

İhracata 'akıllı' DOKUNUŞ

İhracat Ana Planı'ndaki yeni açılımlar ihracat dünyasında memnuniyetle karşılandı. Planın en dikkat çeken noktalarından biri, ihracatçılara kolaylık sağlayacak 'akıllı' çözüm önerileri oldu. ■ 8'de

KOBİ'ler dijitalleşme yolunu arıyor!

İstanbul'daki KOBİ'ler dijitalleşmeyi rekabet için temel bir araç olarak görüyor, ancak şirket yöneticileri nasıl dijitalleşecekleri konusunda fikir sahibi değil. ■ 12'de

İbre dördüncü çeyrek için pozitifte dönüyor

Yılın ikinci çeyrek büyüme rakamlarını değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Daralmanın büyümeye dönüşeceği eşige gelmiş bulunuyoruz. İbre dördüncü çeyrek için pozitif büyümeyi gösteriyor" dedi. Avdagiç, gerileyen faiz oranlarının önümüzdeki süreçte yatırımlara ivme kazandıracağını düşündüklerini de söyledi. ■ 5'te

İSTANBUL

TİCARİET

İSTANBUL TİCARİET ODASI

6 EYLÜL 2019 YIL: 61 SAYI: 3074 ISSN 1300-3666 İSTANBUL TİCARİET ODASI YAYINI www.itohaber.com



Daha yapılacak çok puset var

Türkiye yerli tütün atına geçerken, puset gibi 'en basit' eşyalarda bile ithal ağırlığı dikkat çekiyor. Örneğin yurt içinde de üretilmediği halde her yıl 300 bin adet puset ithal ediyoruz. **Adem Orhun ■ 6'da**

'Endüstriyel reklam'da 124 bin istihdam



Cephe giydirmeden ATM kiosklarına kadar hayatımıza pek çok alanda etki eden 'endüstriyel reklam ürünleri' sektöründe 11 bin 712 firma faaliyet gösteriyor. Sektörde 124 bin 191 kişi istihdam ediliyor. ■ 9'da



Ek tercih fırsatı

Tercih döneminde lisans ya da ön lisans programlarına yerleşemeyen adaylar için üniversiteli olma şansı, ek tercih fırsatıyla devam ediyor. Adaylar, ek yerleştirme tercihlerini 11 Eylül'e kadar yapabilecek. **Selahattin Nizam ■ 15**

Asırlık çınar Zihni Göktay:

İthal dizilerle büyüdük, artık ihraç ediyoruz

57 yılını profesyonel olarak sahnelerde geçiren usta tiyatrocu Zihni Göktay, gençlerden umutlu olduğunu söyledi. Göktay, "İthal dizilerle büyüdük ama artık ihraç ediyoruz" diyerek memnuniyetini dile getirdi. **Barış Çabacı ■ 19'da**

Kişisel veri kaydında kritik tarih 31 Aralık

Kişisel verileri işlemede kritik tarih 30 Eylül'den 31 Aralık'a ertelendi. Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'yi geçen işletmelerin VERBİS'e kaydolmaları gerekiyor

İDARİ YAPTIRIM

Belirtilen kriterlere sahip işletmeler, Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi'ne (VERBİS) kayıt olmazlarsa 20 bin TL'den 1 milyon TL'ye kadar para cezasını da içeren idari yaptırımlarla karşı karşıya kalacaklar.

KAYIT ALTINA ALINACAK

31 Aralık itibarıyla belirtilen nitelikteki veri sorumluları kayıt altına alınmış olacak. Devam eden süreçte ise kamu kuruluşları dahil diğer nitelikteki veri sorumluları da VERBİS'e kaydolacak. ■ 10-11'de



Kolaj: Osman Kuvvet

Amaç veri koruma kültürü

Bugüne kadar Kişisel Verileri Koruma Kurumu'na (KVKK) 116 kişisel veri ihlal bildirimini yapıldığını ve 9 milyon 26 bin TL tutarında da idari para cezası uygulandığını belirten KVKK Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir, "Amacımız ceza kesmek değil, veri koruma kültürünü geliştirmek için farkındalık oluşturmak" diye konuştu.

Savunmaya milli RF mikro dalga modül

Soyhan Alpaslan ■ 16'da



Yamaç paraşütüyle Silikon Vadisi'ne inecek

Yamaç paraşütlerinde olası bir kazayı otomatik olarak algılayan uçus ekipmanı Flightmax, BTM Winglobal projesi ile Silikon Vadisi yolcusu oldu.

Ecem Çuhacı Küçük ■ 2'de

İTO'dan kıtalar arası ticaret diplomasisi

İstanbul Ticaret Odası, yeni iş sezonunun başlamasıyla kıtalar arası ticaret diplomasisine hızlı bir giriş yaptı. Geçtiğimiz hafta Sri Lanka, Macaristan, Gambiya, Küba, İran ve Romanya heyetlerinin ayrı ayrı kabul edildiği toplantılar gerçekleştirildi. **Osman Kuvvet ■ 7'de**

e-spor'da büyüme 5'E KATLANIYOR



Profesyonel bir spor branşı haline gelen 'e-spor', Gençlik ve Spor Bakanlığı tarafından geliştirilmekte olan sporlar listesine alındı.

Geçen yıl 1 milyar dolara yaklaşan e-spor ekonomisinin 2020'de 5 milyar dolarlık hacme ulaşması bekleniyor. **Ayşenur Kavascınay ■ 20**

3. Türkiye-Afrika Zirvesi 2020'de

Dr. Muhammed Tandoğan ■ 13

Yamaç paraşütüyle Silikon Vadisi'ne inecek

Yamaç paraşütlerinde meydana gelebilecek olası bir kazayı otomatik olarak algılayan ve ilk yardım ekiplerine haber veren uçuş ekipmanı Flightmax, BTM Winglobal projesi ile Silikon Vadisi yolcusu oldu.

Paraşüte yapay zekayı dahil edeceğiz

Pazara aktif şekilde çıktığımızda ilk hedefimiz, yapay zeka teknolojisini paraşütçülük sektörüne getirmek olacak. İlk etapta pilotlara harita üzerinde çeşitli sitelerden aldığı verilerle hesap yapmaları yerine tamamen gelişmiş bir teknoloji ve matematik ile hesaplanmış veriler sunmak istiyoruz. Daha sonrasında da bu sistemi yamaç paraşütü eğitimlerine kazandırmayı planlıyoruz. Eğitimcilerin

işini kolaylaştıran öğrenci verilerini takip ve analiz eden özellikler getirmek istiyoruz. Bu sayede daha fazla insanın yamaç paraşütüyle ilgilenmesini ve ölüm oranlarını en az yüzde 50 oranında azaltmayı öngörüyoruz. Tüm bu alanlarda kendimizi geliştirdiğimizde de ürünümüzün Türk askerlerinin paraşütçülük eğitimlerinde kullanılmasını, böylece ülkemize faydalı bir şeyler yapabilmeyi hedefliyoruz.

İlk kez Fethiye'de kullanılacak

Proje kapsamında bir prototip üretilip, bunu Türkiye'nin en profesyonel yamaç paraşütü pilotlarının olduğu bölgede, Fethiye'de beğeniye sunduk. Flightmax ile çok ilgilendiler ve geliştirilmesinde yardımcı olmayı kabul ettiler. Fethiye yamaç paraşütü kooperatifi ürünün geliştirilmesinde de çok aktif rol oynuyor. İlk hedefimiz ürünün Fethiye'de geliştirilmesi ve kullanılmaya başlanması. Sonrasında da tüm Türkiye'deki pilotların beğenilerine sunacağız. Paraşütçülük, dâirenin bir spor olduğu için tüm dünyadaki pilotlara hitap eden bir ürün geliştireceğiz.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

EKSTREM sporlar her ne kadar eğlenceli olsa da çoğu zaman güvenlik açısından akıllarda soru işareti bırakabiliyor. Bu sporlardan biri de yamaç paraşütü. Yamaç paraşütü yapmak hem cesaret hem de yetenek işi. Uzun süren eğitim süreçlerinde profesyonelleşmek büyük önem taşıyor da güvenli bir şekilde yere iniş yapmak en önemli unsur. Yamaç paraşütü denildiği zaman Türkiye'de akla gelen ilk yer hiç şüphesiz Fethiye. İsviçre, Fransa da bu sporun yapıldığı önemli ülkeler arasında yer alıyor. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) Winglobal programına dahil olan ve Silikon Vadisi'ne gitmeye hak kazanan startup'lerden FlightMax, geliştirdiği uçuş ekipmanı ile birlikte olası bir kazayı önlemek için tasarlanmış. Proje ait detayları ve Silikon Vadisi planlarını Flightmax kurucu ortağı Bilal Kubilay Keskin'e sorduk.

KAZALARI YÜZDE 80 AZALTACAK

Flightmax'ın yenilikçi yönünden bahsedebilir misiniz? Flightmax, yamaç paraşütü sporuna merak sarmış, amatöründen profesyoneline kadar tüm hobi severler için tasarlanmış bir uçuş ekipmanı. Küçük bir cihaz olan Flightmax'ın mobil uygulaması üzerinde sunduğu uçuş ekranındaki verilerle amatör pilotlar, profesyonel pilotlar gibi uçuş yapabilir. Olası bir kaza durumunda ise Flightmax otomatik olarak bunu algılar ve ilk yardım ekiplerine hemen haber vererek pilotun güvenliğini sağlamaya çalışır. Flightmax kullanan pilotlar uçuş sırasında ve olası kaza sonrasında birçok avantajlara sahip olur. Tüm bunlarla beraber asıl hedefimiz, uçuş verileri ile big data elde etmek ve kaza verilerini analiz ederek bir yapay zeka geliştirmek. Bu yapay zeka sayesinde de Flightmax, pilotların anlık verilerinden bir veri haritası çıkartarak olası bir kazayı öngörüp engelleyebilecek. Eğer bunu yapabilirsek kaza oranlarını yüzde



80 azaltabileceğimizi düşünüyoruz. Yine bu yapay zeka ile paraşütçülük okulları için hataları anlık iletip pilotu bilgilendiren bir asistan geliştirmek istiyoruz.

HİKAYE DRONE İLE BAŞLADI

Bu ürünü nereden yola çıkararak tasarladınız? Ürünün bir hikayesi var mı? Kurucu ortağımla beraber yaptığımız ilk girişim, Karadeniz sahilinde boğulan insanlar kurtarmak için can simidi bırakan bir drone'du. 6 yıl önce böyle bir çalışma yaptık. Aslında bugün de vizyonumuz aynı: İnsanların eğlenmek için yaptıkları sporlardan mutlu bir şekilde evlerine dönmelerini sağlamak.

HEDEFİMİZ DİŞ PAZARLAR

Winglobal programı ile Silikon Vadisi'ne gideceksiniz. Orada neler yapmayı planlıyorsunuz? Her girişimcinin mutlaka bir Silikon Vadisi hayali vardır. Ben de oraya giderek bu hayalimi gerçekleştireceğim ve yatırımcı sunumunda olabildiğince heyecanlanmanın tadını çıkaracağım. Çünkü sıfırdan başladığımız bir yolda bu noktaya gelmek gerçekten de kutlamaya değer. Silikon Vadisi'nde kaldığımız süre boyunca Amerikan pazarlarında olan firmalarla bağlantı kurmayı planlıyoruz. Hedefimiz, dünyadaki tüm yamaç paraşütü pilotlarının güvenli uçuşundan emin olmak ve onlara uçuş konforu sağlamak. Bu sayede global olacağımıza inanıyoruz.

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 m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
10 Ocak 2020
3. Ödeme : Bakiye Bedel
6 Mart 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç / Çağrı Oluş

Tel : 0212 455 61 11 / 0212 455 61 05
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : sibel.tayanca@ito.org.tr / cagri.oluc@itoturk.com.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturk | @itoturkumsal

'İngiliz usulü darbe' ticaretimize 3 milyar dolarlık eksi yazabilir

Anlaşmazsız Brexit ihtimali azaldı

Son oylamalarla birlikte Brexit'in anlaşmazsız olma ihtimali azaldı. İngiltere'de bir genel seçime gitme ihtimali ise arttı. Muhafazakar Parti'nin yeni lideri, İngiliz toplumunun çoğunluğunun hâlâ Brexit'ten yana olduğunu düşünüyor. Hesaplarını da bu konuda çok net bir mesaj vererek Brexit referandumunda sonra yarım kalan işi bitirmek üzerine yapıyor. Johnson ve taraftarlarına göre, bu krizin sonunda erken seçime gidilecek. Seçim sonucunda da Muhafazakar Parti yeniden hükümetin eline geçmiş olacak.

Tabii evdeki hesabın çarşaya uymama ihtimali de yüksek. Son dönemde Jeremy Corbyn liderliğinde güç kazanan İşçi Partisi de seçimleri kazanabilir. Uzmanlara göre, İşçi Partisi'nin seçimleri kazanması halinde İngiltere daha farklı bir yola girer.

Bir başka ihtimal ise erken seçimlerde hiçbir partinin çoğunluğu elde edememesi. Bu durumda ise İngiltere çok daha büyük bir belirsizlik süreci içine girecek. Kriz devam ettikçe Birleşik Krallık sakinleri arasındaki kutuplaşmanın da artmasından korkuluyor.

İngiltere ile ticaret hacmimiz 20 milyar dolara gidiyor

İngiltere, Türkiye'nin çok önemli bir ticaret ortağı. İngiltere ile ticaret hacmimiz 2018 yılı itibarıyla 18,5 milyar dolara ulaştı. Bu hacmin yaklaşık 11 milyar doları ihracat, 7,5 milyar doları da ithalat. İngiltere, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ikinci ülke. Avrupa'da da ticaret fazlası verebildiğimiz nadir ekonomilerden biri. İngiltere ile Türkiye ticari ilişkilerinde yatırım boyutu da önemli. Karşılıklı yatırımların toplamı 10 milyar dolar aşmış durumda. Buna üçüncü ülkelerden gelen yatırımlar dahil değil.

Yine de İngiltere'nin yurt dışındaki yatırımları ile kıyaslandığında arzu edilen seviyenin çok altında kaldığımız söylenebilir. Son açıklanan 'İhracat Master Planı'nda da 17 hedef ülke arasında İngiltere de yer alıyor. İngiltere'nin hedef ülkeleri arasında da Türkiye var. Brexit sürecini ticari ilişkilerimizi zarar görmeyecek şekilde geride bırakabilirsek, iki ülke arasındaki ticaret hacminin rahatlıkla 20 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Ayrıca bu ülkelerle özellikle teknoloji alanında işbirliklerinin artan bir ivme ile gerçekleştiğini de görüyoruz.

İngiltere'de erken seçime doğru mu?

Tabii, başbakan da olsa Boris Johnson istedi diye erken seçime gitmek mümkün değil. Gidilebilmesi için parlamentoyu oluşturan 650 İngiliz milletvekilinin üçte ikisinin oyu gerekiyor. Brexit'e ilişkin oylamalarda muhalefet ile birlikte hareket eden milletvekillerinin ihraç edilmesiyle birlikte Muhafazakar Parti'nin parlamentoda çoğunluğu yok. Bir erken seçim kararı için İşçi Partisi'nin desteği gerekiyor.

İşçi Partisi lideri Jeremy Corbyn ise geçen hafta parlamentoda Boris Johnson'ın 15 Ekim'de erken seçim istediği, ancak oylama sonucunda reddedildiği Çarşamba akşamı söylediği gibi "Önce anlaşmazsız Brexit'i rafa kaldıran yasayı geçirin, sonra seçim olabilir" çizgisinde duruyor. Siyasi analistler, Corbyn'in Johnson'ın 31 Ekim'den önce seçime gitmesine izin vermeyeceği görüşünde...

Brexit'den kaynaklanan ekonomik endişeler artıyor

Brexit'e dair belirsizliklerin içinde hâlâ net olan tek tarih 31 Ekim. Mevcut koşullar altında İngiltere 31 Ekim'de ama anlaşmazsız Avrupa Birliği'nden ayrılacak. Ancak bu tarihte de su anda bir öngörü olmanın ötesine geçemiyor. Çünkü, muhalefet partilerine mensup parlamento üyeleri ve de iktidardaki Muhafazakar Parti'de bir anlamda isyan bayrağı açmış olan parlamento üyelerinin desteği ile 299'a karşı 327 oyla Avam Kamarası'nda kabul edilen yasa tasarısı, 31 Ekim'e kadar AB ile herhangi bir anlaşmaya varılmazsa, Brexit'in 31 Ocak 2020'ye kadar ertelenmesini öngörüyor. 4 Eylül'de Avam Kamarası'ndan geçen yasa Lordlar Kamarası'nın da onayını alması durumunda 9 Eylül haftasında

büyük ihtimalle yasalacak.

İngiltere Parlamentosu'nun pek çok üyesi AB ile ayrılma olasılığından da tedirgin. Ayrılışın ardından gümrük, ticaret, serbest dolaşım gibi alanlar başta olmak üzere İngiltere ve AB arasındaki düzenlemelerin nasıl yapılacağı da belirsiz. Çerçeve bile olsa henüz bu konuda bir anlaşmaya da varılmış değil. Üstelik İngiltere Parlamentosu'nun birçok üyesi AB ile yeni bir anlaşma yapmak için zaman kalmadığı görüşünde. Anlaşma olmadan gerçekleşecek bir Brexit, İngiltere'nin Gümrük Birliği'nden de hemen ayrılması anlamına gelecek. Bu da İngiliz ekonomisini olumsuz etkileyecek. Özellikle gıda ve tıbbi malzeme tedarikinde sıkıntılar yaşanmasından da endişe ediliyor.



a.hakan.guldag@gmail.com



etkiliyor. Her ne kadar Başbakan Boris Johnson 'abartılıyor' dese de, İngiltere'nin Avrupa Birliği ile anlaşma yapmadan üyelikten ayrılmasının handikapları iş dünyasını endişelendiriyor. Anlaşmazsız Brexit'in Türkiye'yi de en azından ilk etapta, olumsuz etkileyeceği kesin. Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan, İngiltere'nin AB'den 'anlaşmazsız' ayrılması durumunda Türkiye'nin 3 milyar dolarlık ticari zarara uğrayabileceğini açıkladı. Pekcan'a göre zarar özellikle çelik, otomotiv ve tekstil gibi sektörlerde hissedilecek. Ticaretimizin otomotiv

sektöründe 2 milyar dolar, tekstilde 1,3 milyar dolar, elektronik ve beyaz eşyada ise 500 milyon dolar kadar etkilenmesi bekleniyor. Brexit'in gerçekleşmesi halinde Türkiye, İngiltere ile en kısa sürede bir Serbest Ticaret Anlaşması imzalamayı hedefliyor. Bu konuda taraflar arasında zımnı bir mutabakat da var. Ancak henüz bir adım atılmadı. Oysa İngiltere şimdiden Brexit sonrası hazırlık çerçevesinde AB dışındaki birçok ülkelerle STA imzalamaya başladı. Türkiye'nin ise AB ile anlaşmaları ve Gümrük Birliği

çerçevesinde eli kolu bağlı. Anlaşmazsız bir Brexit, İngiltere'nin Gümrük Birliği'nden de derhal ayrılması anlamına geldiği için ihracatçılarımız bir anda İngiliz gümrüklerinde yüksek duvarlarla karşılaşabilir. Ticaret Bakanlığı, Brexit sonrası yaşanabilecek sıkıntılara karşı bir çalışma grubu kurdu. Ancak Türk firmalarının genel olarak Brexit hakkında yeterince bilgilendirildiğini söylemek zor. Süreç ve muhtemel sonuçlarla ilgili bilgi verilmesi özellikle bu pazarla ilgili firmalarımız için kritik önemde...



PartnerPlusBenefit

Lufthansa

Orta ölçekli firmalar için %

100 destek

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

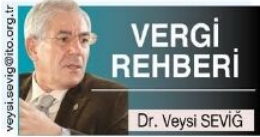
Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanısıra seçti farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarımız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürme ve ayrıca toplanacak PartnerPlusBenefit ile firmamız ciddi avantajlar sağlama olanağına sahip oluyoruz.

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

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

PartnerPlusBenefit Tek bir program, sayısız avantaj

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



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Bazı vergi borçlarının açıklanması

Vergi Usul Kanunu'nun 5. maddesinin dördüncü fıkrası uyarınca, mükelleflerin vergi tarhına esas olan beyanları, kesinleşen vergi ve cezaları ile vadesi geçtikçe halde ödenmemiş bulunan vergi ve ceza miktarları Maliye Bakanlığına açıklanabilir. Maliye Bakanlığı bu yetkisini mahalline devredebilir. Ayrıca kamu görevlilerine yapılan adli ve idari soruşturmalara ilişkin olarak talep edilen bilgi ve belgeler ile bankalara, yapacakları vergi tahsiline yönelik bilgiler verilebilir. Bu bilgilerin verilmesine ilişkin usul ve esaslar Maliye Bakanlığına belirlenir. Sahte veya muhteviyat itibarıyla yanlış belge düzenledikleri veya kullandıkları vergi inceleme raporuyla tespit olunanların, kanunla kurulmuş meslek kuruluşlarına ve 3568 sayılı kanunla kurulan birlik ve meslek odalarına bildirilmesi vergi mahremiyetini ihlal sayılmaz. Bu takdirde kendilerine bilgi verilen kişi ve kurumlar da bu maddede yazılı yasaklara uymak zorundadırlar. Maliye Bakanlığı bilgilerin açıklanmasıyla ilgili usulleri belirlemeye yetkilidir.

Vergi Usul Kanunu'nun 508 sayılı Genel Tebliği ile Hazine ve Maliye Bakanlığı (Gelir İdaresi Başkanlığı) 2019 yılında konuya ilişkin açıklamaların ilgili vergi dairesinin ilan koymaya mahsus yerlerinde asılmak suretiyle 26 Ağustos 2019 ile 9 Eylül 2019 tarihleri (bu tarihler dahil olmak üzere) Türkiye genelinde vergi daireslerinde 10 Eylül 2019 ile 24 Eylül 2019 tarihleri arasında ise Gelir İdaresi Başkanlığı'nın sitesinde yapılmasını uygun görmüştür.

Açıklama kapsamına, her bir vergi dairesine 250 bin TL ve daha fazla borcu olan veya bu tutar ve üzerinde kesinleşen vergi ve cezası bulunan mükellefler alınmıştır.

Konuya ilişkin yapılması öngörülen açıklamalarda 31 Aralık 2018 tarihi itibarıyla vadesi geldiği halde 30 Haziran 2019 tarihi itibarıyla ödenmemiş bulunan ve nev'i itibarıyla Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği (sıra no: 293) ile açıklama kapsamına alındığı belirtilen vergi ve cezalar ile 1 Haziran 2018-31 Mayıs 2019 tarihleri arasında kesinleşen tarhiyatların dikkate alınması öngörülmüştür.

Söz konusu tebliğde ayrıca yer alan açıklamada bazı alacakların kapsama alınmadığı ifade edilmiş olup, uygulama açısından önemli olan;

■ 6111 sayılı kanun hükümlerine göre yapılandırılması devam eden,
■ 6552 sayılı İş Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Karamelerde Değişiklik Yapılması ile Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına Dair Kanun'un 73. maddesine göre yapılandırılması devam eden,
■ 6552 sayılı kanunun geçici 2. maddesinin birinci fıkrası kapsamında yapılandırılan,

■ 6736 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun hükümlerine göre yapılandırılması devam eden,
■ 7020 sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda ve Bir Kanun Hükmünde Karamamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun kapsamında yapılandırılması devam eden (Kanunun 5. maddesi kapsamındaki dahil),
■ 11 Mayıs 2018 tarihli ve 7143 sayılı Vergi ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun hükümlerine göre yapılandırılan (söz konusu kanunun 11. maddesi kapsamındaki dahil) alacakların açıklama kapsamına alınmaması uygun görülmüştür.

Hazine ve Maliye Bakanlığı (Gelir İdaresi Başkanlığı) tarafından yayımlanan 508 sıra numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile vergi idaresine borcu bulunanlarla ilgili olarak yapılan uyarının mükelleflerce dikkate alınması, özellikle daha önce herhangi bir nedenle süresinde ödenmemiş vergi borçları için takibe alınmış mükelleflerin söz konusu borçlarını ödemelerine imkan sağlanmıştır. Diğer yandan geçmiş dönemlerde vergi borçlarını yeniden yapılandırmaya tabi tutan mükelleflerle ilgili olarak da söz konusu tebliğde "Açıklama kapsamına alınmayan alacaklar" bölümünde söz konusu alacakların hukuki özelliklerinin devam ettiği ifade edilmiştir.

Resmi Gazete'de yayımlanan Yeni Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) ile tıbbi cihaz ve malzeme fiyatları yeniden belirlendi.



Tıbbi cihazda 731 milyonluk DÜZENLEME

AİLE, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, bin 663 tıbbi cihaz ve malzeme fiyatında 731 milyon lira iyileştirme sağlandığını açıkladı. Selçuk, yaptığı yazılı açıklamada, Resmi Gazete'de yayımlanan Yeni Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) ile tıbbi cihaz ve malzeme fiyatlarının yeniden belirlendiğini belirtti. Vatandaşların Genel Sağlık Sigortası hizmetlerinden etkin faydalanabilmeleri için değişen piyasa koşulları nedeniyle fiyat güncellemesine gittiklerini bildiren Selçuk, bin 663 tıbbi cihaz ve malzeme fiyatında 731 milyon lira iyileştirme sağlandığını duyurdu.



Eminönü tacirine kredi desteği

İSTANBUL Valisi Ali Yerlikaya ve KOSGEB Başkanı Cevahir Uzkurt, geçen ayki şiddetli yağmura zarar gören Eminönü alt geçidindeki esnafa, faizini KOSGEB'in karşılayacağı kredileri kullanma müjdesi verdi. KOSGEB Başkanı Cevahir Uzkurt esnafın mağduriyetinin giderilmesi için 11 banka ile kredi protokolü imzaladığını söyledi. Uzkurt, "11 banka bu süreçte rol alacağını ve tekliflerini ilettili. 11 bankayla mutabakat imzalandık. Öyle tahmin ediyorum ki, banka genel müdürlükleri ilgili subelerine talimatlarını iletecekler. Önümüzdeki hafta esnaf bu kredileri kullanabilecek" diye konuştu. 36 ay vadeli kredinin, anaparası bir yıl geri ödemesiz olacak. Daha sonra 9 eşit taksitte 3'er ayda bir ödenecek.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN
HER GÜN 250 YENİ SİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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 bilginizimizde <http://www.ito.org.tr/QR/sym.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.

artırarak vatandaşların sağlık hizmetine, ilaca ve tıbbi cihaz ile malzemeye erişimini kolaylaştırdıklarını ifade etti.

MALZEMEDE İYİLEŞTİRME

Evde kullanılan 62 tıbbi malzemeye 415 milyon lira iyileştirme yapıldığını, SGK'nın malzemeler için ödeyeceği miktarın arttığını belirten Selçuk, şunları söyledi: "62 tıbbi malzeme fiyatında yüzde 10 ila yüzde 350 arasında değişen oranlarda artış sağlanarak 415 milyon lira iyileştirme yapıldı. Böylece vatandaşın ödemek zorunda kaldığı fark ücretleri birçok ürün için ortadan kalktı. Kullanılan hastaların tercihine göre farklı özelliklere sahip bir kısım türünde de fark ücreti asgari seviyeye indi."

TOHUMLUKLARA 'yerel çeşit' logosu

YEREL bitki çeşitlerinin pazarlanması için ambalajlarında 'yerel çeşit' ibaresi ve logosu yer alacak. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın Yerel Çeşitlerin Kayıt Altına Alınması, Üretilmesi ve Pazarlamasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, kayıt altına alınmış yerel çeşitlerle ilgili işlemler bakanlığın izin ve denetimi altında gerçekleştirilecek. Yerel tohumluk 'kamu malı' sayılacak.

Menşe bölgesinde olmak şartıyla gerçek kişilerin ihtiyaç miktarları kadar tohumluk üretimi ve kendi aralarındaki tohum takasında bakanlığın izni aranmayacak. Yerel çeşitlerin tescil başvurusu sadece bakanlığa ait araştırma enstitülerince yapılacaktır. Tohumluk



üretimi menşe bölgesinde olacak. Araştırma enstitüleri yerel çeşit olarak tescil ettirmek istedikleri tohumlukları kayıt altına alınmak üzere Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü'ne (TİGEM) bildirecek. Kayıt altına alınmış yerel çeşitlerin tohumluk üretimleri menşe bölgesinde yapılacak. Yerel çeşitlerin tohumluklarının üretimini yapacak kuruluşların, Tohumculuk Sektöründe Yetkilendirme ve Denetleme Yönetmeliği çerçevesinde üretici-yetiştirici belgesi alma zorunluluğu olacak.

Sertifika ile pazarlanacak

Yerel Çeşit Kayıt Listesi'ndeki yerel çeşitlerin tohumlukları için üretim miktarları Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü'ne (TİGEM) yapılacak talepler doğrultusunda belirlenecek. Listedeki tohumluklar ambalajlanıp etiketlenerek menşe

bölgesinde üretilen ve Yerel Çeşit Sertifikası ile pazarlanacak. Tohumlukların ambalajlarında 'yerel çeşit' ibaresi ve bakanlığa tasarlama logo bulunacak. Yerel çeşitlerin yurt içi satış bedelleri ve şartları TİGEM tarafından belirlenecek.

JEC WORLD 2020

Paris-Fransa
3-5 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SANAYİ'NİN EN PRESTİJLİ FUARI'NDA YER ALIN!

JEC WORLD 2020

- Dünya'nın en prestijli kompozit fuarı
- 76.000 m² alan
- Her kıtadan 1.300 katılımcı
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 9 m²
Katılım bedeli	: 4.845 TL/ m²
1. Ödeme	: Başvuru ile birlikte 4.845 TL
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si 15 Kasım 2019
3. Ödeme	: Bakiye Bedel 24 Ocak 2020

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 6110
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 | [fb](https://www.facebook.com/itokurumsal) [ig](https://www.instagram.com/itokurumsal) [li](https://www.linkedin.com/company/ito) [yt](https://www.youtube.com/channel/UC...)

İbre dördüncü çeyrek için pozitifte dönüyor

Yılın ikinci çeyrek büyüme rakamlarını değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Daralmanın büyümeye dönüşeceği eşiğe gelmiş bulunuyoruz. İbre dördüncü çeyrek için pozitif büyümeyi gösteriyor" dedi.



İhracatın payı arttıkça uzun vadeli büyümeye başlayacak

İhracatın büyümeye 8.1 puan katkı vermesini de memnuniyet verici olduğunu vurgulayan Şekib Avdagiç, "Büyümenin kompozisyonunda ihracatın ve yatırımların payını arttırdıkça, uzun vadeli ve refah artırıcı bir büyüme döngüsünü başlatacağız" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye ekonomisinin ikinci çeyrek eksi yüzde 1.5 olarak gerçekleşen büyümesi için, "Daralmanın büyümeye dönüşeceği eşiğe gelmiş bulunuyoruz. İbre dördüncü çeyrek için pozitif büyümeyi gösteriyor" dedi.

DARALMA HIZ KESTİ

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan 2019 yılı nisan-haziran dönemi büyüme verisini değerlendiren Şekib Avdagiç, şunları söyledi: "2019 yılı ikinci çeyreğinde çeyreklik bazda baktığımızda yüzde 1.2 büyümeye kaydettik. Alt kalemlere indigimizde, tüketim harcamalarındaki daralmanın hız kestiğini, keza sanayi sektöründeki daralmanın da yüzde 3.9'dan yüzde 2.7'ye düştüğünü görüyoruz. Bu, büyümede negatif makasın toparlanma yönünde kapandığını işaretidir."



YATIRIMLARA İVME

Gerileyen faiz oranlarının önümüzdeki süreçte yatırımlara da ivme kazandıracağını düşündüklerini belirten İTO Başkanı Avdagiç, şöyle devam etti: "Özellikle inşaat sektöründeki dalgalanma, yatırım

harcamalarında ciddi bir düşüş oluşturuyor. Ancak düşen finansman maliyetlerinin, yatırım istahını özellikle yılın dördüncü çeyreğinden itibaren önemli ölçüde artıracağına inanıyoruz. Keza 46.7'den 48'e yükselen ağustos ayı İmalat PMI verisi de bunu destekliyor."

Tüketici enflasyonu mu yoksa üretici enflasyonu mu?

Türkiye İstatistik Kurumu'nun ağustos ayı enflasyon verilerine göre TÜFE, Ağustos 2019'da aylık yüzde 0.86 oranında artarken, yıllık bazda ise yüzde 16.65 seviyesinden yüzde 15.01 seviyelerine geriledi. Bu oran 2019 yılı içerisinde şu ana kadar görüldüğü en düşük yıllık bazda oran.



Hikmet BAYDAR

Enflasyonun düşük çıkmasına en büyük destek yüzde 1.94 aylık bazda düşen ulaştırma ile yüzde 1.10 düşen ayakta sektörden gelirken, eğitim aylık bazda yüzde 4.26 ile enflasyonu yukarı yönde baskılamış görünüyor.

Harcamaların etkisi

2018'in son çeyreğinde dalgalanan kurlar nedeniyle enflasyon yüzde 25'lerin üzerine kadar yükselmişti. Bu hareket çok sert bir şekilde oldu. Bu sene kura dayalı böyle bir hareket olacak mı birlikte göreceğiz. Ancak sürpriz olmazsa bu oranlar 2019 son çeyreğinde daha düşük çıkacağından yıllık bazda 2018 yılına göre daha düşük bir son çeyrek enflasyonu karşılaşılabılır. Bu düşüklük beklentilere ne kadar uyar, onu şimdiden bilmek zor. Bu konuya yaşanan sürprizler nedeniyle temkinli yaklaşıyoruz. Şimdilik 15 seviyelerinin altına inmesi konusunda çok da beklentimiz yok. Burada tüketici fiyat endeksi değişimini gördük. Yani tüketici harcamalarının etkili olduğu bir hesaplama.

Dişal şoklar yaşanmazsa

Şimdi gelelim üretici tarafında durum nedir onu incelemeye. Eğer burada oran yükselse gelecekte enflasyonun artma riski var. Ancak düşse gelecekte enflasyon gevşemeye devam edebilir.

Yurtiçi üretici fiyat endeksi

Ağustos 2019'da aylık bazda yüzde 9.59 oranında düşerek yıllık bazda yüzde 13.45 seviyelerine gevşemiş durumda. Temmuz ayında yıllık bazda yüzde 21.56 oranındaydı. Dolayısıyla ciddi bir düşüş söz konusu. 2018 yılında üretici fiyat endeksinin yüzde 46.16 seviyelerine kadar yükseldiğini, en yüksek noktası Ekim 2018 verileriyle gördüğünü de unutmamak lazım. Bu durumda eğer sürpriz olmazsa 2019 yılının son çeyreğinde üretici fiyat endeksinde gevşemenin devamını görebiliriz. Ancak mevcut rakam oldukça iddialı olup, herhangi bir olumsuzluğa anında tepki verebilecek bir noktadadır.

Görüleceği üzere daha önce TÜFE'nin çok çok üzerlerine çıkan yurtiçi ÜFE, bu sefer TÜFE'den daha düşük seyrediyor. Bu durum enflasyonun, dışal şokların yaşanmaması kaydıyla önümüzdeki dönemde de aşağı yönde olabileceğini gösteriyor.



İstanbul'da fiyat artışları

İSTANBUL Ticaret Odası'nın 1995 bazu verilerine göre, Ağustos 2019 itibarıyla Ücretler Geçirime Endeksi yıllık ortalama yüzde 18.03 ve Toplan Esya Fiyatları Endeksi yıllık ortalama yüzde 22.22 yükseldi.

İstanbul'da, ağustosta bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 2.53 artarken, toptan fiyatlar yüzde 1.68 azaldı.

Söz konusu verilere yıllık bazda bakıldığında, perakende fiyatlarda yüzde 16.41, toptan fiyatlarda ise yüzde 12.56 artış yaşandı.

Perakende fiyatlar, ağustosta bir önceki aya kıyasla gıda harcamalarında yüzde 5.55, ev eşyasında yüzde 2.39, konutta yüzde 0.46, kültür, eğitim ve eğlenceye yüzde 0.41 arttı. Bu dönemde perakende fiyatlar giyimde yüzde 3.05, ulaştırma ve haberleşmede yüzde 0.78, sağlık ve kişisel bakımda da yüzde 0.02 azaldı.

Aynı dönemde toptan fiyatlar mensucatı yüzde 1.62, inşaat malzemelerinde yüzde 0.46 artarken, kimyevi maddelerde yüzde 4.40, madenler grubunda yüzde 3.04, işlenmiş maddeler grubunda yüzde 2.19, gıda maddeleri grubunda yüzde 1.92 azaldı.



En fazla ihracatı otomotiv yaptı

OTOMOTİV endüstrisi, geçen ay 1 milyar 742 milyon 356 bin dolarla en fazla ihracat gerçekleştiren sektör oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, otomotiv endüstrisini 1 milyar 634 milyon 660 bin dolarla kimyevi maddeler ve mamulleri, 1 milyar 401 milyon 405 bin dolarla hazır giyim ve konfeksiyon takip etti. Ağustosta en fazla ihracatı yüzde 46.5 ile savunma ve havacılık sektöründe gerçekleşti. Ülke verilerine bakıldığında en fazla ihracat gerçekleştiren ilk üç ülke ise 1 milyar 123 milyon dolar ile Almanya, 1 milyar dolar ile İngiltere ve 633 milyon dolar ile Irak oldu.

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Türkiye
4.büyük
katılımcı

46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stand alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 5.415 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si 20 Eylül 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel 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, stand seçimi hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand 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 : SULTANİHAMAM - 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.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 6117 / 0212 455 6110
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

KURTCO
NAKLİYAT & DEPOLAMA
1973

GÜVENİNİZİ TAŞIYORUZ

EVREN EYE & OFİS TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,
YURTIÇI & ADALARA TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ,
YURTDIŞI TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ,
ÇEŞİTLİ & BOYUTLU PARÇA EŞYA TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,
SAHNE, DOKOR, EVENT TAŞIMA HİZMETLERİMİZ
İSTANBUL DEPO & AMBALAJLAMA & EV EŞYASI DEPOLAMA HİZMETLERİMİZ DEVAM ETMEKTEDİR.

KURTCO DEPO
NAKLİYAT & DEPOLAMA
İSTANBUL TİCARET ODASI
İSTANBUL TİCARET ODASI
İSTANBUL TİCARET ODASI

www.kurtco.com.tr

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



Yapı sektörü bu toplantılarla ele alınacak

İSTANBUL Ticaret Odası'nda düzenlenecek iki ayrı seminerle yapı alanında faaliyet gösteren firmaların sorunlarına çözüm aranacak. İTO Konut İnşaatı Meslek Komitesi tarafından 25 Eylül 2019 tarihinde düzenlenecek ilk toplantı, "Yapı Mühendislerinin Sınıflandırılması ve Kayıtlarının Tutulması Hakkındaki Yönetmelik" konulu bir sektörel toplantı olacak. İkinci toplantı ise İTO Toprak Ürünleri Meslek Komitesi tarafından "İnşaat Malzemeleri Sektöründe Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri" başlığıyla 26 Eylül 2019 tarihinde gerçekleştirilecek. İki toplantı da İTO Meclis Salonu'nda 13.00-17.30 saatleri arasında olacak. Toplantılara kamu ve özel sektörden pek çok isim katılacak.



8 ayda 150 bin 267 iş yeri açıldı

ESNAF ve sanatkar sayısı 8 ayda 26 bin 747 artarak ağustos sonu itibarıyla 1 milyon 779 bin 960'a ulaştı. Bu dönemde 150 bin 267 iş yeri açıldı. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, esnaf ve sanatkar sayısının 8 ayda 26 bin 747 artarak ağustos sonu itibarıyla 1 milyon 779 bin 960'a ulaştığını belirterek, "Bu dönemde 150 bin 267 iş yeri açılırken, 69 bin 672 iş yeri kapandı. Etnaf ve sanatkarlara ait 1 milyon 915 bin 773 iş yeri bulunuyor. Yılın 8 ayında esnaf ve sanatkarlara ait iş yeri sayısı 29 bin 6 arttı" dedi. Palandöken, 8 aylık dönemde iş yeri artışının en çok İstanbul'da görüldüğünü dikkati çekerek, şöyle konuştu: "8 ayda İstanbul'da iş yeri sayısı 5 bin 156 arttı. İstanbul'un ardından iş yeri sayısı İzmir'de 2 bin 747, Antalya'da 2 bin 478, Samsun'da bin 613 ve Bursa'da bin 583 yükseldi. İş yeri sayısında en fazla düşüş görülen iller ise 281 ile Ordu, 273 ile Rize, 253 ile Aksaray, 246 ile Yozgat ve 216 ile Çorum oldu."

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİB AVDAGIÇ
Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. **NIHAT ALAYOĞLU**
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel
Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Cerçi
Basın ve Yayıncılar
Müdürü
Şükrullah Dolu
Sorumlu
Yazışları Müdürü
Doğan Erdoğan
Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım
Yayın Direktörü
Canan Bilgin
Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeysa Yang Topal, Serat Kılıç,
Hamit Eteverens, Müge Eiser, Dilek Kelliöğlu, Osman Kuvvet
www.ithaber.com
İlker Başöz, Merve Gönenç, Hande Kösdag

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN
VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.
İTÖNÜN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ, YAZI VE HABERLER, KAYNAK
BELİRTİLERE KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.
ABONELİK
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KİTÇ için 40 TL, diğer ülkeler için ise
posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası
(facitler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şubesi
Ticari Şube (S. Kodu: 1363) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3550 0030 92
Yayın tarihi: 06.09.2019
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Resadîye Cad. 34112 Etiler/Şişli / Fatih - İstanbul
İTÖ Çağrı Merkezi: 0212 444 04 96 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulbucareti.com.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26
Baskı: İthal Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi / İthal Plaza
No:11 A/41 Yenibosna / Balcılarlar Tel: 0212 454 30 00

Daha yapılacak çok puset var

Türkiye yerli ürün atağına hazırlanırken, pazarda 'en basit' eşyalarda bile ithal hakimiyeti dikkat çekiyor. Örneğin yurt içinde üretilmediği halde her yıl 300 bin adet puset ithal ediyoruz. Üstelik orta-yüksek teknoloji üretim grubunda desteklenen bebek arabaları inovasyonla önemli bir kâr potansiyeli taşıyor. İthal etmek yerine yerlisini üreteceğimize daha çok ürün var.

ADEM ORHUN

EVLERDEKİ elektrikli cihazlar, mutfak ve piknik eşyaları ile bebek araçları gibi hemen her gün el altında olan ürünlerin birçoğu ithal. Aslında yurt içinde üretilmediği halde ithalat sebebiyle cari açığı artıran bu eşyaların birçoğu da Kalkınma Planı'nda dikkat çekilen öncelikli ürünler arasında yer alıyor. Bu ürünlerden biri de pusetler. Türkiye, her yıl 300 bin adet bebek arabası ve puset ithal ediyor.

1.2 MİLYON BEBEK

Bebek ve çocukların taşınmasında kullanılan pusetler için Türkiye ideal bir pazar. Çünkü Türkiye'de her yıl ortalama 1 milyon 250 bin doğum gerçekleşiyor. Bu bebeklerin ilk yıllarında puset ihtiyacı oluyor. Tüketicilerin tercih ettiği ürünün çoğunluğunu ise ithal olanlar oluşturuyor. Bunun büyük bölümü de Uzak Doğu menşeli ürünler. Türkiye'deki üretim ve ihracat rakamları ise ithalatın yanında çok düşük kalıyor. Söz konusu üründen 2008 yılında 400 bin adet olan ithalat miktarı, alınan önlemlerle düşürüldü de halen ihracatının 15-20



kat üzerinde seyrediyor. Puset ithalatının tutarı ise yıllık 25-40 milyon dolar seviyesindedir.

ÖNCELİK VE DESTEK

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı (TOSH) kapsamında 300-400 ürünün listesinin açıklanacağı ve bunların yerli üretimi artırarak 30 milyar dolarlık ithalatın önüne geçileceği belirtiliyor.

Bu konuda oluşan bazı tereddütler ise ithal ürünlerin teknoloji seviyeleriyle ilgili tablolara bakıldığında ortadan kalkıyor. Çünkü puset gibi bir ürün dahi orta-yüksek teknoloji ürün grubunda sayılıyor. Puset tasarlayıp

üretmek isteyen devlet desteği de var. Halen KOSGEB desteklerinde teknoloji ürünler tablolarında yer alan puset veya benzeri eşyaların TOSH kapsamında da yer alması durumunda tüketici ürünlerinde yerli markalar artacak.

TASARIM VE İNOVASYON

Yani, yeni desteklerden faydalanmak için uzaya çıkmaya gerek yok. Doğum rakamları ve ithalat hacmi dikkate alındığında bebek arabaları alanında yürütülecek tasarım, inovasyon ve üretim yatırımı hem alabileceği destekler hem kâr potansiyeliyle girişimciler için fırsat barındırıyor.



Tasarım ve marka fiyatı 10'a katlıyor

Perakende olarak ortalama 400-800 TL arasında fiyatlarla satılan pusetler; tasarım, malzeme ve marka farkı nedeniyle 5-10 bin liralık etiketlerle dahi bulmak mümkün.

SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

- Yılın en büyük ve en önemli ticaret fuarı
- 90'den fazla uluslararası katılımcı
- Etkileşimli etkinlikler ve konferanslar



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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Sibel Tayanc - Çağrı Ofis
Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 06
GSM : 0533 959 30 67
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayanc@ito.org.tr - cagiri.ofis@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Oyuncak ithalatına gözetim

BAZI oyuncak ve skuterlerin ithalatında gözetim uygulanacak. Ticaret Bakanlığı'nın, ithalatta gözetim uygulanmasına ilişkin tebliğleri Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, aralarında oyuncak bebek arabaları, skuter, oyuncak silahın da bulunduğu ürünlerin ithalatında ton başına 5 bin dolar ile 30 bin dolar arasında değişen gözetim uygulanacak. Öte yandan plastik ürünlerin ithalatında ise ton başına 3 bin 200 dolara kadar gözetim devrede olacak. Söz konusu ürünler ancak Ticaret Bakanlığına (İthalat Genel Müdürlüğü) düzenlenecek gözetim belgesi ile ithal edilecek. Gözetim belgelerinin geçerlilik süresi 6 ay olacak. Oyuncak bebek arabaları, skuter, oyuncak silahların da aralarında olduğu ürünlere ilişkin gözetim uygulaması 3 Eylül'den itibaren, plastik ürünlere ilişkin gözetim uygulaması ise 30 gün sonra yürürlüğe girecek.

LED ampule 14 dolarlık tedbir

LED ampullerin ithalatında kilogram başına 14 dolara kadar gözetim uygulanacak. Ticaret Bakanlığı'nın ithalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, söz konusu ampullerin ithalatında kilogram başına 14 dolara kadar gözetim devrede olacak. LED ampul, ancak Ticaret Bakanlığına gözetim belgesi ile ithal edilebilecek. Gözetim belgesi taleplerine ilişkin başvurular, Ticaret Bakanlığı internet sitesinden elektronik imzayla yapılacak. Gözetim belgelerinin geçerlilik süresi 6 ay olacak.

İTO'dan kıtalar arası ticaret diplomasisi

İstanbul Ticaret Odası, yeni iş sezonunun başlamasıyla kıtalar arası ticaret diplomasisine hızlı bir giriş yaptı. Geçtiğimiz hafta Sri Lanka, Macaristan, Gambiya, Küba, İran ve Romanya heyetlerinin ayrı ayrı kabul edildiği toplantılar gerçekleştirildi. İkili ilişkiler ve potansiyel işbirliği imkanları görüşüldü.

OSMAN KUVVET

'TİCARETİN iletişimle geleceği' prensibinden hareketle İstanbul Ticaret Odası, kıtalar arası ticaret diplomasisine devam ediyor. Geçtiğimiz hafta farklı kıta ve bölgelerden heyetleri ağırlayan İTO, böylelikle yeni iş sezonuna hızlı bir giriş yapmış oldu. İTO Başkanı Yardımcısı İsmail Kuralay ve İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer tarafından karşılanan-ağırlanan heyetlerle ikili ilişkiler, potansiyel işbirliği imkanları ve yeni yol haritaları görüşüldü. İşte o heyetlerden bazı kayıtlar...



Sri Lanka Demokratik Sosyalist Cumhuriyeti Büyükelçisi Mohamed Rızzı Hassen



Gambiya Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Edrissa Mass Jabe ile beraberindeki heyet



Romanya - Timiş Ticaret Sanayi ve Tarım Odası heyeti

Macaristan Ticaret ve Yatırım Ajansı (HEPA) CEO'su Balazs Hendrich



Küba Ticaret Bakanı Birinci Yardımcısı Eloy Alvarez ile Büyükelçi Luis Alberto Amoros Nunez



İran-Kazvin Ticaret Odası Başkanı Mehdi Bakhshandeh

FOTOĞRAFÇILIK SEKTÖRÜNDEN ÇAĞRI:

'Kamudaki fotoğraflar yenilensin'



HER cep telefonunda bulunan fotoğraf çekme özelliği nedeniyle daralma yaşayan fotoğrafçılık sektörü çıkış yolu arıyor. Resmi işlemlerde fotoğraf istenmemesinin sektörde olumsuz etkileyeceğini ifade eden sektör temsilcileri, bu duruma çözüm bulmak amacıyla Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanlığı'na bir ziyarette bulundu. İstanbul Ticaret Odası Fotoğrafçılık Meslek Komitesi Başkanı Nurettin Özdemir ve Fotoğrafçılık Meslek Komitesi Meclis Üyesi Turan Kocaalp tarafından gerçekleştirilen ziyarette, sektörün önerileri sunuldu. Bu öneriler arasında "Kamunun bilgi işlem altyapısında bulunan fotoğrafların belli aralıklarla yenilenmesi" çağrısı da yer aldı.

ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI

Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanlığı Daire Başkanı Muhammed Yusuf Olca da fotoğrafçılık sektörünün ülke ekonomisine katkı sağladığına inandıklarını söyledi. Olca, kamu işlemlerinde dijital fotoğraf çekiminin sektör mensubu profesyonel fotoğrafçılar tarafından gerçekleştirilmesini amaçladıklarını ifade etti.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnautluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

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

Banka Bilgisi

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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



YENİ EKONOMİ

Doç. Dr. Nurullah Gür

Veriye dayalı iş ve ekonomi yönetimi

Ekonominin çarklarını döndüren güç unsurları, her yeni teknolojik dönüşümde değişir. Kömür, elektrik ve petrolden sonra yeni dönemde sırayı dijital veri gücü alıyor. Veri gücü, 1970'lerle birlikte hayatımıza girmeye başladı. Önce bilgisayarların yaygınlık kazanması, daha sonra internet dünyasına giriş bu sürecin temel yapı taşları oldu. Dijital verileri iş ve ekonomi yönetiminde uzunca bir süredir kullanmamıza rağmen büyük veri (big data), yapay zeka ve akıllı sensör gibi yeni teknolojik hamleler sayesinde yeni bir faza geçiyoruz. Verileri daha hızlı ve kapsamlı bir şekilde toplayabilen, onları belli süzgeçlerden geçirdikten sonra faydalı analizlere dönüştürebilen ve planlamaya üretime, insan kaynakları yönetiminden pazarlamaya kadar neredeyse bütün süreçleri bu analizler ışığında iyileştirebilen şirketler ve ülkeler, yeni dönemde daha başarılı olacaklar.

Şehirler için ekonomik faaliyet ısı haritası

Şirketler; tüketici davranışlarının hangi yöne evrildiği, yeni pazarlara hangi stratejilerle açılacakları, hangi insanların kendileri için doğru çalışan olabileceği, hangi tedarikçileri iş ağlarına dahil edebilecekleri, iş akışlarının neresinde tıkanma yaşandığı başta olmak üzere birçok kritik soruya veriler sayesinde daha etkin cevaplar bulabilirler. Bu sayede verimlilik ve büyüme gibi anahtar göstergelerde kayda değer ilerlemeler sağlanabilir.

Büyük veri sayesinde şehirlerin bölge bazında ekonomik faaliyet ısı haritası çıkarılabilir. Böylece hangi bölgelerin hangi dönemlerde ekonomik açıdan desteğe ihtiyaç duyduklarına dair durum analizi yapılarak stratejiler ve politikalarda farklılaşmaya gidilebilir.

Teşvik doğru sektörleri yönelecek

Teşvik sistemi, büyük verinin önemli katkılar sağlayabileceği bir diğer önemli alan. Veriler ışığında yapılabilecek etki-maliyet analizleri ile teşviklerin en çok hangi sektörlerle yönlendirilmesi gerektiği daha sağlıklı bir şekilde ortaya çıkarılabilir. Bununla birlikte, teşvikler verildikten sonra firma ve sektör bazında hedeflere ne derece ulaşılabilirliği yakından takip edilebilir. Bütün bunlar bir taraftan ekonomi yönetiminin işini kolaylaştırırken, bir taraftan da kamu kaynaklarının daha etkin kullanılmasına katkı sağlar.

Veriye dayalı iş ve ekonomi yönetimine geçiş süreci sadece birkaç bilgisayar programı almak ve bilişim teknolojileri departmanının insan kapasitesini arttırmaktan ibaret değil. Burada yönetimin her kademesine ve bütün departmanlara sirayet etmesi gereken kapsamlı bir anlayış ve işleyiş değişiminden bahsediyoruz.

Sürekli öğrenen bir ekosistem

Son olarak, veriye dayalı yönetim stratejisinin insan faktörünü yok sayarak sadece "daha az maliyet, daha çok yenilik" ilkesiyle şekillenmesini gerektirmediğini vurgulamak gerekiyor. Emek verimliliğini artırarak daha çok çalışanı sürecin içine dahil etmenin yanı sıra rakip şirketler ve tedarikçilerle birlikte sürekli öğrenen bir ekosistem oluşturabilmek, gerçek anlamda kalıcı değer üretebilirler. Yüksek gelir dağılımı eşitsizliği ve piyasa yoğunlaşmasının birçok ekonomide ne derece büyük sorunlara yol açtığı göz önünde bulundurularak daha paylaşımcı ve kapsayıcı bir yönetim anlayışı inşa edilmeli.



İhracata 'akıllı' dokunuş

Değişen küresel pazar şartlarını dikkate alarak hazırlanan 'İhracat Ana Planı'ndaki yeni açılımlar ihracat dünyasında memnuniyetle karşılandı. Planın en dikkat çeken noktalarından biri, ihracatçıların bürokratik engellere takılmadan hedef ülkeler konusunda hızlı yol alabilmesini sağlayacak 'akıllı' çözüm önerileri oldu.

Ve, ABD'nin patronajlığı tartışmaya açıldı



1947'den itibaren ABD Doları'nı tüm dünya için 'küresel para'ya dönüştürdü. Ancak ABD'nin kurduğu sistemin en temel kuralı, ABD'nin 'Dolar'ı diğer ülkelere karşı 'silah' veya 'tehdit unsuru' olarak asla kullanmayacağına dair 'centilmenlik anlaşması'ydı.

Dolar yerine dijital para

Ve, ABD bu kuralı Başkan Trump'la deldi; hatta yerle yeksan etti. Bu nedenle ABD'nin küresel imparatorluğunun dayandığı temel sac ayaklarından biri yıkılmak üzere. AB, dolar üzerinden yürüten küresel ödeme sistemine alternatif olarak, Euro bazlı yeni bir sistemi 2019'da hayata geçirdi. Dünya merkez bankalarının bir araya geldiği Jackson Hole'da, İngiltere Merkez Bankası Başkanı Carney'in ağzından, ilk kez bir başkanın ağzından, bu toplantıyı son 20 yıldır takip eden dünya ekonomisi çevreleri, 'Dolar'ın artık çok 'dominant' olduğunu ve yerini yeni bir 'dijital para'ya bırakması gerektiğini duydu.

Merkefin son iki yıldır mesajları, Macron'un G7 Zirvesi için yaptığı açıklamalar ve dolara yönelik tartışmalar, ABD'nin giderek sertleşen, empatiden ve hoşgörüden yoksun 'patronajlığı'nın artık ciddi manada tartışmaya açıldığını gösteriyor. Tekrar vurguluyorum; küresel piyasalar için sert ve alışılmamış bir sonbahar geçireceğiz. Türkiye'nin bu küresel kavgaдан azami istifade etmesini sağlayacak zemini sağlamlaştıralım.

Centilmenlik anlaşması

1941'de, 'Atlantik Sözleşmesi' ile kapitalist sistemin ve Atlantik İttifakı'nın liderliğini Birleşik Krallık'tan resmen devralan ABD, 1944 ile 1950 arası Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler, GATT Anlaşması ve NATO ile küresel ekonomi, finans, diplomasi ve güvenlik sisteminin tamamıyla kendi uhdesinde olacağı 'modern' bir 'imparatorluk' oluşturdu. Kapitalist sistem ve Atlantik İttifakı'ndaki ülkelerin dahil olacağı Bretton Woods Anlaşması'yla

G7 ve Atlantik'teki çatlak

Küresel sistem hayli ağır sancılar içerisinde bir yeniden yapılanma döneminden geçiyor. Bu tablo, Atlantik İttifakı'nın başat ülkeleri olarak ABD, Birleşik Krallık, Almanya ve Fransa arasındaki görüş ayrılıklarını da derinleştiriyor. Öyle ki, Fransa'nın çağrısıyla gerçekleşen 45. G7 Zirvesi'nde, görüş ayrılıklarının konusunda dünya kamuoyuna umutsuzluk vermek adına mütevazı ve sınırlı bir sonuç bildirgesiyle yetinildi. Ticaret savaşlarının sebep olduğu tahribatı telafi etmek ve küresel ticareti anlaşmazlıkların daha çabuk çözülebilemesi adına Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTO) işleyişinin değişmesi gerektiği bildirgede yer alan öncelikli maddelerden biri. Bunun yanı sıra uluslararası sermayenin

'vergi kaçırma' becerisini adeta sonlandırmak adına Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) nezdinde 2020'de uluslararası vergi hususunda çözüm bulunması yönündeki kararlılık da metinde yer aldı. İran konusuna gelince; liderler, İran'ın asla nükleer silaha sahip olmaması gerektiği ve bölgede barışla istikrarın sağlanması konusunda aynı görüşte olduklarını paylaştılar. Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik işgali için ise Fransa ve Almanya'nın somut çözüm bulmak adına gelecek haftalarda Normandiya formatında bir zirve düzenlenmesinde mutabakata varılmış.

Bildirgede, G7 ülkelerinin Libya'da kalıcı ateşkese desteklediği de vurgulanmış. Savastan etkilenen tüm taraflar ve yerel aktörleri ortak eden ve iyi hazırlanmış uluslararası bir

konferansın düzenlenmesine yönelik bir çağrı metinde yer alırken, Birleşmiş Milletler ve Afrika Birliği'nin yaptığı çalışmalara destek verildiği de vurgulanmış. Hong Kong'da terimanan gerginliğe bağlı olarak ise 1984'de imzalanan Çin-İngiltere Ortak Deklarasyonu'nun öneminde değinilerek, şiddetten kaçınılması çağrısı yapılmış. Görüldüğü gibi küresel terör, küresel iklim değişikliği, küresel ticaret ve kur savaşlarının verdiği ciddi zarara yönelik ifadeler ortada yok. Uzmanlar, Çin, Hindistan, Rusya ve Brezilya gibi ülkelerin masada olmadığı G7'nin ağırlığını hızla kaybettiği yeni bir dünyada, Atlantik İttifakı'nda derinleşen çatlak G7'nin etkinliği de hızla erittiğini belirtiyorlar.

Dış ticaret meslek lisesinde Çince eğitim imkanı

İhracat Ana Planı'nda öne çıkan en önemli gelişmelerden biri de Milli Eğitim Bakanlığı ile ortak bir çalışma sonrası hayata geçirilecek dış ticaret meslek liseleri. Bu liselerde standart olarak İngilizce, Fransızca ve Almanca dillerinde eğitimin yanı sıra İspanyolca, Çince, Japonca ve Rusça eğitim de verilecek. Okullar Ticaret Bakanlığı'nın yanı sıra Türkiye İhracatçıları Meclisi (TIM) tarafından da desteklenecek.



Hizmet ihracatı için düzenleme

Hizmet ihracatı da yeni düzenlemede unutulmaması başlıklar arasında yer aldı. Müteahhitler ve yurt dışına ihracat edilmek üzere yatırım mali üreten firmalar için Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı oluşturulacak. Ayrıca yurt dışına iş yapan müteahhitlerin teminatlarının haksız yere nakde çevrilmesini önlemek amacıyla Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilmesi Sigortası Programı oluşturulacak. Yine riskli coğrafyalarda iş yapan firmaların kayıplarını için Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Politik Risk Sigortası da yapılacak düzenlemeler arasında yer alacak. Kefalet Sigortası ve Yurt Dışı Yatırım Sigortası Programı ile hizmet ihracatçıların küresel hizmet ihracatından daha fazla pay alması sağlanacak.



TÜRKİYE ihracatında yeni yol haritası, geçtiğimiz günlerde Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın da katıldığı bir toplantıyla açıklandı. 'İhracat Ana Planı' adını taşıyan yeni eylem planında, 17 ülke ve 5 sektör stratejik hedef olarak belirlenirken, ihracatçıların yüzünü güldürecek açıklamalar da yer aldı. Buna göre hedef ülkelere ulaşma konusunda pek çok bürokratik engelle karşılaşılan ihracatçıların bunları aşmasını sağlayacak çözüm önerileri de sıralandı. İhracatçı; 'Müşavire Danışın', 'Akıllı İhracat Platformu' ve 'Veri Analitiği Mükemmeliyet Merkezi' gibi çevrimiçi sistemlerle hedef ülkeler konusunda daha hızlı yol alabilecek.

7/24 GÖREV BAŞINDALAR

İhracatçıların en büyük sıkıntılarından biri olan ticaret müşavirine ulaşamama durumu yeni dönemde ortadan kalkacak. Buna göre 'Müşavire Danışın' hattı ile dünyanın 110 ülkesinde bulunan 163 ticaret müşavirine 7 gün 24 saat ulaşılabilir. Bu yıl içinde yapılması planlanan 'Ticaret Müşavirleri Ağı' ile ihracatçıların müşavirlerle çevrimiçi yüz yüze görüşme imkanı da elde edecek.

SANAL DANIŞMANLIK

İhracatçıların memnuniyetle karşıladığı bir diğer uygulama da 'Akıllı İhracat Platformu' olacak. Bu platformla ihracatçı firmalar ücretsiz dış ticaret danışmanlığı alabilecek. Buna göre platformla birlikte ihracatçı firmalar, pazarlayacakları ürünle ilgili tüm bilgilere çevrimiçi olarak ulaşabilecek. Firma yalnızca pazarlamak istediği ürünü sisteme işleyecek ve karışına; bu ürünün hangi ülkeye pazarlayabileceği, gideceği ülkedeki gümrük uygulamaları, ürünü hangi yollarla ilgili ülkeye ulaştırabileceği, gideceği ülkede karşılaşılabilecek çeşitli uygulamalar gelecek. İhracatçı bu platform sayesinde aklına gelebilecek pek çok soruyu sorup çevrimiçi danışmanlık desteği alabilecek.

18 AYDA HAYATA GEÇECEK

Türkiye'nin iç ve dış ticarete dair verileri de artık ulaşılabilir olacak. Buna göre bu yıl içinde hayata geçmesi planlanan 'Veri Analitiği Mükemmeliyet Merkezi' ile hangi sektörde ne kadar iç, ne kadar dış ticaret yapıldığı sisteme kaydedilecek. Ticaret Bakanlığı'nın bütün birimlerinden bu bilgilere ulaşılabilir. Böylelikle ihracatçıları da veriyeye dayalı, dolayısıyla daha sağlıklı işlem yapabilecek. İhracatta hedef odaklı büyümeye zemin sağlayacağı öngörülen uygulama, aşamalı olarak 18 ayda hayata geçecek.

**17
ülke
5
sektör**

İhracat Ana Planı ile 226,6 milyar dolarlık ihracat hedefleniyor. Buna göre 2019-2023 yılları arasında kapasitesi beklenen planda şu başlıklar öne çıkıyor:

- ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Özbekistan, Rusya ve Şili ihracat için hedef

Ülkeler olarak belirlendi.

- Makina, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda olmak üzere 5 sektör öncelikli olarak seçildi.
- İhtisas Serbest Bölgeleri ile yüksek teknoloji ürün ihracatı yüzde 3,5'ten yüzde 5'e çıkacak.
- İhracat Destek Ofisleri'nin sayıları artırılabilecek.

- Eximbank'ın yeni ürünleriyle KOBİ'lerin yüzde 75'inin desteklenmesi ve destek oranının da yüzde 30'a çıkarılması sağlanacak.

- Eximbank kredilerinden faydalanan ihracatçı sayısının 15 bin 500, destek oranının ise 70,4 milyar dolar olması sağlanacak.



Fotoğraflar: Kamil Çatak

'Endüstriyel reklam'da 124 bin istihdam

İTO'nun kurduğu İstanbul Düşünce Akademisi (İDA), cephe giydirmen ATM kiosklarına kadar hayatımızın her alanına etki eden 'Endüstriyel Reklam Ürünleri' sektörüne yönelik ilk bilimsel araştırma raporunu açıkladı. Rapora göre 11 bin 712 firmanın faal olduğu endüstriyel reklam sektöründe 124 bin 191 kişi istihdam ediliyor.

CEPHE giydirmen yön ve ikaz panolarına, araç giydirmelerinden ATM kiosklarına ve tekstil baskılarına kadar hemen her yerde karşınıza çıkan endüstriyel reklam ürünleri sektörüne dair Türkiye'de ilk kez bir rapor hazırlandı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) kurduğu İstanbul Düşünce Akademisi'nin (İDA) öncülüğünde hazırlanan rapor ile metalden ahşaba, elektrondan plastiğe kadar her sektörden girdi kullanan endüstriyel reklam sektörünün ihracat kapasitesi, insan kaynağı, makina parkı gibi temel verileri ortaya konuldu.

9.1 MİLYAR CİRO

Raporun tanıtım toplantısında konuşan İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, endüstriyel reklam ürünleri sektörünün hemen her sektörün dışı dönük yüzünü oluşturduğunu söyledi. Kuralay, endüstriyel reklam sektöründe benzin istasyonları, mağaza içleri, araç giydirmeleri, fuar tanıtım standları, sergi ve satış standları, promosyon ürünleri, dijital elektronik reklam, led panolar gibi çok geniş bir faaliyet alanı olduğunu belirtti.

100 BİNİ İSTANBUL'DA

İsrail Kuralay, "Hızla büyüyen endüstriyel reklam ürünleri sektöründe 100 bin 663'ü İstanbul'da olmak üzere 124 bin 191 kişi istihdam ediliyor. 6.8 milyar lirası İstanbul, 1 milyar lirası ise İzmir kaynaklı olmak üzere, toplam 9.1 milyar lira ciro gerçekleştiriliyor" dedi.

İHRACAT DA VAR

Kuralay, işaret levhası, adres levhaları vb. levhalar, sayılar, harfler ve diğer semboller kapsayan Gümrük Tarife İstatistik

pozisyonu (GTİP) altında tanımlanan ürünlerde 8.5 milyon dolar ithalata karşın 14.5 milyon dolar ihracat gerçekleştirildiğini; ışıklı tabelalar, ışıklı isim panoları ürünleri başında ise 4.7 milyon dolar ithalata karşın 31.5 milyon dolar ihracat yapıldığını kaydetti.

DIŞ MEKAN KULLANIMI

Reklam ürünleri sektörünün ihtiyaçlarını da anlatan Kuralay, "Sektörün en temel sorunlarının başında sektöre giriş engellerinin düşük olması, girdi maliyetlerindeki döviz kurlarına bağlı artışlar ve nitelikli insan kaynağı yetersizliği geliyor. Araştırmamızda, sektörde imal edilen dış mekan uygulamalarının uzun süreli kullanımlarına yönelik yönetmelik eksikliğinin de bir başka önemli sorun olduğunu gördük. Dış mekan uygulamalarında kullanılan materyallerin periyodik bakımlarının zorunlu hale getirilmesi gerekiyor. Buna ilişkin denetim standartlarının belirlenmesi, özellikle kamuya açık alanlarda oluşabilecek tehlikelerin önlenmesi açısından büyük önem taşıyor" diye konuştu.

11 BİN 712 FİRMA FAAL

Sektörde Haziran 2019 itibarıyla Türkiye çapında 3 değişik NACE kodu altında toplam 11 bin 712 firma faaliyet gösteriyor. Bu firmaların 9 bin 319'u İstanbul'da bulunuyor. İstanbul'un ardından İzmir, Ankara, Antalya ve Kocaeli geliyor. İlk 10 il, sektörün katma değerinin yüzde 95'inden fazlasını gerçekleştiriyor. Sektörde kullanılan girdilerin önemli bir kısmının ithal girdiler olması nedeniyle bu alanda ciddi bir yerleşime ve millileştirme potansiyeli de bulunuyor.



İTO Bilgi, İletişim ve Medya Meslek Komitesi ile Açık hava Reklamcılar Derneği'nin (ARED) de destek verdiği Endüstriyel Reklam Ürünleri Sektörü Raporu, İTO Başkan Yardımcısı Kuralay'ın katılımıyla İTO'da açıklandı.

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 stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 3.420 TL
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si 4 Ekim 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel 6 Aralık 2019

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı 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 : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

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

Anketle sektör görünümü

Raporda endüstriyel reklam ürünleri sektörü firmaları arasında yapılan bir anket de yer alıyor. Yıldız Teknik Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi akademisyenlerinden oluşan ekip bu amaçla 34 il ve KKTC'den 354 firmanın katılımı ile anket gerçekleştirdi. Anketten çıkan sonuçlar satışları ile şöyle:

Katılımcıların yüzde 58'i iş yerini kiralamış. İş yer sahipliği, daha çok küçük mekanlara sahip firmalarda gözleniyor. Katılımcıların

büyük çoğunluğu 100-500 metrekaresi arasında iş yerlerinde çalışıyor. Kurumsal müşterilerle çalışan firmalarda kalite belgeleri ve sertifikasyon konusu ciddi bir şekilde ele alınıyor. Küçük şirketlerde bu farkındalık yeterli değil.

Firmalar, siparişlerini çoğunlukla doğrudan, talep sahibi firmadan alıyor. Aracı reklam ajansı aracılığıyla sipariş alma oranı düşük. En fazla kullanılan pazarlama harcama alanı yüzde 70.5'e doğrudan pazarlama. Sektörde sosyal

medya kullanımı yaklaşık yüzde 46, internet üzerinden verilen reklamların payı ise yüzde 41.

İhracat bakımından Türkiye'nin Avrupa pazarlarına yakın oluşu, sektörel çözümlerde esnek yaklaşım, tasarım, üretim ve montaj konusundaki yetkinlik Türk ya da Türk ortaklı firmaların öne çıkıyor.

Çalışanların önemli bir kısmı lise ve yüksek okul mezunu. Firmaların yüzde 69.8'i yabancı dil bilen çalışan istihdam ediyor.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanç

Tel : 0212 455 6119 / 0212 455 6117 / 0212 455 6111
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: akif.gonullu@ito.org.tr / gulinc.gursoy@ito.org.tr
sibel.tayanca@ito.org.tr

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

Kişisel veri kaydında kritik tarih 31 Aralık



Prof. Dr. Faruk Bilir

Amaç ceza değil 'farkındalık'

KVKK, Facebook'a verilen cezadan sonra daha çok gündeme geldi. Ardından uluslararası bir otel zincirine verilen ceza da yine gündem oldu. Bugüne kadar ne kadar ihlal bildirimini yapıldı ve ne kadar ceza kesildi?

Açıkçası Kurum olarak uyguladığımız idari para cezalarından ziyade, yaptığımız farkındalık çalışmalarına gündeme gelmeyi tercih ederiz. Bununla birlikte, bugüne kadar Kuruma 116 veri ihlal bildirimini yapıldı ve 9 milyon 26 bin TL tutarında da idari para cezası uygulandı. Veri ihlalinin ilgili kişiler üzerinde oluşturabileceği mağduriyetin boyutu da önemli. Teknolojinin gelişmesi etkili güvenlik önlemlerinin alınmasına olumlu katkılar sağladı. Fakat siber saldırıların da boyutu ve niteliği değişti. Bu da günümüzde veri güvenliğinin konvansiyonel önlemlerle sağlanamayacağını bizlere göstermektedir. Sonuç olarak her veri sorumlusu kendi özelliklerini, niteliklerini göz önünde bulundurarak hareket etmelidir.

1 milyon TL'ye kadar para cezası verilebiliyor

İşletmeler Kişisel Verileri Koruma Mevzuatına uymadıkları anda ne gibi yaptırımlarla karşı karşıya kalıyorlar?

Kişisel verilere ilişkin kabahatler, Kanunun 18. maddesinde düzenlendi. Buna göre 5 bin TL'den başlayan ve 1 milyon TL'ye varan idari yaptırımlar

mevcut. Örneğin, Veri Sorumluları Sicili'ne (VERBİS) kayıt ve bildirim yükümlülüğüne aykırı hareket eden gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları hakkında 20 bin TL'den 1 milyon TL'ye kadar idari para cezası verilir. Bu işin bir de itibar yönü var. Dolayısıyla Kişisel Verilerin

Korunması Kanunu'na sadece teknik açıdan yaklaşmak doğru değildir. Tüzel ya da gerçek kişi farketmez, bir veri sorumlusunun Kanuna uyum göstermesi aynı zamanda o veri sorumlusunun kurumsal imajına olumlu bir katkı sağlayacaktır.



Kişisel verileri işlemede son tarih 3 ay uzatıldı. Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan işletmelerin Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi'ne (VERBİS) kaydolmaları için son tarih 31 Aralık.



VERİ ekonomisiyle birlikte kişisel verilerin korunması ve bu kapsamda yapılan düzenlemeler de gündelik hayatımıza girdi. Gelişmiş ülkelerle beraber Türkiye de bu konuda hukuki altyapıya yönelik adımlar attı. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun, 7 Nisan 2016 yılında yürürlüğe girmesi ile düzenleyici ve denetleyici bir kurum olarak Kişisel Verileri Koruma Kurumu'nun (KVKK) oluşturulması kuşkusuz bu adımların en önemlisi oldu. KVKK Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir, kişisel verilerin korunması hakkında merak edilenleri İstanbul Ticaret Ourları için anlattı.

Kişisel verileri koruma kültüründen başlayalım. Neden böyle bir ihtiyaç var ve KVKK'nın bu konuda üstlendiği misyon nedir?

Bu zamana kadar günlük hayatıya veya internet üzerinde kişisel verilerimizi geliştirecek bir şekilde paylaşmaya alıştık veya alıştık. Artık alışkanlığımızı değiştirmeliyiz. Bu da veri koruma kültürünün benimsenmesi ile mümkün. Kişisel verilerini düşünmeden, sorgulamadan, sonunun nereye varacağını hesaplamadan her an ve her yerde paylaşılan bir kişiden ziyade, 'farkında' ve 'bilinçli' bir şekilde paylaşan veya gerektiğinde paylaşmayan bireyler hayal ediyoruz. Bu konuda sadece bugünlerimizi değil, yarınlarımızı da düşünmeliyiz. Özellikle çocuklarımızın ve gençlerimizin veri koruma kültürüyle yetişmesi gelecek nesillerin veri güvenliğinin tesis edilmesi açısından



Belirtilen kriterlere sahip işletmeler, VERBİS'e kayıt olmazlarsa 20 bin TL'den 1 milyon TL'ye kadar para cezasına da içeren idari yaptırımlarla karşı karşıya kalacak. Ancak buradaki asıl amacın kişisel veri koruma kültürünün yerleşmesi olduğu belirtiliyor.

kritik bir öneme sahip. Kişisel verilerin korunması ciddi bir iştir. Veri koruma kültürü ise bu işi günlük yaşamımıza buluşturacak olan ve kolaylaştıracak olan kavramın adıdır. Elbette Kanunu bileceğiz, haklarımız nelerdir, veri sorumlusuna nasıl başvurulur bileceğiz ancak bunları uygulayabilmemiz için evvela 'farkındalık' kazanmamız gerekir. Farkındalığı da eğitimle, veri koruma kültürünün gelişmesiyle, hayatımıza yerleşmesiyle kazanabiliriz. Bu açıdan son derece önem verdiğimiz bir kavramdır veri koruma kültürü. Verdiğimiz önemin sonucu olarak bu kültürün oluşmasını kendimize misyon ederek bu yönde çeşitli faaliyetler yürütüyoruz.

VERİ SORUMLULARININ YÜKÜMLÜLÜKLERİ

İşletmeler, kişisel verilerin korunması için hangi yükümlülükleri yerine getirmeliler, neler yapmalı?

İşletmeler, Kanunun deyimiyle veri sorumluları her şeyden önce Kanunun yürürlüğe girmesinden önce işlenmiş oldukları kişisel verileri mümkün olan en kısa sürede Kanuna uygun hale getirmeli. Normalde bu uyum sürecinin Kanunun yayım tarihinden itibaren iki yıl içerisinde, yani 7 Nisan 2018 tarihine kadar tamamlanmış olması gerekiyordu. Ancak yine de hatırlatmakta yarar görüyorum. Bununla birlikte kişisel veri işleme faaliyetleri Kanunun temel ilkelerine uygun olmalı. Veri sorumlusu, kişisel verileri hangi işleme şartına dayalı olarak işleyebilir bunu tespit etmeli. Eğer Kanuna uygun bir şekilde özel nitelikli kişisel veri işleyecekse Kurulun belirlediği yeterli önlemleri almalı. İşlemeyi gerektirecek sebeplerin ortadan kalkması halinde kişisel verileri imha yoluna gitmeli. En önemli hususlardan biri de "aydınlatma yükümlülüğünün" yerine getirilmesi ve bu kapsamda kişisel verileri işlenen ilgili kişilere 6698 sayılı Kanunda belirtilen haklarının hatırlatılmasıdır. Öte yandan Kanun kapsamındaki bütün veri sorumluları kişisel verilerin; hukuka aykırı olarak işlenmesini önlemek, hukuka aykırı olarak erişilmesini önlemek ve kişisel verilerin muhafazasını sağlamak amacıyla uygun güvenlik düzeyini temin etmeye yönelik gerekli her türlü teknik ve idari tedbirleri almak zorundadır.

VERBİS'E KAYIT ZORUNLU

Bununla birlikte çalışanların kişisel veri güvenliği konusunda eğitilmesi ve farkındalık kazanmaları son derece kritik

bir öneme sahip. Çünkü kurumsal güvenliğin sağlanmasında insan faktörü çok önemlidir. Son küresel araştırmalardan çıkan sonuçlar çalışanların yeterince eğitilmeyen, bilinç düzeylerini güncel tutmayan ve bünyesinde gerekli denetimleri yapmayan veya yaptırmayan veri sorumlularının, veri güvenliği konusunda sorun yaşamamasının neredeyse imkansız olduğunu ortaya koyuyor. Bu açıdan sadece büyük işletmelerin değil, küçük ve orta ölçekli işletmelerin de bu konu üzerinde önemle durması gerekiyor. Bir diğer başlık da kısa adıyla VERBİS olan Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi konusudur. Gerekli kriterleri taşıyan veri sorumlularının VERBİS'e kayıt olmaları kanunî bir yükümlülüktür. Bütün bunların dışında Kurulun almış olduğu ilke kararları var. Bu ilke kararlarının uygulanması noktasında gerekli adımlar gecikmeksizin atılmalı ve Kanuna uyum konusunda varsa aksaklıklar, eksiklikler tespit edilerek hızlı bir şekilde giderilmelidir.

VERBİS'İN İŞLEYİŞİ

VERBİS konusunu biraz açabilir miyiz?

Kişisel veri işlemede olan gerçek ve tüzel kişiler VERBİS'e kayıt olmak zorunda. VERBİS'te kişisel veriler yer almamaktadır. Sadece kategorik bazda bilgi girişi sağlanan bir sistemdir. Bu sistem kamuya açık olarak tutulacağından, dileyen herkes, veri sorumlularının işlediği kişisel veri kategorileriyle ilgili bilgileri buradan sorgulayabilecektir. Bunun sonucu olarak da, kişisel verisi işlenen kişilerden dolayı olarak denetim yapması mümkün olacağından, veri sorumlularının geliştirecek veri işleme engellenecektir. Kurul tarafından, Sicile veri yükümlülüğünün yerine getirilmesi için belirlenen tarihler Resmi Gazetede yayımlanarak ilan edildi. Buna göre; örneğin mali bilanço toplamı veya çalışan sayısı belli rakamların üzerinde olan şirketlerin (yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan veri sorumluları ile yurtdışında yerleşik tüm veri sorumluları) VERBİS'e kaydolması için tanınmış olan süre 31 Aralık 2019 tarihinde sona erecek. Bu tarih itibarıyla kayıt yükümlülüğünü yerine getirmeyenler hakkında idari yaptırım uygulanacak. Ayrıca VERBİS ile ilgili tüm sorular için kvkk.gov.tr adresinde bulunan "Sorularla VERBİS" dokümanını inceleyip detaylı bilgi edinilebilir.

KİŞİSEL VERİLERİ KORUMA KURULUNCA 6698 SAYILI KANUNUN GEÇİCİ 1 İNCİ MADDESİNE (*) GÖRE İLAN EDİLEN VERİ SORUMLULARI SİCİLİNE KAYIT TARİHLERİ

Veri Sorumluları	Kayıt yükümlülüğü başlangıç tarihi	Kayıt için verilen süre	Kayıt için son tarih
Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları	01.10.2018	15 ay	31 ARALIK 2019
Yurtdışında yerleşik gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları için	01.10.2018	15 ay	31 ARALIK 2019
Yıllık çalışan sayısı 50'den az ve yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den az olup ana faaliyet konusu özel nitelikli kişisel veri işleme olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları	01.01.2019	15 ay	31 MART 2020
Kamu kurum ve kuruluşları veri sorumluları	01.04.2019	15 ay	30 HAZİRAN 2020

(*) GEÇİCİ MADDE 1- (2) Veri sorumluları, Kurul tarafından belirlenen ve ilan edilen süre içinde Veri Sorumluları Siciline Kayıt yaptırmak zorundadır.

ALO 198 VERİ KORUMA HATTI

ALO 198 uygulaması konusunda bilgi verebilir misiniz?
ALO 198 Veri Koruma Hattı, 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, ikinci düzenlemeleri ve VERBİS hakkında hem ilgili kişileri hem de veri sorumlularını, yani kısacası herkesi bilgilendiren ve yönlendiren, alanında uzman kişilerden oluşmuş bir bilgi danışma merkezi olup, Kurum bünyesinde faaliyet gösteriyor. Dileyen vatandaşlarımız mesai saatleri içerisinde Türkiye'nin her yerinden ücretsiz olarak arayabilirler. Şunu da ayrıca belirtmek gerekir ki, ALO 198 Veri Koruma Hattı sadece bilgi danışma hizmeti vermektedir. Dolayısıyla şikâyetler veri koruma hattına yapılmamaktadır.



Kotaj: OSMAN KUVVET

Türkiye'nin verisi Türkiye'de kalmalı

Son yıllarda yerli veri merkezlerindeki artışı büyük bir memnuniyetle izlediklerini vurgulayan KVKK Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir, "Türkiye'nin verisi Türkiye'de kalmalıdır" vizyonu ile hareket edildiğini vurguladı. Prof. Dr. Faruk Bilir sorularımıza yanıtlamaya şöyle devam etti:

Veri işlemek için hukuki ve makul şartın ölçüsü nasıl olmalı, nelere dikkat edilmeli?

Veri sorumluları kişisel verileri işlerken öncelikle Kanunun temel ilkelerine uygun şekilde hareket etmeli. Kanunumuzun 4. maddesinde yer alan bu ilkelere eksiksiz bir biçimde uyum sağlanmalı. Bu nedenle temel ilkeler için, kişisel veri işleminin olmazsa olmazı denilebilir. Ardından veri işleme faaliyeti 5. ve 6. maddede yer alan kişisel veri işleme şartlarından en az birine dayanmalı. Bu şartlar, hukuka uygunluk sebepleri olarak da adlandırılabilir. "açık rıza" kavramı da bunlardan biri. Eğer mevcutta veri işleme amacıyla denk gelen bir işleme şartı varsa, veri işleme bu şarta göre gerçekleştirilmelidir. İşleme amacı herhangi bir şarta denk gelmiyorsa o zaman açık rıza alma yoluna gidilebilir. Dolayısıyla açık rıza, en son başvurulacak hukuka uygunluk sebebidir. Açık rıza ise; belirli bir konuya ilişkin, bilgilendirilmeye dayanan ve özgür iradeyle açıklanan nazari ifade eder.

KONTROL SİZDE OLSUN

Daha önce bir konuşmanızdan, "klavyeyi tuşlamamızdan, izlediğimiz filmlerden, okuduğumuz gazetelerden, girdiğimiz sitelerden yola çıkarak bir algoritma çerçevesinde profilimizi oluşturabiliyorlar. Ama bizim Kanunumuzda kişinin, bu profilemeye itiraz hakkı var" demiştiniz. Bu konuyu biraz açar mısınız? Bunu kimler yapıyor ve 'big data' ile ilişkisi var mı?

Son teknolojik gelişmelerle birlikte gittikçe dijitalleşen dünyada bireyin; tercihleri, kullanım alışkanlıkları, davranışları ve davranışsal biyometrisi, hobileri ve düşüncelerinin analiz edilerek sonuçlar çıkarılması ve buna bağlı otomatik karar alma mekanizmalarının devreye girerek bir 'profil' oluşturulması söz konusudur. Bu da çeşitli araçlarla yapılabilir. Web sitelerinin çerez politikalarıyla, arama motorlarının, akıllı telefon uygulamalarının, sosyal medya ve veri politikalarıyla bir algoritma çerçevesi içerisinde bu 'profiller' meydana getirilir. Kurulan bu sistemlerin yapı taşını kişisel verilerimizin oluşturduğu kuşku gözümüz bir gerçek. Kanunumuzun 11. maddesinin (g) bendine göre ilgili kişinin bu 'profileme sonucunda' kendisi aleyhine çıkan 'sonuçlara' itiraz hakkı mevcuttur. Bu anlamda bizim çok dikkatli olması gerekir. İnternet tarayıcı ayarlarının, akıllı cihazların gizlilik ayarlarının bireysel tercihlere göre düzenlenmesi ve belli aralıklarla kontrol edilerek güncel tutulması kişisel veri

güvenliği açısından basit ama etkili adımlardan biridir. Bununla birlikte son günlerde çokça popüler olan bazı uygulamalar ve sosyal medya akımlarına karşı da bilinçli olmamız gerekir. "Büyük Veri" ile ilintili olan bu tarz faaliyetler, kişilerin çeşitli mağduriyetler yaşamalarına sebebiyet verebilir. Ö yüzden sıklıkla dile getirdiğimiz gibi, "kontrol cihazda değil, sizde olsun" diyoruz.

VERİ TEMELLİ EKONOMİ

Kişisel verilerin korunması ile veri temelli ekonominin dengesi nasıl sağlanmalı? Bu konuda uluslararası mevzuatın geldiği durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ekonominin içine girdiği dijital dönüşüm ve inovatif yaklaşımla birlikte verilerin, ekonomik faaliyetlerin neredeyse en önemli unsuru haline geldiğini söyleyebiliriz. Bunun sonucunda meydana gelen veri temelli ekonomi geçişini gözmeden gelmek, içinde bulunduğumuz dijital çağın gerçekleri ile bağdaşmıyor. Bu durum kişisel verilerin korunmayacağı, korunamayacağı anlamına gelmez. İnsanlar merkeze alan uygulama ve yaklaşımlarla kişisel verilerin korunması ile veri temelli ekonomi arasında bir denge kurulabilir ve bu kapsamda çalışmalar yapılarak kurulan bu dengeyi güncelliği sağlanabilir. Son tahlilde, kendini güncelleyen mekanizmalar kurularak iki tarafın da sorun yaşamayacağı ya da risklerin en aza indirgenilebileceği yapılar meydana getirilebilir. Nitekim uluslararası mevzuatın geldiği seviyeye baktığımızda da veri temelli ekonominin dayanak noktasının kişisel verilerin korunması olduğunu görüyoruz.

YERLİ VERİ MERKEZLERİ

Son zamanlarda 'Yerli Veri Merkezi' yatırımlarındaki artış dikkat çekiyor. Bu konudaki ilerlemeyi nasıl görüyorsunuz?

Ülkemizin "Dijital Türkiye" parolasıyla başlatılan dijital dönüşüm faaliyetleri, "Milli Teknoloji Hamlesi" adı altında başarılı ve aynı zamanda heyecan verici bir şekilde devam ediyor. Bu kapsamda yerli ve milli teknolojilerin, yazılımların yanı sıra yerli veri merkezlerinin kurulması ve bu merkezlerin revaçta olması memnuniyet verici bir gelişme. Kişisel veri güvenliği açısından da son derece önemli buluyorum. "Türkiye'nin verisi Türkiye'de kalmalıdır" vizyonundan hareketle bu tarz olumlu girişimlerin artarak devam etmesini düşünüyorum. Kurumumuz ise gelişmeleri yakından takip etmekte olup, yetki ve görev alanına giren her konuda gerekli katkıyı sağlamaya da hazır.



Cumhurbaşkanlığı genelgesine dikkat

Cumhurbaşkanlığı tarafından yayımlanan "Bilgi ve İletişim Güvenliği Tedbirleri"ne ilişkin genelge kişisel verilerin korunmasını nasıl etkileyecek?

Kamu hizmeti veren bilgi sistemlerinde güvenlik risklerinin en aza indirgenmesine yönelik tedbirleri içeren Bilgi ve İletişim Güvenliği Tedbirleri'ne ilişkin 2019/12 sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi'nin içeriğinde çeşitli konu başlıkları var. Örneğin, siber güvenlik ve veri güvenliği gibi. Genelge kapsamında "Bilgi ve İletişim Güvenliği" rehberi hazırlanacak. Tabii bu değerli çalışmanın kişisel verilerin korunmasına da çok önemli katkılar sağlayacağını düşünüyorum. Kurumumuz, kişisel verilerin korunması söz konusu olduğunda, yetki ve görev alanına giren her konuda üzerine düşeni yapabilecek hazırlığa ve donanımına sahip. Ülkemiz dijital dönüşüm sürecinde önemli aşamalar kaydetti ve kaydetmeye devam ediyor. Bütün bunlar olurken kişisel veri güvenliğinin de gözletilmesi bu sürecin devam ettirilmesi, geleceğimize adına çok kıymetli. Bu bakımdan ben bu çalışmanın ülkemiz için çok faydalı olacağını düşünüyorum ve hayırlı olmasını diliyorum.

G20 ve kişisel verilerin korunması

Japonya'daki G20 Zirvesi'nde kabul edilen 'güvene dayalı serbest veri dolaşımı' kavramını, kişisel verilerin korunması açısından nasıl değerlendirebiliriz? Serbest veri dolaşımının G20 deklarasyonunda yer alması, verinin kalkınma için öneminin kabul edildiği anlamına gelmektedir. Ayrıca inovasyon ve dijitalleşme konularının da vurgulanması, sürdürülebilir veri politikalarının daha da önemli bir hale geleceğini işaret etmektedir. Burada kritik olan, öncelikle kişisel veriler ile kişisel olmayan verilerin ayır edilebilmesi ve çıkacak tabloya göre hareket edilebilmesidir. Bu aşamadan sonra mekanizma daha hızlı ve sağlıklı işleyecektir. Meydana gelebilecek zorlukları ise karşılıklı fikir alışverişi ve samimi iş birliği ile çözümlenebileceği kanısındayız. Kişisel verilerin korunması, artık ülkemizde ve tüm dünyada kendine hem hukuksal hem de toplumsal çerçevede sağlam bir biçimde yer edinmiş bir hakktır. Bu hakın zedelenemesiyle birlikte dijital ekonominin tesis edilebileceğini düşünüyorum.

HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

VERBİS'e hâlâ kaydolmadıysanız acele etmenizde fayda var!

6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 16. maddesine göre kişisel veri işleyen gerçek ve tüzel kişi veri sorumlularının kişisel veri işleme başlamadan önce Veri Sorumluları Sicili'ne kaydolması gerekir. Bu kapsamda VERBİS sistemi hazırlanmış olup VERBİS; kişisel verileri işleyen gerçek ve tüzel kişilerin, kişisel veri işleme başlamadan önce kaydolmaları gereken ve işlemekte oldukları kişisel verilerle ilgili kategorik bazda bilgi girişi yapacakları bir kayıt sistemidir. VERBİS'e kayıt yükümlülüğü bulunan kişisel veri işleyen birtakım gerçek ve tüzel kişilerin bu yükümlülüklerini yerine getirmeleri için son gün 31 Aralık 2019'dur.

Kimler kayıt olmalı

1. Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları

2. Yurtdışında yerleşik gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları
Anılanlar dışında sicile kayıt yükümlülüğü bulunanlar ve kayıt için son tarihleri şu şekilde:

1. Yıllık çalışan sayısı 50'den az ve yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den az olmakla birlikte ana faaliyet konusu özel nitelikli kişisel veri işleme olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları için 31 Mart 2020

2. Kamu kurum ve kuruluşu veri sorumluları için 30 Haziran 2020.

Sicile kayıt yükümlülüğünden istisna tutulan veri sorumlularından değilseniz, en kısa süre içerisinde kaydınızı Kişisel Verileri Koruma Kurumu'nun VERBİS internet sayfasından veya e-devlet platformu üzerinden gerçekleştirebilirsiniz. Kayıt ve bildirim yükümlülüğünün yerine getirilmesi esnasında kurumun yayınladığı VERBİS Kılavuzu'ndan faydalanabilirsiniz. Ancak her hâlikârda bu konuda uzman avukatlara danışmanızı öneririz.

İdari para cezaları

Herhangi bir yanlış anlaşılma mahall vermemek adına belirtmek isteriz ki, sicile kayıt yükümlülüğünden istisna tutulan veri sorumlularından olmanız kanuna tabi olmadığınız anlamına gelmediğinden, herhangi bir şekilde kişisel verileri işlemeniz halinde kanuna uyumlu hale gelmeniz gerekir. Tüm bunların yanı sıra, kanunda sicile kayıt ve bildirim yükümlülüğü kapsamında olmasına rağmen bu yükümlülüğünü yerine getirmeyen veri sorumluları hakkında 20 bin TL ile 1 milyon TL arasında idari para cezası uygulanacağı düzenlenmiştir. Dolayısıyla VERBİS'e kayıt ve bildirim yükümlülüğü olan veri sorumlularının derhal aksiyon almalarını ve yükümlülüklerini yerine getirmek için son günü beklememelerini tavsiye ederiz.

Web sitenize müşteri akını için 12 yöntem



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@ictp.org.tr

Web sayfanızı bilmeyen, sitenize girmeyen müşterilerin size hiçbir faydası olmayacağına göre iş başa düşer. Sitenizi arama motorlarında üst sıralara tırmanarak daha fazla müşteri gelmesini sağlamak için hangi adımları atmalısınız?

KISA ve net, sitenize ne kadar fazla ziyaretçi getirirseniz o kadar fazla satış yaparsınız. İşte, sitenize hem kısa hem uzun vadeli kaliteli ziyaretçi, yani müşteri çekebilmenin 12 ücretsiz yöntemi:

- 1 Sitenizde her gün az da olsa yeni bir bilgi, metin, resim, video gibi güncellemeler yapın. Örneğin, sattığınız türünden çok memnun olan bir müşterinizden, ürünü ilgili en yararlı bulduğunuz noktaları anlatan 1 dakikalık bir video göndermesini rica ediniz.
- 2 Herhangi bir ihtiyacı karşılamayan, insanlara maddi ya da manevi yararlan olmayan çöp içerikleri asla sitenize tutmayın. Kopyala yapıştır cümleler, anlamsız, dolgu metinler kullanmaktan uzak durun.
- 3 Sitenize girdiğiniz yeni ve yararlı şeyleri yayma konusunda adeta dünyayı

- 4 ayağa kaldırın. Sosyal medya hesaplarınızda paylaştığınız ve yüksek düzeyde ilgi-beğeni alacağınızı düşündüğünüz içerikleri, ana sitenize koyup linkini sosyal medyada paylaşın. Yazılarınıza sıkı başlıklar atın. Başlıklarınız merak uyandırın, kafalarda soru işareti doğursun ya da bir soruya cevap olsun, güldürsün, kızdırsın, şok etsin. Dır'lı, dir'li ve genel başlıklar kullanmayın sakın. Mesela, 'Kedi Bakımı' yerine 'Kedilerin En Çok Sevdikleri 5 Yiyecek'. Pdf formatında tanıtım ve fiyat listeleri hazırlayıp sitenize koyun. İndirme linkini yayabildiğiniz kadar yayın. e-posta pazarlaması yapın. Bu kanal, müşteriye hâl hatır sormak için değil, somut bir şeyler sunmak içindir. Dosyada fiyatlar, ürün ve hizmet içerikleri, merak edilen sorulara doyurucu cevaplar gibi içerikler olsun.
- 5 İste size deneyip şaşıracağınız bir tüyü: Müşterilerin işine yarayacağını düşündüğünüz

- 6 ama word ve excel formatında duran dosyalarınızı renkli pdf'e dönüştürün ve e-mail marketing kanalıyla ilgili abonelerinize gönderin. e-postalarınızın açılma ve tıklama oranının iki, üç, hatta daha fazla arttığını göreceksiniz.
- 7 Makale yazarken konuyu neye göre seçmelisiniz? Tabii ki Google arama hacimlerine göre. İçerik yazmadan önce Google Trends ve Google Anahtar Kelime Planlayıcı (Google Ads'in içerisinde ücretsiz kullanabilirsiniz) araçlarını açın. Kafanızdaki kelimeleri girin ve insanların arama motorlarında hangi kelime grupları, kavramlar ve sorularla arama yaptıklarını sorgulatin. Sitenize hangi konularda makaleler yazılması gerektiği konusunda kafanızda şimşekler çacacaktır.
- 8 Öyle bir içerik üretin ki, başkaları sizin sayfaunuza link vermek zorunda kalsın. Pekî, bu nasıl mümkün olabilir?



Kolaj: OSMAN KUUVET

- 10 Eskiler, 'ilmin zekâtı yüzde yüzdür' derdi. Bilginizin tamamını bedava sunmaktan çekinmeyin. İnsanlar sizi, yaptığınız işi, sattığınız ürünleri ve hizmetleri fazlasıyla takdir edecektir.
- 11 Ziyaretçilerinizi yönlendirin. Sosyal medya hesaplarınızda ya da internet sitenizde aksiyona davet eden butonlar, ifadeler kullanın. "Hemen Fiyat Teklifi Alın", "Yüzde 50 İndirimli Ürünleri Görmek İçin Tıklayın", "Fırsatlardan Yararlanmak İçin Abone Olun".
- 12 Sitenize canlı sohbet programı yükleyin ama unutmayın, canlı sohbetle müşteriye cevap verme süresi 15 saniyedir. Klavyenin başında, ürünlerinizi ve hizmetlerinizi iyi bilen, müşterinin aklındaki tüm sorulara cevap verebilecek yetkin biri bulunmalı. Aksi halde vakit kaybı olur. Unutmayın, ziyaretçileri sitenizde ne kadar fazla süre tutabiliyorsanız müşterinin olma ihtimali o kadar artar. Ayrıca siteyi hemen terk etme oranı düşeceği için arama motorlarında üst sıralara çıkma şansınız artar.

Nasıl dijitalleşeceğiz, bilmiyoruz!

İstanbul'daki KOBİ'ler dijitalleşmeyi temel bir ihtiyaç olarak görüyor. İş modellerinin dijital dönüşümden etkilendiğini düşünen şirketler, dijitalleşmenin rekabet avantajı getireceğini de öngörüyor. Ancak şirket yöneticileri nasıl dijitalleşecekleri konusunda fikir sahibi değil...



İSTANBUL Ticaret Odası, Paris Ticaret Odası ile başlattığı 'KOBİ'lerin Dijitalleşmesi İçin Eşleşme' projesi kapsamında İstanbul'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin dijital haritasını çıkardı. 'İstanbul'daki KOBİ'lerin Dijital İhtiyaçlarına İlişkin Durum Analizi'ne göre, KOBİ'ler dijitalleşmeyi temel bir ihtiyaç olarak görüyor ve kendi sektörlerinde rekabet avantajı getireceğini savunuyor. Ancak nasıl dijitalleşecekleri konusunda bilgiye ve finansmana ihtiyaçları var.

3 AYRI ANKET

İstanbul Ticaret Odası, KOBİ'lerin dijital ihtiyaçları ve beklentilerine ilişkin analiz için İTO üyeleri, Meslek Komiteleri Üyeleri ve yabancı Odalarla üç farklı anket çalışması gerçekleştirdi. Ankette şirketlerin dijitalleşmeye bakışı, mevcut durumu ile Oda ve meslek kurumları gibi yetkili kuruluşlardan beklentileri tespit edilmeye çalışıldı. Anketler, şirket yetkililerinin ve sektör temsilcilerinin önemli bir çoğunluğunun dijitalleşmeyi temel bir ihtiyaç olarak gördüğünü gösteriyor. Şirket yetkililerinin ¾'ü sektördeki iş modellerinin dijital dönüşümden etkilendiğini belirtti. İTO Meslek Komitesi Üyeleri'nin yüzde 96'sı, dijitalleşmenin kendi sektörlerinde bir rekabet avantajı getireceğini vurguladı. Anket katılan şirketlerin önemli bir bölümü dijitalleşme konusunda (örneğin yüzde 90'ın web sitesi mevcut) belirli adımlar atması olsa da şirket-içi yönetim, e-pazarlama, sosyal medya görünürlüğü vs. alanda pek çok eksiklikleri bulunuyor. Şirketlerin sadece yüzde 31'i internet üzerinden satış gerçekleştiriyor.

FİKİR SAHİBİ DEĞİLİZ

Hem şirketler hem de sektörler bünyesinde dijitalleşmenin belli bir seviyeye ulaşamaması ise iki sebebe bağlanıyor: Finansal yetersizlikler ve

Ankete katılan yabancı Odalar

- Budapeşte Ticaret ve Sanayi Odası (Macaristan)
- Vratsa (İvraca) Ticaret ve Sanayi Odası (Bulgaristan)
- Güney Kıbrıs Rum Yönetimi Ticaret ve Sanayi Odası
- Marche Bölgesi Ticaret ve Sanayi Odası (İtalya)
- Barselona Ticaret, Sanayi, Hizmetler ve Denizcilik Odası (İspanya)
- Achaia Odası (Yunanistan)
- Malaga Ticaret Odası (İspanya)
- Hırvatistan Ekonomi Odası
- Paris Ticaret ve Sanayi Odası (Fransa)
- Auvergne Rhône Alpes Ticaret Odası (Fransa)



Üye şirketlerin çalışan sayısına göre dağılımı

- Ankete katılan üye şirketler çalışan sayısına göre 4 ayrı kategoride değerlendirildi.
- 10'dan az ■ 10-50
 - 51-250
 - 250'den fazla

bilgi eksikliği. Üyelerin yüzde 55'i yeterince dijitalleşmemenin sebebi finansman yetersizliği olarak görürken, yüzde 28'i 'Nasıl yapacağım konusunda bir fikir yok' seçeneğini işaretledi. Sektör temsilcilerine yöneltilen "Sektörünüzde dijitalleşmenin belirli bir seviyenin altında olduğunu düşünüyorsanız bunun sebebi nedir?" sorusuna, "Yöneticiler nasıl yapacağı konusunda fikir sahibi değil" cevabını verenlerin oranı yüzde 46 oldu. Bu iki soru/cevap, bilgi ve yönlendirimin, dijitalleşmenin artması konusunda en az finansman kadar önemli bir faktör olduğunu bir kez daha öne çıkardı.

BİZE DANIŞMAN LAZIM

Şirket yetkililerinin yüzde 90'ı,

sektör temsilcilerinin yüzde 94'ü şirketlerin dijitalleşme süreci için yetkili kurum /kuruluşlar tarafından yönlendirilmesi gerektiğini belirtti. Yönlendirimin daha çok pazarlama/satış, sosyal medya ve görünürlük, şirket-içi yönetimi alanlarında olması gerektiği vurgulandı. Şirket yetkililerinin yüzde 60.3'ü bu yönlendirmenin birebir danışmanlık yoluyla olması gerektiğini savundu. Yüzde 54.8 gibi azımsanmayacak bir çoğunluk da seminerlerin faydalı olabileceğini bildirdi. Ankete katılan şirket yetkililerinin yüzde 90'ı, bu alanda gerçekleştirilecek seminerlere katılmak istediklerini de belirtti. Bu oranlar da gösteriyor ki,

şirketlerin dijitalleşmesi önündeki iki temel engelden biri olan bilgi eksikliği konusunda yetkili kurum/kuruluşlardan rehberlik ve yönlendirme alanında destek bekleniyor.

10 YABANCI ODA KATILDI

Analizin bir ayağın da 10 yabancı Oda ile yapılan anket oluşturdu. Ankete göre yabancı Odalar, dijital dünyadaki gelişmelere ilişkin periyodik yayınlarla üyelerini bilgilendiriyor. 10 Odadan 6'sı üyelerine dijitalleşme konusunda birebir danışmanlık sağlıyor. Ankete katılan neredeyse her Oda, dijitalleşme alanında tematik eğitimler ve farkındalık artırıcı faaliyetler gerçekleştiriyor.

Çalışan sayısı

Şirketlerin çalışan sayısına göre büyüklüğü ankette elde edilen verilerde farklılık oluşturan parametrelerden biri. Örneğin, "Herhangi bir veri stratejisi izliyor musunuz?" sorusuna 10'dan az çalışan olan şirketlerin sadece yüzde 40.8'i, 250'den fazla çalışan olan şirketlerin ise yüzde 78.6'sı "evet" dedi. Aynı şekilde, "Ürünlerinizin promosyonu için dijital yöntemler kullanıyor musunuz?" sorusuna büyük şirketlerin yüzde 71.4'ü, 10'dan az çalışan olanların yüzde 42.3'ü "evet" yanıtını verdi.

Dijitalleşme ağı oluşturulacak

İstanbul Ticaret Odası, Paris Ticaret ve Sanayi Odası (Paris CCI) ile işbirliği içerisinde, Türkiye AB İş Dünyası Diyaloğu Hibe Programı çerçevesinde, 1 Nisan 2019 tarihi itibarıyla 'KOBİ'lerin Dijitalleşmesi İçin Eşleşme Projesi'ne (Twinning for Digitalization-T4D) başladı. T4D projesi oluşturulurken, eş başkanı sahibi olan Paris CCI'nin 'Les Digeurs' programından esinlenildi. İTO, söz konusu projeye dijitalleşme alanındaki kapasitesini artırarak üyelerine yeni hizmetler geliştirmeyi planlıyor. İTO'nun hedeflerinden biri de Paris Ticaret ve Sanayi Odası'nın en iyi uygulamalarından biri olan 'Les Digeurs'un transferini gerçekleştirmek ve dijitalleşme alanında bir ağ oluşmasına olanak sağlamak.



3. Türkiye-Afrika Zirvesi 2020'de İSTANBUL'DA

İlki 2008 yılında düzenlenen Türkiye-Afrika Ortaklık Zirvesi'nin üçüncüsü 2020'de gerçekleştirilecek. Nisan ayında Cumhurbaşkanlığı himayesinde İstanbul'da yapılması planlanan zirveye, 60'a yakın Afrika ülkesinden hükümet ve özel sektör temsilcisinin katılımı bekleniyor.

Türkiye ile Afrika ülkelerinin karşılıklı ilişkilerde aşması gereken en önemli engel, imaj sorunu. Ne Türkiye'de Afrika ülkeleri, ne de Afrika'da Türkiye tam olarak tanınmıyor. İki taraf da zaman zaman üçüncü bir aktörün değerlendirmesi üzerinden birbirini tanıma yoluna gidebiliyor.



Türkiye-Afrika Ortaklık Zirvesi'nin ikincisi, 2014 yılında Ekvator Ginesi'nin başkenti Malabo'da düzenlendi. Zirve kapsamında katılımcı ülkelerin bayraklarının kullanıldığı dans gösterileri de yapıldı.

TÜRKİYE, Afrika ülkeleri ile üçüncü kez geniş kapsamlı bir zirve gerçekleştirmeye hazırlanıyor. 1998 yılında İsmail Cem'in Dışişleri Bakanlığı döneminde Afrika'ya yönelmenin elzem olduğu yönde bir siyasi irade ortaya koyan, 2002 yılının ardından ise AK Parti'nin iktidara gelmesi ile kıta ülkeleri ile ilişkilerin Cumhuriyet tarihini en üst noktasına çıkaran ülkemiz, kitadaki varlığını pekiştirmeye kararlı. 2004 yılından bu yana Afrika Birliği'nde gözlemci üye statüsünde yer alan, 2005 yılını ise topyekûn Afrika yılı ilan eden Türkiye, hâlihazırda kıta ülkeleri ile iki büyük zirve gerçekleştirdi.



Dr. Muhammed TANDOĞAN

Küresel rekabette 'ben de varım' mesajı

Türkiye ve Afrika ülkeleri arasında gerçekleştirilen zirveler, ülkemiz ile kıta ülkeleri arasında kurulan ilişkilerin kurumsallaşması noktasında önemli rol oynuyor. Kurumsallaşmanın ve devlet aklının sahaya operasyonel bağlamda sistematik bir surette profesyonelce yansıtılması, Türkiye-Afrika ilişkilerinin hızla ivme kazanmasına yol açtı. Türkiye'nin kıta ülkeleri ile oldukça sınırlı olan ticaret hacminin 20 milyar dolara ulaşması, kitadaki büyüklüklerinin ve buna bağlı misyonlarının sayısının hızla artması, BM Güvenlik Konseyi Geçici Üyeliği'ne adaylık sırasında Afrikalı ülkelere büyük destek görmesi ilişkilerin kurumsallaşmasının olumlu yansımalarının tezahürü niteliğindeydi. Daha da önemli, emperyalizmin Afrika'yı gözüne kestirdiği bir ortamda kıtaya dost elini uzatan Türkiye, gerçekleştirdiği zirveler ile küresel rekabette "ben de varım" mesajı vermiş oldu.

düzenlenecek üçüncü zirve, Türkiye ile Afrika ülkeleri arasındaki mevcut ilişkinin korunması ve daha ileri bir noktaya götürülmesi adına önem arz ediyor.

Bu kapsamda gerek Türkiye'nin gerekse Afrika ülkelerinin, bu zirvede ve gelecekteki zirvelerde- günceli yakalama ve geleceği inşa etme gerekliliği son derece mühim bir gerçeklik olarak karşımıza çıkıyor. Bu gerçekliğin bir ürünü olarak, Türkiye ile Afrika ülkeleri bir yandan karşılıklı ticari münasebetlerini daha da sağlamlaştırmaya çalışırken, diğer yandan karşılıklı ekonomik işbirliği ve yatırım alanları ele alınırken, diğer taraftan sosyo-kültürel bağlara dikkat çekilerek, anti-emperyalizm vurgusu yapan Türkiye'nin, Afrika'nın "sürdürülebilir kalkınması ve bütünleşmesi" için neler yapabileceği irdelendi. Söz konusu zirvede tırm, eğitim, sağlık, enerji, barışın tesisi ve güvenli konular masaya yatırıldı.

EV SAHİBİ İSTANBUL

İLKİ 2008'DE YAPILDI

İlk büyük zirve 2008 yılında İstanbul'da düzenlendi. "İşbirliği" temalı zirveye, 50 Afrika ülkesinden devlet başkanı ya da bakan düzeyinde temsilciler katılırken, Afrika Birliği'nin de içerisinde olduğu 11 bölgesel ve /veya uluslararası örgütün temsilcileri zirvedeki yerini aldı. Zirvede, Türkiye ve Afrika ülkeleri arasında "siyasi işbirliği ve stratejik ortaklık" ve "ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi" gibi konular ele alındı. Öte yandan, ülkemiz ile kıta ülkeleri arasındaki tarihi ve güncel sosyo-kültürel bağlara vurgu yapıldı. Afrika ülkeleri ile Türkiye arasındaki ikinci büyük zirve ise 2014 yılında Ekvator Ginesi'nde



İmaj engelini aşmalıyız

Türkiye ile Afrika ülkelerinin karşılıklı ilişkilerde aşması gereken en önemli engel imaj sorunu olduğunu burada ifade etmekte yarar var. Zira ne Türkiye'de Afrika ülkeleri ne de Afrika'da Türkiye, kırsaldan merkeze-merkeze kırsala tam olarak tanınmıyor. İki taraf da zaman zaman birbirini üçüncü bir aktörün (Batı, Çin vs.) değerlendirmesi üzerinden tanıma yoluna gidebiliyor. Bu durumun aşılması için üçüncü zirvede "hedef ülke satının tamamında tanınırın tesisi" bağlamındaki çalışmaların yapılması son derece yerinde olacak. Unutulmamalıdır ki, imaj sorununun halledilmesi hem ticari ve içtimai hem de siyasi ilişkilerin geliştirilmesi noktasında ön ayak olma potansiyeline fazlasıyla sahip. Bu doğrultuda Afrika ülkelerine nispeten daha köklü bir devlet geleneğine sahip olan Türkiye'nin, Afrika ülkelerine rol-model olma yolunda gayret sarf etmesi ve zirvenin gıcısıntı "kapsamlı ve sağlam bir şekilde gerçekleştirilecek ilişkiler ağı" üzerine kurması, ikili ilişkilerde tıkanıklığa neden olan birçok sorunun aşılabilemesine olanak sağlayacak.

Afrika'da neler oluyor?

● Afrika kıtası ile Çin arasındaki hava trafiği son 10 yılda yüzde 630 artış gösterdi. Etiyopya, Çin ile hava trafiğinde birinci sıraya yükselen ülke oldu.

● Afrika'da son yıllarda ekonomik ve siyasi etkinliğini artıran Çin'in faaliyetleri kıta gündeminin ilk sıralarında. Çin'in yatırımları ülkeler için kısa vadede pozitif gözükse de uzun vadede sorunlar beraberinde getireceği aşikâr.

● Facebook yalan haber denetimi için başlattığı **Africa Check Programı** kapsamında Yoruba, Igbo, Sevahili, Wolof, Afrikaans, Zulu, Setswana ve Sotho dillerini de ekleyerek **Sahraaltı Afrika'da programın kapsamını genişletti.**

● Güney Sudan lideri Salva Kir'den dikkat çeken görüşme. Salva Kir, Darfur'daki isyancıların oluşumu Adalet ve Eşitlik Hareketi lideri Cibril İbrahim Muhammed ile bir araya geldi. Görüşmede konu Kuzey Sudan'da barış ve istikrarın tesisi edildi.

● Güney ve Doğu Afrika'daki Afrikalı liderler, Mozambik'te yıllardır süren çatışmayı bitirmeye yönelik barış anlaşmasına

katıldılar. Anlaşma, hükümetteki Mozambik Kurtuluş Cephesi (FRELIMO) ve muhalif Mozambik Ulusal Direnişi (RENAMO) arasında gerçekleştirildi.

● Nijerya Cumhurbaşkanı Muhammedu Buhari, Nijerya Merkez Bankası'nın gıda ithalatı için fon ayırmayacağını açıkladı.

● Nijerya'nın Federal İç Gelir Servisi (FIRS), gelecek yıldan itibaren Naira cinsinden kartlarla yapılan tüm online alışverişlerde vergi koymayı planlıyor.

● Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Nijer Dışişleri, Afrika Entegrasyonu ve Yurtiçinde Yaşayan Nijerliler Bakanı Kalla Ankouray'ı Ankara'da ağırladı.

● Uganda'da bir kasabada çoğten enerji üretme projesi üzerine çalışıyor. Uzmanlar günlük 100 tonluk atıktan ortalama 60 MW'lık enerji sağlanabileceğini tahmin ediyorlar.

● Zimbabve eski başkanı Robert Mugabe'nin 4 aydır Singapur'da sağlık sorunlarından dolayı hastanede gözlem altında tutulduğu, Zimbabve'nin mevcut başkanı tarafından duyuruldu.



TİCARET Afrika'nın karlı zirvesinde

Spor erken yaşta hayatınızda olsun

Gençlerin sporu yaşam biçimi haline getirebilmeleri durumunda kendi içlerinde "sönmez bir enerji santrali" duracaklarını belirten Murat Yalçın, şunları söyledi: "Gençlere spor yapmaya erken yaşta başlamaları tavsiye ederim. Herkes zannediyor ki, bu çok pahalı bir şey. Hayır, spor yapmak çok pahalı bir şey değil. İsterseniz sporu son derece mütevazı şartlarda yapabilirsiniz. Pahalı olan bir yönü var, o da zaman yönü. Zaman vermeniz lazım. Gençlere tavsiyem hayatlarınıza sporu koymaları ve buna zaman ayırmaları."

Gençlerin sporu yaşam biçimi haline getirebilmeleri durumunda kendi içlerinde "sönmez bir enerji santrali" duracaklarını belirten Murat Yalçın, şunları söyledi: "Gençlere spor yapmaya erken yaşta başlamaları tavsiye ederim. Herkes zannediyor ki, bu çok pahalı bir şey. Hayır, spor yapmak çok pahalı bir şey değil. İsterseniz sporu son derece mütevazı şartlarda yapabilirsiniz. Pahalı olan bir yönü var, o da zaman yönü. Zaman vermeniz lazım. Gençlere tavsiyem hayatlarınıza sporu koymaları ve buna zaman ayırmaları."

Pes etmezseniz hedefinize ulaşabilirsiniz

Sporun her insana hem fiziki hem de ruhi kazancı sağladığını vurgulayan Yalçın, gençlere de su tavsiyelerde bulundu: "Fiziki ve mental kazanç insanın daha sağlıklı, daha kaliteli bir yaşam sürmesini sağlıyor. Dayanıklılık sporlarında farklı şeyler de öğreniyorsunuz. Dağdan örnek verelim.

Özellikle 4-5 bin metreyi geçtikten sonra sırtınızda çantanızla rüzgarın estiğini, soğuk olduğunu, dimdik bir yamaca tırmandığınızı düşünün. 2-3 kilometrelik yol, 7-8 saate çıkar. Hayatta da aynı şey söz konusu. Sabrederseniz, uğraşırsanız, pes etmezseniz, hedefinize ulaşabilirsiniz."



80 ülkeden öğrenciyi eğitim veren İstanbul Ticaret Üniversitesi, dünyanın yükselen kutası Afrika'da da bayrağını dalgalandırıyor, adından söz ettiriyor. Afrikalı öğrencilerin de Türkiye'deki ilk tercihlerinden olan TİCARET'in bayrağı, Afrika'nın en yüksek dağı olan Kilimanjaro'nun 5 bin 895 metrelik zirvesine dikildi.

Afrika'nın zirvesi Kilimanjaro'ya eğitim bayrağını diken İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü Müdürü Doç. Dr. Murat Yalçın, karlı tepeden öğrencilerine, "Sabrederseniz, uğraşırsanız, bırakmazsanız, pes etmezseniz hedefinize ulaşabilirsiniz" mesajı verdi.

GLOBAL üniversite olma yolunda ilerleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi, dünyanın yükselen kutası Afrika'nın zirvesinde de bayrak dalgalandırıyor. 2019-2020 dönemi için 80 ülkeden 1.200'ü aşkın kayıt alan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin bayrağı Afrika'nın en yüksek dağı olan Kilimanjaro'nun 5 bin 895 metrelik zirvesine dikildi. Afrika'nın karlı tepesinde bayrak dalgalandırarak İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi, Dış Ticaret Enstitüsü Müdürü Doç. Dr. Murat Yalçın, öğrencilerine eğitim mesajlarını verirken yaşadıkları verdi.

HEDEF AĞRI DAĞI

Geçen yıl dünyanın en prestijli yürüyüş rotası olan Asya'nın en yüksek dağı Everest'te Base Camp

(Ana Kamp) yürüyüşünü gerçekleştiren Yalçın, geçen ay da halen aktif bir yarıdağ olan Afrika kıtasının en yüksek dağı Kilimanjaro'nun zirvesine çıktı.

Kilimanjaro'nun 5 bin 895 metrelik zirvesinde İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Türk bayraklarını havalandıran Yalçın, tırmanışlara başlaması halinde 5 bin 137 metre yüksekliğindeki Türkiye'nin en yüksek dağı olan Ağrı Dağı'na da tırmanmak istiyor.

Triatlon (yüzme-bisiklet-kosu) yapanlara verilen Ironman (demir adam) unvanına sahip olan Yalçın, tutkusu olan dağ sporlarıyla ilgili macera dolu günlerini paylaştı. Doç. Dr. Yalçın, dağ yürüyüşleri ve tırmanışları için yeterli kondisyonu sağladığını belirterek, "Hem Everest Base Camp hem de Kilimanjaro çok fazla teknik gerektiren tırmanışlar değil.

Dayanıklılık ve biraz da fiziki kondisyon gerektiren tırmanışlar. Ama yaptığım tüm sporlarda çok altında iş gücünden çok altında bitiyor. Kendinizi ruhen hazırlamanız ve dayanmanız lazım. Özellikle 4 bin metrenin üzerine çıktığınız zaman, yükseklik insanı çeşitli oyunlar oynuyor" dedi.

TEK DOĞRU YOK

Keşfetmeyi de sevdiğini belirten Doç. Dr. Murat Yalçın, tırmanışlar sırasında farklı kültürler ve yaşam tarzlarıyla karşılaşmanın eğitici olduğunu kaydetti. Yalçın, şöyle konuştu: "Yeni yerler görüyorsunuz. Farklı coğrafyalar, farklı insanlar, farklı canlılar, farklı yaşam tarzları, farklı kültürler... Bu kadar değişik şeyler görmek size, dünyada tek doğrunun olmadığını da öğretiyor. Sizin doğrularınız sizin ortamınızda geçerli."

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Avrupa'nın en büyük promosyon ürünleri fuarı

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

"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 İRTİBAT:
Akif Gönüllü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 6119 / 0212 455 6110
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonullu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokunusmal

Türkiye'nin dijital dönüşüm haritasını hazırlıyorlar

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Ticaret Uygulama ve Araştırma Merkezi, Türkiye'nin dijital dönüşüm haritasını çıkaracak ve gelişmelere ışık tutacak bir araştırmanın son aşamasına geldi. İstanbul Ticaret Odası Bilgi

Teknolojileri Meslek Komitesi ile işbirliği içinde yürütülen çalışmanın sonucu, Teknolojik ve Dijital Dönüşüm Araştırma Raporu'na ortaya konacak. Üniversite-sanayi işbirliğine garpıcı bir örnek olan araştırma, üç aşamada gerçekleştirildi. İlk aşamada, dünyada dijital dönüşümün nasıl gerçekleştiği üzerinde duruldu. Blockchain teknolojilerinden robotik



teknolojilere kadar farklı dönüşümlerin sektörlerle ve mesleklerle etkisi araştırıldı. İkinci bölümde çalışma Türkiye özelinde yürütüldü. Teknolojik ve dijital dönüşümün, Türkiye'nin makroekonomik dengelerine etkisi

ortaya çıkarıldı. Son bölümde ise aktif saha çalışması planlandı. Çalışmayı üniversite tarafından sürdürülen Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi Ana Bilim Dalı Başkanı Dr. Öğretim Üyesi Sabri Öz, Teknolojik ve Dijital Dönüşüm Araştırma Raporu'nun, özellikle üçüncü aşama olan saha çalışması ile diğer raporlardan farklılık gösterdiğini belirtti.

Burgazada için tasarladılar



BİRİNCİ Kentsel Donatı Elemanı Tasarım Çalıştayı-Burgazada Ulusal, Üniversite-lerarası Konferansı, Panel ve Tasarım Çalıştayı kapsamında sergi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Kültüryal Yerleşkesi'nde açıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi ve Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi organizasyonu ile gerçekleşen çalıştaya farklı üniversitelerden 140 öğrenci katıldı.

Burgazada'ya düzenlenen teknik gezi ile başlayan çalıştay, konferans ve atölye çalışmalarıyla devam etti. Burgazada'da ihtiyaç duyulan kentsel donatı elemanları için tasarlanan projeler de sergile beğeniye sunuldu.



EK TERCİH FIRSATI



Tercih döneminde lisans ya da ön lisans programlarına yerleşemeyen adaylar için üniversiteli olma şansı, ek tercih fırsatıyla devam ediyor. Adaylar, ek yerleştirme tercihlerini 11 Eylül'e kadar yapabilecek.

SELAHATTİN NİZAM

TERCİH döneminde herhangi bir lisans ya da ön lisans programına yerleşemeyen adaylar için 2019'da üniversiteli olma şansı ek tercih fırsatıyla devam ediyor. ÖSYM, YKS ek tercih dönemini 5-11 Eylül tarihleri olarak açıkladı. Ek tercih kılavuzu da ÖSYM'nin web sitesinde yayınlandı.

150 ÖĞRENCİ YERLEŞEBİLECEK

Ek tercih hakkı bulunan öğrenciler arasında 150'si için iş dünyasının üniversitesi olan İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne yerleşme şansı bulunuyor. Üniversitenin 6 fakültesi bünyesinde faaliyet gösteren bölümlerde boş kalan kontenjanları tercih edecek adaylar ÖSYM tarafından belirlenen bursların yanı sıra üniversite veya kurucu irade olan İstanbul Ticaret Odası'nın indirimlerinden de faydalanabilecek.

BURLARDAN YARARLANACAKLAR

İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni, ek tercihte ilk beş tercih arasında yazıp kazanan adaylara İstanbul Ticaret Odası yüzde 20 oranında 'İTO Tercih Bursu' verecek. İTO, ayrıca TOBB'a bağlı Oda ve borsalara üye olanların çocuklarına İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni tercih ettiklerinde yüzde 10 oranında destek sağlıyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin önemli burslarından biri de tercih bursu. Bu yıl 400 TL olarak belirlenen bu burs, İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni ek tercihte ilk üç tercihi arasında yazıp yerleşen öğrencilere, ekim-haziran arasında 9 ay boyunca aylık olarak ödenecek.



Moda bölümü yetenek sınavı ile öğrenci alıyor

Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü bu yıl ilk kez özel yetenek sınavı ile öğrenci alıyor. Bölüm, 27 Eylül 2019 tarihinde kadar başvuruları ve sınavları açık tutacak. Moda tasarımına ilgi duyan adaylar sınavda başarılı oldukları takdirde yüzde 75 indirimli okuyacak.

İŞTE AÇIK KONTENJANLAR

HUKUK FAKÜLTESİ: 1

MİMARLIK VE TASARIM FAKÜLTESİ

● Endüstriyel

Tasarım: 2

● İç Mimarlık ve

Çevre Tasarımı: 18

● Mimarlık: 37

İŞLETME FAKÜLTESİ

● Bankacılık ve

Finans: 1

● İngilizce İktisat: 1

● Türkçe İktisat: 1

● İngilizce İşletme: 2

● Türkçe İşletme: 2

● Uluslararası

Ticaret: 1

● Havacılık

Yönetimi: 2

İNSAN VE TOPLUM BİLİMLERİ FAKÜLTESİ

● Psikoloji: 4

● Sosyoloji: 7

● Siyaset Bilimi ve

Uluslararası İlişkiler: 1

İLETİŞİM FAKÜLTESİ

● Görsel İletişim

Tasarım: 3

● Medya ve İletişim: 4

● Halkla İlişkiler ve

Reklamcılık: 10

MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ

● Bilgisayar

Mühendisliği: 2

● Elektrik-Elektronik

Mühendisliği: 6

● Endüstri

Mühendisliği: 5

● Mekatronik

Mühendisliği: 7

● İnşaat

Mühendisliği: 33

Mühendislikte butik eğitim modeli

Mühendislik Fakültesi, mühendislik eğitimi almak isteyen ve ilk tercihte herhangi bir yüksekokul kurumuna yerleşemeyen öğrenciler için ek tercihte en cazip fakültelerden biri. Fakülte Dekanı Prof. Dr. Muammer Kalyon, İstanbul Ticaret Odası'nın imkanlarını, sanayi-üniversite işbirliğine tam bir örnek olduğunu söyledi. Kalyon, bu işbirliğinin de öğrencilere çeşitli projelerde yer alabilme, staj ve istihdam imkanları olarak yansıdığını vurguladı. Fakültenin bölümlerinin ortalamada 40 öğrenci aldığını bildiren Prof. Dr. Kalyon, "Bunun sonucu olarak, öğrencilerimiz butik eğitim modeli ile yetiştiriliyor, birebir ve kaliteli eğitim alıyorlar. Sonuç olarak, öğrencilerimiz sektörlerinde talep görüyor ve istihdam önceliği kazanıyor" dedi. Prof. Dr. Kalyon, iş dünyası ile ilişkilerde diğer üniversitelerin mühendislik fakültelerine göre avantajlarını ise şöyle sıraladı: "Mühendislik Fakültesi akademik personelimizin sanayide çeşitli danışmanlık faaliyetlerinden doğan kamu-üniversite işbirlikleri de var. Bunlardan en büyüğü olan TUSAŞ ile yapılan stratejik anlaşma gereği, son iki yılda fakültemizden çok sayıda öğrenciye yaklaşık 3 ay staj yapma fırsatı sağlandı. Bunların neredeyse tamamı daha sonra aynı kurumda çalışma fırsatı buldu."



Nitelikli tasarımcılar yetişiyor

Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mustafa Köksal, TİCARET'li öğrencilerin öğretim aşamasında ve iş hayatına atıldıklarında, İTO'nun desteğini sürekli hissettiklerini belirtti. Prof. Dr. Köksal, "Tasarım disiplini, akademik alandaki üretimlerle iş dünyasının iç içe geçtiği, birbirini beslediği bir alan olduğu için iş dünyasıyla ilişkiler, piyasa deneyimi olan öğretim üyelerimizin bağlantıları üzerinden kurulabiliyor" dedi. Fakültenin bölümlerinden mezun öğrencilerin kamuda ve özel sektörde iş bulabildiğini vurgulayan Prof. Dr. Köksal, şöyle konuştu: "Fakültemiz kolay iş bulan ve kendi işini kuran tasarımcılar yetiştiriyor. Uygulamalı atölyelerimizde nitelikli ve uluslararası düzeyde tasarımcı yetiştiriyoruz. Akademik kariyer yapmaya karar veren öğrencilerimize fakültemiz bünyesinde imkanlar sağlayabiliyoruz. Meslek hayatına alıştırmak üzere zorunlu ve mezun yetiştiren sarmal olan stajları yapıyoruz. ERASMUS gibi programlar çerçevesinde yurtdışında eğitim ve staj imkanları da sunuyoruz. Ulusal ve uluslararası işbirliği projelerini destekliyoruz. Öğrencilerimizin aktif olarak bu projelerde rol almasını teşvik ediyoruz."



TESCİL BELGENİZE ONLINE ERIŞİN!

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

Nasıl mı?

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



ito.org.tr | 444 0 486
f t i o k u r u m s a l



14 milyar liralık yatırıma proje teşviki

PROJE Bazlı Teşvik Sistemi kapsamında İstanbul, Ankara, Bursa ve Adana'da desteklenmesine karar verilen 5 yatırıma ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararları Resmi Gazete'de yayımlandı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Proje Bazlı Teşvik Sistemi'ne kapsamında İstanbul, Ankara, Bursa ve Adana'da desteklenmesine karar verilen 5 proje için toplam yatırım tutarının 14 milyar lira olduğunu belirterek, şu bilgiyi verdi: "Bu projelerle toplam 3 bin kişiye yeni istihdam sağlanacak. Bu yatırımlar hayata geçtikçe dış ticaret açığının azaltılmasına yıllık 1.4 milyar dolar katkı yapacak."

NİTELİKLİ İŞGÜCÜ

Proje Bazlı Teşvik Sistemi, ithalat bağımlılığını azaltma, nitelikli işgücünün istihdamına öncülük etme, Ar-Ge güvenliğini sağlama, teknolojik dönüşümü gerçekleştirme ve yeniliği, Ar-Ge yoğun, katma değeri yüksek projeleri desteklemek gibi 5 ana hedefle 2016 yılında hayata geçirilmişti.

Proje Bazlı Teşvik Sistemi ile bugüne kadar savunma sanayi teknolojileri, tıbbi cihaz sağlık teknolojileri, petro kimya ve entegre metalürji yatırımları alanlarında 40 milyar lira tutarında 19 proje için destek kararı alınmıştı.

Savunmaya milli RF mikro dalga modül

Ulaştırma, haberleşme ve savunma sektörlerinde ihtiyaca özel terzi işi Radyo Frekans (RF) mikro dalga modül tasarımı, prototipleme ve üretimi yapan Asartech A.Ş., bu alandaki önemli bir boşluğu dolduruyor. Nitelikli milli mühendislik gücüyle ortaya koyduğu bu milli tasarım ve üretim ile ithal ikamesi sağlıyor ve alanında dışa bağımlılığı azaltıyor.



Savunmanın merkezine laboratuvar kurdu

Savunma, Uzun ve Havacılık Kümelenmesi'nin (SAHA) üyesi olarak Teknopark İstanbul'daki üretim altyapısını savunma sanayinin merkezi Ankara'ya taşıyan Asartech A.Ş.; Hacettepe Teknokent'te Milli Savunma Bakanlığı (MSB) Tesis Güvenlik Niteliklerine haiz tasarım, prototipleme ve üretim laboratuvarları kurdu.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından Asartech; haberleşme ve savunma sektörlerinde terzi işi Radyo Frekans (RF) mikro dalga modül tasarımı, prototipleme ve üretimi yapıyor. Entegre Lojistik Destek (ELD) sistemi kapsamında Deniz Kuvvetleri Komutanlığı, Milli Savunma Bakanlığı Tersane Komutanlıklar için sofistike teknolojiye sahip deniz savunma platformlarında, yurt dışı kaynaklı mikro elektronik sistemler üzerinde arza tespiti sağlayabilen Asartech; özel ve milli onarım yapabilen, talep edildiğinde ikame tasarım ve üretim gerçekleştirilen ender teknoloji firmalarından biri.

İstanbul Ticaret'in sorularına, Asartech A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Burak Alan cevaplandırdı. Alan, Türk Deniz Kuvvetleri'nde 25 yıllık elektrik-elektronik ihtisasına dayalı bilgi ve yönetim tecrübesini, 13 yıllık akademik, 5 yıllık danışmanlık çalışmalarını, 3 yıl önce kurduğu firmasında nitelikli bir mühendislik ekibiyle bir araya getirdi.

TERZİ İŞİ VE MİLLİ

Asartech ne iş yapıyor? Elektrik-elektronik, RF mikrodalga, haberleşme, deniz ulaştırma mühendisliği yetkinliklerine; analog ve sayısal tasarım, gömülü yazılımlar yeteneklerine sahibiz. Deniz, hava ve kara savunma platformlarında bulunan radar gibi tespit sensörlerinin ve haberleşme cihazlarının bünyesinde bulunan RF mikrodalga aktif ve pasif modüllerin ihtiyaca özel özgün tasarımını, prototiplemesini ve üretimini yapıyoruz. Bunu ihtiyaca özel, terzi işi bir mühendislikle gerçekleştiriyoruz.

GÜÇLÜ TASARIM VE ÜRETİM

Maliyeti düşürüyor musunuz? Mesela yurt dışından alınmış ve arza yapan bir sistemin operasyonel hayatını sürdürmesi için ortaya çıkan yüksek bedelli ithal onarım hizmeti almına ihtiyacı kalmadan arza onarımını yapıyoruz. Asartech, kart ve modüllerdeki arıza tespit ettiği gibi talep edildiğinde ikame tasarım ve üretimini milli olarak gerçekleştirebiliyor. RF mikrodalga alanında mikserler, osilatörler, konvertörler ve filtreler gibi RF mikrodalga aktif ve pasif modülü tasarlayarak üretiyoruz. Hizmetlerimiz kapsamında danışmanlık ve eğitim de var.

DIŞA BAĞIMLILIK AZALTIYOR

İthal ikamesi mi yapıyorsunuz? Asartech, yurt dışına

gidişini engelliyor. Milli mühendislik ile ithal ikamesini sağlıyor, dışa bağımlılığı azaltıyor. Yurt dışından gelen RF mikrodalga kart ve modüllerin tasarım ve üretimini milli mühendislik kaynakları ve yerli alt yapısı ile gerçekleştiriyor.

SAVUNMANIN TEDARİKÇİSİ

Savunma sanayine verdiğiniz hizmetler neler? Savunma Sanayi Entegre Lojistik Destek (ELD) sistemi kapsamında

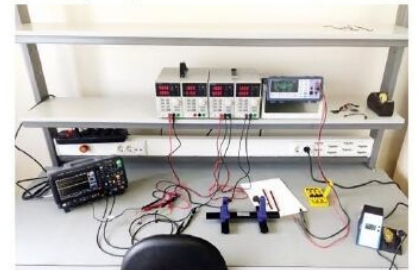


elektronik sistem entegrasyonu, servis, bakım, arza tespiti ve onarım için teknik hizmet desteği veriyoruz. Aralarında TÜBİTAK gibi araştırma kuruluşları; ASELSAN, Meteksan, Koç Bilgi Savunma gibi savunma sanayi şirketlerinin Ar-Ge, tasarım ve prototipleme

fuarı IDEF'19'da RF mikrodalga tasarım ve prototipleme yeteneklerimizle büyük ilgi gördük ve müşteri portföyümüz genişlemeye başladı. Şimdi bu yeteneklerimizi sivil ulaştırma ve haberleşme alanlarında teknik destek hizmet sağlayıcı olarak İngiltere, İsviçre, Norveç'in de aralarında bulunduğu ülkelere ihraç etmek için mühendislik kalitesi, maliyet ve teslim süreleri açısından rekabetçi çalışmalarımız devam ediyor.

GİYİLEBİLİR SENSÖRLER

Teknopark İstanbul çatısı altında ulusal ve uluslararası patent başvurusunu yaptığımız Kabloz Veri Haberleşme Linki ile Personel ve Malzeme Takip Sistemi geliştirdik. Bu sistem; deniz ulaştırma ve diğer ulaştırma vasıtalarında, açık deniz yapılarında, çeşitli savunma platformlarında, tersanelerde, limanlarda, havaalanlarında; personel, yolcu, yük, cihaz ve teçhizat gibi insan ve malzeme bugün frekans ve donanım açısından yaşanan teknik problemleri aşacak şekilde izleyen, takip ve rapor eden bir Çoklu Frekans Kabloz Mikro Sensör Şebekesi.



Üniversite-sanayi işbirliği modeli

Asartech olarak İTÜ, ODTÜ, Boğaziçi, Sabancı, Marmara gibi üniversitelerimizden yükseköğrenimlilerimiz sayesinde halen irtibatla olduğumuz danışman öğretim üyelerimiz bulunuyor. Yüksek lisans ve doktora öğrencileri bu danışmanlarımızın gözetiminde yapan genç mühendislerimizle birlikte sanayiden talep edilen problemlere teknolojik çözüm üretmek tecrübe kazanıyor. Böylece özgün ve sürdürülebilir bir üniversite-sanayi işbirliği modeli yürütüyoruz. Bu sayede nitelikli yol arkadaşlarımızın sayısı arttıkça bizim sonuca ulaşmadaki hızımız da arttı.

ENDÜSTRİDE DE KULLANILIYOR

Endüstride de kullanılıyor mu?

Proje, savunma amaçlı olduğu kadar endüstriyel uzaktan kumandalı ve otonom insansız araçların ihtiyaçlarını gözeterek birçok farklı şekle ait cihazların ortak bir altyapı üzerinden birbiriyle haberleşmesini kapsayacak şekilde genişletildi. Bu kapsamda proje; akıllı şehir uygulamaları, fabrikalar, üretim ve lojistik merkezleri, alışveriş merkezleri ve marinalarda rahatlıkla karşılığını buluyor.

PAPERWORLD 2020

Frankfurt-Almanya
25-28 OCAK 2020

Türkiye Millî İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PAPERWORLD FUARIYLA HEM İHRACATINIZI ARTIRIN HEM DE İŞİNİZİ GELİŞTİRİN

PAPERWORLD 2020

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 2.850 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 4 Ekim 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 6 Aralık 2019
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ya 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 Millî 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 "PAPERWORLD 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Zeynep Ülker / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal

TV üreticilerinden filmlere yeni ayar

Televizyon üreticileri, film tutkunlarını memnun edecek bir uygulamayı TV'lere eklemeye hazırlanıyor. 'Filmmaker Mode' adı verilen bu özellik sayesinde filmler, yönetmenlerinin istediği ayarlarda gösterilecek.



AYŞE BAŞAK

FILMLER artık sinemadan ziyade televizyonlarda izleniyor. Farkında olmasak da televizyonda izlediğimiz pek çok film olması gerektiği gibi gözüküyor. Aslında bilmediğimiz için anlayamıyoruz. İzlediğimiz filmde bir tuhaflık var mı? İnsanların yüzü acayip mi görünüyor? Karanlık olması gereken bir yer aydınlık mı? Yeni bir film olmasına rağmen görüntüsü VHS düğün kasetinin gibi mi? Acaba televizyonun ayarlarında bir sorun olabilir mi?

ÜRETİCİLERLE MÜZAKERE

Yakında televizyonlarda şimdiye kadar görmediğimiz bir özellik olacak. 'Filmmaker Mode' adı verilen bu özellik sayesinde filmler yönetmenlerinin istediği ayarlarda gösterilecek. Televizyon üreticileri ile Hollywood'un ünlü yönetmenleri, aylardır devam eden görüşmelerinde, yeni televizyonlara konacak bu özelliğin standartlarını müzakere ediyor. Martin Scorsese, Paul Thomas Anderson, James Cameron, Christopher Nolan gibi Hollywood'un en ünlü yönetmenlerinin başını çektiği bu grup, filmlerinin izleyiciye doğru bir şekilde ulaşması için uğraşıyor. Geçtiğimiz yıl yaklaşık 400 yönetmen ve yapımcı, 'motion smoothing' adı verilen bir teknolojinin zararları ile ilgili TV üreticileriyle görüştü. Ünlü yönetmen James Cameron, "Bir yönetmen filmini çekerken, ışık, ses ve sayısız konuyla ilgili binlerce karar alıyor. Bu kararlar o filmi ortaya çıkarıyor" diyor. Thomas Anderson da "Yönetmenin gayesinin muhafaza edilmesi, sanatın



korunması için şart" diye konuşuyor.

TV MARKALARI SIRADA

Görüntünün hızla değiştiği durumlarda oluşabilecek hataları örtmek için kullanılan 'motion smoothing' adlı teknoloji, spor ve bilgisayar oyunları söz konusu olduğunda oldukça faydalı ve iyi sonuçlar veriyor. Ancak sinema filmlerinde uygulandığında görüntünün kalitesini bozuyor ve kötü bir kamera ile çekilmiş izlenimi veren resimler oluşuyor. Buna kalitesiz televizyon dizilerinden ilhamla 'soap opera effect' ismi veriliyor. Ne yazık ki, bu özellik pek çok televizyon markasında mevcut. Yani kullanıcı televizyonun menüsünden bulup kapatmazsa, bu özellik açık oluyor. Amazon Prime, LG, Panasonic ve VIZIO gibi firmalar bu uygulamaya için araya girmişken Sony şimdilik uzak duruyor ve gerek görmüyor gibi gözüküyor.

Yapımcının istediği modda

Peki, Filmmaker Mode ne işe yarayacak? Bu modda çalıştırılan televizyonda film, yönetmenin istediği ayarlarda gösterilecek. Yani sadece 'motion smoothing' değil, renk, ekran boyutları, ışık gibi ayarlar da filmin yapımcısının istediği şekilde olacak. Filmmaker Mode, bir sinema filmi gösterilmeye başladığında otomatik olarak açılacak şekilde tasarlanıyor.

Yeni kullanıcı televizyonun menüsünden bulup kapatmazsa, bu özellik açık oluyor. Amazon Prime, LG, Panasonic ve VIZIO gibi firmalar bu uygulamaya için araya girmişken Sony şimdilik uzak duruyor ve gerek görmüyor gibi gözüküyor.

Ultrasonik dalgalarla temizliyor



SONIC Soak iyi düşünülmüş, oldukça enteresan bir cihaz. Ultrasonik dalgalarla temizlik yapıyor. Su doldurulmuş bir kaba konan nesneleri titreşimleri ile temizliyor. Örneğin gömleğinizi lavabonun içine koyup, lavaboya da su ile doldurduunuz. Sonic Soak cihazını suya daldırıyorsunuz. Gömleğiniz titreşimler ile kirden arınıyor. Suyu sabun da koyarsanız işlem daha etkili oluyor. "İyi de benim çamaşır makınam var" diyebilirsiniz tabii.



Ancak Sonic Soak çamaşır makinasına yerini olmayanlar için düşünülmüş. Yolculukta, teknede veya kampta kullanabilirsiniz. Üstelik bu cihaz sadece giysileri değil, her şeyi temizliyor. Suyu saatintizi, kolyenizi atıp temizleyebilirsiniz. Meyveleri, sebzeleri bu şekilde yıkayabilirsiniz. 50W güç tüketen cihaz saniyede 50 bin titreşim yapıyor. Hafif ve taşınabilir olması da büyük avantaj sağlıyor.

2050 dünyasında fikir ve ürün icadı yeterli olmayacak

İnsanoğlu eşi benzeri görülmemiş bir devrimle karşı karşıya. Geçmiş eğitim yöntemleri yavaş yavaş geçersizleşirken, onların yerini alacak yeni yöntemler ortaya çıkmadı. Kendimizi ve çocuklarımızı bugüne kadar eşi benzeri görülmemiş bir dönüşüm ve belirsizlikler dünyasına nasıl hazırlayabiliriz? Bugün doğan bir bebek, 2050'de 31 yaşına girecek. Her şey yolunda giderse, o bebek 2100 yılında da hayatta olacak ve 22. yüzyılın aktif bir vatandaşı olacak.

Yeni nesile ne öğreteceğiz?

Peki ama bugün doğanlara 2050 veya 22. yüzyıl dünyasında hayatta kalmalarına ve gelişmelerine yardımcı olacak ne öğretilmelidir? Bir iş bulmak, etraflarında neler olduğunu anlamak ve hayatta kalabilmek için ne tür yetkinliklere ihtiyaç duyacaklar?

Maalesef, kimse 2050'de dünyanın neye benzeyeceğini bilemediğinden - 2100'den hiç bahsetmiyorum - bu soruların cevabını bilmiyoruz. Tabii ki, insanlar geleceği hiçbir zaman kesin olarak tahmin edemedi. Fakat bugün her zamankinden daha zor. Teknoloji sayesinde bedenlerimizi, beyinlerimizi ve hafızamızı yeniden yaratmamız mümkün olacak. Daha önce sabit ve ebedi gibi görünen şeyler de dahil olmak üzere artık hiçbir şeyden emin olamayacağız.



2050 dünyasına ayak uydurmak için sadece yeni fikir ve ürünler icat etmek yeterli olmayacak. Her şeyden önce, kendinizi tekrar tekrar icat etmemiz gerekecek.

Bilgiyi anlama becerisi

Ne yazık ki halen çok fazla okul, bilgiyi çocukların beyinlerine sıkıştırmaya odaklanıyor. Geçmişte, bilgiye erişim kısıtlı olduğu için bu mantıklıydı. Halbuki 21. yüzyılda, muazzam miktarda bilgiyle dolduruluyoruz.

Dolayısıyla bugünün dünyasında, bir öğretmenin öğrencilere vermesi gereken son şey daha fazla bilgi. Zaten çok fazlası var. Bunun yerine, insanların bilgiyi anlama, önemli olan ile önemsiz olan arasındaki farkı söyleme ve hepsinden öte, birçok bilgi parçasını geniş bir resimde birleştirme becerisine ihtiyacı var.

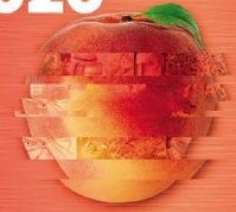
Peki okullarda gençlerimize ne öğretmeliyiz? Pek çok pedagojik uzman, okulların eleştirel düşünme, iletişim, işbirliği ve yaratıcılık konularına öncelik vermesi gerektiğine inanıyor. Daha geniş anlamda, okulların teknik becerileri küçümsemeyen, genel amaçlı yaşam becerilerini vurgulaması gerektiğine inanıyorlar. Ama bence en önemlisi, değişimle başa çıkma, yeni şeyler öğrenme ve bilmediğiniz durumlarda zihinsel dengeyi koruma yetenekleri olacak.

SIAL CHINA 2020

Şanhay-Çin Halk Cumhuriyeti
13-15 Mayıs 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

• Gıda • İçecek



ASYA'NIN EN BÜYÜK PAZARI ŞANHAY, GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR

SIAL CHINA 2020

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 4.845 TL
1. Ödeme : Talep edilen m²x 2.000 TL Başvuru ile birlikte
 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si 16 Aralık 2019
 3. Ödeme : Bakiye Bedel 20 Şubat 2020

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Gürsoy / Özlem Kılıç / Şeyma Ceren Yurttaş

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

Franchise pazarında yerli marka atağı

Son yıllarda hızlı bir büyüme yakalayan ve 40 milyar doları aşan Türkiye franchise pazarında tam anlamıyla yerli marka atağı yaşanıyor. Bugün gıdadan otomotive, eğitimden sağlığa kadar birçok farklı sektörde yerli markalar franchise sistemi ile büyüyor ve yabancı markaları geçiyor.

CEYHUN KUBURLU

TÜRKİYE'de 40 milyar doları aşan franchise pazarında yerli markaların ağırlığı artıyor. Kısa süre öncesine kadar yabancı firmaların hakim olduğu Türkiye franchise pazarı, bugün yerli markaların büyümesine sahne oluyor. Yerli ve yabancı markaların en çok rekabet ettiği alanların başında gayrimenkul danışmanlığı ve gıda sektörü geliyor.

KAHVE ZORLUYOR

Yabancı markaların rekabette zorlandığı tek alan kahve sektörü. Yerli markaları öne çıkaran ise franchise giriş bedelleri. Yabancı markaların franchise giriş bedellerini dolar olarak talep etmesi, yerlileri bir adım öne çıkarıyor. Türk markaları daha çok TL cinsinden franchise

giriş bedeli talep ediyor. Gayrimenkul danışmanlığı alanında franchise veren yabancı markalar ile yerliler 2019'da tam anlamıyla girişimci kapma yarışına girdi. Bu alanda hizmet veren birçok marka yılsonuna kadar 200'e yakın yeni girişimci arıyor. Bugün 10'dan fazla yerli marka pazarı yönlendirmeye başladı. İkinci sırada oto yıkama pazarı bulunuyor. Tüketici beklentilerine en uygun fiyat ile çözüm vermeye çalışan yerli oto yıkama markaları özellikle AVM'lerde sıkça karşımıza çıkıyor. Buradaki pazarın ise her geçen yıl çift haneli büyümelere sahne olduğu belirtiliyor. Markalar artık sadece yıkama değil, bakım ile de öne çıkıyor. Tüketicilere en uygun fiyatı veren yerli markalar, bir adım önde oluyor. Yerli markalar franchise giriş bedellerini TL üzerinden talep ediyor.

GİRİŞ BEDELİNDE REKABET

Son dönemlerde yerli ve yabancı markalar arasındaki rekabette franchise giriş bedellerinin öne çıktığını dile getiren sektör temsilcileri, "Türkiye genelinde uzun yıllardır franchise sektörünü yabancı menşeli markalar domine ediyor, en çok franchise talebini de onlar alıyordu. Bugün taleplere baktığımızda yabancı markalara franchise talebinin azaldığını, yerli markaların ise atağa geçtiğini görüyoruz. Gıda, eğitim, eğlence ve giyim markalarında büyük bir rekabet var. Kahve pazarında da franchise veren markalar arasında yerlilerin ağırlığı hakim. Yabancı franchise veren marka sayısı çok az. Önümüzdeki dönemde yerli markalara olan ilginin de artacağını tahmin ediyoruz" dedi.

65 bin şube bulunuyor

Uluslararası Franchise Derneği (UFRAD) verilerine göre, Türkiye'de 3 bin 500'e yakın zincir mağaza ve bunlara ait 65 bin civarında şube franchising sistemini kullanıyor. Pazarın büyümesi için yerli ve yabancı şirketler de birçok fırsatlar sunuyor. Sektör temsilcileri, "Franchise almak isteyenler için önemli fırsatların sunulduğunu görüyoruz. Bu sektör açısından önemli bir dönem" dedi.

Hedef 50 milyar dolar

Türkiye'de bayilik veren firmaların sayısı 3 bin 500'ü, pazarın hacmi ise 40 milyar doları aştı. Yerli yeni markaların girişleriyle hızla gelişen sektörün hedefi 50 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşmak.



DÜĞÜN | DAVET | ORGANİZASYON | RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU
HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER

İstanbul'da yaşama sanatı



Hüseyin ÖZTÜRK

Yazın başlığı; tarih ve kültür seyyahımız, kültür ve tarih hocamız Ahmet Haluk Dursun'un İstanbul üzerine yazdığı gözlem, inceleme, araştırma ve yaşama sanatı adına yazdığı kitabının adı. İstanbul'un bugünkü nüfusunun 16 milyon civarında olduğu söyleniyor. Bir de günlük olarak 5 milyon insanın girip çıktığı tahmin edildiğine göre, demek ki turistlerle birlikte günlük 20 milyonu aşan insan nefes alıp veriyor, alışveriş ediyor ve herkes bütçesine, kesesine, mizacına şehrin bir yerlerine dokunuyor ve yaşıyor. Yani İstanbul nüfusunun yüzde 99'u, İstanbullu olmadığı halde İstanbul'da doğanlardan ve yaşayanlardan oluşuyor desek yanlış olmaz.

İstanbul olmak için İstanbul'da doğmak şart değil. Bir insan kendisini hangi şehre ait hissediyor ve o şehrin kültürüne, sanatına, tarihine, edebiyatına, taşına, toprağına, çarşısına, pazarna, üretimine katkıda bulunuyor ve emeğini, ekmeğini kazanmak uğruna harcıyorsa o şehirdir. Yalnız bu noktada Haluk Dursun Hoca bir ayrıntıya dikkat çekiyor. Ona katılmamak da mümkün değil. Şöyle diyor:

"İstanbul'da doğmadım ama İstanbullu oldum. İstanbul'da yaşayıp da bir türlü İstanbullu olamayanlara, bir türlü İstanbul'u yaşamayanlara hep acıdım, onları hiç anlayamadım. İstanbul'u geçmişte bırakıp, nostalji feryatlarına katılmadan elde kalanlarla yetinmeye, onları keşfetmeye çalıştım."

Keşfetmeye ömür yetmez

Hakikaten hocanın da dediği gibi İstanbul'u ne kadar çok keşfedeceğimizi tanıyalım, buna ömrün yetmeyeceği aşikardır. Çünkü İstanbul öyle bir hazine sandığı ki, bazen 20 yıl boyunca hemen her gün geçtiğiniz sokakların tarihi bir nüveyi yahut bilmediğiniz bir hikâyeyi, yeni duyar ve görürsünüz. İstanbul hâlâ böyle gizemlerle dolu. Yine bu hususta Haluk Hoca'nın ifadelerine konuk olalım:

"İstanbulluların, İstanbul'u sevmesi için tanınması, geçmişteki önemini ve tarihi özelliklerini bilmesi gerekir. Yeni İstanbullu, eski hemşerilerinin nasıl yaşadığını, hangi özellikli ortamı içinde bulunduğunu görüp tadaması olsa bile en azından duyabilmesi, öğrenilmesi ve imrenilmesi. Günnümlük, maalesef artık kalmayan ortak İstanbul kültürü, ancak ortak İstanbul tarih bilinciyle oluşturulabilir." İstanbul'un diğer şehirlerden ayrılan, farklılaşan birçok özgül tarafı sıralanabilir.

Dinler ve dindarlar şehri

Kitalar arasında geçiş noktası olması (Avrupa, Asya, Afrika) ve üç büyük deniz ulaşımına ağırlık (Akdeniz, Karadeniz ve Azan, Hint Okyanusu ile Kızıldeniz) düğüm noktasını oluşturmuştur. Bunun yanı sıra dünyada hakikaten en çok şir zavallan, en çok şarkı bestelenen, en çok devlet tarafından sahip olunmak için uğraşılacak gibi birçok özelliği ön plana çıkıyor.

Bunlar ve bunlara benzer hususiyetlerinden dolayı İstanbul, 'sıradan şehir', 'herhangi bir büyük şehir' (megapolis) yahut Toynbee'nin deyimiyle 'geleceğin dünya şehri' tanımıyla ifade edilemez.

Haluk Hoca'nın önemli tespitlerinden biri de ticaretin, siyasetin, kültürün, sanatın, tarihin yanı sıra aynı zamanda İstanbul'un dinler ve dindarlar şehri oluşudur.

Haluk Hoca bu hususta da sunları kaydediyor:

"İstanbul bir dinler ve dindarlar şehridir ve orada bir Sünni yahut Şii Müslüman, Katolik, Ortodoks, Protestan, Süryani, Keldani, Gerek-Ortodoks, Gregoryan-Ermeni gibi Hristiyanlar, Romyayod, Sefarad, Karaim, Eskenezim gibi Yahudiler, bütün İslam tarikatlardan, Cizvitler, Fransiskenler, Dominikanlar, Yehova Sahitleri, Karmelitler İslam'ın hoşgörüsü sayesinde rahatça yaşayabilir ve ibadetlerini yapabilirler."

Sözün özü: Bir İstanbul aşığı ve sadece İstanbul ile değil, yerli ve milli değerler adına kültürümüzde, tarihimize, sanatımıza, medeniyetimize dair ne varsa her biriyi ayrı ayrı ilgilenen ve bu uğurda mesai sarf eden Haluk Dursun Hoca'ya rahmetler...

'Köklerin sessiz dili' Hünkar'da

OSMAN KUVVET



GELENEKSEL el sanatlarının birbirinden değerli örneklerinin yer aldığı 'Köklerin Sessiz Dili' adlı sergi, Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda açıldı. Sanatçı Gökçen Togay'ın eserlerinden oluşan Köklerin Sessiz Dili adlı sergi, 10 Eylül 2019 tarihine kadar ziyaretçilerini ağırlayacak.



Serginin açılış törenine İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Meclis Üyeleri ve sanatseverler katıldı.

DÂRÜLBEDÂ'YÎ'NİN YARIM ASIRLIK ÇINARI ZİHNİ GÖKTAY:

İthal dizilerle büyüydük, artık ihraç ediyoruz

73 yıllık hayatının 57 yılını profesyonel olarak sahnelerde geçiren usta tiyatrocu Zihni Göktaş, gençlerden umutlu olduğunu söyleyerek, "İthal dizilerle büyüdü ama artık ihraç ediyoruz. Türk çayı ve dizileri kolayca ihraç ediliyor" dedi.



BARİŞ CABACI

ZİHNİ Göktaş, Türk tiyatrosundaki tutulmuş geleneğinin son temsilcilerinden biri. Sahnelerden kopamayan bir tiyatro aşığı olan Göktaş, Lüküs Haya'tın Rızası, Cennet Mahallesi'nin Ethem'i, Cibali Karakolu'nun çapkan komiseri, Resimli Osmanlı Tarihi'nin Vakıf Efendisi, Bizimkiler'in öğretmeni Muvaffak Bey'i gibi karakterlerle hâlâ hafızalarımızda...

Lüküs Haya'tın Müzikali ile 28 sene aralıksız sahneye çıkan geleneksel Türk tiyatrosunun yarım asırlık çınarı, halen İstanbul Şehir Tiyatroları'nda Hisse-i Şayia ve Cibali Karakolu oyunlarında rol alıyor. Ekim ayında sevenleriyle buluşmaya hazırlanan Zihni Göktaş, sorularımıza yanıtladı:

Tiyatro ile ilk tanışmanız nasıl oldu?

Rumeli göçmeni bir ailenin çocuğuyum. Tiyatroyla 7-8 yaşlarındaki babamla birlikte şehir tiyatrolarına giderek tanıştım. Tiyatroya aşım çocuk oyunlarını seyrederek başladı. İlkokul ve lise yıllarımda tiyatrolarda çok görev aldım ama bana yeterli gelmediğini farkeden Eminönü Halkevi'nde tiyatro kurslarına katıldım. Ankara Meydan

Sahnesi'nde 'Eşğin Gölgesi' oyunu ile profesyonel oyunculuğa adım attım.

HEP DÜZENLİ YAŞADIM

Tiyatro aşkına dur diyemeyen ve zorlandığınız anınız ne oldu?

Sahnede birçok aksiliği toparlayabiliyordum. Doğaçlama daha doğrusu tutulmuş geleneğinden geldiğimiz için tiyatro zorlandığımız değil, keyif aldığımız bir yer oldu. Tiyatroya gönül verip Ankara'ya gitmek benim için zor bir karardı. Ailemin tek erkek evladımıydım. Babam da orta halli bir terziydi, yitik olmak istemedim. Ankara'da ailemden uzak yaşamak ve özlüm zor gelmişti. Maddi sıkıntılarla karşılaşmama rağmen her düzenli bir yaşıntım vardı; hiçbir zaman frapan yaşıntım olmadı.

SAHNE OLSUN HER YERE GİDERİM

Kendinizi en yakın hissettiğiniz karakter hangisi? Bu tür sorular en zorudur. Kendi yapma uygun olmayan bir rol olsa da 28 sene aralıksız devir teslim etmeden Lüküs Haya'ta canlandırdığım Rıza karakteri, Resimli Osmanlı Tarihi'ndeki Vakıf Efendi karakteri diyetibilim ama her karakterin bende bir yeri ayrı.

İstanbul'daki tiyatro sahneleri sizce yeterli mi?

80 milyonluk 780 bin kilometrekarelik bir vatan toprağında tiyatro sayısı da koltuk sayısı da maalesef yeterli değil. Tiyatro adamları, normalde bir ülkenin nüfusunun yüzde 10'u kadar koltuk sayısı olmalıydı. Bizde koltuk sayısı maalesef 1 milyon 500 bini geçmiyor. Şehir tiyatrolarının toplam 11 sahnesi var. Bana nerde sahne al derlerse ben, ülkemizin en batsından en doğusuna kadar görev almaya hazırım.

Tiyatro şöhret için kullanılıyor mu?

Ben tiyatronun her zaman insanı etmek parasını verdiğini söylüyordum ama Türkiye'de sanatçının kazandığı maaş yetmez ve beyaz perde, dizi sektörüne ister istemez yönelim olur. Fakat unutulmaması gerekir ki, hüdayinabit (doğuştan gelen öğrenme öğretme) Allah vergisi bir nimettir, herkese nasip olmaz. Şöhrət ise sabun köpüğü gibidir. Mesleğin zirvesine emin adımlarla çıkacak ki, orada sağlam kalasın; çünkü Türk seyircisi bir kartala benzer. Seni alır, yukan taşır ama sonra bir bırakırsa unutulur gidersin. Böyle çok örnekler gördük.

Dizi sektörünün bugünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

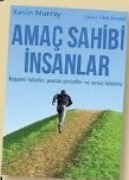
Bizim dönemimizde dizi ve filmler ABD ya da Brezilya'dan alınıyordu. Bugün dizilerimizi, kültürümüzü ihraç etmemiz turizm ve dizi sektörümüzün hak ettiği yere gelmesi açısından çok önemli. Yetenekli oyuncularımız var. Meslekte başarılı olanlar iyi senaryolar yazıyor ve çok rağbet gördüğü için satılıyor. Türk çayı ve dizileri kolayca ihraç ediliyor. Ülkemize büyük bir gelir kaynağı olduğunu görmekte çok güzel. Bunu tüm yerli dizilere uygularsak, emekçinin hakkını yemeden, kimseyi kırmadan çok işleri rayına sokarsak bu alanda daha çok ilerleriz. Hz. Muhammed, "Emekçinin teri kurumadan parasını verin" demiş.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Amaç sahibi insanlar başarılı liderler

Liderlik, bağışık yaratma ve performans konusunda 'iyiler arasında' bir araya getirme iddiasında olan bir çalışmada. Kitap, başarılı bir işletme kurmak açısından amaçları verdiğini söylerim ama Türkiye'de sanatçının kazandığı maaş yetmez ve beyaz perde, dizi sektörüne ister istemez yönelim olur. Fakat unutulmaması gerekir ki, hüdayinabit (doğuştan gelen öğrenme öğretme) Allah vergisi bir nimettir, herkese nasip olmaz.



muazzam gücünü ve ayakta kalmakla yetinmeyip gelişiminin inanılmaz çekişliğini anımsatıyor. İlginç fikirler, güzel örnekler ve pratik tavsiyelerle dolu bir kitap.

Kevin Murray
Türkiye İş Bankası
Kültür Yayınları

Kripto para birimleri

Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finans Uygulama ve Araştırma Merkezi (İSEFAM) tarafından düzenlenen 'Kripto Para Birimleri' başlıklı çalışta, kitabın konusunu oluşturuyor.



Farklı alanlardan akademisyenlerin katıldığı çalıştayda sunulan bildiriler geçirilerek bir kitap ortaya çıkmış. Süleyman Kaya, Mervan Selçuk, İsmail Bektaş Ensar Yayıncılık

Türkiye'de tasarrufun belirleyicileri ve finansal sistem ilişkisi

Kitap, Türkiye'de tasarrufların davranışlarını etkileyen faktörleri belirlemeyi, böylece ülkede tasarrufların artırılması ve etkin kullanılabilmesi için neler yapılması



gerektiğine yönelik çıkarımlarda bulunmayı öngörüyor. Hedef, tasarruf ile finansal sistem ilişkisinin önemini vurgulamak.

Kemal Aka
Der Yayınları

Esnaf diziyi tabletten izliyor

Dizi sektörü internet tabanlı olmaya doğru yöneliyor. Yakın zamanda benim de bir internet dizisi görmem olacak. Sürece destek vermek en büyük görevimiz elbette. Sosyal medya ve internet, gençlerimiz ve orta yaş grubunun odağında, yaşlılar

ise televizyon başında. Tabletten, internetten dizi veya film seyredenecekler daha fazla. Selamlaşma yeri olduğumuzda, oradaki bütün esnafın dizileri internetten takip ettikleri gördüm ve canlandırdığım Servet Amca karakterini çok benimsediklerini farkettim.

Cibali Karakolu polis müzesi olacak

1900'lü yılların başında inşa edilen Cibali Karakolu, yaklaşık bir asırdır ayakta. Atıl durumda olan karakol, artık müze olarak ziyaretçilerine kapılarını açacak. 1955'te ilk

kez sahnelenen Cibali Karakolu oyunu halen seyircilerle buluşmaya devam ediyor. Binanın müze olmasıyla eksik kalan parçası da tamamlanacak.

İSTANBUL TİCARİET

e-spor'da büyüme 5'e katlanıyor



135 milyar dolarlık pazar

Dünyada 200 milyon oyuncuya ulaşan e-spor ekonomisinin oluşturduğu pazar 135 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştı. Türkiye, 1 milyar dolara yaklaşan e-spor ekonomisi ile dünyada 18'inci sırada yer alıyor. Newzoo tarafından hazırlanan '2018 Global E-Sports Market Report'a göre, 2018 yılında e-spor gelirleri bir önceki seneye göre yüzde 38.2 artarak 906 milyon dolar oldu. e-sporlar geçen yıl reklamlardan 173.8 milyon dolar, sponsorluklardan 359.4 milyon dolar ve medya haklarından 160.7 milyon dolar gelir elde etti.

Ülkemizde de artık profesyonel bir spor branşı olan 'e-spor', Gençlik ve Spor Bakanlığı tarafından geliştirilmekte olan sporlar listesine alındı. Türkiye'de E-Spor Federasyonu'na kayıtlı 80 kulüp var. Geçen yıl 1 milyar dolara yaklaşan e-spor ekonomisinin 2020'de 5 milyar dolarlık hacme ulaşması bekleniyor.

AYŞENUR KAVASÇINAY

E-SPOR olarak nitelendirilen elektronik spor, dünyanın her noktasından insanları internet aracılığıyla bir araya getirip oyun oynamalarına imkan veren bir spor dalı. Özellikle 2015 yılından itibaren gelişen e-spor, birçok oyuncu canlı yayınlarla hedef kitlelerini ekran başına ulaştırıyor. Sadece internetle yetinmeyen e-sporlar, arenalarda düzenlenen turnuvalarla da dikkat çekiyor. Türkiye'de marka haline gelmiş spor kulüplerinin de artık e-spor takımları var. Bir oyunu e-spor olarak adlandıramadığımız profesyonel bir ligi olmasa gerekiyor. Gençlik ve Spor Bakanlığı e-sporları geliştirmekte olan sporlar kategorisine alıp, e-spor lisansı vermeye başladı. Türkiye E-Spor Federasyonu ise Dünya E-Spor Federasyonu'na üyelik için çalışıyor.

13 YAŞINDA BAŞLIYORLAR

Özellikle gençlerin yoğun ilgi gösterdiği e-spor, bir meslek haline geldi. Online oyunlarla geçimini sağlayan kişiler profesyonel oyuncu olarak nitelendiriliyor. e-spora başlangıç yaşı 13-14 olarak kabul edilirken, oyuncuların çoğu 30 yaşına gelmeden emekliye ayrılıyor. e-sporlardan ayda 10 bin TL ile 20 bin TL arasında gelir elde etmek mümkün. e-spor alanında en popüler oyunlar League of Legends, Dota 2, Counter

Strike: Global Offensive, PUBG, Overwatch ve Hearthstone olarak sıralanabilir. Türkiye'de en çok tanınan yerli e-spor oyunu ise Zula. Profesyonel bir ligi olmayan oyunlar e-spor olarak kabul edilmiyor.

FARKLI DALLARDA KARIYER

Türkiye E-Spor Federasyonu (TESFED) Kurucu Başkanı Alper Afsin Özdemir, federasyon bünyesinde lisanslı 80 kulübün olduğunu belirterek, kulüp ve oyuncu sayısının çok hızlı bir şekilde arttığını söyledi. Özdemir, Türkiye'deki e-sporun durumunu şöyle anlattı: "Bir e-spor oyuncusu ya da e-spor takımı rakiplerinden öne geçmek için ciddi strateji kurma becerisine sahip olmalı ve çok sıkı çalışmalı. e-spor'da gençlerimiz için tek kariyer imkanı oyuncu olmakla sınırlı değil. Yeni olduğu kadar büyük potansiyel barındıran, gelecek vadeden bu alanda antrenörlük, hakemlik, yayıncılık, analistlik, insan kaynakları uzmanlığı, organizatörlük, etkinlik yöneticiliği, hukuk ve finans uzmanlığı gibi birçok farklı kariyer imkanı bulunuyor. Artık üniversiteler de bu alana ilgili bölümler açıyor ve burs veriyor."

ÜSKÜDAR TAKIMI GELİYOR

Öte yandan geçtiğimiz ağustos ayında Üsküdar Belediyesi tarafından e-spor festivali düzenlendi. Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen, festivaldeki konuşmasında bir müjde de verdi. "Gençlerimizi, çocuklarımızı

arkamıza alıp onlarla aynı dili konuşmamız lazım" diyen Türkmen, "Fenerbahçe, Galatasaray, Beşiktaş'ın e-spor takımları var. Biz de Üsküdar'da, Üsküdar e-spor takımı kuralım. İnşallah bu dönemde Üsküdar e-spor merkezi de kuracağız" diye konuştu.



Dünya şampiyonasında Türkiye'yi temsil edecek

Vodafone Freezone Şampiyonluk Ligi'nde 2019 Yaz Mevsimi'nin en iyisi Royal Youth oldu. Final neredeyse 1 milyon kişi izledi. Royal Youth, ekim ayında Berlin'de başlayıp kasımında Paris'te bitecek League of Legends Dünya Şampiyonası'nda ülkemizi temsil edecek.

Bu topraklarda küçük iyilikler karşılıksız yapılır

İşte bu yüzden Mobil Şube ve İnternet Şube'den yapılan EFT, havale gibi bankacılık işlemleri ve kamu ATM'lerinden yapılan birçok işlem BİZDE ÜCRETSİZ.



Üstelik Mobil Şube ve İnternet Şube'den 37.20'ye kadar EFT yapabilirsiniz.