

Proje ve planlarla 2020 rotası

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın açıkladığı Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları ile finans ve bankacılıktaki düzenlemelerin yanı sıra, birçok sektördeki proje ve planlarla 2020'ye güçlü bir giriş yapılacaktır.

Programda, birey ödeme kabiliyetini yitirmiş şirketler ayrı bir çerçeveye oturtuluyor. Ayrıca Tarımda Milli Birlik Projesi, Enerji Girişim Sermaye Fonu, Gayrimenkul Fonu, Kıdem Tazminatı Fonu, Turizm Geliştirme Fonu kurulacak. ■ 12'de

Ekonomimiz için tam zamanında adım atıldı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, hükümetin açıkladığı reform programının Türkiye için altın şans olduğunu söyledi. Avdagiç, "Hükümet, 31 Mart seçimlerinden sonra, tam da ihtiyaç duyulan bir anda yapısal reformları açıklayarak reel sektörü güçlendirmek için önemli bir adım attı. Destekliyoruz" dedi.

REEL SEKTÖRÜN FİNANSMANI

Oda'nın nisan ayı meclis toplantısında konuşan İTO Başkanı Avdagiç, açıklanan reformların önemini vurgulayarak, "Pakette en önemli başlık, bankacılık ve finans alanıyla ilgiliydi. Bankacılığın güçlü yapısını sürdürmesi, reel sektörü finanse etmesi bakımından önemli" dedi.

BÜTÇEDE SIKI DURUŞ

Hükümetin seçim sürecine rağmen kamu bütçesi konusunda sıkı bir duruş sergilediğini hatırlatan Başkan Avdagiç, yeni dönemde hem KDV alacaklarının hem de belediyeler dahil kamuya iş yapan firmalara hak edilerinin ödenmesinin önemli olduğunu vurguladı. ■ 10'da



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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL TİCARET

12 NİSAN 2019 YIL: 61 SAYI: 3055

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

e-ticarette büyüme yüzde 32'ye ulaştı

Dünya ticaretindeki yavaşlama işaretlerine rağmen e-ticaret hızla büyüyor. Global e-ticaretin 2021'de 12 trilyon dolarlık bir hacme ulaşması bekleniyor. Türkiye'de ise e-ticaretteki son beş yıllık ortalama büyüme yüzde 32'ye ulaştı.



Grafik: İker Başöz

YOĞUN KATILIM

İstanbul Ticaret Odası, üyelerinin e-ticaret pastasından daha fazla pay alabilmesine yönelik faaliyetlerini yoğunlaştırdı. İki gün süren sertifikalı "e-ticaret ve Dijital Pazarlama Eğitim Semineri"ni yoğun bir katılımı organize etti.

KOBİ'LERE KALKAN

Büyük ilgi gören seminerde sektör uzmanları ve uygulamacılar, 13 ayrı oturumda e-ticareti tüm detaylarıyla anlattı. Seminerde, e-ticaret pazarının KOBİ'leri kartellere karşı koruyacak önemli bir kalkan olduğu vurgulandı.

İKİYE KATLANACAK

Değişim sürecinde gelişmekte olan ülkelerde e-ticaretteki ortalama büyümenin yüzde 64 seviyesine yükselmesi bekleniyor. Türkiye'nin de bu oranı yakalayacağı ve yıllık ortalama e-ticaret büyümesini ikiye katlayacağı öngörülüyor. Şeref Kılıçlı ■ 8-9'da



Dilim dilim 2.5 milyar TL büyüdü

Fast-food sektörünün önemli bir bölümüne hakim olan pizza, Türk markalarının pazara girmesiyle 2.5 milyar liralık ciroya ulaştı. Özellikle genç ve çalışan nüfusu hedefleyen pizza restoranları, bugün ortalama 200 bin liralık bir yatırımı 3 yılda geri döndürebiliyor. Ceyhan Kuburlu ■ 18'de



Veri madencilerine istatistik müjdesi

İstanbul Ticaret Üniversitesi, matematik eğitimi almak isteyenlere 2019-2020 öğretim döneminde kapılarını tekrar açıyor. Üniversite, ayrıca geleceğin meslekleri arasında ön plana çıkan veri madencileri yetiştirmek üzere İstatistik Bölümü'ne de yeniden öğrenci almaya başlayacak. Selahattin Nizam ■ 14'te

Sanayici vasıflı çelik imaline teşvik istiyor

Hammadde açığı varken hurda ihracatı yapılması, yerli sanayi için maliyet dezavantajı oluşturuyor. Sanayiciler, vasıflı çelik üretiminin teşvik edilmesini talep ediyor. Adem Orhun ■ 6'da



BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

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

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

ENFLASYONLA
TÜPVEKÜN
MÜCADELESİ

İTO'DAN BELGE
HİZMETLERİNDE

1%10
İNDİRİM

610 bin fotoğraf için yarıştı



İstanbul'u dünyada daha fazla görünür kılmak amacıyla düzenlenen #oneistanbul Instagram Yarışması'nın sonuçları açıklandı. #oneistanbul ve #istanbul hashtag'leriyle bugüne kadar 610 bin fotoğraf paylaşılan, jüri tarafından "İstanbul'u Paylaş ve Uç" temasının en beğenilen fotoğrafları seçildi. @oneistanbul hesabının takipçi sayısı da 100 bine yaklaştı. Osman Kuvvet ■ 7'de

Aile şirketlerinde kurumsallaşma İTO'da konuşulacak



AİLE şirketlerinin kurumsallaşması, İstanbul Ticaret Odası'nda ele alınacak. 'Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma' isimli seminer, 30 Nisan

2019'da düzenlenecek. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Meclis Salonu'nda gerçekleştirilecek seminerin açılış konuşmasını ise İstanbul Ticaret

Odası Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu yapacak. Seminerde, aile şirketlerinin gelecekte uzun yıllar başarılı bir şekilde var olabilesinin püf

noktaları anlatılacak. Ayrıca seminerdeki konuşmacılar, aile şirketlerinin kurumsallaşması ve profesyonelleşmesi için yapılması gerekenlere dair

sunum yapacak. Semineye katılmak isteyenlerin en geç 26 Nisan 2019'a kadar başvurması gerekiyor. Ayrıntılı bilgi için elif.cakir@ito.org.tr

OKUL SERVİSLERİNİ akıllandıran uygulama

Okul servisleri içinde çocukların unutulmasını sonlandıracak bir uygulama geliyor. Onlibüs, bir yandan okul ve servis firmalarının taşımacılık hizmetlerini kolay yönetilebilir hale getirirken, diğer yandan hizmet kalitelerini ve güvenlik seviyelerini artırıyor.



Hedefimiz teknoloji ihracı

Projenizin Türkiye ve global pazara kazandıracağı faydalar neler?
Uygulamamızı son haline getirdiğimizde hem Türkiye hem de global pazarda eşsiz bir ürün ortaya çıkacak. Türkiye'de gündemden düşmeyen güvenlik sorunları globalde de görülüyor. Bu sorunları risk yönetimi mantığı

ile ele alarak gerekli aksiyonları tanımlayıp riskleri azaltacağız. Üç yılda gelmeyi hedeflediğimiz noktaya ulaşırsak Türkiye'nin teknoloji ihracat eden firmalarından biri olarak ülke ekonomisine de katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Global pazarda servis taşımacılığı ile ilgili hizmet sistemi bizim ülkemiz kadar gelişmiş değil.

Ülkemizde bunu iyi uyguladıktan sonra global pazarda çok ses getirecek çalışmaların altına imza atmamız işten bile olmayacak. Çünkü en iyi pratikler karşımıza çıkacaktır. Bu sayede diğer ülke insanlarının daha güvenli, daha kaliteli ve farklı bir kullanıcı deneyimi yaşamlarını sağlayacağız.

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) son Güçlendirilmiş Hızlandırma Kampı'nda yer alan ve Sahne XL etkinliğinde yatırımcılara sunulan Onlibüs projesi, okul servislerinde yaşanan sorunlara çözüm buluyor. Ana haberlerde de çok sık karşılaştığımız serviste unutulmuş çocuklar, kayıp çocuk vakaları gibi problemleri görerek günümüz teknolojisini yapıp zeka ile servisleri akıllı hale getirmeyi hedefleyen Onlibüs projesinin kurucu ortağı Mahir Ünal'a, İstanbul Ticaret Odası için okul servislerini ve geliştirmeye devam ettikleri Onlibüs projesini sorduk.

Projenizden ve yenilikçi yönünden bahsedebilir misiniz?

Onlibüs, tüm mobil platformlarda kullanılabilen mobil uygulaması ve web yönetim paneli ile taşımacılık sektörüne çok farklı kullanıcı deneyimleri yaşatarak damga vuracak kapsamlı bir platformdur. Onlibüs'ü bir öğrenci takip programından çok daha fazlasını yapması için tasarladık. Okul ve servis

firmalarının taşımacılık hizmetlerini çok daha kolay yönetilebilir hale getiren, hizmet kalitelerini ve özellikle güvenlik seviyelerini artıran bir sistem oluşturduk. Onlibüs hızlı, akıllı ve korumacı bir yardımcıdır.

Projemizle veliler çocuklarını takip edip araç içerisinde bildirimler yollayabildiği gibi memnuniyetlerini, önerilerini veya görüşlerini de hizmet aldığı kurumlara iletebiliyor.

Okul ve servis firmalarının manuel olarak yürüttüğü adres değişikliği, yoklama, araç giriş çıkış zamanları, araç-göfer eşleşme kontrolü gibi bilgileri otomatik karşılayıp ve bu iş için harcanan iş gücünü 10'da birine indiriyor.

Farkımız, bu sektöre giriş yapan ilk startup olmamız. Bu, bizi tüccar mantığında hareket ederek kullanıcı maliyetlerini düşürmek için uygulama kullanımını kısıtlayan diğer rakiplerimizin önüne geçirecek en önemli fark.

Bu çıkış noktası ile gerçekleştirdiğimiz çalışmalardan bahsetmek gerekirse; bir startup olarak gelişen teknolojileri uygulamamızın içine ekliyoruz. Örneğin yapay zekaya sahip ilk öğrenci takip programı olacağız. Uygulama her kullanımda kendi kendini geliştirecek bir yapıda olacak. Uygulama içerisinde rota optimizasyonu, yapay zeka destekli oyunlaştırma tabanlı performans değerlendirme sistemi ve yapay zeka destekli kampanya yönetimi sistemleri bulunacak.

Bu saydığımız özellikler bir startup'tan beklendiği gibi sektöre

yeni bir soluk, yeni bir katma değer getirecek. Bu özellikler sayesinde kullanıcıların davranışlarına ve yönelimlerine göre özelleştirilmiş kullanıcı deneyimi yaşamları sağlanacak. Aynı zamanda kurumların hizmet kalitesinde ciddi artışlar olacak.

5 YILLIK HİKAYE

Geliştirdiğiniz bu hizmeti nereden yola çıkararak ortaya çıkardınız? Projenizin bir hikayesi var mı?

Tabii ki bir hikayesi var. Aslında bu fikir, yaklaşık 5 yıl önce annemin, kardeşimin servisinden gelme saatine yaklaşırken, misafirlikten kalkmak zorunda olması ile ateşlenmiş oldu. Birlikte olan bir insan olmadığımız ve mezun olur olmaz evlendiğimiz için evi geçindirmek üzere kendimi bir anda kurumsal iş hayatında buldum. Bu, uygulamayı hayata geçirmek için pek de uygun bir ortam değildi. Yaklaşık 5 yıl kurumsal bir firmada bilgi teknolojileri strateji ve yönetimi üzerine çalıştım. Kurumda çalışırken 2016'da bir şirket kurdum ve maalesef başarısız oldum. Pes etmeden

Onlibüs'ü (ilk adı 'İnsan Durak' dı) hayata geçirmenin yollarını aramaya devam ettim. Tam 'oldu' derken, bir bakmışım, dolandırılmışım. Yine pes etmedim. 5 yılda edindiğim teknik bilgi ve hayat derslerini uygulayarak projeyi hayata geçirebileceğime inandım ve 2018'de isimden ayrılarak Onlibüs'ü hayata geçirdim.

Projeniz hangi aşamada ve bugüne kadar hangi süreçleri tamamladınız? Müşteri portföyünüz nedir?

Şu an pilot uygulama aşamasında. Anlaştığımız kurumların kurumlarını

gerçekleştiriyoruz. BTM ile başlayan hızlandırma ve destek programı hikayemizin esasında 1 milyon lira değerleme ile ilk yatırımımızı aldık. BTM Sahne XL ile mezun olduk ve bu bize farklı kapılar araladı. Farklı startup merkezlerinden, startup programlarından davetler aldık, görüşmelerimiz devam ediyor. TÜBİTAK 1512 programında jüri, Onlibüs'ü teknoloji düzeyi ve teknolojinin yenilikçi yönü açısından uygun buldu ve bir sonraki aşamaya geçiş olduk. Bazı venture firmaları ile yatırım görüşmelerimiz devam ediyor.

Şimdilik 9 kurum ile anlaşmamız mevcut. Bu kurumlarda yaklaşık 2 bin öğrenci ve 4 bin veli bulunuyor.

Okullar üzerinde yeni yöntemler geliştirmeyi düşünüyor musunuz?

Kesinlikle evet. Teknoloji gelişmeleri, kullanıcı yönelimlerini ve ihtiyaçlarını çok yakından takip ediyoruz. Problemleri tespit ettiğimiz müddette çözüm üretmeye devam edeceğiz.

İhracat odaklı sürdürülebilir ekonomi

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, ekonomi çevreleriyle ve iş dünyasıyla, Türkiye ekonomisini ihracat odaklı sürdürülebilir ve sağlıklı bir büyüme trendine ulaştırarak, katma değerli ürün üretiminin önceliklendirilerek geniş kapsamlı bir reform paketinin öncü detaylarını paylaştı. Tarif ettiği makro ekonomik hedefe ulaşmak için oluşturulacak yol haritasının önemli sac ayaklarından birini Türkiye ekonomisinin 'tasarruf etme kabiliyeti' oluşturuyor. Bu amaçla, bireysel emeklilik sisteminin yeniden yapılandırılması, güçlü ve denlik kazandırılmış bir sermaye piyasası; bunun yanı sıra, reel sektörün kademeli tazminatı fonunun da bireysel emeklilik sistemi üzerinden yürütüleceği reformist bir adım kritik önemde.

Türkiye ekonomisinin yeni bir sağlıklı ve sürdürülebilir büyüme fazına, yeni bir döneme geçiş ise öncelikli reel sektörün mali yapısının güçlendirilmesinden; aynı şekilde bankacılık sektörünün mali yapısının da güçlü kılınması ve sorunlu kredilere yönelik yükün hafifletilmesinden geçiyor. Bu nedenle, Türkiye ekonomisine yönelik gelecek tasarımı tanımlayan yeni reform paketinin sağlayacağı ivmeyi pekiştirmek adına, ilk aşamada reel sektör-bankacılık sektörü ilişkisini rahatlatacak adımlara öncelik verilmesi, kamu bankalarına 'sermaye' kabul edilen özel terip tahvil aktarımı; emeri ve gayrimenkul sektörü kredilerinin banka bilançolarından özel amaçla oluşturulan iki ayrı 'fon'a aktarılması, bankacılık sisteminin konsolide bilançosu dışında yeniden yapılandırılarak yönetilmesi isabetli adımlar olarak ifade edilebilir.



Prof. Dr. Kerem ALKIN

Enflasyonla mücadele adına, bilhassa tıkan ve gıda fiyatlarına istikrar kazandırarak şekilde, arz güvenliğini sağlayacak 'yeni' seracılık yaklaşımı, küçük baş hayvan sayısını artıracak adımlar; tarladan tüketiciye sofrasına tedarik zincirinin yeniden yapılandırılması, kısa vadede diğer öncelikli adımları oluşturuyor. Mayıs'ta detayları paylaşılacak yeni tarım stratejisi ve agüstopa paylaşılacak yeni ihracat stratejisi de kritik önemde olacak. Ticaret ve borçlar kanununda yapılacak değişikliklerle, rekabetliliğini kaybetmiş ve mali yapısındaki bozulmayı telafi etmesi mümkün olmayan reel sektör şirketlerinin daha hızlı bir şekilde pazardan çekilmesini sağlayacak düzenlemeler; herkesin geliri oranında vergi verdiği ve kurumların karlılıklarını ölçüsünde kademelı kurumlar vergisi sistemiyle ödüllendirildiği adımlar da unutulmamalı. Önümüzdeki günlerde, açıklanan ilk adımları takip edecek detayları paylaşmayı sürdüreceğiz.

Türkiye ekonomisine 'gelecek tasarımı'

Bakan Albayrak'ın paylaştığı reform adımları ve tedbirler, özünde Türkiye ekonomisine yönelik 'gelecek tasarımı'nın ilk adımlarını teşkil ediyor. Ekonomi yönetiminin odaklanacağı, 'gelecek mimaris'i'nin odak noktası, 'üretim, ihracat, büyüme ve istihdam dostu' yeni bir ekonomi politikaları mimarisini olarak

tanımlamak yanlış olmaz. Kanaatindeyim. Söz konusu 'gelecek tasarımı'na yönelik adımları, 32 yıldır iktisat alanında akademisyenlik yapan bir kişi olarak, 'girişimci ve yatırımcı dostu vergi politikası', 'esnaf ve KOBİ dostu yepeni bir perakende ve toptan ticaret, tedarik mevzuat ve politikası', 'yerli ve milli girişimcilere yönelik yepeni teşvik ve destek politikaları' benzeri adımları, politika mimarisini bir çırpıda sıralayabiliriz.

Türkiye ekonomisinin 'gelecek tasarımı'nda, ihracatın miktar ve katma değerini güçlendirecek, Türkiye'nin geleneksel ihracat pazarlarındaki gücünü, yeni ihracat pazarlarına erişimini katlayacak bir strateji, ekonomi dünyasına heyecan verecek taze adımların hiç kuşkusuz bir parçası olacak. Keza, yepeni bir kalkınma ve yatırım bankacılığı anlayışı, sermaye piyasalarının güçlendirilmesi kadar 'kalkınma temelli kamu satın alma politikaları' da yine aklıma gelen öneriler, detaylar.

Türkiye ekonomisinin 'gelecek tasarımı'nda, Asya-Pasifik ile Atlantik arasındaki sıklet merkezi değişikliği ancak şiddetle devam ederken, Türkiye'nin Avrupa, Asya ve Afrika arasında bir kavşak noktası olarak küresel ekonomide öne çıkışı, Türkiye'nin dünya ticaretinde artan rolünü e-ihracat, blok zinciri teknolojileri ve dijital paralarla güçlendireceği bir dijital dönüşüm sürecine de etkili bir şekilde imza atmasını gerektiriyor.

Yukarıda ifade etmeye çalıştığım başlıkların tümü, tıkan, sanayi ve inşaat gibi ana sektörlerin yanı sıra turizm, sağlık, eğitim, finans, gayrimenkul, lojistik, ulaştırma, haberleşme, yazılım gibi hizmet sektörü alanlarının tümüne dokunacak bir 'gelecek tasarımı' anlamına geliyor.

Şirketler otomatik tescille SGK kapsamına alınacak

TİCARET sicili müdürlüklerince tescil edilen şirketlerin otomatik olarak işyeri tescili için ticaret sicili müdürlüklerine yapılan şirket kuruluşu başvurularında verilen bilgiler, ticaret sicili müdürlüklerince SGK'ya online olarak aktarılacak. Aktarma sonucunda ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirketin otomatik işyeri tescil ve e-sigorta aktivasyon işlemi yapılacak ve işveren SGK'ya müracaat etmeden e-sigorta işlemlerini gerçekleştirebilecek.

MUHAFAZA EDİLECEK

Ayrıca, ticaret sicili müdürlükleri şirket kuruluş dilekçesi ve bildirim formu ekinde kendisine verilen belgeleri, SGK tarafından istenilmesi durumunda ibraz etmek üzere muhafaza edecek.

Yukarıda anlatılan süreç, ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirketlerin otomatik işyeri tescili ile ilgili. Otomatik tescil işlemi yapıldıktan sonra işverenin işyerini devretmesi, kapatması, yeni bir e-sigorta kullanıcısı belirlenmesi gibi diğer bütün işlemlerde SGK'ya verilmesi gereken belgelerin ilgili sosyal güvenlik il müdürlüğü / sosyal güvenlik merkezine verilmesi gerekiyor.

OTOMATİK KAPSAMA ALMA

Ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşuna istinaden SGK tarafından işyeri tescilinin otomatik olarak oluşturulması, aşağıda belirtilen aşamalar göz önünde bulundurulacak.

■ Ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşuna istinaden yapılacak otomatik tescillerde, sigortalı çalıştırılıp çalıştırılmadığı önem arz etmediğinden, sigortalı çalıştırmaya ilişkin şirket kuruluş dilekçesi ve bildirim formunda bir bilgi bulunması dahi işyeri dosyası otomatik olarak tescil edilecek. Bu durumda ayrıca SGK'ya işyeri bildirgesi verilmeyecek.

■ Şirket kuruluş dilekçesi ve bildirim formunda sigortalının çalıştırılmaya başlanacağına dair tarih bulunması halinde dosyanın kapsama alınma tarihi olarak bu tarih, müracaat tarihi olarak şirketin kuruluş tarihi; sigortalı çalıştırılmaya başlanacağına dair tarihin bulunmaması halinde ise dosyanın kapsama alınma tarihi ve müracaat tarihi olarak şirketin kuruluş tarihi esas alınacak.

■ Ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşuna istinaden işyeri dosyası otomatik oluşturulacak ve işyeri tescil ekranında listeleme menüsünde yer alan işyerine ilişkin bilgileri içeren SGK formunun dökümü alınarak işverene tebliğ edilecek.

■ Sigortalı çalıştırılmasa dahi otomatik tescil yapılan işyerinde daha sonra işveren tarafından sigortalı çalıştırılmaya başlanması halinde, işyerinin kanun kapsamına alınıp alınmadığı, sigortalı çalıştırılmaya başlanılan tarih esas alınarak güncellenecek. Ancak bu durumda işyeri bildirgesi istenilmeyecek ve işyeri bildirgesinin verilmemesinden dolayı idari para cezası uygulanmayacak.

■ Ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşuna istinaden otomatik işyeri tescili yapıldıktan sonra otomatik tescil edilen şirket adına ayrı adres için işyeri bildirgesi verilmesi halinde



İsa KARAKAŞ



SGK uygulama kanununda yapılan değişiklikle sigortalı çalıştırılmasa dahi Ticaret sicili müdürlükleri tarafından tescil edilen şirket kuruluşlarına istinaden SGK işyeri kaydı (tescil) otomatik olarak yapılacaktır.

işyeri tescil edilmeyecek ve işlemler otomatik tescil edilen dosya üzerinden yürütülecek.

■ Otomatik işyeri tescili, şirketlerin ilk kuruluşu için söz konusu olduğundan, işyeri bildirgesi verilmesini gerektiren işlemler (şube açılışı, devir, nev'i değişikliği, işyerinin nakli gibi) için işyeri bildirgesi verme yükümlülüğü bulunmuyor.

■ Otomatik tescil edilen şirketin ihale konusu iş alması, bina inşaatı, şirket kuruluş adresinden farklı bir



adreste yeni bir işyeri açması gibi nedenlerle sigortalı çalıştırmaya başlanması halinde işyeri bildirgesi verilecek, verilmemesi halinde idari para cezası uygulanacak.

■ Sigortalı çalıştırılmasa dahi otomatik tescil yapılan işyerinde tescil tarihinden itibaren iki yıl içinde sigortalı çalıştırılmaması halinde oluşturulan dosya, sistem tarafından kapsamdan çıkarılacak. Ancak iki yıllık süreden sonra sigortalı çalıştırılması durumunda dosya yeniden aktif hale getirilebilecek ve işlemler bu dosya üzerinden yürütülecek.

■ Ticaret sicili müdürlüklerince tescil edilen şirket kuruluşuna istinaden otomatik tescil edilen işyerilerinden, e-sigorta başvuru sözleşmesi ilgililere e-devlet üzerinden gönderilecek. İlgililerin onaylaması durumunda e-sigorta kullanıcısı adı ve şifresi aktif hale getirilecek.



Hoş geldin

İstanbul Ticaret Odası İdari İşler ve Satın Alma Müdürlüğü personeli Selcuk Yavuz'un kızı Elif Asya dünyaya geldi. Allah analı babalı büyütsün; hayırlı, sağlıklı, mutlu ömrü olsun.



Özel güvenlik eğitim kurumları rapor hazırlayacak

YAHYA GÜL

İSTANBUL Ticaret Odası İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi, Cemile Sultan Korusu'nda toplandı. Özel güvenlik eğitim kurumlarının yaşadığı sorunların ve çözüm önerilerinin konuşulduğu istişare toplantısının açılışını İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı. Salman, İTO olarak her zaman sektörlerin nabzını tutmak, sorunları tespit etmek ve sıkıntılara çözümler üretmek için toplantılar organize ettiklerini hatırlattı.

1 MİLYON ÖZEL GÜVENLİKÇİ

"15 bini aşan üyesiyle komitemiz, birçok konuda ağırlığını hissettiriyor" diyen İbrahim Doğan Salman, Türkiye'de 1 milyon üzerinde özel

güvenlik görevlisi bulunduğunu belirterek, şöyle devam etti: "AVM'lerden sitelere, hastanelerden şirketlere, metrolardan statılara kadar birçok alanda güvenlik personeline ihtiyaç duyuluyor. Bunların eğitimleri de çok önemli. İşte bu görevlilerin eğitimini sizler sağlıyorsunuz."

CÖZÜM ODAKLI ADIM

İTO İşletme Destek



Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Ünal ise "Burada yapacağımız teklifleri ve eleştirileri rapor haline getirip çözüm için çalışacağız" dedi. İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi Üyesi Salih Dursun da sorunların çözümü için destek olan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'a teşekkür etti.

Özel Güvenlik Eğitimcileri Dernek Başkanı Siyami Ergin de mevzuatla ilgili açıklamada bulundu.

Sektörü buluşturan toplantı

İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'ın açılışını yaptığı istişare toplantısına İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Ünal, Komite Üyesi ve Özel Güvenlik Eğitimcileri Dernek Başkanı Yardımcısı Salih Dursun, Özel Güvenlik Eğitimcileri Dernek Başkanı Siyami Ergin ve ilgili firma temsilcileri katıldı. Toplantı sonrasında özel güvenlik eğitimlerinde mevzuatın ve eğitimdeki taban fiyatın düzenlenmesi konusunda bir rapor hazırlanıp, İTO'nun da desteğiyle yetkililerle görüşülmesine karar verildi.

A'DAN Z'YE KONAKLAMA ENDÜSTRİSİ THE HOTEL SHOW BÜNYESİNDE "TURKISH HOSPITALITY SHOW"

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
17-19 Eylül 2019

HORECA (Otel, Restaurant, Kafe'ye yönelik tüm ekipman ve sistemler)
K • Endüstriyel Mobilyalar, Ayna, Dekorasyon Ürünleri, Sanatsal Aksesuarlar
O • Tesisler için Döşeme Ürünleri, Mefrusat
N • Endüstriyel için Kişisel Özel Bakım ve Tekstil Ürünleri
A • Tesis Yönetimi
K • Sağlık Hizmetleri
L • Endüstriyel Eğitim, Mutfak Eğitimi
M • Endüstriyel Yönelik Gıda ve İçecek Ürünleri
A • Endüstriyel Güvenlik, Telekomünikasyon ve Yazılım Sistemleri

TÜRK KONUKSEVERLİĞİ DÜNYAYA AÇILIYOR

Turkish Hospitality Show

- Konaklama endüstrisinin etkin fuarı The Hotel Show Dubai'de, Türk konukseverliğinin profesyonel yüzü, "Turkish Hospitality Show"
- 50.000 ziyaretçi
- Konaklama endüstrisinde Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez ülkelerinin önemi
- Bölge ülkelerinde konaklama endüstrisi ihtiyaçlarının tespit edilmesi ve ihracat bağlantılarının gerçekleştirilmesi

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Dubai nakliyesi, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda mizca hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birtik tarafından talep edilen dosya masrafları
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Ödeme Planı

Minimum stant alanı: 12 m²
Katılım bedeli : 3.995 TL/m²
1. Ödeme : 1.000 TL/m² (başvuru ile birlikte)
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel
• Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
• İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Banka Bilgisi

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç - Şeyma Pekcan - Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 65 12 - 455 65 07 - 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr - seyma.pekcan@ito.org.tr
esra.avcioglu@ito.org.tr
www.ito.org.tr



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞİ

Vergi borçlarının taksitlendirilmesi ve tecili

Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun'un 48/A maddesi gereği olarak devlete ait olup Maliye Bakanlığı'na bağlı tahsil dairelerine takip edilen ve Vergi Usul Kanunu kapsamına giren vergi, resim, harç ve cezalar ile vadesinde ödenmesi veya haczin uygulanması veyahut haczoluşunu malların paraya çevrilmesi amme borçlusunu çok zor duruma düşüncese, borçlu tarafından yazılı istemiş olmak ve aşağıdaki şartları taşımak koşuluyla vadesi bir yıl geçmemiş alacaklar Maliye Bakanınca 36 ayı geçmemek üzere faiz ve teminat alınarak tecil olunabilmektedir.

Söz konusu madde hükümlerinden yararlanmak isteyen borçlunun;

■ Başvuru tarihi itibarıyla en az üç yıl süreyle; ticari, zirai veya mesleki faaliyetleri nedeniyle yıllık gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olması,

■ Başvuru tarihinden geriye doğru üç yıl için aile vergi beyannamelerini kanuni sürelerinde vermiş olması, (Kanuni süresinde verilen bir beyannameye ilişkin olarak kanuni süresinden sonra düzeltilme amacıyla veya pişmanlıkta verilen beyannameler bu şartın ihlali sayılmamaktadır.)

■ Bu madde kapsamına giren ve başvuru tarihi itibarıyla vadesi bir yıl geçmemiş borcunun borç ödemesinde hüsniyeti sahibi olmasına rağmen ödenememiş olması zorunludur.

Ayrıca; bu düzenleme ile Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun'un yukarıdaki koşullara uygun olarak tecil edilen veya özel kanunlarına göre ödeme planına bağlanan borcun bulunması hali dahil yukarıda öngörülen düzenlemelerden yararlanmada herhangi bir engel oluşturmamaktadır.

Öngörülen koşullara uygun olarak tecil edilen alacaklara bu maddede göre belirlenen faiz oranı uygulanarak borcun taksitlendirilmesi mümkün olmaktadır.

Konuya ilişkin olarak Maliye Bakanı tecil yetkisini, sınırlarını açıkça belirtmek ve yazılı olmak koşuluyla oluşturulacak tecil komisyonlarına devredebilir. Bu bağlamda oluşturulacak komisyonların oluşumu ve çalışma esasları Maliye Bakanınca belirlenir.

Tecil şartlarına riayet edilmemesi nedeniyle muacel hale gelen amme alacağının tecili talep edilmesinde halinde en fazla iki defa geçerli sayılabilmektedir.

Haczin tatbiki halinde mahcuz (hacizli mal) değeri tutarınca teminat yerine geçer. Tecil edilen amme alacakları ile ilgili olarak daha önce tatbik edilen ve borcun tamamını karşılayacak değerde olan hacizler, yapılan ödemeler nispetinde kaldırılır ve buna isabet eden teminat iade edilir. Ancak mahcuz (hacizli) malların değeri tecil edilen borç tutarından az, zorunlu teminat tutarından fazla olması halinde, tatbik edilen hacizler, tecil şartlarına uygun olarak yapılan ödemeler neticesinde kalan tecilli borç tutarı mahcuz mal değerinin altına inemediği sürece kaldırılmaz. Tecilli borca karşılık alınan teminat ise tecil şartlarına uygun olarak yapılan ödemeler neticesinde kalan tecilli borç tutarının zorunlu teminat tutarının altına inmesi durumunda, yapılan ödemeler nispetinde kaldırılır.

Tecil edilen amme alacağının 2 milyon Türk Lirası'nı (bu tutar dahil) aşmaması, mahcuz malın "ilgili" veya "ilgili" lehine üçüncü şahıslar tarafından gösterilen ve alacaklı amme idaresinde haciz vakasına müsteniden haczedilen menkul ve gayrimenkul malların olması ve Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun'a göre belirlenmiş değerinin yüzde 50'sinden aşağı olmamak üzere satış bedelinin yüzde 50'sinin tahsil dairesine ödenmesi koşuluyla söz konusu malın satışına izin verilir. Bu takdirde kalan tecilli borç tutarı için zorunlu teminat tutarını karşılayacak mahcuz (hacizli) mal ve / veya teminat bulunması şartıyla satılan mal üzerindeki haciz kaldırılır. Bu hüküm 2 milyon Türk Lirası'nın aşan tecilli borçlarda, değeri 2 milyon Türk Lirası'na kadar olan mahcuz mallar için uygulanır.

Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkındaki Kanun'un 48'inci maddesi ile 6 Eylül 2018 tarihinden itibaren, daha önce yıllık yüzde 12 olarak uygulanmakta olan tecil faizi oranı 6 Eylül 2018 tarihinden itibaren yüzde 22 olarak uygulanmaya başlanmıştır. (Tahsilat Genel Tebliği Seri: C Sıra No:36 6 Eylül 2018 gün ve 30527 sayılı Resmi Gazete)

Söz konusu tebliğin Resmi Gazete'de yayımı tarihinden önce yapılan müraaata dair duyurularla tecil edilen ve edilecek olan amme alacakları ile bu tebliğin yayımı tarihinden önce tecil edilmiş ve tecil şartlarına uygun olarak ödenmekte olan amme alacaklarına tecil şartlarına uygun olarak ödenedikleri sürece müraaat tarihlerinden itibaren eski tecil faizi oranının uygulanması öngörülmüştür.

TİCARET BAKANLIĞI'NDAN 'İŞ YERİ DIŞINDA SATIŞ' UYARISI

Müşteriler 14 günde yazılı cayma hakkına sahip

Ticaret Bakanlığı, iş yeri dışında satış alanında uyarı yayımladı. Uyarıda, "Perakende satış yerleri kullanılmaksızın yapılan satışlarda cayma hakkının kullanımına ilişkin ispat yükü tüketiciye ait olduğundan, cayma bildiriminin 14 gün içinde yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısıyla yapılması gerekiyor" denildi.

"Perakende satış yerleri kullanılmaksızın yapılan satışlarda cayma hakkının kullanımına ilişkin ispat yükü tüketiciye ait olduğundan, cayma bildiriminin 14 gün içinde yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısıyla yapılması gerekiyor" denildi.

TİCARET Bakanlığı'nca, iş yeri dışında yapılan satışlara ilişkin şikayet alındığı belirtilerek, "Perakende satış yerleri kullanılmaksızın yapılan satışlarda cayma hakkının kullanımına ilişkin ispat yükü tüketiciye ait olduğundan, cayma bildiriminin 14 gün içinde yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısıyla yapılması gerekiyor" açıklaması yapıldı. Bakanlığın açıklamasında, üniversite kampüslerinde kurulan standlarda veya tüketicilerin evlerine gidilerek yapılan iş yeri dışındaki satışlara ilişkin çok sayıda şikayet alındığı bildirildi.

ALIMA İKNA EDİLİYOR

İnternet üzerinden verilen yabancı dil kursu, farklı branşlara ilişkin kitap ve CD de içeren destekleyici uzaktan eğitim setleri başta olmak üzere, çeşitli mal ve hizmetlerin kullanımına yönelik aktivasyon kartı içerikli satışlara ilişkin şikayetlere dikkat çekilen açıklamada, satış temsilcilerinin, "14 gün içinde vazgeçme hakkı olduğu" vurgusuyla tüketicileri alima ikna ettiği aktarıldı.

Açıklamada, satış anında sistemin denemesi gibi bahanelerle aktivasyon kartında yazan kullanım nedeniyile Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un 'herhangi bir gerekçe göstermeksizin ve cezai şart ödemeksizin' tanıdığı cayma hakkının kullanımının engellendiğinin ve tüketicilerin mağdur edildiğinin altı çizildi. Açıklamada, cayma hakkının kullanılmak isteyen tüketicilerin, bu taleplerini telefon aracılığıyla iletmeleri üzerine



satıcı veya sağlayıcılar tarafından 'bu başvurunun kaydedildiği ve işleme konulduğu' yönünde yanlış ve yanıltıcı bilgi verildiğinin tespit edildiği belirtildi.

FAZLADAN BEDEL ÖDEME

Açıklamada, şu değerlendirmede bulunuldu: "İlgili mevzuatta düzenlenen 14 günlük cayma hakkı kullanım süresi içinde tüketicilerin 'yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığı' ile iletmeleri gereken cayma bildiriminin yapılmamasının hileli bir şekilde engellendiği görülmüyor. Bu durum tüketicilerin hiç kullanmayacakları ve memnun olmadıkları bir mal veya hizmet için ödeme yapmak zorunda bırakılmalarına, ödeme yapılmaması durumunda ise haklarında haciz de dahil olmak üzere cezai icra yollarının işletilerek, sözleşme konusu bedelin yanında masraflar da dahil olmak üzere fazladan bedel ödemek suretiyle mağdur edilmelerine yol açıyor."

767 bin 563 lira idari para cezası

Geçen yıl Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan denetimler sonucu, mevzuata aykırı uygulamaları tespit edilen satıcı/sağlayıcılara toplam 767 bin 563 lira idari para cezası verildiği ve denetimlerin aralıksız devam ettiği vurgulandı.

Hangi tutarda nereye başvurulacak?

Ticaret Bakanlığı açıklamasında, tüketicilerin firmaların uygulamaları nedeniyle mağdur olmaları durumunda kayıplarının tazmin edilmesi amacıyla değeri 8 bin 480 liranın altındaki uyuşmazlıklarda tüketici hakem heyetinde, değeri 8 bin 480 lira ve üzeri olan uyuşmazlıklarda tüketici hakem mahkemesine başvurulabilecekleri belirtildi. Mevzuat hükümlerini ihlal ettiği düşünülen satıcı veya sağlayıcılar hakkında da denetim faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için Ticaret Bakanlığı'na şikayete bulunulabileceği kaydedildi.

İspat yükü tüketiciye ait

Ticaret Bakanlığı'nın açıklamasında, perakende satış yerleri kullanılmaksızın tüketicinin ev veya iş yeri dışında yapılan satışlarda cayma hakkının kullanımına ilişkin ispat yükü tüketiciye ait olduğu belirtildi.

IFAT 2020

Münih - Almanya
4-8 Mayıs 2020

- Atık Su ve Su Arıtma Tesisleri
- Araç Üstü Ekipmanlar ve Cadde Temizliği
- Katı Atık ve Geri Dönüşüm Yönetimi



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜMÜZ İÇİN DÜNYA SAHNEŞİNE ÇIKMA FIRSATI!

IFAT

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

Ödeme Planı

Minimum stand alanı: 12 m²

- Katılım bedeli : Bilahare belirlenecektir. 6.000 TL ön kayıt bedeli olarak belirlenmiştir.
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stand seçimi hakkı tanınacaktır.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stand inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Münih nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda mizca hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinin faydalanma imkanı
- Stand büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- İkili görüşme organizasyonu
- Trend alanı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birtik tarafından talep edilen dosya masrafı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- Ticaret No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "IFAT 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

Gümrüksüz kuru soğanda son gün 30 Nisan

KURU soğan ithalatında 'sıfır gümrük vergisi' uygulaması 30 Nisan'a kadar uzatıldı. Konuyla ilişkin İthalat Rejimi Kararına Ek Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, kuru soğan ithalatında 31 Mart itibarıyla süresi dolan 'yüzde sıfır gümrük vergisi' 30 Nisan'a kadar uygulamada kalacak.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN İLK GÖRÜŞME ALANI



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bizi arayarak da

http://www.ito.org.tr/QR/11Nisan2019.html

adresini ziyaret etmeniz yeterli.





Teknik hırdavatta ihracat 4 milyar doları aştı

İTO Teknik Hırdavat Meslek Komitesi ve Meclis Üyesi Çetin Tecdeelloğlu, sektörün büyüklüğü hakkında şu bilgileri verdi:

- Türkiye'de 12 bin 500 firma, 700 bin çalışan var.
- 2018'de 4.08 milyar dolarlık ihracat yapıldı.
- İhracatta kilogram fiyat ortalaması 3.62 dolar.
- Yani katma değeri yüksek ihracat yapıyor.
- 2023'te ihracatı 10 milyar dolara ve kilogram fiyatını 5 dolara çıkarmak için çalışıyor.



Basitleştirme 'çantacılar' aradan çıkarır

İstanbul Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Resul Kurt sunumunda, KOBİ'lere teşvikleri doğru bir şekilde kullanma tavsiyesinde bulunurken, kamuya da teşvikleri basitleştirmesini önerdi. Teşvikler konusunda bilgi eksikliğine de dikkat çeken Resul Kurt, SGK'nın 5 puanlık indirim teşvikinden bile yararlanamayan işletmeler olduğunu kaydetti. Kurt, teşvik sistemindeki basitleştirmenin 'çantacılar' diye tabir edilen iş takipçilerini devreden çıkaracağını da söyledi. İstanbul Maden ve Metalurji İhracatçı Birlikleri yetkilisi Tuğba Bozkurt Özgündüz de Ticaret Bakanlığı'nın yurtdışı fuar destekleri hakkında sunum yaptı.

Teşvikte hedefleri doğru tespit edelim

İstanbul Ticaret Odası Teknik Hırdavat Meslek Komitesi'nin gerçekleştirdiği sektör toplantısında, teşvik ve destekler hakkında bilgi verildi. Seminerde teşviklerde hedefin doğru seçilmesinin ve özel sektörün azami bilgilendirilmesinin önemine de dikkat çekildi.

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Teknik Hırdavat Meslek Komitesi, 'Daralan Piyasalarda Uygulanan Teşvik ve Destekler' konulu sektör toplantısı düzenledi. Toplantının açılış konuşmasını İTO Başkan Yardımcısı Dursun Topçu gerçekleştirdi. Destek paketi ve teşvik sisteminde iki önemli husus olduğunu belirten Topçu, "Birinci mesele, mevcut teşvik ve destekler doğru hedefi yakalamak zorunda. Adeta nokta atışı yapılması gerekiyor. Bunun çözümü, kamu ve özel sektör arasında sıkı iletişindir. İkinci konu, özel sektör, bu destek ve teşviklere vakıf olmalı. Dolayısıyla teşvikler, destekler ne kadar çok olursa olsun, burada

asıl önemli olan piyasadaki aktörlerin doğru bilgiye ulaşmasıdır" dedi. Topçu, İTO olarak teşvik ve destekler konusunda da üyelerini azami olarak bilgilendirdiklerini, özel sektör, kamu, akademisyenler ve STK'ları bir araya getirdiklerini söyledi.

SORUNLAR VE ÇÖZÜMLER

İTO Başkan Yardımcısı Topçu, sektördeki bazı meseleleri ve çözüm önerilerini şöyle özetledi:

- Hammede ithalatındaki yüksek vergiler ihracatta sıkıntılara neden oluyor. Buna karşılık hammadde teşvikleri yeterli düzeyde değil.
- Sektörde, yerel üretimi teşvik etme konusunda daha fazla adım gerekiyor.

- İleri teknoloji ve Ar-Ge yatırımları bir diğer önemli konu. Burada da nokta atışı destekler, proje bazlı teşvikler büyük rol oynuyor.
- Dövizdeki dalgalanma tüm sektörleri olduğu gibi sektörimizi de olumsuz etkiliyor.
- Dövizle ilgili dalgalanmaların da temel çaresi üretim, istihdam kapısı açmak ve bilhassa da sanayi.
- Piyasanın arz-talep dengesine bakarsanız, hür teşebbüsle birlikte yatırım yapılır, üretim yapılır. Ancak bu iş, sadece piyasamın kendi dinamiklerine bırakılmaz. Kamunun düzenleyici, denetleyici mekanizmaları kadar piyasayı destekleyecek tedbirler de önemli rol oynar.

KOSGEB destekleri

Toplantıda, KOSGEB Proje Yönetimi Dairesi Başkanı Ertuğrul Çetinkaya, Türkiye ekonomisinde istihdamın yüzde 74.2'sini, ihracatın yüzde 56.2'sini KOBİ'lerin gerçekleştirdiğine dikkat çekerek, KOSGEB destekleri hakkında bilgi verdi. Çetinkaya, KOSGEB'in, 'Katma değerli ve orta-yüksek-yüksek teknoloji ürünler, yatırım, üretim, Ar-Ge, inovasyon-endüstriyel uygulama, ticarileşme, ürün geliştirme-

tasarım, girişimcilik, makina-ekipman-yazılım, istihdam, tanıtım-pazarlama ve lojistik, eğitim ve danışmanlık, halka arz-finansman, belgelendirme, test-analiz, sinai mülkiyet' alanlarında destek verdiğini söyledi. Stratejik Ürün Destek Programı ve KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı hakkında da ayrıntılı bilgi paylaşan Çetinkaya, bu programlarda 5 milyon TL'ye kadar destek sunulduğunu kaydetti.



Asansör yetkili servisine zorunlu sigorta

Asansör yetkili servisleri; bakım, onarım ve servis hizmetiyle ilgili mesleki hata veya ihmaller nedeniyle doğacak zarar ve ziyan taleplerini karşılamak üzere en az 500 bin liralık mesleki sorumluluk sigortası yaptıracak.

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı'nın Asansör İşletme ve Bakım Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yönetmelikle asansörlerin tescilli, işletilmesi, bakımı, garanti ve satış sonrası hizmetleri, hizmet denetimi ve mevcut asansörlerin iyileştirilmesine ilişkin kurallar yeniden düzenlendi. Buna göre, piyasaya arz edilen her asansör için tescil başvurusu, asansörün piyasaya arz edildiği tarih itibarıyla 60 gün içinde yapılacaktır.

TAMİRDE GEÇEN SÜRE

Periyodik kontrol neticesinde güvenli olarak tanımlanan ve kırmızı bilgi etiketi ile işaretlenen asansör, kusurlu, hafif kusurlu veya kusursuz hale getirilinceye kadar bakım hizmeti verilemeyecek. Asansör monte eden veya onun yetkili servisi,

bu süre zarfında bina sorumlusundan aylık bakım ücreti talebinde bulunamayacak. Asansörün arızalanması durumunda, tamirde geçen süre garanti süresine eklenecek.

12 AY SONRA YÜRÜRLÜKTE

Yetkili servis, asansöre verilen bakım, onarım ve servis hizmetiyle ilgili mesleki hata veya ihmaller nedeniyle bina sorumlusu ve üçüncü şahıslar tarafından ileri sürülecek zarar ve ziyan taleplerini karşılamak üzere en az 500 bin liralık mesleki sorumluluk sigortası yaptıracak. Bir sonraki yıl için geçerli sayılacak mesleki sorumluluk sigortasının değeri, o yıl için ilan edilen yeniden değerlendirme oranı kadar artırılabilecek. Yönetmeliğin bu düzenlemesi, 12 ay sonra yürürlüğe girecek.

Dünya gıda sektörü Moskova'da buluşacak

WORLD Food Moscow 2019 (WFM) Uluslararası Gıda Fuarı, Rusya Federasyonu'nun başkenti Moskova'da, 24-27 Eylül 2019 tarihleri arasında düzenlenecek. Fuarın Türkiye

milli katılım organizasyonu ise İstanbul İhracatçı Birlikleri tarafından gerçekleştirilecek. Rusya ve bölgesinin en büyük ikinci fuarı olarak gösterilen etkinlik, 60 bin metrekaarelik alanda organize ediliyor.

Geçtiğimiz yıl fuarda, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 65 ülkeden bin 516 katılımcı yer alırken, fuarın 30 bine yakın ziyaretçi gözdü. Ayrıntılı bilgi için hububat@ibb.org.tr

BAUMA CTT RUSSIA

Moskova - Rusya Federasyonu
4-7 Haziran 2019

- İş ve İnşaat Makinaları
- İnşaat Araçları ve Ekipmanları
- Madencilik
- Beton Sanayisi
- İnşaat Teknolojileri
- Yedek Parça Sanayi

RUSYA'NIN EN BÜYÜK İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ FUARI İLE İHRACATTA YENİ FIRSATLAR

Bauma CTT Russia

- 60.000 m² sergileme alanı
- 26 ülkeden 586 katılımcı
- 59 ülke ve Rusya'nın 75 bölgesinden 23.000 profesyonel ziyaretçi
- 20. kez düzenlenecek Rusya'nın en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma Fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli: 2.640 TL/m²
- 1. Ödeme : 1.000 TL/m²
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si (29 Mart 2019)
- 3. Ödeme : Bakiye bedel (3 Mayıs 2019)
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü - İdil Aslantaş

Tel : 0212 455 61 19 - 455 61 13

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - idel.aslantas@ito.org.tr

www.ito.org.tr

Dış ticaret verileri neler söylüyor?

TÜİK tarafından 10 Nisan 2019 günü açıklanan verilere göre Şubat 2019'da ihracat birim değeri endeksi yüzde 6.3 azalışla, ithalat birim değeri endeksi yüzde 1.2 azalışla.

İmalat sanayinde ise (gıda, içecek ve tutun hariç) ihracat birim değeri yüzde 6.4 düşerken, ithalat birim değeri yüzde 1.8 azalma olduğunu gözlemliyoruz.

İhracat birim değerindeki düşüşün iki ana sebebi var. Birinci neden; kur yükselişini takip eden yabancıların döviz bazında indirim taleplerinin sipariş kaçabilir korkusuyla kabul edilmesi.

İkinci neden ise global durgunluktan dolayı daha düşük kâr marjına dayalı olarak teklif edilen fiyatlardır. Bunların dışında daha az etkili olabilecek husus girdi fiyatlarında düşüştür. Ara mali ve hammadde ağırlıklı yapılan ithal birim değerindeki yüzde 1.8 düşüş böyle bir etkiye bulunuyor. Ancak bu etki, hammaddeyi doğrudan kullanan tarafından ithalatın yapılması durumunda kısa sürede gerçekleşebilir.

Burada özellikle üzerinde durmamız gereken, hammadde endeksi ihracatta 2018 Şubat ayına göre 2019 Şubat ayında 96.4'ten 92.1 seviyesine düşmüşken, ithalatta 91.2'den 84.3 seviyesine kadar gevşemiş. Yani hammadde girdilerinde yüzde 7.6 oranındaki düşüş hammadde maliyetlerinde azalmayı gösteriyor. Bu durumda ihracatta daha rekabetçi fiyat teklif edebilmenin de önü açılmış ve bu fırsat değerlendirilmiştir.

Burada özellikle dikkatinizi çekmek istediğimiz konu, miktar endekslerindeki değişimdir. İhracat miktar endeksi söz konusu dönemde yüzde 10.3 artarken, ithalat miktar endeksi yüzde 15.9 azalışla.

İmalat sanayinde ise ihracat miktar bazında yüzde 8.4 artarken ithalat yüzde 16.9 gerilemiş. Hammadde ithalatındaki miktar azalışı yüzde 31.5'dir. İşte bu düşündürücüdür. Hammadde üretim için olmazsa olmazımız konumundadır.

İthalatta miktar bazında daralmanın önümüzdeki günlerde durgunluğun devam etme beklentisini yansıttığı olmasından korkuyoruz.

Dış ticaret endeksi bize iki önemli konuyu hatırlatıyor. Birincisi; mevcut şartlarda ciroların düşmesini engellemek için satış ve pazarlamanın etkinliğini artırılması. İkincisi ise finansal yönetimde tahsilatta azalma olması durumuna göre hazırlıklı olmanın gerekliliğidir.



Hikmet BAYDAR

Emekli Oda çalışanlarıyla vefa buluşması

İSTANBUL Ticaret Odası'nda ortalama 27 yıllık hizmet süreleriyle emek veren çalışanlara yönelik 'Emekli Personelimize Teşekkür

Toplantısı' organize edildi. Emekli personele hediye ve plaketin takdim edildiği toplantıda konuşan İTÖ Yönetim Kurulu Başkanı



Şekib Avdagic, "İTÖ, sizlerden aldığımız enerjiyle daha da büyüdü. Bu şehre, ülkeye hizmet etti. Şehrimizin ve ülkemizin ekonomisini büyüttü. Bunda sizin büyük payınız oldu" dedi.

GÜÇ VERDİNİZ

Başkan Avdagic, emekli olan Oda çalışanlarının üyeye hizmet açısından da önemli katkılar sağladığına dikkat çekerek, şöyle devam etti: "Bu gücün bir parçası olduğunuz, Oda'ya kuvvet verdiğiniz. Sizin iş ahlakınız, vazife aşkınız sayesinde, Oda da üyelerine en iyi şartlarda hizmet etti. Türkiye'yi yönetenlere doğru bilgiler aktardı.

Oda var oldukça sizin emeğiniz de şükranla anılacak."

Avdagic, "Ben de 25 senedir bu çatı altında hizmet veriyordum. Aynı hedef için gayret gösterdik. Bu kurumun en üst düzeyinde yer alan yöneticisi ve başkanınız olarak sizleri gönül hoşluğu içinde emekliliğe uğurluyordum" diye konuştu. Toplantıda; İTÖ Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ve Yönetim Kurulu Üyeleri Yakup Köç, Burhan Polat, Servet Samsama ile İTÖ Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoğlu, Genel Sekreter Yardımcıları Özcan Tokel, Av. Nuran Turan ve Halil Aslan da yer aldı.

AĞIR SANAYİ, BÜYÜMEK İÇİN ÇÖZÜM ÖNERİYOR

Demir, çelik ve metal sektörlerinin temsilcileri, hammadde açığı varken hurda ihracatı yapılmasını yerli sanayi için maliyet dezavantajı oluşturduğunu vurguladı. Sektörün inşaat ürünlerinden sıyrılması gerektiğini belirten sanayiciler; vasıflı çelik üretiminin teşvik edilmesini talep etti.



Sanayici, vasıflı çelik imaline destek istiyor

ADEM ORHUN

DEMİR, çelik, döküm, metal ve metal mutfak ekipmanları alanında faaliyette gösteren firmaları temsil eden iş insanları, sanayide yaşanan problemleri masaya yatırdı. İstanbul Ticaret Odası'nın Demir Çelik, Demir Dışı Metaller, Döküm ve Metal İşleme, Metal Ürünler ve Mutfak Ekipmanları Meslek Komitesi Üyeleri bir araya gelerek, ortak problemlere çözüm aradı. İTÖ Yönetim Kurulu Üyesi, Döküm ve Metal İşleme Meslek Komitesi Meclis Üyesi Levent Taş ile Komite Başkanı ve Meclis Üyesi Mustafa Kanitoğlu'nun gündem takibini yaptığı toplantıda, hurda metal ihracatı ile paslanmaz çelikteki açığa dikkat çekildi.

ÖZEL DESTEK GEREKİR

Sektörü değerlendiren Mustafa Kanitoğlu, "Sanayimizin paslanmaz çelik üretmesi lazım. Türkiye'nin buna ihtiyacı var. Devlet de bu alanı özel olarak teşvik etmeli" dedi. Demir Çelik Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Süleyman Uyar da "Türkiye en büyük üreticilerden. Fakat katma değeri en düşük olan, inşaatlar için kullanılan uzun ürünün üretmeyi tercih ediyoruz. Kapasitemizin yüzde 90'ından fazlasını bunun için kullanıyoruz. Halbuki, paslanmaz çelik de dahil olmak üzere vasıflı çelik üretimini artırmalı, bunu teşvik etmeliyiz" diye konuştu.

HURDA BİZE LAZIM

Demir Dışı Metaller Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Ali Bakaner ise AB müktesebatına göre, hurda ihracatının yasaklanmadığını söyledi. Bakaner, "Fakat bunu teşvik eden şartlar gözden geçirilebilir. Ayrıca dışarıya hurda satmak isteyenlerin için zorlayıcı kriterler ve üreticilerden izin alma şartı getirilebilir" dedi. Toplantıda, Avrupa'daki üreticilerin ithal ettiği ucuz hurda ile üretim yaparak, Türkiye'deki üreticilere göre en azından yüzde 18'lik bir fiyat avantajı yakaladığı belirtildi.

YÜZDE 15 GENİŞLETİLMELİ

Bu noktada yerli ürün için sağlanan yüzde 15'lik fiyat teşviğinin yeterli gelmediğini belirten iş insanları; havalimanları, hastaneler, yapı işleri devlet projeleri gibi işlerde de kullanılacak ürünlerin kamu alımı kapsamına alınmasını talep etti. Metal Ürünler ve Mutfak Ekipmanları Meslek Komitesi Başkanı Orhan Aksoy'un da yer aldığı toplantıda, aynı komiteden Meclis Üyesi Tahsin Öztiryaki de bir örnek yerli firmaların yaşadığı soruna dikkat çekti. Öztiryaki, "Mutfak ekipmanları sektöründe 120 tüküye ihracat yapıyoruz. Dünyanın önde gelen otelleri ve tesisleri Türk ürünlerini kullanıyor. Fakat bizim hastanelerimiz yabancı ürünleri tercih ediyor" şeklinde konuştu. Toplantıda, ara mamul imalatının artırılması için de teşvik verilmesi talebi dile getirildi.



125 bin ticaret elçisi

Sektör temsilcileri, Türkiye'de lisans ve lisansüstü seviyede 125 bin yabancı öğrencinin öğrenim gördüğünü belirterek, bunların ticaret ve ekonomi için ayrı bir potansiyel taşıdığını söyledi. İş insanları, bu öğrencilerin mezun oldukları sonra Türkiye'de iki yıl çalışma imkanı sağlanması halinde, gelecekte Türkiye'nin ihracat ve turizm temsilcileri olacağını ifade etti. Sektör temsilci-

lerinin gündemindeki diğer konu, İstanbul'daki sanayicilere sağlanan imkanlar oldu. İş insanları, orta ve yüksek teknoloji ürünlerinde uygulanan 4'üncü bölge teşvik ve destek programına İstanbul'un da dahil edilmesi için yeni girişimlerde bulunmayı kararlaştırdı. Toplantıya katılan birçok iş insanı ayrıca halen KDV indelerinin ödenmesini beklendiklerini dile getirdi.

Metal borsası

Sektör toplantısında, Londra Metal Borsası'na kayıtlı depoların açılması da görüldü. Dünyada bu şekilde 600 depo olduğunu belirten Ali Bakaner, "Kütük ve diğer demir çelik ürünlerini buraya koyuyorlar. Serbest bölge kapsamındaki bu depolar sayesinde firmalar stok maliyetini de düşürüyor" dedi. Sektör temsilcileri, konunun Türkiye'nin finans merkezi olması açısından da kuvvetli bir adım olacağını vurgulayarak, "Bu depolar hammaddeyle ulaşmanın güç olduğu zor günlerde iş yapmaktır ve yeni sipariş almak için önemli bir nokta olur" dedi.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı

ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü

Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

Özcan Tokel

Genel Yayın

Yönetmeni

Tamer Çerçi

İTÖ Basın ve

Yayınlar Müdürü

Şükrullah Dolu

Sorumlu

Yazışları Müdürü

Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu

Fedai Yıldırım

Yayın Direktörü

Canan Bilgin

Haber Merkezi

Adem Orhun, Sümeyle Yara Topal, Serel Kılıcı,

Hamit Etevercan, Müge Elbir, Dışah Keftioğlu

www.ikhaber.com

İlker Başoğlu, Merve Gönenç, Hande Kösebaş

Reklam ve

Abonelik

Yahya Gül - Cengiz Kazan

Grafik

Erdem

Kırcı

Fotoğraf

Kemal

Çatak

İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYIMLANAN YAZILARIN
VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR.
İTÖ'NÜN GÖRÜŞLERİNİ KİMLER YAZI VE HABERLER, KAYNAK
BELİRTİLEREK KİMLERİN YA DA TARAFLARIN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KİTÖ için 40 TL, diğer ülkeler için ise
posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası
(ticaretler için) adı ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi
Ticaret Şube (S. Kodu: 1389) 3092 No'lu hesabına yatırılabilir.
İBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3890 0030 92
Yayın tarihi: Yeni sayı yaygın
Yayın tarihi: 12.04.2019

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Resadiye Caddesi 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTÖ Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbul ticaret.org.tr

Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26

Baskı: İhsan Çiğdemci A.Ş. Mithat Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhsan Plaza
No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00



İSTANBUL, INSTAGRAM ÜZERİNDEN DÜNYAYA TANITILIYOR

610 bin fotoğraf İstanbul için yarıştı

İstanbul'u dünyada daha fazla görünür kılmak amacıyla düzenlenen #oneistanbul Instagram yarışmasının sonuçları açıklandı. #oneistanbul ve #istanbul hashtag'leriyle bugüne kadar 610 bin fotoğraf paylaşılırken, jüri tarafından "İstanbul'u Paylaş ve Uç" temasının en beğenilen fotoğrafları seçildi. @oneistanbul hesabının takipçi sayısı da 100 bine yaklaştı.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL'u dünyada daha fazla görünür kılmak amacıyla düzenlenen Oneistanbul Instagram Yarışması'nın ödül töreni gerçekleşti. Oneistanbul; İstanbul Büyükşehir Belediyesi, İstanbul Ticaret Odası, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV), İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) işbirliğiyle tarihi, kültürel ve doğal güzellikleriyle İstanbul'u dünyada daha fazla görünür kılmak için 2015'te sosyal medyada başlatıldı. Bu yıl Türk Hava Yolları (THY) işbirliğinde yürütülen Oneistanbul Instagram Yarışması'nın kazanımları törenle açıklandı.

100 BİN TAKİPÇİ

Instagramda @oneistanbul hesabı aracılığıyla yürütülen kampanyayla İstanbul'u, sosyal medyada fotoğrafları en çok paylaşılan şehirler arasında üst sıralara çıkarmak hedefleniyor. #oneistanbul ve #istanbul hashtag'leriyle bugüne kadar 610 bin fotoğraf paylaşılırken, @oneistanbul hesabının takipçi sayısı ise 100 bine yaklaştı. Törenle konuşan İTO ve ICVB Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, "İstanbul, Oneistanbul ile dünya şehirleri sıralamasında beşinci sıraya yerleşti" dedi.

Avdagiç, İstanbul'u ebedileştirecek güzel bir etkinliğe ev sahipliği yapmaktan duyduğu memnuniyeti belirterek, "İstanbul Ticaret Odası, TUGEV ve ICVB'nin Türk Hava Yolları ile birlikte organize ettiği Oneistanbul Instagram Fotoğraf Yarışması Ödül Töreni'nde bir aradayız. Hızla dijitalleşen bir dünyada yaşıyoruz. Öyle ki, yaşadığımız çağa artık dijital çağ deniliyor. Her alanda olduğu gibi turizm alanına da dijital çağ

damgasını vurdu" dedi.

Oneistanbul Instagram Yarışması'nı hayata geçirerek, İstanbul'u dünyada öne çıkaracak bir etkinlik yapmaya gayret ettiklerini dile getiren Avdagiç, şunları söyledi: "En güzel İstanbul fotoğraflarını, milyonlarca insana sunmak, onların dikkatini çekmek istedik. Yarışmaya olan ilgi, tahminlerden büyük oldu. Türkiye'den ve ağırlıklı yurtdışından katılan

Her gün 100 milyondan fazla fotoğraf

Turistlerin interneti aktif kullandıklarını dile getiren İTO Başkanı Avdagiç, şunları söyledi: "Gidecekleri destinasyonlarla ilgili bilgileri tur operatörlerinden değil, internetten ediniyorlar. Dijital dünya, bütün etkinliklerle hayatımızda. Biz de bunu ticaretten turizme kadar her alanda yaşadığımız şehrin lehine kullanmak zorundayız. Özellikle instagramı kullanmalıyız; çünkü dünyada 1 milyarın fazla kişi instagram kullanıyor ve her gün 100 milyondan fazla fotoğraf paylaşıyor."

yarışmacılarımızın çektiği fotoğraflar arasından en iyisini seçmek zordu. Hepsi birbirinden güzeldi. Nihayetinde binlerce İstanbul sevdalısının binlerce farklı açıdan yakaladıkları kareler arasından seçimimizi yaptık. Instagram sayfamızı takip edenlere de teşekkür etmek istiyorum. Resmi hashtag'imiz #oneistanbul şeklinde. Hesabımız, Nisan 2015'te açıldı."

İstanbul'un, dört yılda 610 binin üzerinde paylaşılan fotoğraf ile dünya şehirleri sıralamasında beşinci sıraya yerleştiğini ifade eden Avdagiç, "Ben çok kısa bir zamanda instagram sayfamızdan paylaşılan fotoğraf sayısının hızla artacağını ve en üst sıraya çıkacağımızdan eminim" dedi.



1. dönem 1'ncisi



2. dönem 1'ncisi



1. dönem 2'ncisi



2. dönem 2'ncisi



1. dönem 3'üncüsü



2. dönem 3'üncüsü



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

Ekonomide öncelikli adımlar neler olmalı

Yerel seçimleri geride bıraktık ve eğer Türkiye uzun süre yeni bir seçim yaşamayacaksa gündemin ekonomi olması kaçınılmaz. Bu çerçevede ekonomide atılması gerekli öncelikli adımlar için önerilerimizi paylaşalım:

1 - Reel sektör tüm sıkıntılarına rağmen süreci destekliyor

Geçen yılın ağustos ayında döviz kurları ve faizlerdeki sıçrama ile girdi maliyetlerindeki artışlar şirket bilançolarını, istihdam yaratma ve yatırım yapma kapasitelerini çok olumsuz etkilemesine rağmen iş dünyası ekonomideki dengeleme politikalarına tam desteğini sürdürüyor. Reel sektör, ağustostaki çok sonrası enflasyonla mücadele kampanyasına da çeşitli indirimler ile katkı sağlıyor. Ancak artık ekonomide kalıcı çözümler üretmenin zamanı gelmiş gibi görünüyor.

2 - Finansal istikrar ve Türk Lirası'na güven sağlanması öncelikli olmalı

Türkiye'nin ekonomide ilk önceliği, finansal istikrarın sağlanması olmalı. Bunun için de enflasyon oranı en kısa sürede düşük tek haneli seviyelere getirilmeli. Türkiye, enflasyon hedeflemesinden ayrıldığı 2011'den bu yana enflasyonda çift haneleri yaşıyor. Merkez Bankası, enflasyon hedeflemesine geri dönmeli. Yüksek enflasyon finansal ve ekonomik istikrarı bozarken, Türk insanını da kendi para biriminden uzaklaştırıyor. Türk Lirası'na yeniden güven sağlamanın yolu da piyasa ilkelere bağlı kalarak enflasyonu düşürüyor.

3 - Yüksek büyüme yerine sürdürülebilir büyüme

Türkiye tasarruf açığı olan ve sürekli dış borç kullanmak zorunda olan bir ülke. Bu nedenle yüksek büyüme tercihi, kısa süre sonra ekonomide krizlere ve küçülmelere yol açıyor. Ekonomide yeni öncelik, hızlı büyüme yerine sürdürülebilir büyüme olmalı. Sürdürülebilir büyüme, iç ve dış tasarrufların dengeli kullanımı ile sağlanabilecek ve finansal istikrar ile fiyat istikrarına da büyük katkı sağlayacak.

4 - Mali disiplinin geri gelmesi

Türkiye hızlı büyüme hedefi doğrultusunda son yıllarda mali disiplini bozdu ve çok hızlı bir kredi genişlemesi yarattı. Ayrıca çok sayıda yaşanan seçim nedeniyle kamu mali disiplini de bozuldu. Bu nedenle öncelikli kamu kesimi mali disiplini tekrar geri dönmeli. Kredi genişlemesinde de enflasyon hedefi, finansal istikrar ve sürdürülebilir büyüme gözetilmeli.

5 - Ekonomide ihtiyaç duyulan reformlar hızla hayata geçirilmeli

Finansal istikrar için ihtiyacımız olan reformlar, kurumların güçlendirilmesi, sermaye piyasalarının derinleşmesi ve sigortacılık sektörünün geliştirilmesi, finansal kapsayıcılığın artırılması, kayıtdışı ekonomiyi ilçe çok daha sıkı mücadele edilmesi, kamu maliyesinde şeffaflığın artırılması, kamu ihale sisteminin daha şeffaf ve etkin hale getirilmesi. Bankacılık sektöründe de kötü aktifler sorunu çözülmeli.

6 - İkinci reform alanı ekonomide verimliliği artırmaya odaklanmalı

Reformların ikinci ayağı, ekonomide verimliliği artırmaya odaklanmalı. Bu amaçla ihtiyaç duyulan reformlar; eğitim reformu, vergi reformu, işgücü piyasası reformu, enerji sektöründe arz güvenliği ve sürdürülebilirlik, tarım ve gıda reformu, sanayide yüksek katma değerli üretim için reform, teknoloji ve inovasyonun geliştirilmesi, haksız rekabetten korunması ve tüm alanlar için de geçerli olmak üzere ekonomide dijital dönüşümü sağlayacak reformlar.

SÖZ EKONOMİDE ÖNCELİKLERİ ÇOK İYİ SIRALAMALIYIZ. ÖNCE FİNANSAL İSTİKRARI VE FİYAT İSTİKRARINI SAĞLAMALI, SONRA DA VERİMLİLİK VE REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAYA ODAKLANMALIYIZ.



e-ticarete büyüme yüzde 32'ye ulaştı

Rekabeti sürdürmek için 5 öneri

"Dijital Ekonomi ve Elektronik Ticaret" başlıklı sunum yapan İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Mustafa Emre Civelek, dijital ekonomide en önemli üretim faktörünün bilgi olduğunu söyledi.

Dr. Civelek, dijital ekonomide rekabeti sürdürmek için önerilen önerileri şöyle özetledi:

■ Yenilenebilir enerji ile nükleer enerji yatırımlarına hız verilmesi ve üretim yapan şirketlere enerjinin bedava olarak sağlanması.

■ Lojistik yatırımları artırmak, nesnelerin interneti, otonom araçlar, 3D yazıcı teknolojilerine yatırım yapmak.

■ Yapay zeka yatırımlarının artırılması ve bu suretle işgücüne bağlılığın azaltılması.

■ Üretim yapandan vergi alınmaması sadece tüketim üzerinden alınması.

■ İşsiz kalan insanlar için temel vatandaşlık geliri uygulaması.



Bilimler Enstitüsü Müdürü Doç. Dr. Figen Yıldırım yaptı.

İTO, üyelerinin e-ticaret pastasından daha fazla pay alabilmesine yönelik faaliyetlerini yoğunlaştırdı. 2 gün süren sertifikalı "e-ticaret ve Dijital Pazarlama Eğitim Semineri"nde 13 ayrı oturumda e-ticaretin detayları anlatıldı.



Dünya ticaretindeki yavaşlama işaretlerine rağmen e-ticaret hızla büyüyor. Global e-ticaretin 2021'de, 12 trilyon dolarlık bir hacme ulaşması bekleniyor. Türkiye'de ise e-ticaretteki son beş yıllık ortalama büyüme yüzde 32'ye ulaştı.



SEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası, global ekonomiyi hızla etkisi altına alan e-ticaret konusunda da eğitim çalışmalarına devam ediyor. "e-ticaret ve Dijital Pazarlama Eğitim Semineri" 9-10 Nisan tarihlerinde gerçekleştirildi. KOBİ'lerin ve e-ticaret girişimcilerinin yoğun ilgi gösterdiği programın açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı. Günümüzde firmalardan artık geleneksel ticaret yöntemlerinin dışına çıkarak, e-ticaret ve dijital pazarlama gibi alanlarda etkin birer oyuncu haline gelmelerinin beklendiğini belirten Salman, "Elektronik alışverişe artan ilgi, firmaların satış ve pazarlama stratejilerini yeniden yapılandırmaya yöneltmiştir. e-ticaret ve dijital pazarlama, ürünlerin yurtdışı tanıtımının daha kolay ve düşük maliyetle yapılmasına, şirketlerin ihracat potansiyelinin genişlemesine katkı sağlamaktadır. Firmaların satın alma tercihlerinin çeşitlenmesiyle girdi maliyetlerinin düşürülmesi de mümkün hale gelmiştir" dedi.



öngörüldüğünü vurgulayan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, şu verileri paylaştı: "Sektör büyüklüğünün 2021 yılına gelindiğinde 12 trilyon doları aşmasının beklendiği anlaşılmaktadır. Bunun yaklaşık 8 trilyon dolarlık kısmının B2B ticaret hacmi, 4,5 trilyon dolarlık bölümünün ise B2C (firmalardan müşterilere internet bazlı iş platformu) ticaret hacminden oluşması beklenmektedir." Salman, e-ticaret ve dijital pazarlamada küresel bir marka

TÜRKİYE'DEKİ PAZAR

Türkiye'deki e-ticaret pazarı büyüklüğünün 42,2 milyar TL'ye ulaştığını belirten Salman, bunun yeterli olmadığını altını çizdi. Salman "Dünyada e-ticaretin toplam perakendeden aldığı pay yüzde 8,5 iken, ülkemizde ise bu oran hâlihazırda yüzde 4'er seviyesindedir. Söz konusu oran İngiltere, ABD, Almanya, Fransa, Japonya ve İspanya gibi gelişmiş ülkelerde ortalama yüzde 9,8 iken, Çin, Polonya, Hindistan, Brezilya ve Rusya gibi gelişmekte olan ülkelere ise ortalama yüzde 4,8 düzeyindedir" dedi. Eğitim seminerinin moderatörlüğünü, Yıldız Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İbrahim Kırçova ile İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal

Anahtar kelimeyi doğru seçin

"Arama Motoru Optimasyonu" başlıklı sunum yapan MarkeFront CEO'su Aytaç Mestçi, e-ticaretteki ürünlerin arama motorlarında daha üst sayfada yer alabilmesi için ayrıntılı bilgi verdi. Google'da günde yaklaşık 6 milyar arama yapıldığını belirten Mestçi, insanların ortalama dördüncü sayfadan sonra bakmadığını söyledi. Aytaç Mestçi, ürün sayfasında anahtar kelimenin doğru seçilmesi gerektiğini altını çizerek, çok fazla kelime yığılmasının eksi puan verdiğini kaydetti. Mestçi, ürünün açıklama kısmında müşterinin neden o ürünü kullanması gerektiği sorusunun cevabını kısa cümlelerle bulabilmesi gerektiğini de söyledi. Mestçi, en fazla trafiğin video sitelerinden geldiği bilgisini de paylaştı.



Türkiye'deki büyüme ortalaması yüzde 32

"Rakamlarla Dünya ve Türkiye e-ticaret Pazarı" başlıklı sunum yapan Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Genel Sekreteri Ömer Gürkan, özellikle perakende sektörünün bu işe girmesinin büyümede etkin rol oynayacağını söyledi. Gürkan, 2017 yılını 42,2 milyar TL ciro ile kapatan Türkiye'deki e-ticaret sektörünün pazar büyümesini, 2013-2017 yılları arasında ortalama yüzde 32 ile gerçekleştiğini kaydetti. Lojistik operasyonların e-ticaretin gelişmesinde önemli bir unsur olduğunu vurgulayan Gürkan, rekabette geri kalmamak için kargo teslimatlarının pazar günü de yapılması önerisinde bulundu.



Sosyal medyada 3 milyar kişi

"Sosyal Medya Pazarlama ve Yeni Trendler" başlıklı sunum yapan 360 Plus Media CEO'su Zehra Öney, dünyada aktif sosyal medya kullanıcıları sayısının 3,2 milyar, Türkiye'de ise 51,2 milyon seviyesinde olduğunu söyledi. Facebook, Instagram gibi sosyal medya platformları üzerinden yapılan pazarlama yöntemleri hakkında ayrıntılı bilgiler veren Zehra Öney, tek bir pazarlama mesajıyla yakalanabilecek kitlelerin artık olmadığını dikkat çekerek, farklı mesajların kullanılması gerektiğini vurguladı. Öney, dijital pazarlamada önümüzdeki dönemde veri analisti olmayanların sıkıntı yaşayacaklarını da söyledi. Dijital dönüşüm sürecini tsunamiye benzetten Öney, KOBİ'lerin aktif olarak e-ticarete girmesiyle Türkiye'nin arzu edilen yerlere gelebileceğini belirtti. Öney, 2019'da internetten izlenen içeriklerin televizyonlarla aynı seviyeye geleceğine de dikkat çekerek, şirketlerin önümüzdeki dönemde televizyon reklamlarına daha az, web reklamlarına daha fazla bütçe ayıracaklarını kaydetti.



e-ticaret küçük işletmeleri koruyacak

"e-ticaretin Olmazsa Olmazı: Kurumsal Web Sitesi Kurulumu, Altyapı Entegrasyonu ve Ziyaretçi Trafiğinin Artırılması" başlıklı sunum yapan T-SOFT E-Ticaret Çözümleri CEO'su Ömer Ankan, e-ticaretin karteller karşısında küçük işletmelere önemli fırsatlar sunduğunu söyledi. Türkiye'deki nüfusun yüzde 72'sinin internet kullandığını da belirten Ankan, e-ticaret konusunda fırsatların kaçmadığını, bu alana gireceklerin kısa zamanda beş kat büyüyecek bir pazarda yerini alacaklarını da vurguladı. Ankan, işletmelerin e-ticareten maksimum verim elde etmesi için iyi bir e-ticaret yöneticisine ihtiyacı olduğuna da dikkat çekti.





Alibaba.com'un başarı sırları

"e-Pazaryerleri" başlıklı sunum yapan TradeFive CEO'su ve Alibaba.com Türkiye Temsilcisi Orkan Aytulun, Türkiye'deki 1.5 milyon KOBİ arasında yapılan bir araştırmaya göre, yüzde 4'ünün dijitalleşmesini tamamladığını söyledi. Aytulun, Türkiye'deki KOBİ'lerin yüzde 49'unun ise internette olmadığını belirtti. Dünya ekonomisinin 2020 yılında 90 trilyon dolarlık bir hacme ulaşacağını ve bunun 9.9 trilyon dolarının e-ticarete olacağını kaydeden Orkan Aytulun, "e-ticaretin de 6.7 trilyon dolarının B2B üzerinden gerçekleşmesi öngörülmüyor" dedi. Aytulun, globalleşmenin Türkiye için halen bir tercih olduğuna, oysa birçok ülkenin bunu mecburiyet haline getirdiğine dikkat çekti. e-ticaret konusunda KOBİ'lere tavsiyelerde de bulunan Aytulun, öncelikle ürünlerine güvenmeleri gerektiğini söyledi. Orkan Aytulun, Alibaba.com'un başarı faktörlerini, 'İlgili, ürün, algoritma ve destek' olarak sıraladı.

Online satışta büyüme İKİ KATINA ÇIKACAK



Seminerde global ve ulusal e-ticaret perakendecileri deneyimlerini paylaştı. Alibaba.com, hepsiburada.com ve n11.com gibi sektörün önde gelen kuruluşlarının temsilcileri e-ticarette başarının püf noktalarını anlattı. Vergilendirme ve tüketicinin korunması konularındaki sunumlar da ilgiyle izlendi.



Sunumlarda bir başka dikkat çeken husus, önümüzdeki dönemde gelişmekte olan ülkelerde e-ticaretteki ortalama büyümenin yüzde 64 seviyesine yükseleceğinin vurgulanmasıydı. Türkiye'nin de bu oranı yakalayacağı ifade edildi. Böylelikle Türkiye'deki yıllık ortalama e-ticaret büyümesi ikiye katlanmış olacak.

Dijitalleşmede fırsat yanında riskler de var



"Dijital Pazarlamada Fırsatlar ve Tehditler" başlıklı sunum yapan İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Adnan Veysel Ertemel, dijitalleşmenin her sektör için karşılaşılabilecek en büyük fırsat, başa gelebilecek en büyük tehdit olduğunu söyledi. "Çağımızın petrolü veridir" diyen Ertemel, 2001 yılında dünyanın en büyük beş şirketi arasında bir bilişim şirketinin olduğuna, bugün ise en büyük beş şirketin beşinin de bilişim şirketi olduğuna dikkat çekti. Ertemel, veriyi rekabette avantajı çevirmek için her aşamada işlemin kritik önemde olduğunu da kaydetti. Dijital dünyanın en önemli avantajlarından birinin ölçülmesi olduğunu belirten Ertemel, firmalara, "Sadece genel geçer oranlara değil, farklı kategorilerdeki oranlara da odaklanın. Maliyete değil, değere odaklanın" tavsiyesinde bulundu.

e-ticaret genel vergi mevzuatına tabi

"e-ticaretin Vergilendirilmesi" başlıklı sunum yapan Gelir İdaresi Başkanlığı Denetim ve Uyum Yönetimi Daire Başkanlığı Gelir Grup Başkanı Abdullah Kiraz, uygulamalar hakkında ayrıntılı bilgi verdi. e-ticaret konusunda ayrı bir vergi kanunu olmadığını belirten Kiraz, genel vergi mevzuatı içinde uygulama yapıldığını söyledi. e-ticaret uygulamalarıyla ilgili 17 tebliğin olduğunu kaydeden Abdullah Kiraz, bunların kaldırılarak tek tebliğ haline getirileceği bilgisini de verdi. Kiraz, sunumunda facebook reklamlarından alınmaya başlanan KDV'ye de değindi. Abdullah Kiraz, yurtdışında yerleşik kuruluşların 3 No'lu KDV beyannamesine tabi olması kapsamında uygulama yapıldığını vurguladı. Kiraz katılımcılara, www.eginisimci.gov.tr adresinden e-ticaret ile ilgili düzenlemeleri incelemeye tavsiyesinde bulundu.

Şirketi fikri mülkiyeti unutmadan kurun

"e-ticaret Şirketi Nasıl Kurulur. Yasal Gereklikler Nelerdir?" başlıklı sunum yapan Aksan Hukuk Bürosu Ortağı Av. Melih Aksan, fikri mülkiyet haklarına dikkat çekti. e-ticaret şirketinin fikri mülkiyeti dikkate alarak kurulması gerektiğini belirten Aksan, yazılım, marka, logo gibi unsurlar için bu eksende özel devir sözleşmeleri yapılmasının gerekli olduğunu söyledi. Aksan, limited şirket yerine anonim şirketin kurulmasını da önerdi.



Hepsiburada.com 'Efsane Cuma'yı anlattı



"e-ticarette Tedarik Zinciri Yönetimi" başlıklı sunum yapan Hepsiburada.com Operasyon Grup Baskanı Taner Timirci, e-ticaretteki yüzde 4'lük seviyenin kırılma noktası olduğunu, Türkiye'nin bu seviyeyi aştığı için yüzde 10'lar kolaylıkla yakalayabileceğini söyledi. Hepsiburada.com'un geldiği nokta konusunda da bilgi veren Timirci, aylık tekil ziyaretçi sayılarının 32 milyona, ürün çeşidinin 18 milyona ulaştığını kaydetti. Her yıl kasım ayında gerçekleştirdikleri "Efsane Cuma" aktivitesinin geçtimiz yıl 3'üncüsünü yaptıklarını belirten Timirci, o hafta normalin 40 kat fazlası bir hacme ulaştıklarını, iş ortaklarıyla beraber 550 milyon adet ürünün hazır ettiklerini, bunun 183 bin 350 TIR dolusu ürün anlamına geldiğini söyledi.

n11.com'dan e-ticaret tüyoları



"e-ticarette Tedarik Zinciri Yönetimi" başlıklı sunum yapan n11.com Tedarik Zinciri ve Uluslararası İş Geliştirme Direktörü Ramazan Altınay, gelişmekte olan ülkelere e-ticaretin ortalama yüzde 38 büyüdüğünü, önümüzdeki dönemde bunun yüzde 64 seviyelerine yakalayacağını söyledi. Altınay, n11.com'un yıllık ortalama yüzde 60 büyüdüğünü, aylık tekil ziyaretçilerinin 34 milyon, iş ortaklarının 115 bin, aktif ürün sayılarının ise 14 milyon olduğunu kaydetti. Güçlerini Türkiye'nin dört bir yanında üretim yapan KOBİ'lerden aldıklarını belirten Altınay, KOBİ'lere ayrıca e-İhracat hizmeti verdiklerini, lojistik ve gümrük süreçlerini de kendilerinin üstlendiklerini söyledi. Altınay, henüz e-ticarete başlamamış KOBİ'lere e-pazaryerleri ile bu alana adım atarak, dijital ekonominin dev iş hacminden faydalanması tavsiyesinde de bulundu.

Tüketicinin korunması kanunu ve uyuşmazlıkların çözümü



"e-ticaret Mevzuatı" başlıklı sunum yapan Aksan Hukuk Bürosu Danışmanı Av. Serhat Koç, 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Kanunu hakkında ayrıntılı bilgi verdi. Koç, kanun uyarınca değeri 5.650 TL'nin altında bulunan uyuşmazlıklarda ilçe tüketici hakem heyetlerine, 8.480 TL'nin altında bulunan uyuşmazlıklarda il tüketici hakem heyetlerine, büyükşehir statüsünde bulunan illerde ise 5.650 TL ile 8.480 arasındaki uyuşmazlıklarda il tüketici hakem heyetlerine başvurunun zorunlu olduğunu söyledi. Av. Serhat Koç, bu değerlerin üzerindeki uyuşmazlıklar için tüketici hakem heyetlerine başvuru yapılamayacağını da belirtti. Koç, tüketicinin 'cayma hakkı' konusunda da bilgi verdi.

İnternette kartlı ödeme tutarı yüzde 40 arttı



"İnternette Kartlı Ödemeler" başlıklı sunum yapan Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Dijital Ödemeler Direktörü Okyar Tahaoğlu, 2010 yılından sonra dijitalleşme ekseninde BKM'nin yolunu yeniden çizdiklerini söyledi. Okyar, şu verileri paylaştı: "Türkiye'de toplam kart sayısı, 2018 yılının sonunda toplam 213 milyona ulaştı. Kredi kartı sayısı 66.3 milyon, bankamatik kartı sayısı 146.4 milyon. Türkiye toplam kart sayısında Avrupa'da birinci sırada yer alıyor. 2018 yılında kartlı ödemeler yüzde 21 büyüdü. Kredi kartıyla 718 milyar TL, banka kartıyla 98 milyar TL alışveriş yapıldı. 2018 yılında, internette kartlı ödeme tutarı ise yüzde 40 artarak, 138.9 milyar TL olarak gerçekleşti."

Ekonomimiz için tam zamanında adım atıldı



FOTOĞRAFLAR: KAMİL ÇATAK

İTO'nun nisan ayı meclis toplantısında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, hükümetin tam da ihtiyaç duyulan bir anda yapısal reformları açıklayarak reel sektörü güçlendirmek için önemli bir adım attığını söyledi. Avdagiç, krediye ulaşmada tıkanıklığın aşılmasının öncelikli ihtiyaç olduğunu vurguladı.



İstihdam desteğini kaybetmeyelim

Son yıllarda işverenlerin istihdamla ilgili büyük sorumluluklar aldığını hatırlatan Başkan Şekib Avdagiç,

"Devletimiz de bu konuda yardımcı olacak çeşitli tedbirlerle özel sektörün istihdamına destek verdi.

Dolayısıyla işverenlerin, kendilerine sağlanan avantajları yitirmesine izin verilmemeli" çağrısında bulundu.

Hükümetten beklentiler

Hükümetin seçim sürecine rağmen kamu bütçesi konusunda sıkı bir duruş sergilediğini hatırlatan Başkan Avdagiç, yeni dönemde iş dünyasının beklentilerini şöyle sıraladı:

- İhracat yapısını yapmanın devletin KDV alacağı olan işletmelere alacakları ivedilikle ödensin.
- Hem KDV alacaklarının hem de belediyeler dahil kamuya iş yapan firmalara hak edişlerinin ödenmesi son derece önemli. Çünkü bu alacakların ödenmesi, onların finansal açıdan rahattatacak, bankalarla yüz yüze getirmeyecek.

İSTANBUL Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, hükümetin açıkladığı reform programını desteklediklerini söyledi. Bu programın yaşanan süreçte Türkiye için altın şans olduğunu belirten Avdagiç, "Hükümet, 31 Mart seçimlerinden sonra tam da ihtiyaç duyulan bir anda yapısal reformları açıklayarak, reel sektörü güçlendirmek için önemli bir adım attı. Bu adımları destekliyoruz" dedi.

99 YIL ÖNCE TBMM AÇILDI

Bu ay Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin açılışının 99. yılının kutlanacağını hatırlatan Avdagiç, sunuları söyledi: "Milletin iradesinin tecelli ettiği Meclis'in açıldığı bugünkü çok önemli olduğunu düşünüyorum. İstiklalimiz için nelere katlandığımızı, nasıl mücadele verdiğimiz hiç aklımızdan çıkarmamız gerekiyor. Bu vesileyle Milli Mücadelemizin lideri, Meclisimizin ilk başkanı Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, onun kahraman silah arkadaşlarını ve ilk Meclis'in cesur ve fedakâr üyelerini rahmetle ve minnetle anıyorum."

İŞ DÜNYASININ BEKLENTİSİ

Türkiye'nin son derece önemli bir seçim sürecini daha huzur ve sükün içinde geride bıraktığını söyleyen Şekib Avdagiç, seçim sonrası beklentilerini şöyle anlattı: "31 Mart Mahalli Seçimleri'yle Türkiye'yi beş yıl için yönetecek yeni yöneticiler belirlendi. Seçim sonuçlarının ülkemiz için hayırlı

olmasını diliyoruz. Ülkemizin en küçük beldesine belediye başkanı seçilen dahil tüm başkanlardan beklentimiz, iş dünyasının önünü açan çalışmalar yapmaları. Ticareti, ekonomiyi canlandırıp geliştirecek hizmetlere imza atmaları. Seçim artık geride kaldı."

YOL AYRIMI

Dünya ekonomisinin 2008'den bu yana, küresel finans krizinin etkisi altında olduğunu vurgulayan Avdagiç, küresel ekonominin henüz bu krizden tam manasıyla bir kıış da bulamadığını ve neo-liberal iktisat politikalarının da artık geçerliliğini yitirdiğini söyledi.

Ülkede yeni bir ekonomik paradigma belirlediğini söyleyen Avdagiç, şöyle devam etti: "1929 dünya bunalımı, dünya ekonomisinin karşı karşıya kaldığı en büyük krizdi. Etkisi birkaç yıl sürdü. Ama dünya bu krizden Keynes gibi önemli bir iktisatçının rehberliğinde çıktı. Onun izlerini taşıyan bugünkü düzen, küreselleşme dahil çeşitli revizyonlarla giderken, büyük bir krizle karşılaştı. 2008 küresel finans kriziyle oluşan puslu havadan nasıl çıkılacağına dair henüz bir fikir oluşmadı. Böylesi bir dünya ekonomisinde yer alan Türkiye de ağırlıkla dışsal baskılarla oluşan sıkışıklıktan çıkmak için önemli bir yol ayırınımda."

TAHŞİLAT RİSKİ ÖNLENDİ

Hükümetin daha önceden almaya başladığı, hafta içinde de Hazine ve Maliye Bakanı Berat

Albayrak'ın açıkladığı yapısal reformların bu yol ayrımında çok önemli olduğunu vurgulayan Başkan Avdagiç, reform programını şöyle değerlendirdi: "Pakette en önemli başlık, kuşkusuz bankacılık ve finans alanıyla ilgiliydi. Ekonominin en önemli ayağı olan bankacılık sektörünün güçlü yapısını sürdürmesini, reel sektörün finanse etmesi bakımından önemli. Alınan önlemlerle kamu bankalarının sermaye yeterlilik ve likidite oranları artırılıyor. Bir başka ifadeyle tahsil gecikmiş alacakların sektör için bir risk oluşturulmasının önüne geçiliyor. Ayrıca özel bankalar da yeniden sermayelendiriliyor."

KREDİ MEKANİZMASI

Türkiye Bankalar Birliği'nin öncülüğünde, iki önemli fonun kurulacağını söyleyen Avdagiç, "Bu sayede bankalar ile şirketler arasındaki kredi mekanizmaları, özel bankaların da ekonomiyi yeniden destek vermesiyle daha işler hale gelecek. Sonuçta bu uygulama, sadece özel bankaların aktif kalitesini korumayacak... Aynı zamanda reel sektörün, dolayısıyla da Türkiye'nin varlıklarını korumaya yönelik bir açılım olacak" dedi.

Avdagiç, reel sektörün krediye ulaşması için geniş tabana yayılmış bir kredi uygulamasına işlerlik kazandırılmasının yerinde olduğunu belirtti. Reel sektörün borçlanma koşullarındaki tıkanıklığın açılması gerektiğini belirten

Avdagiç, şöyle devam etti: "Çok açık ifade ediyorum: Kredi büyümesi olmadan, Türkiye ekonomisinin büyümesi mümkün değil. Bu ise bir açmaz. Çünkü bankalar kolay kredi vermiyor. İlk üç ayda banka kredileri 121 milyar lira oldu. Ama neredeyse tamamı kamu bankalarından. Umuyoruz ki, yeni alınan tedbirlerle piyasanın yeniden sağlıklı bir işleyişe kavuşması sağlanacak."

MÜKELLEF DIŞLANMAMALI

Bakan Albayrak'ın adaletli ve çağdaş bir vergi sisteminin müjdesini takdirle karşıladıklarını söyleyen Avdagiç, vergi reformu ile ilgili şöyle konuştu: "Böylesine önemli bir vergi reformu, bürokratik safahatta heder edilmemeli. Bir başka ifadeyle vergi reformu hazırlanırken, elbette bürokrasinin de akademik dünyanın da uzman kişilerin de fikirleri alınmalı. Ama en çok da iş dünyasının görüşlerine kulak verilmeli. Mükellefin söyleyecekleri dikkate alınmalı. Mükellefin dışlanmadığı bir reform çalışmasına imza atılmasını arzu ediyoruz."

ADIMLARI DESTEKLİYORUZ

İş dünyasının, Türkiye'nin son dönemde karşılaştığı zorluklarda devletin yanında yer aldığını vurgulayan Başkan Avdagiç, "Yerel seçimleri geride bırakan Türkiye'nin 'altın değerinde' bir süre kazandığını ve bu fırsatı iyi değerlendirmesi gerektiğini düşünüyoruz" diye konuştu.

MECLİS KÜRSÜSÜNDEN YANSIMALAR

Kameler gümrük limanında geçmiyor

Mehmet Metin Korkmaz / Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: İş dünyasının yüzde 95'i gümrüklerde işlemlerini gümrük müşavirleri vesilesiyle yapıyor. Gümrük müşavirlerinin asgari hizmet ücretleri, tarafların katılımıyla, tavsiye niteliğinde kararlarla belirleniyor. Her asgari ücret belirlenme döneminde, aldığımız asgari hizmet ücreti kamu otoritelerine baskı unsuru olarak kullanılıyor. Yüzde 30 maliyet artışları olan bir sistemde asgari hizmet ücretinde yüzde 8'lik artış vardı. Artışlarla mesleğimizi idame ettirme şansımız yok. Yeni havalimanında ofis tutmak için metrekaşe başına 200 Euro'yu gözdən çıkarmak gerekiyor. Maliyetleri müşteriye yansıtmak zorundayız. Burada gümrük müşavirlerine, hane kargo firmalarına ayrıcalık sağlanabilir mi? Gümrük müşavirliği kamelerimiz var. Bu kamelerle liman ve gümrük sahalarna rahatça girilebilir ve bu kameler uzun araştırma sonucu veriliyor. Kameler şimdi Türkiye'nin hiçbir gümrük limanında geçmiyor. Liman işletmeleri bu durumu bir kazanç kapısı olarak görüyor. Gümrüğe ait korkunç cezalar var. Bu ceza dünyada, getirilen malın yüzde 15'i kadar uygulanıyor. Dünya standartları neyse ona çekilmeli.

12 ülkeden 250 firma gelecek

Nesim Ayyıldız / Kumaş Meslek Komitesi:

Komitemiz geçtiğimiz martta, İTO tarihinde bir ilki gerçekleştirdi. Sekiz ülkeden 161 kumaş ithalatçısı firmayla tiyelimizi bir araya getirdik. Bu

organizasyona dahil olan firmalar, ticari bağlantı kurdular. Program sonunda katılımcılar ile toplantı yaptık ve etkinlikten çok faydalandıklarını ifade ettiler. Biz bu program ile çift yönlü bir katkı sağladık. Hem Odamızı tanıtık hem ihracat için güzel bir zemin oluşturduk. Programın ikincisini sonbaharda gerçekleştireceğiz. Bu etkinliği 12 ülkeden 250 firmamızın katılımını öngörüyoruz. Bize dışarı, tekstil ve bağlantılı sektörleri çok daha iyi bir konuma getirecek. Birçok konuda kabullarımızı kınayoruz ancak karardan sadece kamudan beklenti içinde olmamalıyız. Potansiyelimizi kullanmalıyız. Teknolojik tekstil konusunda iyi değiliz. Bu konuda beş yılda yüzde 5 büyümeyi hedefledik.

Patent Değerlendirme Kurulu gerekiyor

Fahrettin Oylum / Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi: Başlattığımız rapor çalışmasında dijitalleşmenin tüm sektörleri etkileyeceğini anladık. İstiyoruz. Mevzuatlarımız emtialar üzerine kurgulanmış durumda. Bankacılıkta teminat olarak leniye sürülebilir teminatlar arasında patent hakları, tescilli tasarımlar, fikri ve sinai haklar gibi değerlerin de dahil edilmeli. Bu konuda kamu ve Odalar ortaklığında Patent Değerlendirme Kurulu oluşturulmalı. Buradan elde edilecek değerlerin, bankalara teminat olarak gösterilmesi lazım. Bu, firmalarımızı cesaretlendirecek. İkinci sorun, faturayı kestiğimizde oluşan vergi tahakkuku, faturayı kestiğimiz an karşımıza çıkıyor. Kamu ile çalıştığımızda, ödemelerle ilgili sıkıntılar, fatura kaynaklı vergilerde sorunlara neden oluyor. Kamunun ödemelerini aylarca geciktirdiği bir durumda oluşan bu

mağduriyetin giderilmesi sektör için elzem. Vergi tahakkuku ödeme alındıktan sonra alınırsa bu mağduriyet geçilecek.

Kültür ve sanat desteklenmeli

Münür Üstün / Basım-Yayın Meslek Komitesi: Geçtiğimiz ay düzenlenen Uluslararası İstanbul 4. Yayımcılık Profesyonel Buluşmaları'na (İstanbul Fellowship), 72 ülkeden 300'den fazla yayıncı katıldı. İTO gibi kuruluşların yayıncılara destek vermesi çok önemli. İstanbul Fellowship'te, 300 yayıncı, 3 günde 3 bin görüşme gerçekleştirdi ve binden fazla kitabın yurtdışında yayınlanması için ön anlaşma yapıldı. Bize destek veren İTO Başkanımız Şekib

Avdag'ı, Başkan Yardımcımız İsrail Kuralay'a ve İTO yönetim kuruluna, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na, Türkiye Basın Yayın Meslek Birliği'ne teşekkür ediyoruz. Kültürü, sanatı ve edebiyatı desteklemeni rica ediyorum. Sayın Başkanımızın her meclis toplantısında bir yazardan alıntı yapması çok güzel. Bunun devam etmesini diliyoruz.

Çiçekçiler engellenmesin

Kadir Gümüş / Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Seçilen belediye başkanlarının,

'çiçek göndermeyin' diye açıklama yapması, sektörümüzü olumsuz etkiliyor. Vakıflara bağış yapılması çağrısında bulunuluyor. Buna karşı değiliz ancak çiçekçilik sektörünün hedef alınmasını manidar buluyoruz. Bu açıklamalar sektörün iş potansiyelini olumsuz etkiliyor. Çiçek; köylünün, çiftçinin elinde

kalacak. Sektöre doğrudan iş yapan sektörlerde işler azalacak. Çiçekçi esnafı, üreticisi ve çalışanı dikkate alınmalı. Çiçeğin gideceği nihai kişiye bakılmamalı, çiçek sektörünün gelirini engelleyen öğretilere teşekkür ediyorum. Sektörde çalışanların üç kuruluşluk gelirin engellenen açıklamaları yapılmamalı. Sektör olarak buna 'yeter' diyoruz. Çiçekçi esnafının emeğiyle oynamayın.

Sigortacılık devlet politikası olmalı

Doğan Şen / Sigortacılık Meslek Komitesi: Sigorta sektörü, Avrupa ve gelişmiş ülkelere göre çok küçük. 2018'de

sektörün büyüklüğü 54.8 milyar dolar. Bir asırdır faaliyette olmamıza rağmen sigortacılık yeterince gelişmemiş. Bunun nedeni sigortacılığın devlet politikası haline gelmemesi. Sigorta önemli. Çünkü hergün 53 evde mutfak yangını, her gün 20 işletmede yangın oluyor. Her yıl 286 bin 280 iş kazasından işverenler sorumlu oluyor. Maddi değerler belki telafi edilebilir ancak marka değerinin kaybı telafi edilemez. Sigortayı tanıtmak birinci dereceli işimizin arasında. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu'nun (SDDK) kurulması ile ilgili konuşma yapacağını söyledi. Bu, bankalar ve sigorta şirketlerinin arasındaki haksız rekabeti

önleyecek. Sigortacılık sektörünü anlatmak, yalnızca bizim değil, işverenlerin de görevi. Ülkemizde sigortacılık kanunu 2007'de ihdas oldu. Bireylere sigortacılığı tanıtmalıyız.

e-ticaretle ilgili komitemiz olmalı

Cetin Tecdecioglu / Teknik Hurdavat Meslek Komitesi: Hurdavat sektörünün, yaklaşık 8 milyar dolarlık büyüklüğü var, 700 bin kişiye

istihdam sağlıyor. İhracat kilogram ortalama fiyatı 3.70 dolar. Türkiye'deki ortalama 2.5 kat fazla katma değerli ürün ihraç ediyoruz. Yaklaşık 100 milyon dolar cari fazla veriyoruz. Uluslararası ticarete etkin

olmak için e-ticaret ile ilgili bir komitemiz olmalı. Sektör olarak dünyaya hızlı ve ucuz mal satabilecek sektörüz. Avrupa ile boy ölçüşebilen sektörüz. e-ihracat için parça başı 1 dolar desteğe ihtiyaç var. Devletin bu konuda destek alabilirse ihracatımız her yıl yüzde 40 artırılabilecek. İhracatımız 170-180 milyar dolar arasında tıkanıp kaldı. Tek yıl teşvik. Birçok ülke teşvikte altyapısını sağladı. İhracata destek veriyor. Yeni bir kanun var, ihracatın TL'ye dönüşmesiyle ilgili. 180 günlük sürede ihracat bedelinin TL'ye dönüşmesi gerekiyor. Burada, yatırım mallarına, makinaya, tesisata, yüzde 5 destek verilirse, tetikleyici olur. İhracat 250 milyar dolara çıkar. Kurda yüzde 5 destek verilirse Türkiye'nin önü açılır.

İhracat artık beka meselesi

İSTANBUL Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, Oda'nın nisan meclisini açarken yaptığı konuşmada, 31 Mart'ta yerel seçimlerin gerçekleştirildiğini hatırlattı. Bundan sonra ticareti artıracak aksiyonların önemli olduğunu belirten Oran, açıklanan ekonomik programı da şöyle değerlendirdi: "Türkiye'nin orta gelir sırtından yüksek gelirli ülkelere geçmesi için 3 aylık bir plan yürüteceğiz. Birincisi, iç talebi gözden çıkarmayacağız.

insanımızın tüketim gücü Türkiye ekonomisini daima rölantide tutan en büyük sigorta. Hükümetimiz vergi teşvikleriyle, kredi kanallarını rahatlatan düzenlemelerle bu yolda adımlar atıyor. İkincisi, bankalarla reel sektörün arası ne kadar yakın olursa piyasa çarkları o kadar hızlı döner. Bu noktada bankalardaki sorunlu kredilerin azaltılması, sıkıntıdaki firmalarımıza yeniden yapılandırma ile yeni finansman olanakları sağlanması önemli. Reform

döneminin üçüncü başlığı da ihracat. Ne yapıp edip, dünya ticaretinden aldığımız payı yüzde 1'in üzerine çıkarmalıyız. Türkiye'nin bekasına ilişkin en önemli başlık bana göre bu." Oran, ihracatı KOBİ'ler üzerinden artırmanın başaran getireceğini vurgulayarak, "e-ticareti KOBİ'lerimiz entegre edecek sistem kuralmalıyız. Bu konularda atılacak adımlarla Türkiye 2019'da pozitif büyümeyi yakalayacak" dedi.

Sadece Binaları Değil,
Geleceği de İnşa Ediyoruz



CUHADAROĞLU
Alüminyum Sistemleri

Yakuplu Mah. Hürriyet Bulvarı No:6-6 34524 Beylikdüzü / İstanbul / Türkiye T: (0212) 224 20 20 F: (0212) 224 20 40 www.cuhadaroglu.com

Hayalle gerçek Hünkar Kasrı'nda buluştu

BEĞÜM DEKAN

İSTANBUL Ticaret Odası, Türkiye'nin kültürel mirasını yanlarına taşımak amacıyla sanat etkinliklerini sürdürüyor. Bu kez, Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda, tezhip ve minyatür sanatının birbirinden değerli eserleri, sanatseverlerle buluştu. Serginin açılışını İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, İTO Meclis Üyeleri ve sanatseverler birlikte gerçekleştirdi. Minyatür ve tezhip üstadı Şeyma Cınar ve öğrencilerinin eserleri, 27 Nisan 2019 tarihine kadar sergilenicek. Minyatür, hat ve tezhip eserlerinin yer

aldığı Hayalden Gerçeğe sergisinde, Osmanlı dönemi ile İslami motifler dikkat çekiyor.





PROJE VE PLANLARLA 2020'YE BÜYÜK ADIM

Paketteki projeler

- Tarımda Milli Birlik Projesi
- Enerji Girişim Sermaye Fonu
- Gayrimenkul Fonu
- Kidem Tazminatı Fonu
- Turizm Geliştirme Fonu
- Ulusal kredi derecelendirme kuruluşu

Hedeflenen düzenlemeler

- Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi
- Turizm Master Planı
- Lojistik Master Planı
- İstihdam Bazlı Eğitim Planlaması

Avdagiç: Kararları hayata geçirme zamanı

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın açıkladığı 'Yeni Ekonomi Programı (YEP) Yapısal Dönüşüm Adımları 2019' için, "Reform paketi ekonomi yönetiminin Türkiye'nin değişim ve dönüşüm sürecini, reformist bir aklıyla yönetmek istediğini açıkça

ortaya koyuyor. Yapısal Dönüşüm Adımları, reformist bir aklın yansımasıdır" dedi. Avdagiç, yaptığı yazılı açıklamada, programın reel sektörün beklentilerini karşılayan, ekonominin güçlendiren nitelikte olduğunu kaydetti. Avdagiç, "Çok önemli birinci adım

atıldı ve reform başlıkları belirlendi. Şimdi kararlı ve etkin şekilde bu başlıkları hayata geçirmemiz gerekiyor. Paketin kredisizliğini uygulamadaki başarısı belirleyecektir. Bunun için de görev ekonomi yönetimi, özel sektör ve ekonominin diğer tüm paydaşlarına eşit oranda düşüyor" şeklinde konuştu.

HAZİNE ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, "Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları 2019"u açıkladı. Bakan Albayrak, prensiplerinin; yapısal reformlara öncelik, serbest piyasa ilkeleri ile uyumluluk, ihracat ve istihdam odaklı olmak, sıkı maliye politikası, daha adil vergi sistemi, para ve mali politikalar arasında koordinasyon olduğunu söyledi. Albayrak, ekonomik dengelenme, istikrarlı büyüme, daha adil paylaşım ve nitelikli insan gücü ve güçlü toplum başlıklarında ekonomide dönüşüm hedeflerini belirterek, uygulamaya başladıklarını hatırlattı.

YILLIK TAAHHÜT

Albayrak, sadece 2019 yılında hayata geçirmeyi taahhüt ettikleri düzenleme ve adımları açıkladıklarını kaydetti. Albayrak, "2020'de, o yıl için planladığımız reformlarımızı, seneye tanıtacağız" dedi.

ÖNCE BANKACILIK

Albayrak, reform alanlarının başında finansal sektörün geldiğini belirterek, finansal sektör altındaki ilk alanın da bankacılık sektörü olduğunu kaydetti.

Albayrak, "Tahsilat gecikmiş alacaklar için yüksek oranda karşılık ayrılması, birçokğunun teminatının bulunması, tahsilat oranlarının yüksek olması ve tahsilat gecikmiş borcu bulunan işletmelerin büyük çoğunluğunun faaliyetlerine devam ediyor olması sebebiyle tahsilat gecikmiş alacakların, bankacılık sektörümüz için bir risk oluşturmayacağını öngörüyoruz" dedi.

KAMU BANKALARI

Albayrak, "İlk adımımız kamu bankalarının sermayelerini güçlendirmek için olacak. Hazine ve Maliye Bakanlığının ihracat edeceği 28 milyar TL'lik İkrazın Özel Tertip Devlet İç Borçlanma Senetlerini kamu bankalarına verecek" dedi. Albayrak, kamu bankalarının sermaye yeterlilik ve likidite karşılama oranlarının artırılacağını söyledi.

KONKORDATO HEYETİ

2019 başında yedi bankanın temsilcilerinden oluşan 'konkordato heyeti' nin konkordato firmaları görüşmelere başladığını hatırlatan Bakan Berat Albayrak, "Diğer bankalar da bu süreçte katılmaya başladı. Bu katılım, borçlu firmalara sunulan çözümleri hızlandırdı, kredi yapılandırılmalarında önemli ilerlemeler sağlandı" dedi.

TASARRUF FONU

Berat Albayrak, "Emeklilik sisteminin reforme edilmesi en önemli yapısal reformlardan birini oluşturacak. YEP kapsamında emeklilik sisteminin daha sürdürülebilir hale getirmek, en öncelikli konularımızdan" diye konuştu.

EMEKLİLİK FONU

Bakan Albayrak, şöyle devam etti: "Tamamlayıcı emeklilik sistemi emekliliklerde ek gelir oluşturarak çalışma dönemlerindeki hayat standartlarının korunmasını sağlayacak. Biriken fonların sermaye piyasaları üzerinden reel sektöre kanalizasyonu sağlanacaktır."

BES VE KIDEM

"Vatandaşlarımızın kazancına göre, zorunlu bir bireysel emeklilik sistemini yeniden ele alacağız" diyen Albayrak, "İşverenlerden de yapılacak kesintiler BES ile entegre Kıdem Tazminatı Fonu'nda toplanacak" diye konuştu. Albayrak, hedeflerinin 2020'den itibaren bu fonları fiilen hayata geçirmek olduğunu vurguladı.

SİĞORTACILIK KURUMU

Sigortacılığın, çok önemli bir yeni finansman kaynağı olacağını belirten Albayrak, "Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu kuracağız. Ayrıca Millî Reasürans şirketi ile sigortalı olmayan sektörlerin sigortalanmasına imkan sağlayacağız" diye konuştu.

HAL VE KOOPERATİFLER

Hal yasası kapsamında üretici kooperatiflerinin haller içerisindeki payının artırılmasını hedeflediğini belirten Albayrak, "Toptan, perakende ve lojistik alanlarında daha rekabetçi bir yapı oluşturulacak" diye konuştu.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME VE İSTİHDAM



Vergi dönüşümü reformları

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, yüksek gelir gruplarının daha adil vergilendirilmesini sağlayacak bazı adımları atacaklarını söyledi. Albayrak, vergi düzenlemelerini şöyle özetledi:

- Dolaylı vergiler azaltılıp, dolaysız vergiler artırılarak verginin daha fazla tabana yayılması sağlanacak.
- Kayıt dışılık ile mücadele artılacak.
- Gönüllü uyum adı verilen yeni bir sistemle mükelleflerin beyanlarının esas olduğu ve ilk inceleme sonrasında sorun görüldüğü takdirde süreçlerin tamamlanacağı sadeleştirilmiş bir süreç hayata geçirilecek.
- Mükellef dostu bir vergi sistemi için Mükellef Hakları İcra Kurulu kurulacak. Mükellef hakları bildirgesinin bağlayıcı hale gelmesi sağlanacak.
- Bu çalışmalar özellikle 7 stratejik sektöre (enerji, maden, petrokimya, turizm, bilişim, otomotiv ve ilaç) daha etkin yönlendirilecek.



Batık şirketler ne olacak?

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, borç ödeme kabiliyetini yitirmiş şirketlerin hızlı şekilde tasfiyesini sağlayacak bir çerçeve oluşturacaklarını söyledi. Albayrak, şu bilgileri verdi: "Dünyadaki en başarılı model uyarlayacağız. Bu sayede, icra-iflas ve ipoteklerin nakde çevrilmesinin kolaylaşacağı bir yapıyı oluşturacağız. Bir diğer adımımız, sorunlu krediler ile ilgili olacak. Bankalarımızın tahsilat gecikmiş alacakları (NPL) ile ilgili tabloyu ortaya koyduk. Yüzde 4,2'lik bir oran var ve bu oranın oldukça iyi. Sektörümüzün aktif kalitesini daha da iyileştirecek bir adım

atıyoruz." Bakan Albayrak, NPL'ler hakkında adımları şöyle açıkladı: "Bankalar Birliği öncülüğünde, kamunun olmadığı bir yapıda, enerji ve inşaat gibi NPL'ler noktasında önem teşkil eden iki sektörde, sorunlu varlıkların borç-hisse takası ile dışarı çıkararak ve bankalarımızın bilançolarını daha iyi bir hale getireceğiz. Bunun için Enerji Girişim Sermaye Fonu ve Gayrimenkul Fonu kurulmasını gündeme aldık. Sorunlu varlıkların ayrılıp, bankaların, yerli ve yabancı yatırımcıların iştirak edebileceği fonlarla yönetilmesini sağlayacağız."



Messe Frankfurt İstanbul ve Hannover Fairs yetkilileri, fuara katılmalardan dolayı İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'a plaket takdim etti.

Yerli otomobil üretmeye hazırlanan Türkiye, 36 ülkeden 1400 firmayı, otomotiv endüstrisinin üçüncü büyük fuarı Automechanika İstanbul'da buluşturdu.



Yerli otomobille Türkiye'nin rekabet gücü artacak

DÜNYA otomotiv endüstrisinin üçüncü büyük fuarı Automechanika İstanbul, 36 ülkeden bin 400 firmayı aynı çatı altında buluşturdu. Türk ve Avrupa endüstrilerini 13'üncü kez bir araya getiren fuar, 4-7 Nisan 2019 tarihleri arasında 48 bin 737 ziyaretçi ağırladı. Automechanika İstanbul, Türk otomotiv endüstrisinin son teknolojik ürün ve hizmetlerine de sahne oldu. Fuar, Hannover Fairs Turkey ve Messe Frankfurt İstanbul işbirliğinde, Ticaret Bakanlığı ile Uludağ Otomotiv Endüstri İhracatçıları Birliği'nin desteğiyle Tüypap

Yeni iş anlaşmaları

Fuarda Almanya, Çekya, Çin, Endonezya, Fas, Malezya, İran, İspanya, İtalya, Kore, Hong Kong, Pakistan, Slovakya ve Tayvan gibi önemli ticaret merkezlerinin ülke pavilyonları katılımcı firmalar ile bir araya gelerek yeni iş anlaşmaları sağlama fırsatı buldu.

OTONOMİ FİRSAT

Fuarın açılışına katılan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Almanya İş Konseyi Başkanı Steven Young, önümüzdeki 10 yılda otonom sürüş

Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi.

İTO STAND AÇTI

2016 yılından bu yana Automechanika Buenos Aires, Automechanika Dubai fuarlarının milli katılım organizasyonlarını yürüten İstanbul Ticaret Odası, Automechanika İstanbul'a enfomasyon standı bazında katılım sağladı.

donanım ve yazılım pazarının 60 milyar dolarlık değere ulaşacağını öngördüğünü söyledi. Young, ortak paylaşımlı araçların büyük kısmının sürücüsüz olacağını kaydederek, bu değişimin üreticileri işbirliği içerisinde olmaya zorladığını anlattı.

HEDEF 32 MİLYAR DOLAR

Hannover Fairs Turkey Fuarçılık Genel Müdürü Alexander Kühnel de otomotiv endüstrisinin Türk ekonomisinin çok önemli bir parçası olduğunu, yerli otomobil projesinin de hayata geçmesiyle rekabet gücünün artacağını söyledi.

Türk otomotiv endüstrisinin üretiminin yüzde 80'ini ihraç ettiğini dile getiren Kühnel, şu bilgileri verdi: "Türkiye otomotiv sektörünün 2019 ihracat hedefi 32 milyar dolara yükseldi. Geçtiğimiz yıl otomotiv ihracatına 10 milyar dolarlık katkı sağlayan otomotiv yan sanayi ise bu yıl ihracat hedefini 12 milyar dolara çıkardı. Artan ürün kalitesi ve rekabet gücüyle tanınan ve güven duyulan bir marka haline gelen Türkiye otomotiv sektörünün yükselen bu ivmesini sürekli kalmanın yolu, uluslararası yeni yatırım ve ortaklarla ticari işbirliklerini güçlendirmesinden geçiyor."

Konferans, seminer ve workshop programlarına geniş yer ayrılan fuarda, dört gün boyunca otomotiv endüstrisindeki yeni trendler ve geleceğin teknolojileri anlatıldı.

Büyük fırsatların odak noktası

Fuarın açılışına katılan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, Automechanika Fuarı'nın Avrupa'nın en büyük ticari araç üreticisi olan Türkiye'nin ev sahipliğinde düzenlenmesinin önemine dikkat çekti. Taş, "Automechanika İstanbul gibi yan sanayi fuarları, Türk ve yabancı firmaların kaynaştığı, geleceğe yönelik ortaklıklar için adımlar atıldığı, ülkeler ile insanları birbirlerine yakınlaştıran büyük fırsatların odak noktasını oluşturuyor" dedi. Taş, otomotiv ana ve yan sanayinin, AB'ye uyum konusunda da en hızlı yol alan sektörler arasında olduğunu belirterek, "Bu aşamada üzerimize düşen görev, otomotiv sektörünün gelişimine yardımcı olmak ve ihracata dönük faaliyetlerini desteklemek olmalı" diye konuştu.



Reel sektör borcu ve atılacak adımlar

Geçen hafta Bloomberg Haber Ajansında "EBRD'nin Türk Bankalarında reel sektöre ait sorunlu kredilere ilgilendiği" haberi, İstanbul seçim sonuçlarının bir türlü açıklanmaması ile gerilmeye başlayan piyasalara doping etkisi yaptı.

Haberi EBRD kaynakları tamamen red etmemekle beraber bazı rezervlerini ekliyorlar. EBRD'nin Türk bankalarındaki sıkıntılı reel sektör kredileri ile ilgilenmesinin bu bankaların bahsi geçen kredileri kendi bilançosundan alıp bir fona (SPV) devretmesi sonrası oluşabileceğini söylüyorlar.

Daha açık bir ifadeyle, eğer bankalar kendi bilançolarında 100 TL üzerindeki fiyatlardıkları (yüzdörtükler) kredileri iskonto edip (zarar yazmayı göze alıp) bilançolarından çıkartırlar ve bu amaçla kurulmuş bir fon (TMSF bünyesinde olabilir mi?) da bu kredileri toplarsa, EBRD seçimi olmak şartıyla buna yatırım yapabilirler diyor.

Şartları ne olabilir? Muhtemelen kredilerde belirli öncelikleri olacaktır. Aynı bahsi geçen sıkıntılı kredilerin ne kadar iskontolu olarak satışa çıkartılacağı da EBRD'nin ilgi düzeyini belirler.

EBRD neden önemli?

EBRD mevcut durumda Türkiye'ye en fazla yatırım yapan yabancı özel sektör oyuncusu. 55 milyar Euro'luk sermayesi bulunan Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın en fazla yatırımı olduğu yere 11 milyar Euro ile Türkiye. Bu rakamın 7 milyar Euro'su da sanayi, ticaret, tarım gibi alanlarda faaliyet gösteren Türk şirketlerine yapılan yatırımlardan oluşuyor.

Türkiye'de reel sektör borcu
Geçen sene Türkiye'de yaklaşık 20 milyar dolarlık kredi yapılandırılması yapıldı. Bu sene de yine aynı miktarda yapılandırılma olması bekleniyor. Bu yapılandırılmalarda şirketlere 2-3 yıllık ana para ödemesiz dönemler öneriliyor ve bu süre içinde şirketlerin bilançolarını derleyip toparlamaları bekleniyor.

Türkiye borç dinamikleri açısından, gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırıldığında sıkıntılı bir pozisyonda değil. 2018 sonu itibarıyla gelişmekte olan ülkelerin toplam borçlarının (kamu, hane halkı, reel sektör ve bankalar) GSYH'larına oranı yüzde 155, Türkiye'de bu oran yüzde 157.

Toplam borç açısından ortalamada olan Türkiye'nin iki yuvarlak karnı var. Birincisi yüksek döviz borcu. Türkiye'nin toplam borcu içinde döviz oranı yüzde 60. Bu oran gelişmekte olan ülkeler arasında Arjantin'den sonra en yüksek 2. oran. Türkiye'nin ikinci problemi ise reel sektör borcu. Reel sektörün borcunun toplam borca oranı 2018 4. Çeyrek itibarıyla yüzde 70'in üzerinde. Bu oran gelişen ülkelerde yüzde 55 seviyesinde.

Şimdi bu verileri bir araya getirdiğimizde önümüzdeki dönemde yapacağımız en doğru hamle bankaların bilançosunda taş gibi duran ve normal yollarla erimesi muhtemel olmayan sorunlu kredileri ayrıştırılması olmalı. Bu çok fevriyatlı ve zahmetli bir iş. Kamunun aracı olması bir noktada gerekebilir. Muhtemelen bankaların da, reel sektörün de ve nihayetinde kamunun da bir miktar canı yanacak. Ama işi zamana bırakıp, bankaların ve reel sektörün kendi göbeğini kendilerinin kesmesini beklemek, bu genel ekonomide uzun süreli durgunluk ve potansiyelin altında büyüme olarak geri dönecek.

Hazır EBRD gibi sembol isimlerin ilgisini de çekilemeye başlamışken, bu borç salınımı kendi inovatif yöntemlerimizle çözmeye zorlamayalım.

Yenilikçi ürünler sahnede

Automechanika İstanbul, Sangsey ve Frankfurt'tan sonra otomotiv endüstrisindeki fuarlar arasında dünyada üçüncü sırada yer alıyor. Automechanika İstanbul, Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Güney

Amerika ve Bağımsız Devletler Topluluğu bölgesinin tüm otomotiv üretim ve onarım profesyonellerini bir araya getirerek üç kıtada otomotiv sektörünün ana platformu oldu. Fuarda bu yıl ulusal ve uluslararası

firmalar; parça ve sistemleri, bakım ve onarım, aksesuarlar ve tuning, madeni yağ, akü, e-mobility ve araç yıkama ve bakım merkezleri başta olmak üzere oluşturulan özel bölümlerde yenilikçi ürünlerini sergiledi.



Fas'a ihracatta uygunluk şartı

FAS, bazı ürünlerin ithalatında uyulması zorunlu standartları açıkladı. Fas Ekonomi ve Finans Bakanlığı'na bağlı Gümrük ve Dolaylı Vergi İdaresi'nin 21 Mart 2019'da yayımladığı 5913/311 sayılı gümrük sirkülerine göre otomotiv lastikleri ve jantları, binek araba tekerlekleri, otomotiv kayışları, motosiklet kayışları, bisiklet ve motosiklet iç lastikleri için uygunluk kontrolü zorunlu hale getirildi. Bu bağlamda söz konusu ürünlerin Fas pazarna girebilmesi için Fas Sanayi, Ticaret, Yatırım ve Sayışal Ekonomi Bakanlığı Ticaret Genel Müdürlüğü'ne bağlı gümrük kapılarındaki piyasa gözetim bürolarından izin alınması gerekecek. TOBB'dan yapılan duyuruda, ilgili ürünlerin Fas standartlarına uyumunun iç piyasada da kontrol edileceği belirtilerek, ihtiyaç halinde +212 537 711 772 numarasından irtibat kurulabileceği kaydedildi.

ARANAN STANDARTLAR

- Otomotiv lastikleri ve jantları için NM ISO 3911 Fas standardı
- Binek araba tekerlekleri için NM 22.0.021 Fas standardı
- Otomotiv kayışları için NM 22.1.019 Fas standardı
- Motosiklet kayışları için NM ISO 10190 Fas standardı
- Bisiklet ve motosiklet iç lastikleri için NM 22.8.203 Fas standardı

Afrika pazarı için bu etkinliği kaçırmayın

TÜRKİYE-TUNUS Uluslararası İş Forumu ve İkili İş Görüşmeleri, 22 Nisan 2019'da İstanbul'da organize edilecek. Destekleyenler arasında İstanbul Ticaret Odası'nın da yer aldığı etkinlikte Türk firma temsilcileri; Kuzey Afrika'dan gelen otomotiv, IT ve yeni teknolojiler gıda

inşaat ve tekstil sektörüne mensup girişimcilerle karşılıklı görüşme fırsatı da yakalayacak. Etkinlik kapsamında ayrıca Kuzey Afrika'daki yatırım imkanlarını anlatan sunumlar da gerçekleştirilecek. Söz konusu etkinlik, özellikle Afrika'da iş

yapmak isteyen firmalar için değerlendirilmesi gereken bir fırsat olarak gösteriliyor. Katılım ücretli olduğu etkinliği rezervasyon yaptırmak isteyenler ayrıntılı bilgiye <https://idtm.com.tr/email/event/> adresinden ulaşabilirler.

Suriyeli girişimciler FİKİR VE PROJE YARIŞMASI

18 NİSAN 2019 PERŞEMBE / 15.30 - 19.00

Fulya Mahallesi, Yeşilçimen Sokak, Pelin Tower Residence, No:12/437, Şişli / İstanbul

www.ito.org

Cezayir ithalatı 'yasak' listesini güncelledi

TİCARET Bakanlığı, yüksek gümrük vergi oranları ve bazı ürünlerin ithalatına da yasak getirilmesi nedeniyle Cezayir hükümeti ile görüşmeler yaptı. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden yapılan duyuruda, görüşmeler neticesinde yasak ürün listesinin Cezayir makamlarına güncellendiği kaydedildi. Cezayir, 1 Ocak 2018'den geçerli olmak üzere 851 ürünün ithalatına yasak getirildiğini duyurmuştu. Daha sonra Cezayir Ticaret Bakanlığı'nca bu ürünlerin listesi güncellenerek yasak ürün sayısı 877'ye çıkarıldı. 26 Ocak 2019'da ise alınan kararla ithalat yasaklarının da kaldırıldığı, yerine yerli üretimi korumak amaçlı ve geçici olarak yüzde 30 ve yüzde 200 oranında değişen ek gümrük vergisi getirildiği belirtildi. İthalat yasaklarını kaldırarak ve yerine ek gümrük vergisi getirilmesini öngören düzenlemenin de 27 Ocak 2019'da Cezayir Resmi Gazetesi'nde yayımlandığı açıklandı. Konu hakkında bilgi notuna www.tobb.org.tr adresinden 'hizmetler' başlığı altındaki 'uluslararası imkanları' /ülke duyuruları' bölümünden ulaşmak mümkün.

Veri madenciliğine ilk adım

KARIYERE
UZANAN KAPILAR 13

İSTATİSTİK EĞİTİMİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi, veri madenciliği kavramının hızla karşılık bulması ve geleceğin meslekleri arasında ön plana çıkması nedeniyle İstatistik Bölümü'ne yeniden öğrenci almaya başlıyor. 2019-2020 öğretim yılında birlikte yeni öğrencilerini kabul edecek bölümden bugüne kadar mezun olanlar arasında iş bulma oranı yüzde 90'ı aştı.

SELAHATTİN NİZAM

GELİŞEN teknoloji ve istihdam alanlarındaki hızlı değişim, sürekli artan veri ve hızlı hareket eden bilgi akışı, kurumların ve ulusların analitik beceriye sahip insan gücüne ihtiyacını daha da artırdı. İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi İstatistik Bölümü, analitik beceriye sahip insan gücünü yetiştirmek ve bu alandaki açığın kapanmasına katkıda bulunmak amacıyla yeniden öğrenci kabul etmeye başladı. İstatistik Bölümü, 4 yıllık lisans eğitimi veriyor. Eğitim dili Türkçe. Lisans eğitimi, Sütüce Yerleşkesi'nde gerçekleştiriliyor.

VERİDEN BİLGİYE

İstatistik; geleceğin para birimi olarak ifade edilen verileri bilgiye dönüştürüp etkinlik, kârlılık, verimlilik ve sürdürülebilir üretim süreçleri gibi kurumların performans göstergelerinde rekabet avantajı sağlayarak farklı çözümler sunuyor. Yapılan araştırmalara göre dünyadaki verilerin yüzde 90'ı son iki yılda toplandı. İstatistik, veriden bilgi üretme süreci olduğu için iktisattan biyolojiye, mühendislikten tıbbı, ekolojiden eğitime, genetikten sigortacılığa, kimyadan spora ve zoolojiden astronomiye kadar her alanda kullanılıyor. Bu nedenle istatistik lisans programından mezun olanlar veriden bilgi ve değer üreten her alanda veri analisti, istatistikçi, veri bilimci, veri madencisi, iş analisti, sistem

analisti ve süreç analisti olarak görev yapabiliyor.

İSTİHDAM ORANI YÜZDE 90

İstanbul Ticaret Üniversitesi İstatistik Bölümü mezunlarının yüzde 90'ı bugün çalışıyor. Çeşitli kurum, kuruluş ve firmalarda yöneticilik yapanların sayısı da hayli yüksek. Öğrenciler, zorunlu stajların yanı sıra İTO ve üniversite bünyesindeki araştırma merkezlerinin çalışmalarında aktif olarak görev alıyor.

SINAV PERFORMANSI

İstanbul Ticaret Üniversitesi İstatistik Bölümü mezunları, KPSS ve benzeri merkezi sınavlarda, 22 üniversite arasında, tüm bilim alanlarında (İstatistik, İşletme, İktisat, Ekonometri, Muhasebe ve Endüstri ilişkileri gibi) ilk sıralarda yer alıyor. Bu da bölümdeki eğitim kalitesinin en önemli göstergesi sayılıyor.



İSTATİSTİKÇİ İSTİHDAMINDA YÜZDE 34 ARTIŞ BEKLENİYOR

İstatistik, her yıl açıklanan 'geleceğin en iyi meslekleri' sıralamasında ilk 5'te yer alıyor. Araştırmalara göre

'en çok kazandıran meslekler' arasında istatistik mezunlarının yapmış olduğu meslekler de ilk 5'te bulunuyor.

2022 yılına kadar şirketlerin yüzde 85'inde büyük veri kullanılabileceği için kuruluşlarda daha fazla istatistikçinin istihdam edilmesi öngörülüyor. Yapılan projeksiyonlara göre 2026 yılına kadar istatistikçi istihdamı yüzde 34 artacak.

NERELERDE ÇALIŞABİLİRLER?

İstatistik programından mezun olacakların çalışabilecekleri alanlar genel olarak Türkiye İstatistik Kurumu, bankalar, aracı kurumlar, finans kurumları, araştırma kuruluşları, kuruluşların araştırma, planlama ve risk departmanları, sigorta kuruluşları, yerel yönetimler, hastaneler, medya, spor kulüpleri ve telekomünikasyon kuruluşları olarak sıralanıyor.

Matematik bölümü kapılarını açıyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 2019-2020 öğretim döneminde yeniden öğrenci kabul edecek bölümlerinden biri de Matematik Bölümü. Bölüm, öğrencilerine ezbercilikten uzak, sorgulayıcı ve araştırmacı düşüncenin hakim olduğu seçkin bir program sunmayı amaçlıyor.

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

Şekib Avdagic
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Matematik Bölümü, 2019-2020 öğretim döneminde kapılarını matematik eğitimi almak isteyenlere tekrar açıyor. Ezbercilikten uzak, sorgulayıcı ve araştırmacı bir eğitim programı vaat eden matematik lisans programının ilk iki yılında, öğrencilere sağlam bir altyapı kazandırmak için matematiğin teorik ve temel dersleri öğretiliyor. Bu sayede öğrenciler, matematiksel düşünme, düşündürdünü ifade edebilme, analiz ve ispat yapabilme becerisi kazanıyor.

AKADEMİK KARIYER

Programın sonraki iki yılında ise teorik ve uygulamalı matematik derslerinin yanı sıra isteyen öğrencilerin bilişim, bankacılık, finans ve ekonomi gibi çeşitli alanlarda doğrudan iş hayatına atılabilmeleri veya matematiğin yanında iktisat mühendisliğine uzanan farklı disiplinlerde akademik kariyerlerine devam edebilmeleri için gerekli seçmeli dersleri alabilme imkanı tanınıyor.

Matematik Bölümü mezunları için iş imkânları ve çalışma sahası oldukça geniş. Yol haritasının nasıl çizileceğini ise öğrencinin kariyer hedefleri belirliyor. Matematik Bölümü'nden mezun olan öğrenciler, yüksek lisans ve doktora yaparak yüksek öğretim kurumlarında öğretim elemanı, ilk ve orta eğitim kurumlarında öğretmen, özel eğitim kurumlarında eğitmen, bankaların bilgi işlem merkezlerinde program geliştirici, finans sektöründe yazılım geliştirici, borsa ve menkul kıymetler ile ilgili kuruluşlarda veya bilişim ve sigortacılık alanında hizmet veren kuruluşlarda uzman olarak çalışabiliyor.

4 yıllık lisans eğitimi

Matematik Bölümü 4 yıllık lisans eğitimi veriyor. Eğitim dili Türkçe. Lisans eğitimi Sütüce Yerleşkesi'nde gerçekleştiriliyor. Bölümde 4 profesör, 1 doktor öğretim üyesi ve 1 araştırma görevlisi bulunmaktadır.

Yandal ve çift anadal imkanı

Matematik lisans programında okuyan öğrenciler, üniversitenin çeşitli programlarıyla yandal ve çift anadal yapabileceği alanlarına sahip. Ayrıca öğrenciler, yapılan çeşitli Erasmus öğrenci değişim anlaşmaları çerçevesinde lisans eğitimleri esnasında yurtdışı tecrübesi de kazanabiliyor. Öğrencilerden gelen istekler doğrultusunda, farklı Avrupa üniversiteleri ile de yeni anlaşmalar yapılabiliyor. Mezuniyet sonrası öğrenciler, kariyerlerini matematik alanında devam ettirmek isterlerse, üniversitenin Fen Bilimleri Enstitüsü bünyesindeki yüksek lisans ve doktora programlarına da başvurabiliyor.

Girişimciler için yeni kaynaklar: Kitlesel fonlama ve kripto para

İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin ortaklığında yürütülen İNOFINANS projesi kapsamındaki 'Yeni Finansman Modelleri Araştırması' yapıldı. Araştırmaya göre, Türkiye'de henüz iki yılını doldurmamayan kitlesel fonlama ile girişimcilerin aktardığı kaynak 7 milyon TL'yi buldu.



çalışmalar yaptığını ve çalışmalarının en son örneğinin de İNOFINANS projesi olduğunu anlattı.

TÜRKİYE'DE BİR İLK

İNOFINANS Projesi Koordinatörü Emre Dalkılıç da 'Mevcut Durum Değerlendirme' ve 'Yeni Finansman Modelleri Araştırması' raporlarının sunumlarını gerçekleştirdi. Dalkılıç, 'Mevcut Durum Değerlendirme' raporunu, Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin güncel durumunu gözler önüne seriyor. Yeni Finansman Modelleri Araştırması raporu ise Türkiye'de bir ilk ve girişimcilik ekosisteminde önemli bir rol oynayacak" dedi. Dalkılıç, sunumunda ABD ve Avrupa'daki finansman modellerini örnek gösterdi. Raporların açıklanmasının ardından düzenlenen panelde Hazine ve Maliye Bakanlığı Mali Sektörle İlişkiler ve Kambyo Genel Müdürü Hakan Ertürk, Engin Group Consortium Yönetim Kurulu Üyesi Hande Enes ve Listelist.com kurucusu Ahmet Kırtok sunum gerçekleştirdi. Panel katılımcıları, Türkiye'de hem devlet hem yatırımcı hem de girişimci ayağında mevcut durumu değerlendirdi ve gelecek dönemde öne çıkacak yeni finansman modelleri ile ilgili yorumlarda bulundu.

**2 yılda
7 milyon
TL kaynak**

Türkiye Girişimcilik Ekosistemi Finansal Destekler Mevcut Durum Raporu'nda, finansal desteklere ulaşma konusunda girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar irdelendi. Raporla, Türkiye'deki melek yatırım ağına, melek yatırımcıların karşılaştıkları sorunlar, KOSGEB destekleri, TÜBİTAK destekleri, kuluçka merkezleri ve vergi teşvikleri anlatıldı. Mevcut Durum Raporu'nda, dünyada yaygınlaşan kitlesel fonlamanın (crowdfunding) Türkiye'de de yeni finansman modeli olarak henüz iki yılını doldurmamasına rağmen girişimciler 7 milyon TL'lik bir kaynağa ulaştığını dikkat çekildi.



İlber Ortaylı sanayileşme tarihini anlattı

SOSYAL Bilimler Enstitüsü Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi (SAPTEY) Ana Bilim Dalı,



tanınmış isimlerce verilen Sanayi Politikaları Yüksek Lisans dersine bu kez tarihçi-yazar Prof. Dr. İlber Ortaylı'yı konuk etti. Dersi, 500'ü aşkın öğrenci takip etti. Başta Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren olmak üzere akademisyenlerin de yoğun ilgi gösterdiği ders, SAPTEY uzaktan eğitim modülü üzerinden de canlı yayınlandı. Devlet politikalarının sanayi politikaları ile şekillendiğini belirten Ortaylı, Osmanlı'dan günümüze sanayi politikalarında Anadolu'da ve dünyada yaşanan dönüşümleri anlattı. Prof. Dr. Ortaylı, ahlaki değerlerin kaybolduğunun, lonca ve ahlık sisteminin bugün maalesef yok olduğunu ve dünyanın tüketim çılgınlığına çözüm bulması gerektiğinin de altını çizdi.

Kripto para yaygınlaşıyor

Girişimcilik Destekleyen Yeni Finansal Enstrümanlar Raporu'nda, dünyadaki yeni uygulamalar anlatıldı. 2015 verilerine göre dünyada kitlesel fonlama platformlarının sayısının 2 bin 902'ye, girişimcilere aktarılan kaynak miktarının da 34 milyar dolara ulaştığına dikkat çekildi. Kripto paranın da dünyada giderek yaygınlaştığına dikkat çekilen raporda, ABD'de 2017'de kurulan 22Xfunding girişiminin 30 girişime kripto paralar aracılığıyla yatırım yapmış

kişilerin yatırımlarını yönettiği belirtildi. Estonya merkezli FunderBeam'ın da Blockchain üzerinden girişimcilere kripto para aracılığıyla kaynak sağladığı bildirildi. Raporla ayrıca yeni bir finansman modeli olarak Hollanda merkezli Girişim Borsası'nın da 3'ü Türkiye'den olmak üzere 200'e yakın internet ve teknoloji girişimine kaynak sağladığı kaydedildi. Rapor, P2P kişisel borçlanmanın da kaynak sağlamak için dünyada giderek yaygınlaştığını ortaya koydu.



Perakende konferansında başarı sırları anlatıldı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi'nin düzenlediği Güncel Konular Perakende Konferansı'nda, perakende sektöründeki gelişmeler ele alındı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren ile İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Hüner Şencan'ın açılış konuşmalarının ardından başlayan konferansın ilk oturumunda konuşan BİM İcra Kurulu Üyesi Talat İçöz, BİM'in başarısının arkasındaki katı prensipleri şöyle açıkladı: "Mağaza 250 metrekareden az olmayacak. Her mağazada 5 kişiden fazla çalışmayacak. Kuruluş maliyeti minimum olacak. Yüzde 70 market markalı ürün olacak. Stok devir hızı yüksek olacak ve 18 günde bitirilecek. Tüketicilere kaliteli ürünü satmak için üreticiden fiyatı BİM'e ayarlaması istenecek."

1.2 MİLYAR YIL HARCANDI

Dijital pazarlamacı ve e-ticaret.com'un sahibi Taha Yasin Toraman ise geçen yıl dünya nüfusunun

1.2 milyar yıllık süreyi internet başında geçirdiğini söyledi. Perakende internet pazarının her yıl yüzde 18-20 büyüdüğüne dikkat çeken Toraman, "Her genç, ürün ya da hizmeti internetten satınabilir" dedi. Karatın'ın sahibi Orhan Karal, Türkiye'nin geleneksel gıda ürünlerinin dünyada tanınmamasının büyük bir eksiklik olduğunu dile getirdi. Kıvahan'ın kurucusu Özen Demircioğlu da petrolden sonra dünyada en çok kahvenin satıldığını ve yüksek dağlık kesimlerde yetişen kahvenin daha kaliteli olduğunu anlattı. Fakir Sönmez'in Yönetim Kurulu Başkanı Mete

180 bin kadına mikrokredi

Türkiye İsraili Önleme Vakfı (TİSVA) Başkanı Prof. Dr. Aziz Akgül, mikrokredi sistemi hakkında bilgi verdi. Akgül, 180 bin yoksul kadına mikrokredi verdiklerini ve bunlar arasında pek çok başarılı kadın girişimci öyküsü çıktığını dile getirdi.

Yılda 15 araştırma

Karaca İcra Kurulu Üyesi Galip Bağcı, inciden üretilen tabakların hikayesini paylaştı ve antropologlarla 250 kişi üzerinde etnografik bir araştırma yaptıklarını anlattı. Satışın 10 Altın Kuralı'nın yazarı, İfonet Genel Müdürü Taner Özdes ise satışta 5 sırnın olduğunu belirterek, bunları inanamak, tutku, anlamak (dinlemek), dürüstlük, samiriyet olarak sıraladı.

Sönmez ise titiz bir terzi olan anne ve babasının perakendeye geçişte yaşadıkları sorunları ve kendisinin perakende yolculuğunda başarılarını anlattı.

NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI

Lagos - Nijerya
4-6 Eylül 2019

• Genel Ticaret



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

Neden Nijerya?

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

Ödeme Planı

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SUL.TANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 005
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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

TEKNOPARK İSTANBUL'DAN ÇIKAN GİRİŞİMLE:

Taklit ürünlere karşı Türk yapay zekası

İnoven Yapay Zeka Teknolojileri, Teknopark İstanbul'da geliştirdiği yapay zeka platformu SnapBuy ile perakende sektörünü değiştirmeye hazırlanıyor. Bugüne kadar 5 dev perakende markasına satış yapan firma, böylece Türkiye'de bir ilke daha imza attı. Firma, görsel tanıma tabanlı rekabet analiz yazılımı geliştirdi. Yazılım, taklit ürünlerin tespit edilmesini sağlıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'a 'SnapBuy Görsel Arama Motoru Projesi' ile giren Inoven Yapay Zeka Teknolojileri ve Bilişim A.Ş., geliştirdiği yapay zeka platformu ile perakende sektörünü değiştirmeye hazırlanıyor. Inoven, perakende sektörüne, mobil uygulama ve web üzerinde görsel tanıma çözümleri sağlıyor. Türkiye'nin ilk görüntü tanıma tabanlı rekabet analiz yazılımı SnapBuy Marketing Intelligence, firmaların rakiplerini ve onların ürünlerini görsel olarak takip ediyor. Aynı zamanda rakiplerin indirim ve kampanyalarına ilişkin analizler de yapan SnapBuy, ürün taklit edildiğinde anında uyarı veriyor. Yapay zeka firmayı, ürünlerinin istenmeyen pazarlarda satılması durumunda da haberdar ediyor.

e-ticaretin 5 devî müşterimiz oldu

Utkan Mentesh, "SnapBuy, görsel arama yapabilen ve bugüne kadar 5 büyük perakende markasına satış yapmış bir yazılım. Yeni müşterilerimizle görüşmelerimiz sürüyor, firmamızın değeri yükseliyor" dedi.

ile piyasadaki açığı farkettiler. 2016'da kendi firması Inoven'i kurarak Teknopark İstanbul Kuluçka Merkezi'ne girdi.

Teknopark İstanbul'da geliştirdiği yapay zeka SnapBuy'dan sonra dünya için bir ilk olacak yazılımı hayata geçirmek için gün sayıyor. Bu yazılım ile demans (bunama) ve alzheimer hastalarının akıllı cihazlar üzerinden tespit edilmesi mümkün olacak. Teknopark İstanbul'dan, yazılım alanında firmaların yoğunlaştığı

İTÜ Teknopark'a geçen Inoven, Teknopark İstanbul ile organik bağını sürdürüyor. Inoven'in kurucusu Utkan Mentesh, İstanbul Ticaret'in sorularını cevapladı.

İMİTASYON UYARISI!

SnapBuy ne yapıyor?

Perakendede faaliyet gösteren firmalara akıllı cihazlarından, web sitelerinden görsel üzerinden ürün bulma teknolojisini sunuyor. Aynı zamanda ürünlerinin nerede satıldığını da haber veriyor. Rakip firmaların ürünleri hakkında bilgi paylaşıyor. Ürün taklit edilirse, istenmeyen platformlarda satışları anında firmayı uyarıyor. Zahmetsizce ürünleri ve fiyatları karşılaştırıyor. SnapBuy, rakip ürünleri kolayca takip etmek için çok güçlü bir görsel pazarlama zekası.

Görsel kıyaslamaların faydası ne?

SnapBuy, ürünlerin görsel benzerliğini analiz ederek kıyaslamaya yapıyor. Bu kıyas ile yazılım; ürünün benzer mi yoksa taklit mi olduğuna ilişkin bilgiyi de sağlıyor. Tasarım açısından en çok benzeyen ürünler hakkında bilgi veriyor. Yüzlerce, binlerce ürünü çevrimiçi satan firmaların çok sayıda rakibini izlemesi pazarlama zekalı araçlarla mümkün değil. Bu izlemeyi ancak SnapBuy ile yapabilirler. SnapBuy, rakiplerin indirim kampanyalarını haber veriyor. Mesela firmaların ürünü ile benzer olan rakip ürünlerin fiyatını düşüren kampanyalarına ilişkin anlık bildirimler yapıyor.

REKABET ANALİZİ YAPIYOR

Görsel üzerinden tanımlama teknolojisi farklı alanlarda da kullanılabilir. Büyük perakende markaların kullandığı SnapBuy ağırlıklı olarak e-ticaret sitelerinin tercihi. Öncelikli olarak rekabet analizi için kullanılıyor. Türkiye'de son birkaç yıldır gelişen, yaygınlaşan bir teknoloji.

Yurtdışından tepkiler nasıl?

Teknopark İstanbul'da geliştirdiğimiz, yapay zeka tabanlı görsel arama motoru SnapBuy ile Almanya ve Fransa öncelikli olarak üzere yurtdışından talep alıyoruz. Hedefimiz, dünyada geniş kitlelere ulaşmak ve ölçeklenebilir olmak. Türkiye'de yapay zeka alanında faaliyet gösteren firmaların bir araya getirmeye amaçlayan Yapay Zeka İniyatifini içindeyiz. 2017-2019 yıllarında da ilk 100 startup arasına girdik. Yurtdışında, öncelikle Avrupa pazarında rekabet için her şeye sahibiz.

DÜNYADA BUNU YAPAN AZ

Destek alıyor musunuz?

Startup'lar için gelir desteği yakalamak aslında en zor konu. Inoven'in yaptığı işi yapan küresel firma sayısı çok az ve en az 35-40 milyon dolar yatırım alan rakiplerimiz var. SnapBuy'in teknolojisini onlarla yarış ama rakiplerimizle çok daha dar bir fonlama ile rekabet etmeye çalışıyoruz. KOSGEB'den 50 bin TL, Microsoft'tan 120 bin dolar bulut desteği aldık. SnapBuy için yatırım arasında 5 milyon TL değerleme ile ikinci melek desteğini aldı. Fikir kütü, İTÜ çekirdek, TEB Girişim Evi ve Acıbadem Kuluçka Merkezi huzlandırdı desteklerini aldık.

Bir sorumlu bürokratik örneği, beyanname sürelerinin yeniden düzenlenmesi

Bu köşede birden fazla dile getirilen bir konu, beyan sürelerinin yeniden belirlenmesi konusuydu. Bunu yaparken beyan sürelerinin daha önce neden ödeme sürelerinden farklılaştırmak suretiyle belirlendiğini bu belirlemeyi yapmış Gelir İdaresi Başkanı olarak gerekçeleri ile bile birlikte açıklamaya çalıştım.



Osman ARIOĞLU

Uzunca bir zaman Gelir İdaresi ya da Bakanlık hem muhtelif meslek mensuplarından ya da kurumlarının hem de bizim bu önerimize adeta kayıtsız kalmıştı. Bunun yerine neredeyse her KDV, muhtasar, geçici vergi ve yıllık beyanname münferiden uzatmak suretiyle uygulamayı devam ettirme yoluna gitmişti. Oysa yapılacak iş çok kolaydı. Yapılan yasa değişikliklerinden herhangi birinde beyan süreleri yeniden düzenlenebilirdi. Zaten biz de bu hatırlatmalarımızı bu şekilde yasal düzenlemeler zamanında denk getirerek yaptık ki, zamanında bu düzenlemeler yapılabilirdi. Ancak yukarıda da belirttiğimiz gibi uzunca bir süre Bakanlık ve Gelir İdaresi talep üzerine neredeyse her beyan döneminde uzatma yaptığı halde, beyan sürelerini yeniden belirlenme yoluna gitmemiştir. Hal böyle olunca da her seferinde muhasebeci meslek mensupları acaba beyan süreleri bu defa uzayacak mı, beyanname veremeyi yetiştirebilecek miyim diye sıkıntı ve telaş içerisinde meslek odalarından ve Gelir İdaresi'nden gelecek haberi bekler hale gelmişlerdir.

Bir defa daha hatırlatmakta yarar görüyorum ki; zamanında beyan süreleri yeniden belirlenirken ve beyan süreleri ile ödeme süreleri arasındaki farkın kısıtlanması ya da kaldırılmasıydı. Örnek verecek olursak; Katma Değer Vergisi beyanname her ayın 24'üncü günü akşamına kadar verilir, 26'ncı günü akşamına kadar ödemesi gerekiyordu. Biz diydük ki, Katma Değer Vergisi beyanname ve ödeme süresi arasındaki iki günlük süre bir günü indirilsen en azından ya da beyan süresi ile ödeme süresi birleştirilsen. Aynı şekilde ayın 14'ünde verilmesi gereken geçici vergi beyanname ile 17'si olan ödeme günü araya bir gün konulacak şekilde kısaltılsın veya aynı güne getirilsen diydük. Bu aradaki bir günlük süreyi de beyannameyi veren mali müşavirin iş sahibine tahakkuk işlerini ulaştırıp ona da ödeme için bir zaman bırakılması anlamında düşünüyorduk. Kaldı ki, beyan ve ödeme süresi aynı gün olduğunda da aslında mali müşavir iş sahibi kendi aralarında pekala haberleşerek gecikmeye düşmeksizin ödeme yapılabilir.

Nitekim, Gelir İdaresi'nin yeni başkanı Bekir Bayraktar uygulamanın içinden gelmiş olan bir tecrübeyle bu sıkıntıyı yeni bir yasal düzenleme ile kesin hale getirmeye kadar bir sirküler ile çözüme kararlılığı göstermemiştir. Yapılacak şey bu kadar basitti. Problemin ne olduğunu bilen, bunun samimi çözülebileceğini dikkate alan ve çözüm için görev yapan bir bürokrat sorumluluğu ile işin gereğini yapmıştır. Bu nedenle kendisini özellikle tebrik ediyoruz. Sayın Gelir İdaresi Başkanı; artık Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi, Katma Değer Vergisi, muhtasar ve geçici vergi beyan süreleri ile ödeme sürelerini yasadaki birleştiriyoruz; daha açık deyimle beyanname verme sürelerini yasadaki yer alan ödeme sürelerine kadar otomatik olarak uzatıyorum demiş, defalarca enerji sarfına, kaynak sarfına sebep olan düzenlemeleri bir defada sonlandırmak basiretini göstermiştir.

Bu uygulamayı kamuda görev yapan bürokrat duyurduğuna bir örnek teşkil etmesi anlamında dile getirmeyi, eski bir bürokrat olarak borç bildik.



Şekib AVDAGIÇ
İTO Başkanı

Alzheimer ve demans riskine erken uyarı

Utkan Mentesh, Alzheimer ve demans riskine karşı geliştirdikleri Cognify App'in dünyada bir ilk olduğunu söyledi. Mentesh, "Ürün, uzman nörolog ve mühendislerle tasarlandı. Cognify, sahip olduğu yapay zeka ile fotoğraf üzerinden hastalık sinyallerini yakalayabilen ilk mobil uygulamadır. Dakikalar içinde Alzheimer ve demans riskini analiz ediyor. Akıllı cihazlara indireceğiniz bir uygulama ile yapılacak test kapsamında kullanıcıdan bir saat çizmesi isteniyor. Çünkü doktorlar bu hastalıkların ön tanısı için hastalara saat çizdirirler. Mobil uygulama fotoğraf çekiyor. Yapay zeka analiz yaparak riski kontrol ediyor. İkinci bir test uygulayarak Alzheimer ve demans riskini ölçüyor. Kullanıcı internet ortamında e-posta adresine detaylı bir rapor alabiliyor. Yakında uygulamaya çıkıp, hastanelere lisanslamayı planlıyoruz."

İŞTE avantajları

- Akıllı cihazlarda, web üzerinde kullanılabiliyor.
- Her ürün ve rakibin görsel takibini sağlıyor.
- Üründeki rekabeti ve indirimleri analiz ediyor.
- Buluta bağlanarak kullanım kolaylığı getiriyor.
- Ürün taklit edilirse anında uyarı yapıyor.
- İstenmeyen pazarlarda satışları firmayı uyarıyor.
- En çok e-ticaret firmaları kullanıyor.

TİCARİ ANLAŞMAZLIKLARA HIZLI ÇÖZÜM İTO'DA!

8 HAFTADA SONUÇ

“Arabuluculuk kurumu, alternatif çözüm yollarının etkinliğini artıracaktır.”

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı



İTOTAM
İSTANBUL TİCARET ODASI
TANIM VE ARABULUCULUK MERKEZİ



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Inovasyona giden en kestirme yol

Küresel olarak standardize edilmiş inovasyon sistemleriyle çalışarak yol alabilir, rekabette öne geçebilirsiniz ve hatta mevcut pazarda tozu dumana bile katabilirsiniz; ancak firmanın düşünme biçimini ve iş yapma kültürünü inovasyona kenetlemesiz yenilikçiliğinizi devamlı kılamayacak ve dolayısıyla kursağınızda kalacak...

Firmanın düşünme biçimini ve iş yapma kültürünü inovasyona kenetlemek ve dolayısıyla yenilikçiliği devamlı kılmak için ise 'inovasyon nasıl gerçekleşiyor' başlında çözümlemelere ihtiyacınız var. Bunun için önce firmanın düşünme biçimini süreçle uyumlanmanız gerekiyor. Yani inovasyonun aşamalarını bilmek ve ona göre katmanlı düşünme modellerini hareketle geçmek...

Katmanlı düşünme modeli; inovasyon sürecinde sonraki adımları öngörerek ve bunu farklı kombinasyonlarla müşterinin değer vereceği ürün veya hizmete dönüştürmeyi başarmaktır. Katmanlı düşünme modeli, bir konunun derinliklerine inmek, onu parçalara ayırmak, parçaları incelemek, yapbozun bilinmeyen parçalarını bulmak ve parçaları yeniden ve daha gelişmiş bir şekilde bir araya getirecek yöntemleri aramaktır.

Örnek uygulama 1:

Ayakta yolculuğu müşterilerini katladı

Katmanlı düşünme modeliyle inovasyona dönüşen ilk örneğimiz, müşteri ihtiyaçlarını ele alarak inovasyon yapan bir hava yolu firması. Hava yollarında rekabet daha fazla yolcu taşıma üzerine kurulu. Yüksek rekabettin ötürü ne kadar yolcu taşırsanız o kadar ayakta kalma şansınız var.

İrlanda merkezli Ryanair, fazla yolcu taşımak amacıyla bir pazarlama inovasyonuna imza attı. Hizmet mantığında rakiplere göre farklı sayılabilecek bu inovasyon, müşterinin çok önemsedigi, tercih ettiği ve hatta bütün dünyada yaygınlaşan bir konseptte dönüştü. (Yani satın alma aşamasında müşteriyi cezbeden yeni bir iş modeli)

Ryanair hava yollarının yaptığı bu iş modeli inovasyonu; 'erken rezervasyon' sistemi. Bileti ne kadar erken alırsanız, o kadar ucuz uçuşa şansını elde edersiniz. Ryanair hava yolu şirketi, 20 yıldır müşterilerini bu sistemle uçuruyor.

1994'te şirketin başına geçen Michael O'Leary'li birlikte birçok inovasyonu başarıyla uygulayan Ryanair, taşıdığı yolcu sayısını yıllık 700 binden bugün 50 milyona çıkarmayı başardı.

Bizde de ilk Pegasus Hava yolları'nın uygulamaya geçirdiği bu sistem, ülkemizde hava yolu taşımacılığını 20 misli büyüttü.

Ryanair hava yollarının en son yaptığı inovasyon ayakta yolcu alması. Ayakta yaslandığı panele emniyet kemeriyle bağlanan yolcu, oturarak gideceği yeri fiyatına ucuza imkânını elde edebiliyor. Kimsenin aklına gelmeyecek bu hizmet, firmanın bir anda yolcu sayısını kat kat artıran bir etki oluşturd.

Örnek uygulama 2:

Dinlenme hapishanesi

Katmanlı düşünme modeliyle inovasyona dönüşen ikinci örneğimiz Güney Kore'den.

Bir turizm firması, çok çalışmanın olumsuz etkisine önlem için sosyal



Salih KESKİN
www.inovasyonticaret.com



İrlanda merkezli Ryanair, fazla yolcu taşımak amacıyla bir pazarlama inovasyonuna imza attı. Ryanair hava yollarının en son yaptığı inovasyon, ayakta yolcu alması. Ayakta yaslandığı panele emniyet kemeriyle bağlanan yolcu, oturarak gideceği yeri fiyatına ucuza imkânını elde edebiliyor. Kimsenin aklına gelmeyecek bu hizmet, firmanın bir anda yolcu sayısını kat kat artıran bir etki oluşturd.

inovasyon yapmış ve dikkatleri üzerine çekmeyi başardı.

İş dünyasında çok çalışmanın olumsuz etkileri gittikçe artıyor ve insanların psikolojilerini alak bullak ediyor. Bu konuda Güney Kore'nin farklı bir yeri ve özelliği var: Güney Kore dünyada intihar vakalarının en fazla olduğu ülke. Sebebi ise uzmanlara göre çok çalışmak. Çok çalışan insanlar bir süre sonra bu yükü kaldıramayarak yaşamlarına son veriyor. Alınan birçok önleme ve rehabilitasyonlara rağmen belirgin şekilde önüne geçilememiştir.

İşte bu konuda bir firma önemli bir sosyal inovasyona imza atmıştır. Yapılan inovasyon: Çok çalışmanın psikolojisinin bozulduğu belirlenen insanlar 'dinlenme hapishane'lerine atılıyor. Yani siz isterseniz de istemerseniz de iş yerindeki yöneticiniz sizi belli bir süreliğine dinlenme hapishanesine yolluyor. Dinlenme hapishanesinde hiçbir iş yapmıyor ve elektronik cihaz kullanmanıza izin verilmiyor. Dinlenme hapishanelerine girenlerde gözle görülür bir düzelmeye olduğu ve kendilerini toparladıkları tespit edilmiş. Her ülkenin modellemesi gereken bir sosyal inovasyon...

Örnek uygulama 3:

Askıda taşıma ile yer tasarrufu

Katmanlı düşünme modeliyle inovasyona dönüşen üçüncü örnek İspanya'dan, dünya tekstil devi Zara. Tekstil devinin lojistikte yaptığı inovasyon, bütün tekstil sektörüne örnek uygulama özelliği taşıyor.

Tekstil sektöründe lojistik iş proseslerinin önemli bir parçasını oluşturuyor. Maliyeti yüksek bir konu. Ürünler yükte hafif ama hacimde büyük olunca maliyet ister istemez artıyor.

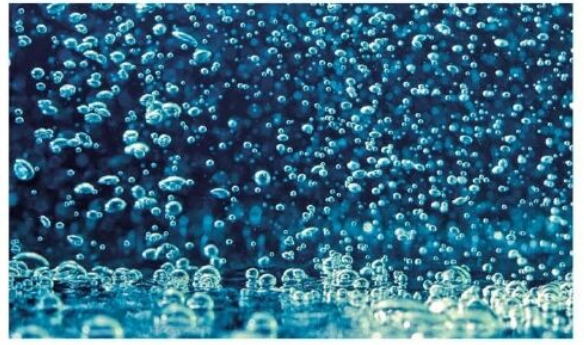
Zara'nın inovasyon ekibi, uzun süren arayışlarının sonucunda konuya ilginç, ilginç olduğu kadar da avantajlı bir çözüm üretti.

Zara'nın inovasyonu; bitmiş ürünleri paketleyerek değil 'askıda' taşıması. Yani ürünler, taşıyıcı konteynerlere veya tırlara 'askıda' yerleştirilerek mağazalara bu şekilde sevk ediliyor. Dolayısıyla mağazaya ürün indiğinde hiçbir emek ve zaman harcamadan rafa yerleştirilebiliyor. Zara'nın inovatörlerinin bulunduğu bu fikir oldukça basit, basit ama etkisi o derece yüksek bir fikir...

Kısaca inovasyona giden süreçte katmanlı düşünme modeli için sondan başa gelmeli ve insanların hayatını kolaylaştıracak, işine gelecek ve daha birçok anlamda değer katacak fikirlerin neler olabileceğini, ancak onların yerine kendimizi koyarak bulma şansımız var.

Basit diye düşündüğümüz ama sektörde dev etkilere oluşturan binlerce fikirler günümüzde ürüne ve hizmete dönüştürerek hayatımıza girmeye devam ediyor. İzlenmesi gereken yol, müşterinin beklentilerine odaklanmak ve bunu karşılayacak ürün ve hizmetleri ona sunmak.

Avustralya'da araştırmacılar, pis suyu sıcak karbondioksit baloncukları ile temizlemenin yolunu keşfetti. Buna göre karbondioksit baloncukları yaydığı ısı ile bakteri ve virüsleri öldürüyor. Bu sayede suyun tamamen temizlenmesi sağlanıyor.



Pis su, baloncuk ile temizleniyor

AYŞE BAŞAK

MALİYETİ DÜŞÜK

DÜNYADAKİ sınırlı su kaynaklarını içilebilir hale getirmek için çalışan çok sayıda bilim insanı var. Hijyenik olmayan, enfekte suları, ucuz ve basit yöntemlerle içilebilir hale getirmek için araştırmalar yapıyor, büyük bir çaba harcıyorlar. Daha az enerji, para, fiziksel çaba, ilaç ya da kimyasal harcayarak suyu temizlemenin yollarını arıyorlar. Özellikle gelir seviyesi düşük bölgelerde su kaynaklarının ucuz ve etkili yöntemlerle temizlenmesi gerekiyor. Dünyanın pek çok yerinde devam eden ve sonuçlarını bu sayfadan zaman zaman duyurduğumuz çalışmalar, temiz suya erişimin zor ya da imkansız olduğu bölgelerde insanların hayatını kurtaracak derecede önem arz ediyor.

Bu alandaki umut dolu haber Avustralya'dan geldi. New South Wales Üniversitesi'nden yapılan açıklamaya göre, bu yöntem hem çok etkili hem de oldukça düşük maliyetli. Bu sistemde, önce karbondioksit ısıtılıyor. Sıcaklığı belli bir noktaya ulaşan karbondioksit, bir sonraki adımda pis suyun bulunduğu tankın içine basılıyor. Küçük baloncuklar halinde suyun içinden yukarıya, yüzeye doğru çıkan karbondioksit, bu esnada sudaki mikroplar yok ediyor. Karbondioksit baloncuklarının etrafı yaydığı ısı, bakterileri ve virüsleri öldürüyor. Araştırma ekibi, düşük sıcaklıklarda bakteri ve virüs öldürmekte hiç de etkili olmayan karbondioksitin, sıcaklık arttıkça suyu dezenfekte ettiğini tespit

etmiş ve buradan yola çıkarak sistemi geliştirmiş. 100 derece ve 205 derece arasında ısıtılan karbondioksit suya uygulandığında suyun sıcaklığının 55 derecede kaldığı görülmüş. Gazı ısıtmak, suyun tamamını ısıtmaktan daha az enerji gerektiriyor. Klor ve benzeri kimyasallar kullanmaktan daha güvenli ve UV ışınlarına dayanan sistemlere göre çok daha basit bir yöntem. Tabii, karbondioksitin bulunması en kolay gaz olduğunu ve endüstriyel atıkların en yaygın olduğunu da belirtmeliyiz. Ekibin başındaki Adrian Garrido Sanchis, karbondioksitin tekrar kullanılmasının gayet mümkün olduğunu ve bunun da gazı tekrar ısıtmayı lüzumsuz kılacağından enerji sarıfayı açısından çok kolaylık sağladığını belirtiyor.



Şanghai - Çin Halk Cumhuriyeti
18-20 Haziran 2019

- Bitmiş ilaç üretimi
- İlaç paketlenmesi
- Etkin aktif farmasötik bileşenler
- İlaç hammaddesi
- İlaç özel hizmetleri
- Bitmiş ilaç formülasyonu
- Özel imalat
- Biyofarmasötik
- İnce kimyasal maddeler

ULUSLARARASI İLAÇ SEKTÖRÜNÜN PLATFORMU

CPhI China

- 60.000 üzerinde ziyaretçi
- 3.000 üzerinde katılımcı
- Asya Pasifik bölgesinin lider eczacılık, farmasötik fuarı

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli : 3.600 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m² x 1.000 TL
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Banka Bilgisi

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Tayfun Fakiroğlu - Esra Avcıoğlu - Aylin Odabas

Tel : 0212 455 61 18 - 455 61 10 - 455 61 07

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta: tayfun.fakiroglu@ito.org.tr - esra.avcioglu@ito.org.tr

aylin.odabas@ito.org.tr

www.ito.org.tr

Dilim dilim büyüyor

Son yıllarda Türk markalarının pazara girmesiyle 2.5 milyar liralık ciroyu yakalayan pizza sektörü, yeni girişimciler arıyor. Özellikle genç ve çalışan nüfusu hedefleyen pizza restoranları, bugün ortalama 200 bin liralık bir yatırımı 3 yılda geri döndürebiliyor.

Maç günü ve kuryeye dikkat

En çok pizzanın satıldığı gün, maç günleri. Derbi maçı var ise telefonlar kilitleniyor. Pizza restoranları için motor kurye vazgeçilmez. Bu alana yatırım yapacakların bölgedeki talebi iyi inceleyip mutlaka yatırım yapması gerekiyor.

Pizza restoranları neden öne çıkıyor

Birçok markanın sahibi, pizzaya olan ilginin damak tadı ile ilgili olduğunu belirtiyor. Sektör temsilcileri, şu yorumu yapıyor: "Türk tüketicilerinin damak tadına uygun ürünlere yer veriliyor ve her yaş grubuna özel ürün üretilebiliyor. Pide ve lahmacun gibi geleneksel lezzetlere benzerliği, farklı malzemelerle içeriğinin zenginleştirilebilmesi, sektörde yıllık büyüme oranının yüzde 10'un üzerinde seyretmesi, genç nüfusun en çok tercih ettiği yemeklerin başında gelmesi, pizzaya ilgiyi artıran başlıca nedenler arasında."

CEYHUN KUBURLU

TÜRKİYE'de dışarıda yeme içme sektörü hızla büyürken, yerel markaların ağırlığı da artıyor. Özellikle fast-food sektörünün önemli bir bölümüne hakim olan pizza, Türk markalarıyla tekrar atığa kalktı. Bu alanda franchise sistemi ile büyümesini sürdüren Türk markaları, 2019'da 300'e yakın şube açmayı planlıyor. Düşük yatırım bedelleri ve büyük bir ilginin olması nedeniyle girişimcilerin de odağında olan pizza restoranları İstanbul başta olmak üzere

Anadolu'nun birçok noktasında da yeni şubeler açacak.

2 YILDA GERİ DÖNÜŞ

Türk markalarının franchise bedelleri 10 bin TL ile 300 bin TL arasında farklılık gösteriyor. İş merkezleri ve genç nüfusun yoğun olduğu bölgelerde açılacak bir pizza restoranının geri dönüşü 2 yılı bulurken, bu rakam ortalama bir restoranda 3 yıla çıkabiliyor.

REKLAM PAYI YOK

Fiyat ve kampanyalarla rekabetin her geçen gün kızıştığı sektörde yerli markaların gücü de artıyor.

Cirosu 2 milyar liraya yaklaşan pizza restoranlarıyla ilgili bilgi veren sektör temsilcileri, girişimcilere şu tavsiyelerde bulundu: "Yatırımcılar için ön hazırlık yapıyor ve restoranın açılacağı bölgede keşif çalışmaları tamamlanıyor. Girişimcilere operasyon detayları konusunda pratik ve teorik eğitimler veriliyor. Bu eğitimlerde başarı önem arz ediyor. Markalar yatırımcıdan franchise giriş bedelinin yanında belli bir sermayeye sahip olunmasını istiyor. Restoranların cirosundan değişen oranlarda pay alıyor. Büyük markalar ayrıca

reklam katkı payı da talep edebiliyor."

ACABA NERESİ TUTAR?

Bugün restoran açmada en önemli konunun mekan seçimi olduğunu belirten uzmanlar, yatırımcı adaylarına şunları öneriyor: "Pizza tüketiminin yoğun olduğu yaş grubu 15-30 yaş arası. Üniversite ve iş merkezlerinin olduğu bölgelerde pizza tüketiminin arttığı gözleniyor. İstanbul yatırımcılar için hâlâ cazip bir lokasyon olsa da 2019'da markalar Anadolu'ya yayılmaya başlıyor. Konut

projelerinin yoğun olduğu ve şehir merkezinin dışında kalan bölgelerde paket servis, gelirin önemli bir bölümünü oluşturuyor. Markayla anlaşılan bir yatırımcının faaliyete başlaması yaklaşık 6 ay sürebiliyor. Yatırımın geri dönüşü için en önemli kriter, mekan ve nüfus yoğunluğu olarak gösteriliyor. Kira ve yatırım miktarı da geri dönüş için önemli faktörlerin başında geliyor. Yatırımın geri dönüşü bazı restoranlarda 18 aya kadar inebiliyor. Ancak ortalama bir restoranın geri dönüşü 3 yılı bulabiliyor."

BEREKET AYI RAMAZAN

BU RAMAZAN DA
CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA
BERABERİZ

BOĞAZIN KALBİNDE
"ZENGİN İFTAR MENÜLERİMİZLE"
HİZMETİNİZDEYİZ

*Yüksek talep nedeniyle rezervasyon yaptırmanızı tavsiye ederiz.



cemilesultan.com

itocemilesultankorusu

0216 308 49 43

CemileSultanKorusu



Hayatın dersini daim ve diri tutmak

Yaşarken 'hayattan ders çıkarmak' hususunun bir erdem olduğuna inanırız. Bu erdemün sadece hayatın son demlerine değil bütününe şamil olduğuna da inanırız. Eskiden daha çok camilerin kible tarafına 'hazire' yapılmış veya mezarlık şehirden soyutlanmış uzak yerlere değil hayatın içinde tutulmuş. En önemli sebebi, yaşayanların hayattan ders çıkarmaları imiş.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Hayattan ders alarak yaşamını sürdürmek tam da bizim kültürümüze uyan bir hayat tarzı. Kültürümüzde; hasta ziyaretine bunun için önem verilir, yoksullara, düşkünlere, aciz ve darda kalmış olanlara gösterilmesi tavsiye edilen ilginin altında benzer sebepler yatar. Dayanışmanın, yardımlaşmanın felsefesinde de aynı gerekçeler var.

Eğitim literatüründe eskiden farklı isimlendiren günümüzde ise teke indirilen 'engellilik' dediğimiz bir kavram var. Bu durum; görme engellilikten zihinsel ve ortopedik engelliye kadar tüm çeşitliliği kapsar. Yani; normal olanın eksik bir halidir söz konusu olan. Bu eksikliğin bireysel ve toplumsal düzeyde tezahürü olur. Normal olanlar eksik olanların gönlüyle olarak kaderini paylaşıyor ve dayanışır.

Toplumsal hayatta bu özel insanlarla birlikte yaşıyoruz. Okulda, mahallede, sokakta hayatı birlikte sürdürüyoruz. Kültürümüzde ayırma yok, aksine bütünleştirme var, bu yolla dayanışma ve paylaşma var. Günümüzde buna eğitim literatüründe kaynaştırma / bütünleştirme deniyor. Eğitim sistemi de bu yolu benimsiyor. Bu çerçevede engelli öğrencilerimizin bulunduğu özel eğitim kulları azaltılıp kaynaştırma öğrencisi artırılmaya çalışılıyor.

İşin diğer bir boyutu ise çeşitli sebeplerle engelli birey sayısının artıyor oluşudur. Eskiden tıp ilminin gelişmesiyle ile ilişkilendirilen engelli doğumlar şimdi farklı gerekçelere bağlanıyor. Yediklerimizden, içtiklerimizden, tarım ilaçlarından, doğumdan, tedavi türlerinden, kullandığımız lüksüz ilaçlardan, dünyanın hallerinden gibi sebeplerden dolayı bir veya çoklu engele sahip birey sayısı artıyor. Asıl tehlike de burada görünüyor. Bu konu elbette iyi araştırılmalı geleceğimiz ve ruh sağlığımız için.

Kültürümüzdeki hayatlar, yaşayan hayatlar için hayat dersi anlamına gelir. Bunlardan ders çıkarma tavsiye edilir. Bunun için de hayat dersi verecek bireyler ve konularla ile iç içe olmak gerekir. Engelli öğrencilerimizin bulunduğu okullara ziyarette yapmışızda veya bir şekilde onlarla birlikte olduğumuzda tarihi imkansız duyular yaşıyoruz. Kendimiz için hayatın dersini buradan çıkarıyoruz. Eğitimde kaynaştırma dediğimiz sistemde eksik olanlar tam olanın bir arada bulunuşundan hayat dersi çıkıyor istiyoruz.

Engelli öğrencilerimiz ve onların aileleri ile bir vesile olduğunda birlikte olmakla öncelikle kendimiz için yarar var. Bu yaptığımız onlar için kaderi paylaşmak kendimiz için hayat dersi çıkarmak anlamına gelir. İnsanın kaybolmuş doğallığını, düsturlüğünü, içtenliğini, sevecenliğini bu özel insanlarda görebiliriz, yaşayabiliriz. Onlardan çok bizim buna ihtiyacımız olduğu kesin. Hayatın dersi var olan ikiye bölünmüş, samimiyetsizliği, yapmacılığı ve bu türden davranışların kötü sonuçlarını daha iyi anlamak için bu ortamdan daha iyisi olamaz.

Aslında bir bütün olarak toplumsal hayat; her türlü fotoğrafı gözler önüne seriyor. Burada önemli olan bizim bakışımızdır, yaklaşımımızdır. Hayatta iken hayattan ders çıkarmak hayatı doğru yönlendiren bir erdemdir.

Sosyal tren 2'nci seferinde



Sosyal kooperatiflik bilinci geliştirmek için hazırlanan eğitim ve tanıtım treni, Sirketi Gar'ından yola çıktı. Sosyal Kooperatif Eğitim ve Tanıtım Treni uçuşuna Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan katıldı.

İTO Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı İsrail Kuralay, Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş ve İTO Meclis Üyelerinin de yer aldığı törende Bakan Turhan, trenin ilk seferinin ekim ayında yapıldığını hatırlattı. Turhan, trenin bu sefer İstanbul'un ardından, Ankara, Kayseri, Sivas, Malatya, Gaziantep, Hatay ve Adana illerinde çalışmalarını yürüteceğini söyledi. Turhan, 'Proje, daha adaletli gelir dağılımı, bölgesel farklılıkların azaltılması, cinsiyet ayrımlarının azaltılması ve sosyal dışlanmanın aşgariye indirilmesi çalışılacak konu başlıklarında dikkat çekiyor' diye konuştu.

Ticaret Bakanı Pekcan ise 'Ulusal ve küresel



gelişmelere paralel olarak yeni bir kooperatiflik modeli oluşturuyoruz. Yeni model ile dezavantajlı grupların istihdamında ve kadınların iş gücüne katılımını arttırmada sosyal

kooperatifleri yaygın olarak kullanmaya başlayacağız. Sosyal kooperatif modelini teşvik ederek, yeni iş imkanları sağlamayı hedefliyoruz' diye konuştu.

Kalkınmada yeni model: Sosyal kooperatifler



ADEM ORHUN

TİCARET Bakanlığı Esnaf, Sanatkarlar ve Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenen 'Sosyal Kooperatif Eğitim ve Tanıtım Treni' İlkbahar Seferi, İstanbul programı ile başladı. Sosyal kooperatiflik tanıtım programı da İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi.

BİRLİKTE ÜRETİM

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın da katıldığı toplantının açılışında konuşan Esnaf, Sanatkarlar ve Kooperatifçilik Genel Müdürü Necmettin Erkan, 'Karakterimizde birlikte üretmek ve tüketmek var' dedi. Erkan, 'Sosyal kooperatif modelinin temelini oluşturan ortaklık ve birlik ruhu bizim için çok eski ve köklüdür. Her ülke onu farklı kılan milli karaktere sahip' diye konuştu. İstanbul Vali Yardımcısı Hikmet Dengişik ise ekonomik desteğe ihtiyacı olan veya düzenli bir iş olmayanların ekonomiyeye dahil olması için böyle bir proje yürütüldüğünü ifade etti.

Ticaret Bakanlığı Ticaret Uzmanı Cökçen Mert Korkmaz da İtalya'nın öncü olduğunu sosyal kooperatiflerin, dengeli bir ekonomik kalkınma için önemli bir görevi olduğunu söyledi. Korkmaz,

'Ekonomik kriz dönemlerinde de kooperatifler, mali erozyona karşı büyük direnç gösteriyor' şeklinde konuştu. İTO Genel Sekreter Yardımcısı Nuran Turan'ın da takip ettiği toplantıda daha sonra konuşmacılar sosyal kooperatiflerin kamu ile ilişkileri ve mevzuatta yerli konusunda yaşanan sorunlara dikkat çektiler. Ticaret Bakanlığı'ndan Nilay Özlem, Ashoka Turkey'den İstem Akalp, KUSİF'ten Gonca Oğan, TÜSEV'den Tevfik Başak Ersen'in konuşmacı olduğu panelde, sosyal girişimcilik kooperatiflerinin ekonomik etki potansiyeline sahip olması gerektiği ifade edildi. Konuşmacılar, sosyal kooperatiflerin, dernek ve vakıflardan farklı olarak ekonomik bir model olduğunu kaydettiler.

MEVZUATTA TANIM

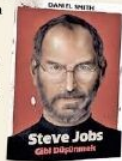
STK temsilcileri, sosyal kooperatiflerin kamu ile ortaklığı olabileceğini, kamunun tedarikçisi olabileceğini ancak, bağımsız, etik ve şeffaf olmaları gerektiğini vurguladılar. Panelistler, 'Sosyal girişimcilik, en büyük sıkıntının resmi kurumlar tarafından tanınması. Mevzuatta doğru şekilde yer alması. Bu sorunların aşılması amacıyla kamu ile sosyal girişimciler arasında bir bağ kurmak ve onları anlaşılır kılmak için çalışıyoruz' dediler.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Steve Jobs gibi düşünmek

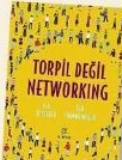
Kitapta, Steve Jobs'un bir teknoloji devi ve dünyanın en çağdaş inovasyoncularından biri olduğu belirtiliyor. Bu başına büyük işadamların görüşlerini ve itina ile öğrenmiş becerilerini bir araya getiren Daniel Smith, okurlarını Steve Jobs'dan



ilham almayı ve dünyaya bir dahinin gözlemlerinden bakmaya davet ediyor. Kitapta Jobs, dünyayı değiştirmekten korkmayarak insanlığı ileri götüren kişilerin her zaman için uyumsuzlar ve isyankarlar olduğunu dile getiriyor.

Torpil değil networking

Kitapta, yeryüzündeki herkesin birbiriyle öyle ya da böyle bir şekilde bağlantılı olduğu belirtiliyor. Dünyadaki her insana, yani aklınıza gelebilecek herkese en fazla altı arkadaş kadar uzaksınız denilen kitapta, bunun hayranı olduğumuz bir müzik grubu, kitabını okuduğunuz gibi



yazar, hiçbir filmini kaçırmadığımız bir oyuncu için de geçerli olduğu belirtiliyor. İlişki ağlarımızı nasıl genişletiriz ve kariyerimize etkisi nedir? Peki, bunu yaparken dikkat etmemiz gerekenler neler? İşte bu soruların cevabını bulabileceğiniz bir kitap.

Zafer sızlanarak kazanılmaz

Kitapta, 'en son ne zaman yeni bir şey karar verdin? Birilerinin fikirleri neden bu kadar etkiliyor seni? Her doğrunu, her umudunu, her hayalini neden onların cetveli ile ölçüyorsun?' gibi sorulara cevap aranıyor. 'Başkalarının



yıllardır zehirlediği, başkalarına göre yaşayan sen'den kurtulmak lazım denilen kitapta; değişimin, gelişimin, sorunlara çözüm bulmanın tek yolunun kendin olmak olduğu belirtiliyor.

Eli emeği ürünleri, yerel çiftçilerin ve kadın gruplarının üretimleriyle pazara ulaşan sosyal kooperatifler, dengeli bir kalkınma için model olmaya başladı. Derneklerden ve şirketlerden farklı şekilde çalışan sosyal kooperatiflerin, mevzuatta doğru bir tanımlamayla kamu ile daha verimli ilişkiler kuracağı vurgulandı.

FOOD INDIA INSPIRED BY SIAL

Yeni Delhi - Hindistan
19-21 Eylül 2019

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



1,5 MİLYARA YAKLAŞAN NÜFUSUYLA HİNDİSTAN PAZARI TÜRK GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR!

SIAL Middle East

- 5000 m² alanda, 8500 profesyonel ziyaretçi
- SIAL markasının ayrıcalığı ile Hintli profesyonellere ulaşım
- 12 milyonu aşkın perakende ürün dağıtım merkezinin buluşma noktası
- Hintli firmaların uluslararası ticarete tanıtılması
- Hindistan İthalatçıları Birliği FIFI işbirliği ile profesyonel ikili görüşme organizasyonu

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Sibel Tayanc - Begüm Ece
Tel : 0212 455 61 11 - 455 60 83
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayanc@ito.org.tr - begum.ece@ito.org.tr
www.ito.org.tr

VakıfBank, Yanındaki Güç.



    /vakifbank


VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz