



Cumhuriyetimizin 96. YIL GURURU

Cumhuriyetimizin kuruluşunun 96. yılı coşkuyla kutlandı. Beştepe Millet Kongre ve Kültür Merkezi'ndeki Cumhuriyet Bayramı Kabul Töreni'nde tebrikleri kabul eden Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, katılımcılara hitap etti.

BİRLİK OLDUKÇA BİZİ DURDURAMAZLAR

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, kabul törenindeki konuşmasında "Bir olmaya, dir olmaya, kardeş olmaya, hep birlikte Türkiye olmaya, hep birlikte attıkça Allah'ın izniyle bizi hiçbir engel, hiçbir güç durduramaz" dedi. Erdoğan, bu anlayışla Cumhuriyetin 100'üncü yıldönümü olan 2023 için çok önemli hedefler belirlediklerine işaret etti.



Törende yer alan İTO Başkanı Şekib Avdağ; Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, TBMM Başkanı Mustafa Şentop ve İçişleri Bakanı Süleyman Soylu ile de bir araya geldi, tebriklerini sundu.



İşsizlikle mücadelede yeni manevra alanı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, üç kamu bankasının devreye aldığı istihdam odaklı kredi paketinin işsizlikle mücadelede önemli bir manevra alanı açacağını belirtti. Avdağ, kurumsal

ticari kredilerde faizlerin rating oranlarına göre yüzde 11 ile yüzde 13.50 arasında uygulanacak olmasının da iş dünyasının en önemli beklentilerinden biri olduğunu kaydetti. ■ 18'de



İSTANBUL TİCARET ODASI

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

Ş. Oktay



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



ito.org.tr

1 KASIM 2019 YIL: 61 SAYI: 3082

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

2020 desteklerinde aslan payı Ar-Ge'nin

Rekabet gücünü yüksek teknolojiyi üretim ile artırmak için 2020 bütçesinde reel sektöre 44.5 milyar liralık destek ödeneği ayrıldı. Bunun 5.5 milyar lirası Ar-Ge harcamaları için kullanılacak.

İNOVASYONLA DÖNÜŞÜM

Küresel değer zincirinden daha fazla pay alınması için üretim ve ihracatçının niteliğinin değiştirilmesi hedefleniyor. Bunun için inovasyon çalışmaları artırılarak katma değere dönüştürülecek. Bu şekilde yüksek teknoloji bağlamında yeniliğe dayalı bir ekosistem oluşturulacak.



Ali Kemal ÖRSÜN

ÖDENEKLER SIRLANDI

Şirketlerin finansmana erişimini kolaylaştırmak için yeni yıl bütçesinde ödenekler de artırıldı. Hedeflenen dönüşüm için kolay finansman olanakları da bir bir sıralandı. Bunlar arasında tarımsal destek programları, KGF, Kalkınma Bankası, Eximbank ve Halkbank da bulunuyor. ■ 9'da



İşte yeni yılın finansman olanakları:

- İhracatçı için 3.8 milyar lira
- Esnafta kredide faiz desteği
- Genç girişimcilere destek
- KOBİ'lere 1.4 milyar lira
- KGF'ye 5 milyar lira
- Eximbank'a ihracatçıları için 750 milyon lira

Riske karşı 'alacak sigortası' kalkanı

KOBİ'ler, alacaklarını tahsil edemeyen kaynaklanan sorunlarını çözmek için artık önemli bir araca sahip. 'Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası' yaptıran şirketler, tahsil edemediği alacağının önemli bir kısmını sigortadan alabiliyor. **Sümeyra Yarış Topal ■ 3**

TİCARET'in kendi mezuunu ilk doğenti

Seda Bağdadi Kalkan, 2008'de birinlikle mezuun olduğu İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde bugün doğent unvanıyla ders veriyor. İstatistikte başarılı bir akademisyen olan Kalkan, TİCARET'in de kendi mezuunu ilk doğenti oldu. **Selahattin Nizam ■ 14**



Seda BAĞDADI KALKAN

GİRİŞİMCİNİN AJANDASI



Uluslararası proje ve müşavirlik paneli

İstanbul Ticaret Odası, üyelerini, uluslararası alanda proje ve müşavirlik konularında bilgilendirmek amacıyla 15 Kasım'da 'Uluslararası Projelerde; Proje ve Müşavirlik Paneli' organize edecek. ■ 12

e-ticarette kargolama İTO'da anlatılacak

e-ticarette kargolama ve hukuki süreçler, İTO'daki seminerde anlatılacak. Seminer, 11 Kasım 2019'da İTO'nun Meclis Salonu'nda saat 09.30'da başlayıp, 16.30'da sona erecek. ■ 12

Turizm rüzgarı yatırım iştahını kabarttı



Bu yıl turizm hedeflerinin aşılması ve 2023 yılı için çıkan yatırım iştahını, turizmcilerin yatırım iştahını artırdı. 2023'e kadar yaklaşık 500 bin ilave yatak kapasitesinin daha devreye girmesi bekleniyor. Planlanan yatırımlar, konaklama kapasitesinde yüzde 33'lük bir artışa tekabül ediyor. **Serif Kılıçlı ■ 8**



İTO'da futbol turnuvası heyecanı

Her yıl geleneksel olarak düzenlenen İstanbul Ticaret Odası Futbol

Turnuvası, bu yıl altıncı kez organize ediliyor. Altı takım arasında düzenlenen

müsabakaların ilk haftasına yoğun ilgi vardı. **Yahya Gül ■ 13'te**

Hem şifa hem geçim kaynağı

Tüketimi yaygınlaşan kuşburnu, birçok allenin geçim kaynağı haline geldi. Aynı zamanda şifa kaynağı da olan kuşburnu, desteklerle ihraç da ediliyor. **Şilan Yılmaz ■ 13'te**



Winglobal'de yalın kanvas eğitimi

BTM'deki, ikinci dönem Winglobal projesinde, 'Küresel Doğan Startuplar İçin Yalın Kanvas Geliştirme' eğitimi verildi. ■ 2'de

PARETO İLKESİ

'Önemli az' yasası 80/20 nasıl etkin çalışır?



Inovasyon zirvesinde projelerini anlattılar

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, 23-24 Ekim tarihleri arasında Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde düzenlenen 4. MMG Ar-Ge Inovasyon

Zirvesi ve Sergisi'ne katıldı. Etkinlik kapsamında BTM standında girişimci adayları ve melek yatırımcılar ile görüşmeler

gerçekleştirildi. BTM ile zirveye katılan Pera Labs, Turing's Cube, 3D DigiMe ve Flightmax girişimleri de projelerini katılımcılara anlatma fırsatı buldu.

İtalyan iktisatçı Pareto'nun ortaya koyduğu 80/20 kuralı; zaman yönetimi, şirket hedefleri, verimlilik, doğru müşteri kitlesini ve riskleri belirleme gibi birçok alanda uygulanabilir. Peki, girişimciler 80/20 kuralını hayatlarına nasıl entegre etmeli?

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

İTALYAN iktisatçı ve sosyolog Vilfred Pareto, 19. yüzyılda İngiltere'nin servet ve gelir dağılımını incelerken, ülkenin servetinin yüzde 80'inin, nüfusun yüzde 20'si tarafından sağlandığını gördü. Daha sonra kendi ülkesi İtalya da dahil olmak üzere diğer ülkelerdeki araştırmalar sonucunda benzer bir dağılım olduğunu gözlemledi. Fakat bunu açıklamada başarısız oldu.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında George K. Zipf ve Joseph Moses Juran gibi ekonomistler tarafından bu kural yeniden canlandırıldı ve Pareto anısına bu ilkeye onun ismi verildi. 80/20 kuralı; kişisel hayatın dışında zaman yönetimi, şirket hedefleri, verimlilik, doğru müşteri kitlesini belirleme, önemli risk ve problemleri tespit etme gibi birçok

alanda uygulanabilir. Peki, girişimciler 80/20 kuralını hayatlarına nasıl entegre etmeli?

ZAMAN YÖNETİMİ

Yeni bir fikir üzerinde çalışan girişimci iseniz ilk başta birçok işi tek başına yapmak zorunda kalabilirsiniz. Kazancınızın yüzde 80'ini, müşterilerinizin sadece yüzde 20'si oluşturduğundan dolayı müşteri bulmanız oldukça önemli. Hem müşteri portföyü oluşturmak hem de tüm işleri yapabilmek için zaman yönetimine ihtiyacınız olacak. İşlerinizi hallederken hepsini bitirmeye odaklanmak yerine belirli bir süre içerisinde yapabildiğiniz kadarını yapın. Bu şekilde işlerinizin yüzde 80 kadarıyla bittiğini fark edeceksiniz.

MÜŞTERİ KİTLESİ

80/20 kuralı ile doğru müşteri kitlenizi

oluşturabilirsiniz. Kazancınızın yüzde 80'i, müşterilerinizin sadece yüzde 20'si tarafından sağlanır. Bu yüzden müşterilerinizin taleplerine göre hizmet ve ürünlerinizi geliştirerek gelirinizi artırabilirsiniz. Bu kitleye odaklanarak, gelirinizi yükseltmenin yanında müşteri kitlenizin genişlemesini ve rekabet gücünüzün artmasını sağlar.

HEDEF BELİRLEME

Fikrinizin gelişmesi için doğru hedefleri belirlerken bu kuralı kullanabilirsiniz. Sizi yüzde 80 oranında büyütecek hedefler, tüm hedeflerinizin sadece yüzde 20'sini oluşturur. Bu kural ile hedefleriniz arasında en önemli olanları belirleyerek bir öncelik oluşturabilirsiniz. Böylece hedefler arasında zorlanmadan başarı mirdivenlerini daha hızlı tırmanabilirsiniz.



Sizin hediyeleriniz...
Hatırlanacak bir anı yaratmak için.

Size özel ürün ve tasarım hizmetlerimiz ile yerli çözüm ortağınız olarak yanı başınızdayız.



İletişim:

kurumsal@decorium.com.tr

+90 530 762 06 75
+90 533 144 70 96
+90 530 762 06 76

İstoç Showroom
Mahmutbey Mah. İstoç Toptancılar Çarşısı
51. Yol Sk. Öksüzöğulları Plaza E-1 Blok No:5
K 7/72 Güneşli Bağcılar İstanbul Türkiye

Fabrika
Ramazanoğlu Mh. Mimar Sinan Cd. Yetkin Sk.
No:6 Pendik İstanbul Türkiye

www.decorium.com.tr
@ f /mydecorium



14-17 Kasım 2019
Hall 5 / C 04
İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy



ambiente

7-11 Şubat 2020
Hall 4.1 / Stand E 35
Messe, Frankfurt

Riskleri kontrol altına alın

Riskleri ve problemleri öncelik sırasına göre kontrol altına almaya çalışın. En çok sorun çıkaran ve risk

bulunan noktalara odaklanarak onları çözmeye uğraşın. Bu sorunları çözdüğünüzde

karşılaşacağınız problemlerin ve risklerin yüzde 80'inden kurtulmuş olacaksınız.

Yalın kanvas geliştirme eğitimi

İstanbul Kalkınma Ajansı desteği ile yürütülen Winglobal projesinin ikinci dönem eğitimleri başladı. Eğitmen Mine Dedekoca, 23 Ekim

tarihinde BTM Fulya Yerleşkesi'nde girişimcilerle buluşarak, 'Küresel Doğan Startuplar İçin Yalın Kanvas Geliştirme' eğitimi

verdi. Girişimcileri dinleyerek eğitime başlayan Mine Dedekoca, yalın kanvas geliştirme hakkında bilgiler aktardı.



'Geleceğin akıllı çeliği' halka arz yolunda

TÜRKİYE'de vasıflı çelik sektörünün önde gelen markalarından biri olan Yükselen Çelik'in halka arzında geri sayım başladı. Marka, yüzde 42'lik sermaye artırımını yoluyla paylarının yüzde 29,58'ini halka arz etmek üzere 7-8 Kasım 2019 tarihlerinde talep toplayacak. Yükselen Çelik'in, halka arz fiyatı pay başına 5.40 TL olarak

belirlendi. Gedik Yatırım liderliğinde toplam 27 üyeden oluşan bir konsorsiyum bu halka arz aracılık ediyor. Yükselen Çelik, katma değeri yüksek özel çelikler grubunda 43 yıldır servis merkezi ve çelik tasarımcısı olarak faaliyet gösteriyor. İki yılda gerçekleştirdiği yüzde 135'lik ciro büyümesiyle dikkat çeken marka, halka arzla birlikte

işletme sermayesini kuvvetlendirerek küresel bir marka olma yolunda ilerleme hedefinde. Yükselen Çelik'in ürünleri, dış implantların kalıbından beyaz eşya, ağır sanayiden mutfak ekipmanlarına, savunma sanayinden kalıp sektörüne, iletişim gereçlerinden ulaşım araçlarına kadar çok geniş bir yelpazede kullanılıyor.



YENİ EKONOMİ

Doç. Dr. Nurullah Gür

Büyük ihrac pazarlarında ortak hareket etmek

ABD ve Çin, 2018'de toplam 5.06 trilyon dolarlık ithalat yapmış. Türkiye'nin bu iki ülkeye gerçekleştirdiği toplam ihracat 11.2 milyar dolar civarında. Bu iki pazardan aldığımız pay, Türkiye'nin küresel ekonomiden aldığı payın çok altında. Bu rakamlar Türkiye'nin ne mevcut kapasitesini ne de potansiyelini yansıtmıyor.

Türkiye, her iki pazardan aldığı payı artırmak için agresif ama bir o kadar da akılcı hamleler yapmalı. Ateşli bir ticaret savaşının içinde olan bu iki büyük ekonomiden birini seçme lüksümüz yok. ABD, ürün çeşitliliği ve toplam miktar bakımından dünyanın en fazla ithal tüketim yapan ülkesi. Diğer taraftan, küresel ekonominin ağırlık merkezi Asya'ya, özellikle de Çin'e kayıyor. Çin artık sadece küresel üretim fabrikası değil, aynı zamanda hızla yükselen orta sınıfla birlikte dünyanın en hızlı büyüyen tüketim noktası konumunda.

Her iki pazardan daha fazla pay almak için farklı strateji ve politikaları izlememiz gerekiyor. ABD'nin bütün büyük eyaletlerine ürünlerimizi sorunsuz ve hızlı bir şekilde dağıtmamız için büyük bir lojistik merkezine ihtiyacımız var. Öte yandan Amerikalı tüketicilerin dikkatini çekmemiz için Walmart, Target ve Amazon gibi satış noktalarında ürünlerimizin yer alması gerekiyor.

Çin pazarına giriş ise devlet kontrolünde. Çin hükümetinin ilgili pazara ithal ürünlerin ve yabancı şirketlerin girmesi için öncelikle yeşil ışık yakması gerekiyor. Çin, ilgili sektör ve ürün grubunu dışa açtığı anda, ithalat yapabileceği ülkelerdeki şirketlerin kendi standartlarına uygun olup olmadığının dair kontroller gerçekleştirebiliyor. Bu uygulama özellikle gıda ve tarım ürünlerinde daha fazla görülüyor. Dolayısıyla Çin pazarına girmek, sadece cevval ihracatçı şirketlerin çabalarına değil, yoğun bir ticaret diplomasisine de ihtiyaç duyuyor.

Her iki pazara giriş için anahtar faktör ise ölçek ekonomisi. Ürünlerimizi kaliteden taviz vermeden büyük miktarlarda istikrarlı bir şekilde pazara sunabilmemiz gerekiyor. Bundan dolayı da ABD ve Çin pazarlarına girecek şirketlerin kendilerine zarar verecek tarzda yıkıcı bir rekabete girmektense ortak yatırım, üretim ve dağıtım yapmanın yollarını aramaları gerekiyor. Ölçek ekonomisinden yararlanarak maliyetleri, fiyatları ve üretim miktarını makul seviyelere çekmeliyiz. Ortak hareket etmek, ürün standardizasyonu için de önemli. Örneğin, Çin pazarında tek bir Türk şirketinin yanlış hareketi, o sektördeki tüm ihracatçı şirketlerimizi negatif etkileyebilir.

Ortak hamleler; ürün çeşitliliğini ve kalitesini artırıcı Ar-Ge yatırımları açısından da değerli. İleride patente ve inovasyona dönüşebilecek Ar-Ge harcamaları için ciddi emek, zaman ve para ayırmak gerekiyor. Bu efor, büyük pazarlara girmeyi hedefleyen KOBİ'ler için şirketlerin tek başlarına ağırlık taşıyabilecekleri bir şey değil. O yüzden de birçok şirketimiz kendi ölçeğinde Ar-Ge yaptıklarını düşünürler de maalesef bu faaliyetleri inovasyona dönüştürüyor. Dünya Bankası İşletme Anketi sonuçlarına göre, şirketlerimizin yüzde 64'ü Ar-Ge faaliyeti yürüttüklerini beyan ederken, yeni ürün veya hizmet geliştirilenlerin oranı yüzde 6.5.

Sonuç olarak, ABD ve Çin pazarlarına daha fazla ihracat yapmak için şirketlerimizin Ar-Ge'den yatırım, pazarlamadan dağıtım kadar birçok alanda ortak faaliyetlerde bulunması gerekiyor. Bu kapsamda kamunun, şirketlerin ortak hareket etmelerini teşvik etmesi ve şirketler arasında koordinasyonu sağlaması da kritik öneme sahip.

TİCARİ RİSKLERE KARŞI 'alacak sigortası' kalkanı

Geri ödeme ne zaman?

KOBİ'ler muhtemel zararlarının ne zaman tazmin edileceğini merak ediyor. Sisteme göre, herhangi bir zarar karşısında vade dolduktan 3 ay sonra KOBİ'ler alacaklarını tazmin edebilecek.

KOBİ'ler, alacaklarını tahsil edememekten kaynaklanan sorunlarını çözmek için artık önemli bir araca sahip. 'Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası' yaptırarak, tahsil edemediği alacağının önemli bir kısmını sigortadan alabiliyor.



Devlet devreye giriyor

Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nda devletin desteği, 'Olağan Dışı Riskler Yönetim Merkezi' altında sağlanıyor. Bu havuz, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın görevlendirmesiyle Halk Sigorta tarafından yönetiliyor. Eğer sigorta havuzunda yeterli birikim olmazsa devreye devlet giriyor ve KOBİ'nin zararını hiçbir işleme gerek kalmaksızın devlet tarafından karşılanıyor.

Hangi satışlar sigorta kapsamında olacak?

- Faturaları Türk Lirası cinsinden kesilen satışlar
- Peşin, kredi kartlı, bankanın teminatı olmayan satışlar
- Kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler, odalar ve borsalar, meslek birlikleri, dernekler, vakıflar, kamu kurum ve kuruluşları haricindeki alıcılara yapılan satışlar

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'de şirketlerin yüzde 99'unu oluşturan KOBİ'ler, üretim yetkinliklerine rağmen özellikle alacak tahsilatında önemli sıkıntılar yaşıyor. Satışın malın ödemesini almayan KOBİ'ler ise çok büyük sorunlarla karşı karşıya kalıyor.

GEÇEN YIL BAŞLADI

Bu problemin çözümü için Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 2018'de yürürlüğe konulan 'Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası', alacağın tahsil edemeyen şirketleri rahatlatmak.

Yıllık net satış hasılatı 25 milyon TL'ye kadar olan şirketlerin faydalanabileceği sigorta ile KOBİ'ler tahsil edemedikleri alacaklarını, risk değerlendirmesi sonucunda ortaya çıkan skora göre teminat tutarının yüzde 90'ına kadar geri alabiliyor.

SİSTEMDE ÖN ŞART

KOBİ'ler en büyük sıkıntıyı vadeli alacaklarında yaşıyorlar. Kimi zaman uzun vade ile şirketlere verilen çekler karşılıksız çıkabiliyor. Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ise KOBİ'lerin bu mağduriyetini en aza indirmeyi hedefliyor.

Yaptığı ticarete, alacaklarını tahsil etme endişesi yaşayan ve bundan doğabilecek zarar teminat altına almak isteyen bir KOBİ, sigorta şirketleri aracılığıyla Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'na başvuruda bulunuyor. Sistemden faydalanmanın ön şartı ise KOBİ'nin yıllık net satış hasılatının en fazla 25 milyon TL olması.

BORÇ ÖDEME KABİLİYETİ

KOBİ'lerin sigorta şirketlerinin kapısını çaldıktan sonra, sigorta şirketine öncelikle yıllık vadeli satış cirosunu ve azami vade bilgisini beyan etmesi gerekiyor.

Örneğin herhangi bir KOBİ, 12 milyon TL tutarındaki 120 günlük vadeli satış için 40 firma ile anlaşmıştı bildiriyor. Sigorta şirketi yapılan toplam vadeli satışların yüzde 50'sine tekabül eden miktarı baz alıyor. Daha sonra yüzde 50'ye denk gelen 6 milyon TL lik cironun hangi şirketlere fatura edildiğinin bilgisi KOBİ'den isteniyor. KOBİ, bu şirketlerin bilgisini büyüktün küçüğe doğru gırdığından elinde 40 firmanın 10'u kalıyor. Kendisine 10 firmanın bilgisi ulaşan sigorta şirketi bu firmaları araştırıyor. Ardından onları borç ödeme kabiliyetine göre 1'den 6'ya kadar derecelendiriyor. Borç ödeme kabiliyeti en yüksek olan firmaları 1 puan verirken, en az olana 5 puan, borcunu asla ödemediyse firmaya da 6 puan veriliyor. 6 puanlı firmadan alınacak tutar için sigorta şirketi sigortalama işlemi yapıyor.

FARKLI PARAMETRELER

Sigorta şirketi, vadeli yapılan satış cirosu ve azami vadeye göre KOBİ'ye, sigorta için ödemesi gereken primi bildiriyor. Bu bildirimde, alacağın ne kadarmın sigorta üzerinden ödenebileceği de belirtiliyor. KOBİ'nin bu sigortayı yaptırmak için ödeyeceği prim tutan ve herhangi bir zarar karşısında kendisine ödenecek tazminat tutarı değişiyor. Bu farklılıkta; azami vade, toplam vadeli satış cirosu ve KOBİ'nin faaliyet gösterdiği sektör etkili oluyor.

VADEDE SINIR 360 GÜN

Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası, vadesi en fazla 360 gün olan alacaklar için yapıyor. Örneğin KOBİ birinci risk grubundaki bulunan bir firmada 120 gün vadeli 300 bin TL'lik tahsilatını sigortalattığında, risk gerçekleşirse sistem KOBİ'ye 180 bin TL ödeme yapıyor.

ŞİRKET BAŞINA SINIR

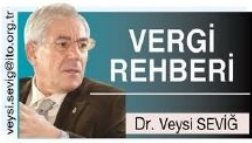
KOBİ'nin sigorta ettirmek istediği faturanın, bir şirkete veya farklı şirketlere bölünmüş olması durumunda, muhtemel ödeme tutarı da değişiyor. KOBİ'nin sigorta ettirmek istediği vadeli ticari alacak tutarı 0-5 milyon TL arası ise firma başına azami 100 bin TL, 5 milyon 1 TL ile 15 milyon TL arası firma başı 200 bin TL, 15 milyon 1 TL ile 25 milyon TL arası ise firma başına 300 bin TL teminat sağlanıyor.

Humanist İŞ DÜNYASI KİTAP FUARINDA HÜMANİST STANDINDA BULUŞUYOR



İŞTE KİTAP TÜYAP SEMİNER PROGRAMI

2 Kasım 2019 Cumartesi Moda Salonu/12. Salon 15.00-15.15 Kitap: 'İşte Kitap' Açılış Konuşmacı: İTO Başkanı Yardımcısı İsmail Kuralay 15.15-15.45 Kitap: Yeni Nesil İş Modeli, Pazarlama 5.0 Konuşmacı: Dr. Fatih Anıl 16.00-16.45 Kitap: Tasarım El Kitabı Konuşmacı: Doç. Dr. Ayşel Gündoğdu & Eda Yalçın Belgen 17.00-17.45 Kitap: İktisatın Var: Satış Profesyonellerinden İktisatçıya Konuşmacı: Yöntemleri Konuşmacı: Kitabın yazarları birlikte	3 Kasım 2019 Pazar Moda Salonu/12. Salon 13.00-13.45 Kitap: Bolgesel Kalkınmaya Giriş Konuşmacı: Dr. Ali Ercan Özgür 14.00-14.45 Kitap: Doğanın İnovasyonu Konuşmacı: Prof. Dr. Gülşen Yedekci 15.00-15.45 Kitap: Başarıya Ticari İhtiyaç Konuşmacı: Prof. Dr. Ali Beba 16.00-16.45 Kitap: 70 Kadın, 70 Öykü Konuşmacı: Dr. Sedat Kabas 17.00-17.45 Kitap: Türkün Akıllı Naail Çalır Konuşmacı: İlgil Sevil	4 Kasım 2019 Pazartesi Kalamış Salonu/12. Salon 14.00-15.45 Kitap: Benim Sevgili Başkım, Ekrem İmamoğlu Konuşmacı: Şirin Mine Kılıç 15.00-15.45 Kitap: Güvenin Kuralları Konuşmacı: Elyaz Toprak (Great Place to Work) 16.00-16.45 Kitap: Karşıyaka Gelecek Konuşmacı: Yaserin Sungur & Ece Karaboncu 17.00-17.45 Kitap: Gönüllülük Konuşmacı: İhtil Aydınoglu	8 Kasım 2019 Cuma Kalamış Salonu/12. Salon 13.00-13.45 Kitap: Eryaş CEO Değeri Konuşmacı: Prof. Dr. Devrim Erbil 14.00-14.45 Kitap: Eryaş CEO Değeri Konuşmacı: Murat Yespilidere & Leyla Altın 15.00-15.45 Kitap: Güvenin Kuralları Konuşmacı: Elyaz Toprak (Great Place to Work) 16.00-16.45 Kitap: Karşıyaka Gelecek Konuşmacı: Yaserin Sungur & Ece Karaboncu 17.00-17.45 Kitap: Gönüllülük Konuşmacı: İhtil Aydınoglu	9 Kasım 2019 Cumartesi Kalamış Salonu/12. Salon 13.00-13.45 Kitap: Dijital Yerliler Konuşmacı: Zeynep Dede 14.00-14.45 Kitap: Liderliğin 1001 Hali & Anlamli Liderlik Konuşmacı: Mehmet Yıldırım Özel 15.00-15.45 Kitap: İnsanlık Yönetmek Konuşmacı: Selen Kocabaş 16.00-16.45 Kitap: İnsanlık Sendromu Konuşmacı: Dr. Alp Sirman 17.00-17.45 Kitap: Kendimi Özledim, Çiğdem Anneler için Konuşmacı: Şirin Yelmen Okter	10 Kasım 2019 Pazar Moda Salonu/12. Salon 13.00-13.45 Kitap: Yeni İnsan Konuşmacı: Yigit Ozgur Duman 14.00-14.45 Kitap: 50 Soruda Sorulabilir: Kalkınma Hedefleri Konuşmacı: Doç. Dr. İsmail Çelebi 15.00-15.45 Kitap: Olaylarla Türkiye Ekonomisi Konuşmacı: Prof. Dr. Emre Altın, Yalın Alpay 16.00-16.45 Kitap: Mustafa Kemal Atatürk'ün Liderlik Sırları Konuşmacı: Acanan Nur Baykal 17.00-17.45 Kitap: Balı Fındık Konuşmacı: Güven Borca
---	---	--	--	--	---



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

e-faturanın özellikleri ve zorunluluklar

Vergi Usul Kanunu 509 sıra numaralı Genel Tebliği'nin IV.1.3'e'de e-faturada bulunması gereken bilgiler yer almaktadır. Şöyle ki;

- Faturanın düzenleme tarihi ve belge numarası
- Faturayı düzenleyen adı/soyadı, varsa ticaret unvanı, iş adresi, bağlı olduğu vergi dairesi ve vergi kimlik numarası
- Müşterinin adı/soyadı, ticaret unvanı, varsa vergi dairesi ve vergi kimlik numarası
- Malın veya işin nevi, miktarı, fiyatı ve tutarı, vergi türü oranı ve tutarı
- Satılan malların teslim tarihi ve irtisali numarası

- Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından düzenlenen elektronik ortamda sorgulanması, doğrulanması ve görüntülenmesine imkân vermek üzere, söz konusu Başkanlık tarafından bilgi içeriği belirlenen karekod veya barkod (Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından e-belge-gib.gov.tr adresinden yapılan duyuruda belirtilecek tarihten itibaren)
- Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından ihtiyaç duyulması halinde söz konusu bilgilere, ilave bilgilerin de e-faturada bulunmasını, mükelleflere gerekli duyurulan e-belge-gib.gov.tr adresinde yaparak isteyebilecektir.

Mükellefler e-fatura üzerindeki zorunlu bilgilere ek olarak ihtiyaç doğrultusunda farklı bilgilere de yer verebilecektir.

Tebliğin V.7. e-belge olarak "Düzenleme Zorunluluğu Getirilen Belgelerin Kağıt Ortamında Düzenlenebileceği Haller" ile ilgili bölümde yer aldığı üzere elektronik belge olarak düzenlenmesi zorunluluğu getirilen belgelerin;

a) Gelir İdaresi Başkanlığı ile e-belge uygulamalarına taraf olan diğer kamu kurum ve kuruluşlarının bilgi işlem sistemlerinde meydana gelen arıza, kesinti ile bu sistemlerde yapılan bakım

b) İspat veya tevsik edilmek kaydıyla mükellefin ya da Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan izin almış özel "entegretrör" kuruluşların bilgi işlem sistemlerinde meydana gelen arıza, kesinti ile bu sistemlerde yapılan planlı bakım (yazılı bildirimde belirtilen süre ile sınırlı kalmak kaydıyla)

c) İspat veya tevsik edilmek kaydıyla kullanılmakta olan mali mühürün veya elektronik imza aracının kullanılması veya çalışması (yeni mali mühür veya elektronik imza aracının temini süresince)

ç) Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından e-belge uygulamalarına ilişkin olarak yayımlanan genel tebliğ, sirküler ve teknik kılavuz ve duyurularda, belgelerin e-belge yerine kağıt olarak düzenlenmesine izin verilmesi gibi nedenlerle kanunen düzenlenmesi gereken sürenin geçirilmesini kaydıyla kağıt olarak düzenlenmesi durumunda özel usulsüzlük cezası kesilemeyecektir.

Mükelleften kaynaklanan diğer nedenlerle, e-belge olarak düzenlenmesi gereken belgelerin, kağıt olarak düzenlenmesi gereken belgelerin kağıt olarak düzenlenmesi durumunda da özel usulsüzlük cezası kesilemeyecektir.

Ayrıca elektronik olarak düzenlenmesi gereken belgenin Vergi Usul Kanunu'nun 13'üncü maddesinde yazılı mücbir sebepler nedeniyle elektronik olarak düzenlenmesi halinde de özel usulsüzlük cezasına konu edilmeyecektir.

509 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'nin 8'inci bölümünde yer alan "Diğer Hususlar"da yapılan açıklamalar uyarınca e-belge uygulamalarına dâhil olanlar e-belgelere ilişkin elektronik kayıtların bozulması, silinmesi, zarar görmesi, işlem görememesi halleri ile olağanüstü durumların meydana gelmesi halinde bu durumun Gelir İdaresi Başkanlığı'na üç iş günü içinde bildirilerek söz konusu kayıtların nasıl tamamlanacağına ilişkin ayrıntılı bir planın sunulması zorunludur.

509 sayılı Tebliğ konu uygulamaları kendi sistemi üzerinden kullanırlar, Gelir İdaresi Başkanlığı'nun istemi üzerine belgelere ait bilgilerin oluşturulması veya muhafazası sırasında kullanılan donanımların bulunduğu adres veya adreslerde inceleme ve tespit yapılabilmesi için gerekli olacak her türlü teknik ve fiziksel imkânı sunmak zorunda olacaktırlar.

Karta komisyon sınırını ekonomiyi rahatlatacak

İTO Başkanı Şekib Avdagic, kredi kartı komisyonuna getirilen sınırlamanın tüm işletmelerin kârlılıklarına büyük katkı yapacağını söyledi. Avdagic, uygulamanın kredi kartı kullanımını teşvik etmesi nedeniyle vergi gelirlerini de artıracağına dikkat çekti.

TÜRKİYE Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) tarafından yapılan tebliğ değişikliği ile kartlı işlemlerin ertesi gün nakde çevrilmesi halinde işletmelerin bankalara ödeyeceği komisyon getirilen yüzde 1.6'lık sınır başlandı. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagic, düzenlemeye ilişkin yaptığı açıklamada, üye iş yerine uygulanacak komisyon

oranı üst sınırının daha önce bankalar tarafından serbestçe belirlendiği ve yüzde 3'lere kadar çıktığını belirtti.

YÜK KALKTI

Avdagic, TCMB'nin tebliğ değişikliği ile üye iş yerine uygulanacak komisyon oranının yüzde 1.60'ı geçmeyeceğini hatırlatarak, şunları söyledi: "Bu kararlar, küçük işletmelerin günlük nakit ihtiyaçlarını çok daha ucuz maliyetle finanse edebilecekler. Komisyon bedelinin düşürülmesi, işletmelerin ve tüketicilerin sırtından bir yükü kaldırmıştır. Böylece ortaya hem makul bir oran konulmuş oldu hem de uygulamada bankalar arası bir birlik sağlanmış oldu."

ÜÇ OLUMLU ETKİ

Avdagic, kredi kartı kullanımı ile yapılan alışverişlerin 2018'de



700 milyar liralık bir büyüklüğe ulaştığına dikkat çekerek, uygulamanın 3 olumlu etkisinin olacağını söyledi. Avdagic, şöyle devam etti: "Düzenleme, öncelikle perakende şirketleri ve esnaf başta olmak üzere kredi kartı ile işlem yapan tüm işletmelerin kârlılıklarına büyük katkı sağlayacak. İkincisi,

maliyetlerdeki düşüş tüketici fiyatına olumlu yansımalar. Ayrıca kredi kartı kullanımını teşvik etmesi nedeniyle kayıt dışılık azalarak vergi gelirlerini de artıracak. İlerleyen süreçte yüzde 1.6'lık oranın tekrar müzakere edilerek daha da uygun düzeylere indirileceğine inanıyoruz."

İndirim sözde mi kalıyor?

İTO Başkanı Şekib Avdagic, Merkez Bankası'nın 10 puanlık faiz indiriminin ticari kredi faiz oranlamasına yeterince yansımadağını söyledi. Bu durumun iş dünyasında sorulara neden olduğunu kaydeden Avdagic, "Merkez Bankası'nın 10 puanlık faiz indiriminin

ticari kredi faizlerine yüzde 5 mertebesinde yansımaları, iş dünyasında 'bankalar indirimi' sözde mi bırakıyor' sorusuna sebep oluyor. Bankalar faiz indiriminde kaplumbağa hızıyla gidiyor" dedi. "Reel sektörün yalnız kaldığı

bir ortamda, bankalar da yalnız kalacak, sıkıntıya düşecek" uyarısında bulunan Avdagic, şöyle devam etti: "Bankalar, Türkiye ekonomisinin aktörü olduklarını unutmadan, piyasa şartlarının gereğini yerine getirmeli ve faiz indirimine özden destek vermeli."

MIPIM 2020

Cannes - Fransa
10 - 13 MART 2020
İstanbul Çadırı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

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

MIPIM 2020

- 20.000 m² sergileme alanı
- 3.350 iştirakçi firma
- 100 ülkeden 26.000 profesyonel ziyaretçi
- 5.400 yatırımcı
- 100 üzeri konferans
- 560 şehir ve yerel yönetim
- 370 politik lider
- 360 keynote konuşmacı

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant ile Katılım**
- Stant inşaatı ve dekorasyonu
 - B2B organizasyonu
 - Nakliye, sigorta ve gümrük işlemleri
 - Fuar süresince internet ve ıkrım hizmetleri
 - 2 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
 - 2 firma temsilcisi üstü için 1030 Euro karşılığında indirilmiş giriş kartı
- İkili Görüşme Alanı ile Katılım**
- B2B alanı ve dekorasyonu
 - B2B organizasyonu
 - Nakliye, sigorta ve gümrük işlemleri
 - Fuar süresince internet ve ıkrım hizmetleri
 - 2 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
 - 2 firma temsilcisi üstü için 1030 Euro karşılığında indirilmiş giriş kartı

ÖDEME PLANI

12 m² Stant Alanı ile Katılım Bedeli: 70.000 TL

1. Ödeme: 35.000 TL Başvuru ile birlikte
2. Ödeme: 35.000 TL 21 Şubat 2020 Cuma

İkili Görüşme Alanı ile Katılım Bedeli: 35.000 TL

1. Ödeme: 17.500 TL Başvuru ile birlikte
2. Ödeme: 17.500 TL 21 Şubat 2020 Cuma

• Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İdil Aslantaş / Zeynep Şengül / Aylin Odabaş

Tel : 0212 455 6109 / 0212 455 61 13
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : idil.aslantas@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

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

Ekim ayı ihracatı 16.3 milyar dolar



Ticaret Bakanlığının resmi olmayan geçici dış ticaret verilerine göre, ekimde ihracat, Genel Ticaret Sistemi (GTS) dikkate alındığında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1.53 azalarak 16 milyar 336 milyon dolar, ithalat yüzde 10.79 artışla 18 milyar 179 milyon dolar oldu. Özel Ticaret Sistemi'ne (ÖTS) göre ekimde ihracat geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 0.1 azalarak 15 milyar 661 milyon dolarla gerilerken, ithalat ise yüzde 7.79 artışla 17 milyar 434 milyon dolara yükseldi.

İHRACATIN MOTORU

ÖTS'ye göre, ekimde en fazla ihracat yapılan fasıl "motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler, diğer kara taşıtları" grubu oldu. Bu kapsamda 2 milyar 416 milyon dolarlık ihracat yapıldı. Bu gruba sırasıyla 1 milyar 493 milyon dolarla "kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler", 840 milyon dolarla "örme, giyim eşyası ve aksesuarı" izledi.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda http://www.ito.org.tr/QRToBibiTo19_2019ito.html adresini ziyaret etmeniz yeterli.





Artık 'daha akıllılar' ayakta kalacak

SMART Future World Expo, İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlendi. Etkinliğin açılışına video konferans ile bağlanan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, bir garajın içerisinde icat edilen, milyonların kullandığı sosyal medya platformlarının, dünyanın bir ucundaki bilginin yayılma hızının ve yerel ile genel seçimlerin online platformlarda yapılmasının, günümüzdeki inovasyon anlayışının bir yansıması olduğunu söyledi.

DİNAMİK VE DEĞİŞKEN

"Artık daha güçlüdür ya da daha çok üretimin değil, daha smart olanın ayakta kalacağı bir dünya düzenine doğru ilerliyoruz" diyen Dönmez, şu değerlendirmelerde bulundu: "Çok dinamik ve değişken bir dünyada yaşıyoruz. Bilgiye erişimin kolaylaştığı, enformasyonun hızla yayıldığı günümüzde inovasyon, öğrenim ve gelişim fırsatlarını da kolay, ucuz ve hızlı kıldı. Sanayinin, üretimin ve Ar-Ge'nin omurgasını oluşturan KOBİ'ler ise inovasyonun yanı sıra başka deyişle 'akıllı ve teknolojik geleceğin'

tam merkezine yerleşti. Yenilikçi düşüncenin, nitelikli insan gücünün ve üretimin ilk basamağı KOBİ'ler, dünyada olduğu gibi ülkemizde de destek vermeye devam etti."

Dönmez, "Enerji teknolojilerinde yerli üretim şartı arayarak, üretimi desteklemek, KOBİ'lerimize yeni Ar-Ge ve üretim alanları açmak, üniversite-sanayi iş birliğini teşvik etmek istiyoruz" dedi.

DEĞİŞİME AYAK UYDURUN

Etkinliğin açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç ise Smart Future World Expo'nun akıllı teknolojilere ilişkin teorik yaklaşım verdiğini, diğer yandan, bu düşüncelerin teknolojiye bürünmüş sonuçlarının sergilendiğini söyledi. Türkiye'nin çok önemli bir zihinsel eşikten geçtiğini belirten Avdagiç, şunları kaydetti: "Tarihin sıçrama anları, böyleli vasatlarda olur. Biz de dijital devrimi, KOBİ'lere kadar indirmeye başladığımız zaman sıçrama anını, bu tür organizasyonlarla daha kolay başaracağız. Dünya, büyük ve hızlı bir değişimin içinde.

Değişim kendini o denli hızlı gösteriyor ki, buna ayak uyduramayanlar, hemen yarış dışı kalıyor. Gidışatı belirleyen olmaktan çıkıp, maruz kalanlar haline geliyor. Dijital dönüşüm bambaşka bir değişimi anlatıyor. Nesnelerin interneti, büyük veri, sosyal medya, sanallaştırma, bulut bilişim, 3D yazıcılar gibi teknolojiler, şirketlerin iş yapış biçimlerini çok daha devrimsel olarak değiştiriyor. Dijitalleşmeyi, üretim, dağıtım, pazarlama gibi iş süreçlerimizi yayamazsak, hiçbir şey başaramayız. Bunun için de dijitalleşmeyi, ülkemizde de ekonominin bel kemiğini oluşturan KOBİ'lerle bütünleştirmek zorundayız."

KÂRLILIK ARTACAK

Avdagiç, bunun başarmaması halinde, KOBİ'lerin ekonomiye katkısının giderek düşmesi, bunun da Türkiye ekonomisinin küçülmesi anlamına geleceğini aktardı. Çağın şartlarına en hızlı uyum sağlayıp dönüşmesi gerekenlerin KOBİ'ler olduğunu belirten Avdagiç, dijitalleşme ile KOBİ'lerin verimliliğinin ve kârlılığının artacağını söyledi.

Smart Future World Expo'nun açılışında konuşan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, "Artık daha güçlüdür ya da daha çok üretimin değil, daha akıllı olanın ayakta kalacağı bir dünya düzenine doğru ilerliyoruz" dedi.



Dönüşüm KOBİ'den başlayıp yaygınlaşırsa kalıcı olur

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Teknolojiye sahip çıkan, onu geliştiren üretimin efendisi olur. Dünyanın gidişatında söz sahibi olur. İkinci, dünyanın geri kalmış Avrupa ülkeleri, dönüşümü önce en ucra köylerindeki üretim yerlerinde, feodal öbekenmelerinde,

zanaatkarlarında, yani bugünün tabiriyle KOBİ'lerinde sağlamışlar. Dönüşüm KOBİ'lerden başlayıp yaygınlaşırsa kalıcı olur. Çünkü KOBİ'ler büyük şirketleri, büyük şirketler daha büyükleri, onlar da tüm dünyayı etkileyecek bir süreci başlatırlar" dedi.

Dijital dönüşüm 10 yılda 100 trilyon dolar değer oluşturacak

İTO Başkanı Avdagiç, Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayımlanan araştırmaya göre, dijital dönüşümün sosyal ve ekonomik açıdan 2018-2028 yıllarını kapsayan 10 yıl içinde 100 trilyon dolar değer oluşturmamasının

beklendiğini bildirdi. Ekonomiye net faydasının ise 30 trilyon dolar olacağını anımsatan Avdagiç, "Türkiye, bunun dışında kalmaz. Buradan payını almalı. Dijitalleşen ve küreselleşen ekonomide, dijital bir dönüşümü başaramazlarsa, sektörler rekabetçiliğini ve üstünlüğünü sürdüremezler. İkinci olarak da dijitalleşmeyi en küçük üretim birimine kadar yaygınlaştırmak gerekiyor. Bilişim ve dijital ekonomi büyük bir güç" diye konuştu.

HANNOVER MESSE 2020

Hannover-Almanya
20-24 NİSAN 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYA SANAYİ SEKTÖRÜ HANNOVER MESSE 2020 FUARINDA BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE 2020

- Dünya sanayi sektörünün buluşma noktası
- 6500 katılımcı
- Yaklaşık 200.000 profesyonel ziyaretçi
- 6.5 Milyon profesyonel iş görüşmesi

KATILIM SAĞLANACAK SALONLAR

- Hall 12 : Enerji
- Hall 13 : Enerji
- Hall 16 : Dijital Ekosistemler
- Hall 19-20 : Yan Sanayi
- Hall 22 : Yan Sanayi

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²

Katılım bedeli (nakliye dahil) : 3.705 TL / m²

1. Ödeme : Talep edilen m²x 2.000 TL
 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 24 Ocak 2020
20 Mart 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma.
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri.
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması.
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması.
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri.
- Fuar giriş kartı.
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi.
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı.

BANKA BİLGİLERİ

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "HANNOVER MESSE 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

KURTCO
NAKLİYAT & DEPOLAMA
1975

GÜVENİNİZİ TAŞIYORUZ

4 YIL

• EVDEN EVE & OFİS TAŞIMA HİZMETLERİMİZ

• YURTİÇİ & ADALARA TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ

• YURTİÇİ TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ

• ÇEŞME & BODRUM PARÇA EŞYA TAŞIMA HİZMETLERİMİZ

• ŞİHNE, DEKOR, EVİTİ TAŞIMA HİZMETLERİMİZ

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

KURTCO
NAKLİYAT & DEPOLAMA

DEPO

EVYANUL TİCARET ODASI

www.kurtconakliyat

Tel: (0212) 320 99 99 Faks: (0212) 320 74 99

www.kurtco.com.tr



Enerji ithalatı eylülde yüzde 11.7 azaldı

TÜRKİYE'nin enerji ithalatı için ödediği tutar, eylülde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 11.7 azalarak 3 milyar 262 milyon 412 bin dolara geriledi. Ticaret Bakanlığı ile Türkiye İstatistik Kurumu'na göre, eylülde ithalat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1 artarak 16 milyar 491 milyon 543 bin dolar oldu. Bunun 3 milyar 262 milyon 412 bin dolarlık kısmını 'mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar' oluşturdu. Geçen yıl eylülde bu rakam 3 milyar 694 milyon 756 bin dolar olarak kayıtlara geçmişti. Böylece, söz konusu dönemde ülkenin enerji ithalatı faturasında yüzde 11.7'lik düşüş oldu.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İdil Ayla Bahçekapılı / Esra Yılmaz

Tel : 0212 455 61 13 / 0212 455 65 10

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

E-Posta : idil.aslantas@ito.org.tr / esrayilmaz@ito.org.tr

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

İstanbul 2020'de 193 fuara ev sahipliği yapacak

TÜRKİYE'de, 2020'de tekstilden teknolojiye, savunmadan tarıma pek çok ürünün sergileneceği toplam 450 fuar düzenlenecek. İstanbul, bu fuarların 193'üne ev sahipliği yapacak. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), 2020 yılı fuar takvimini belirlledi. Buna göre Türkiye'de gelecek yıl farklı alanlarda 450 fuar organize edilecek. Tekstilden giyim, tarımdan teknolojiye, turizmden sağlığa pek çok ürünün sergileneceği bu fuarların 136'sı uluslararası olacak. Gelecek yılın en yoğun fuar programı ilkbahar ve sonbahar aylarında gerçekleştirilecek. Martta 81, nisan 70, mayıs 11 fuar düzenlenecek. Eylülde 36, ekimde 68, kasımda da 51 fuar yapılacak. Söz konusu organizasyonların 193'ünün ev sahibi İstanbul olacak. İstanbul'u 32 fuarla İzmir, 27 fuarla Antalya, 25 fuarla Bursa, 23 fuarla Ankara, 14'er fuarla Adana ve Kocaeli takip edecek. Tarım ve hayvancılık konusunda 52 fuar, kapılarını ziyaretçilere açacak. Bu sektörleri, 30 fuarla mobilya ve mobilya yan sanayi izleyecek. Gıdada 29, inşaat malzemeleri ve iklimlendirme konularında 28, kitap ve süreli yayınlarda ise 20 fuar yapılacak. Gelecek yıl düzenlenecek ulusal ve uluslararası ihtisas fuarları, birçok sektörde katılımcının Türkiye'ye yönelmesini sağlayacak.

Takvimde neler var?

Gelecek yıl, yakından takip edilecek etkinlikler arasında şunlar yer alıyor: 16. Uluslararası İş ve İnşaat, Makine, Teknoloji ve Ekipmanlar İhtisas Fuarı (KOMATEK 2020), Savunma Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı (Saha Expo), 30. İstanbul Sanat Fuarı (ARTIST 2020), SEDEC Türkiye 2020, 48. Ayakkabı ve Çanta Fuarı (SHOEPO 2020), TIR-EXPO 2020, 7. Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı (SANTEK 2020), 89. İzmir Enternasyonal Fuarı, 5. Türk Arap Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı, Bursa 18. Uluslararası Tarım, Tohumculuk, Fidancılık

Atık ithalatı için çalıştay

ATIK ithalatı ile ilgili uygulamaların güçlendirilmesi, geliştirilmesi ve ilgili paydaş gruplarla bilgi alışverişinde bulunulması amacıyla 10-13 Kasım 2019 tarihleri arasında Antalya-Bелеk'te 'Atık İthalatı Çalıştay' düzenlenecek. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevresel Etki Değerlendirmesi, İzin ve Denetim Genel Müdürlüğü öncülüğünde gerçekleştirilecek çalıştayda, atık ithalatı ile ilgili uygulamaların güçlendirilmesi, geliştirilmesi, ilgili bakanlıklar, özel sektör, STK'lar, oda ve birlikler, enstitüler ve belediyelerle bilgi alışverişinde bulunulması öngörülmüştür. Çalıştayda, Çevrenin Korunması Yönetim Kontrol Altında Tutulan Atıkların İthalat Denetimi Tebliği ile ilgili işlemler müzakere edilecek ve atık ithalatına ilişkin alınacak kararlar değerlendirilecek. Dört gün sürecek çalıştay kapsamında oturumlar da düzenlenecek. Çalışmaya katılmak isteyenlerin 4 Kasım 2019'a kadar kayıt olmaları gerekiyor.

Ayrıntılı bilgi için:
<http://tucev.org/duyuru/atik-ithalatı-calistay>
<http://basvurum.tucev.org>

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doc. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Cerci

Başın ve Yayınlar Müdürü
Sükrullah Dolu

Yazıyeri Müdürü
Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeysa Yara Topal, Serif Kılıç, Müge Biber, Dilşah Keflioğlu, Osman Kuvvet

www.itobas.com.tr
İlker Başoğlu, Hamit Eteversans

Reklam ve Abonelik
Yahya - Cengiz Gül - Kanan Kırca - Çatak

İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTÖ'NÜN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KİSMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK: Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KÜTÖ için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 52 TL'dir. Abone bedeli, hesabı açılı numarası (banka için), ad ve adres belirtilen T. İ. Bankası İstanbul Şişli Şubesi (Şube No: 1395) 3092 No'lu hesabı yatırılabilir. İBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 52

Yayın tarihi: 01.11.2019

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Paşaportı Cad. 341 12 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTÖ Çağrı Merkezi: 0212 444 04 61 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr

Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26

Baskı: İhsan Gazetecilik A.Ş. Meslek Meslekleri 29. Katı Gazetesi İhsan Plaza No:11 A411 Yenisancak / Beşiktaş/İstanbul, 0212 454 30 00

'Hikayeli ürünler' KAZANDIRIYOR

Dünyada 50 milyar dolarlık bir hacme ulaşan promosyon ürünleri pastasında Türkiye'nin payı sadece 3 milyar dolar. Firmalar, pazar payını artırmak için geri dönüşümlü malzemeye ve 'hikayeli ürünler'e odaklanıyor.

OSMAN KUVVET

DÜNYADA 50 milyar dolarlık hacme ulaşan promosyon ürünleri sektörü, Türkiye'de 3 milyar dolarlık büyüklüğe sahip. Gelişen teknoloji, promosyon ve tanıtım sektörünü dönüştürürken, firmalar artık geri dönüşümlü malzemeden üretilen ve hikayesi olan ürünlere yöneliyor.

KATMA DEĞERLİ ÜRÜN

Hediyeli eşya ve promosyon ürünleri ile ilgili değişimler, geleceğe yönelik atılması gereken adımlar, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen 'Alternatif Bir Reklam Mecrası Olarak Promosyon ve Tanıtım Ürünleri Paneli'nde masaya yatırıldı. İTO Bilgi, İletişim ve Medya Meslek Komitesi tarafından organize edilen panelde, sektörden tüm tarafları, promosyon pazarında kültürümüzden esinlenen, katma değeri yüksek ve inovatif ürünlere yönelmek gerektiğinin altını çizdi.

KÜLTÜRÜMÜZDEN ESİNLENMELİ

Panelin açılışında konuşan İTO Başkanı Yardımcısı İbrahim Kuvvet, promosyon ve tanıtım ürünlerinin büyük potansiyeli olduğunu ve pek çok sektöre domine ettiğini söyledi. Sektörün

inovatif ürünlere odaklanması gerektiğini vurgulayan Kuvvet, "Promosyon ve tanıtım ürünlerinde kültürümüzden de esinlenerek yeni tasarımlar yapılmalı. Yenilikçi bir yaklaşımla üretim gerçekleştirilmeli. Sektör olarak tanınmalar, tarifler ve veriler konusunda sıkıntılarımız var. Bilgiye dayalı çalışma, verilerin kaydedilmesi ve yorumlanması, sektörümüzü daha ileriye taşımak adına çok önemli" diye konuştu.

PROMOSYONUN İHTİYACI VAR

Prof. Dr. İbrahim Kuvvet'in hazırladığı 'Türkiye Endüstriyel Reklam Ürünleri Sektörü' adlı kitabın sektör için önemine değinen Kuvvet, "Benzer bir çalışmanın, promosyon ve tanıtım sektörü için de yapılması faydalı olacak" dedi. Panelin oturum başkanlığını ise İTO Bilgi, İletişim ve Medya Meslek Komite Üyesi Ömer Karatemiz yaptı.

Promosyonun temel taşları

Prof. Dr. İbrahim Kuvvet, promosyonun olmazsa olmazlarını şöyle sıraladı:

- Fiyat değişkeni çok göz önünde olmamalı.
- Tasarım ve materyal seçimi önemli.
- Dağıtım sistemi doğru kurulmalı.
- Promosyon iletişim malzemesi olarak görülüyor.
- Promosyonun kendisi de bir rekabet unsuru.

PSI 2020 için yerinizi ayırtın

Panel kapsamında, Avrupa'nın en etkin promosyon ürünleri fuarı olan PSI 2020 Fuarı'nın tanıtımı da yapıldı. Almanya'nın Düsseldorf kentinde 7-9 Ocak 2020'de düzenlenecek fuarın Türkiye milli katılımını İTO yürütüyor. 58 yıldır 80'den fazla ülkeden profesyonelleri ağırlayan fuarda, Türk firmaları da İTO çatısı altında stand açacak.

Avrupa pazarına odaklanalım

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Delegeşi Kemal Kaşo, panelde yaptığı konuşmada, promosyon ürünlerinde hammaddenin büyük oranda ithal edildiğini, dolayısıyla katma değeri yüksek ürünler hazırlanması gerektiğini vurguladı. Kaşo, "Yeni nesil ürünler ile piyasayı canlandırmanın gerekiyor. Promosyon ürünleri için Avrupa en önemli pazarlardan biri. Bu pazara daha çok eğilmeliyiz" dedi.

Geri dönüştürülebilir malzeme kullanılmalı

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Basım, Yayın Meslek Komitesi Başkanı Zekeriya Acar, promosyon ürünleri sektörünün dünyada 50 milyar dolarlık hacme ulaştığını belirterek, şöyle konuştu: "Türkiye'nin bu pastadaki payı sadece 3 milyar dolar. Promosyonun tanıtım değiştiriyor; promosyon bir tanıtım materyali olarak değerlendiriliyor. Teknoloji, promosyon ve tanıtım sektörünü de dönüştürüyor. Firmalar artık hikayesi olan ve geri dönüşümlü malzemeden üretilen promosyon ürünlerini tercih ediyor."

Emlak müşavirleri - üniversite işbirliği için istişareler sürüyor

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Türkiye 4.büyük katılımcı

46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

- Avrupa'nın önde gelen alışveriş, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 42.000 m² sergilenen alan
- 20 ülkeden 696 katılımcı
- 13.929 ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand dekorasyonu ve aydınlatma
- Nüfuz, giyimlik, sipariş işlemleri
- Fuar katalogu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teyrik işlemleri

ÖDEME PLANI

- Minimum stand alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 5.415 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²'x1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 20 Eylül 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 22 Kasım 2019
- Katılım sözleşmesi ile ödeme defterinin Oda'ya teslim edilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeyle ilgili banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir senaria gerçekleştirilecektir, standart seçimi hakkı tannacaktır.

BANKA BİLGİLERİ

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Kodu : 055
- T.C. Hesap No : 6064779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 54779

- Ödemeler firma banka hesabından tam firmaların ve "TEXWORLD PARIS 2020 SPRING FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, sevgiler sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI

Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 61 10 / 0212 455 65 83

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

E-Posta : gulgu.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486 / ito.org.tr / www.facebook.com/istanbulticaret



İTO heyetinde yer alanlar: Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi İbrahim Bozan, Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi Meclis Üyesi Resul Nesrullah Dizeci ve Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi Üyesi Ahmet Kalay.

İSTANBUL Ticaret Odası Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi üyelerinden oluşan heyet, İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim'i ziyaret etti. Ziyarete özellikle İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde emlak ve emlak yönetimi bölümü açılmasına ilişkin sektörün talebi dile getirildi. Toplantıda, sektörde emlak değerlemesi, emlak pazarlaması, emlak yönetimi konularında mesleki bilgilerle donatılmış nitelikli iş gücüne ihtiyaç duyulduğu ve üniversitede açılacak söz konusu bölümün bu ihtiyacı giderebileceği ifade edildi.

STAJ İMKANI

Söz konusu ziyarette şu konular üzerinde duruldu: ■ Açılacak bölüme iki yıllık temel itikası ya da işletme fakültesi eğitiminden sonra kalan iki yıllık eğitim süresinde değerlendirilecek, pazarlama ya da tesis yöneticiliği gibi uzmanlık imkanı tannabilir.

■ Emlak ve emlak yönetimi bölümünün müfredatının hazırlanması aşamasında sektör temsilcileri yardımcı olabilir. Bölüm öğrencilerine sektörde yakından tanımları için staj imkanı sunulabilir.

■ Üniversite bünyesinde halihazırda emlak sektörüne ilişkin yüksek lisans programları mevcut.

■ Emlak ve emlak yönetimi bölümüne ilişkin norm kadro çalışması yapılmalı. Yüksek Öğretim Kurumu tarafından yapılan denetimlerde sorun yaşanmaması adına söz konusu bölümde ders verecek öğretim üyelerinin uzmanlıklarının emlak sektörüne yönelik olması gerekiyor.

■ Üniversitenin Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) ile yapılacak anlaşma kapsamında, Süreklili Eğitim Merkezi'nde emlak sektörüne ilişkin eğitim programı organize edilebilir. Akabinde MYK tarafından kabul edilmiş emlak sektörüne ilişkin mesleki yeterlilik sınavı düzenlenebilir.

**Vasıflı Çelik sektörünün
43 yıllık köklü markası**

YÜKSELEN ÇELİK Halka arz oluyor!

Talep Toplama tarihleri

7-8 Kasım

 **YÜKSELEN**
Geleceğin Akıllı Çelikleri



yukselen.com

YÜKSELEN ÇELİK A.Ş.
Yatırımcı İlişkileri Departmanı
T: 444 20 50 (208)
C: 0533 254 66 08
invest@yuksele.com

KONSORSİYUM LİDERİ
Gedikyatırım
gedik.com

HALKA ARZ İLE İLGİLİ OLARAK HAZIRLANAN İZAHNAME SETİ VE TASARRUF SAHİPLERİNE SATIŞ DUYURUSU; KAMUYU AYDINLATMA PLATFORMU (www.kap.gov.tr), GEDİK YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş. (www.gedik.com) VE YÜKSELEN ÇELİK A.Ş. (www.yuksele.com) İNTERNET SİTELERİNDE YAYIMLANMAKTADIR. YATIRIMCILARIN, YATIRIM KARARLARINI PAYLARIN HALKA ARZINA İLİŞKİN İZAHNAME VE TASARRUF SAHİPLERİNE SATIŞ DUYURUSUNUN İNCELENMESİ SURETİYLE VERMELERİ GEREKMEKTEDİR.



Kongre turizmine özel çalışma

Dünya turizm gelirlerinin yüzde 30'unu oluşturan ve turizmin en çok gelir getiren dallarından kongre turizmde, Türkiye hak ettiği payı alamıyor. Uluslararası Kongre ve Toplantı Birliği'nin (ICCA) 2018 yılı raporuna göre, ülkeler sıralamasında Türkiye, 52'nci sırada yer alıyor. Türkiye'nin dünyadaki turizm gelirlerinden daha fazla pay almasını sağlamak ve dünyadaki tanınırlığını daha yüksek noktalara çıkarmak misyonuyla kanunla bu yıl kurulan Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı, kongre turizmi konusunda özel bir çalışma başlatmış durumda. Bu kapsamda, Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı içinde kongre turizmine yönelik çalışmaları yürütmek için ayrı bir organizasyonel yapı kuruldu. Ajans tarafından kongrelere özel bir tanıtım modeli uygulanacak. Ajans desteği ile M.J.C.E. sektörüne yönelik uluslararası lobi faaliyetlerine ağırlık verilecek. Ayrıca M.J.C.E. sektöründe hizmet veren otel ve kongre merkezleri gibi paydaşlara yönelik kriterler belirlenerek düzenli denetimler ile yüksek kalite ve memnuniyetin sağlanması da hedefleniyor.

İstanbul turistine yeni seçenekler

Turizm sektörünün yeni atılım döneminde ulaşım altyapısındaki gelişim de büyük önem taşıyor. En önemli turizm destinasyonları arasında yer alan İstanbul'da turizme ivme kazandıracak ulaşım yatırımları devam ediyor. Yeni İstanbul Havalimanı faaliyete geçti. Sabiha Gökçen Havalimanı'nın yeni pistinin ise 2020 yılı sonunda devreye girmesi planlanıyor. Havalimanı yatırımlarıyla başta Marmara Bölgesi olmak üzere Türkiye turizminin önde gelen slot kısıtlaması da kalkmış olacak. İstanbul, kruvaziyer limanı konusunda da bir atılım sürecinde. Galataport, 2020 yılı mart ayı itibarıyla hizmete girecek. 2021 yılında full kapasiteye ulaşacak. Yenikapı Kruvaziyer Limanı İhalesi'nin 2020 Haziran ayına kadar yapılması ve 2022 Mart ayında da hizmete girmesi planlanıyor.

Turizm hedefleri yatırım iştahını kabarttı

Bu yıl turizm hedeflerinin aşılması ve 2023 yılı için çitinin yükseltilmesi, turizmcilerin yatırım iştahını artırdı. 2023'e kadar yaklaşık 500 bin ilave yatak kapasitesinin daha devreye girmesi bekleniyor. Planlanan yatırımlar, konaklama kapasitesinde yüzde 33'lük bir artışa tekabül ediyor.

Turizmcilerin yeni yatırımlara yönelmesi, devlet tarafından verilen yatırım belgelerine de yansıdı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından geçtiğimiz yıl, sabit yatırım tutarı toplam 5 milyar lira olan 270 yatırıma için teşvik belgesi düzenlendi. Bu sayede yatak kapasitesi ve istihdamda da artış bekleniyor.

SEREF KILIÇLI

TÜRKİYE, 2023 yılı turizm hedeflerini yukarı yönlü olarak revize etti. Daha önce 50 milyon turist, 50 milyar dolar gelir olarak belirlenen 2023 yılı turizm hedefi; On Birinci Kalkınma Planı'nda, 75 milyon turist, 65 milyar dolar gelir seviyesine yükseltildi. Turizm başına ortalama gelirin 647 dolar'dan 867 dolar seviyesine çıkarılması da hedefler arasında yer aldı. Daha önce 2023 yılı sonu için belirlenen 50 milyon turist hedefinin ise bu yılsonunda aşılması bekleniyor. 2023 yılında 75 milyon turist hedefine ulaşırsa, 2019-2023 arasında turist sayısında yüzde 50'lik bir artış da yaşanmış olacak.

İLAVE 500 BİN KAPASİTE

Turizm sektöründeki hedefler, konaklama alanındaki yatırım iştahını da artırdı. 2023 yılına kadar Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan işletme belgesi yatak kapasitesinin 300 bin civarında

artacağı öngörüldü. Hâlihazırda, Bakanlıktan konaklamaya yönelik yatırım belgesi almış 776 tesis bulunuyor. 2023 yılı itibarıyla bu tesislerin yüzde 70'inin tamamlanarak hizmete açılması bekleniyor. Yeni alınacak yatırım belgeleri ve belediye belgeleriyle birlikte 2023'e kadar yaklaşık 500 bin ilave yatak kapasitesinin daha devreye girmesi planlanıyor. Yeni yatırımlarla turizmde belgeli yatak kapasitesi 1.5 milyondan 2 milyona ulaşmış olacak. Yani yüzde 33'lük bir artış hedefleniyor.

STRATEJİK SEKTÖR

Ülkeye kazandırdığı döviz ve istihdam katkısı ile stratejik sektörler arasında girmeyi başaran turizm, yatırım teşvik belgesinde de önde gelen sektörler arasında. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın verilerine göre, 2018 yılında Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğüne 5 bin 914 yatırım projesi için teşvik belgesi düzenlendi. Bu belgeler kapsamında 157 milyar 296 milyon lira turizmde

sabit yatırım yapılması ve 255 bin 7 kişiye istihdam sağlanması öngörüldü. Aynı dönemde hizmet sektöründe sabit yatırım tutarı 64 milyar 865 milyon lira olan bin 598 projeye teşvik belgesi verilirken, turizm bu alanda öne çıkan alt sektörlerden biri oldu.

TEŞVİK BELGELİ

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2018 yılında, sabit yatırım tutarı toplam 5 milyar lira olan 270 turizm yatırımı için teşvik belgesi düzenlendi. Bu rakamla, turizm yatırımlarına verilen teşvik belgesi sayısı toplam teşvik belgesi sayısının yüzde 4,57'sini oluşturdu. Söz konusu projeler tamamlanırken 11 bin 177 kişilik istihdam sağlanması öngörüldü. Turizm sektöründe, 2018 yılında teşvik belgesi düzenlenen yatırımların 259'u yerli, 11'i yabancı sermayeli projelerden oluştu. Sektörde, 209 yeni yatırım için teşvik belgesi verilirken, bu projelerin yatırım tutarı 4 milyar 244 milyon lira olarak hesaplandı. 2019 yılında ocak-haziran döneminde ise sabit yatırım

tutarı toplam 2 milyar 154 milyon lira olan 90 turizm yatırımı için teşvik belgesi düzenlendi. Teşvik belgesi alan projelere, başvuruya göre KDV istisnası, vergi indirim oranı, sigorta primi işveren hissesi desteği, faiz desteği, sigorta primi desteği, gelir vergisi stopajı desteği ve yatırım yeri tahvili gibi teşvikler veriliyor.



Gelir 26 milyar doları aştı

Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri, Türkiye'ye yılın 9 ayında toplam 41 milyon 564 bin 536 ziyaretçinin geldiğini gösterdi. Bakanlığın Ocak-Eylül 2019 dönemi istatistiklerine göre, Türkiye bir önceki yılın aynı dönemine göre 9 ayda yüzde 14,50 artışla 36 milyon 428 bin 212 yabancı ziyaretçiyi ağırladı.

TÜİK'in açıkladığı üçüncü çeyrek verilerine göre ise Türkiye 5 milyon 136 bin 324 yurt dışı ikametli vatandaş geldi. Üçüncü çeyrekte 14 milyar dolar turizm geliriyle ulaşarak, 9 ayın toplamında 26 milyar 634 milyon 764 bin dolar turizm geliri elde edildi.

Bakanlığın Eylül 2019 istatistiklerinde, bir önceki yılın aynı ayına göre, yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 13,23



artışla 5 milyon 426 bin 818 oldu. Türkiye'ye Ocak-Eylül 2019 döneminde en çok ziyaretçi gönderen ülkeler sıralamasında yine bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 15,28 artış ile Rusya Federasyonu birinci, yüzde 12,43 artış ile Almanya ikinci, yüzde 16,05 artış ile İngiltere üçüncü oldu. İngiltere'yi Bulgaristan ve İran izledi.

EN FAZLA RUS ZİYARETÇİ

Eylül 2019 döneminde Rusya Federasyonu en fazla turist gönderen ülke sıralamasında yüzde 14,70 artış ile birinci oldu. Almanya yüzde 6 artış ile ikinci, İngiltere ise yüzde 9,64 artış ile en fazla ziyaretçi gönderen üçüncü ülke oldu.

Dijital dönüşüm yatırımı kolaylaştırarak

Turizm sektörü gelirlerinin artırılması sürecinde dijital dönüşüm alanında yapılacak çalışmalar da etkin rol oynayacak. On Birinci Kalkınma Planı'nda, bu kapsamda yapılacak çalışmalar şöyle anlatılmıştı: ■ Başta internet tabanlı uygulamalar olmak üzere turizm sektörünün paylaşım ekonomisinden daha etkin

faaydalanabilmesine yönelik düzenlemeler yapılacak, sektördeki Ar-Ge faaliyetleri ile teknolojiye dayalı uygulamalar desteklenecek. ■ Turizmde dijitalleşme oranları ve sektörün dijitalleşme konusuna yatırımları artırılması yapılacak. ■ Turizm sektöründe

ürün geliştirme, tanıtım ve pazarlamada kullanılmasına yönelik büyük verinin toplanması ve analizi çalışmaları yürütülecek.

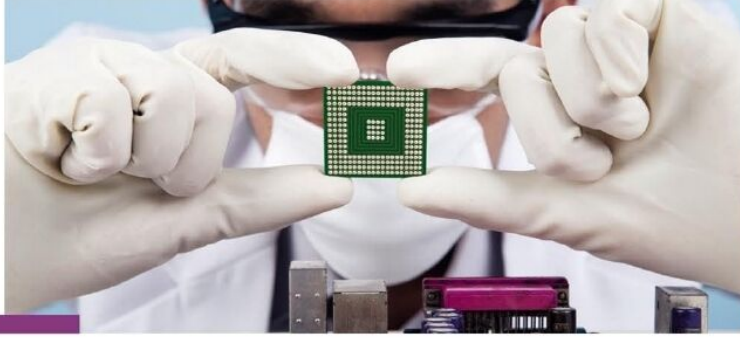
■ Teknoloji destekli olarak ziyaretçi deneyimini artırıcı projeler geliştirilecek.

■ Yurt dışı menşeli mobil ve internet uygulamalarına yönelik mali hususlar başta olmak üzere ülkemiz mevzuatının uyumlaştırılması sağlanacak.

■ İç turizmi ölçme sistemi kurulacak. ■ Uygulama farklılıklarını ve bürokratik zorlukları ortadan kaldırmak üzere turizm yatırım süreci elektronik ortama taşınacak ve yatırımcıya iş yapma kolaylığı getirilecek.



Reel sektör aracılığıyla büyüme stratejisi, 2020 bütçesinde de önemli yer tutuyor. Bütçede reel sektöre ayrılan destekler 44.5 milyar liraya çıkarıldı. Sektörlerde, yüksek teknoloji üreten dönüşümünü teşvik etmek için Ar-Ge harcamalarına 5.5 milyar liralık ödenek ayrıldı.



44.5 milyarlık destekte aslan payı Ar-Ge'nin

ADEM ORHUN

KAMUDA nereye ne kadar harcama yapılacağını gösteren 2020 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanun Teklifi'nde reel sektöre yön verecek ödenek kalemleri de açıklandı.

Ekonominin omurgasını oluşturan KOBİ'lerin gelişmesi, ihracat gelirlerinin ve makro büyüme ivmesinin artırılması için Ar-Ge çalışmalarını, inovasyonu ve yüksek teknoloji üreten hızlandıracak yatırım ve destekler için milyarlarca lira ödenek ayrıldı.

Komisyondan görüşmeleri sonrasında TBMM'deki sunumu Cumhurbaşkan Yardımcısı Fuat Oktay tarafından yapılan 2020 bütçesindeki reel sektör destekleri hakkında Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanı Naci Ağbal bilgi verdi.

44.5 MİLYAR TL

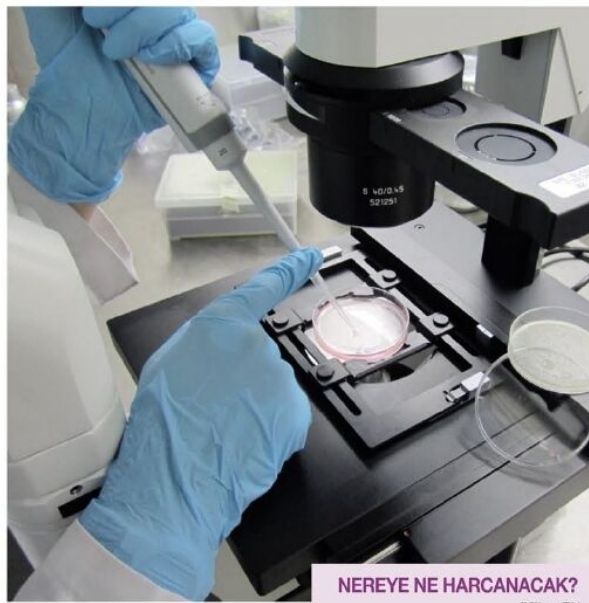
Özel sektör aracılığıyla büyüme stratejisinin sürdürüleceği vurgulanan

açıklamada şunlar kaydedildi: "Reel sektöre verilen destekler 2020'de de devam edecek. Bu kesime yapılan destekler için bütçeden 44.5 milyar lira kaynak ayrıldı. 2020 bütçesinde kamunun ve özel sektörün Ar-Ge harcamaları için ayrılan kaynak ise 5.5 milyar lira."

Merkezi yönetim bütçesinden Ar-Ge faaliyetleri için gerçekleştirilen harcama 2012 yılında 4 milyar 523 milyon TL olmuştu.

KREDİ GARANTİ FONU

Öte yandan bütçe planında sanayinin finansmana erişimini güçlendirecek adımlar da önemli bir yer tutuyor. Bu kapsamda KOBİ'lerden istenen teminat maliyetleri hafifletilecek. Ayrıca sanayi sektörü odaklı Kredi Garanti Fonu uygulaması geliştirilecek. Bunun yanı sıra katılım bankacılığı enstrümanları ve bireysel emeklilik fonlarının sanayi projelerine yatırım yapmasına yönelik düzenlemeler hayata geçirilecek.



Yüksek teknoloji üreten dönüşümü

Sanayiye, yüksek teknoloji ürünler üreten bir yapıya dönüştürmenin, en önemli öncelik olduğu açıklandı. Bu kapsamda rekabet gücünün artırılması ve küresel değer zincirinden daha fazla pay alınması için üretim ve

ihracatçının niteliğinin değiştirilmesi hedefleniyor. Bunun için de Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin özel sektör öncülüğünde artırılarak katma değere dönüştürülmesi öngörülmüyor. Bu sayede

yüksek teknoloji bağlamında yeniliğe dayalı bir ekosistem oluşturulması temel hedefler arasında yer alıyor. Bu hedefe ulaşmak için de TÜBİTAK başta olmak üzere kamu ve özel sektör harcamalarına destek sağlanıyor.

İşte finansmana erişimi kolaylaştıracak ödenekler

Reel sektörün ve üreticinin finansmana erişimini kolaylaştırmak için yeni yıl bütçesinde ödenekler de artırıldı. Bunlar arasında, tarımsal destek programları, KGF, Kalkınma Bankası, Eximbank ve Halkbank da bulunuyor: ■ **Tarımsal destek**

programları için ayrılan kaynak yüzde 36.6 artırılarak 22 milyar liraya çıkarıldı. ■ **Çiftçiler için Ziraat Bankası aracılığıyla tarımsal kredilere verilen destek tutarı 4.2 milyar liraya çıkarıldı.** ■ **İhracatçı destekleri için 3.8 milyar lira ödenek**

ayrıldı. ■ **Esnaf için Halk Bankası aracılığıyla kullanılan kredilerde faiz desteği için 2.2 milyar lira ayrıldı.** ■ **Genç girişimcilerin desteklenmesi, KOBİ'lerin kaynak ihtiyacı için 1.4 milyar lira kaynak ayrıldı.** ■ **Sanayinin gelişmesi ve üretim kapasitesinin**

artırılması için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı aracılığıyla kullanılmak üzere teşvik ödemeleri kapsamında bütçeden 1 milyar lira ayrıldı. ■ **Reel sektöre sağlanan Kredi Garanti Fonu kefaletli krediler için 5 milyar lira kaynak**

öngörüldü. ■ **Sanayinin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli düşük maliyetli finansman ihtiyacını karşılamak üzere Kalkınma Bankası ve Eximbank'ın sermayesi artırılabilecek. Buralara bütçeden 750'er milyon lira ayrıldı.**

Ekonomik güven endeksi ve verdiği mesajlar

Ekonomi güven endeksi, tüketici ve üreticilerin genel ekonomik duruma ilişkin değerlendirmelerini, beklentileri ve eğilimlerini özetleyen bir bileşik endekstir. Bu endeks sayesinde tüketici ve üreticilerin geleceğe yönelik davranışlarını tahmin ederek daha doğru kararlar verebiliyoruz.

Endeks, mevsim etkilerinden arındırılmış tüketici güven endeksi, reel kesim (imalat sanayi), hizmet, perakende ticaret ve inşaat sektörleri güven endekslerinin alt endekslerinin ağırlıklanarak birleştirilmesinden oluşuyor. Dolayısıyla, bu sektörlerle ilgili tüketici ve üreticilerin beklentileri ve geleceğe yönelik davranışlarını içeren bir veriye ulaşabiliyoruz.

Türkiye İstatistik Kurumu, Ekim 2019 ekonomik güven endeksini açıkladı. Söz konusu açıklamanın yapıldığı bülteneye göre; ekonomik güven endeksi Eylül ayında 86 iken, Ekim ayında yüzde 4,5 oranında artarak 89,8 oldu. Ekonomik güven endeksindeki artış, tüketici, reel kesim (imalat sanayi), hizmet, perakende ticaret ve inşaat sektörü güven endekslerindeki artışlardan kaynaklandı.

Ekim ayında tüketici güven endeksi ise 57 değerine, reel kesim güven endeksi 104,2 değerine, hizmet sektörü güven endeksi 90,7 değerine, perakende ticaret sektörü güven endeksi 102,3 değerine ve inşaat sektörü güven endeksi 65,1 değerine yükseldi.

Ekonomik güven endeksinin 100 seviyesinin altında olması hâlâ karamsar bir bakış açısını ifade etse de Mayıs 2019'da 77,5, Temmuz 2019'da 80,7 ve daha sonraki aylarda da düzenli artışa dikkate aldığımızda nispeten daha olumluya doğru giden bir eğilimin olduğunu gözlemliyoruz. Açıklanan veri, 2019'un şu ana kadar en iyi verisi. Ancak 2018 Ocak'ta 105,2 olduğunu hatırlarsak hâlâ arzu ettiğimiz seviyenin oldukça altındadır.

Ekonomik güven endeksi, sektörler endeksleri ve değişim oranları, Ekim 2019

	Ekim 2019	Ekim 2018	Değişim oranı (%)
Ekonomik güven endeksi	89,8	86,0	4,5
Tüketici güven endeksi	57,0	55,8	2,1
Reel kesim güven endeksi	104,2	99,7	4,5
Hizmet sektörü güven endeksi	90,7	89,3	1,6
Perakende ticaret sektörü güven endeksi	102,3	97,8	4,6
İnşaat sektörü güven endeksi	65,1	60,1	8,3

Yukarıdaki tabloda da görüleceği üzere, reel kesim güven endeksinin 104,2, perakende ticaret sektörü güven endeksinin 102,3 olması geleceğe güvenle ve pozitif baktıklarını bize gösteriyor.

Tüketici güven endeksinin 57 gibi hâlâ çok düşük olması ise iç piyasanın hâlâ sıkıntılı olabileceğini ifade ediyor. İnşaat sektörü güven endeksinin 65,1 olması, henüz karamsarlığın devam ettiğini gösteriyor.

Sonuç olarak, bir önceki aya göre daha morallendi verilerine ulaşmamız son derece önemli. Bölgede barışın tesis edilmesi ile beraber inşaat sektörünün bölgedeki faaliyetleri ekonomiyi ciddi bir ivme kazandırabilir.

Makina sektörü parlayacak

Teknoloji odaklı yatırım yapmak isteyenler artık daha özel destek alabilecek. Bu amaçla hazırlanan öncelikli ürün listelerinden ilki makina alanında oldu. Bu alandaki yatırım projeleri için başvuruları başladı (Ayrıntılar sayfa 10'da).

www.hamle.gov.tr

KOBİ'lere çok kanallı destek

■ Girişimcilik destekleri
■ Ar-Ge, teknolojik üretim ve yerleştirme destekleri
■ İşletme geliştirme, büyüme destekleri
■ Yurtdışı pazar desteği
■ KOBİ finansman destekleri
■ Laboratuvar test destekleri
■ İŞGEM/TEKMER programı destekleri

www.kosgeb.gov.tr

Bilim ve teknoloji öncelikli

■ Sanayi Ar-Ge projeleri destekleme programı
■ KOBİ Ar-Ge başlangıç desteği
■ Öncelikli alanlar araştırma ve teknoloji geliştirme
■ Patent desteği programı
■ Girişim sermayesi destekleme programı
■ Uluslararası sanayi Ar-Ge projeleri destekleme programı

www.tubitak.gov.tr

İhracat destekleri

■ Pazar araştırması ve pazara giriş desteği
■ İhracatçıya alıcı kredisi ve sigorta tazmin desteği
■ Fuar katılım desteği
■ Tasarım desteği
■ Yurtdışı birim, marka ve tanıtım desteği
■ Tarımsal ürünler için ihracat iadesi yardımları

www.ticaret.gov.tr/destekler

İşverene istihdam teşvikleri

■ İlave istihdam teşviki
■ Kadın, genç ve mesleki yeterlilik belgesi alanların istihdamı teşviki
■ İşsizlik ödeneği alanların istihdamına yönelik teşvik
■ Engelli istihdamı teşviki
■ Aşgari ücret desteği

iskur.gov.tr/isveren/tesvikler

www.kolaydestek.gov.tr



Aidatsız girişim FIRSATLARI

Franchise sistemi ile Türkiye'de birçok firma yeni markalarla kurumsallaşırken, girişimcilere de çok cazip fırsatlar sunuluyor. Bunlardan biri de 'aidat talep etmeyen' markalar; yani royalti bedeli almayanlar...

CEYHUN KUBURLU
FRANCHISE sistemi, her yıl büyüyor. Zincir markalar hem tabela sayısını artıyor hem de yeni girişimcilere kapı açıyor. Burada sunulan avantajlardan biri de 'aidat talep etmeyen' markalar. Franchisingde royalti, markanın temsilciliğini alan yatırımcının her ay ciro su üzerinden belli oranda ödediği bir ücret. Ancak 40'tan fazla marka, önümüzdeki yıl 2 bine yakın şube açmak için aidat almayacağını açıkladı.

HİZMET KALİTESİ
Bunun, daha fazla girişimci çekmek adına önemli olduğunu dile getiren sektör temsilcileri, şöyle konuşuyor: "Amacımız marka olarak royalti bedelinden feragat ederek yatırımcıyı mali bir yükümlülüğün kurtarmak ve bu bedeli mağazanın farklı bir alanında ya da giderinde kullanmasını sağlamak. Bu bedelin alınmaması, yatırımcıyı cezbediyor ve daha kısa sürede markanın öncelikli tercih nedeni olmasını sağlıyor. Royalti bedeli talep eden markalarda yaşanan önemli sorunlardan biri de gizli işlem sayısı. İşlemler içinde yapıp beyan edilmeyen, kişisel alım-satımlardan kazanılan, ofisten ya da merkezden gizlenen işlemler söz konusu oluyor. Bizler için önemli olan, temsilcilerin işlem sayılarını ve kâmlarını paylaşmalar ile artırmak. Bu yüzden de aidat talep etmiyoruz."



Royalti nedir?

Royalti, en basit tanımıyla devralınan bir hak karşılığında yapılan ödemeyi ifade ediyor. Yıllık ciro ve kârdan anlaşmada belirlenen oranlarda ödenen bedel olan royalti, bir lisans veya ticari marka sahibinin sahip olduğu

MUTLU BAYİLER

Sektör temsilcileri, girişimcinin merkeze yapacağı royalti ödemesini, hizmet kalitesini artırmak için işyerine harcadığında, hem markanın hem de yatırımcının çok daha fazla kazanç sağladığını ifade etti. Sektör mensupları, şöyle konuştu: "Markalar royalti bedeli de almayarak girişimciye büyük avantaj sunuyor. Birçok işletme bu bedeli almıyor; çünkü biz franchise işletmelerimizi iş ortağı olarak görüyor ve aslında işletme sahiplerimizle aynı gemide olduğumuzu hissettiriyoruz. 'Kazan-kazan' mottosundan uzaklaşarak 'kazandır-kazan' prensibiyle başanya ulaşmak daha iyi. Sistem içinde mutlu bayiler yaratarak başanya ulaşmak hedefleniyor. Markalar açısından son derece önemli olan bu karar, kârı düşürüyor olsa da ileride marka sayısının artmasına neden oluyor. Bu da çok önemli bir avantaj sağlıyor. Yatırımcının riski de minimize oluyor. Böyle durumlarda daha fazla yatırımcı çekebiliyoruz. Özellikle gençler ve kadınlar 'ne kadar az bütçeli yatırım yaparsak o kadar iyi' diye düşünüyor. Bugün 40'tan fazla marka, bu alanda aidat almadan yoluna devam ediyor. Yılsonunda bu sayının 50'yi aşacağı öngörüldü. 2020 yılında aidat almayan markaların açmasını beklediğimiz şube sayısı ise 2 bin civarında."

Başvuru tarihleri:

Ön başvuru tarihi:
3 Ekim-22 Kasım 2019
Kesin başvuru başlangıcı:
12 Kasım 2019
Belge ve formların tesliminde son gün:
13 Aralık 2019
Bağımsız değerlendirme raporunun tesliminde son gün:
7 Ocak 2020
Karar tebliği ve destek sürecinin başlatılması:
23 Mart 2020
Başvuru yeri:
www.hamle.gov.tr

Destek unsurları:

- Gümrük vergisi muafiyeti
- KDV istisnası
- Vergi indirimi
- Sigorta primi işveren hissesi desteği
- Yatırım yeri tahsis
- Faiz veya kâr payı desteği
- KDV iadesi
- Gelir vergisi stopajı desteği
- Sigorta primi desteği

Özel desteklerin verileceği öncelikli ürünler grubunda yatırım yapmak isteyenler için Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nda başvuru süresi başladı. Başvurular hamle.gov.tr portalından yapılacaktır.

TEKNOLOJİ ODAKLI Sanayi Hamlesi Programı'nda başvuru süresi başladı. Resmi Gazete'nin 7 Ağustos 2019 tarihli sayısında yayımlanan Devlet Yardımları Hakkında Karar ile Yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı Verilmesine İlişkin Karar gereği uygulamaya geçildi. Programa ilişkin uygulama esasları ile öncelikli ürün listesi tebliği 18 Eylül 2019'da yayımlandı. İlk olarak makina sektörüne ilişkin öncelikli ürün listesi açıklandı. Program kapsamında tanımlanan destekler, öncelikli



ürünler listesindeki ürünlerin üretilmesine ilişkin yatırım projelerine münhasıran kullanılacaktır.

WEB SİTESİ

Program kapsamında yatırım yapmak ve desteklerinden yararlanmak isteyenler için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından www.hamle.gov.tr web sitesi kuruldu. Yatırımcı adayları ilgili bilgileri bu siteden alıp, buradan başvuru yapabilecek. Program ve çağrı duyurusu kapsamında belirlenen temel kriterleri sağladığı tespit edilen firmalar kesin başvuru yapmaya davet edilecek.

FİZİBİLİTE TALEBİ

Kesin başvuru yapmaya davet edilen firmanın, çağrı planlarında öngörülen takvim dahilinde, proje fizibilitesi ve bağımsız değerlendirme raporunu, program portalında yayımlanan diğer bilgi ve belgeleri ile kesin başvurusunu tamamlaması gerekecek. Çağrı kapsamında sadece Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleri başvuruda bulunabilecek. Başvurusu yapılan yatırım projeleri için Ar-Ge ihtiyacı bulunması durumunda, Ar-Ge sürecine ilişkin bilgiler de başvuru kapsamında sunulacak.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 9 m²**
Katılım bedeli : 2.650 TL/m²
1. Ödeme : 2.000 TL(başvuru ile birlikte)
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel
• Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
• İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI
1882

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabaş

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

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

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

aylin.odabas@ito.org.tr

www.ito.org.tr

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

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

Hırdavatta ihracat hedefi 8.5 milyar dolar



HİRDAVAT sektörü geçen yıl 7.7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Sektörün bu yılki hedefi ise 8.5 milyar doları aşmak. Dünyada 23'üncü sırada bulunan Türk hırdavat sektörünün bir diğer hedefi de kısa sürede ilk 10'a girmek. Sektörün kilogram başına düşen ihracat birim fiyatı 5.37 dolar olurken, Türkiye ortalaması olan 1.38 doların yaklaşık 4 katı. Hırdavat sektörünü tek bir çatı altında buluşturmaya hedefleyen Hırdavat Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'nin (HİSİAD) genel kurul toplantısı, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, demek üyeleri ve sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, HİSİAD'ın hırdavat sektörünü çok güçlü bir şemsiye

Geçtiğimiz yıl 7.7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren hırdavat sektörü, bu yıl 8.5 milyar doları aşmayı hedefliyor.

altında topladığını belirterek, İTO olarak sektörlerin bir arada olmasını önemsettiklerini söyledi. Hırdavat sektörünün İTO dışında hiçbir Oda'da komitesinin olmadığını aktaran Avdagiç, İstanbul Sanayi Odası'ndan başlayarak diğer Odalarda da hırdavat sektörü komitelerinin kurulması gerektiğini vurguladı.

Avdagiç, "En fazla kayıtdışı, kalitesiz, el altından ürünlerin geldiği sektörlerin başında hırdavat sektörü bulunuyor. Mutlaka kayıtdışı ihalatını sıfırlamak zorundayız. Bu derneğin en önemli misyonu kayıtdışı önlemek olmalı" dedi.

HİSİAD Başkanı Çetin Tecelioğlu ise demek olarak sektörün tüm paydaşlarının sorunlarını, çözüm önerilerini bürokrasiye iletmeyi ve ülke ihracatını en üst seviyeye taşımayı hedeflediklerini bildirdi. Tecelioğlu, "Türkiye'de 14 bin firmanın faaliyet gösterdiği hırdavat sektörü olarak 650 bin kişiye istihdam sağlıyoruz" dedi. Tecelioğlu, şunları kaydetti: "Sektör olarak birçok ülkeye ihracat yapıyoruz. İhracat yaptığımız ilk 10 ülke arasında Almanya, Irak, Fransa, Romanya, ABD, İngiltere, İsrail, Hollanda, İtalya ve Mısır yer alıyor. Önümüzde gidecek çok yolumuz var."

SEO'NUN GİZEMLİ KAPTANI:

SEARCH CONSOLE

Ne işe yarar?

Arama motorunda üst sıralara çıkma yarışında kullanılması gereken yararlı araçlardan biri Google Search Console programı. Sitenizin Google'da neden bir türlü üst sıralara çıkmadığı ve rakiplerin sürekli gerisinde kaldığı gibi soruların cevapları bu programda saklı.

İNTERNET sitenizi kuralı/kurduralı beri 15-20 yıl olmuş ancak Google Search Console'dan hâlâ haberinizi yok. 2020'ye ramak kalmışken bile bu kategoriyi giren biri olabilirsiniz. Yine de üzülmeyin, geç kalmadınız, bu yazı tam size göre.

Bir taraftan 'Bizim site niye Google'da çıkmıyor?' sorusunu sürekli sorup duruyorsanız, bir taraftan sitenize el atmayan kalmıyor ama bir türlü ilerleme kaydedilemiyor. Belki de sitenizle ilgili bir yerde çok esaslı bazı hatalar yapılmış ama düzeltmek kimsenin aklına gelmiyordu. Üstelik, Google bu hataları size ücretsiz olarak haber veriyor ama Search Console kullanmadığınız için haberinizi bile olmuyordu.

2 ÖNEMLİ ÖZELLİK

Search Console, her yıl milyarlarca aramanın yapıldığı Google'da işletmenizin kolayca fark edilmesine yardımcı olmak üzere bizzat Google tarafından geliştirilmiş bir dijital pazarlama aracıdır. İşte onu önemli kılan 2 temel özelliği:

1 - Sitenizdeki temel hataları bildirir. İnternet sitenizle Google arasındaki ana iletişim aracı olan Search Console, sitenizin arka sıralara düşmesinden tutun da kara listeye alınmasına kadar birçok problemin temel nedenini ve kaynağını size açıkça bildirir. Örneğin, sitenize saklanmış virüs yayan dosyalar varsa veya sitenizde kullanıcıların bilgisayarlarına saldırı anlamına gelebilecek çeşitli SEO



Yakup KOCAMAN
@yakup.kocaman@seop.com

sihrbazlıkları yapılmış ise Google sitenizi kara listeye alarak arama yapanlara göstermeyecektir. Bu tür arama motoru politika ihlallerinden Search Console aracılığıyla haberdar olup gerekli önlemleri alabilir, aldırabilirsiniz.

2 - Google'ın gelmesini beklemeyin Google'a gitmenin en kestirme yoludur. Google, Yahoo, Bing gibi arama motorları her gün dünyadaki internet sitelerinin tamamını sayfa sayfa gezerler ve yeni bir içerik olup olmadığını kontrol ederek sitelere puan verirler. Diyelim ki sitenize, müşterilerinizi çok yakından ilgilendiren yeni bir içerik girdiniz. Normal şartlarda Google bu bilgiden ertesi gün haberdar olacak; çünkü sitenizi günde bir kez ziyaret ediyor. Oysa sitenizi girdiğiniz yeni içeriklerin yer aldığı sayfalarınızı Google'a anında ve doğrudan indeksletmeniz mümkün. Bunun için sayfalarınızın xml sitemap dosyasını Search Console'a yükleyerek Google'a bildirmeniz yeterli.

İşletme sahibi olarak bu ücretsiz araçtan yararlandığınıza emin olmalısınız. Çünkü Search Console, rakiplerinizden ayışma'nın en kestirme yöntemlerinden biridir.



SIAL CANADA 2020

Montreal / Kanada
15-17 NİSAN 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR

SIAL CANADA 2020

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²**
Katılım bedeli : 5.000 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
 Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 10 Ocak 2020
3. Ödeme : Bakiye Bedel
 6 Mart 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Sibel Tayanç / Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 11 / 0212 455 61 05
 GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
 E-Posta : sibel.tayan@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr
 444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal

HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Kamu kurumları kıdem tazminatında alt işverene rücu edebilecek

Kamu kurumlarının kıdem tazminatı bakımından alt işverene rücu edemeyeceği yönündeki düzenleme, Anayasa Mahkemesi tarafından kaldırıldı.

21 Şubat 2019'da kabul edilen 7166 sayılı Kanun ile 4857 sayılı İş Kanunu 112. maddesine eklenen altıncı fıkra, kamu kurumları tarafından taşeron işçilere ödenen ve ödenecek olan kıdem tazminatları için alt işveren konumundaki şirketlere rücu edilmesini sadece sözleşmede açık hüküm bulunması şartına bağlamıştı. Ayrıca geçici 9. maddede bu hükmün, derdest rücu davalarına da uygulanması kararlaştırılmıştı. Anayasa Mahkemesi, 15 Ekim 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan karar ile anılan iki hükmü Anayasa'ya aykırı bularak iptal etti.

Başvurular tarafından ilgili hükümlere itiraz sebebi olarak istisnai durumlar dışında kanunların yürürlük tarihinden önceki işlemlere uygulanmayacağı, hizmet alımı sözleşmeleri ile kamu idarelerinde çalışan işçilerin kâr amacı güden şirketlere bağlı olarak çalıştırıldıkları, işçilerin istihdamında asıl yarar alt işverenin elde ettiği ifade edilmiş ve kamu idaresi dışındaki asıl işverenin rücu hakkı bulunurken kamu idarelerinin bu hakkı ancak sözleşmede açık hüküm varsa kullanmasının eşitlik ilkesine aykırı olduğu belirtilmiştir.

Anayasa Mahkemesi, aşağıdaki şekilde hüküm kurmuştur.

"4857 ve 6098 sayılı kanunlar gereği aksi taraflarca kararlaştırılmadıkça veya hukuki ilişkinin niteliğinden anlaşılmadıkça bütün alt işverenler, asil işverenlerce kendi işçilerine yapılan kıdem tazminatı ödemelerinden ötürü rücu davasına muhatap olabilmektedir. Anılan düzenlemelerin amacı ve dayandığı temelle ilgili olarak kanunun gerekçesinde herhangi bir açıklama yer almamaktadır.

Bu itibarla kamuda 11 Eylül 2014'ten sonra imzalanan personel çalıştırılmasına dayalı hizmet alım sözleşmesine taraf olan alt yüklenicilere karşı sözleşmede açık hüküm bulunması dışında rücu yolunun kapatılması ve bu kapsamındaki derdest davaların sonlandırılmasını öngören itiraz konusu kuralın bu kesimdeki alt işverenler yönünden farklı bir uygulama getirmesinin nesnel ve makul bir temele dayalı olduğu söylenemez. Bu nedenle itiraz konusu kuralarla getirilen farklı düzenleme eşitlik ilkesine aykırıdır."

Böylece 4857 sayılı İş Kanunu'nun 112/6. maddesi ve geçici 9. maddesinin iptal edilmesiyle birlikte alt işverenlere de rücu davası açılması mümkün hale gelmiştir.



İTO'dan üyelerine özel proje ve müşavirlik paneli

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerini, uluslararası alanda proje ve müşavirlik konularında bilgilendirmek amacıyla 'Uluslararası Projelerde; Proje ve Müşavirlik Paneli' organize edecek. Katılımın ücretsiz olacağı panel, 15 Kasım 2019'da İTO'nun Meclis Salonu'nda, 14.30-17.30 saatleri arasında gerçekleştirilecek.

Başvuru için:
<https://forms.gle/YkJBSFsH9TEQJVsi6>

Dünya mobil iletişimcileri Los Angeles'ta buluştu



Başkonsolos ziyaret etti

Mobil Dünya Kongresi Los Angeles 2019'u, Türkiye'nin Los Angeles Başkonsolosu Can Oğuz ve Ticaret Ataşesi Yavuz Mollasalıhoğlu da ziyaret etti. Oğuz ve Mollasalıhoğlu, İTO heyeti ile birlikte Türk standartları gezerek, firma temsilcileri ile görüştü. Türk firmalarına fuara iştiraklerinden dolayı katılımcı sertifikası verildi.



Mobil iletişimin devleri, Mobil Dünya Kongresi Los Angeles 2019'da bir araya geldi. Türk firmaları, İstanbul Ticaret Odası şemsiyesi altında katıldıkları fuarda, rekabetçi gücünü sergileme fırsatı yakaladı.

YENİ mobil teknolojileri ve bilişimin profesyonelleri, 22-24 Ekim'de ABD'de düzenlenen Mobil Dünya Kongresi (Mobile World Congress-MWC) Los Angeles 2019'da buluştu. Fuarın Türkiye milli katılımını İstanbul Ticaret Odası gerçekleştirdi.

İTO'NUN MİLLİ KATILIMIYLA

ABD'nin Los Angeles kentinde düzenlenen fuarda, mobil iletişim sektöründeki en son yenilikler vitrine çıkarıldı. Türk firmaları da İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılımıyla tercih edilir rekabetçi gücünü uluslararası platformda sergileme fırsatı buldu.

FUARI 20 BİN PROFESYONEL GEZDİ

Fuarın açılışına İTO Medis Üyeleri ve İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel katıldı.

Yüksek hızlı 5G ağları, nesnelerin interneti (IIoT) ve yapay zeka (AI) konularının öne çıktığı fuarı, 20 bin-den fazla profesyonel ziyaret etti.

Seminer

E-TİCARETTE KARGOLAMA VE HUKUKİ SÜREÇLER

11 KASIM 2019 PAZARTESİ
09.30 - 16.30
Meclis Salonu Kat: 4

E-TİCARETTE KARGOLAMA
VE HUKUKİ SÜREÇLER
SEMINERİNE DAVETLİSİNİZ
HEMEN KATILIN!

Son Başvuru Tarihi
8.11.2019

Detaylı Bilgi İçin
Demet Toksoy | 0212 455 62 29
demet.toksoy@ito.org.tr

Türk araçların ihracat taşımaları yüzde 5 arttı



ULUSLARARASI Nakliyeciler Derneği (UND), Türk araçlarının ihracat taşıma sayılarının 2019 Eylül ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 artarak 115 bin 700 adet olduğu bildirildi. Geçen yılın aynı dönemine göre Ocak-Eylül toplamında yüzde 5 artış ile toplam 934 bin 404 adet ihracat taşıması Türk araçlar tarafından gerçekleştirildi. Yabancı araçların geçen yıl Eylül ayında 33 bin 66 adet olan taşıma sayıları, 2019 Eylül ayında yüzde 7 artış ile 35 bin 544 adet oldu.

YÜZDE 22 YABANCI

Ocak-Eylül toplamında ise yabancı araçlar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artış ile 269 bin 653 adet ihracat taşıması gerçekleştirdi. Türkiye'nin ihracat taşımasında, Türk ve yabancı araçlar Ocak-Eylül toplamında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4 artış ile 1 milyon 204 bin 57 adet ihracat taşıması gerçekleştirmiş oldu. İhracat taşımalarının yüzde 78 Türk, yüzde 22 ise yabancı araçlarca taşındı.

1500 Arap yatırımcı İstanbul'a geliyor

ARAP dünyasından 1500 iş adamı ve yatırımcı, '14. Türk-Arap İş Birliği Zirvesi' kapsamında İstanbul'a gelecek. 20-22 Kasım 2019 tarihleri arasında gerçekleştirilecek zirve, Türk Arap Ülkeleri İş Birliği Derneği (TURAP) destekleri ve TURABEXPO Fuarlık organizasyonu ile düzenlenecek. Zirve kapsamında 6. Türk-Arap Yapı-İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri, İç Mimarî, Mobilya Fuarı; 3. Türk-Arap Gayrimenkul, Proje, Yatırım, Finansman Fuarı ve işbirliği organizasyonları da gerçekleştirilecek.

Ayrıntılı bilgi için:
www.turabexpo.com



İlk haftanın GOL KRALLARI

Muhittin Bingöl : 4 gol
Abdullah Karabatak: 3 gol
Emrullah Öz: 3 gol
Hasan Fehmi Usta : 3 gol
Sertan Dunbar: 3 gol

İTO'da futbol turnuvası heyecanı

YAHYA GÜL

HER yıl geleneksel olarak düzenlenen İstanbul Ticaret Odası Futbol Turnuvası, bu yıl altıncı kez organize ediliyor. Toplam yedi hafta sürecek turnuvanın ilki geride kaldı.

Turnuvanın ilk hafta sonuçları

Altı takım arasında düzenlenen müsabakaların ilk haftasına yoğun ilgi vardı. Turnuvanın başlangıç vuruşunu, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagic yaptı. Heyecanlı karşılaşmayı; İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay,

İTO Meclis Başkan Yardımcısı Salih Sami Atılğan, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Burhan Polat, İbrahim Doğan Salman, Levent Taş, Münir Üstün ve Servet Samsama ile İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoğlu, İTO Meclis ve Komite üyeleri izledi.

LEVENT TAŞ TAKIMI: 11 - 3 AHMET ÖZER & MÜNİR ÜSTÜN TAKIMI
SALİH ATILGAN TAKIMI: 8 - 7 BAHADIR YAŞIK & İBRAHİM DOĞAN SALMAN TAKIMI
ADİL COŞKUN & BURHAN POLAT TAKIMI: 4 - 7 İSRAİL KURALAY & SERVET SAMSAMA TAKIMI

Hem şifa hem geçim kaynağı

Son yıllarda tüketimi yaygınlaşan kuşburnu, birçok ailenin geçim kaynağı haline geldi. Devlet desteği ile ihraç edilen kuşburnu, aynı zamanda önemli bir şifa kaynağı.

ŞİLAN YILMAZ

Kış mevsiminin yaklaşmasıyla evlerimizden eksik etmediğimiz kuşburnu, hem lezzet hem şifa hem de önemli bir geçim kaynağı. İster çay, ister pekmez, reçel veya marmelat olarak tükettiğimiz kuşburnu, tanımla uğraşan birçok ailenin geçim kaynağı haline geldi. Üstelik ihraç da ediliyor.

ÜRETİM BÖLGELERİ

Kuşburnu; Marmara, Ege ve Akdeniz bölgelerindeki dağlık alanlarında sıkça görülen bir bitki. İç Anadolu Bölgesi'nin kuzey

kesimlerinde de farklı türleri yetişiyor.

Karadeniz Bölgesi'nin, Tokat, Amasya, Gümüşhane, Sinop, Ordu ve Samsun illeri ve çevresinde tanımla uğraşan aileler organize olarak üretim yapıyor. Hatta bu aileler devlet tarafından verilen Genç Çiftçilere Destek kapsamında hibeden de yararlanabiliyor. Kuşburnu üretimini teşvik için ücretsiz fidan dağıtımı da yapılıyor.

İHRAÇ EDİYORUZ

Kuşburnu; Almanya, İsviçre, Polonya, ABD, İngiltere, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Rusya ve Arap ülkelerine ihraç ediliyor.

İhraç edilen kuşburnu, gıda ve ilaç sanayinde de hammadde olarak kullanılıyor. Yıllık yaklaşık bin 500 ton ile Türkiye'nin en fazla kuşburnu üretimi yapan ili Gümüşhane. Kuşburnunun Ordu'daki rekoltesi de yılda 100 tona kadar ulaşıyor.

C VİTAMİNİ DEPOSU

Kuşburnu en yüksek oranda C vitamini içeren meyve olarak kabul ediliyor. Bulaşıcı hastalıklara ve soğuk algınlığına karşı bedenin savunma sistemlerini güçlendiriyor. Kuşburnu bedendeki güçsüzlük ve bitkinlik durumlarına karşı en iyi doğal ilaç olarak da tanınıyor.



100 türün 24'ü Türkiye'de

Dünyada kuşburnunun 100'ü aşkın türünün bulunduğu belirtiliyor. Türkiye'de ise bu türlerden 24'ü yetişiyor. Kuşburnu,

taze (sofralık) tüketime uygun bir meyve türü olmadığından gıda sanayinde çeşitli ürünlere işlenerek tüketiliyor. Türkiye'nin farklı yörelerinde

kurulu 20 civarında kuşburnu işleme tesisi bulunuyor. Tokat ilinde ise kuşburnu işleyen 4 büyük fabrika ve birçok küçük ölçekli imalathane var.



DÜĞÜN | DAVET | ORGANİZASYON | RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU

HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER



Kendi üniversitemde akademisyen olmak istedim

Seda Bağdatlı Kalkan, akademisyen olmaya lisans öğreniminin birinci yılında karar vermiş. "Bu kararımı bölümdeki hocalarımla konuştum" diyen Kalkan, sözlerine şöyle devam etti: "İstatistiği çok sevdiğim için derslerden önce hazırlıklı olmaya çalıştım. Derslere her zaman aktif olarak katıldım. İngilizcem gelişmek için bazı kurslara gittim. Beni akademisyen olmaya en çok motive eden kişi, Prof. Dr. Münevver Turanlı oldu. Dolayısıyla bu süreçte çok büyük bir zorluk yaşamadım. Kararım kesindi, ancak

üniversitemizde kadro açılıp açılmayacağı konusu net değildi. Kendi üniversitemde akademisyen olmayı gerçekten çok arzu ediyordum. Mezun olduktan hemen sonra bir araştırma görevlisi kadrosu teklif etti, ancak aynı zamanlarda üniversitemiz de kadro açınca hiç düşünmeden başvurdum. Hedefim, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin yetiştirdiği bir akademisyen olmaktı. Kendi üniversitemde çalıştığım için her zaman gurur duydum ve gönül bağımı hiç kopartmadım."

TİCARET, SADECE ÖĞRENCİ DEĞİL, HOCA DA YETİŞTİRİYOR

Matematikten korkuyordu istatistik doçenti oldu



Seda Bağdatlı Kalkan, 2008'de birincilikle mezun olduğu İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde bugün doçent unvanıyla ders veriyor. Liselerde matematik korkarken, istatistikte başarılı bir akademisyen olan Kalkan, TİCARET'in de kendi mezunu ilk doçenti.

SELAHATTİN NİZAM

DÖÇ. Dr. Seda Bağdatlı Kalkan, 2004'te kazandığı İstanbul Ticaret Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden 2008'de birinci olarak mezun oldu. Mezuniyetten sonra da üniversite ile bağı koparmayan Kalkan, kendi bölümünde yüksek lisansını yaptı, araştırma görevlisi ve daha sonra doktor öğretim üyesi olarak çalıştı. Doçentliği de ilk adımı iki hafta önce attı. Kalkan, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin kendi mezunu olan ilk doçenti unvanına sahip oldu.

matematik bilgisi gerektiren istatistik alanında akademisyenliğe giden yolculuğunun hikayesine, "İlkokuldan itibaren hiçbir zaman matematik dersinde çok başarılı olamadım. Liseye ilk başladığımda da matematikten çok korkuyordum" sözleriyle başladı. Sonrasında ise bir öğretmenin bir gencin hayatını nasıl değiştirdiğini anlattı: "Lisede daha ilk derste bir hoca geldi ve matematiği bize hikayelerle anlatmaya başladı. Her birimizi, teker teker hikayelerin içerisine dahil etti. Böylelikle matematiğe olan sempati gün geçtikçe arttı. Ancak temelden bazı sorunlarımız vardı. Bunu fark eden hocamız ders dışında bana ödevler verdi; beraber çalıştık. Sadece bir yıl içinde matematik dersinde en başarılı öğrencilerden biri haline geldim. İyi bir öğretmenin en zor dersi bile çok sevdirebileceğini ve mesleğini severek yapmanın birçok insanın hayatına dokunabileceğini daha o zamanlar anlamıştım. Ve öğretmen olmaya da o zamanlar karar verdim."

aştığını şöyle aktardı: "Sayısal öğrencisi olduğum için önce mühendisliklere yöneldim, ancak yapmak istediğim mesleğin bu olmadığına çok emindim. Rehberlik hocamın teşviki ile istatistik bölümünü araştırmaya başladım. İstanbul'daki istatistik bölümlerini araştırırken, İstanbul Ticaret Üniversitesi ile karşılaştım ve hemen tanıtım günlerine geldim. Burada şu anda birlikte çalıştığım her bir hocamızı ile teker teker gördüm. Görüşmemiz o kadar güzel geçti ki, devlet üniversitelerinden hiçbir istatistik bölümünü yazmamaya, sadece İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni tercih etmeye karar verdim. Türkiye'de istatistik denildiğinde ilk akla gelen isimlerden biri olan Prof. Dr. Münevver Turanlı'nın öğrencisi olmak benim için çok değerliydi."

TİCARET İstatistik marka olabilir

Kalkan, İstanbul Ticaret Üniversitesi İstatistik Bölümü'nün farkına da şu cümlelerle dikkat çekiyor: "Bölümümüz şu ana kadar 14 akademisyen çıkardı. Birçok mezunumuz çok iyi yerlerde çalışıyor. Ticaret İstatistik bir marka olmaya doğru ciddi adımlarla ilerliyor. Bu, bizim adımıza çok gurur verici bir durum"

TEK TERCİHİ TİCARET

Kalkan, liseden çok iyi bir dereceyle mezun olunca üniversite sınavında herkes ondan çok büyük bir başarı beklemiş. Sınava girdiği ilk yıl birçok üniversiteye yerleşebileceken, ikinci yıl tekrar sınava hazırlanmayı tercih etmiş. Ancak sınavda çok heyecanlanıp ilk yarım saat tek bir soru bile çözmemiş. Sınav sonucu da ilk yıldan daha düşük gelmiş. Kalkan, bu süreçte yaşadığı sıkıntıları ailesi ve rehberlik öğretmeni sayesinde



JEC WORLD 2020

Paris-Fransa
3-5 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

JEC WORLD 2020

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

ÖDEME PLANI

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

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma hesabından tam firma ünvanı ve "JEC WORLD 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

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

Bölüm hocaları çok iyi yönlendirdi

Yüksek lisansını İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde tamamlayan Seda Bağdatlı Kalkan, doktora için Marmara Üniversitesi'ne gitmek zorunda kaldığını söyledi. Gereksinimi ise şöyle açıkladı: "Doktora başlayacağım tarihlere üniversitemizin istatistik Bölümü'nde doktora programımız yoktu. Dolayısıyla başka bir üniversiteye gitmek durumunda kaldım. Eğer doktora programımız olsaydı kesinlikle

üniversitemizi tercih ederdim. Çünkü hocalarımız hep yanımızda, her dakika bilgi alışverişi yapılabiliyorsunuz ve bu doktora çalışmalarına için çok değerli. Kadro güçlü değilse aynı üniversitede lisans ve yüksek lisans yapmak çok büyük bir sorun haline gelebilir. Ancak İstatistik Bölümü'ndeki hocalarımızın her biri bilimsel açıdan çok kuvvetli ve beni çok iyi yönlendirdiler. Hep avantajlı konumdaydım."

Araştırma yapın

Akademisyen olmak isteyenlere, araştırma yapmalarını öneren Seda Bağdatlı Kalkan, "Akademisyen olmaya karar vermiş bir kişi dersleri sadece ders olarak görmemeli. Hocaların anlattığı ile yetinmemeli. Araştırma sürecine ne kadar erken başlanırsa bu iş o kadar keyifli hale geliyor" diye konuştu. Kalkan, sunları söyledi: "Alanında uzman hocalardan ders aldığınız için aktif bir şekilde katılm

sağlandığında dersler keyifli hale geliyor. Sınıfın en başarılı öğrencisi olmama rağmen sınavlardan önce en az çalışan öğrenci de ben olurum. Çünkü gerekli çalışmalarımı zamanında yapar, uykusuz gecelere ihtiyaç duymazdım. Şimdi öğrencilerimiz sınavlardan önce iki gece uyunmayıp 'çok çalıştık' diyorlar. Bu durum belki üniversite basan sağlar, ancak iş hayatına veya akademik hayata geçildiğinde çok büyük sorun haline gelebilir."

TİCARET'te projeler tek merkezden yönetilecek

İstanbul Ticaret Üniversitesi Senatosu tarafından alınan kararla Rektörlük Proje Koordinatörlüğü kuruldu. Böylece üniversite bünyesindeki Yayın, Araştırma ve Proje Koordinasyon Kurulu (YAPKO), Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) ve diğer merkezlerde yürütülen projeler tek çatı altında birleştirilecek.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, üniversitedeki tüm projelerin öncelikle yeni kurulan Rektörlük Proje Koordinatörlüğü üzerinden yürütüleceğini söyledi. Zaim, koordinatörlüğün gelen projeleri inceleyeceğini, sanayileşebilecek ve endüstrileşebilecek projelerin Teknoloji Transfer Ofisi'ne (TTO) veya Kuluçka Merkezi'ne yönlendirileceğini kaydetti. Üniversite bünyesinde yürütülecek projelerin ise YAPKO tarafından fonlanacağını aktaran Zaim, YAPKO'nun fonksiyonunu "çalışanlar huzur destek alamayacak projelere üniversite bünyesinde belli bir limite kadar destek bulmak" olarak açıkladı.

ÜÇLÜ FONKSİYON

Prof. Dr. Zaim, "YAPKO, projeleri dışardan destek alabilecek hale getirmek için bir fondur. Projeleri olgunlaştırarak bir AB veya TÜBİTAK projesi haline getirmek için var" dedi. Rektörlük Proje Koordinatörlüğü'nün gelen projeleri TÜBİTAK veya başka kurumlardan destek



Çevre ve doğa bilimleri merkezi

Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, TİCARET'te Çevre ve Doğa Bilimleri ile ilgili bölüm olmasına rağmen üniversite bünyesinde kurulan Çevre ve Doğa Bilimleri Merkezi'nin önemli işler başardığını dile getirdi. Prof. Dr. Zaim, bu merkezde 8 TÜBİTAK projesinin yürütüldüğünü ve üniversitenin doğrudan adığı olmasına rağmen bu konuda önemli bir güç elde ettiğini vurguladı.

İş dünyası ile yakın temas

Üniversite İş Dünyası Araştırma Merkezi hakkında da bilgi veren Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, merkezin İTO başta olmak üzere İSO ve firmalarla üniversite arasındaki ilişkileri organize ettiğini aktardı. Üniversite-İş Dünyası İşbirliği Platformu diye bir platform kurma çalışmalarının sürdüğünü belirten Prof. Dr. Zaim, bu sayede mekanizmaları daha etkin çalıştırdıklarını altını çizdi.

alabilecekleri ilgili birim veya merkezlere yönlendireceğini ifade eden Prof. Dr. Zaim, koordinatörlüğün işleyiş şeklini de şöyle anlattı: "Koordinatörlük üçlü bir fonksiyon icra edecek. Birincisi, fon bulacak. İkincisi, fikri olan, ancak bunu nasıl gerçekleştireceğini bilmeyenlere yol gösterecek. Üçüncüsü ise fikri için desteğe ihtiyaç duyanlara destek verilecek."

ÖĞRENCİ TOPLULUKLARI

Yeni dönemde öğrenci toplulukları ve Mezunlar Derneği'ni yeniden yapılandırmak istediklerini belirten Prof. Dr. Zaim, güçlü üniversitelerin arkasındaki gücün, öğrencilerinden önce mezunların olduğunu vurguladı. Mezunların fon sağlamak, ilişki ağları açmak gibi görevler üstlendiğini

söylenen Prof. Dr. Zaim, "Bunun için Mezunlar Derneğimizi güçlendirmek ve öğrencilerimizle ilişkilendirmek istiyoruz. Mezunların öğrencilerle iletişime geçmesini sağlayacağız. Bu çerçevede dernek yönetimini bazı toplantılara davet ediyoruz" dedi. Öğrenci topluluklarını desteklemeyi sürdüreceklerinin de altını çizen Prof. Dr. Zaim, "Öğrenci topluluklarımıza fon veriyoruz. Bunu YAPKO aracılığıyla yapıyoruz. Bir öğrenci topluluğumuz şu anda İHA-Can adlı bir proje hazırlıyor. Projeye sahilde can güvenliği tehlikesinde olanları İHA'larla tespit edilip gerekli yönlendirmelerin yapılması amaçlanıyor. Bu bir öğrenci projesi. İTO'dan da destek aldılar. Öğrencilerimizin projelerini destekliyoruz" diye konuştu.



BİLİMSEL ÇALIŞMALAR

Rus Savaşı'nda Osmanlı'ya tıbbi yardımlar

Uluslararası İlişkiler Bölümü akademisyenlerinden Prof. Dr. Oya Dağlar Macar, editörlüğünü Prof. Dr. Gökhan Çetinsaya ve Prof. Dr. Tufan Buzpınar'ın yaptığı 'Abdülhamid II and Its Legacy, Studies in Honour of F.A.K. Yasamee' adını taşıyan kitabın bir bölümünü kaleme aldı. Prof. Dr. Oya Dağlar Macar'ın yazdığı bölüm 'Foreign Medical Aid to The Ottomans During The 1877-78 Russo-Ottoman War' başlığını taşıyor. Çalışmada, Osmanlı'nın 1877-78 Rus Harbi sırasında aldığı tıbbi yardımlar analiz ediliyor. Kitap yakında The Isis Press'ten çıkacak.

Yeni nesil rekabette ticari diplomasi

İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi'nden Dr. Öğretim Üyesi Uğur Yasin Asa'nın 'Yeni Nesil Rekabetçilik Aracı Olarak Ticari Diplomasi: Ekonomi Politik Bir Yaklaşım' başlıklı makalesi, 'Değerlendirmeler: Makro ve Mikro Değerlendirmeler' kitabında yer aldı. Dr. Asa'nın çalışmasında siyasal popülizmin yükseldiği ve ülkeler arası gelir dağılımı eşitsizliğinin arttığı günümüz ekonomisi politığında yeni nesil bir rekabetçilik aracının inşasında ticari diplomasi kavramı ve uygulamaları analiz ediliyor.

'Post'lar çağında iletişim

İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Lisans Programı akademisyenlerinden Dr. Öğretim Üyesi Nihal Kocabay Şener'in Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nden M. Nur Erdem ile birlikte editörlüğünü yürüttüğü 'Post'lar Çağında İletişim kitabı Litera Türk Yayınları'ndan çıktı. 22 bölümden oluşan kitap, farklı post örneği kavramları ile iletişim bilimi alanı ile olan etkileşimini konu alıyor. Her bölüm, ele aldığı kavramla ilişkin üretilmiş akademik çalışmaların yanı sıra bu kavramların değiştirdiği dünyada, pratikte ne tür uygulamalar yapıldığını da ortaya koyuyor.

LIGHT+BUILDING 2020

Frankfurt-Almanya
8-13 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

LIGHT+BUILDING 2020

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

ÖDEME PLANI

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanc

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 17 / 0212 455 61 11
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akifgonullu@ito.org.tr / gulinc.gursoy@ito.org.tr
sibel.tayanc@ito.org.tr

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

Arabuluculuk eğitiminde marka oldu

YARGIDA iş yükünü azaltmak için mevzuata eklenen arabuluculuk sisteminde yer almak isteyen avukatlar, yapılan sınavlarla arabulucu belgesine sahip olabiliyor. 2019 yılının son arabuluculuk sınavı, 24 Kasım'da Adalet Bakanlığı tarafından yapılacaktır.

Arabuluculuk eğitimleri için Adalet Bakanlığı tarafından yetkilendirilen üniversitelerden biri de İstanbul Ticaret Üniversitesi. Üniversite, Sürekli Eğitim Merkezi aracılığıyla verdiği

eğitimlere katılan adayların sınavlarda gösterdiği yüksek başarı oranı nedeniyle kısa sürede adından söz ettirdi ve arabuluculuk eğitiminde bir marka haline geldi.

MEVZUAT DEĞİŞTİ

2018'de yapılan mevzuat değişikliği ile toplam 48 saat olan arabuluculuk eğitim süresi yeni içerik eklenerek 68 saati teorik, 16 saati uygulama olmak üzere toplam 84 saat olarak güncellendi. Ancak eski programı yönetmeliğin

yürürlüğe girdiği tarihten önce almış olanlara da 24 Kasım'daki sınava katılma hakkı tanındı.

TAMAMLAYICI PROGRAM

Sürekli Eğitim Merkezi, 48 saatlik arabuluculuk eğitimini tamamlayanlar için değişen mevzuatın kaynaklanacak eksiklerini gidermek veya 84 saatlik programı tamamlayıp sınava hazırlık yapmak isteyenlere, özenle seçilmiş konu başlıklarıyla tamamlayıcı bir eğitim programı hazırladı.



Tıbbi ürün tanıtımına yeterlilik belgesi

SAĞLIK Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK) ile İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörlüğü arasında beşeri tıbbi ürün tanıtım temsilcilerine yeterlilik belgesi eğitimi verilmesi amacıyla bir protokol imzalandı. İstanbul Ticaret Üniversitesi de eğitim konusunda yetkilendirildi. Protokol, ürün tanıtım temsilcilerine yönelik eğitimlerin planlanması,



içeriğin hazırlanması, uzaktan eğitim şeklinde internet üzerinden verilmesi, öncesi ve sonrasında testlerin yapılması, katılımcı bilgilerinin ürün tanıtım

temsilcileri bilgi bankasına iletilmesi ve güncellenmesi ile ilgili olarak her türlü iş ve işlemi içeriyor.

Protokol sonrası üç eğitim gerçekleştiren Hayat Boyu Öğrenme (HBO) Koordinatörlüğü, 2019 yılının dördüncü ve son programı için başvuruları kabul etmeye başladı. Eğitimden faydalanmak isteyenler 6 Kasım 2019 tarihine kadar başvurularını yapabilecekler.

Bilgi için: <http://itt.ticaret.edu.tr>



Devrim 58 yaşında

'TÜRKİYE'nin ilk yerli otomobili' Devrim'in üretilmesinin üzerinden 58 yıl geçti. 1961'de Türk mühendis ve işçileri tarafından zor şartlarda üretilen ilk yerli otomobil, 5 Eylül 2017'de başlayan kapsamlı bakımının ardından konulduğu yeni müzesinde yoğun ilgi görüyor. Devrim, Eskişehir'de sergilendiği fabrikada 20 ayda yaklaşık 250 bin kişi tarafından ziyaret edildi.

Otomobilin yapımında kullanılan kaynak motoru, matkap ve torna tezgahları, imalat aşamalarının çekildiği fotoğraf makinesi, kumpas, pergel, cetvel, çizim masası, aracı kireç taşından maketi, yedek parçalar, Sivas'ta demir yollarında dökmüş orijinal motor bloku ve çalışanların görsellerinin de bulunduğu müzede 58 yaşındaki Devrim hem Eskişehirli hem de yerli ve yabancı turistlerin ilgi odağı oluyor.

Proje çalışan 200 Türk mühendisin ve işçinin 'Siyah', 'Beyaz', 'Mavi Boncuk' ve 'Gecekondu' isimlerinde dört adet ürettiği, daha sonra

Devrim adını alan ilk yerli otomobili, 58 yıl sonra da ihtişamı ve hikayesiyle ziyaretçileri heyecanlandırıyor. O dönem adı Eskişehir Demiryolu Fabrikaları olan TULOMSAŞ'ta, dönemin Cumhurbaşkanı Cemal Gürsel'in talimatıyla üretilen dört otomobil, yapımının 29 Ekim 1961'de tamamlanmasının ardından trenle Ankara'ya götürüldü. Demiryolu kanunları gereğince deposuna az akaryakıt konulan bu araçlardan biri, Gürsel'in test amacıyla kullandığı sırada yakıtı bitince durdu. Bunun ardından trenle Ankara'dan Eskişehir'e getirilen ve Devrim adı verilen otomobil, bir süre fabrika içinde kullanıldı.

TULOMSAŞ'ta sergilenen '0002' şasi ve '0002' motor numaralı Devrim, lastikleri ile ön ve arka camı dışında tamamen yerli imkanlarla 4.5 ayda üretilti. Uzun ve kısa farları ayakta çalışan, kontak anahtar ve manuel olarak da çalıştırılabilen Devrim, bu özellikleriyle de dikkat çekiyor.



Kansere yerli ilaç

İLKO ilaç, kanser tedavisinde kullanılmak üzere yerli biyobenzer ilaç geliştirmek için Sabancı Üniversitesi ile işbirliği yaptı. SIMAB isimli projenin sonunda üretilen ilaç, Türkiye'de görülme sıklığı fazla olan kolon, akciğer, yumurtalık, rahim ağzı ve böbrek kanserlerinde kullanılacak ve hedefe yönelik etkin tedavi sağlayacak.

İLKO İlaç Üretim Tesisleri

'Türkiye'nin ilk biyoteknoloji Ar-Ge merkezi'

Türkiye'nin ilk biyoteknoloji Ar-Ge merkezi, Teknopark İstanbul'da yerleşik İlko İlaç tarafından kuruldu. Merkezde geliştirilen ve üretimi Türkiye'de yapılacak ilk yerli biyoüstün ilacın maliyeti, ithal muadillerinden daha düşük ve klinik özellikleri daha üstün olacak.

SOYHAN ALPASLAN

İLKO Argem Biyoteknoloji Merkezi, 2015'te Teknopark İstanbul'da kuruldu. Türkiye'nin ilk biyoteknoloji araştırma ve geliştirme merkezi, ilk yerli biyoüstün ilacı da geliştirdi. Üretimi Türkiye'de gerçekleştirilecek ilacın klinik özellikleri ithal muadillerinden daha üstün ve maliyeti de daha düşük olacak. İLKO İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş., Türkiye'de görülme sıklığı yüksek akciğer, kolon, böbrek gibi kanser türlerine yönelik ilk yerli biyobenzer ilaç üretmek için Sabancı Üniversitesi ile işbirliği yaptı. Firma, tüm önemli tedavi alanlarını kapsayan ileri teknoloji, katma değerli geniş bir ürün portföyüne sahip. İstanbul Ticaret'in sorularını İLKO İlaç Ar-Ge ve Ruhsatlandırma Direktörü Prof. Dr. Yılmaz Çapan cevapladı.

YÜZDE 100 YERLİ

İLKO İlaç'ı tanıtır mısınız?

Firmamızın öyküsü Türkiye'nin ikinci nesil eczacılarının merhum Mustafa Öncel'in 1960'lı yıllarda majistral ilaç üretimiyle başladı. 50 yılı aşkın birikim ve tecrübeyle çok güçlü bir Ar-Ge yapısına sahibiz. Tüm majör tedavileri kapsayan ileri teknoloji, katma değerli geniş bir ürün portföyümüz var. Hedefimiz; ilaç, biyoteknoloji ve tüketici sağlığında yüzde 100 yerli sermayeli global bir ilaç şirketi olmak. 25'e yakın ülkede ürün ruhsatlandırma ve ihracat faaliyetimiz mevcut.

YILDA 120 MİLYON KUTU

Üretim tesisleriniz nerede?

Üretim tesislerimiz Konya'da ve Anadolu'da yapılan en büyük ilaç sanayi yatırımı. Kapasitemiz yıllık 120 milyon kutu. Avrupa Birliği sağlık otoritelerinden onaylı EU GMP ve ISO13485 belgelerine sahip tesisimiz, 2013'te Çevre ve Sanayi Bakanlığı tarafından düzenlenen 'Temiz Türkiye' yarışmasında Türkiye'nin En Temiz Sanayi Tesisi' seçildi.

ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞBİRLİĞİ

İLKO İlaç, iki Ar-Ge merkezinde faaliyet gösteriyor. İLKO ARGEM Ar-Ge merkezimiz Ankara Hacettepe Üniversitesi Teknokent'te. Üniversite-sanayi işbirliği ile Teknokent bünyesinde bu ölekte yapılan öncü ve örnek bir Ar-Ge yatırımı. Merkezde; jenerik ürünler, ileri teknolojiye dayalı ve katma değerli ürünler geliştiriliyor. İLKO ARGEM Biyoteknoloji Merkezimiz ise Teknopark İstanbul'da. Biyoteknolojik ürünlerle ilgili Ar-Ge çalışmalarını burada sürdürüyor. Sabancı Üniversitesi, Boğaziçi Üniversitesi gibi farklı üniversitelerle işbirliği içinde projeler yürütüyor.

Biyoteknolojik ilaç nedir?

Biyoteknolojik ilaçlar; büyük yatırım, inovasyon ve teknik birikim gerektiren, canlı sistem ve organizmalar kullanılarak üretilen ilaçlardır. Kimyasal yöntemlerle yapılan ilaçların tedavi edemediği birçok hastalık için alternatif tedavi imkânı sağlıyorlar. Referans biyoteknolojik ilaçlar, inovatör firma tarafından pazara sunulan ilk ürün. Patent gibi fikri mülkiyet hakları bittikten sonra biyobenzer ilaçlar ve iyileştirilmiş biyoteknolojik ilaçlar üretiliyor. Referans biyoteknolojik ürünlerle

kalite, etkinlik ve güvenlik açısından denklili onaylanan ancak kendi geliştirme ve üretim yöntemlerine sahip biyoteknolojik ilaçlara biyobenzer ilaç deniliyor.

G. KORELİ ORTAK

Yatırımlarınızı anlatır mısınız?

Hem yurtiçi hem de uluslararası ilaç pazarında rekabet gücüne sahip olabilmek için biyoteknoloji alanındaki gelişmelere ve teknolojilere mutlaka uyum sağlamamız gerekiyor. Bu noktadan hareketle 2013'ün aralık ayında, Güney Koreli biyoteknoloji firması Genexine ile bir ortaklık anlaşması imzalandı. Böylece, Türkiye'nin ilk biyoteknolojik ilaç araştırma geliştirme, üretim ve uluslararası pazarlama yatırımı olma özelliğini taşıyan İLKOGEN firmasını kurduk.

KANSERE İLAÇ

Biyoteknolojik ürünleriniz hangileri?

Ar-Ge çalışmalarımızı öncelikle kanser ve buna bağlı hastalıklara yönelik olarak biyoteknolojik ürünler üzerine odakladık. Halen biyoüstün, nanobioüstün, biyobenzer ve yeni nesil biyoteknolojik ürünler üzerine çalışmalar yapıyoruz. Hacettepe Üniversitesi ile işbirliğinde biyoteknoloji esaslı ürün geliştirme projemizi sürdürüyor. Norveç, İspanya, İtalya'dan üniversite ve klinik merkezler ve Hacettepe Üniversitesi ile ortak EuroNanoMed projesinin çalışmalarını yürütüyoruz.

Biyoteknolojik ilaç yatırımların faydaları neler?

Biyoteknolojik ilaç geliştirmek ve üretmek, ciddi yatırım ve bilgi birikimine ihtiyaç duyuyor. Yerli üretim bu yönde geliştirilmesi hem ithalatı azaltacak hem de ilaç sektöründeki en önemli sorunları artıracak ekonomiye büyük katkı sağlayacak. Sektörümüz 2023 hedefleri kapsamında stratejik sektörlerden biri haline gelecek. Ülkemizin yurt dışına bağımlılığı azalacak, Türk bilim insanlarının benzer çalışmalarını artırmalarını teşvik edecek.

ONKOLOJİYE YOĞUNLAŞIYOR

Hedefimiz İLKOGEN'i küresel bir oyuncu haline getirmek. Klinik çalışmalarımızı da bu vizyon dahilinde, farklı coğrafyalarda, ulusal ve uluslararası tıp otoritelerinin ve regülasyonların belirlediği kısıtlarla yürütüyoruz. Özellikle onkoloji alanına yoğunlaşıyoruz ve bu alanda endikasyon genişletme üzerine araştırmalarımızı sürdürüyoruz.

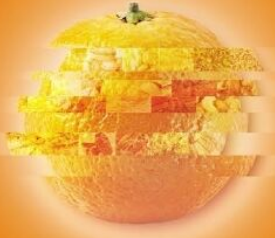
Biyoteknolojik ilaçta yeni başarı

Prof. Çapan, İLKO İlaç'ın ilk orijinal biyoteknolojik ilaç projesi GX-G3'ün Faz II klinik çalışmasının başarıyla tamamlanmış olduğunu belirterek şu bilgiyi verdi: "GX-G3, kemoterapiye bağlı nötopeni tedavisinde kullanılacak. Bu çalışma; Güney Kore, Avrupa ve Türkiye'de bulunan 22 klinik merkezde gerçekleştirildi. GX-G3'ün etkinliği ve güvenliliği kanıtlandı, hastalardaki uygulama dozu da belirlendi. Türk bilim insanlarının katkılarıyla geliştirilen, üretim Türkiye'de gerçekleştirilecek olan ilk orijinal biyoüstün ilaç yakın zamanda tedavideki yerini alacak. Hastaların daha düşük maliyetle daha üstün özellikler gösteren üçüncü jenerasyon bir G-CSF ürününe erişimi mümkün hale gelecek."

SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

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



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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç - Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

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

www.ito.org.tr

Bahçeniz robot bahçıvana emanet

Bahçenizdeki güller estetiğini mi kaybetti, onları budayacak vaktiniz mi yok, endişelenmeyin. Edinburgh Üniversitesi'nin öncülük ettiği bir araştırma ekibi, bu işi hakkıyla yapacak bir prototip robot bahçıvan geliştirdi. Trimbot adı verilen robot, gülleri ve süs çalıları usulüne uygun bir biçimde budayabiliyor.

AYŞE BAŞAK

TARIM robotları, son yıllarda adını daha çok duyurmaya başladı. Tarlalarda, insana ihtiyaç duymadan üretim yapmayı sağlayan, verimi artıran, mahsulleri özenle toplayan robotlar hızla çoğalıyor. Fakat bunların birçoğu günlük hayatımızın parçası olabilecek buluşlar değil. Büyük çaplı tarım faaliyetlerine yönelik geliştiriliyorlar. Tarladaki çileği toplayan, mahsulü yorulmadan 24 saat izleyen ve tek tek ilgi gösteren bu robotları arka bahçemizde kullanmıyoruz. Edinburgh Üniversitesi'nin başını çektiği bir araştırma ekibinin geliştirdiği Trimbot ise kişisel ihtiyaçlara cevap verebilir. Robot bahçıvan Trimbot, evinizin küçük bahçesinde kolaylıkla kullanabileceğiniz şekilde tasarlanmıştır.

ÜÇ BOYUTLU HARİTA

Trimbot'u özel klan otomom bir çim biçme makinasından çok daha fazlası olması. Trimbot, güllü ağaçların büyümesini takip ederek, şeklini bozan küçük bir fazlalığı hassas bir dokunuşla bertaraf edebilir.

Güllerinizi bir bahçıvan gibi budayıp süs çalılarınıza şekil verebiliyor. Temelde robotik çim biçme makinasından yola çıkılarak geliştirilen Trimbot, özellikle yaşlı ve engellilerin kendi bahçelerine yönelmesine yardımcı olabilecek bir makina yaratma amacıyla tasarlanmıştır. Trimbot, çalışmaya başlamadan önce bilgisayarlı görüş sistemi sayesinde faaliyet göstereceği alanda rahatça gezinmesine yardımcı olacak bir bahçe haritası ile programlanıyor. Üç boyutlu haritalama yapabilmesi ve böylelikle çalışacağı bahçeyi tanıyabilmesi için beş çift stereo kamera başta olmak üzere çeşitli ekipmana sahip esnek bir robot kol ile donatılmış.

MÜHENDİSLİK BAŞARISI

Trimbot, dış mekanlarda, üstelik değişen ışık ve çevre koşullarında ekibin geliştirdiği yeni robotik ve üç boyutlu bilgisayar görme teknolojisi sayesinde çalışıyor. İlk tecrübeler oldukça umut verici. Araştırmacılara göre robotun gerçek bir bahçede güvenilir bir şekilde çalışmasını sağlamak büyük bir mühendislik başarısı.



Farklı algoritmalarla donatıldı

Robotun yapay beyni, ideal çalının nasıl görüldüğü, bitkinin tam olarak nereden kesilmesi gerektiği, güllerin nasıl doğru budandığı, nasıl daha iyi görüneceği gibi soruları yanıtlıyacak çeşitli algoritmalar ile donatılmış.

Zeynep DERELİ

Dijital eğitim
dijital girişim

Gelecek, insani yetkinlikleri kuvvetli neslin olacak

Dünya, dördüncü sanayi devrimi veya Endüstri 4.0 için hazırlanırken, mevcut okul sisteminin uygunluğu, içerik aktarımı, sınavla yönelik hazırlık ve standartlaştırılmış ulusal müfredat konuları çok sıklıkla tartışılıyor. Ancak şu anda hiçbir ülkenin Endüstri 4.0'a hazır olmak için doğru eğitim formülüne sahip olduğu söylenemez.

Yeni neslin geleceğin zorluklarını göğüsleyebilmesi için dünyanın dört bir yanındaki eğitim politikaları belirleyicileri okullar tasarlamakla uğraşıyor. Sorulardan sorular arasında; eğitim sistemi çocuklarımızı ne tür işler için hazırlıyor? Onları ne tür işler için hazırlamalı? Okulun amacı nedir? Test puanlarına saplantılı mı olmalıyız yoksa okullar öğrencilerin yaratıcı, işbirliğine dayalı ve problem çözme yeteneklerini bir ortam mı yaratmalı? Okullarda kullanılan teknolojiler neler? Öğretme ve öğrenmeyi geliştirmek için kullanılıyor mu yoksa sadece öğretmenin eksikliklerini yerine mi geçiriyor?

Hepsinin hem fikir olduğu konu mevcut okul sisteminin eski ve başarısız olduğu konusu. Çünkü mevcut okul sistemi Endüstri 2.0 için tasarlanmıştır. Bu nedenle okullar 'fabrika okulları' diye tanımlanıyor. Her sınıfta, her öğrenciyi aynı yöntemle aynı bilgileri aktardığı fabrika okulları ne yazık ki artık bilginin değil, bilgi ile ortaya konan ürünün ön plana çıktığı dünyaya yetersiz kalıyor.

Hepimizin bildiği gibi fabrikaların montaj hatlarında tam bir otomasyon olduğu, robotların, tekrarlanan işlerde insanların yerini aldığı, bayilerin ve tedarikçilerin doğrudan nesnelerin interneti (IoT) üzerinden üreticilerle çalıştığı Endüstri 4.0'ın ilk aşamalarıydı. Her geçen gün otomasyon ve verimlilik seviyesi yükseliyor. Dijital teknolojiler ilerliyor.

Gelecek, inovatif bakış açısına sahip, insani yetkinlikleri kuvvetli bir neslin olacak. İnsanlar iş için robotların yapabileceği işlerde rekabet edemeyecek. Bu nedenle, verilen eğitim yalnızca sınav başarı potansiyelini değil, insan potansiyelini geliştirebilmeli. İnsanlar, yaratıcılık, sosyal ve duygusal zekaları ile makineler üzerinde üstünlük sağlayacaklar.

Henüz hiçbir ülke yeni döneme uygun mükemmel ulusal eğitim politikası geliştirmemiş ve uygulamamış olsa da birkaç ülke bu yolda hızla ilerliyor. Birçoğu da bu hedefe yönelik stratejik planlar yapıyor. Dünya Ekonomik Forumu'na göre, çocukların geleceğin işlerine en iyi hazırlayan ülkeler Singapur, Japonya ve Güney Kore. Bunlar, birlikte çalışmanın en iyi olduğu ülkeler olarak da dikkat çekiyor.

Mesela yakın zamanda Singapur, ilköğretim okullarındaki sınav ve değerlendirme sayısını azalttı ve işbirliği ile problem çözme konusuna yöneldi. Okullarımızda daha az sınav olması gerektiği konusunda hemfikir olsak da bunun yerini alabilecek bir sistemi henüz geliştiremedik.

Hep birlikte hareket geçmeli ve eğitim sistemimizi Endüstri 4.0 ile uyumlu hale getirmek için el birliği ile çalışmalıyız. Eğitimde dönüştürücü bir atılım yapmalıyız. Düşünülerin aksine kodlama öğretmek veya dijital ders kitaplarını kullanma sunmak yeterli değil. Bu sadece bir başlangıç.

Haydi, hedefimizi belirleyelim ve Türkiye'nin eğitim sistemini Endüstri 4.0 döneminde en üst seviyeye çıkarmak için çalışalım. El ele verdiğimizde dünyaya örnek olacak mükemmel modeli yaratabileceğimize inanıyorum.

Yaratıcı ve inovatif bir nesil umut ediyorsak, yalnızca sınav merkezli bir sistem aracılığıyla bilginin öğretimi, Endüstri 4.0 döneminde istediğimiz insan potansiyelini üretmeyecektir.

Uzun vadeli bir strateji olarak, Türkiye'nin dünyada bir üst eğitim sistemi olarak bilinmesini diliyorum. En üst sistemlere paralel olarak ücretlendirerek saygın bir kariyer sunan ve böylece öğretmenlik mesleğini canlandırarak bir atılıma ihtiyacımız var. Okullarımız ve öğretmenlerimiz bu atılımın ana unsurlarını oluşturmali.

Ne yaparsak yapalım, mükemmelliyet ve dünyaya örnek olmak için el birliğiyle çalışalım.



Görünmezlik gerçek mi oluyor?

Görünmez olma kavramı, insanın hayal gücünü daima harekete geçirir. Gelişmeler son birkaç yılda görünmezliği gerçek kılma sahinde yaklaştı. Quantum Stealth adlı en son görünmezlik teknolojisi, Kanadalı kamuflaj tasarımı şirketi Hyperstealth tarafından geliştirildi. Bunu sağlayan buluş, kağıt kadar ince, ucuz ve güç kaynağı gerektirmeyen bir malzeme. Onu giyen kişiyi gizlemek için iyi bir iş çıkarıyor. Teknik detayları bir anlığına kenara koyarsak Quantum Stealth giyen birine bakmak kesinlikle kafa karıştırıcı. Materyal, aşına olduğunuz bir yaklaşımı kullanıyor: Mercersi mercekler. Malzeme ışığı sadece çok yakın veya çok uzaktaki şeyleri görebilecek şekilde büküyor. Böylece belirli bir mesafenin arkasına yerleştirilmiş bir nesne görünmez hale geliyor. Geniş bant özelliğine sahip materyal orta ve yakın ultraviyolede kızılötesi kadar ışığı büküyor. Görünür ışık spektrumunun dışında çalışan kameraların daha düşük çözünürlüğü göz önüne alındığında efekt, malzeme içinden bakıldığında belirgin ve dikkat çekici geliyor. Bu yapay görünmezlik kalkanı, saklamaya çalıştığı şeyin renklerinden etkilenmiyor, ancak renkler arka planı bozabiliyor.

Snell yasası devrede

Quantum Stealth adlı en son görünmezlik teknolojisinin temelinde Snell Yasası yatıyor. Snell Yasası, ışığın ortam değiştirirken izlediği yolun normal ile yaptığı açıların oranının, ortamlarının indisinin oranına ters orantılı olduğunu söyleyen fizik kuralı. Yani her malzemenin ışıkta belirli bir kırılma indisi var.

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Avrupa'nın en büyük
promosyon ürünleri fuarı

PSI 2020

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

ÖDEME PLANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda 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 masrafı

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Firma Unvanı

Talep Edilen m²

İlgili Kişi

Gsm:

Faks

E-Posta

Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FUAR İRTİBATI:

Akif Gönlü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10

GSM : 0633 969 30 97 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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



İstanbul'un enflasyon rakamı açıklandı

İSTANBUL'da 2019 Ekim ayında perakende fiyatlar yüzde 1.78 arttı, toptan fiyatlar ise yüzde 1.50 oranında arttı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı Ücretli Geçim İndeksi 2019 Ekim ayı itibarıyla yıllık ortalama yüzde 16.75, Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yıllık ortalama yüzde 18.52 artış gösterdi.

Perakende fiyatlar 2019 Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11.28, toptan fiyatlar ise yüzde 6.77 arttı.

SEKTÖRLER BAZINDA

Ekim 2019'da perakende fiyatlarda bir önceki aya göre; Giyim Harcamalarında yüzde 10.50, diğer harcamalar grubunda yüzde 3.67, konut harcamalarında yüzde 2.01, gıda harcamalarında yüzde 1.39, ev eşyası harcamalarında yüzde 0.81, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 0.09, ulaştırma ve haberleşme harcamalarında yüzde 0.07 artış, kültür eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 2.93 azalış görülmüştür.

Ekim 2019'da toptan fiyatlar ise aylık bazda bir önceki aya göre kimyevi maddeler grubunda yüzde 7.58, mensucat grubunda yüzde 3.23, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 2.61, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 1.90, madenler grubunda yüzde 1.40, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 0.37 artış, gıda maddeleri grubunda yüzde -0.08 azalış görüldü.

İlave istihdam için dört kredi paketi

Ziraat Bankası, Halkbank ve Vakıfbank, ilave istihdam sağlama potansiyeli olan firmalara destek olacak. Kamu bankaları, uzun vadeli kullandırılacak kredi için dört yeni paketi uygulamaya başlıyor. Söz konusu paketlerle özellikle emek yoğun sektörlerde ilave istihdam öngörülmüyor.

KAMU BANKALARINDAN CAZİP SEÇENEKLER

	İMALAT SANAYİİ	EMEK YOĞUN HİZMET SEKTÖRLERİ	DEVAM EDEN KONUT PROJELERİ	YURTDİŞİ MÜTEAHHİTLİK
KREDİ TUTARI	Yeni istihdam başına Tekstil / Konfeksiyon: 100 bin TL'ye kadar Diğer imalat sanayi: 200 bin TL'ye kadar	Yeni istihdam başına Temizlik / Güvenlik: 5 bin TL'ye kadar Çağır merkezi: 20 bin TL'ye kadar IT / Yazılım: 100 bin TL'ye kadar Turizm: 50 bin TL'ye kadar	Tamamlanması gereken tutar kadar	İhale tutarının yüzde 5'i kadar
KREDİ VADESİ	1 yılı ödememiş 5 yıla kadar	1 yılı ödememiş 5 yıla kadar	2 yıla kadar ödememiş 5 yıl	Projenin vadesi ile uyumlu
KREDİ FİYATLAMA	• TÜFE+2 veya • Sabit yüzde 12	• TÜFE+2 veya • Sabit yüzde 12 Temizlik / Güvenlik firmaları için teminat mektubu komisyonu binde 5	• TÜFE+3,5 veya • Sabit yüzde 14	Döviz Kredileri • Dolar: Yüzde 4,5 Euro: Yüzde 3 TL Kredileri • TÜFE+2 veya sabit yüzde 12
İSTİHDAM YÜKÜMLÜLÜĞÜ	• En az 10 çalışanı olan • En az 5 ilave istihdam artışı	• En az 10 çalışanı olan • En az 5 ilave istihdam artışı	İstihdam raporlama	Proje kapsamında istihdamın yüzde 75'ten fazlasının Türkiye'den sağlanması

ZİRAAT Bankası, Halkbank ve Vakıfbank tarafından İstihdam Odaklı İşletme Kredisi'ne yönelik ortak bir proje duyuruldu. Söz konusu duyuruda, ekonominin istikrarlı büyümesi ve gelişmesi için mevcut istihdamda, iş gücüne sağlıklı ve sürdürülebilir katkı sağlanması gerektiği vurgulanarak, "Ziraat Bankası, Halkbank ve Vakıfbank tarafından ilave istihdam sağlama potansiyeli olan firmalara 2 yıla varan anapara ödememiş, önemli, 5 yıla kadar vadeli, uygun koşullarda, düşük maliyetli ve uzun vadeli işletme kredisi kullandırılmasına yönelik dört yeni ürün hayata geçirilmiştir" denildi. İstihdam Odaklı İşletme Kredisi'nin 'imalat sektörü', 'hizmet sektörü', 'devam eden konut projeleri' ve 'yurtdışı müteahhlik sektörü'ne yönelik hazırlanmış kaydedildi.

İNŞAATIN TAMAMLANMASI İÇİN

Açıklamada, devam eden konut inşaat projelerinde İstihdam Odaklı İşletme Kredisi'nin kullanılması için gerekli şartlara yer verildi. Hissat Paylaşım Yönteminin uygulandığı, piyasa koşullarının bozulması veya müteahhit firmaların finansmana erişim sorunları yaşamaları nedeniyle tamamlanmayan projelerde, inşaatların tamamlanması için gereken tutar kadar kredi kullandırılacağı aktarılan açıklamada, "Sağlanacak finansman kaynağı ile yaşamaya muhtemel istihdam kaybının önüne geçilecek ya da kaybedilen istihdamın tekrar kazanılması sağlanmış olacaktır. İstihdam odaklı söz konusu kredi de azami 2 yıla kadar anapara ödememiş ve 5 yıla kadar vadeli olarak kullandırılabilir" denildi.

NATPE MIAMI 2020

Miami / ABD
21-23 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

NATPE 2020 FUARI GENEL BAKIŞ

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 4 m²
Katılım bedeli : 1.500 TL / m²
1. Ödeme : Toplam Bedelin %50'si
2. Ödeme : Bakiye Bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ımıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecektir, stant seçimi hakkı tanınacaktır.
- Kesin katılım, sözleşme ve kayıt bedelinin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi önceliği dikkate alınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Zeynep Ülker / Mine Güneş

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

YARARLANMA KRİTERLERİ

İstihdam Odaklı İşletme Kredisi'nden seçilmiş emek yoğun imalat sanayi sektörlerinde faaliyet gösteren, en az 10 çalışanı olan ve 3 ay içinde en az 5 kişi ilave istihdam artışı taahhüt eden müşteriler yararlanabilecek olup, istihdam artışı kredi vadesi boyunca korunması gerekecektir. İlave istihdam artışı kredi vadesi boyunca korunması gerekecektir. İlave



istihdam başına kredi tutarı teklif ve konfeksiyon için 100 bin lira, diğer imalat sanayi sektörleri için 200 bin liradır. Söz konusu krediden seçilmiş emek yoğun hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren, en az 10 çalışanı olan ve 3 ay içinde

İSTİHDAM ODAKLI İŞLETME KREDİSİ

İşsizlikle mücadelede önemli bir manevra alanı açacak

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, üç kamu bankasının devreye aldığı istihdam odaklı kredi paketinin işsizlikle mücadelede önemli bir manevra alanı açacağını belirtti. Avdagiç, "Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Berat Albayrak'ın açıkladığı istihdam odaklı kredi paketi, işsizlikle mücadelede önemli bir manevra alanı açacak. Faiz oranlarının inmeyi başlattığı bu süreçte Sayın Bakanımızın açıkladığı 2 yıla varan anapara ödememiş, 5 yıla kadar vade içinde, çok uygun koşullarda, çok düşük maliyetli ürünlerin yer aldığı istihdam paketiyle birlikte işletmelere uzun vadeli fonlama imkanı sağlanacak. Bu da daha çok yatırım, üretim ve istihdam demek. Bu paket istihdamı olumlu etkilemekle kalmayacak,



aynı zamanda çarkların daha hızlı dönmeye katkıda bulunacak, iş dünyasını hem istihdamda hem üretime cesaretlendirip teşvik edecektir" diye konuştu.

HÜKÜMETİMİZ CESARET VERİYOR

Avdagiç, kurumsal ticari kredilerde faizlerin artışına karşın, krediye erişim kolaylaşarak yüzde 11 ile yüzde 13.50 arasında uygulanacak olmasının da iş dünyasının en önemli beklentilerinden biri olduğunu kaydetti. Böylece iş dünyasının faiz yükünün hafifletileceğine dikkat çeken Avdagiç, "Kurumsal kredilerde kamu bankalarının uyguladığı faiz oranlarının Merkez Bankası'nın politika faizinin de altına inmesi yatırım istihdamına önemli katkı sağlayacaktır. Hükümetimizin reel sektörün önünü açan bu yaklaşımı iş dünyasına cesaret veriyor" dedi.

İstanbul'u gezme zamanı

Önce yazının başlığına itiraz kaydedim derç edelim. "İstanbul'u gezmenin bir zamanı olmamalı. İstanbul her daim gezilebilir ve görülebilir ve bir vakit tayin edilmemelidir".

Bu haklı itirazı bir yere not ederek, yazının başlığına dönelim.

Efendim, eğer İstanbul'u yaşamak, anlamak ve yaşadığınız tadını çıkarmak istiyorsanız, İstanbul'u gezmenin bir vakti olduğunu kabul etmelisiniz.

Tabi "gezmek" sözcüğünün içi çok geniştir ve neyi sığdırmak istiyorsanız sığdırabilirsiniz. Saat, zaman, mekân tayini istemez, kısacası bir sınırı yoktur.

Biz yine de "gezmeye" biraz sınır getirelim. Burası İstanbul, kordon boyu değil, öyle serce serpe, isteyenini istediği yerde istediği gibi gezileceği bir şehir değildir.

İstanbul'un tarihi semtleri ayrı bir şehir tarihiyle donanmıştır. Çağlardan çağlara, devirlerden devirlere geçen bir kültür ve tarihi vardır. Yani kadim bir medeniyetin beşiğidir.

Bunun için gezmeyi rastgele yapmamalı. Bilinen tarihlile 8500 yıllık bir şehri gezmek için önce neyi ve nereyi, niçin görmeyi gerektiğini belirlenmemiz lazımdır.

İstanbul'u gezmenin en kıymetli ayları Ekim ve Kasım ayı ile Nisan ve Mayıs ayıdır. Bu dört ayda İstanbul'da dört mevsimin tüm özelliklerinin sergilendiği görülebilir.

Kışın ve Yazın başlangıç aylarında İstanbul'da hava kapalı ve yağmurlu değilse, güneş cömert bir şekilde ışıklarını şehrin bağına sunar ve ziyaretçilerine ikram eder. Mesevime uygun giysileriniz üzerindeyse ne üşürsünüz ne terlersiniz.

İşte bu noktada akla Aziz İstanbul gelmelidir. Aziz İstanbul gelince de ismin sahibi Yahya Kemal elbet hatırlar ve bize şunları söyler:

"Bir iklimin manzarası, mimarisi ve halkı arasında halis ve tam bir ahenk varsa, orada gözlere bir vatan tablosu görünür."

İklimden anlayan gerçek ve hassas bir sanatkar, İstanbul'un eski semtlerinden herhangi birini, mesela; Koca Mustafa Paşa semtini yahut Eyüp'ü yahut Üsküdar'ı yahut da Boğaziçi'nin henüz milli hüviyetini muhafaza eden herhangi bir köyünü seyredince, katı bir hüküm vererek, der ki:

"Bu halk bu iklimde ezelden beri sakin ve bu iklimde bu mimariden ve bu halktan başka unsurlar yaşayamaz".

Sözü Üsküdar, Eyüp ve Boğaziçi'nden açmışken yine ustaya uğuralım ve bizzat yaşayanın gözünden anatalım.

"Daha elli senesi evveline kadar İstanbul, Eyüp, Üsküdar ve Boğaziçi semtleri yeryüzünde görülmüş semtlerin en güzelleriydi; her biri diğerinden başka kendine benzer, şekli ve havası birbirinden çok farklı semtlerdi."

Bir semtten diğerine geçerken, bir yıldızdan bir yıldızda geçmiş kadar başkalık duyulurdu. Boğaziçi'nde Kandilli, Anadoluhisarı, Kanlıca, Çubuklu birbirine komşu köylerdir, lakin birbirinin geçevesi, havası, güzelliği başkadır.

Birinden ötekine geçen manzara değişir. İstanbul içinde Koca Beyazıt Paşa, Hekimoğlu Ali Paşa, Davut Paşa semtleri de birbirine komşu, lakin birbirine benzemez semtlerdir. Ruh bu kadar çeşitli manzaralar arasında sıkılmaz, sonu gelmez bir şehir manzarası vehmini veririr".

"Ömründe İstanbul'a bir kere ayağını basan kimsenin İstanbul'u unutması mümkün değil" denilir. Ben de 40 yıllık izlenimlerinde defalarca şahit olmuşumdur. Bu hususun şahitlerinden birisi de yine ustamızdır. Şöyle anlatır: "Denilebilir ki İstanbul'u Üsküdar'ı ve Boğaziçi'ni her tepeden, her kıyından, her köşeden, her mevsimde, sabah, öğle, akşam ve gece saatlerinde, derinden derinden seyredecek bir sanatkar, kaç türlü yeni güzellik bulur ve bunların koleksiyonunu tamamlamaya bir insan ömrünün yetmeyeceğine karar verir".

Sözü özü, İstanbul'un ve ömrün kıymetini bilmieli.



Hüseyin ÖZTÜRK



Hünkar Kasrı'nda Geçmişten yansımalar

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, sanatçıları ve sanatseverleri sergilerle buluşturmaya devam ediyor. Bu kapsamda İTO, tarihi Yeni Cami Hünkar Kasrı'nda, bu ay yağlıboya resim türünün birbirinden kıymetli eserlerini

sanatseverlerin beğenisine sunuyor. Sanatçı Şerife Altunbaş'ın "Geçmişten Yansımalar" adlı sergisi, yağlıboya resmin geçmişin izlerini günümüze taşıyan seçkin örneklerinden oluşuyor.

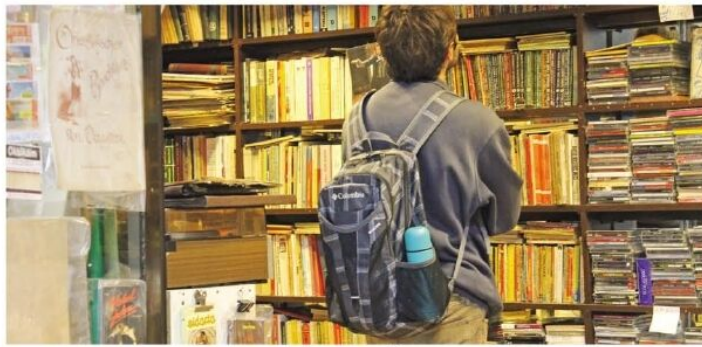
12 KASIM'A KADAR

Serginin açılışını, İstanbul

Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu, Oda Meclis Üyeleri ve sanatseverlerle birlikte gerçekleştirdi.

Sergi, sanatçı Şerife Altunbaş'ın yağlı boya tablolarından oluşuyor. 1981 Tokat doğumlu Altunbaş,

Prof. Dr. Fuat Acaroğlu'ndan desen dersleri aldı. Murat Erkan atölyesinde yağlıboya eğitimi alan sanatçı, bir kişi olmak üzere birçok karma sergi düzenledi. Altunbaş, halen İstanbul-Tophane'de kendi atölyesinde çalışmalarını sürdürüyor. Sergi, 12 Kasım'a kadar açık kalacak.



Sahaflar, İstanbul semtlerine indi

Her şeyin hızlı tüketildiği bu dönemde bilgiyi ve sanatı güncel tutan, geçmişini şimdiye taşımayı başaran, kitapseverlerin uğrak noktaları sahaflar tüm zorluklara rağmen İstanbul'un dört bir yanına yayılıyor.

İLAYDA YILMAZ

İSTANBUL sahafları, teknolojinin yayılmasına, alışveriş merkezlerinin ve kitap 'store'ların çoğalmasına rağmen ayakta kalmaya çalışıyor. Kimileri eski kitapların yanı sıra plak, kaset, küçük antik eşyalar satarken; kimileri de İstanbul'un farklı bölgelerine dağılarak kitapseverlere ulaşmaya çalışıyor.

Yakın bir zamana kadar Beyazıt, Kadıköy, Beyoğlu'nda faaliyet gösteren sahaflara Çukurcuma'nın dar sokaklarında, Bakırköy ve Balat da da rastlamak mümkün. Son dönemde Balat ve Beyoğlu Hazzopulo pasajı önemli bir kitap müzayede merkezleri olarak dikkat çekiyor. Üsküdar, Pendik, Bakırköy, Beşiktaş, Sarıyer ve Avcılar gibi yerlerde de faaliyet gösteren sahaflar bulmanız mümkün.

GELENEKSELLEŞTİ

Sahafların semtlere dağılmasıyla birlikte bu da alanla ilgili festivaller

de yaşanılmaya başladı. Geleneksellemeye başlayan ve semt bazında yapılan festivallere de ilgi oldukça fazla. Bu festivaller sayesinde kitapseverler kitapları daha yakından inceleme fırsatı yakalıyor. Ayrıca kitap satışı insanlarla müşteri değil de abi, kardeş ve dost olarak ilişki kuran sahaflar hem kitabın hem de insanın sıcaklığını yeniden hatırlatıyor. Beyoğlu'nda 13, Bakırköy'de 2, Beşiktaş'ta 5, Kadıköy'de ise 9 yıldır düzenlenen kitap günleri ve festivalleri büyük ilgi görüyor.

Sahaflar, sonbahardan itibaren kış ve baharda yoğun, yazdan itibaren ise sakin oluyor. Bu durumla ilgili Beyoğlu'nda bulunan sahaf Sıtkı Altuner, "Okulların kapanmasıyla birlikte insanlar tatile çıkıyor. Bizde şöyle bir anlayış var, biri ödev verecek ya da sıksı tembih veya tavsiye edecek, ondan sonra kitap okunacak. Sistemli olarak dünya klasiklerini okumalıyım, şir bilmiyim,

bilimsel kitapları okuyarak dünyada ne olmuş, felsefe olarak da ben kimim, neyim burada, bizim işlevimiz ne ve nasıl iyi düşünebiliriz? Bunları düşünmesi gerekir insanın. Zaten düşünmeyen insan sorgulamayan insandır" diyerek sahaflara bilinçli olarak gelmesini gerektiğini söylüyor.

İKİNCİ EL DEĞİL

Altuner, sahafların şu anki durumunu şöyle anlatıyor: "Sahaf yalnızca kitap satır ve satılan kitap ikinci el değil okunmuş kitaplardır. Ayrıca Efemera ile karıştırmamak gerekir. Efemera ayrı şey sahaf ayrı şeydir. Sahife, bildiğimiz sayfaları yazılış ve söylenişidir. Onun için sahaf, sahife yani sayfaları bile değerli olan kitaplardır. Aslında eskiden değerli olan, bir kitabın alınıp satılmasıydı fakat şimdi bu nitelik anlamını yitirdi."

Elindeki kitaplar hakkında bilgi veren sahaf Altuner, "Yazma eserleri satmıyorum kendimi sınırladım. En eski kitap olarak ise Cumhuriyet dönemine ait ilk basılan kitaplar var. Hatta elimde bulunan ilk basılan ile bir müze açma düşüncem var. Bu ilk basılar 1930'lu yıllarda olan kitaplar, 1928 ve 1929'lu yıllara ait Latin harflerle yazılı olan Osmanlıca eserler ve 1925 - 1929'lu yıllar arasında olan yabancı dillerdeki ilk basılan eserler mevcut" diyor.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Akıllı insanların mantıksız kararları

Kitapta, insan psikolojisiyle ilgili yeni keşifleri piyasa davranışlarıyla birleştiren Thaler, gitgide daha karmaşık bir hal alan dünyamızda daha akıllıca kararlar verebilmesi için okuyucuyu bilgilendiriyor.

Thaler ayrıca davranışsal ekonomi analizinin ev ekonomisinden televizyon şovlarına, yeni bir binadaki ofis planlamasından Uber gibi işletmelere kadar pek çok farklı konuya yeni bir bakış açısı sunuyor.

Richard H. Thaler
Pegasus Yayınları



Bölgesel kalkınmaya giriş

Kitapta, küreselleşme-yerelleşme bağlamında ve ekonomik kalkınma ve idari yaklaşımlarda yaşanan reform süreçlerinde Avrupa'da oluşturulan Bölgesel Kalkınma Ajansları inceleniyor. Bölge kavramının bir kamu yönetim birimi olarak kalkınma ajansları aracılığıyla nasıl bir uygulamaya dönüştüğünün incelendiği kitapta, bir neo-liberal ve dış faktör olarak kalkınma ajanslarının kamu yönetim sistemi içerisindeki yeri irdeleniyor.

Ali Ercan Özgür
Humanist Kitap Yayıncılık



Elektronik ağızdan ağıza pazarlama

Çalışmada, öncelikle olarak ağızdan ağıza pazarlamanın neden tüketiciler ve firmalar için önem teşkil ettiği ve ağızdan ağıza pazarlamada en yaygın olarak kullanılan araçlar ve kullanılan süreçlerinden bahsedilerek ağızdan ağıza pazarlamanın hayatımızda nasıl bir noktaya gelip klasik ağızdan ağıza pazarlamadan farklılaşarak satın alma karar sürecinde tüketiciler üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğu detaylı olarak anlatılıp en son olarak konuya yönelik yapılan bir alan araştırmasıyla elektronik ağızdan ağıza pazarlama yorumlanıyor.

Dr. Öğr. Üyesi Esra Özkan
Pir Dinya Yayıncılık



Uluslararası kitap fuarı başlıyor

İstanbul TÜYAP Kitap Fuarı bu yıl 2-10 Kasım 2019 tarihleri arasında okurları, yurtdışı ve yurtdışından pek çok değerli yazarla buluşturacak. Uluslararası İstanbul Kitap Fuarı, her yıl 40 bin metrekareyi aşkın sergileme alanında 9 gün boyunca 850 yazar ve 5000'den fazla kitap kurulumunun katılımlıyla, panel, söyleşi, atölye çalışması ve çocuk etkinliklerinden oluşan 300 kültür etkinliğine ve 2000'den fazla imza gününe ev sahipliği yaparak yarıyı milyonlarca ziyaretçiye ulaşıyor.

İSTANBUL TİCARET

Cumhuriyet'in 96. yıl dönümünde 1. yaş gururu

İstanbul Havalimanı'nın hizmete alınmasının 1'inci yılı ile Cumhuriyet'in 96'ncı kuruluş yıl dönümü birlikte kutlandı. İstanbul Havalimanı kutlamaları renkli etkinliklere sahne oldu.

İSTANBUL Havalimanı'nın 1'inci yaş kutlamaları, Cumhuriyet Bayramı coşkusuyla birleşti. Çeşitli grupların sahne performanslarını sergilediği etkinliklere yolcular da Türk bayraklarıyla eşlik etti. 25 Ekim Cuma günü başlayan etkinlikler, 29 Ekim'in gece yarısına kadar sürdü.

FENER ALAYI

İstanbul Havalimanı İç ve Dış Hatlar Giden Yolcu katlarında bulunan sahnelerde 09.00-18.00 saatleri arasında gerçekleşen etkinliklerde, İstanbul Teknik Üniversitesi Müzik Grubu, Tek Kişilik Bando Metin Önderoğlu, Alphecca Ensemble Orkestrası, Latin DUO+Dansçı, Jazz/Blues Trio ve Marmara Üniversitesi Müzik Grubu performanslarını sergiledi. Havalimanı içerisinde mobil olarak gezen bando ve fener alayı, yolcular tarafından ilgiyle takip edildi. Bandonun söylediği marşlara yolcular da coşkuyla katıldı.

Bölgedeki en önemli hub olma özelliğinin yanı sıra Türkiye'nin dünyaya

açılan kapısı olan İstanbul Havalimanı, '95'inci yaş konseptine uygun olarak Türk bayraklarıyla ve süslemelerle donatıldı. İstanbul Havalimanı'nın 1'inci yaşına özel olarak yapılan operasyon görevlileri tarafından takıldı. Dış Hatlar Giden Yolcu katında '1st Anniversary' ve İç Hatlar Giden Yolcu katında '1. Yılıımız' tasarımları yer aldı.

YOLCULAR DANS ETTİ

Etkinlikler kapsamında Cumhuriyet Bayramı'nın 96'ncı yaşı ve İstanbul Havalimanı'nın 1'inci yaşı dolayısıyla havalimanı içerisinde bulunan 'İstanbul' yazısı önünde bir tören düzenlendi. Konuşmalar öncesi bando takımı çeşitli marşlar çaldı. Çalınan marşlara yerli ve yabancı yolcular dans ederek eşlik etti. Töreni izleyenlere Türk bayrağı ve İstanbul Havalimanı işletmecisi İGA'nın flamanları verildi. Yolcular bando takımıyla fotoğraf çekti ve çalınan marşları cep

telefonlarının kamerasıyla kayıt altına aldı.

ATATÜRK YAD EDİLDİ

İstanbul Havalimanı Mülki İdare Amirisi İsmail Şanlı, bu bayramı, muasır medeniyet hedefinde ve yansında iddialı bir başyapıtın içinde kutladıklarını belirtti. Şanlı, "Bunun mutluluğu ve huzuru içerisindeyiz. Havalimanları ülkelerin dışarıya açılma kapıları noktasında önemli bir görev üstleniyor. Biz burada sadece bir havalimanı işletmeciliği yapmıyoruz. Ülkemizi dışarıya tanıtıyoruz. Burada 64 bin personelimizle kolektif bir bilinçle birlikte hareket ediyoruz" dedi.

Şanlı, Cumhuriyet'in kazandırılmasında ve korunmasında emeği geçenleri, başta Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere tüm şehitleri ve gazileri şükranla yad etti.

İSTANBUL HAVALİMANI



Geleceğe açılan kapı

İGA Havalimanı İşletmesi İcra Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Kadri Samsunlu, iki mutluluğu bir arada yaşadıkları çok önemli bir ayda olduklarını söyledi. Samsunlu, bir yandan demokrasi, bağımsızlık ve özgürlüğün teminatı olan Cumhuriyet'in 96. kuruluş yıl dönümünün coşkusuyla yaşarken, diğer yandan Türkiye'nin geleceğe açılan kapısı, büyük bir vizyonun ana parçalarından olan İstanbul Havalimanı'nın ilk yaşını kutlamanın da heyecanını yaşadıklarını dile getirdi.

Cumhuriyet'in kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün 'vatanını en çok seven, görevini en iyi yapandır' sözlerini hatırlatan Samsunlu, şöyle devam etti:

"Biz de Atamıza yaraşır bir

vatan evladı olabilmek için bundan tam bir yıl önce dünyanın en büyük havalimanı ve bölgenin en önemli hub'ı olan İstanbul Havalimanı'nı hizmete açmıştık. Bu sene yıl dönümümüzün yanında Cumhuriyet'in 96'ncı yılını kutluyoruz. 6 Nisan'dan bu yana geçen sürede yaklaşık 246 bin 200 uçuş gerçekleşti. 7 ayda 41 milyon yolcu havalimanımızı kullandı. 71 havayoluna hizmet verdik. Bunlardan 8'i sadece İstanbul Havalimanı ile Türkiye'ye gelmeye başladı."

Samsunlu, başta Gazi Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere tüm milli mücadele kahramanlarını ve şehitleri rahmet, şükran ve minnetle anarak, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı ve İstanbul Havalimanı'nın 1. yaşını kutladı.

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!



Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play

ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ

Dergilik
TURKCELL

TÜRK TELEKOM

Read Journal

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [t](#) [f](#) [@](#) /itokurumsal