilir çadır, sırtta taşınabilen ve çok kolay kurulabilen yaşam ünitesi dikkat çekti.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 2.650 TL/m²
1. Ödeme : 2.000 TL(başvuru ile birlikte)
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'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 "26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 65 12 - 455 61 08 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: ozlem.kilic@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Mesleki yeterlilikte AB hibe fonları

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi bünyesinde kurulan Mesleki Yeterlilik Birimi, önemli bir konuyu gündere, Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu'ndan Prof. Dr. Mustafa Balci, Avrupa Yeterlilikler Çerçevesi, Ulusal Yeterlilik Kurumu ile AB'nin mesleki yeterliliğin geliştirilmesine yönelik hibe programını anlattı.

Prof. Dr. Mustafa Balci, Avrupa Birliği Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı İnsan Kaynaklarının

Geliştirilmesi Operasyonel Programı kapsamında verilen hibelerden de söz etti. Söz konusu program kapsamında finanse edilecek VOC-Test (Sınav ve Belgelendirme) Merkezleri-III Hibe Programı'na başvuruların açıldığını anlatan Balci, "Ortaklarla başvuru yapılabilecek söz konusu AB hibe programı için en az dört ulusal meslek standardı ve/veya ulusal yeterlilik geliştirilmeli ve/veya revize edilmeli. Yetki kapsamında en az dört ulusal yeterlilik

bulunan bir VOC-Test Merkezi kurulmalı. Başvuru yapılabilecek minimum hibe tutarı 150 bin Euro, maksimum hibe tutarı 250 bin Euro" dedi. Projenin tasarımında Türkiye'nin yanı sıra AB üyesi ülkelerden de ortak bulunabileceğini belirten Prof. Dr. Balci, hibe programı kapsamında kurulan Sınav ve Belgelendirme Merkezi'nin Türk Akreditasyon Kurumu tarafından akredite edilmesi gerektiğini de sözlerine ekledi.

Sermaye artırım ve azaltımı aynı genel kurulda yapılabilir mi?

Türk Ticaret Kanunu'na göre anonim şirketler 50 bin TL limited şirketler 10 bin TL sermaye ile kurulabilir. Yeni TTK'da yapılan ve reform niteliğindeki önemli düzenlemelerden bir de tek kişilik anonim ve limited şirketlerin kurulabilmesi imkanı getirilmiştir. Değişiklikten önce anonim şirket kurmak için en az 5 kişi limited şirket kurmak için de en az 2 kişi olmak gerekiyordu. Bu durum birçok şirkette saman ortak veya saygın tamamlama ortak veya ortakların olması gibi bir zarurete neden oluyordu. Duruma göre bu zorunluluğun ortaya çıkardığı bazı olumsuzluklar söz konusu oluyordu. Oysa yeni TTK ile bu durum ortadan kaldırılmak suretiyle sermaye şirketi kurulması kolaylaştırılmıştır. Elbette önemli olan sermaye şirketlerinin çok ortaklı ve güçlü yapılar olarak varlıklarını uzun süre devam ettirmeleridir. Ancak bunun bu tür yasal zorlamalarla olmadığı geçen dönemde çok net olarak görüldü. Esas olan birlikte çalışma ve paylaşma kültürünün geliştirilmesidir. Bunun için yasal zorunluluklardan ziyade ortaklık kültürünün ve her şeyin yazılı kurallarının belirlenmesi ve ona göre davranmayı içselleştirmek son derece önemlidir.

Şirket kuruluşları ve kurulan şirketlerin hayatıyetlerini devam ettirmeleri konusunda diğer şartların oluşmasının yanında şirketin nakit yönetiminin sağlıklı yürütülmesi olmazsa olmaz bir önemdedir. Hayatıyetini devam ettiremeyen veya batan birçok şirketin esasen nakit yönetimini doğru ayarlayamamak nedeniyle şu duruma düşmesi ve sonuçta iflas etmesi çok görülen bir durumdur. Bu anlamda da TTK'da bazı koruyucu hükümler düzenlenmeye çalışılmıştır. Sermayenin 2/3'ünün kaybedilmesinin teknik iflas nedeni olarak kabul edilmesi bunlardan en önde belirlenebilecek bir hükümdür. Aslında aşgari sermaye şartına bakıldığında çalışan sektör itibarıyla veya yapılan yatırımın kamuya ilişkin olması gibi nedenlerle konulan aşgari sermaye şartları dışında sermayenin 2/3'ünün kaybedilmesi çok da sıkıntı doğurmayabilecektir. Ancak bu tür yüksek aşgari sermaye zorunluluklarının olduğu durumlarda teknik iflas durumuna girilmesi aslında birçok şirkete göre ciddi bir öz varlığı olan şirketler bakımından

bile söz konusu olabilir.

Sermaye artırım ve azaltımının aynı genel kurulda yapılması

Sermaye artırım

Türk Ticaret

Kanunu'nun 456-472'nci

maddelerinde sermaye

azaltımı ise 473-475'inci

maddelerinde

düzenlenmiştir. Burada

önemli olan bir konu da

sermaye artırım ve azaltımının aynı genel

kurulda yapılabilmesinin mümkün olup

olmadığıdır. Bu konuda yaygın olan görüş

sermaye azaltımı ve artırımının, önce

sermaye azaltımı yapılması kaydıyla aynı

genel kurulda yapılacağı yönündedir.

Esasen sermaye azaltımında üçüncü

kişilerin hak kaybına uğramaması

bakından Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan

sureçleri vardır. Bunun detayına burada

girmeyeceğiz. Bu suretlerin istisnası

sermaye azaltımının zarara mahsup

suretiyle yapılmasıdır.

Önce sermaye artırımını sonra sermaye

azaltımının da esasen bize göre aynı genel

kurulda yapılmasının önünde bir engel

olmamalıdır. Bazı görüşler ana sözleşmede

hüküm bulunmak kaydıyla bunun

mümkün olduğu yönündedir. Ancak

uygulamada Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

özellikle zarar nedeniyle öz sermayenin

2/3'ünün kaybedildiği durumlarda,

sermaye artırım ile en azından bu teknik

iflas durumunun ortadan kaldırılmasını

görmek istiyor. Bilahare sermayenin zarar

ile mahsup suretiyle istenilen seviyeye

kadar gerekli yasal prosedürler de

uygulanmak kaydıyla azaltılabilmesi

mümkün oluyor. Durum böyle olunca da

işlemin ilk aynı genel kurulda yapılması

gibi bir noktaya gidiliyor.

Bize göre; öz varlığın 2/3'ünün

kaybedilmesi şartı öz varlığın aşgari

sermaye tutarının altına düşülmemesi

gerekinde uygulanırsa bütün bu problemler

olmadık ve daha kolay prosedürlerle

sermaye artırım ve azaltımının aynı genel

kurulda yapılmasının tartışılacak bir tarafı

kalmaz. Buna göre şirketler tek genel

kurul toplantısı ile önce sermaye

azaltımı sonra da sermaye artırımını

yapabilirler.



Osman Arioğlu

Kampüsleri dijitalleştirecek

- Akademisyenleri ders yoklamasından kurtaracak.
- Süistimal edilmeyen bir yoklama sistemi sunacak.
- Dersliklerin ne kadar verimli kullanıldığını gösterecek.
- Derslere gösterilen ilgiyi ölçebilecek.
- Yönetime karar alma noktasında istatistiksel veri sunacak.
- Öğrenci ve akademisyenlerin memnuniyeti ölçülecek.
- Öğrenci ve akademisyenlere ders saati ve derslik bilgisi hatırlatması yapacak.
- Öğrenci kaybı olmadan önce tespit edilecek.
- Kampüs, ders ve eğitim programı ile ilgili anlık veri sunacak.



Yüksek öğretime AKILLI YÖNETİM

Startup Turkey yarışmasına 120 bin aday arasından katılmaya hak kazanan Teknopark İstanbul firmalarından Smartzone Technology, mobil katılım takip sistemi Smartzone'u geliştirdi. Sistem, üniversite kampüslerinde öğrencilerin ve akademisyenlerin katılım, ders ve etkinlik takibini yapıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul; yeni buluşlar, yeni projeler ve türünlerle Türkiye'nin gündemini değiştiren firmaların bir araya geldiği dev bir cazibe merkezi olmaya devam ediyor. Üniversiteler, araştırma enstitüleri, Ar-Ge laboratuvarları ile beslenen Teknopark İstanbul, Türkiye'de yapılmaz denileni yapan genç girişimcilerin, bilim insanlarının omuzlarında yükseliyor.

120 BİN ADAY ARASINDAN

120 bin firma arasından Startup Turkey'e katılmaya hak kazanan Smartzone Technology de bu firmalardan biri. Smartzone, akıllı alanlar oluşturarak bu alanlarda katılım ve kullanım oranlarını ölçen ve raporlayan bir IoT platformu. Birçok sektöre hitap eden Smartzone, aslında üniversitelerin yaşadığı sorunlara çözüm bulmak için geliştirildi. Firmayı kuran genç girişimciler, markalarını dünyaya tanıtmaya hazırlanıyor. Bu haftaki konumuz Smartzone Technology firmasının kurucularından Akın Kaya, başarı öykülerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

ÜNİVERSİTE SORUNLARI

Smartzone hangi ihtiyaç için kuruldu?
Smartzone'u 2019'da ben ve arkadaşım Arda Aksaray kurduk. Öncesinde 2 yıla yakın bir Ar-Ge süreci geçirdik. Ben yaklaşık 18 yıl Bilgi Üniversitesi'nde bilişim teknolojileri alanında yöneticilik yaptım. Bu görevleri yürütürken üniversitelerde ölçülemeyen verilerin olduğunu ve bu verilerin aslında istatistiksel olarak oldukça değerli veriler olduğunu farkettim. Arda ile beraber bu verileri toplayan ve anlamı raporlara dönüştüren IoT ve yapay zeka algoritmaları üzerinde çalışarak, bu işi yapmaya karar verdik.

ÖĞRENCİ YOKLAMASI

Üniversitelerin sorunları neydi?
Üniversitede akademisyenlerin 100 kişiyi aşan sınıflarda yoklama almaları kurguladık. Var olan sistemde hâlâ kağıda imza atılıyor. Bu yöntem hem zaman kaybına neden oluyor hem de süistimale elverişli. Bu ilkel yöntemden öğrenci de akademisyen de yönetim de memnun değil. Üniversitelerin, derslerin işlenip işlenmediği, öğrencilerin öğrendiklerini bir platform yok. Derslerin işlenmediği çoğu zaman öğrenci şikayetleri ile fark ediliyor. Biz de bu sorunları optimize edip bilişim sistemleri teknolojileri ile ortadan kaldırmak için yola çıktık. Özel üniversitelerin daha farklı sorunları var.

FİNANSAL PROGRAM ZORLUĞU

Özel üniversitelerdeki sorun farklı mı?
Özel üniversiteler finansal planlamalarını, öğrencilerin 5 yıl boyunca okula kalacağı hesaplayarak yapıyor. İstatistiksel verilere göre her yıl kayıt yaptırın 100 öğrencinin 10'u okulu bırakıyor. Okulu bırakan ya da donduran öğrencilerin sayısı arttıkça üniversite yönetimi finansal programları tekrar hesaplamak zorunda kalıyor. Üstelik finansal kaybın önüne geçilecek için bir sonraki yıl kontenjanları artırmak zorunda kalıyor. Tabii zamanla bu bir kısır döngüye dönüşüyor.

Smartzone ne fayda sağlıyor?
Smartzone, üniversitelerin kaynaklarını optimum kullanabilmeleri için elde ettiği veriyi değerli raporlara dönüştürüyor. Dersin işlenip işlenmediğini, hangi akademisyenin işlediğini, hangi sınıfın ne kadar kullandığını ve kayıtlı öğrencilerin derse katılım oranlarını anlık olarak görüntüleyip düzenli raporlar oluşturabiliyor. Öğrencilerin derse katılım verilerinden kendi geliştirdiği bir algoritma ile hangi öğrencinin okulu dondurma veya bırakma olasılığı olduğunu hesaplıyor ve bu listeyi istenilen periyotta yönetime veya ilgili kişiye raporluyor. Raporlanan öğrencilere verilerek rehberlik hizmeti ile eğitim hayatının korunabileceğini düşünüyoruz.

5 ÜNİVERSİTE İLE TANITIM

Önümüzdeki günlerde Acıbadem, Beykoz, Dumlupınar, Yeditepe ve Okan üniversitelerinde tanıtımlarımız devam edecek. Beykoz Üniversitesi, öğrencilerinin devamlıklarının takip edilmesini kabul etti.

BLUETOOTH SENSÖR

Nasıl çalışıyor?
Nesnelerin internetini kullanarak katılım oranını ölçebilen sistemi kurguladık. Dersliklerde bluetooth sensörler kullanarak ölçülebilir hale getirdik. Daha sonra öğrenci ve akademisyenlerin kullanacağı bir mobil uygulama geliştirdik. Mobil uygulama hiçbir müdahaleye ihtiyaç duymadan arka planda otomatik olarak çalışıyor. Mobil uygulama sadece kampüs içinde çalışıyor ve dersliklerden topladığı verileri bulut sisteme gönderiyor. Bulut sisteme eğitim kurumları tarafından giriş yapılarak istenilen periyotlarda anlık ve geçmişe dönük raporlar alınabiliyor. Hangi periyotlarda ve hangi konularda rapor istendiği belirlenebiliyor.

Başarı bursuna akıllı takip

Sistem ile vakıfların, üniversitelerde başan bursu için ayırdığı fonları, Smartzone üzerinden öğrencilerin katılım oranına göre dağıtılması da sağlanabiliyor. Çünkü Smartzone önceden alınan bursun devam etmesi için öğrencinin görev ve sorumluluklarına gösterdiği özeni sergileyecek önemli bir kriter sunacak.

Her sektör kullanabilir

Akın Kaya, iş merkezleri, öğrenci yurtları, üniversiteler, personel sayısı yüksek işyerleri, Ar-Ge merkezleri ve kamu kurumlarının da Smartzone'u rahatlıkla kullanabileceğini söyledi. Kaya, "İş ve süreç verimliliğine dayalı performans ölçümlerinde oldukça tercih edileceğini düşünüyoruz" dedi.



**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.

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

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.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Tayfun Fakiroğlu - Esra Avcioğlu - 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

Parçalanmaz titanyumdan 3D GİTAR

İsveçli bir mühendislik firması, 3D baskı ile ana malzemesi titanyum olan son derece dayanıklı bir gitar üretti. Öyle ki, gitar amfilerle vurulduğunda parçalanmaz gitar değil, amfiler oluyor.

AYŞE BAŞAK

3D baskı teknolojisi hiç ummadığımız alanlarda boy göstermeye başladı. Bu hızla giderse hayatımızdaki hemen her şey basılabilir hale gelecek. Malzeme teknolojisinde uzmanlaşmış İsveçli mühendislik firması Sandvik, 3D baskı ile ana malzemesi titanyum olan son derece dayanıklı bir gitar üretti. Rock müzik konserlerinin alampet-i fanikalarından biri kendilerinden geçen müzisyenlerin gitarlarını kırıldığı anlardır. Gözünüzün önüne müziğin ve konser atmosferinin etkisiyle elindeki gitarı sağa sola vurmaya başlayan gitaristler gelmiş olmalı. Peki ya gitarları ahşap yerine titanyumdan yapılmış olsaydı? Böyle bir gitar aynı kolaylıkla parçalanabilir miydi? İngiliz gitar tasarımcısı Andy Holt ve Sandvik'in ortak tasarımı olan 3D baskı titanyum gitar, parçalanmaz bir yana, vurulduğu

yeri parçalanabilecektir. Dayanıklılıkta, 3D baskı ile gitar üretmek fikri, sıra dışı görünse de sonuç oldukça başarılı. Önce böyle bir gitar tasarlama fikrinin nasıl ortaya çıktığıyla başlayalım. Sandvik, mühendisliğin sınırlarını zorlarken konserlerinde gitar parçalaması ile meşhur İsveçli rock müzisyeni Yngwie Malmsteen'a meydan okumaya karar vermiş. Hem 3D baskı ile elde edilecek hem iyi ses verecek hem de müzisyenin parçalamayacağı kadar dayanıklı bir gitar üretme düşüncesi ile yola çıkmış. Gitarın tasarımı ve yazılım aşaması oldukça vakit almış. Gitar tasarımcısı Andy Holt'un uzun yıllara dayanan deneyimini teknoloji ile birleştiren Sandvik mühendisleri, gövde için malzeme olarak titanyumu seçmiş; çünkü aradıkları basılabilir, dayanıklı ve hafif malzeme ihtiyacını en iyi karşılayan metal olmuş.

TATMIN EDİCİ SES

Titanyumun sahip olduğu

elverişli dayanıklılık-ağırlık oranı, düşük yoğunluklu hafif ve güçlü bir gitar gövdesi ortaya çıkarmış. Andy Holt'un tecrübesi ise bu 3D baskı eseri kırılmaz gitarın ses performansının tatmin edici olmasını sağlamış. Yani bu 3D baskı gitarın bir müzisyenin aradığı ne varsa hepsine dikkat edilerek ürettiğini söylemek mümkün. Görünümü de gayet güzel, göz alıcı bir gitar. Ortaya rock yıldızlarına yakışır bir model çıktığını söyleyebiliriz. Ve gelelim hikayenin Yngwie Malmsteen bölümüne. Gitarın tanıtım videosunda gördüğümüz üzere Sandvik'in meydan okumasına karşılık veren müzisyen, bugüne kadar konserlerinde yüzlerce gitar parçalamış olma deneyimiyle bu gitarı da parçalanabileceğini düşünmüş ama netice umduğu gibi olmadı. Sandvik, 3D baskı ile gitar üretmekle kalmadı, Yngwie Malmsteen'in parçalamayacağı gitar da üretmiş oldu. Öyle ki, gitar amfilerle vurulduğunda parçalanmaz gitar değil, amfilerdi.



Atalay Şahinoğlu'nun cenazesine Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, TBMM Başkanvekili Celal Adan, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanı Fahrettin Altun, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, İTO Başkanı Sekib Avdagiç, İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay ile iş ve siyaset dünyasından temsilciler katıldı.

Atalay Şahinoğlu, son yolculuğuna uğurlandı

İstanbul Ticaret Odası'nın adı tarihe yazılmış başkanlarından Atalay Şahinoğlu, dualarla son yolculuğuna uğurlandı. İTO Başkanı Sekib Avdagiç, "Kendini Türkiye'nin gelişmesine vakfetmiş fedakar bir ağabeyimizi kaybettik" dedi.



İSTANBUL Ticaret Odası'nın eski başkanlarından Atalay Şahinoğlu, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın yanı sıra İTO camiası, iş ve siyaset dünyası, ailesi ve sevenlerinin katıldığı cenaze namazının ardından dualarla ebediyete uğurlandı. Şahinoğlu, 19 Nisan günü, Marmara İlahiyat Camii'nde kılınan öğle namazının ardından Karacaahmet Mezarlığı'na defnedildi. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Sekib Avdagiç, Atalay Şahinoğlu'nun vefatına ilişkin, "İTO olarak biz sadece yönetim kurulu ve meclis başkanımızı kaybetmedik. Aynı zamanda kendini Türkiye'nin gelişmesine vakfetmiş fedakar bir ağabeyimizi de kaybettik" açıklamasında bulundu.

CEVAL KARADENİZ RUHU

Şahinoğlu'nun İTO kültürünün oluşumuna yaptığı katkılar, değişen Türkiye'nin ekonomik anlayışına İTO'yu hızla uyarlama yönetime asla unutulmayacaklarını ifade eden Avdagiç, "Bana göre Atalay Şahinoğlu, Anadolu'dan gelip de içindeki girişimcilik ruhunu İstanbul'un ve Türkiye'nin ekonomik

gelişmesine adanmış isimlerden biridir. Ceval Karadeniz ruhu, sakin bir iş adamı mizacıyla birleştiren Şahinoğlu, İTO'nun tarihinde dönüm noktası olan olaylara imza atmıştır. Fuar merkezimiz olan İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nden üniversitemize kadar birçok hizmetin başlatıcısı olmuştur. 1980 sonrası Türkiye'nin Turgut Özal ile başlatıldığı dışa dönük ekonomi anlayışına Türk iş dünyasının adaptasyonunda öncü rol oynamıştır. Özel sektörün önünü açmıştır" dedi.

YOL GÖSTERİCİ BAŞKAN

Avdagiç, Atalay Şahinoğlu'nun, 1994 ve 2001 krizleri gibi önemli krizlerde iş dünyasına ve hükümete yol gösteren bir başkan olduğunu da vurgulayarak, şöyle devam etti: "Şahinoğlu, İTO'nun küresel bir Oda haline gelmesinde aktif rol oynamıştır. Kendisi için değil, İstanbul ve Türk iş dünyası için çalışan başkan olmuş, ortaya koyduğu hizmetlerle de bunu göstermiştir. Her zaman saygın kişiliği, yol gösterici ağabeyliği, sorun çözümü yaklaşımı, İTO'nun önünü açan tavrı asla unutulmayacak."



İstanbul Ticaret Odası, işlenmiş gıda ürünleri sektörü için Rusya'nın St. Petersburg şehrine ticaret heyeti programı organize edecek. Program, 23-26 Haziran 2019 tarihleri arasında düzenlenecek.

İşlenmiş gıda ürünlerine Rusya'da tanıtım fırsatı

2019'u Global Netes: İhracat Yılı ilan eden İstanbul Ticaret Odası, Türk firmalarının ihracat pazarlarındaki payını artırmak amacıyla, 23-26 Haziran 2019 tarihleri arasında Rusya'nın St. Petersburg şehrinde 'İşlenmiş Gıda Ürünleri Sektörel Ticaret Heyeti Programı' organize edecek. Ticaret Bakanlığı koordinatörlüğünde düzenlenecek program kapsamında belirlenen

katılım payı, firmalardan birinci kişi için 750 dolar, ikinci kişi için de 650 dolar olacak. Belirlenen katılım payında; İstanbul-St. Petersburg çift yön ekonomisi sınıfı uçak bileti, tek kişilik odada kişi başı konaklama, program kapsamındaki transferler, ikili iş görüşmeleri organizasyonu, yerinde kurum ya da firma ziyaretleri, tanıtım kitapçığında yer alma ve diğer tanıtım giderleri dahil olacak.

SON GÜN 6 MAYIS Başvuruda firmalar; katılımcı şirket bilgi formundaki çalışan sayısı ve ihracat kapasitesi gibi kriterler esas alınarak yapılacak değerlendirme neticesinde belirlenecek. Ticaret heyeti programına katılmak isteyenler en geç 6 Mayıs 2019'a kadar başvurması gerekiyor. Ayrıntılı bilgi için: Tel: +90-212 455 64 20/455 64 21 uluslararası@ito.org.tr

OTEL TEDARİK ÜRÜNLERİNE DAİR HER ŞEY BU FUARDA!*

*ORTA DOĞU VE AFRIKA'NIN EN PRESTİJLİ FUARI

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

Türkiye Milli İştirak İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu Dubai World Trade Center Birleşik Arap Emirlikleri



Detaylı Bilgi

ÜRÜN / HİZMET / GIDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restoran, Catering, Mutfak
- Cam, Porselen ve Züccace
- Bulaşık Makineleri, Soğutucular
- Çamaşırhane
- Çay, Kahve Makineleri
- Saç Kurutma Makinesi, Su Isıtıcısı, Ütü, Ütü Masası
- Otel Aydınlatma ve Yönlendirme
- Alarm, Güvenlik, Pencere, Kapı ve Kilit
- Asansör ve Sistemleri
- Havuz, Sauna, SPA, Hamam Malzemeleri
- Şişli Tesisat ve Vitrifiye
- Isıtma, Soğutma ve İklimlendirme

- TV ve Audio
- Para Kasaları
- Aydınlatma, Ayna, Dekorasyon, Mobilya, Sanatsal Aksesuarlar
- Döşeme Ürünleri, Halı, Mefruşat, Perde
- Yatak ve Sistemleri
- Aski, Giysi Dolapları
- Battaniye, Masa Örtüsü, Masa Donanımı, Uyum Setleri
- Havlu, Bormoz ve Bunlar Gibi Ürünler
- Kişisel Ürünler (yaykaba boyası, dışı seti, sabun, şampuan)
- Hijyen, Temizlik Ekipman ve Malzemeleri
- İş ve Personel Kyafetleri
- Yazılım Sistemleri

THE HOTEL SHOW DUBAİ

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

- Katılım Bedeli: 3.995 TL/m²
- 1. Ödeme : 1.000 TL/m² (başvuru ile birlikte)
- 2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak sektörel dağıtım çerçevesinde standart seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FUAR İRTİBAT: Özlem Kılıç / Seyma Pekcan / Saban Oruç / Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 12 / 455 65 10 / 455 61 10
GSM : 0533 999 30 57 / Faks: 0212 420 15 26
E-Posta: ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / saban.oruc@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

www.ito.org.tr

Türkiye'de ev dışı tüketimin en önemli halkasını kahvaltılar oluşturuyor. Özellikle son 10 yılda sadece kahvaltı hizmeti veren onlarca marka yatırım yaptı. Bu markalar hızla büyürken, bir yandan da franchise vererek zincir şubeler haline gelmeye başladılar. Kahvaltıcıların hedefi ise 2019'da tüm Türkiye'ye yayılmak.



Yatırımcıların kahvaltı saati

CEYHAN KUBURLU

Ev dışı tüketim sektörünün en önemli halkalarından biri kahvaltı salonları oldu. Bugün İstanbul'dan Ankara'ya daha çok büyük şehirlerde boy gösteren bu kahvaltıcılar şimdi tüm Türkiye'ye yayılmayı hedefliyor. Bunun için de franchise sistemi ile zincir şubeler kurmayı planlıyorlar. 2019'da 100'den fazla yeni şube açılışı planlayan kahvaltıcıların bir sonraki hedefi ise yurtdışı olacak. Sektör temsilcileri, "Bugün bir kahvaltı restoranı için yapılan harcama, mimariye göre değişiklik gösteriyor. Çok farklı ve kaliteli 250 metrekarelik bir restoranın fiyatı 500 bin lirayı buluyor. Daha salaş ve talep gören küçük bir dükkana ise 100 bin liralık yatırım yeterli oluyor. Kahvaltı fiyatları da 30 lira ile 100 lira arasında değişiyor" dedi.

NASIL BÜYÜYORLAR?

Kahvaltı markaları arasında bölgesel isim kullanımının yaygın olduğunu dile getiren sektör temsilcileri, şunları söyledi: "Van kahvaltısı ilk sırada geliyor. Ancak herkes tam anlamıyla bu hizmeti veremiyor. Adında 'Van' olan birçok kahvaltıcı bulunuyor. İkinci sırada ise 'Karadeniz' kahvaltısı geliyor. Bölgeye özel ürünlerin bulunduğu kahvaltılar, tüketiciler tarafından da büyük ilgi görüyor. 'Erzincan, Edirne, Hatay...' Bu illerin isimleri de çok kullanılıyor. Ancak burada önemli olan kurumsallaşma. Yatırımcı da tüketici de süreklilik arıyor. Yani bir

yatırımcı bugün büyümesini gözlemlediği bir markadan franchise almak istiyor. Tüketicisi de logosunu ve tabelasını tanıdığı, bildiği yere gitmek istiyor. Bunlar sektörün büyümesi adına çok önemli."

FIRIN KONSEPTİ

Bu markaların dışında bazı şirketlerin de

fırın konsepti ile kahvaltı servisi yaptığını belirten sektör temsilcileri, "2019'da 10'a yakın markanın 70 yeni şube açmayı planladığını görüyoruz. Bunlara daha küçük markalar da eklenince sayı 100'ü bulacak. Süt, peynir, şarküteri ürünleri bu markaların menülerini de

poğaça ve açma ile ön planda oluyor. Ama bu konseptlerin yatırım tutarı biraz daha pahalı olabiliyor" dedi. Sektör temsilcileri, markaların daha çok anahtar teslim modelle çalıştığını belirterek, şöyle devam etti:

"Kahvaltı markaları daha çok restoranda dekorasyona önem veriyor. Franchise firması tarafından verilecek proje kapsamında dekorasyon uygulamaları gerçekleştiriliyor. Profesyonel mimarlar tarafından çizimler yapılıyor. Kahvaltı markaları daha çok iç ve dış mekânı olan lokasyonları tercih ediyor. Ortalama bir kahvaltı restoranının büyüklüğü 120 metrekare olarak hesaplanıyor. Dekorasyon maliyeti metrekareye göre değişiyor. Demirbaşların ve diğer ekipmanların tedarik edilmesini şirketler sağladığı için ekonomik çözümler sunuluyor."

Metrekare ve ürüne göre kâr

İşletme kârlılığı, metrekare ve ürün bazında değişkenlik gösteriyor. Kâr marjı ise yüzde 50'yi bulabiliyor. Restoran açılacak noktaların, insan trafiğinin yoğun olduğu bölgeler olması öncelikler arasında.

Müşteri ilişkileri önemli

Markaların, yatırımcıda aradığı özellikler hakkında da bilgi veren sektör temsilcileri, şu değerlendirmeyi yaptı: "Açılış sürecinde uzman destek ekipler hizmet veriyor. Sadece büyük şehirler değil, Anadolu illeri de markaların hedef noktaları arasında. Markaların beklentisi otantik havayı yansıtmak, sanki köy içindeki ilk dükkancımız gibi heyecanlı ve aklı çalışacak girişimci olmak. Çünkü tüketiciler artık yöresel lezzetleri daha çok denemek istiyor ve bu konuda tercih yapıyorlar."

Kahvaltıda en çok tüketilen ürünlerin başında peynir ve çay geliyor. Simit ve tereyağı da kahvaltı salonlarının vazgeçilmezleri arasında. Fırın konseptleri ise daha çok hazırladıkları börek,

BEREKET AYI RAMAZAN

**BU RAMAZAN DA
CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA
BERABERİZ**

**BOĞAZIN KALBİNDE
"ZENGİN İFTAR MENÜLERİMİZLE"
HİZMETİNİZDEYİZ**

*Yüksek talep nedeniyle rezervasyon yaptırmanızı tavsiye ederiz.

Hezarfen Ahmed Çelebi'den Mennan Ustaya

Başlıkta ismini verdiğimiz, ülkemizde farklı dönemlerde yaşayan iki dahi kişiyi kısaca hatırlayalım.

Önce Hezarfen; XVII. yüzyılda yaşayan Ahmed Çelebi'ye 'hezarfen' (bin fenli) denmesinin sebebi; çeşitli fen ve sanatlardan anladığı için. Ahmed Çelebi uçma ile ilgili araştırma ve deneylerini Okmeydanı'nda yaptı. Rüzgârın şiddetli olduğu sıralarda 'kartal kanatları' olarak nitelendirilen aletle uçmuş, böylece rüzgâra karşı uçuşun kaldırma kuvveti temin edeceği kanaatine varmıştır. Daha sonra da Galata Kulesi'nden havalandırarak o meşhur uçuşunu gerçekleştirmek suretiyle Üsküdar'da Doğanlar meydanına inmiştir. Bu olayı Sarayburnu'nda Sinan Paşa Köşkü'nden seyreden devrin padişahı IV. Murad, Ahmed Çelebi'ye 1 kесе altın ihsan etmiş ama sonrasında Evliya Çelebi'nin bildirdiğine göre 'Bu âdem pek hafv edilecek bir âdemdir, her ne murad edinse elinden gelir, böyle kimselerin bekası câiz değil' diyerek Cezayir'e sürgün etmiştir. Orada genç yaşta muhtemelen üzüntüsünden vefat etmiştir.

Mennan Aksoy, 1952'de Gaziantep'de doğmuş. Mennan Usta namıyla ünlenmiştir. İlkokulu 9 yılda bitirdiği rivayet edilir. Tabiri caiz ise mektep medrese görmemiştir. Diplomasız bir dahidir yani. Gördüğü karmaşık bir makinenin aynen imalatını yapabileceğine sahiptir. Bu nedenle uluslararası teçhizat fuarlarına girşi yasaklanmıştır. Üniversitenin, TÜBİTAK ile yaptığı projede yer almıştır. Yine tabiri caiz ise emrine mühendisler, hocalar verilmiş ve sonunda ülke adına bol kazanımlı işler başlanmıştır. Mennan Usta, Hezarfen gibi genç yaşta 9 Haziran 2015'te Hakk'ın rahmetine kavuşmuştur. TRT, onu olduğu gibi ve kendi sesinden anlatan güzel bir belgesel yapmıştır.

Kaybeden kim?

Ülkemize ait bu iki örneğin hem geçmişe yönelik hem de yakın tarihteki sayısını artırmak mümkün. Bu türden insanlar her dönemde az veya çok var olmuşlardır. Burada temel problem şudur: Devlet, bu tür insanların önünü açıcı, teşvik edici olduğunda inanılmaz işler başarmış, tersine davrandığında ise yok olup gitmişlerdir. Yani hem kendileri hem de devlet kaybeden tarafta olmuştur. Gerçekte ise ikisinin de kazanım olması gerekmektedir.

Küçük bir örnekle konuyu somut hale getirelim. Nuri Demirağ, 1936'da tek motorlu, 36 yıl çalışmış motorlu uçağı yapmış ve uçma başarısını göstermişti. Bütün varlığını bu yolda sarf etmişti. Eskişehir'deki devrim otomobili başarılı olmuş ama önu kesilmişti. Eğer o yıllarda devlet bu insanların önlerini açsaydı bugün hem uçak sanayinde hem de otomobil sanayinde dünya ile yarışıyor olurduk. Bu durumda hem devlet kaybetti hem de bu dahi insanların toplum olarak biz kaybettik. Ama büyük kayıp devletin oldu.

Toplumda kit bir insan kaynağı olan bu varlığımızın kaymetini bilmemiz gerekir. Bunlar; topluma Allah'ın armağanı olarak görülür. Kıymeti bilinir, teşvik edilir ve önleri açılırsa inanılmaz bir şekilde insanlığın hizmetinde olurlar. Değilse çift taraflı zarar hanesine yazılır.

Bu sebepledir ki hem örgün eğitimde olanların hem de Mennan usta gibilerin öncelikle envanterini çıkarmak gerekmektedir. Sonrasında da kabiliyetleri doğrultusunda ülke ve toplum hizmetinde bulunmalarını sağlamak. Örgün eğitimdekileri Milli Eğitim Bakanlığı'nun bu alandaki ilgili kurumu olan Bilim Sanat Merkezleri yapmaktadır. Diğerlerini ise öncelikle envanterini çıkarmak gerekmektedir. Bu da Enderun İstanbul Vakfı gibi alanında uzman bir kuruluşun öncülüğünde bir proje dahilinde ülke çapında yapılabilir.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Samsun Doğu Park sahilindeki Bandırma Vapurı, Büyük Önder Atatürk ve 18 silah arkadaşının 19 Mayıs 1919'da Samsun'a geldiği vapurun orijinal planı esas alınarak inşa edildi. Gemi müze olarak hizmete açılan vapurda Atatürk ile silah arkadaşlarının balmumu heykelleri sergileniyor.



MILLİ MÜCADELE'NİN YÜZÜNCÜ YILI

19 MAYIS 1919'UN 100. YILINA ÖZEL LOGO

100 yıl önce yakılan

İSTİKLAL MEŞALESİ

Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün İstanbul'dan yola çıkarak Samsun'a ulaşmasıyla yakılan istiklal meşalesinin mihenk taşlarından olan 19 Mayıs 1919'un 100. yılına özel logo oluşturuldu. Yıl boyunca yapılacak tüm etkinliklere ilişkin logo, afiş, duyuru, davetiye ve ilan gibi görseller logoya uygun kullanılacak.

Ulu Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün İstanbul'dan yola çıkarak Samsun'a ulaşmasıyla başlayan İstiklal Mücadelesi'nin mihenk taşlarından olan 19 Mayıs 1919 tarihinden 100. yılı dolayısıyla oluşturulan logo ve kurumsal kimlik çalışmaları tamamlandı. Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre 100. yıl kutlamaları için hazırlanan logo, kurumsal kimlik, etkinlik programı ve diğer duyurulara 'yuzuncuyil.gov.tr' internet sitesinden ulaşılacaktır.

RESMİ YAZIŞMALARDA

Milli Mücadele'nin başladığı 19 Mayıs 1919'un 100. yılı vesilesiyle başta Samsun olmak üzere 2019 boyunca tüm Türkiye'de gençlik, spor ve kültür etkinlikleri düzenlenecek. Etkinlikler, Gençlik ve Spor Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı'nın koordinasyonunda yürütülecek. Yıl boyunca gerçekleştirilecek tüm gençlik, spor ve kültür etkinliklerinde ilişkin logo, afiş, duyuru, davetiye, ilan ve benzeri belge ve görsel dokümanlar, 100. yıl kutlamaları için oluşturulan kurumsal kimliğe uygun kullanılacak. Belirlenen 100. yıl logosu, başta Gençlik ve Spor Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Samsun Valiliği olmak üzere tüm ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına 2019 boyunca tüm resmi yazışmalarda yer alacak.

YIL BOYU ETKİNLİK

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün 16 Mayıs'ta İstanbul'dan yola çıkarak



Milli Mücadele'yi başlatmak için 19 Mayıs 1919'da Bandırma Vapurı'yla Samsun'a gelen Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün Amasya'ya giderken kullandığı 'Kurtuluş Yolu', açık hava müzesine dönüştürüldü. Yıl üzerindeki tarihi binaların restorasyonu yapılırken, Atatürk'ün kullandığı makam otomobillerinden birinin de birebir benzeri yapılarak, tarihi yolda kullanılmaya başlandı.

Samsun'a ulaşmasıyla başlayan İstiklal Mücadelesi'nin mihenk taşlarından olan 19 Mayıs 1919'un 100. yılı vesilesiyle başta Samsun olmak üzere 2019 boyunca tüm Türkiye'de gençlik, spor ve kültür etkinlikleri düzenlenecek. Buna göre, 100. yıl kutlamalarına ilişkin etkinlikler yıl boyunca İstanbul, Samsun, Amasya, Erzurum, Sivas ve Ankara güzergahı başta olmak üzere tüm Türkiye'de gerçekleştirilecek.

KURUMLAR KUTLAMALAR İÇİN SEFERBER OLACAK

100. yıl kutlamaları kapsamında yapılacak spor faaliyetleri Gençlik ve Spor Bakanlığı'nca kültür, sanat, turizm ve tanıtım alanında yapılacak etkinlikler de Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından planlanıp yürütülecek. Diğer faaliyetler ise ilgili bakanlıklar ve valiliklerin koordinasyonunda

yapılacak. Bu kapsamda gerçekleştirilecek proje ve etkinliklere ait giderler ilgili bakanlıklarca karşılanacak. İstanbul, Samsun, Amasya, Erzurum, Sivas ve Ankara'da yapılacak etkinlikler için ilgili bakanlıklardan bütçe talep edilebilecek, koordinatör kurumlarca uygun görülen sponsorları, hizmet alımı

anlaşmaları yapılabilecek. 100. yıl kutlamaları kapsamında yıl boyunca gerçekleştirilecek etkinliklerin en iyi şekilde gerçekleştirilebilmesi için ihtiyaç duyulacak her türlü destek, yardım ve kolaylık tüm kamu kurum ve kuruluşlarına geciktirilmesinin öncelikli olarak yerine getirilecek.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Ekonomik krizler, sağlık ve sağlık sistemleri

Kitapta, yapılan çalışmanın amacını, Türkiye'de ekonomik krizlerin sağlık ve sağlık sistemi üzerindeki etkilerinin ortaya konulması olduğu belirtiliyor. Çalışmada 1994, 2001 ve 2009 ekonomik krizleri ele alınıyor ve bu ekonomik

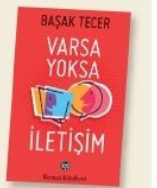
krizlerin sağlık ve sağlık sistemiyle ilgili ikinci veri kaynaklarından elde edilen 23 göstere üzerindeki etkileri ekonometrik zaman serisi analizlerinden ARDL sınır testi yaklaşımıyla inceleniyor.



Varsa yoksa iletişim

Kitapta yazar, doğru iletişim kurma konusunda somut ve çarpıcı bilgiler, küçük dozlarda, gençler ve samimi bir şekilde paylaşıyor. Kitabın yazış amaçlarını; düşünce, duygu ve davranış arasındaki ilişkiyi kavramak, iletişim kazandıran uzak durmak, yazılı

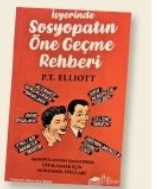
metinlerde ustalaşmak, beden dilinin sözsüz ipuçlarını yakalamak, çatışma yönetimini öğrenmek, dinlemenin kuralları bilmek ve yaşamış öykülerle 'iletişimin ruhunu' anlayıp, eskimiş ezberlerini gözden geçirmek isteyen herkes için olduğu belirtiliyor.



İşyerinde sosyopatın öne geçme rehberi

Kitapta, yapılan araştırmalar sonucunda her toplumda 25'te 1 oranında sosyopat olduğunu tespit edildiği, sosyopat popülasyonun gerçek nedeninin ise aileden başlanıp sosyopatın sonuçları duyduğumuz saygı olduğu belirtiliyor. Sosyopat gerçeğini

oldukça dürtü ve eğilimli bir şekilde güler önüne seren kitap, sosyal psikoloji temelli iç güdülerle sosyopat yöntemleri, manipülasyon denilen karanlık sanatın ipuçlarını bilimsel olarak ortaya koyan ilk olma özelliğini de taşıyor.



İSTANBUL TİCARİET



Evlerin sultanı

Sultan Papağanı, Avustralya kökenli. 1800'li yıllarda önce Amerika'ya sonra da Avrupa'ya evcilleşerek geldi. Dirençli olması ve zahmet gerektirmeyen bakımı sayesinde hem ev ortamına hem de aile üyelerine kolayca uyum sağlıyor. Meraklı bir yapıya sahip ve bu özellikleri ile eğitimleri de çok kolay.

Evlerdeki muhabbet

Anavatani Avustralya olan muhabbet kuşları, son derece gösterişli ve papağanlarla aynı aileye mensup ve yer alıyor. Geniş renk ve desen seçenekleri ile sıklıkla evcil hayvan olarak tercih ediliyor.



Dış pazara da kanatlandılar

Kilis'te doğup büyütülen kuşlar, İstanbul'da kurulan karantina merkezinde kontrol işlemleri yapılarak, Suudi Arabistan, Ürdün, Katar, Lübnan gibi Arap ülkeleriyle Afrika'ya ihraç ediliyor. Her yıl iç piyasada üretilen 5 bin kuş, 7 ülkeye ihraç edilerek, ülkemize önemli miktarda döviz girdisi sağlıyor ve böylece ekonomiye de katkısı oluyor. Ağırıklı olarak muhabbet kuşu, sevda papağanı ve sultan papağanı türleri ihraç ediliyor.

İstanbul'un kadim kuşçular çarşısı

8 bin 500 yıllık kadim kent İstanbul; lalesi, erguvanı ve daha pek çok güzelliğiyle her mevsim ayrı güzel. Konumu tam da kuşların göç yolu üzerinde bulunan kent, 250'ye yakın kuş türüne ev sahipliği yapıyor. Bu kuşlar göç ettiklerinden ancak yılın belli dönemlerinde İstanbul'u şenlendiriyor. Bu nedenle kuş beslemek isteyenlerin ilk uğrak yeri Eminönü Kuşçular Çarşısı oluyor.

BEGÜM DEKAN

İSTANBUL yüzyıllardır kuşçuluğa dair geniş bir tarihe ve kültüre ev sahipliği yapıyor. Bu kültürü, günümüzde kuş meraklıları eve taşıyanlar sürdürüyor. Şehrin tarihi mekanlarında hâlâ varlığını koruyan kuşçularda, huzur veren sesleri ve rengarenk güzellikleriyle birçok türde kuş bulmak mümkün.

MERHMETİN SEMBOLÜ

Şehir coğrafi konumunun göç yolu üzerinde olmasıyla 225-250 arasında kuş türüne ev oluyor. Eski zamanlarda kuşlarla güzel dostluklar kuran atalarımız bu canlılara her zaman saygı ve merhamette bulundu. Tarih boyunca oluşan hassasiyetin vücut bulduğu en değerli mimari yapılarıdan biri ise onlara barınacak yer olan kuş evleri oldu.

Kuş denince akla ilk gelen yer Tarihî Eminönü Kuşçular Çarşısı. Baharın gelmesiyle balçık ve balkon kullanımının artması, karne tatilinin yaklaşmasıyla da etkisiyle evcil kuş beslemek isteyenlerin ilk uğrak yeri Tarihî Eminönü Kuşçular Çarşısı oluyor.

MUHAABBET VE SULTAN PAPAĞANI

Çarşı esnafta; ömürlerinin uzun, ev

yaşamına uygun ve makul fiyatlara sahip olan muhabbet kuşu ve sultan papağanının çok rağbet gördüğünü söylüyor. Bu kuşların fiyatı 50-150 Lira arasında değişiyor. Bazı kuş türleri ise ithal edildiği için kurdaki değişimlere bağlı olarak daha yüksek fiyattan alıcı buluyor. Bunların başında papağanlar ve başta Çekya olmak üzere yurtdışından getirilen muhabbet kuşları geliyor. Bunun yanı sıra saka, kanarya ve güvercinler de ilgi gören kuş türleri arasında.

ÇOCUKLAR İÇİN

Ote yandan özellikle akıllı telefonların, tabletlerin ve ileri teknolojinin günlük rutininizde edindiği yer büyüdükçe, internet ve sosyal medya araçlarının kullanımı da her yaştan kitleler için erişilebilir hale geldi. Eminönü Kuşçular Çarşısı'ndaki esnafa göre, dijital platformlara bağlı yetişen çocuklar, tabiat ve hayvan sevgisinden uzak yetişiyor. Çarşı esnafta, bunu durumu tersine çevirip çocuklara hayvan sevgisi aşılamak amacıyla başlangıç olarak, dönem sonunda karne hediyesi maksatlı çocuklara kuş hediye edilebileceğini belirtiyor. Böylece çocuklara 'sorumluluk' ve hayvan sevgisi bilincinin de erken yaşlarda aşılanabileceği ifade ediyor.



Nasıl bakılmalı

Kuşlar, kediler ve köpeklerden sonra en popüler evcil hayvanlar arasında üçüncü sırada yer alıyor. Fiyatı çok yüksek değil ancak onlara kendilerini rahat hissetmeleri için gereken ilgiyi vermek de önemli. Evde kuş bakmanın püf noktaları ise şöyle:

- Kafes, kuşun rahat hareket edebileceği genişlikte olmalı.
- Kafesin içinde, bir su kabı, bir yem kabı ve kuşun gagasını ve tırnaklarını törpülemesi için mükrekep balığı kemigi bulunmalı.
- Kafesin yeri, doğrudan güneş ışığına maruz kalmayacak uygun

bir yerde seçilmeli.

- Kuşun sağlıklı olması için günlük olarak belirli süreler dahilinde ev ortamında uçmasına izin verilmeli.
- Kafes, haftada bir düzenli olarak temizlenmeli.
- Yem olarak tohum, meyve ve sebze karışımı ideal bir seçim oluyor.

CHINA

HOMELIFE TURKEY

23 - 25 Mayıs 2019

İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy

Çin Ürünleri Fuarı

Yüzlerce

Seçkin Firma

Sergilenecek

Binlerce Ürün



Kumaş, Hazır Giyim
Aksesuarları



Döşemelik Kumaş
Ev Tekstil



Mobilya



Elektrikli Ev
Aletleri



Ev Eşyaları, Züccaciye
Hediyeelik Eşya



Gıda ve Teknolojileri



Yapı Malzemeleri



Aydınlatma



Hırdavat, El Aletleri



Makine Sanayi,
Ekipmanları

Avrasya bölgesinde gerçekleşen Çin ürünlerine yönelik en kapsamlı ticaret platformu



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



0212 210 94 85

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR