



## İhracata 'İlk adımı' attılar

İstanbul Ticaret Odası'nın 2005'ten bu yana üyelerini ihracatçı yapmak için yürüttüğü İhracata İlk Adım Programı ile 14 yılda 266 firma ihracatçı oldu. Bazı firmalar bu program

sonunda pazarlarını çeşitlendirirken, bazıları ilk defa yurtdışına açıldı. Firmaların arasında marka ihracatı yapanlar da var. **Sümeyra Yarış Topal ■ 5**

## Dünyada 300 fabrikayı dijitale dönüştürdü

Teknopark İstanbul firmalarından Doruk Otomasyon ve Yazılım, dijital üretim yönetim sistemi ProManage ile dünya genelinde 300'den fazla fabrikayı dijitale dönüştürdü.



**Soyhan Alpaslan ■ 16'da**



## İşyerine de deprem tedbirleri alınmalı

İstanbul Ticaret Odası, 20. Dönem'in Dördüncü Meslek Komiteleri Müsterek Toplantısı'nı yaptı. Müsterek toplantıda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, deprem gerçeği ile yaşamayı kabullenmek gerektiğini ifade etti. Kabullemenin tembellik olmadığını da ifade eden Avdagiç, "Üretimin çarklarının durmaması lazım. Bunun için üzerimize düşeni yapmalıyız" dedi. **■ 10-11'de**



# İSTANBUL TİCARET

4 EKİM 2019 YILI: 61 SAYI: 3078

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

# Dengelenmeden sonra sıra büyümede

Yeni Ekonomi Programı'nın (YEP) açıklamasının ardından yeni yatırım ve ihracat pazar açılım haberleri de peşpeşe gelmeye başladı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç de dengelenmeden sonra sıranın büyümede olduğunu söyledi.

### HEDEFİ ÖNEMSIYORUZ

Yeni Ekonomi Programı'nı değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, kredi kanallarının açılması için alınan tedbirlerin etkisinin daha güçlü hissedileceği bir sürecin başladığını söyledi. Avdagiç, "2020 ve sonrası için yüzde 5 gibi güçlü bir büyüme hedefini çok önemsiyoruz" dedi.

### ÖNCELİKLİ ALANLAR

Kredi kanallarının açılması için alınan tedbirlerin etkisini güçlü hissedilecek bir süreci başlatacağını da belirten Başkan Avdagiç, "YEP 2019'un istihdam, vergi, finansman kanalları gibi Türkiye'nin gelişim kaydetmesi gereken öncelik alanlarına temas etmesini de yerinde buluyoruz. Bunlar sürdürülebilir büyümenin anahtarları olacak" diye konuştu. **■ 4'te**



### Silikon Vadisi'nden ABD pazarına girdiler

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin Wınglobal programındaki başarılı projelerinden biri de Robust Dye. İki genç girişimci uzun ömürlü, silinmeyen çevreci serit boyası ile Silikon Vadisi'ne gitmeye hak kazandı. **Ecem Çuhacı Küçük ■ 2**

### Ayakkabıcılardan New York'a DEV ADIM

Ayakkabı ihracatçısı, New York'ta ABD'nin önde gelen Steve Madden, Fox's, Orly Shoes gibi ayakkabı markalarına koleksiyonlarını tanıttı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, etkinliğin dünyanın en büyük ayakkabı ithalatçısı ABD'de düzenlendiğine dikkat çekti. **■ 7'de**

### VW'den büyük yatırım

Yeni yatırımı için Türkiye'yi seçen Alman otomotiv devi Volkswagen (VW), fabrika yatırımı için seçtiği Manisa'da şirket kurdu. Volkswagen, 20 yıl sonra Türkiye'ye sıfırdan gelen en büyük otomotiv yatırımını yapacak. **■ 3'te**



### Lojistikte dijital fırtına

Ticaretin ana damarlarından lojistikteki dijitalleşme odaklı değişimin, sektörler arasındaki işbirliğini de artırması bekleniyor. Bu yeni dönemde, blokzincir teknolojisinin getirdiği yenilikler ve daha düşük maliyetle işlemlerin yapılması gündemde olacak. **Şeref Kılıç ■ 8'de**



### Özel eğitimcilerin ücret beklentisi

Özel eğitim ve rehabilitasyon hizmeti veren özel özel eğitim merkezleri, devletin ilan ettiği ücretlerin güncel koşullara göre belirlenmesi çağrısı yaptı. **Adem Örhun ■ 6'da**

### EMNİYET'TEN girişimcilere çağrı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) ile İstanbul İl Emniyet Müdürlüğü, girişimci adaylarına ve mucitlere, proje üretme çağrısında bulundu. **■ 15'te**



### İstanbul'daki ilçe isimleri marka oluyor

Son yıllarda franchise sektöründeki büyüme, değişik isimlere yönelik markaların arasıda

isimlerini İstanbul'un ilçelerinden alanlar giderek çoğalıyor. Beyoğlu, Karaköy, Cihangir, Eminönü,

Eyüp ve Bahçeşehir gibi markalar franchise veren firmaların takibinde. **Ceyhan Kuburlu ■ 18'de**

### YEŞİLAY 'Bağımsız'laşan GENÇLER İŞE HAZIR

Bağımlılıkla mücadelede önümüzdeki yıl 100. yaşını kutlayacak olan Yeşilay, danışanlarına verdiği bağımlılık sonrası faaliyetlerle de dikkat çekiyor. Yeşilay Danışmanlık Merkezi (YEDAM) ile 'bağımsız' olan gençler iş hayatına da yerleştiriliyor. **Sümeyra Yarış Topal ■ 13**

24 Ekim 2019

BTM

TİCARET

Henüz  
19 yaşında

# Silikon Vadisi'nden ABD pazarına girdiler

**W**inglobal projesinin başarılı örneklerinden biri de Robust Dye. 19 yaşındaki iki genç girişimci uzun ömürlü, silinmeyen çevreci şerit boyası ile Silikon Vadisi'ne gitmeye hak kazandı. Gençlerin ürünü Silikon Vadisi'nde ABD'li yatırımcılar tarafından büyük ilgi gördü.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

**W**INGLOBAL programı ile birlikte küresel pazara açılmayı hedefleyen girişimciler, BTM'de 16 haftalık yoğun programdan mezun oldular. Başarılı projelerden Robust Dye, aynı zamanda Silikon Vadisi'ne



gitmeye hak kazanan girişimler biri.

## İSTANBUL'A KATKI

Yol şerit boyalarına uzun ömür biçen proje, aynı zamanda çevreye de zarar vermiyor. Silikon Vadisi öncesinde İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile görüşerek tüm İstanbul'daki yollarda Robust Dye ürünlerinin kullanılacağına dair söz aldılar. Yerel pazarda elde ettikleri başarı ile Silikon Vadisi'nin yolunu tutan genç girişimciler, Silikon Vadisi'nde de güçlü network oluşturarak global pazara da hızlıca girmeyi planlıyorlar. Programın 19'undaki en genç girişimcileri olan Cavid Bayramlı ve Kerem Acar, Robust Dye'i ve Silikon Vadisi deneyimlerini sorduk.

## İKİ YIL DAYANIYOR

**Projenizden bahsedebilir misiniz?**  
**Cavid Bayramlı:** Robust Dye nanoteknoloji altyapısı ile bütünleşmiş bir yol çizgi boyası. Piyasadaki mevcut boyalar 3 ile 6 ay arasında dayanırken, Robust Dye boyaları en az iki yıl dayanıyor. Üstelik Robust Dye boyaları tamamen organik bileşenlerden oluşuyor. Bu yüzden çevreye herhangi bir zararı bulunmuyor. Günümüzdeki mevcut boyalar ise sentetik boyalar. Bu boyalar hem çevreye çok zararlı hem de çevresel sorunlardan dolayı yasaklanıyor. Robust Dye boyaları tamamen çevre dostu içeriği ile de sürdürülebilir şehirleşmeyi destekliyor. Robust Dye güçlü mukavemeti ile kurum ve kuruluşların da boya uygulama sıklığını düşürerek de bir kar oranı sağlıyor.

## FİKİR DOĞURAN KAZA

**Geliştirdiğiniz bu ürünün bir hikayesi var mı?**  
**Kerem Acar:** Aslında biraz özütü bir hikayesi var. Cavid'in kötü bir trafik kazası geçmesi sonucu ortaya çıktı



markamız. Cavid, karşından karşıya geçerken bir araç yolda silinen yaya geçidini fark etmediği için Cavid'e çarpıyor. Cavid'in yoğun bakım ve hastane sürecinden sonra ülkemizdeki yol şerit çizgilerinin neden silindiğini araştırdık. Araştırma esnasında Cavid katıldığı bir nanoteknoloji fuarında yeni bir madde keşfetti. Daha sonra hammadde ile ilgili bilgileri bana anlattı. Nanoteknolojik maddeyi incelemeye başladık. Bu süreçte bir yandan da pazar araştırması yaptık. Belediyelerle görüşerek yol şerit çizgilerinin 3 ile 6 ay gibi kısa sürelerde silindiğini ve piyasadaki tüm boyaların da çevreye zarar verdiğini öğrendik. Tüm süreçleri araştırdıktan sonra 1,5 yıllık Ar-Ge sürecini tamamlayarak Robust Dye markasını ortaya çıkardık.

## YELPAZE ÇOK GENİŞ

**Projeniz hangi aşamada ve bugüne kadar hangi süreçleri tamamladınız?** **Cavid Bayramlı:** Projeniz seri üretime geçme aşamasında. Robust Dye'nin uygulama alanlarının fazla olduğundan dolayı müşteri yelpazesi çok geniş. Karayolları, şehir içi yollar, bisiklet yolları, otoparklar, park alanları, okul bahçeleri, spor sahaları ve havalimanları gibi alanlardaki tüm müşterilere hitap ediyor.

**Şirketler özelinde de planladığınız yeni süreçler var mı?**  
**Kerem Acar:** 2020'ye kadarki sürecimizde belirli şirketler ile de işbirliği yapacağımızı belirtmek isterim.

## Amerikalılara akıllı boya

**Silikon Vadisi deneyiminiz projeniz için nasıl geçti? Projenin Türkiye ve global pazara kazandırılacakları neler?**

**Cavid Bayramlı:** Silikon Vadisi, Robust Dye'nin büyük dönüm noktalarından biri oldu ve Amerikalı yatırımcılardan büyük ilgi gördü. Dünyanın en büyük boya markalarından Sherwin-Williams projemizle ilgilendi. Görüşmeye devam ediyoruz. Katıldığımız ve başarılı

BootUp yarışmasında ise ABD'li mentorlar ile eşleşerek ABD pazarına giriş stratejileri hakkında konuştuk. Ayrıca Silikon Vadisi'ndeki bir mentorumuzun desteğiyle Amerika için dümeni tenis kort sahalarına çevirdik. Yarışma sonrasında ise BootUp etkinliğindeki yabancı yatırımcılardan çok büyük ilgi gördük. Böylece şirketimizin diğer bir ayağını ABD'de açmaya karar verdik. Şu anda

ise yabancı iki yatırımcı ile ilerliyoruz. ABD pazarında bildiğiniz üzere birçok otonom araç bulunuyor ve bu araçlar yol şerit takip sistemine sahip. Fakat yol şerit çizgi boyaları düzgün olmadığı için birçok altyapı sorunu oluşuyor. Biz de ABD pazarında akıllı şehirleşmeyi destekleyerek 'Akıllı Şehirlerin, Akıllı Boyası' mottosuyla bir giriş yapmayı düşünüyoruz.



**Sizin hediyeleriniz...**  
**Hatırlanacak bir anı yaratmak için.**

Size özel ürün ve tasarım hizmetlerimiz ile yerli çözüm ortağınız olarak yanı başınızdayız.



**İletişim:**

[kurumsal@decorium.com.tr](mailto:kurumsal@decorium.com.tr)

+90 530 762 06 75  
+90 533 144 70 96  
+90 530 762 06 76

**İstoç Showroom**

Mahmutbey Mah. İstoç Toptancılar Çarşısı  
51. Yol Sk. Öksüzöğulları Plaza E-1 Blok No:5  
K 7/72 Güneşli Bağcılar İstanbul Türkiye

**Fabrika**

Ramazanoglu Mh. Mimar Sinan Cd. Yetkin Sk.  
No:6 Pendik İstanbul Türkiye

[www.decorium.com.tr](http://www.decorium.com.tr)

Instagram: /mydecorium



14-17 Kasım 2019  
Hall 5 / C 04  
İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy



**ambiente**

7-11 Şubat 2020  
Hall 4.1 / Stand E 35  
Messe, Frankfurt

## İstanbul'da eylül ayı enflasyonu açıklandı

İSTANBUL'da, eylülde bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 1.11 artarken, toptan fiyatlar yüzde 0.14 geriledi. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı verilerine göre, Eylül 2019 itibarıyla Ücretler Geçirime İndeksi yıllık ortalama yüzde 17.54 ve Toptan Eşya Fiyatları İndeksi yıllık ortalama yüzde 20.29 yükseldi. İstanbul'da, eylülde bir önceki aya göre perakende fiyatlarında yüzde 1.11'lik artış, toptan fiyatlarında ise yüzde 0.14'lük azalış kaydedildi. Söz konusu verilere yıllık bazda bakıldığında ise



perakende fiyatlarda yüzde 13.13, toptan fiyatlarda yüzde 5.58 artış yaşandı. Perakende fiyatlar, eylülde bir önceki aya kıyasla ulaşırma ve haberleşme yüzde 7.95, kültür, eğitim

ve eğlence yüzde 4.87, sağlık ve kişisel bakımda yüzde 1.86, giyimde yüzde 1.53, konutta yüzde 0.64, gıdada yüzde 0.30 arttı, ev eşyası harcamalarında ise yüzde 0.08 azaldı.

# 1.4 milyar Euro'luk güzel haber

Önce haberi verelim: Uzun bir zamandan

sonra Türkiye çok önemli bir yatırım geliyor. Alman otomotiv devi Volkswagen (VW) yatırım için Manisa'da şirket kurdu. Bir-iki hafta içerisinde resmi açıklamaların yapılması bekleniyor. Hayırlı uğurlu olsun...

Böyle bir yatırımın Türkiye'ye gelmesi önemli. Sadece büyüklüğü, yaratacağı istihdam anlamında değil. Bu yatırım hacmiyle özenlen dev bir yatırım olması dışında anlamlar taşıyor.

Öncelikle uzun süredir kamu ve özel sektör bu düzeyde ilk kez faydalı bir işbirliğine giderek önemli bir yatırımı Türkiye'ye çekti.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Manisa OSB, TAYSAD başta olmak üzere alanın ilgili ve bilgili kesimleri belki merkezi bir koordinasyon ile değil ama birlikte hareket etti. Her kesim katkı verdi. Alman otomotiv editörlerinin bilgilendirilmeleri dahil, herkes üstüne düşeni yaptı.

Neredeyse yatırımın kendisi kadar bu işbirliği de önemsenmesi gerekiyor. Zira, kısa süre önce açıklanan Yeni Ekonomi Programı'nda ortaya konulan büyüme ve ihracat hedeflerini tutturamam, dünyadan doğrudan yatırım çekmeden zor görünüyor. VW büyüklüğündeki yatırımların etkisi de ona göre olur. "Türkiye'ye güvendim ve geldim" mesajı sadece uluslararası yatırımcıların değil, içeriye de hareketlendirir.

VW yatırımı Türkiye'nin algısı bakımından da dönüştürücü bir yapıya sahip. Net bir biçimde Türkiye'nin yatırım yapılabilirliğini yükselten bir girişim. Bu girişimlere yenileri eklendiğinde son dönemde üzerimize yapıp kalan algıların değişmesi hızlanacak. Doğrudan yatırımlarla yakalanacak hava değişikliği ekonomiyi olduğu gibi diğer sorunları düzeltmek için de uygun bir iklim oluşturmaktadır.

Görünen o ki, Türkiye'de yılda 300 bin araçın üretilmesini ve ihracatını getirecek olan Volkswagen'in yatırımı Türkiye'ye ivme kazandıracak. Ve iyi kullanırsak bu yatırımın Türkiye'ye katmanlı bir etkisi olacak.



**EKO ERCEK**

Hakan GULDAG

a.hakan.guldag@gmail.com

## Neden Türkiye?

VW'nin Türkiye yatırımı daha çok konuşulacak. Neden Türkiye'yi seçtiği de...

Aslına bakarsanız, Türkiye otomotiv sektörünün önde gelen oyuncularına göre, Almanya'nın başka bir seçim yapması zaten akıl dışı olacaktı. Sektör temsilcileri, rakip olarak

Bulgaristan'ın otomotivde Türkiye ile karşılaştırılmasının bile mümkün olmadığını altını çiziyor. Sadece Gebze'de üretim yapan

yan sanayi şirketlerimizin kapasitesinin Bulgaristan'ın toplam kapasitesinin üzerinde olduğu vurgulanıyor.

Almanya'nın rekabette önde yer alabilmesi için yeni kapasite yaratmaya ihtiyacı var. Almanya'da elektrikli otomobiller için

Bu süreçte, küresel ısınmayı önlemek için gereken önlemleri sert ve radikal biçimde uygulamaya kararlı olduğunu açıklayan Alman Yeşiller

Partisi'nin gelecek seçimlerde hükümete gelme olasılığı büyük otomotiv gruplarını tedirgin ediyor. Örneğin Yeşiller emisyonları azaltmak için toplu taşımayı ön plana çıkarıyor. Binecek otomobillerin aleyhine olacak şekilde toplu taşımadan yana olduklarını ilan ediyorlar.

Öte yandan, Alman ekonomisi yavaşlıyor. Trump yönetimi ise Alman otomotiv ürünlerinin ithalatına yüksek vergiler getirmeye hazırlanıyor. Şirketin yeni açılımlara ihtiyacı var. Uzmanlar, Türkiye'nin VW'nin maliyetlerini de aşağıya çekme konusunda önemli bir işlevi olacağını da vurguluyor. Nakit üretme konusunda da Türkiye son derece uygun bir seçenek. Türkiye'de üretim yapan önemli Avrupalı otomotiv üreticilerinin dünya çapındaki operasyonlarında en çok nakit ürettiklerini adres Türkiye...

Bu nedenlerin yanına birçok başkası da eklenebilir. Örneğin, Almanca konuşabilen mühendis ve teknik eleman kapasitesi, aynı şekilde Almanya'da ana dili Türkçe olan pek çok zengin birli.

Ta'bi, Manisa'da üretilen araçların çoğunun ihracı hedeflenirse de önümüzdeki dönemde 1.5 milyon adetlik satış hacmine ulaşması beklenen Türkiye'nin iç pazar potansiyeli de VW'nin Türkiye'yi tercih etme nedenleri arasında.

\*\*\*  
Yıllık ciro su 250 milyar Euro'ya koşuyor

Otomotiv sektörü Almanya'nın motoru ise VW o motorun en önemli parçalarından. Bir kez dünyanın en çok otomobil satan şirketi unvanına sahip. Yılda 10 milyonun üzerinde araç satıyor. Yıllık ciro su 150 ülkenin milli gelirinden fazla. Dizel araçlarda yaşadığı 'emisyon' skandalına rağmen, 2018'i 235.8 milyar Euro ciro ile kapadı. Şimdi Türkiye'ye de yatırımı gelen Volkswagen'in yıllık Ar-Ge harcaması 15 milyar dolar. Türkiye'nin toplam Ar-Ge harcaması ise yıllık 8 milyar dolara denk geliyor.

## 4 bin 500 yeni istihdam geliyor

VW'nin Türkiye'de üretim için Manisa'da şirketini kurmuş olması doğal olarak uzun bir süredir konuşulan bu yatırımın kesinleştiği şeklinde algılandı. Resmi açıklamanın bir-iki hafta içerisinde yapılması bekleniyor. Yine de konuya yakın çevrelerden alınan bilgilere göre bazı rakamlar vermek mümkün. Kimi kaynaklar yatırımın 1 milyar Euro dolayında olacağını belirtiyor. Kimi kaynaklara göre

bu rakam 1.4 milyar Euro'yu bulacak. Sektörün önde gelen oyuncuların ise yılda 300 bin adetlik üretim kapasitesine sahip bir yatırımın 1.4 milyar Euro'ya yaklaşacağı görüşünde. Manisa'da kurulacak yeni fabrikanın 4 bin 500 yeni iş yaratması bekleniyor. VW'nin Manisa fabrikası gelecek yılsonunda tamamlanacak. Üretim ise 2022 olarak planlanıyor.



**PartnerPlusBenefit**  
Lufthansa

Orta ölçekli firmalar için %

**100** destek

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

Çalışanların iş seyahatlerinde vana noktasına nasıl hızlı ulaşabilirler? Firmam seyahat giderlerinden nasıl tasarruf edebilir? Bu sorularınıza PartnerPlusBenefit ile kolayca çözüm bulabilirsiniz, zira PartnerPlusBenefit programı firmalara sayısız avantaj ve olanaklar sunuyor: PartnerPlusBenefit programında sizleri, program ortağı çok sayıda hava yolu şirketinin sunacağı geniş bir küresel uçuş ağı ve firmamızın yararlanabileceği cazip seyahat ödülleri bekliyor.

Avantaj Programı nasıl oluyor? Program üyesi firmalar iş seyahatlerinde, daha sonra çeşitli ödüllere dönüştürülecekleri BenefitPuanları topluyorlar. Zengin ödül yelpazesi: Ödül bileti veya uçup sınıfını yükseltme olanağına, yanısıra VIP hizmetleri, lounge giriş kartları veya nitelikli Lufthansa WorldShop ürünleri gibi farklı ödüller de içeriyor. Böylelikle her firma toplamış olduğu BenefitPuanları kendi gereksinimleri doğrultusunda değerlendirime özgürlüğüne sahip oluyor.

Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanısıra seçtik farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarımız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürölebile ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile firmamızın ciddi avantajları sağlama olanağına sahip oluyorlar.

Ayrıca seyahat harcamalarının daha verimli hale getirebilmesi için her firmaya özel bir yetkili tarafından destek veriliyor. Yetkili kişi program üyesi firmaya kişisel danışmanlık hizmeti vermenin yanısıra programla ilgili tüm soruları yanıtlıyor, önerilerde bulunuyor. Seyahat edecek olan firma çalışanlarına bir kişisel avantaj daha sunuluyor. Nitekim Miles & More üyesi olan firma çalışanları iş seyahatlerinde aynı zamanda yatahi 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. Belki siz de yakında onları arasına katılmak istersiniz! Bunun için kolayca [www.partnerplusbenefit.com](http://www.partnerplusbenefit.com) sayfasından kayıt yaptırabilirsiniz.

**PartnerPlusBenefit**  
Tek bir program, sayısız avantaj

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

# Dengelenmeden sonra sıra büyümede

**Y**eni Ekonomi Programı'nı değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdağ, kredi kanallarının açılması için alınan tedbirlerin etkisinin daha güçlü hissedileceği bir sürecin başladığını söyledi. Avdağ, "2020 ve sonrası için yüzde 5 gibi güçlü bir büyüme hedefini çok önemsiyoruz" dedi.

## UÇ YILDA NELER YAPILACAK?

### Gıda fiyatlarına tedbir

Gıda enflasyonuyla mücadele kapsamında gıda üretimini artırmak için sulama yatırımları yapılacak. Sebze-meyve fiyatlarında dönemsel dalgalanmaların önlenmesi amacıyla sera yatırımlarının teşvik edilecek. Hal Yasası ve Perakende Yasası en kısa sürede hayata geçirilecek.

### İthalat tedbirlerine 2020'de devam

Lüks tüketim mallarının ithalatına yönelik tedbirler 2020'de devam edecek. İthal ara malların üretimine yönelik çalışmaların yoğun şekilde sürecek.

### Sektör odaklı kredi

İVME Paketi ile başlatılan ihracatı ve yerleştirmeyi destekleyen ölçülü ve sektör odaklı kredi politikası 2020'de genişletilecek.

### Vergi reformu adımları

Vergi adaleti sağlayacak, çok kazananlardan çok, az kazananlara daha az vergi alınmasının önünü açacak ve gelirleri artıracak, uluslararası uygulamaları örnek alan bir vergi reformuyla ilgili adımlar atılıyor.

### Ödeme takibine yeni sistem

Vergi tahsilat performansını artırmak amacıyla önemli değişiklikler yapıldı. Vergi tahsilat performansının haftalık olarak takip edilmesine imkan veren bir sistem kuruldu. Ayrıca kamu yatırım harcamalarının ve teşvik programlarının etkinliğini artırıcı bir değişim programı başlatıldı.

### Öncelikli sektörler

11. Kalkınma Planı'nda yer alan kimya, ilaç, tıbbi cihaz, makine, elektrikli teçhizat, otomotiv, elektronik ve raylı sistem araçları olarak belirlenen imalat sanayi sektörleri, yeni ekonomik programın ruhunda da öncelikli alan olacak.

### İstihdam sıkı tutulacak

YEP dönemi boyunca istihdamdaki kişi sayısının yıllık ortalama 1 milyon 66 bin kişi artarak işsizlik oranının kademeli gerilemesi sağlanacak. Teşvikler ihtiyaçlara göre yeniden tasarlanacak.

**İ**STANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, 2020-2022 dönemini kapsayan Yeni Ekonomi Programı'na (YEP) ilişkin değerlendirmesinde, "2020 ve sonrası için yüzde 5 gibi güçlü bir büyüme hedefimiz var. Böylece ekonomide güçlü büyüme dönemini başlayacak" dedi.

Yeni programı değerlendiren Avdağ, "Programda da belirtildiği üzere, tüketimin yıl sonuna doğru hızlanması, kredi kanallarının yeniden açılması, değişimi başlatacak güçlü bir zemin oluşturmaktadır. Bu güçlü zemin, gelecek yıllar için YEP'te yer alan arzı ettiğimiz düzeydeki büyüme hedeflerinin teminatı olacak" diye konuştu.

### GÜÇLÜ BÜYÜME

"Cari açık ve enflasyon gibi kritik başlıklarda başarılı bir dengelenme süreci yakaladık" diyen Avdağ, "2020-2022 YEP



ile de orta vade için olumlu ve makul bir çerçeveye ortaya konulmuştur. 2020 ve sonrası için yüzde 5 gibi güçlü bir büyüme hedefimiz var. Bunu çok önemsiyoruz" şeklinde konuştu. Avdağ şöyle devam etti: "Böylece ekonomide güçlü büyüme dönemi başlayacaktır. Dolayısıyla ana mesajın sürdürülebilir büyüme olması önemlidir."

### İRADE BEYANI

İşsizliğe yönelik yeni bir teşvik paketi, hal yasa ve vergi reformu konuları da programdaki önemli başlıklar arasında. Türkiye'yi sürdürülebilir ve

sağlıklı bir büyümeye taşıyacak irade beyanı ortaya konuldu. Bu bağlamda YEP 2019'da vurgulanan 'değişim başlıyor' temasına ekonomideki aktörlerin hep birlikte imza atmasını önemsiyoruz.

### VERGİ VE İSTİHDAM

Avdağ değerlendirmesine şöyle devam etti: "Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın dikkat çektiği gibi, kredi kanallarının yeniden açılması firmalarımız için kritik öneme sahip. Burada kredi kanallarının açılması için alınan tedbirlerin de etkisini güçlü hissedeceğimiz bir süreç başlıyor. Ayrıca YEP 2019'un istihdam, vergi, finansman kanalları gibi Türkiye'nin gelişim kaydetmesi gereken öncelik alanlarına temas etmesini de yerinde buluyoruz. Bunlar sürdürülebilir büyümenin anahtarı olacak."



### İhracat (Milyar \$)



### İstihdam



## İFM 2021'de açılacak

- Yılda 60 ila 100 milyar lira büyüklük sağlayacak Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) kurulacak.
- Sermaye piyasalarını derinleştirecek kapsamlı bir reform paketi devreye sokulacak.
- İstanbul Finans Merkezi 2021'in sonuna doğru açılacak.
- Dolarizasyona karşı bir tedbir setini devreye sokulacak.
- BIST'de alternatif ürünler, Omnibus ile Devlet İç Borçlanma Senedi (DİBS) piyasasının uluslararası teminat özelliği getirilecek.



## YEP ve değişim

2020-2022 dönemini kapsayan Yeni Ekonomi Programı (YEP) geçtiğimiz hafta açıklandı. Bu sene YEP'in ana teması 'değişim' oldu. Hatırlanacağı üzere, geçtiğimiz yılki ana tema 'dengelenme' idi. 2018'in ağustos ayında yaşadığımız kur şoku sonrasında çeşitli politika araçları kullanılarak bir taraftan enflasyon ve cari açık azaltılmaya bir taraftan da ekonomiyi yumuşak iniş yaptırılmaya çalışıldı. Dengelenme sürecinde ciddi oranda mesafe kat edildi. Belirsizliklerin azalması ve finansal koşulların iyileşmeye başlamasıyla birlikte Türkiye ekonomisinin yapısal değişimine yönelik adımların atılması için daha uygun bir ortam oluştu.

YEP'te 2020'ye dair ekonomik büyüme hedefi yüzde 3.5'ten yüzde 5'e revize edildi. 2019'da GSYH'nin düşük seviyelerde seyretmesinden dolayı seneye baz etkisi, ekonomik büyüme açısından pozitif bir rol oynayacak. Bu yıl erlenen tüketim harcamalarının gelecek yıl çözülmeyle başlayarak ekonomiyi canlılık kazandırması bekleniyor. Döviz kurlarındaki firatnalı havanın dinmesi ve faizlerin düşmesiyle beraber önümüzdeki dönemde yatırım harcamalarının artmaya başlaması da muhtemeldir. Bütün bu faktörlerin oluşturacağı doğal seyr, büyümeyi zaten yüzde 3.5-4 seviyesine taşıyacak. Küresel konjonktürün Türkiye lehine işlemesi ve imalat sanayi için seçilen lokomotif sektörlerden beklenen ilk katkılar da gelmesi durumunda 2020 için belirlenen yüzde 5'lik büyüme hedefi yakalanabilir. 2021 ve 2022'de ekonomik büyüme yüzde 5'te tutmak yapısal reformların gerçekleşme hızına ve etkinliğine bağlı olacak. Ekonomi istikrarı güçlendirmek ve yapısal reformları gerçekleştirmek adına daha ilımlı büyüme rakamlarına bir süre razı olmak da sorun teşkil etmez.

Önümüzdeki yıllarda büyümenin canlanması neticesinde işsizlikte kademeli bir gerileme yaşanacağı beklense de Türkiye'de istihdam piyasasının karakteristik özelliklerinden dolayı işsizlik oranının en erken 2022'de tek haneli rakamlara inmesi öngörülmüyor.

Bu sene açıklanan YEP'te 2020 enflasyon hedefi yüzde 9.8'den yüzde 8.5'e geriledi. Enflasyondaki mevcut düşüş trendini düşünecek olursak, önümüzdeki yıla dair yüzde 8.5 rakamı ulaşılabilir bir hedef. 2021 ve 2022'de enflasyonun sınırları yüzde 6 ve 4.9'a düşürülmesi için gıda fiyatlarındaki oynaklığı ve hizmet sektöründeki fiyat katkılarının azaltıcı yönde politikaların vakit kaybetmeden hayata geçirilmesi gerekiyor.

Bu sene sonunda yüzde 0.1'lik cari fazla beklenirken, gelecek yıl büyümedeki canlanmayla birlikte yüzde 1.2'lik cari açık verilmesi hedefleniyor. 2022 hedefi ise cari dengeye ulaşmak. Ulaşılmazı zor olarak görülse de 2022'deki cari denge hedefinin sembolik bir önemi var. Bu hedefle önümüzdeki yıllarda Türkiye'nin cari açık vermeden istikrarlı bir şekilde büyümeyle kendine temel hedef olarak seçtiğine dair net bir mesaj veriliyor. İthal ara mali ve enerjideki dışa bağımlılığı azaltıcı önlemlerin yanı sıra turizm gelirlerini arttırmaya yönelik hamleleri gerçekleştirilebilir, Türkiye ekonomisi orta vadede yüksek büyüme rakamlarını yüzde 2 cari açık vererek tutturabilir. 2023 sonrasında ise büyümeden ödün vermeden cari dengenin sağlanması için uğraş verilebilir.

2019'un seçim yılı olması ve ekonomik büyümenin yavaşlamasından ötürü bütçe hedeflerinde bir sapma yaşandı. Dengelenme sürecindeki sıkıntılı koşullarda ekonomik aktiviteye destek vermek için kamunun vergi gelirlerinden feragat edip bazı harcamaları kalemlerini arttırmıştı. Kamu bu hususta elinden geleni yapmaya çalıştı, yapmaya da devam edecektir. 2022 sonuna kadar bütçe açığı geçtiğimiz 10 yılın ortalamasının üzerinde seyretmeye devam edecek; ancak yüzde 3'lük Maastricht Kriteri'ni geçmemesi hedefleniyor. Vergi sisteminin sadeleştirilmesi ve daha adil bir yapıya kavuşturulmasına yönelik yapılacak reformlar, orta vadede bütçe açığı hedefinin tutturulmasına yönelik belirleyici unsur olacaktır.



## Şirket denetçilerine verilen ücretlerde vergilendirme

Anonim şirket, sermayesi verili ve payları bölünmüş olan, borçlarından dolayı yalnız mal varlığıyla sorumlu bulunan şirkettir. Pay sahipleri, sadece taahhüt etmiş oldukları sermaye paylarıyla ve şirkete karşı sorumludurlar. Türk Ticaret Kanunu'nun 365'inci maddesi gereği anonim şirketler "Yönetim Kurulu" tarafından yönetilir ve temsil olunur.

Yönetim kurulu her yıl üyeleri (ortaklar) arasından bir başkan ve başkanın bulunmadığı zamanlarda ona vekâlet etmek üzere en az bir başkan vekili seçer. Esas sözleşmede başkanın ve başkan vekilinin veya bunlardan birinin genel kurul tarafından seçilmesi öngörülebilir.

Yönetim kurulu; işlerin gidişini izlemek, kendisine sunulacak konularda rapor hazırlamak, kararlarını uygulamak veya iç denetim amacıyla içlerinde yönetim kurulu üyelerinin de bulunabileceği komiteler ve komisyonlar kurabilir. (T.T.K md.366)

Yönetim kurulu temsil yetkisini bir veya daha fazla muhahhas üyeye veya müddet olarak üçüncü kişilere devredebilir. Ancak en az bir yönetim kurulu üyesinin temsil yetkisini haiz olması şarttır.

Yönetim kurulunun devredilemez ve vazgeçilemez görev ve yetkileri şunlardır: (T.T.K md.375)

■ Şirketin üst düzeyde yönetimi ve bunlarla ilgili talimatların verilmesi,  
■ Şirketin yönetim teşkilatının belirlenmesi,

■ Muhasebe, finans denetim ve şirketin yönetiminin gerektirdiği ölçüde, finansal planlama için gerekli düzenlen kuralması,  
■ Müdürlüğün ve ayrı işlere sahip kişilerin iş imza yetkisini haiz bulunmalarının atamaları ve görevden alınmaları,

■ Yönetimle görevli kişilerin özelliikle kanunlara, esas sözleşme, iç yönetmelik ve yönetim kurulunun yazılı talimatlarına uygun hareket etmediklerinin üst gözetimi,

■ Pay, yönetim kurulu karar ve genel kurul toplantı ve müzakere defterlerinin tutulması, yıllık faaliyet raporunun ve kurumsal yönetim açıklamasının düzenlenmesi ve genel kurula sunulması, genel kurul toplantılarının hazırlanması ve genel kurul kararlarının yürütülmesi,

■ Borca batıklık durumunun varlığında mahkemeye bildirimde bulunulması,

■ Türk Ticaret Kanunu'nun 394'üncü maddesi uyarınca yönetim kurulu üyelerinin tutan esas sözleşme ile veya genel kurul kararıyla belirlenmiş olmak şartıyla huzur hakkı, ücret, ikramiye, prim ve yıllık kardan pay ödenebilmesi gibi halleridir.

Bilindiği üzere Gelir Vergisi Kanunu'nun 61'inci maddesinde yer alan özel tanımlamaya göre "ücret, işvereni tabii belirli bir iş yerine bağlı olarak çalışanlara hizmet karşılığı verilen para ve ayınlar ile sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaatler" olarak tanımlanmış olup, "ücretin ödenek, tazminat, kasa tazminatı (Mali sorumluluk tazminatı) tahsisat, zam, avans, aidat, huzur hakkı, prim, ikramiye, gider karşılığı veya başka adlarla ödemiş olması veya bir ortaklık münasebeti niteliğinde olmamak şartı ile kazancın belli bir yüzdesi şeklinde tayin edilmiş bulunması onun maliyetini değiştirmez."

Bu bağlamda da "yönetim ve denetim kurumları başkanı ve üyelerine, tasfiye memurlarına ve bu sınıftan dolayısıyla ödenen veya sağlanan para, ayın ve menfaatler" ücret olarak kabul edilmektedir.

Konuya ilişkin olarak "T.C. Gelir İdaresi Başkanlığı, Ankara Vergi Dairesi Başkanlığı (mükellef hizmeti KDV ve Diğer vergiler Grup Müdürlüğü'nün 03/12/2015 günlü görüşünde de "belirli başkanı, yönetim ve denetim kurulu üyelerine yapılan huzur hakkı ödemelerinden gelir vergisi ve damga vergisi kesintisi yapılarak" ödeme yapılabileceği ifade edilmiş olup "verginin işverence üstlenilmesi halinde ise ödenen tutarın brüt tutarlara dönüştürülerek, bu tutarlar üzerinden gelir vergisinin hesaplanacağı tabiidir." ifadesine yer verilmiştir. Dolayısıyla Ticaret Şirketlerinde ortaklara yukarıda sayılan hizmetlerin karşılığı olarak yapılan ödemeler gelir vergisine tabii olmaktadır.



İTO standını ziyaret eden Bosna Hersek Boşnak Konsey Başkanı Sefik Džaferović'e Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay ve Sayman Üye Ahmet Özer tarafından İstanbul tablosu hediye edildi.

## Helal sektörü Türkiye'de yüzde 100 büyüyor

BOSNA Hersek'in başkenti Saraybosna'da bu yıl ikincisi düzenlenen Saraybosna Helal Fuarı, 36 ülkeden 100'ün üzerinde firmayı ağırladı. Bosna Bank International (BBI) tarafından düzenlenen fuar, helal endüstri tedarik zincirinin her alanından uluslararası temsilcileri bir araya getirdi. Fuarın açılış töreninde konuşan İstanbul Ticaret Odası

(İTO) Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, helal ürün pazarının son dönemde dikkat çeken bir pazar haline geldiğini söyledi. Kuralay, 1,6 milyar Müslüman nüfus ile 57 Müslüman ülkesinin dünya helal piyasasının sadece yüzde 20'sini ürettiğine dikkat çekti.

Kuralay, Türkiye'de helal gıda sektörünün her yıl yüzde 100'e yakın büyüdüğünü vurguladı.

## İTO'ya, özel katkı ödülü

Saraybosna Helal Fuarı'nda, Avrupa'da helal sanayinin gelişimine katkı sağladığı gerekçesiyle İstanbul Ticaret Odası (İTO), özel katkı ödülüne layık görüldü.



# İhracata 'ilk adımı' attılar

İTO'nun 2005'ten bu yana üyelerini ihracatçı yapmak için yürüttüğü İhracat İlk Adım Programı ile 14 yılda 266 firma ihracatçı oldu. Bazı firmalar bu program sonunda pazarlarını çeşitlendiren, bazıları ilk defa yurtdışına açılım sağladı. Firmaların arasında marka ihracatçı yapanlar da var.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'de faaliyette gösteren firmaların yüzde 99,9'unu KOBİ'ler oluşturuyor. Ancak bu yüzde 99,9'luk kesim Türkiye ihracatının yalnızca yüzde 40'ını gerçekleştiriyor. Yapılan araştırmalara göre ihracata başlayan her 4 KOBİ'den 3'ü 3 yılın sonunda ihracatçı çekişiyor. İstanbul Ticaret Odası'nın, KOBİ'lerin hem ihracat potansiyellerini artırmak hem de ihracatlarını sürdürülebilir hale getirmek için gerçekleştirdiği İhracat İlk Adım Programı (İİAP),

2005'ten bu yana KOBİ'lerin bu sorununa deva oluyor.

Bu yıl 12. etabın tamamlandığı İİAP sayesinde 14 yılda 266 firma ihracatçı konuma geldi. İhracat yapabilme potansiyelini en az yüzde 38 artıran firmalardan, program sayesinde yurtdışına marka ihracat edenler de bulunuyor. Her etapta ortalama 20'er firmanın seçildiği programda, firmalara 4 ay boyunca 64'er saatlik ihracat eğitimleri veriliyor.

### YERİNDE EĞİTİM

İİAP'ın yürütülen en çok güldürülen tarafı ise firmaların eğitimlerin, firmaların iş akışını aksatmayacak yerinde

veriliyor olması. Firmalar basıyurların arkasından bir eleme sürecinden geçiyor. Buna göre ihracat potansiyeli geliştirilebilecek firmalar elemeden geçiyor. Eğitim boyunca firmalar danışmanlardan birebir destek alıyor ve her türlü sorularını danışmanlara sorabiliyor. İİAP'ın 12. dönem kapanış programı, İİAP katılımcıları ve danışmanlarının katılımıyla İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşti. İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay'ın da yer aldığı toplantıda, programa katılan firmalar, programın kendilerine kattığı faydaları anlattılar.



## GİRİŞİMCİLER MEMNUN

### Markamı ihraç ettim

**Sükrü Alkan / Alkan Tekstil:** Programın 6. etap katılımcısıyım. Giyim aksesuarları alanında faaliyet gösteriyoruz. Programa dahil olana kadar da ihracat yapan bir firmaydım. Ancak şu anda ihracatlarımız daha düzenli. Yalnızca ürünlerimi değil markamı da ihraç ediyorum. Fransa, İsviçre, Hollanda, İngiltere, Amerika ve Kuzey Avrupa ülkeleri markamızı kullanıyor.

### Sekiz ayda yüzde 3

**Alper Öztürk / Balonevi:** Yılda 16 milyon balon ürettiğimle Avrupa'nın 4. büyük balon üreticisiyim. Programa dahil olmadan önce de ihracat yapıyorduk. Ancak ihracat payımız düştü. Eğitimler sonucunda ihracatımız düzenli hale geldi. Eğitimlerin ardından ilk sekiz ayda ihracatımızda yüzde 3'lük bir artış oldu.

### Azerbaycan'a ihracat

**Hakan Baş / Çevre Endüstriyel Analiz:** Programın bize çok faydası oldu. Heriz program devam ederken Azerbaycan'a ihracat yapmaya başladık. Hocamıza sürecin her aşamasında danıştık.

### İlk ihracat

**Enbiya Eren / Eprati Plastik Ambalaj:** İhracat yapıyorduk ancak yurtdışında faaliyette gösteren Türk firmaların listesini bulamadık. İlk defa yabancı müşterilerle irtibat kurarak Gürcistan'a ihracat gerçekleştirdik.

### Avusturya ve Yunanistan

**Aktan Altun / Gülsan Makine Endüstriyel:** Programdan önce bilgisizliğimiz çok fazlaydı. Program sonucunda ihracat potansiyelimizi artırdık. Yunanistan ve Avusturya'ya ihracata başladık.

### Ülkeyi beşe çıkardık

**Semra Çukurlu / Hünnap İlaç ve Sağlık Hizmetleri:** Programdan önce bilgisizliğimiz çok fazlaydı. Program sonucunda ihracat potansiyelimizi artırdık. Yunanistan ve Avusturya'ya ihracata başladık.



**KURTÇO**  
NAKLİYAT & DEPOLAMA  
1979

**GÜVENİNİZİ TAŞIYORUZ**

• EVDEN OFİSE VE OFİSE ARASI TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,  
• YURTİÇİ & ADALARA TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ,  
• YURTİÇİ TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ  
• ÇEŞME & BODRUM PARÇA EŞYA TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,  
• SAHNE, DEKOR, EVENT TAŞIMA HİZMETLERİMİZ  
• İSTANBUL DEPO İLE AMBALAJLAMA & EV EŞYASI DEPOLAMA HİZMETLERİMİZ DEVAM ETMEKTEDİR.

**KURTÇO DEPO**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

## TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa  
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## 46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

### TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

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

### ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 5.415 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²'ye 1.000 TL
- Beyan ve biriktirme : 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 süre sonra gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**

**İSTANBUL TİCARET ODASI**



## Kamu alacağında gecikme zammı yüzde 2 oldu

KAMU alacakları için uygulanan gecikme zammı oranı yüzde 2.5'ten yüzde 2'ye çekildi. Amme Alacakları İçin Uygulanan Gecikme Zammı Oranının Yeniden Belirlenmesine İlişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Karara göre, 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'da yer alan gecikme zammı oranı, her ay için ayrı ayrı uygulanmak üzere yüzde 2 oldu. Söz konusu oran, yüzde 2.5 olarak uygulanıyordu.



## Doğalgazın devleri İstanbul'da buluşacak

DOĞALGAZIN küresel geleceği, enerji piyasasının küresel önderleri ve alanında uzman konularıyla İstanbul'da mercek altına alınacak. Amerika, Avrupa ve Ortadoğu başta olmak üzere 40 ülkeden doğalgaz sektörünün liderlerinin konuşmacı olarak ağırlanacağı İNGAS 2019'un bu yılki ana teması ise 'Ortak Enerjimiz Ortak Geleceğimiz' olarak belirlendi. İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde 17-18 Ekim 2019 tarihlerinde organize edilecek fuar, Avrasya'nın en büyük doğalgaz fuarı olarak kabul ediliyor. Ayrıca etkinlik kapsamında B2B görüşmeler de yapılacak.

Ayrıntılı bilgi için  
<http://www.ingas.istanbul/tr>

**İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**  
**ŞEKİB AVDAGİCİ**

**Genel Yayın Koordinatörü**  
**Doç. Dr. NİHAAT ALAYOĞLU**

**Genel Yayın Koordinatörü Yrd.**  
**Özcan Tokel**

**Genel Yayın Yönetmeni**  
**Tamer Çerçi**

**Basın ve Yayınlar Müdürü**  
**Şükrullah Dolu**

**Sorumlu Yazışlar Müdürü**  
**Doğan Erdoğan**

**Yayın Sorumlusu**  
**Fedai Yıldırım**

**Yayın Direktörü**  
**Canan Bilgin**

**Haber Merkezi**  
**Adem Orhun, Sümeysa Yarı Topal, Serel Kılıç, Hamit Etevercan, Müge Elber, Dilşah Keleşoğlu, Osman Kuvvet**

**www.ithaber.com**  
**İlker Başoğlu, Merve Gönenç, Hando Köşdağ**

**Reklam ve Abonelik**  
**Yahya Gül - Cengiz Kazan**

**Genel Koordinatör**  
**Erdoğan Kırıcı**

**Fotoğraf**  
**Kamil Çalık**

**İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTÖ'NÜN GÖRÜŞLERİNİ İZİMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KİSİMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.**

**ABONELİK:**  
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KATİ için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası (baciler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şubesi'ne (Tic. Sic. No: 1385) 3060 No'lu hesaba yatırılabilir.  
BANKA NO: TR 30 0000 4000 5011 3850 0030 92  
Yayın türü: Yıllık süreli yayın  
Yayın tarihi: 04.10.2019

**İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr**  
Adres: Beşikdüzü Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul  
İTÖ Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

**İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbul ticaret.org.tr**  
Tel: 0212 455 61 21 / 0212 455 61 26  
Baskı: İhsa Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekin Cad. Kat: 11. Kat  
No:11 A/41 Yamboska / Beşikdüzü/Tel: 0212 454 30 00

# Özel eğitim finansal çözümle çıkış yapacak



Özel eğitim ve rehabilitasyon hizmeti veren özel özel eğitim merkezleri, devletin belirlediği ücretlerin güncel koşullara göre belirlenmesi çağrısı yaptı.

ADEM ORHUN

ENGELİ veya sağlık durumunu sebebiyle özel ihtiyaçları bulunan bireylerin hizmet aldığı 'özel özel eğitim ve rehabilitasyon merkezleri' mali ve resmi sorunlarına çözüm yolları aramak için İTÖ'da bir araya geldi. İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün'ün açılış konuşmasını yaptığı sektör toplantısında oturum başkanlığını Eğitim Meslek Komitesi Üyesi B. Enis Şener yürüttü.

### ÜÇTE BİRE İNDİ

Toplantıda konuşan Özel Eğitim Dernekleri Federasyonu Onursal Başkanı Ahmet Yılmaz, yaşanan finansal sorunların eğitimin niteliğini de olumsuz etkilediğini kaydetti. Yılmaz, 2006 yılında bu hizmetler için ödenen ücretin bir asgari ücret seviyesindeyken, şimdi asgari ücretin üçte biri seviyesinde kaldığını hatırlattı. Yılmaz,

toplantılarda elde edilen sonuçların bir rapor halinde ilgili bakanlara ve Cumhurbaşkanları'na ulaştırılacağını söyledi.

Toplantıya Cumhurbaşkanlığı Başdanışmanı İsmail Kışla da katıldı. Millîyetkili olarak Millî Eğitim, Kültür, Gençlik ve Spor, eğitim ve rehabilitasyon hizmetinin sürdürülmesi için merkezlerdeki insan kaynağının yanı sıra gerekli düzenlemelerin etkisinin de gözetilmediğini belirtti.

### EĞİTİMCİYE SEM

Özel Eğitim Dernekleri Federasyonu Genel Başkanı Yunus Kılıç da eğitimcilerin ve çalışanların gelişimi için, federasyon bünyesinde sürekli eğitim merkezi (SEM) kurdıklarını söyledi. Kılıç, uzaktan eğitimle de verileceklerini ifade etti. Nüfusun yüzde 12.5'inin engelli olmasına rağmen, özel eğitim hizmeti alan birey sayısının binde 5'te kaldığına dikkat çeken Kılıç, ücret politikasının doğurduğu

handikapları sebebiyle destek eğitime ihtiyaç olan bireylerle ulaşılamadığını belirtti. 22. ve 26. Dönem Milletvekili Dr. Alim Tunç ise Özel Eğitim Kurumları Yönetmeliğinde önemli değişiklikler yapıldığını söyledi. Tunç, "Bu hizmetin geliştirilmesi için çabalayanlara destek olmak görevimiz" dedi.

### MEMUR MAAŞINA GÖRE

Finansal sorunları anlatan Özel Eğitim Kurumları Derneği İstanbul İl Başkanı Sabri Caner Tarakçı, engellilere yönelik hizmetler içinde engelli bakım merkezleri, engelli bakım maaşı ve engelli maaşının, memur maaşı katsayısına göre her yıl ücret artışı tabi tutulduğunu, ancak engelli bireylerin özel eğitim ücret artışının belirsiz olduğunu vurguladı. Tarakçı, bu durumun da, kurum masraflarının karşılanması, nitelikli eğitici istihdam edilmesi konusunda zincirleme olumsuz sonuçlar doğurduğunu kaydetti.

## Teminat seçeneği masada

Millî Eğitim Bakanlığı Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürü Dr. Muammer Yıldız eğitimcilerin ve sektör mensuplarının sorularını cevapladı. Bu sektöre yoğun girişlerin olmasının bir beklentiyi ve ihtiyacı gösterdiğini kaydeden Yıldız, kota önerisinin bu ortamda çok tutarlı olmayacağını ifade etti. Eğitimde özel okulların payının yüzde 8.6'ya yükseldiğini belirten Yıldız, 2023 hedeflerinde bunun yüzde 15'e yükseltildiğini olduğunu kaydetti. Okul ile rehabilitasyon merkezlerinin aynı dinamikleri olduğunu hatırlatan Yıldız, öğretmen ve öğrenci sözleşmelerinin bir yıllık yapıldığını ancak erken ayrılan veya istifa eden eğitimciler sebebiyle hizmet alanların olumsuz etkilenmemesi için bir çözüm bulmaya çalışıldığını kaydetti. Yıldız ayrıca, bu alana ilk kez girecekler için ayrı bir düzenleme seçeneğini değerlendirdiklerini, teminat alınması gibi unsurların masalarında olduğunu belirtti.

## 382 bin bireye özel destek

- Türkiye'de 2 bin 605, İstanbul'da 606 eğitim ve rehabilitasyon merkezi var.
- Bu merkezlerde 382 bin özel gereksinimli bireye destek eğitimi veriliyor.
- Merkezlerde 29 bin eğitimci ve 10 bin yardımcı personel istihdam ediliyor.
- Özel gereksinimli bireyler, aileleri ve alanında çalışanlarla birlikte 1.5 milyon kişiyi kapsayan bir aile anlamına geliyor.

## Servisler kritik maliyet

Özel eğitim ve rehabilitasyon merkezleri tarafından ücretsiz servis hizmeti veriliyor. Servis hizmeti engelli çocukların eğitime getirilmesini için ayrılmaz bir parçasını oluşturuyor. Merkezlerin gider kalemleri içinde hem sabit (maaş, bakım, yakıt, sigorta vb.) hem de ani oluşacak kaza, arıza gibi durumlar adına sürpriz maliyetler arasında ciddi bir yer tutuyor. İstanbul'da güzergah belgesi ile hizmet verilebilen, çeşitli illerde D2 ve D4 belgesi istendiği için bu ayrı bir maliyet oluşturuyor.

## QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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

İTÖ'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/frm2703.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



## Sektörün talepleri neler?

- Kaliteli özel eğitim sunmak adına mali yardım ve düzenleme.
- Yıllara binaen, enflasyon ve asgari ücret karşısında yaşanan değer kaybının giderilmesi

- Adına tek seferlik olmak üzere iyileştirme.
- Ücret artışının belirsizlikten kurtularak, memur maaş katsayısı veya enflasyon oranına

- Bağlanması.
- Özel eğitim ve rehabilitasyon merkezlerinin açılmasında MEB tarafından kota ya da teminat gibi bazı kısıtlayıcı ve düzenleyici tedbirler.

- Asgari üç yıllık zaman diliminde gelir ve kurumlar vergisinden muafiyet sağlanması.
- SGK işveren payının alınmaması.

- Merkezlerin kullandığı akaryakıtta ÖTV muafiyeti.
- Servis aracı alımında kamu bankalarından 0 faizli kredi.

- Fiziki şartları, donanımı, standardı artırmak isteyen; eski müfredata göre açılmasın kurumlara, bir defaya mahsus KGF benzeri teşvik ödemesi.
- Ar-Ge ve eğitimde yenilikçi teknolojiler çalışmaları yapılabilmesi için KOSGEB destekleri alanına dahil edilmesi.

- Grup eğitimleri, özel eğitim değerlendirme kurulu tarafından zihinsel engelli bireylerde istisnasız tümüne uygulanmalı.
- Belirli engel gruplarında (otizm ve disleksi) 8 saatten daha fazla yoğun eğitim verilisin.

## TESCİL BELGENİZE ONLINE ERİŞİN!

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](http://www.ito.org.tr) adresindeki 'Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama' ekranından barkod numaranızı girin. E-imzalı tescil belgenize online olarak anında erişin!



İto.org.tr 444 0 488  
#ikurumsal





## Otomatikleşmeyecek beceriler geliştiriyor musunuz?

İşin geleceği birçok insan için pek iç açıcı görünmüyor. McKinsey Danışmanlık firmasına göre ABD'deki tüm işlerin yarısını yakını önümüzdeki 10 yılda otomatik hale gelecek, dünya genelinde ise bu yüzde 25'te. Pek ama otomatikleşecek işler hangileri ve neden otomatikleşecekler? Bu işler, tekrarlayan ve rutin işler olduğu için makina öğrenmesi ile bir robot veya yazılım tarafından kolayca yapılabilecek işler olacak. Röntgen sonrası X-ışınlarının okunması, kamyon şoförlüğü, depo hizmetleri bunlardan birkaçı. Bunlara ek olarak robotik yazılım tarafından yapılacak olan ön muhasele, call center işlerini de unutmamalı.

Ortadan kaybolacak işler hakkında çok şey yazılmış olmasına rağmen, hangi işlerin hangi yönlerinin otomatikleşeceği hiç konuşulmuyor.

Örneğin, doktorluk mesleğini düşünün: Hastaların teşhis edilmesinin yanında (zaten değilse) makineler tarafından insanlardan daha iyi yapacağı aşır. Makine öğrenmesi, çok çeşitli hastalıklar ve rahatsızlıklar için gerekli veri toplandığında olağanüstü etkili bir şekilde teşhis koymaya başlayacak. Ancak, tedavi seçeneklerini bir aileyle robotun yapması mümkün olur mu? Bu öngörülebilir gelecekte çok daha düşük bir ihtimal olarak gözüktüyor.

Bunu çok farklı bir sektörde karşılaştırdım. Bir barista sadece kahveyi hazırlayan kişi değil. Müşteriler ile sohbet etmek önemli iş tanımlarından biri. Aynı doktorluk gibi, bu işi de kolayca iki bileşene ayırabiliriz: tekrarlayan ve rutin olanlar (kahvelerin karıştırılması ve servis edilmesi) ve müşterileri dinlemeyi ve konuşmayı içeren daha etkileşimli, öngörülebilir kısım.

Çok sayıda meslek ve mesleğin özelliklerini inceledikten sonra, rutin olmayan işi içti rutin bana çok yakın geliyor ve otomatikleştirilmesi zor görünüyor: İlk olarak, duyguyu. Duygu, insan iletişiminde önemli bir rol oynuyor (ailenin yanında oturan hekimin ya da müşterilerle etkileşime giren baristaları düşünün). Her iki işte de duygu ve empati ön plana çıkıyor. Duygular bilim dünyası için hem karışık hem de ilginç bir konu...

Yıllardır süren araştırmalar ile isim koyduğumuz duyguların bize aslında neler hissettirdiği, yüzümüzden bunların okunup okunmadığını, duygu okumada insanların ne kadar başarılı olduğu açıklanmaya çalışılıyor.

İkinci, bağlam. İnsanlar karar alırken veya başkalarıyla etkileşime giren kolayca bağlamı dikkate alırlar. Bağlam özellikle ilginçtir çünkü açık uçludur - Olaylar, durumlar, ilişkiler örgüsü veya bağlantısı, kontekst farklıdır. Dahası, bağlamdaki değişiklikler (örneğin, deprem paniği), faktörlerin birbirleriyle olan etkileşimini değil, yeni faktörleri getirebilir ve faktörlerin organizasyonunu yeniden yapılandırabilir. Bu, daha önce tanım gereği farklı bir bağlamda oluşturulmuş veri kümelerinde çalışan makine öğrenmesi için bir problem olur. Bu nedenle, bağlamı göz önünde bulundurmak otomasyon için zordur.

Duyguyu yönetme ve kullanma ve bağlamların etkilerini dikkate alma becerimiz, çeşitli düşünmenin, yaratıcı problem çözmenin, etkili iletişimin, uyarlamalı öğrenmenin ve iyi karar vermenin anahtar bileşenleridir. Bu yetkinlikler yapılan işlerin otomatize olması mümkün değildir.

Tüm bunlar, eğitim sistemlerimizin insanların teknolojiyle nasıl etkileşime girdiğine (örneğin, öğrencilere kodlamayı öğretmek) değil, aynı zamanda teknolojinin yakında yapamayacağı şeyleri nasıl yapabileceklerine de odaklanması gerektiğini göstermektedir.



# Türk ayakkabıcılarından New York'a dev adım

**Ayakkabı ihracatçıları, New York'ta ABD'nin önde gelen Steve Madden, Fox's ve Orly Shoes gibi ayakkabı markalarına koleksiyonlarını tanıttı. İTO Başkanı Avdagiç, etkinliğin dünyanın en büyük ayakkabı ithalatçısı ABD'de düzenlendiğine dikkat çekti.**

**A**YAKKABI ihracatçısı 12 Türk şirketi, İstanbul Ticaret Odası'nın yürüttüğü 'Ayakkabı UR-GE Projesi' kapsamında New York'ta, ABD'nin önde gelen markalarından Steve Madden, Fox's ve Orly Shoes'un bulunduğu alıcılara ikili iş görüşmeleri yaptı. B2B görüşmelerine New York merkezli markalar, distribütörler, ithalatçılar, online ve zincir mağazalar katıldı.

ABD'nin en büyük üç ayakkabı firmasından biri olan Steve Madden'ın genel merkezinde yetkili alıcılar ile iş görüşmeleri yapıldı. B2B görüşmesi yapılan firmalardan Orly Shoes, ABD'de önde gelen bir ithalatçı. Fox's da yıllık 20 milyon dolar ayakkabı bütçesi olan bir firma.

## BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin ayakkabı endüstrisindeki deneyimi ve tasarımdaki çeşitliliğinin Amerika satış ağımlar tarafından büyük ilgi gördüğünü belirtti. Avdagiç, şöyle konuştu: "Türk Ayakkabı Kümesi'nin New York B2B toplantıları, firmalarımız açısından başarılı neticeler verdi. Türk ayakkabısı kalitesi ve tasarımıyla ABD'nin önde gelen alım ofislerindeki alıcılardan dikkatini çekti. Görüşme modelimizin adı Türk Ayakkabı Kümesi. Türk ve Amerika ayakkabı

firmalarının 'kesişim kümesinde' birçok avantajlı unsur var." Dünyanın en büyük ayakkabı ithalatçısının ABD olduğunu belirten Avdagiç, "2018 verilerine göre ABD'nin dünya ayakkabı ithalatındaki payı yüzde. Bir başka deyişle, küresel pazarlarda satılan her 5 ayakkabıdan 1'ini ABD'li ayakkabı firmaları satın alıyor" dedi. Avdagiç, Türk ayakkabı endüstrisi ihracatının da geçtiğimiz yıl yaklaşık yüzde 16'lık artışla 887 milyon dolara yükseldiğine dikkat çekerek, "ABD'ye ise 10,4 milyon dolar değerinde ayakkabı ihraç ediyoruz. Bunu, uzun olmayan bir süreçte, birkaç misline çıkarmamız mümkün" diye konuştu.

## İSTANBUL'A GELECEK

Avdagiç, etkinlik süresince firmalara çeşitli bilgiler sunduklarını belirterek, "Küresel ayakkabı sektörü temsilcileri ile B2B görüşmelerini gerçekleştirdik. Alıcı firmalar, pek çok markaya aracı şeklinde pazarlama yapıyor. Yurt dışı pazarlama faaliyetimize katılan bazı satın alma yetkilileri, ekim ayında İstanbul'a gelecek firmalarımıza ziyaret etmek üzere randevu aldılar. Etkinliğimizi İTO Bakan Yardımcısı Sayın Rıza Tuna Turagay da ziyaret etti ve küme üyesi firmalarımıza destek verdi. Kendilerine de teşekkürlerimizi sunarız" dedi.



## Pazarda keşif yapıldı

**İTO Ayakkabı Kümesi** Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE) Projesi, İTO tarafından Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonu ve desteğiyle yürütülüyor. Etkinlik süresince Türk firmalarına lojistikten fiyatlandırmaya kadar çeşitli bilgiler de sunuldu. Proje kapsamında ikili ticaret görüşmelerinin yanı sıra, pazar keşif ziyaretleri de yapıldı. New York merkezli Footwear Plus dergisinden Silvia Con Sanchez etkinliğe katılarak Türk firmalarına ABD ayakkabı pazarı üzerine detaylı bilgi verdi.

## 26 mesleğe daha belge zorunluluğu

**MESLEKİ** Yeterlilik Kurumu Mesleki Yeterlilik Belgesi Zorunluluğu Getirilen Mesleklerle İlişkin Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlandı. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın tebliğiyle 'tehlikeli' ve 'çok tehlikeli' sınıfta yer alan 26 mesleğe daha 'yeterlilik belgesi' zorunluluğu getirildi.

Tebliğ ile aralarında deri işleni operatörü, hacdecisi, liman forklift operatörü, otomotiv kontrol, test ve ayar işçisi, taşıma tezgah işçisi ve yüksek gerilim kablo aksesuarları montajcısının da olduğu mesleklerde belgesiz işçi çalıştırma iş yerlerinde, işveren veya işveren vekiline kişi başı 776 lira ceza kesilecek.

## SIAL CANADA 2020

Montreal / Kanada  
15-17 NISAN 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

## DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR

### SIAL CANADA 2020

- 26.000 m² katilim alanı
- 50 ülkeden 1200 katılımcı
- 90 ülkeden 25.000 ziyaretçi
- SIAL Montreal'in benzersizliği ile Amerika kıtasındaki profesyonellerle doğrudan ulaşım
- Katılımcıların %65'i menü yönetimi

### ÖDEME PLANI

- Minimum stand alanı : 9 m²
- Katilim bedeli : 5.000 TL/m²
- 1. Ödeme : Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : 10 Ocak 2020
- 3. Ödeme : 6 Mart 2020
- Katilim sözleşmesi ile ödeme detaylarının Oda'nıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk Ödemeye ilişkin banka detaylandırma tarihi ve saat dakikası alınarak bir arabamıza gönderilecek fatura, stand seçimi tarihi itibarıyla teslim edilecektir.



Sibel Tayanc / Çağrı Oluc  
Tel : 0212 455 61 11 / 0212 455 6105  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks : 0212 520 15 26  
E-Posta : sibel.tayanc@icod.org.tr / cagri.oluc@icod.org.tr  
444 0 486 / No.org.tr / @icodtr / #icodtr



## Sağlık nedenleriyle iş sözleşmesinin feshi

4857 Sayılı İş Kanunu'nun 25/1-b maddesi, işçinin, kaza, hastalık, doğum ve gebelik gibi durumlarının ortaya çıkması ve işçinin bu nedenlerden dolayı uzun süre işe gelmemesi halinde, işverene iş akdini derhal feshetme hakkı veriyor. İşveren için bildirimsiz fesih hakkı, devamsızlığın yasal bildirim sürelerini 6 hafta aşmasıyla doğuyor. Bu bağlamda bildirim süresi, iş sözleşmesinin süresi 6 aydan az ise 2 hafta; 6 aydan 1,5 yıla kadar ise 4 hafta; 1,5 yıldan 3 yıla kadar ise 6 hafta ve 3 yıldan fazla ise 8 hafta. Bu kapsamda sayılan bildirim sürelerine ek olarak 6 hafta daha rapor kullanın işçinin iş akdi işveren tarafından feshedilebilir. Fakat sağlık nedeniyle öngörülen bu sürelerin aşılması durumunda sözleşme feshedilince işçinin savunmasının alınmasının gerekip gerekmediği hususunda Yargıtay Daireleri arasında görüş ayrılığı bulunması sebebiyle, Yargıtay İçtihatları Birleştirme Hukuk Genel Kurulu 19.10.2018 tarihli 2017/9 E. ve 2018/10 K. sayılı kararı ile içtihatlar birleştirmiştir.

İşçinin bekleme süresini aşan işe devamsızlığı nedeniyle iş sözleşmesinin hakkı nedeniyle derhal feshine neden olan sağlık sebepleri, 19'uncu maddenin ikinci fıkrasında belirtilen işlerin davranış ya da verimi ile ilgili nedenler kapsamında değerlendirilemez. Dolayısıyla işçinin sağlık sebeplerinden kaynaklanan bekleme süresini aşan işe devamsızlığı, fesihten önce işçinin istenilecek savunmanın gerek işçi gerekse işveren yönünden bir önemi bulunmuyor. Zira haklı nedeni doğuran olay, bu devamsızlığın bildirim süresine eklenecek altı haftayı aşması olup, işçinin bekleme süresini aşan işe devamsızlığı fiili bir durum teşkil ediyor. Bu nedenle işçinin rahatsızlığının var olup olmadığı ya da alınan raporun sahteliği gibi nedenler ileri sürülmediğinden -bu hususların varlığı anılan bent kapsamında olmayıp ancak 25'inci maddenin (II) numaralı bendinde belirtilen işçinin davranışlarından kaynaklanan fesih nedeni olduğundan -işverenden fesihten önce savunma alma zorunluluğunun öngörülmesi, şekil şartının yerine getirilmesinden öte bir anlam taşımayacak. İşçinin bekleme süresini aşan işe devamsızlığı nedeniyle fesihten evvel işçinin alınacak olan savunma herhangi bir sonuca ulaşmaya yönelik olmadığı gibi, alınan raporlar feshin bağlandığı işin ortasına çıktığını gösteren yegane belgeler olduğundan savunma alınması ile ulaşılabilecek başka bir belge ya da öğretilerek bir durum söz konusu değildir (Dulay Yangın, a.g.m., s.2052).

Hâl böyle olunca 4857 sayılı İş Kanunu'nun 25'inci maddenin birinci fıkrasının (b) bendi gereğince alması olduğu sağlık raporları nedeniyle derhal feshilerde işçinin savunma alınmasının gerekmediği sonucuna varılmıştır.

## Lojistik, 2023 Stratejisinde

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, lojistikte dünyayı saran değişim trendinin Türkiye'ye de önemli fırsatlar sunduğuna dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Mustafa Varank tarafından geçtiğimiz günlerde açıklanan Türkiye'nin 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi'nde, sanayi ve teknoloji hedeflerine ulaşmak için belirlenen 23 alt politika arasında lojistik sektörümüz de yer alıyor. Dolayısıyla, söz konusu hedeflere ulaşabilmek için lojistik yönetim anlayışını dünya ile aynı anda takip etme zorunluluğumuz daha da önem kazanıyor."



# Lojistikte dijital dönüşüm dönemi

Ticaretin ana damarlarından lojistikteki dijitalleşme odaklı değişimin, sektörler arasındaki işbirliğini de artırması bekleniyor. Bu yeni dönemde, blokzincir teknolojisinin getirdiği yenilikler ve daha düşük maliyetle işlemlerin yapılması gündemde olacak.

## ŞEREF KILIÇLI

ÜLKEMİZDEKİ ekonomik büyüklüğü geçen yıl 372 milyar TL'yi bulan lojistik sektörü, dijital dönüşümün kritik alanlarından biri olarak dikkat çekiyor. E-ticarete paralel olarak gelişmesini sürdüren sektör, İstanbul Ticaret Odası'nda 'Lojistikte Dijitalleşme Süreçleri' seminerinde ele alındı. Açılış konuşmasını

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın yaptığı toplantıya, sektörün ilgisi yoğun oldu.

## DÖNÜŞÜMÜN AYAK SESLERİ

Lojistik sektöründe de dijital dönüşümün güçlü ayak seslerinin duyulduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, "Lojistik endüstrisi, üretimden imalatla, e-ticaretten ileri teknolojiye kadar geniş bir yelpazede ticaret sektörlerinin tamamını etkileyen, dünya çapında 4 trilyon dolardan fazla değere sahip olduğu tahmin edilen muazzam bir pazar. Yapay zeka algoritmalarıyla filtrelenen 'mevcut yüke uygun, müsait ve doğru araç' eşleştirmelerinin otomatik yapıldığı, taşıma süreçlerinin tümüne 'kullanıcı dostu' ve 'firmaya özel' yönetim ekranlarından ulaşılabilen, yükün yol aşımı dijital haritalardan hem anlık olarak takip eden hem de anında müdahale edebilen, sıra dışı bir lojistik yönetim anlayışı tüm dünyaya hızla yayılıyor" dedi.



## GLOBAL PROFESSIONALS MEET AT ISTANBUL CHAMBER OF COMMERCE FAIRS! 2019

- BAU 2019**  
Munich, Germany 14-19 January  
Construction, Building Materials
- NATPE 2019**  
Miami, U.S.A. 22-24 January  
TV Series, Content, TV Production
- MY HOME TURKEY**  
Dusseldorf, Germany 8-10 February  
Real Estate, Construction, Property
- MWC MOBILE WORLD CONGRESS**  
Barcelona, Spain 25-28 February  
Mobile Communications, Technologies
- LONDON BOOK FAIR**  
London, U.K. 12-14 March  
Book
- JEC WORLD 2019**  
Paris, France 12-14 March  
Composites Industry
- MIPIM 2019**  
Cannes, France 12-15 March  
Real Estate, Property, Investment
- INTERNATIONAL UNIVERSAL EXHIBITION DUSHANBE**  
Dushanbe, Tajikistan 28-31 March 2019  
General Trade
- HANNOVER MESSE 2019**  
Hannover, Germany 1-5 April  
• Industrial Supply: Casting, Forging, Rubber Materials, etc.  
• Energy: Transformer, Distribution Boards, Cable etc.  
• Fluid Power: Hydraulic, Pneumatic and Automation etc.
- MIPTV 2019**  
Cannes, France 8-11 April  
Construction, Construction Machinery and Equipment
- BAUMA 2019**  
Munich, Germany 8-14 April  
Construction, Building Materials
- MUSIAD HESSEN**  
Offenbach, Germany 13-14 April  
Real Estate, Property
- 125th CANTON FAIR PHASE 1**  
Guangzhou, The People Republic of China 15-19 April  
General Trade
- SIAL CANADA 2019**  
Toronto, Canada 30 April-2 May  
Food, Beverage
- 125th CANTON FAIR PHASE 3**  
Guangzhou, The People Republic of China 1-5 May  
General Trade
- SIAL CHINA 2019**  
Shanghai, The People Republic of China 14-16 May  
Food, Beverage, Equipment
- BAUMA CTT RUSSIA 2019**  
Moscow, Russia Federation 4-7 June  
Construction, Construction Machinery and Equipment

- AUTOMECHANIKA DUBAI 2019**  
Dubai, United Arab Emirates 10-12 June  
Automotive Supplies: Parts, Components & Accessories
- CPHI CHINA 2019**  
Shanghai, The People Republic of China 18-20 June  
Pharma Industry
- INNOPROM 2019**  
Ekaterinburg, Russia Federation 8-11 July 2019  
Metalworking and Welding Fair
- NIGERIA-2nd TURKISH PRODUCTS EXHIBITION**  
Lagos, Nigeria 4-6 September  
Industry, Trade and Service
- THE HOTEL SHOW DUBAI**  
Dubai, United Arab Emirates 17-19 September  
Accommodation Industry, Hotel Products
- PROESTATE 2019**  
Moscow, Russia Federation 18-20 September  
Real Estate, Property
- FOOD INDIA Inspired by SIAL**  
New Delhi, India 19-21 September  
Food, Beverage, Equipment
- CITYSCAPE GLOBAL 2019**  
Dubai, United Arab Emirates 25-27 September  
Real Estate, Property
- ANUGA 2019**  
Cologne, Germany 5-9 October  
Bread and Bakery, Culinary Concepts, Drinks, Fine Food, Frozen Food, Hot Beverages, Meat
- 126th CANTON FAIR PHASE 1**  
Guangzhou, The People Republic of China 15-19 October  
General Trade
- MIPCOM 2019**  
Cannes, Fransa 14-17 October  
TV Series, Content, TV Production
- FRANKFURT KİTAP FUARI**  
Frankfurt, Germany 16-20 October  
Book
- MWC MOBILE WORLD CONGRESS AMERICAS 2019**  
Los Angeles, U.S.A. 22-24 October  
Mobile Communications, Technologies
- 126th CANTON FAIR PHASE 3**  
Guangzhou, The People Republic of China 31 October-4 November  
General Trade
- 26th TIRANA INTERNATIONAL FAIR**  
Tirana, Albania 23-26 November  
General Trade
- ATF ASIA TV FORUM & MARKET**  
Singapore 4-6 December  
TV Series, Content, TV Production
- SIAL MIDDLE EAST 2019**  
Abu Dhabi, United Arab Emirates 9-11 December  
Food, Beverage, Equipment

## Blokzincir maliyeti düşürecek

Moderatörlüğünü İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Nagehan Uca'nın yaptığı seminerde, UTİKAD Başkanı Emre Eldener, Trans. Eu Doğu Avrupa ve Asya Direktörü Ege Özsaygılı, PwC Tedarik Zinciri Yöneticisi İsmail Karakış sunum yaptı. Blokzincir teknolojisinin lojistik sektörüne de önemli etkilerinin olacağını belirten UTİKAD Başkanı Emre Eldener, blokzincirin çok daha düşük maliyetle işlemleri yapıldığı bir sistemler bütünü getireceğini söyledi. Eldener, bazı lojistik şirketlerinin blokzincir teknolojisini denemeye başladığını da sözlerine ekledi. Trans. Eu Doğu Avrupa ve Asya Direktörü Ege Özsaygılı, dijitalleşme odaklı sürecin Lojistik 4.0 süreci olduğuna dikkat çekerek, bu dönemde lojistik sektörünün diğer sektörlerle işbirliğini artacağını vurguladı. PwC Tedarik Zinciri Yöneticisi İsmail Karakış, Türkiye'nin de içinde olduğu 20 Avrupa ülkesinde yaptıkları araştırmaya göre, üretim sektöründe satın alma süreçlerindeki ortalama dijitalleşme oranının yüzde 34, hizmet sektöründe ise bu oranın yüzde 43 olduğunu söyledi.

## Işınlanmış gıdada etiket zorunlu

TARIM ve Orman Bakanlığı'nın Gıda İşinlama Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, gıdalar mevzuattaki iyileştirici radyasyon kaynaklarına tabi tutulabilecek. Gıda işinlaması soğanlar, kökler, yumrular, taze veya dondurulmuş meyve ve sebzeler, hububat, öğütülmüş hububat ürünleri, sert kabuklu meyveler, yağlı tohumlar, baklagiller, kurutulmuş meyveler, çiğ balık, kabuklu deniz hayvanları ve bunların ürünleri, kanatlı, kırmızı et ile bunların ürünleri, kurutulmuş sebzeler, baharatlar, kuru aromatik bitkiler, otlar, çesniler ve bitkisel çaylarla hayvansal orijinli kurutulmuş gıdalara belirlenen dozlarda gerçekleştirilecek.



ISTANBUL  
CHAMBER OF  
COMMERCE 1882

REGISTRATION:  
Özlem Kılıç / Şeyma Pekcan / Sibel Tayenç / Aylin Odabas

Phone : +90 212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 11 / 455 61 07  
GSM : +90 533 959 30 57 / Fax : +90 212 520 15 26  
E-Mail : ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr  
sibel.tayenc@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

ito.org.tr | LinkedIn Facebook Twitter YouTube Instagram /itokurumsal

## Boğazlardan 6 ayda 40 bin 880 gemi geçti



**İstanbul ve Canakkale boğazlarından yılın ilk 6 ayında 40 bin 880 gemi geçti. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü verilerinden**

edindiği bilgilere göre, 2019'un ilk 6 ayında Canakkale Boğazı'nı 71'i yedekli, 21 bin 26 gemi kullandı. Günlük ortalama 120 geminin geçtiği boğazda, en düşük sayıda geçiş 3 bin

257 gemi ile şubat'ta, en yüksek sayıda geçiş ise 3 bin 782 gemi ile mart'ta yaşandı. İstanbul Boğazı'nı yılın ilk 6 ayında 19 bin 854 gemi kullandı. Boğazdan geçen 12

bin 656 gemi kılavuz kaptan alırken, 50 gemi ise geçişini yedekli tamamladı. İstanbul Boğazı'ndan geçen yıl aynı dönemde ise 20 bin 709 gemi geçmişti.

# Avrupa'ya ihracat sevindirdi

**T**ÜRKİYE İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan ağustos ayına ve ocak-ağustos dönemine ilişkin geçici dış ticaret istatistikleri açıklandı. Bu dönemde Türkiye'nin özellikle Avrupa Birliği'ne (AB) ihracatı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7.6 artarak 6 milyar 21 milyon 849 bin dolar oldu.

AB'nin ihracattaki payı geçen yılın ağustos ayında yüzde 45.4 iken, bu yılın aynı ayında yüzde 48.1 oldu.

Türkiye'nin ağustosta ihracatı, geçen yılın aynı ayına göre de yüzde 1.6 artarak 12 milyar 523 milyon dolara yükseldi, ithalat ise yüzde 1.5 artışla 15 milyar 24 milyon dolara çıktı.

### ALMANYA İLK SIRADA

AB'nin ihracattaki payı geçen yılın ocak-ağustos döneminde yüzde 50.3 düzeyinde hesaplanırken, bu yılın aynı döneminde yüzde 49.2 olarak belirlendi. AB'ye yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7.6 arttı ve 6 milyar 21 milyon 849 bin dolara çıktı.

Almanya, 1 milyar 118 milyon dolara geçen ay en fazla ihracat yapılan ülke oldu. Bu ülkeyi 1 milyar 26 milyon dolara Birleşik Krallık, 641 milyon dolara Irak ve 617 milyon dolar ABD takip etti.

İthalatta ise ilk sırayı 2 milyar 30 milyon dolarla Rusya aldı. Rusya'yı 1 milyar 422 milyon dolarla Çin, 1 milyar 271 milyon dolarla Almanya ve 823 milyon dolarla ABD izledi.

### İHRACAT FASILARI

Geçen ay fasıllar düzeyinde en büyük ihracat kalemi, 1 milyar 462 milyon 108 bin dolarla 'motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarları' oldu. 'Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları' ise 1 milyar 214 milyon 961 bin dolarla ikinci sırada yer aldı.



## Eximbank'tan firmalara 32.5 milyar dolar destek

Eximbank bu yıl, 20 milyar dolar nakdi kredi, 12.5 milyar doları da sigorta olmak üzere toplam 32.5 milyar dolar firmalara finansman desteği sağladı. Türkiye'deki toplam ihracat kredilerinin yüzde 53.3'ünü tek başına Eximbank kullanıyor. İhracat kredi sigortasında da finans sektörünün lideri olan banka, TL faizlerini yüzde 9.61'e yani yüzde 10'un da altına çekti.

**Ağustos ayında Avrupa Birliği'ne (AB) yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7.6 artarak, 6 milyar 21 milyon 849 bin dolar oldu. Bu dönemde en fazla ihracat Almanya'ya yapıldı.**



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

PTT TRADE

## B2B E-PAZARYERİ PLATFORMU

**Alıcılarla satıcıların, online ortamda buluşacakları ve karşılıklı uluslararası ticari faaliyetlerini gerçekleştirebilecekleri yerli ve milli bir platformdur.**

- Odamız üyelerine özel ücretsiz üyelik
- Yerli ve milli B2B platformu
- Firma / ürün eşleştirmeleri
- Hedef pazar dilinde hazırlanmış örnek yazışma metinleri



PTT A.Ş. bu süreçte tüm gümrük işlemlerini herhangi bir ücret talep etmeksizin gerçekleştirmektedir.

[www.ptttrade.com](http://www.ptttrade.com)

### İLETİŞİM

Cihan Özdemir | cihan.ozdemir@ptt.gov.tr | 0507 458 10 26  
Demet Edin | demet.edin@ptt.gov.tr | 0533 214 59 74

## Eylül 2019 enflasyonu ve verdiği mesajlar

Türkiye İstatistik Kurumu, 3 Ekim 2019 günü Eylül 2019 ayının tüketici fiyat endeksi verilerini açıkladı. Bu verilere göre; TÜFE de (2003=100) 2019 yılı eylül ayında bir önceki aya göre yüzde 0.99, bir önceki yılın aralık ayına göre yüzde 8.42, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9.26 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 18.27 artış gerçekleşti.



Hikmet  
BAYDAR

Görüleceği üzere Eylül 2019 tarihleri arasında tüketici fiyatları sadece yüzde 9.26 oranında artmış görünüyordu. Aylık bazda bir önceki aya göre artış ise 0.99, yani neredeyse yüzde 1. Bu durum devam ettiği takdirde de bir yıllık enflasyon Eylül 2020'de yaklaşık yüzde 12 olacak demektir. Giyim ve ayakkabıda yüzde 2.13, çeşitli mal ve hizmetlerde yüzde 2.09 ve ulaşımda yüzde 1.61 aylık enflasyonu yaşanan biri, bu verileri nasıl sağlıklı yorumlayabilir ki?

O yüzden verinin kapsamına ve ne şekilde ölçüldüğüne iyi bakmamız gerekiyor. TÜİK sayfasında konuyla ilgili şu açıklamaları yaptı:

**Tanım:** Tüketici fiyat endeksi (TÜFE), hanhalkın tüketimine yönelik mal ve hizmet fiyatlarının zaman içindeki değişimini ölçmektedir. 2003 temel yılı TÜFE'nin temel amacı; piyasada tüketimle ilgili mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki değişimi ölçerek enflasyon oranını hesaplamaktır. Bu amaçla yönelik olarak hanhalkın, yabancı ziyaretçilerin ve kurumsal nüfusun yurtiçinde yaptığı tüm nihai parasal tüketim harcamaları dikkate alınmıştır. Bu kavram, tüketim harcamalarından hanhalkın kendi tüketimlerine yönelik üretimleri ve hanhalkın için geçerli iktisadi kiralama kapsamı dışında bırakmıştır.

Burada kısaca nihai tüm tüketim harcamaları dikkate alınır deniliyor.

**Temel veri kaynakları için ise**  
**Veri kaynakları:** Hanhalkı Bütçe Anketi, kurumsal nüfus bireysel tüketim harcamaları anketi, turizm anketi ve idari kayıtlardan elde edilen harcama ve ciro bilgileridir (cep telefonu-sabit telefon görüşme örneklere, sans öymleri, sigortalar, ...).

**Veri derleme sistemi:** Taze sebze ve meyveler, futbol maçına giriş ücreti, LPG, tıp gaz, mücevher (altın) ve seçilmiş 16 gıda ürünü haftada bir kez ve diğer ürünler ayda iki kez; kiralar dahil ay içi fiyat değişimi az olan 70 madde çeşidi için ayda bir kez derlenmektedir. Benzin ve mazot fiyatları ise günlük olarak takip edilmektedir, deniliyor.

Şimdi, toplanan anket verileri ne kadar sağlıklı? Seçilmiş gıda veya ürünler enflasyonu ne kadar sağlıklı yansıtabiliyor? Fiyat derleme skihği ne kadar uygun gibi bir siri soru sorulabilir.

Farklı ürün sepeti ve zamanlaması ile enflasyon rakamı daha farklı olabilir. Fiyat derleme zamanları dikkate alınarak yapılan fiyat ayarlamaları o dönem enflasyon verisine girmeyebilir.

Burada önemli olan, sistemi analiz edenlerin bu rakamların sağlıklı olduğuna inanmalarıdır. Birçok üründe ciddi fiyat oynaklıklarının yazılıp çizildiği bir ortamda tüketicinin doğrudan etkilendiği giyim / ayakkabı gibi ürünlerde yüzde 2'nin üzerinde enflasyon konuşulurken, açıklanan enflasyon verisi, hesaplamaya şeklinin bir daha gözden geçirilmesinin ne kadar gerekli olduğunu ortaya koyuyor.

Burada şunun da altını çizmemiz lazım: Enflasyon düşüyor demek, fiyatlar düşüyor demek değildir. Fiyatların artış hızı düşüyor demektir.

Yani 2018'de yaşadığımız kur kaynaklı enflasyonun üzerine gelen artışlar söz konusu. Burada kimse fiyatlar düşüyor izlenimine kapılmaması. Eğer öyle olsaydı enflasyon eksi çıkardı, yani deflasyon söz konusu olurdu.

Verilerden kurlardaki stabil giden yapının desteğiyle fiyat artış hızında yavaşlama olduğunu gözlemliyoruz. Bu durum faiz indirimlerinin de önünü açıyor. 2018 yılının son üç ayında kur bazı fiyatı köpüğü oluştuktan öntümüzdeki aylarda da benzer verilerle karşılaşacağız.

Burada unutulmaması gereken veri aylık değişimleridir. Orada yüzde 1 civarında artış kemikleşmiş dururken yüzde 9 enflasyona göre faiz ayarlaması yapmak son derece riskli. Aksi halde mevduat sahibi verilen faizin reel getiri sağlamayacağına inanarak başka alternatiflere yönelebilir. İşte o zaman kiş mevduatı durdurmak için daha yüksek bedel ödemek zorunda kalır. Burada en büyük bedeli de limitleri kapatılan rotatif kredi kullananlar öder.

Özetle; kur dalgalanmalarına bağlı fiyat oynaklıklarını nedeniyle hesaplamalarda bu şekilde aşırı iyimser sonuçlar alınsa da geleceği iyi öngörüp politikalara ona göre belirlenmek gerekir.

Son söz; veriler ne kadar doğruysa analiz o kadar tutarlıdır.

**İTO  
BAŞKANI  
ŞEKİB  
AVDAGİÇ:**

# Depreme işveren de TEDBİR ALMALI



İstanbul Ticaret Odası, 20. Dönem'in Dördüncü Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nı yaptı. İTO'nun 81 meslek komite temsilcilerinin biraraya geldiği toplantıda, komite üyeleri sektörleri ile ilgili güncel sorunlarını dile getirip, çözüm önerilerini masaya yatırdı.



Müşterek toplantıda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagıç, deprem gerçeği ile yaşamayı kabullenmek gerektiğini ifade etti. Avdagıç, "Fabrikalarımızın, işyerlerimizin ve atölyelerimizin iç kısmını da afet durumuna göre dizayn etmeliyiz" dedi.



FOTOĞRAFLAR: KAMIL ÇATAK

## YÖNETİM KURULU BAŞKANI



## Sorun ölçüp, çözüm üreten

İstanbul Ticaret Odası Meclisi'nin bir istişare kurumu olduğuna değinen Şekib Avdagıç, "Sizler bizim için, sektörlerin içinde bulunan 'sorun ölçer'lersiniz. Sadece sorun ölçer değil, aynı zamanda çözüm üretensiniz" dedi. Bu mecliste konuşulan konuların pek çoğunun çözümü kavuşturduğunu da ifade eden Avdagıç, şöyle devam etti: "Müşterek toplantımız, Odamıza mensup 420 bini aşkın üyemizin en geniş şekilde

temsil edildiği bir platform. Çünkü bugün sadece 261 Meclis Üyemiz değil, onların da dâhil olduğu 81 komitemizden tam 603 komite üyemizle bir araya geliyoruz. Aynı çatı altında toplanıyoruz. Dolayısıyla bana göre bu platform, İTO'ya ruhunu veren, dinamizmini kazandıran en önemli mercidir. Bu yüzden müşterek toplantılar çok önemsiyorum. Hepsine bizzat katılmayı öncelikli vazifem görüyorum."

## Umutsuzluğa kapılmak yok

Bazı şeyleri değiştirmenin, kabul ettirmenin zaman aldığını kaydeden İTO Başkanı Şekib Avdagıç, konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Bazen hemen sonuç alamayabiliriz. Biz umutsuzluğa kapılmıyoruz, siz de kapılmayın. Unutmayın ki, 'mermeri delen suyun gücü değil, damlaların sürekliliğidir.' Sizin görüşleriniz

bizim hayat kaynağımız. Görüş ve önerileriniz, sadece Odamız için değil, aynı zamanda ülke ekonomisi için de çok önemli. Sizler bizim istişare heyetimizsiniz. Sizler bizim danışma kurulumuzsunuz. Sizler bizim aklımızsınız. Biz; bireysel akla değil kolektif akla; yani istişarenin gücüne inanıyoruz."

## SÜMEYRA YARIŞ TOPAL ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) 81 meslek komitesinin temsilcileri, yılın ikinci Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nda biraraya geldi. Altı ayda bir yapılan müşterek toplantıda, ekonominin nabzı tutulurken, komite üyeleri sektörleri ile ilgili güncel sorunlarını dile getirip, çözüm önerilerini masaya yatırdı.

### EKSİKLERİ GİDERELİM

Müşterek toplantıda komite ve meclis üyelerine hitap eden İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagıç, İstanbul'da geçtiğimiz hafta yaşanan depremin ardından hayatın devam ettiğini ifade ederek, "Üretimin çarklarının durmaması lazım. Bunun için biz de üzerimize düşeni yapmalıyız" dedi. Avdagıç, İstanbul Ticaret Odası'nın üyelerine imalathanelerini ve fabrikalarını gözden geçirmeye davet ettiklerini söyledi. Türkiye'nin deprem gerçeğini kabul etmek zorunda olduğunu belirten Avdagıç, "Kabullenmek, 'yapacak bir şey yok' deyim tembellik yapmak değil. Gereken tedbirleri alarak 'deprem gerçeği ile birlikte' yaşamaya devam etmektir. Eğer varsa eksiklerini giderip devletin açıkladığı standartlara getirmeye çalışarak. Bu yetmez... Ayrıca fabrikalarımızın, işyerlerimizin ve atölyelerimizin iç kısmını da afet durumuna göre dizayn etmeliyiz" diye konuştu.

### DERT DERMANDIR

Avdagıç, eğer dert varsa dermanın da bulunduğunu vurguladığı konuşmasında, "Hiçbir endişeye kapılmadan bu kırsıyütlü mutlak kullanın. Sorun olarak gördüğünüz her şeyi, her tespitinizi bizimle çekmeden paylaşın. İnşallah, biz onlardan çok

istifade ediyoruz" dedi.

Meclis ve 81 komitenin üyelerine seslenen Şekib Avdagıç şunları söyledi: "Sizler bizim istişare heyetimizsiniz. Sizler bizim meşveret halkamızsınız. Sizler bizim danışma kurulumuzsunuz. Sizler bizim aklımızsınız. Biz; bireysel akla değil kolektif akla; yani istişarenin gücüne inanıyoruz. Bu yüzden İTO Yönetimi olarak, ünlü Selçuklu veziri Nizamülmülk'ün Siyasetnamesi'nde ifade ettiği şu sözleri hiç unutmuyoruz:

"Bir kimse kendini çok akıllı bilir de, kimse ile istişare etmezse, en akıllıların dahi yapmayacağı yanlışları yapar, utancağı işleri işlemekten kendini kurtaramaz."

Tıpkı bu Nizamülmülk'ün ifade ettiği gibi biz sizin aklınızı, bize yanlış yaptırmayacak akıllar olarak görüyoruz. Biz sizin aklınızı, 'alınımı ak, başımızı dik tutacak işler' yapmamızı sağlayacak akıllar olarak görüyoruz. Bu yüzden de söyleyeceğiniz her sözün bizim yanımızda, büyük bir değeri var."

İstanbul Ticaret Odası 20. Dönem'in Dördüncü Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'nın oturum başkanlığını, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı İsmail Kuralay yürüttü.



## Önümüzdeki yıl restorasyon yılı olacak

İstanbul Ticaret Odası'nın, 20. Dönem'in dördüncü Meslek Komiteleri Müşterek Toplantısı'na, İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu da iştirak etti. Prof. Dr. Oğurlu, yeni dönemde yapacakları çalışmaların bahsederek, şöyle konuştu:

"Üniversitemiz bugüne kadar olumlu olumsuz pek çok habere konu oldu. Artık yeni bir süreç girdik. Önümüzdeki yıl restorasyon yılı olacak. Bir yılın sonunda her noktada farklılıklar görebileceksiniz. Eski tecrübelerimizi bu gözlemlerimizde de aktaracağız. İstanbul Ticaret Odası'nın desteği ile başaramayacağımız hiçbir şey yok. İyi bir akademik ortam vadeliyoruz. Lütfen siz de bizi takip edin ve bunun hesabını bizden sorun."



## İTO'NUN 81 MESLEK KOMİTESİNİN ÜYELERİ, EKONOMİNİN NABZINI TUTTU

## Etkin bir teşvik sistemi olmalı

Ali Ekber Özkan / Mobilya Meslek Komitesi Meclis Üyesi:



Mobilya sektörü 2000'li yıllara kadar yalnızca yakın coğrafyaya ihracat yapıyordu. 2002'den sonra ihracatımız sürekli arttı. 2003 sonunda 345 milyon dolar ihracat yaparken, bugün ihracatımız 4 milyar dolara ulaştı. Sektörümüz ihracat ve üretim kapasitesi açısından dünyada 13'üncü sırada. 2023 hedefimiz ise ilk 10'a girmek. TİM verilerine göre dünyamız 179 ayrı bölgeye ihracat yaparak Türkiye'de en yaygın ihracat yapan sektör konumundayız. Bugün ABD'ye ihracat yapıyoruz ve 2002'den bu yana sektörümüz 10 kat büyüdü. 500 bin kişiye istihdam sağlayan yerli ve milli bir sektördür. Hedeflerimiz için bazı beklentilerimiz var. Bunlardan ilki, etkin vergi uygulaması. KDV indirimi, kalıcı hale getirilmeli. Böyle indirim dönemlerinde sektör pozitif ivme yasar. Bu daha fazla vergi anlamına geliyor. Ayrıca etkin teşvik sistemi geliştirilmeli. Onarca kalemede teşvik var. Ancak üretici bütün bu teşvikler arasında kayboluyor ve yararlanma oranı azalıyor. İşveren ve işçi arasında barış tesis edilmeli. Sürekli işverene kesilen cezalar, sektörümüzü olumsuz etkiliyor.

## Stoklar kritik seviyede

Kazım Eryaşar / İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi Meclis Üyesi:



Sektörümüzde birinci müsterimiz devlet. Doğrudan veya dolaylı olarak yüzde 85 ithalata dayalıdır. Ayrıca yüzde 100 kayıt altındadır. Devlete vergi borcumuz yok. Fiyatlarımız devlet belirliyor ve geçtiğimiz yılda kadar hiçbir iyileştirme yapılmadı. Kamudan alacaklarımız zamanında alamıyoruz ve önmüzdü göremiyoruz. Üniversite hastanelerinde alacaklarımız 2 ya da 4 yıl arasında alabiliyoruz, devlet hastanelerinde 9-10 ayda. Artık tıbbi cihaz temin edemez hale geldik. SUT (Sağlık Uygulama Tebliği) fiyatlarının düşük olmasından dolayı ilaçları temin edemez hale geldik. Sektörümüz yüksek teknolojiye dayalı ve takip edilmesi gereken sektör. Önmüzdüki gülerimede ciddi sıkıntı yaşanacak. Verilen kısmi teşvikler var ama paramızı zamanımızda alsak bundan daha büyük teşvik olamaz. Sadece bizi ilgilendiren bir sektör değil, paydaşı da çok fazla. İhalelere ürün vermek zorundayız, ya ihale yasaklıyacağız ya teminat yatacağız. Hastanelerdeki stoklar kritik seviyede. Umarım

doğal bir afet yaşamayız.

## Vergi idarelerinde sorun var

Hacı Demir / Mali Müşavirlik Meslek Komitesi Meclis Üyesi:



Son zamanlarda vergi inceleme kurulları, mali müşavirlerden savunma istiyor. Mali Müşavirler Odası'na şikayet ediyorlar. Sadece defter tutma faaliyetinden dolayı savunma yazısı gönderiyorlar. Bizler 3658 sayılı yasa ile hizmet veriyoruz. Dolayısıyla bir belgenin gerçek olup olmadığını tespit etmekteyiz. Oda'ın inceleme yetkimiz yok. Oda'mızın önderliğinde İstanbul Vergi Denetleme Kurulu ile görüşülmüş, bu sorunun çözümüne katkı verecek. Vergi idare işlemlerinde sorun var, şu anda dosyası bitmiş iadelerde bile ödeme yapılmıyor. Eksikliği olmayan dosyaların iadesinin verilmesi piyasaları rahatlatacak. Bu konuda da yine Oda'mızın öncülüğünde İstanbul Vergi İdaresi Başkanlığı ile görüşülmüş, faydalı olacak. İşletmelerde 10 yıl geriye dönük SGK teşviklerden yararlanma imkanı verilmişti. Birçok işletme basıyordu. Ancak SGK'da bu işlemler yavaş gidiyor. Alacak miktarı ortaya çıkmıyor veya alacak miktarı ortaya çıkanların mabutluğu hızlı yapılmıyor. SGK İl Müdürü'ne bu konuda görüşülmüş. Nakit iade olmasa bile anızdan mahsuplaşma olur. Mesleğimizde ilgili NACE kodları bir kez daha gözden geçirilmeli. Komitemizin bazı alt kolları geçmişte yapılan bir değişiklikle işletme destek hizmetlerinde görünüyor. Hepimiz bağımsız çalıştığımız için Bağkur'luyuz. Sosyal güvenlik sistemi birleştirildi fakat Bağkur'lular hâlâ üvey evlat muamelesi görüyor. SGK 4'a daha avantajlı. Eşitlik ilkesi gereği aynı haklarını Bağkur'lulara da verilmesi gerekli.

## Kademeli saat trafiği rahatlatılır

Turgay Gül / Şehirçi Yolu Tasımacılık Meslek Komitesi Meclis Üyesi:

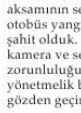


Plaka tahdidini işlenelerinde uğraşıyoruz. Oda yönetimimiz de bu konuda destek verdi. Bu talebimiz 23 Haziran'dan önce gerçekleşti. Kalite ve sistem açısından devam da gelmeli. Turizm servis tasarımların 9-11 aralığında güzergâh belgesi alımı sorunu var. 9-11 turizm araçları Über muamelesi gördüğü için güzergâh belgesi alamıyor. İTO olarak sorunun çözümünde destek olmalıyız. Ayrıca komite olarak kademeli saat sisteminin uygulanması için mücadele ediyoruz. İstanbul'un sabah trafiğini 7-9 aralığında 6-10 aralığına, akşamda 5-7 aralığından 4-8 aralığına yaymamız lazım. Vardiya sistemi rahatlatılacak, diğer sektörlerle de fayda sağlar. Bu aynı zamanda sosyal

bir proje. Eğitimde de liseyi farklı, ilk ve ortaokulu farklı saatte trafikle arak trafiği rahatlatabiliriz. Bu, akaryakıt giderlerini de azaltır. Kademeli saat projesine destek verilmeli. Belediye, İstanbul'da ticari araç kullanan şoförleri kan testine tabi tutuyor. Doğru bir karar, destekliyoruz. Fakat şu an sadece Erenköy ve Bakırköy'deki iki hastanede yapılıyor. Bu da uygulamaya sebep oluyor. Hızlandırılmalı. Araç yenilemede sıkıntı yasarız. Bir sene önce 110-120 bin liraya aldığımız araçları şu anda 300-310 bin liraya alıyoruz. Üreticiler dolar ve Euro düşse bile fiyatları geri çekmiyor. Kamu bankalarının yerli araçlara verdiği düşük faizli kredi uygulaması doğru bir uygulama, genişletilmeli. Kamera ve sensör mecburiyeti getiren yönetmelik, maliyeti nedeniyi etkiledi. Mevcut araçlara bu sistemlerin takılması, yangın tehlikesini de barındırıyor. Yakın dönemde, elektrik aksamının sebep olduğu otobüs yangınlarına şahit olduk. O yüzden kamera ve sensör zorunluluğu getiren yönetmelik bir daha gözden geçirilmeli.

## K3 belgesi dışında hiçbir standart yok

Ercan Karakurt / Tasımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi Üyesi:



Evdem eve nakliyat denince akla 1980'li yılların ortasına kadar imcece usulü yapılan taşınma gelirdi. Günümüzde yılda 3 milyona yakın ev taşınması gerçekleşiyor. Bunun 750 bin ila 1 milyon arası İstanbul'da oluyor. İstanbul'da bu konuda faaliyet gösteren kayıtlı 350 firma var ama kayıtlı çok fazla. Sektörümüzün K3 belgesi dışında hiçbir standardı yok. Dijital ortamlarda yapılan haksız rekabet, kayıtlıdaki aynı haklarını Bağkur'lulara da verilmesi gerekli.

## Geçiş belgesi sorunu yaşıyoruz

Tamer Dincşahin / Tasımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi Üyesi:



Komite Meclis Üyesi: Ülkemizde 60 milyar doların üzerinde döviz girdisi sağlayan sektördür. Önmüzdüki 3 yılda 150 milyar dolar döviz girdisi sağlamayı hedefliyoruz. Sektörümüzde; geçiş belgesi, vize, şoför sorunu, bürokrasi, sınırarda yaşanan sorunlar, denetimsizlikler, limanların uzun yabancı firmaların elinde olması gibi sorunlar var. Kala kala elimizde 40 bin aracımız kalıyor, onları da çalıştırıyoruz. Avrupa'nın en genç filosuyuz dedik ama geçiş belgesi sorunu var. Slovenya'ya geçiş

belgemiz yok. Macaristan'a geçiş belgemiz yok. Transit geçiş için güncelle bekliyoruz. Maliyet artıyor, gidemiyoruz. Vizeler 15 günlük ya da 3 aylık veriliyor. Bu da her gidişte vize almak manasına geliyor. Bilinli engellemeler sebebiyle büyük sıkıntılarımız var, ihracatımız tikeziyor. Artık umudumuz kalmadı, STK'lar da yanımda değil. Dünya Lojistik Performans Endeksi'nde yer alan 6 kritere göre Türkiye 47. sırada. Sektörümüz bu endekste 2012'den bu yana sürekli geriliyor. Bizden önce Suudi Arabistan, Yunanistan, Güney Kıbrıs var. İhracatta lider olmak istiyoruz ama bu ürünleri nasıl taşıyacağımız sorgulanıyor.

## Özel finansman modeli ihtiyacı

İlhan Yılmaz / Trafik Müşavirlik Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi:



Agustos ayında TOBB'da yaptığımız toplantıda sorunlarımız gündeme getirildi. Komitemizin isminin değişmesinde en azından bir dayanak noktası olacaktı. Ota kiralama sektörü kan kaybediyor. 31 yıldır sektörüdeyim, eskiden kırz dönemimde bile büyüyorduk. Ancak geçtiğimiz yılın agustos ayından beri kan kaybediyoruz. 2019'un birinci yarısı sonuçlarına göre, filo sayısında yüzde 15 kayımda var, müşteri adedinde daha vahim durumdadır, kayımda yüzde 20'lerde. Dövizle araç kiralama alanı yasağın düzenleme, kredi maliyetlerindeki artış, otomotiv maliyetlerindeki artış gibi etkenler bunda rol oynadı. Döviz artınca araç fiyatları arttı ama döviz düşüncü arz edilen seviyeye gelmedi. Geçtiğimiz hafta yerli araçlar için bir kredi faizi indirme kampanyası başladı. Yetmez ama evet denilebilecek bir uygulama. Finansa, otomotiv ile ilgili istisnalar kurulları olmalı. ABD ve Avrupa'da bu şekilde yapılıyor. Araç üretiminde geçen yıl 1 milyon bandından 650 bin bandına düştük. Bu sene ise 350 bin bandına düşüş bekleniyor. Özel bir finansman modeline ihtiyaç var. Otomotivde, dünya markalarının hepsinin özel finansman modelleri var. BDDK nezdinde bu konu daha farklı ele alınmalı, otomotiv ile ilgili ihtisaslaşmaya gidilmeli. KDV problemimiz var. İkinci el stok satışta yüzde 18 KDV ediyoruz, bundan dolayı ciddi mağduriyetler yaşıyoruz. BDDK, bankalara 'oto kiralama ile ilgili dikkat edilmesi gereken hususlar' diye yazı göndermiş. Bu iki konunun gündeme alınmasını rica ediyoruz. Kiralık otomobillerin çalışması ile ilgili bir sorun var. Kiralık araç çalışması organize suç ve itiltili dolandırıcılık olarak kabul ediliyor. Bu araçlar milli servet. Şu anda 2 bin 200 araç çalındı ve nerede bilinmiyor.

## Fuarların ihracata katkısı büyük

Kemalettin Solmaz / İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi Üyesi:



Bir büyüğüm, 'Fuarlar sanayi ve tacirin pazar tezgahı, fuarların geneli ise ülkelerin pazarı' demişti. Doğru bir söz. Bu dönem Odamız yurtdışı fuarlara katılımı artırdı. İhracatımızın artmasında çok değerli bir girişim, devam etmeli. İhracatta fuarların katkısı çok büyük. Diğer önemli bir husus ise İstanbul Fuar Merkezi alanının büyük çoğunluğunun işletme ve kiralama alanı İTO'ya geçmesi oldu. Bu durum, fuar düzenleme imkânını ve alanı işletene değil, en iyi şekilde yapacak organizatörler vermek anlamına geliyor. Yeni süreç, İstanbul'un fuarcılık potansiyelini yükseltmek açısından büyük katkı sağlayacak. Fuarcılık konusundaki başarılı çalışmalarından dolayı Aydın Başkanımız Şekib Avşar'ı ve yönetim kurulu üyelerine teşekkür ederim. İstanbul'da yapılacak fuarların ve fuar etkinliklerinin geliştirilmesini ülkemize büyük katkısı olacak.

## Ada bazlı yenileme sistemine geçilmeli

Süleyman Uluoçak / Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi:



Geçtiğimiz hafta deprem yaşadık. Bu durum, sektörümüzü vurdu. AFAD 3 bin 133 binada hasar tespit etti. Acil eylem planlarımız olmalı. Olası bir depremde büyük bir kargaşa yaşayabiliriz. Gayri Safi Milli Hasıla'mızın üçte birini kaybedebiliriz. İstanbul'da yıkılmayı bekleyen çok sayıda bina var, aynı zamanda satılmayı bekleyen de... Bu ikisinin sayısı hemen hemen eşit. Bunlar değerlendirilip takas edilmeli. Kentisel dönüşümde parsel bazlı yenileme yerine ada bazlı yenilemeye geçilmeli.

## İssizler eğitilip yönlendirilmeli

Enver Kaya / Takim Tezgâhları ve Otomasyon Meslek Komitesi Başkanı Yardımcısı:



Meslek komite-mizdeki listeler yenilenmeli. Bunlar NACE kodlarına uygun mu bilmiyorum. Ar-Ge çalışmalarına destek, üyeler ayalma, İstanbul'un marka değerini yukan çıkarma, bunlara ulaşmak için çalışmamız gerekiyor. Sanayi envanterinin çıkarılması için çalışmak gerekiyor. Sanayimizin bir inovasyon karnesinin çıkarılması gerekiyor. Dijital dönüşümün önüne geçmek imkânsız. Bilgi kirliliği var, bu durum yanlış yatırımlara neden olabilir. Yıllık hedefli çalışan firma sayısını artırmalıyız. Üniversite sanayi işbirliği de önemli. Yerli üretimi desteklemeye

sıkıntı var. İnsanımız önyargılı ve bunu sosyolojik bir problem olarak görüyorum. Kalifiye elaman sorunu var, işsiz gençler toplandı eğitim verilmedi, yönlendirme olmalı. Meslek lisesi ve üniversite bazında yeni eğitim alanları açılmalı. İlköğretimde meslekler tanıtılmalı. Sınıflara ziyaret gerçekleştirilmeli ve çocuklar hayal etmeye teşvik edilmeli. İkinci nesle de şirketlerimizi hazırlamak zorundayız, bu konuda dertli çok firma var.

## 2020 kayıtlıysa mücadele yılı olsun

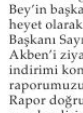
Hasan Görkem Konu / Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi Başkanı:



Geçen ay komitemizde 2020 is Program'ını ele aldık. Geçen seneki is programımız ile de karşılaştık. 2019 is programımızda 20 madde civarında konumuz vardı. Bunlardan 7'sini Odamızın da desteği ile çözdük. Önemli problemlerimizden biri KDV sorunuyla çözüldü. İthal araçlarla ilgili problem vardı o konu da çözüldü. Yerli araç almada banka kredisinde faiz indirimine gidildi. Bu problemi de Oda yönetiminin katkısıyla çözdük. Kendilerine teşekkür ediyoruz.

## Altın esaslı muhasebe sistemi

Mehmet Erhan Hoşhanlı / Kuyumculuk Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi:



Sektörümüz önemli ihracatçı sektörlerden. 250 bin çalışan, 40 bin mükellefi, 7 milyar dolar ihracatı ve 15 milyar dolar da ihracat hedefi olan bir sektördür. Yüksek altın değerlerinden dolayı belli bir hisseyi sermayemizin veriyoruz. Ayrıca yüzde 100 artan maliyetlerden dolayı fazla vergi veriyoruz. Bu, markalaşmamızı engelliyor. 2003'teki altın esaslı muhasebe sistemini istiyoruz. Kayıtlı sorunumuz var. Usta-çırak kavramı bitti. Bunun için mesleki yeterlilik uygulaması olmalı. Sektörümüzde boşluklar çok fazla. Bunun için sertifikasyon merkezleri olmalı. Dubai, dünya serbest pazarı gibi bir konumda. Çünkü ticaret kolaylaştırılıyor. Merkez Bankası'nın altın stokları artıyor, bu altınlar kasada durana kadar altın kredisi verelim diyorlar. Var olanı kullanmıyor, ithal ediyorlar. Dolar kredisi değil de altın kredisi alalım diyorlar ama mevzuat uygun değil. Yurtdışı fuarlarda ATA karnesi teminat oranları yüksek. Bu da maliyet getiriyor. ATA karnesi için banka teminatı yerine şirket kendi kendi versin ya da bu oranlar sıfırlansın. İhracat adeta engelleniyor. Altın tasarrufu en yakın meta olmasınna rağmen Türkiye'de altın ticaretinin takistlendirilmesine de kısıtlama gelmiştir. Karar alınırken, sektörle istişare edilmedi.

## Hamilik projesi örnek oldu

Mustafa Büyükkade / Takim Tezgâhları ve Otomasyon Meslek Komitesi Meclis Üyesi:



Kalifiye ara eleman, tüm sektörler için ihtiyaç var. Bu noktada devletin adamlarını sıra özel sektör de adamlar atmalıydı. 2015'te mesleki okullara hamilik projesini başlattık. 8 okulla başlayan hamilik projesinde okul

# İnternete reklam vermek yararlı mı?

Dijital pazar araştırmacısı e-marketer'e göre, ABD'li tüketicilerin 2019'da akıllı cihazlarda harcadığı günlük süre 3 saat 43 dakikayı aşarak televizyon izleme süresini geride bıraktı. 2021'de bu süre 3 saat 54 dakikaya çıkacak. Bu durum, aynı zamanda, reklam yayıncılığının ana ekseninin basılı-görsel alandan dijital mecralara kaymakta olduğunu bir göstergesi.

İNTERNETE reklam vermek konusunda kimi işletmeler çok aktif iken kimi işletmeler de mesafeli duruyor veya yarırsız buluyor. Her iki tarafın da kendine göre haklı gerekçeleri olabilir. Biz bugün



Yakup KOCAMAN  
İşletmelerin dijital pazarlama uzmanı

internet reklamlarının neden ve nasıl işe yaradığına dair birkaç gerçekçe paylaşmak istiyoruz.

Öncelikle, internete verilecek reklamları ikiye ayırmak gerek. Birincisi, fiziki gazete-tv gibi medya kuruluşlarının internet sayfalarına, doğrudan veya aracı online

reklam ajansları kanalıyla verilen reklamlar. İkincisi de Google, Yandex, Bing gibi arama motorları ve Facebook, Twitter gibi sosyal medya platformları aracılığıyla yayınlanabilen reklamlar. Günümüzde, arama motoru reklamları, ölçümlenebilmesi ve doğru müşteriye ulaşmadaki başarısıyla kendini ispatlamış durumda.



## İnternetteki mecralara reklam vermenin 3 faydası

1

Eğer arama reklamı veriyorsanız, reklamlarınıza kimse tıklamadığı sürece bedava ya gösterilir.



Arama reklamlarında sadece tıklama başına para ödenir. Reklamın gösterimi için herhangi bir ödeme yapılmaz. Örneğin tıklama başına maliyeti 1 TL'den 100 liralık reklam verdiğiniz. Reklamınız ilgili konularda arama yapan kişilere 5 bin kez görüntülenirken sadece 100 tıklama aldı. Bu durumda ödemesi gereken tutar sadece 100 liradır. Reklamınızda geçen ifadeler ve ilgili konularda yapılan 4 bin 900 aramaya reklamınızı bedava göstermiş olursunuz.

2

Sattığınız ürün başına reklam ücreti ödersiniz.



Reklamınızı yayınlayan arama motoruna, ürününüz satmadan herhangi bir ödemesi yapmamayı teklif edebilirsiniz. Örneğin, 250 TL'lik bir ürününüzün online ödeme ile satılması karşılığında 30 TL reklam ücreti ödeyebilirsiniz. Dönüşüm optimizasyonu ile ürününüzün satıldığı kesinleşir ve siz de 30 lira ödersiniz. Televizyon veya gazete gibi mecralarda yayınlanan reklamların dönüşüm oranını tespit etmek neredeyse imkansız iken dijital reklamlarda ürün satmadan reklam parası ödememe şansınız var.

3

Reklamınız sadece ilgisine gösterilir.



Söyle bir senaryo yapalım; İstanbul, Ankara ve İzmir illerinde yaşayan, 08:00 ila 22:00 saatleri arasında akıllı telefondan internete bağlanan, 18-45 yaş grubunda olan ve internette bebek konulu içeriklerle ilgilenmiş kadın tüketicilere bir şey satmak istiyorsunuz. Reklamınızın, söz konusu 5 şart aynı anda yerine geldiğinde gösterilmesini sadece ve sadece internet reklamları ile mümkün kılabilirsiniz. İnternete reklam verirken hedeflemeyi doğru yapabiliyorsanız bütçenizin boşa harcanmasını önlemiş olursunuz.



DÜĞÜN | DAVET | ORGANİZASYON | RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU  
HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER



cemilesultan.com

itocemilesultankorusu

0216 308 49 43

CemileSultanKorusu





Sultan Işık  
(Yeşilay Genel Müdürü)

# YEDAM ile bağımsızlaşan gençler İŞE HAZIR

**B**ağımlılıkla mücadelede önümüzdeki yıl 100. yaşını kutlayacak olan Yeşilay, danışmanlarına verdiği bağımlılık sonrası faaliyetlerle de dikkat çekiyor. Yeşilay Danışmanlık Merkezi (YEDAM) ile 'bağımsız' olan gençler iş hayatına da adım atıyor.

## 'Trump'ın küreselcilerle savaşı sertleşecek

1980'li yıllarda, Sovyetler Birliği'nin 'kaçınılmaz' bir son sürüklediği yönündeki emareler ve tartışmaların alevlendiği dönemde, kapitalizmin ve 'Atlantik İttifakı'nın 'babaları', kanaat önderleri, ellerindeki uluslararası medya imkanını etkin şekilde kullanarak, 'globalizm'i pazarlamaya, dünya kamuoyuna pazarlamak üzere düğmeye basıldılar. Temel argüman, dünya ticaretini serbestleştirmek ve uluslararası sermayenin önündeki duvarları kaldırmak suretiyle, uluslararası şirketlerin karlılığını katlamak ve kapitalizmin 'baronları'nın 'zenginlik' seviyesinde daha üst bir lige taşınmaktır.

Geride bırakılan 30 yıl, uluslararası ölçekte 'özel imtiyazlar'a sahip elit bir yapının kendi göre 'doğru'ları dayattığı ancak dünya vatandaşları kabul görmemiş bir 'küreselleşme' anlayışının sebep olduğu pek çok travmanın dünyamız belirsizlikler ve kaygılarla dolu bir geleceği sürüklediği 'ağır' bir gerçekle yüzleşmemiz oldu. Dünyanın pek çok noktasında insanî felaketleri tetiklemiş; 'kural tanımaz' finans baronlarının, silah endüstrisi baronlarının nemalandığı, amorf, kaygı verici düzeyde 'asimetrik tehditler'i barındıran bir küresel ekonomi-politiğin içine düştük. Ve, bu tablodonuz bak tetikçiliğini de son 35 yıldır Washington'a çöreklenmiş bir 'küreselciler' grubu oynadı.



Prof. Dr. Kerem ALKIN

ABD'nin başkanının karanlık dehlizlerini bir aptapot gibi kavramış bu 'tehlikeli' yapı, bugün Amerikan vatandaşlarının geniş bir kesiminde yükselen isyanı ve reddediliği de tetiklemiş durumda. Başkan Trump, tam da bu 'damar'ı yalayarak Başkan oldu. Ve, 'küreselciler'le savaşa girişti. Ve bu savaşın bedelini medya üzerinden ağır bir saldırıyla ve ABD Kongresi'ndeki 'küreselci grup'un 'azil' tehditleriyle ödüyor. 'Gelecek küreselcilerin değil, vatandaşların olacaktır' sözünü BM Genel Kurulu'nda sarf etmesinden hemen sonra, Kongre'de azil süreci için düğmeye basıldı.

Bugün, küreselciler '1. Raund'u kaybetmiştir. Televizyon nasıl ki 'Soğuk Savaş'ı bitirdiyse, küreselcilerin dünyaya dikte etmeye çalıştığı 'amor' bir küreselleşme anlayışını da 'internet'in gücü bitirdi. Ne ilginçtir ki, küreselcilerin 'algı' silahı olarak kullanışlı bir alan olarak gördükleri internet uzayı, tehlikeli planlarının da deşifre olmasına sebep olan alan oldu. Ama yeniliği kabullenmemek adına, dünyayı kasıp kavurmayı göze aldıkları bir 'dehşet' ile herkesi tehdit etmeyi sürdürüyorlar. Ancak, 'vatandaşlık' dokusunda yoğunlaşan bilinç yükseliyor ve tüm dünyayı kucağına alacak bir 'küreselleşme' anlayışı kabul görene kadar yenilmeye mahkumlar.

## TCMB ve ABD'yle ilişkiler

Simdi, başla başla bakıp, hemen 'hoca, ne alakası var' demeyin. İzah edeyim. Soğuk Savaş Dönemi ve 1990'lardaki 'çözümle' döneminde, ülkeler arasındaki politik ilişkiler, daha net bir ifade ile politik gerginlikler ülkenin iç ekonomik dengelerini bugünkü kadar etkilemezdi. Bu nedenle, merkez bankaları, ülke ekonomisinin iç dinamiklerinden kaynaklanan gelişme ve beklentilere bağlı olarak para politikası belirlerdi. 2000'li yıllarla birlikte, Afganistan ve Irak operasyonlarıyla başlayan süreçte, pek çok küresel başlık, küresel ekonomi-politik gerginlikler ve ülkeler arasında karşılıklı yaptırımlara varan adımlar, bundan 30, hatta 20 yıl öncesine göre dahi ülke ekonomisini daha geniş ölçüde etkileyen başlıklara dönüştü. Bu nedenle, günümüz dünyasında, Atlantik'ten Asya-

Pasifik'e, tüm dünyayı ilgilendiren ekonomi-politik gerginliklerin tümü ülkelerin üretim, ihracat, istihdam ve büyüme performanslarını doğrudan etkileyen sonuçlara sebep teşkil etmekte. Bu nedenle, ABD Merkez Bankası (FED) veya Avrupa Merkez Bankası (ECB) açısından ticaret savaşlarının, küresel maliyetli sorunların, enerji arz güvenliğine yönelik tehditlerin ve her geçen yıl verdikleri zarar giderek katlanan büyük doğal afetlerin tümünün ortak para politikası tercihleri üzerinde doğrudan veya dolaylı etkisi söz konusu. Bu başlıkların ülke ekonomisi üzerinde sebep olduğu sonuçları göz ardı eden her para politikası modellemesi ise başarısızlığa mahkumdur.

Bu nedenle, bilhassa ABD Başkanı Trump'ın kişisel inisiyatifli ve şahsî adlarıyla, Türkiye-ABD

ilişkilerinde son bir yılda gözlenen düzelmeye, iki 'müttefik' ve 'stratejik ortak' arasında şekillendirilen yeni bir gelecek ve bu pozitif adımların Türkiye açısından küresel çapta sebep olduğu olumlu algı ve bu olumlu algının Türkiye ekonomisine kademeli yansımaları dikkate alındığında, TCMB'nin bir yıl önceki para politikası seti ile bugünkü para politikası setinin aynı olması gerektiğini savunmak 'akla zarar' bir yaklaşımdır. Bu yeni ve olumlu tabloyu yakından gözlemleyen TCMB, de, elbette ki, Türk Lirası'nın kredibilitesine yönelik olarak 'zorunlu karşılık oranı' aracı başta olmak üzere, temel para politikası araçlarında önemli, anlamlı ve gerekli dokunuşlar yapacaktır. Önümüzdeki günlerde, bu gerekli adımların yenilerini takip edeceğini, proaktif adımların süreciğini birlikte göreceğiz.

## SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

**D**ÜNYA Sağlık Örgütü (DSÖ) verilerine göre sigara bağımlılığı nedeni ile her yıl 4.9 milyon kişi, alkol bağımlılığı nedeni ile de her yıl 1.9 milyon kişi hayatını kaybediyor. Dünya genelinde de 31 milyon uyuşturucu bağımlısı bulunuyor. Türkiye'de bağımlılıkla mücadelenin asrılık yüzünü temsil eden Yeşilay, danışmanları bağımlılıktan kurtarıldıktan sonra hayata kazandırmaya hizmetleri ile de dikkat çekiyor. Yeşilay'ın 'Ben de Varım Projesi'yle, Yeşilay Danışmanlık Merkezlerinde (YEDAM) psiko-sosyal destek alıp sosyal hayata dâhil olmaya hazır olan 18-29 yaş arası gençler iş hayatına kazandırılıyor. Yeşilay Genel Müdürü Sultan Işık 'Ben de Varım' projesini ve kurumun genel faaliyetlerini İstanbul Ticaret'e anlattı.

## DÜNYADA TEK

**Gençleri bağımlılıktan nasıl kurtarıyorsunuz?**

Bağımlılıkla mücadelede 100'üncü yılımıza girmeye hazırlanırken; sigara, madde, alkol ve kumar bağımlılığının yanı sıra, teknoloji bağımlılığı ile de mücadele ediyoruz. 56 ülkede faaliyet gösteren, Türkiye'de 116 şube ve uluslararası projelerle dünyada kanaat önderi olarak kabul ediliyor. 5 bağımlılık türüyle global mücadele veren dünyadaki tek STK'yız. Çalışmalarımız Yeşilay Danışmanlık Merkezi (YEDAM), kongre ve kitaplar aracılığıyla oluyor.

## Türkiye'de kaç YEDAM var?

30 YEDAM aracılığıyla çocuklara ve ebeveynlere, teknolojinin doğru kullanımı ile risklerinin ne olabileceğini ilişkin ücretsiz profesyonel rehberlik hizmeti veriyoruz. Teknoloji bağımlılığının etkileri ve sonuçlarına ilişkin ebeveynlerin farkındalığını artırmak için 2015'ten bu yana Uluslararası Teknoloji Bağımlılığı Kongresi düzenlenirken, teknolojinin riskleri ve faydaları konusunda iyi bir yol haritası olan Dijital Ebeveynlik ve 101 Soruda Bağımlılık kitaplarını hazırladık.

## İŞE YERLEŞİYORLAR

**YEDAM'lara danışan gençlerin iş hayatına kazandırılması yönündeki çalışmalarınız var mı?**

İŞTA an İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) işbirliğiyle yürüttüğümüz Ben de Varım Projesi'nde, YEDAM'larda psiko-sosyal destek alıp sosyal hayata dâhil olmaya hazır olan 18-29 yaş arası gençlerimizi iş hayatına kazandırıyoruz.

Danışmanlarımız YEDAM'larda aldığı destek sonrasında bağımlılık yapan unsurlardan uzaklaşmasını tabiki sosyal hayata entegrasyonunu en önemli basamaklardan birini, bu bireylerimizin iş hayatına dâhil olması oluşturtuyor.

Ben de Varım Projesi ile Ümraniye'deki YEDAM Atölye'de başlayan, 120 saat sürecek grafik tasarım atölyesinde eğitim alan 3 danışmanımız, Yeditepe Üniversitesi'nden alacağı sertifikaya ile iş hayatına atılmak için ilk süreci geride bırakacak.

Atölye çalışmalarına katılan her danışandan en az 20'er tasarım yapılmış bekletirken, www.yesilaymarket.com üzerinden

kursiyerlerin tasarımlarından oluşturulan ürünler satışa sunulacak. Böylece ilk kazançlarını elde etme fırsatına sahip olacaklar.

## Başka atölyeler de var mı?

Evet bir de ahşap işleme atölyesinde 7 danışana eğitim veriliyor. Bu eğitimle danışanların hem girişimcilik yapabilmelerinin hem de ahşap işleme alanında faaliyet gösteren işletmelerde istihdam edilebilmelerinin önü açılıyor.

**Projenin kaç genç faydalananı?**

Mayıs ayında başlayan ve 18 ay sürecek Ben de Varım kapsamında; yaşları 18 ila 29 arasında değişen 60 gençimiz, kimseye muhtaç olmadan, bir birey olarak hayatlarına devam edecek.

Sosyal Firma Modeli kapsamında oluşturmayı amaçladığımız havuzumza gönüllü olarak katılan firmamızın her birine teşekkür ederim. Ben de Varım ile gençlerimizin sosyal hayata ve istihdamda katılımlarının artacağına yürekten inanıyoruz.

**Yeşilay'ın teknoloji bağımlılığı konusunda ne gibi çalışmaları var?**

Teknoloji bağımlılığı ile mücadelede kullandığımız araçlardan ilki Milli Eğitim Bakanlığı ile imzalanan protokol çerçevesinde hayata geçirdiğimiz Türkiye Bağımlılıkla Mücadele (TBM) programında uygulanan Teknoloji Eğitim Modülleri oldu. Bu modüller ile öğrencilerimizin teknoloji ile nasıl doğru ilişki kurması gerektiği anlatılıyor. Diğer çalışmalarımız YEDAM, kongre ve kitaplar aracılığıyla gerçekleşiyor.

## AMERİKA'DA YASAKLANABİLİR

**Elektronik sigaraya da bağımlılık diyorsunuz, bilinen bunun tam tersi...**

Elektronik sigara kategorisindeki ürünlerin, bütün ürünlerinden farkının olmaması söyleyebiliriz. Çünkü elektronik sigaraların piyasaya sürülere baktığımızda yine karışımına mücadele ettiğimiz bütün firmaları çıkarıyor. Elektronik sigara içenlerin maruz kaldığı etki ile sigara içenlerin maruz kaldığı etki arasında bir fark bulunmuyor.

Bugünlerde ABD'de elektronik sigaranın yasaklanması gündemde. 'Gizemli Akciğer Hastalığı' denilen bir hastalığa bağlı bazı ölümler vakalarının elektronik sigara ile ilişkisi inceleniyor.

## YEŞİLAY ÖNCÜ OLDU

**Uluslararası çalışmalarınız var mı?**

Yeşilay'ın ev sahipliğinde 2018'de Dünya Sağlık Örgütü'nün (DSÖ) düzenlediği toplantıda, Yeşilay'ın da destekleri ile 'online oyun ve kumar bağımlılığı' bir hastalık olarak kabul edildi. Bugün, Yeşilay'ın en başından bu yana katkı sunduğu DSÖ çalışmaları sayesinde dünya çapında teknoloji bağımlılığına karşı bir farkındalık artışı söz konusu.

Yaklaşık 100 yıldır bağımlılıkla mücadele eden Yeşilay, farkındalık ve bilinçlendirme projelerinin ötesine geçerek, Yeşilay Danışma Merkezleri ile bağımlılıklardan kurtulmak isteyen bireylerle ve ailelere güçlü bir destek olmaktadır. Bu bağlamda bu yıl 'Türkiye Bağımlılık Rehabilitasyon Modeli'ni hayata geçirecek ve Rehabilitasyon Merkezlerimizin ikinci hizmete açacağı.

## 14 yaş grubunun yüzde 10'u teknoloji bağımlısı olabilir

**Çocukları teknoloji bağımlılığında uzak tutmak mümkün mü?**

Türkiye'de teknoloji bağımlılığı yüzde 3 ila 4 civarında; bağımlılığın bir alt seviyesi ancak hayat kalitesini bozan 'kötüye kullanımı' yaygınlaştı. Oran ise yüzde 10-12 düzeyinde. 14 yaş grubu gençlerin yüzde 10'unun teknoloji bağımlısı olabileceği öngörülmüyor. Çocuklarımız bağımlı olmaktan uzak tutup, ihtiyaç ve eğilence amaçlı olarak teknolojinin faydalanmalarını sağlamak için ebeveynlere de sorumluluk düşüyor. Bu sorumluluk alanı ebeveynlerin teknoloji ile kurdukları ilişkiden başlıyor. Çünkü çocuklar için bu konuda da rol model, anne ve babaları oluyor.

## Teknoloji bağımlılığı ile mücadele önerileri

### ● Zaman sınırı koymak:

İki yaşıdan küçük çocukların internet, TV ya da bilgisayarla karşılaşması uygun değil. Okul öncesi yaş grubu için günde 30 dakikayı geçmeyecek şekilde internet kullanımı yeterli. İlköğretim ilk dört yılında ödev haricinde oyun ve eğlence için günlük 45 dakika zaman ayrılmalı. Sonraki yıllarda hafta sonu daha esnek olunabilir ve günde bir saat kullanımı izni verilebilir. Lise çağındaki da günlük iki saat yeterli.

### ● Oyun arka planı olun:

Tablet elinden düşürmeyen çocuğa oyun alternatifleri sunmak önemli. Büyük şehir çocuklarının en büyük eksiği oyun arkadaşlarının olmaması. Eve arkadaş çağırın. Tabletleri toplayın. Birakın evi dağıtsınlar, hoplayıp zıplınsınlar. Arkadaş bulamıyorsanız onun oyun arkadaşı olun. Aile oyunları, puzzle'lar ailenin eğlenceli vakit geçirmesini sağlayacak.

### ● Eğlenip, mutlu oluyor' diye kontrolü elden bırakmayın:

Zararı olduğunu biliyoruz başka bir maddeyi nası vermiorşanız, sevior' diye teknoloji konusunda başboş bırakmayın.

# Kampüs hayatını zenginleştiriyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi, kaliteli öğretimin yanı sıra öğrencilerin sosyal ve kültürel yaşamına da büyük önem veriyor. Bu amaçla kurulan Sağlık, Kültür ve Spor Daire Başkanlığı, kampüs hayatını sosyal, kültürel, sportif faaliyetlerle zenginleştiriyor.

## SELAHATTİN NİZAM

**T**OPLAM 51 öğrenci topluluğu, 8 spor takımı, 2 sağlık merkezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencilerinin sosyal ve kültürel hayatıyla ilgili önemli ipuçları veren rakamlar. Sağlık, Kültür ve Spor (SKS) Daire Başkanlığı, öğrencilerin öğretimin yanı sıra sosyal yaşamının da kaliteli

geçmesi için yoğun çaba sarf ediyor. SKS Daire Başkanlığı'na bağlı Sağlık Merkezi, Kültür Müdürlüğü ve Spor Müdürlüğü öğrencilere yönelik önemli çalışmalar ve etkinliklere imza atıyor.

## SAĞLIK HİZMETLERİ ÜCRETSİZ

SKS Daire Başkanlığı'na bağlı Sağlık Merkezi her iki yerleşkede

faaliyet gösteriyor. Sağlık Merkezi'nde acil müdahale odası, poliklinik, dört yataklı revir, biyokimya laboratuvarı ve psikolojik danışmanlık merkezi bulunuyor. Yarı zamanlı bir doktor, üç hemşire, bir biyolog, bir uzman klinik psikolog ve bir psikolog görev yapıyor. Merkez ve bağlı birimlerde, hastane şartları gerektirmeyen tüm müdahale ve bakımlar

uygulanabiliyor. Merkez ayrıca öğrencilere ve çalışanlara koruyucu sağlık hizmetleri, bulaşıcı hastalıklar ve toplum sağlığı konularında eğitim veriyor, sağlık danışmanlığı yapıyor.

Koruyucu sağlık hizmetleri kapsamında öğrenciler, kayıt esnasında istenen Sağlık Bilgi Formu'nu doldurmakla yükümlü tutuluyor.

## PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK

Sağlık Merkezi bünyesinde Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik Birimi de bulunuyor. Birimde, kendini tanıma ve geliştirme gibi farkındalık amaçlı yardım desteği verilebiliyor. Başvuru yapan bireyde psikolojik sorun niteliği taşıyabilecek çeşitli yakınmalara, yeni sosyal ortamların getirdiği uyum problemlerine, akademik zorluklar, kariyer ve gelecekle ilgili kaygılar, aile içi sorunlar gibi hemen herkesin dönem dönem yaşadığı ve başa çıkmakta zorlandığı durumlara yönelik olarak da psikolojik danışmanlık ve psikoterapi hizmetleri sunuluyor.



## Yüzlerce etkinlik

SKS Daire Başkanlığı'na bağlı Kültür Müdürlüğü, sosyal ve kültürel faaliyetlerin yönetilmesi ve koordine edilmesi hizmetlerini veriyor. Öğrenci toplulukları tarafından düzenlenen kültürel, sosyal, sanatsal etkinliklere yönelik danışmanlık ve rehberlik yapıyor. Kültür Müdürlüğü bünyesinde; kültürden sanata, düşünceden edebiyata, çevre ve sosyal sorumluluktan, Ar-Ge ve inovasyona, ekonomiden eğitime, pek çok alanda faaliyet gösteren 51 öğrenci topluluğu bulunuyor. Öğrencilerin sanatsal yeteneklerini geliştirmek için dans, tiyatro, ebru, fotoğraf, sinema gibi atölye ve kurslar açılıyor. İstanbul'un tarihi ve kültürel zenginliğini keşfetmek amacıyla çeşitli geziler düzenleniyor.

## FARKLI DALLAR

Öğrenci toplulukları, iki yerleşkede de sosyal sorumluluk projeleri, kitap toplama ve kütüphane kurma kampanyaları, sanatsal aktiviteler, kültür ve tarih gezileri, sergiler, atölye çalışmaları, panel, söyleşi, konferans, konser ve senlik gibi bir dönemde yüzlerce kültürel etkinlik gerçekleştiriyor. Topluluklar, öğrencilerin kişisel ve sosyal gelişimine de önemli katkılar sağlıyor. Öğrencilerin gelişimine yönelik olarak her dönem proje hazırlama, etkili iletişim, takım oluşturma, liderlik, haber yazma ve fotoğrafçılık gibi çeşitli eğitimler veriliyor. Topluluklar arası dayanışma ve kaynaşmayı sağlamak amacıyla istişare toplantıları, kahvaltılı tanışma toplantıları ve eğlence programları düzenleniyor. Üniversite öğrencileri, tüm etkinlikleri takip edebilir, istedikleri topluluğa üye olup, istedikleri kurslara katılabilir.

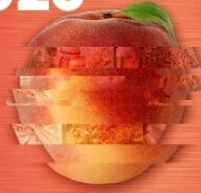


## SIAL CHINA 2020

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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup>
- Katılım bedeli : 4.845 TL
- 1. Ödeme : Talep edilen m<sup>2</sup>x 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, seçim seçimi hakkında 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 CHINA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

## Çeşitli branşlarda 8 takım

Spora özel önem veren İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Spor Müdürlüğü bünyesinde öğrencilerin aktif olarak spor yaptığı çeşitli branşlarda 8 takım bulunuyor. Erkek ve kadın basketbol, kadın voleybol, erkek ve kadın satranç, erkek ve kadın karate ve okçuluk, Ticaret'in iddialı olduğu spor branşları. Takımlarda milli sporcular, Türkiye ve dünya şampiyonları da yer alıyor.

### BAŞARIDAN BAŞARIYA

İstanbul Ticaret Üniversitesi, spora yaptığı yatırımın meyvelerini başarılı sonuçlarla topluyor. 2018-2019 döneminde erkek kata takımı Türkiye ikincisi, kumite takımı Türkiye üçüncüsü, kadın kumite takımı da Türkiye üçüncüsü oldu. Erkek ve kadın karate

takımı sporcuları bireysel olarak da iki Türkiye birinciliği, üç Türkiye ikinciliği ve bir Türkiye ikinciliği elde etti. Erkek karate takımı 2019 Avrupa Üniversitelerarası Karate Şampiyonası'nda kata Avrupa ikincisi, kumite Avrupa üçüncüsü oldu. Erkek basketbol takımı İstanbul şampiyonu, 1. Lig

ikincisi oldu. Süper Lig'e yükseldi. Basketbol 3x3 erkek takımı Türkiye ikinciliğini, basketbol 3x3 kadın takımı da Türkiye şampiyonluğu ve UNİG Türkiye ikinciliğini elde etti. Bireysel branşlarda da İstanbul Ticaret Üniversitesi sporcuları iki Türkiye ikinciliği, 8 Türkiye üçüncülüğü kazandı.



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\_kurumsal

## TTO VE İL EMNİYET MÜDÜRLÜĞÜ'NDEN GİRİŞİMCİLERE ÇAĞRI:

Proje üretmeye  
var mısınız?Boyasız göçük  
düzeltme için yeni  
eğitim başlıyor

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sürrekli Eğitim Merkezi, Türkiye'de bir ilk olan Boyasız Göçük Düzeltme Eğitimi'nin dördüncüsünü açtı. Eğitim, teorik ve uygulamalı olarak uzman eğitmenler eşliğinde yapılacak. Boyasız göçük düzeltme ustalarına duyulan ihtiyaç giderilmesi amaçlanan programın dördüncü ayağı için başvurular alınmaya başladı. Başvurular, 17 Ekim 2019 tarihine kadar <http://hbo.ticaret.edu.tr> adresinden yapılabilecek. Mülakat tarihi ise 18 Ekim 2019 olarak belirlendi. Mülakat sonrası 15 boyasız göçük onarması adayı belirlenecek ve toplam 10 gün 70 saat sürecek eğitime tabi tutulacak. Eğitim, İTO Motorlu Araçlar Tamir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi işbirliği ile gerçekleştiriliyor.

## 5 YILLIK DENEYİM

Program katılımcıları, özellikle kaporta alanında bilgisi ve deneyimi olan ustalarından seçiliyor. Programa başvuranlarda İTO üyeliği, 20-45 yaş aralığında olma, en az 5 yıllık kaporta deneyimi, kurumsal bazda daha önce yapılan eğitimlere katılmamış olma gibi şartlar aranıyor. Eğitime her kurumdan sadece bir katılımcı kabul ediliyor.

## BİRÇOK AVANTAJI VAR

Araç hasarlarında boyasız göçük düzeltmenin birçok avantajı var. Bilindiği üzere, kaporta hasarlı araçların boyanarak tamir edilmesi aracın orijinalliğini bozuyor. Aracın değerinin düşmesiyle birlikte yeniden boyanan parçayla orijinal boyanın tonunun tutmaması gibi bir sorun da ortaya çıkıyor. Eğitim sayesinde yetişecek ustalar, sigorta firmalarını ciddi miktardaki hasar ödemelerinden de kurtaracak.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (TTO) ile İstanbul İl Emniyet Müdürlüğü, girişimci adaylarına ve mucitlere, proje üretme çağrısında bulundu. Üniversitedeki seminerde İl Emniyet Müdürlüğü'nün birimleri için yerli, tasarruflı ve ileri teknolojik çözümlere ihtiyaç duyulduğu vurgulandı.

İSTANBUL İl Emniyet Müdürlüğü bünyesindeki İleri Teknoloji Eğitim, Prototip Oluşturma, Araştırma ve Geliştirme Merkezi (Vatan Ar-Ge ve İnovasyon Merkezi) ile bilgi ve teknolojinin geliştirilmesi ve ekonomik değere dönüştürülerek ticarileştirilmesine katkı sağlayan Ticaret Teknoloji Transfer Ofisi (TTO), İstanbul İl Emniyet Müdürlüğü için Proje Üretmeye Var mısınız? adlı bir seminer düzenledi.

## KAPIMIZ AÇIK

TTO Direktörü Ömer Cengiz Sezgin, açılısta, iki merkezin ortaklaşa faaliyet yürütmesinin ülke için katkılar sağlayacağını vurguladı. Vatan



Ar-Ge Koordinatörü Muti Rumeli ise İstanbul İl Emniyet Müdürlüğü'nün birimleri için yerli, tasarruflı ve ileri teknolojik çözümler sunacak projelere ihtiyaç duyulduğunu

ifade etti. Mucitlere ve girişimcilere kapılarının açık olduğunu altını çizen Rumeli, ülke güvenliğine hizmet edecek ikame ürünlerin Türkiye'de üretilmesinin

önemine değindi ve girişimcilerin bu amaca hizmet etmesi gerektiğini belirtti. Seminare akademisyenler, girişimciler, firma yetkilileri ve öğrenciler katıldı.

Kıbrıscık'ın tarihi kumaşları  
TİCARET'le hayata dönecek

MİMARLIK ve Tasarım Fakültesi Eski ve Tekstil Tasarımı Bölümü, Bolu'nun Kıbrıscık ilçesinde eski kumaşların modernize edilerek günümüze ulaşmasına yönelik proje yürütüyor. Geleneksel kumaş üretimini canlandırarak bölge ekonomisine katkı sağlamayı amaçlayan projenin ilk bölümü tamamlandı. İki bölümden oluşan projenin ilk ayağında eski tekstillerin ortaya çıkarılıp incelenebilmesi için saha araştırmaları yapıldı. Proje için akademisyenler eski tekstillerin incelenmesi

amacıyla Kıbrıscık ve köylerinde eski çeyiz sandıklarında kalan kumaşları ortaya çıkardı. 15 köyde evler incelenip, eski dokumalar belgelendi. Projeye, Kıbrıscık Belediyesi ve Kıbrıscık Kaymaklığı da destek verdi. İkinci

bölümde ise toplanan verilerle kumaş ve desen çalışmaları gerçekleştirilecek. Geleneksel tekstillerin modernizasyon çalışması da bölüm atölyelerinde gerçekleştirilecek. Proje bitiminde de koleksiyon üretimleri yapılacak.

KOBİ'lerin  
finansmana erişim  
yolları İktisadi  
OSB'de  
anlatıldı

KOBİ'lerin Finansmana Erişimi Paneli, İstanbul Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü öncülüğünde İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi, İktisadi OSB ve KOSGEB işbirliği ile İktisadi OSB'de gerçekleştirildi. Açılış konuşmalarını İktisadi OSB Başkan Vekili Nuri Konak, Ticaret TTO Direktörü Ömer Cengiz Sezgin, İstanbul Sanayi ve Teknoloji İl Müdürü Ümit Ünal, İstanbul Vali Yardımcısı Uğur Aladağ'ın yaptığı panele çok sayıda KOBİ temsilcisi katıldı.

Panelin moderatörlüğünde İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Sabri Öz yaptı. Panelde KOSGEB Uzmanı Mustafa Kemal Güzel, 'KOSGEB Araçlarıyla Devlet Destekleri', Erin Motor Genel Müdürü Ersin Şahin 'Firmaların Başarı Hikayesi', Ekonomist Volkan Korkmaz ise 'KOBİ'lerin Finansmana Erişimi' hakkında sunum yaptı.

PAPERWORLD  
2020

Frankfurt-Almanya  
25-28 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PAPERWORLD FUARIYLA HEM İHRACATINIZI  
ARTIRIN HEM DE İŞİNİZİ GELİŞTİRİN

## PAPERWORLD 2020

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

## KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

## ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m<sup>2</sup>
- Katılım bedeli : 2.850 TL/m<sup>2</sup>
- 1. Ödeme : Talep edilen m<sup>2</sup>x 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 dokümanın Odamıza teslimi gerekmektedir.
- İk. Ödemeye İhtiyaç halinde doküman doldurularak saat 16:00'a kadar bir seri ile teslim edilecektir, stant seçimi hakkı tannacaktır.

## BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI  
Banka : YAPI KREDİ BANKASI  
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL  
Kodu : 055  
TL Hesap No : 60644779  
IBAN : TR29 0006 7000 0000 0060 6447 79

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma bütçesi ve "PAPERWORLD 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Zeynep Ülker / Esra Avcioğlu  
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 | @ito\_kurumsal



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

## KARŞILIKSIZ ÖĞRENİM BURSULARI HAKKINDA

Odamız 2019 - 2020 Eğitim Öğretim Yılı Burs Başvuruları 30 Eylül - 13 Ekim 2019 tarihleri arasında internet sitemizden online olarak alınacaktır.

Aşağıda sayılan şartları taşıyan öğrencilerimiz anılan tarihler arasında başvurularını [www.ito.org.tr](http://www.ito.org.tr) adresinden yapabilecekler ve burslarla ilgili tüm süreci yine bu adresten takip edebileceklerdir.

Mevcut bursiyerlerimizin yeniden başvuru yapmasına gerek bulunmamaktadır.

Lisans Burslarında Uzakta Eğitim ve Açıköğretim öğrencilerinin başvuruları değerlendirilmeye alınmamaktadır.

## Lisans Bursları:

İstanbul İl sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yükseköğrenim (lisans) öğrencileri (açıköğretim ve uzaktan öğretim hariç) ile vakıf üniversitelerinde ÖSYM tarafından %100 burslu olarak yerleştirilen veya %100 zehit bursu ile öğrenim gören yükseköğrenim (lisans) öğrencilerine verilir.

Lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, yükseköğrenim hazırlık ve birinci sınıfta 22, ikinci sınıfta 24, üçüncü sınıfta 25, dördüncü sınıfta 26 yaşından büyük olmayan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dahil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluşla çalışmayan, ailesi burslu öğrencilerden yıllık genel başarı ortalaması 4 üzerinden en az 2,25 veya 100 üzerinden en az 60 olan öğrenciler burslarmıza başvurabilir.

## Yüksek Lisans Bursları:

İstanbul İl sınırları içinde bulunan devlet üniversitelerinde öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencileri (formasyon programları hariç) ile vakıf üniversitelerinde %100 burslu veya %100 zehit burslu olarak öğrenim gören yüksek lisans (master) öğrencilerine verilir. Yüksek Lisans programlarında öğrenim gören öğrencilerden; Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan, Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dahil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan, herhangi bir firma veya kuruluşla çalışmayan, lisans bitirme veya yüksek lisans genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 75 olan öğrenciler burslarmıza başvurabilir.

## Doktora Bursları:

Türkiye içinde ve/veya yurtdışında bulunan yükseköğrenim kurumlarında öğrenim gören, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan ve Kredi ve Yurtlar Kurumu'na verilen öğrenim bursu da dahil olmak üzere herhangi başka bir kurumdan karşılıksız burs almayan öğrencilere verilir.

Yüksek Lisans bitirme veya doktora genel not ortalaması 4 üzerinden en az 3 veya 100 üzerinden en az 75 olan doktora öğrencileri burslarmıza başvurabilir.



## Yemek sektöründen kira artışına çözüm önerisi

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL'da yemek sektöründe faaliyet gösteren bini aşkın firma, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin (İBB) kiracıları. Sektör temsilcileri geçtiğimiz yıl yaşanan kur dengesiyle sonradan ortaya çıkan Üretici Fiyat Endeksi'ne bağlı olarak yüzde 40'lara varan bir artışla kiralarnı ödemişti. Ancak Ocak 2019'da Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından alınan bir kararla, sektör temsilcileri kiralarnı Tüketici Fiyat Endeksi'ne (TÜFE) bağlı olarak ödemeye başlamıştı. Bu da yıllık ortalama yüzde 19'luk bir kira artışına tekabül ediyordu. Sektör temsilcileri ise bu kira artış oranlarının yüzde 10 seviyesine sabitlenmesini talep

ediyor.

Konunun tarafları, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen toplantıda bir araya geldi. İstanbul Ticaret Odası Yiyecek ve İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi'nden temsilcilerle İBB Emlak Müdürlüğü Emlak ve Ecri Misi Şefi Atilla Aydın'ın bir araya geldiği toplantıda, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık başkanlık etti. Sektörün kira artışlarından dolayı zor günler geçirdiğini ifade eden konunun uzmanları, taleplerini şu şekilde dile getirdi:

"Geçen yıl ÜFE üzerinden gerçekleşen kira artışlarında mahsuplaşmaya gidilmesi. Kira artış oranlarının yüzde 10 seviyesinde sabitlenmesi. Bu sabitlemenin en az üç yıl geçerli olması."

# Dünyada 300 fabrikayı dijitalle dönüştürdü



ProManage artırılmış gerçeklik ve yapay zeka teknolojileri ile tam entegre olan dünyadaki tek akıllı üretim yönetim sistemi.

Teknopark İstanbul firmalarının Doruk, dünya genelinde 300'den fazla fabrikayı dijitalle dönüştürdü.

**TEKNOPARK** İstanbul firmalarından Doruk Otomasyon ve Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş., Türk sanayi üretiminin dijitalleşmesi alanında ilk Ar-Ge çalışmalarını gerçekleştiren firma. Sektörün lider firması, bugüne kadar Türkiye, ABD, Rusya, Belçika, Romanya, Bulgaristan, Cezayir, Srbinistan ve Tataristan'da toplamda 300'den fazla sanayi kuruluşuna dijital dönüşüm sistemleri kurdu. Doruk, sistemlerin yönetim mentorluğunu da sürdürüyor. Hizmet verdiği kuruluşlara stratejik iş ortaklığı da sunan firma; kimya, otomotiv, beyaz eşya, plastik, ilaç, gıda ve ambalaj başta olmak üzere pek çok sektöre yüksek teknoloji çözümleri sunuyor. İstanbul Ticaret'in sorularını Doruk'un Uluslararası Genişlemeden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Aylin Tülay Özden cevapladı:

### İLK DİJİTAL AR-GE

**Doruk hangi amaçla kuruldu?**  
Doruk'u 1998'de sanayicilerin üretimlerini daha hızlı, çevik, kaliteli ve verimli yönetmeleri için yazılım ve donanım araçları geliştirmek, onları dijitalleştirmek hedefiyle kurduk. Bu noktada Türkiye'nin sanayide dijitalleşme alanındaki ilk Ar-Ge çalışmalarını gerçekleştirdik.



### Sanayide dijitalleşme adına neler yaptınız?

Doruk, Türkiye'de üretim yönetiminde dijitalleşme pazarını inşa etti. Sanayide dijitalleşmenin henüz hiç konuşulmadığı yıllarda Doruk'un Türk mühendisleri tarafından geliştirilen dijital üretim yönetim sistemi ProManage, bugün dünya genelinde 300'den fazla öncü sanayi kuruluşunda kullanılıyor. ProManage; artırılmış gerçeklik ve yapay zeka teknolojileri ile tam entegre olan dünyadaki tek üretim yönetim sistemi. ProManage, TÜBİTAK ve TİDEB destekleri ile bir Ar-Ge projesi olarak hayata geçirildi ve sanayide uygulanarak ticarileştirildi.

### TÜRK MÜHENDİSLER

**ProManage milli bir sistem mi?**  
Türk mühendisler tarafından uluslararası standartlarda tasarlanıp, geliştirildi, 21 ülkede tescilli ve sürekli yenilenerek gelişimini sürdürüyor. Production ve Management kelimelerinin birleşiminden oluşan Türkiye menşeli bir uluslararası üretim yönetim sistemi. Dünya çapındaki sanayicilerin dijital dönüşümdeki aktif durumlarını dijital yöntemlerle ölçüyor, gelişim yol haritalarını hazırlıyor. Dönüşüm yolculuklarını planlanğı bir dijital dönüşüm mentorluğu hizmeti sunuyoruz.

### DÜNYA İLE REKABET

**Hangi katkılar sağlıyor?**  
ProManage, işletmelere öncelikle nasıl bir maliyetle çalıştıklarını ve nasıl bir yatırımı realize ettiklerini gösteriyor. Daha sonra ise hangi yöntemlerle, neler yapılması gerektiğini ortaya koyarak sanayicilerin maliyeti düşük ve katma değeri yüksek ürünler üretmelerini sağlıyor. Firmalar üretimlerini daha verimli ve çevik hale getiriyor, kayıplarını tespit edip azaltıyorlar. Böylece maliyetlerini ve rekabetçiliklerini yönetebiliyorlar. Türk sanayiciler Endüstri 4.0 evresinde dünya firmaları ile rekabet edebiliyor ve kendi sektörlerine yön vererek liderlik yapabiliyor.

### Dijital fabrikanın avantajları neler?

Fabrikalarda, üretim yapan işletmelerde hız ve verimlilik artışı sağlıyoruz. Maliyetler azalıyor ve teslim süreleri önemli ölçüde kısalıyor. Kimya, otomotiv, beyaz eşya, plastik, ilaç, gıda ve ambalaj başta olmak pek çok sektöre yüksek teknoloji çözümleri sunuyoruz. Bu sayede işletmelerin dar boğazlarını, zayıf yönlerini, gelişime açık noktalarını sürekli olarak onlara gösteriyoruz.

### 2 AYDA DÖNÜYÖR

**Maliyet avantajı ne kadar?**  
ProManage ile fabrikalar 4 ila 8 haftada dijitalleşiyor ve 2 ay yatırım maliyeti geri kazanılıyor. 2 ay sonunda

### Sanayide güç birliği

**Aylin Tülay Özden:** "Türkiye'nin dijital dönüşümde söz sahibi sanayi kuruluşlarını buluşturan 'Doruk'ta Buluşma - Verimli İşletmeler İçin Sanayide Güç Birliği Platformu' etkinliğini 2010'dan bu yana periyodik olarak düzenliyoruz. Etkinliğimiz bu alanda bir firmamız kendi bünyesinde gerçekleştirdiği dünyadaki ilk etkinliklerden biri olma özelliğini taşıyor."

### 10 yıldır referans gösteriliyor

**Doruk, ProManage ürünü ile 10 yıldır uluslararası bir şirket olan CGI'nin yaptığı Manufacturing Execution Systems (MES-Üretim Yönetimi Sistemi) Ürün Araştırması'nda yer alıyor. Her yıl yenilenen bu araştırma, dijital ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacak MES çözümünü arayan üretici firmalar için bir referans kaynağı.**

minimum yüzde 10 olmakla birlikte genellikle yüzde 20 verimlilik artışı sağlanıyor. Ayda 1 milyon Euro'luk girdi maliyeti olan bir işletme için 10 ayda yapılan 10 milyon Euro'luk yatırım 8 milyon Euro'ya düşüyor ve işletme 2 milyon Euro tasarruf etmiş oluyor.

### 2019'da nasıl büyüdünüz?

2018'de ciromuzun yüzde 50'sini Ar-Ge'ye ayırdık. 2019'un ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 100'lük bir büyüme gerçekleştirdik. 2019'u yüzde 250 büyümeye kapatmayı hedefliyoruz. Dünya markası olma yolundaki çalışmalarımıza hız verdik. Türkiye'de Teknopark İstanbul'da yer alan merkez ofisimiz, Antalya Teknokent ve İzmir Depark Teknokent ofislerimiz ile yoğun Ar-Ge odaklı çalışmalar yapıyoruz.

### Yurt dışı bağlantılarınızı anlatır mısınız?

ABD Şikago'daki firmamız ProManage Smart Manufacturing Solutions Corp. DMDII (Dijital Üretim Tasarım ve İnovasyon Enstitüsü) Teknopark'ın Ar-Ge partneri. Boeing, Tesla, Microsoft gibi pek çok farklı sektörden dev firmalarla aynı teknoparkta faaliyet gösteriyoruz. Dünya devletleriyle birlikte özellikle üretim yönetim sistemleri alanında ortak konsept geliştirme çalışmalarına katılma ve projelerin içinde yer alma imkanı da kavuştuk. Dünyada üretimde dijitalleşme konulu trendi oluşturan kuruluşlar arasındayız. 2020 sonuna kadar Almanya ve Japonya'da ofis açmayı planlıyoruz. Bu ülkeler üzerinden Avrupa ve Asya pazarına açılacağız.

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

*Ay*

Şekib Avdagiç  
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr

İTOKURUMSAL



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

## Dünyanın ilk 50 firmasının çalışanlarda aradığı 10 TEMEL BECERİ

Üniversite diplomalarının tartışıldığı bir döneme girdik. Sebebi ise gayet açık; üniversiteler, piyasaların hızına ve dinamizmine uyum sağlayamıyor. Kök sebep, üniversitelerin büyükten hantallaşan bürokrasileriyle değişime ayak uyduracak kıvraklıklarını kaybediyor olması.

'Davranışsal psikoloji' nin bile insan davranışlarının değişim hızını takip etmekte zorlandığı bir zaman diliminde, üniversitelerin piyasa beklentilerine uygun insan yetiştirmemesinden doğan nitelikli insan açığı, firma ve kurumlar tarafından, kendi içlerinde yaptıkları rehabilitasyonlarla kapatılmaya çalışılıyor. Tabii bunun için de yoğun şekilde yatırım yapılıyor.

Peki, üniversitelerin piyasaların beklentilerini karşılamada zorlandığı beceriler neler olabilir?

Daha ileri giderssek dünyanın ilk 50'si arasında bulunan birçok şirket, çalışanların üniversite mezunu olması mecburiyetini tamamen ortadan kaldırmış bunun yerine hangi becerilerin varlığını görmek istiyor olabilir?

**İşte iş gücü piyasasının istediği yeni beceriler**

### 1 - Değişime adapte olabilen, hızlı öğrenen

Bilgiyi elde etmek artık sorun olmaya başlamış, yeni neslin anlam dünyasına hızla girebilmek ve bu yeteneği gerektiren adaptasyon sürecinde zorluk çekmemek, asıl beceri olmalı. Ayrıca çalışan kurumun rakiplerinin önüne nasıl geçeceğini senarize etmek ve capraz şekilde modellerle yapabilmek, aranan diğer yetenekler arasında.

### 2 - Çok farklı işleri kombine eden, bunları bir arada yapmaktan sıkıntı çekmeyen

CEO'ların mesai sonrası aşkılık yapmaları, buna iyi bir örnek olabilir. Kendi işiyle yekenden uzaktan bağlantısı olmayan işleri rahatlıkla yapabilecek tecrübeleri edinmenin yolu arama ve antrenmanlar esnasında edinilen farklı tecrübeleri işini daha da zenginleştirmek için kullanma, dünyanın ilk 50 firmasının çalışanlarında aradığı özelliklerdendir.

### 3 - Duygusal zekâsı gelişmiş, insanları anlayabilme yeteneği güçlü

Mutsuzluğun iki kaynağının olduğunu söyler filozof: Gaflet ve cehalet. Gaflet, kendini tanımamak; cehalet ise kendi dışında olanı tanımamak. Kendini tanımak için marifet, kendi dışında olanı tanımak için ise ilim gerekir. Dolayısıyla iş dünyasının çalışana önce kendini ve o da yetmez, sonra kendi dışındakileri iyi tanımak için ne kadar yol, yöntem varsa öğrenmenin peşine düşmelidir.

### 4 - Kendi becerilerini keşfetmiş ve bunları yaptığı işe uyarlayabilen

'Yetenek keşfetme' üzerine devasa bir sektör ortaya çıktı ve sürekli gelişiyor. Kişilik analizleri, beceri alanlarının keşfi vb. birçok psikoteknik çalışma, bu sektöre konu çalışmalardır. İlerlemiş ülkeler, daha ilkökulda çocukları, eğitilmiş oldukları konuları analiz ederek becerilerine ve eğilimlerine uygun şekilde üst sınıflara yönlendiriyorlar. Bizde ise bu yönde çalışmalar olduğu pek söylenemez. Bizde, neredeyse çalışma hayatına girene kadar kişiler kendi yeteneklerinin farkına tam varamıyor, desek yanlış olmaz. Ama iş dünyası affetmez; aradığı becerileri sizde bulamadığına gözünlünüz yaşına bakmaz. Yani, iş dünyasına eliniz boş gitmeseniz iyi olur.

Eğer çalışma hayatına dâhil olana kadar kendi yeteneklerinizi belirleme konusunda profesyonel bir destek alamıyorsanız internet dünyasındaki yüzlerce test vb materyali kullanarak kendi kişilik analizinizi yapabilir, 'becerilerinizi yaptığınız işin karakterine nasıl uyarlayacağınız' konusunda aşama kaydedebilirsiniz.

### 5 - Faklı bağlantıları yakalayıp bunu somutlaştıran

Yenilikçi düşünme metodları üzerinde araştırma yapmak ve böylelikle inovasyon zekâsını geliştirmek, kariyer süreci için önemli konuların başında geliyor. İnovasyon teknikleri aynı zamanda yaratıcı düşünme metodlarıdır ve hem iş dünyasında hem de özel hayatta kullanıldığında önemli avantajlar sağlayacağı kesindir.

Mesela:

Onlarca yaratıcı düşünme metodu arasında en çok kullanılanlardan biri,

capraz eşleştirme metodudur. 'Alakasız şeyleri birleştirme tekniği' olarak da bilinen bu metot, Leonardo Vinci'nin 'Tabiatla her şeyin her şeyle bir ilişkisi vardır' sözüne dayanır.

Hayatımızın mutlaka içinde olmalı ve zekâmızı bu düşünme biçimine alıştırmalıyız. Böylelikle, inovasyon tekniklerini kullanarak, hem iş hem özel hayatımızda her an yeniliklere açık hale gelebilir, farkındalık oluşturabiliriz.

### 6 - Kelimelerin gücünü keşfeden ve bunu anlatım diline uyarlayabilen

Konfüçyüs: 'Kelimelerin gücünü anlamayanlar, insanların gücünü anlayamazlar' sözünü kelimelerin gücünün önemini vurgulamıştır. Farklı çağda ve coğrafyada benzer şekilde dilelere aktarılan, 'söz var gelir geçer, söz var deler geçer' atasözü de aynı noktaya işaret eder, kelimelerin gücüne.

Dijital dünyanın 'okuma alışkanlığını azalttığı' ve 'dili fakirleştirdiği' konularında herkes hemfikir. Bu durum, 'düşük kapasiteli beyin'lerin çoğalmasından başka bir şeye hizmet etmiyor.

Büyüyen firmalar da hâliyle 'büyüyen beyinler'e ihtiyaç duyuyor. Büyüyen beyine sahip olmak içine özel okuma alışkanlığı edinmek, kelime hazinesini geliştirmek gerekiyor; ancak bu sayede anlama ve anlatım gücünün artması mümkün.

### 7 - İnsanlar Arası İlişkilerde Sürdürülebilir Samimiyeti Esas Alan

'Sürdürülebilir Samimiyet Endeksi' (SSE) değerleri açısından bakıldığında çağımız, gelişmiş geçmiş bütün çağlardan daha düşük bir seviyede ve bu durum, bizleri önce güven bunalımına ve sonra depresyona itiyor.

Bu krizi gören bazı dünya firmaları 'Samimiyet Endeksinin' sürdürülebilir şekilde yükseltecek sosyal inovasyonlara ciddi yatırımlar yaparak ilişkilerde samimiyeti esas alan kişilere oldukça önem veriyor.

Sizlerin de iş dünyasında fark yaratmak için samimiyeti sürdürülebilir şekilde nasıl oluşturacağınızı bugünden tasarlama çalışmanız, yararınıza olacak.

### 8 - Çocuksu yanlarını kaybetmemiş ve saçmalayabilme seanslarına uymulu

Bir filozofun, 'ürününüzü ve hizmetinizi 6 yaşındaki bir çocuğun hayaliyle birleştirensiz geleceği yakalamış olursunuz' sözü, iş dünyamızın düşünme biçimine balyozla indirilmiş bir darbe etkisi oluşturmaya adaydır. Bunun için birçok dünya firmasının başlattığı 'saçmalama seansları' akumuna bizim firmalarımızın da katılması, küresel rekabette mevzi kapmamıza yol açacağı için oldukça önemlidir. Tabii siz de bu saçmalama seanslarına uymulu olacak şekilde kendinizi sürekli donatmanın yolunu aramalısınız. Yani, en azından boş zamanlarınızda sürekli 'saçmalayın'.

### 9 - İnsanları yönlendirecek esnekliklere sahip, liderlik özellikleri gelişmiş

Firmalar için ayakta kalmanın en önemli yollarından biri 'esneyebilme' dir. Değişim ve gelişmelere adapte olma hızı, ayakta kalma süresini belirler. Yaşamda da böyle: Uzun süreli ilişki yürütenlerin başat özelliğinin 'uyumlu olmak' olduğu, araştırmalarda ortaya çıkarılmıştır.

İş dünyasında da artık, kendini yeni gelişmelere hızlı adapte edecek esneklikte ve ilişkilerine de bunu rahatlıkla uyarlayabilen kişiler, ekip içinde belirgin kişilikler hâline geliyor. Üstelik bu kişiler çok daha kalıcı oluyor.

Çünkü uyumluluğundan ve esnekliğinden ötürü herkesin yakın durduğu kişiler de yine çalışma hayatının 'rol model' leri olan bu kişiler.

### 10 - Network becerilerini etkin bir biçimde yöneten

Artık yatırım değil, katılım daha önemli olduğuna biliyoruz. Dolayısıyla etrafınızda sizi takip eden ne kadar insan varsa, ne kadar kişiyi etkileyebiliyorsanız o kadar güçlüsünüz demektir. Herkes etki oluşturmaya kalkışınca da istenilen etkileşimi oluşturmak, günümüzün en zor işlerinden biri hâline geliyor. Çünkü etki çatıştık sürekli yükselirken sizin devamlı yeni etkileme içerikleri üretmeniz gerekiyor.



Salih KESKİN  
www.aysebasak.com



**Yıldız Savaşları'ndaki Chewbacca ile R2-D2'nin oynadığı hologramik satranç, gerçek oluyor. 'Artırılmış gerçeklik' gözlüklerle oyun tahtasına bakan oyuncu, masada üç boyutlu hologramlar görüyor. Bu sistem, oyunculara internetten de oynama olanağı sağlıyor.**

## Yıldız Savaşları'ndaki satranç gerçek oluyor

AYŞE BAŞAK

BİLİMKURGU filmleri, fütüristik romanlar her gün biraz daha kurgu olmanın çıkıp geçeceği dönüyor. Yıldız Savaşları'nda Chewbacca ile R2-D2 karakterlerinin oynadıkları hologramik satranç hatırladınız mı? Tilt Five isimli yeni oyun sistemi artırılmış gerçeklik masa oyunları ve RPG ile (Rol Üstlenme Oyunları) birleştiriyor. Hem Windows hem de Android cihazlarda çalışan Tilt Five, kullanımları için 'artırılmış gerçeklik' gözlüklerine ihtiyaç duyuyor. Bu gözlüklerle oyun tahtasına bakan oyuncu, masanın üzerinde üç boyutlu hologramlar görüyor. 80 x 80 cm ölçülerindeki oyun tahtası, üzerinde parmak izi kalıyacak şekilde yapılmış. Hatta üstüne sıvı döklüğünde bile leke tutmuyor.

### AĞIRLIĞI 80 GRAM

Kullanılan gözlüklerin ağırlığı sadece 80 gram. Gözlükler üzerinde iki adet kamera var ve sisteme entegre edilmiş olarak

çalışıyorlar. Böylelikle kullanıcının kafa hareketleri izleniyor. Gözlüklere, ses çıkışı ve mikrofon da entegre edilmiş. Tilt Five, oyunculara sadece masa etrafında toplanarak değil, internet üzerinden oynama olanağı da sağlıyor.

Tilt Five ile oynamak için kalın kitapçıklarla, kullanımlarıyla uğraşmaya gerek yok. Nasıl oynanacağını size bizzat kendisi izah ediyor. Oyuncu, 'değnek kumandası' ile oyun tahtasındaki karakterlerini kumanda edebiliyor. Oyunlar, YouTube gibi platformlardan canlı oynatılabilir. Tilt Five gibi gelecekte artırılmış gerçeklik ile masa oyunlarını birleştiren daha fazla sistem göreceğimiz kesin.

Ancak bu sistemin çok yeni olması, benzer durumlarda gördüğümüz sorunu da beraberinde getiriyor. Büyük bir çıkış yaprak piyasaya girse de eğer oyun oynanabilecek farklı uygulamalar oluşmazsa atıl kalabilir. Eğer işler planlandığı gibi giderse şirket ilk siparişlerini Haziran 2020'de teslim etmeye başlayacak.



### Şingil döşeyen robot

ABD'deki Michigan Üniversitesi'nden bilim insanları, çatya şingil döşeyen bir robot geliştirdiler. DJI S1000 Octocopter isimli drone, bir civi tabancası ile donatıldı. Geliştirilen yazılım sayesinde hangi noktalara civi çakacağını bilen robot, hiç bir şekilde insan müdahalesine ihtiyaç duymadan çatya şingil döşeyebiliyor. Chatty civi çakarken gerekli tedbirler alınmazsa insan hayatını tehlikeye atabilir. Özellikle yüksek binalarda çatılarda çalışmak daha riskli. Robot bu riskleri üzerine alıyor ancak sistemin geliştirilmeye ihtiyacı var. Şarjı sadece 10 dakika havada kalmasına yetiyor. Ancak bu sorun enerjili bir kablo üzerinden aktararak kolayca aşılabilir gibi görünüyor.

## NATPE MIAMI 2020

Miami / ABD  
21-23 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



### İTO FARKIYLA NATPE MIAMI FUARI'NA KATILIN SEKTÖRÜN KALBİNDE YER ALIN!

#### NATPE 2020 FUARI GENEL BAKIŞ

- ABD'nin en büyük ve etkin küresel içerik fuarı
- Uluslararası ortak yapıp ve içerik geliştirme platformu
- Sınırların ötesinde içerik dünyasının buluşma noktası
- 56 yıldır sektörün bölgesel ve küresel anlamda en güçlü etkinliği

#### ÖDEME PLANI

|                      |                       |
|----------------------|-----------------------|
| Minimum stant alanı: | 4 m²                  |
| Katılım bedeli:      | 1500 TL / m²          |
| 1. Ödeme:            | Toplam Bedelin %50'si |
| 2. Ödeme:            | Bakiye Bedel          |

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda miza iletmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.
- Kesin katılım, sözleşme ve kayıt bedelinin iletmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi öncelikle dikkate alınacaktır.

Teşekkür eder, saygıları sunarız.

#### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu, (teknik ekipman ve taşıma üniteleri dahil)
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigort işlemleri
- Fuar katalogunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini

#### KATILIMCI PROFİLİ

- Animasyon, belgesel, sinema- TV film ve dizileri, format vb. tüm içerik üretimi, dağıtım ve yapımcı firmalar

#### BANKA BİLGİLERİ

|              |                                  |
|--------------|----------------------------------|
| Hesap Adı:   | İSTANBUL TİCARET ODASI           |
| Banka:       | YAPI KREDİ BANKASI               |
| Şube:        | SULTANHAMAM - İSTANBUL           |
| Kodu:        | 055                              |
| TL Hesap No: | 0614779                          |
| IBAN:        | TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79 |

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "NATPE Miami 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI

#### Zeynep Üker / Mine Güneş

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 445 61 06  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr  
444 0 486 | ito.org.tr | @ito | @itokurumsal

# İstanbul'daki ilçe isimleri marka oluyor

Son yıllarda franchise sektöründeki büyüme, yeni markaların da doğmasına neden oldu. Bu markaların arasında isimlerini İstanbul'un ilçelerinden alanlar da var. Beyoğlu, Karaköy, Cihangir, Eminönü, Eyüp ve Bahçeşehir gibi markalar franchise veren firmaların takibinde.

CEYHUN KUBURLU

**F**RANCHISE sistemi son 10 yılda Türkiye'de hızlı bir büyüme temposu yakaladı. Gıda sektörü başta olmak üzere gayrimenkul, otomotiv ve eğlence son yıllarda en çok franchise veren alanların başında geliyor. Bugün Türkiye'de franchise sisteminin 40 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştığı tahmin ediliyor. Uluslararası Franchise Derneği'nin (UFRAD) verilerine göre Türkiye'de 4 bine yakın marka 60 binden fazla zincir şubeye ulaştı. Bu şubelerde çalışan sayısı ise 250 bini aştı. 2020 yılı sonuna kadar ise franchise markaları 10 bine yakın yeni girişimci alıyor. Markalar için öncelikli hedef

ise yurtdışı pazarlar. Bu yüzden de son dönemlerde franchise veren yeni markaların İstanbul'un bilindik semtlerinin isimlerini kullandığı gözleniyor. Özellikle Ortadoğu pazarlarına açılmak isteyen markaların franchise da bir adım öne geçtiği belirtiliyor.

## HANGİ İSİMLER VAR?

Bu konuyla ilgili olarak franchise sektörü temsilcileri ise şunları anlattı: "Ortadoğu pazarına açılmak isteyen markalar, bu alanda İstanbul'un bilindik ilçelerini, mahallelerini ve sokaklarını isim olarak kullanıyor. Bu da yurtdışında açılacak bir şube için öne geçmek demek. Daha çok kahve yeme-içme sektöründeki markalar bu isimleri tercih ediyor. En çok

kullanılan isimlerin başında ise Beyoğlu geliyor. Daha sonra Cihangir, Karaköy ve Eminönü gibi yerler öne çıkıyor. Bebek, Beşiktaş ve Ulus da en markalar tarafından çok tercih edilen isimler. Girişimciler kendilerini değer markalardan ayırmak için ise ilginç bir yöntem kullanıyor. Bazı tarih ve sayıları ilçe isimlerinin önüne ve arkasına koyuyorlar. Bu da onların diğer markalardan ayrışmasını sağlıyor."

## NASIL YATIRIM YAPILIR?

Yurtdışı franchise almak isteyen girişimciler için de bazı tavsiyelerde bulunan sektör temsilcileri, Türkiye'de franchisingin, gıdadan gayrimenkule, otomotivden eğlenceye günden güne birçok

sektörde büyüdüğüne dikkat çekiyor. Farklı sektörlerden birçok markanın franchise uygulamalarıyla daha da geliştiğini söyleyen sektör temsilcileri şu uyarıyı yapıyor: "Burada altı çizilmesi gereken önemli noktalardan biri de sektör büyüdüğüne o alanda franchisinge olan ilginin de hızla artması. Bugün yurtdışında franchise almak isteyen bir girişimcinin markayı götürmeyi planladığı ülkede mutlaka pazar araştırması yapmış olması gerekiyor. Bu pazar araştırmasının yanı sıra yerel bir ortak bulması da şart. Bugün birçok marka yurtdışında franchise almak isteyenlerden giriş bedeli talep etmiyor. Ancak bir kaç şubeden sonra bunu talep ediyor."

## 10 bin Euro'dan başlıyor

Bugün yurtdışında açılacak bir şubenin sektörüne ve dükkanın büyüklüğüne göre farklı yatırım tutarları bulunduğu belirtilen sektör temsilcileri, "10 bin Euro'ya da yatırım yapabilirsiniz 100 bin Euro'ya da 1 milyon Euro'ya da. Bunlar çok değişik kavramlar. Ancak başanyı yakalamanız için mutlaka ve mutlaka işinizin başında durmanız gerekiyor. Eğer bir de iyi bir yerel ortak bulursanız bu işi büyütebilir master franchise'a kadar gidebilirsiniz. Böyle olunca da artık siz para kazanırsınız" diyor.



## 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 m<sup>2</sup> sergileme alanı
- 81 ülkeden 17.602 katılımcı
- 58 yıldır gerçekleştirilen fuarın sürekli artan ziyaretçi trafiği

### ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m<sup>2</sup>
- Katılım bedeli : Bilahare belirlenecektir.
- 6.000 TL ön kayıt bedeli olarak belirlenmiştir.
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim 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 m<sup>2</sup>

İlgili Kişi

Gsm:

Faks

E-Posta

Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

### FUAR İRTİBAT:

Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10

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

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

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



## Kayıtdışı çalışan fotoğrafçıya çekim yasa

İSTANBUL'da faaliyet gösteren vergi mükellefi fotoğrafçılar, dış mekan çekimlerinde, bağlı bulundukları Odaların üye kimlik kartlarını veya faaliyet belgelerini artık yanlarında bulundurmamak zorunda. Uygulamayla kayıtdışı çalışan fotoğrafçıların engellenmesi amaçlanıyor.

### KİMLİK KARTINIZ OLMALI

İstanbul Ticaret Odası Fotoğrafçılık Meslek Komitesi, korsan fotoğrafçıların engellenmesi için kentteki fotoğrafçılara üye kimlik kartları ve faaliyet belgelerini yanlarında bulundurmaları konusunda uyarıda bulundu. Komiteden yapılan uyarıda, "İstanbul il sınırları dahilinde, park-bahçelerde, sahil kıyı kesimlerinde, kayıtdışı çalışan, vergi mükellefi olmayan (korsan fotoğrafçılar) fotoğrafçıların engellenmesi için vergi mükellefi olan fotoğrafçıların, bağlı bulundukları Odaların üye kimlik kartlarını veya faaliyet belgelerini yanlarında bulundurmaları gerekir. Sektör mensupları, kolluk kuvvetleri tarafından yapılacak denetimlerde



söz konusu belgelerini ibra etmeli" denildi.

### DIŞ MEKAN İZİNİ YOK

İTO Fotoğrafçılık Meslek Komitesi, "İstanbul Ticaret Odası üyesi olan sektör mensuplarımızın, Odamız üyesi olduklarını beyan eden Oda kimlik kartlarını ve / veya faaliyet belgelerini yanlarında bulundurmaları halinde İstanbul il sınırları içerisinde dış mekan çekimleri yapabileceklerini, olası denetimlerde anılan belgelerini denetçilere ibraz ederek herhangi bir problemle karşılaşmayacaklarını" da hatırlattı. Komite, dış mekan çekimlerinde belgelerini ibra etmeyenlere izin verilmeyeceğini ve çekimlerin engelleneceğini de bildirdi. "

## İstanbul'da sonbahar sonbaharda İstanbul

İstanbul'u Hz. Süleyman'ın kurdugu söylenir. Seyyahlar ve tarihçiler böyle kaydedirler. Bilinen geçmişle 8.500 yıllık bir şehirdir. Yine ilk insanın ayak bastığı günden bu yana İstanbul, insan hayatının her safhası için bulunmaz bir beldedir. Bu yüzden de dünyanın gözbebeğidir.

İstanbul, dünyanın diğer ünlü başkentlerinden pek çok özelliği ile ayrılır. Bunlardan birisi de dört mevsimin doya doya yaşandığı şehir olmasıdır. Her mevsimin kendine has güzellikleri-özellikleri vardır. Sonbahar bu güzelliklerin taçlandığı mevsimdir.

Sabahın hafif tatlı yazının, kuşluk vakti hafif ısınmanın, öğleden ikindiye kadar doyumsuz güneş ve sonbahar renklerinin birbiriyle sarmaş dolaş oluşu, ikinci sonrası yine hafif bir serinlik ve geceye doğru pırl pırl bir gökyüzüyle, şehrin istirahat davet eden hali, diğer büyük başkentlerde görülmeyen sahnelerdendir.

İstanbul'da sonbahar, Sonbaharda İstanbul, edebiyatımızın her dalında kendinden çok söz ettirmiştir. Bunları başında da şiirler gelmektedir.

İstanbul üzerine şiir yazmayan şairimiz yoktur. Hatta İstanbul'dakiler değil, İstanbul'u bir kez bile görmüş nice şairler, İstanbul üzerine duygularını-düşüncelerini dile getirmişlerdir.

Bu güzide isimlerden birisi de İstanbul'u doya doya yaşayan Yahya Kemal'dir. İstanbul denilince edebiyatımızın devlerinden Yahya Kemal'in şu dizeleri hatırlanmaz mı?

"Sana dün bir tepeden baktım aziz İstanbul!

Gömedim gezmediğim, sevmediğim hiçbir yer  
Ömrüm oldukça gönül tahtıma keyfince kurull

Sade bir semtini sevmek bile bir ömre değer"

Yahya Kemal'in bu iki dörtlül halindeki şiirini, Mithradat Korusu'nda İstanbul'u seyrederken yazdığını da hatırlatalım.

İstanbul'u bir başka şairimiz Necip Fazıl'ın da kaleminden okuyalım. Necip Fazıl'da büyük bir İstanbul aşığıdır ve şehri ruhu ve bedeniyile yaşayarak yazmıştır. Bu duygulanı aşan bir başka şiire rastlamak da kolay değildir.

"Ruhumu eritip de kalıpta dondurmuşlar;

Onu İstanbul diye toprağa kondurmuşlar. İçimde tüten bir şey; hava, renk, eda, iklim; O benim, zaman, mekân aşip geçmiş sevgilim.

Çiçeği altın yaldız, suyu telli pulludur; Ay ve güneş ezelden iki İstanbul'dur. Denizle toprak, yalnız onda ermiş vısalı, Ve kavuşmuş rüyalar, onda, onda misale.

İstanbul benim canım;

Vatanım da vatanım... İstanbul, İstanbul'..."

Necip Fazıl'ın İstanbul'u ruhuyla eş tuttuğu sözlerinden sonra Yahya Kemal'in şu dizelerini de yanına yoldaş etmeli.

"Celmek için ikinci bir hayata,  
Bir gün dönüş olsa ahiretten;  
Her ruh açılır da kâinata,  
Keyfince semada bulsa mesken;  
Talih bana döne, nazikâne;  
Bir yıldız verse malikâne;  
Bigâne kalır o iltifata,  
İstanbul'a dönmek isterim ben".

İstanbul'a bir kez yolu düşmüş seyyahlar, belki başka ülkelere tekrar tekrar gelip gitmemiş olsalar da İstanbul'a çeşitli vesilelerle bahane ederek pek çok seyyah defalarca gelmiş ve hatıratlarını yazmışlardır.

Yalnız İstanbul'u tanımak, anlamak, sevmek ve yaşamak için üzerinde kurulan medeniyetleri ve son medeniyet Osmanlı'yı ve fetih de mutlaka doğru şekilde bilmek gerekir.

İstanbul'u fetheden ruhu anlamadan, ruhun bu şehre katkısı medeniyetin inceliklerini bilmeden, İstanbul sevmek ve anlaşılmalıdır.

Yüzlerce hatıratın biriyile yazıyı hitama erdirmeli:

"Galata'nın, İstanbul'un, Üsküdar'ın evleri kat kat dizilmiş olan bu üç şehrin uzuz, bucağı genişliği ile her yandan yükselip birbirine karşan servileri, minareleri, gemi serenleri, ağaçların yeşilliği, beyaz kırmızı evlerin renkleri, bunların altına masmavi örtülmüş seren denizle, yukarıda başka bir ova açan gökyüzü, hayranlığı uyandırıyor.

"İstanbul dünyanın en güzel yeridir" diyenler hiç de abartmıyorlar".

# Sabrın Tezahürü Hünkar Kasrı'nda

Sabrın insan ruhundaki tezahürleri, geleneksel Türk sanatları eşliğinde tezhip örnekleriyle dile geldi. 'Sabrın Tezahürü' konulu sergi, Hünkar Kasrı'nda seçme eserleriyle sanatseverlerle buluştu.

ŞİLAN YILMAZ

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), sanatçıları ve sanatseverleri sergilerle buluşturmaya devam ediyor. Bu kapsamda İTO, tarihi Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda, bu ay da tezhip ve minyatür sanatının birbirinden kıymetli eserlerini sanatseverlerin beğenisine sunuyor. 'Sabrın Tezahürü' adlı sergide tezhip sanatının güzide



Yardımcısı İbrahim Kuralay, İTO Meclis Üyeleri ve sanatseverlerle birlikte gerçekleştirdi.



Sergi, tezhip ve minyatür sanatçısı Gül Vardar Tezbor'a'nın eserlerinden oluşuyor. Fransızca Öğretmenliği Bölümü'nü bitiren Gül Vardar Tezbor'a, Cahide Keskiner ve Sabiha Koç'tan tezhip ve minyatür dersleri aldı. Halen Hikmet Barutçugil ve

Javad Soleimanpour'dan ebru ve kuru pastel dersleri alan sanatçı, birçok karma sergi düzenledi. Tezhip ve minyatür sanatçısı Gül Vardar Tezbor'a'nın eserlerinden oluşan sergi, 8 Ekim'e kadar açık kalacak.

# İstanbul'da sahaf-kitap SEZONU BAŞLADI

**VİTRİNDERİ İŞ KİTAPLARI**  
Hazırlayan: YAHYA GÜL yaha.gul@ito.org.tr

**Yaklaşık olarak doğru**

Yaklaşık Olarak Doğru, yalnızca paradan ve rakamlardan söz eden bir iş kitabı değil, başarılı bir işletmeyi, birtakım temel değerlere sahip olup bunları kullanarak, devamlı daha ileri gitmeye odaklanırken, motive



olma özelliğine sahip. Hakan Winberg Bilgi Yayınevi

**Liderlik mitleri**

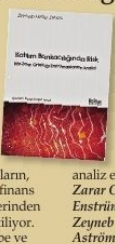
Kitap, liderlik hakkındaki nüfuzu en kuvvetli yanlış fikirlerin zorlu ve kullanışlı bir incelemesini içeriyor. Eğlenceli olma iddiasında ve kanıtlara dayalı bir kitap olan Liderlik Mitleri, fazla abartılmış



liderlik trendlerini bir kenara atarak, daha iyi bir lider olmak isteyenlerin ilhamı olan en kullanışlı yöntemleri anlatıyor. Jooven Bilgi Yayınevi

**Katılım bankacılığında risk**

Kitapta, İslami bankacılık fikri, 'faizsiz yapı ve kâr-zarar ortaklığı' mekanizması olmak üzere iki temel dayanakta değerlendirilerek, son 50 yılda İslami bankaların, günümüz küresel finans piyasasının aktörlerinden birisi olduğu belirtiliyor. Öncelikle müdahale ve



müşäreke enstrümanlarına yönelik muassal bir bilginin verildiği kitapta, İslami bankaların mevcut kâr-zarar ortaklığı uygulamaları analiz edilmekte. Kâr-Zarar Ortaklığı Enstrümanlarının Analizi Zeynep Hafsa Orhan Aström İktisat Yayınları

**Geleneksel Beyoğlu kitap festivali başladı. Bu yıl 13. Kez düzenlenen kitap festivalinin teması; 'Beyoğlu'nda Hayat Sanat ve Zanaat' olacak. Festivale Türkiye'nin dört bir yanından 50'ye yakın sahaf katılıyor.**



ULUSLARARASI Beyoğlu Festivali kapsamında düzenlenen ve bu yıl 13'üncü kez organize edilen Beyoğlu Sahaf Festivali, 27 Eylül'de kapılarnı kitapseverlere açtı. Taksim Meydanı'nda gerçekleştirilen festival, Beyoğlu Belediyesi tarafından

'Beyoğlu'nda Hayat Sanat ve Zanaat' temasıyla düzenleniyor.

**13 EKİM'E KADAR**

Festivale Türkiye'nin dört bir yanından 50'ye yakın sahaf yer alırken, festivalde nadide yazma eserler, tarihe tanıklık

etmiş kitaplar, orijinal nüshalar, plaklar ve afişler meraklılarıyla buluştu. Festival, 13 Ekim'e kadar ziyaret edilebilecek.

**SULTANBEYLİ FUARI**

Öte yandan Sultanbeyli Belediyesi tarafından düzenlenen 5. Sultanbeyli Kitap Fuarı da kitapseverleri mutlu etti. 'Kitapların Başımızın Üstünde Yeri Var' sloganıyla 28 Eylül'de açılış yapılan fuar, özellikle İstanbul Anadolu yakası okuyucularını kitapla buluşturdu. Fuarla özellikle öğrencilerin ilgisini dikkat çekti. Fuarın açılışına katılan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, bölgesel fuarların okumaya olumlu etkisine dikkat çekti.



**Kitap basımında yeni rekor**

Kitap yayımcıları, bu yılın Eylül ayında 56 milyon 458 bin 626 adet kitap üretimi ile tüm zamanların rekorunu kırdı.

# İSTANBUL TİCARET



## Avdagiç'den balıkçılara 'vira bismillah' ziyareti

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, sektörlerin ve Oda üyelerinin nabzını, yerinde ölçmeyi sürdürüyor. Geçtiğimiz aylarda, Megacenter, Kapalıçarşı, Bayrampaşa Meyve Sebze Hali, Osmanbey ve İSTOC'u ziyaret

eden İTO yönetiminin bu seferki durağı, Avrupa'nın en büyük ve modern balık hali olan Gürpınar'daki Balık Hali oldu. İTO Başkanı Avdagiç ve beraberindeki Yönetim Kurulu Üyeleri, sabahın çok erken saatlerinde günlük 250 ton ürün kapasiteli Gürpınar

Balık Hali'ndeki İstanbul Su Ürünleri Komisyoncuları Derneği'ni ziyaret etti. Dernek Başkanı Mahmut Uçan ile sektörü yerinde inceleyen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Halkımıza bol balıklı, esnafımıza da bereketli bir sezon diliyorum" dedi.

## Balıkçıların beklediği kanun yolda

**S**u Ürünleri Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi'nde yer alan 16 maddesiyle daha disiplinli, izlenebilir ve kayıt dışılığı önleyen bir sistem getirmesi hedefleniyor.

**S**u ürünleri sektörü mensupları, Su Ürünleri Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi TBMM Başkanlığı'na sunuldu. Teklif ile Su Ürünleri Kanunu'nda yer alan idari yaptırımların uygulanma usul ve esasları da yeniden düzenlenecek.

### RUHSAT VE İZİN

Kanun teklifi ile ticari amaçlı su ürünleri avcılık ya da yetiştiricilik faaliyetinde kullanılacak gemiler ve diğer su vasıtaları için Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan ruhsat tezkeresi veya izin alınması



zorunlu kılınacak.

### KAYIT ALINACAK

Yenisi sistemi değerlendiren Tarım, Orman ve Köylüleri Komisyonu Başkanı Prof. Dr.

Yunus Kılıç, "Sistem sayesinde bu işle uğraşan insanlar nasıl bir yapıyla karşı karşıya kalacaklarını bilecek" dedi. Su ürünleri üretimi ve avcılığı yapanların ve gemilerin, kayıt altına alınacağını anlatan Kılıç, "Özellikle deniz sermayemize büyük zarar veren dip trolü avlanmalarının kayıt altına alınması ve izlenmesi sağlanacak. Sizin avcılık yapmak istediğiniz miktar ile vatandaşların taleplerinin uyumuna ihtiyaç var" diye konuştu.

Kılıç, özellikle iç sularda sınırlandırılmış alanlarda ve

yasaklanmış araçlarla avcılık yapıldığı takdirde, geminin ruhsatsız olması halinde devletin el koyacağını belirtti. Kılıç, ruhsatlı gemilerin ise birinci yasak avda bir ay, ikinci yasak avda iki ay süreyle avcılıktan men edileceğini hatırlattı. Bu gemilere üçüncü yasak avda ise el konulup, avcılıktan men edilecek.

### UZLAŞI İLE ALINDI

Ruhsat almanın zahmetli bir süreç olduğunu, bu nedenle yasak avcılığın bundan sonra göze alınmayacağını ifade eden Kılıç, avcılığa yapan kişi



başına da ayrı ayrı ceza uygulanacağını kaydetti. Kılıç, uygulanacak cezaların da geniş bir uzlaşmayla belirlendiğini ifade ederek, "Hukuka uygun hareket edenleri koruyacak, bunun dışında hareket etmekte ısrar edenleri kesinlikle caydırarak bir yasa olacak" dedi.

## İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!



Available on the iPhone  
App Store

ANDROID APP ON  
Google play

## ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ

Dergilik  
TURKCELL

TÜRK TELEKOM

Read Journal

İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

www.istanbul ticaret.org.tr

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