

Kritik veriye özel koruma

Kritik türdeki verilerin yurtiçinde güvenli şekilde depolanmasını ve milli kriptosistemlerinin teşvik edilmesini de kapsayan genelge yayımlandı. Kamu kurum ve kuruluşları, dijital dönüşümünü gerçekleştirirken, veri güvenliğini de genelgedeki kriterlere göre sağlayacak. **Şeref Kılıçlı** ■ 8'de



İstanbul-Paris hattında dijital tecrübe aktarımı

İstanbul Ticaret Odası ile Paris Ticaret ve Sanayi Odası'nın, KOBİ'lerin dijitalleşme sürecini desteklemek için başlattığı eşleşme projesinin ilk toplantısı Paris'te yapıldı. İTO, işletmelere modern hizmet için yaptığı çalışmaları anlatırken, toplantıda KOBİ'lerin operasyonlarında kullanabilecekleri dijital çözümler tanıtıldı. ■ 8'de

İTO BAŞKANI AVDAGIÇ

Teknoloji odaklı modele inanıyoruz



KATMA DEĞERLİ ÜRETİM

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Sekib Avdagiç, TBMM'ye sunulan ve Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin ilk kalkınma planı olan 11. Kalkınma Planı'na ilişkin, "Katma değerli üretimi öncelleyen ve sanayiye merkeze koyan çok önemli bir vizyon belgesi. Bu planla teknoloji odaklı yeni bir kalkınma modelini inşa edebileceğimize inanıyoruz" ifadesini kullandı.

RESTORASYON ÖNERİSİ

İTO Meclis toplantısında konuşan Başkan Avdagiç, "Yeni İstanbul Yaklaşımı" diye anılan şirket borç yapılandırmasının, 'Finansal Restorasyon Planı' şeklinde ele alınmasını önerdi. Avdagiç, bankalar ile sanayi ve ticaret kesiminin ortak çalışma grubu oluşturmalarının önemine dikkat çekti ve "Öncelik listesi belirlenmeli" dedi. ■ 10'da



İSTANBUL TİCARET

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

H. Odai

12 TEMMUZ 2019 YILI: 61 SAYI: 3067 ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

YABANCI Turistte rekor yatırımda hareketlilik

Hain darbe girişimi sonrası yatırımda çekimser kalan yabancı sermaye, son 3 yılda rotayı yeniden 'güvenilir ve potansiyeli yüksek ülke' olarak gördüğü Türkiye'ye çevirdi. Geçen yıl yüzde 13 artan yabancı yatırım tutarı bu yılın ilk çeyreğinde de pozitif ilerledi.

RAKAMLAR YÜKSELİYOR

Türkiye, geçtiğimiz yıl yüzde 13'lük artışla 13 milyar dolar çektiği uluslararası yatırımlarda, bu yıl da önemli destinasyonlardan biri olmayı sürdürüyor. Yılın ilk dört ayında 2.7 milyar dolarlık yabancı yatırım Türkiye'ye yöneldi. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde 2.3 milyar dolar idi.

AVRUPA'NIN RADARINDA

Yabancı yatırımcıya sağlanan teşvikler, şirket kurmayı birkaç saate indiren düzenlemeler, teknoloji geliştirme ve özel endüstri bölgeleri, ikili anlaşmalar ve STA'lar, küresel sermayenin iştahını artırdı. Türkiye, sadece Asyalı yatırımcıların değil, Avrupalı ve ABD'li sermaye gruplarının da radarında.

EN İYİ 7. ÜLKE

HSBC Grubu'nun, 163 ülkeden 18 binin üzerinde yabancı çalışanın görüşünü alarak gerçekleştirdiği 'Expat Explorer' anketine göre Türkiye, yaşamak ve çalışmak için dünya genelinde en iyi 7. ülke seçildi. ■ 7'de



Çiğdem BİLGİN



Rusya ile ticarete 'INNOPROM' dopingi

Rusya'nın Yekaterinburg kentinde düzenlenen INNOPROM Uluslararası Sanayi Fuarı ile iki ülkenin ticari ilişkilerinde yeni bir sayfa açmak için adım atıldı. Fuar vesilesiyle ikili anlaşmaların imzalanırken, Türkiye fuara 43 stant ile partner ülke olarak katıldı. ■ 19



ABD'de Türkiye algısı için iletişim atağı

Ticari diplomasi faaliyetlerini artıran İTO, önceki hafta Alman ticaret odalarının yöneticilerinin ardından Washington merkezli Turkish Heritage Organization heyetini ağırladı. ■ 6'da

Mobilyacılar da gündem hafta tatili

Mobilya sektörü temsilcileri, hafta tatili günü konusunu masaya yatırdı. Üzerinde uzlaşılacak bir günün, Türkiye çapında üretim ve mağazalarda tatil olması isteniyor. ■ 4



İzmir Aliğa'da geçtiğimiz yıl faaliyete geçen STAR Rafineri'ye Azerbaycan devlet petrol şirketi, 6.3 milyar dolarlık yatırım yaptı.



Turizm uçuyor

Türkiye, yatırımda olduğu kadar turizmde de atığa geçti ve yılın ilk 5 ayında 12.7 milyon turisti ağırladı. İstanbul ise 5.5 milyon turistle son 5 yılın rekorunu kırdı. Nitelikli turist sayısının arttığı bu dönemde, kruvaziyer gemileri de Türkiye limanlarına daha fazla demir attı. ■ 7'de

rekorunu kırdı. Nitelikli turist sayısının arttığı bu dönemde, kruvaziyer gemileri de Türkiye limanlarına daha fazla demir attı. ■ 7'de

Sallama filtre kahve

Taze ve pratik kahveye her yerde ulaşmak isteyenler için sallama filtre kahve çözümü sunan Kahvegibikahve, ikinci yatırım turunu başarıyla tamamladı. 1 milyon TL yatırım alan girişim, seri üretime geçecek. ■ 2'de



Dinamik üniversiteye YENİ BÖLÜMLER



Proje ortağı olduğumuz F-35'lerin teslimatından kaçınılırken, S-400 gibi parasını ödediğimiz füzeler için de çeşitli engeller çıkarıldı. 108 yıl önce de parasını ödediğimiz savaş gemileri teslim edilmemişti. Tüm bu tecrübeler milli savunmanın yerli çözümlere bağlı olduğunu gösteriyor. ■ 9'da

Pratik filtre kahve seri üretime geçiyor

Taze ve pratik kahveye her zaman ve her yerde ulaşmak isteyenler için sallama filtre kahve çözümü sunan Kahvegibikahve, ikinci yatırım turunu başarıyla tamamladı. 1 milyon TL yatırım alan girişim, seri üretime geçerek, perakende zincirleri, otel ve restoranlarda büyüyecek.

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) girişimcilerinden Kahvegibikahve, 2018'de Tarven'nin Ventures'dan tohum yatırım aldıktan sonra ikinci yatırım turuna çıktı. Kahvegibikahve, bu turu 4.8 milyon TL değerleme ile 1 milyon TL üzerinde yatırım olarak tamamladı. Tarven'nin liderlik ettiği yatırım turuna; milli basketbolcu Sinan Güler, iş insanları Ramazan Evren, Şükrü Dönmez, Tolunay Yıldız, Ömer Duran, Ayşe Tuba Araz, Nur Öztürk ve Keiretsu Forum melek yatırımcılarından Figen Korun katıldı. Girişim, aldığı yatırım ile seri üretime geçerek farklı ürünlerini tüm kahve severlere ulaştıracak.

KORUYUCU İÇERMİYOR

Kahvegibikahve, demlik poşetlerinde katkı maddesi ve koruyucu içermeyen kahve çekirdekleri kullanıyor. Doğada çözünebilen yapısı ile çevre dostu olan fiber filtre kahvenin ideal yoğunluğuna ulaşmasını kolaylaştırıyor. Geleneksel yöntemlere kıyasla yüzde 95'e kadar daha düşük karbon salımlarına neden olan fiber filtre, kurulumların karbon ayak izini de küçültüyor.

SERT SEVENE 'GÜÇLÜ PAKET'

Klasik paketiyle geniş bir kahve sever kütlesine ulaşan girişim, sert ve yoğun kahve talebini karşılamak için yeni paketini geçtiğimiz günlerde piyasaya sürdü. 'Güçlü Paket' ile yoğun aroma ve yüksek kafein sunan Kahvegibikahve, sert kahve severlerin taleplerine karşılık veriyor. Girişim, yüksek kafein ile kas oluşumunu hızlandırmayı isteyen sporcuları da hedefliyor.



Kolay ve filtre

Yerli girişim Kahvegibikahve, hazırlık ve temizlikle uğraşmadan, kaliteli ve taze filtre kahve içmeyi sağlıyor. Özel olarak tasarlanan ve mısır fiberinden üretilen filtre ile her yerde lezzetli ve pratik kahve içme keyfine ulaşma imkanı sağlıyor.

150 bin bardak kahve içildi

Kahvegibikahve kurucusu Ubeydullah Güngör, "Müşterilerimize 150 bin bardaktan fazla kahve içirdik. 2019'un ilk yarısında dört kattan fazla büyüdük. Aldığımız yeni yatırım ile seri üretime geçerek tüm kahve severlere ulaşmak istiyoruz. Ürünlerimizi perakende zincirleri, otel, restoran ve kafelerde konumlandıracağız. Online kanalda ise abonelik modeli ile büyümeye devam edeceğiz. Ayrıca üzerinde çalıştığımız üç ülke var" dedi.



Çocuklara girişimcilik turu

Çocuk ve genç kuluçka merkezi olarak faaliyet gösteren Fikir Değirmeni'nin genç girişimcileri, BTM'yi ziyaret etti. BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, girişimcilik ve ekosistem hakkında genç girişimcilere bilgiler verdi. Genç girişimciler daha sonra BTM girişimcilerinden Aslı Yılmaz ve Melih Çöl'ü dinledi. Genç girişimciler, BTM girişimcilerinin projelerini hayata geçirirken neler yaşadıklarını da öğrendi.



Winglobal'de ödeme sistemleri anlatıldı

Winglobal Söyleşi kapsamında izyico Girişim Kanalları Sorumlusu Pamir Yanık, girişimcilerle BTM Fulya Yerleşkesi'nde buluştu. Küresel pazara açılmayı hedefleyen girişimciler, Türkiye ve özellikle global pazarlarda kullanılan ödeme sistemleri hakkında detaylı bilgi aldı.

Fikri ve sınai haklar eğitimi

Winglobal-BG Startup Camp programı kapsamında 'Küresel Doğan Start-uplar İçin Fikri ve Sınai Hakların Korunması' eğitimi, BTM Fulya Yerleşkesi'nde gerçekleşti. Patent uzmanı Seval Yılmaz tarafından verilen eğitimde Winglobal girişimcileri, projelerini uluslararası pazarda nasıl koruyabileceklerini öğrendi.



Kahramanlarımızı minnetle anıyoruz.

Ülkemizin geleceğini gasp etmek isteyenlere karşı demokrasimizi ve milletimizi ve milletimiz canları pahasına savunan, Türkiye'nin darbelerle kontrol edilemeyeceğini bütün dünyaya gösteren kahraman şehitlerimizi rahmetle anıyoruz.

Büyük Türk milleti için her şeyi göze alarak sokağa çıkan, tereddüt etmeden gazi ve şehit olan kardeşlerimize saygımızı; ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşması için çok çalışarak ve geleceğe sağlam adımlarla yürüyerek sunuyor, büyük Türkiye idealimizi aziz milletimizle birlikte yaşıyoruz.



Türk şirketlerinin ilham veren Amman başarısı

Bağdat'tan Ürdün'e geçenler uçakta gazete dağıtıyordu. Göz atmak için birini aldım. The Jordan Times adlı bu gazetenin sağ manşeti başkent Amman için önemli bir ulaşım projesine ayrılmıştı. Haber, 'Amman Otobüs Projesi' adı verilen çalışmayla ilgili ilk adımları duyuruyordu. Çeşitli yetkililerin ağzından projenin 'Amman'ın dönüşümü için çok önemli' olduğu vurgulanıyordu.

Ürdün Haber Ajansı Petra'ya dayandırıldığı haberinde The Jordan Times, şu detayları vermişti: İlk fazda 135 modern otobüs devreye alınacak. 135 otobüsün 52'si 59, 83'ü 49 kişilik kapasiteye sahip. Uzun saatler çalışacak bu otobüsler Amman'ın 22 bölgesinden 11'ini kapsayacak. Bilet ücretleri e-kartlarla ödenebilecek, çok sayıda değişim noktasından bu kartlara yeniden yükleme yapılabilecekti.

Gazetenin verdiği bilgiye göre, Amman halkı gün batımından sonra hatların düzenli işlememesinden şikayetçiydi. Bazı hatlarda ise hiç otobüs olmuyordu. Temizlik



a.hakan.guldag@gmail.com

taşımacılıkta Amman halkına verilen hizmetin iyileştirilmesi ile de sınırlı değildi. Amman Otobüs Projesi, tabiri yerindeyse başkent için bir 'sosyal değişim' projesiydi aynı zamanda...

'Nereden çıkardın' dersiniz, müsaadenizle anlatayım: 0.70 Ürdün Dinarı 1 Amerikan Doları ediyor. Bu aralarda Ürdün Dinarı'nın devalüe olması bekleniyor ama neyse o konuya şimdilik girmeyelim. 1 Ürdün Dinarı'nın değeri 9 Türk Lirası'na denk geliyor. Otobüs bileti ücreti ise 1 Ürdün Kuruşu. Yani 9 kuruş...

Doğrusu, sokakta hemen gözüne çarpıyor. Amman sakinlerinin bir kısmının hali vakti yerinde. Deyim yerindeyse arabada inmiyorlar. Anladık ki, bu kesim otobüse hiç binmiyor.



düzeni ve otobüslerde sigara içilmesi de diğer şikayet konulandı. Şimdi kameralarla izlenen bu yeni otobüslerle Amman halkı temiz, güvenli ve gün içinde programlarını aksatmayacak bir hizmet alabilecekti.

Belli ki hükümet de ilk fazının maliyeti 18 milyon Ürdün Dinarı olduğu belirtilen bu projeye büyük önem veriyordu. Habere göre, Başbakan Ömer Razzaz projeyi 'öncü adım' olarak niteliyordu. Verdiği demetçe, projenin 'Amman için dönüştürücü bir nitelikte' olduğunu altını çiziyordu.

Ürdün'ün başkenti Amman yaklaşık 4 milyon nüfuslu bir şehir. Çevresiyse, yani 'Büyük Amman' ile birlikte 8 milyona ulaşıyor. Ürdün'ün toplam nüfusunun, Filistinli ve şimdi Suriyeli bütün göçmenlerle birlikte 10 milyon civarında olduğu düşünülürse, Amman demek aslında Ürdün demek.

Gazetenin bu habere geniş yer vermesinin nedeni sadece bu nedenle bile anlaşılabilir. Ama iş bununla da kalmıyordu. Amman Otobüs Projesi, sadece bir ulaşım projesi değildi. Toplu

dolacak.

Tüm şehirde toplam 57 güzergahta hizmet verecek olan işletmenin 10 yıllık ihale bedeli, yaklaşık 400 milyon dolar olan bu proje, Ürdün'ün değişim yüzünü de temsil edecekti.

Modern otobüs projesinden sonra ise sırada Amman'da toplu taşımacılığa lig atlatması beklenen 'metrobüs' projesi var.

The Jordan Times'da tek satır geçmiyordu ama sonradan öğrendik ki, Ürdün yönetiminin büyük önem attığı Amman Otobüs Projesi'nde Türk firmalarının imzası var.

Bir kere ihaleyi kazanarak Amman'ın bu büyük projesini üstlenen bir Türk firması: Gürsel Turizm. Firmanın sahibi Levent Birant, 'meslek hayatına' erken yaşlarda başladı. Otobüs sektörü olan babası Hasan Adnan Birant'a 11 yaşında muavinlik yaptı. Yıllar içinde şehirci yolu taşımacılığı sektöründe lider firmalardan biri oldu. Yurt içi tecrübelerine dayanarak yurt dışına da açıldı. Son olarak, 'Amman Şehirci Toplu Taşıma İhalesi'ni kazanması, Gürsel'in bu maratona koşusunda önemli bir kilometre taşı oldu.

Amman Otobüs Projesi'nin tüm operasyon yönetimi, Gürsel Turizm tarafından geliştirilen hat planlama, sürücü görev planlama, garaj yönetimi, filo yönetimi, araç takip sistemi, güzergah planlama modüllerini içeren tümleşik bir ERP sistemi tarafından yönetilecek. Amman Belediyesi sadece şoför ve yakıtı karşılayacak.

Bu arada, Gürsel Turizm'in yerel ortağı CMTC ile birlikte Amman'da kurduğu SİV şirketi tarafından yürütülecek olan proje, modern bir otobüs garajının yapımını da kapsıyor. Kısacası, ortada bir başarı öyküsü var. Bir ürün satmanın ötesinde, bir ekosistemi, bir modeli ihraç etmeye dayalı bir başarı hikayesi... Ama bu güzel hikaye, Gürsel Turizm'in Amman'da attığı imza ile bitmiyor.

Kazanan 10 yıllık işletme ve bakım ihalesinin otobüsleri de Türkiye'den. İhale, toplam 286 adet Otokar marka kısa ve uzun otobüsleri kapsıyor.

Dahası da var. Bu otobüslerde kullanılacak olan elektronik kart sistemini de bir Türk firması sağlıyor: Kentkart...

Akıllı ulaşım sistemleriyle Avrupa Liderlik Ödülü'nü almış, akıllı ulaşım sistemleri bugün 10 ülkede kullanılan Kentkart...

Koç Topluluğu şirketlerinden, 1963'ten bu yana

kendi teknoloji, tasarım ve uygulamaları ile müşterilerine ihtiyaçlarına uygun özel çözümler sunar Otokar...

Ve şehirci yolu taşımacılığının öncü isimlerinden Gürsel Turizm...

Üç Türk firması, Amman'daki işbirlikleriyle çok önemsememiz gereken bir başarıya imza attı.

Eğri oturalım, doğru konuşalım. Bizde küçük esnaftan büyük holding sahiplerine kadar taktilçilik yaygındır. İş insanlarımız yeni iş alanlarına yatırım yapmak yerine, başarılı olan komşusunu taklit etmekle yetinir, sonunda da atıl kapasitelere yol açar.

'Küçük olsun, benim olsun' yaklaşımıyla özetlenebilecek, ortaklıktan, işbirliğinden mümkün olduğunca uzak durmak da bir başka zaafımızdır.

Başka başka zaaflarımız da var. Ama doğrusu biz, Türk şirketlerinin Amman'da



Türkiye'nin Ürdün Büyükelçisi Murat Karagöz ve İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Amman Büyükşehir Belediye Başkanı Yousef Sharwarbeh'i ziyaretinde Amman Toplu Taşıma Projesi'ne destek verdi.

gösterdikleri işbirliğinde zaafılarımızı değil, güçlü yanımızı bir kez daha gördük.

Fiyat kırarak birbirine gelme atmak yerine, büyük bir imparatorluğun mirasçısı olduğunun bilincinde, farklı kültürlerden insanlarla birlikte yaşamak ve iş yapmak konusundaki deneyimlerimizden ziyadesiyle yararlanarak, 'küresel zihniyet' ile hareket eden, Türkiye'nin coğrafi konumunu bu yönde

bir fırsata dönüştürebilen bir beceriyi hissettik.

Ekonomimizin en önemli itici gücü olan girişimci dinamizmimizi, farklı bir biçimde yeniden ortaya koyarak hepimize hatırlatan bir güzel örneği, esin kaynağı olacak, ilham verecek bir modeli kaydettik hafızamıza...

Amman'dan yazacaklarını, gözlemlerim bu öyküyle sınırlı değil elbette... Devamını getireceğiz...

2atf

ASIA TV FORUM & MARKET

in collaboration with inspir. and market

"ASIA TV, Entertainment, Content, Content"

Dizi, Film, İçerik, TV ve Yapım Sektörü

ASIA TV FORUM & MARKET

EN BÜYÜK FUARI!

ASIA TV FORUM VE MARKET

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 4 m²

Katılım bedeli : 1175 TL/m²

1. Ödeme : Toplam bedelin %50'si

2. Ödeme : Bakiye bedel

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Dizi ve Mini Dizi
- Lifestyle
- Reality Show
- Sinema ve TV Filmi
- Yarışma Programı

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI

Banka : YAPI KREDİ BANKASI

Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL Şube

Kodu : 065

TL Hesap No : 60614779

IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemeler Firma hesabından, tam firma imvanı ve "ATF SINGAPUR 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

FUAR İHTİBATI:

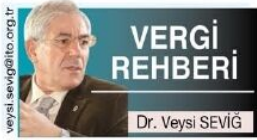
Beğlim Ece / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 06

GSM : 0533 950 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : begunce@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr

444 0 486 / ito.org.tr / @ito@itoturkumal



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

e-tebligat ve kullanım özellikleri

Vergi Usul Kanunu'nun 107/A maddesi uyarınca bu kanun hükümlerine göre tebliğ yapılacak kimselere aynı kanunun 93'üncü maddesinde sayılan usullere bağlı kalınmaksızın tebliğe elverişli elektronik bir adres vasıtasıyla elektronik ortamda tebliğ yapılabilmektedir. Yasal düzenleme gereği "Elektronik ortamda tebliğ muhatapın elektronik adresine ulaştığı tarihi izleyen beşinci günün sonunda yapılmış" sayılmaktadır.

Maliye Bakanlığı, elektronik ortamda yapılacak tebliğ ile ilgili her türlü teknik yapıyı kurmaya veya kurulmuş olanları kullanmaya, tebliğe elverişli elektronik adres kullanma zorunluluğu getirmeye ve kendisine elektronik ortamda tebliğ yapılacakları ve elektronik tebliği ilişkin diğer usul ve esasları belirlemeye yetkilidir.

Elektronik Tebliğ Yönetmeliği'nin 5'inci maddesi gereği olarak aşağıda belirtilen gerek ve tüzel kişilere tebligatın elektronik yolla yapılması zorunlu kalmıştır. Şöyle ki;

■ 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'na eki (I), (II), (III) ve (IV) sayılı cetvellerde yer alan kamu idareleri ile bunlara bağlı döner sermayeli kuruluşlar,

■ 5018 sayılı kanunda tanımlanan mahalli idareler,

■ Özel kanunla kurulmuş diğer kamu kurum ve kuruluşları ile kanunla kurulan fonlar ve kefalet sandıkları,

■ Kamu iktisadi teşebbüsleri ile bunların bağlı ortaklıkları, müesseseleri ve işletmeleri,

■ Sermayesinin yüzde 50'sinden fazlası kamuya ait diğer ortaklıklar,

■ Kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları ve üst kuruluşları,

■ Kanunla kurulanlar da dahil olmak üzere tüm özel hukuk tüzel kişileri,

■ Noterler,

■ Baro lehvasına yazılı avukatlar,

■ Sicile kayıtlı arabulucular ve bilirkişiler,

■ İdareleri, kamu iktisadi teşebbüslerini ve sermayesinin yüzde 50'sinden fazla kamuya ait diğer ortaklıkları; adli ve idari yargı mercileri, icra müdürlükleri veya hakemler nezdinde vakıf sıfatıyla temsil yetkili olan kişilerin bağlı bulunduğu birim olarak belirlenmiştir.

Elektronik tebliğat adresine elektronik tebliğat mesajı ulaştığı konusunda bilgilendirilmek isteyen muhatap, elektronik posta adresini veya kısa mesaj alma özelliği olan bir telefon numarasını PTT'ye bildirmekte yükümlüdür.

Ayrıca 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nda yer alan;

■ I sayılı cetvel genel bütçe kapsamındaki kamu idarelerini,

■ II sayılı cetvel özel bütçeli idareleri,

■ III sayılı cetvel düzenleyici ve denetleyici kurumları,

■ IV sayılı cetvel sosyal güvenlik kurumlarını tanımlamaktadır.

Elektronik Tebliğ Yönetmeliği'nin 11'inci maddesi uyarınca "Muhatap elektronik tebliğat adresine, güvenli elektronik imzasını kullanarak veya e-Devlet kapısı üzerinden kimlik doğrulaması yaparak ya da PTT tarafından verilen şifre ile birlikte telefonuna kısa mesajla gelen tek kullanımlık doğrulama kodunu kullanarak erişebilir."

Yapılan düzenleme gereği "İşlem ve delil kayıtları, aksi ispat edilmedikçe kesin delil niteliğindedir."

İşlem ve delil kayıtları erişilebilir şekilde güvenli, gizliliği ve bütünlüğü sağlanarak aşağıda belirtilen süreler kadar arşivde muhafaza edilmektedir.

■ Ulusal Elektronik Tebliğat (UETS) kapsamında görev yapan sistem yöneticileri ve operatörleri, tebliğat çıkarmaya yetkili makam ve merciler ile muhataplar tarafından gerçekleştirilen işlem ve kayıtları 10 yıl,

■ UETS iş süreçlerinin sürekliliğini veya bilgi güvenliğini tehdit eden ya da öngörülmemeyen durumlara ait işlem kayıtları 10 yıl,

■ Muhatapın UETS'e erişim kayıtları 10 yıl,

■ Delil kayıtları 30 yıl süreyle muhafaza edilir.

Diğer yünden işlem ve delil kayıtlarının silinmesi en az bir defa denetimden geçmiş olması şartına bağlıdır.

PTT, talep halinde elektronik tebliğatın zorunlu bir nedenle yapılamaması halinde Tebliğat Kanunu'nda belirtilen diğer usullerle tebliğat yapılır.

Mobilya sektöründe GÜNDEM tatil günü

İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya gelen mobilya sektörü temsilcileri, nitelikli insan kaynağı teminini dahi etkileyen hafta tatili günü konusunu masaya yatırdı. Üzerinde uzlaşılacak bir günün, Türkiye çapında üretimde ve mağazalarda tatil olması isteniyor.

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası; üretim, istihdam ve dış ticarete önemli bir hacme sahip olan mobilya sektörünün gündemindeki konuları, sektör temsilcileriyle birlikte masaya yatırdı.

İTO'da düzenlenen toplantıya, İTO Mobilya Meslek Komitesi üyelerinin yanı sıra Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) ile MODOKO ve MASKO yönetim kurulu üyeleri katıldı. Toplantıda ağırlıklı olarak üretim yeri ihtiyacı, nitelikli insan kaynağı temini, haftalık tatil günü ve KDV oranları konusunda görüşler paylaşıldı.

PAZAR TARTIŞMASI

Sektörde giderek daha sık gündeme gelen ortak haftalık tatil günü

konusunda "pazar günü çalışılmasını" önerisi öne çıktı. Bazı sektör temsilcileri, mobilya alışverişinde karar veren erkeklerin pazar günü izin yaptığında mağazaların gezilebileceğini, bu durumda tatilin hafta içi bir gün olması gerektiğini savundu. Bunun üzerine zaten nitelikli insan kaynağı bulmakta zorlandıklarını belirten bazı sektör temsilcileri, "Personel alımında her şeyde anlaşıyorsunuz, ancak 'hafta sonu çalışıyoruz' dediğinizde istemiyorlar; uygun adayı kaybediyorsunuz. Dolayısıyla pazar günü tatil seçeneğini düşünmekte fayda var" diye konuştu.

TÜRKİYE ÇAPINDA

İTO'nun komite üyeleri, bu konuda uzun soluklu bir girişim başlatıldığını ve sektör temsilcilerinin görüşlerinin

zaman içinde ortak bir çözüme ulaşmasını beklediklerini belirtti. Ayrıca haftalık tatilin sadece İstanbul'da değil, Türkiye çapında sadece mağazaları, mobilya sanayi ve satış siteleri açısından eşit ve ortak şekilde uygulanması için de gerekli girişimlerin yapılacağını kaydettiler.



Yer bulamıyorlar

Mobilya sektörünün İTO'daki toplantısında dile getirilen diğer bir konu da üretim yeri sıkıntısı oldu. İstanbul'da mobilya imalatı yapacak, kümelenecek yer bulamadıklarını belirten sektör temsilcileri, kentsel dönüşümün şimdiye kadarki uygulaması biçiminin de üretimi olumsuz etkilediğini savundu. Fikirtepe örneğini veren sektör temsilcileri, bu bölge yıkılıp yeniden yapılırsa, orada bulunan küçük atölyelerin kapandığını, çünkü başka bir yer bulamadıklarını söyledi. Sektör temsilcileri, TOKİ'nin sektör için yer sağlaması taleplerini de dile getirdi.

Elektrikte 'yerli ve yenilenebilir' damgası

Yılın ilk yarısında üretilen elektrikte doğalgazın ortalama payı yüzde 16'da kalırken, ithal kömürün payı yüzde 17,78, yerli kömürün payı yüzde 16,94 oldu. Türkiye'nin elektrik ithalatı bu yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 20'ye yakın azalmış oldu.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerinden yapılan derlemeye göre, yılın ilk altı ayında 141 milyar 636 milyon 680 bin kilovatsaat elektrik üretilti. Geçen yılın aynı döneminde 141 milyar 844 milyon 345 bin kilovatsaat üretim yapılmıştı.

YÜZDE 66,22 OLDU

Aynı dönemde hidroelektrik santrallerinin payı ortalama yüzde 35,77 olarak en fazla katkısı sağlayan kaynak olarak hesaplandı. Rüzgar enerjisinin payı yüzde 7,25 olurken, bu dönemde

üretilen enerjinin kalan kısmı ise jeotermal, güneş, fuel-oil, biyokütle gibi kaynaklardan sağlandı. Böylece, bu yılın ilk yarısında üretilen elektrikte yerli ve yenilenebilir kaynakların payı yaklaşık yüzde 66,22 olarak kaydedildi. Geçen yılın ilk yarısında bu rakam yüzde 50,76 olarak hesaplanmıştı.

İTHALAT YÜZDE 20 AZALDI

Türkiye'de bu yılın ilk yarısında 141 milyar 12 milyon 862 bin kilovatsaat elektrik tüketildi. Geçen yılın aynı döneminde bu rakam 141 milyar 905 milyon 268 bin kilovatsaat olmuştu. Yine bu yılın ilk yarısında 989 milyar 390 bin kilovatsaat elektrik ithal edilirken, geçen yılın ilk yarısında bu rakam 1 milyar 233 milyon 246 bin kilovatsaat olarak hesaplanmıştı. Böylece Türkiye'nin elektrik ithalatı bu yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 20'ye yakın azalmış oldu.

PROESTATE 2019 ULUSLARARASI GAYRİMENKUL VE YATIRIM FORUMU İSTANBUL STANDI

Moskova - Rusya Federasyonu
18-20 Eylül 2019

RUSYA PAZARINDA GAYRİMENKUL SEKTÖR TEMSİLCİLERİ İLE İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİNE KATILIM FIRSATI

Proestate 2019

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

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

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0040 6147 79
• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "PROESTATE 2019 İSTANBUL STANDI İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ ORGANİZASYONU KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Murat Özturan / Aylin Odabaş

Tel : 0212 455 6117 / 455 62 21

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

E-Posta: gulun.gursoy@ito.org.tr / murat.ozturan@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

ito.org.tr | @itokurumsal

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİSİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/72105sf464f.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İstanbul'da 40. ralli heyecanı

İstanbul Ticaret Odası'nın desteklediği, İstanbul Otomobil Sporları Kulübü'nün (İSOK) organize ettiği ve 2019 Türkiye Ralli Şampiyonası'nın dördüncü ayağı olan İTO 40. İstanbul Rallisi sona erdi.

Yarışmada, Castrol Ford Team Türkiye takımından Murat Bostancı-Onur Vatansever ikilisi birinci, BC Vision Motorsport takımından Skoda Fabia R5 ile Burak Çukurova-Vedat Bostancı ekibi ise ikinci oldu.

İSTANBUL Otomobil Sporları Kulübü (İSOK) tarafından organize edilen ve 2019 Türkiye Ralli Şampiyonası'nın dördüncü ayağı olan İTO 40. İstanbul Rallisi, Castrol Ford Team Türkiye takımından Murat Bostancı-Onur Vatansever ikilisinin birinciliğiyle sona erdi. Elde edilen sonuçla Castrol Ford Team Türkiye, Türkiye Ralli Şampiyonası'nda liderliğini sürdürdü.

Rallide ikinciliği BC Vision Motorsport takımından Skoda Fabia R5 ile Burak Çukurova-Vedat Bostancı ekibi, üçüncülüğü de yine aynı takımdan Deniz Fahri-Bahadır Gücenmez ikilisi elde etti. Yarışın destekçilerinden İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, motorsporlarını destekleyerek, İstanbul'un bilinirliğini artırmaya gayret ettiklerini söyledi. Avdagiç, şunları kaydetti: "Amacımız İstanbul'da uluslararası boyutta yapılan etkinliklere

katkı vermek ve İstanbul ismini uluslararası spor arenalarında daha bilinir hale getirmek. Çok uzun zamandır İstanbul Rallisi'ne destek veriyoruz."

İLGİ SÜREKLİ ARTIYOR

İSOK Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Orbay'ın da takip ettiği yarışlara ilginin sürekli arttığını aktaran Avdagiç, "Her sene katılımcı sayısı, yurtdışından katılan ekip ile seyirci sayısı artıyor. Etaplarda yarış takip eden izleyici sayısında da artış var. Bu anlamda hedeflerimizi yakaladığımızı görüyoruz" dedi.

Yarışların İstanbul'daki en önemli faaliyetlerden biri olduğunu dile getiren Avdagiç, "Motorsporları Kulübü'nün son derece başarılı olduğu bir faaliyet bu. İstanbul'daki en önemli ve en etkin faaliyeti. Ülkemizin en önemli ralli pilotları burada. Yurtdışından misafirlerimiz de var" diye konuştu.

**5. ayağı
12-15
Eylül'de
Marmaris'te**

2019 Türkiye Ralli Şampiyonası'nın 5. ayağı, Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) tarafından 12-15 Eylül tarihlerinde Marmaris ve çevresinde düzenlenecek Dünya Ralli Şampiyonası'na dahil Türkiye Rallisi olacak.



Dijital medyaya 2 kriter: Güven ve kreatif içerik

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası İletişim ve Medya Meslek Komitesi'nin düzenlediği 'Toplumsal Değişim ve Medya' konulu toplantıda, dijitalleşmenin etkisiyle yaşanan hızlı dönüşüm tartışıldı. İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay'ın yönetiminde gerçekleşen toplantıda, akademisyenler ve gazeteci yazarlar değişimi çeşitli boyutlarıyla analiz etti. İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Ayoğlu, Şehir Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Peyami Çelikkhan, İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Celalettin Aktaş da toplantının katılımcıları arasındaydı.

DEĞİŞİMDE İKİ BOYUT

Medyadaki değişimin teknik ve içerik boyutu olduğunu belirten İTO Başkan Yardımcısı Kuralay, "Teknik içeriği de zorlayacak şekilde değişiyor ve üretimi de değiştiriyor. Medya işleri yeni bir zemine kayıyor, yani geleneksel medya bir alana toplanıyor. Gazetelere internet üzerinden ulaşıldığı için okuyucular artık bayiden gazete almak istemiyor. Bu sebeple gazete tirajları düştü fakat yeni medyanın henüz bir ekonomisi de oluşmadı. Sosyal medya ise manipülasyonların çok rahat yapılabildiği bir alan. Toplumun sosyal medya üzerinden nasıl manipüle edilebileceğini 2 Temmuz akşamı Trump'ın öldüğü iddiasıyla oluşturulan çalkantıda bir kez daha gördük" dedi.

DÜNYAYI DEĞİŞTİRİYOR

İletişimde temel kuralın güven

olduğunu altını çizen Şehir Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Peyami Çelikkhan ise "Bir ülke kendi medyasına güvenmezse alternatif kaynaklara yönelir. Mesela son bir yıl içinde pek çok uluslararası medya kuruluşu Türkiye'ye özel Türkçe yayınlarla başladı. Bilinenler haricinde bilinmeyenler de var. Medyanın güvenilirliğini kaybetmesi toplum için tehlikeli" diye konuştu.

Medyanın toplumsal değişimi yönlendirme özelliğine dikkat çeken Medipol Üniversitesi İletişim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ali Büyüksan da şöyle konuştu: "Medyaya hakim değersiz hakim olan değişir. Medya kendisiyle beraber dünyayı da değiştiriyor. Toplumsal değişimde etkisi en çok hissedilen içerikler ilgili olanlar. Bu değişim hızlı şekilde yansıyor ve yeni düşünce biçimleri ortaya çıkıyor. Medya sahipliğinden ziyade, medya içeriğini yönetecek sahiplik daha önemli."

AKILLI TELEFON ETKİSİ

Değişimde asıl büyük kırılmanın akıllı telefonlar ve akıllı nesnelerle olduğunu belirten İstanbul Ticaret Üniversitesi İletişim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Celalettin Aktaş ise "Akıllı telefonların ekonomik, siyasi, kültürel ve eğitim boyutu var. Dünya ile her an iletişim imkânını sunuyor. Araçlar değişince insanların algıları da değişiyor. Buna göre içerik üretmek zorundayız. Üretilen içerikte insanın beklentileri ön planda olmalı. Bu değişim, üretim tekniklerini ve sektörleri de değiştiriyor. Dijital dönüşümde resim çok büyük. Ürettiğiniz şey toplum tarafından kabul edilmezse çöpe gidiyor" dedi.



Teyit mercii yine gazeteler

Medyadaki değişimde en önemli meselerin içerik üretimi olduğunu belirten Takvim Gazetesi Yazarı Ekrem Kızıltas, "Her sahada içerik üretebilmek insanların yetiştirilmesi gerekiyor. Sosyal medyanın yaygın ama güvenilirliği düşük bir durum var, insanlar teyit etmek için eninde sonunda yine gazetelere bakıyor. Ana akım medya hâlâ anlamlı. Ana akım medyanın ayakta durması gerektiği gibi bir ana akım düşünce de olmalı. İnternet medyası, basılı yayının yerini alacakmış gibi görünüyor" dedi.



Medyanın dijital dönüşümü ve toplumsal değişime etkileri, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen toplantıda analiz edildi. Toplantıya katılan uzmanlar, dijital medyada başarılı olunabilmesi için kreatif ve güvenilir içeriğe ağırlık verilmesini önerdi.

Dış ticaret verileri analizi



Hikmet BAYDAR

Türkiye İstatistik Kurumu, 10 Temmuz 2019'da dış ticaret endeks verilerini açıkladı. Güverlere göre, ihracat birim değeri mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5.4 arttı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütün yüzde 1.5, hammadde (yakıt hariç) yüzde 6, yakıtlarda yüzde 7.6 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 5.7 azaldı. Buradan görüleceği üzere birim değerlerde bir azalma olmuş. Bu düşüş aynı miktarda ciro ve tahsilat anlamına geliyor. Yani, bir yandan firmaların tutar bazında cirolarının bir miktar daha düşük gerçekleşmesi, diğer yandan da daha düşük döviz girişi anlamına geliyor.

İthalat birim değeri endeksi mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3.9 azaldı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütün yüzde 6.6, hammadde (yakıt hariç) yüzde 8, yakıtlarda yüzde 0.2 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 4.1 azaldı. Böylece burada da bir birim değer azalışı görüyoruz. Özellikle hammadde yüzde 8 birim değer düşüşü enflasyonun düşüşüne katkı yapacak.

Miktar endekslerine bir bakalım. Burada gerçek anlamda ihracat ve ithalatla artış var mı? Onu görebiliriz. İhracat miktar endeksi, mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 18.4 arttı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütün yüzde 3, hammadde (yakıt hariç) yüzde 8.2, yakıtlarda yüzde 115.2 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 17.8 arttı. Özellikle imalat sanayinde

miktar endeksinde artış son derece sevindirici. Bu durum ciro artışı demek. Üretimde bir canlanma olabileceği anlamına geliyor.

İthalat miktar endeksi ise mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 16 azaldı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütünde yüzde 10.4 ve hammadde (yakıt hariç) yüzde 5.8 artarken, yakıtlarda yüzde 2.2 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 17.7 azaldı. Bu durum iç

yüzde 5.8 artması ise reel sektörde çarkların dönmekte olduğunu gösteriyor.

Ote yandan yurtdışı fiyatlardaki düşüş nedeniyle ithal girdi maliyetlerinde düşüş oluyor. Bu durum, içeride enflasyonun düşmesine olumlu katkı yaparken, daha az döviz ödemesi anlamına geliyor. Diğer yandan birim fiyat düşüşü aynı miktarda satışlarda daha az tahsilat anlamına geldiğinden, hedeflenen tahsilat gerçekleşemeyebilir.



Dış ticaret endeksleri, Mayıs 2019 (2010=100)

Sektörler (SITC Rev.3)	İhracat				İthalat			
	Endeks	Değişim (%)	Endeks	Değişim (%)	Endeks	Değişim (%)	Endeks	Değişim (%)
	2018 Mayıs	2019 Mayıs	2018 Mayıs	2019 Mayıs	2018 Mayıs	2019 Mayıs	2018 Mayıs	2019 Mayıs
Birim değer endeksleri								
Genel	96,0	91,6	-4,4	94,0	90,4	-3,9		
Gıda, içecek ve tütün	92,2	90,8	-1,5	82,0	86,0	-4,6		
Hammaddeler (yakıt hariç)	96,9	93,5	-3,5	96,8	87,9	-9,0		
Yakıtlar	94,3	87,2	-7,6	83,7	83,5	-0,2		
İmalat (gıda, içecek ve tütün hariç)	97,2	91,4	-5,7	98,0	94,0	-4,1		
SITC'de başka bir yerde sınıflandırılmayan malar	113,5	114,2	0,6	98,8	88,2	-10,7		
Miktar endeksleri								
Genel	166,2	183,9	10,4	161,7	127,5	-16,0		
Gıda, içecek ve tütün	155,1	159,8	3,0	237,6	262,2	10,4		
Hammaddeler (yakıt hariç)	155,1	171,1	8,2	136,0	143,9	5,8		
Yakıtlar	81,6	180,0	115,2	137,4	134,3	-2,3		
İmalat (gıda, içecek ve tütün hariç)	161,1	169,6	5,0	140,0	115,3	-17,7		
SITC'de başka bir yerde sınıflandırılmayan malar	49,6	89,4	80,5	89,3	221,8	-40,1		

tüketim için hâlâ ithalatla bir hareket olmadığımızı gösterirken, döviz ihtiyacının da düştüğünü ifade ediyor. İmalat sanayi ithalatında yüzde 17.7 düşüş olması iç piyasada talebin hâlâ düşük seviyede olduğunu gösterirken, hammadde ithalatının diğerlerinin tersine

Diğer bir deyişle istenen döviz girişinde bir miktar aşağı yönlü sapa olabilir.

Son sözümler: stok yönetimi yapmazsanız daha düşük maliyetle mal alma avantajlarını kaçırsınız. Bunun için fiyat gelişmelerini iyi analiz etmeli.

Anadolu'nun zengin kültürü avantaj

Kültür ve Turizm Bakanlığı Daire Başkanı Hakan Tannöver, Anadolu'nun zengin kültürünün içerik üretmede önemli bir avantaj olduğunu vurguladı. Tannöver, dijital medyanın kent ile kırsal arasındaki bilgiye ulaşma farkını ortadan kaldırdığını da söyledi.

Dizilerde markaları buzlamayın

Türkiye'nin dizi ihracatı önemli bir potansiyele elinde ettiğine dikkat çeken Milliyet Gazetesi Yazarı Ali Eyüpoğlu, bu konuda halen bir politikanın olmadığını da savundu. Eyüpoğlu, dizilerde markaları buzlamayın, Türk markalarını yurtdışında tanıtmına zarar verdiğini de sözlerine ekledi.

ABD'de Türkiye algısı için iletişim atağı

Türkiye-ABD ilişkilerinin seyri, diplomatik ve politik olduğu kadar ticari anlamda da büyük önem taşıyor. Ticari diplomasi faaliyetlerini artıran ITO, önceki hafta Alman ticaret odalarının yöneticilerinin ardından Washington merkezli Turkish Heritage Organization heyetini ağırladı.

ADEM ORHUN

ISTANBUL Ticaret Odası, üyelerinin iş hacmini artıracak çalışmaların yanı sıra yatırımcıların ilgisini İstanbul ve Türkiye'ye çekecek faaliyetlere bir yenisi daha ekledi. Önceki hafta Alman ticaret odalarının yöneticilerini ağırlayıp, özel bir sunum yapan ITO, bu kez Amerika Birleşik Devletleri'nde Türkiye algısını geliştirecek bir faaliyete ev sahipliği yaptı. ITO, Turkish Heritage Organization

(Türk Miras Örgütü) heyetini ağırladı.

YEREL TEMASLAR

Türk Miras Örgütü Yerleşik Olmayan Üyeler ve İletişim Sorumlusu Savannah Lane'un da dahil olduğu araştırmacılar ve master öğrencileri, ABD-Türkiye ilişkilerini yerel temalarla anlamaya çalışıyor. Grup üyeleri program kapsamında ekonomi, güvenlik, eğitim, insani yardım ve multitecilik, enerji ve diplomasi konularına odaklandı.

Stratejik iletişim, dijital içerik, uluslararası politik ekonomi, startup'lar gibi alanlarda uzmanlığı olan heyet üyeleri, ITO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, ITO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu ve Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel ile görüştü. Toplantıda Turkish Heritage Organization'un ABD'li üyeleri, Oda'nın faaliyetleri hakkında bilgi aldılar, İstanbul ve Türkiye'deki ekonomik ve politik atmosfere ilişkin sorularına da cevap buldular.

Soruları cevaplandıran Doç. Dr.

Nihat Alayoglu, ITO olarak ticari ilişkilerin yanı sıra insan kaynağının ve fikirlerin geliştirilmesine de öncelik verdiklerini söyledi. Alayoglu, "İstanbul Ticaret Üniversitesi, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul ile hem projelerin hayata geçirilmesine hem de ticarete yer bulmasına destek oluyoruz" dedi.

ŞİYASET DEĞİL TİCARET

Alayoglu, bir heyet üyesinin Türkiye'de art arda yapılan

seçimler ve yoğun politik atmosfer içinde ITO'nun, pozisyonunu nasıl belirlediğini ve nasıl çalıştığını sorması üzerine şu açıklamayı yaptı: "Bizim görev alanımız ticaret. Üyelerimizin ticari faaliyetlerini geliştirmek için çözümler üretmeye ve düzenlemeleri uygulamaya çalışıyoruz. Yerel seçimler de geride kaldı. Artık iş, üretime ve ticarete daha fazla odaklanacağız bir döneme girdik."



KULÜPLERDEN 5 yılda 187 milyon dolar bonservis geliri

Açık verilen tek yıl 2015



Kulüpler, son yıllarda gelir gider dengesinde yaşadıkları olumsuzluklar nedeniyle UEFA'dan çeşitli cezalar aldı. Bu durum kulüplerin Avrupa kupaları gelirlerinden de mahrum kalmalarına yol açtı. Bu nedenle transfer harcamalarında daha dikkatli tercih yapan kulüpler, bonservis dengesi açısından kâr etmeye başladı. Türk spor kulüplerinin, son 5 yılı değerlendirildiğinde açık verilen tek yıl 2015 milyon dolar ile 2015 oldu. Bundan sonraki dönemlerde ise kulüpler, başarılı transfer tercihleriyle sürekli bonservis fazlası verdi.

Finansal fair play uygulamalarına uyum sağlamaya çalışan Türk futbol kulüplerinin son 5 yılda transfer gelirleri 187 milyon dolar oldu.

AVRUPA Futbol Federasyonları Birliği'nin (UEFA) finansal fair play uygulamalarına uyum sağlamaya çalışan Türk futbol kulüplerinin, son 5 yılda transfer gelirleri 187 milyon dolar oldu. Kulüpler, bu dönemde bonservis dengesinde 102 milyon dolar fazla verdi.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) sermaye hesabı tablosundan derlenen bilgilere göre, özellikle UEFA'nın finansal fair play (FFP) uygulamaları nedeniyle transferde son yıllarda daha dikkatli davranan kulüpler, 2016'dan itibaren 'bonservisli futbolcu transferinde' artışı geçti.

49 MİLYON DOLAR HARCAMA

Türkiye'deki kulüpler, 2015'te bonservisli futbolcu transferinden 28 milyon dolarlık gelir elde ederken, aynı yıl 49 milyon dolarlık harcama yaptı. Söz konusu tutar 2016'da 26 milyon dolarlık satış karşılık, 3 milyon dolar alışı olarak kayıtlara geçti. Kulüpler, 2017, 2018 ve 2019 Ocak-Nisan döneminde ise sırasıyla 32 milyon dolar, 73 milyon dolar ve 28 milyon dolarlık transfer geliri sağlarken, aynı dönemde toplam 33 milyon dolarlık harcama kaydedildi.

ÖNEMLİ TRANSFERLER

Bu dönemde, Galatasaray'dan Garry Rodrigues, Bafetimbi Gomis, Fenerbahçe'den Josef de Souza, Giuliano ve Fernando Suardi Arabistan takımlarına transfer oldu. Beşiktaş'ın Cenk Tosun'un İngiltere'nin Everton kulübüne, Ryan Babel ve Fabricio Ramirez'in aynı ülkenin Fulham kulübüne, Cengiz Ünder'in İtalya'nın Roma kulübüne, Altınordu'dan Çağlar Söyüncü'nün Almanya'nın Freiburg kulübüne transferleri de son 5 yılda dikkati çeken diğer transferler olarak kayıtlara geçti.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİB AYDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHA ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın
Yönetmeni
Tamer Çarşı

Basın ve Yayınlar
Müdürü
Şükruhan Dolu

Sorumlu
Yazı İşleri Müdürü
Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu
Fedat Yıldırım

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Haber Merkezi

Adem Orhun, Sümeyle Yara Topal, Şerif Kılıç,
Hamit Elvan, Muge Biber, Dilşah Kefligözü, Ömerhan Kuvvet

www.itohaber.com

İlker Başöz, Merve Güneç, Hande Kösebaş

Rakam ve Alfanümerik Tasarım
Yahya Gül - Cengiz Kazan

Grafik Tasarım
Kırcı

Fotoğraf
Kamil Çatak

İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN
VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR.
İYONUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEK, YAZI VE HABERLER, KAYNAK
BELİRTİLEREK KİŞİYE YA DA TAKAİMİN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli yurtici ve KKTG için 40 TL, diğer ülkeler için ise
posta ücreti dahil 92 TL dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası
başlıca için, ad ve adres belirtilerek "İ. İ. Sanayi İstanbul Sirkeli
Ticaret Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No.lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın tarihi: 12.07.2019

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Etiler / Beşiktaş - İstanbul
ITO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Etiler: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbuliticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26

Basın İrtisat Genel Müdürlüğü A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Etiler Cad. İtissat
No:11 A/41 Yandözen / Beşiktaş/İstanbul Tel: 0212 454 30 00

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 İstisrakı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu
Dubai World Trade Center
Birleşik Arap Emirlikleri



Detaylı Bilgi

ÜRÜN / HİZMET / GIDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restaurant, Catering, Mutfak
- Cam, Porselen ve Züccaciye
- Bulaşık Makineleri, Soğutucular
- Camahane
- Çay, Kahve Makineleri
- Soğutma Makinesi, Su Isıtıcılar, Ütü, Ütü Masası
- Otel Aydınlatma ve Yönlendirme
- Alarm, Güvenlik, Pencere, Kapı ve Kilit
- Asansör ve Sistemleri
- Havuz, Sauna, SPA, Hamam Malzemeleri
- Sihhi Tesisat ve Vitrifiye
- İstima, Soğutma ve İklimlendirme

THE HOTEL SHOW DUBAI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

- Katılım Bedeli: 3.000 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'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak, sektörel dağıtım çerçevesinde start seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

- TV ve Audio
- Para Kasaları
- Aydınlatma, Ayna, Dekorasyon, Mobilya, Sanatsal Aksesuarlar
- Döşeme Ürünleri, Hali, Mefruşat, Perde
- Yatak ve Sistemleri
- Askı, Giysi Dolapları
- Batırlar, Masa Örtüsü, Masa Döşemesi, Uyku Setleri
- Havlu, Bornoz ve Benzeri Giyim Ürünleri
- Kişisel Ürünler (ayakkabı boyası, dikiş seti, sabun, şampuan)
- Hijyen, Temizlik Ekipman ve Malzemeleri
- İş ve Personel Aksesuarları
- Yazılım Sistemleri

- 50.000 profesyonel ziyaretçi ve VIP alım heyetleri
- İştirakçi firmanın 3 milyon profesyonelle tanıtım

- Türkiye Milli İstisrakı Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teyrik işlemleri takibi
- Devlet destineine ilişkin ilgili birlik tarafından talep edilen dosya masrafları

- Hesap Adı : İstanbul Ticaret Odası
- Banka : Yapı Kredi Bankası
- Şube : Sultanahmet - İstanbul
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60514779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "THE HOTEL SHOW DUBAI" ibaresi ile gerçekleştirilecektir.

FUAR İRTİBAT:

Özlem Kılıç / Seyma Pekcan / Saban Oruç / Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 66 12 / 455 66 07 / 455 61 12 / 455 61 10 / 455 61 10

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

E-Posta: ozdem.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

m² başına
2040TL
devlet desteği

YABANCI Turistte rekor yatırımda hareketlilik

✓ Hain darbe girişimi sonrası yatırımda çekimser kalan yabancı sermaye, son 3 yılda rotayı yeniden 'güvenilir ve potansiyeli yüksek ülke' Türkiye'ye çevirdi. Geçen yıl yüzde 13 artan yabancı yatırım tutarı bu yılın ilk çeyreğinde de pozitif ilerledi.

✓ Türkiye, geçtiğimiz yıl çektiği 13 milyar dolarlık yabancı yatırımda, bu yıl da önemli destinasyonlardan olmayı sürdürüyor. Yılın ilk dört ayında 2.7 milyar dolarlık yatırım Türkiye'ye yöneldi. Bu, geçtiğimiz yılın aynı döneminde 2.3 milyar dolardı.

✓ Yatırımcıya sağlanan teşvikler, şirket kurmayı birkaç saate indiren düzenlemeler, teknoloji geliştirme ve özel endüstri bölgeleri, ikili anlaşmalar ve STA'lar, yatırımcının iştahını artırdı. Türkiye; Asya, Avrupa ve ABD'li sermaye gruplarının radarında.

GEÇTİĞİMİZ yıl uluslararası doğrudan yatırımlardan yüzde 13'lük bir artışla 13 milyar dolar çeken Türkiye, bu yıl da yatırımcıların, ibreyi yönelttiği önemli destinasyonlardan biri olmayı sürdürüyor. Merkez Bankası verilerine göre yılın ilk dört ayında Türkiye'ye 2.7 milyar dolar yabancı yatırım geldi. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde 2.3 milyar dolar idi.

1.7 MİLYAR MÜŞTERİ

Trump'ın korumacı politikaları ve Brexit süreci küresel sermayeyi geliştirmekte olan ülkelere yönlendirirken Türkiye, bu ülkeler arasında ilk sıralarda yer almayı başardı. Art arda açıklanan reform paketleri, yabancı yatırımcıya sağlanan teşvikler, yatırım ortamını iyileştirmeye yönelik düzenlemeler, şirket kurmayı birkaç saate indiren ve bürokrasiyi azaltan uygulamalar, teknoloji geliştirme ve özel endüstri bölgeleri ile Ar-Ge'ye yapılan yatırımlar ve vatandaşlık hakkı, 2019'da da yabancı yatırımcının rotasını Türkiye'ye çevirdi. Üstelik bu dönemde sadece Asyalı yatırımcıların değil, Avrupalı ve ABD'li sermaye gruplarının da Türkiye'ye yatırım yapmaya başladığı, Avrupa, Asya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da 1.7 milyar müşteriye ve toplam milli hasıla miktarları 27 trilyon doları aşan çok sayıda pazara kolay erişim imkanı da Türkiye'yi cazip kılıyor.

GÜVENİLİR LIMAN

Türkiye, 15 Temmuz 2016'daki hain darbe girişiminin ardından yürütülen yapısal ve ekonomik reformlarla yabancı sermaye için 'güvenilir ve potansiyeli yüksek ülke' imajını kuvvetlendiriyor. Hain darbe girişimi sonrası çekimser kalan yabancı sermaye, 2017 itibarıyla yeniden Türkiye'ye yöneldi ve 11.5 milyar dolarlık yatırım yapıldı. EY'nin Avrupa Ülke Çekiciliği Araştırması'na göre 2017'de Türkiye, 2016'ya kıyasla üç sıra yükselerek doğrudan yabancı yatırım açısından Avrupa'daki en popüler 7. ülke oldu. Türkiye 2017'de, bir önceki yıla oranla

Yatırım için Türkiye'yi seçen ülkeler

Ülkeler	UDY* girişi	Pay (%)
Hollanda	833	13
Azerbaycan	516	7.9
İtalya	509	7.8
Avustralya	465	7.1
ABD	446	6.8
İngiltere	409	6.2
Almanya	349	5.3
Lüksemburg	329	5
Fransa	293	4.5
Tayvan	246	3.7

* UDY: Uluslararası doğrudan yatırım (milyon dolar)

yüzde 66 artışla 229 adet projeye ev sahipliği yaptı ve Avrupa'daki doğrudan yabancı projelerde yüzde 3 paya sahip oldu. Uluslararası Yatırımcılar Demeki (YASED) verilerine göre de Türkiye 2017'de dünyada en fazla yatırım çeken 26. ülke, gelişmekte olan ekonomiler arasında en fazla yatırım çeken 13. ülke oldu.

İKİLİ ANLAŞMALAR

Türkiye'nin küresel çapta 'güvenilir liman' olduğunu, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü'nün (UNCTAD) 2019 Dünya Yatırım Raporu'na da 1.7 milyar müşteriye ve toplam milli hasıla miktarları 27 trilyon doları aşan çok sayıda pazara kolay erişim imkanı da Türkiye'yi cazip kılıyor.

uluslararası doğrudan yatırım sıralamasında dört basamak yükselerek 21. sıraya yerleşti. Türkiye, 2018'de sekiz ikili yatırım ve serbest ticaret anlaşması imzalayarak, geçtiğimiz yıl dünyada en fazla ikili anlaşma tamamlayan ülke olarak da ön plana çıktı.

CAZİP BÖLGELER

Raporda Türkiye'nin, teknoloji geliştirme bölgeleriyle araştırma, yazılım geliştirme ve inovasyon aktivitelerine sağlanan teşviklere yöneldiği vurgulandı. Türkiye, en fazla özel ekonomi bölgesi olan ülkeler sıralamasında 6., gelişen Asya'da ise 4. sırada yer aldı. Sanayi yatırımlarını hızlandırmak, teknoloji yoğun üretimin önünü açmak ve yabancı sermaye yatırımlarını özendirme için İstanbul, İzmir, Bursa, Mardin, Balıkesir ve İzmir'de altı özel endüstri bölgesi ilan edildi. Azerbaycan devlet petrol şirketi SOCAR'ın İzmir Aliaga'da

6.3 milyar dolarlık yatırımla tek noktaya yaptığı en büyük proje olma özelliğini taşıyan ve

Turistlerin tercihi de Türkiye

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) verilerine göre 2017'de Türkiye, 39.9 milyon turistle dünyada en çok ziyaret edilen 6'ncı ülke oldu. Geçen yıl ağırladığımız turist sayısı 46 milyona ulaştı. Avrupa Seyahat Komisyonu tarafından yayımlanan 2018 turizm raporunda da 33 Avrupa ülkesi arasında turist sayısını en fazla artıran ülke Türkiye. Bu yılın ilk 5 ayında da Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11.3 arttı ve 12 milyon 757 bin 522'ye yükseldi. İstanbul ise bu süreçte ağırladığı 5.5 milyon turistle son 5 yılın rekorunu kırdı. İstanbul'a gelen ziyaretçiler listesinin ilk sırasında Almanlar yer alıyor. 2019, kruvaziyer gemilerinin de Türkiye limanlarına daha fazla demir attığı yıl oldu. İstanbul, 3 yıl aradan sonra ilk kruvaziyer konuklarını Sarayburnu'nda karşıladı. Mart 2020'de açılması planlanan Galataport limanına ise şimdiden 50 geminin rezervasyonu yapıldı.

geçtiğimiz yıl açılan STAR Rafineri, Türkiye'nin ilk özel endüstri bölgesi ilan edildi. İstanbul'daki iki özel endüstri bölgesinden en büyüğü olan ve 650 milyon TL yatırımla ilk tesisleri 14 Haziran'da açılan Teskoop Özel Endüstri Bölgesi'nde de Japon ve Tayvanlı yatırımcılar şimdiden yatırım için görüşmelere başladı. UNCTAD'ın raporuna göre, Türkiye'de 20'yi inşaat halinde olan 83 teknoloji geliştirme bölgesinde yazılım geliştirme, Ar-Ge ve tasarım faaliyetleri için sunulan vergi muafiyetleri ve sosyal güvenlik primlerinde sübvansiyonlar da Türkiye'yi yatırımcının radarına yerleştirdi.

2018'de en fazla yatırım Avrupa'dan

- Avrupa: Yüzde 65
- Asya: Yüzde 27
- ABD: Yüzde 7.4
- Afrika: Yüzde 0.6

İş yapma endeksinde 17 basamak yükseldi

Dünya Bankası'nın 2019 İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde (Doing Business Report 2019), Türkiye bir önceki yıla göre 17 basamak atlayarak 60. sıradan 43. sıraya yükseldi. Türkiye, böylece en çok gelişme gösteren 10 ülke arasında yer aldı.

66 bin küresel şirket Türkiye'de iş yapıyor

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre, 2018 itibarıyla Türkiye'de uluslararası sermayeli 65 bin 957 şirket faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerden 26 bin 924'ü Yabancı ve Orta Doğu ülkeleri ortaklı girişim. AB ülkeleri ortaklı uluslararası sermayeli şirketler içinde ise Almanya 7 bin 333 şirket ile birinci sırada. Almanya'yı 3 bin 137 şirket ile İngiltere ve 2 bin 880 şirket ile Hollanda izliyor. Uluslararası sermayeli şirketler, başta toptan ve perakende ticaret olmak üzere gayrimenkul kiralama ile imalat sanayi sektörlerinde faaliyet gösteriyor.

Avrupa'nın en büyük iş gücü havuzu

Avrupa'nın en genç ülkesi Türkiye; genç, eğitimli ve nitelikli nüfusu sayesinde 2050'ye kadar 'demografik fırsat periyodu'nda kalacak. Şu anda 31.6 milyon kişilik iş gücüyle Avrupa'nın üçüncü en büyük iş gücü havuzunu oluşturan Türkiye, 2023'te yaklaşık 87 milyon nüfusa ulaşacak. Bu nüfusun yüzde 67.2'sini ise gençler oluşturacak.

Sermaye gelişen ülkelere yöneliyor

UNCTAD 2019 Dünya Yatırım Raporu, uluslararası doğrudan yatırımların gelişmekte olan ülkelere yöneldiğine dikkat çekti. Rapora göre, geçtiğimiz yıl gelişmiş ülkelere gelen uluslararası doğrudan yatırım miktarı yüzde 27 düşüş ve 557 milyar dolar ile 2004'ten bu yana en düşük seviyede gerçekleşti. Avrupa'ya yatırım 200 milyar dolar seviyesinde kaldı. ABD'ye yatırım yüzde 9'luk azalmaya 252 milyar dolarla düştü. Rapora göre, bu düşüşün en önemli sebepleri, yatırımların ana ülkelere geri dönmeleri ve Brexit süreci. Gelişmekte olan ülkelerin küresel yatırım açısından aldığı pay ise yüzde 46'dan yüzde 54'e yükseldi. Asya ve Afrika kıtası yatırımları artıran bölgeler oldu.

Çalışmak için en iyi 7. ülke

HSBC Grubu'nun, 163 ülkeden 18 binin üzerinde yabancı çalışanın görüşünü alarak gerçekleştirdiği 'Expatriate Explorer' anketine göre Türkiye, yaşamak ve çalışmak için dünya genelinde en iyi 7. ülke seçildi. Ankette göre Türkiye'deki yabancı çalışanların yüzde 62'si yaşam kalitelerinin kendi ülkelerine göre arttığını belirtiyor. Türkiye'deki yabancı çalışanların yüzde 52'si kariyerine, hobilerine veya ailesine odaklanmaya daha fazla zaman bulduğunu, yüzde 55'i daha iyi bir ev veya araç gibi isteklerini karşılayabildiğini, yüzde 69'u ise kendisini güvende hissettiğini ve yerel halkın cana yakın olduğunu ifade ediyor. Yabancı çalışanların yüzde 60'ı kendi ülkelerine kıyasla Türkiye'de iş-özel yaşam dengesinin daha iyi olduğunu belirtiyor. Yüzde 59'u daha fazla seyahat ettiğini, yüzde 57'si dil, yabancı dil veya yemek pişirme gibi yeni bir beceri öğrendiğini kaydediyor.



DİJİTAL KÖŞE

Dr. Adnan Veysel ERTEMELE

Dijital dönüşümü doğru anlamak: Amazon.com örneği

Günden güne daha derinden hissedilen dijitalleşme süreci, günümüzde dünya üzerindeki her şirket için başa gelebilecek en büyük tehlike, aynı zamanda karşılaşılabilecek en büyük fırsat olarak değerlendirilmeli. Her sektör için geçerli olan bu ifade, perakende sektöründe en bariz şekilde yaşanıyor. İlk yıllarda e-ticaretin geleneksel ticaret karşısında geleceği olup olmadığı tartışılıyordu. Walmart gibi dünyanın en büyük perakende devleri karşısında Amazon.com gerçek bir rakip olarak bile görülüyordu. Yıllar içerisinde e-ticaretin ylığı ve dönüştürücü etkisi tüm oplaklığıyla ortaya çıktı. Yıllık cirosu Walmart'ın cirosunun 1/3'ü olduğu dönemde dahi yıllık büyüme oranına bakıldığında Amazon.com'un kaç yıl sonra Walmart'ı geçeceği yeni tartışma konusu haline geldi. Şirket 2019 itibarıyla piyasa değeri olarak 1 trilyon dolar seviyesinin üstüne çıkarak dünyanın en değerli şirketi konumuna yükseldi. Dünyanın en değerli markaları sıralamasında da 1 numaraya yerleşti.

Cevrimci kitap satışıyla faaliyete başlayan şirket, günümüzde her kategoride aklı gelen ilk perakende markası olmayı başardı. Dijital dönüşüm sürecindeki vizyoner bakış açısıyla perakendenin de ötesinde birçok iş kolunda söz sahibi oldu. Bulut bilişim ile olma özelliğine sahip.

Amazon'un genel şirket stratejisi ve hizmetleri incelendiğinde dijitalleşmeye bakış açısının teknolojiye yatırım yapmaktan çok daha büyük oranda müşteri odaklı bir yaklaşım barındırdığını görüyoruz. Birçok büyük kuruma müşteri deneyiminden sorumlu bir tepe yöneticisi pozisyonu (Chief Experience Officer - CXO) görmek mümkün.

Öne çıkan stratejiler

Artan rekabet ortamı ve sosyal medya mecraları, nesnelerin interneti gibi her yerden durmadan akan bilgi seli karşısında tüketicilerin zamanı ve dikkati gitmekte daha kit ve daha değerli bir kaynak haline geldi. Bu olgu dikkat ekonomisi olarak adlandırılıyor. Uluslararası çok satan İknarın Psikolojisi adlı kitabında Cialdini, hiçbir şeye yeterince zaman ayırmaya izin veremeyen yüksek tempolu ve yoğun modern yaşam tarzı tüketicilerin her alanda düşünmeksizin, oto-pilotta hareket etmeye imkan verecek kısa yollar aramaya itildiğini söylüyor. Bu durum tüketicinin sevgilerine dayalı, düşünmeksizin hareket etmesini sağlayan illüzyonel pazarlama tekniklerinin öne çıkmasına neden oluyor. Bu stratejiler, tüketicilerin eğlenecek ve kendilerini bir akış halinde hissettikleri bir dünya sunuyor.

Tasarım odaklı çözüm

Dikkat ekonomisinin hakim olduğu çağımız, dijital dünyası ve modern hayat tarzı tüketicilerin bir sanisiyi bile kayımlı hale getiriyor. Bu nedenle günümüzde tüketiciler zaman kazandıran, dikkatlerini vermelerine ve zihinsel çaba sarf etmelerine gerek bırakmayan ürün ve hizmetler tercih sebebi oluyor. Günümüzde Yandex Navi benzeri navigasyon uygulamaları günlük yaşama öylesine bütünleşik ki insanlar bu uygulamaları kullanmadan kendi evine bile gidemez duruma geldi. Karar veremeye ya da zihinsel bir çaba sarf etmeye gerek bırakmayan ve tüketiciyi akışta hissettiren bu deneyimler yaşamamızın vazgeçilmezi olmuş durumda.

Amazon'un farklı kılan ürün ve hizmetleri dikkatli incelendiğinde hemen hepsinin tüketici deneyimini daha pürüzsüz, kolay hale getiren tüketicilerin zamanının kıymetli olduğundan hareketle onları düşündürmeyen yenilikçi çözümler olduğunu görüyoruz. Bunlardan birkaçını inceleyelim:

Ürüne abone olma

Siteden sıklıkla alınan tıraş bıçağı gibi hızlı tüketim ürünleri için ürün bittikçe siteye tekrar girip satın alma zahmetinden kurtaran Amazon.com, tüketicinin belirttiği (1 ay, 3 ay gibi) bir periyotta ürünü otomatik olarak alışveriş sepetine ekleyerek ürüne abone olmanızı sağlıyor.

Dash butonu

Amazon.com'un hızlı tüketim ürünleri için düşündürmeyen tasarımı bir örnek Amazon Dash butonu. Çamaşır ve bulaşık makinası gibi beyaz eşyaların üzerine yerleştirilen ve basıldığında tercih edilen marka deterjanı otomatik sipariş veren akıllı butonu bir tür 'nesnelerin interneti' çözümü sunuyor.

Paris'ten İstanbul'a dijital tecrübe aktarımı

İstanbul Ticaret Odası ile Paris Ticaret ve Sanayi Odası'nın, KOBİ'lerin dijitalleşme sürecini desteklemek için başlattığı eşleşme projesinin ilk toplantısı Paris'te yapıldı. Toplantıda, Paris Ticaret ve Sanayi Odası'nın dijitalleşme için oluşturduğu platformun faaliyetleri hakkında da bilgi verildi.

İSTANBUL Ticaret Odası, Paris Ticaret ve Sanayi Odası ile birlikte Türkiye-AB İş Dünyası Diyaloğu programı çerçevesinde desteklenen KOBİ'lerin dijitalleşmesi için Eşleşme Projesi'ni (Twinning for Digitalization), 1 Nisan 2019'da başlatmıştı. Proje çerçevesinde ilk toplantı, Paris Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde, 25-26 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirildi.

Toplantıda, Paris Ticaret ve Sanayi



Odası uzmanları, uygulamaya aldıkları Les Digeiteurs'un

(Dijitalleşenler Platformu) 2008'den beri faal olduğunu ve süreç içerisinde devamlı gelişim gösterdiğini söyledi. Uzmanlar, Les Digeiteurs çerçevesinde gerçekleştirdikleri farkındalık oluşturmaya yönelik çalışmalar, firmaların dijitalleşme ile ilişkilendirme, eğitim ve danışmanlık faaliyetleri hakkında ayrıntılı sunum yaptı. Ayrıca Paris Ticaret ve Sanayi Odası'nın Les Digeiteurs kapsamında işletmeler için kurduğu

'openspot', web platformu ve faaliyet merkezi de tanıtıldı.

UYGULAMA MAĞAZASI

İstanbul Ticaret Odası uzmanları da Oda'nın yapısı ve dijital dönüşüme yönelik hizmet ağı, üye firmalar ve diğer Avrupa odaları nezdinde sürdürülen anket çalışmaları ve temmuz sonuna kadar gerçekleştirilecek proje sonuçları hakkında detaylı sunum yaptı. Program kapsamında, Paris Ticaret ve Sanayi Odası tarafından KOBİ'lerin operasyonlarında kullanabilecekleri dijital çözümlerin tanıtımının yapılması amacıyla kurulan Connected Store uygulama mağazası da ziyaret edildi.

Kritik verilere özel koruma

Yerli ve milli krypto sistemi

Genelge kapsamında, yerli ve milli krypto sistemlerinin geliştirilmesi teşvik edilerek, kurumlara ait gizlilik dereceli haberleşmenin bu sistemler üzerinden gerçekleştirilmesi sağlanacak. Kamu kurum ve kuruluşlarına temin edilecek yazılım veya donanımların kullanım amacına uygun olmayan bir özellik ve arka kapı (kullanıcıların bilgisi, izni olmaksızın sistemlere erişim imkanı sağlayan güvenlik zafiyeti) içermediğine dair üretici veya tedarikçilerden imzalı bir dökümanla taahhütname alınacak. Yazılımların güvenli olarak geliştirilmesi ile ilgili tedbirler alınacak. Temin edilen veya geliştirilen yazılımlar kullanılmadan önce güvenlik testlerinden geçirilerek kullanılacak.

Bilgi ve iletişim güvenliği rehberi

Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanlığı koordinasyonunda, güvenlik risklerinin azaltılması, etkisiz kılınması ve özellikle gizliliği, bütünlüğü veya erişilebilirliği bozulduğunda milli güvenliği tehdit edebilecek, kamu düzeninin bozulmasına yol açabilecek kritik türdeki verilerin güvenliğinin sağlanması amacıyla 'Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi' hazırlanacağı genelgede belirtildi. Ulusal ve uluslararası standartlar ve bilgi güvenliği kriterleri çerçevesinde hazırlanacak rehber, kamu kurum ve kuruluşları ile kritik altyapı işletmelerde hizmet veren işletmelerde uygulanmak üzere farklı güvenlik seviyelerini içerecek. "www.cbddo.gov.tr" adresinde yayımlanacak rehber, ihtiyaçlar, gelişen teknoloji, değişen şartlar ile Ulusal Siber Güvenlik Stratejisi ve eylem planlarında yapılacak değişiklikler göz önünde bulundurularak güncellenecek. Tüm kamu kurum ve kuruluşları ile kritik altyapı hizmeti veren işletmelerin de yeni kurulacak bilgi sistemlerinde, rehberde yer verilen usul ve esaslara uyulması zorunlu olacak.

Cumhurbaşkanlığı, kritik türdeki verilerin yurtiçinde güvenli şekilde depolanmasını ve milli krypto sistemlerinin teşvik edilmesini de kapsayan genelge yayımladı. Kamu kurum ve kuruluşları dijital dönüşümünü gerçekleştirirken, veri güvenliğini de genelgede oluşturulan kriterlere göre sağlayacak.

ŞEREF KILIÇLI

CUMHURBAŞKANLIĞI tarafından milli güvenliği tehdit edebilecek veya kamu düzeninin bozulmasına yol açabilecek kritik türdeki verilerin güvenliğinin sağlanması amacıyla 'Bilgi ve İletişim Güvenliği Tedbirleri'ne ilişkin genelge yayımlandı. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın imzasıyla Resmi Gazete'de yayımlanan genelgede, bilginin dijital ortamlara taşınması, bilgiye erişimin kolaylaşması, altyapıların dijital hale gelmesi ve bilgi yönetim sistemlerinin yaygın olarak kullanımının ciddi güvenlik risklerini beraberinde getirdiği belirtildi. Bu kapsamda karşılaşılan güvenlik risklerinin azaltılması, etkisiz kılınması ve özellikle gizliliği, bütünlüğü veya erişilebilirliği bozulduğunda milli güvenliği tehdit edebilecek veya kamu düzeninin bozulmasına yol açabilecek kritik türdeki verilerin güvenliğinin sağlanması amacıyla alınacak tedbirler belirlendi.

VERİ DEPOLAMA

Genelge kapsamında alınacak tedbirlerden bazıları şöyle: Nüfus, sağlık ve iletişim kayıt bilgileri ile genetik ve biyometrik veriler gibi kritik bilgi ve veriler, yurtiçinde güvenli şekilde depolanacak. Kamu kurum ve kuruluşlarında yer alan kritik veriler, internete kapalı ve fiziksel güvenliğin sağlanması bir ortamda bulunan güvenli bir ağda tutulacak. Bu ağda kullanılacak cihazlara erişim kontrollü olarak sağlanacak ve log kayıtları değiştirilmeye karşı önlem alınarak saklanacak. Kamu kurum ve kuruluşlarına ait veriler, kurumların kendi özel sistemleri veya kurum kontrolindeki yerli hizmet sağlayıcılar hariç bulut depolama hizmetlerinde saklanmayacak.

E-POSTA SUNUCULARI

Endüstriyel kontrol sistemlerinin internete kapalı konumda tutulması sağlanacak. Bu sistemlerin internete açık olmasının zorunlu olduğu durumlarda ise güvenlik duvarı, uçtan uca tünelleme yöntemleri, yetkilendirme ve kimliklendirme mekanizmaları gibi gerekli güvenlik önlemleri alınacak. Kamu e-posta sistemlerinin avarları güvenli alaka biçimde yapılandırılacak, e-posta sunucuları, Türkiye'de ve kurumun kontrolünde bulundurulacak. Sunucular arasındaki iletişimin ise şifreli olarak yapılması sağlanacak.

VERİ İLETİŞİMİ

Haberleşme hizmeti sağlamak üzere yetkilendirilmiş işletmeciler, Türkiye'de internet değişim noktası kurmakla yükümlü olacak. Yurtiçinde değiştirilmesi gereken yurtiçi iletişim trafiğinin yurtdışına çıkarılmamasına yönelik de tedbirler alınacak. İşletmeciler tarafından kritik kurumların bulunduğu bölgelerdeki veriler ise radyolink ve benzeri yöntemlerle taşınmayacak, fiber optik kablolar üzerinden taşınacak. Kritik veri iletişiminde, radyolink haberleşmesi kullanılmayacak. Ancak kullanımın zorunlu olduğu durumlarda ise veriler milli krypto sistemlerine sahip cihazlar kullanılarak kriptolanacak.

TÜRK OYUNCAK SEKTÖRÜ AVRUPA'DA YILDIZINI PARLATIYOR

29 OCAK - 2 ŞUBAT 2020
Nürnberg - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



SPELWARRENESSE 2020

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 3135 TL/m²
- 6.000 TL ön kayıt bedeli olarak belirlenmiştir.
- * Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- * İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Firma Unvanı

Talep Edilen m²

İlgili Kişi

Gsm:

E-Posta

Faks

Web

Teşekkür eder, saygıları sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FUAR İRTİBATI:
Zeynep Şengül / Esra Avdoğlu

Tel : 0212 455 6119 / 0212 455 6110

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

E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avdoglu@ito.org.tr

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

**108 YILLIK
TECRUBEYLE
SABİT**

Milli savunmaya yerli çözüm şart



Parası ödenen gemiler verilmedi



Yıl 1911...

Osmanlı Devleti, 108 yıl önce donanma gücünü geliştirmek için Britanya Hükümeti'ne iki gemi siparişi verdi. İlk sipariş, 1911'de Vickers şirketine verildi. 2 milyon 500 bin sterlin ödenen bu savaş gemisine dönemin Osmanlı padişahına ithafen 'Reşadiye' ismi verildi. Balkan harbinden mağlup çıkan Osmanlı Devleti, ikinci bir savaş gemisi için tekrar İngilizlerin kapısını çaldı. Brezilya'nın sipariş verip teslim almakta vazgeçtiği 'Rio De Janeiro' isimli zırhlıya, Osmanlı Devleti talip oldu. Osmanlı Hükümeti, o dönem 4 milyon sterlin tutarında paranın

tamamının ödeyerek satın aldığı geminin ismini 'Sultan Osman' olarak değiştirdi. Komutanlığına da Rauf Orbay'ı atadı. Fakat her geçen gün başka bahaneler üreterek teslimat tarihini geciktiren İngilizler, I. Dünya Savaşı'nın patlak vermesiyle kesin bir tavır aldı. Dönemin İngiliz Bahriye Nazırı Winston Churchill'in emriyle gemilerimize el konuldu. Sultan Osman isimli geminin adı HMS Agincourt, Reşadiye zırhlısının adı ise HMS Erin olarak değiştirildi ve İngiliz donanmasına katıldı. Sonuçta ne gemiler geldi ne de parası iade edildi. Acı bir tecrübe olarak kayıtlara geçti.

2.5 milyar dolar ödenen füzelerin teslimi engellenmeye çalışıldı

Yıl 2010...

'Arap Baharı' adıyla Kuzey Afrika'da yaşananlar Suriye'ye ulaştığında iç savaşa dönüştü. Bu gelişme Türkiye'yi savunma tedbirini almaya yöneltti. 2012'de NATO üyelerince Suriye'den gelecek tehditlere karşı iki ülke sınırına Patriot füze savunma sistemi kurulması kabul edildi. 2013'te Türkiye'ye bataryalar gönderildi. Fakat sonrasında

Patriotlar geri çekildi. Türkiye'nin satın alma taleplerine de olumlu karşılık verilmedi. Bunun üzerine Türkiye 2017'de hava savunma ihtiyacını gidermek üzere Rus yapımı S-400'lere yöneldi ve anlaşmalar yapıldı. Fakat bu sefer de 2.5 milyar dolar ödenen S-400'lerin Türkiye'ye teslimine engeller çıkarılmaya çalışıldı.



Ortaklaşa ürettiğimiz uçaklar teslim edilmiyor!

Yıl 2002...

ABD, İngiltere, Danimarka, İtalya, Hollanda, Kanada, Norveç, Avustralya ve Türkiye geleceğin uçağını üretmek üzere ortak çalışmaya başladı. F-35 adı verilen uçak için her bir katılımcı ülke bir parça üretmek üzere yola çıktı. Uçakların toplam 937 parçası Türkiye'de üretildi. Sonuç itibarıyla ürün ortaya çıktı ve F-35'ler

havalandı. Katılımcı ülkelere siparişlerin teslimi gündeme geldiğinde Türkiye için sıkıntılı süreç yine kendini gösterdi. Türkiye'ye üretiminde de yer aldığı uçakların teslim edilmemesi için engel üzerine engel çıkmaya başladı. Türkiye projeye katılım bedelini de ödediği uçakları almak için mücadelesini sürdürüyor.

Proje ortaklarından olduğumuz F-35'lerin teslimatından kaçınılırken, S-400 gibi parasını ödediğimiz füzeler için de çeşitli engeller çıkarıldı. 108 yıl önce de sipariş edip parasını verdiğimiz savaş gemileri teslim edilmemişti. Tüm bu tecrübeler milli savunmanın yerli çözümlere bağlı olduğunu gösteriyor.

**BARIŞ CABACI
NAZLIÇAN TAVŞANCI
AYŞENUR KAVASÇINAY**

SON yıllarda savunmaya yönelik projeler, ekonominin hatta genel gündemin birinci sırasına oturmuş durumda. Fakat maliyet yönüyle değil, bölgesel etkileri bahane edilerek çıkarılan engeller bakımından... Bir taraftan F-35 gibi üretiminde yer aldığımız uçakların teslimatından kaçınılırken, diğer yandan da S-400 gibi parasını ödediğimiz füzeleri almamıza engeller çıkarılıyor. Aslında bunlar yeni değil, 108 yıl önce de benzerleri vardı. 108 yıllık tecrübeler de gösteriyor ki, milli savunmayı ithal silahlarla yapmak mümkün değil. Milli savunma için milli savunma sanayi şart! Bunun gerekliliği için dününden bugüne yaşananları hatırlamakta fayda var:



Milli projeler bir bir gökyüzünde

Savunma satın almalarında yaşanan 108 yıllık olumsuz tecrübelerin de etkisiyle Türkiye milli savunma sanayini geliştirmeye yönelik adımlarını hızla atmaya

sürdürüyor. Eğitim uçağından taarruz helikopterine, silahlı İHA'lardan uydulara kadar birçok havacılık ve uzay sanayisi ürünü envantere girdi. Projeleri yürütülen

sıradaki ürünler de ilk uçuşlarına gün sayıyor. Prof. Temel Kotil'in twitter mesajıyla birlikte paylaştığı grafikte TUSAŞ'ın şu projeleri yer aldı:

HÜRJET (Jet eğitim ve hafif taarruz uçağı):

Maketi Paris'te sergilenen uçağın 2022'de uçuşu planlanıyor.

HÜRKUŞ (Gelişmiş eğitim uçağı):

Gökyüzüyle buluşan uçak daha da geliştiriliyor.

HÜRKUŞ-C:

Hürkuş'un silahlı versiyonu Hürkuş-C, 1.5 ton faydalı yük taşıyabiliyor.

MMU (Milli muharip uçak):

Prototip öncesi maketi Paris'te sergilendi. MMU, 2030'lu yıllarda F-16'ların yerini alacak.

GÖKBEY (Genel maksat helikopteri):

İlk sertifikasyon uçuşunu yaptı.

T129 ATAK (Taarruz ve taktik keşif helikopteri):

Terörle mücadelede önemli bir güç olarak kullanılıyor.

ANKA (Orta irtifa uzun havada kalışlı İHA sistemi):

Sınıfta en iyiler arasında.

AKSUNGUR (Yüksek faydalı yük kapasiteli İHA sistemi):

İlk uçuşunu yaptı.



İTO BAŞKANI
AVDAGİÇTeknoloji odaklı
modele inanıyoruz

Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

Yapılandırmaya
öncelikler önerisi

■ Yeniden yapılandırmada, bankalar ile sanayi ve ticaret kesiminin ortak bir çalışma grubu oluşturmasını, bir öncelik listesi belirlenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Böylece şirketlerin yapısal nedenlerden mi yoksa genel

ekonomik koşullardan dolayı mı güçlükler yaşadığı ortaya konulabilecek. Bu sayede öncelik sıralamasında adil bir yaklaşım sergilenecek.

■ Yeniden yapılandırma sürecine kamunun da katkısı önemli. Bu kapsama alınan şirketlerin vergi ve

SGK gibi kamu borçları da yeniden yapılandırma sürecine dahil edilebilir.

■ Dolar ve Euro bazında yüksek faizlerle gerçekleştirilen yapılandırmalar tekrarlanmamalı. Çünkü bunlar, kısa vadeli zaman kazanmanın ötesine geçemez.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, TBMM'ye sunulan 11. Kalkınma Planı'na ilişkin, "Katma değerli üretimi önceleyen ve sanayiye merkeze koyan çok önemli bir vizyon belgesi. Bu planla teknoloji odaklı yeni bir kalkınma modelini inşa edebileceğimize inanıyoruz" ifadesini kullandı.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) temmuz ayı olağan meclis toplantısında 'Yeni İstanbul Yaklaşımı' diye anılan şirket borç yapılandırması gündeme geldi. Toplantıda konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, 'Yeni İstanbul Yaklaşımı' diye anılan şirket borç yapılandırmasının, daha geniş bir kapsama 'Finansal Restorasyon Planı' şeklinde ele alınmasını önerdi.

ÇARKLARI
HIZLANDIRACAK

Bankacılık sektöründe takipteki alacakların büyüklüğünün 115 milyar lira olduğunu hatırlatan Avdagiç, böyle bir süreçte konuya kanun düzeyinde el atılması olmasının kritik önemde olduğunu vurguladı. Avdagiç, "Böylece ilk defa borç öteleminin ötesine geçen bir yapılandırma gerçekleştirilecek. Ekonominin aktörleri, üretimin içinde tutulacak" dedi.

Avdagiç, "TBMM'ye sunulan bu kanun teklifini iş dünyası olarak çok önemsiyoruz. Geçmiş tecrübelerin ışığında güçlenmiş yeni bir İstanbul

yaklaşımının sıkıntılarını aşılmasına büyük destek vereceğini düşünüyoruz. Bu yaklaşım, ekonominin çarklarının hızlı ve arzu edilen seviyede dönmesine yardımcı olacak" diye konuştu.

YENİDEN BÜYÜME
İÇİN ELZEM

Avdagiç, şunları kaydetti: "Kanun teklifi, borçlu şirketlerin finans kuruluşlarına olan borçlarının yeniden yapılandırılmasına yönelik kapsamlı bir çerçeve çiziyor. Bu teklifle, ekonomimizin kilit sorunlarından birine el atıldı. Türkiye ekonomisinin de temel taşı şirketler. Türkiye'nin şirketleri, Türkiye'nin kapasitesidir, istihdamdır, daha çok üretmesidir. Dolayısıyla Türkiye'nin şirketleri, Türkiye'nin geleceğidir. Bu yüzden Türkiye'nin kapasitesini, istihdamını, üretimini ve geleceğini korumak için atılan bu adımları takdirle karşılıyoruz. Şirketlerimizde, değişen ekonomik ve jeopolitik koşullar nedeniyle bozulan bilançolarını düzeltmeleri için fırsat verilmesi, Türkiye'nin istihdam, üretim ve hizmet kapasitesini korumak için önemli. Hem yılların emeği varlıklarını heba etmemek hem de ekonominin yeniden büyüme rotasına dönmesi için elzem."

TEKNOLOJİ ODAKLI
KALKINMA

Yeni kalkınma planıyla ilgili görüşlerini de paylaştan Avdagiç, şöyle devam etti: "11. Kalkınma Planı'nın görüşmelerine, 9 Temmuz'da TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda başlandı. Plan, 2023'e kadarki dönemi kapsıyor. En önemli özelliği, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin ilk kalkınma planı olması. Meclis komisyonlarında görüşülmeye devam eden On Birinci Kalkınma Planı, katma değerli üretimi önceleyen ve sanayiye

İTO Meclis toplantısında konuşan Başkan Avdagiç, 'Yeni İstanbul Yaklaşımı' diye anılan şirket borç yapılandırmasının, 'Finansal Restorasyon Planı' şeklinde ele alınmasını önerdi. Avdagiç, bankalar ile sanayi ve ticaret kesiminin ortak çalışma grubu oluşturmasının önemine dikkat çekti ve "Öncelik listesi belirlenmeli" dedi.

merkeze koyan çok önemli bir vizyon belgesi. Teknoloji odaklı sanayi hamlesiyle, Türkiye'nin cari açık verdiği ürünler için yeni bir program başlatılacağı haberi önemli bir müjde. Planda kimya, ilaç, tıbbi cihaz, makina, elektrikli teçhizat, otomotiv, elektronik ve raylı sistem araçları öncelikli sektörler olarak belirleniyor. Ayrıca üretim sektörlerinin ihtiyacı olan lojistik, insan kaynağı, eğitim ve dijital dönüşümle ilgili yatırımlar, iş dünyasının beklentileriyle örtüşüyor. Planla teknoloji odaklı yeni bir kalkınma modelini inşa edebileceğimize inanıyoruz."

İKİ BÖLÜM AÇILIYOR

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin mezuniyet törenine katıldıklarından da bahseden Avdagiç, "Öğrencilerin mezuniyet sevincini paylaştık. İTO olarak yeni dönemde istatistik ve matematik bölümlerini üniversitemize tekrar kazandırmıyoruz. Çok data ve yapay zekâ gibi geleceğin meslekleri bu alanlardan çıkıyor. İstatistik Bölümü'nü tercih eden öğrencilere yüzde 100 burs veriyoruz. Matematik Bölümü'nü tercih eden öğrencilere de yüzde 100, yüzde 75 ve yüzde 50 burs veriyoruz. Aynı şekilde Moda ve Tekstil Bölümü'nde okuyacak öğrencilerimize de yüzde 75 ve yüzde 100 burs sağlayacağız. Bu yıl da ilk beş tercihinde üniversitemizi yazıp kazanan öğrencilere yüzde 20 indirim sağlıyoruz. İlk 3'te tercih edenlere ise öğrenim süreleri boyunca, her yılın dokuz ayında 400 lira burs vereceğiz. Bu arada 420 bin üyemize de indirim imkanı sunmaya devam ediyoruz. İTO üyelerinin eş ve çocuklarına yüzde 15, diğer kardeş Oda ve borsaların üyelerine de yüzde 10 indirim yapacağız. Meclis ve komite üyelerimizin eş ve çocuklarına da üniversitemizi tercih etmeleri halinde yüzde 25 indirim uygulayacağız."

15 Temmuz, 'yurtdışındaki hesabın
yurtiçine uymayacağını' en büyük ispatı

İTO Başkanı Avdagiç, 15 Temmuz Pazartesi gününün, hain FETÖ kalkışmasının üçüncü yıldönümü olduğunu hatırlatarak, "O gece milletimiz demokrasiyi doğrudan savunmaya geçiş, hain FETÖ'cülerin safıydı etti. 15 Temmuz, Türk halkının yazdığı çağdaş bir zafer destanıdır. 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü, Türk Milleti'nin övünç madalyalarından

birdir. Vatani işgal eden emperyalist güçlere karşı yürüttüğümüz Kurtuluş Savaşı'nda şehit ve gazilerimize verilen İstiklal Madalyası gibi bağımsızlığımızın simgesidir. 15 Temmuz, aynı zamanda ülkesine ihanet edenlerin desifre olduğu bir gün. O gece, ipotekli kimlikler taşıyan hainlere, halkımız gerekli dersi verdi. Beyinleri yılananlara, robot gibi yetişenlere, yabancı

güçlerle kol kola girip vatanına ihanet edenlere karşı, milletimiz gerçek anlamıyla bir zafer kazandı. Bu yönüyle 15 Temmuz, 'yurtdışındaki hesabın yurtiçine uymayacağını' en büyük ispatıdır. 15 Temmuz, aynı zamanda bir turnusol kağıdıdır. Dost ile düşmanın belli olduğu gecedir. İstanbul iş dünyası olarak, 15 Temmuz'u asla unutmayacağız" diye konuştu.

MECLİS KÜRSÜSÜNDEN YANSIMALAR

Yumurta tüketiminin artırılması için kampanya başlatılmalı



Zeki Paşalı / Perakende Ticaret Meslek Komitesi: Türkiye'de tavukçuluk sektörü öldürülüyor. Tüm yumurtaları tek sepete koyduğumuzdan dolayı bir ülkenin, Türkiye'den ithalat yasağı yüzünden şu an yumurtalık tavuklar kesiliyor. Zaten sektörün yüzde 65'i yabancı yatırımcıların elinde. Yarn

bizi açlıkla terbiye edecekler, kuşatılıyor. Bunun için İstanbul Ticaret Odamızın, yönetim kurulumuzun hassas davranması gerekiyor. Yumurta bilinci geliştirmeliyiz. Toplumda yumurta tüketiminin artırılması için bir kampanya başlatılması gerekiyor. Yumurthanın faydaları anlatılmalı. Buradan çıktığınızda, 20'er karton yumurta olarak komşularınıza hediye

etmenizi rica ediyoruz. Biz buralarda neler yapabiliriz? Yönetenleri nasıl uyabiliriz? Bu konulara kafa yorarsak çok daha iyi olur diye düşünüyorum. Bu yumurta konusu önemli, rica edelim bu konuya eğilin. Yoksa böyle giderse 60 gün sonra, tavuğu ithal edecek duruma düşeriz. Bu kuşatmayı kırmak için bir çaba sarf edelim ama hayatın her alanında çaba sarf edelim.



İTO İç Yönergesi yenilendi

Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) temmuz ayı olağan meclis toplantısında, kurumsal yenilenmeye yönelik bir adım daha atıldı. 2018 Haziran ayından bu yana ilgili kurum ve birimlerin

İstisnasıyla üzerinde çalışılan İTO İç Yönergesi, temmuz ayı meclis toplantısında meclis üyelerinin oylarıyla kabul edildi. Böylelikle Türkiye'nin en büyük ticaret odası olan İTO, yeni

vizyonuna ve günümüz ihtiyaçlarına bağlı olarak kendi iç işleyiş sistemini güncellemiş oldu. Söz konusu yönerge, İTO'nun bir anlamda iç işleyişini düzenleyen kuralardan oluşuyor.

Yeni bir başarı hikayesi yazacağımıza inancımız tam



İSTANBUL Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, Oda'nın temmuz meclisini açarken yaptığı konuşmada, 15 Temmuz hain darbe girişiminin üçüncü yıl dönümü vesilesiyle şehitlere rahmet diledi. Oran, "Bugün hâlâ gerek ekonomi cephesinde, gerek ticaret cephesinde ve gerekse de askeri bir takım pazarlıklarla, ülkemizin önüne set çekme çabalarını görüyoruz. Böylesi bir dönemde bizlerin yoğunlaşması gereken en önemli konu ise ekonomi ve ticaret. Yatırımları artırmak, ekonomik hareketliliği canlandırmak ve yeniden büyümeye devam edebilmek için elimizden gelenin fazlasını ortaya koymalıyız" dedi.

EKONOMİK TOPARLANMA

Ekonomik verilere bakıldığında yılın ikinci yarısından itibaren ekonomide toparlanma gerçekleşeceğini

tahmin ettiklerini belirten Oran, diğer yandan gelişmiş ekonomilerden gelen faiz indirim sinyallerinin de uluslararası yatırımlarda risk iştahını artırdığını söyledi.

HEDEFLERİ DE AŞABİLİRİZ

Oran, şöyle devam etti: "11. Kalkınma Planı Meclisi'nde, Son derece gerçekçi ve ulaşılması elzem hedefler ortaya

konulmuş. Türkiye bu hedeflerin üstüne çıkabilir. Önümüzdeki seçimsiz dönemde bu yol haritası doğrultusunda belirlenen hedeflere ulaşacağımıza, yeni bir başarı hikayesi yazacağımıza inancımız tam."

KIBRIS TÜRKÜ'NE DESTEK

İstanbul'daki yerel seçimlerin de geride kaldığını hatırlatan Oran, "Şehrimize, ülkemize hayırlar getirsin. Bu vesileyle Sayın Ekrem İmamoğlu'nu da tebrik ediyoruz" dedi.

Temmuz ayının aynı zamanda Kıbrıs Barış Harekâtı'nın 45. yıldönümü olduğunu dile getiren Oran, "Akdeniz'de şu sıralar iyice artan bir hareketlilik söz konusu. Bu çıkar çatışmaları arasında Türkiye Cumhuriyeti, Kıbrıs Türkü'nün haklı davası için elinden gelen desteği göstermeye devam edecek" diye konuştu.

İşveren vekillerinin iş güvencesi

İş Kanunu'nun 2. maddesinde tanımlandığı üzere işveren adına hareket eden ve işin, işyerinin ve işletmenin yönetiminde görev alan kimselere işveren vekili denir. İşveren vekilinin bu sıfatla işçilere karşı işlem ve yükümlülüklerinden doğrudan işveren sorumludur.

İş Kanunu'nun 18. maddesinin son fıkrasına göre ise işletmenin bütününe sevk ve idare eden işveren vekili ve yardımcısı ile işyerinin bütününe sevk ve idare eden ve işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisi bulunan işveren vekilleri hakkında iş güvencesi hükümleri uygulanmaz. Maddeden anlaşıldığı üzere; işletme söz konusu ise işveren vekilinin iş güvencesinden yararlanmaması için bütünü sevk ve idare etmesi gerekiyor, işyeri söz konusu olduğunda bütünü sevk ve idare yanında işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisi de gerekmektedir.

İşçi için iş güvencesi hükümlerinin uygulanamaması durumunun dar yorumlanması gerektiğinden Yargıtay'ın işveren vekili pozisyonunda olup olmadığını aşağıdaki gibi değerlendirmektedir: "İş güvencesinden yararlanamayacak



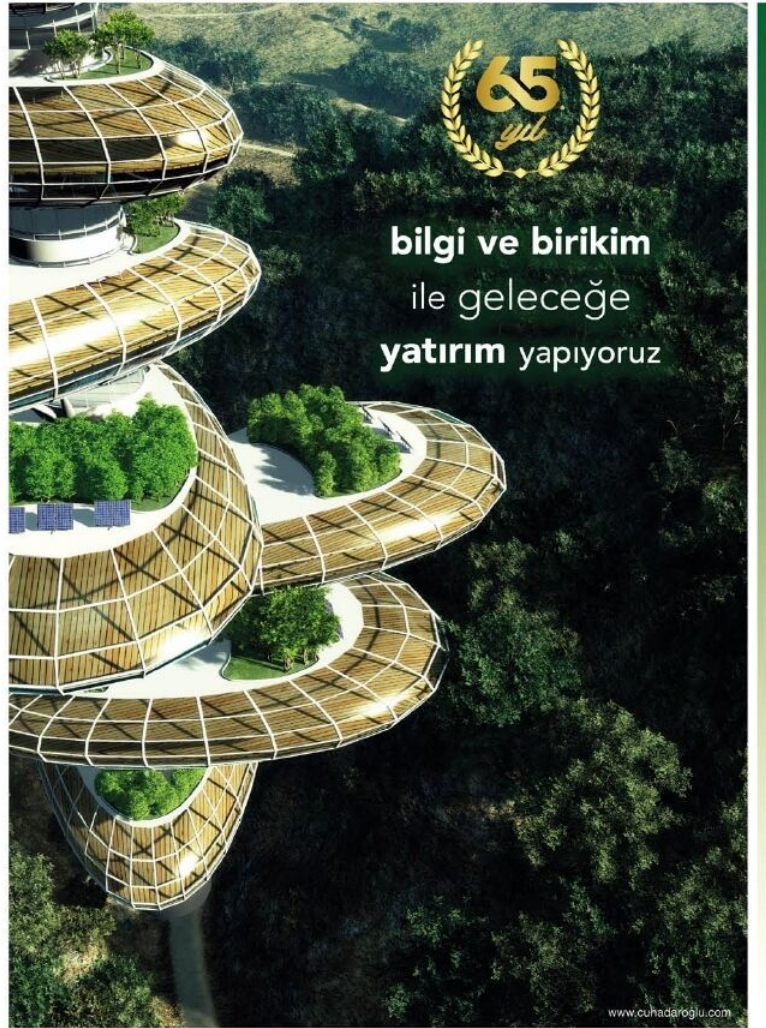
HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

işveren vekilleri her şeyden önce, işletmenin bütününe sevk ve idare eden işveren vekilleri ile yardımcısı olduğuna göre, işletmenin bütününe yöneten genel müdürler ile yardımcısı iş güvencesi hükümlerinden yararlanamayacaktır. Ancak belirtelim ki, işyerinde genel müdür veya genel müdür yardımcısı unvanının kullanılması tek başına iş güvencesi kapsamı dışında bulunma sonucunu doğurmaz. Önemli olan, kendisine temsil yetkisi verilip verilmediği ve işletmenin bütününe yönetip yönetmediğidir; bu hususta görev tanımı ve konumuna bakmak gerekir.

İş güvencesinden yararlanamayacak işveren vekillerinin ikinci grubunu, işletmenin değil de işyerinin bütününe yöneten ve işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisi bulunan işveren vekilleridir. Buna göre, işletmenin bütününe sevk ve idare edenler, başka bir şart aranmaksızın işveren vekili sayılırken; işletmenin değil de işyerinin bütününe sevk ve idare edenlerin 18. madde anlamında

işveren vekili sayılabilmemesi için ilave olarak, işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisini haiz olması şartı aranır. İşyerinin bütününe sevk ve idare ile işçiyi işe alma ve işten çıkarma yetkisi katlanmış olarak, birlikte aranır. Bu işyeri işletmeye bağlı bir işyeri de olabilir. Dolayısıyla bir banka şubesi müdürü ile fabrika müdürü, işyerini sevk ve idare etmekte beraber, özgür iradesi ile işçi alma ve işten çıkarma yetkisi yoksa İş Kanunu'nun 18. maddesi anlamında işveren vekili sayılmaz. İş güvencesinden yararlanırlar. Aynı şekilde, işe alma ve işten çıkarma yetkisi bulunan insan kaynakları müdürü ile personel müdürü, işyerinin bütününe yönetmediğinden iş güvencesi hükümlerinden yararlanabilecek. Ancak işletmeye bağlı bir işyerinde, bu işyerinin bütününe sevk ve idare eden, ayrıca işe alma ve işten çıkarma yetkisi olan işçi, iş güvencesi hükümlerinden yararlanamaz. 26.05.2008 gün ve 2007/35929 Esas, 2008/12484 Karar sayılı ilamımız uyarınca dairemizin uygulaması da bu yöndedir." (Yargıtay 9. Hukuk Dairesi 2018/9585 E. 2018/21911 K. 29.11.2018 T.)



**bilgi ve birikim
ile geleceğe
yatırım yapıyoruz**

www.cuhadaroglu.com

Yargıtay uygulamasına göre fazla çalışmada indirim

Fazla çalışmaların uzun bir süre için hesaplanması ve miktarın yüksek çıkması durumunda Yargıtayca hakkaniyet indirimi yapılması gerektiği istikrarlı uygulama halini aldı.

ÇALIŞMA mevzuatında işçilerin ruhen ve bedenlen sağlığının korunması için öngörülen düzenlemelerden biri de çalışma süresinin belirli bir süre ile kısıtlanmasıdır. Keza iş sürelerinin kısıtlanmasına, uzun süren bilimsel çalışmalar sonucunda vardır. İşçinin dinlendirilmeden fazla çalıştırılmasının bir yandan verimini ve konsantrasyonunu azalttığı, diğer yandan iş kazası ve meslek hastalıklarına yol açtığı bilinen bir gerçek. İş Kanunumuza göre fazla çalışma; kanunda yazılı koşullar çerçevesinde, haftalık 45 saati aşan çalışmalar olarak tarif ediliyor. Bu bağlamda fazla çalışmanın belirlenmesinde günlük değil, haftalık 45 saati aşan



İsa KARAKAŞ

çalışmalar "fazla çalışma" olarak kabul edildi.

FAZLA SÜRELERLE ÇALIŞMA

Haftalık çalışma süresinin bireysel ve toplu iş sözleşmeleriyle 45 saatin altında belirlendiği durumlarda bu çalışma süresini aşan ve 45 saate kadar yapılan çalışmalar fazla çalışma değil, fazla sürelerle çalışma olarak kabul ediliyor. Fazla çalışmanın her saati için verilecek ücret, normal çalışma ücretinin saat başına düşen tutarının yüzde 50 yükseltilmesi suretiyle ödenmesine karşın fazla sürelerle çalışmada normal çalışma ücretinin saat başına düşen tutarının yüzde 25 yükseltilmesi suretiyle hesaplanıyor. Fazla çalışma süresinin toplamı bir yılda 270 saatten fazla olamaz. Bu süre sınırı, işyerlerine veya yürütülen işlere değil, işçilerin şahıslarına ilişkindir. Fazla çalışma veya fazla sürelerle çalışma

sürelerinin hesabında yarım saatten az olan süreler yarım saat, yarım saati aşan süreler ise 1 saat sayılır.

SERBEST ZAMAN

Fazla çalışma veya fazla sürelerle çalışma yapan işçi, isterse işverene yazılı olarak başvurmak koşuluyla bu çalışmalar karşılığı zamlı ücret yerine, fazla çalıştığı her saat karşılığında 1 saat 30 dakikayı, fazla sürelerle çalıştığı her saat karşılığında 1 saat 15 dakikayı serbest zaman olarak kullanabilir. İşçi hak ettiği serbest zamanı, 6 ay zarfında işverene önceden yazılı olarak bildirmesi koşuluyla ve işverenin, işin veya işyerinin gereklerine uygun olarak belirlediği tarihten itibaren iş günleri içerisinde aralıksız ve ücretinde bir kesinti olmadan kullanır. İşçinin İş Kanunu'ndan ve sözleşmelerden kaynaklanan tatil ve izin günlerinde serbest zaman kullanıldırılması mümkün değildir.



FAZLA ÇALIŞTIĞINI İDDİA EDEN, İDDİASINI İSPAT ETMEK ZORUNDA

Fazla çalışma yaptığını iddia eden işçi, bu iddiasını ispatla yükümlü bulunuyor. Yargıtay, fazla çalışma uyumsuzluğunda başta ücret bordroları olmak üzere işyeri kayıt ve belgelerinde öngörülen geçerli kurallara dikkate alıyor. İşçinin imzasını taşıyan bordro sahteliği ispat edilinceye kadar delil niteliğinde. Bir başka anlatımla bordronun sahteliği ileri sürülüp kanıtlanmadıkça, imzalı bordroda görünen fazla çalışma alacağının

ödediği varsayılıyor. Fazla çalışmanın ispatı konusunda işyeri kayıtları, özellikle işyerine giriş çıkışı gösteren belgeler, işyeri iç yazışmaları delil niteliğinde. Ancak, fazla çalışmanın yazılı belgelerle kanıtlanamaması durumunda tarafların, tanık beyanları ile sonuca gidilmesi gerekiyor. Ayrıca işçinin fiilen yaptığı işin niteliği ve yoğunluğuna göre de fazla çalışma olup olmadığı araştırılması gerektiği bir çok kararda yer alıyor.

UYUŞMAZLIKLARDA HAKKANIYET İNDİRİMİ

Fazla çalışmaların uzun bir süre için hesaplanması ve miktarın yüksek çıkması halinde Yargıtayca son yıllarda hakkaniyet indirimi yapılması gerektiği istikrarlı uygulama halini aldı (Yargıtay 9. HD 28.04.2005 gün 2004/24398 E., 2005/14779 K. ve Yargıtay 9. HD 09.12.2004 gün 2004/11620 E., 2004/27020 K.). Gerçekten bir işçinin uzun süre ve her gün aynı şekilde günlük çalışma süresinin üzerinde fazla çalışma yapması hayatın olağan akışına uygun düşmez. Fazla çalışma

ücretinden indirim öngören bir yasal düzenleme olmasa da, Yargıtay'ın yapılmasını öngördüğü indirimi çalışma süresinden indirim olarak algılamak gerekir. Diğer yandan çok uzun süreli fazla çalışma iddialarına ilişkin olarak hükme bağlanan birçok Yargıtay kararında; hastalık, mazeret, izin gibi nedenlerle belirtilen şekilde çalışılmayan günlerin olmasının kaçınılmaz olduğu, böyle olunca fazla çalışma ücretinden bir indirim yapılmasının gerçek duruma uygun düşeceği belirtiliyor. Ayrıca fazla

çalışma ücretinden indirim, taktiri indirim yerine, kabul edilen fazla çalışma süresinden indirim olmakla, davacı tarafın kendisini avukat ile temsil ettirmesi durumunda reddedilen kısım için davalı yaranına avukatlık ücretine hükmedilmesi gerektiği belirtiliyor. Ancak, fazla çalışmanın taktiri delil niteliğindeki tanık anlatımları yerine, yazılı belgelere ve işveren kayıtlarına dayanması durumunda böyle bir indirimle gidilmemesi gerektiği öngörülmüyor.

İTO CEMİLE SULTAN KORUSU

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

6 9

Koru Restoran Dünya Mutfağından Enfes Tatlarla Hafızalarınıza Kazınacak

6 9

Cemile Sultan Korusu

İSTANBUL TİCARET ODASI

© Cemilesultan.com ☎ 0216 308 49 43 📍 İtocemilesultankorusu 📞 Cemilesultankorusu 📍 İTO Cemile Sultan Korusu 📧 CemileSultanKrs

ÜNİVERSİTEMİZİ
TERCİHLERİNDE
İLK 5'E
YAZANLARA

%20
DESTEK

İSTANBUL
TİCARET
ODASI ÜYE
ÇOCUKLARINA

%15
DESTEK

TOBB'A BAĞLI ODA VE
BORSALARIN ÜYE
ÇOCUKLARINA

%10
DESTEK



GELECEĞİN İÇİN İTO DESTEĞİ HEP YANINDA

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 15. mezuniyet töreninde 981 öğrenci kep attı. Üniversitenin bugüne kadar mezun ettiği öğrenci sayısı 16 bin 500'ü aştı.

981 öğrenci gururla kep attı



Türk iş gücünün lokomotifi olacaklar

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagic, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden bugüne kadar mezun ettikleri öğrenci sayısının 16 bin 579'a ulaştığını söyledi. 2018-2019 akademik yılında ise bine yakın öğrenciyi mezun ettiklerini belirten Avdagic, "Türkiye'nin üretiminde, kalkınmasında rol alacak, sorumluluk üstlenecek bine yakın İstanbul Ticaret Üniversitesi mezunu gencimiz olacak. Sadece kendileri ve aileleri için değil, ülkenin geleceği için de çalışacaklar" dedi.

130 ÖĞRENCİ İLE BAŞLADIK

Üniversitenin eğitim yolculuğunun 2001-2002 öğretim yılında 130 öğrenci ile başladığını, bugün ise yüksek lisans ve Sürekli Eğitim Merkezi'ndeki öğrencilerle birlikte sayının 8 bine ulaştığını aktaran Avdagic, şunları söyledi: "Ben inanıyorum ki, İstanbul Ticaret Odası'nın üyeleri nasıl Türkiye ekonomisinin lokomotifi ise İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin mezunları da Türk iş gücünün nitelikli insan gücü ve lokomotifi olacak."

HAYATIN TADINI ÇIKARIN

Şekib Avdagic, öğrencilere şu tavsiyelerde bulundu: "Hayatın tadını çıkarın. Bu hayatı öyle yaşayın ki, sizleri tanıyanlar, bu dünyadan sizin geçtiğinizi fark etsin. Hayatın tadını çıkarmak, yaptığınız işi aklıyla, zevkle yapmaktır. Yaptığınız işte en iyisi olmanız. Kolay ve çabuk başan olmaz. Başarı sizleri yıldırmaz, umudunuzu kaybettirmesin. Vicdanınızı kaybetmeyin. Vicdanlı bir insan olarak anılmak, bu hayat boyunca bir insanın duyabileceği en büyük takdir sözüdür. Çünkü vicdan, bizim bu hayattaki pusulamızdır."

iletişiminizi de devam ettirin. Ayrıca beceri ve yetkinliğinizi, bilimsel kapasitenizi sürekli güncellemeniz. Sizler üniversitemizin gurur kaynağınız. Bizim yeni temsilcilerimiz sizlersiniz."

BİRİNCİDEN DUYGUSAL KONUŞMA

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 2018-2019 akademik yılını birinci olarak bitiren İktisat Fakültesi öğrencisi Sabiha Öztürk, törende yaptığı konuşmada, üzerinde emeği olan akademisyenlere, kendisine maddi ve manevi her türlü desteği veren ailesine, üniversite yönetimine ve arkadaşlarına teşekkür etti.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin 2018-2019 akademik yılı mezuniyet töreni; protokol, öğrenciler ve velilerden oluşan binlerce kişinin katılımıyla Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleşti. Mezuniyet törenine İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagic, İTO Genel Sekreteri ve üniversite Mütevelli Heyet Üyesi Doç. Dr. Nihat Alayoglu ile diğer Mütevelli Heyet Üyeleri Orhan Albayrak, Bilal Topçu, Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. M. Sait Yazıcıoğlu, Prof. Dr. Yücel Oğurlu, Prof. Dr. İbrahim Baz, Rize Milletvekili Dr. Osman Aşkın Bak, Giresun Milletvekili Sabri Öztürk, İTO Yönetim Kurulu ve Meclis Üyeleri de katıldı.

BAŞARILI ÖĞRENCİLERE PLAKET

Mezuniyet töreninde üniversiteyi ilk üç sırada bitiren, üstün onur, onur belgesi almaya hak kazanan ve fakültelerinde dereceye giren öğrencilere plaket verildi. Okul birincisi Sabiha Öztürk, ikinciler Elmas Öztürk, Melisa Bayraktar, İrem Öztürk, Zeynep Bıyık ve üçüncü Merve Yorulmaz, plaketlerini Mütevelli Heyet Başkanı ve İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagic ve Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren'den aldı.

Üstün onur, onur belgesi ile fakültelerinde ilk üç dereceye giren öğrencilere ise plaketlerini Mütevelli Heyet Üyeleri Orhan Albayrak ve Bilal Topçu ile Mütevelli Heyet Üyesi ve İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu verdi.

İLK ÜÇE GİRENLERE MÜJDE

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, ödül töreninde ilk üçe giren öğrencilere önemli bir müjde verdi. Oran, Cumhurbaşkanlığı'nın üniversiteleri ilk üç sırada bitiren öğrencilerden bir havuz oluşturduğunu açıkladı ve "Üniversitemizi ilk üçte bitiren öğrencilerimiz de bu havuza dahil olacak. Özgeçmişlerini Cumhurbaşkanlığı'na ileteceğiz" dedi.

İRTİBATINIZI KESMEYİN

Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren ise mezunlara üniversite ile bağlarını koparmamaları tavsiyesinde bulundu. Ekren, şöyle konuştu: "Arkadaşlarınızı unutmayın, hocalarınızla irtibatınızı sürdürün, mezunlar demeneğine üye olun ve etkinliklerine katılın. Üniversitemizle

IFAT 2020

Münih - Almanya
4-8 Mayıs 2020

- Atık Su ve Su Arıtma Tesisleri
- Arac Üstü Ekipmanlar ve Caddede Temizliği
- Katı Atık ve Geri Dönüşüm Yönetimi



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜMÜZ İÇİN DÜNYA SAHNESİNE ÇIKMA FIRSATI!

IFAT

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

Ödeme Planı

Minimum stant alanı: 12 m²
Katılım bedeli : Bilahare belirlenecektir.
6.000 TL 8. ay kayıt bedeli olarak belirlenmiştir.
• Katılım sözleşmesi ile birlikte edem dekонтunun oda miza iletilmesi gerekmektedir.
• İlk edemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Münih nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda miza hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- İkili görüşme organizasyonu
- Trend alanı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya 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 : 60614279
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Üdemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "IFAT 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

"IFAT 2020" İSTANBUL TİCARET ODASI MİLLİ KATILIM ORGANİZASYONU ÖN KATILIM FORMU

Firma Ünvanı		
Talep Edilen m²		
İlgili Kişi	GSM +90	E-posta
	Faks +90	Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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

Mezunlarımızın arkasında duracağız

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı ve İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, üniversitenin kurulduğu 2001'den beri büyüdüğünü, geleceğe sağlam adımlarla yürüdüğünü ve bu süreçte hiç yılmadıklarını, akademik ve idari başarılarında çıktığı hep yüksek tuttuklarını anlattı.

GAYRETLERİMİZİN MEYVELERİ

Oran, "Bugün bu tablo, bu işlerin en güzel meyvesi. Mezun olan her öğrencimiz, bu yüksek gayretlerin en

büyük ve en güzel örneği" dedi. Öğrencileri, ailelerini ve üniversite camiasını bu başarıdan dolayı tebrik eden Oran, "Öğrenciler, heyecanınız ve en önemlisi de yepyeni bir başlangıç şafakdasınız. Şimdi başarınızı tadını çıkarın, bugünün doyurucu yaşayın" diye konuştu.

İNSANLARI İYİ OKUYUN

Oran, öğrencilere şu tavsiyelerde bulundu: "Yaşamak, eğlenceli olmak kadar başkalarına karşı sorumluluk duygusuna sahip olmak da önemlidir. Cesaretin yanında aklı

başında olmalıdır. Kazanmayı bilmek kadar fedakarlık da yapılabilir. Bir tek insanın hikayesi bile aslında büyük bir ders kitabı gibidir. O nedenle sadece kitapları değil, insanları da iyi okuyun." Mezuniyetin bir ayrılık olmadığını vurgulayan Oran, "Sizler, hayallerinizin peşinden giderken yalnız değilsiniz. İstanbul Ticaret Üniversitesi hep aranızda duracak. Başarınız için destek olmaya devam edeceğiz. Bir aile olduğumuzu, bu yolu beraber yürüttüğümüzü unutmayın" dedi.

Tanıtım stratejisini yüz yüze iletişim olarak belirleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 2019-2020 öğretim yılı tanıtım günleri, 17 Temmuz'da başlıyor. Üniversitenin yerleşkelerini ziyaret edecek adaylar, ilgilendikleri bölümü, o bölümde okuyan öğrencilerle birlikte keşfedecek.



Öğrenciler tanıtacak

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 2019-2020 öğretim yılı için üniversite tercihi yapacak adayları ağırlamaya hazırlanıyor. Üniversitenin Tanıtım ve Tercih Günleri, 17 Temmuz'da başlayıp 29 Temmuz gününe kadar devam edecek. ÖSYM'nin 18 Temmuz'da YKS sınav sonuçlarını açıklamasıyla birlikte adaylar, 18-29 Temmuz tarihleri arasında tercihlerini yapabilecek. Tercihlerine göre bir programa yerleşen öğrenciler ise üniversite kayıtlarını 19-23 Ağustos tarihleri arasında yapacak.

100 KİŞİLİK DEV EKİP

Üniversitenin Sütlüce ve Küçükyalı yerleşkelerinde eşzamanlı yapılacak tanıtım

günlerinde adaylara ilgilendikleri bölümleri, üniversitenin o bölümünde halen okuyan öğrencileri gezdirecek. Bu amaçla İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin farklı bölümlerinde eğitim gören 100 öğrenciden oluşan dev bir ekip kuruldu. İşletme Fakültesi, Hukuk Fakültesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi ve İletişim Fakültesi için Sütlüce Yerleşkesi'ne gelecek öğrenciler, tanıtım ekibi ve akademisyenlerden ilgilendikleri bölümle ilgili bilgi alabilecek. Adaylar daha sonra bankacılık uygulama şubesi, mahkeme uygulama salonu, Borsa İstanbul Laboratuvarı, mac laboratuvarları, stüdyolar, uygulama atölyeleri, seminer salonu ve sınıfları gezebilecek.

Web'den canlı destek

Üniversitenin bölümlerine ilgi duyan, ancak yerleşkelere gelemeyecek öğrenciler de unutulmadı. Dileyen adaylar, 444 0 413 numaralı telefonu arayarak üniversite hakkında merak ettikleri soruları sorabilecek. Üniversitenin web sitesini ziyaret edecek öğrenciler de canlı destek hattı sayesinde sorularına anında cevap alabilecek.

DANIŞMANLAR HAZIR

Küçükyalı Yerleşkesi'nde bulunan Mühendislik Fakültesi ile Mimarlık ve Tasarım Fakültesi'nin bölümlerine ilgi duyan adaylar da ilk bilgileri görevli tanıtım ekibi ve akademisyenlerden alacak. Tanıtım



ÜNİTERCİH 2019'da stant

günleri boyunca 100 öğrencinin yanı sıra akademisyenler ve idari personel, Sütlüce ve Küçükyalı yerleşkelerinde adaylara geleceklerine yön verme konusunda destek olacak. Ayrıca tercih danışmanları da (rehber öğretmenler) görev yapacak.

İstanbul Ticaret Üniversitesi, 19-21 Temmuz 2019 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenecek ÜNİTERCİH 2019 Fuarı'nda da stant açacak. Fuar boyunca, her fakülteden akademisyenler, öğrenciler ve kurumsal iletişim ekibi, aday öğrencileri karşılayacak ve sorularına cevap verecek.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ PROF. DR. NAZIM EKREN

REFERANSIMIZ MEZUNLARIMIZ

İstanbul Ticaret Üniversitesi, 8 bin öğrencisiyle yeni akademik yıla girmeye hazırlanıyor. Girişimci yetiştirmeyi hedefleyen üniversite, bu yıl ilk kez istatistik ve matematik bölümlerine de öğrenci alacak. Genç bir üniversite olmasına rağmen öğrencilere önemli fırsatlar sunduklarını belirten Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren, "Mezunlarımız, öğrencilerimiz ve İstanbul Ticaret Odası referansımız" dedi.

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, yeni akademik yıla 8 bin öğrencisiyle girmeye hazırlanıyor. Üniversite, 2019-2020 döneminde 6 fakülte, 4 enstitü, İngilizce Hazırlık Bölümü, 20'yi aşkın uygulama ve araştırma merkezi ve teknoloji transfer ofisi ile eğitim ve öğretim faaliyetlerine devam ediyor. Geçtiğimiz hafta yaklaşık bin öğrencisini mezun eden üniversitenin rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren, adaylarını merak ettiği soruları cevaplandırdı.

TİCARET'İN AVANTAJLARI

İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni diğer vakıf üniversitelerinden farklılaştıran yönleri neler? Misyonumuz, ülkemizin değişen ihtiyaçlarına cevap verebilen, yerel ve evrensel ahlaki değerlere sahip, girişimci, üretken ve nitelikli olarak yetiştirdiği insan gücüne hür ve adil davranmayı ve sorumluluk üstlenebilmeyi öğreten çağdaş bir üniversite olmak. Vizyonumuz ise öğrencilerine kaliteli farklılık kazandıran, iş dünyasına ve topluma katma değer sunan araştırma ve projeler üreten, küresel paydaşlara hitap edebilen üniversite olmak.

Öğrencilerimiz teorik derslerin yanında, becerilerini artıran uygulamalar da yapıyor. Sütlüce ve Küçükyalı yerleşkelerimizde, akıllı tahtaların kullanıldığı sınıflarda, uygulamalı mahkeme salonunda, iletişim stüdyosunda, bankacılık uygulama şubesinde, BİSTLAB'da, bilgisayar ve mühendislik laboratuvarlarında, tasarım atölyelerinde ve stüdyolarda

eğitim ve öğretim süreçlerini tamamlıyorlar. Kazandıran bilgi ve beceri ile kaliteli farklılıklarını gösteriyorlar.

İTO'NUN DESTEĞİ TAM

Girişimci öğrenci yetiştirmeye hedefiniz var. Önemli farklılıklarımızdan biri de girişimci öğrenci yetiştirme kapasitemiz. Bunu derslerde, girişimci koçluğu uygulamasında, iş dünyası temsilcileri tarafından verilen seminer ve konferanslarda, katıldıkları etkinliklerde, stajlarda, proje festivalinde ve benzeri faaliyetlerde öğrencilerimizle birlikte gerçekleştiriyoruz. Bu sürecin her aşamasını İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) destekleriyle planlıyoruz ve uyguluyoruz. Staj sistemi, kurumsallaştırılmış girişimci koçluğu, İTO Meclis ve meslek komitesi üyelerinden alınan dersler, İTO Meclis toplantılarına ve etkinliklerine katılım, ihracatta ilk adım projesi ve benzeri faaliyetlerle üniversitemizi çağdaş, uygulamalı bilgi ve becerilerin gelişim merkezi haline getiriyoruz.

ZENGİN AKADEMİK KADRO

Akademik kadronuz hakkında bilgi verir misiniz? Türkiye'de ve yurtdışında önde gelen üniversitelerde lisans öğretimini ve/veya doktora sınamamış akademisyenlerimiz, öğrencilerimize çağdaş bilimsel bilgileri aktarıyor. Daha önce bürokraside, siyasette, iş dünyasında ve STK'larda görev üstlenmiş, ulusal ve yabancı üniversitelerde rektörlük yapmış birçok öğretim üyesi akademik kadromuzda yer alıyor. Genç bir üniversite olmamıza rağmen öğretim üyelerimiz Türkiye Bilimler Akademisi'nde, diğer platformlarda bizi temsil ediyor. Ulusal ve yabancı akademik ve bilimsel kurum ve kuruluşlarda üyelikleri ve görevleri olan akademisyenlerimiz de kadromuzda bulunuyor. 2019-2020 eğitim döneminde İstatistik ve Matematik Bölümü'ne öğrenci alacağız. Bu bölümler temel bilimler açısından özel önem taşıyor ve birçok bölüm için servis dersleri veriyor.



Tercih öncesi adaylara tavsiyeler

"Sürdürülebilir başarılı performansa sahip olmak için bilimsel ve entelektüel kapasitenizi, beceri yetkinliklerinizi sürekli güncellemeniz. Sabırla ve özenle oluşturacağınız ve koruyacağınız karakterinizin, hayatınızın her aşamasında ihtiyaç duyacağınız en önemli aktifiniz olacağını unutmalısınız. Bu nedenle üniversite ve bölüm tercihinizde birçok faktörü dikkate almalısınız. Referansımız mezunlarımız, öğrencilerimiz, akademik ve idari personelimiz, mütevelli heyetimiz, üniversitemizi kuran, dünyanın kendi alanında ilk sıralarında yer alan İstanbul Ticaret Odası. Genç bir Üniversite olmamıza rağmen oldukça önemli fırsatlar ve kaynakları öğrencilerimize sunuyoruz. Yerleşkelerimizde modern derslikler yanında uygulama laboratuvarları, atölyeleri bulunuyor. İstedığınız etkinlikleri planlayacağınız ve düzenleyeceğiniz öğrenci kulüplerine ofisler tahsis edildi. Performanslarınızı sergileyeceğiniz spor takımlarımız sizleri bekliyor."

Adaylar neden seçmeli?

- Farklı kategoride öğrenim ücreti indirimi ve bursları veriyor.
- Evrensel akademik ve bilimsel bilgi sunuyor.
- Beceri kazandırıyor. Bunu, üniversitedeki laboratuvar, atölye, stüdyo, bankacılık uygulama ofisi, mahkeme uygulama ofisi, BİSTLAB, sosyopark ofisi ve stajlar ile yapıyor.
- Araştırma yapma ve proje üretme ortamı sunuyor. Bunu, uygulama ve araştırma merkezlerinde bulunmalarını sağlama, finansal destek verme, proje festivaline katılmalarını teşvik etme, kulüğe merkezinde yer tahsis etme ve Teknoloji Transfer Ofisi'nin katkıları yoluyla gerçekleştiriyor.
- Öğrencilere serbest zaman değerlendirme ortamları sunuyor. Bunu, bireysel veya topluluklar yoluyla sosyal organizasyonlar, kültürel etkinlikler, spor faaliyetleri ve sosyal sorumluluk projeleri gibi programlarla destek vererek yapıyor.
- Danışmanlık hizmeti sunuyor.
- Öğrencilere kariyer planlama ve geliştirme hizmeti veriyor. Kariyer merkezi, öğrencileri ve mezunları iş dünyası temsilcileri ile buluşturuyor. Ayrıca, iş fırsatları konusunda bilgilendiriyor.

Rakamlarla TİCARET

- Lisans düzeyinde 29 bölümde 5 bin 627 öğrenci
- Lisansüstü düzeyde 54 yüksek lisans ve 21 doktora programında 2 bin 313 öğrenci
- 245 akademik personel
- 283 idari personel

Yurtdışı varlıkların milli ekonomiye kazandırılmasında yeni dönem

Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne sevk edilen kanun teklifi ile yurtdışında bulunan para, altın, döviz menkul kıymet ve gayrimenkul varlıklarının milli ekonomiye kazandırılmasında yeniden düzenleme yapılıyor. Düzenlemeye göre bu yılın sonuna kadar yurtdışında para, altın, döviz ve menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları şeklinde varlığı bulunanların bunları Türkiye getirmeleri koşuluyla milli ekonomiye kazandırılabilir. Bu yılın sonuna kadar yurtdışında para, altın, döviz ve menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları şeklinde varlığı bulunanların bunları Türkiye getirmeleri koşuluyla milli ekonomiye kazandırılabilir. Bu yılın sonuna kadar yurtdışında para, altın, döviz ve menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları şeklinde varlığı bulunanların bunları Türkiye getirmeleri koşuluyla milli ekonomiye kazandırılabilir.



Osman Arioğlu

bağlı bulunulan vergi dairesine beyan edilmesi ve ödenmesi gerekiyor.

Beyan edip bu varlıklarını yurda getirenler bu varlıklarına serbestçe tasarruf edebilecekler. Şirket olarak beyan edilmesi halinde, dönem kazancına dahil edilmeyecek, ortaklar herhangi bir kâr dağıtım vergilemesine tabi tutulmaksızın bu varlıkları işletmeden çekebilecekler. Gayrimenkul şeklinde beyan edilen varlıklar 2019'un son gününe kadar aynı sermaye olarak da işletmeye konulabilir. Bu takdirde beyan tarihini izleyen onuncu ayın sonuna kadar ticaret siciline tescil edilmesi gerekiyor.

Madde kapsamında beyan edilen ve vergisi ödenen varlıkların beyanının, izleyen üç ayda Türkiye'ye getirilerek banka veya aracı kurumlarındaki hesaplara yatırılması gerekiyor.

Madde kapsamında beyan edilen varlıklar için herhangi bir vergi incelemesi ve tarhiyat yapılmayacağı için gereği olarak maddede yer alıyor.

Madde kapsamında bildirilen ve işletme kayıtlarına alınan varlıkların satışından doğacak zararların da yine işin gereği olarak gelir veya kurumlar vergisi matrahı ile ilişkilendirilmesi gerekiyor. Burada beyanı izleyen ayın sonuna kadar vergi ödenmesi şartı bu varlıkların beyanında mükellefler bakımından yılsonunu bekleme tercihinin neden olabilir. Belki TBMM aşamasında bu düzenleme küçük bir redaksiyon gerektirebilir. Bize göre burada beyan için son günlere kadar beklenmemesi anlamında verginin ödenmesi için de biraz daha süre verilebilir. Burada dikkat çekmek istediğim husus, yurtdışı varlığı Türkiye'ye getirmek için beyan tarihinden itibaren üç ay ek süre verilmesine karşılık, hesaplanan verginin ödenmesinin takip eden ay içerisinde yapılması, biraz bekleme süresini uzatma ihtimaline neden olacaktır bir düzenleme intiba veriyor. Oysa ki önemli olan bu varlıkların beyan edilmesi ve verginin ödeme süresinin de en azından yılsonuna uzatılmasında yarar bulunuyor.

Her şeye rağmen, önceki uygulamayı kaçırmış olan veya vergi oranını yüksek bulduğu için yararlanmayı tercih etmeyenler bakımından önemli bir imkan getirildiğini belirtiriz.

Enerji yatırımlarında Orta Asya fırsatı



Kömür madenleri, termal elektrik santralleri ve petrol rafinerisiyle Kazakistan'ın 'enerji bölgesi' olan Pavlodar eyaleti, aralarında Türkiye'nin de olduğu 70'ten fazla ülke ile ticaret yapıyor. Pavlodar'dan bu ülkelere kömür, alüminyum, elektrik, kimya ve tarım ürünleri ihraç ediliyor.



KAZAKISTAN'ın Pavlodar eyaleti kömür madenleri, termal elektrik santralleri ve petrol rafinerisiyle ülkenin 'enerji bölgesi' olarak biliniyor. Kazakistan'ın kuzeybatısında 126 bin kilometrekarelik alana sahip Pavlodar eyaleti, ülkenin toplam elektrik üretiminin yarısını, toplam kömür üretiminin de yüzde 65'ini karşılıyor. 753 bin nüfuslu eyaletteki petrokimya fabrikaları, termik santralleri ve diğer sanayi tesisleri Ekibastuz, Aksu ve eyalet merkezi Pavlodar kentlerinde yer alıyor.



alüminyum, nikel, kobalt ve diğer değerli metallerin de önemli ölçüde rezervleri bulunuyor. Kömür dahil bölgedeki maden rezervinin 460 milyar dolar değerinde olduğu tahmin ediliyor.

70 ÜLKE İLE TİCARET

Eyaletin ticaret yaptığı 70'ten fazla ülkenin başında Türkiye, Rusya, Ukrayna, Belarus, Almanya, Özbekistan, Kırgızistan, İtalya ve ABD geliyor. Pavlodar'dan bu ülkelere kömür, alüminyum, elektrik, kimya ve tarım ürünleri ihraç ediliyor.

Pavlodar eyaleti Valisi Bulat Bakauov, ülkenin toplam elektrik enerjisinin yarısını ve kömür üretiminin yüzde 65'ini gerçekleştirdiklerini belirterek, "Pavlodar, enerji kaynakları ve tesisleriyle 'enerji ve yalıtım merkezi' adını hak ediyor" dedi.

Üretilen elektrik enerjisinin bin megavattın fazlasını ihraç ettiklerini aktaran Bakauov, Rusya ve Özbekistan'a elektrik sattıklarını söyledi.

Bakauov, eyaletin coğrafi konumunun Rusya ve Çin piyasalarına açılmak için de son derece uygun olduğunu sözlerine ekledi.

Özel ekonomik bölge yatırımcı bekliyor

Eyalet merkezi Pavlodar kentindeki Özel Ekonomik Bölge (ÖEB), yerel ve yabancı yatırımcılar için cazibe merkezi olmayı hedefliyor. Kazakistan'ın eski Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev'in kararıyla 2011'de bin 200 hektarlık alanda kurulan ÖEB, ülkeye milyarlarca dolar yatırım çekiyor.

Yatırımcılara KDV, gelir, gümrük ve diğer vergi kolaylıklarının sağlandığı ÖEB'de, arsalar 25 yıllık süreyle bedelsiz tahsis edilebiliyor.

ÖEB'de kurulan 10 fabrikada, araba yağı, alüminyum, klor, hidroklorik asit, çelik boru ve araç parçalarının yanı sıra diğer



malzemeler üretiliyor. ÖEB Yönetim Kurulu Başkanı Aybek Tursingaliyev, son 8 yılda ÖEB'e 72 milyar tenge (186 milyon dolar) yatırım çektiklerini belirterek, "Kimya, petrokimya ve metalürji alanlarında 10 projeyi hayata geçirdik" dedi. ÖEB'in ancak 400 hektarının kullanıldığını işaret eden Tursingaliyev, kalan 800 hektar alana daha 30 fabrika

kurabileceklerini söyledi.

Tursingaliyev, ÖEB'e Türk firmalarının da ilgi gösterdiğini ifade ederek, "Bir Türk firması da yatırım oldu ve yıl sonuna kadar bölgemizde yılda 30 bin ton kapasiteli alüminyum folyo ve kapı, pencere profil üretimini başlatmak istiyor" diye konuştu.

Türk firmasının yatırım miktarının 6 milyar tenge (15 milyon dolar) üzerinde olduğunu aktaran Tursingaliyev, halihazırda arsa kayıt süreci yapıldığını, daha sonra fabrika kurularak yıl sonunda projenin faaliyete başlayacağını söyledi.

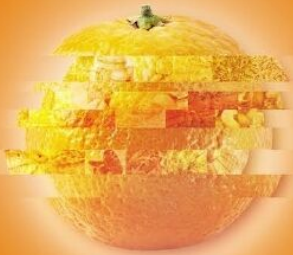
Tursingaliyev, bölgede hammadde, ucuz iş gücü ve lojistik altyapısının olduğunu dikkati çekerek, "Bu nedenle yatırımcılar ÖEB'e yatırım yapmaya davet ediyorum. Avrupa'da üretilen bir ürünün Kazakistan'da üretilmesi durumunda maliyeti yüzde 40 ucuz olacak" dedi.



SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

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



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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanc - Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta: sibel.tayanc@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr

www.ito.org.tr



450 gönüllü turizm elçisi altı noktada göreve hazır

İSTANBUL'un Tarihi Yarmadası'nı ziyaret eden turistlere yardımcı olmak amacıyla Fatih Belediyesi'nin başlattığı Gönüllü Turizm Elçileri Projesi, 10'uncu kez start aldı. Bin 500 öğrencinin başvurduğu projede yazılı ve sözlü mülakatları geçen 450 öğrenci, gönüllü turizm elçisi olarak Sultanahmet, Ayasofya, Yerebatan, Divanyolu, Kapalıçarşı ve Eminönü olmak üzere toplam altı bölgede görev aldı.

MÜZE KART HEDİYE

Sahada bir genel koordinatör ve altı supervisor yer alıyor. 30 günü dolduran turizm elçilerine sertifikaları yanı sıra sembolik cep harçlığı da verilecek. Proje kabul edilen turizm elçilerine bir yıl boyunca kullanabilecekleri müze kart hediye edilecek.

7 EYLÜL'E KADAR

Turizm elçileri saat 10.00-18.00 arası görev yapacak. Çalışma günleri hafta içi ve hafta sonu grupları olarak ikiye ayrılıyor. Yaşları 14-30 arası değişen 450 gönüllü turizm elçisi; İngilizce, Almanca, Arapça, İspanyolca, Fransızca, Rusça, Korece, Japonca ve İtalyanca dillerinde, 7 Eylül'e kadar turistlere yardımcı olacak.

Ayasofya Meydanı'nda düzenlenen törene Fatih Belediye Başkanı Ergün Turan, İl Kültür ve Turizm Müdürü Coşkun Yılmaz, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık ile çok sayıda vatandaş katıldı.



Dolandırıcıya karşı koruyacaklar

Gönüllü turizm elçisi Aysenur Taşdelen, "İngilizce, Korece ve Japonca biliyorum.

Burada özellikle turistlerin dolandırılmasına karşı yardımcı olmaya

çalışıyoruz. Turistleri dolandırmaya çalışan, daha fazla para almaya çalışanlar var. Mümkün

olduğunca onların önüne geçmek ve turiste yardım etmek için buradayız" dedi.

Yapay mini beyin sinirsel aktiviteyi başardı

AYŞE BAŞAK

HAYATIMIZIN, tüm deneyimlerimizin merkezinde beynimiz var. Yaşamsal aktivitemiz beynimiz üzerinden gerçekleşiyor. Beynimizin işleyişine ve gelişimine dair bilgimiz işe yürütülen araştırmaların, yapılan buluşların yoğunluğuna rağmen hâlâ sınırlı düzeyde sayılıyor.

Yapay bir beyin üzerinde araştırma olanakları kısıtlı. Canlı insan beyni üzerinde deney yapılamıyor. Hayvanlar üzerinde yapılan bu türden araştırmaların ise insan beyni üzerinde daima karşılığı olmuyor. Sonuçlar örtüşmeyince, yapılan deneyler, verilen onca emek boşa çıkabiliyor. Son yıllarda gelişen üç boyutlu baskı teknolojisi, beyin üzerine yapılan araştırmalar için bir umut vaat ediyor. Japonya'da üç boyutlu yazıcıdan çıkarılan mini bir yapay beyin, sinirsel aktiviteyi gerçekleştirmeyi başardı. Baskı yoluyla geliştirilen bu türden dokulara 'organoid' adı veriliyor. Beyin dokusuna oldukça benzeyen

bir görüntüye sahip bu 'organoid' mini beyin, beynin işleyişine ilgilili verileri sağlayabiliyor.

Yapay organ, doku çalışmaları dünyada hızla gelişiyor. Bu dokular artık basılabilir hale geldi ama önemli olan vücut ile uyumlu çalışabilir hale gelmeleri. Doğal dokuların taklit edilebilirliği ve işlev gösterilebilirliği... Yapay beyni geliştiren Japon araştırma ekibinden Kyoto Üniversitesi mezunu, Salk Enstitüsü çalışanı Hideya Sakaguchi, geliştirdikleri 'organoid' beynin doğal olarak sinirsel aktiviteyi gerçekleştirebildiğini açıkladı. Peki bu ne anlama geliyor? Beyindeki nöronlar, birbirleriyle ve beden diğer dokularıyla iletişim elektrikli tetiklemelerle kuruyor. Japon bilim insanlarının geliştirdiği yapay beyin dokusu, beynin en temel fonksiyonu olan bu aktiviteyi gerçekleştirebiliyor. Yani sadece dokunun basılabilmiş olmasının ötesine geçip işlevinden söz edilebiliyoruz. Bu noktada bilim kurgu filmlerinde karşılaştığımız bir soru geliyor aklımıza. Yapay doku, bilinçlenebilir mi? Düşünmeye



başlayabilir mi? Araştırmacı

Hideya Sakaguchi bunun bir bedene bağlanmadan, durduğu yerde mümkün olmadığını söylüyor. Yani 'organoid' bir hayvan bedenine nakledilebilir hale gelirse orada bilinç geliştirebilir. Bu noktada ise araştırmacıların karşısına etik sorunlar çıkabilir. Sakaguchi, aktif olarak çalışan nöronlar görmenin kendisini çok heyecanlandığını söylüyor ve daha da önemlisi önce bireysel aktivite gösteren nöronların kendi aralarında ağırlar oluşturarak senkronize aktivite gösterdiğini belirtiyor. Bu senkronize aktivite araştırmanın en heyecan verici tarafı. Yapay beynin hücre aktivitesini ölçmek için yeni teknikler kullanan Sakaguchi ve ekibi, bir araya gelen nöronların tıpkı doğal işleyişte olduğu gibi birbirine bağlandıklarını tespit etti.

İnsan yürüyüşünü analiz eden yapay zeka

Geliştirilen yeni yapay zeka, insanların yürüyüşünü analiz ederek o anki duygularını anlayabiliyor. Chapel Hill ve Maryland Üniversiteleri araştırmacıları, yürüyüş şekillerinden duygularını okuyabilen bir yapay zeka icat etti. Makina, öğrenme metodu ile verilen bir yöntemle geliştirilen yapay zeka, insanların sadece yürüyüşlerine bakarak o an içinde bulundukları ruh halini

anlayabiliyor. 'AI' adını verdikleri yapay zeka, yürüyüş insanların hangi duyguda olduğunu gerçek zamanlı olarak belirleyebildi. Makina öğrenme metodu geliştirilirken üniversite kampüsünde 24 denek tarafından hazırlanan 1384 yürüme videosunun yer aldığı Emotion Walk or EWalk verilerinden faydalandı. Videolarda farklı ruh hallerinde yürüyen

denekler, yapay zeka tarafından analiz edildi. Sistem, duyguları saptamak için kişinin duruşunu, adımların sıklığını, mesafesini, temposunu, ellerin, ayakların, boynun, başın duruşunu inceledi. Bunlara bakan sistem, kişinin başının nasıl durduğuna, boynunun olan açısına bakarak yürüyüş kişinin mutlu mu üzgün mü olduğunu saptayabildi.

Araştırmacılar, deneylerde yüzde 80.07 başarı sağladıklarını duyurdu. Peki insanların yürüyüşlerine göre yapay zeka ile duyguyu saptaması ne işe yarayacak? Araştırmacıların bunun pek çok alanda kullanılabileceğini düşünüyor. Güvenlik bunların başında geliyor. Ayrıca AVM'de hatta mahkemelerde kullanılabileceğini öngörüyorlar.

İşin geleceği lise ile başlarsa!

Dijital çağ ile hızla değişen ve aslında artık gelmiş olan geleceğin dünyası, yaşam boyu öğrenmeyi bir mecburiyet haline getiriyor. Dünyadaki mevcut eğitim sistemlerini en hızlı ve verimli şekilde yeniden yapılandırmanın yolu liseler olacak.

Çok uluslu firmaların başında olan her şey CEO'dan döndü, yaratıcılık ve problem çözmedeki yetenek boşluklarının işe alınmayı zorlaştırdığını ve mevcut işlerin neredeyse yarısının önümüzdeki 20 yıl içinde otomasyonla kaybolacağını söylüyor. Örgün eğitim sonrasında mezunlarda ciddi teknik beceri eksikliği olmasına rağmen empati, sosyal zeka, yaratıcılık, iletişim ve yayılma gibi teknik olmayan, insani becerilerinde asıl derin eksiklikler var. Ayrıca mevcut örgün eğitim sistemimizde değişiklik yapılmazsa 2020'den itibaren iş dünyasının aradığı yetkinliklere sahip mezun sayısında çok büyük bir açık olacak. İşgücünde beklenen bu açığı kapatmanın yolu ne yazık ki kısa dönemli beceri kazandırma kamplarından geçmiyor. Eğitim modelimizde hızla reforma gidilmesi gerekiyor. Farklı düşünmeye başlamalıyız.

Dördüncü sanayi devrimi ile zihinsel olarak rutin veya öngörülebilir herhangi bir şey, ne kadar yoğun olursa olsun, bir tür teknoloji tarafından gerçekleştirilebilir hale gelecek. Dolayısı ile çalışan insanların hangi konularda çalışması gerekeceğini ve onları bu işlere nasıl hazırladığımızı düşünmeliyiz.

MESLEK KİMLİĞİNİN SONU

Küçük çocuklara 'büyüyünce ne olmak istiyorsun?' diye soruyoruz. Lise son sınıf öğrencilerinden yükseköğrenimi keşfetmeden veya deneyimlemeden önce üniversite sınavına girerken ana dallarını



seçmelerini istiyoruz. Bu sorgulama yöntemi ve üniversiteye yerleştirme düşüncesi, bireylerden mevcut mesleklerle dayalı bir gelecek seçmesini ve bu statik vizyonu takip etmesini istiyor. Halbuki yapılan araştırmalara göre bugünün gençleri, tek bir meslede beş farklı sektörde 17'den fazla işe sahip olacaklar. Ve en önemlisi de bu işlerin çoğunun henüz planlanmasını yerini kişisel baskın yetkinlikler ve değişime açıklık alacak.

YENİ İŞ ZİHNİYETİ: ÇEVİKLİK

İşin geleceği kişi başına 15 ya da daha fazla işi içeriyorsa, kendimizi nasıl tanımladığımızı yeniden düşünmeliyiz. Bu, bizleri halen çok önemsemediğimiz dış onaylama (derece, iş unvanı, şirkete bağlılık) ile verilen kimliklerimizden uzaklaştıracak. Ana merkezinde tutku, beceri ve bilginin uygulanmasının olacağı içsel doğrulardan oluşuracağımız kimliklere evrilecek. Hepsinin temelinde insani yetkinlikler olacak. Bu yeni zihniyet, kişinin öğrenme, uyarlanma ve değer yaratma konusundaki kabiliyetlerini gerektirecek. Bu, bilgi birikimlerini depolamaktan, disiplinlerarası bir insan-teknoloji işbirliği anlayışıyla ortaya çıkan bilgi akışında çalışmaya doğru bir kaymayı doğuracak. Bunu bir orkestra yönetmeyi öğrenmekle, tek bir enstrümandaki ustalasmayı öğrenmek arasındaki fark olarak da tanımlayabiliriz.

Öğrenmek ve yaşama adapte olmak için çeviklik gerekecek. Dijital eksiklikimizi kapatığımızda, motivasyonel eksikliklerimiz odaklanmamız gerekecek. Motivasyon, bireyin amacını ve tutkusunu anlaması ile başlar. Tüm bu insani yetkinlikleri liselerden gençlerimize vermemiz ve gelecek planlarını doğru yapmaları için yönlendirmemiz gerekiyor. Şimdi tam zamanı.

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 Ekonomik Topluluğu) nı kurucusu ve baş aktörü
- Genç nüfus yoğunluğu
- Gelişmiş bankacılık ve finans sektörü ile finansmana kolay erişim
- Diğer batı Afrika ülkeleri ile ihracatına ana basamağı
- Türkiye ile Nijerya arasında hedeflenen 2 milyar dolar ticaret hacmi

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stand inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Lagos-İstanbul nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Oda müzaka hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Profesyonel ikli iş görüşmeleri
- Devlet desteklerine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafları
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Ödeme Planı

- Minimum stand alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 2.820 TL/m²
- Ön baskıru bedeli : 5.300 TL
- 1. Ödeme : Katılım bedelinin %50'si (10 Haziran 2019)
- 2. Ödeme : Bakiye bedel (31 Temmuz 2019)
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda miza iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Bankası : TAPİ KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 50614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ile "NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Gülün Gürsoy - Akif Gönüllü - Ruken Ayata Boztaş - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 41 17 - 455 41 19 - 455 45 83 - 455 41 07
GSM : 0533 999 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: gulgun.gursoy@ito.org.tr - akif.gonullu@ito.org.tr, ruken.ayata@ito.org.tr - aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

200 yeni markalı emlakçı geliyor

2019'un ikinci yarısında gayrimenkul danışmanlık şirketleri adeta yatırımcı avına çıkıyor. Yılsonuna kadar 10'a yakın marka 200 yeni franchise açmayı planlıyor. Markaların franchise giriş bedelleri ise 10 bin lira ile 150 bin lira arasında değişiyor.



İşte

girişimcilerde aranan özellikler

- Girişimci bir ruha sahip olmak.
- Pazarlama satış sevmek.
- Kurumsal bir marka altında kendi işinin sahibi olmak ve yönetmek.
- Birçok marka, girişimcilere eğitim ve pazarlamada da destek oluyor. Bu konuda zaman zaman personel desteğinin de sağlandığı şubelerle iletişim hiç kopmuyor.
- Franchise için en önemli konu lokasyon. Lokasyon seçimlerinde de markaların özel formülleri uygulanıyor. Yeni girişimciler için bu konuda markalar tam destek veriyor. Çünkü markalar için şubelerin kapanması en son istenecek konuların başında geliyor.

CEYHUN KUBURLU

GAYRİMENKUL sektörünün büyümesi ve gelişmesi alt sektörleri de harekete geçiriyor. Son 10 yılda Türkiye'de yerli ve yabancı zincirlerin yeni yatırımlarla girişimci sayısını artırdığı sektör, 2019'un ikinci yarısı adeta şube açma rekoru kırarak, 10'a yakın kurumsal markanın bulunduğu sektörde yılsonuna kadar 200'e yakın şube açılacak. Sektörde hizmet veren markaların franchise giriş bedelleri ise 10 bin liradan başlıyor, 150 bin

liraya kadar çıkabiliyor.

BÜYÜMEYE DEVAM

Türkiye'de sektörün son dönemlerde kurumsal bir yapıya seyr ettiğini anlatan sektör temsilcileri, "Türkiye'nin en dinamik sektörlerinden biri olan gayrimenkul sektörü, 200'e yakın alt sektöre canlı tutarak ekonomiyi ciddi katkı sağlıyor. Sektörün geçmişine bakarsak 2000'li yılların başında sektörün gündeminde 100-150 konutluk küçük semt projeleri yoğunlukta idi. Gayrimenkul danışmanlık sektörü, ülkemizde

yeni yeni markalaşmaya ve kurumsallaşmaya başladı. Daha nitelikli, güvenilir ve eğitilmiş uzmanları barındıran markalı danışmanlık ofislerine ihtiyaç her geçen gün artmaya devam ediyor" diye konuşuyor.

5 YILLIK PLANLAR

Sektör temsilcileri, şöyle devam ediyor: "Öncelikle bizim bir emlak ofisinden ziyade bir gayrimenkul danışmanlık şirketi yaratmamızı belirtmek gerek. 5 yıllık franchise bedeli, bölgeden bölgeye değişmekle birlikte 10 bin

liradan başlıyor. Ayrıca ofisin elde etmiş olduğu hizmet bedelleri toplamından yüzde 9 royalti bedeli alınıyor. Bu yüzde 9'luk bedelin yüzde 3'ü ulusal reklam fonu olarak kullanılarak yine ofisler adına harcanıyor. Ofislerin en az 150 metrekare ve 3 bölümlü bir fiziksel alana sahip olması gerekiyor. Yapılacak yatırım maliyeti ise yer, metrekare ve lokasyona göre değişebiliyor. Bizim işimizde devamlılık çok önemli. Bu iş 5 yıldan daha uzun süre yapanların gelirleri hatırı sayılır yükseklığe çıkıyor diyebiliriz."



YENİ KUŞAK ÇİN

Fatih OKTAY

Çin'in tatlı belası: Dev ulusal tasarruflar

Bitmez ve bitmeyecek ABD-Çin çekişmesini bir kenara bırakıp, bu yazıda Çin'in dev ulusal tasarruflarını ele alalım. Tasarruf açığı olan bir ülkenin çocukları olarak bizler için tuhafsa da Çin fazla tasarruftan sıkıntı çeken bir ülke.

Çin'in ulusal tasarruf oranı yüzde 50'ler dolaylarında geziniyor; oran 2008'de yüzde 52 ile tepe yaptıktan sonra, ülke yönetiminin çabalarından etkisiyle günümüzde yüzde 46 dolaylarında inmiş bulunuyor. Yani Çinliler ürettiklerinin yaklaşık yarısını tüketiyorlar, üretimin geri kalan yarısı yatırım yapıyor ve ufak bir kısmı da dış ticaret fazlası yoluyla diğer ülkelere kullanılmaya sunuluyor. Türkiye ile karşılaştırsak, TÜİK'in yeni hesaplama yöntemi ile epey yükselmiş de oran yüzde 25 dolayında bulunuyor; bu da ülkenin yatırım harcamalarını karşılamaya yetmediğinden kronik dış ticaret açığı ile karşı karşıya bulunuyoruz. Bu durum, ürettiğimizden fazla yatırım ve tüketim yaptığımız anlamına geldiğinden, bir döviz sıkıntısıyla dış ticaret dengesi zorunlu olarak dengeye geldiğinde küçölme, bu durumda harcamaları teşvik edip hiçbir şey yokmuş gibi büyümeye çalışırsak da enflasyon kaçınılmaz oluyor.

Çin'in yüksek düzeydeki ulusal tasarrufları, çok büyük hızla büyümesini sağladığı gibi büyük boyutlu yatırımlarla altyapısını dünyanın en iyileri arasına sokmasını, bilim ve teknoloji alanında atılımlar yapmasını, kuskun ve yol gibi girişimlerle dünyadaki konumunu güçlendirmesine sağlıyor. Ama öte yandan bu düzeydeki tasarruflar bir dert ve ülke yönetimi uzun zamandır tasarruf oranını düşürmek için çaba harcıyor.

Tasarrufun dert olması tüketimin tersi olduktan sonra, yüksek tasarruflar düşük tüketim talebi anlamına gelmesinden kaynaklanıyor. Çin'in ekonomik büyümesini, birçok gelişen ülke için olduğu gibi yatırım yapma kapasitesi değil, talep kısıtlıyor;

Çin ekonomisi ürünlerine talep ne hızla artarsa o hızla büyüyebiliyor. Ülkenin ürettiği mal ve hizmetlerin çok büyük bölümü tüketim ve yatırım için içeride kullanılsa da 2008 küresel krizi öncesi dönemde yıllık yüzde 20'ler dolayında artan ihracat hızla büyümeyi destekleyen çok önemli bir talep kaynağı idi. Küresel krizle beraber ihracat Çin

istikrarlı bir şekilde enflasyonun üzerinde asgari ücret artışlarının desteği ile ortalama ücretlerin hızla artmasının sağlanmasında büyük ölçüde bu nedenleydi. 2000'lerin ortalarında ülke insanların çok büyük bölümünün neredeyse hiçbir sosyal güvencesi yokken, günümüzde düzeyi çok yeterli olmasa da nüfusun neredeyse tamamının



ekonomisinin büyümesini destekleyen bir etken olmaktan çıktı. Ülke yönetimi büyümeyi ihracata dayandırmanın risklerinin farkına 1997 Asya Krizi'nde varmış, 2000'lerin ortalarından başlayarak iç tüketimin toplam talep içindeki ağırlığını artırmaya, yani tasarrufların düşürülmesine yönelik politikalar uygulamaya başlamıştı. Gelişmiş ekonomilerde ortalama ücretler pek kumuldamazken Çin'de çalışma yasalarının değiştirilmesi ve

sosyal güvence kapsamına alınmış olması da büyük ölçüde böyle. Ülke yönetimi insanların cebine para girsin ve bunu gelecek ile kaygıları olmadan harcasınlar istiyor. Bir miktar azalsa da çok yüksek olan tasarruf oranı dış ticarete açık vermesi, döviz sıkıntısına girmesine neredeyse olaksız kıldığında, Türkiye'den farklı olarak Çin tüketimi pompalayarak ekonomiyi canlandırabiliyor. Bunun bizim gibi ülkeler için yararı da dev ve giderek büyüyen bir tüketim malları pazarı.



Kilosu 1000 lira

RİZE'nin İkizdere ilçesine bağlı Anzer Yaylası'nda 2300-3000 rakım arasında üretilen ve pek çok hastalığa iyi geldiği için alıcısı bir yıl önceden sıraya giren Anzer balının kilogramı, bu yıl bin liradan satışa sunulacak. Anzer balı üretilebilmek amacıyla her yıl haziran ayı içerisinde yüz aile, yaklaşık 2 bin 500 kovanla güneşlenme oranına göre yaylaya yerleştiriliyor. Hava şartları yıllık bal üretiminde belirleyici olurken, üretim kalitesi ve hava şartlarına uygunluğu dolayısıyla Kafkas ırkı anı tercih ediliyor.

Ayların zarar vermemesi için kovanların kafeslere yerleştirilerek kilitlenen anırlar, hava şartları ve çek

açma çokluğuna göre ağustos ve eylül ayı içerisinde bal sağımı gerçekleştiriliyor. Anzer balı beslenebilmesi için belli miktarda bal ise kovan içerisinde bırakılıyor. Son yıllarda taleplerin yoğunluğu dolayısıyla adeta 'para basan' Anzer balında öncelikle hastalara tanyan kooperatif yönetimi, taleplerin karşılanması için grama satış gerçekleştiriliyor. Anzer Balıköy Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Osman Civelek, 2018'de üretimin düşük olduğunu belirterek, bu yıl hava şartlarının iyi gitmesi dolayısıyla rekoltinin artmasını, yaklaşık 2 bin 500 kovanıdan 2,5 ton bal elde etmeyi bekledikleri söylediler.

Türk gıda sektörü İstanbul'da buluşacak

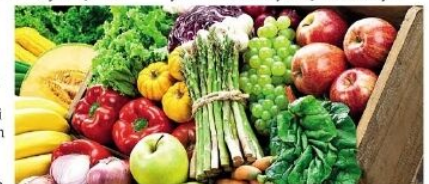
DÜNYA gıda sektörünün yakından takip ettiği CNR Food İstanbul, 4-7 Eylül'de, CNR Ambalaj İstanbul-Gıda İşleme Sistemleri, Paketleme ve Ambalaj Özel Bölümü ile eş zamanlı gerçekleştirilecek. Gıda ve içecek sektöründeki yerli ve milli üretim potansiyelini gözler önüne sererek CNR Food İstanbul'da, yaklaşık 3,5 milyar dolarlık iş hacmine ev sahipliği yapılacak.

Yerli gıda ve içecek firmalarına milli ve yerli üretimin gücünü dünyaya tanıtmalarına ve ihracatlarını artırmalarına destek olacak fuar, hububat ve bakliyat ürünlerinden temel gıda ürünlerine, atıştırmalık ürünlerden alkolik içecek ürünlerine, şekerleme, bisküvi ve unlu mamullerden mağaza ve market ekipmanlarına kadar gıda sektörünün

tüm güçlerini bir araya getirecek.

Fuar, yerli ve yabancı 2 binden fazla markayı aynı çatı altında buluşturacak. Yabancı katılımcılar tarafından da büyük ilgi gören ve dünya fuar takvimlerinde yerini alan CNR Food İstanbul, 80 bin metrekare alanda organize edilecek. Fuarda, yerli ve yabancı 50 bin ziyaretçi hedefleniyor.

Öte yandan, Anadolu mutfak kültürünü tanıtmak amacıyla fuarın ana fuaye alanında gerçekleştirilecek '7 Bölgenin 7 Hüneleri Eli ile Anadolu Lezzetleri' etkinliğinde, Anadolu mutfagının en lezzetli yemekleri, ziyaretçilere görsel şövalle tattırılacak.



İstanbul yeniden sahnede

7-8 yıl önce İstanbul'un nasıl bir şehir olduğunu müzakere eden önemli bir tartışma toplantısına katıldım. Müzakere öncesi bir sunum yapılmış ve İstanbul'un marka bir şehir olması için nelerin yapılması gerektiği üzerine odaklanılmıştı. Sunum kurgusu da tamamen bu fikir üzerine yapılmıştı. Ben de söz alıp özete sunları söylemiştim: 'marka' kavramının içinde 'gelişim' bir anlayış vardır. Yani bir gün marka olan bir unsur bir başka zaman bu özelliğini kaybedebilir. Dolayısıyla İstanbul gibi eşsizliği, kültürel miras zenginliği, ilham vericiliği, kreatifliği, çok kültürlülüğü, doğal güzelliği ve saymakla bitiremeyeceğimiz kendine has özelliklerini bünyesinde taşıyan bir kadim şehir 'marka' kavramı ile yan yana düşünmenin İstanbul'a hakaret sayılacağı anlatılmıştı. Bundan sonra tartışmanın seyrini markadan uzaklaşıp İstanbul'un diğer özelliklerini üzerine yoğunlaşarak devam etmişti.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Şimdi bu mukaddimeyi neden yaptığımızı açıklayamıyoruz. İstanbul, kendi dinamizmini kendi yaratan bir şehir olarak ülkenin önünde gitme özelliğine hatta onu sürüklemeye yeteneğine sahip. Bölgede ve ülkede yaşanan çok boyutlu krizler elbette İstanbul'u da etkiledi ve başta turizm olarak bundan ciddi ölçüde zarar gördü. Bir de üzerinden üçüncü yıl dönümünü yaşadığımız, şehitlerimizi rahmetle andığımız, FETÖ çetesi'nin futursuz bir 15 Temmuz vatan hainliği geçince kriz iyice derinleşti. Turizmin göstergesi sayılan müzelerin ziyaretçi sayısı azaldı. Oteller ve bilyum turistik tesisler bu süreçte ayakta kalmaya mücadelesi verdiler. Kruvaziyer turizmi, İstanbul'a ara verdi.

Şimdi şükürler olsun ki bunların tümü geçti. Müzeler yeni ziyaretçi rekorları kırıyor, oteller ve restoranlar memnun. Dünyanın en eski çarşılarından biri olan Kapalıçarşı esnafının gidişattan yüzleri gülüyor. İstanbul turizmi için önemli olan kruvaziyer turizmi, uzun bir dönem sonunda tekrar canlanıyor. Yine bu şehrin göstergesi kabul edilen kongre turizmi yeniden eski günlerine kavuşuyor. Velhast İstanbul kendi dinamizmini kendi yaratan bir şehir olarak sahnede var olmaya devam ediyor.

Sahnede var oluş nasıl devam edecek? Elbette güven duygusu içinde. Güvenlik ile güven korelasyonunu iyi kurarak. Zira her şey güvenle başlar, onun zedelensesiyle yok olur. Bu anlamda dünyada İstanbul'a güven artışı yükseliyor. Bunun ekonomiyeye etkisi aynı oranda artıyor. Yatırımcının ve dolayısıyla çalışanın gözü yeniden İstanbul'a yöneliyor. Yabancılar İstanbul'dan gayrimenkul edinme işini canlandırıyor. Yakın coğrafyamızda problem yaşayan ülkelerdeki birçok insan, İstanbul'da ikinci bir ev açarak aile yaşantısını güven içinde buradan destekliyor.

Diğer taraftan İstanbul'da sağlık turizmi müthiş canlanıyor. Çünkü doktor kalitesi ve teknik altyapımız çok iyi bir noktada. Hizmet kalitemiz Avrupa ülkeleri ile yarışır durumda. Fiyatlarımız ise onlara göre çok makul noktada. Hem üniversite hastanelerimiz hem de Sağlık Bakanlığı'nun hastaneleri yurtdışından gelen hastalara cazip özel programlar uyguluyor. Sağlık turizmi yapan profesyonel kuruluşlar iyice tecrübe kazandılar ve aracılık işini kusursuz yaparak memnuniyeti artırıyorlar.

Afrika'dan bile çok sayıda hasta akışı var. Bir başka husus; yabancı öğrenci sayısının yeniden bir trend yakalaması. İstanbul'da 60'a yaklaşan üniversite sayısı ve hem bölüm hem de fiyat açısından farklı seçeneklerin mevcut olması pazar payımızı artıran önemli bir unsur. Lisans eğitiminin yanında lisansüstü eğitimin de büyük bir çeşitlilik sunması cazibeyi artırıyor. Devlet üniversitelerinde de çok sayıda yabancı öğrenci bulunuyor. YTB'nin Türkiye bursları bu ilgiyi artıran önemli bir unsur oldu. Maarif Vakfı'nın okullarından mezuniyetlerin başlaması da mezun öğrencilerin yönlendirilmesi ile özellikle İstanbul'a ilgiyi artırıyor.

Her şey güllük güllünlük değil şüphesiz. Ama İstanbul'un göstergeleri yeniden iyiyeye doğru gidiyor. Bu şehrin cazibesini artırmaya yönelik de artı bir değer kazandırarak ve hareketlendirerek. Fethin ruhu İstanbul'da yaşamaya devam edecek.

Rusya ile ticareti
25,7 milyar dolar düzeyinde olan Türkiye, Rusya'nın Yekaterinburg kentinde düzenlenen INNOPROM Uluslararası Sanayi Fuarı ile iki ülkenin ticari ilişkilerine yeni bir sayfa açmak için adım attı. Fuar vesilesiyle ikili iş anlaşmalarına imzalanırken, Türkiye fuara 43 stant ile partner ülke olarak katıldı.



INNOPROM kapsamında düzenlenen oturumda İTO Başkanı Şekib Avdagic, genelde Rusya Federasyonu özelinde ise Yekaterinburg Bölgesi ile karşılıklı ticaretin geliştirilmesi için başta lojistik olmak üzere önerilerini paylaştı.

Kıymetli taşlar için anlaşma

Fuar kapsamında ikili anlaşmalar da imzalandı. Bunlardan biri de İstanbul Ticaret Odası'nın, Yakutistan bölgesindeki Kanglasy Sanayi Bölgesi yetkilileri ile imzaladığı anlaşma oldu. Bu anlaşma ile değerli taş ticaretinin artırılması hedefleniyor.

Rusya ile ticarete 'INNOPROM' dopingi

TÜRKİYE ile Rusya arasındaki ticaret hacmi, 2018'de bir önceki yıla göre 15 kat artarak 25,7 milyar dolara ulaştı. İki ülke arasındaki karşılıklı yatırımlar ise geçtiğimiz yıl 12 milyar doları buldu. Türkiye ve Rusya, bu ticaret hacmini daha da artırmak için Rusya'nın Yekaterinburg kentinde düzenlenen INNOPROM Uluslararası Sanayi Fuarı ile adım attı. Türkiye, partner ülke olduğu fuara bu yıl 43 stant ile katılırken, fuar kapsamında iki ülke arasında ticari işbirliği anlaşmaları da imzalandı.

600 FİRMA

Rusya'nın sanayi kenti olarak bilinen Yekaterinburg'da 10 yıldır düzenlenen fuara, bu yıl 20 ülkeden 600 firma iştirak etti. Türkiye ise bu yıl fuara 25 firma, 7 kalmakla ajansı, 12 birlik ile toplam 43 stantta dahil oldu. Geçtiğimiz yıl 45 bin kişinin ziyaret ettiği fuarda bu yıl dijital üretim, sinai yenilikçilik, üretimin yeni malzemeleri, sinai robotikler, savunma sanayi alanında çeşitlendirme, sinai lojistik, radyo elektronik sanayi, kimya sanayi gibi alanlarda oturumlar düzenlendi.

SANAYİ FORUMU

Bu yıl 'Dijital Üretim: Entegre Çözümler' temasıyla gerçekleşen fuarın odak alanları ise metal işleme, sinai otomasyon, katmanlı imalat, makina, parça imalatıyla elektrik ve elektronik teknolojileri oldu. Dört gün süren etkinlikte, Türkiye ile Rusya arasında sanayi alanındaki işbirliği ve yatırım fırsatları ele alındı. Fuarda, Türkiye'nin önde gelen şirketleri, sanayi teknolojileri ve çözümlerine yönelik çalışmalarını tanıttı. Fuara Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı Ankara, Doğu Marmara, Mevlana, Orta Karadeniz, Trakya, Zafer ve Bursa-Eskişehir-Bilecik (BEBKA) kalkınma ajansları da katılarak, bölgelerindeki yatırım ortamı ve yatırımcılara sunulan devlet destekleri hakkında bilgi verdi.

HAYRANLIK UYANDIRICI

Fuarın açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagic, Türkiye'nin bağımsızlığına kavuşma sürecinde Rusya'nın desteğini dile



INNOPROM 2019 kapsamında Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) tarafından düzenlenen Türkiye-Rusya Sanayi Forumu; Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Rusya Sanayi ve Ticaret Bakanı Denis Manturov, Rusya Federasyonu'na bağlı Tataristan Özerk Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Rüstəm Miñnihanov, Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagic, İTO Başkan Yardımcısı Dursun Topcu ve Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş ile DEİK Türkiye-Rusya İş Konseyi Başkanı Tuncay Özkan'ın katılımıyla gerçekleşti.

getirdi. Avdagic, "Rus dostlarımız, o yıllarda yeni kuracağımız tekstil fabrikaları için o zamanlar çok kıymetli olan 10,5 milyon dolar kredi tahsis ettiler" dedi. Avdagic, şunları söyledi: "Rusya Federasyonu'nun Sverdlovsk bölgesi sanayi ve yatırım potansiyeliyle hayranlık uyandırıyor. Tek başına 6,9 milyar dolar ihracat, 3,7 milyar dolar ithalat gerçekleştiren Sverdlovsk bölgesinin Türkiye'ye ihracatı 182 milyon dolar. Türkiye'den ithalatı 19,6 milyon dolar. Özellikle 15 yılda ikili ilişkilerde kat edilen mesafe, geleceğimiz adına çok önemli bir göstergedir. Hâlihazırda enerji, turizm, bilim, teknoloji, akıllı şehir, deniz taşımacılığı, kültür, sağlık, ilaç ve tarım gibi alanlarda devam eden işbirliklerimiz mevcut. Güneş enerjisi, yeşil enerji, bilişim teknolojileri de işbirliğimiz geliştirilebileceğimiz diğer alanlar."

Serbest vize ekonomik hedefe ulaşmayı kolaylaştırır

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, "Serbest vize rejiminin tekrar yürürlüğe sokulabilmesi ekonomik, sosyal, kültürel ilişkilerimizin daha fazla ivme kazanmasına sebep olacak, hedeflerimize ulaşmamızı kolaylaştıracak" dedi. Varank, şunları kaydetti: "Türkiye, bölgesel işbirlikleri ve STA'ları ile yatırımcıya verimli ortam sunuyor. Sağlanan teşvikler, ülkemizi doğrudan yabancı yatırımcılar

için cazip haline getiriyor. Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde 17 sıra yukarı çıkarak, rekor kırıldı. Avrupa, Asya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da 1,7 milyar müşteriye ve milli hasıla miktarları 27 trilyon dolarlık pazara erişim imkanı sunuyoruz. Bu imkanlardan faydalanın. Rusya'nın bölgeleriyle de ekonomik ve kültürel ilişkilerimizi geliştirmek istiyoruz."

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Satış küpü

Kitap, pazarlama stratejilerinin gerektirdiği etkili satış tekniklerini ve birbirleriyle ilişkilerini öğrenmek isteyenler için yazıldı. Kitapta anlatılan tekniklere ait orijinal örneklerin yanı sıra Türkiye'den örnekler



de veriliyor. Yazar, "Kitabı işyerinde masanızın üstünde bulundurun, seçtiğiniz bölümün altını çizerek okuyun ve müşterileriniz üzerinde uygulayın" diyor. Kürşat Tuncel / Ceres Yayınları

Aile şirketlerinde kurumsallaşma

Cumhuriyetin ilk yıllarının büyük girişimci ve sanayicisi olan Nuri Demirağ'ın torunu Adnan Nur Baykal, bir ülkede ne kadar çok şirket varsa, o kadar çok girişimci ve yönetici yetişimi belirliyor. Bu şirketlerin içinde de en kolay



kurulların olduğu şirketlerin aldığını söyleyen yazar, dünyada kurulan şirketlerin yüzde 80'i aile şirketleri olduğu için aile şirketlerinin çok önemli olduğunu vurguluyor. Adnan Nur Baykal / Humanist Kitap Yayıncılık

'Geleceğin antikaları' Hünkar Kasrı'nda



BARİŞ CABACI

İSTANBUL Ticaret Odası kültürel mirasımıza sahip çıkmaya devam ediyor. İki haftada bir yeni bir sergi ile sanatseverlerle buluşan Yeni Cami Hünkar Kasrı, bu sefer kaplarını, çini sanatçısı Sevgi Vardarlı İnal'ın birbirinden değerli eserlerinden oluşan 'Geleceğin Antikaları' sergisi için açtı. Serginin açılışı İTO

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Meclis Üyeleri ve sanatseverlerin katılımıyla gerçekleşti.

27 TEMMUZ'A KADAR AÇIK

İnal'ın birbirinden değerli çini süslemelerinden oluşan sergide, iç mimari çini süslemelerinden takılara kadar birçok eser meraklıların beğenisine sunuluyor. Osmanlı tarihinden günümüze kalan



en değerli miraslardan biri olan çini sanatını konu alan 'Geleceğin Antikaları' sergisi, 27 Temmuz'ta tarihinin kadar ziyaretçilerini ağırlayacak.

15
TEMMUZ

BİR OLDUK DUR DEDİK!

BİR OLUNCA GÜÇLÜ, BİR OLUNCA MİLLETİZ

*15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nde
aziz şehitlerimizi saygıyla anıyoruz.*

ŞEKİB AVDAGIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 486

| ito.org.tr

| [in](#) [t](#) [w](#) [f](#) [@](#) [/itokurumsal](#)