

İbrahim Çağlar adı her zaman yaşayacak

11 Aralık 2017 günü sabaha karşı vefat eden İTO'nun 19. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar'ı, aramızdan ayrılışının birinci yıl dönümünde rahmetle anıyoruz. İTO Başkanı Şekib Avdagic, "İbrahim Çağlar, Türkiye'nin önemli bir değişim geçirdiği süreçte Türk iş dünyasının en önemli kalesi İstanbul Ticaret Odası'nı büyük bir başarıyla yönetti. Bana göre de değişime öncülük eden bir iş adamı oldu" dedi. ■ 3'te



Aralık ayının kritik gündemi

- Fed, daha az faiz artırma yönündeki beklentilere 18-19 Aralık'ta karar verecek.
- Avrupa Merkez Bankası 13 Aralık'ta parasal genişlemeyi görüşecek.
- İngiltere Parlamentosu, AB'den aylık anlaşmalarını oylayacak.
- Dünyada petrol fiyatları ve Türkiye'de asgari ücret görüşmeleri de 2019 için ipucu olacak.

Dr. Can Gürlelel ■ 7'de



İTO üyelerine dijital tescil kolaylığı

Dijital hizmet ağına bir yenisini daha ekleyen İTO, şimdi de tescil üst beyanlarını online erişim imkanı sağladı.

Üyeler, uygulamayı istedikleri yerden anında e-imzalı tescil belgelerini online alabiliyor. Hamit Eleevrans ■ 9'da



İSTANBUL TİCARET ODASI

7 ARALIK 2018 YIL: 60 SAYI: 3037

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

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

Şekib Avdagic

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



İstanbul'un zirvesinde pazarlama rüzgarı

Dünya Pazarlama Zirvesi (WMS) İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde ilk kez İstanbul'da gerçekleştirildi. Zirvede konuşan Prof. Dr. Philip Kotler, "Dünyanın her yerinde Türk markaları olması lazım" dedi.

İTO PAZARLAMANIN GURUSUNU İSTANBUL'A GETİRDİ



Yukarı çıkış başladı

Kompozit Sanayicileri Derneği'nin toplantısında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagic, ekonominin yukarıya doğru yükselişe geçtiğini söyledi. Avdagic, "Sağduyumuz, tecrübemiz, birikimlerimiz ve kaliteli insan gücümüzle bu süreçten daha hızlı çıkacağız" dedi. Soyhan Alpaşan ■ 3'te

Döviz cinsinden işlemler

Yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye'deki hem şube ve ofislerinin hem iş ve hizmetlerinin sözleşmeleri, döviz cinsinden veya dövizde endeksli olarak yapılabilir. Dr. Veysi Seviş ■ 4'te



İşverene indirim işsize ödenek

TBMM'ye sunulan 71 maddelik yeni Torba Kanun'la işverene yüzde 5 prim indirimi öngörülürken, işsizlik ödeneğinin de şartları kolaylaştırılıyor. İsa Karakaş ■ 12'de

MARKALAŞMADA İTALYA ÖRNEĞİ



Modern pazarlamanın duayeni Prof. Kotler, WMS İstanbul'da salonu dolduran binlerce kişiye hitap etti. Kotler, "Türkiye'nin, güçlü markaları olan bir ülke olmasını istiyoruz. Bazı ülkeler, özellikle İtalya bunu başardı. En iyiler arasına girmek için bir amaç seçmek gerekiyor" dedi.

KÜRESEL LİGDE HEDEF İLK 100



Zirvede konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagic ise, "World Marketing Summit'e gösterilen yoğun ilgi, ne kadar isabetli bir etkinlik olduğunu gösteriyor. Amacımız, her sektörden yeni markaların çıkmasını sağlamak. Türkiye'nin artık dünyanın ilk 100 şirketi arasında da markaların olması" dedi. ■ 10-11'de



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden Kotler'a fahri doktora

■ WMS'nin kurucusu, modern pazarlamanın duayeni Prof. Dr. Philip Kotler'a, İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından fahri doktora unvanı verildi. ■ 15'te

Üç boyutlu modellemede yerli çözüm

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimcileri tarafından geliştirilen Digime3D, üç boyutlu görüntüleme teknolojisi ile insan vücudunun kusursuz bir 3D modelini oluşturuyor.



Vücudunuzdaki tüm gelişmeleri takip eden cihaz, taşınabilir özelliği sayesinde de rakiplerinden ayrılıyor. ■ 2'de

BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

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

ENFLASYONLA TÜPÜKÜN MÜCADELESİ

Şekib Avdagic
İTO Başkanı

İTO'DAN BELGE HİZMETLERİNDE

1%10 İNDİRİM

Yatırımcı arayan girişimcilere BTM'den fırsat

İSTANBUL Ticaret Odası tarafından girişimcilik teşvik amacıyla kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), 2019 yılının ilk Güçlendirilmiş Hızlandırma Kampı'nda yer alacak yenilikçi iş fikirlerine yönelik çağın dönemini başlattı. Girişimcilik ekosisteminde yer alan ve ekosisteme yeni giriş yapan 7'den 70'e tüm girişimcilere ve yenilikçi iş fikirlerine destek olmaya çalışan BTM ekipleri, Türkiye'ye katma değer sağlayacak projeleri ve girişimcileri bekliyor. Başvuran tüm projeleri büyük bir hassasiyetle değerlendiren BTM ekipleri, girişimcileri; Güçlendirilmiş Hızlandırma Kampı, Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka mekanizmalarıyla desteklemeye devam ediyor. İstanbul Kalkınma Ajansı GÜDÜMLÜ Proje Destəği kapsamında faaliyetlerine devam eden BTM, 12 hafta sürecek Güçlendirilmiş Hızlandırma Kampı süresi boyunca; birebir danışmanlıklar, demo-günleri, seminerler, eğitimler, söyleşiler, mentorluklar, bilirikisi hizmetleri, yatırımcı eşleştirme programları ve buluşmaları ile girişimcilerin ihtiyaçlarına yönelik çalışmalar sürdürüyor. Faaliyete



başladığı günden bu yana 100'den fazla girişimciyi başlarıyla mezun eden BTM, yaklaşık 1.5 yılda 7 girişimcisi yatırımcı ile buluşturarak ekosisteme hizmet etmeye devam ediyor. Siz de yatırımcınızı bulmak için BTM'ye başvuru yapmayı unutmayın! **Başvuru için: www.btm.istanbul**

Digime3D ile boyunuzun ölçüsünü alın



BTM girişimcileri tarafından geliştirilen Digime3D, üç boyutlu görüntüleme teknolojisi ile insan vücudunun kusursuz bir 3D modelini oluşturuyor. Vücudunuzdaki tüm gelişmeleri takip eden cihaz, taşınabilir özelliği sayesinde de rakiplerinden ayrılıyor.

SPOR yaptıktan sonra, "Acaba kilo verdim mi?" "Daha ne kadar fazlam var?", "Biraz karbonhidrat alsam bir şey olmaz herhalde?" gibi birçok soru kafanızda beliriyor. Tüm bunlar sizi rahatsız ediyorsa, BTM girişimcisi tarafından geliştirilen Digime3D, tam sizin aradığınız bir yardımcı. Derya Kavarna tarafından geliştirilen Digime3D cihazı ile vücudun üç boyutlu örneği çıkartılarak gerçeğe en yakın bilgiler elde ediliyor. İlk yatırımın ardından projeyi geliştiren Kavarna, Digime3D'nin detaylarını ve 2019 yılı hedeflerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

DÜŞÜK MALİYETLİ

Projenizi anlatılabilir misiniz?

Digime3D, üç boyutlu vücut tarama teknolojisini, geliştirdiği yazılım ve özel donanımlar ile birleştirerek taşınabilir ve düşük maliyetli hale getiriyor. Digime3D, tüm vücut ölçülerinin otomatik olarak alınmasını, vücut yağ ve kalori analizi yapılabilmesini, grafik destekli raporlama araçları sayesinde tüm bu verilerin kolaylıkla takip edilmesini sağlıyor. Taşınabilir özelliği sayesinde dünyadaki rakiplerinden ayrılan Digime3D, spor merkezleri, diyetisyenler, sağlık kurumları ve tekstil firmaları için düşük maliyetli, yüksek hassasiyetli ve kullanımı kolay bir çözüm sunuyor. Tüm sistem bir tablet ve uyumlu 3D tarayıcıdan oluşuyor. Tek yapmanız gereken 40 saniye boyunca belirtilen pozisyonda hareketsiz durmak. Bu esnada Digime3D'yi kullanan operatör etrafınızda dönmeyi yasaklayan ışınlarla vücudunuzun kusursuz bir 3D modelini oluşturuyor.

MOTİVASYONU ARTIRIYOR

Proje fikri nasıl ortaya çıktı?

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Matematik Mühendisliği bölümünden 2004 yılında mezun oldum. 2017'de tekstil firmasında pazarlama müdürü olarak çalışıyordum. Yurtdışı iş seyahatinde gördüğüm bir metottan çok etkilendim. Kaldığım otelin spor salonunda duvara çizdikleri referans aralıkları önünde insanların fotoğraflarını çekerek özellikle bel ve bacak bölgelerindeki gelişimi takip etmeye çalışıyorlardı. Yöntem çok hoşuma gitti; çünkü görsel bir verinin bu süreçte insanların motivasyonunu artırabileceğini düşündüm. Piyasada bu amaca yönelik birçok ürün ve yöntem olduğunu ama hiçbirinin insanların spor ve diyet yaparken önceliklerinden biri olan görüntüleri ile ilgili bir veri veremediğini farkettim ve projeyi geliştirmeye başladım.

DIYETİSYEN KLİNİKLERİNDE

Ürünün hedef kitlesi kimler?

Bugün artık fitness salonları ve diyetisyen kliniklerinde bio-elektrik impedans yöntemiyle insanların vücut kompozisyonunu raporlayan ölçüm cihazları, olmazsa olmaz bir ekipman ve uygulama haline geldi. Bu cihazların temel iddialarının istatistiksel tahmin yöntemlerine dayanması, ırk, sağlık ve diyet durumu, spor ve aktivite geçmişi, hatta giyilen kıyafetler gibi istatistiksel olarak kontrol edilemeyen birçok faktörden etkilenmesi doğruluklarını sorguluyor. İşte bu noktada üç boyutlu görüntüleme teknolojisi hem mevcut bio-elektrik impedans sistemlerine bir alternatif hem de vücut geliştirme, wellness ya da diğer aktif sporlarla ilgilenen müşteri portföyüne de hitap edebilen bir sistem olarak fitness merkezleri ve diyetisyen kliniklerinde yerini almaya başladı.

Distribütörlük anlaşması

Yatırımla beraber öncelikle yazılım ve sistemimizi satışa ve satış sonrası desteğe uygun hale getirdik. Kısacası ilk versiyonu biraz daha ticari, kullanımı kolay ve görsel olarak çekici kılmak önceliğimiz oldu. Temmuz ayında ikinci versiyonu ile beraber satışa başladık. Eylül ayında 'Sportsweek' fuarında ürünümüzü ilk defa sektöre tanıtmaya fırsatı bulduk ve çok olumlu tepkiler aldık. Ayrıca bir distribütörlük anlaşması imzaladık. Böylece satış ağıımızı da yaygınlaştırmış olduk. Şu anda ürünümüz İstanbul dışında Denizli, İzmir, Bursa ve Gürcistan'da kullanılmaya başlandı.

Sıra tektilde

Ürünümüzü fitness ve medikal fitness alanında geliştirmeye devam ediyoruz. Sektörün bir diğer önemli ihtiyacı olan postür analizi konusunda bir modül geliştirdik. 2019 başında bu modülümüz de satışa hazır hale gelecek. Bu alanda yeterli satış hacmine ulaştıktan sonra tekstil sektörü için bir çözümümüz olacak.

Hedef yurtdışı pazarlar

Yurtdışı pazarlar en büyük hedefimiz. Brezilya ve Gürcistan ile ilk yurtdışı satışlarımızı gerçekleştirdik. Ancak B2B satışta yaygınlaşabilmeniz için kendinizin ya da bir temsilcinizin satış yaptığınız lokasyonda bulunması gerekiyor. Bu nedenle ikinci bir yatırım için arayışımız devam ediyor.

Cüzdanınız olmadan ne kadar uzağa gidebilirsiniz?

Yenilenen VakıfBank Mobil ile sınır yok.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



Mobil Temassız Ödeme, NFC özelliği bulunan Android 5.0 ve üzeri sürümlü akıllı telefonlarda çalışmaktadır. 90 TL ve altındaki işlemlerde telefon, temassız POS cihazına okutmanız yeterlidir. 90 TL üzeri işlemler için ise POS cihazına kredi kartı şifresinin girilmesi gereklidir. Mobil Temassız Ödeme'ye bireysel, asil kartlar eklenebilmektedir. Cepte Kazan ile sadece bireysel kart kampanyaları görüntülenmektedir. VakıfBank kampanyaları dilediği zaman durdurma ve değiştirme hakkına sahiptir.

444 0 724 / vakifbank.com.tr

www.vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz



Yukarı çıkış başladı

İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, ekonominin yukarıya doğru yükselişe geçtiğini söyledi. Avdagiç, "Sağduyumuz, tecrübemiz, birikimlerimiz ve kaliteli insan gücümüzle yukarı çıkışımız başladı ve daha da huzlanacak" dedi.

SOYHAN ALPASLAN

KOMPOZİT Sanayicileri Derneği, Cemile Sultan Korusu'nda toplantı düzenledi. Türk Kompozit 2019 Fuarı ve Kompozit 2019 Zirvesi ile ilgili tanıtımın yapıldığı toplantıda, güncel ekonomik konular ile 2019 beklentileri ele alındı. Toplantıda konuşan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, küresel piyasalar ve son ekonomik gelişmelere ilişkin bilgi verdi. Makroekonomik durumu değerlendiren Avdagiç, "Sağduyumuz, tecrübemiz, birikimlerimiz ve kaliteli insan gücümüzle bu süreçten daha hızlı çıkacağız" dedi.

BİR OLARAK KAZANDIK

Kompozit Sanayicileri Derneği Başkanı sıfatıyla sektörün genel durumu ve 2019 yılı beklentileri hakkında ayrıntılı açıklamalarda bulunan Şekib Avdagiç, "13 yılda önemli bir yol kat ettik. Sözü dinlenen, Ankara'da dikkate alınan, tüm kurullarda yer alan, bilgisine ve fikirlerine değer verilen bir dernek olduk. Bir ve birlik olmasaydık bu günlere gelemezdik" diye konuştu.

TEDBİRLER BAŞARILI

Ekonomi gündemine ilişkin değerlendirmelerinde Yeni Ekonomi Programı, Enflasyonla Topyekün Mücadele Programı ve ilave tedbirlerin başarılı olduğuna vurgu yapan Avdagiç, "İstanbul Ticaret Odası olarak bu süreçte biz de aktif rol aldık. Reel sektörün sıkıntılarını, beklentilerini, somut önerilerle hükümet yetkililerine ilettik" şeklinde konuştu. Avdagiç, mikro ve makro konuların çözümü için duyarlı bir yapı görüldüğüne işaret etti.

KDV BİZİM PARAMIZ

İTO'nun ivedikle istediği yapılandırma taleplerine hükümetin olumlu cevap verdiğini söyleyen Avdagiç, "Olumlu geri dönüşleri kamuoyu ile paylaşıyoruz. Mesela firmaların kamuda biriken KDV alacaklarının ivedikle ödenmesi ya da mahsuplaşmasını önerdik. Bunun sonucunda ödeme süreçlerinin hızlandırılıp yilsınuna kadar başvuruların tamamının neticelendirileceği söylendi" dedi.

BORÇLU KOBİ'YE DESTEK

Avdagiç, 100 milyon TL'nin üzerinde borcu olanlara getirilen banka yapılandırma imkânının, KOBİ'lere de tanınmasını isteyen İTO'ya; Türkiye Bankalar Birliği'nin, bankalara önemli bir tavsiye karar yayınlıyarak cevap verdiğini dile getirdi.

ÖTV-KDV İNDİRİMİ

İTO'nun bazı sektörlerde ÖTV ve KDV indirimleri istemesi üzerine piyasaları canlandıracak indirimlerin peş peşe geldiğini söyleyen Avdagiç, bu indirimlerin özellikle beyaz eşya, otomotiv ve mobilya sektörünü rahatlatmıştı belirtti. Firmaların İmar Barışı'ndan yararlanabilmesi için sürenin uzatılmasını isteyen İTO'nun olumlu cevap aldığını değinen Avdagiç, "Mükelleflerin bunu 3-6 taksitte ödemesi için bastırmaya devam ediyoruz" diye konuştu.



En önemli konu nakit

İş dünyasının en önemli konusunun nakit olduğuna dikkat çeken Şekib Avdagiç, "İş dünyasının finansal ulaşma konusunda ciddi sıkıntısı var. KDV ve başka mekanizmalar ile piyasanın rahatlatılmasını düşünüyoruz. En önemli krediyi, paraya ulaşmak için mutlaka bir kanal açılması" dedi.

Malzemeye ambargo

Türkiye'nin malzeme ve komponent tedarikinde net bir ambargo yaşadığına dikkat çeken Avdagiç, "Malzemeden aksama kadar tedarik sıkıntısı yaşıyoruz" dedi.

Kompozitte özel tanıtım

Kompozit Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri İsmail Hakkı Hacıoğlu, JEC World 2019 Fuarı ve Türk Kompozit 2019 Zirvesi ile ilgili açıklamalarda bulundu. Fuarla İTO öncülüğünde ve bireysel katılım sağlayan Türk firmalarının başarılarından söz eden Hacıoğlu, "İhracatın çok önemli olduğunun bilinci ile hareket ediyoruz. Türkiye'nin kompozitte tanıtımını yapan özel çalışmalarımız olacak" dedi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç:

'İbrahim Çağlar adı her zaman yaşayacak'

İstanbul Ticaret Odası'nın 19. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar, vefatının birinci yıl dönümünde rahmetle anıldı.

11 Aralık 2017 günü sabaha karşı vefat eden İTO'nun 19. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar, İstanbul Ticaret Odası camiasına 18 yıl boyunca çalışmalarıyla katkılarda bulundu. Camiada medis üyeliği ile başlayan hizmetleri, İTO'nun yönetim kurulu başkanlığı koltuğunda noktalandı.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, görevi başında hayatını kaybeden İbrahim Çağlar'ın her zaman hizmetleriyle anılacağını söyledi. Avdagiç, yaptığı açıklamada, "Genç yaşta aramızdan ayrılan İbrahim Çağlar'ın ani vefatıyla İTO Başkanını kaybederken, ben de çok yakın bir dostumu kaybettim. Kendisini rahmetle anıyorum. Eminim ki, İbrahim Çağlar



adı her zaman yaşayacak" dedi.

57 YILLIK ÖMRÜNDE ÖNEMLİ BAŞARILAR

TOBB Başkan Yardımcılığı, İTO Medis Başkanlığı, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanlığı görevlerinde de bulunan İbrahim Çağlar, 7 yaşında adım attığı iş hayatına 17 yaşında kendi

şirketinin patronu olarak devam etti.

57 yıllık ömrünün 50 yılını çalışarak geçiren ve kalp krizi sonucu aramızdan ayrılan Çağlar, vizyoner kimliği ile tanınan ve sevilen bir iş adamı oldu.

Çağlar, iş dünyasındaki başarıları kadar sosyal hayatında da eğitime, sanata ve spora olan destekleriyle adından söz ettirdi.

Avdagiç: Proje odaklı, eylem insanıydı

"Kiymetli yol arkadaşım merhum İbrahim Çağlar, proje odaklı eylem insanıydı" diyen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, sunuları söyledi: "İbrahim Çağlar, Türkiye'nin önemli bir değişim geçirdiği süreçte Türk iş dünyasının en önemli kalesi

İstanbul Ticaret Odası'nı büyük bir başarıyla yönetti. Bana göre de değişime öncülük eden bir iş adamı oldu. Üyelerimizin rekabetçiliğini artırmak, çağın gereklerine ayak uydurmalarını sağlamak amacıyla önemli projeler hayata geçirdi.

Gençlerin yeni fikirlerinin hayata geçmesini sağlayan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'ni (BTM) kurarak önemli bir yol açtı. Kendisini vefatının birinci yıl dönümünde rahmetle anarken, hizmetlerini her daim hayırla yad edeceğiz."



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 ortağı çok sayıda hava yolu şirketinin sunacağı geniş bir küresel uçuş ağı ve firmamızın yaratabileceği cazip seyahat ödülleri bekliyor.

Avantaj Programı nasıl işliyor? Program üyesi firmalar iş seyahatlerinde, daha sonra çeşitli ödüllere dönüştürülebilecekleri BenefitPuanları topluyorlar. Zengin ödül yelpazesi ödül bileti veya uçuş sınıfı yükseltme olanaklarının 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 değerlendirime özgürlüğüne sahip bulunuyor.

Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanı sıra sekiz farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarınız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürümlü ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile ilişkileri ciddi avantajlar sağlama olanağına sahip oluyorlar.

Ayrıca seyahat harcamalarının daha verimli hale getirebilmesi 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 şahsi Miles & More hesapları için de mil kazanıyorlar.

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

PartnerPlusBenefit Tek bir program, sayısız avantaj

Ödül biletleri
Upgrade işlemleri
Upgrade işlemleri
Nakit geri ödeme
Kotik rezervasyonu
WorldShop ödül ürünleri
Hediye dünyası
TAV Passport Kart

Döviz cinsinden yapılacak ve yapılamayacak işlemler

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından yayımlanan "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Karara ilişkin 2008-32/34 sayılı Tebliğ"de yapılan değişiklik uyarınca;

Türkiye'de yerleşik kişiler kendi aralarında akdedecekleri; konusu yurt içinde yer alan gayrimenkul satışı sözleşmelerinde sözleşme bedelinin ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak kararlaştırmayacaktır. (16 Kasım 2018 gün ve 2018-32/52 sayılı Tebliğ)

Türkiye Cumhuriyeti Devleti ile vatandaşlık bağı bulunmayan Türkiye'de yerleşik kişilerin veya kırsal olarak tarafsız oldukları gayrimenkul satış ve



gayrimenkul kiralama sözleşmelerinde sözleşme bedelinin ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak kararlaştırmayacaktır.

İş ve hizmet sözleşmeleri
Diğer yandan yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye'de bulunan; şube, temsilcilik, ofis, iribet bürosu, doğrudan veya dolaylı olarak yüzde 50 ve üzerinde pay sahiplerinin veya ortak kontrol ve/veya kontrolüne sahip bulunduğu şirketler ile serbest bölgedeki faaliyetleri kapsamında serbest bölgedeki şirketlerin işveren veya hizmet alan olarak; taraf olduğu iş ve hizmet sözleşmelerinde, sözleşme bedelinin ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz

cinsinden veya döviz endeksli olarak kararlaştırılması mümkündür. (2018-32/52 sayılı Tebliğ Md. 19)

Konuya ilişkin yapılan düzenleme ile "Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan belgeli" konaklama tesislerinin işletilmesi amacıyla kiralannmasıyla ilgili gayrimenkul kiralama sözleşmelerinde, sözleşme bedelinin ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak kararlaştırılması da mümkün" olabilecektir.

Gümrüksüz satış mağazalarının kiralannması ilişkin gayrimenkul kiralama sözleşmelerinde, sözleşme bedelinin ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak kararlaştırılması da mümkündür.

Danışmanlık, aracılık ve taşınacılık dahil

Türkiye'de yerleşik kişiler kendi aralarında akdedecekleri; aşağıda yer alanlar dışındaki danışmanlık, aracılık ve taşınacılık dahil hizmet sözleşmelerinde, sözleşme bedelinin

veya bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak kararlaştırmayacaktır. Ancak;

■ Türkiye Cumhuriyeti Devleti ile vatandaşlık bağı bulunmayan kişilerin taraf oldukları hizmet sözleşmeleri,
■ İhracat, transit ticaret, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler kapsamında yapılan hizmet sözleşmeleri,

■ Türkiye'de yerleşik kişilerin yurtdışında gerçekleştirdikleri faaliyetler kapsamında yapılan hizmet sözleşmeleri,

■ Türkiye'de yerleşik kişilerin kendi aralarında akdedecekleri; Türkiye'de başlayıp yurtdışında sonlanan, yurtdışında başlayıp Türkiye'de sonlanan veya yurtdışında başlayıp yurtdışında sonlanan hizmet sözleşmeleri.

Yazılım ve donanım lisansları

Yukarıda sayılmak suretiyle belirlenen danışmanlık, aracılık ve taşınacılık dahil hizmet sözleşmelerinin döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak yapılması Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından uygun görülmüştür.

Türkiye'de yerleşik kişilerin kendi aralarında akdedecekleri; döviz cinsinden maliyet içeren eser sözleşmelerinde sözleşme bedelinin ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak kararlaştırılması mümkündür.

Ayrıca Türkiye'de yerleşik kişilerin kendi aralarında akdedecekleri; taşıt satış sözleşmelerinde kalan menkul satış sözleşmelerinde sözleşme bedelinin ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak kararlaştırılması da mümkün bulunmaktadır.

Bu bağlamda Türkiye'de yerleşik kişilerin kendi aralarında akdedecekleri; eğitim teknolojileri kapsamında yurtdışında üretilen yazılımlara ilişkin satış sözleşmeleri ile yurtdışında üretilen donanım ve yazılımlara ilişkin lisans ve hizmet sözleşmelerinde sözleşme bedelinin ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerini döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak kararlaştırılması mümkündür.

Gümrük tebliğinde değişiklik



ONAYLANMIŞ kişi statüsü belgesi sahiplerine ait gümrük beyannamesi kapsamı ithalat ve ihracat esyası, kolaylaştırmalardan yararlanmak için yetkili bölge müdürlüğüne başvuru yapıldığı tarihten geriye dönük bir ay içinde en az 100 işçi istihdam ediyorum olmaları durumunda daha az muayeneye tabi tutulabilecek. Ticaret Bakanlığının Onaylanmış Kişi Statüsüne İlişkin Gümrük Genel Tebliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği Resmi

Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, onaylanmış kişi statüsü belgesi sahipleri, kolaylaştırmalardan yararlanmak için başvuru yaptıkları tarihten geriye dönük iki yıl içinde, 12'er aylık iki dönem ayrı ayrı olmak üzere, herhangi bir dönemde asgari 5 milyon FOB/ABD dolar tutarında fiili ihracat yapmış olmaları durumunda gümrük beyannamesi kapsamı ithalat ve ihracat esyası daha az muayeneye tabi tutulabilecek.

Kamu e-ihalelerinde parasal limit kalkıyor

Kamu İhale Kurumu (KİK) Başkanı Hamdi Güleş, kamuda e-ihaleyle yapılabilecek alımlarda parasal limitin 2 Ocak 2019'da tamamen kalkacağını açıkladı.



KAMU İhale Kurumu (KİK) Başkanı Hamdi Güleş, Cumhurbaşkanlığı 100 Günlük İcraat Programı'nda yer alan e-ihalelerin yaygınlaştırılması, bu süreçlerde bürokrasinin azaltılması, iş ve işlem maliyetlerinin düşürülmesi, zaman ve kaynak tasarrufunun doğrultusunda yürüttükleri çalışmalarını anlattı. e-ihalelerin kamu satın alma işlemlerinin daha etkin, daha verimli ve kaynakların amacına uygun biçimde

kullanılması ilkelerinin sağlanmasında önemli bir araç olduğuna işaret eden Güleş, 19 Haziran'da yapılan düzenlemelerle kamu ihalelerinde, kamu kurum ve kuruluşlarıyla kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarının veri tabanlarında bulunan ve elektronik ortamda temin veya teyit edilebilen bilgi ve belgelerin kayıt ortamında sunulması zorunluluğunun kaldırıldığını söyledi.

MALİYETLER DÜŞÜRÜLDÜ

Güleş, düzenleme sayesinde, her bir teklif

için bin lirayı bulan teklif hazırlama maliyetlerinde önemli oranda düşüş sağlandığını ve özellikle küçük işletmelerin ihalelere katılımının kolaylaştığını bildirdi.

Bu yıl e-ihale yapılabilecek alımların parasal limitinin 250 bin liradan 8 milyon liraya yükseltildiğini anımsatan Güleş, ağustosa başlatılan çalışmalar sonucu 5 bin kamu görevlisine e-ihale eğitimi verdiklerini aktardı. Güleş, eğitimler sonrası idarelerin e-ihaleyi kullanımında yüzde 200 artış sağlandığını dile getirdi.

HANNOVER MESSE 2019

Hannover - Almanya
1-5 Nisan 2019

• Yan Sanayi • Elektrik • Hidrolik



ENDÜSTRİDE TÜM YENİLİKLER HANNOVER MESSE'DE BULUŞUYOR!

Hannover Messe

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

Ödeme Planı

Minimum stand alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 2.880 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m² x 1.000 TL
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun öde miza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stand seçim hakkı tanınacaktır.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 065
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "HANNOVER MESSE 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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

AB vizesine 'zam' geliyor

AVRUPA Parlamentosu Sivil Özgürlükler Komitesi, Avrupa Birliği ülkelerinin uyguladığı vize ücretlerinin 60 Euro'dan 80 Euro'ya çıkartılmasını içeren yasa tasarımsı onayladı. Brüksel'de bir araya gelen Komite, AB vize kurallarının güncellenmesini görüştü. Toplantı sonunda yapılan oylamada, komite üyeleri 15'e karşı 27 oyla vize kurallarını değiştirmeye yönelik yasa tasarımsı kabul etti.

100'DEN FAZLA ÜLKE

Tasarıya göre, AB'nin 100'ün üzerinde ülke vatandaşlarına uygulamakta olduğu seyahat vizesi ücretlerinde değişiklik yapılacak. AB ülkelerine vize başvurularında alınan 60 Euro'luk ücret 80 Euro'ya çıkartılacak. Söz konusu ücret, AB vatandaşlarının aile üyeleri, öğrenciler, araştırmacılar ve 12 yaşın altındaki çocuklardan alınmayacak.



Parlamento onayı

Düzenlemenin yasalaşması için AP Genel Kurulu'nda oylanması ve AB Konseyi'nin onayı gerekiyor. Schengen bölgesi, 26 Avrupa ülkesinden oluşuyor. 60'tan fazla ülke vatandaşları Schengen ülkelerine vizesiz seyahat edebilir. 100'ün üzerinde ülke vatandaşlarından ise vize talep ediliyor.

Ürdün STA'yı feshetti

TÜRKİYE ile Ürdün arasında var olan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) Ürdün tarafından feshedildi. Ürdün Sanayi, Ticaret ve Tedarik Bakanlığı tarafından 21 Ekim 2018'de Ürdün Sanayi ve Ticaret Odalarına gönderilen resmi yazıda, 22 Kasım 2018 tarihi itibarıyla Türkiye'den yapılan ithalatla üçüncü ülkelere karşı uygulanan gümrük vergilerinin geçerli olacağı duyuruldu. 22 Kasım 2018'den itibaren Ürdün'e gerçekleştirilecek ihracat işlemlerinde Menş ve Dolaşım Belgeleri Otomasyon Sistemi (MEDOS) üzerinden veya manuel olarak tercihli ticarete kullanılan menş belgesi (EUR.1 Dolaşım Belgesi ve EUR.MED Dolaşım Belgesi) düzenlenemeyecek.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİZLERİMİZ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirket 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 bilginizaynizda

http://www.ito.org.tr/QR/yasatd456TCTC06.html adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Sivil toplumdan güvenli ürün seferberliği

Sivil toplum kuruluşları, İstanbul Ticaret Odası'nın desteği ile güvenli ürün seferberliği başlattı. Seferberlik, tüketicinin kullandığı ürün hakkında bilgi sahibi olmasını ve güvenli üreticiye ulaşabilmesini hedefliyor. Seferberliğe ilk adım güvenli ürün zirvesi ile atılacak.

SOYHAN ALPASLAN

ARTIK herkes yediği, içtiği, kullandığı ürün konusunda bilgi sahibi olacak. Güvenilir ürün tüketme ve güvenilir ürüne ulaşma konusunda harekete geçen sivil toplum örgütleri, bu hedef için bir zirve düzenleme kararı aldı. Zirveye, çok sayıda sivil toplum örgütünün bir araya gelerek oluşturduğu Güvenilir Ürün Platformu öncülük edecek. Türkiye'de ilk defa güvenilir ürünler için yapılacak bu etkinliğe, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer başkanlık edecek.

HAYATIN HER ALANINDA

Güvenilir ürün; tekstilden kimyasala, kırtasiyeden nakliyyeye, elektronikten sağlık hizmetlerine, hatta taşıdıkları kaliteye kadar hayatın her alanını ilgilendiriyor. Güvenilir Ürün Platformu, bu

konuda yapılan çalışmaların bir zirve ile kamuoyuna taşıyacak. Platform, geçen hafta düzenlediği 'Güvenilir Üründe Yeni Arayışlar' başlıklı toplantıda aldığı zirve kararı sonrası çalışmalarına başladı. Toplantının moderatörlüğünü platformun kurucularından ve Ekonomi Gazetecileri Derneği (EGD) Başkanı Celal Toprak yaptı.

TOPLUM İÇİN HAZIRIZ

Toplantı sırasında yapılacak zirvenin başkanlığına getirilen Ahmet Özer, "Bu konuda ne yapılması gerekiyorsa yapmaya hazırız. Toplumun yediği, içtiği konusunda bilgi sahibi olmaya ihtiyacı var. Bu konuda yapılan çalışmalara destek olmak, farkındalığı artırmak için buradayız" dedi.

İTO'NUN DA TAKİBİNDE

İTO'nun Türkiye'nin gıda,

tarım ve hayvancılık sektörlerinde karşılaşılan sorunları yakından takip ettiğini ve üyelerini bilgilendirmeye büyük önem verdiğini dile getiren Özer, şöyle devam etti: "Güvenilir gıda; başta marketler, gıda toptancıları ve perakendecileri, restoranlar, hazır ambalajlı gıda üreten sanayiciler olmak üzere tüm gıda sektörünü yakından ilgilendiriyor."

BİLGİ KİRLİLİĞİNE SON

"Halkın güvenilir gıdayı doğru şekilde ayırması için bilgilendirilmesi ve doğru bilinen yanlışları düzeltme konusunda ticari işletmelere ve İstanbul Ticaret Odası'na düşen görevlerin bilinci ile hareket edeceğiz" mesajı veren Özer, öncelikli görevlerinin bilgi kirliliğini ortadan kaldırmak olduğunu altını çizdi. Özer, toplumun ürün güvenliği açısından bilinçlendirilmesinin de önemine dikkat çekti.



Güvenli sebze-meyve 'hal'den sağlanmalı

İTO Meyve ve Sebze Meslek Komitesi Meclis Üyesi Abdulmuti Baran, güvenli gıda tüketimi için sebze ve meyvelerin hasat sonrası hallerde toplanması gerektiğini belirtti. Baran, sunulan şöyle dedi: "Analiz ve kontrolleri hallerde

yapıldıktan sonra piyasaya sürülmeli. Vatandaşımıza böylece sağlıklı ve güvenli gıdayı sağlayabiliriz. Aksi takdirde bunun kontrolü çok da mümkün görünmüyor." Baran, sebze ve meyvede hastalıklarla mücadele

edilmesi için bazı ürünlerde zirai ilaç kullanımının zorunlu olduğunu kaydetti. Baran, ziraat mühendislerinin gözetiminde bilimsel bir ilaçlama ve hasat takvimi uygulamasının şart olduğunu vurguladı.

Tüketici, güvenilir üretici ile buluşacak

Güvenilir Ürün Platformu Genel Sekreteri gıda mühendisi Elif Attepe, platformun çalışmaları arasında tüketici ile güvenilir ürünün üreticisini buluşturmak, hatta ödüllendirmek olduğuna dikkat çekti. Attepe, "Platform bünyesinde Tüketici Konseyi, Üretici Meclisi ve Bilim Kurulu oluşturuldu. Bu grupların üyeleri, işinin ehli kişiler ve toplumsal bilinçleri son derece yüksek. 2019 yılında düzenleyeceğimiz zirve ile tüm paydaşlarımız süreci dahil olacak" dedi.

Ortak akıl platformu

Güvenilir Ürün Platformu, 2009 yılında gıda güvenliği çalışmaları yapmak için 'Sağlıklı Gıda Platformu' adı altında kuruldu. Kamu kurumları, tüketici ve üretici örgütleri ile 40'a yakın STK'nın desteği ile bugünkü halini alan platform, tüketici sağlığını etkileyen her üründe güvenilir olanı arama gerekliliğini ve talebini göz önüne alarak ismini Güvenilir Ürün Platformu olarak değiştirdi. Platform, tüketiciyi etkileyen her ürün ve hizmette güvenilirliyi arayan, toplumsal bilinçli hareket eden kişi ve kurumların ortak akıl olarak faaliyet gösteriyor.

Platformumuza herkes katılabilir

Gönüllülük esasına göre faaliyet gösteren Güvenilir Ürün Platformu'na isteyen herkesin istediği zaman katılabileceğini söyleyen EGD Başkanı Celal Toprak, herkesin, her sektörün güvenilir ürün arayışında olduğunu belirtti. Toprak, şu bilgiyi verdi: "Bilgi kirliliğini önlemeye dönük çalışmalar ve güvenilir ürün konusunda farkındalık yaratacak bir oluşum. Toplumsal beklentileri ilgili kurum ve kuruluşlara yansıtmak ve farkındalık yaratmak noktasında daha aktif olacağız. Şimdi daha güvenilir yaşam için daha çok çalışacağız. Şehir efsanelerinin yıkılmasına, doğru bilgiye erişimin önünün açılmasına çalışacağız."

Herkes elini taşın altına koymalı

Reis Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Reis, iklim değişikliğinin güvenilir ürüne ulaşmanın önündeki en büyük engel olduğunu ifade etti. Reis, "İklimler değişiyor. Ekilebilir topraklar tehdit altında. İnsanlık açık tehlike ile karşı karşıya. Bu nedenle güvenilir ürün mücadelesi aynı zamanda bu büyük tehditle savaşmak anlamına geliyor. Herkesin elini taşın altına koyması gerekir; insanlık için, daha iyi bir yaşam için birlikte mücadele zamanı" diye konuştu.

Zincirin halkaları

İstanbul Esenyurt Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Özer Ergün, güvenilir ürüne ulaşmada kalite zincirinin önemine dikkat çekerek, sunulan şöyle dedi: "Güvenilir ürün bir zincir ve bu zincirin her halkası dikkatle ele alınmalı. Güvenirlilik çalışmaları sadece üretim aşamasına indirgenemez. Ben bir bilim insanı olarak gelen tehlike konusunda farkındalık çalışmalarına destek vermek isterim."



KURTCO
NAKLİYAT & DEPOLAMA
GÜVENİNİZİ TAŞIYORUZ

* EVDEN EVE & OFİS TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,
* YURTİÇİ & ADALARA TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ,
* YURTDIŞI TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ,
* ÇEŞME & BODURUM PARÇA EŞYA TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,
* SAHNE, DEKOR, EVENT TAŞIMA HİZMETLERİMİZ
* İSTANBUL DEPO İLE AMBALAJLAMA & EV EŞYASI DEPOLAMA HİZMETLERİMİZ DEVAM ETMEKTEDİR.

KURTCO
NAKLİYAT & DEPOLAMA

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

www.kurtco.com.tr

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

Ay

Şekib Avdagic
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr f t i itokurumsal

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



'Yalnızca şüpheli bitki analize gitsin'

ÇİÇEKÇİLİK ve peyzaj sektörü, İTO ile sorunlarına çözüm aradı. Sektör, canlı bitkilerin 15 güne kadar uzayabilen analiz sürecinde ölmelerinin yol açtığı büyük ekonomik kayıpları önlemek için girişimde bulundu.



İstanbul Ticaret Odası Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi, sorunlarını aktarmak için Tanım ve Orman Bakanlığı Gıda ve Kontrol Genel Müdürlüğü Muharrem Selçuk ile Müdür Yardımcısı Yunus Bayram'ı ziyaret etti. İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer başkanlığındaki heyette Komite Meclis Üyesi Kadir Gümüüş ve Komite Üyesi Sertan Dumbay yer aldı. İTO heyeti, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde peyzaj çalışmaları konusunda da inceleme bulundu. Heyete Cumhurbaşkanlığı Danışmanı İbrahim Sönmez eşlik etti.

ODA'DA TOPLANTI

Ankara temasları hakkında bilgi veren Ahmet Özer, şöyle konuştu: "Bitki Numune Alma Talimatı'nın uygulama yöntemleri ile ilgili yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri için Gıda Kontrol Genel Müdürlüğü Muharrem Selçuk ve Genel Müdür Yardımcısı Yunus Bayram'ın davet edilerek İTO üyelerine bilgi verilmesi amacıyla Odamız da bir toplantı düzenlenmesi kararlaştırıldı."

Sektör ne istedi?

- Bitki kontrolleri menşee ülkede üretim alanlarında, Türkiye yetkilileri tarafından yapılabilir.
- Türkiye, menşee ülkeden ek tedbirler uygulamasını isteyebilir.
- Geldiği bölgeye göre riskli yüksek bitkiler analize alınabilir.
- Dış mekan süs bitkilerine özel ihtisas gümrükleri oluşturulabilir.
- Bitkiler analizi beklerken olmesinler diye sağlıklı alanlarda depolanmalı.
- Zeytin bitkisi de diğer sert çekirdekli gibi direkt analize alınmalı.
- Bitkiler sınıflandırma yapıldıktan sonra analiz edilmeli.
- Hangi türlerinde hastalık kabildirdiği ve risk miktarı gözlemlenmeli.
- Riskli türleri şüpheli halinde analiz yapılmalı.
- Riskli türlerde uzmanın yaptığı makroskopik inceleme kabul edilmeli.

Sağlıkta etkin takip dönemi



Tıbbi cihaz ve kozmetik ürünlerin elektronik takibini sağlayan ve güvenilir veri tabanı oluşturan ÜTS projesi, sağlıkta yeni bir dönemi de başlattı. ÜTS ile tıbbi cihazların ve kozmetik ürünlerin üretim ve ithalat sürecinden başlayarak hareketleri kayıt altına alınacak. ÜTS, vatandaşlara da ürünleri sorgulama imkanı sunacak.

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası, İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi ile Sağlık Bakanlığı-Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK), 'Ürün Takip Sistemi (ÜTS)' projesi hakkında bilgilendirme toplantısı düzenledi. Sektör mensuplarının yoğun katılım gösterdiği toplantıda, ÜTS hakkında ayrıntılı sunum yapıldı.

YAYGINLIK ARTACAK

Toplantının açılış konuşmasında, Sağlık Bakanlığı TİTCK Tıbbi Cihaz ve Kozmetik Ürünler Başkan Yardımcısı Recep Uslu, ÜTS sisteminin proje olarak ortaya çıktığı 2014 yılından itibaren yaşanan gelişmeleri ve tekil takip süreçlerindeki son durumu anlattı. Uslu, 2019 yılında projeyi tüm yurtta yaygınlaştırmaya faaliyetlerinin artırlacağını altı çizdi ve ÜTS mobil uygulamasının hem sektörün hem de vatandaşların sorgulama yapabileceği şekilde hazırlanıp kullanıma sunulduğunu söyledi. İTO Meclis Başkan Yardımcısı



Veysi Cengiz Balçık ise ÜTS'nin ulusal bir model olması yönüne dikkat çekerek, güvenilir bir veri altyapısı oluşturmalarının yansırı hasta güvenliğine ve halk sağlığına da önemli katkılar sağlayacağını vurguladı. Toplantıya; İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü Sağlık Hizmetleri Başkan Yardımcısı Sezal

Ceceloğlu, TÜBİTAK Yazılım Geliştirme Mühendisi Nurseda Özdemir, Türkiye Sağlık Endüstrisi İşverenleri Sendikası Başkan Yardımcısı Levent Mete Özgürbüz, Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Demekleri Federasyonu Başkanı Kemal Yaz da katıldı.

ÜTS sistemi nedir

Ürün Takip Sistemi (ÜTS), Türkiye genelinde üretilen veya ithal edilen tüm tıbbi cihazların ve kozmetik ürünlerin, üretim bandından satılıp kullanıldığı yere kadar tekil ürün takibini sağlayabilmek ve son kullanıcıya kadar ürünü izleyebilmek için geliştirildi. ÜTS ile tıbbi cihazlar ve kozmetik ürünlere ait detaylı bilgiler saklanacak, bu ürünlerin üretim ve ithalat sürecinden başlayarak hareketleri kayıt altına alınacak. Tıbbi cihazların bakım onarım ve kalibrasyon süreçlerinin doğru bir şekilde takibi de yapılabilecek.

Vatandaşlar da kullanabilecek

Hasta güvenliği ve halk sağlığı fikri üzerine inşa edilen ÜTS bir e-devlet uygulaması olarak vatandaşlara da ürünleri sorgulama imkanı sunacak. Tüketici sorguladığı ürün hakkında geri bildirimlerde

bulunarak, şikayet ve görüşlerini yetkili kurumlara iletebilecek. Kayıt dışı ürünlerin piyasada dolaşımını engellemeyi de hedefleyen sistem ile tıbbi ürünlerin takibi yapılarak, sahte ve kaçak ürünlerin haksız

rekabeti önenebilecek. ÜTS'nin başta üretici ve tedarikçi firmalar olmak üzere sağlık sektöründeki tüm paydaşlara destek olacağı, gerçek verilerle sağlık sektörünün büyümesine de katkı sağlayacağı belirtiliyor.

Maddi ve manevi mağduriyet yaşıyoruz

İTO Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi Meclis Üyesi Kadir Gümüüş, yaşadıkları sorunları şöyle anlattı: "Yeni düzenlemede Numune Alma Talimatı'nda yapılan değişiklikle özel sektör dış mekan süs bitkileri ithalatında ciddi mağduriyet yaşıyoruz.

Yeni düzenlemeye, 'şüpheli duyulması halinde' ibaresi eklenmeli. Yani müfettiş şüpheli duyarsa bitkileri analize göndermeli. Numunelerin tüm zararlı organizmalara karşı analize tabi tutulması ile ziraat karantina laboratuvarları yetersiz kalacak."

DÜNYA KOMPOZİT SEKTÖRÜNÜN EN PRESTİJLİ FUARI

JECworld

12-14 Mart 2019 / PARIS-FRANSA



Neden JECworld?

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

M² Fiyatına dahil hizmetler:

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



Esra Yılmaz- Mustafa Çağlayan- Esra Avcioğlu
Tel : 0212 455 61 00, 0212 455 61 08, 0212 455 61 10
Faks : 0212 520 15 26
GSM : 0533 959 30 57
E-posta: esra.yilmaz@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Gıda sektörü Asya'ya açılıyor

ORTA Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB), 28 Mayıs - 1 Haziran 2019 tarihleri arasında düzenlenecek Thaifex 2019-World of Food Asia Fuarı için hazırlanıyor. Fuar Türkiye'nin milli katılım organizasyonunu düzenleyen OİAB, firmaların başvurularını bekliyor. Uluslararası gıda sektörünün Asya'daki buluşma noktası olan fuar, Tayland'ın Bangkok şehrinde düzenlenecek.

Kızılay ihale ile cerrahi iplik alacak

TÜRK Kızılay'ı cerrahi iplik ihalesi düzenleyecek. İhale kapalı zarf usulüne göre gerçekleştirilecek. Katılmak isteyen firmaların 25 Aralık 2018'e kadar zarflarını teslim etmeleri gerekiyor. İhale 27 Aralık'ta gerçekleştirilecek. Ayrıntılı bilgi için: www.kizilay.org.tr

İstanbul Ticaret Odası adına imzayı sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİB AVDAGİÇ
Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Cerci
Sorumlu Yazışları Müdürü
Doğan Erdoğan
Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım
Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Haber Arayışları
Soyhan Alparslan
Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeysa Yanık Topal, Şeref Kılıç, Hamit Etecevar, Müge Biber, Dilşah Keflioğlu

www.itohaber.com
İlker Başöz
Merve Gönenç
Hüde Kösdeş

Reklam ve
Araştırma
Yahya Gül - Cengiz Kazan

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR. İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İZLEMİYİZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KİSMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KKTG için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dâhil 52 TL'dir. Abonelik bedeli, Ticaret Sicil numarası (bünyesinde) ad ve adres belirtilen T. İ. Bankası İstanbul Şubesi'ne T.C. Ticaret Bakanlığı 1385/3092 No'lu hesaba yatırılabilir. İBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92

Yayın tarihi: Yeri: Sıralı: 07.12.2018

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Paşayazı Caddesi 34112 Etiler/Beşiktaş - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 66 / Sanitar: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26

Baskı: İhsan Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Elvan Caddesi Plaza No:11 A/11 Yenidoğan / Beşiktaş/İstanbul Tel: 0212 454 50 30

Meclis üyelerinden öğretmenlere vefa

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası'nın sektörlerin nitelikli işgücü ihtiyacını karşılamayı hedefleyen 'Okul-Sanayi İşbirliği İstanbul Modeli Projesi' kapsamında meslek okullarına hamilik uygulaması, giderek yaygınlaşıyor. 2015-2016 eğitim ve öğretim döneminde başlayan proje, ilk etapta 8 meslek lisesinde 12 farklı sektörde uygulandı. Okul-Sanayi İşbirliği İstanbul Modeli Projesi kapsamında İTO'nun hamiliğini üstlendiği okul sayısının, yapılan son girişimlerle 16'dan 54'e çıkarılması kararı alındı.



İTO'nun hamiliğini üstlendiği okul sayısı 54'e çıktı

EMEĞİNİZ BÜYÜK

Hamilik modelindeki mesleki okul sayısı artarken, meclis üyeleri ile öğretmenleri kaynaştıran sosyal etkinlikler de düzenleniyor. İTO Meclis Üyesi Mustafa Büyükdede, hamisi olduğu Büyükkçekmece'deki Rosvita Timur İmrağ Meslek Lisesi'nin öğretmenlerini, aileleri ile birlikte Cemile Sultan Korusu tesislerinde ağırladı. Öğretmenlere

geleceğimizi emanet ettiklerini belirten Büyükdede, "Hamilik projesi başarılı bir şekilde ilerlerken bunda hiç kuşkusuz öğretmenlerimizin de büyük emeği var. Öğretmenlerimizi ve ailelerini İTO'nun Cemile Sultan Korusu tesislerinde ağırlamaktan onur duyduk. Burayı öğretmenlerimizin istifadesine açtığı için İTO yönetimine çok teşekkür ederim" dedi.



Ortak sorun ara eleman BULAMAMAK

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Basım-Yayın Meslek Komitesi ile Kağıt ve Kirtasiye Meslek Komitesi'nin ortaklaşa düzenledikleri toplantıda, sorunlar ve çözüm önerileri paylaşıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile işbirliği yapılarak gerçekleştirilmesi planlanan projelerin değerlendirildiği toplantıya Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren de katıldı.

YENİ ATILIMLAR YOLDA

İTO Basım-Yayın Meslek Komitesi Başkanı Erdal Cesar, iş dünyası ile üniversite işbirliğinin öneminde dikkat çekerek, önümüzdeki dönemde bu konuda yeni atılımlar olacağını kaydetti. Komite Üyesi Veynel Şentürk, iş güvenliği uzmanlığı konusunda yeni bir anlayışa ihtiyaç olduğunu belirterek, meslekler göre özel olarak yetiştirilmiş iş güvenliği uzmanının daha faydalı olacağı görüşünü aktardı.

YAYINCILIĞIN KALİTESİ İÇİN

Komite Üyesi Emrah Kısakürek ise yayıncılık alanında da yetişmiş eleman sıkıntısı yaşadıklarını işaret ederek, "Yetmiş eleman artarsa yayıncılığın kalitesi de ilerleyiye taşınacak" dedi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren de toplantıda dile getirilen öneriler ile ilgili bir stratejik eylem planı hazırlanacağını belirtti.



Fikri mülkiyette eksiklerimiz var

İTO Kağıt ve Kirtasiye Meslek Komitesi Başkanı Sıtkı Koçak, fikri mülkiyet konusunda birtakım eksikliklerin olduğunu, taktik ürünlerin verdiği zarardan dolayı Türkiye'nin marka çıkarmakta zorlandığını söyledi. Komite ve Meclis Üyesi Mehmet Unsallı Ulukır, yeterli sayıda meslek lisesi olmadığı için ara eleman bulma konusunda sıkıntı yaşadıklarını anlattı.

Ulukır, çözümün meslek liselerine daha fazla önem vererek sağlanabileceğini ifade etti. Komite Başkanı Yardımcısı Lütfi Gül ile Komite Üyesi Murat Dalar da özellikle imalatla yüksek ücretler verildiği halde yetiştirecek eleman dahi bulunmadığını altını çizdi ve "masa başı iş isterim" anlayışının bu sorunda temeli oluşturduğunu söyledi.

Türk makinaları 222 ülkede

YILIN 11 ayı itibarıyla ihracatını 15,7 milyar dolara taşıyan makina sektöründe, geçen yıl aynı dönemine göre yüzde 16,8 ihracat artışı gerçekleştirildi. Makine İhracatçıları Birliği'nden (MİB) yapılan açıklamaya göre, Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 10'undan fazlasını gerçekleştiren makina sektörünün, yılın ilk 11 ayı sonunda ihracata katkısı

15,7 milyar dolar oldu.

MİB Başkanı Kutlu Karavelioğlu, "Serbest bölgeler dahil 222 ülkeye ihracat yapan sektörümüzün yurt dışındaki başarısını, artan yerli makina kullanımıyla birlikte yurt içinde de kalıcı kılmayı amaçlıyoruz. Yurt içindeki ileri teknoloji makina talebine yanıt verebilecek güçteyiz" dedi.



PERSPEKTİF
Dr. Can GÜRLELE

2019 yılına giderek yaklaşıyoruz. 2018 yılının ikinci yarısında dünya ekonomisi ve ticaretinde yumuşak iniş olarak adlandırabileceğimiz bir yavaşlama başladı. Türkiye'de ise üçüncü çeyrekte yaşanan bozulmanın tamiri sürüyor. Bu çerçevede aralık ayında gerçekleşecek beş toplantı 2019 yılına büyük ölçüde ışık tutacak.

1. Dünya da yumuşak iniş beklenirken Fed faiz artışı sürdürecektir mi?

2019 yılında özellikle finansal piyasaları ve koştulan belirleyecek olan ABD merkez bankası Fed'in para politikası olacak. Fed en son toplantısında 2019 yılında üç faiz artışı daha yapabileceğini öngörüyordu. Ancak hem ABD başkanının ağır eleştirileri hem de dünyadaki yumuşak iniş yeni yavaşlama beklentileri ile birlikte Fed'in daha az faiz artırımına gideceği şeklinde bir beklenti oluşmaya başladı. Fed bu beklentiyi 18-19 Aralık tarihlerinde yapacağı toplantıda yanıt verecek. Fed için ilk seçenek olacak. Ya 2019 yılı için mevcut üç faiz artışı koruyacak ve gelişmelere göre karar vereceğini açıklayacak. Ya da piyasaların beklentisine paralel 2019 yılında faiz artışlarında fren basacağını açıklayacak. Eğer fren açıklaması yaparsa zayıflayan bir dolar ve düşen faizler ile değerlenen bir Türk Lirası görebiliriz. Ancak Fed şimdiki ilk seçeneğe daha yakın duruyor.

2. Avrupa Birliği yavaşlarken Avrupa Merkez Bankası genişlemeyi bitirecek mi?

Avrupa Birliği parasal genişlemenin etkileri ile 2017 yılında kalıcı ve göreceli hızlı bir ekonomik büyüme göstermişti. Enflasyon da giderek yüzde 2,0'ye yaklaşmaya başlamıştı. Bu çerçevede Avrupa Merkez Bankası (AMB) da parasal genişlemeyi 2018 yılı sonunda bitireceğini açıkladı. Ancak Avrupa Birliği 2018 yılında kademe olarak yavaşlamaya başladı ve büyüme üçüncü çeyrekte yüzde 2,0'nin de altına geriledi. Ayrıca Brexit belirsizliği sürerken İtalya ve Merkel sonrası Almanya ve AB endişeleri ortaya çıktı. Bu koşullarda Avrupa Merkez Bankası'nın parasal genişlemeyi bitirme olasılığı da azalmaya başladı. Bu soru da yanıtını 13 Aralık tarihli AMB toplantısında bulacak. Muhtemelen AMB parasal genişlemeyi uzatacak.

3. İngiltere Parlamentosu Brexit anlaşmasını onaylayacak AB ile İngiltere (Büyük Britanya) ayrılık anlaşması ile ayrılık sonrası dönem şekillenecek siyasi deklarasyon

Aralık ayında beş kritik toplantı var

konusunda anlaşılır. Ancak bu anlaşmanın hayata geçebilmesi için İngiltere parlamentosunun anlaşmaları onaylaması gerekir. Aralık ayı içinde bu onaylanma yapılması planlanıyor. Parlamento onay verirse AB ile İngiltere anlaşma sonrası ilişkiler için müzakerelere başlayacak. Parlamento onay vermezse hem İngiltere'de siyasi bir kriz yaşanacak hem de anlaşmasız ayrılığa kadar gidebilecek sıkıntılı bir döneme girilecek. İkinci halde Euro'nun zayıflaması kaçınılmaz olacak.

4. Petrol fiyatlarında gözler OPEC toplantısında

İran'ın uygulanacak petrol yaptırımları endişesi ile petrol fiyatları 85 dolara kadar yükselmiş ve 100 dolara kadar ulaşacağı öngörülmüştü. Ancak ABD beklenmedik şekilde İran'a esnek bir yaptırıma başladı. Dünya ekonomisindeki yavaşlama ile petrol talebinin zayıflayacağı endişesi de buna ilave olunca petrol fiyatlarında beklenmedik ve sert bir düşüş yaşandı. Petrol fiyatlarında bundan sonraki süreç petrol üretici ülkelerin politikaları belirleyecek. Bu politikalar da 6 Aralık tarihli OPEC toplantısında ortaya çıkacak. OPEC üyesi ve diğer üretici ülkelerin üretimlerinde yeni bir kısıntıya gitme olasılıkları bulunuyor. Bu yapılsa petrol fiyatları 60-70 dolar arasında istikrar kazanacak. Eğer üretim kısımları ise petrol fiyatlarında gevşeme sürecektir.

5. Türkiye'de de asgari ücret toplantıları başlıyor

2018 yılında Türkiye çok yüksek bir enflasyon ile karşı karşıya kaldı. Enflasyon en çok da sabit ve dar gelirli vatandaşların olumsuz etkiledi. 2019 yılı yaklaşırken sabit gelirli çalışanlar ve vatandaşlar ücret artışı bekliyor. Ücret artışları için önemli işaret ise asgari ücretteki artışlar veriyor. 2019 yılı asgari ücretini belirleyecek asgari ücret komisyonu ilk toplantısını 6 Aralık tarihinde yapacak. Tarafların teklifleri asgari ücret artışındaki artışla da belirlenecek. Asgari ücret artışları için olduğu kadar 2018 yılında büyük sıkıntılarla karşılaşan işverenler ve firmalar için de çok önemli olacak.

SÖZ

ARALIK AYINDAKİ KRİTİK TOPLANTILAR 2019 YILINI DA ŞEKİLLENDİRECEK. BU TOPLANTILAR BİTMEDEN 2019 ÜZERİNDEKİ SİS BULUTU DAĞILMAYACAK.

İSTANBUL TİCARET ODASI'NA AİT İLANLAR

İLAN.GOV.TR'DE

YAYINDA!



İstanbul Ticaret Odası'nın yurtiçi ve yurtdışında düzenlediği fuar etkinliklerine ilişkin duyurular Basın İlan Kurumu'nun ilan portalı www.ilan.gov.tr'de...

www.ilan.gov.tr "Kurum Harici İlanlar" kategorisinde yer alan İTO sayfasından, fuarlara ait bilgi ve görsellere ulaşabilirsiniz.



İLAN GOVTR
RESMİ İLAN PORTALI

İstanbul'da enflasyon DÜŞTÜ

İSTANBUL'da kasım ayında bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 0.24 azalırken, toptan fiyatlar ise yüzde 0.18 arttı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO), 1995 bazlı verilerine göre, Kasım 2018 itibarıyla Ücretliler Geçinme İndeksi yıllık ortalama yüzde 12.99, Toptan Eşya Fiyatları İndeksi yıllık ortalama yüzde 16.82 yükseldi.

Söz konusu verilere yıllık bazda bakıldığında ise perakende fiyatlar yüzde 18.61, toptan fiyatlar yüzde 24.57 arttı.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Perakende fiyatlar, kasımda bir önceki aya kıyasla giyim harcamalarında yüzde 0.42, gıda harcamalarında yüzde 0.28, ev eşyası harcamalarında yüzde 0.03, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 0.02 artış kaydetti.

Aynı dönemde ulaştırma ve haberleşme harcamalarında yüzde 2.52, kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 0.88, konut harcamalarında yüzde 0.88 azalış izlenirken, diğer harcamalarda fiyat değişimi görülmedi.

Söz konusu dönemde, toptan fiyatlar, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 3.35, gıda maddeleri grubunda yüzde 1.18 arttı. Madenler grubunda yüzde 7.59, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 1.79, kimyevi maddeler grubunda yüzde 1.49, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 1.33, mersucat grubunda ise yüzde 0.41 düşüş gözlemlendi.

İstanbul'da kasım ayında bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 0.24 azalırken, toptan fiyatlarda yüzde 0.18 artış gerçekleşti.



Fiyatlardaki köpük gidiyor



Kasım ayı enflasyon verilerini değerlendiren Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, fiyatlardaki köpüğün ortadan kalkmaya başladığını söyledi.

HAZİNE ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, kasım ayı enflasyon verilerini değerlendirdi. Twitter hesabı üzerinden açıklama yapan Bakan Albayrak, enflasyonda güçlü bir şekilde düşüşün görüldüğünü belirtti. Bakan Albayrak mesajında, Tüketici Fiyat Endeksi'nin, kasımda bir önceki aya göre yüzde 1.44 düşüğünü hatırlatarak, şunları kaydetti: "Üretici fiyatlarında da yüzde

2.53 düşüş gerçekleşti. Çekirdek enflasyon ise yüzde 24.34'ten yüzde 20.72'ye geriledi. Bu tablo enflasyonda düşüşün güçlü bir şekilde başladığını ve bu düşüş eğiliminin sürdüğünü göstermektedir."

DENGELNME SÜRECEK

Fiyatlardaki köpüğün ortadan kalkmaya başladığı bu süreç, para ve maliye politikaları ile destekleyeceklerini

belirten Bakan Albayrak, şu noktalara dikkat çekti: "Dengelenme süreci etkisini aralık ayında da gösterecek. YEP'teki 2018 hedefimizi yakalayacağımızı öngörüyoruz. 2019'da, özellikle Cumhurbaşkanlığı sisteminin sağladığı güçlü koordinasyon ile tüm bakanlıklarımızla birlikte enflasyonla mücadelede başlattığımız yapısal adımları daha da ileri taşıyacağız."

Makro 'dengeleme' daha da hızlanacak



Prof. Dr. Kerem ALKIN

Geçen hafta, yazımızı "yıl sonuna kendimizi beklenenden hızlı iyileşen enflasyon ve dış dengeye hazırlanmamızda yarar var" cümlesiyle bitirmiştik. Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nin sağladığı dinamik yapı ve Hazine ve Maliye Bakanlığının koordinasyonunda, bakanlıkların birlikte hayata geçirdikleri pek çok yapısal tedbir, iki temel makro alanda, 'fiyat istikrarı' ve 'dış denge' boyutunda hızla sonuç vermeye başladı. Kasım ayı enflasyon verilerinde gözlenen hızlı iyileşme, TCMB'nin açıklayacağı ekim ayı ödemeler dengesi verilerinde gözlenecek olası bir 'cari işlemler fazlası' ile daha da anlam kazanmış olacak. Türkiye ekonomisi, kendine özgü dinamikleriyle, temel makro dengelerinde kırılganlık güdümüne geldiğinde, böyle bir

tabloyu hızla iyileştirecek mekanizmaları, devreleri olan bir ekonomi.

Kur ve faizlerde gerileme

Döviz kurlarındaki aşırı oynaklığın ve sıçramanın 'fiyat istikrarı' üzerinde oluşturduğu 'aşırı köpüklenme'nin kontrolü ve sonrasında nötralizasyonu adına kur ve faizlerde gözlenen normalleşme ve gerilemenin yıllıklandırılmış manşet enflasyon değerleri üzerindeki etkisinin daha da hızlanabileceği bir periyoda giriyoruz. Önümüzdeki yakın vadede, bilhassa çekirdek enflasyon değerlerindeki gerilemenin faiz hadlerinin normalizasyonunda daha da etkili olabileceği göz ardı edilmemeli. Yıllıklandırılmış bazda, sadece bir ayda, çekirdek enflasyonun yüzde 24.34'den, yüzde 20.72'ye gerilemesi ve aralık ayında

çekirdek enflasyonun yüzde 20'nin dahi altına görme olasılığı, 2019'a faiz hadlerinde en az 1-1.5 puan daha iyileşmeye girmemiz anlamına gelecektir.

Para politikasında acele etmeyelim

2019'un ilk 6 ayı, ABD Merkez Bankası'nın (Fed) ve Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) para politikasındaki bir sonraki rotaya yönelik önemli tartışmalar yapacağı bir dönem. Küresel anlamda para politikası tercihlerinde 'gel-git'lerin yaşanacağı bu periyodu, ilk etapta TCMB'nin para politikası düzeyini 'ayrı' seviyede tutarak geçirmesi, döviz kurları ve faiz hadlerinin normalizasyonu ve enflasyonun daha da hızlı aşağı gelmesi adına etkili sonuçlar verecektir. Bu nedenle, para politikasında bilhassa aceleci davranmamalıyız.

Hedef 12 milyar dolarlık mülk satışı

ÇEVRE ve Şehircilik Bakanı Yardımcısı Fatma Varank, 2019'da 12 milyar dolar değerinde mülkün yabancılarla satışının hedeflendiğini söyledi. RE360 Gayrimenkul Konferansı'nda konuşan Varank, yabancılara konut satışının önümüzdeki dönemde de artmaya devam edeceğini belirtti. Varank, 250 bin dolar bedelli gayrimenkul alan yabancılara Türk vatandaşları olma imkanı getirilmesiyle yabancılara satışın Eylül ayında yüzde 151 arttığını hatırlatarak, şunları dile getirdi: "Böylelikle yabancılara konut satışı ilk kez 5 bin sınırını aştı. Yabancıya satışın



önümüzdeki yıllarda daha da artmasını bekliyoruz. Yabancılarla önümüzdeki sene yaklaşık 12 milyar

dolarlık mülk satılmasını hedefliyoruz." Gayrimenkul talebini düşürdüğüne aksine hızlandırıcı etkisi olan bir tasarruf modeliyle insanların ev almasını hedeflediklerini anlatan Varank, "Nüfus artışı paralelinde konut ihtiyacı artarak devam ediyor. Türkiye'de yıllık 900 bin birim konut inşa ediliyor, 700 bin birim de satış gerçekleştiriliyor" diye konuştu. Sağlıklı yapı stokunu temizlemek ve yeniden inşa etmek için kentsel dönüşümün bir fırsat olduğunu vurgulayan Varank, 53 ilde 237 riskli alanda çalışmaların sürdüğünü söyledi.

Küresel ticaret savaşı sertleşiyor

ABD Başkanı Trump'ın sosyal medya mesajlarını sebep olduğu fırtına dinmiyor. Önce Fransa Cumhurbaşkanı Macron'un akaryakıt zammında geri adım atmasını doğru bulduğunu belirten Trump, aynı mesajda, Fransızların başka ülkelerin sebep olduğu küresel çevre kirlenmesinin bedelini akaryakıt fiyatları üzerinden ödemek mecburiyetinde olmadığını söyleyiverdi. Takip eden mesajda, ABD için temiz bir havayı ve temiz bir suyu talep etse de, ABD vergi mükellefleri ve işçilerinin başka ülkelerin kirliliğinin bedelini ödemek zorunda olmadıklarına işaret ederek, aslında ABD'de 1 galon (4 litre) benzinin fiyatının 3 dolar görmesini istemediğini

belirtmiş oldu. Bu nedenle OPEC'in petrol fiyatlarını artırmayacağını ümit ettiğini, dünyanın yüksek petrol fiyatı görmek istemediğini ifade etti. Çünkü, son 45 yılın seçim analizleri, ABD halkını rahatsız eden her benzin fiyat artışının Beyaz Saray'daki başkana ve partisine seçim kaybettirdiğini gösteriyor. Bu nedenle, Suudi vellaht Bin Salmanın petrol fiyatlarını yükseltmeye yönelik adımlarından ve Rusya Devlet Başkanı Putin'in Salmanın verdiği destekten de Trump'ın canı hayli sıkkan.

Son üç oylandan ilki, Trump'ın G20 Zirvesi'nde Şi ile 'Ticaret Savaşı'nda 90 gün ateşkes ilan etmesini rağmen, 5 Kasım günü

altı ağır sosyal medya mesajı atarak, gerekirse 'arabayı devirmeye' kararı olduğunu belirtti. İkinci olay, Huawei'nin kurucusu Ren Zhengfei'nin kızı ve şirketin CFO'su olan Meng Wanzou'nun Kanada'da, ABD'nin İran ambargosunun delindiği iddiasıyla tutuklandığı bilgisinin Trump'ın mesajlarıyla eş zamanlı sızması. Son olay ise AB Komisyonu Başkanı Yardımcısı Dombrowski's'in, Euro'nun, küresel enerji, hammadde, tarım ürünleri, emtialar ve uçak üretimi gibi ürünlerin fiyatlandırmasında kullanılması yönündeki çalışmalar hızlandırıldığını açıklaması. 'Ticaret Savaşları'nın ateşi yükseliyor, sertleşiyor. Türkiye olarak dikkatle takip edelim.

Ar-Ge'ye 29.9 milyar lira

TÜRKİYE'de Ar-Ge faaliyetleri için yapılan harcamaların tutarı 10 yılda 3 kattan fazla arttı. Böylelikle

Ar-Ge harcamalarının tutarı 6.9 milyar liradan 29.9 milyar liraya yükseldi. Ar-Ge harcamalarında en yüksek paya sahip ticari kesimin harcamaları bu dönemde 3 milyar liradan 17 milyar liraya çıktı.



Oda üyelerine dijital TESCİL KOLAYLIĞI



Djital hizmet ağına bir yenisini daha ekleyen İTO, şimdi de tescil belgelerine online erişim imkanı sağladı. Üyeler, uygulamayla istedikleri yerden anında e-imzalı tescil belgelerini online olarak alabiliyor.

HAMİT ETEVRANS

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), üyelerinin ticaret hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Dijital hizmet ağına bir yenisini daha ekleyen İTO, şimdi de tescil belgelerine online erişim imkanı sağladı. Ticaret Sicili işlemlerinde büyük kolaylık getiren söz konusu uygulama ile üyeler, istedikleri yerden anında

e-imzalı tescil belgelerini online olarak alabiliyor.

BARKOD NUMARASI YETERLİ

Öncesinde üyeler, tescil belgesini hizmet birimlerine giderek temin edebiliyordu.

Yeni uygulama ile üyeler barkod numaralarıyla e-imzalı tescil belgesini istedikleri yerden temin edebiliyor.

Sistem nasıl işliyor?

Tescil belgelerine online erişim süreci şu şekilde gerçekleşiyor:

Ticaret Sicili Müdürlüğü'nde yapılan tescil işlemlerine ilişkin başvuru sırasında üyeler tarafından bildirilen cep telefonlarına tescil işlemi tamamlandıktan sonra barkod

numarası gönderiliyor.

Üyeler, Oda'ya veya hizmet birimlerine gitmeden www.ito.org.tr adresindeki 'Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama' ekranından anında e-imzalı tescil belgelerini online olarak alabiliyor.

Ekonominin kanı para arzı eksik olursa ne olur?

Para arzı son derece önemli konu. Ekonomik büyümeye ve gelişmelere göre ayarlanmazsa piyasalar nakit sıkışıklığına girer, para bulamayız ya da çekleri ödeyemeyiz. Para sıkışıklığı mülk satışında bile daha fazla iskonto ya da daha yüksek faiz ödemek anlamına gelir. Kısacası; piyasadaki para miktarı ekonomik büyümeye uygun miktarda olmadı mu ciddi dengersizlikler oluşur. Piyasaya fazla para sürülürse, hele tüketim eğilimi yüksek yerlere fazla para verilirse o zaman da enflasyonda artış başlar. Piyasaya olması gerekenden az para sürülürse piyasa durgunluğa girer, para bulmak zorlaşır ve faizler yükselir.

Para arzı verileri

Şimdi son verilere bakalım. Yıl başına göre TÜFE, Kasım 2018'de yüzde 20,79 olarak gerçekleşmiş. Yurt içi ÜFE rakamına baktığımızda aynı dönemde yüzde 36,68 olduğunu görüyoruz. Bu oran yıllık bazda iki ay önce yüzde 46,15 idi. Bu son derece önemli bir veri. Yurt içi üreticiler yüzde 46 civarında bir enflasyonu yaşıyorlar. Sebepi ha kur olmuş, ha başka bir şey, değişmez. Para arzı verilerine bakalım. TCMB verilerine göre M3 (en geniş anlamda para arzı) yıl başına göre yüzde 15,45 artmış. Dolayısıyla para da yüzde 5,02 oranında artmış. Her iki veri de enflasyonun oldukça altında.



Hikmet BAYDAR

Eğer fiyatlar yükseldiyse, bir şirket olarak adet bazında aynı ciroyu tutturmak için daha fazla kaynağa ihtiyaç duyarsınız. Ya satışa vadeleri kırsanız ya da tedarikçiye daha uzun vade ile ödeme yaparsınız. Bu durum yeterli gelmezse ya da piyasa koşulları müşteri kaybına yol

açıyorsa, ya sermaye eklenmesi lazım ya da dış kaynak yeni kredi.

Piyasaya yeni kaynak lazım
TCMB'nin ana görevi parasal istikrar olup, para dengesini sağlamada yükümlü bir kurumdur. Şu an mevcut enflasyon ve fiyat şişmeleri, bize aynı miktarda ticaret hacmi için daha fazla paraya ihtiyaç duyduğumuz yol açıyor. Bankalar hızlı bir şekilde mevduat toplamazlar. O yüzden kredi imkanını kolayca artırmaları için yurt dışı sendikasyon kredilerine gitmeleri gerekir.

Piyasada çıkan normal seyrinde gitmesi için dönem dönem bütçe açığı verilir. Yani genişletici bütçe politikaları uygulanır. Piyasaya yeni kaynak sokulması sağlanır. Açıkçası para basılması gerekir. Bunun önünde en büyük önyargı basılan paranın enflasyon yaratacağı korkusudur. Oysa bu eksik bilgidir. Piyasaya arz edilecek para üretimin arttırılmasında kullanıldığında ve konu sıkı denetlendiğinde aksine etki bile yapabilir. Yani enflasyonu aşağı itebilir.

TCMB para arzını gözden geçirmeli

Şimdi TCMB'nin mevcut para arzını piyasa büyüklüğüne ve fiyat şişmelerine karşı gözden geçirme zamanı. Bu konuda ne kadar gecikirse, kredi devre faizlerini ödeyemeyen firma sayısı da o kadar artabilir. Durgunluğun ana sebebi, yükselen fiyatlara rağmen para arzının yeni

koşullara uygun hale getirilmemesidir.

Piyasa bu sıkışıklığı vade kaydırarak, çek erteleyerek kendi çapında çözmeye çalışsa da bu asla sağlıklı bir çözüm olmayıp gelecekteki sorunların artmasında başka bir işe de yaramaz.

Üretim için yatırıma devam

Tekstil sektörü, Türkiye'nin adeta üretim ve istihdam fabrikası. Sektörde 50 yıllık tecrübeye sahip İTO Meclis Üyesi Mustafa Balkuv, tesisine yeni makinalar alarak, iş dünyasına üretimi ve istihdamı artırma yönünde örnek bir mesaj verdi.

ADEM ORHUN

GEÇTİĞİMİZ aylarda döviz kurlarında olağan dışı hareket ve bunun olumsuz etkileri, iş dünyasının yatırım ve üretim heyecanını karamadı. Türkiye'nin en çok istihdam sağlayan sektörlerinden tekstilde de bu yönde yeni adımlar atılıyor. Sektörün en önemli alanlarından triko sanayinde tecrübeli iş adamı Mustafa Balkuv, üretim tesislerine yeni makinalar alarak 'daha çok üretim, daha çok istihdam' dedi. İstanbul Ticaret Odası'nda 20 yıldır Meclis Üyesi olan Mustafa Balkuv, üretim kapasitesini yüzde 30 artırmak üzere 16 yeni triko makinasını tesis bünyesine kattı.

50 YILLIK TECRÜBE

İTO Meclis Üyeleri arasında en eski şirket sahibi olan Balkuv, sektörde 50 yıllık birikimini üretim ve istihdamı arttıracak yeni makina yatırımlarıyla perçinledi. Yeni yatırımlı hakkında bilgi veren Balkuv, "İhracat ve istihdamda lokomotif sektör olan hazır giyim ve konfeksiyonda üretici firmalarımız dünyanın en büyük markalarına hizmet veriyor. Büyük markaların ülkemizi tercih etmelerinin en



önemli nedeni de hızlı teslim, yüksek kalite, uygun maliyetler. Sektörde rekabetteki gücümüzü kaybetmemek için artan maliyetlere rağmen üretime devam etmemiz gerekiyor" dedi.

ÜÇ VARDİYA ÇALIŞIYOR

Ayakta kalmanın ve gelecekte de var olmanın ilk şartının üretmeye devam etmek olduğunu vurgulayan Balkuv, şunları söyledi:

"Planlarımızı titizlikle yapıp, yatırımlarımızı gerçekleştirdik. Tesismizde üretim günde üç vardiya devam ediyor. Yeni makinalar hem iş hacmimizi hem istihdamı arttıracak. Attığımız bu adımı diğer firmalarımıza da cesaret vereceğini ümit ediyorum. Zira her yıl üretilen milyonlarca ürünün üzerinde Made in Turkey etiketinin olması, hem ülkemizin tanıtımının hem firmalarımızın gücünün teminatı olacak."

İstanbul Ticaret Odası üyelerine özel ÜCRETSİZ İNTERNET

Nasıl bağlanırım?

- 1) Mobil cihazlarınızdan **İTO-MISAFIR** ağını seçin.
- 2) Üyelik sürecinin başlaması için **ad, soyad, doğum tarihi, TC kimlik numarası ve cep telefonu numarası** yazıp, kullanım koşullarını kabul ederek **GÖNDER** butonunu tıklayın.
- 3) Üyeliliğinizin tamamlanması için cep telefonunuza **SMS** olarak gelen şifreyi girin.
- 4) 60 dakika boyunca ücretsiz olarak internete bağlanınız.

ito.org.tr [f](https://www.facebook.com/ito.org.tr) [i](https://www.instagram.com/ito.org.tr) [yt](https://www.youtube.com/ito.org.tr) [tiktok](https://www.tiktok.com/ito.org.tr) [itokurumsal](https://www.linkedin.com/company/ito.org.tr)



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI**
— 1882 —



İTO ÖNCÜLÜĞÜNDE İLK WMS

Dünya havalimanlarını Türk markaları donatsın

Yönetim ve pazarlama gurusu Prof. Dr. Philip Kotler, İTO'nun organizasyonu ile İstanbul'da ilk kez düzenlenen Dünya Pazarlama Zirvesi'nde konuştu. Kotler, "İstanbul'a geldiğimden havalimanında birçok İtalyan markası gördüm. Sizin de dünya havalimanlarında markalarınızın olması lazım" dedi.

ADEM ORHUN

DÜNYA Pazarlama Zirvesi (World Marketing Summit-WMS), ilk kez İstanbul'da, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Modern pazarlamanın duayeni olarak anılan ünlü pazarlama uzmanı Prof. Dr. Philip Kotler, kurucusu olduğu WMS'nin İstanbul organizasyonunda, hem iş dünyası hem çalışanlar için önemli mesajlar verdi.

Türkiye'yi dünyanın en iyi ülkelerinden biri haline getirmek için bir amaç seçmek gerektiğini vurgulayan Kotler, şunları söyledi: "Türkiye'nin, güçlü markaları olan bir ülke olmasını istiyoruz. Bazı ülkeler, özellikle İtalya bunu başardı. İstanbul'a geldiğimizde havalimanında birçok İtalyan markası gördüm. Bu, Çin'deki bir havalimanı da olabilir. Sizin de dünya havalimanlarında yanından geçtiklerimizde gördüğümüz Türk markalarınız olması lazım."

YENİ NESİLİN TERCİHİ

Kotler, yeni nesilin, yaptığı işte kendisini iyi hissetmek istediğini ifade ederek, "Eğer 2000'li yıllarda doğan nesillerle rekabet edecekseniz bir amacınız olması gerekiyor" dedi.

Kotler ayrıca, şirketlerin marka aktivisti olmak için eğitimi veya sağlığı destekleyebileceğini belirtti.

Haliç Kongre Merkezi'nde yoğun ilgi dolayısıyla diğer salonların da açıldığı zirvede dört bin kişi Kotler ve panelistleri dinleme şansı buldu. Zirve, web üzerinden de canlı yayınlandı.

Zirvede, Prof. Moran Cerf, "Nörobilimin pazarlamadaki öncü rolü" başlıklı bir konuşma yaptı.

Prof. Luiz Moutinho da "Pazarlama ve big data" hakkında bir sunum yaptı.

Daha sonra zirvede "Yüksek ve dijital çağda 21. yüzyıl pazarlamanın geleceği" konulu panel gerçekleştirildi. Dr. Fahim Kibria'nın moderatörlüğündeki panelde Prof. Kotler'in yanı sıra Prof. Marc Oliver Opresnik ve Prof. Dominique Hansens de görüşlerini paylaştı.

İstanbul'da markalaşma konulu oturumda ise Prof. Dr. İliber Ortaylı, İstanbul'un tarihinin markalaşmaya etkisini anlattı. Prof. Kotler, destinasyon markalaşmasının pazarlamaya katkısına değinirken, Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, İstanbul'dan dünyaya bir markanın serüvenini paylaştı.

Zirvede ayrıca "İstanbul'dan yeni dünya markalarının çıkmasında pazarlamanın önemi" konulu panel Ömer Şengül'ün moderatörlüğünde gerçekleştirildi. Bu oturumda Prof. Kotler'in yanı sıra Prof. Moran Cerf ve gazeteci Dr. Şeref Oğuz, İstanbul ve markalaşmayı anlattı.

PAZARLAMAMIN ZİRVESİ İSTANBUL'da



Kotler'dan tespitler...



- Satış sekiz bin yıldır var. Pazarlama ise henüz 110 yaşında.
- İnsanların değişen ihtiyaçları için fikirler geliştirmelisiniz.
- Girişimcilerin çözümü iyiyse insanlar sıraya girer.
- Marka, bir pozisyon almadan da çok şey söyleyebilir.
- Markanın başarılı olması için önce bir amaç oluşturmak gerekiyor.
- Marka, insancıl olduğunu göstermek zorunda.

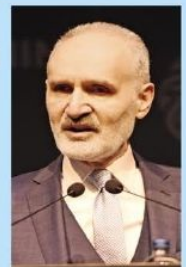
- Birilerinin sosyal problemleri çözmesi gerekiyor. İş dünyasının buna bakması lazım.
- Kurumsal sosyal sorumluluk açısından çevre ve iklim önemli.
- Her şirket bir dizi değerleri olduğunu göstermeli, bir pozisyon almalı.
- Pazarlamanın amacı insanların daha mutlu olmasını sağlamak olmalı.
- İyi ürün sunmak yeterli değil, sosyal aktiviteler önemli.

Artık hedef ilk 100 olmalı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İTO olarak World Marketing Summit'i ilk kez İstanbul'da gerçekleştirdiklerini ve salondaki binlerce kişinin yoğun ilgisinin, cesaretlerini artırdığını vurguladı. İstanbul'un, Doğu'nun tilsimini, Batı'nın modern ve yenilikçi tarafını tam bir ahenkle sentezleyebildiğini belirtti Avdagiç, şöyle konuştu: "En iyi ürüne sahip olmanız bile, onu insanlara anlatacak, onunla bir değer kazanacaklarını inandıracak pazarlama yaklaşımını yoksa aslında siz o ürüne sahip değilsinizdir. Değerlerinizi bir marka olarak zihinlere yerleştirecek olan şey pazarlama sanatıdır. İşte, İstanbul bunu, yüzlerce yıldır değil, binlerce yıldır başarıyla yapıyor."

KÜRESEL MARKA

Amaçlarının, her sektörden yeni markaların çıkmasını sağlamak olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Türkiye'yi



başarıyla temsil eden birçok markamız var. Ama biz bu markaların zirvelerde olmasını istiyoruz. Bize göre Türkiye'nin artık dünyanın ilk 500 şirketi arasında değil, ilk 100 şirketi arasında marka olmalı" dedi.

DİJİTALLEŞME

Pazarlamanın, dijitalleşmeden radikal bir şekilde etkilendiğini belirtti Avdagiç, son 20 yılda konvansiyonel sanayinin yeni bir marka çıkaramadığına işaret etti. Avdagiç bu sebeple pazarlamanın kendisini değiştirmeye göre yeniden inşa etmeye mecbur olduğunu söyledi.

Prof. İliber Ortaylı:

Cam ve seramik örnek olmalı

Dünya Pazarlama Zirvesi'nde İstanbul'da Markalaşma başlıklı panelde konuşan Prof. Dr. İliber Ortaylı, "İstanbul çok güçlü ve hassas bir geçiş döneminde. Ya ileriye gideceğiz ya da gidemeyeceğiz" dedi.

Marka yapmanın her şeyden önce tasarım olduğunu vurgulayan Ortaylı,



"Ne sanayi ne mimaridir. Aynı zamanda çevreyi ve iklimi iyi anlamak, ona göre çizmektir" dedi.

Kalıplar, formları yıkmak gerektiğini belirtti Prof. Ortaylı, "Bunu ne üniversiteler ne Ankara tek başına yapabilir. Geniş katılımı doğrudan yapmalıyız; geciktik çünkü"

diye konuştu. Türkiye'nin tekstildeki başarısıyla farklılaşma dikkat çeken Ortaylı, cam ve seramik sanayinden de bazı bilgileri paylaştı. Ortaylı, "Türkiye'de cam ve seramik sanayinin gelişmesi 1930'larda oldu. Şimdi bu alanda çok entelektüel koleksiyonlar ortaya koyabiliyoruz. Bu örnek kumaşa ve başka alanlara doğru gidebilir" dedi.

Levent Çakıroğlu:

Ayırt edici ürüne ihtiyaçları gidermeli

WMS'de Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, "İstanbul'dan dünyaya bir markanın serüveni" başlıklı konuşmasıyla grup markalarının globalleşme adımlarını anlattı. Holdingi küresel büyüme vizyonu ile yönettiklerini belirtti Çakıroğlu, "Bizim için 1991'de kurduğumuz ilk Ar-Ge merkezimiz benzersiz bir



imkan sağladı. 2001'de ise uluslararası pazarlarda çalışma zorunluluğu kendisini gösterdi. Artık uluslararası markalaşma odaklı çalışıyoruz" dedi.

Yeni bir ürün veya pazar için neler yaptıklarını anlatan Çakıroğlu, şunları söyledi: "Öncelikle eksik olan yeni bir şey

sunmak, ayırt edici olmak, ihtiyaç gidermek gerekiyor." Çakıroğlu, ayrıca Prof. İliber Ortaylı'nın "Türkiye'deki şirketlerin dijitalleşmesi önemli mi?" şeklindeki sorusuna ise şöyle cevap verdi: "Evet, şart. Ekonomilerde dijitalleşmenin payı artıyor. 2016'dan beri dijital dönüşüm programı uyguluyoruz. Şimdi de yapay zekaya odaklandık. 300'den fazla proje belirleyip önceliklendirdik."

Prof. Moran Cerf:

Nörobilim insanı çözüyor

Nörobilim, insanı manipüle edebilir veya hayatında daha iyi bir değer çıkarmasını sağlayabilir. Nörobilim size yeni bir araç sunuyor, müşterileri daha farklı anlamınızı sağlıyor. Artık satış için davranışlarınızın bakıp sizin önyargılarınızı anlamaya çalışıyor. Beynin nasıl işlediğini ne kadar çok açıklayabilirsek o kadar çok şeyi değiştirebiliriz.



Kendinizi anladığınızdan daha fazla sizi anlayabiliriz. Siz uyurken bile sizin tercihlerinizi değiştirebiliriz. Çünkü doğru mesajları verdiğiniz beyin, uyurken bile işlemeyi sürdürüyor... Sorulara olumlu veya olumsuz cevap veriliyor. Buna sebep olan şey sorunun nasıl sorulduğudur. O soruyu yöneltme biçimi önemli. İnsanlara neden bunu yapmak isteyeceklerine dair bir hikaye anlatmalı.

Prof. Luis Moutinho:

Küçük veri de önemli

Dünyadaki verilerin yüzde 90'ı son iki yılda üretildi. Büyük veriden bahsediyoruz ama küçük veriler çok önemli. Çok az şirket veriyi nasıl kullanacağını biliyor. Şirketler veri toplamaya ve kaydetmeye odaklanıyor, fakat bunları analiz edemiyor. Burada asıl ihtiyaç duyulan iş stratejisidir. 2020 yılında 1 trilyon



sensör olacak. Artık makineler öğreniyor. Daha fazla insan daha çok ağıt kullanıyor ve makina öğrenimi artıyor. Asıl amaç insanları anlamak. Artık bir paradigma değişimi gerekiyor. Diğer yandan veri aslında tüketicinin verisi. Tüketicinin benimi verimi kullanırsanız, ya iyi hizmet üretirsin ya da bunun bedelini ödersin diyor. Bunun da farkında olmak lazım.

Prof. Marc Oliver Opresnik:

Müşteri konuşmak istiyor

Şirketlerin Facebook veya Twitter hesabı olması yeterli değil. Artık müşteri, şirketlerle konuşmak istiyor. Herkes için yenilikçilik gerekli. Örneğin, otomotiv fabrikasında mühendisler fren sistemi için 850 sayfalık kullanma kılavuzu hazırlamış. Bunun müşteriye ne faydası olacak diye sordunuzda, "biz yaparız, satış ve pazarlama ekibi satış gerçekleştirir" diyorlar.



Burada hata var. Halbuki pazarlama yaklaşımında şirket, satabileceği ürünü yapmaya çalışır. Başarı için ürününüz müşteri için önemli olmalı, müşteri tarafından algılanmalı, kısa vadede kopya edilememeli. Satın alma kararında arkadaşların etkisinin reklamlardan fazla olduğu hatırlanmalı. Diğer yandan şehirlerin de sosyal medyaya ihtiyacı var. Çok az şehrin ayrı bir Youtube kanalı mevcut.

Prof. Dominique Hansens:

Bilgiye erişim ucuzladı

İnsanlar eskisi gibi kaliteli ürün makul fiyata almak istiyor. Peki değişen nedir? İnsanların bilgiye erişim maliyeti düştü. Bir ürünün kalitesi hakkında bilgiye çok daha hızlı ve ucuz şekilde ulaşabiliyorlar. Bu arada müşteri memnuniyeti endeksi şirketlerin yanı sıra yatırımcılar için de önemli. Bir araştırmada ciddi bir yatırım portföyü



15 yıl takip edildi. İlk 500'de yüzde 33 oranında kazanç elde edildi. Ancak bu portföy müşteri memnuniyetine göre yapıldığı yüzde 518 getiri sağlanacaktı. Diğer yandan marka tutarlılığı ve bulunabilirlik çok önemli. Bir su markası, testteki filtre sorunu sebebiyle ürünlerini piyasadan çekti. Bu durum sadece dört ay sürdü. Ancak üç yılda, pazar paylarının ancak yarısını geri alabildiler.

Dr. Şeref Oğuz

Yerel kabiliyetler anahtar

Büyük ulusların tarih sahnesinde kalmasında üç temel dinamik var. Birincisi tarihi kültürel miras. İkincisi doğal kaynaklar. Üçüncüsü yerel kabiliyetler. Yerel kabiliyetler yeterince akıllı, donanımlı olduğunda o kentlerin marka değeri yükseliyor. Dünyada bin yıldan fazla 100 kadim kent var. İstanbul ilk 10'da daima var olmuştur. Ama bunu topluma nasıl



verdiğiniz, nasıl markalaştırdığınız noktasına baktığınızda, yerel kabiliyetlerimiz, rakip marka kentlere göre eksik kalıyor. İstanbul markası için bu üçünü bir araya getirmeliyiz. Google'da New York'un 19 milyar fotoğrafı çıkıyor. İstanbul'un ise sadece 19 milyon. Bunların da yüzde 80'ini yabancılar çekmiş. Kendimizi çekme gayretimiz iyi ama kentimizi çekme konusunda eksik.

'Pazarlama bakanlığı kurun' önerisi



Dünyaca ünlü pazarlama gurusu Prof. Dr. Philip Kotler, İTO'nun organizasyonunda ekonomi gazetecileriyle de bir araya geldi. Kotler, pazarlama bakanlığı kurulması tavsiyesinde bulundu.

SEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) düzenlediği Dünya Pazarlama Zirvesi için İstanbul'a gelen dünyaca ünlü pazarlama gurusu Prof. Dr. Philip Kotler, İTO Başkanı Şekib Avdagic ile birlikte basın mensuplarıyla sohbet toplantısı gerçekleştirdi.

DÜNYA TÜRKİYE'Yİ MERAK EDİYOR

Türkiye'de başarılı olmak için çok büyük bir hırs gördüğünü belirten Prof. Philip Kotler, "Türkiye hem Avrupa'da hem Asya'da başarılı olabilir. 8 bin 500 yıllık bir tarihiniz var. Kültürünüz bizim için çok büyük bir ilgi oluşturuyor. Dünya Türkiye'yi merak ediyor. İstanbul özel ve güçlü bir marka. Türkiye'de bir marka. Diğer şehirleri de ön plana çıkaralım. Her şehir kendi markasını geliştirmeli. Turizm konusunda yeterince çalışmıyorsunuz. Bu konuda yapabileceğiniz çok şey var. Mesela ABD'de de özellikle pazar gazeteleri çok etkin. ABD'li gazetecileri, Türkiye'ye davet edebilirsiniz. Beşinci kez İstanbul'a geliyorum ve her zaman gelmek isterim. Eğer iyi anlatılırsa ABD'de de herkes Türkiye'ye gelmek ister. Türkiye'nin kısa ve öz bir mesajı olmalı" dedi.

ÖĞRENCİLERE PROJELER VERİN

Marka oluşturmak için beceri kazanmak gerektiğinin altını çizen Kotler, "Marka, dünyanın istediği şeyleri temsil etmeli. Fiyatlandırma sanatı da çok önemli. Fiyatı pazar payını artırmak için mi yoksa kârlılığı artırmak için mi artırıyorsunuz? Bu konu üzerinde de düşülmeli" şeklinde konuştu. Öğrencilerin de aktif katılımının sağlanması gerektiğini belirten Prof. Philip Kotler, "Okul şirketleri olmalı, öğrencilere projeler verilmeli. Sektörler konularına öğrencileri de dahil etmeli.

Öğrencilerinizin global olmasını sağlamalısınız. Türkiye'nin genç bir nüfusu var. ABD'de de gençlerin yüzde 25'i bir şirkete girmeyi değil, girişimci olmayı istiyor" diye konuştu.

Kotler, "Öncelikle üç şey olması gerekiyor. Birincisi güven vermek, ikincisi yenilikçi olmak, üçüncüsü de dünyayı daha iyi hale getirme arzunuzun olması lazım" dedi.



Pazarlama üzerinde aynı bir kamu birimi kurulabileceğini ifade eden Philip Kotler, şunları söyledi: "İrlanda'da da pazarlama bakanlığı kurdular. Türkiye'de neden olmasın? Bence her ülkenin bir pazarlama bakanlığı olmalı." Marka aktivizmi üzerinde de durulması gerektiğini vurgulayan Kotler, "Şirketler kendi değerlerini öne çıkarmalı. Sadece kâr değil, değerler ve gezegen için çalışma da olmalı. Şirketler insanlara dünyada neye önem verdiklerini de anlatmalı. Bizleri utandırmaya gereken şirketler de var. Onlar bu gezegene zarar veriyorlar" dedi.

YAPAY ZEKA VE GELECEK

Önümüzdeki dönemde üretim modellerinin daha çok dijital olacağına da dikkat çeken Philip Kotler, "Algoritmaları sorgulamalıyız. Şu anda karar verme süreçlerini büyük oranda algoritmalara devretmiş durumdayız. Evet, gelecek yapay zekada yatıyor. Yapay zekanın etkisine girerek değil, onunla beraber çalışmalıyız. Z kuşağı kendi akıllarıyla daha doğru kararlar vermeye çalışacak. Yapay zekayla beraber çalışacak" şeklinde konuştu. İstanbul'un finans merkezi yapılması hedefi hakkındaki düşüncelerini de açıklayan Philip

Sahne ışıkları İstanbul'un üstünde

İTO Başkanı Şekib Avdagic, "Bana göre Dünya Pazarlama Zirvesi'nin en önemli getirisi pazarlamanın sahne ışıklarının, yeniden İstanbul'un üzerine yönelmesi oldu" dedi.

Türk girişimcisinin, Türk gençlerinin küresel nitelikte markalar tasarlaması için bir rüzgara ihtiyacı olduğunu söyleyen Avdagic, "Bu rüzgar da Kotler ile estirdiğimizi düşünüyorum. Eminim ki Kotler'i gören, marka konusunda onu dinleyenler arasında geleceğin markalarını tasarlayacak birçok genç çıkacaktır" diye konuştu.

Avdagic, konuşmasına şöyle devam etti: "Türkiye pazarlamada kritik bir eşikte. O da şu: Ya çağın beklentilerine uygun bir şekilde üretim anlayışımızın odağına markalaşmayı sokacağız ve buradan yürüyeceğiz ya da pazarlama tuzagının içinde dönüp duracağız. Fakat artık roket hızına kavuşmalıyız."

Avdagic, "Pazarlamanın hammaddesi markaysa İstanbul ve Türkiye'de, dünyanın en değerli markalarını oluşturacak zengin hammadde kaynakları var" şeklinde konuştu.

Yeni torba yasa işverene ve çalışana ne getiriyor?

TBMM'ye sunulan 71 maddelik yeni Torba Kanun'la işverene yüzde 5 prim indirimi öngörülürken, işsizlik ödeneğinin de şartları kolaylaştırılıyor.



İsa KARAKAŞ

KAMUOYUNDA 'Torba Kanun' olarak bilinen 'Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi', 30 Kasım 2018 tarihinde TBMM'ye intikal ettirildi. 71 maddeden oluşan Torba Kanun'a, TBMM'de görüşülmesi esnasında daha birçok farklı konu ve alanlarla ilgili düzenlemelerin ilave edileceği konuşuldu. Bu yazımızda söz konusu kanunda çalışanlar ve işverenleri ilgilendiren iş ve sosyal güvenlik konularını değerlendirdik.

ODA VE BORSALARIN 5 PUANLIK İNDİRİMİ KALKIYOR

Torba Kanun'un 42. maddesiyle Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 81. maddesinin 1. fıkrasının (i) bendinin 8. cümlesi yürürlükten kaldırılarak 4/1-a kapsamındaki sigortalılara ilişkin matrah, oran ve esaslar üzerinden; banka sandıkları, sigorta ve reasürans şirketleri ile ticaret ve sanayi odaları ile borsalar veya bunların teşkil ettikleri birlikler olmak üzere faaliyet gösteren sandıkların statülerine tabi personel için verilen teşvik uygulamasının kaldırılması öngörülmüştür. Oda ve borsalar için kaldırılması öngörülen bu teşvik, 5 puanlık işveren prim hissesinden prim indirimi ifade ediyor. Bu teşvikin önemi ve diğer SGK teşvik indirimlerinden ayrıran en önemli özelliği ise süreklilik arz etmesi. Yüzde 5 puanlık prim indirimi, işverenler için maliyet azaltıcı önemli bir unsur.

İŞSİZLİK ÖDENEĞİ ŞARTLARI KOLAYLAŞIYOR

İşsizlik ödeneği için Mart 2002'den 31 Ekim 2018 tarihine kadar 10 milyon 413 bin 589 kişi başvurdu ve 6 milyon 469 bin 911 kişi ödenek almaya hak kazandı. Bu



kapsamda hak eden kişilere toplam 22 milyar 272 milyon 388 bin 779 TL ödeme yapıldı. Önceki dönemden ödemesi devam edenlerle birlikte 476 bin 97 kişi için ödeme miktarı 440 milyondan 913 bin 950 TL'dir.

İşsizlik ödeneğinden yararlanmayı zorlaştıran en önemli engel, 'kendisi istek ve kusuru dışında işini kaybedenler; hizmet akdinin feshinden önceki son 120 gün içinde prim ödeyerek sürekli çalışmış olma' şartı.

Çalışanlar tüm şartları yerine getirmesine karşın son 120 gün için 1-2 gün bile boşluk olduğundan işsizlik sigortasından faydalanamıyor. Bu durumda yüzbinlerce işsiz bulunuyor. Torba Kanun'la yapılan değişiklikte bu koşullarda kolaylık sağlanıyor. Son 120 günlük 'prim ödeyerek sürekli çalışma' şartı, 'hizmet akdine tabi' olma şeklinde yumuşatılarak, 120 gün boyunca hizmet akdine tabi olmasına karşın devamsızlık hallerinden kaynaklı ödememe durumu ortadan kaldırılıyor.

Karşılıksız sağlık yardımının kapsamı artırılıyor

Torba Kanun ile er ve erbaşların genel sağlık sigortalısı sayılmayan eş ve çocukları ile anne ve babalarının bakmakla yükümlü olduğu kişi kapsamında değerlendirilmesi sağlanıyor. Bu bakımdan er ve erbaşların askerlik hizmetleri devam ettiği süreçte eş, çocukları, anne ve babaların gelir testine de gerek kalmadan her türlü muayene, hastane, ilaç ve sağlık yardımlarından faydalanabilecek.



Küresel iş gücünde 164 milyon göçmen

ULUSLARARASI Çalışma Örgütü (ILO), geçen yıl dünyadaki yaklaşık 277 milyon uluslararası göçmenin, 164 milyonunu göçmen işçilerin oluşturduğunu bildirdi. ILO'nun Göçmen İşçiler Küresel Tahminleri başlığını taşıyan ve 2013-2017 dönemini kapsayan raporuna göre, geçen yıl dünyadaki uluslararası göçmen sayısı yaklaşık 277 milyona ulaştı. Küresel göçmen işçiler, 234 milyon olarak belirlenen çalışma çağındaki göçmen nüfusun (15 yaş ve üzeri) yüzde 70'ini oluşturuyor.

Rapora göre, 2013'te 150 milyon olarak hesaplanan göçmen işçi sayısı, geçen yılın sonunda yüzde 9 artarak 164 milyon kişiye yükseldi. Erkekler bu kesimde 96 milyonla çoğunluğu oluştururken göçmen kadın işçi sayısı 68 milyon olarak hesaplandı.

KADIN SAYISI ARTIYOR

Göçmen işçilerin yüzde 67,9'u (yaklaşık 111,2 milyon kişi) yüksek gelir grubunda giren ülkelerde, yüzde 30,5'i (30,5 milyon kişi) orta gelir grubu ülkelerinde, yüzde 10,1'i (10,1 milyon kişi) düşük orta gelir grubu ülkelerinde ve yüzde 3,42'si de (3,42 milyon) düşük gelir grubu ülkelerinde yaşıyor.

Göçmen işçiler yüksek gelir grubundaki ülkelere toplam iş gücünün yüzde 18,5'ini oluştururken, bu oran düşük gelir grubu ülkelerde yüzde 1,4'e kadar düşüyor. ILO Çalışma Koşulları ve Eşitlik (WORKQUALITY) Bölümü Direktörü Manuela Tomei, son 20 yılda bağımsız olarak istihdam arayışında olan kadın sayısının arttığını söyledi.

Emekli aylıklarında taban fiyat

Emekli aylıklarının belirli bir rakamın altında kalmamasına yönelik taban da Torba Kanun'da yer alıyor. Buna göre aylık / malullük / ölüm aylığı alan emeklilere ve hak

sahiplerine ödenen aylıklar için 1.000 TL'lik alt sınır belirlenmesi öngörülmüştür. Ötüm sigortasından yapılan ödemeler toplamı ise bu tutarı hak sahiplerinin hisseleri oranı esas alınarak

tespit olunacak tutardan az olamayacak. Hesaplanan emeklilik aylıkları, belirlenen tutardan düşülse aradaki fark Hazine tarafından ödenecek.

Züccaciye dış ticaret fazlası vermeyi başardı



ZÜCCACİYE ve Ev Eşyaları Sektörü Üretici ve Markalar Fuarı (2. Home & Concept Fuarı), İstanbul Fuar Merkezi'nde yapıldı. 29 Kasım-2 Aralık 2018 tarihleri arasında ziyaretçileriyle buluşan fuarın açılışına İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay katıldı. Kuralay yaptığı konuşmada, züccaciye sektörünün son 10 yıllık ihracat ve ithalat rakamlarının gurur verici olduğunu söyledi. Kuralay,

"Sektörün ihracatı son 10 yılda yüzde 82 oranında artarken, ithalatı da artış ise sadece yüzde 13 olarak kaldı. 2017 yılında sektör 2,9 milyar dolar ile dış ticaret fazlası vermeyi başardı. Bu, bizim tüm sektörlerde görmeyi arzu ettiğimiz bir fotoğraf" şeklinde konuştu.

Züccaciye ve ev eşyalarında Türk özel sektörünün önemli bir eşiği geride bıraktığını bu fuarlar ortaya koyduğunu

vurgulayan Kuralay, şöyle konuştu: "Sektör ihtiyaç duyduğumuz en önemli şeyi gerçekleştirme yolunda önemli bir adım attı. O da markalaşma, tasarım ve nitelikli üretim."

Home & Concept Fuarı'nın markalaşmayı, pazarlamayı teşvik eden yönüne de dikkat çeken Kuralay, fuarın züccaciye sektöründe bir referans olarak gördüğünü dile getirdi.

SIAL CANADA 2019

Toronto - Kanada
30 Nisan-2 Mayıs 2019

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



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR.

SIAL CANADA

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Türkiye, 15 firma ve 21 temsilcisi ile 5-7 Aralık 2018 tarihlerinde 18'inci kez kapılarını açan Asya Televizyon Forum ve Marketi'ne (ATF-Asia TV Forum & Market) katıldı. 60 ülkeden, 700'den fazla firma ve 5 bin 500 sektör temsilcisinin yer aldığı fuarda Türk dizileri fuarı fethetti.



Hedef ülkelerle direkt temas

ATF Singapore Fuarı ile sektör, hedef pazarları olan ülkelerin katılımcılarıyla doğrudan temas sağladı. Hedef pazarlar arasında bulunan Çin, Güney Kore, Hindistan, Endonezya, Filipinler, Malezya, Sri Lanka ve Tayland gibi ülkelerin temsilcileri ile ikili görüşmeler düzenlendi.



Türk dizilerinin başarısı panel konusu oldu

Fuarda, 150'den fazla ülkeye ihracat yapan Türk dizi sektörünün başarısını ele alan "The Success of Turkish Content: Reaching out to Global Markets" konulu bir panel düzenlendi.

Türk dizileri Asya'yı fethetti

TÜRK dizileri, ATF Singapore 2018 Dizi Film İçerik TV ve Yapım Fuarı'nda dünya profesyonelleri ve Asyalı izleyicilerle buluştu. İstanbul Ticaret Odası (İTO), Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürlüğü ve Ticaret Bakanlığı desteğiyle fuara üçüncü kez iştirak etti. 15 firmamızın katıldığı fuar için oluşturulan heyette İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay başkanlık etti. Heyette, Sinema Genel Müdürü Erkin Yılmaz ve sektör mensupları da yer aldı.

DÜNYAYA TAŞIYORUZ

Kuralay, fuarın ilk günü Türkiye standında yaptığı konuşmada, İTO'nun Kültür ve Turizm Bakanlığı ile birlikte yürüttüğü Türkiye'yi dünyanın en cazip film platosu haline getirmesi hedeflenen Filming in Turkey

Projesi hakkında bilgi verdi.

İTO'nun sektörü dünyanın dört bir yanındaki fuarlara taşıyarak önünü açmaya çalıştığını da belirten Kuralay, "Oda olarak dizi ve filmlerde oyuncularımızın kullandığı eşyalara, yaşadıkları mekanlara olan talebi ticari bir değere dönüştürmek ve İstanbul'da bir dizi ve film fuarı düzenlemek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

Kuralay, fuarda; Singapur İletişim ve Bilgi Kültür, Kamu ve Gençlik Bakan Yardımcısı Sim Ann, Türkiye'nin Singapur Büyükelçisi Murat Lütem ve Ticaret Müşaviri Müge Dağılı Durukan ile de görüşmelerde bulundu.

Bakan Yardımcısı Sim Ann, İTO standını da ziyaret etti. Ann, "Fuarda her geçen yıl Türkiye temsili artıyor. Bundan memnuniyet duyuyoruz" şeklinde konuştu.

'Ekmek Arası Pelikül' sinema sektörü grubu, İstanbul Ticaret Odası'nda istişare toplantısı düzenledi. Sinema sektöründe yapımcı yetiştirme konusunda sıkıntı olduğunu belirten yönetmen Mesut Uçakan, bu alanda da çalışma yapılması gerektiğini söyledi.



Sinemaya yapımcı da YETİŞTİRMELİYİZ

Kültür ekonomisi İTO'da

Sinema sektöründen Oda'ya ilgilerini artırmaları beklediklerini belirten İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, "Kültür ekonomisinin bütün unsurları İstanbul Ticaret Odası'nda var. Dünyanın önde gelen dizi, film, içerik, TV ve yapımcı sektörü fuarlarından biri olan MIPCOM başta olmak üzere bu alanda beş fuara katılıyoruz. MIPCOM'da dizilerle ilgili Türkiye rüzgarı estiriyoruz. Dizilerin ülke tanıtımına ne kadar önemli olduğuna, dünyanın farklı ülkelerine gittiğimizde bizzat şahit oluyoruz. Kültürel alanda etkin olmak, her zaman ön planda tutulması gereken bir mesele" dedi.



SEREF KILIÇLI

YÖNETMEN Mesut Uçakan'ın öncülüğünü yaptığı 'Ekmek Arası Pelikül' sinema sektörü grubu, İstanbul Ticaret Odası'nda istişare toplantısı düzenledi. İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay'ın iştirak ettiği toplantıda, sinema sektörünün güncel konuları ele alındı. İTO'ya ev sahipliği için teşekkür ettiklerini belirten Mesut Uçakan, sinema sektöründe yapımcı yetiştirme

konusunda sıkıntı olduğunu dikkat çekerek, bu alanda da çalışma yapılması gerektiğini söyledi.

DİZİLERLE SİNEMA FİNANSMANI

Toplantıda bağımsız sinema filmlerinin finanse edilmesi konusundaki görüşler de aktarıldı. Doğrudan sinema filmlerinin çekilmesinin finansal zorluğu vurgu yapılarak, dizi yapımcılığından elde edilecek gelirlerle sinemanın daha fazla desteklenebileceği ifade edildi. Yönetmenlikle,

yapımcılığın neden ayrı olması gerektiği konusundaki görüşler de toplantıda gündeme getirildi. Mesut Uçakan, yönetmenin aynı zamanda yapımcı olduğu durumda set çalışanları ile problem yaşayabildiğini, oysa setle ilgili sorunların yönetmene yansıtılmasının önemli olduğunu dile getirdi.

FİLM FESTİVALİ PROFESYONELLERİ

Film festivali organizasyonları da toplantıda gündeme geldi.

Malatya Film Festivali Direktörü Suat Köçer, bu alandaki tecrübelerini aktardı. Film festivali alanında da profesyoneller yetiştirilmesi gerektiğini belirten Köçer, özellikle festival danışmanlarına ihtiyaç duyulduğunu söyledi. Köçer, festivale göre film yapma anlayışının yanlış olduğunu da vurgulayarak, sinemacıların özgünlüğünü her zaman koruması gerektiğini ifade etti.



Sorun ABD'nin büyüme oranı mı?

Piyasalar "ABD'de resesyona geliyor" başlığını çok seviyor. ABD'de ekonominin ötümüzdeki yıllarda hızla ivme kaybedeceği, Fed'in de bu sebeple faiz indirmek zorunda kalacağı beklentisi her geçen gün daha fazla taraftar buluyor. Özellikle gelişmekte olan ülke tahvil ve hisse senetleri portföyünde bulunduran fonların 2010-2014 yıllarında yaşananları hatırlayarak, "ABD resesyona girecek, Fed faiz artırmak zorunda kalacak" söylemine kendilerini kapırdıklarını görüyoruz.

Fed faizi yüzde 3'e çıkaracak. Yerkürenin en büyük fonlarından olan PIMCO'nun yakın zamanda açıkladığı bir rapor var. Bu raporda Fed Başkanı Powell'in kasım sonunda yaptığı ve piyasaların "Fed faiz artırımları konusunda fikir değiştiremiyor" şeklinde yorumladıkları açıklamalar mercek altına alındı. PIMCO analistleri, piyasanın Powell'in açıklamalarının sadece bir kısmına (olması gereken faiz oranlarına yakınız) odaklandığını, ancak Fed'in olması gereken faiz oranı olarak hâlâ yüzde 3 bandını işaret ettiğini belirtiyor.

PIMCO'ya göre Fed, aralık ayındaki faiz artışının ardından 2019'da da iki kez daha faiz artırımını yaparak Fed faizini yüzde 3'e getirecek ve 2015 Aralık ayında yüzde 0-0.25 bandından başlattığı faiz artırım sürecini sonlandıracak.

2019 yılında ABD ekonomisi yüzde 2.5 (Fed tahmini) büyürken, enflasyon yüzde 2.5'te dolaşırken, Fed faizini yüzde 3'e çıkarmış ve tabii faiz seviyesine ulaşmış olacak.

Avrupa faizleri kısırdatmayacak

Peki, bu noktada gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde durum ne olacak?

ABD dolarından sonra en büyük ikinci rezerv paranın patronu olan Avrupa'da 2019 yılında beklenen büyüme yüzde 1.4 -1.5 seviyesinde olacak. Buna karşılık Avrupa Merkez Bankası'nın yüzde 0 seviyesinde tuttuğu faizleri yerinden kıpırdatabilmesi beklenmiyor.

İngiltere, Brexit kararı ile geçirecek 2019'u. Faiz artırması lazım ama Brexit kararının yaratacağı riskten dolayı bu kararı alamıyor olacak. Büyüme beklentisi ise yüzde 1 seviyesinde.

2019 yılında Çin'in büyümesinin yüzde 6.3 ile son 20 yılın en düşük büyüme oranına inmesi bekleniyor. Ticaret savaşlarının etkilerini iyiden iyiye hissedecek olan Çin'in 2019'da faiz artırması lazım. Ancak olası faiz artışı yoğun borç sarmalındaki Çin şirketlerini zor durumda bırakacağı için Yuan'ın değer kaybına izin veriyorlar. Ancak Yuan bir miktar daha değer kaybederse Çin için başka sıkıntılar devreye girecek.

Rusya'da 2019'da büyüme beklentisi yüzde 1.3, Türkiye'de yüzde 0-1 arası. Brezilya ekonomisinde büyüme beklentisi yine yüzde 1'er seviyesinde.

2019'da gelişmekte olan ülkelerin olası ABD ekonomisinde zayıflama ve Fed faiz artırımlarının durması (hatta geri alınması) beklentilerine bel bağlaması bana göre oldukça naif bir beklenti.

Konu, Fed'in faizi ya da ABD'nin resesyona değil. Konu, ABD'nin beğenilmeyen yüzde 2-3 büyüme oranına, üç yıldır bir şekilde artırılabildiği faizlerine karşı dünyanın geri kalanının hiçbir karşılık verememiş olmasında.



Siber güvenlik uzmanları yetiştirecek

Ticari ve kamusal alanda siber güvenlik, önemli bir bilim dalı olarak tüm dünyada ön plana çıkmaya başladı. Gelişmiş pek çok ülke özel siber güvenlik birimleri kurdu. Türkiye'de de kamu, siber güvenlik uzmanları istihdam etmek için çalışmalar yürütüyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin yeni açılan Siber Güvenlik Yüksek Lisans Programı ile Türkiye'de siber güvenlik alanında uzmanların yetiştirilmesi öngörülmüyor. Yüksek Lisans Programı ile öğrencilere 'Ağ ve Bilgi Güvenliği', 'Kriptoloji', 'Nesnelerin İnterneti', 'Büyük Veri Analizi', 'Zararlı Yazılım Analizi', 'Sızma Testleri', 'Web Uygulamaları Güvenliği', 'Güvenli Yazılım Geliştirme', 'Adli Bilgi', 'Siber Güvenlik Hukuku' ve 'Bilgi Sistemleri Güvenliği Yönetimi' gibi temel alanlarda yetkinlik kazandırılması hedefleniyor.



İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, temel bilimler ve mühendislik alanlarında lisansüstü kariyer yapmak isteyenler için benzersiz programlar yürütüyor. Enstitü, lisansüstü eğitimde mücevherat, gayrimenkul, restorasyon ve siber güvenlik programlarıyla farkını ortaya koyuyor.



FEN BİLİMLERİNDE benzersiz programlar



SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, 17 yüksek lisans ve dokuz doktora programıyla temel bilimler ve mühendislik alanlarında lisansüstü kariyer yapmak isteyenleri, güçlü akademik kadrosuyla profesyonel ya da akademik hayata hazırlıyor.

DİKKAT ÇEKEN PROGRAMLAR

Enstitünün programları arasında, dünyada bir eşi daha olmayan Mücevherat Mühendisliği Yüksek Lisans Programı ile Mücevherat Mühendisliği Doktora Programı dikkat çekiyor. Bir başka dikkat çeken program ise gayrimenkul sektörünün ihtiyaçları göz önünde bulundurularak hazırlanan Gayrimenkul Geliştirme, Kentsel Dönüşüm ve Planlama Yüksek Lisans Programı. Siber Güvenlik Yüksek Lisans Programı ile Restorasyon ve Koruma Yüksek Lisans Programları da enstitünün farkını ortaya koyan programlar arasında.

HEM TEZLİ HEM TEZSİZ

Enstitüde yüksek lisans eğitimi tezlili ve tezsiz yüksek lisans olmak üzere iki şekilde yapılıyor. Tezsiz yüksek lisans eğitimi ders ağırlıklı. Öğrencilerin lisansüstü yönetmeliğinde öngörülen sayıdaki derse ve bitirme projesini başarması bekleniyor. Tezli yüksek lisans eğitimi ise hem ders hem de tez ağırlıklı. Tez çalışması olarak belirli bir konuda yapılan araştırmanın, jüri önünde savunulması gerekiyor.

Yüksek lisans programları

Fen Bilimleri Enstitüsü bünyesindeki tüm yüksek lisans programlarında tezlili veya tezsiz seçenekler bulunuyor. Programlar şöyle: Bilgisayar Mühendisliği (Türkçe/İngilizce), Endüstri Mühendisliği, İşletme Mühendisliği (İngilizce), Mekatronik Mühendisliği (Türkçe/İngilizce), Matematik, İstatistik, Mücevherat Mühendisliği, İlaç Sağlığı ve Güvenliği, Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği, Siber Güvenlik, İç Mimarlık, Gayrimenkul Geliştirme, Kentsel Dönüşüm ve Planlama, Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi, Moda ve Tekstil Tasarımı, Koruma ve Restorasyon.

BİLİME ÖZEL KATKI

Doktora eğitimi, lisansüstü yönetmeliğinde öngörülen sayıdaki derse başlandıktan sonra alanında derinleşmeye araştırma yapmayı gerektiren tez çalışmasından oluşuyor. Bu çalışmanın sonunda bilime özel bir katkı yapılması bekleniyor. Araştırma konuları genelde gerçek hayata dayanıyor ve hem İstanbul bölgesinde bulunan yüksek teknoloji endüstrilerden enstitüye ulaşıyor hem de global dünyada yaşanan sorunlardan seçiliyor.

Yenilikler ve icatlar ihtiyaçtan doğuyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Necip Şimşek, insanların sorunlarını çözmeye uğraştıkça, bilim dünyasının da yeni yöntemler ve konular kazandığına dikkat çekti. Prof. Dr. Şimşek, bilimsel konuların artmasıyla o bilimin sınırları sürekli olarak genişlediğini, öğretiminin imkansızlaştığını söyledi. Bu nedenle türev bilimlerin doğduğunu belirten Prof. Dr. Şimşek, şöyle konuştu: "Türev bilimler ne kadar çeşitlenirse çeşitlensin, bir alanda bilimsel gerekliliklerin sınırlı süreye sahip lisans eğitimiyle ayrıntılı olarak öğretilmesi imkansız. O zaman bilimsel ayrıntıların



kazanılabileceği bir eğitime ihtiyaç doğar ki, bu da yüksek lisans ve doktora eğitimlerinin oluşturduğu lisansüstü eğitimi. Lisansüstü eğitim, alanında daha fazla bilgi kazanmanın yanında problemlere farklı çözüm yöntemleri getirmeyi veya hiç el atılmaması problemleri için yeni çözüm yolları aramayı gerektirir. Yenilikler ve icatlar sorunlara çözüm aramaktan yani ihtiyaçtan doğuyor. İhtiyaç duyanlar ise gerçek üreticilerdir. Bu arayışın sonucunda doğan bilim, herkesin gördüğünü görmek ama hiç kimse düşünmediğini düşünülmesi olarak tanımlanabilir."

Restorasyon uzmanları geliyor

Büyük ölçekli ve özellikle koruma amaçlı restorasyon projelerinde uzman olarak çalışabilecek restorasyon uzmanı yüksek mimarlar duyulan ihtiyaç nedeniyle İstanbul Ticaret Üniversitesi, Koruma ve Restorasyon Yüksek Lisans Programı'nı Fen Bilimleri Enstitüsü bünyesinde açtı. Program öncelikle öğrencileri mimarlığın koruma ve restorasyon alanında uzmanlaşmaları için teşvik ederek, mesleki açıdan daha gelişmiş bir bakış açısı edinmelerini amaçlıyor. Uygulamalı ve teknik olarak bir koruma projesi hazırlama yöntemlerinin öğrenildiği programda, yapı çevre mevcut nitelikli tarihi bir yapının doğru değerlendirilme becerisini de kazandırıyor. Koruma ve Restorasyon Yüksek Lisans Programı, öğrencileri yenilikçi, yaratıcı, bağımsız, duyarlı düşünebilen, dinamik, girişimci, çağdaş ve üretken kişilikler geliştirmeleri yönünde özendirerek, onlara planlama, tasarlama, geliştirme, uygulama ve değerlendirme yeteneği kazandırmayı hedefliyor.



Tekstilde 'marka' yolu

Ülkemiz ekonomisinde önünde gelen sektörlerden biri olan tekstilde tasarım, moda ve marka konularında lisansüstü düzeyde bilgiye sahip, üretim ve ihracat deneyimli elemanlara yoğun ihtiyaç var. İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü bünyesindeki Moda ve Tekstil Tasarımı Yüksek Lisans Programı öğrencilerinin ihtiyaç duyulan alanlara yönlendirilmesinde büyük yarar sağlıyor. Bölümde, temel konularda teorik ve sanayi deneyimli akademik kadronun yanında yeterli el yapılı, ileri düzeyde deneyimli elemanlar yetiştirilmesi hedefleniyor.

Doktora programları

Enstitüdeki doktora programları da şöyle: Endüstri Mühendisliği, Mekatronik Mühendisliği

(Türkçe/İngilizce), Mücevherat Mühendisliği, Matematik, İş Sağlığı ve Güvenliği,

İstatistik, Bilgisayar Mühendisliği, Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği (İngilizce).

MOBILE WORLD CONGRESS

Barcelona - İspanya
25-28 Şubat 2019

- Ağ Teknolojileri
- Akıllı Bağlantı
- Dijital Güven, Sağlık
- Donanım Teknolojileri
- Mobil Yazılımlar ve Uygulamalar
- Nesnelerin İnterneti - IoT
- Yapay Zeka - AI

TÜRK MOBİL İLETİŞİM SEKTÖRÜNÜ DÜNYA İLE BULUŞTURAN PLATFORM

Mobile World Congress Barcelona

- Mobil endüstri ve teknolojiler alanında dünyanın en büyük ve prestijli fuarı
- 8 hall' den oluşan 100.000 m² net fuar alanı
- Sektörün dev global firmalarının içinde yer aldığı 2.400 fuar katılımcısı
- Dünyanın her yerinden 107.000'i aşkın ziyaretçi ile mobil dünyanın her alanında faaliyet gösteren profesyonellerle görüşme
- Yeni teknolojiler ve yenilikçi ürünleri yerinde inceleme imkanı

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Stand büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Videowall'da tanıtım filminin gösterimi
- ConnectTurkey platformunda sunum imkanı
- Fuar süresince iletişim araçları ve ikram hizmetleri

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı : 6 m²
- Katılım bedeli : 8.400 TL/m²
- 1. Ödeme : 2.000 TL/m²
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Banka Bilgisi

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü - Göçke Coşkun - Dr. Murat Özturan
Tel : 0212 455 61 19 - 455 65 09 - 455 65 62
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - gockce.coskun@ito.org.tr
murat.ozturan@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Dönüşümün aktörü bireyler yetiştiriyoruz

İTO Meclis Başkanı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Öztürk Oran, üniversitenin hedefinin değişimin takipçisi değil, dönüşümün aktörü olan bireyler yetiştirmek olduğunu vurguladı.

Dünya ticaretinin ağırlık merkeziyle birlikte şirketlerin ağırlık merkezlerinin de yer değiştirdiğine dikkati çeken Oran, "Teknoloji hayatımızı şekillendirdiği gibi ticareti de köklü biçimde etkiliyor. Doktor robotlar, uzay turizmi, sürücüsüz araçlar, drone kargoculuğu ve bunlar gibi yüzlerce çığır açıcı yenilik sadece bir adım ötemizde. Artık girişimciler ve firmalar için temel amaç, ne kâr maksimize etmek, ne maaşları ödeyebilmek, ne de finansal sirkülasyonu sağlayabilmektir. Bugünün dünyasında firmalar için nihai amaç, '30 yıl sonra nerede olabileceğini' kestirebilmek ve bunu nasıl yapacağını planlayabilmektir" şeklinde konuştu.

Üniversitemizden Kotler'a fahri doktora

Yönetim ve pazarlama gurusu Prof. Dr. Philip Kotler'a, İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından fahri doktora unvanı verildi.

DÜNYACA ünlü yönetim ve pazarlama gurusu Prof. Dr. Philip Kotler'a, İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından fahri doktora unvanı verildi. Kotler'a fahri doktora belgesini, Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren takdim etti. Rektör Ekren, Prof. Kotler'ın yüksek öğretim ve iş dünyasında uluslararası düzeyde tüm zamanların en önemli gurularından biri olduğunu kaydetti.

GLOBAL TÜRK MARKALARI

Töredeki konuşmasında, her sektör için pazarlamanın önemli olduğunu belirten Prof. Philip Kotler, "Global Türk markalarının oluşturulmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Türkiye'den birkaç global şirketin çıkmasını istiyoruz" dedi. Kotler, sevilen markaların, pazarlamaya çok fazla para harcamadığına da dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Çünkü pazarlama işi onları sevenler tarafından yapılıyor. İnsanlar arkadaşlarına sosyal medyada ürünleri tavsiye ediyor. Dolayısıyla kulaktan kulağa yapılan reklam, diğer reklamlardan daha etkili."

BİLİNCİ YENİLEDİ

İTO Başkanı Şekib Avdagic de törendeki konuşmasında, Kotler'ın



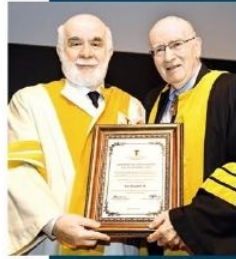
pazarlama dünyasına katkılarının yeni bir çığır açtığını ve ticaret ile pazarlamaya yön verdiğini söyledi. Dünya Pazarlama Zirvesi'nde çok önemli konuların kapsamlı bir şekilde ele alındığını anımsatan Avdagic, Türk girişimcilerin ve gençlerinin Kotler'ın çizdiği vizyonla pazarlama bilincini ve ufkunu yenilediklerini belirtti. Avdagic, Kotler'ı İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin aynı zamanda fahri öğretim üyesi olarak da kabul ettiklerini dile getirdi.

İŞBİRLİĞİ ANLAŞMASI

Üniversitedeki programda, "Pazarlamanın Geleceği, Stratejik Bir Vizyon" başlıklı panel de gerçekleştirildi. Panelin ardından İstanbul Ticaret Üniversitesi ile Prof. Philip Kotler'ın pazarlama enstitüsü arasında işbirliği anlaşması imzalandı.

Bilgi paylaşımında büyük fırsat

Prof. Philip Kotler organizasyonunun üniversite ve iş dünyası



ilişikisine, bilgi birikimi ve tecrübenin akademide paylaşılmasına yeni bir boyut kazandırdığını belirten İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren şöyle konuştu: "Böyle bir fırsatı sunan İTO Başkanı Sayın Şekib Avdagic'e, fahri doktora ile işbirliği anlaşması kararının alınmasını teşvik eden ve onaylayan mütevelli heyeti üyelerimize, Mütevelli Heyeti

Başkanımız Sayın Öztürk Oran'a teşekkürlerimizi sunuyoruz. Prof. Dr. Philip Kotler yükseköğretim ve iş dünyasında eğitim, öğretim, araştırma ve yayında, danışmanlıklar konusunda uluslararası düzeyde tüm zamanların en önemli guruları arasında yer alıyor. Sayın Kotler'a üniversitemizi ziyaretinden ve bu etkinliğe katılmasından dolayı teşekkürlerimizi sunuyoruz."



Helal ürünler pazarı 2 trilyon doları aştı

Malezya Terengganu Üniversitesi Denizcilik İşletme Bölüm Başkanı Prof. Dr. Norhayati Shariff, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde verdiği seminerde, global helal ürünler pazarının 2.3 trilyon ABD dolarına ulaştığını söyledi.

MALEZYA Terengganu Üniversitesi (UMT) Denizcilik İşletme Bölüm Başkanı Prof. Dr. Norhayati Shariff, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde verdiği seminerde, 'helal ürünler ticareti' konusundaki gelişmeleri anlattı. Çin ve Malezya başta olmak üzere Güneydoğu Asya'da yapılan yatırımlar, yeni fırsatlar, uluslararası sertifikasyon süreçleri, helal ürünlerin ihracatına odaklı olarak limanlar ve serbest bölgeler konusunda detaylı bilgiler veren Prof. Dr. Shariff, helal ürünler pazarına yönelik çarpıcı rakamlar da paylaştı. Global



helal ürünler pazarının büyüklüğünün 2.3 trilyon ABD dolarına ulaştığını vurgulayan Prof. Dr. Norhayati Shariff, "Pazar sadece Müslüman ülkelerde değil, Çin ve Hindistan başta olmak üzere diğer ülkelerde de hızla büyüyor. Helal ürünler pazarı sadece gıda değil, lojistik, taşıma, bankacılık ve finans, kişisel bakım ürünleri, ilaç ve laboratuvar

testleri gibi pek çok alanı kapsıyor" dedi.

POTANSİYEL FIRSATLAR

Pazarın, Tek Kuşak-Tek Yol Projesi kapsamında önümüzdeki dönemde yeni potansiyel ticaret imkanları ortaya koyacağını da belirten Prof. Dr. Shariff, "Çin-Malezya işbirliğinde kurulan Klang Uluslararası Limanı ve Serbest Bölgesi, Güneydoğu Asya'nın en büyük uluslararası helal ürünler transit merkezi olarak dünyanın en büyük 13. konteyner limanı niteliğinde. Bu da pazarın büyüme potansiyelini ortaya koyuyor" diye konuştu.

NATPE MIAMI

Miami - A.B.D.
22-24 Ocak 2019

İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU İLE
A.B.D. KITASININ LİDER DİZİ, FİLM, İÇERİK FUARI
TİCARET HEYETİNDE YERİNİZİ ALIN!
(21-25 Ocak 2019)

Katılımcı Profili

- Animasyon, belgesel, format, sinema filmi, TV dizisi sektörlerinden dağıtıcımlar, yapımcı firmalar

NATPE 2019

- Sürekli gelişen küresel televizyon endüstrisine 55 yılı aşkın süre verilen hizmet
- A.B.D.'nin en büyük küresel içerik fuarı
- Dizi, film, içerik, TV ve yapım sektörünün Latin Amerika'ya açılan kapısı

Ödeme Planı

- Toplam Katılım Bedeli: 7.800 TL**
1. Ödeme : 4.000 TL
 2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si
 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- Kesin katılım, sözleşme ve İTO'ya 1. ödemenin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi öncelikle dikkate alınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gökçe Coşkun - Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 09 - 455 61 06

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta: gokce.coskun@ito.org.tr - mine.gunes@ito.org.tr

www.ito.org.tr

%70
DEVLET
DESTEĞİ

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Ekonomi sınıfı uçak bileti bedeli
- 4 gece kahvaltı dahil konaklama
- Havalimanı - otel - havalimanı transferleri
- Fuar giriş kartı
- Fuar resmi web sitesi ve katalogunda firma bilgilerinin yer alması
- İkili görüşme alanı
- İkili görüşme organizasyonu
- İletişim ve ikram hizmetleri
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru işlemleri

Banka Bilgisi

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

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

Doktora gitmeden kalp yetmezliği teşhisi koyuyor

Singapur'da geliştirilen bir cihazla, doktora gitmeden kendinizi kalp yetmezliği ile ilgili muayeneden geçirebiliyorsunuz. Akıllı bir cep telefonuna bağlanan cihaz, stetoskop benzeri bir ses algılayıcı ve sensörden ibaret.

AYŞE BAŞAK

GELECEKTE robotlar işlerimizi elimizden alacak mı? Hem robotların mekanik becerilerinin hem de yapay zekanın hızla geliştiği bu günlerde farklı meslek grupları için çeşitli iddialar ortaya atılıyor. Örneğin gelecekte avukatların yaptıkları işlerin pek çoğunu yapay zekanın üstleneceği konuşuluyor. Peki doktorlar? Doktorlar için de onların iş yükünü azaltacak, belki tamamen işsiz kalmalarına sebep olacak gelişmeler olacağı söyleniyor. Singapur'dan gelen haber de gelecekte yaşanabileceklerin küçük bir habercisi olma niteliğinde. Akıllı bir cep telefonuna küçük bir alet bağlayarak kendi kendinizi kalp yetmezliği ile ilgili muayeneden geçirebiliyorsunuz.

EV ORTAMINDA KONTROL

Kalp yetmezliğinin önemli belirtilerinden biri de akciğerlerde sıvı birikmesi. Kalp akciğerlerden gelen kanı pompalayıp uzaklaştıramadığı için zaman içerisinde akciğerlerde bir sıvı birikimi gerçekleşiyor. Akciğerlerde sıvı birikimi olup olmadığını anlamaman yolu ise doktor muayenesinden geçiyor. Ancak yeni bir cihaz, bu sebepten doktora gitmeyi gereksiz kılacak nitelikte! Hastalar bu kontrolleri istedikleri zaman ev ortamında yapabilecekler.

STETESKOP GİBİ

Singapur'daki Tan Tock Hastanesi ve Nanyang Teknik Üniversitesi tarafından geliştirilen ortak bir çalışmanın ürünü olan cihaz, havanın



Cep telefonunuz haber veriyor

Nefes alıp vermeniz de bir sıkıntınız varsa, risk altındaysanız, bu cihazı göğsünüze 10 saniye kadar dayayarak bekliyorsunuz. Cep telefonundaki bir aplikasyon yardımıyla akciğerlerinizden gelen sesler bir merkeze gönderiliyor ve burada bilgisayar programı bu veriyi değerlendiriyor.



Akciğerlerde sıvı birikimi var mı? Bir kalp yetmezliği problemi yaşıyor musunuz, karar veriyor. Bir anda cep

telefonunuzun ekranında sizin hakkınızda konan teşhisi görüyorsunuz. Bu, gerçekten de ilginç bir deneyim olmalı.

ciğerlerden geçişini dinliyor. Eğer akciğerlerde sıvı birikimi varsa bu sestense anlaşıyor. Yeni cihaz da tıpkı doktorların yaptığı gibi akciğerleri dinleyerek bir hükme varıyor. Akıllı bir cep telefonuna bağlanan cihaz doktorların kullandığı stetoskop benzeri bir ses algılayıcı ve sensörden ibaret.

Dronelar 22 kat daha fazla çevreci

Beş yıl önce Amazon tarafından ortaya atılan iddia, gelecekte tüm paketlerin droneler tarafından taşınacağı idi. Amazon'un çalışmaları ile birlikte tüm dünyadan farklı firmalar bu alanda çalıştı ve pek çok denemeler yaptı. Ancak paketlerimiz hâlâ droneler tarafından getirilmeye başlamadı.

FINLANDIYA SEÇİLDİ

Google'ın ana firması olan Alphabet, bu konuda tüm firmaların önüne geçmiş görünüyor. Bir seneyi aşkın zamandır Avustralya'da droneler ile evlere servis yapmaya devam eden Alphabet, 2019'da bu hizmeti Finlandiya'ya taşımaya hazırlanıyor. Şirketin ilk aylarında Helsinki'de droneler ile paket taşımacılığı başlayacak. Peki, bu iş için neden



özellikle Finlandiya seçildi? Firmanın açıklaması Finlandiya'nın zorlu hava koşullarına işaret ediyor. "Eğer ürettiğimiz drone burada taşımacılık yapıyorsa, her yerde yapılabilir" diyorlar.

ÇEVREYE SAYGILI

Şirketin bir yıldır güneydoğu Avustralya'da yiyecek, ilaç ve ev gereçleri taşımacılığı

devam ediyordu. Beş kilogram ağırlığındaki drone bir metrelik bir kanat açıklığına ve 20 kilometrelik bir menzile sahip.

Drone ile taşımacılığın en güzel yanlarından biri de çevreye saygısı. Şirketin verilerine göre Avustralya'da devam eden bu paket taşımacılığı geleneksel yöntemlere göre 22 kat daha az karbon salınımına sebep oluyor.



İstanbul Bilişim Kongresi'nde, ticarette dijital çağın yanı sıra yerli ve milli üretimin ekonomiye katkılarını tartışıldı.



'Ticarette dijital çağ' bilişim kongresinde

İLKER BAŞÖZ

BU yıl 12'ncisi gerçekleştirilen İstanbul Bilişim Kongresi, Kadir Has Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlendi. 'Verinin Paraya Dönüşümü, Ticarette Dijital Çağ' temalı kongrede dijital dönüşümün verinin önemi, ticarette dijital çağ, veri madenciliği, geleceğin yeni veri otobanı ve interneti, e-finance, e-para sistemi ve veri güvenliği gibi konular ele alındı.

YERLİ VE MİLLİ ÜRETİM

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman kongrede yaptığı konuşmada, Türkiye'ye yönelik ekonomik saldırı sonucu kurdaki yaşanan spekülatif hareketliliğin tüm iş dünyasını sıkıntı içine

soktuğunu belirtti. Faiz-enflasyon-kur sarmalından, üretim-yatırım-ihracat ile çıkılabileceğini söyleyen Salman, yerli ve milli üretim ile kalkınmak için önümüzdeki dönemde Türkiye'nin katma değer oluşturacak, ihracatı tetikleyecek süreçlere öncelik vermesi gerektiğini kaydetti.

ÜRETİME DEVAM

Cumhurbaşkanlığı Bilim, Teknoloji ve Yenilik Politikaları Kurulu Üyesi Dr. Osman Coşkun, Cumhurbaşkanlığı Bilim, Teknoloji ve Yenilik Politikaları Kurulu bünyesinde yürütülecek projeler kapsamında değerlendirmelerde bulundu. Coşkun, "Bu ülkenin önemini farkedip Bilişim Derneği ve üniversiteler başta olmak üzere herkesin bu alanda yapacağı çok önemli çalışmalar var.

Hep birlikte çalışmaya, üretmeye devam etmeliyiz" dedi. Türkiye Bilişim Derneği Genel Başkanı Rahmi Aktepe de dünyadaki değişime işaret ederek, dijital teknolojilerin ekonomik düzeni yeni biçime dönüştürdüğünü söyledi.

HER ŞEY AKILLANDI

Kadir Has Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sonda Durukanoglu Feyiz ise artık her şeyin akıllandığını işaret ederek, şöyle konuştu: "İnsanoğlu da aklının sınırlarını zorlamaya başladı. Sorun, sadece bütün akıllı sistemlerin entegre şekilde insanlığın hizmetine nasıl sunulacağı... Bu dönüşüm, 150-200 yıl önce geliştirdiğimiz ekonomik ve politik sistemlerin de yerine yenilerini getirmek zorunda bırakacak."

SIAL CHINA 2019

Sanhay - Çin Halk Cumhuriyeti
14-16 Mayıs 2019

• Gıda • İçecek • Gıda ekipmanları



GIDA PROFESYONELLERİNİN ASYA'DAKİ EN BÜYÜK BULUŞMASI SİZİ BEKLİYOR!

SIAL CHINA

- 150.000 m² sergileme alanı
- 69 ülkeden 1.543 katılımcı
- Asya'nın en büyük gıda fuarı
- 100.000'den fazla profesyonel ziyaretçi
- Türkiye Milli İştirak'i'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru işlemleri
- M² katılım bedeli 3.840 TL



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy - Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan
Tel : 0212 455 61 17, 0212 455 65 12, 0212 455 61 08
Faks : 0212 520 15 26
GSM : 0533 959 30 57
E-posta : gulin.gursoy@ito.org.tr - ozlem.kilic@ito.org.tr
mustafa.caglayan@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Tekvandoda yeni bir yıldız doğuyor

MİLLÎ tekvandocu Merve Dincel, Polonya'da düzenlenen Avrupa Ümitler Şampiyonası'nda altın madalya kazanan tek Türk kadın sporcu olarak parladı. Polonya'nın başkenti Varşova'da gerçekleştirilen Avrupa Ümitler Tekvando Şampiyonası'nda Türkiye'yi, 43'ü kadın 93 sporcu temsil etti. Merve Dincel, kadınlarda Türkiye'ye tek altın madalyasını kazandıran isim

olarak öne çıkmayı başardı. Genç sporcu, Varşova'da Ferhat Can Kuvurat ve Emre Kutalmış Ateşli ile İstiklal Marşı'nı okutan üç millî sporcu arasında yer aldı. Geleceğin yıldız adayları arasında gösterilen 19 yaşındaki Merve, hedeflerine ilişkin, "Gelecek yıl büyüklerde Dünya Şampiyonası var. İlk hedefim orası. Daha sonra 2020, 2024 olimpiyatları" değerlendirmesinde bulundu.

UEFA'dan kulüpler için yeni turnuva



UEFA, 2021-2022 sezonundan itibaren kulüpler düzeyinde yeni bir turnuva düzenleneceğini duyurdu. Yeni turnuvada 32 takım, dörderli 8 grupta mücadele edecek ve karşılaşmalar perşembe günleri oynanacak. Gruplarını

lider tamamlayan takımlar, doğrudan son 16 turuna kalacak. Grupları ikinci sırada bitiren ekiplerle UEFA Avrupa Ligi gruplarında üçüncü olan takımlar, yeni turnuvanın play-off turuna yer alacak ve yoluna son 16 turunda devam edecek. Gruplardan sonra eleme usulüyle

oynanacak maçların ardından turnuvanın şampiyonu belirlenecek. Avrupa futbolunun kulüp düzeyindeki üçüncü turnuvasının şampiyonu, bir sonraki sezon UEFA Avrupa Ligi'ne katılma hakkı kazanacak.

2017-2018 sezonunda taraftar rekoru



5.6 MİLYON KİŞİ İZLEDİ

Futbol maçlarına ilgi, 2017-2018 sezonunda zirve yaptı. Süper Lig, 1'inci Lig, hazırlık, Avrupa Kupası ve Türkiye Kupası maçlarını toplam 5.6 milyon taraftar izledi. Bu rakam bir önceki sezon 4.4 milyondur. Tribünler bir sezonda 1.2 milyon daha fazla seyirci çekmeyi başardı.

CEYHUN KUBURLU

TÜRK futboluna ilgi son üç sezondur artış eğiliminde. Özellikle Anadolu'daki maçlara katılım oranı yükseliyor. 2017-2018 futbol sezonunda Türkiye'deki Süper Lig, 1'inci Lig, hazırlık, Avrupa Kupası ve Türkiye Kupası maçlarını toplam 5.6 milyon taraftar izledi. Bu, bir önceki sezona göre 1.2 milyon artış anlamına geliyor. Kulüpler bu sayede maç günü gelirlerini yüzde 20'den fazla artırdı. Önümüzdeki sezon bu rakamın 6 milyonu aşabileceğini belirten yetkililer, "Özellikle Anadolu kulüplerinin ligdeki performansı arttıkça maçlara daha çok seyirci çekiyorlar" dedi.

TURİST BİLE ÇEKİYOR

Dünya futbolunda en çok seyirci çeken takımlar Almanya'da bulunuyor. Bundesliga'yı takip eden ülke ise İngiltere. İspanya'da da Barcelona ve Real Madrid'in maçları kapalı gişe. Hatta bu iki takım, en çok turist çeken kulüplerin başında geliyor. Almanlar ortalama 70 bin izleyiciye oynuyor. Maç saatleri ve programlar taraftarların talebine göre şekilleniyor. Avrupa'da futbol izleyici sayısı her yıl artıyor. Bu da kulüplerin yeni stadyumlara kavuşmasını sağlıyor. Türkiye'de bu alanda önemli adımlar atıyor. TOKİ işbirliği ile yapılan çalışmaların da etkisiyle birçok takım yeni statlarında maça çıkıyor. Böylece daha fazla seyirci çekme fırsatı elde ediliyor. Statların yenilenmesiyle adeta seyirci rekorları da kırılıyor. Son yıllarda tribünlerdeki seyirci sayısı artış eğilimindeydi. Bu artış, 2017-2018

400 milyon lira kazanıyorlar

Kulüplerin maç günü gelirleri de arttı. 18 kulüp bir yıl içerisinde maç günü gelirlerinden 400 milyon lira elde etti. Bu rakamın içerisinde aslan payını biletler kaptı. Maç günü gelirleri içerisinde bilet, stadyum harcamaları bulunuyor. Bu rakam Avrupa ülkelerinde daha fazla olsa da Türkiye'de de son yıllarda artış eğiliminde. Taraftarlar artık kulüpleri için daha fazla harcama yapabiliyor.

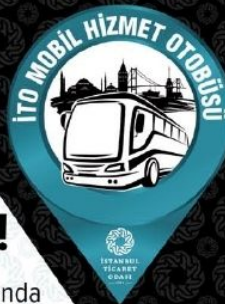
sezonunda rekorları da peşinden getirdi. Spor Toto Süper Lig maçlarını toplam 3.9 milyon taraftar izledi. TFF 1. Lig maçlarını izleyen taraftar sayısı ise 927 bini buldu. Bu rakam Avrupa Kupası maçları için 346 bin oldu. Türkiye Kupası maçlarını izleyen taraftar sayısı da 375 bini aştı. Hazırlık maçlarını bile Türkiye'de 100 bine yakın taraftar izledi. Böylece geçen sezon Türkiye'deki maçlara 5.6 milyon seyirci gitmiş oldu. Yetkililer gelecek sezon 6 milyon rakamının zorlanacağını belirterek, şu değerlendirmeyi yaptı: "Futbol artık sadece 90 dakika maç izlenince bir yer değil, tamamen eğlence sektörünün merkezi haline geldi. Taraftarlar yeni statlarla aileleri ile birlikte geliyor. Eskiden sadece evde futbola ilgi duyan maça giderdi. Artık bu durum tersine döndü, modern statlarla eş ve çocuklar da maçlara geliyor. Böylece seyirci sayısı artıyor."

Devir, ticarete kolaylık devri!

İTO MOBİL HİZMET OTOBÜSÜ ŞİMDİ YANI BAŞINIZDA!

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

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



ANADOLU YAKASI HAFTALIK DURAK PLANI

PAZARTESİ	İMES SANAYİ SİTESİ
SALI	İMES SANAYİ SİTESİ
ÇARŞAMBA	ATAŞEHİR MEYDANI
PERŞEMBE	TUZLA BİRLİK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ
CUMA	YEDPA İŞ MERKEZİ

ito.org.tr | 444 0 486

İTOKURUMSAL



Karate'de 26 madalya

TÜRK Karate Milli Takımları, Hırvatistan'da düzenlenen 19. Ümit, Genç ve 21 Yaş Altı Balkan Şampiyonası'nda 10 altın, 5 gümüş, 11 bronz madalyanın sahibi oldu.

Dubrovnik kentinde gerçekleştirilen şampiyonada milli takımlar, kazandıkları toplam 26 madalyayla genel klasmanda ikinci sırada yer aldı. Sırbistan, kazandığı 14 altın, 5 gümüş ve 17 bronz madalyayla genel sıralamada birinciliği elde etti. Şampiyonada



12 ülkeden 843 karateci yer alırken, Türkiye'yi 46 sporcu temsil etti. Organizasyona Türkiye'nin yanı sıra, ev sahibi Hırvatistan ile Arnavutluk, Bosna Hersek, Bulgaristan, Kıbrıs Rum Kesimi, Makedonya, Kosova, Karadağ, Romanya, Sırbistan ve Slovenya

katıldı. Türkiye Karate Federasyonu (TKF) ve aynı zamanda Balkan Karate Federasyonu Başkanı da olan Esat Delihasan, "Gençler geleceğimizin teminatıdır. Ne kadar güçlü bir altyapıya olursa, geleceğe de umutlu ve güçlü bir şekilde bakabilirsiniz" dedi.



Edebiyat festivali 10 Aralık'ta

İSTANBUL Büyükşehir Belediyesi Kültür Daire Başkanlığı ve Türkiye Yazarlar Birliği (TYB) İstanbul Şubesi işbirliğinde düzenlenen 10. İstanbul Edebiyat Festivali, 10 Aralık'ta başlayacak. 'Yazmak ve Yaşamak' teması altında çok sayıda panel, söyleşi, şiir ve müzik dinletisinin yapılacağı festival, Kızlarağası Medresesi'nde gerçekleşecek. Festival kapsamında 40'a yakın oturumda yaklaşık 100 şair, sanatçı, edebiyatçı ve akademisyen edebiyatın farklı alanlarına dair birikimlerini paylaşacak. Altı gün sürecek festival kapsamında, 'Onur Ödülü', 'Roman Ödülü', 'Hikaye Ödülü', 'Şiir Ödülü' ve 'Deneme Ödülü' takdim edilecek. Festival, 15 Aralık'ta sona erecek.

Fellowship'e 575 başvuru

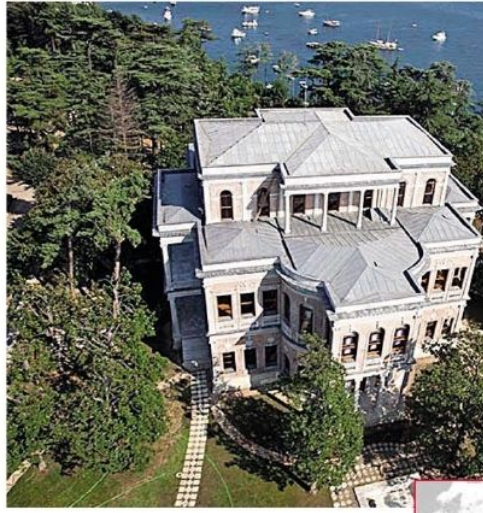
TÜRKİYE Basım Yayın Meslek Birliği (TBYM) tarafından bu yıl 4'üncüsü düzenlenecek Uluslararası İstanbul Yayımcılık Profesyonel Buluşmaları (Fellowship) için 103 ülkeden 575 başvuru gerçekleşti. Türk ve yabancı yayımcılar arasında işbirliğini artırmayı ve İstanbul'u bir telif merkezi haline getirmeyi amaçlayan program için başvurular sona erdi. En fazla talebin 48 başvuruyla Endonezyalı yayımcılardan geldiği zirveye, Hindistan'dan 27, Brezilya ve İtalya'dan ise 24'er başvuru talebi yapıldı. Latin Amerika'dan Uzak Doğu'ya kadar dünyanın tüm bölgelerinden katılımcıların İstanbul'da üç gün boyunca telif ve çeviri görüşmeleri gerçekleştireceği programa yurt içindeki 113 yayınevinden 131 başvuru gerçekleşti. Fellowship, 26-28 Şubat 2019 tarihlerinde Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi'nde düzenlenecek.



Umudun renkleri

TÜRKİYE'de yaşayan 12 Suriyeli kadının eserlerinin yer aldığı 'Umudun Renkleri' isimli karma sergi, Yenikapı metro istasyonunda ziyarete açıldı. Sergide, Türk eğitimcilerden serigrafi, kırkayama ve linolyum gibi farklı sanat teknikleri öğrenen Suriyeli kadınların savaş sürecinde yaşadıkları, kaçışları ve Türkiye'deki deneyimlerini yansıtan eserleri sanatseverlerin beğenisine sunuldu. Sosyal Uyum Yardımı (SUY) nakit programı çerçevesinde uygulanan Umudun Renkleri girişimi, Avrupa Birliği tarafından finanse edildi. Sergi, 12 Aralık'a kadar ziyaret edilebilecek.

Boğaz'ın ilk 'kâğır' yapısı olarak dikkat çeken Beykoz Kasrı, 163 yıllık ömründe defalarca kimlik ve işlev değiştirdi. Osmanlı döneminde saray erkânının günlük birliktirlik ziyaretlerinde kullanılan, ancak daha sonra 'saray hastanesi' olarak hizmet veren kasrı, 2017 yılından bu yana da müze olarak ziyarete açıldı.



Müzeye dönüştürüldü

Beykoz Mecidiye Kasrı, 23 Aralık 1997'de TBMM Millî Saraylara bağlanıp ve koruma altına alındı. 2010'da başlayan restorasyon çalışmaları 2016 başında bitirdi ve 11 Nisan 2017'de müze olarak ziyarete açıldı.

Fransız imparatoriçesi konuk oldu

Beykoz Kasrı'nın, saray erkânının günü birlik ziyaretleri için tasarlandığı, geclemek için düşünülmeyen, bu yüzden de yapıda mutfak ve hamam bölümlerine yer verilmemiş biliniyor. Kasrı bir deniz sefasının ardından ulaşan saray ahalisi, günü Boğaziçi'nin bu güzel sahilinde ve çevresinde geçirip, yapıda ve bahçesinde dinlendikten sonra ekseriyetle İstanbul'a geri dönüyordu. Burada sarayın önemli misafirlerinin ağırlandığı da oluyordu. Kasrı en meşhur misafirlerinden biri Fransa İmparatoriçesi Eugénie idi. İstanbul'a gerçekleştirdiği resmi ziyaret esnasında, Beykoz Çayırı'ndaki av partilerine katılan imparatoriçe için burada Arap tarzı köşk biçiminde bir pavilyon kurulduğu biliniyor. Sarkis Balyan'ın inşa ettiği bu ilginç binanın, o günlerde yeni yeni açılan dünya sergilerinin pavilyonlarını hatırlatan bir yapıda olduğu aktarılıyor.

163 yıllık ömründe hastane de oldu müze de

İSTANBUL Köşe Bucak'ın bu haftaki konluğu Beykoz Kasrı... İstanbul'un defalarca kimlik ve işlev değiştiren nice yapılarından biri olan yapı, kısa süre önce bir müzeye dönüştü. Çelin, Boğaziçi'nin ilk kâğır ve neo-klasik üsluptaki saray yapısının öyküsüne yakından bakalım. Eski Beykozlu'nun hâlâ 'saray hastanesi' olarak andıkları bu istisnai yapının hikâyesiyle Boğaziçi'nin kuzey kıyılarında doğru bir gezintiye çıkalım. Bir zamanlar Yalıköy'e uzanan çayır ile sahil arasında kalan tepeciğe yükselen Beykoz Kasrı'nı, Mısır Hıdivi Kavalalı Mehmed Ali Paşa, Sultan Abdülmecid'e bağlılığını bildirmek amacıyla yaptırmak ister.

İNŞAATI 10 YIL SÜRDÜ

Beykoz Kasrı'nın -ya da daha az bilinen ve adandığı sultanı hatırlatan adıyla Beykoz Mecidiye Kasrı'nın- inşaatı 1845 yılında başlar. Ancak yapının bütünüyle bitmesi Kavalalı Mehmed Ali Paşa'nın 1849'da ölmesi üzerine oğlu Sait Paşa'nın zamanında olur. Böylelikle kasır, inşaatın başlamasından 10 yıl kadar sonra 1854-55 yılında tamamlanır. Kasrı, dönemin meşhur mimarları Nigogos ve Sarkis Balyan tasarlayıp inşa eder. Sultan Abdülmecid'in, kendisine hizmet ve sadakat sunmak için yaptırılan Beykoz Kasrı'na pek iltifat etmediği, bunun da yapının oca Osmanlı Devleti'ne büyük sıkıntı yaşatan 'Mısır meselesi'ni hatırlatması yüzünden olduğu yorumu yapılır. Kasrı iltifat eden ve burada nispeten daha fazla zaman geçiren Sultan Abdülaziz'dir. Sultan Reşad'ın da kasrı kullandığı, hatta bahçesinde bir bahar ziyafeti verdiği bilinir.

BOĞAZ'IN İLK KÂĞIR YAPISI

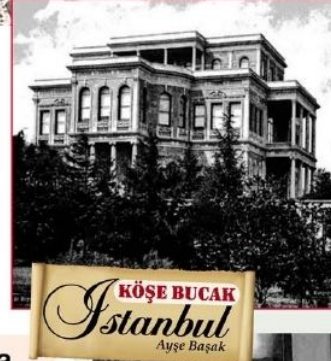
Beykoz Kasrı, kaynaklarda Boğaziçi'nde

Deniz kabuklarıyla süslü yapay mağara

Kasrı dair mimari tarihin düşünlen notlardan biri de korusu içinde yer alan yapay mağaradır. Birbirinden güzel ağaçlarla süslü, yemyeşil korusu içinde yaz sıcaklarından korunmak için yapılmış bu 'grotto', 18. yüzyıl Avrupa bahçe mimarisinde sık rastlanan yapay mağaraların İstanbul'daki nadir örneklerindendir. Dar ve dolambaçlı bir yol ile ulaşan 'grotto' nun kubbeli iki küçük odası bulunur; duvarları istiridye kabukları ile süslenmiş olup üst kısmından bir küçük selsele gibi su akar.

Yapılan ilk neoklasik üsluptaki kâğır yapı olarak geçer. Bina, kademeli bir piramit şeklinde, gittikçe genişleyen bir teras kaidesi üzerine oturur ve böylelikle 200 dönmümlük bir arazide mis kokulu ıhlamlar, devasa manolyalar ve çam ağaçlarıyla kaplı bir kuru içinde adeta bir anıt gibi yükselir ve her yerden görülür.

Kasrı cephesinin kaplandığı taş İtalya'dan getirilir; binanın dış yüzeylerinde yerli beyaz mermerler de kullanılır. Yapının iç mekânları, renkli somaki ve mermerlerle dekore edilir. Kasır duvarları büyük boy aynalar ile süslenir. Beykoz Kasrı'nın girişi deniz cephesindedir. Kat yüksekliğinin sekiz metreyi bulduğu, iki katlı, kare planlı yapı, uzunlamasına üç bölüme; ortadaki iki katlı sofa bir uçtan diğerine uzanır. Kasrı her iki katında köşelerde birer oda bulunur. Sofanın orta bölümünden yükselen camcan fener, kasrı üç kat olarak algılanmasına neden olur.



Saray hastanesi

Saltanat yapısı olarak tasarlanan Beykoz Kasrı, 163 yıllık ömründe çok farklı görevler üstlenir. Başta Sultan Abdülaziz olmak üzere sultanların zaman zaman bizzat istifade ettiği, misafirlerini ağırladığı, bahçesinde ziyafetlerin verildiği, gösterilerin yapıldığı kasır bir süre sonra gözden düşer. Bunda devletin içinde bulunduğu dar boğazın etkisi büyüktür. Yapı, şehrin dışında, temiz havaya haiz bir yerde bulunduğundan kamu hizmetine tahsis edilir. Önce dâru'l-eytâm (yetimlik yurdu) olur. 1920'li yıllarda ise trahumlu (bir çeşit göz hastalığı) hastalar için

kullanılır. 1953'te preventoryuma yani verem mikrobuyla enfekte olmuş kişilerin bağımsızlık sistemini güçlendirmek ve hastalık ilerlemesinden mücadele edilebilmesi için hizmet veren bir sağlık kuruluşuna dönüşür. 1963'te preventoryum kapatılır ve kasır Beykoz Çocuk Göğüs Hastalıkları Hastanesi olur. Uzun süre hastane binası olarak hizmet verdiği için kasrı adı 'saray hastanesi'ne dönüşür. Saray hastanesi her ne kadar saraya hizmet veren bir hastane çağırışını yapsa da aslında bir zamanlar sultanları ağırlayan bu küçük Boğaziçi sarayının değişen talihini vurguluyor.

Her yıl İstanbul'a çıkar ve başlar

Bilirsiniz ünlü bir söz vardır. Denilir ki: "Her yıl Roma'ya çıkar". Her yıl Roma'ya çıkıp çıktığı bilinmez ama bizce bilinen tarafı, bütün yolların İstanbul'a geldiği ve İstanbul'dan çıktığıdır.

"Her yıl Roma'ya çıkar" sözünün geçmişi uzanılmaz ve yedi tepenin, yedi dağın, yedi ovanın, yedi iklimin, yedi denizin ve nice yedi düvelin gözbebeği İstanbul'un tam orta yerindeki bir işaret taşından, başlangıç noktasından söz edelim. İstanbul'un tarihi surlarını belleklerinde tutanlar anlatırlar ve derler ki: "1884 yılına kadar İstanbul sıfır noktası, meridyenlerin başlangıç merkeziydi".

1884 yılına kadar Greenwich başlangıç noktası olarak kabul edilen, meridyenin geçtiği Londra'nın güneybatı banliyösündeki bir semti.

Rivayetlere göre buradaki bir rasathanenin üzerinde bulunduğu kabul edilen meridyen, sıfır olarak alınmıştır.

Şimdi de bu tarihten önceki sıfır noktasına bakalım:

İstanbul'da ikamet eden yahut misafir olarak bulunup da Sultanahmet ve civarına gelip de görmeyen kimse yoktur herhalde. Yerli ve yabancı turistlerin mutlak uğrak yerlerindendir. Ayrıca ticari hayatın canlı hareket noktalarından biridir.

İşte bu semtte, Yerebatan Sarayı'nın yanındaki parkın köşesinde bir taş vardır. Bu taşın adı, "Milyon Taşı"dır. Doğu Roma'dan dünyaya açılan yolun başlangıcı



Hüseyin ÖZTÜRK

olarak kabul edilmiş ve her yıl Roma'ya çıktığı işaret taşı olarak bilinmiş.

O asırlarda hangi yol nereye çıktı tam olarak bilinmez ama şimdi bu taşın olduğu yerden bütün dünyaya yol gidiyor ve geliyor. Yani dünyanın merkezi yine "Milyon Taşı" bulundukça; Ayasofya, Sultanahmet, Divan Yolu, Cağaloğlu, Çemberlitaş, Topkapı Sarayı civardır.

Yeri gelmişken bu hususta bir bilgiyi daha paylaşalım. Devlet-i Aliye'yi Osmanlı devrinde bütün dünyadaki Müslüman milletler, saatlerini Ayasofya'nın kubbelerinden geçtiği ifade edilen ve adına da "Arz-ı İstanbul" ya da "Arz-ı Halife" denilen meridyene göre ayarlamış. 1932'den sonra

Greenwich esas alınmış.

İstanbul, canlı hayatın başladığı ilk asırdan bu yana, ticaretin kalbini attığı şehir olma özelliğini hiç kaybetmemekle birlikte, kültürel mirasları ve yeniden ihyalarıyla da yine dünyada adından söz ettiren ve zamanı yaşayan, zamanını aşan şehirlerin sultanıdır.

Yerkürede kalbinden iki deniz geçen ve birbirleriyle kucaklaşan, ikisinin üzerinden de kıtadan kıtaya yolcu taşıyan, dünyanın denizlerine ve karalarına türlü yollar giden, altlarında da tünelle, demir yoluyla insanların taşındığı, ayrıca çeşit çeşit balıkların ve insanların da beslediği başka bir şehir yoktur.

İki deniz denilince akla Karadeniz ve Marmara gelebilir. İki denizden biri Karadeniz, diğeri Akdeniz'dir.

Osmanlı haritalarında Marmara ve Ege Denizi'nin eski adı Akdeniz'dir. Tabii bu iki denizin birleştiği kalbin sahibi olmanın, sahibi bulunmanın onuru ve gururu da başka bir nimet ve nasip olarak kabul edilmeli. Bu nasibin asırlardır, nesillerden nesile emanet olarak devredildiğini de unutmamalı.

Sözün özü:

Hiçbir emanet kimsenin üzerinde kalıcı değildir. Mutlak korunarak, muhafaza edilerek taşınır ve sorumluluğu hiçbir bedelle ödenmeyecek kadar büyüktür. İstanbul'un emanet oluşuna dair önemli hususlardan biri de Peygamberimiz'in (s.a.v.) hadisi şerifine nail olmuş kutlu belde olmasıdır. Emanete bu boyutuyla bakmak da gerekir.

İSTANBUL TİCARET

Milli paralarla ticarete ilk adım: D-8 kartı ile ödeme

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın D-8 ülkelerine yerli para ile ticaret çağrısı büyük yankı uyandırdı. D-8 ülkeleri bu konuda ilk adımı milli paralarla kartlı ödeme ile atacak.

D-8 Genel Sekreteri Büyükelçi Dato Ku Jaafar Ku Shaari, yerel para birimiyle alışveriş yapmaya imkan veren D-8 Ödeme Kartı üzerinde çalışmalarını açıkladı. Büyükelçi Ku Shaari, D-8 Ödeme Kartı'nın içinde pek çok aplikasyonu barındıracağını da söyledi.

Büyükelçi Dato Ku Jaafar Ku Shaari, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, İstanbul'da gerçekleştirilen dokuzuncu D-8 Zirvesi'nde, "Neden D-8 ülkeleri, kendi aralarındaki ticareti kendi para birimleriyle yapmasınlar" açıklamasının ardından harekete geçtiklerini açıkladı.

MERKEZ BANKASI İLE GÖRÜŞME

Büyükelçi Ku Shaari, bu kapsamda ilk etapta Türkiye Merkez Bankası yetkilileriyle bir araya gelip, görüş alışverişinde bulunduklarını söyledi. Ku Shaari, şu bilgiyi verdi: "Onlar da bize konuyu her açıdan değerlendiren bir 'kavram kağıdı' hazırlayıp sundular. Biz de bunu inceleyip tüm üyelerimizin merkez bankalarına gönderdik. Bu bağlamda onlardan da geri dönüşleri aldık."

ÖNCELİKLE KENDİ PARAMIZ

Ku Shaari, D-8 arasındaki ticarete nasıl bir yol izleneceği konusunda aşama kaydetmek istediklerini de ifade ederek şöyle konuştu: "D-8 arasında kullanılacak ortak para biriminden ziyade öncelikle kendi para birimlerimizi kullanmanın üzerine çalışıyoruz."



Ortak para birimi gelecekte olabilir ama kendi para birimlerimizi bir an önce 8 ülke arasında kullanmalıyız."

D-8 ÖDEME KARTI

Milli paralarla alışveriş konusunda farklı projeler üzerinde

D-8 takas odası kurulacak

Merkez bankalarından gelen görüşleri değerlendirdiklerini de vurgulayan Büyükelçi Ku Shaari, "Bir D-8 Takas Odası kurulması noktasındaki çalışmalarımıza devam ediyoruz. Geçen seneden beri bu konu üzerinde çalışıyoruz. Teknik detaylar çok fazla ve bu çok uzun soluklu bir çalışma. Sonraki aşama olarak düşünebileceğimiz D-8 üyeleri arasında ortak para kullanımı için daha zamana ihtiyacımız var" dedi.

çalışıldığını anlatan Ku Shaari, şu bilgiyi verdi: "Bir fintech firması bize pek çok aplikasyonu içinde barındıran bir D-8 Ödeme Kartı hazırlamaya çalışıyor. Bu kartın çok fazla özelliği olacak. Bu özelliklerden biri de kendi yerel para birimiyle alışveriş yapmaya imkan vermesi."



Türkiye ve Azerbaycan ortak vagon üretecek

Türkiye ve Azerbaycan, Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattında kullanılacak yük vagonlarını ortaklaşa üretecek.

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan, temaslarda bulunmak için gittiği Bakü'de Azerbaycan Devlet Demiryolları Başkanı Cavid Gurbanov'la görüşti. Görüşme sonrasında basın mensuplarına açıklamalarda bulunan Turhan, Gurbanov'la Bakü-Tiflis-Kars demiryolunun daha iyi hizmet verebilmesi için yapılması gereken çalışmaları, işletmecilerle ilgili kolaylaştırıcı konuları görüştiklerini belirtti. Bakü-Tiflis-Kars demiryoluna büyük yatırım yapıldığını söyleyen Turhan, buradan sadece Azerbaycan, Gürcistan ve Türkiye'nin değil, tüm komşu ülkelerin yüklerinin taşınmasını da gördüklerini belirtti.

KARS-NAHÇIVAN DEMİRYOLU

Türkiye ve Azerbaycan'ın, Azerbaycan'da bir imalathane kurup bu hatta işletilecek olan yük

vagonlarını ortak üreteceğini belirten Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan, şu bilgiyi verdi: "Proje çalışmaları tamamlanmak üzere. İmalat yapılacak fabrika sahalарının tespiti yapıldı. İmalathaneleri kurarak hemen üretime başlayacağız."

Yolcu taşımacılığı gündemde

Bakü-Tiflis-Kars demiryolu ile şimdilik sadece yük taşımacılığı hizmetinin verildiğini hatırlatan Bakan Turhan, yolcu taşımacılığı hizmetinin de ilerleyen yıllarda başlayacağını belirtti. Turhan, Kars-İğdir-Nahçıvan Demiryolu Projesi için de ön etüt çalışmasının devam ettiğini sözlerine ekledi.

İŞİNİZE KEYİF KATMAK İÇİN GELİN Bİ' NEFES ALIN

BOĞAZ MANZARASI | EŞSİZ DOĞASI | ENFES LEZZETLERİ

İTO Cemile Sultan Korusu'nun özel restoranları, muhteşem menüleri, eşsiz manzarası ve şehrin içinde saklı kalmış doğası ile siz de gelin nefes alın.

Zengin et ve kebab menüsü ile
Hünkar Restoran

Dünya mutfağı ve balık çeşitleri ile
Koru Restoran Kafe

İTO
üyelerine
%10 indirim
1 Aralık'tan itibaren

Cemile Sultan
KORUSU

İSTANBUL
TİCARET
ODASI

cemilesultan.com

CemileSultanKorusu

CemileSultanKrs

itocemilesultankorusu

İTO Cemile Sultan Korusu