

Gümrükte kağıtsız işlem 190'a çıkıyor



İTO Başkanı Şekib Avdagiç'i ziyaret eden Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, sektör temsilcilerinin sorularını da cevapladı.

TEK PENCERE

Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, gümrük işlemlerinde 143 belgeyi 'Tek Pencere Sistemi'ne geçirdiklerini, bu sayının 2020'de 190 olacağını söyledi.

İTO'DA AÇIKLADI

İTO'da konuşan Rıza Tuna Turagay, nisan'da ihracatta dijital beyanname başlattıklarını hatırlatarak, "2020'de ithalatla da kağıtsız beyanname hayata geçecek" dedi. **Adem Orhun ■ 12**

Gümrük rehberi kullanıma açıldı

Ticaret Bakanlığı'nın 'Gümrük Rehberi' internet ortamında hizmete girdi. Yolcular, taşıt getiren, e-ticaret yapmak isteyen girişimciler, ihracatçı ve ithalatçılar temel gümrük bilgilerini rehberde bulabilecek. **■ 5'te**



558 yılın hikayesi yeniden yazıldı



EN BÜYÜK AVM

İstanbul'da ticaretin kalbinin 558 yıldır attığı Kapalıçarşı, tüm yönleriyle kitaplaştırıldı. Dünyanın ilk ve en büyük alışveriş merkezi olan ve 2 bin 486 dükkanı ile her ay 3.5 milyon turisti ağırlayan Kapalıçarşı'yı anlatan kitap, İstanbul Ticaret Odası tarafından 'Geçmişten Geleceğe Kapalıçarşı' ismiyle yayın hayatına kazandırıldı.

ŞAŞMAZ PUSULA

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, kitabın Kapalıçarşı'daki tanıtım toplantısında, "Kapalıçarşı, ticaretin evrensel kurallarının bugün bile geçerli olacak şekilde yazıldığı, daha doğru bir tabirle anayasasının oluşturulduğu kutsal bir mekandır. Kapalıçarşı, bugünün küresel ticaret fırtınaları içinde bize doğru yönü gösteren şaşmaz bir pusuladır" dedi. **Yahya Gül ■ 19**

Aylık 3.5 milyon turist

Aylık 3.5 milyon turisti ağırlayan Kapalıçarşı'da 2 bin 486 dükkan, 62 sokak, 18 han ve 2 bedesten bulunuyor.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Avdagiç

22 KASIM 2019 YIL: 61 SAYI: 3085

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

'GATE OF BUSINESS'DA İLK ADIM

8 ülkeden 500 alıcı Türk kumaşına geldi



Ihracata ilk adımda 13. etap

KOBİ'leri ihracatçı yapmak için İstanbul Ticaret Odası tarafından yürütülen 'Ihracata İlk Adım Programı'nın (IIAP) 13. etabı, Ocak 2020'de başlıyor. Programla 20 firmaya daha dış pazarların kapıları açılacak. IIAP'ın yeni etabının 4 ay sürmesi öngörülmüyor. **■ 5'te**

İTO'nun, daha fazla ihracat için 'Gate of Business' temasıyla başlattığı etkinliklerin ilki olan 'Textile B2B İstanbul'da 8 ülkeden 500 alıcı, Türk firmalarıyla masaya oturdu.

YENİ SİPARİŞLER

Kumaş ve tekstil aksesuarları sektöründe İTO üyesi 86 üretici firma hem alıcılara B2B görüşme yapma hem de ürünlerini gösterme imkanı buldu. Polonya'dan Kazakistan'a 8 ülkenin alıcıları için de avantajlı bir ortam sunan organizasyonda, yeni siparişler ve yeni pazarlar için ilk adımlar atıldı.

PARİS VE MİLANO GİBİ

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Tekstil ve hazır giyimde fuar denilince Paris'teki, Milano'daki fuarlar öne çıkıyorsa, İstanbul'da böyle aklı gelmeli. Hedefimiz, üç yıl içinde İstanbul'daki 100 bin metrekaresel fuar hollerini bu sektörlerle doldurabilmek" dedi.

Adem Orhun - Osman Kuvvet ■ 10'da



Hazır giyimde UR-GE atağı

Hazır giyim, UR-GE projeleri ile ihracattaki başan çitasını yukarılara taşımak istiyor. Ürün kalitesini en önemli avantajı olarak gören sektör, uluslararası marka konusundaki eksikliğini gidererek, katma değeri artırmayı da hedefliyor. **Serel Kılıç ■ 11'de**

İTOTAM-İsviçre tahkim zirvesi

İTOTAM'ın İstanbul Tahkim Günleri-Türkiye İsviçre Tahkim Forumu'nda bir araya gelen hukukçular, uygulamaları analiz etti. **■ 8'de**

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

İletişim ve internet enstitüsü kurdu



İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde 'İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü' adıyla yeni bir ihtisas enstitüsü daha kuruldu. İletişim bilimi ve internet araştırmalarının geliştirilmesi ve uluslararasılaşması için katalizör işlevi görecek enstitünün en önemli özelliği, içerik ve kapsam bakımından dünyada ilk ve tek olması.

Selahattin Nizam ■ 14'te

LİSANSÜSTÜ BAŞVURULARI BAŞLADI



Yabancıya konut satışı 5 milyar doları aşacak

Bu yıl yabancıya konut satış adedinin 50 bin, bu konutların Türkiye kazandıracağı nakdi değerinde 5 milyar doları aşması bekleniyor. **■ 20'de**

IWEC'ten Türkiye'ye iki ödül

Kadın girişimciliği teşvik eden ve 26.6 milyar dolarlık ekonomi oluşturan Kadın Girişimciler Ağı'ndan (IWEC) Türkiye'ye iki ödül geldi. **■ 6'da**



KOSGEB'den faiz indirim müjdesi

KOSGEB, bankalarla yaptığı yeni anlaşmayla Finansman Destek Programı'nda faiz oranlarını aşağı yönlü revize ederek 175 baz puanlık bir indirim yaptı. **■ 5'te**

Dijital çözümle performans ölçümü

Winglobal programına katılan BTM girişimci, Pusula360 projesi ile şirketleri kartışı derinden kurtarıyor. **■ 2'de**

Personel performansına dijital ölçüm: Pusula360

Winglobal programına katılan BTM girişimci, geliştirdiği Pusula360 projesi ile şirketleri kırtasiye derdiyle boğuşmaktan kurtarıyor. En önemlisi, personelin performansını en doğru şekilde ölçümlemesini sağlıyor.

ECREM KÜÇÜK



mail içeriklerini, yetkinlik ve hedeflerin ağırlıklarını ve bunun gibi birçok ayarlanması gereken kısmı sistem üzerinden kolayca düzenleyebildim. Bu sayede danışmanlık ve yazılım maliyetlerini azaltıyoruz.

Proje nasıl ortaya çıktı?

Bir yazılım firması olarak çalışmaya başladık ve firmaların insan kaynakları için ihtiyaç duyduğu özel yazılım çözümleri üretiyorduk. Çalıştığımız birçok firmayla isteklerin, güncellemelerin çoğunlukla bitmediği süreçlere giriyorduk. Bu süreçlerden tam yorulmaya başlamıştık ki, firmaların kullanabileceği SaaS (Software as a Service) bir yazılım yapmaya karar verdik. İlk pilot sürümümüzü bir firmayla test ettikten sonra Pusula360'i firmalara açtık. En büyük avantajımız, bu süreçlerdeki zorlukları tespit edilebilir oldu. Örneğin ortalama 100 kişilik bir firmada; 90 derecelik (üstün ağırlıklı değerlendirildiği) yapılan bir değerlendirme süreci 3 ayı bulabiliyor, 360 derecelik bir modelde yani 1 değerlendirilene 1'den fazla kaynağın (yönetici, eş değerleri, aslan, kendisi ve dış müşteriler) değerlendirilmesi bu süreçleri 2-3 katına çıkartabiliyor. Ayrıca manuel olarak yapılan bu süreçlerde, uzmanların ve

değerlendiricilerin yüzde 90 oranında hata yapma olasılığı da bulunuyor. Bir diğer konu ise değerlendiricinin verdiği cevapların basılı formlarda kişisel olarak görünmesi değerlendiricinin bir güvensizlik ve kaygı yaratıcıdan verdiği cevaplarla subjektif olamaması.

Proje hangi aşamada ve bugüne kadar hangi süreçleri tamamladı? Müşteri portföyünüz nasıl?

Açıldığımız 2016'dan bugüne birçok yazılım ve ara yazılım geliştirmesi yaptık. Müşterilerimizi dinledik, eksik yönlerimizi tamamladık, çözümler ürettik. Türkiye'de 2000'in üzerinde üye firmamız var ve genelde KOBİ'lerle çalışıyoruz. Bu yıl uluslararası bir firmaya ilave anlaşmamızı tamamladık. 20 kişilik firmaya da 2 bin 500 kişilik firmaya da çalışıyoruz. İnsana değer veren, gelişimini ve kariyerini yönetmek isteyen her firma bizi tercih edebilir. Pusula360'a ücretsiz üye olduktan sonra kullanabilirsiniz. Sistem size 3 kredi veriyor ve test amaçlı 3 çalışanı değerlendirilebilir ve raporlarını indirebilirsiniz. Şu ana kadar bine yakın firmamızın insan kaynakları birimleriyle görüştik. Her firma çoğunlukla aynı değerlendirme ve yönetim modellerini kullanırken, bazı farklılıklar da katabiliyor.

Ne gibi faydalar sağlıyorsunuz ve önümüzdeki dönemde ne gibi yenilikler projeye eklenecek?

İnsan kaynakları biriminin süreçlerini kolaylaştırıyor ve kısıtlıyoruz. Aynı zamanda firmaların yüksek maliyetlerden kurtarıyoruz. Personelin ise değerlendirilme süreçlerinin adil ve eşit geçmesini sağlıyoruz. Bu sürecin adil olması için çalışanın güveni önemli. Kimin-kime kaç puan verdiğinin ve görüşlerinin kişisel olarak görülmemesi bir sisteme güven daha fazla oluyor. Bu sayede değerlendiriciler subjektif olarak cevaplarını verebiliyor. Daha önce basılı formlarla yapılan, sonrasında Pusula360'ı kullanan firmaların yazılı form sonuçlarını ve Pusula360 raporlarını karşılaştığında bu farkı rahatlıkla görebiliyor. Bizi arayıp 'Yöneticimizin daha önce seviyesi yükseldi, şimdi neden düştü? Sistemde bir yanlışlık mı var?' diyen müşterilerimiz oluyor. Açıkçası bunu duyduğumuzda çalışanların sisteme duyduğu güveni anlıyoruz. Ayrıca yanıtı cevapları tespit eden algoritmamız var, bu sayede kimin yanıtı cevap verdiğini görebiliyoruz ve aksiyonlar alabiliyoruz. Önümüzdeki dönem için heyecanlıyız. Şimdiden iki yılın yazılım yol haritasını çıkardık. Pusula360 şu an 7 dilde hazırlanıyor, geliştirmelerimizi tamamlayıp yurtdışında uygun pazarlarda yer edinmeyi istiyoruz. Ayrıca performans yönetimine ait diğer modüllerimizde de geliştirmeler yapıp daha geniş bir pazara ulaşacağız. Türkiye'de yerli yazılıma ilginin artması sevindiriyor. Firmaların anlaşma aşamasında bizzat görüşmek ve masada her şeyi konuşabilecek istiyor. Bu da firmaların daha güvenli ilerlemesini ve sadece işine odaklanmasını sağlıyor. Performans yönetim sistemleri yurtdışında da çok fazla tercih ediliyor. Uygun maliyetli ve hızlı çözümlerimizin yurtdışı pazarında da ilgi çekeceğini ve karşılık bulacağını düşünüyoruz.



Sosyal medya devrimi ve iletişimin yeni dili

Dünyada artan küreselleşme ve arz fazlalığı, gittikçe yoğunlaşan bir rekabet ortamına neden oluyor. Markaların artan rekabet içinde tüketicileri kendilerine yönlendirmek için harcadıkları reklam bütçesi arttı. Bu nedenle marka kaynaklı mesaj miktarında da artış söz konusu...

Sosyal medya, iletişimde tam anlamıyla bir devrime neden oldu. Tüketiciler markaların reklama harcadığı bütçeyle ters oranlı olarak markalara güvenini yitirdi. Sadece ABD'de reklama harcanan bütçe son 10 yılda 3.5 kat arttı. Ancak tüketicilerin reklamların güvenilir bulma oranı yüzde 14 civarına geriledi. Peki, tüketiciler karar verirken hangi kaynaklara başvuruyor? Cevap basit: Tüketiciler, sosyal medya devrimine birlikte en güvenilir kaynak olarak kendisiyle aynı konumda olan diğer tüketicilerin yorum ve önerilerini dinliyor. Bu konuda tanıdık tavsiyelerinin yanı sıra tüketiciler, tanımadığı kişilerin tavsiyelerini de dikkate alıyor. Nielsen araştırma şirketinin gerçekleştirdiği bir araştırmada sosyal medyadaki yorum ve tavsiyelere güvenme oranı yüzde 70 iken, tanıdık tavsiyelerine güvenme oranı yüzde 92 civarında çıktı. Sosyal medyanın gücünden yararlanarak ağızdan ağıza pazarlama gittikçe önemi artan bir strateji haline geldi. Sosyal medya iletişimde devrimsel değişimleri tetikledi. Eskiden tüketicilere tepeden bakarken, kusursuz olduğu imajı veren markalar makbuldü. Oysa günümüzde şeffaflık, samimiyet yeni devrin anahtar kavramları haline geldi...

Bu yeni dönem genetik kodları ilk olarak 1999'da bir grup vizyoner kanaat önderi tarafından kaleme alınan Cluetrain Manifestosu'yla dile getirildi. Manifesto, internetin markalar tarafından yanlış algılanarak, sadece satış kanallarına ilave yeni bir kanal olarak görüldüğünü, oysa internetin çok ciddi bir devrimi tetiklediğini ifade ediyor.

İnternette birlikte insanlar arasında sanal ortamda büyük bir tartışma ve sohbet ortamı daha yeni başladı ve ışık hızında ilerleyen bu sohbet ortamında insanların markalarla ilgili markalardan daha hızlı bilgi alışverişinde bulunması artık mümkün. Cluetrain Manifestosu internet devrimiyle birlikte yaşanan paradigma değişikliğini tüm çıplaklığıyla ortaya koydu.

Gerçekten de markalar tüketicilerle aynı seviyede olduğunu kabul ederek sosyal medyada süregelen sohbetlerin bir parçası olabilmek için konuşmaktan çok dinleyen, insanlı bir tavır almak zorunda kaldı. Bu yeni iletişim dili marka logolarında dahi kendini gösteriyor. Sosyal medya sohbetlerinde büyük harflerle yazılmayan karşı tarafa verdiği mesaj karşı tarafı bastırma amaçlı yüksek perdeden konuşmayı ifade ediyor. Marka logolarında da büyük harf kullanımı markaların tepeden bakan tarzını yansıtıyordu. İletişim dilindeki devrim ve yeni anlayışa paralel olarak logolarında da ilk harf dâhil tüm harflerin küçük olduğunu gözlemliyoruz. Hem markaların ürettiği hem de sosyal medyada üretilen bilgi hacmindeki tıssal artış, bolluk paradoksuna olarak da bilinen dilin ekonomisine neden oluyor. Markaların önümüzdeki yıllardaki en büyük sorunu da budur...

HANNOVER MESSE 2020

Hannover-Almanya
20-24 NİSAN 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYA SANAYİ SEKTÖRÜ HANNOVER MESSE 2020 FUARINDA BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE 2020

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

KATILIM SAĞLANACAK SALONLAR

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli (nakliye dahil) : 3.705 TL / m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 2.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 24 Ocak 2020
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 20 Mart 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi bu sıralamaya göre olacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma.
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri.
- Fuar katalogu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması.
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması.
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri.
- Fuar giriş kartı.
- T.C. Ticaret Bakanlığı 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 : SULTANHANIM - İSTANBUL
- Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0005 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "HANNOVER MESSE 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Kısa... Kısa... Kısa... Kısa...

Amman Ticaret Odası'ndan ziyaret

İTO'nun misafiri olarak 11-15 Kasım tarihleri arasında İstanbul'da olan Amman Ticaret Odası, İTO'nun iştiraklerini ziyaret etti. 12 Kasım'da da BTM'ye gelen Amman Ticaret Odası heyeti, BTM Direktörü İbrahim

Elbasi'dan BTM'nin kuruluş hikayesi, işleyişi ve başarılarını dinledi. Amman Ticaret Odası başkanı, yardımcıları ve yönetim kurulu üyelerinden oluşan 9 kişilik heyet, BTM'yi gezerek girişimcilerle de tanıştı.

BTM girişimine ödül

Bu yıl beşincisi düzenlenen 'İlk işim girişim' yarışması sonuçlandı. Çalık Holding, Yıldız Teknopark ve Yıldız TTO iş birliğiyle, 'yeni girişimler' ve 'yeni fikirler' olmak üzere iki kategoride gerçekleştirilen yarışmanın kazananları,

yanılan törenle açıklandı. BTM Winglobal programı içerisinde yer alan 'Honey Pull' projesi kurucuları Hakan Aktan ve Erdem Çakırca 'yeni girişimler' kategorisinde başarı göstererek üçüncülük kazandı.

Eğitim ve söyleşiler

Küresel Doğan Startups için Stratejik Planlama Eğitimi, 12 Kasım'da BTM Fulya Yerleşkesi'nde gerçekleşti. Eğitimci Murat Ünver girişimcilere, stratejik planlamayı anlattı. Dr. Adnan Veyssel Ertemel'in

katılımı ile 'Teknoloji Girişimcilerinde Silikon Vadisi Yaklaşımı' başlıklı söyleşi, 13 Kasım'da gerçekleşti. Silikon Vadisi heyecanı yaşayan girişimciler, Ertemel'e merak ettiklerini sorma fırsatı buldu.

Yatırımcı kulübü 'hoş geldin' dedi

Startup ekosistemine yeni yatırımcıların kazanılmasını ve geleneksel yatırımcıların ise birer startup yatırımcısı haline gelmesini amaçlayan Yatırımcı Kulübü programının ilk etkinliği 12 Kasım'da BTM Fulya Yerleşkesi'nde gerçekleşti. 'BTM Yatırımcı Kulübü Hoş Geldin' etkinliğinde katılımcılar, programdaki etkinlikler ve girişimcilik ekosistemi hakkında genel bilgi aldı.



İdli Ayla Bahçekapık / Esra Yılmaz

Tel : 0212 455 61 13 / 0212 455 65 10
GSM : 0533 999 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : idliasantas@ito.org.tr / esrayilmaz@ito.org.tr
444 0 486 / ito.org.tr / @ito / itotikumsal

Veri yönetimiyle kalkınma



**EKO
MERCEK**

Hakan GÜLDAG

a.hakan.guldag@gmail.com

**Şimdi
'kalkınma'
demek, veriyi
yönetmek
demek**

ABD Hudson Enstitüsü, yayımladığı son briefing notu ile çarpıcı bir bilgi paylaştı: Dünyada her gün 2.5 katrilyon bayt veri üretiliyor. Hesaplamışlar, insanlık tarihinde üretilen verilerin yüzde 90'ı son 24 ayda üretilmiş. Demek ki, birkaç hafta önce Eko Mercek'te müşterileri artık hem 'veri-nimet' diye boşuna yazmamışız. İçinde bulunduğumuz çağ 'bilgi çağı' olarak niteleyip duruyorduk ya... Anlaşılan iş yeni başlıyor. Hudson Enstitüsü'nün bilgi notuna göre, 'veri tsunamisi' asıl şimdi gelecek.

Birkaç yıl içerisinde günlük veri üretme düzeyi gigabayt'lardan terabayt'lara, şimdi petabaytlara geldi. Sıra, 'eksabayt', zetabayt ve yottabayt'larda...

Bu baş döndürücü gelişmeyi mutlaka dikkate almak lazım. Dönüşümü görmek lazım. Çünkü burada iş var. Bugünün tüketici topluluğunu tarif edecek en temel eğilim nedir diye sorarsak yanıt çok açık: Hep birlikte nesnelerin egemenliğinden bilginin egemenliğine geçiş yapıyoruz. 'Nesne' bugünkü ekonomik düzen içindeki şampiyonluk koltuğunu 'veri'ye terk ediyor. Hem bireyler hem de kurumlar olarak giderek artan biçimde cep telefonlarımız, bilgisayarlarımız, tabletlerimizle aramızda bıraktığımız 'dijital ayak izleri' hem imalat hem de hizmetler sektörü için daha önemli hale geliyor.

'Nesnelerin egemenliğinden bilginin egemenliğine geçiş yapmak da ne demek' derseniz günlük hayatımızdan örnek vereyim: Otomobilleri ele alalım. Çok zaman geçmedi. Otomobil bizim için bir kişisel ulaşım nesnesiydi, o kadar. Hız göstergesini bildirdik, yakıtın bitip bitmediğini kontrol ederdik, belki bir iki şey daha... Oysa şimdi öyle mi? Otomobiller giderek tekerlekli bilgisayarlara dönüşüyor. Destek kameraları, kör noktalar için yeni düzenekler, kendi kendine park etmeler, kablosuz telefon, GPS ve diğerleri... Otomobillerin biz sürücülerle etkileşimi artık farklı. Çok daha zengin bilgi sağlamakla kalmıyor, bu bilgileri kendileri işlemlen geçirip bize sunuyor.

Otomobil kullanımımız kökten dönüştüğü, bu filmin devamının nasıl geleceğini de iyice anlar olduk. Sürücüsüz araçlar gerçek olacak, biliyoruz. Ama iş onunda kalmayacak. Sürücüsüz araçlar demek daha fazla elektronik veri demek. Dijital ayak izlerimiz daha da büyüyecek demek. Hızla gelişen ve birbirini güçlendiren teknolojiler, devasa boyutlarda bir veri ambarı oluşturmaya devam ediyor. Bir zamanlar dan ambarlarına sahip olmak ve kontrol etmek isteyen güçler şimdi bu veri ambarının peşinde.

Görünen o ki, kısa süre içerisinde ülkeler yeniden ikiye ayrılacak. Bir tarafta, daha çok veri üretebilen, veri işleyebilen ve veriyi kullanabilenler. Diğer tarafta ise belki de geleceğini ve bağımsızlığını kaybedecekler. Birinciler, çoktan veri üretmek ve işlemek için gereken altyapıya yatırım yapmaya başladı. İşin hem donanım hem de hukuki boyutuna... Diğerleri ise olup biteni şimdilik bir tiyatro gibi izliyor.

'Ne yapalım' derseniz, 'veriyi yönetmeye bakalım' derim. Bugün bilgi çağı demek veri yönetimi çağı

demek. Artık ekonomik ve sosyal kalkınmanın, kısacası refah meselesi bir veri yönetimi meselesi haline geldi.

Konunun önemi ülkenin geleceği boyutuyla sınırlı değil. Veri yönetimi, iş hayatı için de kritik önemde. Verinin derlenmesi, işlenmesi ve kullanılması iş yapma yöntemlerimizi kökten değiştiriyor. Fabrikaların düzenini ve işleyiş biçimlerini değiştiriyor. Bununla da kalmıyor, o fabrikalarda üretilen malzemenin de niteliğini de değiştiriyor. Üretim ve hizmet sektörleri arasındaki ilişkiyi de çeşitlendirip, derinleştiriyor. Söylemedi demeyin...

Göreceksiniz, şirketler ürünlerini bundan böyle daha fazla o büyük veri ambarından elde ettiği bilgilere göre tasarlayacak. Hepimizin dijital ayak izlerine ulaşabiliyorlar, dolayısıyla ihtiyaçlarımızı bizden daha iyi bilir hale geldiler. 'Kişiyi özel' ürünler ve çözümler artacak. Akıllıma ne gelirse... İlaçtan tutun da yiyecek-içecek kadar. Üstümüze başımıza ne giydığımızdan nasıl vakit geçireceğimize kadar. 'Biri yapar, biri satar' alışkanlığı değişecek. İmalat yapan şirketler giderek kişiyi özel üretime odaklanacağı gibi birçok alanda imalat ve hizmet daha fazla iç içe girecek.

'İyi de neden?' diye sorduğunuzu duyar gibiyim. Kendimce yanıtını vereyim: Çünkü verinin derlenmesi, işlenmesi ve işimizde kullanılması yani kısaca 'veri yönetimi' meselesi, içinde bulunduğumuz ama etkilerini gerçek anlamda yeni yeni hissettirmeye başladığımız bilgi çağının bir numaralı kazanç kapısı da ondan.

Peki biz bu yeni çağa hazır mıyız? Geç olmadan, araya kapatacağımız mesafeler girmeden hepimizin kendini bir gözden geçirmesinde fayda var.

Dijital çağın birim ölçüleri

1 bit (b):	1/8 bayt
1 Bayt (B):	8 bit
1 Kilobayt (KB):	1024 bayt
1 Megabayt (MB):	1 milyon 48 bin 576 bayt
1 Gigabayt (GB):	1 milyar 73 milyon 741 bin 824 bayt
1 Terabayt (TB):	1 trilyon 099 milyar 511 milyon 627 bin 776 bayt
1 Petabayt (PB):	1 katrilyon 125 trilyon 889 milyar 906 milyon 842 bin 624 bayt
1 Eksabayt (EB):	1.152.921.504.606.846.976 bayt (kentrilyon)
1 Zetabayt:	1.180.591.620.717.411.303.424 bayt (seksilyon)
1 Yottabayt:	1.208.925.819.614.629.174.706.176 bayt (septilyon)

Dijital çağın birimleri giderek günlük hayatımızda daha fazla yer ediniyor. Bilgisayar teknolojisinin gelişmesiyle önce 'bit' ve 'bayt' (byte) terimleri ile tanıştık. Ardından kilo, mega, gigabayt geldi.

Veri üretimi ve bunları saklama kapasiteleri arttıkça yeni terimler gündelik kullanıma giriyor. Şimdilerde trilyonluk kapasiteyi ifade eden 'terabayt' daha sık kullanılır oldu.

Bu birimler neyi ifade ediyor, kısaca anlatmaya çalışalım: İlk dijital birim 'bit' olarak adlandırılıyor. Bit, bilgisayarların temel işlem düzeninde yer alan en küçük bilgi parçası. Bilgisayarlar, çalışma düzenleri çerçevesinde, her şeyi '0' ya da '1' olarak algılıyor. Lambayı açma kapama düzeni gibi. Anahtara basıp açtığınızda ışık yanar, bir kez daha bastığınızda söner ya, aynen öyle: Işık açıkken '1', kapalı iken '0'... Bilgisayar dili ile söyleyecek olursak her bir '0' ya da '1' bir bit'ten, bir 'bayt' ise 8 bit'ten oluşuyor. Her bir bayt ise günlük hayatta bir karakter demek.

Şöyle anlatayım: Bu yazıyı yazarken bilgisayarın klavyesinde bastığım her bir karakter bir bayt. Örneğin 'İstanbul' kelimesi 8 harften, yani 8 karakterden oluşuyor. Her bir karakter de 8 bit'ten oluştuğuna göre, İstanbul kelimesi 64 bit demek. (8x8=64)

Dijital alemde bit küçük 'b' ile, bayt büyük 'B' ile ifade ediliyor. Bir kilobayt (KB) 1024 bayt (B) içeriyor. Sonrası metrik düzen gibi ilerliyor. Ama dijital alemin carpanı biraz farklı. Bir kilometre 1000 metre. Bir kilobayt 1024 bayt. Bir megabayt ise 1024 kilobayt'tan oluşuyor. (1024*1024)

Bir megabaytlık, yani 1 milyon 48 bin 576 baytlık bir belge, kabaca 70 sayfalık bir gazeteyle denk. Ya da 560 sayfalık kalın bir kitaba... Bir başka ifadeyle bir MB, 10 punto, yani bugün gazetelerde yer alan haberlerin yazıldığı harf büyüklüğü ile 280 adet A/4 sayfasına eşit. 1 terabayt ise 280 milyon sayfaya denk geliyor.

Araştırmacılara göre, insan beyninin bellek kapasitesi 2.5 petabayt. Bir petabayt ise 1.25 katrilyon büyüklüğünde.

**Daha Az İş Yüğü
Daha Fazla Kazanç için
e-Fatura**

1 Dakikada Faturayı Hazırla

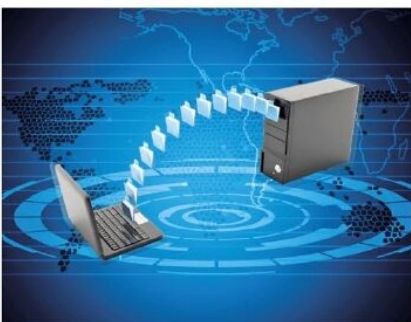
1 Tıkla Fatura Gönder

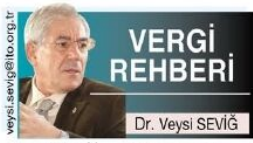
1 Faturada 9 TL Cebinde Kalsın

Önemli İşlerinize daha fazla kaynak ve zaman ayırın

e-Arşiv e-Defter e-İrsaliye e-SMM e-MM e-Bilet

uyumsoft www.uyumsoft.com 0 (212) 467 33 33





VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Değerli konut vergisi

Dijital Hizmet Vergisi Kanunu ile bazı kanunlarda ve 375 sayılı kanun hükmünde kararname değişikliği yapılmış hakkındaki kanun teklifinde "Değerli Konut Vergisi" ile ilgili düzenlemelere yer verilmiştir.

Kanun teklifinde ifade edildiği üzere "Türkiye sınırları içinde bulunan mesken nitelikli taşınmazlar, değerli konut vergisine" tabi tutulacak. Ancak bina vergi değeri ile Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'ne bildirilen değeri 5 milyon Türk Lirası'nın altında olan mesken nitelikli taşınmazların bu vergiden mustesna (bağışık) tutulması öngörülmüştür.

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'ne ilgili mevzuat kapsamında yapılan ve yaptırılan değerleme sonucunda belirlenen ve değeri 5 milyon Türk Lirası'nı aşan nitelikli taşınmazlar, ilgililerin tarafından ulaşılabilecek şekilde Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'nün internet sitesinde ilan edilecek ve ilgilisine ayrıca tebliğ yoluyla bildirilecektir. Tebliğ tarihinden itibaren 15'inci günün sonuna kadar Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'ne itiraz edilmeyen mesken nitelikli taşınmazın değeri kesinleşmiş kabul edilecek. Süresinde yapılan itirazlar, 15 gün içinde değerlendirilerek sonuçlandırılacak ve kesinleşen değer, doğrular hak sahibine veya ilgilisine tebliğ edilecek. Bu değer, değerli konut vergisi uygulamasında Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'ne bildirilen değer olarak kabul edilecek.

Vergi uygulamasında Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü'ne bildirilen bir değer bulunmaması durumunda bina vergi değeri esas alınarak vergilendirme işlemi yapılacaktır.

Söz konusu Değer Emlak Vergisi Kanunu'nun 29'uncu maddesi uyarınca belirlenen vergi değeri olarak kabul edilecek.

Verginin matrahı ise bina vergi değeri ve Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü tarafından belirlenen değerden yüksek olanı olarak kabul edilecektir. Bu bağlamda da gayrimenkul sahibi mükellef tarafından, mesken nitelikli taşınmazın ait bina vergi değeri ve Tapu-Kadastro Genel Müdürlüğü'ne bildirilen değer, buna ait vesikalarla, mesken nitelikli taşınmazın bulunduğu yerdeki Gelir İdaresi Başkanlığı'na bağlı yetkili vergi dairesine, mesken nitelikli taşınmazın değerinin istisna tutarını aşmayan yılın şubat ayının 20'nci günü sonuna kadar beyanname ile beyan edilecek ve vergi, yetkili vergi dairesi tarafından yıllık olarak tarh ve tahakkuk ettirilecek. Daha sonraki (müteakkip) yıllar için mükellef tarafından aynı şekilde yıllık olarak beyanname verilecek ve vergi ilgili vergi dairesince tarh ve tahakkuk ettirilecek.

Elbirliği mülkiyetinde mükellefler müşterek beyanname verebilecekleri gibi münteriden de beyanname verebilecektir. Paylı mülkiyet halinde beyanname münteriden verilecek.

Vergi dairesi tarafından tarh ve tahakkuk ettirilen vergi ilgili yılın şubat ve ağustos aylarının sonuna kadar iki eşit taksitte ödenebilecek.

Yıl içerisinde mükellefiyetin başlamasını gerektirecek durumun meydana gelmesi halinde, mükellef tarafından takip eden yılın beyanname verme süresi içerisinde ilgili vergi dairesine beyanname verilecek.

Değerli konut vergisinin uygulanmasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye, muafiyetlerin uygulanmasında aranacak belgeleri tespit etmeye, beyanname verme ve ödeme sürelerini üç ay kadar uzatmaya, beyannamenin verileceği yetkili vergi dairesini, beyannamenin şekli, içeriği ve eklerini belirlemeye ve verginin beyanname aranmaksızın tahakkuk ettirilmesine Hazine ve Maliye Bakanlığı yetkili kılınmıştır.

Değerli konut vergisini mesken nitelikli taşınmazların maliki, varsa intifa hakkı sahibi, her ikisi de yoksa mesken nitelikli taşınmazın malik gibi tasarruf edenler ödemekte yükümlü olacaktır.

Mesken nitelikli taşınmazın paylı mülkiyet halinde malik olanlar hisseleri oranında mükellef olacaklardır. Elbirliği mülkiyetle malikler vergiden müstesna sorumludurlar.

Yanan, yıkılan tamamen kullanılmaz hale gelen veya vergiye tabi iken muaflik şartlarını kazanan mesken nitelikli taşınmazlardan dolayı mükellefiyet, bu olayın gerçekleştiği (vuku bulduğu) tarihi takip eden taksitten itibaren sona erer.

Değerli konut vergisinden muaf olan taşınmazlar tasarrufların 46'ncı maddesinde tadadı olarak belirlenmiş bulunmaktadır.

SGK'ya yanlış bildirimlerin düzeltilmesi

İşe alınan ya da işten çıkanların işçilerin işe giriş ve işten ayrılma tarihleri bazen istemeden de olsa yanlış bildiriliyor. Bu konuda SGK, belirli hallerde ve şartlarda düzeltme imkanı tanıyor.



İsa KARAKAŞ

Belgenin başka bir işyerinden verilmesi

İşverenlerin sigortalı işten ayrılış bildirimlerini kendilerine ait diğer bir işyerinden sehvane verilmesine yönelik vermiş olduğu dilekçelere istinaden aylık prim ve hizmet bildirgesinde sigortalının bir önceki aya ilişkin çalışmasının işverenin iddia ettiği şekilde olduğunun tespit edilmesinde halinde; '4/a) Tescil Programı'nın 'İşten Ayrılış Bildirimi' menüsünden işyeri numarası güncelleniyor. Bu düzeltmeden dolayı idari para cezası uygulanmayacaktır.

İşçi çalıştıran tüm işverenlerin işe aldıkları işçileri, SGK tarafından öngörülen yasal sürelerde SGK'ya bildirmeleri zorunlu bulunuyor. Aynı şekilde her ne sebeple olursa olsun işten ayrılan işçilerin de doğru kodlarla süresi içinde SGK'ya bildirilmesi gerekiyor. Aksi takdirde her bir fill ve kişi sayısına göre SGK, idari para cezası uyguluyor. İşe alınan ya da işten çıkanların işçilerin işe giriş ve işten ayrılma tarihleri bazen istemeden de olsa yanlış bildiriliyor. Bu konuda SGK belirli hallerde ve şartlarda düzeltme imkanı tanıyor.

GİRİŞ TARİHİNİN DÜZELTİLMESİ

İşverenlerin ilk ve tekrar işe giriş bildirimlerinde sigortalının işe alındığı tarihin hatalı olduğunu ileri sürmeleri halinde; sigortalının işe alındığı tarihin hatalı olduğunu işverenlerce kesin delillerle ispatlanması ve bağlı bulundukları SGK il/merkez müdürlüğü tarafından da işverenler tarafından ibraz edilen belgelere göre işe giriş tarihinin hatalı yazıldığını anlaşılmış hallerde, itirazlar kabul edilip işe

giriş tarihi ile ilgili gerekli düzeltmeler yapılıyor. SGK il/merkez müdürlüğü tarafından yapılacak değerlendirmede işe giriş bildirgesinde düzeltilmesi istenen tarihe ilişkin aylık prim ve hizmet bildirgesinde sigortalı adına yapılan bildirim bulunup bulunmadığı, sigortalının çalışmaya başladığı tarihten itibaren en geç bir ay içinde çalışmaya başladığını SGK'ya sigortalı bildirim belgesini verip vermediği hususları değerlendirilerek işlem yapılacak işverenin sunduğu belgeler ile SGK kayıtlarının birbirini doğrulaması halinde gerekli düzeltmeler yapılacak. İşveren bildirimlerinde tereddüt ve şüphe duyulması halinde konunun SGK'nın denetim ve kontrolle görevli denetim elemanları tarafından araştırılarak sonucuna göre işlem yapılıyor.

Örneğin 24 Aralık 2020 tarihli işe giriş bildirgesi 23 Aralık 2020'de SGK'ya verilen sigortalının işvereni daha sonra SGK'ya yaptığı itirazda işe başlangıç tarihinin 29 Aralık 2020 olduğunu belirtti. Aylık prim ve hizmet bildirgesinde yapılan inceleme sigortalının işe giriş tarihinin işverenin bildirim tarihini doğruladığı, sigortalının

sigortalı bildirim belgesini SGK'ya vermediği anlaşıp, işverenin talebi doğrultusunda işe giriş tarihinde düzeltme yapılacak. Aylık prim ve hizmet bildirgesinde sigortalının işe başlangıç tarihinin 22 Aralık 2020 tarihi olduğunun tespit edilmesi halinde bu defa işe başlangıç tarihi 22 Aralık 2020 olarak düzeltilecek. Bu defa geç verilmiş duruma düşen işe giriş bildirgesinden dolayı işverene idari para cezası uygulanacak.

İŞTEN AYRILIŞ BİLDİRGESİ

Sigortalı işten ayrılış bildirgesinin, işveren tarafından verildikten sonra 10 gün içinde silinmesi ve güncellenmesi işlemi ile meslek adı ve kodu, AÇŞHB iş kolu ve sigortalının adresi her zaman e-sigorta yoluyla işveren tarafından güncellenebilir.

10 günlük süre geçtikten sonra işverence bildirginin sehvane verilmesi, SGK'nın denetim ve kontrolle görevli denetim elemanları tarafından düzenlenen raporlarla silinmesinin istenmesi ya da mahkeme kararı ile silinmesi gereken durumlarda silme işlemi '4/a) Tescil Programı'nın 'İşten Ayrılış Silme' menüsü aracılığıyla yapılıyor. İşverenlerin işten ayrılış bildirgesinin verilme süresi geçtikten sonraki düzeltme ve güncelleme taleplerinin yapılabilmesi bakımından, işverenin sunduğu belgelerdeki işten ayrılış aylık prim ve hizmet bildirgesindeki bildirimin kontrol ediliyor. Şüphe ve tereddüt olmaması halinde söz konusu bildirgelerin doküman alındıktan sonra silinmesi, sigortalı işten ayrılış bildirgesinin gün, prime esas kazanç ve işten çıkış tarihi bilgilerinin aylık prim ve hizmet belgesi SGK'ya verilmemiş işverenden temin edilerek, verilmiş ve işverenin beyanı ile uyumlu işe aylık prim ve hizmet bildirgesinde bildirilen kayıtlar esas alınarak düzeltilmesi söz konusu. Olusan idari para cezasının işe silinen işten ayrılış bildirgesinin verilme süresi içinde olması halinde komisyon kararı ile kaldırılıyor.

İşsizlik ödeneğinde yapılacak düzeltme

İşten ayrılış nedeni ve işten ayrılış tarihinin 10 günlük süreden sonra SGK tarafından düzeltilmesi halinde, işsizlik sigortası ödeneği almak isteyen sigortalılara düzeltilen işten ayrılış bildirgesi ile İşsizlik Sigortası Kanunu kapsamında somut belge ile (İhbar veya kıdem tazminatının ödendiğini gösterir bordro veya banka dekontu vs.) İŞKUR'a müracaat etmesi yönünde bilgi veriliyor. Sigortalıların işten ayrılış nedenine yönelik talepleri işverene birlikte müracaat etmişse değiştirilecek, bunun dışında sigortalı taleplerinde işten ayrılış nedeni ile ilgili herhangi bir değişiklik yapılmıyor. İşverenlerin işten ayrılış nedenine yönelik talepleri buna ilişkin belgelerle müracaat edilmesi halinde değiştiriliyor.

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN



7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PSI 2020

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

ÖDEME PLANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YÜLTİ 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.



FUAR İRTİBATI:

Akif Gönüklü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10

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

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

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

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 200 YENİ İŞİRETLİ BAĞLANIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.

Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarımda <http://www.ito.org.tr/QR/blsm190ti.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



'İhracata İlk Adım Programı'nın 13'üncüsü başlıyor

İstanbul Ticaret Odası'nın, KOBİ'leri ihracatçı yapmak için hayata geçirdiği 'İhracata İlk Adım Programı'nın 13. etabı, önümüzdeki yıl ocak ayında başlıyor. Programla 20 firmaya daha dış pazarların kapıları açılacak.

KOBİ'lerin ihracatçı olmalarına ve yeni pazarlara açılmalarına katkıda bulunmak amacıyla İstanbul Ticaret Odası tarafından 2005'ten beri yürütülen 'İhracata İlk Adım Programı' (İİAP), yenilenen yapıyla tekrar başlıyor. Programın, 2020'nin ocak ayında hayata geçirilmesi planlanan 13. etabı ile 20 firmaya, dış pazarlara açılmaları konusunda destek sağlanacak. İİAP'in yeni etabının 4 ay sürmesi öngörülüyor.

5 ÇALIŞAN VARSA

İhracata İlk Adım Programı'na,

İstanbul Ticaret Odası üyesi olan, yabancı dil bilen çalışana sahip, hizmet veren ve/veya üretim yapan, en az 5 ve üzeri çalışan olan firmalar katılabilir. Programa katılmak için potansiyeli olmasına rağmen ihracat yapamamış ya da 2019'da 100 bin doların altında veya cirosunun yüzde 10'unu geçmeyecek şekilde ihracat yapmış olma şartı aranıyor.

4 AY DANIŞMANLIK

İhracata İlk Adım Programı kapsamında katılımcı firmalara yitiz

yüzde danışmanlık hizmeti verilecek. 4 ay sürecek programda her bir firmanın haftada bir gün, günde 4 saat olmak üzere toplam 64 saat danışmanlık hizmeti alması planlanıyor. Program sonunda katılımcı firmaya ve kişilere sertifikalar verilecek. İhracata İlk Adım Programı'ndan bugüne kadar 266 firma yararlandı.

Programa katılmayı talep eden İTO üyelerinin, 13 Aralık 2019 saat 15.30'a kadar başvuru yapmaları gerekiyor.

Bilgi için: itiap@ito.org.tr

Tescilli destek programı

İhracata İlk Adım Programı, İstanbul Ticaret Odası'nın KOBİ'lere yönelik gerçekleştirdiği tescilli bir ihracat destek programı. Programın amacı, hiç ihracat yapamamış veya bugüne kadar kısıtlı miktar ve sürelerde ihracat yapmış İTO üyelerini teşvik etmek, ihracat bilincini geliştirmek ve dış pazarlara açılmalarını sağlamak.



Artık herkes gümrük prosedürlerini, yeni kullanıma açılan Ticaret Bakanlığı'nın 'Gümrük Rehberi' ile öğrenebilecek. Türkiye'ye gelen yolcular, yurtdışından Türkiye'ye taşıt getiren veya getirmek isteyenler, e-ticaret yapmak isteyen girişimciler, ihracatçı ve ithalatçılar kendilerine yol gösterecek temel gümrük bilgilerini rehberde bulabilecek.

Gümrükle ilgili tüm prosedürler tek adreste

Ticaret Bakanlığı, gümrüklerde işlem yapan herkesin ihtiyaç duyabileceği temel bilgileri içeren 'Gümrük Rehberi'ni kullanıma açtı. Bakanlık'tan yapılan açıklamaya göre rehber; vatandaşlar ile ticaret erbabının gümrük işlemlerinde ihtiyaç duyabileceği temel bilgileri animasyonlar ve görsellerle anlatıyor.

KOLAY VE ANLAŞILIR

Ticaret Bakanlığı'nın internet sitesi (www.ticaret.gov.tr) üzerinden veya <https://gumrukrehberi.gov.tr> adresinden ulaşılabilen rehber, gümrük işlemleri sırasında gerekebilecek temel bilgileri açık ve anlaşılır bir şekilde vatandaşlara ve tüzel kişilere aktarmayı hedefliyor.

Rehber, vatandaşın sorularına kolay ve anlaşılabilir bir şekilde yanıt veremeyi amaçlayan, 'Bireysel İşlemler' ile 'Ticari İşlemler' bölümlerinden oluşuyor. Rehberde, Gümrük Kanunu'nda yer alan başlıca kavramlar ve kanunun gümrüklerdeki uygulamaları ana hatlarıyla anlatılıyor.

YOL GÖSTERECEK

Açıklamada değerlendirmelerine yer verilen Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, hem kişisel eşyasının gümrük işlemlerini yapmak isteyen vatandaşların hem de dış ticaret yapan ticaret erbabının bu rehberden faydalanacağına inandığını bildirdi. Rehberin sağlayacağı kolaylıklara değinen Pekcan, şunları kaydetti:

"Türkiye'ye gelen yolcular, yurtdışından Türkiye'ye taşıt getiren veya getirmek isteyen herkes, e-ticaret yapmak isteyen girişimciler, ihracatçılar ve ithalatçılar kendilerine yol gösterecek temel gümrük bilgilerini Gümrük Rehberi'nde bulabilecekler. Örneğin, vatandaşlarımız yurtdışından Türkiye'ye gelirken getirmek istedikleri eşya ve araç, adına posta ve kargoyla gelen ürünler, getirmek istedikleri ev eşyası, nakit para ve ziynet eşyası, engelli vatandaşlarımızın kullanılması için hazırlanmış özel taşıtlar gibi bireysel eşyalarının gümrük işlemleri sırasında faydalanabilecekleri gümrük muafiyetlerini ve tabi olacağı gümrük prosedürlerini Gümrük Rehberi'nden öğrenebilecek."

Kapılardaki panolarda video olarak gösterilecek

Bakanlığın ticareti kolaylaştırmak ve gümrük işlemlerini etkinleştirmek amacıyla yürüttüğü Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü ve Tek Pencere uygulamaları gibi bazı hak ve kolaylıklar hakkında da bu rehberden bilgi edinilebileceğini vurgulayan Pekcan, Gümrük Rehberi uygulamasının internet sitesi dışında gümrük kapılardaki panolarda da video olarak gösterileceğini kaydetti.



Çin'e ihracat yapmak isteyenlere davet

YAHYA GÜL

ÇİN Halk Cumhuriyeti Şanhay-Pudong Uluslararası Ticaret ve Tanıtım Konseyi (CCPIT) Başkan Yardımcısı Qiu Xiangrong ve beraberindeki firma temsilcilerinden oluşan heyet, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Heyeti, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat karşıladı. Görüşmede, Türkiye ve Çin arasında ticaretin artırılması, Türkiye-Çin arasında ticari faaliyette bulunan firmaların bilgilendirilmeleri ve yönlendirilmeleri kapsamında, Şanhay-Pudong Uluslararası Ticaret Tanıtım Konseyi ve İstanbul Ticaret Odası arasında yakın diyalog kurulması ve işbirliği oluşturulması üzerinde duruldu.

TİCARET DENGESİZ

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Polat, Çin Halk

Cumhuriyeti ile Türkiye'nin ticari çalışmalarının her zaman önemli olduğunu belirtti. Çin Halk Cumhuriyeti ile karşılıklı ticaretin beklenen seviyenin altında olduğunu belirten Polat, özellikle ithalat-ihracat dengesinde büyük açık olduğunu söyledi. Çin Halk Cumhuriyeti'ne yapılan ihracatın 3 milyar dolar civarında olduğunu söyleyen Polat, bunun karşılığında ithalatın ise 10 kat fazla olarak 30 milyar dolara yakın olduğunu belirtti.

DESTEĞE HAZIRIZ

Şanhay-Pudong Uluslararası Ticaret ve Tanıtım Konseyi (CCPIT) Başkan Yardımcısı Qiu Xiangrong da ticari dengesizliğin farkında olduklarını söyledi. İTO üyelerini her zaman ülkelerine beklediklerini belirten Xiangrong, "Ülkemize gelin, size yapacağımız ihracatta her türlü desteği vermeye hazırız" dedi.



KOBİ'lere faiz indirimi müjdesi

KOBİ'lerin finansmana daha kolay erişimi için KOSGEB, bankalarla yaptığı protokolde firmalar lehine değişikliğe gitti. KOSGEB, bankalarla yaptığı yeni anlaşmayla Finansman Destek Programı'nda faiz oranlarını aşağı yönlü revize ederek 175 baz puanlık bir indirim yaptı.

Kredi Garanti Fonu ile imzaladığı protokolde KOBİ Finansman Destek Programı devreye alınırken, bu yeni programda KOSGEB'in girişimcilik desteklerinden yararlanan ya da yararlanmayı planlayan geleneksel girişimciler 50 bin liraya kadar, stratejik ve öncelikli sektörlerdeki işletmelere de 500 bin liraya kadar kredi finansman desteği sağlanıyor. Finansal piyasalardaki son dönem eğilimleri ve ekonomideki canlanmayı da dikkate alarak KOBİ'lerin finansmana daha kolay erişimi için KOSGEB'in bankalarla yaptığı protokolde firmaların lehine değişikliğe gidildi. KOSGEB, bankalarla yaptığı yeni anlaşmayla Finansman Destek Programı'nda faiz oranlarını aşağı yönlü revize ederek 175 baz puanlık bir indirim yaptı. Kredi kullanan KOBİ'ler, bu revizyonla birlikte artık 15 bin liraya kadar daha az maliyetli finansman kullanabilecekler.



DÜĞÜN | DAVET | ORGANİZASYON | RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU
HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER



cemilesultan.com

itocemilesultankorusu

0216 306 49 43

CemileSultanKorusu Cemile Sultan Korusu

IWEC'ten Türkiye'ye iki ödül

Kadın girişimciliğini teşvik eden ve 26.6 milyar dolarlık ekonomi oluşturan Kadın Girişimciler Ağı'ndan (IWEC) Türkiye'ye iki ödül geldi. İstanbul Ticaret Odası'nın önerisiyle IWEC 2019 Yılın Kadın Girişimcisi Ödülü'ne hak kazanan Sultan Tepe ve Prof. Dr. Zehra Çataltepe, Hindistan'da düzenlenen törenle ödülleri aldı.

'Turist sayısı 230 bini aşacak'

Türkiye'nin Yeni Delhi Büyükelçisi Şakir Özkan Torunlar, Türk dizilerinin Hindistan'da çok sevildiğini söyleyerek, "Hindistan'dan gelen turist sayısı 2019 Eylül ayı itibarıyla yüzde 50 artışıyla 168 bine ulaştı. Yılsonu 230 bini aşması bekleniyor" dedi. İTO Heyeti, Yeni Delhi Ticaret Müşaviri Aysun Ergezer Timur ile de görüştü.

BAŞARILI kadın girişimciler arasında küresel bir iş ağı oluşturmak amacıyla kurulan International Women's Entrepreneurial Challenge (IWEC) Kadın Girişimciler Ağı, Türkiye'den iki başarılı kadını ödülle layık gördü. Böylece IWEC ödülleri kazanan Türk kadın girişimcilerin sayısı 16'ya yükseldi. İstanbul Ticaret Odası'nın 2015'te dahil olduğu IWEC'in yıllık düzenlenen konferans ve ödül törenlerinin 12'ncisi, Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de, 10-13 Kasım 2019 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Etkinliğin açılış konuşmaları ev sahibi kuruluş FICCI FLO Başkanı Harjinder Kaur Talwar, IWEC Yönetim Kurulu Başkanı Ruth A. Davis ve IWEC Başkanı Ibukun Awosika tarafından yapıldı. IWEC organizasyonuna, İTO'yu temsil eden Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan, Meclis Üyesi Hatice Güner Kal, İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Sultan Tepe ve TAZI AI firması kurucu ortağı Prof. Dr. Zehra Çataltepe katıldı.

GELECEK NESİL

Başarılı kadınların buluştuğu 4 günlük konferans kapsamında küresel ekonomiden inovasyona kadar farklı konularda pek çok oturum

düzenlendi.

Konferansın ilk günü, 'Make Trade Sweden' CEO'su Charlotte Kalin moderatörlüğünde 'Küresel Ekonomik Bakış: İşiniz İçin Ne İfade Ediyor?' başlıklı bir panel gerçekleştirildi. Günün ikinci oturumunda ise SDI International CEO'su Carmen Castillo moderatörlüğünde 'İnovasyon ve Entegrasyon' konusu masaya yatırıldı. Konferansın devam eden oturumunda Hindistan Küçük ve

işimlerin çocuklarını da ilerleyen dönemde IWEC Ağı'na dahil etmeyi planlayan 'IWEC Gelecek Nesil Gelişim Programı' tanıtıldı.

2020'DE BAHREYN'DE

Daha sonraki ödül töreninde, Sultan Tepe ve Prof. Dr. Zehra Çataltepe, İTO'nun önerileriyle IWEC 2019 Yılın Kadın Girişimcisi Ödülü'nü almaya hak kazandı. Başarılı Türk kadınlarına ödülleri IWEC Başkanı Ibukun



Orta Ölçekli İşletmeler Bakanı Shri Nitin Jairam Gadgarkar, katılımcıları bilgilendirdi.

Konferansın ikinci gününde de 'Work 4 Progress' konusu, sosyal girişimcilik ve toplumsal kalkınmayı konu edinen panel düzenlendi. Ardından IWEC Mentorluk Programı ve ödül alan

Awosika, IWEC Yönetim Kurulu Başkanı Ruth A. Davis ve FICCI FLO Başkanı Harjinder Kaur Talwar takdim etti.

Etkinlik sonunda IWEC 2020 Yıllık Konferansı ve Gala Töreni'nin Bahreyn'de sahipliğinde gerçekleştirileceği açıklandı.

Şimdiye kadar kimler ödül aldı?

Ruhsar Pekcan (2012)
Zuhal Mansfield (2013)
Emine Şahinkaya (2014)
Hatice Dinçbal Kal, Zehra Taşkesenlioğlu (2015)
Rüknat Yeşilyurt, Dilek Altıparmak, Mervehan Barlak (2016)
Münthe Adalı, Dilek Bağdatlıoğlu, Sıdıka Selma Altun (2017)
Aynur Ayhan, Vildan Özcan, Perihan İnci (2018)
Sultan Tepe, Prof. Dr. Zehra Çataltepe (2019)

Vakfa dönüşüyor

Konferans kapsamında düzenlenen IWEC Yönetim Kurulu Toplantısı'nda, IWEC'in bu sene itibarıyla uluslararası bir organizasyondan 'uluslararası bir vakıf' kimliğine sahip olacağı açıklandı. IWEC Vakfı'na gelir yaratabilecek eğitim, danışmanlık modellerinin hayata geçirilmesinin planlandığı da bildirildi. Toplantıya, İTO Meclis Üyesi ve IWEC Yönetim Kurulu Üyesi Hatice Güner Kal da katıldı.

26.6 milyar dolarlık ekonomi

2007'den bu yana faaliyetlerini sürdüren IWEC ağına temsil ettiği ekonominin büyüklüğü 26.6 milyar dolar. IWEC 2015 Uluslararası Kadın Girişimciler Yarışması ödül törenine ev sahipliği yapan İstanbul Ticaret Odası, bu organizasyonun ardından IWEC

ağına dahil oldu. İTO'yu temsil eden Meclis Üyesi Hatice Güner Kal, IWEC Yönetim Kurulu'na seçildi.

IWEC ödülleri, IWEC ağına bulunan ticaret ve sanayi olanakları çalışmalarıyla tespit edilen küçük ve orta ölçekli girişimci kadınlara veriliyor.

Perakendenin öncüleri İstanbul'da buluşacak



PERAKENDE Günü, 4-5 Aralık'ta Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenecek. Perakende Günü 2019, perakende sektörünün önde gelen isimlerini hem konuşmacı olarak hem de bu sene ilk defa yapılacak olan 'Uzmanlık Sahneleri'nde ağırlayacak. Etkinlikte, 3 bin kişilik oditoryumda tüm katılımcıları ilgilendiren gündemi kapsayan oturumlar yer alırken, 6 ayrı 'Uzmanlık Sahnesi'nde eş zamanlı konferanslar da düzenlenecek. Perakende Günü 2019 bu sene kendi rekorunu kırarak 49 oturumda 68 konuşmacıyı ağırlamaya hazırlanıyor.

Geleneksel ekonominin dönüşüm sürecinde melek yatırımcılık, şirketler için de kritik bir rol üstlendi. Türkiye'de bireysel katılım sermayesi (BKS) sistemine dahil 476 lisanslı melek yatırımcı var.

ŞEREF KILIÇLI

GLOBAL melek yatırım piyasasının 2020'de 50 milyar doları aşması, sonraki 5-7 yıl içinde yaklaşık 250 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşması bekleniyor. Türkiye'de, 2018'de 14.6 milyon dolar melek yatırım gerçekleşti. Girişim sermayeleri dahil toplam yatırım ise 58.6 milyon dolar oldu. Türkiye'de bireysel katılım sermayesi (BKS) sistemine dahil 476 lisanslı melek yatırımcı var.

KADINLARIN TAKİBİNDE

Girişimciliğin gelişmiş ülkelerdeki en önemli desteklerinden melek yatırımcılık, TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu'nun (İKGK), İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlediği Türkiye'de Melek Yatırımcılık ve Yatırım Yapma Olanakları panelinde ele alındı.

Açılış konuşmasını İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal'ın gerçekleştirdiği panelde; BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, Keiretsu



Melek yatırımcılar, kadın girişimcilerin gündeminde

Forum Türkiye Genel Müdürü Duygu Eren, Keiretsu Forum Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Gamze Sart sunum yaptı.

İNOVASYON MESAJI

İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal, açılış konuşmasında, kadın girişimciler kurullarının 2007'de, TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu'nun liderliğinde 81 ilde kurulduğunu söyledi. Kal, kurulların kadınların ekonomiyi yönden daha fazla kalkınması ve girişimciliği daha fazla nitelik kazandırılması için örnek projeler gerçekleştirdiğini de belirtti.

NEDEN MELEK YATIRIMCI OLMALI

Keiretsu Forum Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Gamze Sart da nasıl melek yatırımcı olduğunuzu şöyle anlattı: "14 yaşında, İtalya'ya kazak sattım, ilk ihracatı yaptım. İş arama, iş kur felsefesiyle hareket ettim. Melek yatırımcı olmamın sebebi tohum paraya olan ihtiyacın ve yeteneklerin ne kadar çok olduğunu bilmemdi. Türkiye'de

mükemmel bir insan kaynağı var."

Keiretsu Forum Türkiye Genel Müdürü Duygu Eren ise melek yatırımcılık çalışmalarını hakkında şöyle konuştu: "Dünya çapında dört kıtada 54 subemizde faaliyet gösteren bir melek yatırımcı ağıyız. Türkiye'de şu ana kadar 37 girişime 57 milyon liralık bir yatırım yapıldı. İnovasyon bannırdan, içinde olduğu sektörde daha ileriye götürebilecek bütün girişimler bizim ilgi alanımızda yer alıyor."

SEKİZ PARAMETRE

Dr. Gamze Sart, melek yatırımcılara, destekleyecekleri projelerde şu sekiz parametreye dikkat etmelerini önerdi: "Pazara girdiği mecla, beyin gücü, zamanı nasıl kullanıyor, kimi yönetiyor yani konusuna hakim mi, mekan, materyal, metot ve parayı nasıl kullanıyor." Ötümüzdeki dönemde yaşam bilimleri alanındaki yatırımların birinci sırada yer alacağını belirten Dr. Gamze Sart, yatırımların yüzde 68'inin biyoteknoloji alanında gerçekleşeceğini de söyledi.

BTM yeni nesil ekonominin adresi

Türkiye'de Melek Yatırımcılık ve Yatırım Yapma Olanakları panelinde, İTO'nun girişimciliği desteklemek amacıyla kurduğu Bilgiyi Ticaretleştirme Merkezi (BTM) hakkında da sunum yapıldı. İTO'nun bu proje ile geleneksel ekonominin dönüşümünü ve seyrini belirlemeyi hedeflediğini belirten BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, şu bilgiyi verdi: "Geleneksel ekonomiyi yeni nesil ekonomiye ve sistemlere hazırlamak için bir kanal açmamız lazımdır. Bu kanal sadece ekipman ve insan kaynağına çözümler değil, aynı zamanda kültür tarafını da her anlamda ele alan mütekebbat olması gerekiyor. Geleneksel ekonomiyi yeni nesil ekonomi ile buluşturuyoruz. BTM yenilikçi fikirlerin ticarileştiği yerdir."

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİZ AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doc. Dr. **NIHAT ALAYOĞLU**

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yöneticisi Tamer Çerçi	Basın ve Yayınlar Müdürü Şükriullah Dolu	Sorumlu Yazışları Müdürü Doğan Erdoğan
Yayın Sorumlusu Fedai Yıldırım	Yayın Direktörü Canan Bilgin	

Haber Merkezi
**Adem Örsün, Sümeysa Yara Topal, Şeref Kılıçlı,
Müge Biber, Dilek Keleşoğlu, Osman Kuvvet**

www.izhaber.com

İlker Bayraktar, Hamit Eteverans

Reklam ve Abonelik Yayın Gül - Akan	Grafik Erdem Kamil Çatak	Fotoğraf Kamil Çatak
---	-----------------------------------	----------------------------

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

ABONELİK:

Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KİTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise
posta ücreti dahil 52 TL'dir. Abonelik bedeli, Ticaret Sicil Numarası
(gösterir) için, ad ve adres belirtilerek T. İ. Bankası İstanbul Şişli
Ticari Şube (S. Kodu: 3305) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.

IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın İktidarı: Yönetim Kurulu Başkanı

Yayın Tarihi: 22.11.2019

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Paşaport Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 06 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26

Baskı: İrsan Çelebi A.Ş. Mersis: 35010100000000000000
No:11 A411 Yabancılar / Baskı/Veri/Tel: 0212 454 30 00

Teknik müşavirlik firmaları, uluslararası projelerdeki etkinliklerini artırarak; 200 milyar doların üzerine çıkan küresel pazarda yeni bir atılım yapmayı hedefliyor.



Teknik müşavirlerin gözü küresel projelerde

SEREF KILIÇLI

YURTDIŞI müteahhitlik hizmetleri sektörü, 1972'den bu yana 126 ülkede 392 milyar dolar değerinde 9 bin 900 proje üstlendi. Bu başarıda, teknik müşavirlik hizmetleri sektörü de önemli rol oynadı. İstanbul Ticaret Odası Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi, 'Uluslararası Projeler, Proje ve Müşavirlik İşleri' paneli ile teknik müşavirlik sektörünün durumunu ve gelecek stratejilerini masaya yatırdı.

YURTDIŞI BAŞARIŞI

Toplantıda Türkiye'nin yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde geldiği noktaya dikkat çeken İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Koc, şöyle konuştu: "Dünyanın en büyük 250 yurtdışı müteahhitlik firmasını gösteren ENR listesinde Türkiye, 2003'te sadece 8 müteahhitlik firması ile yer alırken, 2019'da 44 firma listeye girmeyi başardı. Elde edilen gelir sıralamasında ise ülkemiz 7'nci sırada yer alıyor. Ülkemize net döviz girdisi sağlayan ve önemli hizmet ihracat kalemlerinden biri olan yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sektörü, ödemeler dengisi içerisinde, sadece inşaat kalemi altında değil, lojistik, işçi gelirleri ve

ihracat kalemleri altında da ciddi gelir kaynakları sağlıyor. Sektör, ayrıca, teknoloji transferine imkan sağlamakta olup, makina parkının gelişmesine ve diğer sektörlerin dışı açılışına katkıda bulunuyor."

TEKNİK ŞARTNAME VURGUSU



Teknik şartnameleri hazırlamanın ülkeler için önemli bir avantaj olduğunu belirten İTO Meclis Üyesi Kadem Eksi ise "Uluslararası projelerde teknik şartnameleri genelde İngiliz ve ABD firmaları hazırlıyor, tabi yazarken de kendi ürünlerini satmayı planlıyorlar. Küresel ölçekte

mühendislik müşavirlik hizmetleri pazarda 200 milyar doların üzerinde, Teknik müşavirlik konusunda kamu ve özel sektör ortak bir çalışmaya hayata geçirmeliyiz. Şirketlerinin yurtdışında iş almasını desteklemeli" dedi. Uluslararası Müşavir Mühendislik Federasyonu'nun (FIDIC) sözleşmeleri hakkında bilgi veren Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği Başkanı Süreyya Ural da önemli bir kritere dikkat çekti. Ural, kritere göre müşavir mühendislik firmalarının bağımsız olması ve bütün kazançları kendi faaliyet alanından sağlaması gerektiğini vurguladı.



Oturum başkanlığını İTO Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi Üyesi Murat Özdemir'in yaptığı panelde, Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği Başkanı Süreyya Ural, DEİK Uluslararası Teknik Müşavirlik İş Konseyi Başkanı Demir İnöz, İstanbul Valiliği Proje Koordinasyon Birim Direktörü Kazım Gökhan Elgin ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İbrahim Baz sunum yaptı.

99 ülkede 2 milyar dolarlık iş

DEİK Uluslararası Teknik Müşavirlik İş Konseyi Başkanı Demir İnöz, Türk firmalarının yurtdışı projelerde yakaladığı başarıya dikkat çekerek, şunları söyledi: "Türk teknik müşavirlik firmaları, bugüne kadar 99 ülkede yaklaşık 1700 yurtdışı projede toplam değeri yaklaşık 2 milyar

dolarlık iş yaptı. PPP projelerinde de önemli bir deneyime sahiptir. İnsan kaynaklarıyla, yüksek kalitede hizmet sunabiliyorlar."

İstanbul Valiliği Proje Koordinasyon Birim Direktörü Kazım Gökhan Elgin ise İstanbul'un depreme hazırlik projesi hakkında sunum yaptı. Elgin, depreme hazırlıkta 'Onlem al, risk azalt' stratejisinin uygulandığını kaydetti. İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İbrahim Baz da Türkiye'deki inşaat mühendisliği bölümlerinin sektörden gelen taleplerle yeniden yapılandırılması gerektiğini söyledi.



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

2020'de dünyada bizi neler bekliyor?

2019'u geride bırakmaya hazırlandığımız şu günlerde 2020 beklentileri giderek önem kazanmaya başladı. 2020'nin en önemli gündemi ABD başkanlık seçimleri olacak. Trump ilk dönemindeki küreselleşme karşıtı ile bundan önceki bütün çok taraflı ortaklıkları adeta yerinden etti. Trump'ın bir dönem daha seçilmesi halinde aynı politikaları daha agresif şekilde uygulaması kaçınılmaz olacak.

1 - Trump yönetimi çok taraflı birçok anlaşmayı yok saydı

Trump görevdeki 4 yılı boyunca çok taraflı birçok anlaşmayı ve kurumu adeta yok saydı. Batılı müttefikleri ile ilişkilerde ağılsızın dışında ortak çıkarlar yerine ABD'nin çıkarlarını öne çıkardı. Güvenlik ortaklığı NATO'yu tartışmaya açtı. ABD, Paris İklim Anlaşması'ndan çekildi. Yine ABD soğuk savaş sonrası en önemli barış anlaşması olan orta merzilli nükleer silahların sınırlandırılması anlaşmasından da ayrıldı. Trump ekonomideki uygulamaları ile de yurtdışındaki ABD sermayesinin geri dönüşüne gaba gösterdi ve onları teşvik etti.

2 - ABD küreselleşmeye karşı politikalar uygulamaya başladı

2016'da seçilen Trump, söz verdiği gibi ilk 4 yıllık döneminde ticarette de küreselleşmeye karşı politikalar uyguladı ve önceliğini ABD'ye verdi. Trump özellikle ticarette korumacılık ile ilgili ticarette ülkeleri çarpmaya yeni anlaşmalar ihdas etmeyi hedefledi ve büyük ölçüde başardı. NAFTA anlaşması ve Güney Kore ve Japonya ile mevcut serbest ticaret anlaşmaları yenilendi. ABD, AB ile yürütülen Atlantik ticaret anlaşması müzakerelerinden çekildi. ABD, yine benzer şekilde Obama döneminde müzakereleri tamamlanan Asya Pasifik Ticaret Anlaşması'ndan da ayrıldı.

3 - Ticarette korumacılığın tetiğini ABD çekti

ABD'nin en belgini politika değişikliği dünya ticaret örgütü kuralları na da hiçe sayarak başta Çin olmak üzere ticarette birçok ülkeye ilave gümrük vergileri uygulamaya başladı. Bu uygulamanın yasal temelini, ABD'deki ulusal güvenliğinin tehdit altında olduğu durumlarında uygulanabilecek bir yasa oluşturuyor. Diğer bir deyişle ABD uluslararası ortak ticaret kurallarını bu yasa ile göz ardı edebilir ve iki yılda bunun bir çok uygulaması görülebilir.

4 - 2020'de ABD-Çin müzakereleri başkanlık seçimi öncesi önemli olacak

ABD, 560 milyar dolar ithalatı yaptığı Çin'den ithalatı azaltmayı ve ikili ticarette denge sağlanmasını hedefliyor. Bu amaçla iki ülke arasındaki ticaret müzakereleri sürüyor ve bir ön anlaşmaya varıldı. Bu ön anlaşmanın imzalanmasından ardından 2020'de ana anlaşma için müzakereler yapılacak. ABD'nin buradaki temel amacı, Çin'in para birimini konvertibl ve daha değerli hale getirmesi, Çin'in ithalatı uyguladığı gümrük vergisi oranlarını indirmesi ve dünyadan ithalatı artırması olacak. 2020'nin önemli bir gündem maddesini de bu ticaret müzakereleri oluşturacak. ABD'de Trump böyle bir anlaşmayı sağlarsa bunu 2020 seçimlerine giderken önemli bir başarı olarak kullanacak.

5 - ABD'nin yeni politikaları dünya ekonomisini ve ticaretini olumsuz etkiledi

ABD'de Başkan Trump yönetiminin ilk 4 yıl boyunca uyguladığı önce ABD'yi gözetken ve küreselleşmeye karşı olarak seçilen politika dünya ekonomisi ve ticaretinde 2018'in ikinci yarısından itibaren yavaşlatıcı etkiye bulundu. 2017 ve 2018'in ilk yarısı dünya ekonomisinde küresel krizden sonraki en dengeli ve sağlıklı büyümenin yaşandığı dönem oldu. Ancak ABD'nin fildi korumacılık önlemlerini uygulamaya başlaması sonucu dünya ekonomisi ve ticareti 2018'in ikinci yarısından itibaren yavaşlamaya başladı. 2019 küresel ekonomideki en zayıf yıllardan biri olarak yaşanıyor. Küresel ticaret korumacılık önlemleri ile daralmaya başladı. ABD-Çin müzakereleri ile Brexit netleşene kadar da daralma muhtemelen 2020'de de sürebilecek. Küresel ekonomiye yavaşlama ve ticaretteki daralma birçok ülkede işsizlik, ekonomik ve toplumsal sıkıntılara yol açmaya başladı.

SON SÖZ

ABD başkanlık seçimleri yukarıdaki nedenlerle 2020'deki en önemli gündem maddesi olacak.

Otokar ve TürkTraktör tedarikçilerini İTO'da aradı



SEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği 'Tedarikçi Günleri', kapsamında Otokar ve TürkTraktör firmaları, tedarikçi adaylarıyla bir araya geldi. Otokar Tedarikçi Geliştirme Birim Yöneticisi Yener Okcuoğlu ve Türk Traktör Metal Satın Alma Müdürü Deniz Kutman, B2B programı öncesi sunum yaparak firmalarını tanıttı. Sunumların ardından tanıtılan B2B programında, Otokar ve Türk Traktör yetkilileri, yaklaşık 110 firmadan temsilcileriyle görüşerek tedarikçi aradı. Tedarikçilerden kalite ve

maliyet konusunda sürdürülebilir bir politika beklediklerini belirten Otokar Tedarikçi Geliştirme Birim Yöneticisi Yener Okcuoğlu, insan kaynaklarına yatırım yapması, Ar-Ge'ye önem vermesi ve çevreci olmalarının da yine önemli olduğunu söyledi. Firmaların modern tarıma yön verme misyonuyla hareket ettirildiğini vurgulayan Türk Traktör Metal Satın Alma Müdürü Deniz Kutman, Türkiye'nin ilk traktör üreticisi ve ihracatçı olduklarını belirterek, "Türkiye'deki toplam traktör üretiminin yüzde 72'sini, ihracatın ise yüzde 91'ini gerçekleştiriyoruz" dedi.

MIPIM 2020

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

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

MIPIM 2020

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

ÖDEME PLANI

12 m² Start Alanı ile Katılım Bedeli: 70.000 TL

1. Ödeme: 35.000 TL Başvuru ile birlikte

2. Ödeme: 35.000 TL 21 Şubat 2020 Cuma

İkili Görüşme Alanı ile Katılım Bedeli: 35.000 TL

1. Ödeme: 17.500 TL Başvuru ile birlikte

2. Ödeme: 17.500 TL 21 Şubat 2020 Cuma

• Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Odamızla iletişimi gerekmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İdli Aalantaz / Zeynep Şengül / Aylin Odabas

Tel : 0212 455 6109 / 0212 455 6113

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

E-Posta : kili@istanbulito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

Start ile Katılım

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

İkili Görüşme Alanı ile Katılım

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI

Banka : YAPI KREDİ BANKASI

Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL

Kodu : 055

TL Hesap No : 60614779

IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma (varsa) ve "MIPIM 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Perakende satışlarla ilgili son veriler

TÜİK verilerine göre takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi 2019 yılı Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2.7 arttı. Aynı ayda gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 4.7, otomotiv yakıtı satışları yüzde 4.4 artarken, gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 2 azaldı.



Hikmet BAYDAR

Takvim etkilerinden arındırılmış perakende satış hacmi yıllık değişim oranı, Eylül 2019 [2015=100]



Takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi en son ağustos 2019 ayında bir önceki yılın aynı ayının üzerindedir. Daha sonraki aylarda, Eylül 2019 ayına kadar perakende satış hacmi bir önceki yılın aynı ayına göre hep düşük kaldı. Ağustos 2019 ayında yıllık bazda yüzde 5 seviyelerine yakın bir düşüşü gösteriyor. Eylül 2019 ayında artı yüzde 2.9 oldukça ciddi bir sıçramayı gösteriyor.

Son verilere göre takvim etkilerinden arındırılmış cari fiyatlarla perakende ciro 2019 yılı Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11.2 arttı. Aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 16.1, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 12.3, otomotiv yakıtı satışları yüzde 1.8 arttı.

Söz konusu veri Eylül ayı TÜFE verisinin yüzde 9.26 olduğunu da dikkate alırsak, enflasyon oranının üzerinde değerleri temsil ettiğinden reel anlamda önemli. Perakende satışların artmaya başlaması yurt dışı talebin ve piyasanın dengeye ulaşmaya başladığını, iç talebi destekleyici politikaların olumsuz durumunda iç piyasada ciddi canlanmanın her an yaşanabileceğini açıkça gösteriyor. Yeter ki kurlarda sürpriz hareketler olmasın, herkes önünü rahatlıkla görebilsin. Son zamanlarda kurların daha istikrarlı gitmesi, faizlerdeki ciddi düşüşe rağmen yukarı yönlü hareketlerin çok cız kalması Türk Lirası'nı olan güveni artırıyor. Kişilerin geleceğe yönelik beklentileri olumluya döndükçe de perakende cirolara etkisi daha da fazla olacak.

Burada özellikle altın çizmeme gerek konu, sanayi üretiminin de Eylül ayında yıllık bazda artışı 2019 içerisinde ilk kez yaşayor olmasın. İç talep artışı üretimin de artmasını destekleyici yönde oluyor.

Son söz; geçen arttıkça harcama eğilimi de artar.

Emlaktaki teşvikler katkı sağlıyor

İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, inşaat sektörünün, oluşturduğu katma değer ve istihdam nedeniyle Türkiye ekonomisi için önemli bir 'lokomotif sektör' konumunda olduğunu belirterek, şunları kaydetti: "Türkiye'de inşaat sektörü, 2000-2009

yılları arasında yüzde 5.8, 2010-2018 yılları arasında ise yüzde 9.3 büyüdü. Gayrimenkul, günlük hayat içerisinde kullanılan bir yatırım aracı olarak karşımıza çıkıyor. Emlak sektörüne verilen

teşvikler ve vergi indirimleri de yatırım yapılması konusunda yatırımcılara önemli ölçüde katkı sağlıyor."

Yatırım yüzde 15 seviyesinde

İsmail Kuralay, "Türkiye, jeopolitik konumu sayesinde birçok ülke arasında ticaret köprüsü görevi görürken, üretimi, sanayisi ve verdiği hizmetler ile de ekonomisinin nabzını

tutuyor. Doğrudan yabancı yatırımlar sermaye oluşumu, teknoloji, insan kaynakları gelişimi ve yönetimi, ticaret ve rekabetçilik ile çevre kanalı yoluyla ülkelerin ekonomik büyüme ve

kalkınma süreçlerini büyük ölçüde etkiliyor. Burada ülke gruplarına göre yatırım tutarlarına bakıldığında, Körfez ile Yakın ve Orta Doğu ülkelerinin yaptığı yatırım yüzde 15 seviyesinde" diye konuştu.

İTOTAM-İsviçre tahkim zirvesi



İTOTAM'ın yıldızı, küresel ölçekte tahkim hukuku toplantılarına ev sahipliği yapması ve fikirlerle öncülük etmesiyle de parlıyor. İTOTAM'ın İstanbul Tahkim Günleri-Türkiye İsviçre Tahkim Forumu'nda bir araya gelen Türk ve İsviçreli hukukçular, iki ülkedeki uygulamaları ve içtihatları analiz etti.

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi (İTOTAM) tarafından organize edilen İstanbul Tahkim Günleri-Türkiye İsviçre Tahkim Forumu, Türk ve İsviçreli tahkim hukukçularını buluşturdu. İsviçre Ticaret Odaları Tahkim Merkezi, İsviçre Tahkim Derneği ve Milletlerarası Ticaret Odası İsviçre ile işbirliği içerisinde gerçekleştirilen forumun açılış konuşmasını İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay yaptı. Üç oturum olarak gerçekleşen toplantıda, Türk ve İsviçre hukukundaki

tahkim uygulamaları çok yönlü değerlendirildi. İstanbul Ticaret Odası'nın üyelerine 1979'dan beri tahkim hizmeti verdiğini belirten İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, şöyle konuştu: "Türkiye'de kurumsal tahkimin gelişmesinde İstanbul Ticaret Odası, bu işin öncülüğünü yaptı. Şimdiye kadar gerek ulusal, gerekse uluslararası çok sayıda anlaşmazlık, Odamız tahkim yoluyla çözüme kavuşturuldu. Tahkim, günümüz ticari ilişkilerinde ağırlıklı olarak tercih edilen anlaşmazlık çözüm yolu olması bakımından büyük öneme sahip. Üyelerimizin gerek

diğer üyelerimizle, gerek yerli yahut yabancı firmalarla yaptıkları sözleşmelere veya yerli yahut yabancı firmaların aralarında yaptıkları sözleşmelere örnek İTOTAM tahkim şartını koymaları olası bir anlaşmazlıkta anlaşmazlığın hızlı ve etkin bir şekilde çözülmesini sağlamak bakımından oldukça kritik bir rol üstleniyor."

TAHKİM YAKINLIK HUKUKU

Hukuk dünyası ve toplumun tahkim hizmetine olan yakınlığının yavaş yavaş arttığını vurgulayan İTOTAM Divan Başkan Yardımcısı

Prof. Dr. İlhan Helvacı ise şunları söyledi: "Bu çerçevede İTO da kendisine düşen ödevlerin gereğini yapmış bulunuyor. 2014'te tahkim kurallarını değiştirerek kurumsal bir yapıya dönüştürmeye yönelik adımlarını daha sık bir şekilde attı. Ardından 2017'de arabuluculuk hizmetleri de vermeye başladık. Bunun da kurallarını oluşturduk. Hukuk dünyasındaki bu yönde ki ilerlemeleri sıkı bir şekilde takip ediyoruz. Tahkim ve arabuluculuk kurallarımız, dünyadaki bu alanlardaki gelişmeler ışığında yenilemeye çalışıyoruz."

Hukuk akrabalığı

İsviçreli meslektaşlarının deneyimlerinden istifade etmenin önemli olduğunu vurgulayan İTOTAM Divan Başkanı Prof. Dr. Hakan Pekcanitez, "Bizim için bir hukuk akrabalığı var. Benim alanım, medeni usul ve icra iflas. Her iki kanunun da İsviçre ile eskiden gelen bir yakınlığı var. Kendi kanunumuzu hazırlarken aynı dönemde İsviçre'de de kanun çalışmaları vardı. Medeni kanunumuz ve belli ölçüde ticaret kanunumuz ortak. Tabi kanunları biz kendimize dönüştürdük fakat bu doğal. Çünkü 82 milyonluk bir ülkede aynı şekilde uygulamak mümkün değil. Ancak en büyük yakınlıklarımızdan biri de elbette tahkim. Türkiye'deki Milletlerarası Tahkim Kanunu'nun hazırlanışında da İsviçre Uluslararası Tahkim Kanunu'nun son derece etkisi oldu. Oradan pek çok hükümü kendi hukukumuza aldık diyebiliriz" dedi.

Açılış konuşmalarında, Gabriel Arbitration AG'den Dr. Simon Gabriel ve Bratschi AG'den Sandra de Vito Bieri hukuk alanında Türkiye ve İsviçre'nin köklü işbirliğinin sağladığı katkılara dikkat çekti.



Ortadoğu'ya ihracat ithalattan daha fazla

Türkiye'nin Ortadoğu ülkelerine ihracatı 9 ayda 23 milyar dolara ulaştı. Böylece söz konusu dönemde bu pazarlara ihracat yüzde 7 oranında artmış oldu. Ayrıca, aynı dönemde bu ülkelere ihracatımız ithalatın yaklaşık 2 katı olarak gerçekleşti.

TÜRK Arap Ülkeleri İşbirliği Derneği (TÜRAP) tarafından 14. Türk Arap İş Birliği Zirvesi, 6. Türk-Arap Yapı İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri, İç Mimar ve Mobilya Fuarı ve 3. Türk-Arap Gayrimenkul, Proje, Yatırım, Finansman Fuarı İş Birliği Organizasyonu 20-22 Kasım 2019 tarihleri arasında düzenlendi.

Gayrimenkul sektörünün İstanbul'da 1500 Arap yatırımcıyla buluştuğu fuarda, sektör temsilcileri Arap yatırımcılarıyla yüz yüze yatırım fırsatlarını değerlendirmeye imkânı buldu. TÜRAP, 19 Arap ülkesinde kurduğu organizasyon aracılığı ile fuara katılan firmaların konularının, Arap ülkelerinde satışına da aracılık edecek.

SEPEKÜLATİF HAREKETLER

Zirvenin açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, Türkiye'de 2018'in ikinci yarısından itibaren kur ve faiz

tarafında yaşanan spekülasyon hareketleri nedeniyle maliyetlerin arttığını, küresel ekonomide yaşanan ivme kaybı ve jeopolitik risklerin göz önüne alınarak değerlendirildiğinde Türkiye'de inşaat sektörü başta olmak üzere temel sektörlerin olumsuz etkilendiğini aktardı.

YÜZDE 2.6 BÜYÜDÜ

Kuralay, Türkiye ekonomisinin, dünya ekonomisinde yaşanan sıkıntılara ve kendi içerisinde yaşanan mevcut sorunlara rağmen, 2018'de yüzde 2.6 büyüyerek TL bazında 3.7 trilyon TL, dolar bazında ise 784 milyar dolar gayri safi yurtiçi hasılaya (GSYH) ulaştığını belirtti.

Türkiye ekonomisinin çok ciddi bir değişim sürecinden geçtiğini, geçmeye de devam ettiğini aktaran Kuralay, küresel krizlere aldatmadan, bölgedeki ve dünyadaki krizlere takılmadan, hatta içeriden ve dışardan

yapılan taarruzlara boyun eğmeden Türkiye ekonomisinin istikrarla büyümesini sürdürdüğünü dile getirdi.

İYİ BİR SEYİRDE

Kuralay, Türk iş insanları olarak, Arap coğrafyasıyla ticari ilişkileri her zaman iyi bir seyirde devam ettirdiklerini aktararak, şunları kaydetti: "Türkiye'nin son yıllarda katlanarak artan yatırımcı çekme oranının, ülkemizin gücünü ve yatırımcılar için çok büyük fırsatlar barındırdığını gösteren önemli bir göstergesi olduğunu vurgulamak isterim. Türkiye'nin Yakın ve Orta Doğu ülkeleri ile ticari ve ekonomik ilişkileri son yıllarda gelişme gösterdi. Bu ülkelere ihracatımız ilk 9 ayda 23 milyar dolar olurken, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 artış gösterdi. Ayrıca, aynı dönemde bu ülkelere ihracatımız ithalatın yaklaşık 2 katı olarak gerçekleşti."

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın 2020 bütçesinin yüzde 54.5'i tarımsal desteklere ayrıldı. Böylece 2020'de 2019'a göre destek yüzde 36.7 artarak yaklaşık 22 milyar liraya çıkacak. Ayrıca kadın ve gençlere pozitif ayrımcılık yapan desteklere de devam edilecek.



2020'DE TARIMA 22 milyar lira destek

3. Türkiye Tarım Orman Şurası'nda önmüzdeki yıl tarımsal faaliyetlere ayrılan destek oranları da açıklandı. Buna göre Tarım ve Orman Bakanlığı'nın 2020 bütçesinin yüzde 54.5'i tarımsal desteklere ayrıldı. Böylece önmüzdeki yıl 2019'a göre destekler yüzde 36.7 artarak yaklaşık 22 milyar liraya çıkacak.

DİJİTALLEŞME YILI

Şuranın kapanışında konuşan Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, gelecek yıl Tarım ve Orman Bakanlığı'nın dijitalleşme

yılı olarak tasarladıklarını aktardı. Pakdemirli, şöyle devam etti: "Üreticimizin en önemli sorunu olan mazot kullanımını azaltmak ve çevreci yaklaşımları benimsemek için yüzde 100 yerli ve milli, 45 dakika şarj ile 7 saat aralıksız çalışabilen çevre dostu ve sessiz elektrikli traktör prototipini geliştirdik. Hayvancılıkta akıllı küpe (Hayvan Takip Platformu) geliştirme çalışmalarına başladık. Küpe sayesinde Türkiye'de döş verimliliğinin yüzde 10 artması mümkün. Bu da yüzde 5'e varan bir hayvan varlığı artışı demek." Pakdemirli, 2020'de kadın ve gençlere

pozitif ayrımcılık yapan desteklere de devam edeceklerini söyledi.

SÖZLEŞMELİ ÜRETİM

Pakdemirli, şura komisyonlarında ön plana çıkan sorunların, planlama, girdiler, örgütler, finansman, güdü güvenliği, ulaşılabilir fiyatlar ve tarımsal üretimin pazarlanması olarak sıralandığını işaret ederek, çözüm önerisinin de üretici örgütleri aracılığıyla yapılacak sözleşmeli üretime, finans kurumları ve piyasa alıcıları tarafından girdi finansman desteği verilmesine dayandığını söyledi.

Örgütler odakta

Bakanlık olarak sözleşmeli model desteklediklerini kaydeden Bakan Pakdemirli, tarımsal desteklerde alternatif bir yol olarak ortaya koyacakları bu modelle, çiftçinin üyesi olduğu kooperatife sözleşme yapacağını anlattı. Pakdemirli, kooperatifin, hasat vadeli sıfır faizle girdi temin edeceğini, ürünleri pazarlayacağını ifade ederek, "Yeni dönemde Bakanlık olarak sözleşmeli üretim yapan üretici örgütlerini destekleyeceğiz. Yani çiftçimiz örgütü aracılığı ile sözleşmeli üretim yaparsa, tohumu gübreye para vermeden tarlasını ekecek. Ayrıca çiftçimizin malını pazarlama dendi de ortadan kalkacak. Girdileri hasadından sıfır faizle mahsup edilecek" diye konuştu.



Çin ne alıyor dünyadan?

Çin, dünyanın en büyük ihracatçısı olduğu gibi ikinci de büyük ithalatçısı. Çin istatistiklerine göre 2018'de ülke 2.5 trilyon dolara yakın mal ihraç ederken, 2.1 trilyon doları aşan tutarda da ithalat yaptı. Çok şey alıyor Çin ama ne tür şeyler? Bu sorunun cevabını ülkenin dış ticaretinin yapısı belirliyor.

Çin ekonomisi, dünya ekonomisi içinde dev bir pompa gibi işliyor; dünyadan üretim girdileri emiyor, dünyaya imalat sanayi ürünleri basıyor. Dış ticaretinin yapısı, ithal ettiği mallar da bu işleyişi yansıtır. Çin'in ithalatının yaklaşık yüzde 90'ını üretim girdileri oluşturuyor, ihracatının yüzde 95'ini ise imalat sanayisi ürünleri. Dolayısıyla Çin'in ithalatının büyük bölümünü madenler, petrol gibi hammaddeler; entegre devre çipleri gibi ara mallar; çeşitli sanayi makineleri oluşturuyor. Çin bu tür malların dünyadaki en büyük alıcısı konumunda bulunuyor. Dünyada üretilen demir cevherinin yüzde 60'a yakını Çin'de kullanılıyor, Çin bunun yaklaşık dörtte birini üretiyor, gerisini dünyadan satın alıyor. Birçok maden için benzer durumlar söz konusu. Petrol ithalatında da Çin ABD'yi geçerek dünyada birinci sıraya yükseldi. Bu nedenle Çin, Avustralya'dan, Angola'ya, Brezilya'ya birçok doğal kaynak zengini ülkenin en büyük ihracat pazarı konumunda bulunuyor ve bu ülkelerin birçoğuna karşı ticaret açığı veriyor. Aynı şekilde Çin dünyanın en büyük entegre devre çip alıcısı, dolayısıyla da Japonya ve Kore gibi çip ihracatçısı ekonomilerin bir veya ikinci en büyük ihracat pazarı konumunda bulunuyor, bu ülkelere karşı da ticaret açığı veriyor. Çin önemli bir makina ihracatçısı, ama her türlü makina ihracatı olduğu gibi ithalatı da var; düşük maliyetli, genel amaçlı makineler satıyor; pahalı özel nitelikli makineler alıyor. Dolayısıyla gelişmiş sanayi ülkeleri için bu mallarda önemli bir ihracat pazarı oluşturuyor. Çin'in ithalatının üretim girdisi oluşturmamanın yüzde 10'luk bölümünün yaklaşık yarısını da, ağırlıklı lüks kategorisinde olan otomobiller oluşturuyor.

Eğer doğal kaynak zengini değilseniz, yüksek katma değerli ara mallar üretmiyorsanız, özel nitelikli üretim makineleri satmıyorsanız, lüks otomobilleriniz yoksa dev Çin pazarı sizin için küçülüyor.

Ancak daha önce de değindiğimiz gibi Çinlilere mal satmanın tek yolu ihracat değil. Özellikle tüketim mallarında Çin'de üretim ülke pazarına satmak daha etkili ve yaygın bir yöntem oluşturuyor. Ülkede hemen her türden pazarın ek karlı üst segmentlerine yabancı şirketler sahip bulunuyor. Hong Kong ve Tayvan'ı da sayarsak, anakara Çin'de yerleşik olmayan şirketler ülke sanayi sektörü toplam kârının yaklaşık dörtte birini elde ediyorlar.

Türkiye yukarıdaki yapı içinde kendine iyi bir yer bulamamış durumda. Çok düşük düzeydeki ihracatında ağırlık, başta yaklaşık dörtte bir pay ile mermer ve traverten olmak üzere, hammadde grubunun tali ürünlerinde bulunuyor. Çin pazarını içten fethetme konusunda da ancak istisnai örneklerle rastlanıyor. Durum şimdilik parlak değil ama önmüzdeki dönemlerde maliyet yapılarındaki değişimler bu resimde büyük değişikliklere yol açabilir.



7. Helal Fuarı başlıyor

İSLAM İşbirliği Teşkilatı (İİT) faaliyetleri kapsamında 7. İİT Helal Expo ve 5. Dünya Helal Zirvesi, 28 Kasım-1 Aralık'ta, 'Tüm Nesiller İçin Helal: Ailenin ve Gençliğin Önemi' temasıyla İstanbul Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Etkinlik; Cumhurbaşkanlığı himayesinde, İslam Ülkeleri Standartları ve Metroloji Enstitüsü (SMIIC), İslam Ticareti Geliştirme Merkezi (İCDDT) işbirliğinde ve Discover Events organizasyonunda düzenlenecek. Yiyecek-içecek, gıda işleme-paketleme, 'hotel, restaurant, cafe' (HORECA), kozmetik-kişisel bakım, sağlık ürünleri, İslami finans, medya, kamu kurumları, helal belgelendirme, sivil toplum kuruluşları ve eğitim alanında, 4 gün boyunca 50 ülkeden 400'e yakın profesyonel katılımcı, 40 bine yakın ziyaretçi ve 9 bine yakın yabancı delegeleri ağırlamaya hazırlanıyor. İstanbul Yenikapıda 14 bin metrekarelik sergi alanı içerisinde misafirlerine, 25 ülkeden 300'ü aşkın satın alma heyeti ile yüzlerce B2B toplantısına da zemin hazırlayacak olan etkinlik, dünyada 4 trilyon doları aşan helal sektörün pazar payını artırmayı hedefliyor.

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

Şekib Avdagiç

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr



itokurumsal



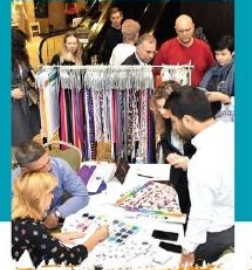


Kumaşta İstanbul, Paris ve Milano ile anılmalı

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un uluslararası arenada tekstil ve kumaş sektöründe de bir merkez olmayı hak ettiğini vurguladı. Avdagiç, "Tekstil, hazır giyim ve buna bağlı sektörlerde fuar denilince nasıl Paris'teki, Milano'daki fuarlar öne çıkıyorsa, İstanbul da öyle akla gelmeli" dedi.

100 bin metrekareyi dolduralım

İTO'nun her yıl 40'ın üzerinde uluslararası fuara Türkiye'den milli katılımı organize ettiğini belirten Şekib Avdagiç, sunları kaydetti: "Textile B2B İstanbul etkinliği, 'Gate of Business' konsepti altındaki ilk organizasyonumuz. Diğer sektörlerde de yeni konseptli B2B görüşmelerine devam edeceğiz. Hedefimiz, üç yıl içinde İstanbul'daki 100 bin metrekarelik fuar hollerinin tamamını bu sektörlerle doldurabilmek."



Katılımcı firma değerlendirmeleri:

Alıcılarla sıkı temas kuruyoruz

Yılay Tekstil: Kumaş üretiyoruz. Ağırlıklı olarak Ruslar ve Kırgızlar görüşmeye geldi. Burada Ruslarla yaptığımız görüşmelerin ardından, numune ve sipariş görüşmelerini Whatsapp üzerinden devam ettiriyoruz. Mart ayındaki etkinliğe katılmıştık. Bu tür etkinliklerin çok geniş olmayan alanlarda yapılması daha iyi, temas daha fazla oluyor. Görüşmeler de daha hızlı yürütülüyor.

Balkan ülkeleri için de istiyoruz

Ata Tekstil (İzzet Öztürk): Metal düğme, çift ve dantel üretiyoruz. İlk dakikalardan itibaren oldukça yoğun ilgi oldu. Belarus, Rusya Federasyonu ve Kırgızistan'dan firmalarla görüştüm. Tercihim daha fazla toptancıyla görüşmek. Balkan ülkeleri için de bir etkinlik düzenlenmesini öneriyorum.

Kaçırdıklarımızla irtibat kuruyoruz

Kıpaş Mensucat (Hüseyin Bozбек): Görüşmelerimiz büyük oranda Ruslarla oldu. Ağırlıklı imalatçılar var. Fakat desen başına minimum siparişleri düşük kalıyor. Biz ihracatçıyız, ancak, pazarda kaçırduğumuz firmaları bu etkinlikte yakalama imkanı buluyoruz. Etkinliklerde, 100'den fazla mağazası olan markaların sayısı artarsa iş hacmimiz daha da büyük.

Devamını istiyoruz

Muratoğlu Tekstil (Harun Furkan Tokel): Yünlü, paltolu, cekekli kumaşlar üretiyoruz. Rusya'dan gelen çok. Bir tane de İspanyol geldi. Minimum sipariş miktarı düşük kalsa da buna takılmıyoruz, işleri toplamaya bakmak lazım. Daha önceki etkinlikte de iş bağlantılarımız oldu, memnun kaldık. İTO'nun bu etkinliğinin devamını istiyoruz.

Daha büyük alanda yapalım

Muratoğlu Kumaş: Genelde Rusya'dan gelen alıcılarla görüştük. Bir ay kadar önce Antalya'da benzeri bir fuara katılmıştık. Orada alan büyüktü. Firmalar için daha büyük alanların ayrılabileceği mekanlarda düzenlenmesini bekliyoruz.

Markalı üretim daha istiyorlar

Tomaklar Tekstil: Jean kumaşı üretiyoruz. Bu etkinlikten iş çıkmasını bekliyoruz. Çoğunlukla Ruslarla görüştük. İmalatçılar geldi. Partnerimize yaptığımız nihai ürünleri görüne, kendi markalarına üretim yapmamızı dahi istediler.

8 ülkeden 500 alıcı Türk kumaşına geldi

İTO'nun ihracatı artırmak için 'Gate of Business' temasıyla başlattığı etkinliklerin ilki, kumaş ve tekstil aksesuarları sektörü için yapıldı. 'Textile B2B İstanbul' etkinliğinde 8 ülkeden 500 alıcı, Türk firmalarıyla aynı masaya oturdu.

ADEM ORHUN
OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), hedef ülkelerdeki ithalatçı firmaların yetkililerini İstanbul'da, Türk alıcı firmalarla buluşturmak amacıyla 'Gate of Business' (İş Kapısı) temasıyla bir çalışma başlattı.

AYNI MASADA

Bu konseptte düzenlenen 'Textile B2B İstanbul' kapsamında 8 ülkeden 500 alıcı firmanın temsilcileri, Türk firmalarıyla bir araya geldi. Kumaş ve tekstil aksesuarları sektöründen ithalatçı firmalar, İTO üyesi 86 üretici firmanın temsilcileri ile Wyndham Grand İstanbul Europe Otel'de satın alım masasına oturdu. Organizasyonu benzerlerinden ayıran en önemli özellik ise B2B görüşmelerinde satıcı firmaların ürünlerini de sergilemesi oldu.

İHRACAT KAPISI

İTO Başkanı Şekib Avdagiç de Textile B2B İstanbul'da firmaları ziyaret ederek hem yerli hem alıcı firmalarıyla görüşti. Avdagiç, tüm sektörler için ihracatın kapısını, İstanbul'dan dünyaya açmayı hedeflediklerini vurguladı.

4 BİN 800 GÖRÜŞME

Avdagiç, "2023'te Türkiye'nin yıllık ihracatını 226.6 milyar dolara çıkarmayı hedefleyen 'İhracat Ana Planı'na en yüksek katkıyı sağlamak için geniş bir yelpazede çalışıyoruz. Bu etkinlikte iki gün içinde 4 bin 800'e yakın ikili iş görüşmesi yapıldı" dedi.



Fotoğraf: Kamil GATAK

Textile B2B İstanbul'a; Rusya Federasyonu, Ukrayna, Belarus, Kazakistan, Kırgızistan, Sırbistan, Bulgaristan ve Polonya'dan yaklaşık 500 alıcı firma katıldı. Yabancı alıcılar, 86 Türk firması ile görüşüp ürünlerini inceleme imkanı buldu.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu üyeleriyle birlikte etkinlik salonlarındaki katılımcı firmaları ziyaret etti, alıcılarla görüşti.

Bu daha başlangıç

VIPTXB2B organizasyon firması yetkilisi Natalya Prykhodko: Profesyonel temsilcileri buraya getiren İstanbul Ticaret Odası'nın partneriyiz. İTO böyle bir organizasyon için imkan sağlayıp destek vermeseydi bu etkinliği gerçekleştirmek mümkün olmazdı. Bu etkinlik aslında çok büyük bir organizasyon için büyük bir başlangıçtır.

Moskova'da görüşelim

Textile Salon Fuarı Başkanı Vadim Efremkov: Türkiye, insanların misafirperverliği ve çalışkanlığıyla meşhurdur. Biz de partnerlerimizi misafir etmek istiyoruz. Gelin temaslarımızı geliştirelim. Moskova'daki fuarda görüşmek üzere.

Textile B2B İstanbul'da gömlek kumaşından yünlü kaban kumaşına, jean ürünlerinden çift ve fermuara kadar her alanı ziyaret edenler için görüşmelerde yüzlerce kartela teslim edilirken, numune ve siparişler için sözleşmeler de yapıldı.



Textile B2B İstanbul etkinliğinin ilk günü hem 8 ülkeden gelen 500 alıcı hem de Türk firmalarının yetkilileri düzenlenen gala yemeginde buluştu. Gala programında, İTO'nun Kumaş Meslek Komitesi üyeleri ve Rus partnerler katılımcılara seslendi.



Partnerlerden açık mesaj

Organizasyon büyüyecek

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat: mart ayında yaptığımız etkinliğe 7 ülkeden 156 firma katılmıştı. Sektör temsilcilerinden aldığımız olumlu geri dönüşler sonunda organizasyonumuzu büyütmekten ötürü büyük bir mutluluk duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde etkinliğimizin kapsamını daha da artırmayı arzu ediyoruz.

Bu görüntüyü pekiştirmeliyiz

Komite Başkan Yardımcısı Ahmet F. Altınöz: İTO Yönetim Kurulu, Kumaş Meslek Komitemiz ve İTO'nun Uluslararası İlişkiler ekibi, her türlü desteği sağladı. 8 ülkeden gelen partnerlerimizle birlikte oluşan şu fotoğraf çok güzel. Bunu geliştirmek için elimizden geleni yapmalıyız.

Hazır giyim UR-GE ile çıtayı yükseltecek

Hazır giyim sektörü, UR-GE projeleri ile ihracattaki başarı çitasını yukarılara taşımak istiyor. Ürün kalitesini en önemli avantajı olarak gören sektör, uluslararası marka konusundaki eksikliğini gidererek katma değeri artırmayı da hedefliyor.

ŞEREF KILIÇLI

HAZIR giyim sektörü 2018'de 9 milyar dolarlık örne, 6,3 milyar dolarlık da örölmemiş ürün ihracatı gerçekleştirdi. Sektör, pazar çeşitliliğini artırarak ihracatta daha büyük başarılar için hazırılık yapıyor. Bu kapsamda İTO Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi, Hazır Giyim Sektöründe UR-GE Projeleri konulu sektör toplantısı düzenledi. İhracatçı atlatılabilecek yeni adımların değerlendirildiği toplantıya, İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Servet Samsama da katıldı.

TARİHİ FIRSAT

Tekstil sektöründe yeniden bir canlanma yaşandığını belirten İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, sektörü şöyle değerlendirdi: "Çin ile rekabet için Avrupa'da sürekli fiyat kırmak sektöre çok zarar vermişti. Ancak şimdi yeni bir süreç yaşanıyor. Öyle ki Çin bizden kaliteli hazır giyim alıyor.

Demek ki kalite bizim her zaman avantajımız. Ulusal markalarımız var fakat uluslararası marka sayısında eksikliğimiz var. Bu eksikliği gidermeliyiz. Moda ve tasarımla katma değeri yükselterek sektörü daha iyi yerlere getirebiliriz. Tekstilde yeniden bir tarihi fırsat geldi, bu fırsatı değerlendirmeliyiz."

MALİYET AVANTAJI

Sektörün trendinin değiştiğini fakat gelecekte de etkin olacağını vurgulayan İTO Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Şenol Aras ise e-ticaretin artık tüm sektörler için bir dünya gerçeği haline geldiğine dikkat çekti. Aras, şöyle devam etti: "Firmalar bu dönüşüm sürecine adapte olmaya çalışıyor. Diğer taraftan ihracatı artırmak için özel çalışmaların da yapılması gerekiyor. Firmalar bu çalışmalarını kendi başlarına yaptıklarında oldukça yüksek maliyetlerle karşılaşılıyorlar. UR-GE ve kümelenme modeliyle bu maliyetleri aşağı seviyelere çekebiliyorlar."



Bakanlık desteği yüzde 75

HAZIR Giyim Sektöründe UR-GE Projeleri konulu toplantının açılış konuşmalarının ardından sektör mensupları, UR-GE projeleri, kümelenme modeliyle ihracatta yeni pazarlara girişteki devlet destekleri hakkında bilgi aldı. UR-GE projelerinde Ticaret Bakanlığı desteğinin yüzde 75 olarak tanımlandığına dikkat çekilerek, ihtiyaçların doğru tespit edilmesi için her firmaya özel çalışma yapıldığı belirtildi. Üç yıl olan proje süresinin başan koşulları Bakanlık tarafından iki yıl daha uzatılabildiği de kaydedildi.



Modaya yön verenler Fashionist'te buluştu

Tekstil sanayinin lokomotifleri olan ve 135 ülke ile ticaret yapan Osmanbey; abiye, gelinlik ve modadaki son trendleri, Fashionist Fuarı ile vitrine çıkardı. Fuar, 100'den fazla firma ve 400'den fazla markayı aynı çatı altında buluşturdu.



MODANIN kalbi, 19-21 Kasım 2019 tarihleri arasında İstanbul'da attı. Modaya yön verenler, Osmanbey Tekstilci İşadamları Derneği (OTİAD) işbirliği ve KOSGEB desteğiyle düzenlenen Fashionist Abiye, Gelinlik, Damatlık ve Moda Fuarı'nda bir araya geldi. CNR Expo İstanbul Fuar Merkezi'nin ev sahipliği yaptığı fuarda, 100'den fazla katılımcı firma, 400'den fazla marka, abiye ve gelinlikteki en son trendleri sergiledi. Yaklaşık 15 bin profesyonel alıcı kitlesinin gelmesi beklenen ve yurtdışından 1000 VIP katılımcıyı ağırlayan fuar, geçen seneye göre yüzde 60'lık bir büyümeye kaydetti.

135 ÜLKE İLE TİCARET

Fuarın açılışına katılan İTO Yönetim Kurulu Üyesi

Servet Samsama, Osmanbey'in, Türk tekstilinin markalarını ortaya çıkaran bir marka haline geldiğini söyledi. "Osmanbey, sadece Türkiye için değil, bölge ülkeleri için de çok önemli bir ticaret merkezi haline geldi" diyen Samsama, sözlerine şöyle devam etti: "135 ülke ile ticaret yapan Osmanbey, yıllık 1,5 milyar dolarlık ihracatıyla ülkemizi dünyaya açıyor. İhracatımızın yüzde 15'inden fazlasını gerçekleştiren tekstil sektörü, Türkiye'nin ana ihracat güçlerinden biri."

İHTİYACIMIZ ÜRETİM

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ise "Türk hazır giyim sektörü olarak Türkiye'nin geçmişinde vardı, bugün varız, yarın da var olacağız. İHKİB olarak İstanbul Moda Fuarı'nı gerçekleştirmek için elimizden geleni yapacağız. Türkiye'nin daha fazla üretime ve ihracata ihtiyacı var" diye konuştu.

Moda fuarına destek sözü

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güle, fuarın açılışında yaptığı konuşmada, tekstil sektörünün geleceğine inandıklarını söyledi. Güle, "Sektörün temsilcileri, İstanbul Moda Fuarı için destek sözü verdi. Biz de TİM olarak sözün arkasındayız ve elimizden geleni yapacağız" dedi.



TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

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

BANKA BİLGİLERİ

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "TEXWORLD PARIS 2020 SPRING FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 6117 / 0212 455 6110 / 0 212 455 65 83
GSM : 0533 959 30 57 / Faks : 0212 520 15 26
E-Posta : gulgun.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
ruken.ayata@ito.org.tr

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



Tekstil aksesuarlarında trendler belirlendi

KONFEKSİYON Yan Sanayicileri Derneği'nin düzenlediği Tekstil Aksesuarları Trend ve İnovasyon Zirvesi, 19-20 Kasım 2019

tarihlerinde gerçekleşti. Bu yıl dördüncü kez organize edilen zirvede iki gün boyunca 72 firma yeniliklerini sergiledi, trendler konuşuldu. İstanbul Ticaret

Odası Yönetim Kurulu Üyesi Servet Samsama'nın konuşma yaptığı zirvenin açılış programına İTO Meclis Üyeleri de katıldı.

Vergi rekortmenliği ve son açıklanan rekortmenler listesi

Her yıl vergi dairesi bazında en çok vergi ödeyen gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri açıklanır. Bu mükelleflere vergi dairesi müdürü imzalı vergi sıralaması bildirilen ve nazik bir teşekkür yazısı gönderilir. İl bazında sıralanmaya giren mükelleflere ise ilin vergi dairesi başkanı veya başkanlık bulunmayan illerde defterdar tarafından yine teşekkür yazısı gönderilir. Daha sonra da Türkiye çapında en çok gelir vergisi ödeyen mükellefler hem basına duyurulur, hem de Gelir İdaresi'nin internet sitesinde ilan edilir. Bu ilan yapılmadan önce mükelleflere isimlerinin açıklanıp açıklanmaması konusundaki görüşleri sorulur. İsmi açıklanmasını istemeyen mükellefler ilan üzerinde sırası belli olur ancak mükellefin kimliği ve ödelli vergi tutarı ilan edilmez. İsmi açıklanmasını istemedi ibaresi konulur.

Bu yıl da vergi rekortmenleri listesi geçen hafta açıklandı. Özellikle en fazla gelir vergisi ödeyen mükellefler listesinde dikkatimizi çeken ilk iki sırada yer alan mükelleflerin isimlerinin açıklanmasını istememiş olmaları. Üçüncü sırada Rahmi Koç isminin görülmeye elbette sürpriz değil. Zaten ülkenin en büyük gruplarının başında gelen bir grubun büyük ortağı olarak bu ismin ilk üç sıradan birinde olması genel olarak beklenen bir durum. Takip eden sıralarda isim açıklanmalarını istemeyen mükelleflerin bulunması dikkatimizi çekti. Vergi gibi toplunda örnek alınması gerekcek ve normal olarak takdir görülecek bir konuda ön sıralarda yer alıp da isminin açıklanmasını istememek bize göre çok da teşvik edilecek bir tavır olması gerekirdi. Ancak yasa, bu şekilde mükellef bir takdir hakkı vermiş ve mükellef de bu takdir hakkını kullanmışsa burada daha fazla bir yorum yapmak doğru olmayacak.

Gelir vergisi rekortmenleri listesinde dikkatimizi çeken bir diğer konu, hukuk danışmanlığı veya bilinen deyimle hukuk bürosu faaliyeti yürüten serbest meslek erbabının da bu listede üst sıralarda yer alması. Avukatlık mesleğini icra edenlerin Türkiye vergi rekortmenleri listesinin üst sıralarında yer almasında bir konuyu ayrıca belirtmeye ihtiyaç var. Örneğin yeminli mali müşavirlik veya mühendislik gibi diğer mesleklerde şirket şeklinde faaliyet gösterebilme imkanı var iken, yüzlerce avukatı yanında çalışan bir hukuk bürosunun bir veya birkaç ortaklıktan ibaret ve gelir vergisi mükellefi olarak faaliyette bulunmaları Avukatlık Kanunu'ndan kaynaklanan bir zorunluluk olduğu için diğer meslek sahiplerine göre avukatların listelerde daha çok yer almasını ana nedeni olarak altı çizilmesi gerekir. Elbette bunu söylemekle sadece serbest meslek sahipleri listesinde değil Türkiye gelir vergisi rekortmenleri listesinin üst sıralarında yer alan meslek mensuplarının övülmesi ve tebrik edilmesi gereken rekortmenlik hallerine gölge düşürmek değil amacımız. Elbette bu listede yer alan herkesi tebrik etmemiz gerekiyor. Bizim burada altını çizmek istediğimiz, diğer serbest meslek erbabının kendi yasalarında böyle bir sınırlandırma olmadığı için şirket şeklinde de faaliyet gösteriyor olabilmeleri ve kurumlar vergisi listelerinde bu meslek gruplarının üst sıralarda yer alabilmesinin hiç de kolay olmadığı.

Rekortmenlerin açıkladığı basın bültenine bakıldığında da yine çoğunluğun İstanbul mükellefi olması yine fazla sürpriz sayılmayabilir. Zaten basın açıklamasından da görüleceği üzere gelir vergisi tahakkukunun neredeyse yarısını İstanbul mükelleflerine tahakkuk ettirilmiştir. Bu da ekonomi içerisinde İstanbul'un büyüklüğüne dikkate alındığında yine çok da beklenilmeyen bir durum değil. Listelerde doğal olarak medya dünyasında da ün yapmış isimler gözler anıyor. Bu defa pek fazla ismin yer alması dikkatimizi çeken bir başka durum olarak altı çizilebilir.

Hep söyledimiz üzere vergi ekonomik faaliyetlerin bir sonucudur. Ekonomik faaliyetlerin daha canlı olması ve vergi gelirlerinin böyle içerisindeki payının yeterli düzeyde gerçekleşmesi en baş temennimiz. Vergi rekortmenlerini tebrik ederiz.



Osman ARIOĞLU

Her şey daha fazla ihracat yapmak için

ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası, iş dünyasının sektör temsilcilerini Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ile bir araya getirdi. Dış ticarete yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri konulu toplantıda, İTO'nun medis ve komite üyeleri sorunlarını direkt olarak iletme imkanı buldu. İTO'nun merkez binasındaki programda onlarca iş insanı, gümrükten sınır kapılarına, belgelerden mevzuata kadar gündemlerindeki sıcak konularla ilgili soru ve taleplerini Bakan Yardımcısı Turagay'a aktardı.

DUYARLILIK ARTACAK

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagıcı, "Türkiye'nin ihracatının da ithalatının da kilit noktası olan Ticaret Bakanlığı'nda özel sektörün içinden gelen bir bakan yardımcımız bulunuyor. Bu bizim için büyük bir avantaj" dedi. Avdagıcı, "İnanıyorum ki Ticaret Bakanlığı'nın iş dünyasına ve sorunlarına yönelik duyarlılığı artarak devam edecektir" diye konuştu. İTO Başkanı Yardımcısı İsrail Kuralay'ın da katıldığı programda Ticaret Bakan Yardımcısı Turagay, iş insanlarının sorunlarını cevapladı. "Sektör temsilcilerinin yaşadığı sorunları kendi sorunlarımız olarak addediyoruz" diyen Turagay, "Bizim doğru beyanı ön plana almamız lazım. Böylece işlemleri daha esnek ve hızlı hale getirebiliriz" dedi. Avrupa Birliği'ne ihracattaki engellerin, STA'dan kaynaklandığını

İTO, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay'ı ağırladı. Farklı sektörlerin temsilcilerinin sorunlarını cevaplayan Turagay, daha fazla ihracat için sorunları çözeceklerini vurguladı.



belirten Turagay, "Küresel büyüme aşağı yönlü güncelleniyor. Fakat Türkiye böyle bir ortamda ihracatını artırıyor" diye konuştu.

FATURA SORUNLARI

Deri konfeksiyon sektörünün, özel fatura sorunu hakkında bilgi veren Turagay, "Atatürk Havalimanı'ndan özel fatura çıkışında yaşanan sıkıntı çözülmek üzere. Gerekli araç ihtiyaçları ve tebliğ kaldırıldı. Ruhsat işlemleri aşılamadığı" dedi. Turagay, gerek gümrük kapılarındaki kuyrukları gerekse TSE'ye tabi ürünlerde belge çıkarma stresinin azaldığını dair şikayetler üzerine konu üzerinde çalışacaklarını,

personel takviyesi de gerektiğini ifade etti.

DOĞAL KAYNAĞIMIZ

Bakan Yardımcısı Turagay, memercilik ve madencilik sektörünün, ruhsatların iki senede ancak çıktığına dair şikayetleri üzerine şu açıklamayı yaptı: "Memer dahil madenler bizim öz kaynağımız. Onu en düşük maliyetle üretime ve ihracata çevirmemiz lazım. Bu konunun takipçisi olacağız."

Programda Bakan Yardımcısı Turagay, kozmetik sektörünün taksit istediğini, yazılım ihracatlarının Eximbank destekleri için tanımlama talebini de not etti.

Sektörlere yetki verilebilir

Gümrük kapılarında son dönemlerde çıkışlardaki sürelerin iyice uzadığına dair şikayetlere dikkat çeken Avdagıcı, "İhracat ve ithalatın kalitesi ve hızı açısından için iş dünyasının beklentileri var. Maliyet oluşturan ve vakit alan süreçlerin iyileştirilmesi için sizlere destek olmaya hazırız. Bazı alanlarda özel sektörden destek alınabilir. Mesela plastik alanında ihtisas hizmeti vermesi için, sektörelkilere yetki verilebilir diye düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

Gümrükte kağıtsız işlem 190'a çıkacak

ADEM ORHUN

GÜMRÜK işlemlerinde, ihracat beyannamelerinin kağıt nüshasının gümrük idarelerine ibrazı terk edildi. İşlemlerin elektronik ortama aktarılmasında yaşanan gelişmeler üzerine İstanbul Ticaret Odası'nda, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay'ın katılımıyla "Dijital Gümrükler Paneli" düzenlendi. Panelin açılışını İTO Başkanı Yardımcısı İsrail Kuralay yaptı. Oda olarak dijitalleşmeye çok önem verdiklerini belirten Kuralay, gerek dahili iş süreçleri gerekse üyelerinin bilgiye ve belgeye ulaşımında elektronik ortamı kullanmaları için gerekli adımları attıklarını kaydetti.

TEK PENCERE

Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ise konuşmasında 143 belgeyi 'Tek Pencere Sistemi'ne geçirdikleri, bunun 2020'de 190 olacağını bilgisini vererek belirtti. Nisan ayında ihracatta dijital beyannameye geçtiklerini hatırlatan Turagay, "2020'de ithalatta da kağıtsız beyanname hayata geçecek" dedi. Turagay, gümrük müşavirliği meslek mensuplarının da, dijitalleşmenin getirdiği değişikliklere uyum için çok yönlü adımlar atılmasını gerektiğini belirtti. Dijitalleşmeye paralel olarak Risk Yönetimi, Tasfiye ve Döner Sermaye Genel Müdürlüğü'nün de çalıştığı kurulduğunu Turagay, "Veri analitiği üzerinde çalışılıyor. Hangi firma, hangi taşıyıcı riskli bileceğiz. Böylece firmaların ve işlemlerin geneline yaygın gereksiz işlemlerin önüne geçeceğiz" diye konuştu.

BEYAN SORUNU

Devlet için beyan esas olması gerektiğini dile getiren Turagay, "Ancak beyan da doğru olmalı. İş



SİBER RİSKLERE DİKKAT

İTO'daki Dijital Gümrükler Paneli'nde, firmaların IT altyapıları ve siber güvenlik de gündeme geldi. İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği Genel Sekreteri Mustafa Sezen, "Fidye saldırıları geçen yıl yüzde 172 arttı. Sanal fidyeciler, gümrük ve nakliye firmalarına da saldırıyor. Milyon dolar fidye istenen firmalar var. Hizmet ücretlerini güncel hale getiremeyen ve havalimanında, gümrükte ağır kiralara boğulan meslek mensuplarının bir de IT altyapısını yenilemesi, bu konuda uzman personel çalışması gerekecek" dedi.

sadece beyana bıraktığımızda iş dünyasında sıkıntılar yaşandığını görüyoruz. Bu sistem en iyi şekilde işlemleri için herkesin çalışması lazım, aramada işi ayrıntılarıyla izlememiz gerekiyor. Gümrük ve dış ticaret konusunda herkesin daha dikkatli olması lazım. Çünkü bizim mevzuatımız, açık kapama üzerine kurulmuş. Öyle olunca da istemeden bir hata yapmış olmaları da mevzuat hükümlerine göre ağır cezalarla karşılaşıyor" dedi.

Ötürüm başkanlığını İTO Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi Medis Üyesi Serdar Keskin'in yaptığı panelde İTO Medis Üyesi M. Metin Korkmaz, belgelerin tek pencereye taşınmasını, rekabet gücü için önemli bir destek olacağını söyledi.

ÜCRET VE KİRALAR

Gümrük müşavirliği hizmetlerinde ücretlerin çok düşük kaldığını ifade eden Korkmaz, "Son yıllarda yıllık yeniden değerlendirme oranlarına göre çok düşük oranlarda fiyat artışı yapılabildi. Ayrıca gümrük

yerlerindeki fahiş kiralara meslek mensuplarını çok zora sokuyor. Bu konuda iyileştirme bekliyoruz" dedi.

Diğer yandan 'disiplin kurulunda' meslek mensuplarının da temsil edilmesini isteyen Korkmaz, "Bu mesleği temsil edenler, 5 demek ve ticaret odalarındaki meslek komiteleridir. Dış ticaretle ilgili adımlar atılırken buralarla daha irtibatlı hareket edilmesini bekliyoruz" diye konuştu.

DEĞERİ ARTACAK

Panelde, Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümtüş de salonu dolduran yüzlerce meslek mensubu için önemli bilgiler paylaştı. Çalışmaların bu mesleği yok etmediğini düşünmemek gerektiğini kaydeden Gümtüş, "Aksine daha değerli bir hale gelecektir. Ancak bu meslek kabuk değiştirecek. Bu anlamda gümrük müşavirleri dijitalleşmeyi iyi okumalı ve onunla yaşamayı öğrenmelidir. Zira, gümrüğün temelindeki tarife, menşei ve kıymet konuları ortadan

kalkmayacak" dedi.

POS CİHAZI

Gümtüş, ayrıca şu bilgileri verdi: "Posta gönderilerinde gümrük beyan sistemini elektronik ortama aktarıyoruz. İpsala, Kapıkule ve Esenboğa'da yeni POS cihazları koyduk. Bunlar tüm gümrüklerde olacak. Böylece diğer bankaların cihazlarıyla tahsilat yapılabilecek."

Ticaret Bakanlığı Bilgi İşlem Daire Başkanı Rasim Kutlu ise "Kontrol mekanizmamız faydalı bir alana kaydı. 24 saat çalışma esasına doğru gidiyoruz" dedi.

Ticaretin Kolaylaştırılması Genel Müdürü Kerem Erol da yakın zamanda yönetmelik değişikliği gerçekleştirileceği bilgisini verdi. Erol, "Gelişmelerle birlikte geleneksel gümrükleme yöntemi terk edilecek. Ö zaman bir aynısına olacak. Gümrükçülük bitmez ama evrilir. Dijitalleşme, gümrük yerine yakın olma gerekliliğini azaltıyor. Lojistik, mekan açısından İstanbul dışına çıkma imkanı bulacak" dedi.

İTO'da düzenlenen Dijital Gümrükler Paneli'nde konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, 143 belgeyi 'Tek Pencere Sistemi'ne aldıklarını belirterek, 2020'de sisteme dahil olan belge sayısının 190'a ulaşacağını açıkladı. Yeni yılda ayrıca ithalatta da kağıtsız beyanname dönemi başlayacak.

Simidin susamı da Afrika'dan



Değerli bir bitki olan susam, gıdadan kozmetik sektörüne, ilaç sanayinden hayvancılığa kadar pek çok alanda kullanılıyor. Global ölçekte milyarlarca dolarlık ticarete konu olan susamı en çok üreten 15'li Afrika'da yer alıyor.



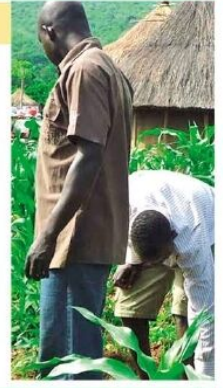
DÜNYANIN SUSAM AMBARI

Yaklaşık 2 milyar doların döndüğü susam ticaretinde Türkiye ise en çok ithalat yapan ülkelerden. Türk simidinin vazgeçilmezi susam için Türkiye 203 milyon dolarlık ithalat hacmiyle Çin ve Japonya'dan sonra üçüncü alıcı konumunda.



En çok susam üreten 15 ülke

Ülke	Dünya üretimindeki payı (%)	Üretim miktarı (Bin ton)
Tanzanya	15.4	940
Myanmar	13.3	812
Hindistan	13.1	797
Çin	10.6	647
Sudan	8.6	525
Nijerya	7.5	460
Etiyopya	4.4	267
Burkina Faso	3.8	230
Güney Sudan	3.3	202
Çad	2.8	170
Uganda	2.1	130
Kamerun	1.1	68
Nijer	1.1	66
Mozambik	1	60
Meksika	1	59



TOHUMLARINDAN yağ elde edilen susamın değerli bir tarım bitkisi olduğu hepimizin malumu. Anavatanının Asya ya da Doğu Afrika olduğu yönünde tahminlerin bulunduğu bu bitki; gıdadan kozmetik sektörüne, ilaç sanayinden hayvancılığa kadar pek çok alanda kullanılıyor. Arz talep dengesindeki değişiklikler ve mısır ya da soya gibi alternatiflerin ekim oranı nedeniyle dünya üzerindeki susam üretim miktarı ve fiyatları değişiklik gösterse de dünya üzerinde her yıl milyonlarca ton susam üretiliyor. Bu durum küresel anlamda milyarlarca doları kapsayan bir susam ticaretinin ortaya çıkmasına neden oluyor. Afrika kıtası ülkeleri ise üreticileri ve ihracatçıları susam miktarına bağlı olarak söz konusu ticarete ön plana çıkıyor.



Dr. Muhammed TANDOGAN

(yüzde 44) bir önceki yıla oranla susam ihracatında artış yaşandığı, Sudan (yüzde 52), Myanmar (yüzde 10) ve Etiyopya'nın (yüzde 63) ihracatında ise ciddi manada bir gerileme olduğu gözle karşıyor. Söz konusu verilerin içerdiği en ilginç bilgi ise, dünya susam üretiminin yüzde 15'ini gerçekleştiren Tanzanya'nın yalnızca 18 milyon dolar değerinde susam ihraç ederek bu sıralamada 20. sırada kendisine yer bulabilmesidir.

İTHALATÇI ÜLKELER

Üretilen ve ihraç edilen susam miktarları incelendikten sonra, söz konusu ürünün ithal eden ülkelerin incelmesi de bu husustaki küresel rekabetin görülebilmesi adına, önem arz ediyor. Halihazırda 246 milyon dolarlık ithalat hacmi ile Çin Halk Cumhuriyeti ve 235 milyon dolarlık ithalat hacmi ile Japonya bu sektörün en büyük alıcıları konumunda. Bu iki ülkeyi, 203 milyon dolarlık ithalat hacmi ile Türkiye, 137 milyon dolarlık ithalat hacmi ile Güney Kore ve 109 milyon dolarlık ithalat hacmi ile Vietnam izliyor. Bu doğrultuda, dünyanın pek çok farklı noktasında bulunan birçok ülke, susam ihraç eden ülkeler arasındaki yerini alıyor. Türkiye, hem susamı ithalatçısı hem de susam ihracatçısı bir ülke olarak dikkat çekiyor. Türkiye'nin ihraç ettiği susamın en büyük alıcısı Japonya iken, bu ülke susam ithalatının yüzde 45'ini Nijerya'dan, yüzde 15'ini Etiyopya'dan, yüzde 7.5'ini Çad'dan, yüzde 4.4'ünü Sudan'dan, yüzde 1.1'ini Gine'den ve yüzde 1'ini Uganda'dan ithal ediyor. Afrika kıtası susam ticareti söz konusu olduğunda da Türkiye için önemli bir pazar durumunda.

Belirtildiği üzere, küresel aktörlerin arz-talep dengesi, susam piyasasındaki fiyatları ve üretimi etkileyebiliyor. Çeşitli aktörlerin Afrika ülkeleri ile kurdukları ilişkinin muhtevası:

şekillendirebiliyor. Son 20 yılda Afrika ülkeleri ile her anlamda ilişkilerini oluşturan bir boyuta taşıyan Çin'in Doğu Afrika bölgesi Etiyopya ile olan susam ticareti bahsedilen durumu en iyi açıklayan örneklerden biri. Etiyopya 2002'den 2011'e kadar susam üretimini 38 bin tondan 320 bin tona çıkararak, belirtilen dönemde dünyanın en büyük dördüncü, Afrika'nın ise en büyük susam üreticisi haline geldi. Bu dönemde, Etiyopya'nın susam üretimini bu denli artırması, Çin'in tavri ile doğrudan alakalı. Çünkü bu süreçte Pekin yönetimi, susam üretimini aşamalı olarak azaltarak bu alandaki ihtiyacı Etiyopya'dan karşılamaya yöneldi. Ayrıca Etiyopya'nın Çin'den aldığı kredilerin bir kısmını susam ile ödemesi, bu ilişkinin hızla bir bağımlılık haline gelmesine neden oldu. Gelinen noktada, küresel bir aktörün ilgili alandaki dış politikası, Afrika'da bir ülkenin susam üretimini ve ticaretini doğrudan etkiledi.

GIDANIN GÜVENCESİ

Susam üretiminin, kendisine has nevi şahsına münhasır bir pazar yaratmış ifade edilebilir. Afrika kıtası ülkeleri bu alanda oldukça önemli yer tutuyor. Kıtanın birçok ülkesi hem susam üreten ülkeler sıralamasında hem de susam ihraç eden ülkeler sisteminde üst sıralarda yer alıyor. Ne var ki, Çin-Etiyopya ilişkisi örneğinde görüldüğü üzere, kıta ülkeleri birçok alanda olduğu gibi bu alanda da tam bağımsız bir politika sergileyemiyor. Politikaları küresel aktörlerin ya da kıta dışından gelen aktörlerin politikaları doğrultusunda şekilleniyor. Bu durum, diğer birçok alanda olduğu gibi tarım ve gıda alanında da küresel tahakkümün Afrika'da etkisini sürdürdüğünü gözler önüne seriyor. Kısacası, Afrika'nın küresel gıda güvenliğinin teminatı olan kıta konumuna yükselmesi meselesi, sanırım çok değil 5-10 yıl sonra dünya medyasında en çok konuşulan konular arasındaki yerini alacak.

En fazla susam ithal eden ülkeler



Ülke	İthalat miktarı (milyon \$)	İthalat piyasasındaki payı	Ülke	İthalat miktarı (milyon \$)	İthalat piyasasındaki payı
Çin	246	11.8	S.Arabistan	70	3.3
Japonya	235	11.3	Meksika	55	2.6
Türkiye	203	9.7	Hollanda	55	2.6
G.Kore	137	6.6	Yunanistan	54	2.5
Vietnam	109	5.2	İran	54	2.5
İsrail	94	4.5	Fransa	31	1.5
Hindistan	86	4.2	Irak	26	1.3
Mısır	78	3.7	Rusya	26	1.3
ABD	76	3.6	Polonya	26	1.2
Almanya	72	3.5	Kanada	20	1

Kıtada neler oluyor?

- **Afrika Medya Temsilcileri Eğitim Programı (#AFMED)** çerçevesinde Türkiye'ye gelen Afrikalı gazeteciler, TRT World, TRT Arabi ve Maarif Vakfı'nı ziyaret ettiler.
- Afrika'nın en zengin insanı Aliko Dangote, gelirini dört kattan fazla artırarak servetini 30 milyar dolara çıkarmayı planlıyor!
- **Doğu Afrika ülkesi Kenya'da 2009'da 37.7 milyon olan nüfusun 2019'da 47.6 milyona ulaştığı** açıklandı. Bölge için nüfus 10 yılda 10 milyon arttı.
- Güney Afrika'daki tüketici güven endeksi, Cyril Ramaphosa'nın cumhurbaşkanı olmasından bu yana en düşük seviyeye düştü.
- IMF, 370 milyon dolarlık kredi ve teknik yardım paketi sağlamak için Demokratik Kongo Cumhuriyeti ile görüşmelerin sürdüğünü açıkladı.
- Nijerya'nın ilk Netflix filmi olan Lionheart, 'Çok fazla İngilizce diyalog içerdiği' gerekçesiyle Oscar'daki en iyi uluslararası film kategorisinden diskalifiye edildi.
- **Ruanda Devlet Başkanı Paul Kagame, Katar'daki İletişim Teknolojileri Fuarı kapsamında Katar'ı, Kenya Cumhurbaşkanı Uhuru Kenyatta, Suudi Arabistan'ı ziyaret etti.** Afrika'nın iki ülke lideri ülkelerine toplam 1.5 milyar dolarlık yatırım yapılması konusunda söz aldı.
- Rusya'nın Afrika'da yapılan bazı seçimlerde belli adaylar için sosyal medya mecraları Facebook ve Instagram üzerinden yürüttüğü kampanyayı yürüttüğü ortaya çıktı.
- Yurtiçinde 88 şubeye ulaşan Ziraat Katılım, yurtdışına Afrika ile açılmaya hazırlanıyor.

Afrika atasözü

Yumurta sepeti taşıyorsanız, dans etmeyin.



İletişim ve internet enstitüsü kuruldu

İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde 'İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü' adıyla yeni bir ihtisas enstitüsü daha kuruldu. İçerik ve kapsam bakımından ilk ve tek olan enstitü, iletişim bilimi ve internet araştırmalarının geliştirilmesi ve uluslararasılaşması için katalizör işlevi görecek.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi; Sosyal Bilimler, Fen Bilimleri, Finans ve Dış Ticaret Enstitüleri'ne bir yenisini daha ekledi. Geçtiğimiz ekim ayında kurulan 'İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü'nün en önemli özelliği ise içerik ve kapsam bakımından dünyada ilk ve tek olması.

ARAŞTIRMA ODAKLI

İstanbul Ticaret Üniversitesi lisansüstü eğitimden sorumlu Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Necip Şimşek, iletişim ve medya teknolojisi alanındaki hızlı ve kapsamlı gelişmelerin, iletişim biliminin yeni araştırma ve öğrenim alanlarına yönelmesini zorunlu kıldığını söyledi. Prof. Dr. Şimşek, "Bu gelişmeler, üniversitemiz için iletişim bilimi ve alt disiplinleri alanında disiplinlerarası bir perspektiften bilimsel araştırmaların ve lisansüstü öğrenim süreçlerinin yeniden planlanması amacıyla bir enstitü kurulması



sürecini zaruri hale getirdi. Böylelikle ekim ayında üniversitemiz bünyesinde 'İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü' adıyla yeni bir ihtisas enstitüsü kuruldu" dedi. İletişim Bilimi ve İnternet

Enstitüsü'nün en önemli özelliğini, 'içerik ve kapsam bakımından dünyada ilk ve tek olması' şeklinde açıklayan Prof. Dr. Şimşek, "ABD ve Avrupa ülkelerinde iletişim bilimi, medya ve internet araştırma

alanlarının birinde faaliyet gösteren enstitüler bulunuyor. Ancak 'iletişim bilimi ve internet' alanında lisansüstü öğrenim sürecine ve araştırmaya odaklı bir enstitü henüz yok" bilgisini paylaştı.

KATALİZÖR GÖREVİ

Prof. Dr. Şimşek, İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü'nde, araştırma ve öğrenim süreçlerinin planlanmasının daha geniş bir çerçevede üretken ve başarılı gerçekleştirilebileceğinin öngörüldüğünü belirterek, sunları söyledi: "Bu enstitünün, ülkemizde iletişim bilimi ve internet araştırmalarının geliştirilmesi ve uluslararasılaşması için bir katalizör işlevine sahip olacağını düşünüyoruz. Yeni enstitümüz, geleneksel ve yeni medya teknolojisi aracılığıyla



gerçekleşen kişilerin ve toplumsal iletişim araştırmalarını bir araya getirmeyi amaçlayan enstitünün araştırma alanları ağırlıklı olarak; uluslararası ve karşılaştırmalı iletişime, kurumsal ve kamu iletişim yönetimine, internet araştırmalarına, dijital iletişim ve medya incelemelerine odaklı konular şeklinde planlandı."

YENİ PROGRAMLAR

Prof. Dr. Necip Şimşek, lisansüstü programda öncelikli hedefin, akademik iç ve dış dünya ile piyasanın taleplerini karşılayacak yeni programlar açmak olduğunu belirtti ve "Mevcut programların ise akademik kalitesi yükseltilecek" dedi.

Eğitimleri Türkiye'ye yayılacak

Sürekli Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi, Uzaktan Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi ve TOEFL Test Merkezi faaliyetlerinin koordinasyonunu sağlayan İstanbul Ticaret Üniversitesi Hayat Boyu Öğrenme Koordinatörlüğü (HBÖ), tüm Türkiye'ye açılacak. Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Necip Şimşek, "Deneyimi geleceğe taşıyoruz" sloganı ile eğitimlerimizi, tüm Türkiye geneline sunarak geniş bir perspektifte hizmet

vermek için çalışmalarımıza devam ediyoruz. HBÖ, hem kurumsal hem de bireysel eğitimler düzenliyor. Bununla birlikte Sınav Merkezi Yöneticiliği yapı kurumlarına akademi danışmanlığı hizmeti veriyor. Ayrıca sosyal sorumluluk çalışmaları içerisinde de yer alıyoruz" diye konuştu.

HBÖ içerisinde yer alan Sürekli Eğitim Merkezi'nin kamu kurumları, özel işletmeler, odalar ve sivil toplum

kuruluşlarıyla çalıştığına dikkat çeken Prof. Dr. Şimşek, "Adalet Bakanlığı'ndan yetkilendirilen Arabuluculuk-Birliklilik-Uzlaşmacı eğitimleri ile şimdiye kadar 2 bin kişiye eğitim verildi. Sağlık Bakanlığı yetkilendirmesiyle de Ürün Tanıtım Temsilciliği alanında yaklaşık 1.500 kişiye eğitim hizmeti ulaştırıldı" dedi.

Aynı çatı içerisinde yer alan Uzaktan Eğitim Merkezi'nin ise uzaktan eğitim programlarını güçlü alt yapısı ile

gerçekleştirdiğini vurgulayan Prof. Dr. Necip Şimşek, "Merkez, öğrencilerin ortak derslerinin uzaktan öğretiminin yanısıra uzaktan tezsiz yüksek lisans programlarının da yürütülmesinde aktif rol alıyor. 2017 yılından itibaren de online sertifika programlarını yürütüyor. Gerek tezsiz yüksek lisans programları gerekse e-sertifika programları ile Türkiye genelinde 5 bin kişiye ulaşmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

SIAL CANADA 2020

Montreal / Kanada
15-17 NİSAN 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR

SIAL CANADA 2020

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 5.000 TL/m²
- 1. Ödeme** : Talep edilen m²x1.000 TL
Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme** : Kalan bedelin %50'si
10 Ocak 2020
- 3. Ödeme** : Bakliye Bedel
6 Mart 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Sibel Tayanç / Çağrı Oluç
Tel : 0212 455 6111 / 0212 455 6105
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : sibel.tayanca@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito | /itokurumsal



Lisansüstü başvuruları başladı

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin lisansüstü programlarına bahar dönemi başvuruları başladı. TİCARET'in uzaktan eğitimle yürüttüğü yüksek lisans programları da büyük ilgi görüyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi bünyesindeki Sosyal Bilimler Enstitüsü, Fen Bilimleri Enstitüsü, Finans Enstitüsü, Dış Ticaret Enstitüsü ile yeni kurulan İletişim Bilimi ve İnternet Enstitüsü, binlerce öğrencisinin geleceğine ışık tutuyor.

Gençlere kariyer hedeflerinde burs ve çeşitli indirimler sunan lisansüstü programlarının bahar dönemi başvuruları başladı. Başvurular, 10 Ocak 2020 tarihine kadar online yapılabilecek. Büyük ilgi

gören lisansüstü programlarının bazılarının Türkiye'de benzeri bulunmuyor.

UZAKTAN EĞİTİM

Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesindeki Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi Yüksek Lisans Programı, ilk uzaktan eğitim programı olarak açıldı. Uzaktan eğitim imkanı sunan bir başka program da Muhasebe ve Denetim Yüksek Lisans Programı oldu. İşletme

alanında tezsiz yüksek lisans yapmak isteyenler, İşletme Uzaktan Eğitim Yüksek Lisans Programı'na da başvurabiliyor. Uzaktan eğitim veren yüksek lisans programlarına son olarak Uluslararası Ticaret ile Uluslararası Bankacılık ve Finans programları da eklendi.

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Pazarlama Yönetimi yüksek lisans ve doktora programlarını da açarak, öğrenci kabul etmeye başladı.

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : esrayilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | [itokurumsal](https://www.youtube.com/itokurumsal)

Radyo ve TV programcısı Yavuz Seçkin, radyo programcısının kaleminin de kuvvetli olması gerektiğini vurgulayarak, "Radyo programcılığı mutlaka ön hazırlığı yapılması gereken bir meslek" diye konuştu.



DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

EuroNanoMed III 2020 yılı çağrısına davet

Nanotıp alanındaki yenilikçi yaklaşımları içeren translayonel araştırma projelerinin desteklenmesi ve devlet kuruluşları ile özel kuruluşlardaki araştırma grupları arasında



Ahmet KARATAŞ

Destek Programı kapsamında desteklenecek. Başvuruların Teknoloji Hazırlık Seviyesi, inovasyon derecesi ve türünün pazara tahmini süre göz önüne alınarak

ikramiyesi hariç 720.000 TL'yi,

● Özel kuruluşlar için kurum hissesi dahil 1.000.000 TL'yi geçmemeli.

Kurum hissesi alma koşullarını sağlayan özel kuruluşlar için kurum hissesi bu tutara dahil değildir. Ulusal proje başvurusuyla sunulan bütçe formlarında PTI ve kurum hissesi bütçeye dahil olmayıp ayrıca TÜBİTAK tarafından hesaplanarak proje bütçesine ilave edilir. Fakat uluslararası proje başvurusunda bütçe formları doldurulurken: projede yer alan yürütücü kuruluş başına PTI ve kurum hissesi için sırasıyla maksimum değerler olan 144.000 TL ve 180.000 TL bütçeye eklenmelidir.

Destek oranı

● Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri ve kamu kurum ve kuruluşları için maksimum değeri olan 144.000 TL ve 180.000 TL bütçeye eklenmelidir.

● Özel kuruluşlarda:

a) Büyük ölçekli kuruluşların bütçesinin yüzde 60'ı,

b) KOBİ'lerin bütçesinin yüzde 75'idir.

Başvuru:

Proje başvuru sistemi üzerinden TÜBİTAK'a yapılacaktır.

Son başvuru tarihi: 21.01.2020

İlgili:

Dr. Burcu SAYIN UZUN
burcu.sayin@tubitak.gov.tr
Tel: 0312 298 12 05

uluslararası işbirliklerinin sağlanması amacıyla EuroNanoMed III (ERANET on NanoMedicine) projesi Ufuk 2020 alt alanlarından 'Nanoteknoloji, İleri Malzemeler, İleri İmalat ve İşleme Teknolojileri' kapsamında desteklenirken, TÜBİTAK'ın da ortak olarak yer aldığı bir proje için yeni bir çağrı açıldı.

Proje kapsamı nedir?

Projelerin multidisipliner yapıda oluşturulması ve translayonel araştırmaları içermesi gerekiyor. Proje başvuruları aşağıda belirtilen konulardan en az birisiyle ilgili alanları kapsamalı:

- Yenileyici tıp
- Tani bilim
- Hedeflendirilmiş tasma sistemleri
- Söz konusu çağrı kapsamında ülkemizden sunulacak proje önerileri, TÜBİTAK 1071 Uluslararası Araştırma Fonlarından Yararlanma Kapasitesinin ve Uluslararası Ar-Ge İşbirliklerine Katılım Artırılmasına Yönelik

Teknopark İstanbul'da olmanın avantajları nedir?

Teknopark İstanbul'un ekosistemine girmek büyük avantaj. Mühendis kadromuz her şeye kolayca erişebiliyor. Teknopark bünyesindeki diğer firmalar ile iletişim kurabiliyor, işbirliği içinde çalışabiliyoruz. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile akademik projeleri hayata geçirmek üzere çalışmalarımız sürüyor. Yazılım teknolojilerinde gençlerin eğitilmesi ile ilgili projelerimiz var.



Yeni nesil 'akıllı iş gücü' yönetimi

Globme;

tanımlama sistemleri, işgücü ve insan kaynakları yönetim ihtiyaçları için global yazılımlar ve donanım çözümleri üretiyor. Dünyada ses getirecek uygulamalar geliştiren şirketin hedefi, 2020'de Hollanda ofisinden 40 ülkeye yazılım ihracatına başlamak.

SOYHAN ALPASLAN

HER ölçekteki şirketin işgücü ve operasyonlarına özel yazılım çözümleri geliştiren Globme Bilişim Hizmetleri Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş., Hollanda'daki ofisinden 40 ülkeye yazılım ihracatı yapmak için gün sayıyor. Yazılımlarını yüzde 100 yerli sermaye ve Türk mühendisleri ile geliştiren Globme'nin ilk projesi olan İdenfit dünyada ses getirecek.

HER CİHAZA UYGUN

İdenfit, markasız ve esnek yapısı ile halihazırda kullanılan tüm cihazlara anında entegre olabilen ve hemen kurulabilen özel bir yazılım. İstanbul Ticaret'in sorularına Meyer Grup'un yönetici ortağı ve Globme'nin kurucusu Nazım Onur Bayındır cevapladı.

İHTİYACA ÖZEL ÇÖZÜM

Globme'yi tanıtır mısınız? Globme, 141 yıllık Meyer markasının güçlü teknik kadro ve yenilikçi bakış açısına sahip start up firması. Geliştirdiğimiz modüllerle, birçok şirketin tanımlama, işgücü ve insan kaynakları yönetim ihtiyaçlarını karşılayacak çözümler üretiyor. İlk projemiz İdenfit ile tüm firmalara hitap eden bulut tabanlı bir yazılım platformu geliştirdik. İdenfit.com olarak güncel teknolojileri kullanıyoruz. Hedefimiz dünyaya bir Türkiye markası sunmak.

GÜVENLİ İZLEME

İdenfit nasıl bir sistem? İdenfit aslında Meyer Grup olarak 100 yıldır yapmış olduğumuz biyometrik tanımlama çözümlerimizin bulut tabanlı en güncel hali. İdenfit'i detaylıca şöyle tanımlayabiliriz: İdenfit, şirketlerin en önemli yapı taşlarını, personelin ve genel olarak iş güçlerini kolay ve güvenli bir şekilde tanımlamalarına, izlemelerine ve yönetmelerine olanak sağlayan bulut bulut platformu.

Hangi sektörler kullanıyor? Birçok farklı sektör tarafından tercih ediliyor. KOBİ'LER ve çoklu lokasyonda hizmet veren mağazacılık sektöründeki lider firmalar hedef pazarımız.

TEK EKRANDAN YÖNETİM

İdenfit, hangi ihtiyaçtan doğdu? Firmaların rekabetçi bir ortamda başarılarının sürdürülebilmeleri için sahip oldukları insan kaynakları hayatı önem taşıyor. Personelin, İK ile sürekli iletişimde olması, personelin iş gücü yönetimi, performans, işyerinde aldığı eğitim, zaman ve izin yönetiminin ölçülebilir olması, raporlanabilmesi gerekir. İK departmanlarının ihtiyaç duyduğu verileri biyometrik çözümlerimizle toplayıp yazılım çözümlerimiz ve farklı modüllerimizle işleyerek raporlayabiliyoruz. İdenfit ile tanımlama, işgücü ve insan kaynaklarını tek bir ekrandan yönetmek mümkün.

ANLIK PERSONEL TAKİBİ

Sağladığı faydalar neler? İdenfit, modüler yapısı sayesinde KOBİ'lerden fabrikalara kadar birçok büyüklükteki iş yerinde farklı takip ihtiyaçlarına yönelik çözümleri dijital platform üzerinden sunabiliyor. Geleneksel yöntemlerin aksine bulut teknolojiler hız ve pratiklik sağlıyor. Kullanıcılar istedikleri zaman, internet bağlantılarının olduğu her yerden sistemlerine ulaşabilme ve yönetebilme özgürlüğüne sahipler. Kullandığı biyometrik, IoT, Beacon, Rfid

teknopark istanbul

MILLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE

63

teknolojileri ile birlikte otomatik kişi tanımlama sistemlerine ve kişilerin gerçek zamanlı anlık takibine olanak sağlıyor.

FARKLI ÖZEL ÜRÜNLER

Ürünlerinizi farklı kulan ne?

Globme'nin geliştirdiği birçok akıllı özellikli rakiplerinde yok. Bu da Globme türlerini farklı ve özel kılıyor. Firmalar için marka ve teknolojiye bağımsız tanımlamaya yönelik çözümleri İdenfit ile entegre edilebilmeleri çok büyük bir avantaj. Farklı modül çözümleri ile iş süreçlerinin kim tarafından ve ne zaman yapıldığını, ne kadar sürede ve ne kalitede olduğunu da takip edip, raporluyoruz. Tüm bu modülleri firmaların ihtiyacı olan gerçek zamanlı takip ve güvenli geçiş sistemleriyle birleştiriyoruz. Üretim ve hizmet sektörlerinin ihtiyaç duyduğu çözümlere yönelik çok farklı modüllerimiz mevcut. Düşük maliyetli kiralama politikamızla da rakiplerimizden ayrılıyor.

YERLİ YAZILIM

Üretiminiz yerli mi?

İnovatif yazılım çözümlerimiz tamamı Türk mühendislerden oluşan güçlü ve sürekli gelişime açık kadromuz tarafından geliştiriliyor. İdenfit, dünya pazarını da hedefleyen bir operasyon olduğu için mühendislerimiz mimarimizi bu doğrultuda oluşturdular. Böylece tüm ülkelerdeki zaman, izin ve İK yönetimindeki uygulama ve ihtiyaçların karşılanabileceği yerli bir yazılım olarak sektördeki yerimizi aldık.

HOLLANDA'DA OFİS

Yurt dışı planlarınız nedir?

Teknopark İstanbul'daki Ar-Ge ofisimizde yeni teknolojiler ile yazılım çözümlerimizi geliştirdik ve artık küresel pazarlara açılmaya hazırız. 2020'de Hollanda ofisimiz aracılığıyla 40 ülkeye çözümlerimizi sunmaya başlayacağız. İtalya'da çözüm ortaklığı çalışmamızın devam ettiği yoğun tempolu bir süreçteyiz. Bu sürecin sonunda başta Hollanda ve İtalya olmak üzere onlarca ülkede faaliyet göstermeyi hedefliyoruz.

İdenfit'in 10 avantajı

- Kurulum gerektirmeyen mimarisi
- Bulut altyapısı ile her yerden ulaşım imkanı
- Marka ve teknolojiye bağımsız tanımlama çözümleri ile çalışabilme
- Gerçek zamanlı birden çok cihazla bağlantı kurabilme
- Parmak izi, yüz tanıma, RFID, bluetooth ve QR kodu gibi çoklu tanımlama imkanı
- Ücretsiz güncelleme ve versiyon yenileme ile geliştirilebilir yapı
- GSM destekli biyometrik ve RFID okuyucuların doğrudan İdenfit sunucularıyla iletişim kurulabilmesi
- Kablo ve yerel sunucu ihtiyacı olmadığı için zaman ve iş tasarrufu sağlama
- Kişilerin gerçek zamanlı konum takibini yapabilme
- Güvenilir veritabanı ve yedekleme

LIGHT+BUILDING 2020

Frankfurt-Almanya
8-13 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

LIGHT+BUILDING 2020

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

ÖDEME PLANI

Minimum stand alanı : 12 m²

Katılım bedeli : 3.420 TL

1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL

Başvuru ile birlikte

2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si

4 Ekim 2019

3. Ödeme : Bakiye Bedel

6 Aralık 2019

• Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun

Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

• İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stand seçimi hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "LIGHT+BUILDING 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanc

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

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

Yenilikçi fikirleri kurumun geleceğine katın

Çalışanların yaratıcı zekâsından yararlanmayı bilmemiz lazım çünkü çalışanlar, önemli bir inovasyon kaynağı; biz bilmese de... Peki ya kendileri böyle bir kaynak olduklarını farkında mı? Hiç sanmıyorum.

Bilginin dediği gibi:

"İnovasyon için sizi keşfetmeyecekler, siz kendinizi keşfedeceksiniz". Oturarak dahi dahili potansiyeli keşfetmek, iyi bir inovasyoncu olmak mümkün ancak bunun için uygun bir ortam, sıkı çalışmaya ve doğru ilişkiler kurmaya ihtiyaç var.

Çalışanlar için de bu ihtiyaç listesi geçerli: Yenilikçi fikirleri ortaya çıkarmak uygun ortam ile araçlar. AB İnovasyon Politikası'nın amaçlarından biri, inovasyon dostu düzenleyici çevre ile inovasyona açık bir toplum ve ortam oluşturmaktır. Bunlar için de inovasyon sistemleri kurarak bunlara uygun temel ara yüzlerin etkinleştirilmesi öngörülmüştür.

'Temel arayüz' bileşenleri:

- Çalışanlar ile bağlı oldukları kurumlarının yenilikçi ihtiyaçlarının buluşabileceği dijital platformların oluşturulması,
 - Departmanlar arası informal ilişkilerin sürekli hale getirilmesi,
 - Mesai harici zamanlarda da işe dönük fikir geliştirme araçlarının etkinleştirilmesidir.
- Çalışanların inovatif fikirlerini ortaya çıkartılabilemesi için ise;
- Şirketlerin, inovasyonu canlı bir organizma gibi ele alması (Her bir zekâ sondaj edilmeli),
 - Zekâların simyalaştırılması (Farklı element değeri olan zekâlardan, birlikte yeni bir bileşen meydana getirilmeli),
 - İnovasyona giden yola, motivasyon kavşağından girilmesi gerektiği gerçeğinin bilimesi ve
 - Firmaların yaptıkları ile yapacakları (idealleri) arasındaki flu alanın (boşluk) minik adımlarla değil, sıçramalı olarak aşılabilmesinin bilinmesi gerekir.

Velhasıl inovasyon, şirketler için sağlıklı büyümenin ve hayatta kalabilmenin temel şartı. Sağlıklı bir uygulama sürecinin de şirketlerin özelliğine, yapısına ve şirket liderliğinin amaçlarına göre şekillendirilmesi gerek. Hâl böyle olunca da bütün çalışanların şirketlerine fikirleriyle katkıda bulunabilecekleri ve geliştirdikleri fikirlerin yanı sıra yetenekleri çerçevesinde de doğrudan işleyişe katılabilecekleri esneklikte bir sistem, bugün, genel anlamda hayata geçirilmesi gereken bir sistem.

Neden çalışanların yenilikçi fikirleri bu kadar önemli?

Çünkü düşüncülerine göre yeni bilgi yönetimi 4 ayrı faaliyet olarak görülmüştür:

1 - Çalışanların hepsi, şirketlerine para kazandırmak ya da tasarruf sağlayacak yeni fikirler üretmekle yükümlü.

2 - Firmalar, kilit pozisyonda çalışan bir elemanı işten çıkardığında bir anda hayatı önemse sahip bir bilgiden yoksun kalmamayı garanti etmek zorunda.

3 - Veriler öyle bir depolanmalıdır ki ihtiyaç duyan herkese ulaşsın ve böylelikle bu verilerden yeni bilgiler ortaya çıksın.

4 - Bilgilere gerekli görülmesi durumunda dışarıdan erişim de mümkün kılınmalı ki 360 derece inovasyon gerçekleştirilsin.

Firmamızın ihtiyaç olan şey, kurumsal inovasyon sistemleridir. Bu bağlamda ülkemizde yeni girişimlerin ortaya çıkması başladığını söyleyebiliriz.



Salih KESKİN
www.inovasyonodasi.org.tr

Mesela bir startup projesi olan YeniFikirAt (yenefikirat.com) bunlardan biri. Ortaya yeni fikir atma üzerine kurulmuş olan ve sofistike algoritmalarla çalışanların yenilikçi fikirlerini öne çıkartan sistem, ülkemizin başanlı inovasyon

sistemlerinden birisi olarak önemli bir görev ifa edeceğe benzer.

Peki, çalışanların yeni fikir alma üzerine kurulu dijital inovasyon sistemlerinin getirileri neler olabilir? Bu sistemler, örneğin;

- Çalışanların-bağlı oldukları kurumun lehine- yenilikçi fikirlerini ortaya çıkartır,
- Çalışanlara problemlerini dile getirme fırsatı verir,
- İlgili ortamı, problemlerin çözüldüğü bir yer haline getirir,
- (Sistemin faydasının görülmesiyle birlikte) Çalışanın motivasyonunu artırır ve böylelikle kuruma sosyal anlamda fayda sağlar,
- (Gelen fikirlerin havuzda birikmesiyle birlikte) firma hafızası oluşturur,
- Aynı zamanda firmanın hafızası haline geleceği için bir nevi 'tecrübe bankası' görevi ifa eder,
- Her departmanın diğer departman için fikir üretmesini ve böylelikle iş kollarının karşılıklı olarak kılınmasını sağlar.

Tüm bunların yanı sıra yeni fikirlerin ortaya çıkması için gerekli olan teşvik sistemlerinin sağlıklı çalışmasıyla birlikte de bu sistemler, süreklilik kazanır ve böylelikle fayda sağlamaya devam eder. Dijital inovasyon arayüzleri, firmalar için artık olmazsa olmazdır.

Çünkü bu sistemler; çalışanların kendi yaptıkları işlerdeki kayıp zamanları bulmalarına, verimliliklerini artıracak yeni fikirler geliştirmelerine ve aynı zamanda şu an sektörde olmayan ama yaratıcı zekâların kullandıklarında akillarına gelecek birçok basit fikri ortaya koymalarına olanak sunar.

Dijital inovasyon arayüzleri firmalar için artık olmazsa olmazdır. Çünkü;

- Firmalardaki gereksiz her şeyi ayıklama ve yerlerine yenileri koyma imkânı verir.
- Firmalardaki yaratıcı beyinlerin yanı sıra pasif olanların da ortaya çıkmasını sağlar.

- Kuruluşların inovasyon kapasitesini yükseltir ve sorunlara yeni çözümler bulunmasına uygun ortamı sunar.
- İnsanlara yaratıcı olmaları için yeni fırsatlar verir ve ölümlü sistemiyle herkesin işiyle ya da bağlı olduğu kuruluşla ilgili farklı nitelikteki düşüncelerini ortaya çıkarır.

- Sorunlara, birbirlerine sorular yollamaları suretiyle tüm departmanların ortaklaşa çözüm üretmesini sağlar.

Sonuç olarak çalışan zekâsının bir servet olduğu unutulmamalı. Çalışma şartları iyileştirilirse ve iş yapma yöntemleri daha da kolaylaştırılırsa çalışanların bizim bir servetten rahatlıkla yararlanmamıza izin vereceklerini bilmemiz gerekir.

Unutulmamalıdır ki beklendi/beklenmedik birçok duruma hızla çözüm üretebilmenin yolu, işin içinde onların yaratıcı zekâlarını hareket geçirmekten geçer.

Bir filozofun yerinde tanımlamasıyla iş yapma biçimleri sert dönüşümler yaşar: ● Yöneticiler değişir; amirlerden antrenöre.

● Organizasyonel yapı değişir; hiyerarşiden sadeliğe.

● İlerleme kriterleri değişir; performans ölçmekten yeteneğin değerini bilmeye.

Uçaklara nano ısı koruması

Atmosferde sesin beş katı üzerindeki hızlarda çalışan uçak ve uzay araçlarının ciddi bir biçimde zarar görmemesi için ısı kalkanları bir zorunluluk. Nano malmazeden üretilen yeni kalkanlar, uçağı hem hafifletecek hem de koruyacak.

AYŞE BAŞAK

FLORİDA Eyalet Üniversitesi Yüksek Performanslı Malzeme Enstitüsü araştırmacıları, gelişmiş nano malmazelerden hipersonik hızların etkisine dayanabilecek hafif ısı kalkanları geliştirmek üzere önemli bir adım attı ve 'Buckypaper' adını verdikleri uçak gövdelerine uygulanabilecek şimdilik deneyisel kalkanları üretti. Buckypaper'in yapısal temelinde karbon nanotüp tabakaları var. Bu yeni, yüksek ısıya dayanıklı nano kalkanlar, çok ince ve esnek formları sayesinde hem ısıdan koruma hem de güçlendirme amacıyla uçak gövdelerine kolaylıkla uygulanabilecek.

İNCE AMA GÜÇLÜ

Atmosferde sesin beş katı üzerindeki hızlarda çalışan uçak ve uzay araçlarının ciddi bir biçimde zarar görmemesi için ısı kalkanları bir zorunluluk. Özellikle son

yıllarda birçok havacılık tasarımının güç ve hafiflik sağlayan ancak yüksek sıcaklıklara karşı dirençsiz karbon kompozitlere dayandığı düşünüldüğünde... Bu hafif tasarımların, yine hafif bir malzeme kullanarak ısıya karşı dayanıklı hale getirmek büyük önem taşıyor. Buckypaper'in önemi burada ortaya çıkıyor. Buluşun tasarımını çok ince ancak o kadar güçlü ki uçağı ya da mekiği ısıya karşı korumakla kalmayıp yapısal olarak da destekleyebilir.

ESKİLERİNDEN FARKLI

Isı kalkanları elbette yeni bir konsept değil. Fenol plastiklerden yapılmış ısı kalkanları 1950'lerden bu yana kullanılıyor. Ablasit ısı kalkanları olarak bilinen bu tasarımlar dünyaya geri dönen uzay araçları katmanları halinde yapıp aşırı ısıyı uzaklaştırarak koruyor. Ne yazık ki, bu kalkanlar oldukça hacimli ve esnek değiller ve tek bir kullanımdan sonra değiştirilmeleri gerekiyor. 1970'lerde,

sürdürülebilir bir çözüm aranırken Amerikan uzay mekiklerinde gemiyi korumak için ısıyı emen ve yeniden yayan seramik bir ısı kalkanı kullanıldı. Bu seramik kalkan tekrar kullanılabilir yapıda fakat yine hacimliydi, üstelik sert ve kırılırdı.

ISIYA DAYANIKLI

Araştırmacılar, alternatif olarak karbon nanotüpleri (insan saçından 50 bin kat daha ince olan tüp şeklindeki karbon molekülleri) alarak tabakalar oluşturuyor. Katmanlar halinde sıkıştırıldığında çelikten 10 kat daha hafif ancak 500 kat daha güçlü bir nano kalkan elde ediliyor. Son adım ise hafif ve esnek nanoteknolojik Buckypaper'in ısıya dayanıklı hale getirilmesi için fenol reçine ile kaplanması... Alev testlerine tabi tutulan Buckypaper örnekleri, bin 900 dereceye kadar olan sıcaklıklarda ısıyı dağıttıktan, kuvvetlerini ve esnekliklerini korumayı başardılar.



'Görece güzel günler var' kampanyası



ÖNELEBİLİR görme bozuklukları ile mücadele için 2006'dan bu yana göz sağlığı projeleri üreten Yeryüzü Doktorları, şimdi de 'Görece Güzel Günler Var, Yardım Edin' isimli bir kampanyaya başladı. Yeryüzü Doktorları Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, göz hekimi Uzm. Dr. Hasan Oktay Özkan, "Kampanya ile katarakt hastalığı ile mücadelede güçlendirme hedefliyoruz. Ayrıca trahom hastalığını da tedavi etmeye çalışıyoruz" dedi. Trahom hastalığının genellikle temiz suyun ve hijyen

faktörlerinin yetersiz olduğu durumlarda ortaya çıktığını ve buluşu özelliği sahip olduğunu söyleyen Özkan, "Bir operasyon ile iyileşebilecek insanlar, okula gidebilecek çocuklar, evine ekmek götürebilecek babalar maddi imkânsızlıklar yüzünden kötüye varan sorunlar ile karşı karşıya kalmışın istiyoruz. Daha fazla kişiye ulaşabilmek için halkımızın desteklerini bekliyoruz" diye konuştu. Kampanya kapsamında, bir gözün açılması için gerekli bağış bedeli 500 TL olarak duyuruldu.

Cinayeti artırılmış gerçeklikle çözün

MİSADVENTURE in Little Lon oyununda sokakta dolaşırken, gerçek dünyaya eklenmiş sanal karakterlerle ile yaratılan bir cinayet soruşturması yürütülüyor. Oyunda Avustralya'nın Melbourne şehrindeki cinayeti çözmeye çalışıyorsunuz. Oyun, bar kavalasında yalanpılan ölen Ernest

Gunter'in katilini bulmaktan ibaret. Andy Yong ve Emma Ramsay'ın ürettiği olan oyun, artırılmış gerçekliğin en ileri seviyede kullanımına da sahip. Londra ve New York'ta da hazırlanacak oyun hem iOS hem de Android sistemlerde çalışıyor. Bedava deneme sürümünü ilk beş bölümü indiriyor.

Devamı için 3.5 dolar ödememiz gerekiyor.

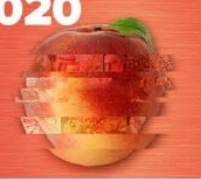


SIAL CHINA 2020

Şanhay-Çin Halk Cumhuriyeti
13-15 Mayıs 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

• Gıda • İçecek



ASYA'NIN EN BÜYÜK PAZARI ŞANHAY, GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR

SIAL CHINA 2020

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 4.845 TL
- 1. Ödeme : Talep edilen m² x 2.000 TL
- Basuryu ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 16 Aralık 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 20 Şubat 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeyle ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakları tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614795
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 647 9

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma imzası ve "SIAL CHINA 2020" borsası ile gerçekleştirilmelidir.



Gülün Güneş / Özlem Kılıç / Şeyma Ceren Yurttaş

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 12 / 0212 455 65 07
GSM : 0533 959 30 57 / Faks : 0212 520 15 26
E-Posta : gulgun@itodo.org.tr / ozlem.kilic@itodo.org.tr / seyma.pencik@itodo.org.tr
444 0 486 / itodo.org.tr / @itodo / itokurumsal



Turnuvada dördüncü hafta sonuçları

Bahadır Yaşık & İbrahim Doğan Salman	8 2	Adil Coşkun & Burhan Polat
İsrafil Kuralay & Servet Samsama	17 3	Ahmet Özer & Münir Üstün
Levent Taş	3 0	Salih Atılgan



Gol krallığında son durum

Takım	Gol	Sporcu
Bahadır Yaşık - İbrahim Doğan Salman	10	Muhittin Bingöl
Levent Taş	7	Erhan Egemen
Salih Atılgan	7	Erdal Altıntaş
İsrafil Kuralay-Servet Samsama	7	Abdullah Karabatak
İsrafil Kuralay-Servet Samsama	7	Veseli Aykol
Salih Atılgan	5	Hasan Fehmi Usta
Levent Taş	4	Sertan Dunbar
Ahmet Özer - Münir Üstün	4	Emrullah Öz
Adil Coşkun	3	Ertuğrul Yılmaz

YAHYA GÜL

BU yıl altıncısı düzenlenen İstanbul Ticaret Odası Futbol Turnuvası, dördüncü haftasında da çekişmeli geçti. Haftasonu altı takım arasında düzenlenen müsabakalara yoğun ilgi devam etti. Turnuva maçlarını İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Adil Coşkun, Bahadır Yaşık ve Levent Taş ile İTO Meclis ve Komite üyeleri de izledi.

Takımların puan durumları

Takımların Puan Durumları	Maç Sayısı	G	B	M	A	Y	Av.	P
1 Levent Taş	4	4	0	0	28	5	23	12
2 İsrafil Kuralay & Servet Samsama	4	2	0	2	26	20	6	6
3 Salih Atılgan	4	2	0	2	20	16	4	6
4 Bahadır Yaşık & İbrahim Doğan Salman	4	2	0	2	23	26	-3	6
5 Adil Coşkun & Burhan Polat	4	2	0	2	14	20	-6	6
6 Ahmet Özer & Münir Üstün	4	0	0	4	14	38	-24	0

Girişimin merkezi Beşiktaş

30' a yakın üniversitenin çeşitli bölümlerine ev sahipliği yapan Beşiktaş semti, franchise veren markaların da gözdesi. Yeme-içmeden paylaşımlı ofislere kadar birçok marka Beşiktaş'ta franchise vermek için genç yatırımcı arıyor.

CEYHAN KUBURLU

SON yıllarda Türkiye'de açılan üniversite sayısı artarken, İstanbul'un Beşiktaş semti de tam anlamıyla merkez haline geldi. İstanbul'un Beşiktaş ilçesine bağlı mahallelerde kurulan birçok üniversite bölümü genç nüfusun da buraya akmasına neden oldu. Böyle olunca da franchise veren markaların gözü bu bölgeye çevrildi. Bugün Beşiktaş'ta bulunan üniversite sayısı 30'a yaklaştı. Öğrenci yurtlarının da buna eklenmesiyle markalar için tam anlamıyla çekim merkezi oldu. Beşiktaş'ta bulunan franchise veren markalar en çok genç yönetici ve çalışanlara kapılarını açıyor. Bölgedeki tek sıkıntı ise yüksek kiralar.

ARANAN ÖZELLİKLER

Beşiktaş, İstanbul'da öğrencilerin adeta yurdu konumundaydı. Ancak son yıllarda bu bölgede üniversitelerin çeşitli bölümlerinin açılmasıyla büyüme hızlandı. Şimdi de birçok yerli ve

uluslararası markanın adeta çekim merkezi haline gelmesini sağladı. Bugün yeme-içmeden kuru temizlemeye, kahveden hizmet sektörüne birçok franchise veren marka kendine üs olarak Beşiktaş'tı seçti. Bölgeye yatırım yapacak girişimcilerde aranan en önemli özellik ise genç olmaları.

YATIRIM TUTARI

Uzmanlar, "Kafelerde ve yeme-içmeden kuru temizleme sektöründe bulunan gençlerin sevdiği müziklerin çalınmasından tutun da onların sinav dönemlerine kadar her konuda bilgi sahibi olunması önemli. Bu bölgede iş yapmak hiç de kolay değil. Birçok markanın burada yatırım yaptığını ancak tutunamadığını gözlemliyoruz. Bu konuda daha dikkatli ve seçici olan markalar gençlere yönelik taleplere kulak vermek zorunda. Paket servisinden tutun da sabah açılış saatine kadar her şey en ince ayrıntısına kadar planlanmalı. Sonra gençler sık geldikleri yerleri kendi evleri gibi hissetmeli. Bölgede birçok hizmet sektöründe faaliyet gösteren marka da bulunuyor" dedi. Markalar için

en zor kısmın dükkan bulmak olduğunu belirtir uzmanlar, şöyle konuştu: "Bugün Beşiktaş'ta dükkan açmak gerçekten de çok zor. Çünkü boş alan bulmak neredeyse imkansız. Şimdi kullanılan üst katlar ve yeni sokaklar keşfediliyor. Beşiktaş'ta sadece merkez olarak düşünmek lazım. İlçeye bağlı birçok mahalle var. Buralarda da üniversitelerin çeşitli bölümleri kuruluyor. Nüfus yaz-kış eksilmiyor. Ayrıca bu kadar çok üniversitenin olduğu bölgede çalışan bulmak hiç de zor değil. Part-time çalışmak isteyenler de markaların eğitiminden sonra bu dükkanlarda rahatça çalışabiliyorlar. Bölgede franchise veren markalara yatırım yapmanın bedeli ise 300 bin TL'den başlıyor 1 milyon liraya kadar çıkabiliyor. Bu bölgede beğenilen bir dükkanın yatırımın geri döndürme süresi ise 18 ay ile 24 ay arasında değişiyor. Ancak çok kısa sürede dükkanın tutup tutmayacağı da belli oluyor."

Bölgede öne çıkan yatırımlar neler?

Paylaşımlı ofislerden tutun da kuru temizlemeye kadar alınız ne kadar franchise fırsatı geliyorsa Beşiktaş tam da yerli. Uzmanlar bu konuda şunları söylüyor: "Yeme-içme markaları ilk sırada yer alıyor. Ancak özel yurtlar ve paylaşımlı ofisler de Beşiktaş'ta büyük fırsatlar barındırıyor. Beşiktaş'taki öğrenciler için çalışma alanları da çok önemli. Bunun için küçük odaların bulunduğu ve toplu çalışma alanlarının olduğu paylaşımlı ofislere rağbet fazla."

Çikolata ve şekerleme Köln'de buluşacak

BİSKÜVİ, çikolata ve şekerleme sektöründe faaliyet yürüten küresel aktörler, Almanya'nın Köln şehrinde ürünlerini sergileyecek. Türkiye milli iştirak organizasyonu İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından yürütülecek İSM 2020 Uluslararası Bisküvi, Çikolata ve Şekerleme Fuarı, 2-5 Şubat 2020 tarihleri arasında düzenlenecek.

Ayrıntılı bilgi için
0212 454 05 00
hububat@iib.org.tr



Eğlenirken öğrenecekler

MINİKLER, Dartışafaka Cemiyeti Maslak Kampüsü'nde, öğretmenler eşliğinde bilim atölyelerinde çalışarak eğleniyor, eğlenirken de öğreniyor. Çocukları bilim dünyasında yolculuğa çıkaran atölye çalışmaları, 8-10 yaş arası çocukların ücretsiz katılması için tüm okulların başvuru alanı açık. Bunun için tek yapılması gereken ise kesifdunyasi@dek.k12.tr adresinden randevu almak. Bu sayede her hafta pazartesi, salı ve çarşamba günleri gerçekleştirilen 'Keşif Dünyası' bilim atölyesine küçüklerin katılması sağlanacak. Çocuklar, atölyelerde yapılandırılmış, yıkama, temizleme ve sürdürülebilirlik dahil çeşitli konularda ilk bilimsel deneylerine katılacak. Üstelik deneylerde su, limon, yumurta kabuğu gibi doğal malzemeler kullanılıyor.

Ayrıntılı bilgi:
www.henkel-kesifdunyasi.com

Hayatın engeli kimin için?

Çocukluk ve gençlik yılları bütün diğer iki kitabında anlatıldığı zorlukları önemsiyorduk mesut hatıralarla dolu olan yazara talih, bitmeyen bir gece hazırlar. Gözlerinin ışığı söner ve sonra cileler başlar. Bitmeyen gece insanı ve edebî bakımdan ibretlik bir azim şaheseri, sabır, metanet ve vekar destanidir. Eser, yazarın gözlerinin ferine kavuşmak için çıktığı yolculuğu anlatır.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

İstanbul'da Gayrettepe metro istasyonunun özel bir bölümünde hizmet veren Türkcell Diyalog Müzesi'ni görmediyseiz mutlaka görün. Müze; Karanlıkta Diyalog, Sessizlikte Diyalog bölümleriyle görme ve işitme yetersizliği olanların dünyasını bizzatlı yaşamaya imkân veriyor.

3 Aralık'ta Dünya Engelliler Günü olarak her hangi bir yetersizliği olan kardeşlerimizi hatırlamak ve toplumsal düzeyde farkındalık oluşturmak için değerlendiriyoruz. Hem Diyalog Müzesi'ndeki pratik tecrübe hem de Mitat Enç'in Bitmeyen Gece kitabının arka yüzündeki altınladığımız sözlerle bir grizgah olarak sığındık. Bu cümleler; bir derdin, dertle dertlenmenin, 'Derdim bana derman imiş' izleğinde varolan o kutlu yolculuğunun adını koyuyor. Aşık Veysel'i, Kâni Karaca'yı, Cemil Meriç'i, Gültekin Yazgan'ı, Esref Armağan'ı, Beytullah Eroğlu'nu, Nazmiye Muratlı'yı, Şevval Tekin'i, Sümeyye Boyacı'yı ve nice isimsiz ama yetersizliği olan başıralı kişileri hatırlatıyor.

Özel eğitime ihtiyacı olan bireyleri ötekileştirmek kurtarmak ve toplumla bütünleşmelerini sağlamak için çaba başla çalışmak, en önemli vazifelerimizden biridir. Onların toplumla aralarındaki setleri kaldırmak, bir birey olarak hayattan soyutlanmıyış değil, hayatla iç içe, neseli, kendinden emin, huzurlu bireyler olmalarını sağlamak ise nihai hedefimiz. Gerek okullarda gerekse sosyal hayat içerisinde, hayata dair engelleri ancak gerçek ve gönülden iş birliğiyle çözebiliriz. Özel eğitim ihtiyacı olan bireylerin, eğitim öğretim süreci dâhil evde, okulda, iş verinde, yolda, otobüste, metrodan, sosyal hayatın her alanında eşit biçimde ve eşit düzeyde yararlanma hakkına sahip olduklarını, imkân verildiği takdirde nice güzelliklerin, huzurun ve başarıların geldiğini unutmamamız gerekir.

Tabi ki bu birlikteliğin, eğitimin ve düzenin ilk yeri ailedir. Dert de sevgi de sabır da hoşgörü de orada vardır, orada şekillenir. Özel eğitime ihtiyaç duyan, engelli bireylerle sahip ailelerin yaşadıkları zorlukları düzenleme ve değişiklikler, çocuklara tanı koyulduğu andan itibaren şekillenmektedir. Tanıya kabullenmek ve yaşayabilecekleri olağan karamsarlık durumundan hızla sıyrılma aileler için bilinçli bir adım olacaktır. Ebeveynler özel çocuklarını diğer bireylerden ayırmadan sosyal hayata dâhil etmeli, ön yargılı olmadan onları anlamak için çaba göstermelidir. Eşlerin uyumu, birbirlerine destek olması, aile bireylerinin bilgilendirilmesi, kardeşlerin tutumunu, ailede çocukla ilgili yapılan iş bölümü özel çocuklarla doğru iletişimi kurmayı ve onlarla yaşamı öğrenmeyi destekleyen hususlardır.

Evet, bizim kültürümüz, 'İnsanı yaşat ki devlet yaşasın' geleceğinden gelir. Her şey insanla güzel, insanla dolu. Bir önceki, 'Bölgeyi Diyarbakır'dan Okumak' adlı yazımızda; eğitimin, bütün problemlerin temel nedeni olmasına karşın hep ikinci planda kaldığından bahsetmiştik. Ne söylenirse söylenirse fiili durumun bu şekilde cereyan ettiğini, gerçekte ise problemin sebebinin de çözümünün de eğitim üzerine yapılacak inşa sürecinin bir parçası olarak görmenin gerektiğine değinmiştik.

Burada da eğitimden başka çaremiz yok. Herhangi bir yetersizliği olan kardeşlerimizi mutlaka eğitim sürecine dahil ederek onların hayata daha sağlam tutumlarını sağlamak ve mümkün olanları da meslek sahibi yapmak temel eğitim hedefimizdir. Fakih Aksaray vakası bize aslında bir engeli olmayanları eğitmenin daha önemli hale geldiğini göstermiş oldu. Sosyaloloji bu maalesef, problem de bu.

GEÇMİŞTEN GELECEĞE KAPALIÇARŞI

558 yılın hikayesi bu kitaba sığdı



✓ **Dünyanın ilk ve en büyük alışveriş merkezi olan Kapalıçarşı, 2 bin 500 dükkanı ile her ay 3.5 milyon turisti ağırlıyor. 558 yıllık çarşısı anlatan 'Geçmişten Geleceğe Kapalıçarşı' kitabı, İstanbul Ticaret Odası tarafından yayımlandı.**

✓ **Kitap, 17 Kasım'da Kapalıçarşı'da tanıtıldı. Tanıtım toplantısında konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Kapalıçarşı, bugünün küresel ticaret firtınaları içinde bize doğru yönü gösteren şaşmaz bir pusula" dedi.**



Kapalıçarşı Kat Malikleri Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Kurtulmuş, Oda'nın eserini yayımlanmasına katkılardan dolayı İTO Başkanı Şekib Avdagiç'e teşekkür etti. Programa, İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Şükrü Çoruk, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu, AK Parti İstanbul Milletvekili Mustafa Demir ile ekonomi, kültür ve sanat camiasından isimler katıldı.

YAHYA GÜL

İSTANBUL'da ticaretin kalbinin 558 yıldır attığı Kapalıçarşı, tüm yönleriyle kitaplaştırıldı. Dünyanın ilk ve en büyük alışveriş merkezi olan ve 2 bin 500 dükkanı ile her ay 3.5 milyon turisti ağırlayan Kapalıçarşı'yı anlatan kitap, İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından

'Geçmişten Geleceğe Kapalıçarşı' ismiyle yayın hayatına kazandırıldı. Kitap, geçen yıl İstanbul'un fethinin yıldönümünden bir gün önce aramuzdan ayrılan sanat tarihçisi Semavi Eyice'den, Türkiye'de endüstriyel tasarımın kurucusu olarak anılan ve Kapalıçarşı ismiyle bir kitabı da bulunan Prof. Dr. Önder Küçükerman'a,

Prof. Dr. Arif Bilgin'den Fatma Ürekli'ye kadar alanında uzman kalemlerin yazdığı makalelerden oluşuyor. Kitap, aynı zamanda sorunların ve çözüm önerileriyle Kapalıçarşı'yı herkesin gündemine taşımayı hedefliyor.

ZENGİNLEŞTİRİLDİ

Editörlüğünü Prof. Dr. Ali Şükrü Çoruk'un yaptığı Geçmişten Geleceğe Kapalıçarşı kitabı, Kapalıçarşı ile ilgili eski ve güncel fotoğraflarla, haritalarla zenginleştirildi. Kitap, Semavi Eyice'nin Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi'ne yazdığı 'Büyük Çarşı' makalesiyle başlıyor. Bu makale ile Bizans döneminde inşa edilmiş bir yapının devanını olmayıp bir Osmanlı eseri olduğu yönündeki yaklaşımı kuvvetlendiriyor.

BİR ÇARŞIDAN ÖTE

Kitabın tanıtımı 17 Kasım Pazar günü, özel izinle açılan Kapalıçarşı'nın Nuruosmaniye ile Beyazıt kapıları arasında Kalpakçılar Caddesi'nde gerçekleştirildi. Tanıtım etkinliğinde konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Bana göre Kapalıçarşı, sadece bir çarşı ve sadece ticaretin kalbinin attığı bir merkez olmaktan çok öte. İncelikli bir mimariyi, estetiği, zarafeti ve güzel sanatların her boyutunu simgeleyen bir eser" dedi.

SORUMLULUK ALANIMIZ

Avdagiç, şöyle devam etti: "İstanbul işi dünyasını temsil eden bir kurum olarak, Kapalıçarşı bizim en büyük sorumluluk alanımız. Çünkü Kapalıçarşı'da Osmanlı'dan bugüne ulaşan farklı milletlere

mensup, farklı inançlara sahip tüccarın alimleri ve pazarlama ruhu ile oluşan ortak bir ticaret ruhu vardır. Kapalıçarşı, ticaretin evrensel kurallarının bugün bile geçerli olacak şekilde yazıldığı, daha doğru bir tabirle anayasasının oluşturulduğu kutsal bir mekandır. Bugün tanıtımını gerçekleştirdiğimiz kitapla da Kapalıçarşı külliyyatımıza yeni bir aqlım kazandırıyoruz. Bu yeni aqlımın en önemli özelliği ise çok boyutlu bir bakış açısına sahip olmasıdır. Çünkü Geçmişten Geleceğe Kapalıçarşı kitabında tarihçiden sosyoloğa, iktisatçıdan edebiyatçıya kadar birçok yazarmızın uzmanlık alanlarından Kapalıçarşı'ya bakışlarını aktarıyoruz. Onların yazdıkları da gösteriyor ki; Kapalıçarşı bugünün küresel ticaret firtınaları içinde bize doğru yönü gösteren şaşmaz bir pusuladır."

BENZERSİZ

Kapalıçarşı Kat Malikleri Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Kurtulmuş da Geçmişten Geleceğe Kapalıçarşı kitabının, tarihin Kapalıçarşı sayfasına ışık tuttuğunu söyledi. Kurtulmuş, "558 yıldır kültür, tarih ve ticaretin harmanlandığı eşsiz bir yer olan Kapalıçarşı, İstanbul'un, ülkemizin ve dünyanın en önemli simgelerinden biridir. Her yenden benzersiz olan bu yapıyı geçmişten kopmadan ileriye taşımak, gelecek nesillere aktarmak ve toplumda Kapalıçarşı'ya yönelik bir bilinç oluşturmak, herkese düşen bir görevdir" diye konuştu. Etkinlik, sanatçı Tuluyhan Uğurlu'nun piyano resitali ile tamamlandı.

62 sokak 18 han 2 bedesten

Yaşatılmanın müze olarak kullanıldığı Kapalıçarşı, bugün hâlâ ilk günkü önemini koruyarak pek çok kişinin uğrak mekânı olma özelliğini sürdürüyor.

İLK BANKA

Kapalıçarşı, ekonomiyeye olan katkısının yanı sıra ticaret kültürüne kazandırdığı artılarla da ön plana çıkıyor. Zira güven temelli ticaretin ön plana çıktığı çarşı, bu özelliğiyle aynı zamanda dünyanın ilk bankası konumundaydı. Bankaların henüz var olmadığı o dönemde, Kapalıçarşı esnafına kilolarca altın emanet ediyor ve bu altınlar esnaf tarafından sahipleri için saklanıyordu. Kapalıçarşı, bu özelliğiyle İstanbul ticaret literatüründe 'Kapalıçarşı esnaf' tabirinin de doğmasına zemin hazırlamıştı.

FARKLI GRUPLAR

Kapalıçarşı'nın temelleri, Fatih Sultan Mehmet'in İstanbul'u fethettikten sonra vakıflarına gelir sağlamak amacıyla yaptırdığı İç Bedesten'e dayanıyor. İç Bedesten'in 1461'de inşa edilmesinin ardından çeşitli zamanlarda yapılan eklemeler günümüze kadar ulaşan Kapalıçarşı'da her esnaf grubu için bir sokak bulunuyordu. Yorgancılar, Çuhacılar, Kaşıkçılar, Takkiciler gibi farklı isimlerle anılan sokaklar günümüzde simgesel olarak varlıklarını sürdürüyor.

TASARIM ÖN PLANDA

Kapalıçarşı'nın en önemli özelliklerinden biri de dönemin tasarım merkezi konumunda olmasıdır. Osmanlı'nın ilk tasarım politikaları örgütü olarak kabul edilen "Ehl-i Hıf" mensubu zanaatkarlar, yeni tasarımları Topkapı Sarayı'nda sergilerlerdi. Her mesleğin en üst düzey ustalarından oluşan "Ehl-i Hıf"te özellikle kuyumcular ön plana çıkıyordu. O yıllarda padişahın çeşitli alanlarda ürünler sunan ustalarından çizimciler, hattatlar, kâzancılar 3 bin akçe kazanıyor. Bu örgütün en az masaf alan ustaları ise dülgerler ve kâzancılar olarak uşuyordu. Onlar da 500 akçe alıyordu.

3.5 MİLYON ZİYARETÇİ

Kapalıçarşı dün olduğu gibi bugün de alışveriş turistlerinin en önemli durak noktası konumunda. Günümüzde aylık 3.5 milyon alışveriş turisti ağırlayan kadim çarşı, aynı zamanda yabancı turistlerin de yüzde 60'ını uğradığı önemli bir destinasyon. Başlı başına bir kent nüfusu kadar insan barındırır 5.5 asrık çarşıda ortalama 30 bin çalışan bulunuyor. Çarşıda 2 bin 486 dükkan, 62 sokak, 18 han ve 2 bedesten bulunuyor. Tarihi çarşıda halıcadan dericilere, gümrüşçüden kuyumcuya, çiniden kumaşçıya kadar 65 farklı iş kolunda esnaf faaliyeti sürdürüyor.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Türkiye'de iş hayatı algısı

Kitapta, çalışma hayatına giren insanların her birinin işbaşı yaptığı işletmeye, aidiyet duygusunu zirvede, daha zihinde programlanmış olarak başladığı belirtilerek, bir yandan toplumun,

çalıştığı işletmeyle alakalı yorumlarına maruz kalan bireyin, diğer yandan da iş hayatındaki rakipleriyle mücadele etmek zorunda olduğu anlatılıyor.

Cemal Senkal

Gece Kitaplığı

Lüks markalarda sosyal medya pazarlamasının marka değeri

Lüks markalarda sosyal medya pazarlamasının marka değerine ve satın alma niyetine etkisini belirlemek amacıyla hazırlanan çalışmada; sosyal medya, sosyal medya pazarlaması ve tanımlar ele alınıyor. Ayrıca yaygın kullanılan sosyal medya platformları kısaca

açıklanıyor. Kitapta, David A. Aaker'ın modeline uygun olarak marka farkındalığı, algılanan kalite, marka sadakati ve marka çabı gibi konulara değiniliyor. Kitap, sosyal medya pazarlaması ve tanımlar ele alınıyor. Ayrıca yaygın kullanılan sosyal medya platformları kısaca

Güncel liderlik kuramları

Kitapta, küreselleşme ve teknolojinin hızla dünyayı etkilediği günümüzde, eğitim öğütlerinin de bu bağ dördüncü değişimden etkilendiği ve geleneksel liderlik kuramlarının yanı sıra farklı liderlik uygulamalarına da ihtiyaç duyulduğu belirtiliyor.

Kitap, eğitim öğütlerinin nihai amaç olan öğrenci öğrenmelerini destekleyecek, okulların etkili bir şekilde yönetilmesine katkı sağlayacak donanımlı liderler yetiştirilmesine yardımcı olmayı hedefliyor. Kolektif Nobel Yayın Dağıtım

İSTANBUL TİCARET

Yabancılarla konut satışı 50 bini aşacak

YABANCILARA konut satışı son üç aydır kademeli olarak artıyor. Yıla hızla başlayan ve 40 bin hedefine doğru adım adım gidilirken, ekimde yabancılar 4 bin 272 konut satın aldı. Geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 32'lik düşüş yaşansa da Eylül ayına kıyasla yüzde 2'lik artış görüldü. Böylece 10 ayın en yüksek aylık rakamına ulaşıldı.

CAZİBESİNİ KORUYOR

Türkiye'de konut piyasasının cazibesini koruması yabancılarla konut satışlarında farkını gösteriyor. Bu yılın ocak-ekim döneminde yabancıların satın aldığı konut 36 bin 197'ye yükseldi. Geçen yılın ilk 10 ayında 30 bin 431 adetlik konut satışı göz önüne alındığında yüzde 19'luk artış yabancıların ilgisinin sürdüğüne işaret ediyor. Gayrimenkul sektör temsilcileri geçen yıl yabancılarla 39 bin 663 adet konut satıldığını anımsatarak, bu yıl 40 bin seviyesinin rahatlıkla görülebileceğini ve tarihi zirvenin 45 bin seviyelerine çıkabileceğini belirtti. Megacent İstanbul, yabancıların konutta tercih ettiği iller arasında ilk sıradaki yerini açık ara koruyor. Ekimde



İstanbul'dan 2 bin 43 konut satın alan yabancılar, 10 ayda 16 bin 322 konutun sahibi oldu. Geçen yıl İstanbul'dan 14 bin 270 konut satın alan yabancılar, 10 ayda geçen yıl rakamlarını geride bıraktı. Sektör temsilcileri İstanbul'da bu yıl 20 bin konutun yabancılar ev sahipliği yapabileceğini kaydetti.

İKİNCİ KENT ANTALYA

Yabancıların en fazla konut satın almayı tercih ettiği ikinci il olan Antalya'da ekimde 912 ve 10 ayda 7 bin 169 konut yabancılarla satıldı. Yabancıların ekimde en çok konut aldığı iller içinde 215 konutla Bursa üçüncü, 192 konutla Ankara dördüncü ve 134 konutla Yalova beşinci sırada yer aldı. Yılın 10 ayında ise İstanbul ve Antalya'yı

Yabancılarla konut satışı ekimde 4 bin 272 adetle 10 ayın zirvesini gördü. Ocak-ekim döneminde yabancıların aldığı konut sayısı ise 36 bin 197 adet oldu. Bu yıl yabancıya 50 bin konut satılması, bu konutların nakdi değerinin de 5 milyar doları aşması bekleniyor.



Ekimde 142 bin 810 konut satıldı

Türkiye İstatistik Kurumu'nun ekim ayına ilişkin konut satış istatistiklerine göre, Türkiye genelinde ekim ayında 142 bin 810 konut satışı gerçekleştirildi. Konut satışlarında İstanbul 24 bin 451 konutla ilk sırada (yüzde 17.1) yer aldı. İstanbul'u 13 bin 978 konut satışıyla (yüzde 9.8) Ankara, 9 bin 12 konut satışıyla

(yüzde 6.3) İzmir izledi. En az satış olan iller 13 konutla Hakkari, 24 konutla Ardahan ve 93 konutla Bayburt oldu. İlk defa satılan konut sayısı ise ekimde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 32.9 azalarak 50 bin 181'e geriledi. Toplam konut satışları içinde ilk satışın payı yüzde 35.1 oldu.

Yapı ruhsatı verileri



Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) ocak-Eylül dönemine ilişkin yapı izin istatistiklerine göre, bu yılın 9 ayında geçen yıla göre belediyeler tarafından verilen yapı ruhsatı verilerin bina sayısı yüzde 57.1,

bunların yüz ölçümü yüzde 58, değeri yüzde 48.9, daire sayısı yüzde 63.8 azaldı. Yapıların toplam yüz ölçümü 45.5 milyon metrekare olurken, bunun 20.3 milyon metrekaresini konut, 17.1 milyon metrekaresini konut dışı ve 8 milyon metrekaresini ortak kullanım alanı oluşturdu.

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!



Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play

ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ

Dergilik
TURKCELL

TÜRK TELEKOM

Read Journal

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

www.istanbulticaret.org.tr

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