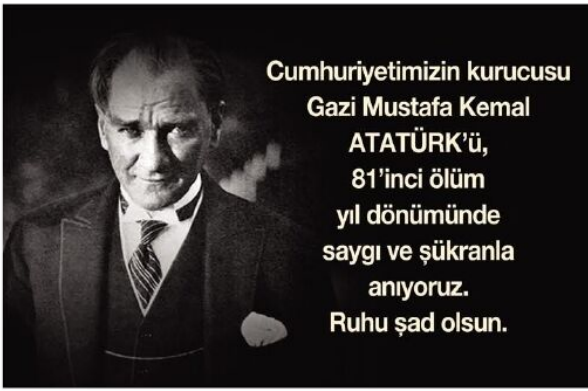




Cumhuriyetimizin kurucusu
Gazi Mustafa Kemal
ATATÜRK'ü,
81'inci ölüm
yıl dönümünde
saygı ve şükranla
anıyoruz.
Ruhu şad olsun.

BTM'YE DÜNYA ÇAPINDA ÖDÜL

En çok gelecek vaat eden program

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, girişimcilik ekosisteminin en saygın organizasyonlarından biri olarak görülen UBI Global Awards'da, 'dünyanın en çok gelecek vaat eden programı' seçildi. BTM'ye ödülü, Katar'da düzenlenen törenle verildi. BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, "BTM, artık global bir oyuncu olduğunu kanıtladı. Bu ödül sadece BTM'nin değil, Türkiye'deki tüm girişimcilerin ve yatırımcıların ödülü" dedi. ■ 2'de



IMF, nihayet gerçeği gördü

BÜYÜMEDEKİ İYİLEŞME

İTO Başkanı Şekib Avidagic, IMF'nin Avrupa için Bölgesel Görünümü Kasım (REO) raporuna ilişkin, "IMF, Türkiye için büyümedeki iyileşme ve cari açığa ilişkin keskin düşüşe dikkat çekip, sık sık 'beklenenden daha iyi aktivite' diyerek gerçeği gördü" yorumunu yaptı.

ŞAŞIRTMAYA DEVAM

Türkiye ekonomisinin karamsar tahminler yapanları şaşırtmaya devam edeceğini belirten Avidagic, şöyle konuştu: "Türkiye güc birliğiyle ekonomisine ve bekasına sahip çıkmaya kararlı. İlerleyen süreçte IMF'den yeni revizyonlar geleceği kanaatindeyiz. ■ 11'de



İSTANBUL TİCARET

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

8 KASIM 2019 YILI: 61 SAYI: 3083

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

İkinci elde güven virajı

Otomotiv pazarında yüzde 92'lik bir paya ulaşan ikinci elde, 2020'de yeni bir dönem başlıyor. Yetki belgesi olmayanların, 1 Ocak 2020'den itibaren ikinci el araç satması mümkün olmayacak.

İSTİHDAM ARTACAK

Yetki belgesiyle başlayacak yeni dönemde, ikinci el araç alım-satımlarında güvenin artmasının yanı sıra, bu işi sadece yetkili olan tacir ve esnaf yapabilecek. Böylece istihdam ve vergi gelirlerinin de artması hedefleniyor.

EKSPERTİZ VE GARANTİ

Yönetmelik kapsamında; TSE hizmet yeterlilik belgesi bulunan işletmelerden araç ekspertiz raporu alınması artık zorunlu olacak. İkinci el satışı yapan işletmelerin garanti verecek olması da yeni dönemin önemli değişimleri arasında. ■ 6'da



Serel KILIÇ



Değişimin ilk yansımaları

- Yetki belgesi şartıyla meslek tanımlı hale geldi, düzenleme ile hukuki zemin oluştu.
- Yönetmeliğe uyum süreci tamamlandığında, KDV oranı ve özel matrah uygulaması avantajlarından sadece yetkili belgeli firmalar faydalanacak.
- İkinci el araç satımında büyük kolaylık sağlayan haftasonu nöbetçi noterlik uygulamasının yeni dönemde sektöre daha çok ivme kazandırması bekleniyor.



Otomotiv pazarı ekimde yüzde 127.5 büyüdü

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, ekimde 2018'in aynı ayına göre yüzde 127.5 genişledi. Ocak-Ekim 2019'da ise geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 31.88 daraldı. ■ 6'da



'Göçen balığı kaçırmayalım'

Sofralarda önemli yeri olan deniz balığı, tutarı da satışı da yeterince mutlu etmiyor. İstanbul Su Ürünleri Komisyoncuları Derneği (İSKOMDER) Başkanı Mahmut Uçan, "Bizim balıklarımız göç balığı. Birakın tutalım; halkımız da tüccar da kazansın" diye konuştu.

Teknelerin çalışmasının iyice sınırlandırıldığı belirlenince, "Kıyıda ağ atma yaşı 24 metre oldu. 15 metreye kadar müsaade edilirse, tüketicilerin ekonomik protein alma imkanının önü kesilmemiş olur" dedi. Adem Orhun ■ 8

Su Ürünleri Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun teklifi, TBMM'de kabul edildi.

Semadaki sanat harikaları



AYASOFYA	SELİMİYE	SÜLEYMANİYE	SULTANAHMET
Yükseklik: 55.60 m Çap: Kuzey-Güney: 31.87 m Doğu-Batı: 30.86 m (527-565)'te İstanbul'da Justinianus Anthemios tarafından yapıldı.	Yükseklik: 72 m Çap: 34 m Yapımına 29 mart 2013'de başlanan camii 7 mart 2019'da açıldı.	Yükseklik: 43.28 m Çap: 31.30 1696-1697'de Sultan 2. Selim emri ile Mimar Sinan tarafından yapıldı.	Yükseklik: 53 m Çap: 27.50 Sultan Süleyman'ın emri ile 1550 yılında Mimar Sinan tarafından inşa edildi.
İhtişamlı kubbeleriyle dikkat çeken camiler, İstanbul'un görkemli tarihinin adeta gökyüzüne yansıyan bir ifadesi. Osmanlı'nın klasik eserlerinden Süleymaniye Camii 27.50 metre, Bizans döneminden kalma Ayasofya 31.87 metre çapa sahip. Cumhuriyet döneminin en büyük camisi olan Camlica Camii ise tasarımın yanı sıra 34 metre genişliğindeki çapıyla görneleri büyütüyor. Sinan Kiraz ■ 19'da			

Mali müşavirlerden sorumluluk çağrısı

Mali müşavirler, vergi zayıfında resmi kurumlar nezdinde esas sorumlu olarak görülmekten şikayetçi. Meslek mensupları, "Biz mükellefin belgeleri üzerinden kurallara uygun işlem yapıyoruz. Ticari faaliyetlerinin vergi açısından kanunlara uygunluğu, şirketlerin sorumluluğundadır" diyor. Adem Orhun ■ 7

Bağımlı Olma, Billinçli Ol !

Akıllı Telefon Bağımlılığıyla Etkin Mücadele



Telefon
bağımlılığı
eğitimle
aşılacak ■ 14'te

İTO'DA TİCARİ DİPLOMASI

Çin'de Türkiye standı talebi

Çin'in Chongqing şehrinde gelen ticaret heyeti, Türk firmalarını, şehirlerinde düzenlenen iki önemli fuara katılmaya çağırdı. ■ 5'te

Yeni 'iş' kapısını Canton'da açtılar

İTO, Asya'nın en büyük dış ticaret fuarlarından Canton Fuarı ile Çin'de yeni işbirliklerine start verdi. ■ 5'te

Libya'ya mesleki eğitim desteği

Libya Başbakanlığı'na bağlı Kalkınma ve Uyum Ajansı (LPRD) Genel Müdürü Ahmed Banoni ve daire başkanlarından oluşan heyet, Libya'ya yönelik mesleki ve teknik eğitimlerin gerçekleştirilmesi için işbirliği talep etti. ■ 9'da

Rus sanayiciler tedarikçi arıyor

Rusya Federasyonu Udmurtia Bölgesi ticaret heyeti üyeleri, İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'tedarikçi günleri'nde Türk firmalarıyla görüştü. ■ 9'da

Tarım dijital strateji

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü ile Tarım ve Orman Bakanlığı işbirliğiyle Ulusal E-Tarım Stratejisinin Desteklenmesi Projesi hayata geçirildi. ■ 10'da



ÖDÜL, KATAR'DAKİ TÖRENLE VERİLDİ

BTM, dünyanın en çok gelecek vaat eden programı seçildi

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), dünyanın en saygın organizasyonlarından olan UBI Global Awards'dan da ödülle döndü. BTM, 'Dünyanın En Çok Gelecek Vaat Eden Programı' ödülünü aldı.

ISTANBUL Ticaret Odası (İTO) tarafından girişimcilik desteklenmesi amacıyla kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), ödüle doymuyor. İki yıl gibi kısa bir süre önce kurulan ve son olarak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) tarafından organize edilen Oda / Borsa proje yarışmasında 'Girişimcilik' ödülünü alan BTM, bu kez de dünya çapında bir ödülü almanın gururunu yaşıyor.

SAYGIN ORGANİZASYON

Girişimcilik ekosisteminde dünyanın en saygın organizasyonlarından biri olarak görülen UBI

Global Ödülleri'nde BTM, 'Dünyanın En Çok Gelecek Vaat Eden Programı' ödülünün sahibi oldu. Katar'da düzenlenen gecede BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, ödülü UBI Global Araştırma Başkanı Holger Meyer'in elinden aldı.

TÜRKİYE'NİN ÖDÜLÜ

Ödül töreni ile ilgili konuşan BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, "Bu ödül ile birlikte BTM artık global bir oyuncu olduğunu kanıtladı. Bu başarı, uluslararası



BTM Direktörü İbrahim Elbaşı'ya (sağda), ödülü UBI Global Araştırma Başkanı Holger Meyer takdim etti.

arenada Türkiye'nin de girişimcilik ekosistemine daha çok katkı sağlayacağını, rekabet edeceğini ve kazanacağını bir adım. Bu ödül sadece BTM'nin değil Türkiye'deki tüm girişimci ve yatırımcıların dedi.



Bilginin internetle değişen yapısı

Tarihten günümüze filozofların evreni ve olguları açıklarken kullandığı en temel model her şeyin bir madde bir de bilgi boyutu olduğuydu. Bu modelde insanlık tarihinden çok yakın bir geçmişe kadar doğru kabul edilen en temel varsayım maddenin sonsuz, buna karşılık bilginin ise sınırlı olduğuydu. Ancak son dönemde, maddenin yanı sıra doğadaki su, enerji gibi kaynakların sonsuz olmadığı anlaşıldı. Öte yandan bilginin sınırlı olmadığı, aksine teorik olarak sonsuza yakın boyutta bilginin üretiminin mümkün olduğu ortaya çıktı. En temel varsayımlardaki bu değişiklik, dünya genelinde her anlamda ağırlık merkezinin madde boyutundan, bilgi boyutuna kaymasını beraberinde getirdi. Söz konusu paradigma değişikliği, bilgiye dair düşünce yapısının da değişmesini gerektiriyor. Bilgi konusunda geçmişten günümüze süregelen düşünce yapısı incelenecek olursa; eskiden bilgiye erişmek için kitap, gazete, radyo ve televizyon gibi mecralar kullanılırken internetin icadıyla birlikte tek yönlü, monolog iletişimin yerini çift yönlü iletişimin aldığı görme mümkün. Bir marka, Google Trends kullanarak hangi coğrafi bölgedeki tüketicilerin, hangi ürün gamlarını ne sıklıkla arattığını, satın alma alışkanlıklarının sezonluk değişimini takip edebilir. Havayolu şirketleri bu veriyi kullanarak, örneğin uluslararası bir spor derbisi için kura çekiminin hemen sonrasında belli tarihlerde bir şehre uçmayı planlayanların yoğunluğunu Google Trends'deki arama hacmindeki değişime gerçek zamanlı bakarak, uçak bileti fiyatlarını gerçek zamanlı olarak artırıyor... Dijital mecranın en büyük silahı da işte bu: Ölçümlenebilirlik. İngiltere'de hem dijital hem de fiziksel mağazalarla hizmet veren büyük bir perakende zinciri, mahalle ve posta kodu seviyesinde online mağazasından alışveriş yapanların internet (IP) adresi üzerinden mahalle ve posta kodu seviyesinde coğrafi konumunu tespit ederek belli coğrafyada oturan tüketicilerin hangi ürün gamlarını daha çok arattığı ve satın aldığına göre o coğrafyadaki fiziksel perakende noktasındaki ürün raf dizilimini düzenliyor. Bu çalışma bilginin çift yönlü etkileşiminin rekabetçi avantaja çevrilmesine çok iyi bir örnektir. Dijitalleşme seviyesi arttıkça bilginin iç gördü ve rekabetçi avantaj yakalamaya şansı da artıyor.

70 ÜLKE 700'DEN FAZLA MERKEZ

UBI Global, 70'i aşkın ülkede 700'den fazla kuluçka ve hızlandırma merkezinin verilerine ulaşarak bir endeks oluşturuyor. BTM de "World Benchmark Study 2019-2020" değerlendirmeleriyle elde edilmiş olan verilerin sonucunda bu ödüle layık görüldü.



Hem iş öğrendiler hem kazandılar

MİLLÎ Eğitim Bakanlığı (MEB) verilerine göre, mesleki ve teknik Anadolu liseleri ile mesleki eğitim merkezlerinde bu yılın 10 ayında yapılan üretimden 217 milyon lira gelir elde edildi.

MEB yetkililerinden verdiği bilgiye göre, mesleki ve teknik Anadolu liseleri ile mesleki eğitim merkezlerinde 2019'un 10 ayında gerçekleştirilen üretimden sağlanan gelir, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 40 arttı.

ANKARA ÖNDE

En yüksek gelir sağlanan iller sırasıyla Ankara, Antalya ve Hatay oldu. Ankara'da 10 ayda yaklaşık 20 milyon, Antalya'da 14 milyon ve Hatay'da 11 milyon liralık üretim gerçekleşti.

Yaklaşık 5,3 milyon liralık üretim yapan Mersin Tarsus Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin, 4,4 milyon liralık üretimle Çanakkale Yenice Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, 3,9 milyon liralık üretimle Hatay Dörtöylü Recep Atakış Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi izledi.

Millî Eğitim Bakan Yardımcısı Mahmut Özer, 2019'un 10 ayında en fazla üretim ve hizmet geliri sağlayan 20 mesleki ve teknik Anadolu lisesi müdürüne teşekkür belgesi verdi.

Teşekkür belgesi alan 20 okul

Adana Seyhan Nezihe Yalvac, Aksaray Ulumak, Ankara Altındağ Zübeyde Hanım, Ankara Altındağ Yıldırım Beyazıt, Antalya Muratpaşa Falez, Antalya Kas, Aydın Kuşadası Güvercinada, Balıkesir Ayvalık Cunda, Bolu İzzet Baysal Abant, Çanakkale Yenice, Hatay Dörtöylü Recep Atakış, Hatay Payas, Konya Ereğli TOKİ Şehit Hidayet Erdoğan, Kütahya Prof. Dr. Necmettin Erbakan, Kütahya Yoncalı, Mersin Tarsus, Samsun Atakum, Sanlıurfa Haliliye Urfa, Yalova Şaban Temuge İle Yozgat Fatih mesleki ve teknik Anadolu liseleri.

2013'te Stockholm'de kuruldu

UBI Global, tüm inovasyon merkezlerinin nerede bulunduğunu belirlemek, onları başarılı kılan şeyleri öğrenmek ve paylaşmak için 2013'te İsveç'in başkenti Stockholm'de kuruldu. Kuruluş, dünyada benchmark çalışmalarını başlatarak kuluçka ve hızlandırma programlarının ortak özelliklerini bulmayı amaçlıyor. Bu çalışmalar sonucunda UBI Global, kuluçka ve hızlandırma programlarının gelişmesine katkıda bulunarak daha cazip hale gelmelerini ve verimliliklerini artırarak yatırım çekilebilmelerini sağlıyor.

HANNOVER MESSE 2020

Hannover-Almanya
20-24 NİSAN 2020

Türkiye Millî 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 m² x 2.000 TL Başvuru ile birlikte
 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si 24 Ocak 2020
 3. Ödeme : Bakiye Bedel 20 Mart 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma.
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri.
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması.
- Türkiye Millî 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.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İdli Ayla Bahçekapılı / Esra Yılmaz

Tel : 0212 455 6113 / 0212 455 6510
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : idli.aslantas@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturmsel

'Dinamik' bütçe yönetim döneminde hazır mısınız?

Bütçe dönemindeyiz. İrili ufaklı pek çok şirket 2020 bütçelerini hazırlamaya çalışıyor. Ancak böyle bir dönemde yaşıyoruz ki, dünyada da Türkiye'de de bütçe yapma süreçlerine bakış değişiyor. Çünkü koşullar farklılaşıyor. İçinde yaşadığımız sular pek çok ekonomik, sosyal, politik etkilerle çalkalanıyor. Son dönemde bu çalkantıların dalga boyu arttı, vadesi ise kısıldı. Koşullar farklı yönlere esen rüzgarlarla sürekli değişiyor. Bir anlamda şirketlerin yol haritaları olan bütçelerin de bu hızlı değişim dikkate alınarak hazırlanması gerekiyor. Tek cümle ile özetlemek gerekirse, şimdi 'dinamik' bütçe dönemi. Bir anlamda, yıllık bütçe dönemi bitiyor, daha kısa vadeler için bütçe yapmak öne çıkıyor. Yanlış anlaşılmasın, şirketler yıllık bütçe yapmaya tabii ki devam edecek. Ancak yıllık bütçelere sıkı sıkıya sadık kalmamın giderek zorlaştığı, zorlaşmanın ötesinde böyle davranmanın şirketlere zarar verebileceği bir ortamı yaşıyoruz artık. Şirketlere, sağlıklı bir yönetim için bütçelerini üçer aylık dönemler halinde yapmalarını tavsiye eden uzmanların sayısı artıyor.

Dinamik bütçe düzenini gerekli kılan ekonomik ve jeopolitik dalgalanmalar aynı zamanda yönetim yaklaşımlarını da değiştiriyor. Dinamik bütçe yaklaşımının bütünlüğü olarak şirketlerin senaryolara dayalı yönetimi gündemde...

'Dinamik bütçe ve senaryolarla yönetme' dönemi, kısa vadeyi daha yakın markaja alırken, orta vadeye ilişkin hesap-kitabı tek bir ihtimale göre değil, farklı ihtimalleri dikkate alarak yön çizmeyi gerektiriyor.

Brexit, ticaret savaşları, jeopolitik gerginlikler... Gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde özellikle yeni vergi yükleri nedeniyle sokağa taşan olaylar... Uzun uzun sayıp dökmeye gerek yok. Dünyada hem ekonomik hem de jeopolitik mimarinin bozulduğu bir süreçte türbülans devam edecek. Gelgitler, zikzaklar süreci.

Kaldı ki, en istikrarlı ülkelerde bile gelecek günlerin ne getireceğini kestirmek zor. Olayların gelişimindeki ani virajlar, 'U' dönüşleri, yol kazaları ve beklenmedik olaylar, yapılan tahmin ve öngörülerin çoğunluğunu geçersiz kılıyor. Birkaç hafta önce İngilizlerin ünlü The Economist dergisi kapağında 'dünya ekonomisindeki anlaşılmazlıklardan tuhaflıklara' dikkat çekiyordu. Üstelik The Economist bu konuda yalnız değil. Son dönemde artan sayıda analist, "Bir şey geliyor ama neyin geldiğini anlamıyoruz" diyor.

Nedenleri, nereden kaynaklandığı ayrı ama kabul edelim ki, bizim ekonomimizde de belirsizlik dozu yüksek. Geleceğe hazırlanma zorlukları içeriyor. İşler iyi giderken olmayacak bir hata ile tökezleme riski de bizde yüksek sayılır. Tabii bunun karşısında, umutsuzluk ve çaresizliğin dibine vurduğu noktada hiç kimsenin ummadığı geri dönüşler de Türkiye'ye özgüdür.

Belki vurgulamaya bile gerek yok. Ama bir yönetimin bu süreçle ilişkin anlatımı, dikkat çekmek istediklerini özetliyor: "Bizde kriz dönemine uyum sağlamaya çabalarken, işler birden ağırla. Geleceğe umutla bakılırken de ortalık birden kanşverir. Bu oynak ve dengersiz ortamda geleceğin risklerine hazırlıksız yakalanır, fırsatlarını ise elden geçiririz. Biz şirket yöneticileri belirsizlik nedeniyle bir yol haritası çizemeyince gelişmişlik yolunda mesafe almak zorlaşır."

İşte bugünlerde dünyadan bize yansıyan türbülans ile birlikte daha da riskli hale gelen bu ortamda senaryo planlaması şirketlerin geleceğe



hazırlanmasında önemli katkılarda bulunabilir.

Yanlış anlaşılmasın. Senaryo planlaması bir sihirli değnek değil. İçine bakıp geleceği görebileceğiniz bir 'mavi küre' değil. Ne bir kehanet yöntemi, ne de bir tahmin tekniği...

Senaryo planlaması yönteminde esas amaç, geleceğe yön verecek ana eğilimleri belirlemek. Bunlar üzerinde kafa yorarak, bugün olduğu gibi hızlı ve kapsamlı değişim dönemlerinde yönetim kalitesini yükseltebilmek.

"İyi de nasıl olacak bu" dersiniz, yanıtı basit: Değişik ihtimallerin hesabı katılması işler karıştığında kararların aceleyle gelmesini önlemenize yardımcı olacak. Senaryo planlaması risklere karşı hazırlıklı olmaya imkan verdiği için risk ve kriz yönetiminin etkinliğini artıracak. Farklı ihtimallerin zihinde harman edilmesi, bizi önyargılardan ve son kullanma tarihi dolmuş düşüncelerden uzaklaştıracak.

Teori ile pratik arasında sağlam bir bağlantı kurulması bu yöntemin en önemli yararlarından biri... Şirket içerisinde, belki uzmanların da görüşlerini alarak yapacağınız senaryo tartışmaları, iş hayatının günlük sorunlarına ana eğilimlerin perspektifinden bakabilme imkanını verecek.

Hepsinden önemlisi senaryo planlaması şirketin tüm faaliyetine hız kazandırıyor. Bu tür çalışmalar değişime karşı refleksimizi güçlendiriyor ve 'zamanlama avantajı' sağlıyor. Senaryo planlaması, şirketlerin 'hızlı balık' haline gelmelerini kolaylaştırıyor.

Ezcümle...

Tek bir ihtimale göre planlama yapan şirket yöneticileri, olaylar beklentilerin aksi yönde geliştiğinde şaşırıp kalıyor ve gerekli manevrayı yapmakta gecikiyor. Zaten var olan bu durum, şimdi daha da güçlendi ve şirketlerin geleceği açısından daha tehlikeli bir hal aldı.

İş hayatının günlük sorunlarına ana eğilimlerin perspektifinden bakabilme imkanı veren 'senaryo planlaması' ile yönetim risklere karşı şirketlerin direncini artırabilir.

Bu vurgulamadan sonra iki noktaya daha dikkat çekmek istiyorum.

Birincisi, biz ne kadar çok ihtimalli senaryolar üretsek de gerçek hayatın sürprizleri bazen hayal gücü en kuvvetli zihinlerin hazırladığı senaryolardan daha şaşırtıcı olur. Ö nedenle, elimizdeki verilerle çizdiğimiz senaryoların aynen gerçekleşmesi ihtimali de oldukça düşüktür. Ancak hiçbir senaryomuz tam anlamıyla gerçek hayata örtüşmese de, gelecekteki ihtimallere kafa yordumuzda, ufkumuz genişler ve bakışımız derinleşir. Bu da önemli bir kazançtır. Senaryo planlaması sırasında elde ettiğimiz düşünce tarzı ve yaklaşımlar beklenmedik olaylar ortaya çıktığında yardımımıza koşabilir.

İkincisi, Türkiye'nin özgün yapısı ile ilgili... Bizim şirketlerimiz senaryo planlaması yaparken, yalnız istatistikleri analiz etmekle yetinemez. Yetinmezli... Bizim şirketlerimiz hesap kitap yaparken, insanımızın ve toplumun zaf ve erdemlerini de dikkate alarak hareket etmeli.

İşin o tarafını da izninizle bir başka Eko-Mercek'te ele alalım.

Senaryoları nasıl yazmalı?

Senaryo planlaması konusunda bulabileceğiniz pek çok kaynak var. Burada bunlardan güzel bir özet paylaşıyorum. Senaryolar oluştururken dikkat edilmesi gereken konuları siz daha da zenginleştirip çeşitlendirebilirsiniz. İşte senaryo oluşturmak için dikkate alınması gereken ilkelere bakalım:

Hareket noktanız gerçekçilik olsun

Uzmanların tavsiyelerinde, senaryolar ile geleceği yakalamayı hedefleseniz de, başlangıç limanınızın her zaman yaşanılan sosyal-ekonomik gerçeklik ve Türkiye'nin bugünkü durumu olması gerekliliği öne çıkıyor. Aksi takdirde hazırlanan senaryoların bilim kurgu öykülerine veya ütopyalara benzeyeceğine dikkat çekiliyor.

Eğilimleri izini sürmeyi ihmal etmeyin

Ekonomik, toplumsal ve siyasi hayatta geçmişten gelen ve geleceğe doğru akıp giden ana eğilimleri belirlediğinizde senaryo planlaması gerçek anlamını kazanacak.

İtici güçleri belirleyin

Bazı trendlerin belirli bir dönemde bir araya gelmesi, değişimin itici güçlerini ortaya çıkarır. Senaryo planlamasının bu motor güçlerin eksenine oturtulması, geleceğe yön verecek güçleri kavramanızı sağlar.

Zikzaklara hazırlıklı olun

Bir ülkenin veya ekonominin konjonktür grafiği, inisleri ve çıkışları ile kendi hayatlarınıza benzer. Olayların zaman içindeki gelişimi hiçbir zaman doğrusal yönde olmaz. Ülkelerin ve kurumların gelişme çizgisi, bir otoyoldan çok virajlı rampalı ve tümseklerle dolu bir köy yolu gibidir. Siz de geleceğin hızlı yaparken geleceğin, geçmiş ve bugünden farklı olabileceğini hep dikkate alınız.

Paradigma değişimini hesaba katın

Gelecek ile ilgili öyküler üretirken, sadece değişimin belirli bir kritik kütleyle ulaştıktan sonra karşınıza 'yeni gerçeklikler' çıkaracağını da hesaba katın. Gelecek senaryolarınızda, paradigma veya faz değişimi denen ve oyunun kurallarının da tümünden değişeceği yeni dönemi de

zihninizde canlandırmaya gayret edin. Bunun için bugünkü sıkıntıların bizi içine hapsettiği çemberlerin dışına çıkmaz ve hayal gücünüzü 'tam yol' vermeziz gerekir.

Geleceğe çok yönlü bakın

Senaryolarınızda sosyal, siyasi, ekonomik, demografik ve teknolojik faktörleri bir bütün halinde ele almalısınız. Bu beş faktör arasındaki etkileşimin farklı ihtimaller dikkate alınarak dandandırılması, şirketleri belirsizliğe karşı daha güçlü kılar. Yaşanan kültür ve insan psikolojisi konusundaki tespitler de gelecekte ilgili öykülerin içini doldurur.

Senaryoyu bir de 'ters yüz' edin

Bu yöntemi uygulamak için önce örneğin 2023 veya 2025'te şirketin veya ülkenin en iyi durumda olacağı düzeyleri belirleyebilirsiniz. Daha sonra bu iddialı hedeflere hangi imkanlar, fırsatlar ve aşamalarla ulaşacağınızı araştırabilirsiniz. İdeal tablo ile mevcut gelişme temposu karşılaştırılıp eksikleri ve fazlaları tespit ettiğinizde gelecek sizi eskisi kadar endişelendirmeyecek.

PartnerPlusBenefit

Lufthansa

Orta ölçekli firmalar için %

100

destek

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

Çalışanların iş seyahatlerinde varış noktasına nasıl hızlı ulaşabilirler? Firmam seyahat giderlerinden nasıl tasarruf edebilir? Bu sorularınıza PartnerPlusBenefit ile kolayca çözüm bulabilirsiniz, zira PartnerPlusBenefit programı firmalara sayısız avantaj ve olanaklar sunuyor. PartnerPlusBenefit programında sizleri, program ortakı çok sayıda hava yolu şirketinin sunacağı geniş bir küresel uçuş ağı ve firmamızın yararlanabileceği cazip seyahat ödülleri bekliyor.

Avantaj Programı nasıl işliyor? Program üyesi firmalar iş seyahatlerinde, daha sonra çeşitli ödüllere dönüştürülecekleri BenefitPuanları topluyorlar. Zengin ödül yelpazesi: Ödül bileyet veya uçup sınıfını yükseltme olanaklarını yanı sıra VIP hizmetleri, lounge giriş kartları veya nitelikli Lufthansa WorldShop ürünleri gibi farklı ödülleri de içeriyor. Böylelikle her firma toplamış olduğu BenefitPuanları kendi gereksinimleri doğrultusunda değerlendirme özgürlüğüne sahip oluyor.

Program ortakı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanı sıra seçtik farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarımız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürebilir ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile firmamızın ciddi avantajları sağlama olanağına sahip oluyorlar.

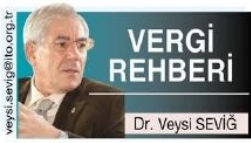
Ayrıca seyahat harcamalarının daha verimli hale getirilmesi için her firmaya özel bir yetkili tarafından destek veriliyor. Yetkili kişi program üyesi firmaya kişisel danışmanlık hizmeti vermenin yanı sıra programla ilgili tüm soruları yanıtlıyor, önerilerde bulunuyor. Seyahat edecek olan firma çalışanlarına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

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

PartnerPlusBenefit

Tek bir program, sayısız avantaj

- Ödül bileti
- Upgrade işlemleri
- Upgrade işlemleri
- Nakit geri ödeme
- Koltuk rezervasyonu
- WorldShop ödül ürünler
- Hediye dünyası
- TAV Passport Kart



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Turizm payı, beyanı ve tahsili

Ülkemizde turizm potansiyelinin tüm yönleri ile değerlendirilerek ülke ekonomisine kazandırılmasına, turizm yatırımlarının, turizmin ülke ekonomisindeki payının ve hizmet kalitesinin artırılmasına yönelik faaliyetlerine destek ve kaynak sağlamak amacıyla Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı Hakkındaki Kanun, 6'nı maddesi hariç 15 Temmuz 2019'da yürürlüğe girdi.

Kanunun 5'inci maddesi gereği olarak ajansın kuruluş amaçlarının gerçekleştirilmesi ve faaliyetlerinin finansmanında kullanılmak üzere yapılacak giderler;

- Genel bütçeden aktarılan tutarlardan,
- Kanunun 6'nı maddesine göre alınacak turizm paylarından,
- Her türlü bağış ve yardımlardan,
- Ajansın faaliyetlerinden elde edilen gelirlerden,
- Diğer gelirlerden karşılanacak olup, ajansın gelirlerinden en az yüzde 35'i ülke turizminin tanıtılmasına yönelik faaliyetlerin, kalan kısmı ise diğer faaliyetlerin finansmanında kullanılacak.

Kanunun 6'nı maddesinde alınması öngörülen turizm paylarının ise;

- a - Bileşik tesisler ile konaklama tesislerinde binde 7,5,
- b - Turizm ve Tanıtma Bakanlığının belgeli yeme-içme ve eğlence tesislerinde binde 7,5,
- c - Deniz turizmi tesisleri ile Turizm ve Tanıtma Bakanlığı'ndan belgeli deniz turizmi araçlarında binde 7,5,
- d - Seyahat acentelerinden (münferit uçak bileti satışları hariç) on binde 7,5,
- e - Havayolu işletmelerinden (ticari yolcu taşımacılığı faaliyetlerinden) on binde 7,5

Genel Müdürlüğü tarafından işletilen harici olmak üzere havallı ve terminal işletmelerinde binde 2 oranında olmak üzere söz konusu ticari işletmelerin yatırımcısı veya işletmecisi olan gerçek veya tüzel kişilerin bu işletmelerdeki faaliyetleri sonucunda elde ettikleri net satış ve kira gelirlerinin toplamı üzerinden alınacak. Bu bağlamda da 'kış, termal, sağlık, kutsal ve nitelikli spor turizmi gibi Kültür ve Turizm Bakanlığı' tarafından teşvik edilmesi uygun görülen turizm türlerinde faaliyet gösteren tesisler için bu oranlar yüzde 50 indirimli uygulanacak.

Turizm payı Katma Değer Vergisi Kanunu'na göre vergi mükellefinin tabi olduğu vergilendirme dönemini takip eden 24'üncü günü sonuna kadar ilgililerin gelir veya kurumlar vergisi yönünde bağlı olduğu vergi dairesine gelir veya kurumlar vergisi mükellefiyeti bulunmayanlar tarafından ise Gelir İdaresi Başkanlığı'na bildirilecek vergi dairesine beyan edilerek aynı ayın 26'nı günü akşamına kadar ödenebilecek. Bu bağlamda da ödenen turizm payı, kurumlar vergisi ve gelir vergisi mükellefleri tarafından matraha esas kazancın tespitinde gider olarak dikkate alınacak. Uygulamaya yönelik olarak ortaya çıkabilecek hukuki uyumsuzlukların çözülmesinde ise vergi mükellefleri yetkili olacak.

Ayrıca Turizm payına ilişkin beyannamelerin verilme sürelerini, kapsama girenlerin turizm türleri, vergi veya mükellefiyet türleri itibarıyla ayrı ayrı veya birlikte aylık veya üç aylık dönemler halinde tespit etmeye, beyannamelerin, sekil, içerik ve eklerini belirlemeye, elektronik ortamda gönderilmesine zorunluluk getirmeye yetki verilmiş gerçek veya tüzel kişiler aracılığıyla kılınarak gönderilmesi hususunda izin vermemeye, bu kişileri aracı kalmaya veya zorunlu tutmaya veya uygulamaya, Serbest Muhasebeci, Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu kapsamında kalan meslek mensuplarına onaylatılmasına veya imzalatılmasına ilişkin usul ve esaslar ile turizm payının beyan ve ödeme sürelerini kanun süresinden itibaren bir ay geçmeyecek şekilde yeniden belirlemeye Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın görüşü alınarak Hazine ve Maliye Bakanlığı yetkili kılınmıştır.

Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı Hakkındaki Kanun'un 6'nı maddesine konu olan turizm payı ile ilgili düzenleme 1 Ekim 2019'da yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. Turizm payı beyannamesini aylık dönemler halinde beyan etme zorunluluğu getirilen kurumlar vergisi mükelleflerinin Ekim 2019 dönemine ilişkin olarak verecekleri ilk beyannamelerini beyan dönemini izleyen ayın son günü olan 30 Kasım 2019'un resmi tatil gününe denk gelmesi nedeniyle 2 Aralık 2019 günü (resmi tatil takip eden ilk iş günü) saat 23.59'a kadar elektronik ortamda göndermeleri gerekiyor.

Turizm payı beyannamesini üç aylık dönemler halinde beyan etme zorunluluğu getirilen mükelleflerinin Ekim-Kasım-Aralık 2019 dönemine ilişkin olarak verecekleri ilk beyannamelerini 31 Ocak 2020 günü saat 23.59'a kadar elektronik ortamda beyan etmeleri (göndermeleri) mümkün.

İflas ya da tasfiyede SGK'ya bildirilmesi zorunlu işlemler



Bir limited şirketin iflasına 17 Kasım 2019'da mahkemece karar verildiği varsayılırsa, şirket ortağı sigortalı, mahkeme kararını 22 Kasım 2019'da kuruma sigortalı isten ayrılış bildirgesi ile intikal ettirmiş ise sigortalılığı 17 Kasım 2019'da sona erecek. İflasın kapatılması halinde ise sigortalıların verilecek taleplerde sigortalılığın sonlandırılma tarihi mahkeme karar tarihinden geriye gitmeyecektir.



İsa KARAKAŞ

BAŞTA ekonomik nedenler olmak üzere birçok sebebe bağlı olarak şirketler borçlarını ödeyemez hale gelebilir. Şirketlerin iflası aynı zamanda şirket ortaklarının sigortalılıklarını da etkiliyor. İflasın açılmasına mahkemece karar verilen şirket ortaklarının sigortalılıkları, sigortalının talebi halinde mahkemenin karar tarihinde, sigortalının talebinin olmaması halinde ise mahkemece iflasın kapatılmasına karar verildiği tarihte sona erecek. Bu tarih sigortalılar veya şirket yetkililerince, 10 gün içinde isten ayrılış bildirgesiyle SGK'ya bildirilecektir.

Örneğin limited şirketin iflasına 17 Kasım 2019'da mahkemece karar verildiğini varsayarsak, şirket ortağı sigortalı söz konusu mahkeme kararını 22 Kasım 2019'da kuruma sigortalı isten ayrılış bildirgesi ile intikal ettirmiş ise sigortalılığı 17 Kasım 2019 itibarıyla sona erebilecektir. Diğer yandan iflasın kapatılmasına mahkemece karar verildikten sonra sigortalılara verilecek taleplerde sigortalılığın sonlandırılma tarihi mahkeme karar tarihinden geriye gitmeyecektir.

MAHKEME KARARI

Tasfiyenin açılmasına mahkemece karar verilen şirket ortaklarının sigortalılıkları, sigortalının talebi halinde mahkemenin karar tarihinde, sigortalının talebinin olmaması halinde ise tasfiye kurulu kararının ticaret sicil memurluğuna tescil edildiği tarihte sona erecek. Bu tarih ticaret sicil memurluğuna veya sigortalıların en geç 10 gün içinde isten ayrılış bildirgesiyle SGK'ya bildirilecektir.

ORTAKLAR KURULU KARARI

Şirketin tasfiyesine ortaklar kurulu tarafından karar verilmesi durumunda, şirket ortaklarının sigortalılıkları; talebi halinde tasfiyenin başlanmasına karar verildiği tarihte, sigortalının talebinin olmaması halinde ise tasfiyenin sonuçlandırıldığı ilişkin tasfiye kurulu kararının ticaret sicil memurluğuna tescil edildiği tarihte sona erecek. Bu tarih sigortalıların veya ticaret sicil memurluklarına en geç 10 gün içinde isten ayrılış bildirgesiyle SGK'ya bildirilecektir.

Ancak tasfiyenin kapatılmasına tasfiye kurulunca karar verildikten sonra sigortalılara verilecek taleplerde sigortalılığın sonlandırılma tarihi tasfiye kurulu kararının ticaret sicil memurluğuna tescil edildiği tarihten geriye gitmeyecektir.

MÜNFESİH DURUMA DÜŞERSE

Münfesihe duruma düşen şirketlerin ortaklarının sigortalılıkları, sigortalının talebi halinde şirketin münfesihe duruma düştüğü tarih itibarıyla sona erecek. Bu tarih sigortalıların sigortalılığının sonlandırılmasına dair tasfiye kurulu kararının ticaret sicil memurluğuna tescil edildiği tarihte sona erecek. Bu tarih sigortalıların veya ticaret sicil memurluklarına, en geç 10 gün içinde isten ayrılış bildirgesiyle SGK'ya bildirilecektir.

1 Ekim 2008'den önceki durum

Şirket ortaklarının ortağı oldukları şirketin mahkeme kararı ile iflasın açılmasına, ortaklar kurulu kararı ile tasfiyesine başlanmasına veya münfesihe duruma düştükleri tarih itibarıyla talepleri halinde, sigortalılıklarının sona ermesi ile ilgili hüküm 1 Ekim 2008'den itibaren uygulamaya konuldu. Bu tarihten önce şirket ortağı olmaları nedeniyle sigortalılıkları başlayan ancak ortağı oldukları şirketin mahkeme kararı ile iflasın açılmasına, tasfiyesine başlanmasına veya münfesihe duruma düşmesine karar verildiği halde bu işlemleri 1 Ekim 2008'den sonra da sonuçlanmayan şirketlerin ortaklarının talebi halinde de yukarıda belirtilen iflas, münfesihe veya tasfiye hallerinde yapılan açıklamalar doğrultusunda işlem yapıyor.

İflasta şirket ortaklarının SSK'ya tabi çalışmaya başlaması

Mahkeme kararı ile iflasın, tasfiyenin açılmasına, ortaklar kurulu kararı ile tasfiyenin başlanmasına veya münfesihe duruma düşmesine karar verilen, 4/1-b kapsamındaki şirketlerin ortaklarından şirketin tasfiye süresi devam etmekte iken 4/1-a (SSK) kapsamında çalışmaya başlamaları durumunda, bu kapsamda çalışmaya başladıkları tarihten bir gün 4/1-b kapsamındaki sigortalılığı sona

erdirecektir. Tasfiye süresi devam eder iken sigortalının 4/1-a kapsamındaki sigortalılığının sona ermesi halinde ise tasfiyenin devam etmesi nedeniyle 4/1-a kapsamında sigortalılığı sona erdiği tarihi takip eden gün itibarıyla 4/1-b kapsamında sigortalılığı yeniden başlatılacaktır. Diğer yandan 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlük

tarihinden önce veya yürürlük tarihinden itibaren iki yıl içinde münfesihe veya tasfiyeye girmesi sonucu, tasfiye veya münfesihe durumu sonuçlanmadan, bu kanunun geçici maddesine istinaden kayıtların resen silinmesi durumunda, şirket ortaklarının sigortalılıklarını Ticaret Sicil Müdürlüğü kayıtları esas alınarak suretyle sonlandırılması söz konusu olacaktır.

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

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı :	9 m²
Katılım bedeli :	5.000 TL/m²
1. Ödeme :	Talep edilen m² x 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'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Sibel Tayanç / Çağın Oluç

Tel : 0212 455 6111 / 0212 455 6105
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : sibel.tayan@ito.org.tr / cagin.oluc@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/60619evr88A.htm> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



COĞRAFİ OLARAK ÇİN'İN MERKEZİNDE YER ALAN

Orta Çin'den
fuvar daveti

Çin'in orta kesiminde kalan Chongqing şehrinde İstanbul Ticaret Odası'na gelen yetkililer, Türk firmalarını, şehirlerinde düzenlenen iki önemli fuara katılmaya çağırdı.

ADEM ORHUN

ÇİN'in Chongqing şehrinde gelen ticaret heyeti, İstanbul Ticaret Odası'nda, bölgelerindeki yatırım ve ticaret imkanlarını tanıttı. Chongqing Belediye Başkan Yardımcısı Qu Qian başkanlığındaki heyette, ticaret ve yatırımlardan sorumlu yetkililer de yer aldı.

Chongqing heyeti üyeleri, İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay ile görüşmelerinde, bölgelerini tanıttılar, İTO'ya özellikle geldiklerini ifade ettiler. Heyet

Başkanı Qu Qian, "İTO'nun üye sayısına, faaliyetlerine ve etki alanına baktığımızda 'gerçekten doğru yerdesiniz' diye düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

TİCARİ VİZE

İTO'nun faaliyetlerini tanıtan Çince tanıtım videosunun sunulduğu görüşmede, İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, vize sorununa dikkat çekti. İTO'nun Çin'de birçok fuarın Türkiye milli katılımını organize ettiğini hatırlatan Kuralay, Çin'e gitmek isteyen iş adamlarının ticari vize almada ciddi zorluk

yaşadığını vurguladı. Kuralay, Türk iş insanlarına daha hızlı ve daha kolay ticari vize çıkarılmasını beklemediklerini söyledi. Çinli yetkililer ise bölgelerine ticari vize ile gelmek isteyen Türklerle belediye davet yazısı verilmesi konusunda hassas davranacaklarını ve merkezi hükümete bilgi vereceklerini kaydettiler.

AVRUPA'YA TREN

Görüşmede daha sonra heyet başkanı Qu Qian, Çin'in uluslararası ticaret merkezlerinden biri olan şehirleri hakkında bilgi verdi. Nüfusu

31 milyon olan Chongqing'a geçen yıl 40 milyon uçus olduğunu söyleyen Qu Qian, "Buradan Çin'e giriş yapan yabancı sayısı 4 milyon. Çin'den Avrupa'ya uzanan tren seferleri de bizim şehrimizden başlıyor. Güneyde ise Singapur'a demiryolu ile ulaşabiliyoruz. Ayrıca Şanhay'dan denizle dünyaya açılıyor" dedi.

287 DEV ŞİRKET

Dış ticaret hacimlerinin 520 milyar Yuan olduğunu söyleyen Chongqing Belediye Başkan Yardımcısı Qu Qian, şöyle

devam etti: "Dünyada ilk 500'deki şirket sayımız 287, yabancı yatırımcı sayımız ise 6 bin. Ancak geçen yıl Türkiye ile ticaret hacmimiz 2 milyar Yuan oldu. İşbirliğini geliştirmemiz lazım. Bölgemizdeki iki büyük fuara Türkiye'den firmaların katılımını bekliyoruz."

Chongqing Ticaret Komisyonu Başkan Yardımcısı Song Gang da bölgeleriyle Türkiye arasındaki 2 milyar Yuanlık ticaret hacmini artırmak istediklerini belirterek, Türkiye'yi daha fazla görmek istediklerini kaydetti.

Dağıtım
merkezi

Çin'in Chongqing Belediye Başkan Yardımcısı Qu Qian ticaret hublarını tanımak ve tanıtmak istediklerini söyledi. Qu Qian, "Türkiye'yi dağıtım merkezi olarak görüyoruz ve yatırımcılara kolaylık sağlamayı planlıyoruz. Ayrıca birlikte, karşı taraf ülkelere yatırım yapabiliriz" dedi.

Türkiye
standı

Chongqing'de ülke standartları olduğunu belirten Qu Qian, "Çin-Avrupa tren seferi Chongqing'den başlıyor. Orada 30'dan fazla ülkenin standı var. Ülkelerini ve şirketlerini tanıttılar, ancak orada Türkiye yok. Türkiye'nin de olmasını isteriz" diye konuştu.

Katılımcıya
destek

Chongqing'deki iki büyük fuara dikkat çeken Qu Qian, fuarlarda İTO'nun ve Türk firmalarının yer almasını beklemediklerini söyledi. Yabancı firmaların fuarlara katılımını desteklediklerini belirten Qu Qian, "Gelecek yıl Çin'in Batı Bölge Geliştirme Fuarı'nda ve 16-19 Mayıs'ta Yatırım ve Ticaret Fuarı'nda Türk firmalarını görmek isteriz. Şirketlere gösteri platformu ve işbirliği için temas imkanı sağlıyoruz" dedi.

Yeni iş fırsatlarının
kapısı Canton'da açıldı

İstanbul Ticaret Odası, Asya'nın en büyük dış ticaret fuarlarından Canton Fuarı ile Çin'de yeni iş birliklerine start verdi. Yaklaşık 200 bin alıcıyı buluşturan fuarın 3. Fazı'nda Türkiye, 29 firma ile en yoğun katılım gerçekleştiren ikinci ülke oldu.

ÇİN Halk Cumhuriyeti'nin en büyük, dünyanın ise üçüncü büyük fuarı olan Çin İthal ve İhracat Ürünleri Fuarı (Canton), 126. kez kapılarını açtı. Guanco kentinde yılda iki defa üçer faz halinde gerçekleştirilen Canton Fuarı'nın 3. Faz'ı, 31 Ekim-4 Kasım 2019 tarihleri arasında 215 ülkeden yaklaşık 200 bin profesyoneli aynı çatı altında buluşturdu. Çin'deki en yüksek iş cirosuna sahip Canton Fuarı'nda Türkiye, bu yıl en yoğun katılım gösteren

ikinci ülke oldu. Fuarın milli katılım organizasyonunu yürüten İstanbul Ticaret Odası, Canton'un 3. Faz'ı ile Türkiye milli standında yeni iş birlikliklerinin kapılarını açtı. Fuarı İTO ile katılan 29 Türk firması, ürünlerini Çin'den dünyaya tanıtmaya fırsatı buldu.

Türk firmaları, Asya'nın en büyük dış ticaret fuarlarından Canton Fuarı'nın 3. Fazı'nda 11.2 uluslararası pavyon ve 15.1 ev tekstili olmak üzere iki ayrı salonda ürünlerini sergiledi.



Başkonsolos ziyareti

Canton Fuarı'nın 3 Fazı'ni, Türkiye'nin Guanco Başkonsolosu Mehmet Kurtulus Aykan ile Ticaret Ataşesi Serdar Afsar da ziyaret etti. Başkonsolos Aykan ve Ticaret Ataşesi Afsar, Türkiye milli standındaki firmalarla görüşti.

215 ülke 150 bin ürün

Her yıl nisan-mayıs ve ekim-kasım aylarında üçer faz olarak düzenlenen Çin'in en büyük fuarı Canton'a yaklaşık 40 ülke katılıyor. Fuarda 150 binden fazla ürün sergileniyor. 215 ülkeden yaklaşık 200 bin profesyonelin ağırlandığı Canton Fuarı'ni yılda 2 bin Türk profesyonelin ziyaret ettiği belirtiliyor.

MIPIM
2020

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

• Altyapı İnşaatı • Konut • Ofis İnşaatı • Perakende ve Emlak 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

ÖDEME PLANI

- 12 m² Stand 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 dekortunun Odamızla iletişimi gerekmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

Stand ile Katılım

- Stand inşaatı ve dekorasyonu
- B2B organizasyonu
- Nakliye, sigorta ve gümrük işlemleri
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- 2 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
- 2 firma temsilcisi 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 ikram hizmetleri
- 2 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
- 2 firma temsilcisi için 1030 Euro karşılığında indirilmiş giriş kartı

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60514779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödeme için banka hesabından tam firma ünvanı ve "MIPIM 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

İdili Asiantaş / Zeynep Şengül / Aylin Odebas

Tel : 0212 455 6109 / 0212 455 6113
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : idili.asiantas@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / aylin.odebas@ito.org.tr

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



Mesleğin hukuki temeli oluştu

İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmeliğin 13 Şubat 2018'de yayımlandığını, uyum süreci içinde ikinci el araç satışı işletmelere yetki belgesi veremeyi hedeflediklerini belirten Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Adem Başar, şu bilgiyi verdi: "Bu yönetmeliğin kayıtlı dışılığı ortadan kaldırmak için çıkardık. Yetki belgesi için bugüne kadar İstanbul özelinde 1517 başvuru oldu. Bunların 577'si belgelendirildi, 476 red var, 464 devam eden süreç var. Ayrıca 307 tanesi için de yeni bir değerlendirme süreci başladı. İstanbul'da 5 bin 579 civarında tacir ve esnaf var. Bu işi yapan meslek mensubu var. 2018 yılında yaptığımız düzenleme ile aslında sektöre ilişkin ilk defa hukuksal bir zemin oluşturduk. Meslekle ilgili en büyük sıkıntı mesleğin tanınmamasıydı, bunu sağladık."

Yetki belgellere vergi avantajı

Yönetmeliğe uyum süreci tamamlanmış durumda vergi avantajından sadece yetki belgelerini faydalanacağını vurgulayan Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkan Yardımcısı Mehmet Arabacı, şunları söyledi: "KDV oran indirimi de özel matrih uygulamasını da aslında yetki belgesine bağladık. Yetki belgesinin alınmasının böyle de bir önemi var. Geçiş sürecinde kimseyi mağdur etmemek üzere bir düzenleme yaptık. Ancak geçiş süreci bittikten sonra yetki belgesi olmayanlar için özel matrih uygulaması da, KDV'de hangi orandan alırsan o orandan çıkar uygulaması da geçerli olmayacak. Otomotiv sektörü konusunda bizim de elimiz taşıtlar altına koyduğumuzu düşünüyoruz."

Haftasonu nöbetçi noter

Kayıt dışılık konusunda herkesin üzerine düşeni yerine getirmesi gerektiğini altını çizen İstanbul Noter Odası Başkanı Emine Çağlayan, ikinci el araç satımında büyük kolaylık sağlayan haftasonu nöbetçi noterlik uygulaması hakkında da bilgi verdi. Çağlayan, Anadolu Yakası'nda 4, Avrupa Yakası'nda 5 olmak üzere toplam 9 noter dairesinin haftasonları hizmet verdiğini söyledi.

İkinci elde yükseliş sürecektir

Türkiye'de 17.3 milyon adetlik bir araç parkı olduğunu belirten Aramam.com Genel Müdürü Zafer Terzioğlu, önümüzdeki üç yılda ikinci el araçların daha çok revaçta olacağını, ancak araç parkının eskiyeceğini ifade etti. Terzioğlu, şöyle konuştu: "Müşteri kendini güvende hissederse daha fazla para veriyor. Güven konusu, uzun vadede yetki belgesi ve garanti ile çözülecek. Yönetimlik ve ikinci el araç satışı yetki belgesi olanların yapabilecek olması bu yönüyle de önemli."

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doc. Dr. NİHAZ ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Cerci

Başın ve Yayınlar Müdürü
Sükrullah Dolu

Sorumlu Yazıyeri Müdürü
Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyle Yara Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Dileşah Kefilioğlu, Osman Kuvvet

www.itohaber.com
İlker Başdaş, Hamit Eteovans

Reklam ve Abonelik Grafik Fotoğraf
Yahya - Cengiz Erdem
Gül - Kazan Kırcı Çatak

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE 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 KİTÖ için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 52 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (basınç için), ad ve adres belirtilmelidir. T. İ. Bankası İstanbul Şubesi (Kasım 2019) T. İ. Kodu: 1389 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. İBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın tarihi: 08.11.2019
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Paşapazarı Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTÖ Çağrı Merkezi: 0212 444 04 06 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbul ticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26
Baskı: İhsan Gökçen A.Ş. Meslek Meslekleri 29. Etim Cad. Sıhhiye Plaza No:11 A/41 Yenidoğan / Beşiktaş/İstanbul, 0212 454 30 00

Otomotiv pazarı ekimde yüzde 127.5 büyüdü

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) verilerine göre, Türkiye'de otomobil ve hafif ticari araç satışları, Ocak-Ekim 2019'da geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 31.88 azalarak 330 bin 384 düzeyinde gerçekleşti. Toplam pazarda geçen yılın 10 ayında 485 bin 27 satış yapılmıştı. Bu yılın 10 ayında 2018'in aynı dönemine göre

otomobil satışları yüzde 29.17 azalarak 268 bin 624, hafif ticari araç satışları da yüzde 41.6 gerileyerek 61 bin 760 oldu.

49 BİN 75 ARAÇ SATILDI

Bu yılın ekim ayına bakıldığında, toplam pazarda 49 bin 75 araç satıldı. Araç satışları, geçen yılın ekim ayında 21 bin 571 düzeyinde bulunuyordu. Bu

da otomobil ve hafif ticari araç pazarının yüzde 127.5 büyüdüğünü ortaya koydu.



ŞEREF KILIÇLI

İKİNCİ el araç ticaretinde yetki belgesini zorunlu hale getiren düzenlemede, uyum süreci 31 Aralık'ta sona eriyor. Yönetmeliğe göre, ikinci el motorlu kara taşıtlar ticareti, işletmesi adına yetki belgesi alan tacirler ile esnaf tarafından yapılabilecek. Ticaret İl Müdürlüğü'nden yetki belgesi almayanlar, ikinci el otomobil ticareti yapamayacak.

DEV PAZAR

Türkiye'nin lokomotif sektörleri arasında yer alan otomotiv sektöründe, ikinci el araç satışlarının payı özellikle 2018 yılındaki artışla dikkat çekti. 2018'de 6.9 milyon ikinci el araç, 620 bin sıfır araç satıldı. Son yılın rakamlarıyla ikinci el araç satışı, otomotiv pazarında yüzde 92'lik bir paya sahip. Yetki belgesiyle başlayacak yeni dönem, sektörde büyük bir dönüşüm sürecini başlatması da bekleniyor.

EKSPERTİZ RAPORU

İkinci el araç alım-satımlarında güvenin artmasının yanı sıra, bu işi sadece yetkili tacir ve esnafın yapacak olmasıyla, istihdamın ve vergi gelirlerinin de artması bekleniyor. Yönetmelik kapsamında; TSE hizmet yeterlilik belgesi bulunan işletmelerden araç ekspertiz raporu alınmasının zorunlu olması ve ikinci el satış yapan işletme tarafından araçta garanti verilecek olması da yeni dönemin önemli değişimleri arasında.

SEKTÖR TOPLANTISI

İstanbul Ticaret Odası Motorlu Taşıtlar Satış ve Servisi Meslek Komitesi, 'İkinci El Otomotiv Ticaretinde Kayıtlı Dışılık Mücadele Strateji ve Hedefleri' konulu sektör toplantısında, ikinci el araç ticaretinde 2020 yılında başlayacak yeni dönemi ele aldı.

ÜÇ SORUN ALANI

Toplantının açılışını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, ikinci el araç sektörünün geçtiğimiz yıl yaklaşık yüzde 20'ye yakın büyüme gerçekleştirdiğini ve etkili pazarlardan biri haline geldiğini belirtti. Salman, sektörün daha fazla büyüme potansiyeli olduğunu fakat güven, kayıt dışılık ve kurumsallaşma gibi konularda önemli sorunlar yaşandığını vurguladı. İkinci el araç ticaretinin kayıt dışılıktan kurtulabilmesi için yapılan düzenlemelerin faydalı olacağını inandığını söyleyen Salman, şöyle devam etti: "Düzenlemelerin denetimlerinin de sağlanması, örnekğin ekspertiz yapılan işletmelerin de ayrıca bir denetimden geçmesi, yetkililerle ve performanslarına bakılması gibi konuların da hayata geçmesi gerekiyor. Yalnızca devlet değil, sektöre de büyük iş düşüyor. Özellikle kayıt dışılığın sonlandırılması için işletmelerin belirli bir standartı yakalaması ve tüketici üzerinde de güven oluşturmaları esastır."

Toplantının oturum başkanlığını ise İTO Motorlu Taşıtlar Satış ve Servisi Meslek Komitesi Başkanı Hasan Gökrem Konu yaptı.

2020 kayıt dışıyla mücadele yılı



Kayıt dışılık sorununa verilerle dikkat çeken İTO Motorlu Taşıtlar Satış ve Servisi Meslek Komitesi Meclis Üyesi Hayrettin Ertemel, şöyle konuştu: "2018'de satılan 6.9 milyon ikinci el araçtan; 1 milyonü mükerrer satış, 1 milyonü araç sahibi tarafından

yapılan satış, 1.5 milyonü ise tacirler yani bizler tarafından yapılan satışlardır. Geriye kalan 3.5 milyon aracı satışa ise kayıt dışı olarak gerçekleştirilmiştir. Yani satışların yüzde 46'sı kayıt dışı olmuştur. Dijital mecralarda yayında olan ikinci el ilanların hemen hemen yüzde 37'si tacirlerimizde ait iken, kalan yüzde 63'ü ise sözde bireysel satıcılara aittir. Sözde diyoruz; zira halka açık, dijital mecralarda elde ettiğimiz verilere göre, bireysel olarak yılda 6'dan fazla ilan verenlerin sayısında özellikle son dönemde büyük bir artış var. Bireysel olarak ilan verenlerin yüzde 57'si aslında kayıt dışı satış yapan kişilerdir." Ertemel, Meslek Komitesi olarak, 2020 yılını kayıt dışı ile mücadele yılı ilan ettiklerini söyledi.

İkinci elde güvenli virajı



Otomotiv pazarında yüzde 92'lik bir paya ulaşan ikinci elde, 2020'de yeni bir dönem başlıyor. Yetki belgesi olmayanların, 1 Ocak 2020'den itibaren ikinci el araç satması mümkün olmayacak. Uygulamanın kayıt dışılığı engellemesi hedefleniyor.

Yetki belgesiyle başlayacak yeni dönemde ikinci el araç alım-satımlarında güvenin artması sağlanacak. Bu işi sadece yetkili tacir ve esnafın yapacak olmasıyla istihdamın ve vergi gelirlerinin de artması bekleniyor.

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'ımıza 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 : 005
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler firma banka 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

Mali müşavirlerden vergide sorumluluk çağrısı

İş dünyasının vergi ve finansman konusunda en yoğun temasta bulunduğu meslek grubu olan mali müşavirler, vergi zayinde resmi kurumlar nezdinde esas sorumlu olarak görülmekten şikayetçi. Meslek mensupları "Biz kurallara uygun işlem yapmakla yükümlüyük. Ticari faaliyetin kanuna uygun olmasından ise tüccar ve esnaf sorumludur" diyor.

ADEM ORHUN

İş dünyasının vergi ve finansman konusunda en yoğun temasta bulunduğu meslek grubu olan mali müşavirler, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen "Kamu kurumlarıyla ilişkiler ve mesleki sorumluluk" konulu sektör toplantısında bir araya geldi. İTO'nun Mali Müşavirlik Meslek Komitesi öncülüğünde düzenlenen toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş yaptı. Kendisinin de mali müşavir olduğunu, ancak sanayici olarak faaliyet gösterdiğini belirten Taş, serbest muhasebeci ve mali müşavirlerin daha verimli çalışmasını sağlayacak her türlü gelişmenin ülke ekonomisine olumlu etkisi olacağını vurguladı.

Toplantıda kamu temsilcilerinin de Vergi Denetim Kurulu İstanbul Büyük Ölkeli Mükellefler Grup Başkanı Eren Yeşilyurt, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nun hedeflerine dikkat çekti. Vergi tutarı ve tespit açısından serbest muhasebeci mali müşavirlerin faaliyetinin önemini ifade eden Yeşilyurt, "Hazine ve Maliye Bakanlığı olarak mesleki faaliyetlerinizin daha iyi yürütülmesi yönünde gelecek tüm tekliflere açığız" dedi.

TAHSİLAT VE KDV
Sektöre ilgili bütün tarafların yer aldığı toplantıda konuşmacılar, sorunlarını ve görüşlerini şöyle dile getirdi: "Tatara kesmek zorundayız. Haksız rekabet, tahsilat, tahsil edilmeyen alacakların KDV'sini ödemek gibi sorunlarımız var. Bütün mali işlemlerin ağırlığını yükleniyoruz, sorunların çölesini çekiyoruz. Bu durumdan kurtulmak istiyoruz. Çünkü asıl sorun mükelleflerin, esnafın, tüccarın, Gelir İdaresi'nin, SGK'nın."

İLLİYET BAĞI
İllyet bağı ve sorumluluk tanımlarının algılanmasında problem olduğunu belirten meslek temsilcileri ise şunlara dikkat çekti: "Meslek mensuplarının, vergi kayıp ve kaçakını gerçekleştirenlerle birlikte hareket ettiği şeklinde bir karpine oluştu. Ancak bu tür bir sorumluluğun, ancak kusurlu bir davranış olduğunda söz konusu olması gerekir. İllyet bağı kavramının da kanunlarda değil, bir yönerge ile ifade edilmesi eleştiriyeye açık."

BEYANNAME YÜKÜ ARTTI
Son 1 yılda 4 beyanname daha çıktığını belirten sektör temsilcileri, bunlardan sonuncusunun "konaklama vergisi" olduğunu kaydetti. Her beyannamenin, yeni sorunlar ve yeni yük anlamına geldiğini belirten meslek temsilcileri, "Bunlar bir nevi angarya gibi üzerimize gelmeye başladı. Bunların sadece bizim sorunumuz olmadığını anlatmak istiyoruz. Hem kurumlardan yaklaşımların düzeltilmesi hem de mükelleflerin, şirketlerin daha bilinci ve sorumlu hareket etmesini bekliyoruz" şeklinde konuştu.

POŞET UYARISI
Beyanname yükümlülüğünü anlatırken örnekler veren sektör temsilcileri şunları söyledi: "Poşet beyannameye itirazlarımızı TBMM'ye götürdük. Sokaktaki el arabasında kestande satan bile poşet beyannamesine vermek zorunda, vermese 18 bin TL cezası var. Bununla ilgili olarak TOBB'a ve TESK'e çağrı yaptık. Çünkü tüccara ve esnafa da düşen çok şey var. Bu konuda bilinçlenme gerekiyor."



İTO'daki sektör toplantısının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş yaptı. Vergi Denetim Kurulu İstanbul Büyük Ölkeli Mükellefler Grup Başkanı Eren Yeşilyurt, TURMOB Başkanı Emre Kartaloğlu, İYMMMO Başkanı Vehbi Karabeyli, İSMMMO

Başkanı Yücel Akdemir'in konuşmalarından ardından panelde geçildi. İTO Mali Müşavirlik Meslek Komitesi Başkanı Gövenderik Kalaslıoğlu'nun oturum başkanlığını yürüttüğü panelde İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı Gelir Kanunları Usul

Grup Müdür Vekili Dilşad Derin, İYMMMO Başkanı Yardımcısı Hail İbrahim Aktan, İSMMMO Oda Sekreteri Erol Demirel, Vergi Denetim Kurulu İstanbul Grup Başkanlığı Vergi Basmüfettesi Murat Basaran ve TURMOB Başkan Danışmanı Doc. Dr. Cengiz Gökler yer aldı.

Vergide 189'a danışın

Vergi Dairesi yetkilileri, vergi, tahakkuk ve beyannameler hakkında Vergi İletişim Merkezi'nin (VİMER) telefon hattının aranmasını önerdi: 189 numaralı VİMER hattı 09.00-19.00 saatleri arasında soruların cevaplıyor.

Sektörden öneriler:

Sorumluluk söz konusu olduğunda, mali müşavirlerin, uzlaşma, cezalarda indirim, vergi ve cezalara karşı dava açma gibi haklara sahip olmasının, konuyu daha kritik hale getirdiğini belirten sektör temsilcileri, şu önerilerde bulundu:

- Sorumluluk, mali müşavirle mükellef arasında olmalı.
- Tasdik söz konusu olduğundaki sorumluluk, karşı inceleme yetkisinin gereğince yapılabilmeli.
- Sorumluluk, mali müşavirle mükellef arasında olmalı.
- SMMM'lerin sorumluluğunda ancak mükelleflerin bilgi ve belgelerinin beyannamelere doğru aktarılmasındaki hatada/kusurlarda söz konusu olmalı.
- Sorumluluğun söz konusu olması için gerekli koşullar açıkça kanunla belirlenmeli.

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 stand 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'ya teslim edilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stand seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanç

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 17 / 0212 455 61 11
E-Mail : 0533 959 30 57 / Faks : 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / guilin.gursoy@ito.org.tr
sibel.tayanca@ito.org.tr

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



2020'ye yeniliklerle gireceğiz

Bütçe kanunu kapsamı ile diğer kamu otoritelerinin gündemlerindeki düzenlemeler ile 2020'ye önemli yenilikler ile gireceğiz.

1- Teşvik sisteminde değişiklik ve iyileştirmeler yapılacak

Teşvik ve destek sistemi sadeleştirilerek mükerrerliği önleyici bir yapıya kurgulanacak, yapılacak etki analizleri çerçevesinde etkin olmayanlar kaldırılacak. Vergisel teşvikler mükerrerliği önlemeye yönelik olarak yeniden kurgulanacak, yapılacak etki analizleri çerçevesinde bunların etkin olmayanları kaldırılacak, makroekonomik hedefler ve bütçe hedefleri ile uyum sağlanacak. Yatırımların desteklenmesi amacıyla Hazine'ye ait tasarımların yatırımların teşviki doğrultusunda kaldırılmasına ilişkin faaliyetlere hız verilecek.

2- Kamu hizmetlerinde dijitalleşme ve işletmelerde uyum ihtiyacı artıyor

Kamu kaynaklarının verimli kullanılması amacıyla iş ve işlemler dijitalleştirilerek mali yük azaltılacak, bilgi sistemleri birbirleriyle entegre edilecek. Bu çerçevede örnekğin gümrük işlemlerinde olduğu gibi çok sayıda kamu hizmeti tamamen dijital ortama taşınıyor. Uygulamaya geçirilen Interaktif Vergi Dairesi Projesi ile hizmetlerin elektronik ortamda sunulması ve küçük ölçekli mükelleflerin vergi kayıtlarını elektronik ortamda tutması sağlanacak. Kamu hizmetlerine erişim ve kamu yükümlülüklerini yerine getirebilmek için işletmelerimizde dijital alt yapıyı güçlendirmeye devam etmeliyiz.

3- Atık yönetimi ve enerji verimliliği kritik hale geldi

Sanayi ve genel aydınlatmada enerji verimliliği yatırımlarıyla çevreye dost enerji uygulamaları yaygınlaştırılacak ve enerji tasarrufu sağlanacak. Enerji tüketiminde tasarruf sağlanması, iklim değişikliği ve çevre kirliliği ile mücadele edilmesine yönelik işlemlerimizde enerji verimliliği yatırımları öncelik haline geliyor.

4- İstisna ve muafiyetler azaltılacak, yeniden yapılandırma olmayacak, yeni vergiler uygulanacak

Vergide adaleti pekiştirmek amacıyla etkin olmayan istisna, muafiyet ve indirimler kademeli olarak kaldırılarak vergi tabanı genişletilecek ve vergi mevzuatı sadeleştirilecek. Mali plan döneminde, vergi alacaklarına ilişkin yapılandırma gidilmeyecek. İkinci ve sonraki konut alımında vergileme ve kredi kullanımına ilişkin düzenleme ve uygulamalar üretken olmayan yatırımların cazibesini azaltma saik ile gözden geçirilecek. İmar değişikliklerinden kaynaklanan değer artışlarının vergilendirilmesine ilişkin mevzuat ve uygulama güncellenecek.

5- Kredilerin yeniden yapılandırılmasında çerçeve belirlendi

25 milyon Türk Lirası'nın altında ve üstünde finansal kurumlara borçları olan firmaların borçlarının yeniden yapılandırılması için uygulanacak çerçeveler ayrı ayrı belirlendi. Buna göre üç büyük alacaklıya yapılacak başvuru, inceleme ve değerlendirilme sonrası ilk 2 yıla kadar ödemesiz olarak borçlar orta vadeli olarak yeniden yapılandırılabilir. Döviz kredileri kullanan ve 15 milyon dolar ve üzerinde kredisi olan firmalara yönelik olarak döviz riski yönetimi düzenlemeleri de yakın zamanda hayata geçecek.

6- İstihdam destek kredileri ile tamamlanmaya emeklilik ve sağlık sigortası

3 kamu bankası, belirlenen kriterler çerçevesinde emek yoğun sektörlerde garanti edilecek yeni istihdam başına hesaplanan yeni kredi olanakları başlattı. Böylece işletmeler için yeni bir kredi desteği daha hayata geçti. Diğer yandan istihdam alanını ilgilendiren tamamlanmaya emeklilik ve sağlık sigortası sistemi de en geç 2020'de hayata geçecek ve işlemler için yeni yükümlülükler getirecek.

SON SÖZ

Makroekonomik gelişmeler bir yana 2020'ye işlemlerimizi etkileyecek önemli değişiklikler ile girmeye hazırlanmalıyız.

A large blue whale is being processed in a market. Several men in white uniforms and hats are working on it. One man is holding a large wooden board. The whale is lying on a wooden platform. The background shows a busy market scene with other people and stalls.

Libya'ya mesleki eğitim desteği



BURAK AKDAŞ

LIBYA Başbakanlığı'na bağlı Kalkınma ve Uyum Ajansı (LPRD) Genel Müdürü Ahmed Banoni ve kurumun daire başkanlarından oluşan heyet, İstanbul Ticaret Odası'na ziyaret etti. İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay tarafından düzenlenen heyete, İstanbul Ticaret Odası ve faaliyetleri hakkında bilgi verildi. TURKMEK Uluslararası Mesleki ve Teknik Eğitim

Projesi yetkililerinin de hazır olduğu programda, karşılıklı işbirliği imkanlarının geliştirilmesi ve Libya'ya yönelik mesleki ve teknik eğitimlerin gerçekleştirilmesi için çalışma yapılabileceği bildirildi. İTO'daki toplantıda, Libya ile ilişkilerin geliştirilmesi, öğrenci değişim programlarının önemi ve beraber yürütülebilecek projeler hakkında konuşuldu. Heyetin sorularının da cevaplandırıldığı toplantıda, işbirliği ve ticari

ilişkilerin geliştirilmesi üzerinde duruldu. İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, ülkeler arasındaki iletişimin en iyi ticaretle geliştiğini belirterek, yapılacak ticari anlaşmalarda ve ortak projelerde kurum olarak ellerinden geleni yapacaklarını söyledi. LPRD Genel Müdürü Ahmed Banoni ise nazik davet ve misafirperverlikleri nedeniyle İTO ve yetkililerine teşekkür ederek, işbirliği imkanlarının artırılmasına önem verdiklerini belirtti.



YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Çin'de önemli bir toplantı ve dış politikanın yönü

Geçtiğimiz günlerde Çin Komünist Partisi'nin görevdeki Merkez Komitesi'nin 4. Genel Kurul toplantısı yapıldı. Çin'de 1980'lerden bu yana düzenli olarak 5 yılda bir ülkenin merkezi ve yerel yönetimlerinde kadrolar büyük ölçüde yenileniyor ve bunların en üst düzeylerdeki 200 kadının asil, 170 kadının da yedek üye olduğu parti merkez komitesi oluşturuluyor. Bu komite yılda bir, bazen iki kere, partinin gündemindeki önemli konuları ele almak üzere toplanıyor.

2017 sonlarında göreve gelen mevcut komite son olarak 2018 başlarında toplanmış, ondan sonra da yakın zamana kadar partiden yeni bir toplantı ile ilgili bir haber çıkmamıştı. Toplantıların arasının böyle alınılmadık şekilde açılması, parti Genel Sekreteri Xi Jinping'in dış politika, özellikle de ABD ile ilişkilerine yaklaşımına karşı parti içinde bir muhalefet mi geliştiği sorusunun sorulmasına yol açmıştı.

Çin'de 1978 sonrası döneminin dış politikasını yakın zamana kadar, piyasa reformlarının babası sayılan Deng Xiaoping'in, "güçünü gösterme, zamanını bekle, ekonomiyi geliştirmeye bak" diye gevşekçe özetlenebilecek prensipleri belirledi. Çin'in dış politikasında 2008 küresel krizi sonrasında bu prensiplerin etkisinin zayıfladığı, ülkenin dış ilişkilerde daha dik pozisyonlar almaya başladığı görüldü. Bu değişimde, küresel krizin ülke yönetiminin ABD ve Çin'in göreceli güçleri ile ilgili değerlendirmesini değiştirmesi yanında, ABD'nin artık Çin'i bir tehdit olarak gördüğünü gösteren, daha önce sözünü ettiğimiz Obama dönemi politikaları rol oynuyordu. Değişim daha önce başladıysa da Xi Jinping döneminde güçlendiğinden ona atfedilir oldu. Son zamanlarda Çin içinde ve dışında, ABD-Çin arasındaki ilişkilerin bozulmasının nedeninin Deng Xiaoping'in prensiplerinden uzaklaşılması olduğunu savunan, dolayısıyla açık veya kapalı şekilde bunu Xi Jinping ile ilişkilendiren görüşlere rastlanmaktaydı. ÇKP Merkez Komitesi'nin toplantısından ses çıkmadığı dönemde gecikmenin parti içinde bu konudaki fikir ayrılıklarından kaynaklanıyor olabileceği, tarihi belli olduktan sonra da toplantıya bu konulardaki görüş ayrılıklarının hâkim olacağı görüşleri dile getirilmekteydi.

Toplantıdan, Çin ile ABD arasındaki ana çatışma konusu olan Çin'in devlet destekli ekonomik ve teknolojik gelişme modeli ile ilgili, uzlaşma alanını genişletecek 'kutu dışı' düşünce ürünü farklı yorumlar çıkmadı da söz konusu olabiliirdi.

Böyle olmadı. Dört gün süren toplantının ardından yayınlanan bildirinin ana mesajı, ekonomik modelimiz gayet iyidir; bu modelde yapılacak değişiklikler 2012 yılında göreve geldiğinden bu yana Xi Jinping'in önerdikleridir; kimse bizden başka değişiklik istemessin, her konuda Xi Jinping'in arkasındayız oldu.

ABD-Çin arasında ABD başkanlık seçimlerine kadar ateşkes sağlayacak bir anlaşma olacağı yüksek görünüyor ama bu bildiri seçim sonrası ciddi bir çatışma neredeyse kesin diyor.

Kalashnikov'un merkezinden GELİP TEDARİKÇİ ARADILAR

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın (TYSB) düzenlediği 'tedarikçi günleri'nde, bu kez Rusya Federasyonu Udmurtia Bölgesi ticaret heyeti üyeleri Türk iş insanlarıyla buluştu. Program kapsamında Udmurtia Bölgesi Rus Cumhurbaşkanı Temsilcisi Khomich Mikhail Viktorovich, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ile görüşti. İstanbul'da tedarik veya ticaret imkanları aradıklarını söyleyen Viktorovich, İTO'nun gücünü kullanarak İstanbullu firmalara ulaşmak için geldiklerini belirtti.

Kalashnikov Group'un tesislerinin bulunduğu Udmurtia'nın sanayisinin büyük oranda silah üretimine bağlı olduğunu belirten Viktorovich, "Buraya kimya, havalandırma sistemleri, PVC, civata ve torna tezgahı, endüstriyel tesis tasarımı ve petrol endüstrisi için ekipman üreten firmalarla geldik" dedi.

PEYNİR VE MOBİLYA

Udmurtia'nın peynir üretiminde önemli bir merkez olduğunu kaydeden Viktorovich, mobilya üretimi ve nükleer tesisler için kalsiyum üretiminin de yüksek olduğunu belirtti. Tataristan'ın Kazan şehrine yakın olan Udmurtia'da iki bölgenin, üretim faaliyeti gerçekleştirenler için vergisiz imkanlar sunduğunu ifade eden Viktorovich, "İstanbul'a gelen heyetimizde inşaat ve sanayi firmalarının yanı sıra tarım kimyasalları ve petrol atığını temizlemek için kullanılan malzemeleri üreten firmalar da var. Tedarikçi ve ticari işbirliği arayışımız sürecektir" dedi.

Rusya Federasyonu Udmurtia Bölgesi ticaret heyeti üyeleri, İTO Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'tedarikçi günleri'nde Türk firmalarıyla görüşti. Ünlü silah markasının merkezi olan bölgedeki sanayiciler, muhtemel tedarikçilerle işbirliği için ilk adımları attı.



İLİŞKİLER GELİŞİYOR

İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer; Türkiye'nin, Rusya Federasyonu ile tarihteki en iyi dönemlerden birini yaşadığına dikkat çekerek, şöyle konuştu: "İş dünyası olarak siyasi gerginliklerden çok etkilanmeden ticareti geliştirmek için gayret ediyoruz. Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri'nin ciddi faydasını görüyoruz. İTO olarak, ilişkilerimizi geliştirmek ve ticaret hacimimizi artırmak için gereken ne varsa yapacağız."

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik, hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ ve
TİCARET SİCİL GAZETESİ SURETİ

E-imzalı belgenizi internetten gönderelim!

Islak imzalı belgenizi kurye ile ulaştıralım!



ito.org.tr f t i t itokurumsal



Kazakistan
ile ticaret
yüzde 63 arttı

BU yılın ocak-agustos döneminde Türkiye ile Kazakistan arasındaki ticaret hacmi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 63 artarak (782 milyon dolar) 2 milyar 11 milyon dolar oldu. Kazakistan İstatistik Komitesi'nin verilerine göre, iki ülke arasında 2018 ocak-agustos döneminde 1 milyar 229 milyon dolar olan ticaret hacmi, bu yılın aynı döneminde 2 milyar 11 milyon dolar olarak gerçekleşti. Kazakistan'dan Türkiye'ye gerçekleştirilen ihracat 1 milyar 494 milyon dolar olurken, ithalat 516 milyon dolar seviyesinde tespit edildi. Kazakistan, Türkiye'ye buğday, bakır, doğalgaz, petrol, alüminyum ve çinko gibi ürünleri ihraç ederken, Türkiye'den elektrik donanımları, makina, tekstil, mobilya ve diğer ürünleri satın alıyor. Kazakistan'da 2 binin üzerinde Türk sermayeli firma faaliyet gösteriyor.

Yöresel lezzetlerde hedef 25 milyar Euro'luk gelir

TÜRK Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT) Başkanı Habip Asan, Türkiye'nin zengin coğrafi işaret portföyünün gastronomiyle birleştirildiğinde 25 milyar Euro'luk gelir elde edilebileceğini söyledi. Asan, Türkiye'de işlemleri tamamlanmış 461 coğrafi işaretli tescilli ürün olduğunu, işlemleri devam eden ise 426 ürün bulunduğunu ifade etti. Ürünlerin Avrupa Birliği Komisyonu'nda da tescillenmesi için faaliyet yürüttüklerine dikkati çeken Asan,

"Gaziantep baklavası, Aydın inciri ve Malatya kayısı olmak üzere 3 ürünümüzün Avrupa Komisyonu'nda tescil faaliyetleri tamamlandı. Afyonkarahisar mermeri, pastırması, sucuğu, Kayseri mantısı, pastırması, sucuğu, Aydın kestanesinin de aralarında bulunduğu 15 ürünün başvuruları yapıldı, işlemleri devam ediyor. Artı 20 ilave ürün daha hazırladık. 35 ürünün 2020'de Avrupa Komisyonu'nda tescilinin tamamlanmasını planlıyoruz" diye konuştu.



Vergisini düzenli ödeyene indirim uygulaması işler hale getiriliyor

Bu köşede daha önce birkaç defa dile getirdiğimiz vergisini düzenli ödeyenlere indirim uygulamasının yeterince çalışmadığı ve düzeltmeye ihtiyaç olduğu hususu nihayet ses getirmiş oldu. TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'ndan geçen bazı vergi kanunlarında değişiklik yapan kanun teklifine göre vergisini düzenli ödeyenlere indirim uygulaması işler hale getiriliyor.



Osman ARIOĞLU

Yapılan düzenleme ile artık vergisini düzenli ödeyenlere indirim uygulaması bir nevi sosyal güvenlik primlerindeki uygulamaya benzerlik taşıyacak şekilde ve uygulanabilir hale getiriliyor. Uzun yıllar gündemde olduğu halde kanun metnine girmesi ancak 1 Ocak 2018'den geçerli olmak üzere 6824 sayılı Kanunun 4. maddesiyle Gelir Vergisi Kanunu'na eklenen mükerrer 121'inci madde ile hayata geçirilen ancak uygulamanın işleyebilmesi için konulan şartların ağırlığı nedeniyle çok sınırlı ölçüde uygulama imkanı bulan bu düzenleme nihayet daha sağlıklı işleyecek bir hale getirilmiş oluyor. Bizim hep savunduğumuz bu tür uygulamalar, ne derece yararlanma imkanı kolay hale gelir ise o derece vergi uyum ve vergi tahsilatında katkı sağlarlar. Sosyal güvenlik sisteminde prim ödemelerinin başarisında getirilen benzer düzenlemenin etkisi son derece büyük olmuştur. Nihayet şimdi atılan cesur ve doğru bir adımla vergi sisteminde de bu uygulama işler bir şekilde hayata geçmiş olacaktır. Umarız TBMM görüşmeleri sırasında düzenleme ana felsefesinde değişikliğe uğramadan kabul edilir ve hayata geçirilme imkanı bulur.

Yeni uygulama nasıl işleyecek?

Malum vergisini düzenli ödeyenlere indirim uygulaması finans, banka ve sigorta şirketleri haric gelir ve kurumlar vergisi bakımından geçerli bir uygulamadır. Yıllık gelir ve kurumlar vergisi beyannamelelerinde beyan edilen gelirleri üzerinden hesaplanan gelir veya kurumlar vergilerinin yüzde 5'lik kısmının vergisini düzenli ödeyenler bakımından indirilmesi esasına dayanmaktadır. Elbette bu indirim için yasa metninde bir üst sınır da öngörülmüştür. Bu üst sınır her yıl Bakanlık tarafından Genel Tebliğ ile ilan edilmektedir. 2019 için uygulanacak üst sınır 305 numaralı Gelir Vergisi Genel Tebliği ile belirlenmiş olup 1.2 milyon TL'dir.

Yapılan değişiklik ile uygulamadan yararlanmak için gelir, kurumlar, geçici vergi, muhtasar, KDV ve ÖTV beyannamelelerini ve bu beyannameleler üzerinden tahakkuk ettirilen vergilerin düzenli ödenmesi gerekmektedir. Pismanlıkla veya düzeltme şeklinde verilen beyannameleler süresinde verilen beyanname şartının ihlali anlamına gelmeyecektir.

Verginin düzenli ödenme şartı ise sayılan bu beyannameleler üzerinden tahakkuk eden vergilerin yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannamelelerinin verildiği tarihe kadar ödenmiş olması gerektiği kalmaktadır. Yani uygulamadan bir nevi ana vergi türlerinden indirimin uygulanacağı gelir ve kurumlar vergisi beyannamelelerinin verildiği tarihe kadar borç bırakılmaması ile yararlanılabilecektir. İndirim yıllık beyannameleler üzerinden hesaplanan gelir veya kurumlar vergileri için yapılabildiği ve bu işin doğası gereği olacaktır.

Sonunda işler bir uygulamaya kavuşulması vergi uyumu ve tahsilatı bakımından son derece olumlu sonuç verecektir. Temennimiz bu uygulamanın maddede sayılan diğer vergi türleri için de belli çerçevede genişletilerek devam ettirilmesidir. Elbette diğer beyannameleler bakımından oran farklı düzenlenebilir. O zaman verginin düzenli ödenmesi süreci aylık beyannameleler bakımından da daha verimli sonuç verebilecektir. Yine de duyurulduğundan dolayı Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Gelir İdaresi Başkanı Bekir Bayraktar ve emeği geçenlere teşekkür ederiz.

Türkiye'nin e-tarım stratejisi belirlenecek



Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) ile Tarım ve Orman Bakanlığı işbirliğiyle Ulusal E-Tarım Stratejisinin Desteklenmesi Projesi hayata geçirildi. Söz konusu projeye oluşturulacak ulusal stratejinin, tarım sektörüne önemli fayda sağlayacağı kaydediliyor.

FARKINDALIK ARTACAK

Projeyle, Türkiye'nin ulusal e-tarım stratejisinin

şekillendirilmesi, tarımda bilgi ve iletişim teknolojilerinin mevcut kullanımının artırılması, Türkiye'nin e-tarım alanındaki farkındalık ve kapasitesinin artırılması konusunda destek sağlanması amaçlanıyor.

E-TARIMIN KAPSAMI

e-tarım; tarım, balıkçılık, ormancılık, hayvancılık gibi alanlarda dijital teknolojiler dahil olmak üzere, bilgi ve iletişim teknolojilerinin

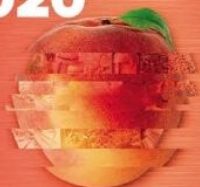
kullanılması konusunda yenilikçi yöntemlerin tasarlanması, geliştirilmesi ve uygulanmasını kapsıyor. Bu kapsamda, geçimini tarımla sağlayan kişilerin, mümkün olan en iyi kararları almasına, mevcut kaynakları verimli ve sürdürülebilir şekilde kullanmasına yardımcı olacak bilgilere erişimi artırabilecek e-tarım için faydalanılabilecek bilgi ve iletişim teknolojileri arasında cihazlar, ağlar, hizmetler ve uygulamalar bulunuyor.

SIAL CHINA 2020

Şanhay-Çin Halk Cumhuriyeti
13-15 Mayıs 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

• Gıda • İçecek



ASYA'NIN EN BÜYÜK PAZARI ŞANHAY, GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR

SIAL CHINA 2020

- 199.500 m² sergileme alanı
- 17 holde 67 ülkeden 4.300 katılımcı
- 117.500 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye Milli İştiraki'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 4.845 TL
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 2.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 16 Aralık 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 20 Şubat 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.

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 CHINA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Gürsoy / Özlem Kılıç / Şeyma Ceren Yurttaş
Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 12 / 0212 455 65 07
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

Fas'tan demir çelik borulara korunma önlemi soruşturması

FAS, demir ve çelikten tip ve boru ithalatına karşı korunma önlemi soruşturması başlattı. Söz konusu türlerine 200 gün süre ile yüzde 25 oranında ek vergi uygulanacak. Fas Sanayi, Yabancı, Ticaret ve Sosyal Ekonomi Bakanlığı, söz konusu ithalat hakkında soruşturma başlatılacağı ve ek vergi uygulanacağı kararını, 27 Eylül 2019'da duyurdu. Bakanlığın sitesinde Faslı Industrie, Batifer ve Longofer firmalarının başvurusu üzerine demir ve çelikten tip ve boru ithalatına karşı 7 Ekim 2019'da

korunma önlemi soruşturmasının başlatılmasına ve 200 gün süre ile yüzde 25 oranında ek vergi uygulanmasına karar verildiği bildirildi. Bakanlığın duyurusunda, soruşturmanın açılacağına ilişkin Dünya Ticaret Örgütü (DTO) Kuruluma Önemli Komitesi'ne bildirim yapıldığı da kaydedildi. Söz konusu bildirimde, Fas'ın resmi gazetesinde yayımlandığı günü takip eden gün yürürlüğe girecek.

Şu GTIP kodlu ürünlere dikkat!

Fas devletinin önem aldığı ürünlerin Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonları (GTIP) kodları şöyle:
7305.31.10.00; 7305.31.99.00;
7305.39.10.00; 7305.39.99.00;
7306.19.10.00; 7306.19.99.00;
7306.30.10.00; 7306.30.99.00;
7306.50.10.00; 7306.50.99.00;
7306.61.10.00; 7306.61.90.00;
7306.69.10.00; 7306.69.99.00;
7306.90.10.00 ve 7306.90.99.00



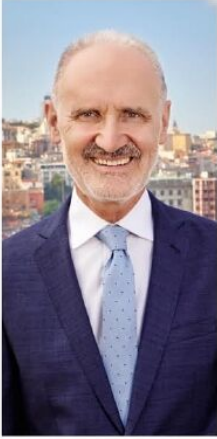
Gemi ve yat tutkunları Atina'da buluşacak



GEMİ ve yat tutkunları, Yunanistan'ın başkenti Atina'da buluşacak. POSIDONIA 2020 Uluslararası Gemicilik Fuarı, önümüzdeki yıl 1-5 Haziran 2020 tarihleri arasında düzenlenecek. Fuarı Türkiye milli katılım organizasyonu ise Gemi Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği'nce gerçekleştirilecek. Ayrıntılı bilgi için: 0212 454 05 01 - gemi@tiib.org.tr



IMF, 'beklenenden daha iyi aktivite' diyerek gerçeği gördü



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, IMF'nin Avrupa İçin Bölgesel Görünümü Kasım (REO) raporuna ilişkin, "IMF, raporda, Türkiye için büyümedeki iyileşme ve cari açığı keskin düşüşe dikkat çekip, sık sık 'beklenenden daha iyi aktivite' diyerek gerçeği gördü. Bu, tutarsız ve karamsar tahminlerinin itirafı niteliğindedir" dedi.

Avdagiç, "Türkiye ekonomisi, karamsar tahminler yapanları şaşırtarak, 'beklenenden daha iyi' olmaya devam edecek. Türkiye, ekonomisine ve bekasına sahip çıkmaya kararlı. IMF, Türkiye'nin Yeni Ekonomi Programı'ndaki hedeflere doğru gelmeye başladı. Daha çok keskin dönüş yapacaklarını görüyoruz" diye konuştu.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) 'Avrupa İçin Bölgesel Görünümü Kasım (REO)' raporundaki Türkiye değerlendirmesine ilişkin, "IMF, raporda Türkiye için büyümedeki iyileşme ve cari açığı keskin düşüşe dikkat çekip sık sık 'beklenenden daha iyi aktivite' diyerek gerçeği gördü" dedi.

İTO Başkanı Avdagiç, yaptığı açıklamada, IMF'nin açıkladığı Avrupa İçin Bölgesel Görünümü Kasım raporunu değerlendirdi. Türkiye ekonomisindeki dengeleme sürecinin tamamlandığına ilişkin görüş birliğinin uluslararası kuruluşlarda da oluştuğunu dile getiren Avdagiç, kredi derecelendirme kuruluşu Fitch'in geçen hafta Türkiye'nin not görünümünü negatiften durağana çevirdiğini hatırlattı.

MEMNUN ETTİ

Avdagiç, bunun öncesinde de OECD'den Dünya Bankası'na kadar pek çok kuruluşun Türkiye'ye ilişkin ekonomik büyüme tahminlerini yukarı yönlü revize ettiğini anımsatarak, şöyle devam etti: "IMF de Avrupa

raporunda Euro Bölgesi'ne ilişkin büyüme tahminlerini düşürürken, Türkiye'ye ilişkin 'olumlu' değerlendirmelerde bulundu. IMF, Avrupa raporunda Türkiye için büyümedeki iyileşme ve cari açığı keskin düşüşe dikkat çekip sık sık 'beklenenden daha iyi aktivite' diyerek gerçeği gördü. Bu durum elbette bizim kendilerine güven duyup alkış tutmamızı sağlamaz. Ancak bu, kendi tutarsız ve karamsar tahminlerinin itirafı niteliğindedir. Raporda pozitif gelişmeleri baz etkisi ve kredi genişlemesine bağlasalar bile IMF ve bazı derecelendirme kuruluşlarının felaket tellallığından vazgeçmeleri ve en sonunda gerçekleri görmeyi başarmaları, bizi sadece memnun eder."



gördü. Bu durum elbette bizim kendilerine güven duyup alkış tutmamızı sağlamaz. Ancak bu, kendi tutarsız ve karamsar tahminlerinin itirafı niteliğindedir. Raporda pozitif gelişmeleri baz etkisi ve kredi genişlemesine bağlasalar bile IMF ve bazı derecelendirme kuruluşlarının felaket tellallığından vazgeçmeleri ve en sonunda gerçekleri görmeyi başarmaları, bizi sadece memnun eder."

KARAMSARLARI ŞAŞIRTIYOR

Avdagiç, rapordaki

Hükümetimizin tahminlerini yakalayacağımıza şüphemiz yok

İTO Başkanı Avdagiç, "IMF'nin başına taş düştü sanıyorum ki, Türkiye'nin Yeni Ekonomi Programı'ndaki hedeflere doğru gelmeye başladılar. Daha çok keskin dönüş yapacaklarını görüyoruz" diye konuştu. Bu

kapsamda YEP'teki hedeflerin objektifliği ve rasyonelliğinin de uluslararası kuruluşlarca tesicillendiğini dile getiren Avdagiç, "Türk iş dünyası olarak hükümetin ortaya koyduğu, bu yıl için yüzde 0.5, 2020 ve 2021 içinse

yüzde 5'lik büyüme tahminlerini yakalayacağımıza ilişkin şüphemiz yok. Bu anlamda ilerleyen süreçte IMF'den yeni revizyonlar geleceği kanaatindeyiz" değerlendirmesinde bulundu.

Seminer

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ BİLGİLENDİRME

20 KASIM 2019 ÇARŞAMBA
09.00 - 17.00
Meclis Salonu Kat: 4

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ
BİLGİLENDİRME SEMİNERİNE
DAVETLİSİNİZ
HEMEN KATILIN!

Son Başvuru Tarihi
18.11.2019

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



TEKSTİL AKSESUARLARINDA

Trend ve inovasyon zirvesine geri sayım

Konfeksiyon ürünlerine sağladığı ortalama yüzde 10'luk katma değerle adeta hazır giyim sektörünün gizli kahramanı olan hazır giyim yan sanayi, vitrine çıkmaya hazırlanıyor. Bu yıl dördüncüsü gerçekleştirilecek Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Etkinliği, 19-20 Kasım tarihlerinde yapılacak.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TEKSTİL ve hazır giyim sektörü, 2018'de 26.1 milyar dolarlık ihracat yaptı. Bu haliyle 15.5 milyar dolarlık dış ticaret fazlası veren sektörün gizli kahramanı ise konfeksiyon yan sanayi ürünleri. Toka, çıkart, etiket, fermuar, düğme ve çeşitli aksesuarlardan oluşan sektör, bir ürünün katma değerini bazen yüzde 40'lara kadar arttırabiliyor. Dünyada üçüncü sıradaki Türk konfeksiyon yan sanayi ürünleri sektörü, 19-20 Kasım tarihleri arasında yapılacak Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Etkinliği ile görücüye çıkacak.

DÜNYADA İLK

Türkiye, konfeksiyon yan sanayi ürünlerinde en çok etiket alanında ihracat gerçekleştiriyor. Bir konfeksiyon ürünüyle ilgili bilgileri içeren etiket alanında 2017'de 98 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti. Bunu 69 milyon dolarlık düğme ve toka, 46 milyon dolarlık da fermuar izledi. Konfeksiyon yan sanayi sektöründe dünyanın iddialı ülkeleri arasında yer alan Türkiye, farkını Tekstil Aksesuarları Trend ve

İnovasyon Etkinliği ile de gösterecek. Dünyada tek olan etkinlik, dört yıldan bu yana sektörün ileri gelenlerini aynı çatı altında buluşturuyor.

3.8 MİLYON DOLAR

Etkinlik, 100'e yakın üreticiyi bir araya getirecek. Konfeksiyon yan sanayi, tekstil ürünlerine ortalama yüzde 10'luk katma değer sağlıyor. Sektör, geçtiğimiz yıl 44 bin 200 kişiye istihdam etti ve 3 milyar 471 milyon kiloluk üretim gerçekleştirdi. Sektör, ülke ekonomisine geçtiğimiz yıl 3.8 milyon dolarlık girdi sağladı. Türkiye'nin bu alanda ihracat yaptığı ülkeler arasında Portekiz, İtalya, Fransa, İsviçre, Hollanda, Almanya, Rusya, Kazakistan, Gürcistan, Belarus, Polonya, Suudi Arabistan, Mısır gibi ülkeler bulunuyor.



Gücümüzü gösterelim

Dördüncü Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Etkinliği'ni değerlendiren Konfeksiyon Yan



Üniversite-sanayi işbirliği

Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Etkinliği, "Sürdürülebilirlik" teması ile katılımcılarla buluşacak. Bu kapsamda çeşitli ülkelere alıcılar gelecek. Seminer ve konferanslar da yapılacak. Okan Üniversitesi ve Kütahya Üniversitesi öğrencilerinin tekstil aksesuarları kullanarak hazırlayacakları kıyafet ve aksesuarlar, ziyaretçilere sunulacak. Etkinlik, Türkiye'nin marka değerini yükseltirken, alanında dünyada tek olma özelliği taşımaya devam ediyor.

Sanayicileri Demeği (KYSD) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Özpehlivan, tüm sektörü etkinliğe davet

etti. Dr. Özpehlivan, "Sektörümüzün gücünü ve geldiği noktayı hep birlikte gösterebiliriz" dedi.



İTO futbol turnuvası çekişmeli devam ediyor

OSMAN KUVVET

HER yıl geleneksel olarak düzenlenen İstanbul Ticaret Odası Futbol Turnuvası, bu yıl altıncı kez organize ediliyor. Yedi hafta sürecek turnuvada ikinci hafta geride kaldı. Hafta sonu altı takım arasında düzenlenen

müsabakalara yoğun ilgi vardı.

Turnuva maçlarını İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkan Yardımcısı Salih Sami Atılğan, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri İbrahim Doğan Salman, Levent Taş, Adil Coşkun, İTO Meclis ve Komite üyeleri de izledi.

İkinci hafta sonuçları

LEVENT TAŞ TAKIMI:

11 - 2 BAHADIR YAŞIK & İ. DOĞAN SALMAN TAKIMI

SALİH SAMİ ATILGAN TAKIMI:

10 - 2 İSRAFIL KURALAY & SERVET SAMSAMA TAKIMI

ADİL COŞKUN & BURHAN POLAT TAKIMI:

4 - 3 AHMET ÖZER & MÜNİR ÜSTÜN TAKIMI



Gol kralığı

Erhan Egemen: 7 gol
Erdal Altıntaş: 6 gol
Hasan Fehmi Usta: 5 gol
Muhittin Bingöl: 5 gol

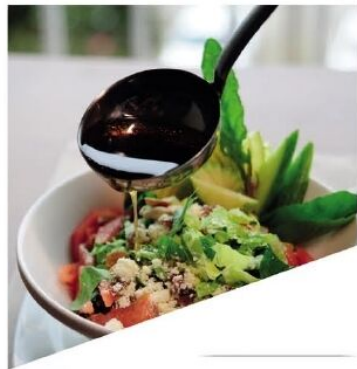


DÜĞÜN

DAVET

ORGANİZASYON

RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU

HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER



İstanbul'u yeniden rotalarına ekleyen kruvaziyer işletmecileri, Galataport'un tamamlanması ve Yenikapı limanının hayata geçirilmesiyle şehrin, yıllık cirosu 35 milyar doları bulan kruvaziyer turizmde önemli bir destinasyon haline geleceğini belirtiyor.

Türkiye'ye 3 milyon kruvaziyer yolcusu gelecek

En yüksek seviyeye 2013'te ulaşıldı

Yenikapı Kruvaziyer Limanı Projesi'nde ihalelerin gelecek yıl tamamlanıp, limanın kısa sürede hizmete girmesi planlanıyor. Limanın açılmasıyla İstanbul kruvaziyer turizmde başlangıç ve bitiş noktası haline gelecek. Yenikapı'ya kruvaziyer liman yapımını talep eden firmaların, bu limanla Türkiye'ye 2.5-3 milyon kruvaziyer gemi yolcusu getirme fırsatları bulunuyor.

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan, 2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda da yer alan Yenikapı Kruvaziyer Limanı Projesi'nde ihaleleri gelecek yıl tamamlayıp, limanı kısa sürede hizmete almayı planladıklarını belirtti. Bakan Turhan, "Limanın hizmete girmesiyle İstanbul kruvaziyer turizmde başlangıç ve bitiş noktası haline gelecek" dedi.

İSTANBUL MERKEZ

Bakan Turhan, proje kapsamında 8 kruvaziyer gemisinin aynı anda yanaşabileceği toplam 3 bin metrekare nhtım, 30 bin metrekarelik yolcu salonu, 120 bin metrekarelik dolguyla deniz terminali oluşturulmasının planlandığı bilgisini verdi. Turhan, "Limanın hizmete girmesiyle İstanbul kruvaziyer turizmde başlangıç ve bitiş noktası haline gelecek. Yenikapı'ya kruvaziyer liman yapımını talep eden

firmaların, bu limanla Türkiye'ye 2.5-3 milyon kruvaziyer gemi yolcusu getirme fırsatları bulunuyor" diye konuştu. Turhan, limanın İstanbul'un turizm potansiyeline katkı sağlayacağını vurgulayarak, projenin hizmete girmesiyle İstanbul'un kruvaziyer turizmde dünyada önemli bir merkez haline geleceğini kaydetti.

TURİZMİN YÜZDE 2'Sİ

Turhan, uluslararası alanda özellikle son yıllarda alternatif tatil arayışı içinde olanların tercih ettiği kruvaziyer turizminin, kısa zamanda pek çok farklı ülke ve şehri görebilmenin yanı sıra konforlu konaklama imkanı sunduğunu söyledi. Kruvaziyer turizminin dünya turizminin yüzde 2'sini oluşturduğunu ifade eden Turhan, "Bu değer bize bu alanda büyük bir potansiyel olduğunu gösteriyor. Ülkemizde kruvaziyer turizmi, 2003'ten 2009'a kadar yıllık ortalama yüzde 23'lük büyüme gösterdi" diye konuştu.

Rota Türkiye'ye döndü

Son yıllarda yaşanan olumlu gelişmelerin kruvaziyer firmalarının rotalarını yeniden Türkiye'ye çevirmelerini sağladığını anlatan Turhan, şöyle konuştu: "2019 başından itibaren limanlarımıza uğrayan kruvaziyer gemi sayısında tekrar artış gözlemlendi. Bu olumlu rüzgân yakalamışken ülkemizi cazip destinasyon merkezine çevirmek stratejik açıdan büyük önem taşıyor. Bu kapsamda yapılması planlanan Yenikapı Kruvaziyer Limanı artan pazar potansiyeli karşısında gelecek olan talepleri karşılamada ülkemizin elini güçlendirecektir. Projede ihaleyi gelecek yıl tamamlayıp, limanı kısa sürede hizmete almayı planlıyoruz. Ülkemizdeki kruvaziyer yolcu kapasitesini yaklaşık 3 milyon yolcuya çıkarmayı hedefliyoruz."

Bakan
Turhan, 2009'da dünyadaki ekonomik krizden kruvaziyer turizminin de olumsuz etkilendiğini anımsatarak, 2010'dan itibaren toparlanma sürecine giren bu turizm dalının 2013'te 2 milyon 240 bin yolcuyla Türkiye'deki en yüksek seviyesine ulaştığını bildirdi.

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!

Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play



ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ



Read Journal



www.istanbulticaret.org.tr

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

Telefon bağımlılığı eğitimle aşılanacak

Bağımlı Olma, Bilinçli Ol !

Akıllı Telefon Bağımlılığıyla Etkin Mücadele



'Kancayı takın, yeter'

Psikologlar son 20 yılda insan beyninin nasıl işlediğine, hangi durumlarda nasıl yanıt verdiğine dair ciddi keşifler yaptı. Silikon Vadisi'nde danışmanlık yapan Nir Eyal, kanca adını verdiği tekniği şöyle anlattı: "Tüketicilerin ürününü kullanması için reklama bütçe ayırmaya gerek yok. İnsanları kancaya takın yeter... Kendilerini kancadan alıkoymazlar!"

Bilinçli olarak yaygınlaştırılıyor

Bilinçliyiz.biz projesi, akıllı telefon bağımlılığının, teknoloji üreticilerinin bilinçli biçimde bağımlılık yapıcı teknikleri kullanmasının doğal sonucu olduğu gerçeğinden hareket ediyor. Projede oyunlaştırma ve kanca gibi

tekniklerin iç yüzünü açığa kavuşturarak farkındalık oluşturulması amaçlanıyor. Teknolojik platformların kullandığı bilinçsiz ve takıntılı telefon kullanımına neden olan bağımlılık yapıcı tekniklere karşı pratik teknikler öneriliyor.



İstanbul Ticaret Üniversitesi, gençlerin telefon bağımlılığını önleyecek önemli bir projeyi hayata geçirdi. 'Bilinçliyiz.biz Akıllı Telefon Bağımlılığıyla Mücadele' projesi kapsamında bir yılda 2 bin öğrenciye bilinçli akıllı telefon kullanımına yönelik eğitim verilecek.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, gençlerin telefon bağımlılığının önüne geçecek önemli bir projeye start verdi. 'Bilinçliyiz.biz Akıllı Telefon Bağımlılığıyla Mücadele' projesi ile İstanbul'un farklı bölgelerindeki liselerde telefon bağımlılığının önüne geçecek eğitimler düzenlenmesi öngörüldü. Öğretim üyeleri Dr. Adnan Veysel Ertemel, Dr. Ela Arı ve Prof. Dr. Oya Özkardaş liderliğindeki araştırma ekibince yürütülen proje, üniversitenin Bilimsel Araştırma Proje Koordinasyon Kurulunca da destekleniyor.

YILDA 2 BİN ÖĞRENCİ

Bilinçliyiz.biz projesinin ilk eğitimi, Dr. Öğretim Üyesi

Adnan Veysel Ertemel tarafından Beyoğlu Anadolu İmam Hatip Lisesi'nde 9. sınıftaki 150 öğrenciye verildi. Projeye bir yılda 2 bin öğrenciye bilinçli akıllı telefon kullanımına yönelik farkındalığın ve pratik önerilerin sunulduğu eğitimler düzenlenecek.

TEST YAPILIYOR

Proje kapsamında bir saatlik eğitim öncesi öğrencilere bağımlılık profil testi yapılıyor. Eğitim sırasında ve sonraki ay boyunca öğrencilere hemen uygulayabilecekleri teknikler kontrol listesi eşliğinde sunuluyor. Eğitimden bir ay sonra tekniklerin hangilerinin ne kadar etkili olduğu ölçümleniyor.

PAPERWORLD 2020

Frankfurt-Almanya
25-28 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PAPERWORLD FUARIYLA HEM İHRACATINIZI ARTIRIN HEM DE İŞİNİZİ GELİŞTİRİN

PAPERWORLD 2020

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

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.

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 2.850 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 4 Ekim 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 6 Aralık 2019

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

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "PAPERWORLD 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Zeynep Ülker / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 6109 / 0212 455 6110
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itikurumsal

TİCARET TTO yeni sezona hızlı başladı

ÜNİVERSİTE-sanayi işbirliğine katkı sağlamak ve Türkiye'ye yeni girişimci kazandırmak misyonuyla kurulan İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi'nin (TTO) yürüttüğü projeler yeni dönemde hız kazandı. İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) tarafından desteklenen 'Ticaret Kuluçkada Teknolojik Girişimcilik Geliştirilmesi' projesi kapsamında verilen 3D Studio MAX ve Solidworks eğitimleri yoğun katılımla başladı. TİCARET TTO Kuluçka Merkezi'ndeki Tasarım Eğitim Stüdyosu'nda verilen eğitimlerin tamamlayan katılımcılar, görselleştirme

ve katı model tasarımı programlarında uzmanlık kazanacak. Eğitimin sonunda başarılı olan katılımcılar MEB onaylı sertifikaya alacak. Katılımcılar, ayrıca hazırladıkları tasarımları, TİCARET Kuluçka Merkezi'ndeki 3 boyutlu yazıcılardan basma imkânına da sahip olacak. Proje kapsamında bir de yarışma düzenlenecek. Yarışma, İstanbul'da yüksek katma değer üretebilmek tasarımı ve teknolojik girişimlerin sürdürülebilir gelişimine katkı sunmayı amaçlıyor. Yarışma kapsamında katılımcılardan tasarım sektörünün katma değer yaratma becerilerini artıracak özgün ve yenilikçi

projeler geliştirilmesi bekleniyor. Herkesin katılıma açık olacak yarışma, iki tematik alanda yapılacak. Dijital uygulamalar (finans, bankacılık, pazarlama, satış, sosyal medya vb.) ile enerji verimliliği sağlayan tasarım ve teknolojik ürün tasarımları alanında başvurular alınacak.

Yarışmacılardan ürün ya da uygulamaya ait demo çalışması veya prototip istenecek. Başvurular kendi kategorisinde aynı ayrı değerlendirilecek. Yarışma birincileri bir hafta New York'ta girişimcilik eğitimi ile ödüllendirilecek.

Zirvelerde yoğun ilgi gördü

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (TTO), İstanbul'da katıldığı iki önemli etkinlikte yoğun ilgi ile karşılaştı. **MMG ZİRVESİ**, TİCARET TTO, bu yıl dördüncüsü düzenlenen MMG Arge ve İnovasyon Zirvesi ve Sergisi'nde stand açtı. TİCARET TTO standını katılımcı kuruluş

temsilcilerinin yanı sıra Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükkale, Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topcu, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Ümit Ünal, İTO Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi Direktörü İbrahim Elbası da ziyaret etti. Standda yoğun ilgi gösteren ziyaretçilere, TİCARET TTO yönetim süreci, projeler ve destek verilen modüller hakkında bilgi verildi.

SMART FUTURE TİCARET TTO'nun katıldığı bir diğer organizasyon da Smart Future World Expo: Akıllı Teknolojiler Zirvesi oldu. Zirvede TİCARET TTO standı, OSTİM Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek ile Sanayi ve Teknoloji İstanbul İl Müdürü Ümit Ünal'ı konuk etti.



ETKİNLİKLER

Mobilya üreticileriyle işbirliği

İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü Başkanı Doç. Dr. Elif Ksar Korumaz, İTO Mobilya Meslek Komitesi'nin toplantısına katıldı. Toplantıda, Mobilya Meslek Komitesi ile İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı Bölümü'nün işbirliği imkanları değerlendirildi. İşbirliği kapsamında; üretim firmalarına geziler ve uygulama atölyeleri düzenlenmesi, firma temsilcileriyle buluşmalar ve söyleşiler gerçekleştirilmesi, öğrencilere yönelik yarışma ve çalıştay organize edilmesi konuları üzerinde görüş alışverişinde bulunuldu. Toplantıda ayrıca sektörün ihtiyacı olan alanlarda ortak araştırma projesi gerçekleştirilmesine karar verildi.



Deprem korkusuyla nasıl yaşayacağız?

Psikoloji Bölümü, deprem korkusu ve kaygısını gidermeyi amaçlayan 'Depremle Yaşamak' konulu bir seminer düzenledi. Üniversitenin Sütlüce Yerleşkesi Konferans Salonu'ndaki seminerde Uzman Psikolog Yeşim Ünal ile Türkiye Dağcılık Federasyonu (Arama Kurtarma İhtisas Kurulu) Yönetim Kurulu Üyesi ve Sağlık Bakanlığı Ulusal Medikal İstanbul Kurtarma Ekibi (UMKE) Birim Sorumlusu Selim Altınanık birer sunum yaptı. Seminerde, deprem korkusuyla baş edebilmek için önlem alınması önemli olduğu vurgulandı. Deprem anı ve sonrası için hazırlıklı olmak gerektiğine dikkat çekilen seminerde, 'Bu nedenle deprem duyarlılığı artırılmalı' mesajı verildi.

Eşler arasında şiddet

Psikoloji Bölümü, Hukuki Düşünce Topluluğu tarafından düzenlenen 'Eşler Arasında Şiddet' konulu seminere destek verdi. Öğretim Görevlisi Duygu Buğa, seminerde eşler arası şiddetin psikolojik boyutunu anlattı. Buğa, Konya'da KTO Karatay Üniversitesi Bilgi ve Düşünce Topluluğu tarafından organize edilen 'Bilgi'sel Psikoloji Zirvesi'nde de 'Flört Şiddeti' konulu bir sunum gerçekleştirdi.

Göç konferansı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Akademisyenlerinden Dr. Öğretim Üyesi Aydemir Birci Karaca, Yeditepe Üniversitesi Küresel Eğitim ve Kültür Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi (KEKAM) tarafından düzenlenen 21. Yüzyılda Uluslararası Göç Konferansı'na 'Places in Between: Hubs, Syrian Refugees and De-facto Integration' konulu bilimsel sunumu ile katıldı.

TOPLULUKLARDAN



Yarışmalarda Türkiye'yi temsil edecekler

Hukuk Topluluğu tarafından gerçekleştirilen 'mahkeme simülasyonu' ile öğrenciler teorik bilgilerini pratikte uygulama fırsatı buldu. Simülasyonda, üç farklı Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi davası ile bir Amerikan Ceza Mahkemesi davası düzenlendi. Öğrenciler yurtdışında 'Moot Court' olarak bilinen, tüm köklü hukuk fakültelerinde düzenlenen farazi dava yarışmalarında ülkemizi temsil etmeyi amaçlıyor.



Rusya'da göz kamaştırdı



İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü, Rusya Federasyonu'nun Çerkes nüfusun yoğun olarak yaşadığı Adige Cumhuriyeti'nde düzenlenen 'Etnomoda 2019 Festivali'ne katıldı. Bölümün, festival kapsamındaki defilede sunduğu Lefke Bezi'nden üretilen beş kıyafet büyük beğeni topladı.

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'nün yurtdışındaki ünü giderek yayılıyor. Bölüm, son olarak Rusya Federasyonu'nun Çerkes nüfusun yoğun olarak yaşadığı Adige Cumhuriyeti'nde düzenlenen 5. Uluslararası Maykop Genç Tasarımcılar Etnomoda Festivali 2019'a katıldı.

UZUN SÜRE ALKIŞLANDI

Adige Üniversitesi tarafından başkent Maykop'ta organize edilen festival kapsamında bir defile de gerçekleştirildi. Uluslararası Etnik ve Geleneksel Genç Tasarımcılar Moda Defilesi'nde, İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'nün geleneksel ve orijinal Lefke Bezi'nden ürettiği kıyafetler yoğun ilgi gördü. 'Ancient Winds from Lefke Bezi' teması ile defilede sergilenen beş kıyafetlik koleksiyon, izleyenler tarafından uzun süre alkışlandı.

24 FARKLI KOLEKSİYON

Rusya hükümetince desteklenen ve Çerkezlerin başkenti Maykop'un ev sahipliği yaptığı uluslararası festivale, farklı ülkelere 24 koleksiyon katıldı. 'Genç Tasarımcılar Yarışması'nda, Türkiye'yi İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü temsil etti. Bölüm Başkanı Prof. Dr. Habip Dayıoğlu da festivalin yarışma bölümünde jüri üyesi yaptı. Prof. Dr. Dayıoğlu, festival kapsamında dünyaca tanınmış İspanya, İtalya ve Rusya'dan tasarımcı ve üreticilerle ikili görüşmeler de gerçekleştirdi.

Girişimciler tecrübelerini paylaştı

Girişimcilik Topluluğu'nun her yıl düzenlediği 'Geleneksel Tanışma Kahvaltısı', 70 kişilik bir katılımla gerçekleşti. Açılış konuşmaları, Girişimcilik Topluluğu Akademik Danışmanı Doç. Dr. N. Öykü İyigün, Öğrenci Konseyi Başkanı Mustafa Afşin Yürdürün ve Girişimcilik Topluluğu Başkanı Eranaz Zeybek tarafından yapıldı. Kahvaltı organizasyonuna girişimcilik ekosisteminin önde gelen isimlerinden Hilmi Ögütçü, Yasin Kaplan, Mustafa Sansar, Eda Karul ve Cengizhan Çelik de katılarak, öğrencilerle deneyimlerini paylaştılar. Etkinlikte farklı üniversitelerden öğrenciler de yer aldı.



Lefke Bezi'nden üretildi

Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'nün festival kapsamında sergilediği kıyafetler, Bilecik Osmanlı Belediyesi ve İstanbul Ticaret Üniversitesi YAPKO desteğiyle yürütülen 'Osmanlı Yöresindeki Geleneksel

Lefke Bezi ve Diğer Tekstil Yüzeylerinin Konfeksiyon Ürünleri Halinde Modernize Edilerek Günümüze Kazandırılması Projesi' kapsamında hazırlandı. Kıyafetler, bölüm öğrencisi Güler Sağlam tarafından

akademisyenlerinin de desteğiyle geleneksel orijinal kumaş ve desenlere sadık kalarak tasarlandı. Beş kıyafetlik koleksiyon 'Ancient Winds from Lefke Bezi' teması ile defilede sergilenildi.

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

- ABD'nin en büyük ve etkin küresel içerik fuarı
- Uluslararası ortak yapımcı ve içerik geliştirme platformu
- Sınırları 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'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.
 - Kesin katılım, sözleşme ve kayıt bedelinin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi öncelikle dikkate alınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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 | @itokurumsal

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu, (teknik ekipman ve taşıma üniteleri dahil)
- Ürünlerin nakliye, gümrüklemeye ve sigortası
- Fuar katalogunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini

KATILIMCI PROFİLİ

- Animasyon, belgesel, sinema- TV film ve dizileri, format vb. tüm içerik üretici, dağıtım ve yapımcı firmalar

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 "NATPE Miami 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

Teknoloji odaklı sanayi hamlesi programı makina çağrısı açıldı



Ahmet KARATAŞ

Orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli sektörlerdeki katma değeri yüksek ürünlerin ve bu sektörlerin gelişimi için kritik önemi haiz ürünlerin üretimini artırmak amacıyla, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nun yürüttüğü Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında makina sektörü için çağrı açıldı. Program amacına uygun yatırım projeleri için Ar-Ge, ticarileşme, yatırım ve üretim süreçlerinden ilgili proje başvurusu kapsamında komite tarafından gerekli ve uygun görülenlerin tamamını kapsayacak şekilde uçtan uca destek sağlanacak. Ar-Ge ve yatırım harcamalarının toplam tutarı 10 milyon TL'den fazla olmalı.

Değerlendirme kriterleri neler?

- Ülkemizin mevcut durumda veya gelecekte ortaya çıkabilecek kritik ihtiyaçlarını karşılayabilecek.
- Ülkemizde üretim kapasitesi yetersiz olan ürünlerde arz güvenliğini sağlayabilecek.
- Ülkemizin teknoloji açığı olan alanlarda teknoloji kapasitesini geliştirme.
- Dış ticaret açığı verilen alanlarda ithalat bağımlılığını azaltma.
- Yüksek katma değeri olma.

- Ülkemizde üretilmeyen yeni nesil teknolojiler kullanılarak üretim yapılmasını sağlayabilecek.
- Farklı sektörlerde ülkemize rekabet gücü kazandırabilecek.
- Etkileşimde olduğu sektörlerde teknolojik dönüşümü hızlandırma ve bu sektörlerin gelişimine katkı sağlayabilecek.
- Yenilikçi ve Ar-Ge'ye dayalı yatırım olma.
- Cari işlemler dengesini olumsuz etkileyen ve hammadde sıkıntısı yaşanan sektörlerde gerçekleştirilecek yüksek katma değerli işlenmiş ürünlerin üretimine yönelik yatırım olma.
- Hammadde potansiyelinin değerlendirilmesine olanak sağlayan entegre üretime yönelik yatırım sağlayıcı olma.

Değerlendirme; TÜBİTAK, KOSGEB ve İş-zamanlı ve Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından üç boyutlu olarak yapılıyor.

Destekleme
1 - Ar-Ge destekleri TÜBİTAK tarafından ilgili TÜBİTAK destek programı çerçevesinde sağlanıyor. Program kapsamında aşağıdaki Ar-Ge harcamalarının KOBİ'ler için yüzde 75'i ve diğer firmalar için yüzde 60'ı karşılanabilecek:

- Personel giderleri
- Proje personeline ait seyahat giderleri.
- Alet, teçhizat, yazılım ve yayın giderleri.
- Malzeme ve sarf giderleri.
- Yurtiçi ve yurtdışı danışmanlık hizmeti ve diğer hizmet alım giderleri.
- Üniversiteler ve diğer Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet alım giderleri.
- Destek personeli, elektrik, gaz, su, bakım-onarım, haberleşme gibi genel proje giderleri.

2 - KOSGEB stratejik ürün desteği (yatırım dönemi): KOBİ'lere yatırım sürecinde desteklenmeye esas tutarın yüzde 25'i erkin ödeme olarak yapılacak ve 5 milyon TL'yi aşmayacak şekilde aşağıdaki destek unsurları için yüzde 30 geri ödemesiz, yüzde 70 geri ödemeli destek sağlanabilecek:

- Destek unsurları
- Makina-teçhizat giderleri
- Yazılım giderleri
- Personel giderleri
- Bilgi transferi giderleri
- Test, analiz, kalibrasyon ve referans numune giderleri
- Hizmet alımı giderleri

Başvuru nasıl yapılacak?
Başvurular iki aşamalı ön başvuru ve kesin başvuru olarak E-TUYS üzerinden alınacak.
Ön başvuru son tarihi: 22 Kasım 2019
Bilgi: 0 312 219 67 38
hamle@sanayi.gov.tr

Meksika Körfezi'ndeki petrol sızıntısını çözdü

Utku Cemal Ünlü, dünyanın en büyük çevre felaketlerinden Meksika Körfezi petrol sızıntısını önlemedeki başarılarını şöyle özetledi: "Sızıntıya sebep olan vanaların sızıntıyı önleme analizlerini yaparak, Amerikan ve Alman mühendislik firmalarının çözemediği kilitlenme sorununu çözdük." SDM Sıradışı Mühendislik, Türkiye'nin ilk ve tek Ar-Ge amaçlı optik pistonlu motorunu tasarladı. Motor çalışırken hareket eden pistonun altından yanma odasının görüntülenmesini sağlıyor. Bu özelliği ile küresel bir otomotiv imalatçısı tarafından yılın en iyi ikinci Ar-Ge projesi seçildi ve halen kullanılıyor. Ünlü, "Sırdırmazlık teknolojilerinin yanısıra otomotiv sektöründe içten yanmalı motorların geliştirilmesinde, petrol ve gaz sanayinde ve kaya gazı çıkarımında aktif olarak kullanılan birçok sıradışı mühendislik çözümlerine imza attık" dedi.

SDM Sıradışı Ar-Ge ve Mühendislik; uçak motoru, gaz ve buhar türbini gibi turbo makinaların sırdırmazlık teknolojilerinde dünyanın en yetkin şirketi. Tek kademede en yüksek basınç yükü altında çalışabilen dünyadaki ilk fiber keçeği geliştiren SDM, NASA'da dahi olmayan teknolojilerle sırdırmazlık testleri yapabiliyor.

Dünyaya sırdırmazlık 'know-how'ı Türkiye'den

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik SDM Sıradışı Ar-Ge ve Mühendislik Sanayi ve Ticaret A.Ş.; uçak motorları, gaz ve buhar türbinleri gibi turbo makinaların sırdırmazlık teknolojilerinde dünyanın en yetkin şirketi. Sahip olduğu know-how ile rakip tanımayan SDM, Türkiye'nin ilk ve tek Ar-Ge amaçlı optik pistonlu motorunun tasarımını gerçekleştirdi. Sıra dışı özel tasarımlar yapan firma dünyanın en kapsamlı sırdırmazlık test merkezine sahip. SDM, yüksek sıcaklık ve basınç altında çalışan ileri teknoloji fiber keçeğin sızıntıyı önleme kaynaklı kilitlenme ve sertleşme analizlerinde, yük altında frekans ve titreşim hesaplamalarında da rakipsiz. 60 bar basınç ve 400 santigrat derece sıcaklıkta, dakikada 45 bin devirlik kuzgan buhar ortamında dinamik sırdırmazlık ve sertleşme testleri yapabiliyor.

NASA'DA BİLE YOK

SDM Müdürü Utku Cemal Ünlü, "Bu test imkanı, sahip olduğumuz birçok kabiliyet gibi dünyada tek. NASA Glen İleri Sırdırmazlık Laboratuvarı'nda dahi bu teknoloji bulunmuyor. Fortune 500 listesindeki birçok türbin üreticisi şirketimizi bilir, çoğu da müşterimizdir" dedi.

Makina mühendisi Ünlü, İstanbul Ticaret'in sorularını cevapladı.

SIRA DIŞI MÜHENDİSLİK
SDM hangi amaçla kuruldu?
Türkiye'de Ar-Ge ve mühendislik kültürünün yerleşmesine katkı sağlamak amacıyla 2010'da kuruldu. 'Sırdışı Mühendislik' sloganıyla, firmamız yurtiçi ve yurtdışı müşterilerimize yüksek kalitede tasarım, analiz, test, geliştirme ve mühendislik hizmetleri sunuyor. Vizyonu-muza "sıra dışı imalat" yeteneklerini ülkemize kazandırmayı da ekledik. Enerji, savunma, havacılık ve malzeme alanlarında birçok Ar-Ge çalışmasını başarıyla yürütüyoruz.

SIZDIRMAZLIK TEKNOLOJİSİ

Dünya SDM'yi hangi özelliği ile tanıyor?
Bizi dünya çapında tanınmış kılan ve farklılaştıran, turbo makinaların kritik bileşenleri sırdırmazlık elemanları alanındaki uzmanlığımız. Uluslararası ölekte birçok yeni sırdırmazlık teknolojileri geliştirdik ve müşterilerimize teslim ettik. Gururla söyleyebiliriz ki; SDM bugüne kadar türünden çok teknoloji geliştirerek ihraç etti. Türkiye'de yaygın olan mamul, montaj ürün odaklı ihracat profilinin ötesine geçebilen ender şirketlerden biriyiz. Çoğu kez ihracatımız, elle tutulur bir ürün yerine mühendislik ve test raporlarından oluşuyor. Yani asıl satılan değer teknolojinin kendisi oluyor. Turbo makina sırdırmazlık sistemlerinin yerli ve milli imkanlarla imalatını da gerçekleştirip ilk mamul ihracatımızı da yaptık.

DÜNYANIN EN YETKİNİ

Teknolojileriniz hangi sektörlerde

kullanılıyor?

Geliştirdiğimiz teknoloji çözümleri dünyanın değişik yerlerinde; uçak motorlarında, endüstriyel gaz ve buhar türbinlerinde, termik ve doğal gaz kombine çevrim elektrik santrallerinde, nükleer santrallerde ve turbo pompalarda aktif olarak kullanılıyor.

MÜKEMMEL TASARIMLAR

Kuruluşumuzdan bugüne 300'den fazla türbin kademesi için sırdırmazlık sistemleri tasarlayıp geliştirdik. 200'ten üzerinde ilk örnek geliştirip test ettik. 10'dan fazla dünya lideri şirket için patentini de aldığımız teknoloji çözümleri ürettik. 15'in üzerinde ihtiyaca özel sıra dışı test sistemi tasarlayıp, geliştirdik, ürettik. Geliştirdiğimiz özel mühendislik ve analiz prosedürü 40'ten fazla Kendi tasarım ve analiz kodlarımızı yazdık.

MİLLİ SIZDIRMAZLIK SİSTEMİ

Sistemleriniz ne kadar yerli?
Tasarım-analiz hizmetimiz ve yazılım altyapımız ile hem Ar-Ge personeli yetiştiriyor, hem de bu personeli yerli ve milli tasarımlar geliştirebiliyoruz. Özellikle turbo makina alanındaki patentlerimiz ve geliştirdiğimiz çeşitli test ve üretim metodları ile dışa bağımlılığımızı en aza indirdik. Şu an sadece hammaddeyi ithal olmak kaydıyla ileri teknoloji sırdırmazlık sistemlerinin üretimini tamamen yerli imkanlarla yapıyoruz.

İHRACAT ŞAMPİYONU

İhracatınız var mı?
Firmamızın gelirinin yüzde 80'den fazlası Fortune 500 yurtdışı müşterilerimize yapılmış olduğumuz Ar-Ge projelerinden oluşuyor. Teknopark İstanbul'da 2017 Yılı İhracat Şampiyonu' seçildik. Bu ödülü 'İleri Teknoloji İhracatı' sebebiyle aldık. Yılın Ar-Ge Firması, İhracat Şampiyonluğu gibi dallarda 3 kez Teknopark 'Golden Cube Award' ödülüne aday gösterildik.

Sırdırmazlık merkezi

Turbo makina sırdırmazlık teknolojileri alanında Türkiye'de tek, uluslararası alanda ise en çok know-how'a sahip firmalardan birinin SDM olduğunu belirtir Ünlü, şunları söyledi: "Türbin teknoloji test merkezimiz dünyada açık literatürde bulunan en kapsamlı sırdırmazlık test merkezi. Özellikle sızıntıya kaynaklı karmasık mühendislik problemlerinde gelişmiş, doğrusal olmayan analiz yeteneğimiz ve sıra dışı çözümlerimizle rakiplerimizden ayrılan bir firmayız."

Rakipsiz fiber keçe

Ünlü fiber keçe konusunda rakipsiz olduklarını belirterek şu bilgiyi verdi: "Sırdırmazlık konusunda mükemmeliyet merkezi haline gelen SDM bünyesinde; 60 bar (900 psi) basınç farkıyla dünyanın tek kademede en yüksek basınç yükü altında çalışabilen fiber keçesini geliştirdik, test ettik ve müşterilere teslim ettik."

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa
10-13 ŞUBAT 2020Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 42.000 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 696 katılımcı
- 13.929 ziyaretçi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 5.415 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme : 20 Eylül 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 22 Kasım 2019
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ımıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Gülün Gürsoy / Esra Avcioğlu / Ruken Ayata Boztas

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 61 10 / 0 212 455 65 83
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
ruken.ayata@ito.org.tr

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

Tek tuşla deniz dibi haritası önünüzde

Su altı otonom haritalama teknolojisi sayesinde artık okyanus, deniz, göl, nehir ve su yolları otonom şekilde haritalandırılabilir. Böylece gezegenimizin su altı zenginlikleri hakkında derinlemesine veri sağlanabilecek.

AYŞE BAŞAK

DÜNYANIN ilk su altı haritalandırma sisteminin lansmanı Avustralya'da yapıldı.

Su altında, yani gezegenimizin büyük bir bölümünü oluşturan okyanusların, denizlerin, göllerin ve nehirlerin tabanlarında sadece internete bağlanan bir cihaz ile sanal olarak dolaşma hayali gerçek oluyor. UAM Tec (Underwater Autonomous Mapping Technology) ekibinin hedefi, gelecek nesilleri dünyada var olan her şey hakkında derinlemesine bilgilendirmek! Dünyanın ilk su altı haritalandırma sisteminin tasarımı, buluşun bilimsel ve yaygın entelektüel katkısı kadar arama kurtarma operasyonları ve enkaz arama çalışmalarında işe yarayacağını ve iklim değişikliğini yakından izleme hususunda faydalı olacağını söylüyor.

SU GÖRÜNÜMÜ

Dünyayı gezmek için bir süredir internet ve ona bağlanan bir cihaz yetiyor. Google haritalar ve uydü görüntüleri sayesinde gezegenimizde sokak sokak dolaşmak, evimizde otururken sanal olarak dağ, tepe bayır aşmak mümkün hale



geldi. Evet her zaman kusursuz bir görüntü söz konusu olmasa da masarızdan sınırları aşmak heyecan verici. Şimdi sırada, ilhamını 'Google Street View' yani 'Sokak Görüntüsü'nden alan 'Water View' yani 'Su Görüntüsü' var.

Melbourne merkezli teknoloji şirketi Underwater Autonomous Mapping Technology yani Su Altı Otonom Haritalama Teknoloji Şirketi okyanus, deniz, göl, nehir ve su yollarını otonom bir şekilde haritalandırabilen ilk ürünü Sub Mapping'i tanıttı. Sub Mapping, dünyanın ilk tamamen otonom ve görsel tabanlı haritalama yapabilen denizaltısı ile su altı görüntüleme projesinin adı. Kullanılmaya başlandığında gezegenimizin su altı zenginlikleri hakkında derinlemesine veri sağlayabileceği öngörülmüyor.

300 METRE DERİNLİK

Sub Mapping'in lansmanında, denizaltılarını, okyanus tabanının iki metre üzerinde aşıp duracağı ve su altı

ortamını kaydetmek için kamera, sonar, hareket izleme ve yapay zeka teknolojilerinden faydalanacağı açıklandı. Denizaltılar, minimum çevresel zarar için lityum batarya ile çalışacak ve 40 saatlık pil ömrüyle 100 kilometrelik mesafe ve 300 metre derinliğe kadar seyahat edebilecekler.

İKLİMİ TAKİP

Projenin tasarımcıları, uzay hakkındaki bilinenlerin, gezegenimizin okyanusları hakkında bildiklerimizin daha fazla olmasını kabul edilemez bulduklarını söylüyor ve su altı haritalama teknolojilerinin bunu değiştireceğini vurguluyor. Hedefleri, sadece yeni deniz türleri keşfetmek ya da iklim değişikliğini takip etmek değil, arama kurtarma çalışmalarına destek vermek, enkazları, uçakların kara kutularını bulmak hususunda da aktif olmak. İlk görüntüleme, Melbourne'deki koylarda ve sulak alanlarda yapılacak. Şirket, 2021'e kadar kadar bu tür teknolojilerin tedarikçisi olmayı da hedefliyor.

İnsan gelişimi müzikle inceleniyor



KONSERE gidip, keyifle sevdiğiniz müziği dinleyerek, bilimsel bir araştırmaya katkı sağlamak ister miydiniz? Kanada'da bir üniversitede tam olarak böyle bir çalışma yürütülüyor. Adı LIVELab, amacı ise müzik ile insan etkileşimi deneyimini araştırmak. LIVELab, Large Interactive Virtual Environment Lab, yani Büyük İnteraktif Sanal Ortam Laboratuvarı, müzik, dans, multimedia

sunumları ve bunlarla insan etkileşimini deneyimini araştırmak için tasarlanmış 106 sandalyeli eşsiz bir performans salonu. Bu performans salonu eşsiz çünkü Kanada'daki McMaster Üniversitesi tarafından kurulmuş ve araştırma yapmak için kullanılıyor. LIVELab, müzik, ses ve hareketin bilimsel incelenmesi ve müziğin insan gelişimi ve sağlığı üzerindeki önemini anlamak için sıra

dışı bir araştırma performans salonu olarak geliştirilmiş. Burada verilen canlı konseri dinleyen sanatsever denekler, alan aktif akustik kontrol sistemleri; ses kayıt cihazları ve davranışsal yanıtlan ölçen cihazlar ve hareket yakalama sistemleri ile takip ediliyor. Beyin tepkileri ölçülüyor, kas gerginliği, kalp atışı, solunum hızı ve terleme gibi vücutlarının tüm reaksiyonları izleniyor.

Türkler dijital yetenek gelişimine çok vakit ayıranlardan

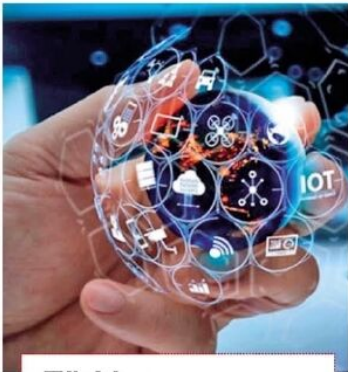
KÜRESEL çapta faaliyet gösteren istihdam platformlarının işbirliğiyle kurulan araştırma şirketi The Network'ün çalışması, Türklerin dijital yeteneklerini geliştirmeye yönelik eğitimlere dünya ortalamasının üzerinde zaman ayırdığını ortaya koydu. Şirketin 180 ülkede 366 bin kişiyle görüşerek gerçekleştirdiği 'Dijital Yeteneğin Şifresi' başlıklı araştırmasının Türkiye ayağına 23 bin 816 kişi katıldı. Araştırma katılanlara dijital yeteneklerini geliştirmek için eğitim almaya zaman ayırmayı ayırmadıkları soruldu.

MYANMAR İLK SIRADA

Soruya 'evet' yanıtı verenlerin küresel ortalaması yüzde 65 olarak kayıtlara geçerken, Myanmarlılar yüzde 82 ile listenin ilk sırasına yer aldı. Türkiye ise anılan listede yüzde 78 ile 8. sırada kendine yer bulurken, bireysel çalışma, konferans-seminer ve hizmet içi faaliyetler Türk insanının dijital yeteneklerini geliştirmede en çok yararlandıkları eğitim kaynakları olarak ön plana çıktı.

DİJİTAL YETENEKLER

Araştırmaya yurtiçinden katılanların yüzde 57'sini 21-30 yaş grubundakiler oluşturdu. Bunu yüzde 30 ile 31-40, yüzde 9 ile 41-50, yüzde 3 ile 20 yaş ve altındakiler, yüzde 2 ile 51-60 yaş grubu izledi. Meslek grupları açısından değerlendirildiğinde katılımcıların yüzde 14,22'si mühendislik ve teknik işlerde, yüzde 13,88'i satış alanında, yüzde 7,4'ü hizmet sektöründe çalışan kişilerden oluştu. Eğitim durumları dikkate alındığında lisans mezunlarının oranı yüzde 55, ön lisans mezunlarının oranı yüzde 18 olarak kayıtlara geçti. Bu iki gruba yüzde 15 ile lise, yüzde 11 ile yüksek lisans, yüzde 1'er ile doktora derecesine sahip olanlar ve herhangi bir örgün eğitim programına katılmayanlar izledi.



Türkiye teknolojik dönüşümden etkilenecek

Türkiye'de araştırmaya katılanların yüzde 65-70'i 'işlerinin teknolojinin dönüşümü ve küreselleşmeden etkileneceğini' ifade etti. Söz konusu soruya benzer yanıtı verenlerin küresel ortalaması yüzde 61 olarak hesaplandı. Gelecek dönemde çalışma hayatının teknolojik değişimlerinden etkileneceğini düşünenlerin oranı dünya geneli için yüzde 49 iken, Türkiye'de yüzde 50 oldu. Bu arada, araştırmanın Türkiye ayağına katılanlara, teknolojik gelişmelerden en çok etkilenecek alanların hangileri olabileceği de soruldu. Dijitalleşme-analiz ve otomasyon cevabı yüzde 82 ile ilk sırada yer alırken, bunu yüzde 73 ile bilgi teknolojileri, yüzde 60 ile medya izledi.

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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'ya iletilmesi gerekmektedir.
• İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

"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, saygıları sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FUAR İRTİBAT:

Akif Gönüllü / Esra Avcoglu

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10

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

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

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

Gençlere 'patron' olma fırsatı

Franchise sektörü büyüme için son yıllarda öğrencilere yöneldi. Bu alanda birçok marka, teşviklerle gençlerin önünü açmaya çalışıyor. Franchise veren 30'a yakın marka, 2020 sonuna kadar 200 yeni şube açmayı planlıyor.

CEYHUN KUBURLU

ARTIK gençler düşük bütçeli ve garanti yatırımlarla kendi işinin patronu olmak istiyor. Kiminin hayali kafe açmak, kiminin ise kitapçı açmak... Bu konuda da genç girişimciler için franchise sektörü yeni işbirlikleri geliştiriyor. Özellikle 10 bin ile 50 bin TL arasında yatırım bedelleri olan birçok marka, gençlere sağladığı teşviklerle öne çıkıyor. Öğrencilerin başı çektiği bu girişimci grubu önümüzdeki yılsonuna kadar 30 marka ile 200'e yakın şube açmayı planlıyor.

MARKALAR NE VERİYOR?

Öğrenciler için oluşturulan teşvik paketlerinde birçok önemli madde bulunuyor. Markalar öğrencilerden 25 yaş altı, herhangi bir üniversitede eğitim görmesi gibi taleplerle geliyor. Öğrencilere sağlanan teşviklerde ise şunlar var: Daha çok franchise giriş bedeli talep edilmiyor. Roalty bedeli de bulunmuyor. Bazıları dükkan maliyetinin yarısını karşılıyor. Bazıları ise mağazada ya da restoranda çalışacak personelin

3 aylık maaşını karşılıyor. Kimi markalar ise reklam bedeli almıyor. Girişimciye sağladığı eğitimler de markaların teşvik paketleri arasında yer buluyor.

YATIRIM TUTARI NE KADAR?

Sektör temsilcileri, markalar ve gençlerin taleplerini değerlendirerek şöyle konuştu: "Markalar artık gençlerin peşinde. 25 yaş altı gençlerle çalışan markalar hem dinamik kalabiliyor hem de daha başarılı oluyor. Bugün franchise veren bir markanın çatısı altındaki genç girişimcilerin kaybetme riski azalıyor. Çünkü personel bulma, tanıtım yapma ve finansal konular gibi birçok konuda gençler bilimsiz. Ancak bu alanda markaların donanımı fazla. Markaların ise değişen tüketiciyi anlayabilmesi, gençlerin taleplerine kulak verebilmesi adına bu çalışmalar çok önemli."

ANADOLU'YA DA YAYILIYOR

Gençlere yönelik franchise fırsatlarını ve bu alandaki ekonomiyi değerlendiren sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Bu



İşinin başında durmalı

Markaların girişimciden beklediği özellikleri sıralayan sektör temsilcileri, şu tavsiyeleri verdiler: "Girişimci bir ruha sahip olmak. Pazarlama ve satış sevmek. Kurumsal bir marka altında kendi işinin sahibi olmak ve yönetmek. İşinin başında durmak ve günde 18 saat çalışmayı göze almak. Yeni projelere açık olmak.

Gelecekle ilgili planlamalar yapabilmek. Bunlar markaların en çok dikkat ettiği girişimci aday profilleri. Bu konuda girişimci adayları çok sağlıklı planlamalar yapmak zorunda. Marka ile kendini mutlaka aynı çizgide görmeliler. Bu konuda yapılması gereken çalışmalar da önemli. Özellikle yutdışındaki çalışmalara dikkat edilmeli."

alandan daha çok yeme-içme markalarını görüyoruz. Ancak giyimden kozmetiğe kadar birçok alanda fırsatlar bulunuyor. Markalara yatırımın bedeli 10 bin lira ile 50 bin lira arasında değişiyor. Markalar daha küçük metrekareli ya da kiosklara gençleri yönlendiriyor. Bu da yatırım maliyetlerini aşağıya çekiyor. Daha çok İstanbul gibi büyükşehirlerde denenilen bu durum şimdi Anadolu illerine de yayılıyor. Markalar daha çok üniversite çevresini tercih ediyor."



Kadın girişimciye sosyal medya eğitimi

YAHYA GÜL

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu, İstanbul Ticaret Odası'nda 'Sosyal Medyanın Etkin Kullanımı' başlığında bir panel düzenledi. Panelde; TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (IKGK) Başkanı ve İTO Meclis

Üyesi Hatice Güner Kal, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nuran Turan ile TOBB İKGK Üyeleri ve çok sayıda davetli katıldı. Fotoğraf sanatçılar Çiler Geçici ve Mehmet Kuralı'nın yönettiği panelde, sosyal medyanın nasıl kullanılsa daha etkin olacağına dair sunum yapıldı ve görüş alışverişinde bulunuldu.

İhracatçı kadınlara Avrupa kapısını açacak platform



Avrupa Birliği Kadın Girişimciler İçin Topluluk Oluşturulmasını Destekleme Platformu WeGate, Avrupa'ya ihracat yapmak isteyen kadın girişimcilere fırsatlar sunuyor.

İLAYDA YILMAZ

KADIN girişimcileri ihracata teşvik etmek amacıyla birçok platform kuruldu. Bunlardan biri de Avrupa Birliği Kadın Girişimciler İçin Topluluk Oluşturulmasını Destekleme Platformu WeGate. Bu platformun iki amacı bulunuyor. Bunlardan biri, Avrupa Kadın Girişimciler Topluluğu kurmak, bir diğeri ise kadın girişimcileri destekleyen paydaşları bir araya getirmek.

GİRİŞİMCİYLE BULUŞMA

Platform aracılığıyla girişimciler, sektörlerindeki girişimcilerle buluşuyor. Tedarikçi olmak isteyen girişimci iseniz, yüzde 51'ine kadınların sahip olduğu WEConnect International Platform'u na üye olarak tedarik bekleyen firmalara ulaşabilirsiniz. Eğer ürün almayı düşünüyorsanız İTC'nin kurduğu TreeWeb sayesinde ürün satın alacağınız firmanın bilgilerine bu platform aracılığıyla ulaşabilirsiniz. Ayrıca İTC'nin oluşturduğu diğer bir program olan SheTrades inisiyatifi ile bünyesinde barındırdığı akademiye online eğitim ve bu eğitimle beraber sertifikalı alma şansını da yakalayabilirsiniz. Pazar alışverişinizi online olarak yapmak istiyorsanız da İhracat Pusulası adlı uygulamaya sayesinde detaylı aramalar yaparak birçok

ülkenin ihracat verileri hakkında bilgilere ulaşabilirsiniz.

YÜZDE 70 DESTEK

Öte yandan Ticaret Bakanlığı'nın da girişimciler için fuar katılım desteği, yurtdışı birim, marka ve tanıtım desteği, yurtdışı fuarlar desteği, tasarım desteği, markalaşma ve Turquality gibi destekleri de bulunuyor. Ayrıca mal ticaretine ilişkin uluslararası fuarlar katılım ve organizatörlerin tanıtım harcamaları ise Ticaret Bakanlığı'na karşılıyor. Yurtdışı birim, marka ve tanıtım desteğiyle de firmaların ve işbirliği kuruluşlarının yurtdışındaki tanıtım faaliyetleri, yurtdışında açtıkları birimlere ilişkin kira, marka ve tesvili giderleri bakanlık tarafından sağlanıyor. Yurtdışı fuarlar desteği aracılığıyla da firmaların uluslararası pazarlara girmelerine yönelik yapılan faaliyetlere ilişkin masrafların yüzde 70'i devlet tarafından karşılanıyor. Markalaşma ve Turquality desteği kapsamında da firmaların patent, faydalı model, endüstriyel tasarım ve marka tesviline ilişkin harcamaları, tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetleri, yurtdışı birimlere ilişkin giderleri karşılanıyor. Tasarım desteği sayesinde ise tasarımcı şirketler, tasarım ofisleri ve işbirliği kuruluşlarının tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, patent,

faydalı model ve endüstriyel tasarım tesviline ilişkin harcamaları, danışmanlık harcamaları ile yurtdışında açacakları birimlere ilişkin giderlerin karşılanması sağlanıyor. Bu destekle beraber söz konusu yarışmalar esasında dereceye giren toplamda 60 tasarımcının masrafları da Ticaret Bakanlığı'na karşılanıyor.

İTO'DA ANLATILDI

Kadın girişimcilere yönelik projeler, geçtiğimiz günlerde İstanbul Ticaret Odası'ndaki toplantıda anlatıldı. Toplantıya, Ticaret Bakanlığı Kadın Girişimciler İhracat Daire Başkanı Özge Akkız, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nuran Turan ile kadın girişimciler katıldı. Programda konuşan Özge Akkız, melek yatırımcı ağı kuracaklarını belirterek, projede kapsamında startup'larla yatırım yapmak isteyen melek yatırımcıları bir araya getirmeyi hedeflediklerini söyledi. Hatice Güner Kal ise "Kadınlarımızı; markalaşma, tasarım ve yazılım konusunda aldıkları eğitimle ihracata yönlendirmek, ihracat yapanlara da ivme kazandırmak, bu dönemdeki en önemli misyonumuz" dedi.

TESCİL BELGENİZE ONLINE ERIŞİN!

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

Nasıl mı?

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



40 000 444 0 480

İSTANBUL TİCARET ODASI



İSTANBUL TİCARET ODASI

Bölgeyi Diyarbakır'dan okumak

Doğu ve Güneydoğu Anadolu'yu, Diyarbakır üzerinden okuyabilir miyiz diye yalın bir soru salsak,



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

cevabımızın esasları ne olur? Öncelikle şunu bilmemiz gerekir; dini ve etnik kimliklerinde farklılıklar bulunsan da bölgenin sosyolojisinin büyük ölçüde benzerlikler taşıdığını söyleyebiliriz. Bilgimiz; bu düşünceye fazla itirazın olmayacağı yönündedir. Sosyolojinin daha çok benzerlikler gösterdiği toplumsal yapılarla doğal olarak problemler de çözümler de benzerlikler gösterir. Bu genel kabul bizi çözüm üretme anlamında önemli bir noktaya götürür ve bu durum aslında ciddi bir avantajdır.

Şimdi asıl konumuza geçmeden önce ikinci tespiti yapalım. Toplumsal boyutu olan hiç bir problem eğitimden ayrı düşünülemez ve aynı çözümler üretilemez. Diğer bir deyişle temel çözümlerin eğitim üzerinden kurgulanması zorunluluğu vardır. Fakat bilmemiz gereken başka bir husus; eğitimin neticeleri ancak uzun vadeli planlamalar sonucu ortaya çıkabilir. Bu nedenle sadeleştirerek ifade edecek olursak bir bölgede güvenlik problemi varsa bunun çözümü de ancak uzun vadeli eğitim çalışmaları ile olabilir. Çünkü 'güvenlik' toplumsal anlamda 'güven' kavramı ile çok yakından ilgilidir.

Şimdi bu iki genel tespiti biraz ayrıntılı hale getirmeye çalışalım. Sosyal boyutları olan bölgesel bir problemi daraltarak temsili bir şehir üzerinden okumanın, anlamının ve çözüme dair kurgular geliştirmenin hiç bir mahsurunun olmadığını söyleyebiliriz. Bu durum bize metodolojik olarak da büyük kolaylıklar sağlar. Usulü de çözümü de sadeleştirir.

Eğitim, huzur ve güven sağlar

Diyarbakır; sosyolojik, dini, etnik, kültürel, tarihi yapıyla bölgeyi en çok temsil eden bir konuma sahiptir. Bu nedenle temsil kabiliyeti yüksek olup bölge sorunlarını anlamaya yönelik bir vizyon geliştirebilmek için bu şehir doğru bir adımdır. Stratejisizlik veya eğitimin bu yöndeki rolünü fark edememek olarak ifade etmek daha doğru olacak ki bölgede yıllardır öncelikli problem olarak 'güvenlik' ön planda tutuldu, diğer tüm problemler ise ötelendi. Sonuçtan baktığımızda bunun çözüm odaklı değil kısa vadeli yaklaşımın neticesi olduğunu anlarız.

Eğitim ise bütün problemlerin temel nedeni olmasına karşın hep ikinci planda kaldı. Bu söylenirse söyleyin fiili durum bu şekilde cereyan etti. Gerçekte ise problemin sebebini de çözümünü de eğitim üzerine yapılacak inşaa sürecinin bir parçası olarak görmek gerekir. Bu çerçevede eğitimi hem örgün hem de yaygın anlamı ile ve mutlaka uzun vadeli bir planlama ile kurgulamak gerekir. Diyarbakır'ın bölgede tartışmasız bir merkez konumu var ise eğitimde de güçlü bir merkez haline gelmelidir. Bu kurgunun içinde; yatırımlardan öğretimin güçlendirilmesine ve okul çeşitliliğinden veli eğitimine kadar düşünmek gerekir. Eğitim ve kültürün uzlaştıncı, geliştirici yönünden beslemek doğru olmalıdır.

Diyarbakır ile İstanbul arasında nasıl bir ilişki var dersek; Diyarbakır'ın huzur bulmadığı bir yerde İstanbul huzura eremez, çümlesini kurabiliriz. Zira eğitim uzun vadede güven inşa ederek huzuru ve güvenliği sağlar. Bu da tam anlamıyla ihtiyacımız olan hususun bizatihi kendisidir. Diyarbakır ziyaretimizde şehrin tepe yöneticilerinde bu vizyonu gördük. Yol alabilmeleri için Ankara da rol üstlenecek.

'Kalemin ucundaki İstanbul'

YAHYA GÜL

BU yıl ikinci kez 'Kalemin ucunda İstanbul' temasıyla düzenlenen Penfest 2019, dünyaca ünlü prestij kalem üreticileri, koleksiyonerler ve sanatçıları bir araya getirdi. Çırağan Sarayı'nda organize edilen festivalde, değeri binlerce doları bulan yeni koleksiyon ürünleri ile kişiye özel tasarımlar vitrine çıktı.

AYRI BİR YERİ VAR

Penfest 2019'un onur konuklarından Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü

İbrahim Kalın, her şeyin elektronik hale geldiği bir ortamda kalemin kıymetinin kalmayacağına dair teorilerin çıktığını kaydetti. Kalın, "İnsanlık tarihinin en büyük belgeleri bu kalemlerle kayıt altına geçirildi. En büyük anlaşmalar bir kalemle yazıldı, Bizim kültürümüzde, medeniyetimizde kalemin ayrı bir yeri var. Kültürümüzde yazmak sadece bir işlev olarak değil, aynı zamanda bir sanat olarak da gelişti. Kalem modellerinin 300 yıllık, 500 yıllık, 1000 yıllık tarihi de

bu birikimin bugüne güzel yansımaları" dedi. Festivalde onur konluğu olarak konuşan Milli Eğitim eski Bakanı Nabi Avcı ise kalemle tanışıklığının çocukluk yıllarına uzandığını kaydetti. Avcı, "Rahmetli babam, cebinde mutlaka bir kalem taşırdı. Her bir kalem ayrı ve özel yeri var. Milli Eğitim Bakanlığı yaptığı dönemde, öğrencilerimizin ısrarla el yazısı öğrenmeleri için çalışmalar yaptım. Çocuk ilk estetik terbiyesini, güzel yazı dersinde öğrenir. Bu



Penfest'te Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın, standları gezerek kalemler hakkında bilgi aldı.

açından kalem paha biçilmez değere sahip. Kalem hediye etmeyi de hediye almayı da çok severim" diye konuştu. Penfest 2019'un onur konuklarından İstanbul Büyükşehir Belediye (İBB) Başkanı Ekrem İmamoğlu da "Çok keyifli bir organizasyon ve kalemle ilgili beni mutlu etti" dedi. İmamoğlu, şöyle konuştu: "Geleceğe, bu güzel kente ve 16 milyon İstanbullu'ya en iyi şekilde

güzel kalemler ile çok güzel işlere imza atmayı istiyorum. Okul yıllarında dört, beş renk kalemle çalışırdık. Kalemlerimi görenler istiyor, ben de kıyamıyordum. Bazen çok değerli kalemlerimi vermek durumunda kaldım. Bu nedenle koleksiyon yapmıyorum, bolca dağıtıyorum. Mustafa Kemal Atatürk yazarın özel kalemlerinden 100'ün üzerinde alıp hediye etmişimdir."

Çaplarıyla göreni şaşırtan camiler

Kubbesi ihtişamlı camiler adeta İstanbul'un görkemli tarihinin gökyüzüne yansıyan bir ifadesi. Osmanlı dönemi klasik eserlerinden Süleymaniye Camii 27.50 metre, Bizans döneminden kalma Ayasofya 31.87 metre çapa sahip. Cumhuriyet döneminin en büyük camisi Çamlıca Camii ise kubbesi ile de görüneni büyülüyor. Cami, modern tasarımının yanı sıra 34 metre genişliğindeki çapıyla dikkat çekiyor.

SİNAN KIRAZ

İSTANBUL'daki camiler, şehrin tarihi güzelliğini yansıtan en önemli eserleri. Özellikle Mimar Sinan'ın becerisi ve ince işçiliğiyle birleşen kubbeler, 17. yüzyıldan sonra Fransız ve İtalyan saraylarında da kullanılmaya başlandı. Böylelikle İstanbul denince bütün dünyada akla camilerin kubbeleri gelmeye başladı. Osmanlı kubbe sistemi geleneksel Emevi ve Abbasi mimarisinden de farklı.

KUBBELERİN ANLAMLARI

Osmanlı camileri, mimari özelliklerinin yanı sıra özellikle kubbelerinin içindeki anlamla da dikkat çekiyor. Çünkü Allah'a, Peygambere ve Kur'an-ı Kerim'e duyulan sevgi, bağlılık bu yolla ifade ediliyor.

İstanbul'da İstanbul yapan şaheser yapıların büyük ustası Mimar Sinan, 1538'de Hassa baş mimarı oldu ve bu görevi Kanuni Sultan Süleyman, II. Selim ve III. Murad zamanında 50 yıl süre ile yaptı. Cami yapımında genellikle zekasını ve estetik duygusunu



birleştiren Mimar Sinan'ın İstanbul'da bulunan camileri günümüzde hâlâ heybetini ve güzelliğini koruyor. Süleymaniye Camii, Mimar Sinan'ın İstanbul'daki en muhteşem eseri. Matematikteki dört işlemin dışında beşinci işlemi icat ederek inşa ettiği camiler, Mimar Sinan'ın dehasını ifade ediyor. Sekiz ayrı binaadan meydana gelen Süleymaniye Camii ve Külliyesi, Fatih'ten sonra şehrin ikinci üniversitesi oldu. Mimarlık tarihinin mihenk taşı Mimar Sinan, eserlerinde ustalık, mühendislik, ince işçilik ve asırlardır çözülmeyen mimarlık dehasıyla hayranlık uyandırıyor.

Camiler ve kubbeleri

Süleymaniye Camii: Kubbesine çıkarken 114 basamak yer alıyordur. Bu, Kur'an-ı Kerim'deki sure sayısına eşit.

Mihrişah Sultan Camii: Kubbesine çıkarken sağda 19 ve solda 19 pencere yer alıyor. Bu da "Bismillahirrahmanirrahim"deki harf adedine tekabül ediyor.

Fatih Camii: Kubbesindeki güzelliklerin görünmesi için II. Abdülhamid, Herkeke halısını kubbenin manzaralarını nakşettirdi.

Katip Sinan Camii: Kubbesinde tabut olan tek camii. II. Beyazid döneminde Osmanlı sarayının mutfak katibi Katip Sinan, biriktirdiği paraları bir cami yaptırır ve öncüne caminin kubbesine defnedilmek için yasıttı. Katip Sinan'ın naaşını yasıttığı gibi çatıdaki kubbenin eteğine yaptırdıkları bir sanduka ile gömerler.

Ayasofya: Ayasofya, camiye çevrilirken bu mabedin bir İslam mabedine dönüşmesini sağlamak için yapıya pek çok İslami motif eklendi. Bunlardan biri Ayasofya'nın kubbesine yazılı olan "Allah, göklerin ve yerin nurudur" ayeti. Hz. Muhammed ve dört büyük halifenin isimleri de levhalara yazılarak asılmış. Cumhuriyet döneminde müzeye çevrileceği zaman bu levhaları çıkarmak istemişler ama çabalamalarına rağmen çıkaramadılar.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Tasarruf el kitabı

Kitap, hayatı boyunca biriktirdiği hayallerle gerçek hayatta buluşmak isteyenler için iyi bir rehber olmayı hedefliyor. Ev, araç ya da benzeri şeylerin sahibi olmak için daha ekonomik ve ulaşılabilir bir yöntem olan "tasarruf", bir diğer



deyişle 'Hayal kur, adım at, kazan' yaklaşımının ipuçlarının anlatıldığı kitap, hayallerine kavuşmak isteyenler için klavuzluk yapıyor.

Aysel Gündoğdu
Hümanist Kitap
Yayıncılık

Sun Tzu ve işletme sanatı

Eser, rekabetçi karşı eyleme teşvik etmeden nasıl pazar payı kazanılacağı, rakiplerin zayıf noktalarına nasıl saldırılacağı ve piyasa bilgisinin rekabet avantajı için nasıl maksimize edileceğini açıklıyor. Sun Tzu'nun ilkelerini uygulamaya koymak için pratik bir



yöntem sunan McNeilly, küresel firmaların yöneticilerinin, tarihin en saygın stratejisinin bilgisini izleyerek yönetim sorunlarını tehlikelerinden nasıl kurtulduklarını ve rekabet avantajı sağladıklarını anlatıyor.

Mark R. McNeilly
The Kitap

İtirazım var

Kitapta, deneyimli satıcıların, itirazın bir satın alma sinyali olduğunu bildikleri ve bu fırsatı değerlendirilerek karşı satışını önündü nasıl açtıkları anlatılıyor.



uzmanlara yer verilen kitapta, perakendeden kurumsal satışa en sık karşılaşılan 49 müşteri itirazına, etkili cevapları nasıl verileceğinin ipuçları veriliyor.

Kolektif
Hümanist Kitap
Yayıncılık

Mimar Sinan'ın duası

"Umut ederim ki zamanın sonuna ve kıyamete kadar yaptıklarımıza göz geçirecek temiz yürekli insanlar, çabamda ciddiyet ve gayretli öğrendiklerinde, ınsaflı bir gözle bakıp beni hayır ve dua ile anırlar. İnşallah."

Kentsel tasarım projesi

Tarihi kent dokularına yönelik kentsel tasarımlar yapılacak, tarihi kent bölgeleri bu tasarımlara göre bütüncül anlayışla iyileştirilecek. Pilot olarak belirlenecek bir kentte, kentsel tasarım projesi hazırlanacak. Beş kentin koruma amaçlı imar planı hazırlanacak. Yurtiçi ve yurtdışındaki taşınmaz kültür mirasının korunmasına yönelik yürütülen tespit ve envanter çalışmalarına devam edilecek, veriler dijital ortama aktarılacak.

Yerli turistin nabızı tutulacak

Kültür ve Turizm Bakanlığınca önümüzdeki yıl iç turizmi ölçme sistemi oluşturulacak. Böylece yerli turist profilini ve turizm hareketlerini ortaya koyan çalışma yürütülecek.

KÜLTÜR ve Turizm Bakanlığı tarafından, Resmi Gazete'de yayımlanan 2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı kapsamında, iç turizmi ölçme sistemi kurulacak. Buna göre, kişisel verilerin mahremiyetine dikkat edilerek telekomünikasyon firmalarının teknolojik imkanlarından yararlanılarak elde edilen verilerle, yerli turist profilini ve turizm hareketlerini ortaya koyan bir çalışma yürütülecek. Turizm yatırımcı ile işletmecilerinin kamuya iş ve işlemlerinde bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanabilmeleri ve bunda gereken kurumlar arası entegrasyonu sağlamak için gerekli mevzuat çalışmaları yapılacaktır.

TELİF HAKLARI

Fikri emek sonucu oluşan ürünlerin önemini toplumun tüm kesimlerine benimsetilmesinin hedeflendiği programa göre, Fikri Mülkiyet Akademisi'nce ilgili kesimlerin eğitim ihtiyaçları ve talepleri tespit edilecek. Bu talepler ve ihtiyaçlar çerçevesinde eğitim programı oluşturulacak ve yıl boyunca eğitimler verilecek. Çocuklar ve gençler öncelikli olacak şekilde, telif hakları konusunda farkındalığın artırılmasına yönelik animasyon, spot film, video, afiş tasarımı, yarışma, seminer ve konferans gibi etkinlikler yapılacaktır. Telif haklarına dayalı yaratıcı kültür endüstrilerinin yarattığı ulusal istihdam ve dış ticaret gelirleri içindeki payı hesaplanarak, kapsamlı rapor hazırlanacak.

TEŞVİK REHBERİ

Yazılım ve bilişim sektöründe, kayıt-tescil uygulamasının etkinliğinin ve bilinirliğinin artırılması amacıyla bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri yürütülecek. Bilişim firmalarının yoğun faaliyet gösterdiği en az üç ayrı bölgede ve farklı üniversitelerde tanıtım ile bilgilendirme etkinlikleri düzenlenecek. Telif haklarına dayalı kültür endüstrilerine yönelik destek programları tespit edilecek ve derlenerek teşvik rehberi hazırlanacak.

2 BİN 500 BELGE

Halk Kültürü Bilgi ve Belge Merkezi'ne veri girişleri yapılacak. Somut Olmayan Kültürel Miras Türkiye Ulusal Envanteri'ne 10 unsur kaydedilecek. 2 bin 500 bilgi ve belgenin Halk Kültürü Bilgi ve Belge Merkezi'ne kaydı yapılacaktır.

MÜZAYEDEYE SERTİFİKA

Fikir ve sanat eserleri veri tabanının zenginleştirilmesi amacıyla meslek birliklerinin veri tabanlarıyla entegrasyon sağlanacak ve Bakanlığın verileriyle düzenli olarak güncellenecek.

Telif Hakları Genel Müdürlüğü arşivlerinde yer alan karar (sansür) belgeleri ile dosya muhteviyatı, fikir ve sanat eserleri veri tabanına dahil edilecek. Güzel sanat eserlerinin satışa sunulduğu müzayede salonları ve sanat galerileri tespit edilerek, bunların sertifikalandırılmasına yönelik mevzuat çalışması yapılacaktır. Bu kapsamda plastik sanat eserlerinin 2863 sayılı Kanun kapsamında yer alması ve bu çerçevede ikinci mevzuatın oluşturulması için gerekli çalışmalar yapılacaktır.

Restorasyonlar tamamlanacak

Telif haklarına dayalı kültür endüstrilerine yönelik projeler, UNESCO Kültürel İfadelerin Çeşitliliğinin Korunması ve Geliştirilmesi Sözleşmesi de gözetilerek desteklenecek. Buna göre, mevcut destekler bakımından bu sözleşme de gözetilerek değerlendirme kriterlerine eklemeler yapılacaktır. Yurtiçi ve yurtdışında taşınmaz vakıf kültür varlıklarını korumaya yönelik restorasyon ile onarım faaliyetleri nitelik ve nicelik olarak geliştirilecek. Önceliklendirilmiş 200 vakıf eserinin restorasyonu uluslararası standartlara göre tamamlanacaktır.

Vibi

Dinleyen, anlayan, yapan zeka.

Tüm bankacılık hizmetlerinizdeki yeni sesli asistanınız Vibi, tanışmak için sizi VakıfBank Mobil'de bekliyor.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



VakıfBank Mobil uygulamasını indirin, Vibi ile hemen tanışın.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

Instagram Facebook LinkedIn Twitter /vakifbank



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz