

Millet iradesine el uzatılamaz



15
TEMMUZ

YETER Kİ DİK DURUN

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü"nde halkla buluştu. Hiçbir ihanet sebekesinin, hiçbir terör örgütünün, birliği bozmayacağını söyleyen Cumhurbaşkanı, "15 Temmuz'dan sonra artık hiç kimse milletin iradesine el uzatmayı aklının ucundan bile geçiremeyecek. Yeter ki, siz böyle dik durun" dedi.

EKONOMİYE DE SALDIRDILAR

İTO da Meclis ve Meslek Komitesi üyeleri, kurulları ve personeli ile birlikte Atatürk Havalimanı'ndaki etkinliğe katıldı. İTO Başkanı Şekib Avdagic, 15 Temmuz'un aynı zamanda ekonomiye yönelik operasyon girişimi olduğunu belirterek, "Türk iş dünyası, bu hain niyeti fark etmiştir" dedi. ■ 11'de



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

19 TEMMUZ 2019 YIL: 61 SAYI: 3068

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com



TİCARET'te öğrenim ayrıcılığına tanınım

İstanbul Ticaret Üniversitesi tercih hazırlığı yapan adaylar için 'tanıtım ve tercih günleri' düzenliyor. Sütüce ve Küçükyalı yerleşkelerinde bölümlerin tanıtımını, oralarda okuyan gençler yapıyor. Adaylar, okul imkanlarını yerinde görürken, burslar ve yeni bölümler hakkında da bilgi alıyor. ■ 15

Fikir, gazeteniz İstanbul Ticaret'ten

Ticaret Bakanlığı, Ulusal Kadın İhracatçı Network Projesi ve Ulusal Melek Yatırımcı Ağı ile kadın ve genç girişimcileri ihracata yönlendirecek. Kadın ve Genç Girişimciler İhracat Daire Başkanı Özge Akkız, "Melek yatırımcılar projemiz için İTO'nun gazetesindeki bir haberdan fikir aldık" dedi. Şeref Kılıçlı ■ 6'da



İmarada yeni düzenleme

Tapu kanunu ve imar uygulamalarındaki değişiklikleri içeren torba yasa yayımlandı. ■ 4

AKDENİZ'DE KIBRIS HAREKATI'NIN YILDÖNÜMÜNDE 'münhasır' hareket

Kıbrıs'taki Türk halkının varlığını korumak için 45 yıl önce ilk askeri hareketi gerçekleştiren Türkiye, bugün Doğu Akdeniz'de daha geniş bir sahada iktisadi egemenlik mücadelesi yürütüyor.

CAN VE MAL GÜVENLİĞİ

Kıbrıs adasında 'garantör' ülke olan Türkiye, 1974'te Türklerin varlığını korumak için yaptığı büyük hareketin ardından bu sefer ekonomik hakların korunması için sahada. Çünkü Doğu Akdeniz'deki 'Münhasır Ekonomik Bölge' çekişmesinin merkezinde yine Kıbrıs bulunuyor.

SAHAYI BOŞ BIRAKMADIK

Rum kesiminin, KKTC'nin ve Türkiye'nin haklarını görmezden gelerek giriştiği 'hidrokarbon' çalışmalarna karşılık Türkiye de sahayı boş bırakmıyor. Sondaj ve sismik araştırma gemileri Ada'nın çevresindeki alanlarda faaliyette. Üstelik yerli imkanlarla üretilen milli savunma unsurları da koruma ve gözlem yapıyor. ■ 10



Adem Örsözü

Yerli SİHA'lar Mavi Vatan'da



Rum kesiminin, Fatih sondaj gemisi personeline karşı tutuklama tehdidi üzerine TB2 tipi Bayraktar SİHA, Kıbrıs semaları ve Akdeniz'de 24 saat esasına göre gözlem yapmaya başladı. ■ 10



Afrika'da yeni fırsat: TARIM

Çini sanatının gönüllü elçisi



Dünyaya kelime oyunu oynatacak





İlk yapay zeka mühendisleri TOBB ETÜ'de yetişecek

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Eğitim ve Teknoloji Üniversitesi (ETÜ), Türkiye'nin ilk yapay zeka mühendislerini yetiştirecek.

10 ÖĞRENCİ ALACAK

TOBB ETÜ Mühendislik Fakültesi bünyesinde 2019-2020 eğitim öğretim yılında açılan Yapay Zeka Mühendisliği Bölümü, ilk yılında sadece tam burslu 10 öğrenci kabul edecek. Bölüm, Türkiye'nin ilk lisans programı olarak nitelikli beyinleri dünya çapında yapay zeka eğitimi almaya çağırıyor. TOBB ETÜ Yapay Zeka Mühendisliği Bölümü'nde öğrenciler;

- Bilgisayar mühendisliği dersleri ile algoritma, yapay öğrenme ve veri madenciliği alanlarına,
- Finans dersleri ile finansal piyasalara,
- Endüstri mühendisliği dersleri ile olasılık, istatistik ve yönetim araştırmalarına hakim ayrıca yönetim, girişimcilik ve liderlik

becerileriyle donatılmış yapay zeka mühendisleri olarak mezun olacak.

MİLENYUM ÜNİVERSİTELER

Öte yandan TOBB ETÜ, 'ortak eğitim sistemi' ve '1 yılda 3 dönem eğitim' ile Türkiye'deki üniversiteler arasında bu niteliklere sahip ilk ve tek üniversite. Uluslararası alanda da önemli başarıları imza atan TOBB ETÜ, en saygın yükseköğretim derecelendirme kuruluşlarından biri olan Times Higher Education'ın (THE) 2018 Genç Üniversiteler Sıralaması kapsamında açıkladığı 2000'den sonra dünyada kurulan en iyi üniversitelerin derecelendirildiği 'Milenyum Üniversiteler Sıralaması'nda 32. oldu. Bu başarı ile de sıralamaya giren ilk ve tek Türk üniversitesi konumunda. TOBB ETÜ, bölümleri itibarıyla taban puanı sıralamasında da ülkemizin ilk sıralardaki üniversitelerinden biri oldu.

Kelime oyunu ile dünyayı fethedecek



O kul arkadaşları ile annesinin öğrettiği kelime oyunu ile iletişim kurabilen Melih Çöl, bugün aynı oyunla dünyayı fethetmeye hazırlanıyor. Melih Çöl, BTM girişimcisi olarak kurduğu Hero Games sayesinde kelime oyununu dünyaya açacak. Çöl, "Hedefim 2 yılda Los Angeles'ta stüdyo açıp, 4 yılda dünya lideri olmak" diyor.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

OYUN sektörü dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hızla büyüyor ve büyük ilgi görüyor. '2018 Türkiye Oyun Sektörü Raporu'na göre dünyada oyun sektörü hacmi 135 milyar dolara yükselirken, Türkiye'de de 850 milyon dolara ulaştı. Bu pazar büyüklüğü ile Türkiye, dünyada 18'inci sırada yer alıyor. Son dönemdeki bu yükseliş ile Türkiye, küresel oyun pazarında dikkat çekiyor. Bu sektöre hizmet eden girişimlerden biri de Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) bünyesinde yer alan 'Hero Games'. Hero Games'in kurucusu Melih Çöl, gazeteniz İstanbul Ticaret'e çocukluk hayalini nasıl gerçekleştirdiğini ve neler yapmayı hedeflediğini anlattı.

ANNESİ TAVSİYE ETTİ

Projenizi ve projenizin yenilikçi yönünü anlatabilir misiniz?

Ortaokuldayken utangaç bir çocuktum ve sınıf arkadaşlarımla kaynaşmakta zorluk çekiyordum. O sırada annem bana, "Sana bir kelime oyunu öğreteceğim ve bunu sınıfta arkadaşlarımla oynadığında herkesin çok sevdiğini ve arkadaş edininin zor olmadığını göreceksin" dedi. Gerçekten öyle oldu, annemin öğrettiği kelime oyunu bana arkadaş edinmeyi öğretti ve hayatımı değiştirdi. Uzun süre boyunca bu oyunu telefonla oynamak istedim fakat buna benzer bir oyun yoktu. Ben de kağıt ve kalemle oynadığımız kelime oyununu mobil ortama uyarlayarak diğer insanlarla paylaşmak istedim. Bu sayede Word Hero projemiz doğdu. Yenilikçi yönümüz de birbirine benzeyen insanların kolayca bağ



kurmasını sağlayan oyunlar yapıyoruz.

Projeniz ile bugüne kadar hangi süreçleri tamamladınız? Şu an geldiğiniz nokta ve başarılarınız nelerdir?

Gram Games'in mentorluğunda Word Hero'yu yayınlamak tecrübe kazandı. Yaptığımız bir uygulamayla milyonlarca insana güzel vakit geçirebildiğimizi bir düşünün! İşte bu duygu bizi bir arada tutan bağ oldu ve insanlara güzel vakit geçirip onları eğlendirmek tutkumuz haline geldi. Bu sayede yaptığımız iş tutkudan bir girişime dönüştürmeye karar verdik ve Hero Games'i kurduk. Hero Takımı olarak bu heyecanı 3 ay önce 2 kişi paylaşırken şimdi 15 kişi paylaşıyoruz. Hedefimiz 2020'de 10 milyon insanı eğlendirmek. Hedefimizi gerçekleştirmek için oyun sektöründe önde gelen global bir firma ile yatırım turuna hazırlanıyoruz ve bu tamamen Hero takımının başarısı. Silicon Vadisi'ndeki girişim taktiklerini uygulayarak herkesin üretmekten mutlu olduğu bir ortam sağlıyoruz. En büyük başarılarımız ise inamlarımız senkronize çalışan bir takım haline gelecek çok hızlı oyun fikri üretme, prototipleme ve test etme sürecini oturtmak oldu. Voodoo, Rollic ve Netmarble gibi büyük oyun yayıncıları, yaptığımız oyunların yayınlanmak için sabırsızlanıyor. Her geçen ayda yaptığımız oyunlardan birkaçını Amerika AppStore Top 100 listesinde görebilirsiniz.

Hedef, 2 yılda Los Angeles'ta stüdyo açmak

Türkiye'deki oyun sektörü ile ilgili neler düşünüyorsunuz? Kendinizi nerede konumlandırıyorsunuz?

Türkiye, oyun sektöründe dünyada ilk beş içerisinde olduğu bir sektör, bu yüzden oyun sektöründe çalışanlar çok şanslı. Hero Games olarak biz kendimizi Türkiye'de bir oyuncudan

olarak harcamak ve döviz geliri elde etmek su anki ekonomide çok cazip. Aynı zamanda pek çok sektöre göre yardımlaşmanın ve dayanışmanın ön planda olduğu bir sektör, bu yüzden oyun sektöründe çalışanlar çok şanslı. Hero Games olarak biz kendimizi Türkiye'de bir oyuncudan

daha fazla, dünyada oyun sektöründeki değişimin başlangıcı olarak görüyoruz. Hedefimiz 2 yılda Los Angeles'ta bir stüdyo açarak, dünyadaki etki alanımızı artırmak. Bu süreçte de her türlü yardımlaşma ve iş birliği ile Türkiye'deki oyun sektörünün büyümesine katkı sağlamak istiyoruz.

Yeni fikirleri havuzda topluyoruz

Word Hero oyunu ile başladınız ve şimdi birden fazla oyunu online platformda hayata geçirmeye hazırlanıyorsunuz. Bu oyunların konularını nasıl oluşturunuz, nereden ilham alıyorsunuz?

Herkesin oynayabileceği, basit fakat eğlenceli ve hit oyunlar yapmayı hedefliyoruz. Yapım sürecinde de çok farklı kaynaklardan ilham alıyoruz. Yeri geldiğinde birden fazla oyunun incelemesini yapıp sentezlenmiş bir fikirle geliyoruz, yeri geldiğinde de gündelik hayat, yeni fikir bulma konusunda önemli bir rol oynuyor. Buna ek olarak, her gün takımındaki herkes oyun oynayanları gözlemleyerek yeni bir oyun fikriley geliyor ve bu fikirlerle bir havuz oluşturunuz. Yeni bir oyuna başlayacağımız zaman bu havuzdaki oyunları oylayarak beğendiklerimizi seçip üzerinde çalışmaya başlıyoruz.

Dünyayı daha eğlenceli yapmak istiyoruz

Projeniz sadece Türkiye'de mi olacak ve kazandıracak faydalar neler? Global pazar için de bir hedefiniz var mı?

Türkiye merkezli bir girişim olarak oyun sektöründeki pek çok kişiye istihdam sağlıyoruz. Oyunlarımızı dünya çapında ve özellikle Amerika'da yayınlamak döviz geliri elde etmek ve Türkiye'deki ekonominin gelişimine de katkıda bulunuyoruz. Kaliteli oyunlar yaparak dünyayı daha eğlenceli bir yer haline getirip insanların kültürlerarası etkileşim yapmasına yardımcı oluyoruz. 4 yılda hedefimiz ise Los Angeles ofisimizi açtıktan sonra global pazarda uygulama içi satın almaları en yüksek olduğu uygulamaları üniyalıtararak yenilikçi ürünler ile global pazar lidirliğine yükseltmek.



Detaylı Bilgi

MWC LOS ANGELES

- Mobil iletişim sektörü ve son teknolojik ürünlerin buluşma platformu
- 8 hall'den oluşan 100.000 m² net fuar alanı
- Sektörün dev global firmalarının içinde yer aldığı 1000 fuar katılımcısı
- Dünyanın her yerinden 22.000'i aşkın ziyaretçi ile mobil dünyanın her alanında faaliyet gösteren profesyonellerle görüşme
- Yeni teknolojiler ve yenilikçi ürünleri yerinde inceleme imkanı

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı :	4 m ²
Katılım bedeli :	5875 TL
1. Ödeme :	2.000 TL/m ²
2. Ödeme :	Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme :	Bakiye bedel

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FAUR İRTİBAT:
Akif Gönülcü / Gökçe Coşkun

Tel : 0212 455 6119 / 455 65 09
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gokce.coskun@ito.org.tr

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "MWC LOS ANGELES" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Ticarileştirmek lazım

Osman hocayla sohbetimiz sırasında, "Yenilik ve yeniliklik yapanlara iyi bakın. Onlar da gökten inmiyor. Sentez yapıyorlar. Birliklerden yararlanıyorlar. Bu da hem bilgi birikimi hem de iletişim sayesinde oluyor" dedi.

Söylediklerini biraz daha açmasını istedim, örnek verdi: "Microsoft'a bakın. İyi kavramak lazım. Ne yenilginin ne de yenilikçiliğin operasyonel bir tanım yok. Tanım bir tarafa, doğru dürüst analiz bile edilememişler. Bilinenin aksine yenilikçilik ya da yenilik birer olgu değil birer süreç. Örneğin, yazılımda BASIC dili 1968'de bulundu. Bunu Microsoft 1975'te sahiplendi. 1981'de Microsoft, Seattle Computer Products şirketinin zaten yeni bir buluş olmayan QDOS (Quick and Dirty Operating System) UNIX clinden bir kaç ilave yaparak MS-DOS adıyla

piyasaya sürdü. 1990 ortalarında Windows-3 Apple firmasının Macintosh sisteminden adapte edildi. Apple da bunu Xerox'un PARC sisteminden, onlarda PARC'ı 1968'de yazılan GUI sisteminden almıştı. Microsoft daha sonra 1972'den kalma Lextron ve Linolex yazılımlarından ve Wordstar'dan Word'ü, 1978'den kalma VisiCalc ve Lotus'tan Excel'i, University of Illinois tarafından geliştirilen NCSA Mosaic Web Browser'den de Internet Explorer'ı piyasaya sürdü. Şimdi soralım, mucit kim?

Apple ile devam etti sorusuna: "Steve Jobs, Xerox firmasına yaptığı bir ziyarette Douglas Engelbart'ın 1968'de bulduğu 'mouse' diye bir cihazı gördü. Gerisi tarih. Şimdi mucit kim?

İnovasyonun 'altın' formülü

A r-Ge merkezleri, pıtrak gibi artıyor. Ülke çapında bin Ar-Ge merkezi hedefleniyordu. Hedef tuttu. Hatta aşıldı. Geleceğim, ekonomide yeni bir gelişme heyecanı yaratacak, şöyle istediğimiz gibi inovasyona dayalı bir atılımı henüz gerçekleştiremedik. Önem vermiyoruz desem, haksızlık etmiş olurum. Ekonomimizin gelişmesi için yapılan bir konuşma olmuyor ki içinde Ar-Ge, inovasyon, katma değeri ürün geçmesin. Ama Global İnovasyon Endeksi dahil hangi veriye, hangi sıralamaya bakarsanız bakın, kaydedtiğimiz mesafe arzu ettiğimizden çok gerisindedir.

Neden?
Aynı soruyu Osman Ata Ataç hocaya sordum geçenlerde. Tanımayanlar için şöyleyeyim, Prof. Ataç, ODTÜ İşletmecilik Bölümü'nden Harvard'a, okumuş demiyor, öğretim üyesi olarak görev yapmış çok değerli bir hocamuz. Ama asıl başarısı ve dünyaya katkısı UNCTAD/WTO'daki görevleri nedeniyle oldu. Birleşmiş Milletler'in Uluslararası Ticaret Merkezi'nin (ITC) yöneticiliğini yaptı. Asya-Pasifik sorumlusuydu. 1989-1995 yılları arasında İran'dan Batı Samoa'ya kadar birçok ülkede işletme eğitimi verdi. Eğitimci eğitti. Kalkınma bankalarının geliştirilmesine önyak oldu. ITC'nin Cenevre'deki merkezinde başkanmış olarak atandı. Burada 2003'te İşletme Yönetimi Geliştirme Merkezi'nin kurucu başkanlığına getirildi. 2007'de de Diş Ticaret Kurumlarını Güçlendirme Bölümü kurucu başkanlığına. Kendi ismiyle anılan ihracatı geliştirme modeli onlarca ülkede uygulandı. Onun yazdıklarından, 'The Business Management System BMS' geliştirildi. Altı dile çevriler, ihracatını yönetmek ve geliştirmek isteyenler için başvuru kaynağı oldu. Halen Çin'den Brezilya'ya birçok ülkede, hükümetlerin davetlisi olarak ihracatla ilgili konferanslar veriyor.

Hoca hakkında anlatılacak çok şey var ama burada bırakıp sorumuza dönelim. Prof. Ataç, 'neden' sorumu yanıtlamaya, "Aslında nedenleri üzerine çok kişi yazdı söyledi" diyerek başladı ve şöyle devam etti: "Gösterilen nedenler arasında yetersiz sayıda Ar-Ge kurumları var. Bu bir yere kadar doğru. Ancak söylediğim gibi son dönemde pek çok Ar-Ge merkezi ortaya çıktı memlekette. Temel araştırmalarla yükümlü üniversitelerimizin ve özel sektör Ar-Ge birimlerinin yanı sıra, birçok daha resmi araştırma merkezi de var. Söz gelimi, sadece Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nda 50 enstitü var. Düzinelerle merkezi olan TÜBİTAK var."

O zaman sorun nerede?
"Bizde hemen her konuda olduğu gibi sorun kurum eksikliği değil. Kurumların işlerini yapmaması. Ve de kurumlar işlerini yaparsın diye, o varsayımı yeni kurumlar kurulsun. Sanki onlar işlerini yapacaklarmış gibi."

Kaynak meselesi de bir sorun oluşturmuyor mu? Kurum var ama bütçe yetersiz.



EKO
ERCEK

Hakan GÜLDAG
a.hakan.guldag@gmail.com

Bakın, bugüne kadarki tecrübeler. Kişisel ve ticari yaşamımızı değiştiren birçok yenilik neredeyse beş parası yenilikçi tarafından gerçekleştirilmiştir.

Devam etti: "Türkiye milyarlarca dolar para harcayıp kerameti kendinden menkul inşaat projeleri yapıyorsa, eğer isterse, Ar-Ge'ye de para bulabilir."

"Sizce asıl neden nedir o zaman" diye sordum. O şöyle yanıtladı: "Bana göre daha geçerli nedenler arasında ülkenin hakim servet oluşumu modeli var. Maalesef kâr değil, rant hesaplarına dayalı servet yaratımı modelinden bir türlü kurtulamadık. Sermaye eşyanın tabiatı icabı, en kısa zamanda kullandığı kaynaklardan en yüksek geliri ister. Bunda kızcak da şaşılacak da bir şey yok. Bizde bu getiriye inovasyon sağlıyor?"

Ne yapmak lazım?
"İşininde sonunda ekonomi politikasına dayanır. Kolay para kazanmayı zor, zor para kazanmayı kolay hale getirecek politikalar lazım. Kolay para kazanmayı kolay kulan politikalar izlemeye devam ettiğiniz süreçte düzelmez."

Sonra sözü rekabet-inovasyon ilişkisine getirdi: "Rekabeti bol dış pazarlar yerine iç pazarlardan getiri elde etmeyi yeğliyoruz. Bu da bizi inovasyona zorlamıyor. Dış pazarlarda boğuşmayı da 'ter ihracatı' ile kısıtladık. Ter ihracatı diyorum. Çünkü ihracatımızın kilogram başına değeri 1.30 dolar civarında. Bu rakam, maalesef katma değer değil, hâlâ özellikle dolar ve Euro'ya oranla ucuz olan ter, yani emek ihraç ettiğimizi gösterir."

Özel sektör de şu sıralar yeni alanlara yatırım yapmakta pek hevesli görünmüyor diyecek oldum.

"İş dünyamızın risk iştahının olmaması, risk sermayesinin yokluğu gibi etmenler tabii ki önemli" diye sürdürdü sözlerini Prof. Ataç. "Ancak bunlar hakim servet oluşturma modelinin sebepleri değil, sonuçlarıdır."

Ya kültürel nedenler?
"Onlar da var. 'Eski köye yeni adet getirme' deriz. 'İcat çıkarma' deriz. Vezir sözleri sahibiz. Tabii pek yardımcı olmuyor. Ayrıca, 'aydın' olmaya pek değer vermediğimiz bir kültürel ortamda yaşıyoruz."

Sormama fırsat vermeden 'aydın' tanımını yaptı: "Hangi konuda çalışıyor, neye ilgi duyuyorsa o alandaki statükoyu beğenmeyen kişidir aydın. Tabii, beğenmediği statükoyu eleştirebilecek ve alternatif üretecek bilgi ve deneyim ile de mücehhezdir. Eleştirisini ve alternatifini tatitacak ve üstünde ısrar edecek cesareti olan kişiyi deriz."

Sonra ekledi: "Bizde her şeyin doğrusu zaten bilindiği için aydın olmak zor işti."

Adeta sohbetimizi özetledi: "Yenilikçilik konusunda durumumuz pek iç açıcı değil. Temel nedenleri ne Ar-Ge eksikliği ne de bütçe yetersizliği. Makro düzeyde zor para

kazanmayı kolay kılmak yerine kolay para kazanmayı zorlaştırmazsak, ne 'hard' ne 'soft' teknolojide, kimse inovasyon ile uğraşp risk almaz. Matbaa devrimini iskaladık. Bir, iki ve üçüncü sanayi devrimlerinin peşinden koştuk. Dördüncü yü iskalama lüksümüz yok. Liselerden başlayarak 'aydın' yetiştirmemiz lazım. Buna da bir an önce başlamamız lazım."

Sözlerine şöyle son verdi: "Ellerinde neredeyse i-padlarla doğan yeni nesil benim neslimin öğreteceği çok bir şey yok ama onları aydın olarak yetiştirebilir, eleştirebilir, alternatif üretmeyi, araştırmayı, kendi kendine öğrenmeyi öğretebiliriz."

Sıralamalarda Türkiye

Konu	2010	2017	2018
Kurumlar	85	95	96
İnsan Kaynakları	89	43	49
Altyapı	55	68	52
Pazar Gelişmişliği	70	57	55
İş Hayatı Gelişmişliği	49	75	72
Bilgi/Teknoloji Çıktıları	67	46	52

Notlar:

*Araştırmayı da kapsıyor

**ICT teknolojisi, elektrik vb.

SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

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

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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç - Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

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

www.ito.org.tr



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

15 Temmuz Şehitler Köprüsü'nden geçişle ilgili uygulama

Maliye ve Hazine Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'na yayımlanan Tahsilat Genel Tebliği Genel Tebliği Sıra No:12 ile yapılan açıklamalar uyarınca 12.06.2019 tarihli ve 30799 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 30.05.2019 gün ve 7176 sayılı Bazı Kanunlar ile 635 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un 15'inci maddesiyle 6001 sayılı Karayolları Genel Müdürlüğü'nün Hizmetleri Hakkında Kanun'a eklenen geçici 5'inci maddenin uygulanmasına yönelik açıklamalara yer verilmiştir. Söz konusu tebliğ ile yapılan açıklamalara göre 6001 sayılı Kanun'un geçici 5 maddesinden yararlanırlar;

■ 01.01.2019'dan bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihe kadar, araç sınıfları itibarıyla kullanılması yasak olan 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'nden geçilmesi nedeniyle 30'uncu maddenin ikinci fıkrası uyarınca idari para cezası verilmez, verilmiş olanlar tebliğ edilmez, tebliğ edilmişlerin tahsilatından vazgeçilir, varsa yapılmış itirazlar veya açılmış davalar hakkında resen karar verilmesine yer olmadığına karar verilir, yargılama ve takip giderleri tarafı üzerinde bırakılır ve vekalet ücretine hükmedilmez. Söz konusu cezalar kapsamında bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten önce yapılan tahsilatlar maddenin yürürlüğe girdiği tarihi takip eden ikinci ayın sonuna kadar başvurulması halinde maddenin yürürlüğe girdiği tarihi takip eden üçüncü ayın sonuna kadar red ve iade edilir." hükmü yer almaktadır.

Bu hükmü göre, 01.01.2019 (bu tarih dahil) ile 12.06.2019 (bu tarih hariç) arasında 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'nden araç sınıfları itibarıyla kullanılması yasak olduğu halde geçiş yapan araçlara ilişkin olarak 6001 sayılı Kanun'un 30'uncu maddesinin ikinci fıkrasına göre idari para cezası verilmesi gereken kişiler idari para cezası verilmeyecek, verilmiş olanlar tebliğ edilmeyecek, tebliğ edilmiş olanlar tahsil edilmeyecek ve bu kişilerden tahsil edilen idari para cezası tutarları iade edilecek.

Ayrıca Karayolları Genel Müdürlüğü'nce yapılacak işlemler ise;

- 6001 sayılı Kanun'un geçici 5'inci maddesi kapsamında olan fiillerle ilişkin olarak Karayolları Genel Müdürlüğü'nce ilgililerin başvurusu aranmaksızın;
- İdari yaptırım kararı düzenlenmeyecek,
- Düzenlenmiş idari yaptırım kararları tebliğ edilmeyecek,
- Kesinleşmiş ve ödenmemiş olan idari para cezaları takip için vergi daireslerine bildirilmeyecek.

Vergi dairesine yapılacak işlemler;

- 6001 sayılı Kanun'un geçici 5'inci maddesi kapsamında olan fiillerle ilişkin olarak takip için ilgili vergi dairesine bildirilmiş idari para cezalarından tahsil edilmemiş olanlar herhangi bir başvuru beklenmeksizin terkin edilecek ve takip işleri sonlandırılacak.

- 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'nden yapılan geçişler nedeniyle verilen idari para cezası olduğu dikkate alındığında vergi dairesine yapılacak işlemlerin bu husus dikkate alınarak yapılması gerekmektedir.

■ Geçici 5'inci maddede "... varsa yapılmış itirazlar veya açılmış davalar hakkında resen karar verilmesine yer olmadığına karar verilir, yargılama ve takip giderleri tarafı üzerinde bırakılır ve vekalet ücretine hükmedilmez" hükmü yer alındından, bu maddede kapsamındaki idari para cezalarıyla ilgili olarak vergi dairesinin taraf olduğu dava bulunması halinde, amlan hükümden de bahsedilmek suretiyle "mahkemeye karar verilmesine yer olmadığına dair karar verilebilmesi için" ilgili mahkemeye bildirilme bulunacaktır.

Ayrıca 6001 sayılı Kanun'un geçici 5'inci maddesi kapsamında olan idari para cezalarından yapılan ödemelerin iadesi, ödemelerin yapıldığı yer dikkate alınarak yapılacak olup bu konu Tahsilat Genel Tebliği Seri B, Sıra No:12 ile belirlenmiştir.

Başvuruyu alan vergi dairesine dilekçeler ile ilgili yapılacak vergi dairesine aynı gün elektronik ortamda iletililecek.

İmar uygulamasında yeni düzenlemeler



Metruk yapıların durumu

Genel güvenlik ve asayiş açısından metruk nitelikte tespit edilen yapıların sahiplerine adrese dayalı nüfus sistemindeki adreslerine 3 günde tebliğat yapılacak, 30 gün süre verilerek yıkılmal istenecek. 3 günde kaldırılmazsa belediye veya valilik yıkımı gerçekleştirecek. Türk Medeni Kanunu'nun 843'üncü maddesinde yapılan değişiklik, süreli ipoteklerde

sürenin bitiminden itibaren 30 günde malikin talebiyle ipotek re'sen terkin edilecek. Kat Mülkiyet Kanunu'na ek madde konularak, hatalı blok numaralarının düzeltilmesi için kat malikleri kurulunun salt çoğunluğu karar ve lisanslı harita ve kadaströ bürosu veya kadaströ müdürlüğü teknik raporu ile belediye tarafından onaylı yeni vaziyet planı sunulması hakkı getirildi.

10 Temmuz'da yayımlanan torba yasa ile Düzenleme Ortaklık Payı (DOP) oranı, kentsel dönüşüm, riskli yapılar, trampa sistemi gibi konularda değişikliklere gidildi.

TAPU Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, 10 Temmuz'da Resmi Gazete'de yayımlandı. Yeni Tapu Kanunu'nun 1'inci, 3'üncü ve 19'uncu maddeleri 1 Ocak 2020'den itibaren yürürlüğe girecek. Diğer maddeleri ise Resmi Gazete'de yayımlandığı tarihten itibaren yürürlüğe girdi. Düzenleme-ye göre arsa ve arazi düzenlenmesindeki (imar uygulamasındaki) düzenleme ortaklık payı (DOP) oranı yüzde 40'dan yüzde 45'e çıktı. Daha önce kesilmiş DOP yüzde 45'ten az ise belediyelerin ihtiyacı duymasıyla yeni imar uygulaması yapması halinde yüzde 45'e tamamlama yönünde ek DOP kesintisi yapılabilecek. DOP olarak ayrılan yerler için kamuya geçiş anına kadar arsa sahiplerinin özel tesis yapma hakları sağlandı.

KENTSEL DÖNÜŞÜM

Kentsel Dönüşüm Kanunu değişikliği ile 2/3 arsa payı çoğunluğu ile gayrimenkul satış vaadi veya kat karşılığı inşaat sözleşmesi yapılmış taşınmazlarda yüklenici tarafından 1 yılda inşaatı hiç başlamamış veya başlamış ancak belli seviyede durmuş ve altı aydır projenin zamanında bitirilmesi gerektirecek şekilde devam etmeyen sözleşmeler için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 30 günlük süre verilerek devam etmesi ihtar edilecek. Bu sürede inşaatı başlamadığı tespit edildiğinde sözleşme Bakanlıkça fesh edilecek. Fesihle, yapılan inşaatın bedeli genel hükümlere göre yüklenici tarafından istenecek. Fesih tarihine kadar ödenen kira yardımları hak sahiplerinden istenmeyecek.

ORANLI SATIŞ YÖNTEMİ

Kentsel dönüşümde müteahhit düşen dairelerin satışında yapılan inşaat oranlı bir satış yöntemi belirlendi, işin başında dairelerin satış alanı kaldırıldı. Kentsel dönüşümde müteahhit devredilen yapıların üzerine müteahhit borcu için haciz ve tedbir konulamayacak. Yıkılacak deredece riskli yapılar, çökme alanları, heyelan alanları, su baskını, kaya düşmesi, yangın ve patlama gibi riskli alanlar Bakanlıkça tespit edilerek re'sen yıkım ve tahliye yapılabilecek. Bu şekilde tespit edilen alanlarda daha önce maliklerin yapmış oldukları tüm ediliş yapılan tüm sözleşmeler fesh ediliş sayılacak.

Trampa sistemi

İmar Kanunu'ndaki değişiklikler ile 5 yıl imar programı süresinde idarenin 18'inci maddede göre arsa ve arazi düzenlemesi yapması veya 2942 sayılı Kamulaştırma Kanunu gereğince trampa yapılması veya satın alma yapılması zorunluluğu getirildi. Bu süre en fazla 1 yıl uzatılabilecek. İmar Kanunu değişikliği ile yapılaşmaya elverişli olmayan parsellerde 3 ayda maliklere verilen süre içinde de anlaşma olmazsa yeni yapılaşma için resen tevhit ve ifraz belediyeler yapacak.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/18072019.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



OTEL TEDARİK ÜRÜNLERİNE DAİR HER ŞEY BU FUARDA!*

*ORTA DOĞU VE AFRIKA'NIN EN PRESTİJLİ FUARI

KÖRFEZ ÜLKELERİ, BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ, HINDİSTAN VE RUSYA'YA YENİ İHRACAT İMKANLARI

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu
Dubai World Trade Center
Birleşik Arap Emirlikleri

ÜRÜN / HİZMET / GIDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restaurant, Catering, Mutfaç
- Cam, Porselen ve Züccaciye
- Buluş Makineleri, Soğutucular
- Çamaşhan
- Çay, Kahve Makineleri
- Saç Kurutma Makinesi, Su Isıtıcılar, Ütü, Ütü Masası
- Otel Aydinlatma ve Yönlendirme
- Alarm, Güvenlik, Pencere, Kapı ve Kilit
- Asansör ve Sistemleri
- Havuz, Sauna, SPA, Hamam Malzemeleri
- Sıhhi Teslat ve Vitrifiye
- Isıtma, Soğutma ve İklimlendirme

THE HOTEL SHOW DUBAI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand inşaat ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Har fırmaları Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez Ülkeleri'ne tanıtım ve profesyonel kılığ ile görüşmeler
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

- Katılım Bedeli: 3.000 TL/m²
- 1. Ödeme : 1.000 TL/m² (başvuru ile birlikte)
- 2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak sektörel dağılım çerçevesinde stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız



FUAR İTİBARI:
Ödeme Kılı / Seyma Pekcan / Şaban Oruç / Esra Yılmaz / Esra Avcuoğlu
Tel : 0212 485 65 12 / 485 65 07 / 485 61 12 / 485 65 10 / 485 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / shaban.oruc@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
www.ito.org.tr

www.ito.org.tr

www.ito.org.tr

www.ito.org.tr

www.ito.org.tr

www.ito.org.tr

www.ito.org.tr

www.ito.org.tr

www.ito.org.tr



Perakende verilerinde son durum nedir?

Türkiye İstatistik Kurumu, 17 Temmuz 2019 günü mayıs ayı perakende satış verilerini açıkladı. Perakende satışlar, tüketici davranışları hakkında bize önemli ipuçları verir. Tüketici geleceğe pozitif ve güvenle baktığında harcama eğilimi artar. Bunun yanında şirketler de gelen talebe bağlı olarak üretmeye başlar ve raflarını doldururlar. Kısacası yatırım ve üretim kararları talep beklentisine göre şekillenmektedir. Özyüzden bu veriler son derece önemli mesajlar vermektedir.

Açıklanan son veriler mayıs 2019 ayına ait olsa da kendi mayıs 2019 verilerinizi bu verilerle karşılaştırarak, ekonomiye ve piyasaya göre ne durumdasınız görme imkanınız bulunmaktadır. Verilere göre; takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi 2019 mayıs ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,7 azaldı. Aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 3, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 2,3, otomotiv yakıtı satışları ise yüzde 7,8 azaldı.

Perakende satışlarını ölçmeye yönelik endeksler, sabit fiyatlarla üretilmektedir. Hacim ölçümü, fiyat etkilerinden arındırılarak elde edilmektedir. Kısacası enflasyonist değer artışlarından arındırılarak hesaplanır. Sizler ise cirolarınızda baktığınızda enflasyon dahil görürsünüz. Bu durumda miktar bazında satışlara bakmanız daha gerçekçi olacaktır. Fiyatların artması nedeniyle ciro artışı gibi düşünebilirsiniz.

Bir önceki aya göre çok az artan ancak bir önceki yılın hâla altında olan bir perakende satış verisiyle karşı karşıyayız. Takvim etkilerini dikkate almazsak mayıs 2019 ayında ciroların bir önceki yıl aynı ayına göre yüzde 15,6 oranında arttığını görecektik. Gıda grubunda yüzde 20'den fazla, gıda dışında ise (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 16,6 artış söz konusu. Ancak bu rakamlar yerine reel olanı fiyatlardan arındırılmış olanı daha anlamlı. Sizler de miktar bazında cirolarınıza bakmaya çalışın.

Yıllık bazda sabit fiyatlarla satış hacmi elektrikli eşya ve mobilyada yüzde 20,7 azalışın, tekstil giyim ve ayakkabıda yüzde 23,2 arttı. Posta ve internet üzerinden ticaret rakamı küçük olduğundan artış yüzdesi 32,1.

Cari fiyatlarla baktığımızda ise yıllık bazda yüzde 35,1 artan tıbbi ürünler ve kozmetik ile yüzde 31,1 oranında artan tekstil ve ayakkabı enflasyonu yukarı yönde etkileyen gruplar olarak kayıtlara çıkmaktadır.

Son söz; tüketici piyasaya güven duyup birden almaya başlarsa, hazır olmayan üretim ayak uyduramayacağından hızlı bir enflasyon yaşanabilir. Ancak hazırlıklı olanlarda ciddi bir ciro patlaması yaşanır.



Hikmet BAYDAR

Yabancıya konut satışında tarihin en yüksek ilk yarısı

Yılın ilk altı ayında yabancıya 19 bin 952 adetlik konut satışı, tarihin en yüksek ilk yarı rakamı olarak kayıtlara geçti. Yabancılar, ilk yarıda İstanbul'da 8 bin 903 konut satın aldı. Iraklılar ise ilk yarıda 3 bin 337 konut olarak yabancılar arasında liderliğini sürdürdü.

19 BİN 952 KONUT SATILDI

YABANCILARIN yılın ilk yarısında satın aldığı 19 bin 952 konut, yabancıya satışta tarihin en yüksek ilk yarı rakamı olarak kayıtlara geçti. Bu yıla hızlı başlayan ve ilk yarıda bunu sürdüren yabancıya konut satışı, ocak-haziran döneminde 19 bin 952 adede ulaştı. Geçen yılın ilk yarısında yabancıya 11 bin 816 adet konut satılırken, söz konusu dönemdeki artış yüzde 68,9 oldu.

YÜZDE 30,5 ARTTI

Bu yılın haziran ayında yabancıya konut satışı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 30,5 artışla 2 bin 60'tan 2 bin 689'a yükseldi. Böylece yabancılar konut satışında tarihin en iyi ilk yarı ve haziran ayı rakamları görüldü.

İSTANBUL İLK SIRADA

Verilere göre İstanbul,

yabancıların konut alırken tercih ettiği illerdeki ilk sırasını koruyor. Geçen yıl haziran ayında İstanbul'dan 764 konut satın alan yabancılar, bu yılın aynı döneminde bin 9 konutun sahibi oldu. Yabancıların İstanbul'dan konut alımı, haziranda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 32,1 artış gösterdi.

İKİNCİ ANTALYA

Antalya, satılan 668 konutla

yabancıların en çok tercih ettiği ikinci oldu. Antalya'yı, 134 konutla Ankara, 123 konutla Yalova, 122 konutla Bursa ve 111 konutla Trabzon takip etti. Yılın ilk yarısında ise İstanbul'da 8 bin 903, Antalya'da 4 bin 93, Ankara'da bin 111, Bursa'da bin, Yalova'da 811, Sakarya'da 592, Trabzon'da 425, Mersin'de 410, Muğla'da 391 ve Aydın'da 355 adet konut yabancılar tarafından satıldı.



En fazla Iraklılar aldı

Türkiye'de konut sahibi yabancıların uyrukları dikkate alındığında Iraklılar, liderliğini korudu. Geçen yılın haziran ayında 315 konut satın alan Iraklılar, bu yılın aynı döneminde 429 konutun sahibi oldu. Iraklılar, 415 konutla İranlılar, 190 konutla Ruslar, 126 konutla Almanlar, 103'er konutla İngilizler ve Kuveytliler takip etti. Bu yılın ocak-haziran döneminde ülke uyruklarına göre yabancılar yapılan konut satış rakamları incelendiğinde, Iraklılara 3 bin 337, İranlılara 2 bin 202, Ruslara bin 264, Suudilere bin 94 ve Afganlara 987 adet konut satışı gerçekleştirildi.

Haziranda 61 bin 355 konut satıldı

Türkiye İstatistik Kurumu'nun haziran ayına ilişkin konut satış istatistiklerine göre, ülke genelinde haziranda satılan konut sayısı 61 bin 355 oldu. Konut satışlarında İstanbul 10 bin 60 konutla ilk sırada (yüzde 16,4) yer aldı. İstanbul'u 5 bin 430 konut satışıyla (yüzde 8,9) Ankara, 3 bin 390 konut satışıyla (yüzde 5,5) Antalya izledi. En az satış olan iller 4 konutla Ardahan, 15 konutla Hakkari ve 38 konutla Bayburt olarak kayıtlara geçti.

Dizi, Film, İçerik, TV ve Yapım Sektörü

2atf ASYA'NIN

ASIA TV FORUM & MARKET
in collaboration with major and medium Asia's entertainment content market

EN BÜYÜK FUARI!

70
DEVLET
DESTEĞİ

ASYA TV FORUM VE MARKET

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

ÖDEME PLANI

Minimum stand alanı	: 4 m ²
Katılım bedeli	: 1175 TL/m ²
1. Ödeme	: Toplam bedelin %50'si
2. Ödeme	: Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Ode'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stand seçim hakkı tanınacaktır.
- Kesin katılım, sözleşme ve kayıt bedelinin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi önceliği dikkate alınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖRÜN GRUPLARI

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

BANKA BİLGİLERİ

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

FUAR İRTİBAT:

Begüm İnce / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 06
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : begum.ince@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal



**İNSANLIĞIN
ORTAK DEĞERİ**

Darülaceze 'sosyal şehir' kuracak

YAHYA GÜL

DARÜLACEZE Buluşmaları'nın sekizincisi, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu'nun organizasyonu ve İstanbul Ticaret Odası'nın katkılarıyla, restorasyonu henüz tamamlanan ve bu etkinlik ile faaliyete giren 'Darülaceze' salonunda gerçekleşti. Toplantıya İTO Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı İsmail Kuralay, Oda Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Oda Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat, Darülaceze Başkanı Hamza Cebeci, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu İstanbul Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nuran Turan, Esra Erdoğan Albayrak, İTO Meclis Üyeleri ve Darülaceze bağışçıları katıldı.

İSTANBUL'UN PROJESİ

Toplantıda konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kuralay, "İTO ticareti ve kalkınmayı, Darülaceze ile toplumun merhamet duygusunun muhtaçlara ve çocuklara yönelik kısmını oluşturuyor" dedi. Kuralay, şunları söyledi: "İTO olarak, İstanbullulara ve milletimize hizmete yönelik her hayrın yanındayız. Özellikle Darülaceze Sosyal Hizmet Şehri Projesi beni çok heyecanlandırdı. Amavutköy'de inşa edilecek yeni proje, bu coğrafyanın en büyük tesisi olacak. Projeye sahip çıkmak vazifemiz. Proje, hepimizin, İstanbul'un projesi."

72 BİN KİŞİYE 'YUVA' OLDU

Darülaceze Başkanı Hamza Cebeci ise kurumun 1895'te Sultan II. Abdülhamid tarafından kurulduğünü hatırlattı ve bugüne kadar 30 bini çocuk olmak üzere toplam 72 bin kişiye 'şefkat yuvası' olduğunu söyledi. Cebeci, "Halen 600'e yakın insanımızı barındıran Darülaceze; din, dil, ırk, cinsiyet ve mezhep farkı gözetmeksizin cami, kilise ve havasıyla dünyada eş benzeri olmayan bir hayır kurumunu" dedi.

Cebeci, Darülaceze'nin sadece Türkiye'nin değil insanlığın ortak değeri olduğunu vurgulayarak yeni projeleriyle ilgili olarak da şu bilgiyi verdi: "Şimdi de Amavutköy'de Darülaceze Sosyal

Bugüne kadar 30 bini çocuk, 72 bin kişiye 'şefkat yuvası' olan Darülaceze, halen 600 kişiye hizmet veriyor. Kurum, önümüzdeki dönemde Arnavutköy'de inşa edeceği Darülaceze Sosyal Hizmet Şehri ile de bölgenin en büyük tesisini hizmete açmaya hazırlanıyor.

Hizmet Şehri Projesi var. Bu şehir sevgi, merhamet ve şefkat şehri olarak anılacak. Proje hazırlık çalışmalarının büyük kısmı tamamlandı. Yerleşkedeki yeşil alan inşaat alanından beş kat daha fazla olacak. Tamamen çevreci olacak. Yatay mimariyle, yaşanabilir alanlarıyla, çocuk merkeziyle, kütüphanesiyle, kuş evleriyle örnek bir şehir olacak. Bir şehirde olması gereken tüm ideal koşulların orada olacağına inanıyoruz."

Darülaceze sakinlerinin evladiyız

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu İstanbul Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal da konuşmasında kadın girişimcilerin üstlendiği sosyal sorumluluk projeleri hakkında bilgi verdi. Kal, "Her yıl devlet himayesindeki çocuklara yönelik şenlik düzenliyoruz. Şehit ailelerimizle birlikte oluyoruz. Şimdi de darülaceze sakinleri ile bir arada olmak, onlara evlat olmak için ellerini öpmek için buradayız. Biz, anne babaya 'öl' bile denilmemesi gerektiği, ataya, anaya, babaya saygı, sevginin hep ön planda olduğu bir toplumun mensuplarıyız" dedi.

Bencilik hayatımızı daltıyor

DARÜLACEZE buluşmasına katılan Esra Albayrak da, bencil yaşam kültürünün insan hayatının tüm alanlarına hakim olduğuna dikkat çekti: Albayrak, "Milyarlarca insandan biri olarak 'bu dünyada olmak ne ifade ediyor' diye düşünmek Batılı kalıpların dışına çıkmayı gerektiriyor. Bencilce yaşam kültürünün hayatımıza hakim olduğu ve bunun hepimizi daltırdığı bir dönemde yaşıyoruz. Bu bunalımdan herkes nasibini alıyor. Bu küresel bir vakı. Bu da bizi milli değerlerimizi yeniden keşfetmeye yöneltmeli" dedi.

İhracatta kadın ve genç girişimci seferberliği

Ticaret Bakanlığı Kadın ve Genç Girişimciler İhracat Daire Başkanlığı, dijital dönüşüm süreciyle uyumlu iki yeni projeyi hayata geçirecek. Ulusal Kadın İhracatçı Network Projesi ve Ulusal Melek Yatırımcı Ağı, kadın ve genç girişimcileri ihracata odaklandıracak.



ŞEREF KILIÇLI

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK), temmuz ayı toplantısında Ticaret Bakanlığı Kadın ve Genç Girişimciler İhracat Daire Başkanı Özge Akkız'ı ağırladı. İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal yönetiminde gerçekleştirilen toplantıda, Kadın ve Genç Girişimciler İhracat Daire Başkanı Özge Akkız, yakın dönemde oluşturulan birimin faaliyetleri ve hedefleri hakkında sunum yaptı. Toplantıya, İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nuran Turan da katıldı.

KADIN GİRİŞİMCİ HARİTASI

Kadın ve genç girişimcileri ihracatçı yapmaya odaklandıklarını belirten Özge Akkız, çalışmalar hakkında şu bilgiyi verdi: "Türkiye'de yaklaşık 3.5 milyon KOBİ var. Bu rakamın sadece 68 bini ihracatçı durumdadır. KOBİ'lerin ihracata katkısı ise yüzde 56 seviyesindedir. 1-9 arası çalışan olan mikro işletmelerin ihracata katkısı ise yüzde 22 seviyesindedir. İç Ticaret Genel

Müdürlüğü'nden yüzde ellii ve üzeri ortağı kadın olan limitet firmaların listesini istedik. 81 listen olduğu 153 bin kişilik bir liste geldi. Faaliyet alanlarına da baktık. Mal ticareti yapıyor olmasına odaklandık. NACE kodu 1'den 32'ye kadar olanı ayırdık. Şu anda, İstanbul'da 7 bin 800, Ankara'da bin 299, Bursa'da 930 firma tespit ettik. Ticaret odalarının da yardımıyla bu firmalarla iletişim kurmak istiyoruz"

İHRACATÇI YAZILIM PROJELERİ

İki yazılım projelerinin olduğu bilgisini de veren Ticaret Bakanlığı Kadın ve Genç Girişimciler İhracat Daire Başkanı Özge Akkız, "Biri ulusal kadın ihracatçı network projesi, diğeri de ulusal melek yatırımcı ağı. Ulusal kadın ihracatçı networkünün şu anda teknik şartnamesi hazır. Kadın girişimciler link edilecek tarzı



İTO Gazetesi fikir verdi

Melek yatırımcılarla ilgili yazılım projesine de özel önem verdiklerini belirten Özge Akkız, şöyle konuştu: "Melek yatırımcı ağı da ihracata yönelik olacak. Melek yatırımcılarla genç girişimcileri bir araya getirecek. Kadınlar da bundan faydalanabilir. Melek yatırımcılarla ilgili İTO'daki faaliyetleri de takip ediyoruz. Hatta İTO Gazetesi'ndeki bir haberdin fikir almıştık. 1 milyon liranın üstünde mevduat hesabı olan insanların melek yatırımcı olmaya yönlendirilmesinden bahsediyordu. Bu proje, genç girişimcilerle onları buluşturabilir."

Başarı hikayeleri, online eğitimler olacak, eğitimi tamamlayana sertifikaya verilecek. Hukuki süreçlerle ilgili bilgi de olacak, B2B'de olacak. İçinde yapay zeka uygulamaları da olacak, mesela hedef pazar belirlenecek. Tüm kadınların bu sisteme üye olması için uğraşacağız" diye konuştu.



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLEŞEL

11. Kalkınma Planı'yla sanayileşmeye dönüş

Türkiye ekonomisinde yaşanan yapısal sorunlardan birisi, sanayileşme eğiliminin yavaşlaması ve Türkiye'nin sanayileşmeden uzaklaşmasıdır. 11. Kalkınma Planı ile sanayileşmeye yeniden büyük ağırlık verileceği görülmüştür. Eylem planları uygulanırsa 2023'e kadar önemli bir sanayileşme hamlesi yaşanacak.

1 - Öncelik milli teknoloji hamlesine dayalı sanayileşme

Kalkınma Planı, Türkiye'nin her alanda verimliliği artırarak, milli teknoloji hamlesiyle uluslararası düzeyde rekabet gücü kazanmasına yönelik daha fazla değer üreten bir ekonomik ve sosyal kalkınma süreci öngörüyor. Plan, istikrarlı ve güçlü ekonomi, rekabetçi üretim ve verimlilik, nitelikli insan ve güçlü toplum, yaşanabilir şehirler ve sürdürülebilir çevre ile hukuk devleti, demokratikleşme ve iyi yönetim gelişme eksenleri olmak üzere beş temel eksenden oluşuyor. Bu yaklaşımla, imalat sanayinde belirlenen öncelikli sektörler başta olmak üzere yerli üretimin artırılması ve sanayileşmenin hızlandırılması öngörülmüştür.

2 - İmalat sanayinde sayısal hedefler

Plan döneminde imalat sanayinin cari fiyatlarla GSYİH içindeki payının yüzde 19.1'den yüzde 21.0'e çıkarılması hedefleniyor. Diğer sayısal hedefler şöyle; imalat sanayi ihracatının 158.8 milyar dolarından 210.0 milyar dolara çıkarılması, öncelikli sektörlerin imalat sanayi ihracatı içindeki payının yüzde 37.9'dan yüzde 46.3'e çıkarılması, orta yüksek teknoloji sanayilerinin imalat sanayi ihracatı içindeki payının yüzde 36.4'ten yüzde 44.2'ye çıkarılması.

3 - Öncelikli sektörler

İmalat sanayi sektörlerinin ticaret, üretim, katma değer, istihdam ve teknoloji düzeylerinin karşılaştırılması ve sektörler arası ileri ve geri bağlantılarının analizi sonucunda aşağıdaki öncelikli sektörler belirlendi. Makine-elektrikli teçhizat, otomotiv, elektronik, raylı sistem araçları, kimya, ilaç tıbbi cihaz. Ayrıca, Türkiye'de üretilmediği halde iç talebi karşılamakta yeterli olmayan ürünlerin üretiminin artırılması öngörülmüştür.

4 - Hedefler ve destekler

Plan dönemi boyunca öncelikli imalat sanayi sektörlerinde teknoloji, yenilik, ürün kalitesi ve verimlilik artışı sağlanması, endüstriyel kapasitenin dönüştürülerek daha rekabetçi hale getirilmesi ve yüksek katma değerli üretimin artırılması hedefleniyor. Bu çerçevede imalat sanayinde güçlü bir Ar-Ge ve yenilik yaklaşımı uygulamaya konularak kritik teknolojilere ağırlık verilecek; ihtiyaçlara, sanayi atılımına ve potansiyeline uygun olan aynı zamanda ihracata rekabet gücümüzü artıracak ürün ve ürün gruplarının üretiminin entegre destek programlarıyla öncelikli olarak desteklenmesi sağlanacak.

5 - Sanayide yeni kurumsal yapılar

Yerli üretimi ve teknolojik dönüşümü destekleyecek sanayileşme politikalarının kurulumu arası eşgüdüm ve üst düzey sahiplik içerisinde oluşturulması ve uygulanması için güçlü bir kurumsal yapı oluşturulacak. Yerli üretimin ve teknolojik kabiliyetlerin geliştirilmesinde üst düzey karar almak üzere Cumhurbaşkanlığı başkanlığında ilgili kurumların en üst düzey yöneticilerinin katılımıyla 'Sanayileşme İcra Kurulu' oluşturulacak.

6 - Sanayinin finansmanı; Kalkınma ve yatırım bankası

Kalkınma ve Yatırım Bankası'nın başta öncelikli sektörler olmak üzere sanayi yatırımlarına desteği güçlendirilecek. Plan döneminde Kalkınma ve Yatırım Bankası'nın öz sermayesi 10 milyar TL artırılabilecek. Kalkınma ve Yatırım Bankası öncelikli sektörlerde kurulduğunda üzere yurtdışından uzun vadeli fon temin edecek.

Kalkınma ve Yatırım Bankası, firmaların proje analiz aşamasından projeyi izlemeye kadar tüm aşamaları kapsayan ekonomik, mali ve teknik yatırım danışmanlığı desteği verecek. Kalkınma ve Yatırım Bankası, ülkemizin kalkınma hedefleri doğrultusunda öncelikli sektörler başta olmak üzere, sürdürülebilir büyüyen, yenilik, yatırım ve projelerin desteklenmesi, sermaye ve fon kaynaklarının etkin kullanımının sağlanması amacıyla Türkiye Kalkınma Fonu kuracak.

SON ÖZ
PLANA SADIĞI KALINIRSA
2023'E KADAR YOĞUN BİR
SANAYİLEŞME HAMLESİ
YAŞANACAK.

AB'ye ihracat ithalatı solladı

Türkiye'nin mayıs ayında Avrupa Birliği'ne ihracatı, ithalatını 564.5 milyon Euro geçti. Mayıs ayında AB'ye 6 milyar 873.8 milyon Euro'luk ihracat yapan Türkiye, AB'den 6 milyar 309.3 milyon Euro'luk ithalat gerçekleştirdi.

AVRUPA İstatistik Ofisi (Eurostat), AB ve Avro Bölgesi'nin mayıs ayı uluslararası ticaret verilerini yayımladı. Buna göre, mayıs ayında Türkiye, AB'ye 6 milyar 873.8 milyon Euro'luk ihracat yaptı. AB'den 6 milyar 309.3 milyon Euro'luk ithalat gerçekleştiren Türkiye, mayısta 564.5 milyon Euro ticaret fazlası verdi.

AĞUSTOSTAN BERİ
Türkiye'nin AB üyesi

ülkelerle ticaretinde Ağustos 2018'den itibaren fazla verildi. Türkiye'nin AB ile ticaret fazlası geçen yıl ağustosta 745.5 milyon Euro, eylülde 467.7 milyon Euro, ekimde 1 milyar 723.7 milyon Euro, kasımda 1

765.8 milyon Euro, bu yıl ise ocak ayında 1 milyar 783.7 milyon Euro, şubatta 841.1 milyon Euro, mart ayında 126.8 milyon Euro ve nisan ayında 857.8 milyon Euro oldu. Böylece

Türkiye, AB ile ticaretinde son 10 ayda ticaret fazlası gerçekleştirdi.

34 MİLYAR EURO İHRACAT

Türkiye, bu yılın ilk beş ayında AB'ye yaklaşık 34 milyar Euro ihracat yaparken, AB'den 29.8 milyar Euro ithalat gerçekleştirdi. Böylece 2019'un ilk beş ayında Türkiye'nin AB'ye ihracatı, ithalatını 4.2 milyar Euro geçti.



Doç. Dr. Nurullah Gür

11. Kalkınma Planı ve imalat sanayi

19 bini aşkın paydaşın görüş ve önerileri dikkate alınarak hazırlanan 11. Kalkınma Planı yoğun seçim maratonunun ardından meclisin gündemine girdi. 2019-2023 dönemini kapsayan 11. Kalkınma Planı, imalat sanayinde yüksek katma değerli yerli üretimi ve teknoloji geliştirmeyi merkeze alan bir yaklaşıma sahip. Bu planın temel hedeflerinden biri, son yıllarda yaşanan gelişmelere bağlı olarak yüzde 19'a kadar düşen imalat sanayinin ekonomideki payını 2023 itibarıyla yüzde 21'e çıkarmak. Bu sayede Türkiye'nin geçtiğimiz 20 yılda yaşadığı 'erken sanayisizleşme' sürecinin tersine çevrilmesi amaçlanıyor.

Normal koşullarda bir ülke geliştikçe imalat sanayinin payı azalırken, hizmetler sektörünün payının artması beklenir. Türkiye bu dönüşümü ekonomik gelişmenin henüz erken bir aşamasında yaşamaya başladı. Bu 20 yıllık süreçte Çin'in küresel imalat sanayindeki hızlı atılımı, Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların hizmetler sektörünü kısa sürede aşırı büyümesi ve yerli girişimcilerin yüksek kâr oranlarını cazibesizle hizmetler sektörüne yönelmeleri, Türkiye'de imalat sanayinin payının beklenenden önce azalmasına neden oldu.

İmalat sanayi, verimlilik artışının en yüksek yaşadığı sektör. İmalat sanayinin herhangi bir alt sektörü sadece kendini değil ileriye ve geriye doğru bağlantılar ile onlarca farklı sektörü besler. Bu sayede verimlilik artışı çarpan etkisiyle ekonominin geneline yayılır. İmalat sanayi, inovasyon yatağı. En büyük teknolojik yenilikler imalat sanayinde doğduktan sonra diğer alanlara doğru geçiş yapıyor. Bütün bunların yanı sıra, imalat sanayi hem vasıflı hem de vasıfsız işçiler için istikrarlı ve yüksek maaşlı iş olanakları sunuyor.

Küresel finans krizi ile birlikte imalat sanayinin önemi yeniden su yüzüne çıktı. Küresel teknolojik dönüşümün imalat sanayinde önemli değişimleri tetiklemeye başladığı gerçeği, birçok ülkenin imalat sanayini yeniden politika ajandasının en üst sırasına koymasını tetikledi. Türkiye de bu ülkelerden biri. 11. Kalkınma Planı'nda bu istek net bir şekilde görüldü.

Önceki kalkınma planlarından farklı olarak sanayi politikalarında genelle kaçmaktan ziyade sektör öncelikli bir anlayış var. Kimya, ilaç-tıbbi cihazlar, otomotiv, elektronik ve raylı sistem araçları imalat sanayi içindeki öncelikli sektörler olarak belirlendi. Plan dahilinde kamu desteği en çok bu sektörlerle yönlendirilerek inovasyon, ihracat ve büyümede mesafe kat edilmeye çalışılacak.

Kamu bızlı finansman olanaklarının dağıtımının, Ar-Ge desteklerinin ve doğrudan yabancı yatırım çekme stratejisinin imalat sanayinde gelecek vaat eden sektörlerin gelişimi gözetilerek şekillendirilmesi planlanıyor. Verimlilik artışına dayalı büyüme desteklemek ve cari açık problemini yapsal olarak çözmek amacıyla orta-yüksek ve yüksek teknoloji sektörlerinin toplam kredilerden aldığı payın yüzde 4.8'den yüzde 13'e çıkarılması hedefleniyor.

Bu aşamadan sonra kağıt üzerinde yeni bir heyecan uyardıran 11. Kalkınma Planı'nın kamu kurumları arasında koordinasyon sağlanarak sabırlı ve tutarlı bir şekilde hayata geçirilmesini takip edeceğiz.

Küresel BORÇLAR 246 trilyon doları buldu

Yılın ilk çeyreğinde küresel borç 3 trilyon dolar artarak, 246 trilyon dolara yükseldi. Çin'deki şirketler 21 trilyon dolarla borçla en fazla paya sahip.

ULUSLARARASI Finans Enstitüsü'nün (IIF) yayınladığı rapora göre, yılın ilk çeyreğinde küresel borç 3 trilyon dolar artarak, 246 trilyon dolara yükseldi. Geçen yılın ilk çeyreğinde toplam küresel borç 248 trilyon dolarla bütün zamanların en yükseğine çıkmıştı. Toplam borcun ülkelerin toplam

gayrisafi yurtiçi hasılasının (GSYH) üç katını aşarak yüzde 320'sine ulaşması dikkati çekti.

YENİ HEDEFLER

Parasal genişlemenin gelişmekte olan ülkelerdeki oluşturduğu borç konusunda da uyardı bulunan IIF raporunda Çin, Hindistan, Brezilya

ve Türkiye gibi gelişmekte olan 30 büyük ekonominin hane halkı ve şirketlerin borcunu içeren toplam borcunun bu yılın birinci çeyreğinde 69.1 trilyon dolara ulaşarak rekor kırdığı bildirildi.

YENİ HEDEFLER

Çin'deki şirketlerin yaklaşık 21

trilyon dolarla borçta en fazla payı almış dikkat çekiyor.

Almanya, İngiltere ve ABD gibi gelişmiş ülkelerin borçları da yılın birinci çeyreğinde 1.6 trilyon dolar artarak, 177 trilyon dolara yükseldi. Bunun 69 trilyon doları ABD hükümetinin borçlarından oluştu.



Kazakistan'a yatırım yapana vergi muafiyeti

KAZAKİSTAN'ın Ankara Büyükelçisi Abzal Saparbekuly, Kazakistan'a daha fazla yabancı yatırım çekmek istediklerini aktararak, ülkeye geçen yıl 24.5 milyar dolar yabancı yatırım çekildiğini kaydetti.

Orta Asya bölgesine çekilen doğrudan yabancı yatırımların yaklaşık yüzde 75'inin Kazakistan'a geldiğini ifade eden Saparbekuly, Kazakistan'ın yatırımları daha fazla desteklemek için attığı adımlara işaret etti. Yabancı Yatırımcılar Konseyi ve Yatırım Ortamını İyileştirme Konseyi'ne dikkat çeken Saparbekuly, Kazakistan'a gelen yatırımcılara kurumlar, arazi ve emlak vergisi muafiyeti, KDV muafiyeti, makine, aksesuar ve yedek parçaları, ham madde ve malzemelerin ithalatında gümrük vergisi muafiyeti ile 10 seneye kadar ücretsiz arazi tahsis gibi teşvikler sağlandığını da kaydetti.

IMEI numaralı eşyaların ticaretine düzenleme

TİCARET Bakanlığı'nın, Elektronik Kimlik Bilgisini Haiz Eşyanın İthalatı Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile Elektronik Kimlik Bilgisini Haiz Eşyanın İhracatı Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, IMEI numarasını haiz eşyanın yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası ile araç tipi onay belgesi olan ihracatçıların tarafından ihracı ya da ithalatçılarınca serbest dolaşıma sokulmak istenmesi halinde, 31 Aralık'a kadar Tek Pencere Sistemi üzerinden Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'na (BTK) başvurulmasına gerek olmayacak.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran – Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

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

Ödeme Planı

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 65 12 - 455 61 08 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Rekabetin yolu stratejik düşünmeden geçiyor



Türkiye, rekabetçilikte 140 ülke arasında 61. sırada bulunuyor. Uzmanlar rekabetçiliğin gelişmesi için stratejik düşüncenin şart olduğuna değinirken, stratejik düşüncenin anahtarının ise görsellik olduğuna dikkat çekiliyor.

Merkez bankaları için zor günler

Dünya ekonomisi 'küresel ticaret savaşları' kaskadından, reel sektör yatırımlarında genel bir işsizlik gözlenirken, başta makine endüstrisi, yatırım mallarına yönelik sektörler mevcut tablodan etkilenmekte. Bu tablo, aynı zamanda küresel ölçekte enflasyon riskini de azaltmış durumda. Küresel emtia fiyatlarında enflasyon riskini çağırıştıracak bir tablo gözlenmiyor. Bu nedenle, gerek enflasyon riskinin hayli azalması, dünyanın önde gelen merkez bankaları 'gevsek' ya da 'genişletici' para politikası alanı içerisinde olmayı tercih edebilecekleri bir konjonktürde.

2008 küresel finans krizi sürecinde 'bazooka yaklaşımı' (bazooka approach) anlamında, daha radikal ölçülerde genişletici para politikası uygulaması olan, bilançolarını rekor düzeyde büyütmiş olan merkez bankaları; Bu defa durgunluk riskini azaltmak adına uygulayacakları gevsek para politikası adına, güçlü silahlardan çok, etki alanı daha sınırlı, 'düşük kalibre' para politikası silahlarıyla; örneğin sınırlı faiz indirimleriyle veya sınırlı parasal genişleme tedbirleri ile küresel durgunluk riskinden ekonomilerini korumayı tercih edebilirler. Yüklü tahvil alım programları veya yüksek oranlı faiz indirimleri gibi 'bazooka' etkisine sebep olabilecek tedbirler, bir anda enflasyon riskine sebep olabileceğinden dolayı, uzak duruluyormuş gibi gözüküyor. ABD Merkez Bankası (Fed)

'Yüksek faiz' maliyeti bitmeli

ABD Merkez Bankası'nın (Fed) kendi yasal düzenlemesinde, 'büyüme ve istihdamın gözetilmesi' net bir ifade olarak yer alır. TCMB Kanunu'nda 2001'de yapılan değişiklikle 'fiyat istikrarı'yla çelişmediği müddetçe, hükümetin 'büyüme ve istihdam politikalarını destekleme' fidesi bizde de eklendi. Esasen, eklenmesi de şart. Çünkü 21. yüzyıl'da 'fiyat istikrarı' ile 'finansal istikrar' birbirinden ayrı tutulmak mümkün değil. Finansal istikrar, bir cephede ekonominin yatırım-tasarruf dengesi, bir cephede ise ülkenin döviz gelirleri-harcamaları dengesi anlamını taşımakta. Dolayısıyla, TCMB'nin para politikası setinin aynı zamanda finansal sisteme yeterince tasarruf yönelmesi ve söz konusu tasarrufların da yatırım dönüşmesini sağlayacak bir yönü

olması gerekiyor. Diğer cephede ise yine para politikası setinin 'sürdürülebilir döviz dengesi' ve döviz kuru seviyesine bağlı olarak, ülke ekonomisini cari işlemler dengesine taşıması gerekmektedir. 'Finansal istikrar' daki başan, hiç şüphesiz merkez bankasının temel görevi olan 'fiyat istikrarı' sürecine de katkı sağlamakta. İşte tam bu noktada, Türkiye'nin 'talep enflasyonu' baskısı altında olduğunda oluşacak para politikası seti ile 'maliyet enflasyonu' baskısı söz konusu olduğunda, oluşacak para politikası setinin birbirinden ayrıştığı çok net vurgulamak gerekiyor. TCMB'nin para politikası yönelik Hükümet cephesindeki çağrılar ve yorumları eleştiren ekonomistler, gariptri ki, Türkiye Ekonomisi sanki 'talep enflasyonu' baskısı

altındaymış gibi değerlendirmelerini dile getiriyorlar. Oysa, Türkiye 'maliyet enflasyonu' baskısı altında. Ve yüksek faiz 'maliyet enflasyonu' etkisini ciddi anlamda olumsuzlaştırıyor. Ekonominin 'maliyet enflasyonu' etkisinden kurtulmak adına, canlanmaya, yatırımları harekettirmeye, 'aşın tasarruf eğilimi'ni dengelemeye ihtiyacı var. Bu nedenle, TCMB'nin önümüzde 6 ay, 9 ay ve 1 yıl yollu enflasyon beklentilerini iyi analiz ederek; gecikmeksizin, 'yüksek faiz'in sebep olduğu 'maliyet etkisi'ni hafifletmesi gerekmektedir. 2017 Ocak ile 2018 Kasım ayları arasında 'kur sıçraması' ekonomimiz için riskti. Bugün ise 'yüksek faiz' ekonomimiz için risk oluşturmaktadır. Umanın, aynı selim tespitlerde bulunuruz.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYA ekonomisi geçtiğimiz yıl 19 trilyon dolarlık bir büyüklüğe ulaştı. Bu rakamdan en çok payı alanlar ise rekabetçiliğin en çok geliştiren ülkeler oldu. Türkiye küresel rekabet sıralamasında 61. olurken, uzmanlar küresel rekabetçilikte söz sahibi olabilmek için görsel düşüncenin şart olduğunu ifade ediyor. Görsel düşüncenin aynı zamanda stratejik düşünmeyi ve şirketlerin inovatif faaliyetlerini tetiklediğini ifade eden uzmanlardan biri de Prof. Dr. Talat Çiftçi. Yaşamsal Satranç kitabıyla şirketlere görsel düşünerek pazarı yer edinmenin sırlarını açıklayan Çiftçi, İstanbul Ticaret Oduları için şu değerlendirmelerde bulundu:

ŞİRKETLER İÇİN MÜMKÜN

Görsel düşünme, ilk çocukluk döneminde kazandırılması gereken bir beceri. Çocuklar zaten zihinlerindeki her şeyi görselleştirir ve bu yönü geliştirilen çocuklar ileride daha özgün düşünme şekillerine sahip olurlar. Şirketlerde de görsel düşünmeyi yaygınlaştırmak mümkün. Grafiklerle görselleştirilen bilgiler, konuların anlaşılmasını ve doğru kararların alınmasını sağlayabilir.

Nobel ÖDÜLLÜ BİLİM ADAMLARI

Bilim dünyasında iyi bırakan Galileo, Pasteur ve Fleming gibi isimlerin görsel sanatlarla ciddi ilişkisi olduğu bilinir. Özellikle Nobel ödüllü alan bilim adamlarının, normal insanlardan üç kat fazla oranda sanat ve hukuk işleri ile ilgilendiği tespit edilmiştir. Çünkü görsel düşünün bir beynin, yenilik yapabilen bölümleri de çalışıyor bu da 'stratejik yaratıcılık' olarak tabir ettiğimiz becerinin beyinde yer etmesini sağlar.

KUZEY ÜLKELERİ BAŞTA

Stratejik Yaratıcılık kavramının geliştiği ülkeler vatandaşlarına refah sağlayan ve bütün insanlık için hayırlı işler yapan ülkeler oluyorlar. Bu rolü farklı zamanlarda farklı ülkeler üstleniyor. Günümüzde vatandaşlarının yaşam kalitelerini yükselten ülkelere örnek olarak Kuzey Avrupa ülkeleri gösteriliyor. Bu ülkelerde eğitim seviyelerinin yüksekliği göze çarpıyor. Aşlında, Stratejik Düşünme ve yenilik yapma becerisi bir rekabet unsuru olarak kullanılabiliyor.

BEŞ YÜZ YILLIK UYKU

İnsan beyninin en büyük kısmını oluşturan stratejik beyni yeterince kullanamıyoruz. Eğitim için gençler, klasik disiplinlerini yanı sıra yeni alanlara da yönelmeli. Gençlerin yetişme döneminde el göz koordinasyonu için çeşitli faaliyetler gerekiyor. Bu



amaçla az da olsa bilgisayar oyunları bile faydalı oldu. Geçmiş dönemlerde en iyi öğrencilerimizi beyin göçü yolu ile kaybettik. Onlardan biri olan Nobel ödüllü bilim adamımız Aziz Sançar'ın ifadesi ile bizler şu anda 500 yıllık uykudayız. Bundan uyanmak için 'yaratıcı kimlik' olgusunu önemsememiz ve gençleri bu alanda eğitmemiz gerekiyor.

YENİ BİN YILA YENİ SAYFA

Bizlerin üçüncü bin yıl için yeni bir sayfa açıp; gelecekteki nüfus, çevre, tıp, beyin, yapay zeka, bilişim, uzay fen gibi alanlar için öngörülerini konuşuyor olmamız gerekiyor. Önümüzdeki dönemlerde Pasifik Okyanusu etrafında yaşanacak gelişmeleri yakından takip etmeliyiz. Ben herkese özellikle de gençlerin el-göz koordinasyonu gerektiren işler yaparak ve yeniliklere odaklanarak 'stratejik yaratıcılık' konusunda çalışmalarını tavsiye ediyorum. Ezbere dayalı eğitim sistemi beynin tamamını kullanmaya fırsat vermiyor. Hatta zeki gençlerin zihinsel olarak kısırlaşmasına neden oluyor. Beyinleri verimli kullanabilmek için yeni bir eğitim sistemi tasarlanması gerektiğini düşünüyorum.

Hobi herkese şart

'Yaratıcı kimlik' oluşturmak zor. Görsel ve uzamsal beceri gerektiren etkinlikler, yani resim, seramik, ahşap işleri gibi el ve göz koordinasyonu gerektiren hobiler faydalı oluyor. Hobi sahibi olmak iş dünyasındaki insanları da konuları farklı bakış açıları ile değerlendirmesine zemin hazırlar.

Gençlere yeni fırsatlar

Aile büyüklerinin önemli kararlar alırken, meseleyle sistemli bir şekilde yaklaştığına şahit olan gençlerin stratejik düşünme alışkanlığı edinmesini bekleyebiliriz. Gençlerin aile işlemlerinin dışında da çalışmaları hatta yurtdışında eğitim ve deneyim kazanmaları gerekir. En azından yurtdışında fuarlarla katılarak sektörel bilgi edinmeleri faydalı olabilir. Bir işletmenin her aşamasında ter dökerken çalışma deneyimi kazanan gençler ilk elden edinilen bilgiler ile stratejik düşünme için altyapıya sahip olacak.

Fuat Sezgin'in tespiti

Yaşamsal Satranç kitabımı, ilerlemiş yaşına rağmen durmadan, usanmadan çalışan bilim insanı Prof. Dr. Fuat Sezgin'e ve eşine ithaf ettim. Değerli hocam İslam dünyasında bilim ve teknolojinin yükselişini yaptığı çalışmalarla göz önüne sermişti. Onun işaret ettiği bir nokta da suydur: Fen alanında isim yapmış pek çok Müslüman şahsiyetin; marangoz, terzi, demirci ve saatçi gibi pek çok mesleklerde deneyimleri vardı. Yani önemli keşif, icat ve tasarımlar ile tanınan elleriyle bir şeylere temas etmişler ve çalışmalarında görselliği kullanmışlardı.

Biyoekonomi önem kazanacak

Az gelişmiş ülkelerde hızla artmaya devam eden nüfusun nasıl besleneceği bilimiymi. Bu çerçevede, tarım, hayvancılık, ormancılık ve su ürünlerine dayalı sektörler için alan biyoekonomi önem kazanıyor. Biyoekonominin önemini fark eden ülkeler bu alanda uzun vadeli stratejiler geliştiriyorlar. Ülkemizde son dönemde çeşitli tarım ve hayvancılık ürünlerinin fiyatlarındaki ani yükseliş, gelecekte biyoekonomi alanının kazanacağı önemi ilk işaretleri. En azından gıda üretimi ve tüketimi nedeniyle ile biyoekonomi konusu yakın gelecekte gündemde öne çıkacağı benziyor.

Yatırım kararında duygusal davranılıyor

Aile şirketlerinde gençlere örnek olmak isteyen yetişkinlerin stratejik düşünme yöntemlerini kullanmaları durumunda yeni nesiller de bu yaklaşıma yönelecek. Önemli kararlar alınırken, konu ile ilgili gerekli bilgilerin toplanması çok önemli. Ne yazık ki, çok sayıda işletmede yatırım karar verilirken, pazar ve rakip araştırması yapılmadığına hatta çok duygusal davranıldığına şahit oluyorum. Bu durumlarda şirketlerin başarı şansları azalıyor.

ÜNİVERSİTEMİZİ
TERCİHLERİNDE
İLK 5'E
YAZANLARA

%20
DESTEK

İSTANBUL
TİCARET
ODASI ÜYE
ÇOCUKLARINA

%15
DESTEK

TOBB'A BAĞLI ODA VE
BORSALARIN ÜYE
ÇOCUKLARINA

%10
DESTEK



GELECEĞİN İÇİN İTO DESTEĞİ HEP YANINDA

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882



İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

Kıbrıs İşleri Koordinatörlüğü görev başında

Resmî Gazete'de 6 Temmuz'da yayımlanan Cumhurbaşkanı Genelgesi'ne göre, KKTC ile ilişkilerin yürütülmesi bir Cumhurbaşkanı Yardımcısı veya Bakan tarafından yerine getirilecek. Ekonomik ve teknik yardımların planlanması ve koordinasyonu maksadıyla Cumhurbaşkanı'nın görevlendirilen makam bünyesinde Kıbrıs İşleri Koordinatörlüğü oluşturulması uygun görüldü.

Rumlar KKTC ve Türkiye'nin haklarını nasıl ihlal ediyor?

- Güney Kıbrıs Rum Yönetimi (GKRY) ile Türkiye arasındaki deniz yetki alanlarını kapsayan sorun 2003 yılında GKRY'nin Mısır ile yaptığı Münhasır Ekonomik Bölge anlaşması ile başladı. Bu anlaşma Türkiye'nin özellikle batı bölgesine düşen Türk kıta sahanlığını ihlal ediyor.
- Türkiye, Rumların MEB anlaşmasına yönelik itirazını 2004'te bir nota ile BM Genel Sekreterliğine bildirdi. Bu şekilde yapılan sınırlandırma anlaşmasının (MEB) geçerliliği olmadığı ortaya çıktı.
- GKRY, aynı anlaşmayı 2007 yılında Lübnan ile yapmak istedi, ancak Lübnan Parlamentosunda bu anlaşma onaylanmadı.
- 2010'da GKRY ile İsrail, MEB anlaşması imzaladı. Türkiye bu anlaşmaları tanımadığını duyurdu.
- GKRY, ilan ettiği 13 blok üzerinde global enerji şirketlerine hidrokarbon arama işletme izni verdi.

Akdeniz'de egemenlik ve ekonomi harekati

Kıbrıs'ta, Türk halkının varlığını korumak için 45 yıl önce ilk askeri harekati gerçekleştiren Türkiye, bugün daha geniş bir sahada egemenlik mücadelesi yürütüyor. Rum kesiminin fırsatçı adımlarına karşılık Türk gemileri Ada'nın dört bir yanında KKTC ve Türkiye'nin ekonomik haklarına sahip çıkıyor.

Hangi petrol şirketi hangi bölgede

- Doğu Akdeniz'de** GKRY tarafından tek taraflı olarak ilan edilen sözde 13 parsel var. GKRY bu parselleri uluslararası petrol şirketlerine ihale ederek lisanslandırıyor.
- **İtalyan Eni şirketi** (2, 3, 6, 8, 11. Parseller)
 - **Amerikan Noble**
 - **Enerji (12. Parsel)**
 - **Amerikan ExxonMobil ve Katar Petrolleri (12. Parsel)**
 - **İsraili Delek Grup (12. Parsel)**
 - **Total (11. Blok)**
 - **Ayrıca Güney Koreli Kogas'ın 2, 3 ve 9. Parsellerde İtalyan Eni ile**
- müşterek lisansı var.**
- Doğu Akdeniz'de Lübnan da ruhsatlandırma çalışmaları yapıyor. Lübnan 2017'de tanımlanan ihale ile Eni-Total-Novatek firmalarına ruhsat verdi. Buna göre 4 ve 9. Bloklarda sondajla başlayacaklar.

KIBRIS'ta adayı Yunanistan'a bağlama (Enosis) hayalindeki EOKA'cı Rumların 15 Temmuz 1974'te yaptığı darbe ardından, Türkiye Cumhuriyeti hükümeti, Ada'daki Türk halkının varlığını ve haklarını korumak için harekete geçti. Darbenin yaşandığı günlerde yoğun diplomatik temaslardan olumlu sonuç alınamaması ve sivil Türklerin katledilmesi üzerine 20 Temmuz 1974'te ilk Kıbrıs harekati yapıldı. Sonraki haftalarda Rumların silahlı saldırılarını sürdürmeleri üzerine ağustos ayında 'Ayşe tatile çıksın' parolasıyla büyük hareket gerçekleştirildi. Türkiye'nin çok kıstı maddi ve ekonomik şartlarına rağmen gerçekleştirdiği bu hareketler, kendi coğrafyasını aşan yeni hesapların yapılmasına sebep oldu.

MÜNHASIR BÖLGE

90'lı yıllarda bölge suları 'kıta sahanlığı' tartışmalarıyla ısınırken, 2000'li yıllarda ise Doğu Akdeniz'de çeşitli anlaşmalarla ortaya çıkan 'Münhasır Ekonomik Bölge' (MEB) çekişmesinin merkezinde yine Kıbrıs bulunuyor. Adanın güneyindeki Rum Kesimi'nin (GKRY) Akdeniz'deki muhtemel petrol ve doğalgaz yataklarının tespiti ve işletilmesi için global petrol şirketleriyle anlaşma yapmasıyla bölge yeniden ısındı. GKRY, 2003 yılında Mısır ile Münhasır Ekonomik Bölge anlaşması imzaladı. Rum kesiminin MEB alanı belirlediği diğer ülke 2010'da İsraili oldu.

ŞİRKETLERE RUHSAT

GKRY, deniz alanlarında hidrokarbon faaliyetleri yürütülmesi için 2007 yılında ihaleye çıktı ve bunu AB resmî gazetesinde yayımladı. Rum tarafı bunun ardından 2018'e kadar GKRY'nin ilan ettiği 13 blok üzerinde global enerji şirketlerine hidrokarbon arama işletme izni verdi. Bu anlaşmalar Türkiye ve KKTC tarafından kabul edilmedi. Akdeniz'deki haklarını ve Kıbrıs'taki Türk varlığını ısrarla vurgulayan Türkiye, bölgeye sismik araştırma gemileri ve sondaj gemileri göndererek kararlılığını ilan etti.

SAHAYI BOŞ BIRAKMADIK

Bu kapsamda Kıbrıs adasının çevresinde bir sismik araştırma gemisi ve iki adet derin deniz sondaj gemisi faaliyetlerini sürdürüyor. Fatih sondaj gemisi Doğu Akdeniz'de Türkiye'nin kıta sahanlığında, Barbaros Hayreddin Paşa sismik araştırma gemisi ve Yavuz sondaj gemisi KKTC'nin Türk Petrolleri Anonim Ortaklığı'na (TPAO) ruhsat verdiği alanlarda çalışmalarını sürdürüyor. Bunlara ek olarak MTA'nın sismik araştırma gemisi Oruç Reis'in de Akdeniz görevine hazırlandığı açıklandı. Bölgedeki

muhtemel tehditler sebebiyle de Türk muharebe gemileri de hemen yanlarında seyir halinde, Türkiye'nin egemenlik haklarını koruyor. Aynı şekilde, milli savunma çalışmalarının ürünü olan silahlı İHA'lar da nöbete başladı. Rum kesiminin, Fatih sondaj gemisi personeline karşı tutuklama tehdidi üzerine TB2 tipi Bayraktar SIHA, Kıbrıs semaları ve Akdeniz'de 24 saat esasına göre gözlem yapmaya başladı.

AB'DEN YAPTIRIM KARARI

Diğer yandan, Kıbrıs'taki Türk varlığını görmezden gelmekte ısrar eden Avrupa Birliği (AB), Türkiye'nin Doğu Akdeniz'deki sondaj faaliyetlerinin yasa dışı olduğunu iddia ederek, bazı adımlar atma kararı aldı. Dış İlişkiler Konseyi Toplantısı'nın ardından yayımlanan sonuç bildirgesinde AB'nin Türkiye'ye sağladığı katılım öncesi fonlara kesinti yapılmasına, Avrupa Yatırım Bankası'nın Türkiye'deki kredi faaliyetlerinin gözden geçirilmesine, Türkiye ile AB arasında devam eden havacılık anlaşması müzakerelerinin askıya alınmasına ve Ortaklık Konseyi ile üst düzey diyalog toplantılarına bir süreliğine ara verilmesine karar verildiği kaydedildi.

Bildirgede, Türkiye'nin hidrokarbon arama çalışmalarını sürdürmesi halinde AB'nin hedef odaklı tedbir seçenekleri üzerinde de çalışacağına işaret edildi. Kararlar arasında bulunan AB'nin Katılım Öncesi Mali Yardımı (İPA) çerçevesinde 2014-2020 döneminde Türkiye'ye tahhüt ettiği 4,45 milyar avrodan bir miktar kesinti yapması öngörüldü.

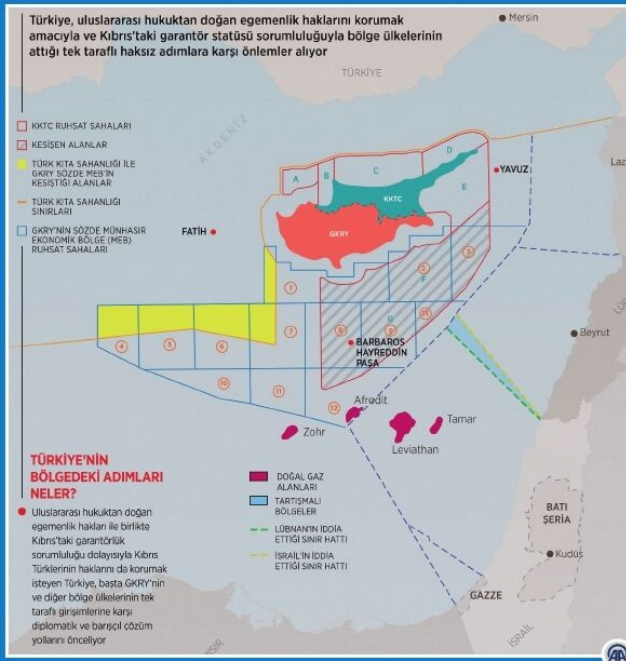
RUMLAR REDDETTİ

Bu arada son gelişmeler üzerine Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Cumhurbaşkanı Mustafa Akıncı, Rum kesimine 'hidrokarbonlar konusunda ortak komite kuralım' önerisinde bulundu. Güneydeki Rum siyasi parti liderleri bu öneriyi reddetti.

GARANTİ KARARLILIĞI

Bu gelişmelere karşılık Türkiye, Kıbrıs'ta Türk varlığının haklarına yönelik kararlı tutumundan vazgeçmiyor. Türkiye'nin Kıbrıs'ta garantör ülkelerden biri olduğunu hatırlatan Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, garantör ülkelere ve AB'ye, Rumların tek taraflı çalışma yapmasını doğru olmadığını söylediklerini belirtti. Çavuşoğlu, Türk tarafının haklarının garanti altına alınması gerektiğini aktardıklarını kaydetti.

BM çatısı altında bir komisyon kurulması teklifinde bulunduklarını hatırlatan Çavuşoğlu, bu ortak komisyon içerisinde müşterek çalışmalar yapıldıktan sonra sondaj yapılması gerektiğini anlattı.



Millet iradesine el uzatılamaz

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Fetullahçı Terör Örgütü (FETÖ) mensuplarının gerçekleştirilen hain darbe girişiminin üçüncü yılı nedeniyle yaptığı konuşmada, "15 Temmuz'dan sonra artık hiç kimse milletin iradesine el uzatmayacağından bile geçiremeyecek" dedi.

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan, "Hiçbir darbe, hiçbir darbe girişimi yapılanın yanına kâr kalmadı, Allah'ın izniyle bundan sonra da kâr kalmayacak. Yeter ki, siz böyle dik durun. İnşallah, 15 Temmuz'dan sonra artık hiç kimse milletin iradesine el uzatmayacağından bile geçiremeyecek" dedi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı tarafından 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü dolayısıyla Atatürk Havalimanı'nda gerçekleştirilen etkinlikte, hiçbir ihanet şebekesinin, hiçbir terör örgütünün birliğimizi, beraberliğimizi ve kardeşliğimizi bozamayacağını söyledi.

GENÇLERİMİZE EMANET

Ankara'da düzenlenen anma etkinliklerinin ardından İstanbul'da Atatürk Havalimanı'nda binlerce kişiye hitap eden Erdoğan, Fetullahçı Terör Örgütü'nün (FETÖ) darbe girişiminde bulunduğu 15 Temmuz'da teslim olmadıkları için milletin her bir ferde, o karanlık geceyi aydınlatan herkese minnettar olduklarını belirterek, "Bu ülkenin aslı sahibi, şehitler ve gazilerin başını çektiği kahramanlardır. Biz bugün burada özgürce sözümüzü söyleyebiliyoruz, nefesimizi alabiliyoruz, işimiz-gücümüzü bakabiliyorsak, şehitlerimizin, gazilerimizin ve tüm kahramanlarımızın sayesinde. Biz imanımızda, tarihimizde, kültürümüzde ve elbette en önemlisi neslimize sahip çıktıkça, Allah'ın izniyle bu ülkeyi kimse işgal edemez, bu milleti kimse köle yapamaz. İşte bunun için gençlerimize 2053 ve 2071 vizyonlarını emanet ediyoruz. Geleceğimize bu suurla bakmazsak, 15 Temmuz darbe girişimi işte o zaman başanya ulaşmış olur" dedi.

KADIM KAVGA

"15 Temmuz bize, sadece o karanlık geceyi değil, onunla birlikte ülkemizin ve milletimizin yaşadığı tüm bu hadiseleri hatırlatması gereken bir semboldür" diyen Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Özgürlüğü olmayanın iradesi de olmaz. Tabii özgürlüğü elde etmek, kullanmak ve korumak böyle kolay değil. Bizim milletimiz, binlerce yıllık

tarihi boyunca hep bu mücadeleyi verdi. Hamdolsun, bunca yıldır milletimize esaret boyunduruğu vurabilen de çıkmadı. Tıpkı bir asır önce olduğu gibi buna niyetlenenler hiç eksilmedi. Çanakkale'de, Kut'ül Amare'de, İstiklal Harbi'nde bu niyetleri toprağa gömdük. 15 Temmuz, milletimize esaret boyunduruğu vurma çabalarının farklı bir yöntemiydi. Ülkemizin içine yerleştirdikleri ihanet çetesiyle milletimizi esir alacaklarını sananlar, tıpkı asırlar boyunca hep olduğu gibi bir kez daha derslerini aldılar. Nasıl biz istiklalimizi ve istikbalimizi korumaktan vazgeçmiyorsak, bizim önümüze tuzaklar kuranlar da emellerinden asla vazgeçmeyecek. Bugün ülkemizin önündeki engeller, yaşadığı sıkıntılar, maruz kaldığı saldırılar, hep işte bu kadim kavga'nın tezahürleridir. Suriye meselesini böyle okumayan, müstevillerin emellerine hizmet eder. Irak meselesini böyle okumayan, bu oyuna figüranlık yapar. Doğu Akdeniz, Kıbrıs, Ege konularında karşı tarafı haklı bulanların zihinleri işgal edilmiş demektir. Ülkemizin diplomatik, askeri, ekonomik alanda verdiği mücadeleyi sıradan bir siyasi çekişme parantezine hapseden, zaten iflah olmaz bir mankurta dönüşmüştür."

YÜZDE 70'İ YERLİ

Türkiye'nin savunma sanayinde büyük başarıları imza attığına dikkat çeken Erdoğan, "Savunma sanayinde 17 yıl önce ihtiyacımızın yüzde 20'si yerliydi, şimdi yüzde 70'i yerli oldu. Türkiye'nin son 17 yılda demokraside ve ekonomide gerçekleştirdiği hamlelerle çağ atladığını inkar edenin gözü görmüyor, kulağı duymuyor, dili lal olmuş demektir. Aynı şekilde milletimizin, son 6 yıldır ardı ardına uğradığı saldırılara karşı verdiği mücadeleye destan yazdığını kabul etmeyenin aklı da vicdanı da kurumuş demektir."

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından hazırlanan yürütülen Türkiye Şehit Yakınları ve Gaziler Dayanışma Vakfı'nı kuruluşunun resmen tamamlandığı müjdesini de verdi.



Gelecek nesiller 15 Temmuz destanından ilham alacak

İSTANBUL Ticaret Odası, Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı tarafından 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü dolayısıyla organize edilen "15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü Buluşması"na katıldı. 420 binden fazla işletmeyi temsil eden Oda Meclis ve Meslek Komitesi üyeleri, kurulları ve personeli, FETÖ'nün 15 Temmuz 2016'daki hain darbe girişiminin üçüncü yılında Atatürk Havalimanı'nda yapılan anma etkinliğinde yer aldı. Oda Meclis Başkanı Öztürk Ören ve Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagic başkanlığında heyet, kahraman şehitler ve gaziler anısına Türk bayraklarıyla Atatürk Havalimanı'ndaki resmi tören alanına yürüyüş gerçekleştirdi.

ÖVÜNC MADALYAMIZ

İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagic, yaptığı açıklamada, 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nü Türk milletinin övünç madalyalarından biri olduğunu bildirdi.

Avdagic, 15 Temmuz'un, Türk milletinin 3 yıl önce yazdığı çağdaş bir zafer destanı ve tarihi sıçrama anlarından biri olduğunu vurguladı.



Başkan Avdagic, "Türk halkı, 100 yıl önce ülkemizi manda altına sokmak isteyenlerden farkı olmayan ipotekli kimlikler taşıyan darbecilere, ihanetlerinin bedelini ödetmiştir. 15 Temmuz öyle bir destandır ki, bundan sonraki nesiller, bu destanı okuyarak, demokraside, milli iradeye sahip çıkma ilhamı ve gücü alacaklardır" dedi.

Avdagic, 15 Temmuz'un hiç şüphe yok ki, aynı zamanda ülke ekonomisine yönelik bir operasyon girişimi olduğunu belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: "15 Temmuz, aynı zamanda Türkiye ekonomisini durağanlaştırmaya ve çökertme hareketidir. Türk iş dünyasının her mensubu, girişimcisinin emekçisine kadar bu

niyeti ve eylemi fark etmiş, çeliktan bir Çanakkale setini daha o gece Atatürk Havalimanı'na ve Türkiye'nin her cadde ve meydana kurmuştu. Böylece halkımız istiklalimize de, iktisadımıza da sahip çıkmıştır."

Avdagic, kendilerinin de kazanımları korunması noktasında, iş dünyası olarak da bu hain girişime karşı yekvücut olduklarını belirterek, "420 bin üyemiz adına Türk milletine söz veriyoruz ki, 15 Temmuz zaferini de, o gece halkına silah sahkayan hain FETÖ darbecilerini de asla unutmayacağız" dedi.

Başkan Avdagic, 15 Temmuz'un yıl dönümünde, vatan ve millet uğruna canlarını feda eden şehitlere Allah'tan rahmet dilerken, gazileri de şükranla andıklarını kaydetti.



Hafıza 15 Temmuz Müzesi'nin açılışına İTO Başkanı Şekib Avdagic başkanlığındaki İTO heyeti de katıldı.

Şehitlerin ve gazilerin hatıralarını yaşatacak müze açıldı

Fetullahçı Terör Örgütü (FETÖ) mensuplarının gerçekleştirilen 15 Temmuz darbe girişiminde şehit edilenlerin ve gazilerin hatıralarının yaşatılacağı Hafıza 15 Temmuz Müzesi, Cumhurbaşkanlığı Recep Tayyip Erdoğan'ın katıldığı etkinlikte açıldı. Hain darbe girişiminin üçüncü yılında açılan müze, 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'nün Anadolu Yakası girişinde 15 Temmuz Şehitler Makamı'nın hemen altında bin

500 metrekarelik alana inşa edildi. Girişinde 'Unutma' yazısı yer alan müzede, 15 Temmuz şehitlerinin isimleri ve onları temsilen tavandan sarkan beyaz güvercinler bulunuyor. 15 Temmuz darbe girişiminde şehit edilenlerin ve gazilerin eşyalarının sergilendiği ve hatıralarının yaşatılacağı müzede, dünya darbeier ve sömürgecilik tarihine dair bilgiler de yer alıyor.

İTO'dan 15 Temmuz videosu

İstanbul Ticaret Odası, 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü dolayısıyla kahramanları ve tüm şehitlerin hatıralarını, İTO'nun sosyal medya hesaplarında yayınladığı bir kısa filmle de yad etti.

E-mail pazarlamasının saklı gücü

Yeterince para harcamayı göze alırsanız, müşterilere ücretli dijital kanallardan ulaşmanın binbir yolu var. Ancak bütçeniz sınırlıysa hatta hiç yok ise onlara ücretsiz olarak ulaşmanın bir yolu daha var. Unutulmuş ve gerçek potansiyelinin altında ilgi gören e-mail pazarlamasını yeniden keşfetmenin zamanı geldi.

E-POSTA pazarlaması eskidendi, artık işe yaramıyor' türünden cümleler duyduunuz mu? Duyduysanız aldırış etmeyin. Çünkü yapılan araştırmalar, doğru kullanıldığında e-mail kanalında geri dönüşüm oranının diğer dijital pazarlama kanallarına göre daha yüksek olabileceğini ortaya koyuyor. Yeter ki dijital okyanusta bir hedefiniz ve stratejiniz olsun, gerisi kolay.

HANGİ YÖNTEMLER?

'Hedef' ve 'strateji' gibi büyük sözler edince konuyu biraz daha açmak gerek. Örneğin 2000 öncesi doğumlu tüketicilerin sahip olduğu karakteristiklerden biri 'marka bağlılığı' idi. Ancak 2000 sonrasında doğan Z kuşağının böyle bir alışkanlığı yok. O zaman Z kuşağına dijital kanallardan nasıl ulaşmanız gerektiğine dair bir stratejiniz var mı?

E-posta pazarlamasında yeni kuşaklara hangi yöntemlerle yaklaşmak gerekir?

GÜNDE 4-5 KONTROL

Kağıt paraları ve bankacılık sistemini ortadan kaldıran blockchain teknolojisinin hayatımıza her geçen gün daha fazla girdiği son dönemde bile kullanmayı terk etmediğimiz, günde 4-5 defa kontrol ettiğimiz e-postalar, pazarlamacılar için daha uzun yıllar doğru bir mecra olmaya

devam edecek. "Yeni dönemin e-posta pazarlamasının özetini yap" deseler, kısaca "Eğit-donat-sat" derdim. Çünkü müşteri hâlâ velinimetimiz.



Yakup KOCAMAN
@yakupkocaman

5 püf nokta



- Büyük veri ve yapay zekanın müşteri sadakati programlarını (CRM) beslediği bu dönemde, hangi müşteri grubuna, hangi gün ve saatte ne tür bir mesajla yaklaşmanız gerektiğini nokta atışı öğrenin. Sırtı CRM'e dayanmayan e-mail yatırımı ölü yatırımdır. Sunucuda bir veri tabanınız yoksa bile katıldığınız fuarlardan ya da sitenizi ziyaret edenlerden topladığınız verileri baz alarak excelde en az 10 sütunu olan basit bir müşteri listesi oluşturmak bedava.
- Sattığınız her bir ürün ve hizmet için sitenizde görsel ve videolarla destekli sayfalarınız yoksa, e-mail ile sitenize getirdiğiniz ziyaretçiler gerisin geri

kaçacaktır. Vurucu açılış sayfaları, doyurucu ürün tanıtlar, site içi kullanıcı dostu uygulamalar, ziyaretçiyi müşteriye dönüştürmenin ana basamaklarıdır.

- İçerik pazarlamasını iskalayarak e-posta kanalında başarılı olmak mümkün değil. Arama motorlarında ön plana çıkmak için yaptığınız işi doğru kelimelerle ve cümlelerle ifade etmelisiniz. Bir ajanstan hizmet almaya bütçeniz yetmiyor olabilir. Etrafınızdaki eli kalem tutan kişilere sitenizde makale ve ürün tanıtımı yazdırın.
- Sitenizdeki herkese aynı e-postayı göndermeyin. Müşteri listenizi, yaşa, ilgi alanlarına,

ilgilendikleri ürünlere gibi kategorilere bölün. Bazılarına ilginç bilgilendirmeler, bazılarına hoş geldiniz indirimleri, bazılarına da satış sonrası memnuniyet anketleri gönderin.

- E-posta pazarlamasını mutlaka otomatik e-mail gönderme yazılımlarından yararlanarak yapın. Aksi halde sunuculardan spam muamelesi görür işinizi riske sokabilirsiniz. Piyasada ücretli veya belirli bir e-posta sayısına kadar ücretsiz birçok yazılım mevcut. Mailchimp, Activecampaign, Mailjet, Mailerlite gibi e-mail gönderme programlarını inceleyerek işe başlayabilirsiniz.



Bir ayda 2 milyon oyun videosu izlendi

Dijital oyun pazarı, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de her geçen gün büyüyor. Öyle ki, Türkiye'de sadece haziran ayında 2 milyon kişi, 24 milyon kez oyun videosu izledi.

TREND OLDU

Bulut ve streaming şirketi Medianova'nın haziran ayı veri ölçümlerine göre, söz konusu pazarda oyuncu olmak kadar oyun videosu izlemek de yükselen bir trend haline geldi.

Özellikle dijital kuşak olarak adlandırılan Z kuşağı, bu alanın en büyük takipçisi konumunda yer alıyor.

YÜZDE 80 ARTTI

Her bir kişi ortalama 12 oyun videosu izlerken, oyunda kalma süresi 10 dakika olarak ölçüldü. Okulların yaz tatiline girmesiyle oyun izleme oranlarında yüzde 80, indirme oranlarında ise yüzde 40 artış olduğu tespit edildi.

152.1 MİLYAR DOLAR GELİR

Dünyada 2 milyar kişi oyun oynuyor. Küresel ölçekte oyun endüstrisinin 2019'da 152.1 milyar dolar gelir elde etmesi bekleniyor. Pazarı ABD domine etse de Asya-Pasifik Bölgesi de hızla gelişiyor.

Gelirde Türkiye 18'inci sırada

Nüfusu 82 milyonu geçen Türkiye'de ise 30 milyona yakın oyuncu bulunurken, oyunlardan elde edilen gelir 1 milyar dolara ulaştı. Bu hasılatın yüzde 50'si mobil, diğer yüzde 50'si ise PC ve oyun konsollarından geliyor. Oyun ekosistemi içinde dünya gelir sıralamasına bakıldığında Türkiye 18'inci sırada yer alıyor. İnternet alt yapısının güçlenmesi, genç nüfusun artmasıyla birlikte pazarın büyümesi öngörüldü.

FOOD INDIA INSPIRED BY SIAL

Yeni Delhi – Hindistan
19-21 Eylül 2019

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



Sibel Tayanç - Begüm Ece
Tel : 0212 455 61 11 - 455 65 03
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayanca@ito.org.tr - begum.ece@ito.org.tr
www.ito.org.tr



TÜRKİYE-AFRİKA ORTAKLIĞI

Avrupa'daki tarım alanlarının ortalama 70-80 yıl verimlilik ömrüne sahip olduğu düşünülürken, kimyasal maddelerle geç tanışan Afrika'daki tarım alanlarının verimlilik ömrünün ise 250 yıla kadar çıkabileceği öngörülmüştür.

BM'nin 2013'te yayınladığı raporda, Afrika'daki tarım arazilerinin doğru hamleler yapıldığında ve nitelikli teknoloji ile desteklendiğinde dünyayı besleyebilecek özellikle olduğu vurgulanıyor.

Türkiye'deki iş insanlarının Afrika'ya yönelmesi hem kıta ülkelerinin hem de Türkiye'nin lehine. Türk iş adamlarının tarımdaki tecrübe ve teknolojisini kıta ile buluşturması, az maliyetle çok kâr fırsatı sunuyor.

Toprak kiralama anlaşmaları

KIRALAYAN ÜLKE	ANLAŞMA SAYISI	TOPRAĞIN MINİMUM BÜYÜKLÜĞÜ (x1000 Hektar)
Etiyopya	26	2.892
Madagaskar	24	2.745
Sudan	20	3.171
Tanzanya	15	1.717
Mali	13	2.417
Mozambik	10	10.305
Uganda	7	1.874
Demokratik Kongo Cumhuriyeti	6	11.048
Nijerya	6	821
Zambiya	6	2.245
Gana	5	89
Malavi	5	307
Senegal	5	510
TOPLAM	148	37.251

Kıta gündemi:

- Abuja'daki ECOWAS 55. Zirvesi'nde Nijer Cumhurbaşkanı Mahamadou Issoufou topluluğun yeni başkanı olarak seçildi. Issoufou, başkanlık dönemi süresince bölgede güvenlik, ekonomi ve sosyal entegrasyon gibi konulara öncelik vereceğini açıkladı.
- Afrika'nın Sahel bölgesinde tehlikeli bir ideolojik savaş: Yıllardır başta terörizm olmak üzere çeşitli sorunlara uğuşan bölge, Fransa gibi yabancı güçlerin müdahaleleriyle her geçen gün daha da derinleşen bir kaosa sürükleniyor.
- Dünyanın en kalabalık ikinci fil nüfusuna ev sahipliği yapan Zimbabve, 300 milyon dolar değerinde bir fideli stokuna da sahip. Bu geliri elde etmek isteyen ülke, 'nesli tehlike altındaki türlerin' ticaretine kısıtlamalar getiren sözleşmeden çekilmesi düşünüyor.
- Fas, 9 milyon konteyner kapasitesi ile Akdeniz'in en büyük konteyner limanını geçtiğimiz günlerde hizmete açtı. Bu liman aynı zamanda dünyanın en büyük 20 konteyner limanı arasında da yerini aldı.
- Kıtanın en büyük ekonomisi ve en kalabalık ülkesi olan Nijerya, Afrika içi ticareti artırmayı ve dünyanın en büyük ticaret bloğunu yaratmayı hedefleyen Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi (AfCFTA) anlaşmasını nihayet imzalamaya hazırlanıyor.
- Sudan'da genel kanının aksine Mısır'dan daha fazla piramit bulunuyor. Mısır'dan farklı olarak Sudan'da krallar piramitlerin içine değil, altına gömülür.

OLUSTURLU MAYA çalışan olumsuz algıya rağmen, Afrika kıtası zengin tarım potansiyeli ile dikkat çekiyor. Dünyadaki mevcut tarım arazilerinin yaklaşık altıda birini üzerinde barındıran kıta ülkeleri, toplamda gayri safi yurtiçi hasılatının yüzde 65'ini, istihdamının ise yüzde 65'ini tarım sektöründen sağlıyor. Kıtadaki tarım alanlarının Avrupa'daki ve dünyanın diğer bölgelerine kıyasla zengin olarak nitelendiriliyor. Bu kapsamda Kuzey Afrika'da buğday, mısır, pamuk, üzüm, hurma ve pirinç; Batı Afrika'da



Dr. Muhammed TANDOĞAN

DEĞERLİ ÜRÜNLER

Nil Nehri çevresi ile Batı ve Güney Afrika'nın bazı bölgeleri, tarımsal verimlilik bakımından diğer bölgelere kıyasla zengin olarak nitelendiriliyor. Bu kapsamda Kuzey Afrika'da buğday, mısır, pamuk, üzüm, hurma ve pirinç; Batı Afrika'da

TOPRAK KIRALAMA

Günümüzde ekilebilir tarım arazilerinin çokluğu, çok az masrafla birden fazla ürün alabilme fırsatı, tarımda kullanılabilecek makinelerin ucuz fiyatlarla satın alınabilme olanağı, ucuz işçiliğinin mevcudiyeti ve toprak satın

alma konusundaki yasal boşluklardan ötürü toprak edinmenin kolay olması gibi nedenlerle birçok uluslararası aktör Afrika'da toprak satın alarak ya da kiralarak tarım yapma yoluna gidiyor. Günümüzde Körfez ülkelerinin birçoğu ile Çin, Almanya, ABD, Belçika, Danimarka, Fransa, İngiltere, İspanya, İsrail, İtalya, Kanada, Norveç ve Türkiye gibi devletler, Afrika'daki tarım arazilerine ilgi duyuyor, onları kiralarak tarım yapmaya çalışıyor. Topraklarını kıta dışından gelen ülkelere satışa izin veren ya da kiralarak ülkelerin başında ise Angola, Benin, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Etiyopya, Gana, Kenya, Kongo Cumhuriyeti, Liberya, Madagaskar, Malavi, Zambiya, Mali, Mozambik, Nijerya, Senegal, Somali, Sudan ve Tanzanya gibi devletler geliyor.

Zengin tarım arazilerinin ve istah kabartan verimlilik fırsatlarına rağmen Afrika kıtası tarımsal kalkınma noktasında problemle karşı karşıya. Bunlar ise teknolojik imkânsızlıklar, tarımsal tecrübe eksikliği ve kaynak yetersizliği nedeniyle tarımda geleneksel yöntemlerin kullanılması, sulama konusunda birtakım güçlüklerin yaşanması, kolektif üretim merkezlerinin yerine gündelik ihtiyacı karşılayacak nitelikteki bireysel üretimin yaygın olması, yeteri kadar devlet desteğinin sağlanamaması, tarımda gübrenin az kullanılması, tarım arazilerinin doğal afetlere karşı son derece savunmasız olması gibi nedenlerle açıklanabiliyor. Bu

TÜRKİYE'NİN AVANTAJI

Afrika'daki ekilebilir arazilerin potansiyeli göz önünde bulundurulduğunda, tarım ülkesi olan Türkiye'deki iş insanlarının Afrika'ya yönelmesi kısa ve orta vadede hem kıta ülkelerinin hem de Türkiye'nin lehine. Türk iş adamlarının tarımdaki tecrübelerini ve ülkemizin mevcut tarım teknolojilerini kıta ile buluşturması, az masrafla çok kâr fırsatı sunuyor. Üstelik tarihinde sömürgecilik geçmişi olmayan Türkiye'nin, Afrika'da bir çok devlet ve gerekse yerli halklar tarafından Türkiye'den giden işadamları Afrika'da teveccühle mahzar oluyor. Bu nedenle Afrika'da tarım konusu Türk iş adamları için vakit kaybetmeksizin gündeme alınıp kaçınılmaması gereken fırsatlara sahip. Bu noktadan hareketle son günlerde ülkemizde, Türkiye'nin Sudan'dan kiraladığı tarım arazisi anlaşmasının feshi konusu tartışılıyor. Halbuki küresel siyaset penceresinden bakıldığında Afrika'da tarım arazisi kiralama Türkiye'nin icat etmediği anlaşılıyor ki bu tarım politikasını pek çok ülke uyguluyor. Unutulmamalıdır ki, Türkiye'nin Afrika'da olduğu her yerde Afrika halklarının menfaatleri her daim korundu ve gelecekte de korunacak.

Afrika'da toprak kiralama yönelik bazı yatırımlar

YATIRIM YAPILAN ÜLKE	YATIRIM YAPAN ÜLKE	YATIRIM AMACI
Demokratik Kongo Cumhuriyeti	Çin	Biyoyakıt Üretimi
Mozambik	Çin	Pirinç Üretimi
Zambiya	İsveç	Biyoyakıt Üretimi
Malavi	Çibuti	Bilinmiyor
Sudan	Mısır Ürdün Kuveyt Katar Türkiye Suudi Arabistan Güney Kore Birleşik Arap Emirlikleri ABD	Buğday Üretimi Gıda Üretimi ve Hayvancılık Tarımsal Üretim Tarımsal Üretim Gıda Maddesi Buğday Üretimi Besin Üretimi Bilinmiyor
Etiyopya	Almanya Hindistan	Biyoyakıt Üretimi Çiçek ve gıda üretimi
Mali	Libya	Pirinç Üretimi
Kenya	Katar	Tarımsal Üretim
Kongo Cumhuriyeti	Güney Afrika	Tarımsal Üretim
Tanzanya	Çin Suudi Arabistan İngiltere	Pirinç Üretimi Besin Üretimi Biyoyakıt Üretimi

Toprak kiralama anlaşmaları (Amaç)

Anlaşma sayısı	Besin üretimi	Biyoyakıt	Endüstriyel üretim
Etiyopya	26	8	15
Madagaskar	24	3	16
Sudan	20	11	2

Yatırımcılar

Körfez Devletleri	Asya Ülkeleri	Ortalama	Güney Afrika	Diğerleri
Etiyopya	2	6	11	1
Madagaskar	1	6	14	2
Sudan	14	1	1	4

Afrika atasözü

"Bir aslanla karnaca kavgasında kazanan olmaz."

TİCARET'te üç özel bölüm



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin üç lisans programı, üniversiteye bu yıl yerleşecek adaylar için cazip imkanlar sunuyor. İstatistik, matematik ile moda ve tekstil tasarımı bölümleri burslarıyla dikkat çekiyor.

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 2019-2020 eğitim öğretim yılında üç farklı lisans programında özel burs uygulaması başlattı.

23 KONTENJAN AYRILDI

Bu dönem yeniden öğrenci alacak İstatistik Bölümü'nü tercih edecek adayların tamamı yüzde 100 burslu okuyacak. Türkçe eğitim verecek İstatistik Bölümü için 23 kontenjan ayrıldı.

TÜM ÖĞRENCİLERE BURS

Yeniden öğrenci almaya başlayacak bir başka bölüm ise Matematik Bölümü. Kontenjanı 24 olarak belirlenen Matematik Bölümü'nü tercih edecek öğrencilerden puanlarına göre ilk iki sırada yer alanlar yüzde 100 burslu yerleşecek. Öğrencilerin 15'i yüzde 75, 7'si de yüzde 50 indirim alacak.

EN AZ YÜZDE 75 BURS

Bu yıl ilk kez yetenek sınavıyla öğrenci alacak olan Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'ne yerleşecek öğrencilerin tümü de burslu okuyacak. Bölümün kontenjanı 50 olarak belirlendi. Yetenek sınavında başarılı olan ve kayıt yaptırmaya hak kazanan tüm öğrencilere yüzde 75 burs verilecek.

Ön kayıtlarını üniversitenin web sitesinde açıklanan tarihlerde yaparlar, duyurulan tarihlerde de çizim ve sözlü sınavlara tabi tutulacak. Başarılı bulunanlar bölüme kesin kayıt yapacak.

1. İSTATİSTİK

Değer üretecekler

İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi İstatistik Bölümü, analitik beceriye sahip insan gücünü yetiştirmek ve bu açığın kapanmasına katkıda bulunmak amacıyla yeniden öğrenci kabul etmeye başladı.

İstatistik, verileri bilgiye dönüştürerek; etkinlik, kârlılık, verimlilik ve sürdürülebilir üretim süreçleri gibi kurumların performans göstergelerinde rekabet avantajı sağlayan farklı çözümler sunuyor. İstatistik, iktisattan biyolojiye, mühendislikten tıba, ekolojiden eğitime, genetikten sigortacılığa, kimyadan spora ve zoolojiden astronomiye kadar her alanda kullanılıyor. İstatistik lisans programından mezun olanlar, veriden bilgi ve değer üretirken her alanda veri analisti, istatistikçi, veri bilimci, veri madencisi, iş analisti, sistem analisti ve süreç analisti olarak görev yapabiliyor.

İSTİHDAM ORANI YÜZDE 90

İstatistik Bölümü mezunlarının yüzde 90'ı bir işte çalışıyor. Çeşitli kurum, kuruluş ve firmalarda yöneticilik yapanların sayısı da



hayli yüksek. KPSS gibi sınavlarda 22 üniversite arasında, İstanbul Ticaret Üniversitesi İstatistik Bölümü mezunları tüm bilim alanlarında (istatistik, işletme, iktisat, ekonometri, muhasebe ve endüstri ilişkileri gibi) ilk sıralarda yer alıyor.

İstatistik, her yıl açıklanan 'geleceğin en iyi meslekleri' sıralamasında her zaman ilk beşte yer alıyor. Yapılan araştırmalara göre 'en çok kazandıran meslekler' arasında istatistik mezunlarının yapmış olduğu meslekler de ilk beşte bulunuyor. 2022'ye kadar şirketlerin yüzde 85'inde büyük veri kullanıldığı için kuruluşlarda daha çok istatistikçinin istihdam edilmesi öngörülüyor. Yapılan projeksiyonlara göre 2026'ya kadar istatistikçi istihdamı yüzde 34 artacak.

2. MATEMATİK

Sorgulayıcı eğitim

İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Matematik Bölümü, 2019-2020 öğretim döneminde kapılarını matematik eğitimi almak isteyenlere tekrar açıyor. Sorgulayıcı ve araştırmacı eğitim programı vaat eden matematik lisans programının ilk iki yılında, öğrencilere matematiğin teorik ve temel dersleri öğretiliyor.

SECMELİ DERS FİRSATI

Sonraki iki yılda ise isteyen öğrencilerin bilişim, bankacılık, finans ve ekonomi gibi çeşitli alanlarda doğrudan iş hayatına atılabilmeleri veya matematiğin yanında iktisattan mühendisliğe uzanan farklı disiplinlerde akademik kariyerlerine devam edebilmeleri için seçmeli dersleri alabilme imkanı tanıyor. Matematik lisans programında okuyan öğrenciler, üniversitenin çeşitli programlarıyla yandal ve çift anadal yapabileceğine sahip. Ayrıca öğrenciler lisans eğitimleri esnasında çeşitli Erasmus öğrenci değişim anlaşmaları çerçevesinde yurtdışı tecrübesi de kazanabiliyor. İstekler olduğunda 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.

Matematik Bölümü dört yıllık lisans eğitimi veriyor. Eğitim dili Türkçe olan bölümde lisans eğitimi Sütlüce Yerleşkesi'nde gerçekleştiriliyor. Öğretim üyeleri Science Citation Index (SCI) ve Science Citation Index Expanded (SCI-E) tarafından taranan dergilerde yayımlanan çalışmalarla matematiğin farklı alanlarına uluslararası düzeyde katkılar sağlıyor.

3. MODA VE TEKSTİL

Tekstile yön verecekler

Üniversitenin büyük rağbet gören ve Türkiye'ye pek çok yeni moda tasarımcısı kazandıran Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü, 2019-2020 eğitim öğretim yılıyla birlikte bölüme girecek öğrencileri özel yetenek sınavıyla kabul edecek. 150 ve üstü puan alan adaylar özel yetenek sınavı için başvurabilecek.

İHTİYAÇ ARTIYOR

Tekstil ve hazır giyim endüstrisi, ülkemizin en güçlü üretim ve ihracat sektörleri arasında yer alıyor. Uzun yıllar fason üretimle gelişen bu sektörde, gelişen dünya pazarına özgün tasarımlar sunmak zorunlu oldu. Dolayısıyla marka oluşturmayı ve bu markalarla pazar payını büyütmeyi hedefleyen sektörde, yaratıcı işgücüne ihtiyaç giderek artıyor.

YETENEKLİ TASARIMCILAR

Moda, tasarım, tekstil, deri, ayakkabı, sarıyıcı, tekstil işletmeciliği ve tekstil pazarlama temel konularını bünyesinde bulunduran bölümde, öğrenciler ilk iki yılda ortak eğitim, son iki yılda moda tasarımı,



tekstil, deri, ayakkabı ve sarıyıcı ile tekstil işletmeciliği ve pazarlama konularında uzmanlaşıyor.

GÜÇLÜ REKABET İÇİN

Tekstil firmalarının rekabet şansının tasarım sayesinde geliştiği bir şey değil. Bu nedenle İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü; giyim, dokuma, örme, baskı, deri konfeksiyonu, ayakkabı ve sarıyıcı tasarımı ve üretimi alanlarında yaratıcı, özgün ve katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesinden pazarlamasına kadar geçen süreçlerin uygulaması ve teorik olarak öğretildiği programlardan oluşuyor.

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PSI 2020

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

ÖDEME PLANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Firma Unvanı

Talep Edilen m²

İlgili Kişi

Gsm:

Faks

E-Posta

Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FUAR İRTİBAT:

Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10

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

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

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

İş dünyasının üniversitesinde eğitim ayrıcalığı için geri sayım

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 2019-2020 öğretim yılı tanıtım ve tercih günleri başladı. Daha ilk günden aday öğrencilerin akınına uğrayan üniversitenin tanıtım günleri, 29 Temmuz'a kadar devam edecek.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin 2019-2020 öğretim yılı tanıtım ve tercih günlerine, adaylar daha ilk günden titizlikle yoğun ilgi gösterdi. 17 Temmuz'da başlayan tanıtım ve tercih günleri, tercih için son gün olan 29 Temmuz'a kadar devam edecek. ÖSYM'nin takvimine göre adaylar 18-29 Temmuz arası tercihlerini yapabilecek. Tercihlerine göre bir programa yerleşen öğrenciler ise kayıtlarını 19-23 Ağustos tarihleri arasında yapacak.

100 KİŞİLİK EKİP

Üniversitenin Sıtlıce ve Küçükalya yerleşkelerinde eş zamanlı yapılan tanıtım günlerinde adaylara ilgilendikleri bölümleri, üniversitenin o bölümünde halen okuyan öğrencileri gezdiriyor. Bu amaçla İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin farklı bölümlerinde eğitim gören 100 öğrenciden oluşan bir ekip kuruldu. İşletme Fakültesi, Hukuk Fakültesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi ve İletişim Fakültesi için Sıtlıce Yerleşkesi'ne gelen öğrenciler, tanıtım ekibi ve akademisyenlerden ilgilendikleri bölümleri ilgilili bilgileri aldıktan sonra Bankacılık Uygulama Şubesi, Mahkeme Uygulama Salonu, Borsa İstanbul Laboratuvarı, mac laboratuvarları, stüdyolar, uygulama atölyeleri, seminer salonu ve sınıfları gezilebiliyor.

Küçükalya Yerleşkesi'nde bulunan Mühendislik Fakültesi ile Mimarlık ve Tasarım Fakültesi'nin bölümlerine ilgi

duyan adaylar da ilk bilgileri görevli tanıtım ekibi ve akademisyenlerden aldıktan sonra ilgilili bölümlerde okuyan öğrencilerle birlikte nanoteknoloji laboratuvarı, bilgisayar mühendisliği donanım ve yazılım laboratuvarları, endüstri mühendisliği ergonomi ve cim laboratuvarları, moda ve tekstil tasarımı atölyeleri, endüstriyel tasarım, mimarlık, iç mimarlık atölyeleri ve konferans salonunu gezilebiliyor.

Tanıtım günleri süresince Uluslararası Değişim Koordinatörlüğü, Sağlık, Kültür, Spor Müdürlükleri ile Kariyer Planlama Merkezi sorumluları da tanıtım ve tercih günleri boyunca her iki yerleşkede aday öğrencileri faaliyetleri ile ilgilili bilgilendiriyor.

WEB'DEN CANLI DESTEK

Üniversitenin bölümlerine ilgi duyan ancak yerleşkelere gelemeyen öğrenciler de unutulmadı. Dileyen adaylar 444 0 413 numaralı telefonu arayarak merak ettikleri soruları sorabiliyor. Üniversitenin web sitesini ziyaret edenler de canlı destek hattında sorularına anında cevap alabiliyor.

Adaylar, sanal gerçeklik gözlükleri ile yerleşkeleri, 360 derece video ve fotoğraf teknolojisi ile bulundukları yerden gezilebiliyor.

Tercih ve tanıtım günleri boyunca akademisyenler ve idari personel de yerleşkelere adaylara destek oluyor. Ayrıca üniversite tercih sürecinde adaylara destek olmak üzere tercih danışmanları (rehber öğretmenler) da görev yapıyor.



15 Temmuz şehitleri ve gazileri anıldı

15 Temmuz hain darbe girişiminin üçüncü yıl dönümünde, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde de 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü anma programı gerçekleştirildi. Sıtlıce Yerleşkesi'ndeki anma töreninden sonra başta Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren olmak üzere üniversite yönetimi, akademik ve idari personel, 15 Temmuz Şehitler Köprüsü Anadolu yakası çıkışındaki 15 Temmuz Şehitler Kamakı'nı ziyaret etti.



İstanbul Ticaret Üniversitesi tanıtım ve tercih günlerinde Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren de aday öğrencileri yakından ilgilendiriyor. Sıtlıce ve Küçükalya yerleşkelerinde Genel Sekreter Öğüt Özcan ile birlikte ziyaret eden Rektör Prof. Dr. Ekren, tanıtım ekibinde yer alan öğrencilerle de keyifli sohbetler gerçekleştiriyor.



KENDEKS ile ekonomiye katma değer

BAĞIMSIZ denetimden geçen veya halka açık şirketlerin ülke ekonomisine sağladıkları katma değer kamuyu nezdinde bilinirliğini ortaya çıkarmayı amaçlayan Türkiye Katma Değer Endeksi (KENDEKS) projesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Türkiye İtibar Akademisi işbirliğiyle hayata geçiriliyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademik raporları ve denetçi olarak rol alacağı işbirliğinin imza töreni, üniversitenin Sıtlıce Yerleşkesi'nde gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İbrahim Böz ve Türkiye İtibar Akademisi Yönetim Kurulu Başkanı Ertan Acar'ın imzaladığı işbirliği protokolü kapsamında, kurum ve şirketlerin ülke ekonomisine sağladıkları katma değer ölçümlenecek.

KURUMLARLA İŞBİRLİĞİ

Üniversitenin İtibar ve Derecelendirme Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin de gözüm ortığı olarak rol

alacağı KENDEKS raporu hazırlanırken, kıyaslama yapabilmek için Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye İstatistik Kurumu, Kamuyu Aydınlatma Platformu, Borsa İstanbul, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası gibi kamu kurum ve kuruluşları ile STK'ların açıldıkları veriler de dikkate alınacak.

SAHA ÇALIŞMASI BAŞLADI

Türkiye İtibar Akademisi Yönetim Kurulu Başkanı Ertan Acar, 2010'dan itibaren Türkiye İtibar Zirvesi ve Türkiye İtibar Endeksi gibi çok önemli projeleri ülkemize kazandırdıklarını belirterek, "İtibar Atölyesi, İtibar Akademisi, İtibar Global PR Center ve İtibar Yayınları olarak Türk markalarının global arenada güçlü birer aktör olarak konumlanmasını hedefleyen çalışmalar yapıyoruz. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin akademik denetiminde yıllar önce başladığımız ve Yıldız Teknik Üniversitesi ile devam ettirdiğimiz Türkiye İtibar Endeksi

Her yıl açıklanacak

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren, KENDEKS raporunun her yıl açıklanacağını belirterek, "Üniversitemizin akademik denetiminde hazırlanıp kamuya açık olacak rapor, akademik raporlar ve denetçi kurum olarak yer alıyoruz. İlgili akademik birimlerimizin Türkiye İtibar Akademisi ile yapacağı çalışmalar sonucunda sektör birincileri ile Türkiye birincisini kamuyu ile paylaşacağız. Yapılacak çalışmanın ana hedefi, bağımsız denetimden geçen veya halka açık şirketlerin ülke ekonomisine sağladıkları katma değer kamuyu nezdinde bilinirliğini ortaya çıkarmak" dedi.

çalışmamızın ardından şimdi de KENDEKS projesine hayat vereceğiz. Endeks ile kurum ve şirketlerin ülke ekonomisine katkılarını ölçümlüyor kamuyu ile paylaşacağız" diye konuştu.

İstanbul Ticaret Üniversitesi İtibar ve Derecelendirme Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Dr. Recep Ali Küçükçolak da ilk raporu yılsonuna kadar kamuyu ile paylaşmak için saha çalışmalarını başlattıklarını dile getirdi.

TÜRK OYUNCAK SEKTÖRÜ AVRUPA'DA YILDIZINI PARLATIYOR

29 OCAK - 2 ŞUBAT 2020
Nürnberg - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



SPIELWARENMESSE 2020

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

ÖDEME PLANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Firma Unvanı

Talep Edilen m²

İlgili Kişi

Gsm:

Faks

E-Posta

Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



FUAR İRTİBAT:
Zeynep Şengül / Esra Arıcıoğlu

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 999 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.aricioğlu@ito.org.tr

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

DEVLET DESTEKLERİ & HİBELER

GEOTHERMICA
Jeotermal Enerji
Ar-Ge Projeleri
2019 Çağrısı

Jeotermal enerji ile ilgili tematik alanlarda çalışmasını, uluslararası Ar-Ge işbirlikleri için ayrılan yerel ve bölgesel desteklerin yönlendirilmesini ve ulusal destek mekanizmaları arasında uzun süreli işbirliklerin geliştirilmesini amacıyla GEOTHERMICA projesi açıldı.

GEOTHERMICA, jeotermal enerji teknolojileriyle ilgili alanlardaki Ar-Ge projelerinin destekleneceği bir çağrı. Avrupa Birliği Ufuk2020 Programı kapsamında, TÜBİTAK'ın da katıldığı bir proje olan GEOTHERMICA, Avrupa ülkeleri arasında jeotermal enerji ile ilgili sanayinin yürüttüğü çalışmalarda araştırma ve geliştirme ortaklıklarının kurulması ve jeotermal enerji ile ilgili sanayi uygulamalarının artırılması için oluşturuldu.

KATILIM NASIL OLACAK?
Proje çağrısına, GEOTHERMICA çağrısına katılan ülkelerden en az 3 farklı ülkeden olmak üzere, en az 3 katılımcıyı içeren tüm konsorsiyumlar katılabilir.

KATILAN ÜLKELER
Türkiye, Fransa, Almanya, İzlanda, Hollanda, Portekiz, Romanya, İspanya, İrlanda, Norveç, Amerika Birleşik Devletleri ve İsviçre çağrıya katılan ülkeler.

ÇAĞRI KONULARI NELER?

Jeotermal enerji ile ilgili aşağıda belirtilen çağrı konularındaki Ar-Ge projeleri desteklenecek.

- Jeotermal kaynakların, rezervlerin ve rezervuarların belirlenmesi ve değerlendirilmesi,
- Jeotermal kaynakların ve rezervuarların geliştirilmesi,
- Tedarik ve akülü enerji sistemlerine entegrasyon,
- Jeotermal işletmelere yönelik yeni yaklaşımlar.

PROJE ÖNERİLERİNİN SUNULMASI

GEOTHERMICA başvuru süreci, proje ön başvurusu ve proje önerisi olmak üzere 2 adımlı bir prosedür. Her iki adım için de olmak üzere, www.geothermica.eu internet adresindeki ilgili formlar İngilizce doldurulacak ve ortak kuruluşlar adına, proje koordinatörü tarafından, son tarihler dikkate alınarak GEOTHERMICA sunucusuna yüklenecek.

TÜRKİYE'DEN KATILANLAR

Çağrıya katılan Türk firmalar, uluslararası başvuru ile eş zamanlı olarak, TÜBİTAK'ın 1509 Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı'na başvuracak. Programa, sektörüne ve büyüklüğüne bakılmaksızın, firma düzeyinde katma değer yaratan, Türkiye'de yerleşik tüm sermaye şirketleri başvuruabilir.

DESTEK ŞEKLİ VE ORANI

Programda hibe şeklinde destek veriliyor. Destek oranı büyük firmalar için yüzde 60, KOBİ'ler için yüzde 75.

ÇAĞRI TAKVİMİ

13 Eylül 2019 13:00 UTC1: Proje ön başvuru ve teslim tarihi www.geothermica.eu adresinde yer alan Elektronik Kayıt Sistemi'ne yüklenecek.

● 20 Eylül 2019: Türkiye'den katılan firmaların TÜBİTAK'a ön kayıt başvuruları için son tarih. ● 11 Kasım 2019: Ön başvuru sonuçlarının açıklanması.

● 31 Ocak 2020: 13:00 UTC1: Proje önerileri başvuru için son tarih. **BİLGİ:** www.geothermica.eu <http://www.geothermica.eu/call-to-action/>

www.tubitak.gov.tr, Dr. Kaan KARAÖZ Bilimsel Programlar Uzmanı TÜBİTAK - TEYDEB Tel: 009 312 288 9466 e-posta: kaan.karaoz@tubitak.gov.tr

İletişimde Türkiye'nin yerli ve milli markası



Teknopark İstanbul firmalarından ULAK Haberleşme A.Ş., baz istasyonunda yabancı rakiplerine meydan okuyor. ULAK, 700'den fazla yerli ve milli baz istasyonunu sahada aktifleştirdi. Firma, 5G Hazır MAYA'yı ticarileştirmenin yanı sıra ilk ULAK 5G radyosu ile veri aktarımını da gerçekleştirdi.

teknopark istanbul **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE** **49**

TEKNOPARK İstanbul firmalarından ULAK Haberleşme A.Ş., uçtan uca yerli ve milli genişbant (4.5G, 5G ve ötesi) iletişim ve bilişim şebeke altyapıları geliştirme hedefi ile 2017 yılında Savunma Sanayi Bakanlığı'nın çatı şirketi olan SSTEK tarafından kuruldu. Kısa bir süre önce yüzde 51 hissesini

Aselsan'ın satın alması ile SSTEK ve Aselsan sahipliğinde faaliyetlerini sürdürüyor. ULAK Haberleşme Genel Müdürü Dr. A. Metin Balcı İstanbul Ticaret'in sorularını cevapladı.

GÜVENİLİR İLETİŞİM ALTYAPISI

ULAK Haberleşme'nin hedefi ve projeleri nelerdir?

5G ve ötesine giden yolda Türkiye'nin güvenilir iletişim altyapısını oluşturarak, bölgesel ve global bir oyuncu olmak vizyonu ile yola çıkan

ULAK Haberleşme ekosistemi ile birlikte iletişim teknolojilerinin geleceğine şekil vermeyi hedefliyor.

Üzerinde çalıştığımız ve ürünleştirdiğimiz teknolojiler, Telekom Altyapıları, Kamu Güvenliği ve Acil Durum Haberleşme Altyapısı, Geniş Alan Ağlar, Veri Merkezleri ve Askeri Ağlar gibi çok farklı şebekelerde uygulama alanlarına sahip.

Stratejik önemi büyük olan uçtan uca yerli ve milli genişbant şebeke altyapısı çalışmaları, Savunma Sanayi Bakanlığı tarafından 5-6 yıl önce, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı (UAB) ile

koordineli olarak büyük bir vizyon ile başlatıldı. Bu vizyonun parçası olarak başlatılan ULAK Baz İstasyonu projesi ve MİLAT (Milli Ağ Teknolojileri) projelerinin ARGE çalışmaları başarılı sonuçlar vermesi ile ULAK Haberleşme '5G ve ötesine giden yolda Türkiye'nin iletişim altyapısını milli teknolojilerle oluşturma'

hedefiyle kuruldu ve kısa sürede ARGE sonuçlarından sahada aktif kullanıma geçerek somut başarılar elde etti.

700 AKTİF ULAK BAZ İSTASYONU

1000'den fazla Ulak Baz istasyonu üretilerek teslimatlarının yapılması, 700'e yakın baz istasyonunun sahada aktif hale getirilmesi, MİLAT Ağ Yönetim ve Analiz (MAYA) sisteminin ticari kullanımına başlanması bu somut başarı örnekleri arasında.

ULAK TİCARİ ŞEBEKELERDE

UAB koordinesinde devam eden Evrensel Projesi'nde planların üzerinde çalıştığımız yerlilik oranları ile sonraki fazlar için yerlilik hedeflerinin artırılmasında önemli rolümüz oldu. Diğer taraftan Operatörlerimizle birlikte sahada 1.5 yıldır gerçekleştirilen testlerimiz sonucunda, ULAK Baz istasyonlarının ticari



şebekelerde kullanıma yönelik kurulumlara da başladı. **MİLAT Projesinin önemi nedir?**

MİLA, bize emanet edilen ikinci önemli ARGE projesi. Bu kapsamda, MAYA ürün ailesinde, Yazılım Tanımlı Veri Merkezi (MAYA SD-DC), Yazılım Tanımlı Geniş Alan Ağ Yönetimi (MAYA SD-WAN) çözümlerimiz önemli kullanım senaryoları ile ön plana çıktı.

TÜRKİYE İLE STRATEJİK İŞBİRLİĞİ ANLAŞMASI

MAYA SD WAN yaygınlaşacak mı?

MAYA SD-WAN, kamudaki büyük ölçekli önemli kuruluşlarımızın canlı şebekelerinde testleri başarıyla tamamladı. Dünya ile eş zamanlı kullanıma başlayan MAYA ile şebekelerde; bütün ağı trafik yönetiminin yazılım ve politika tabanlı yapılması, ağdan geçen tüm trafiğin bit/byte seviyesinde gözlemlenmesi sonucunda siber güvenlik açısından güçlendirilmiş bir ağ altyapısı milli imkanlar ile hayata geçirildi. TÜRKİYE ile yapılan stratejik işbirliği ile de MAYA'nın yaygınlaştırılması için önemli bir adım atıldı.

ULAK 5G İLE İLK VERİ AKTARIMI

Uçtan uca milli ve yerli iletişim altyapısı vizyonu ile başlatılan bu projeler, 5G Çekirdek Şebekesi (ÇİNAR) ve 5G NR (Yeni Radyo) Projesi ile bir bütünlük kazandı. ULAK 4.5G'yi yeni özellikler ile zenginleştirip operatörlerimize sunarken, Ulak Baz istasyonumuzu 5G özelliklerini kazandıracak çalışmaları da hızla sürdürüyoruz. Ulak 4.5G'ye ve MAYA'da elde ettiğimiz kazanımları 5G çalışmalarımızda azami oranda kullanıyoruz.

2020'de hazır olacak 5G Çekirdek Şebeke projemiz ile birlikte, 5G Baz istasyonumuzu 2020 sonuna doğru laboratuvar testlerine, 2021'den sonra saha testlerine sokmayı planlıyoruz. Geldiğimiz noktada "Ulak 5G ile ilk Veri Aktarımını" gerçekleştirdiğimiz müjdesini de verelim.

'ULAK' İLE YAKALANAN TARİHİ FIRSAT

Teknolojik altyapı kazanım zincirinin önemli parçaları olan bu projelerin en önemli özelliği; neredeyse yüzde 95'i yabancı üreticilere ait olan Türkiye'nin iletişim altyapısı için yerli ve milli ürünlere dayalı çözümler üretmesi. Bu kapsamda, ULAK ile teknolojik, ekonomik ve güvenlik açısından çok önemli bir fırsat yakalandı. Sağlıktan tarıma, ulaşımdan güvenliğe, enerjiden akıllı şehirlere kadar birçok dikey uygulama alanı olan iletişim altyapılarında ULAK Haberleşme olarak Kamu Güvenliği ve Acil Durum Haberleşme alanına büyük önem veriyoruz. Dünyada baz istasyonu geliştirebilen 4-5 ülkeden biri olmamız, gerek kamu güvenliği açısından gerekse siber güvenlik açısından kritiklik arz eden iletişim altyapılarında uluslararası ortak projelerin gerçekleştirilmesi konusunda da önemli fırsatlar ortaya koyuyor.

EN BÜYÜK GÜCÜMÜZ EKOSİSTEMİMİZ

Ekosistemimizin önemi nedir?

Ülkemiz için katma değeri yüksek projeler üretirken en büyük gücümüz sürekli zenginleşen ekosistemimiz. Teknopark İstanbul'da uzman firmalarla oluşturduğumuz sinerji ve güven ortamı ilk günden itibaren ortaya koyduğumuz stratejinin en başarılı sonuçlarından biri oldu. Türkiye'nin 2023 hedefleri ve vizyonu doğrultusunda, sektörümüzde ekosistemimiz ile birlikte Türkiye'nin markası ve "5G ve ötesi için iletişim gücü" olmak üzere iletişim sektörünün güvenilir, güçlü bir oyuncusu olma yolunda yar gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

Bugüne kadar bizden desteğini esirgemeyen devletimizin tüm ilgili birimlerine, operatörlerimize ve başta ASELSAN olmak üzere NETAS, ARGELA, KAREL, OPTİM ve 100'Ü aşkın iş ortağımıza, tüm ekosistemimize şükranlarımızı sunuyoruz.

IFAT 2020

Münih - Almanya
4-8 Mayıs 2020

- Akıllı Su ve Su Arıtma Teknolojileri
- Araç Üstü Ekipmanlar ve Cihazlar Tematiki
- Kati Akıllı ve Geri Dönüşüm Yönetimi



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜMÜZ İÇİN DÜNYA SAHNESİNE ÇIKMA FIRSATI!

IFAT	Katılım Bedeline Dahil Hizmetler
• Dünyanın lider çevre teknolojileri fuarı • 240.000 m² alanda 18 salon ve açık alan • 58 ülkeden 3.305 katılımcı • 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi • Türkiye'den 90 firma	• Stant masası, temel aydınlatma • Ürünlerin İstanbul-Münih nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri • Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması • Ödül müzaka hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması • Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı • Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini • İkili görüşme organizasyonu • Trend alan • Devlet dışına ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen diğer masraflar • T.C. Ticaret Bakanlığı talep işlemleri takibi
Ödeme Planı	Banka Bilgisi
Minimum stant alanı: 12 m² Katılım bedeli : Bilanve belirlenecektir. 4.000 TL on 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 süre sonra gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanımsaktır.	Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI Banka : YAPI KREDİ BANKASI Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL Şube Kodu : 085 TL Hesap 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	OSM +90	E-posta	
	Faks +90	Web	

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

İSTANBUL TİCARET ODASI

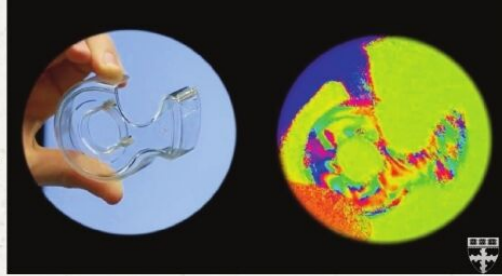
Akif Gönülcü - Esra Yılmaz
Tel: 0212 485 61 19 - 485 65 10
OSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - esra.yilmaz@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Gözün göremediğini gören kamera

Bilim insanları, insan gözünün göremediği polarize ışığı algılayabilen kamera geliştirdi. Kamera, yüz tanıma teknolojisinde devrim niteliğinde. Çünkü bu sayede kamufle edilmiş cisimler artık rahatça seçilebilecek.

AYŞE BAŞAK

İNSAN gözünün göremediği görüntüleri ve ışık düzeyini algılayabilen bir kamera hayal edin, bu kamera artık gerçek. Harvard Üniversitesi araştırmacıları, polarize ışığı görebilen bir kamera icat etti. Bu kameralarla dünyaya bir karidesin baktığı gibi bakmak mümkün olacak. Gözümüzün işlevi mükemmel ama yapısı gereği sınırlı. Yani insan gözünün belli bir eşiği var ve o eşiğin daha hızlı hareket eden bir cismin hareketini göremiyor. Oysa kamera teknolojisi insan gözünün eşik değerlerinin ötesine geçti ve geçmeye devam ediyor. Bir merminin namuldan çıkarak ilerleyişini çıplak gözle değil ama kamera aracılığıyla görebiliyoruz. Gözümüz, aynı şekilde polarize ışığı ya da çok küçük objeleri göremez, algılayamaz. Ancak pek çok canlı türü, polarize ışığı ya



da bizim algılayamadığımız ışık frekanslarını algılayabilir. Mesela karidesler polarize ışığı görebilir, bu da onlara farklı avantajlar sağlar.

KARİDES BAKIŞI



açısını kazandırsa da elbette bu küçük canlının hayatındaki avantajlardan daha fazlasını sağlayacak. Bu yeni kamera, yüz

Harvard Üniversitesi'nden bilim insanları, buradan hareketle, insan gözünün göremediği polarize ışığı algılayabilen bir kamera geliştirdi. Polarize ışığı gören kamera, bize basitçe bir karidesin bakış

EN KÜÇÜK LENS

Kameranın daha önce geliştirilen benzerlerinden en önemli farkı çok küçük olması. Hatta bugüne kadar geliştirilen, polarize ışığı görebilen en küçük lense sahip. Kameranın lensi sadece bir parmak boğumu kadar. Bu kadar küçük bir yer kaplayan lensin kullanım alanları araştırmacıları şimdiden heyecanlandırıyor. Çünkü kısa süre sonra bu lensi akıllı telefonunuzda kullanmamız söz konusu olabilir. İnsansız hava araçları ile akla gelen ikinci alan. Buluş hayatımıza girdiğinde pek çok kolaylık sağlayacağı düşünülüyor.



Müzik üzerinden veri alışverişi

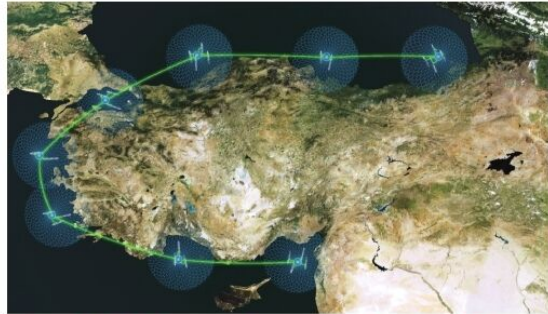
İsviçre'deki araştırmada, insan kulağının algılayamayacağı frekanstaki sesler üzerinden veri aktarımı yapıldı. Araştırmacılar, verileri müzik üzerinde toplamayı, aktarmayı ve bir akıllı telefon ile çözümlemeyi başardı.

SORUNSUZ İŞLİYOR

ETH Zurich'te eğitim gören doktora ve yüksek lisans öğrencileri Manuel Eichelberger, Simon Tanner ve Gabriel Voirol, testler neticesinde müzik parçası içerisinde saniyede 400 bit veri transfer edileceklerini keşfettiler. Bu sınırlı, ortalama bir dinleyicinin normal müzik ile içine veri yerleştirilmiş müziğin farkını ayırt edemeyecekleri eşiğe göre belirlenmişler. Bu veri aktarım oranı en üst sınıra olarak görünüyor ve teoride sorunsuz işliyor. Fakat öğrenciler, teoride ulaştıkları bu sınırla pratikte henüz yakalayamamışlar.

SANİYEDE 200 BİT VERİ

iletim ve müzik kalitesini bozmadan şimdilik saniyede yaklaşık 200 bit veri aktarabiliyorlar. Müzik içindeki baskın notalara, her biri onlardan daha düşük seviyede olan ek notalar ekleyerek ve verileri bu ek notalarla kamufle ederek aktarımı sağlıyorlar. Verileri bu ek notalar taşıyor ve bu notalar, akıllı telefonun mikrofoni ile analiz edilebiliyor. İnsan kulağı ise verileri taşıyan bu ek notaları duyamıyor, sadece müziği algılıyor. İnsanlar çok yüksek ya da çok düşük frekanslardaki sesleri algılayamadıkları için müzik içinde bu frekanslara taşınmış veriler aktarıldığında müzik akışı bozulmuyor. Veriyi çözmek için gerekense basit: Bu iş için hazırlanmış bir uygulamanın yüklü olduğu bir akıllı telefon. Akıllı telefonda kod çözücü algoritma hoparlör aracılığıyla insan kulağının duyamadığı frekanstaki veriyi çözümlüyor.



Milli teknolojiler NATO'da kendini ispatladı

TÜRK savunma sanayi tarafından son dönemde geliştirilen milli teknoloji ürünleri, NATO tatbikatından başarıyla geçti. NATO'nun Müttefik Dönüşüm Komutanlığı öncülüğünde, Polonya'nın Bydgoszcz kentindeki Ortak Kuvvet Eğitim Merkezi'nde geçen ay CWIX 2019 tatbikatı gerçekleştirildi. Tatbikatta, komuta ve kontrol kabiliyetleri ile bilgi teknolojisi hizmetleri arasındaki birlikte çalışabilirlik test edildi. Tatbikatta, HAVELSAN ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na geliştirilen yeni nesil savaş yönetim sistemi Advent açısından önemli bir gelişme yaşandı. Advent Taktik Data Link Modülü'nün (DLP) NATO ülkelerinin taktik data link sistemleriyle tam uyumluluk içinde çalıştığı ortaya koyuldu.

Advent Taktik Data Link Modülü; Finlandiya, İspanya, Almanya, Çekya, İtalya, Danimarka, ABD ve NATO'ya özel sistemlerle yapılan testlerde, Link 11, Link 16 ve Link 22 ağları üzerinden, NATO üyesi ülkelerin askeri alandaki standartlarını belirleyen bütün işlevleri ve taktik veri alışverişini başarıyla gerçekleştirdi. NATO ACCS, NATO IOTA ve Cloud 22 referans sistemleri ile yüzde 100 uyumlu çalışabildiği de gösterildi. Bu gelişmeler doğrultusunda, FMN Spiral 2 seviyesinde Türkiye'nin taktik data link kabiliyetinin sertifikasyonu sağlandı. Türk mühendislerle yaklaşık 6 milyon satır kod yazılması sonucu ortaya çıkan Advent, dünyanın önde gelen gelişmiş savaş yönetim sistemlerinden biri olarak gösteriliyor.

İlim Yayma bilim ödülleri verecek

İLİM Yayma Vakfı'nın; Türkiye'deki bilimsel çalışmaların ve araştırmaların teşvik edilmesi, bilimsel faaliyetlerin özendirilmesi, milli sorunlara çözüm üretebilecek yöntem ve metodların geliştirilmesine öncülük amacıyla düzenlediği İlim Yayma

Ödülleri üç kategoride verecek. 'Sosyal Bilimler' ve 'Mühendislik, Doğa ve Sağlık Bilimleri' kategorisindeki ödüle doğrudan başvuru ile 'Büyük Ödül' kategorisine ise aday gösterme yöntemiyle aday olunabiliyor. 'Büyük Ödül' kategorisi için 300 bin TL,

'Sosyal Bilimler' ile 'Mühendislik, Doğa ve Sağlık Bilimleri' kategorilerinin her biri için 100 bin TL olmak üzere seçilen çalışmalara toplam 500 bin TL değerinde ödül verilecek. İlim Yayma Ödülleri için son başvuru tarihinin ise 31 Temmuz 2019 olduğu açıklandı.

PROESTATE 2019 ULUSLARARASI GAYRİMENKUL VE YATIRIM FORUMU İSTANBUL STANDI

Moskova - Rusya Federasyonu
18-20 Eylül 2019

RUSYA PAZARINDA GAYRİMENKUL SEKTÖR TEMSİLCİLERİ İLE İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİNE KATILIM FIRSATI

Proestate 2019

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

Ödeme Planı

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "PROESTATE 2019 İSTANBUL STANDI İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ ORGANİZASYONU KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Gürsoy / Murat Özturan / Aylin Odaşoğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 455 62 31
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: gulun.gursoy@ito.org.tr / murat.ozturan@ito.org.tr / aylin.odasoglu@ito.org.tr

ito.org.tr | @itoturumsal



Spor salonlarının sayısı, yeni konut projeleri ve alışveriş merkezlerinin çoğalmasıyla hızla artıyor. Bu artışta özellikle kurumsal zincir şubeler etkili oluyor. Sonbahara hazırlanan markalar yeni girişimcilerin peşinde. Önümüzdeki üç ayda 200'e yakın şube açılışı planlanıyor.

CEYHUN KUBURLU

YENİ konut projeleri ve alışveriş merkezleri ile büyüyen spor salonları son yıllarda kurumsal zincir mağazalara dönüşerek yeni şube açılışlarını hızlandırıyor. Bugün Türkiye'de 4 milyar TL'yi bulduğu tahmin edilen sektörde, 10'a yakın marka bulunuyor. Yılın ikinci yarısında, markaların toplamda 200'den fazla yeni şube açması planlanıyor. Bugün ortalama 350 bin liralık bir yatırım bütçesi ile açılan bir spor salonu ise yatırımını 12 ile 36 ay arasında geri dönebiliyor.

BÜYÜME POTANSİYELİ

Sektör temsilcileri pazarın her geçen yıl büyüdüğünü belirterek, şöyle konuştu: "Spor salonlarına ve stüdyolara üyelik penetrasyonu tüm ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de hızla büyümeye devam ediyor. Avrupa'da 70 bine yakın spor salonunda 60 milyona yakın üyenin olduğu tahmin ediliyor. Burada pazarın büyüklüğü ise 30 milyar Euro seviyesinde. Türkiye'de ise geçtiğimiz yıl 4 milyar liralık pazara ulaştığı tahmin ediliyor. Avrupa'nın en hızlı büyüyen ilk 10 ülkesi arasında. Son yıllarda gerçekleşen

tüm yatırımlara rağmen henüz toplam nüfusun sadece yüzde 4'ü bir fitness kulübü üyeliğine sahip. Gelişmiş pazarlarda bu oran yüzde 7 ile yüzde 17 arasında seyrediyor. Türkiye, Polonya ve Rusya ile birlikte önümüzdeki yıllarda en hızlı büyüyecek ülkeler olarak listenin en üst sıralarında yer alıyorlar."

YATIRIM SEVİYESİ

Bugün spor salonlarında franchise giriş bedellerinin düşük olduğunu anlatan yetkililer, şu bilgiyi verdi: "Sadece franchise giriş bedelleri 40 bin liradan başlıyor. Ancak yatırım için gerekli aletler

önemli bir bütçe gerektiriyor. Bugün ortalama bir spor salonunun yatırım tutarı yaklaşık 350 bin TL seviyesinde. Franchise giriş bedeli, antrenman teknolojileri, dekorasyon kalemleri, yardımcı ekipmanlar ve ölçüm cihazları bu bütçeyi artırabiliyor. Birçok marka anahtar teslim model ile çalışıyor. Doğru bir lokasyonda açılan şube ise yatırımını 24 ayda geri dönebiliyor. Bazı firmalar reklam tanıtım payı ve cirodan pay gibi taleplerde bulunuyorlar. Bugün bir stüdyonun operasyonel giderlerinin başında kira ve personel giderleri yer alıyor."

Girişimcide aranan özellikler neler?

Markaların girişimcilere birçok imkan tanıdığını da anlatan uzmanlar, girişimcilerde aranan özellikleri şöyle özetlediler: "Adaylarda aranan en önemli özellik markanın hedeflediği vizyonu paylaşılabilen ve markayı daha ileri taşıyabilecek niteliğe sahip girişimciler olmaları. Henüz oldukça yeni oluşan bir pazarda tüketiciyi eğitmek ve aynı şekilde beklentilerini yönetmek pazardaki oyunculara düşüyor. Daha gelişmiş pazarlarda, örneğin Almanya'da tüketici hem deneyimli hem de bilinçli olarak sistemi değerlendiriyor."

İTO CEMİLE SULTAN KURSU

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



Koru Restoran Dünya Mutfağından Enfes Tatlarla Hafızalarınıza Kazınacak



İstanbul'dan Hicaz'a
medeniyet köprüsü

Devlet-i Aliye, insan ve medeniyet merkezli bir devlettir. Sınırları içerisinde bulunan halklardan, gönül coğrafyasına uzanan yer kürenin her noktasında, 'önce insan' diyerek dünya insanlığına yeni bir kimlik ve medeniyet sistemi getirmiş ve örnek olmuştur.

İşte bu sistemlerden birisi de Hicaz ibadeti zamanlarında İstanbul'dan Hicaz bölgesine, Mekke ve Medine'ye kadar uzanan bir medeniyet köprüsü kurmasıdır.

Bu medeniyet köprüsünün adı "Surra Alayı"dır. Surra Alayı'nın tarihi gelişimi ve yaşanılan oldukça geniş bir konudur ve içerisinde pek çok detaylar vardır. Surra Alayı'nın işlevinde, insan başta olmak üzere neredeyse tüm canlıların ihtiyaçlarını giderecek bir sistem mevcuttur.

Tarihçilerin kayıtlarına göre Osmanlı Devleti zamanında Haremeyn'e ilk Surra Alayı'nı Yıldırım Bayezid tarafından Edirne'den gönderildiği ifade edilir. Daha kapsamlı Surra Alayı'nın ise Çelebi Sultan Mehmet devrinde, 1413-1421 tarihleri arasında iki defa düzenlendiği belirtilir.

Surra Alayı geleniği II. Murad döneminde yeni yol ve güzergahların tespitilte genişleyerek devam eder. II. Mehmet zamanında süren ve gittikçe büyüyen geleniği, II. Bayezid devam ettirir.

1517'den Mekke ve Medine'nin Devlet-i Aliye'nin hadimliğine geçmesiyle Surra Alayı'nın pek çok açıdan daha düzenli ve sistemli hale getirilir. O yıllarda tüm dünya Müslümanları için Hac mevsimleri büyük coşkuyla başlar ve biter. Surra Alayı bu coşkun ve bütünlüğün ana damarını oluşturmaktadır.

Hatta bu dönemde farklı Surra Alayları da oluşturulur. Yavuz Sultan Selim Han, Kahire'den, Yemen'den ve Halep'ten Surra Alayı gönderir. Surra Alayı'nı önemli kılan bir husus da babasından bir adım öne çıkan Kanuni Sultan Süleyman zamanında, Kabe örtülerinin Surra ile gönderildiği ve eski örtülerin İstanbul'a getirildiğidir.

Bu geleniğin ne kadar sürdüğünü de derç edelim. Mekke ve Medine'ye Surra gönderme geleniği, Vehhabilerin iki kutlu şehirde çıkardıkları kargaşalar yüzünden birkaç yıl mümkün olmasa da 1915'e kadar sürer.

V. Mehmet Reşad'ın gönderdiği 1916 Surra Alayı, Şerif Hüseyin'in isyanı sebebiyle Medine'de kalır ve Mekke'ye ulaşamaz. 1917-1918 yıllarında gönderilen Surra ise Şam'a kadar ancak gidebilir.

Yine tarihi kaynaklara göre İstanbul'dan gönderilen Surra Alayı'nı Haremeyn vakıflarına da idare eden Dârüssaade ağası tertipler ve kervanın yol boyunca güvenliğinden, Haremeyn'de dağıtımından sorumlu Surra Emiri'nin tayiniyle başlar.

Devrin sultanının da katliamıyla Mekke Emiri'ne yazılan "Name-i Hümayun", "Surra Keseleri" ve gönderilenlerin kayıtlı olduğu defterler, Topkapı Sarayı'ndan merasimle çıkar, Eminönü'nden Üsküdar'a yine törenle geçer ve İstanbul halkının da katliamıyla kervan uğurlanır.

Surra Alayı'nın güzergahı boyunca güvenliği sancak beyleri ve valilerce sağlanır. Bazı dönemlerde karayoluyla güvenliği sağlanamaması sebebiyle deniz yolu da kullanılır.

1908'de Hicaz demiryolunun tamamlanmasıyla Surra Alayı demiryoluyla gönderilir ve hareket noktası Haydarpaşa olur. Surra Alayı'nın uğurlanmasına sadece İstanbul halkı katılmaz ve kervana sadece Devlet-i Aliye katkida bulunmaz, İstanbul'un varlıklı esnafıyla, Halifeliğe tabi devletlerin sultanları da katkida bulunur ve hediyeler gönderir.

Surra Alayı'nın bir diğer özelliği ise Kafkaslar başta olmak üzere, Osmanlı coğrafyasının pek çok noktasından Hicaz gidecek olan kafileler İstanbul'a gelir ve Surra ile birlikte yolculuklarına başlarlar, diğer Hac güzergahlarında bekleyen hacılarla birleşilerek büyük bir kervan Haremeyn'e vasil olur.

Evvel, "önce insan" ve "insanı yaşat ki devlet yaşasın" diyen medeniyetten bir tablo.



Hüseyin ÖZTÜRK

Çini sanatının
gönüllü elçisi

Çini eserlerine olan hayranlığını mesleğe dönüştüren Sevgi Vardarlı İnal, geleneksel çini sanatının gönüllü elçisi. İnal, Türk çini motiflerini bir çok ülkede sergilediği gibi yurtiçinde de yeni zanaatkarları yetiştiriyor. İnal'ın eserleri halen Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda sergileniyor.

NAZLIÇAN TAVŞANCI
AYŞENUR KAVASÇINAY

KÜLTÜR Bakanlığı Çini sanatçısı Sevgi Vardarlı İnal, öğrenim hayatı boyunca birçok alanda lisans eğitimi aldı. İlk olarak İstanbul Üniversitesi Adalet Yüksekokulu'nu bitirdi, daha sonra Anadolu Üniversitesi Kamu Yönetimi bölümünden mezun oldu. Ancak geleneksel Türk çinilerine olan hayranlığı hayatının akışını değiştirdi. Çiniye olan ilgisi öğrencilik yıllarına uzanan İnal, kendisini sonunda Uludağ Üniversitesi Çini İşletmeciliği Bölümü'nde buldu. Daha sonra da Atatürk Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Geleneksel Türk El Sanatları Tezhip Anasanat Bölümü'nden mezun oldu.

HEM EĞİTİM HEM ATÖLYE

İnal, daha diploma almadan Cengizhan Çini Atölyesi adıyla kendi atölyesini de açtı. Çini sanatına olan hayranlığını birer sosyal sorumluluk projesine dönüştürmeyi de başaran İnal, İŞKUR ile işbirliği yaparak iş edindirme projeleriyle topluma birçok zanaatkar kazandırdı. Çini sanatını yurtdışında da sergileyen İnal, sorularımıza şöyle yanıtladı:

Çini sanatına yönelmeniz nasıl oldu?

Eyüp Camii'ne gittiğimden çinileri görürdüm, çok hoşuma gitti. 'Bunu yapan ve yaptırın hayatta değil. Aradan yıllar geçmiş, çiniler ilk günkü gibi ayakta. Ben nasıl hayranlıkla seyrederiysem benim gibi bir sürü insan da bu çinilere bakıyor. İnsanın kemliği kalmıyor ama ürettiği

eserler böyle kalıcı ve insanların gözü önünde' derdim. Oradan başladım, hep içimdedi. Bir gün bir kitap okudum. Kitap 'nasıl mutlu olmak istiyorsanız öyle yaşayın' konulu bir kitap. Düşündüm, kendime 'ben ne yaparsam mutlu olurum' diye sordum. Yanıtı ise sanat ve çini oldu.

GÖRÜMLER
BÜYÜLENDİ

Bu sanat için ilk olarak nasıl bir eğitim aldınız? Lisans eğitimi almadım önce çini eserleri yapmayı biliyordum muydunuz?

Evli ve iki çocuğum varken böyle bir alana geçmeye karar verdim. Hangi işi yapıyorsam eğitimi tam anlamıyla alıp yapmayı seviyorum. Üniversite sınavına girdim, istediğim bölüme kazandım. Okul devam ederken atölyemi açtım, hâlâ devam ediyorum. Atatürk Üniversitesi'ni kazandım, zaten oraya gidişim bir mucizeydi.

Bu mucize nasıl gerçekleşti?

Sergi açmak için gittiğim Erzurum güzel sanatların ana merkezidir. Atatürk Üniversitesi'ni kazanmıştım ama kayıt yaptırmaktan vazgeçmiştim. O nedenle hiç olmazsa sergi için Erzurum'a geleceğim demiştim. Tezhipten hatta kadar birçok değerli hocanın eserleri de vardı. Fakat benim standımın ziyaret edenlerin tamamı adeta büyülençti. Dönemin işleri düzenli bürokratlarından, "Eserleriniz harika, burada kurs verebilir misiniz?" dedi. Ardından Atatürk Üniversitesi'nin bölüm danışmanı ile tanıştım. Bölüm danışmanı, "Bugün kazandığınız bölüme kayıt için son

Sevgi
Vardarlı İnal
kim?

Balkan göçmeni bir ailenin kızı olarak Eyüp'te doğup büyüdü. Evli ve iki çocuk annesi olan İnal, yaklaşık 17 yıldır çini ile uğraşarak, İnal, aynı zamanda Kültür Bakanlığı çini sanatçısı olup, bu alanda orijinal iznik kuvars karolarının üretimini de yapıyor. Atölyesi ise iznik'te bulunuyor.

gün. Tek kişilik konteynir kazandınız. Bunu başıyarak da gelmek olur mu?" deyince bunun bir tesadüf olmadığını düşünüp hemen kayıtları yaptım. Hafta sonu öğretmenlik yapıyordum, hafta içi de iki gün üniversite derslerine girdiyordum. Bir şeyler olacaksa kesin oluyor. Niyet edin, çok isteyin, doğru isteyin o bir şekilde oluyor.

Üniversiteden sonra ders vermeye devam ettiniz mi?

Devam ettim. İznik'te çini sanatını öğrenmek isteyen hanımlara İş Edindirme Projesi kapsamında ders verdim. Kursu açtıktan sonra bu işe ne kadar ihtiyaç olduğunu anladım. Çünkü örneğin boyamacı arayıp bulamıyorduk. İnsanlar çalışmak istiyor ama ne yapacaklarını bilmiyor, işi bilmiyor. Sonra ben İş Edindirme Projesi deyince ciddi bir talep oldu. Üç dönem kurs yaptım. Son bir kurs daha yapacağım.

Hangi çini
antika olur?

Doğru formülle gövde malzemesinin klasik olarak hazırlanması ve el yapımı olması gerekiyor. Motiflerin doğru çizilmesi gerekiyor. Üzerinde doğru desen olması önemli. Eserde bir denge olmalı. Denge, orantı, doğru çizim ve doğru malzemeler... Kendinizden de bir şeyler katabiliyorsanız zaman aşımına deformasyon olmadan dirençli eser antika olacaktır.

ÇİNİ
ÇINAR GİBİ

Çini sizin için ne ifade ediyor?

Ben çini de hayat buluyorum. Çınar ağacını düşünün, gölgesinde kaç kişi oturur. Onlar ölüyor gider toprakları gelir oturur, anılar biter. Bizim çinilerimiz de öyle, insanın ruhunu besler.

Yurt dışına yönelik çalışmalarınız neler?

Devlet dönem dönem kültürümüzü tanıtmak adına yurtdışında sergiler düzenliyoruz. Bazen devlet adına gideriz, bazen şahsi olarak davet ediliriz. Çok sayıda yurtdışı sergim oldu. Tayvan, Polonya, İrlanda, Fransa, Azerbaycan, Makedonya, Belarus ve Gürcistan'da sergiler açtım.

Uzun vadeli hedefleriniz neler?

Ben, hâlâ 'sanatçım' diyemiyorum. İnsanın her günü öğrenmekle geçiyor. Hiç beklemediğimiz şeyler ortaya çıkabiliyor. Mesela bir hata yapıyorsanız, fırında bir oksit fazla kaçırırsanız ortaya başka bir renk çıkar. Ben ömrümü onlara adadım. Sanatın hiç sonu yok, yaşlılıkta da yapılabilecek bir şey. Gözünüzü gördüğü, eliniz tuttuğu müddetçe yapabiliyorsunuz.

VİTRİNDEKİ
İŞ KİTAPLARI

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

Afrika'nın önder şahsiyetleri

Kitapta, Afrika'nın sömürülmesi karşısında direnen/mukavemet hattı tesis eden önderlerin, esasında sadece kendi ülkelerinin kahramanları olmayı değil dünya toplumlarına tanınmayı hak ettikleri belirtiliyor. Bu amaçla, kitapta bahsi geçen

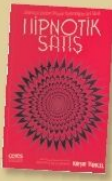


şahsiyetlerin hayatları, ölüm tarihleri esas alınıp kronolojik bir sıralamaya tabi tutularak anlatılmış ve okuyucuların istifadelerine sunulmuş.

Prof. Dr. Ahmet Kavas-Dr. Öğr. Üyesi Muhammed Tandoğan Alelham Yayıncılık

Hipnotik satış

Kitap, ciddi bir hipnoz ve hipnoterapi eğitimi almış bir satış eğitmeni tarafından yazılmış ilk Türkçe kitap. Yazar, yurtdışında yazılmış hipnotik satış konulu kitapların birçoğunun NLP ve



ikna temelli bilgiler içerdikleri belirlenerek, eserde, hipnoz ve trans fenomenini ve beynimizde o sırada neler olup bittiğini okuyuculara bilimsel bir perspektiften vermek istiyor.

Kürsat Tuncel Ceres Yayınları

Güvenin kuralları

İngiltere ve İrlanda'daki Great Place to Work Enstitüsü'nde kurucu ve küresel danışma kurul başkanlığı da dahil üst düzey liderlik pozisyonlarında çalışmış Bob Lee, 'herkes için mükemmel işyeri'ni sorguladığı yeni kitabında, işletmelerde

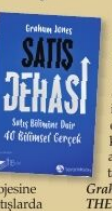


yöneticilerin etkin ekip yönetimi ve başarılı sonuçlar için uygulaması gereken 16 güven kuralını yalın bir üslupla paylaşıyor. Kitapta çalışanlar, yöneticiler ve genç kuşak için iş yaşamında güven yaratmaya dair öğütler yer alıyor.

Bob Lee Humanistik Kitap Yayıncılık

Satış dehası

Kitap, satış performansını yükseltmek için yapılan araştırmaların gerçek dünyaya uygulamayı kolaylaştırmayı hedefliyor. Yüzlerce çağdaş işletme ve psikoloji araştırma projesine dayanan 40 bölüm; satışlarda



hangi yöntemlerin işe yaradığını, hangilerinin işe satılmaz olumsuz yönde etkileyeceğini ortaya koyuyor. Kitap, iyi bir satış sorumlusu olabilmek için kanıtlanmış yöntemleri, araştırmaları ve taktikleri sunuyor.

Graham Jones THE KITAP

İSTANBUL TİCARİET

Avrupa'nın en misafirperver şehri

İSTANBUL

İstanbul; Merkezi İsviçre'de bulunan Basel Kamu ve Ekonomik Enstitüsü tarafından Avrupa'nın en misafirperver şehri seçildi. Misafirperver kent sıralamasında İstanbul'u Paris, Moskova ve Berlin takip etti.

İSTANBUL, misafirperverlikte 10 üzerinden 8.6 puanla Avrupa'nın en misafirperver şehri oldu. Merkezi İsviçre'de bulunan Basel Kamu ve Ekonomik Enstitüsü tarafından 'Dünya Sosyal Sermaye İzleme 2019' raporu yayımlandı. Enstitü, 'sosyal iklim, kişiler arası güven, kemer sıkma politikalarının kabul edilmesi, vergileri ödeme isteği, yerel ekonomiye yatırım, yardımseverlik, arkadaşlık ve misafirperverlik' konularını internet üzerinden katılımcılara sorarak, bunları 1 ile 10 puan arasında değerlendirmelerini istedi.

VERGİDE ÇİN LİDER
Buna göre, kamuya vergilerle ortak finansman sağlama konusunda istekli olan ülkeler sıralamasında Türkiye 6.6 puanla Almanya, Fransa ve

İtalya'nın önünde yer aldı. Kamuya vergilerle ortak finansman sağlama konusunda en yüksek skoru 10 puanla Çin elde etti. Bu oran Almanya'da 6.4, Fransa'da 5.1 ve İtalya'da ise 5 puan oldu. Misafirperverlik kriterinde Japonya ve Yunanistan 10'ar puan alırken, Türkiye de 8.6 puanla Avrupa'nın en misafirperver ülkelerinden biri oldu.

PARİS İKİNCİ

Ülke olarak misafirperverlik puanı İspanya'da 7.7, Rusya'da 7.6, Hollanda 6.8, Fransa'da 5.5 ve İsrail'de 2 puan olarak ölçüldü. 15 milyon nüfusuyla Avrupa'nın en büyük şehri İstanbul, 8.6 puanla kentin en misafirperver metropol kenti olarak belirlendi. Metropol kentlerde misafirperverlik konusunda Paris 8, Moskova 7.5 ve Berlin ise 5.3 puan aldılar.



İstanbul'u ziyaret eden yabancı turist sayısı ilk beş ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artırla 5 milyon 416 bine yükselirken , bu alanda tarihi bir rekor kırıldı.

Beş ayda 5.4 milyon turist ziyaret etti

İSTANBUL İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü verilerine göre, İstanbul'u ziyaret eden yabancı sayısı yılın ilk beş ayında 2018'in aynı dönemine göre yüzde 11 artarak 5 milyon 415 bin 906'ya yükselirken, bu alanda tarihi bir rekor kırıldı. Şehri ziyaret eden turist sayısı söz konusu dönemde ilk kez 5 milyon aştı. Yılın ilk beş ayının her birinde de geçen yılın aynı ayına göre artış görüldü.

ALMANLAR İLK SIRADA

İlk beş ayda İstanbul'a gelen yabancılar arasında başı 395 bin turistle Almanlar çekti. Geçen yılın aynı dönemine göre Alman ziyaretçi sayısı yüzde 4.8 artarken, toplam ziyaretçi sayısının yüzde 7.3'ünü Almanlar oluşturdu. Söz konusu dönemde İranlıların sayısı yüzde

17.7 düşüğe 337 bine geriledi. Ziyaretçi sayısı Ruslar'da yüzde 17.9'luk artışla 291 bine, Iraklılarda yüzde 23.2'lik yükselişle 204 bine, Fransızlar'da yüzde 17.8'lik artışla 187 bine, İngilizler'de yüzde 3 yükselişle 177 bine çıktı.

ABD'DE YÜZDE 31 ARTIŞ

Şehre gelen ABD vatandaşları sayısı beş ayda, dikkat çekici şekilde, yüzde 31.5 artarak 152 bini bulurken, Çinli sayısı yüzde 5.6 artışla 149 bine, Ukraynalı sayısı ise yüzde 5.9'luk yükselişle 146 bine ulaştı. Suudi Arabistan'dan gelen turist sayısı ise yüzde 33.2'lik düşüğe 122 bine geriledi. Söz konusu dönemde özellikle Avrupa ülkelerinin neredeyse tamamında yaşanan artış dikkati çekti.

Nauru ve Samoa'dan 2 Tonga'dan 1 kişi geldi

Yılın ilk beş ayında İstanbul'a 199 farklı ülkeden turist gelirken, en az ziyaretçinin geldiği ülke 1 kişiyle Tonga olurken, onu ikisi kişiyle Samoa, Gilbert Adaları, Solomon Adaları ve Nauru oldu. Geçen yılın aynı döneminde bu ülkelere gelen turist sıfırdı.



320 milyar Euro'dan Türkiye de yararlanmalı

Basel Kamu ve Ekonomik Enstitüsü Dünya Sosyal Sermaye İzleme Bölümü Direktörü Alexander Dill, sosyal faydanın (güven, dayanışma,

yardımseverlik, samimiyet ve misafirperverlik) Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne (SDG) ulaşmak için disiplinlerarası ve maddi olmayan

bir temel varlık olduğunu söyledi. Dill, Avrupa Birliği'nin SDG için 2021-2027 yılları arasında harcamayı planladığı 320 milyar Euro'luk program kapsamında

Türkiye'nin desteklenmesi ve finansman olanaklarından yararlanabilmesi için gereken ülkelerden biri olduğunu belirtti.



**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
CUMHURBAŞKANLIĞI**
Kimyonelerinde



Ticaret Bakanlığı'ndan katılımcılara alan kirası ve özel stand dekorasyonunda %50 TEŞVİK

38.000 TL Üst Limit

T.C. Ticaret Bakanlığı'ndan 7.İT Helal Expo'ya Büyük Destek

Dünyanın en büyük helal organizasyonu 7.İT Helal Expo, T.C. Ticaret Bakanlığı'nın desteğiyle yoluna tüm hızıyla devam ediyor. Fuara katılan İhracatçılar Birliği üyesi firmaların alan ve stant harcamalarının yüzde 50'sini geri ödeyen T.C. Ticaret Bakanlığı, firmaların yeni coğrafyalara ulaşarak iş fırsatları yakalamalarına destek oluyor.

T.C. Ticaret Bakanlığı'nın, 'Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt içi Fuarların Desteklenmesine İlişkin 2014/4 sayılı Karar' kapsamında desteklenen fuarlar listesinde yer alan 7.İT Helal Expo, emin adımlarla ilerliyor.

T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından alınan kararın uygulama usul ve esaslarındaki yükümlülükleri yerine getiren İslam İşbirliği Teşkilatı Helal Expo, İhracatçılar Birliği üyesi firmaların, ihracat pazarlarıyla buluşturuyor. Fuar kapsamında İhracatçılar Birliği'ne üye firmaların yer kirası ve stant konstrüksiyonu harcamalarının 38 bin TL'yi geçmemesi kaydıyla yüzde 50'sini geri ödeyen T.C. Ticaret Bakanlığı, sektörün gelişimini desteklediğini bir kez daha ortaya koyuyor.

Bu destekten yararlanacak fuar katılımcıları, yerli ve yabancı sektör profesyonelleri ile bir araya gelerek sektörün en büyük ve kapsamlı buluşmasında yer almaya hazırlanıyor. Ayrıca, 7.İT Helal Expo kapsamında dünyanın farklı noktalarından İstanbul'a gelecek olan alım heyetleriyle de yeni pazar fırsatları yakalayan firmalara ürünlerini tanıtmaya fırsatına ulaşıyor.

28 Kasım - 01 Aralık 2019

Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi

YERİNİZİ AYIRTMAK İÇİN BİZİMLE İLETİŞİME GEÇİN!



HelalExpo
halalexpo



HelalExpo
HalalSummit



444 82 75
info@helalexpo.com.tr
www.helalexpo.com.tr



helalexpo2018
worldhalalsummit



helalexpo
worldhalalsummit



Bu fuar 5174 sayılı kanun gereğince TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) denetiminde düzenlenmektedir.