



Japonların yüzde 50'si üniversite okuyor

ABD ve Çin'den sonra dünyanın üçüncü büyük ekonomisi Japonya, eğitim sistemiyle de dikkat çekiyor. Öne çıkmak yerine, 'toplum içinde ahenk içinde yaşama' felsefesi üzerine kurulan eğitim sisteminde, zorunlu eğitim 6 yaşında başlıyor. Üniversiteye devam etmek isteyenlerle mesleki eğitim almak isteyenlerin gittikleri liseler de farklı. Lise mezunlarının yüzde 50'si üniversite okuyor. **Sümeyra Yanış Topal ■ 11**

3 adımda dijital strateji

Dijital teknolojiler, gemiyi yzürdürmekte zorlananlara altın tepside fırsatlar sunuyor. Ancak dijital stratejiye sahip olmayanlar bu fırsatlardan yararlanamıyor. İşte size 3 adımda dijital strateji oluşturma rehberi.

- Potansiyel müşterilere ulaş.
- Ziyaretçiyi müşteriye dönüştür.
- Müşteriyi elde tut.



AVDAGIÇ'TEN DİPLOMATLARA: 'Yıldız ülke'ye inanıyoruz

İstanbul'daki diplomatik temsilcilerle bir araya gelen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin yükselen yıldız ülke olacağını belirterek, "Bu süreçteki fırsatları kaçırmayın" mesajı verdi. Avdagiç, "Türkiye, uluslararası kuruluşların projeksiyonlarına göre, 2030 yılında yaklaşık 3 trilyon dolarlık büyüklüğü ile dünyanın 12. büyük ekonomisi olacak. Türk halkı ve özel sektörü, hayallerinden hiç vazgeçmedi. Türkiye'nin yükselen yıldız bir ülke olacağına, hem yabancı hem de yerli yatırımcılar için büyük fırsatlar sunacağına inanıyorum" diye konuştu. Şeref Kılıçlı ■ 8'de



İSTANBUL TİCARET

"Ticaret, milletlerin emeği ve üretimi kıymetlendirmek için eline ve zekasına emniyet edilen ve bu emniyete liyakat göstermesi gereken adımdır."

Ş. Ö. Ö. Ö.

7 HAZİRAN 2019 YILI: 61 SAYI: 3062

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Ramazan bereketi

Bir yıllık cironun yüzde 75'ni iki haftalık Ramazan Bayramı sürecinde yapan şekerleme markaları, 50 bin satış noktasında öğrencilere binlerce ilave istihdam fırsatı oluşturdu.

HEM PARA HEM TECRÜBE

Şekerleme markaları, Ramazan Bayramı sürecinde yurt genelindeki 50 bin satış noktasında öğrencilere adeta 'istihdam bayramı' yaşattı. Markalar rekabetçi konumlarını korurken, gençlere hem iş tecrübesi hem de para kazanma fırsatı sundu.

E-TİCARET YÜZDE 30 ARTTI

Ramazan ayında e-ticaret sitelerinden yapılan alışveriş de yüzde 30 arttı. Alışverişin pik yaptığı saatler ise iftar ve sahur arası. Ramazan'da en fazla alışveriş yapılan kategori, temel tüketim ve gıda grubu oldu. En fazla alışveriş yapanlar da 25-40 yaş grubu. **Simay Doğruel-Buse Yeter ■ 8-9**

75 ülkeye ürün paketledi

Alışveriş ve paket yönlendirme servisleri sunan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi girişimcilerinden

Yollando.com, 71 ülkeye ürün gönderdi ve 21 binden fazla alışverişe aracılık etti. ■ 2'de



İhracatçılar için destek kılavuzu

Ticaret Bakanlığı, ihracatçıların, devlet destekleri hakkında en güncel bilgilere ulaşmaları için 'Devlet Yardımları Rehberi' yayımladı. Bakanlığın web sitesinde yer alan rehberde, Türk Eximbank destekleri ve serbest bölgelerdeki devlet katkılarının hakkında da bilgi mevcut. ■ 6'da



Rolls Royce İTO'da Türk tedarikçi aradı

İngiliz otomotiv devi Rolls Royce, gemi ve elektrik santralleri için ürettiği motorların bazı parçalarını Türkiye'den temin etmek istiyor. 164 yıllık firmanın satın alma yetkilileri, İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın (TYSB) düzenlediği 'tedarikçi günleri'nde Türk sanayicilerle aynı masaya oturdu. **Adem Örhun ■ 6'da**

Bir sezonda 159 madalya

İstanbul Ticaret Üniversitesi, voleyboldaki başarısını bu sezon şampiyonlukla taçlandırdı. Geçen yıl Süper Lig'e yükselen Kadın Voleybol Takımı, bu yıl üniversite sporlarının en üst liginde de şampiyonluk kupasını kaldırdı. Erkek Basketbol Takımı da Süper Lig'e 1. Lig Türkiye ikincisi olarak yükseldi. Sarı-siyahlı sporcular, 2018-2019 sezonunda farklı spor dallarında toplam 159 madalya kazandı. ■ 15



Pırlantada uzmanlaşmak ister misiniz?

Kuyumculuk sektöründe çalışanların mesleki gelişimlerini desteklemek amacıyla İTO'da, 'pırlanta ve renkli taşlar eğitimi' düzenlenecek. Kuyumculuk Meslek Komitesi öncülüğünde hazırlanan bir haftalık eğitim, 17-21 Haziran tarihlerinde verilecek. ■ 12'de

Çiftçi robot göreve hazır



BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

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

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

İTO'DAN BELGE HİZMETLERİNDE



Silikon Vadisi de ticaret savaşında

Hakan GULDAĞ ■ 3

27 Haziran 2019

BTM

TİCARET

Girişimcilikte batmaktan korkmayın!



İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ev sahipliğinde düzenlenen programda, yatırım almış BTM girişimcileriyle bir araya geldi. Girişim projelerindeki son gelişmelerle ilgili bilgi alan Avdağ, Türkiye gibi genç bir nesle sahip ve girişimcilik potansiyeli yüksek olan bir ülkeden çok daha fazla girişimci çıkması gerektiğini söyledi. Avdağ, İTO ve BTM olarak yenilikçi iş fikirlerini hayata geçirmek isteyen gençlere bu imkanı sunmanın kendileri için son derece önemli olduğunu vurguladı. Girişimcilere asla pes etmemeleri gerektiği mesajını veren Avdağ sözlerine şöyle devam etti: "Son zamanlarda Silikon

Vadisi'nde gerçekleşen sohbetlerde kişilerin kaç girişim batırıldığını konuşuyor. Girişimciler kaç girişimde başarısızlık yaşamışlarsa, bu başarısızlıklar onların omuzlarında girişimcilik anlamında çok kıymetli bir rütbe haline geliyor ve artı bir değer olarak dikkate alınıyor. Girişimciler yeni denemelerinde önceki başarısızlıklarını sebebiyle somut çıktılar alıp, başarıya ulaşabiliyorlar. İstatistiklere göre, çok büyük başarıya ulaşan girişimciler mutlaka daha önce başarısızlığı yaşamış oluyorlar."

HEDEF UNICORN

Bundan iki yıl önce Türkiye'de girişimcilik kültürünün yaygınlaşması

ve girişimciliği teşvik etmek amacıyla kurdukları Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin çalışmalarına dikkati çeken Şekib Avdağ, ilerleyen günlerde başlatılacakları "BTM 1000" projesi ile startup'lara daha fazla yatırım yapılmasını hedeflediklerinin altını çizdi.

Türkiye'den çıkacak ilk Unicorn'ların adresi olmayı amaçladıklarını yineleyen Avdağ, "BTM 1000 projesi ile yalnızca girişimcilik ekosistemine katkı sağlamayacağız, aynı zamanda 1000 startup'ın da şirketleşmesinin yolunu açarak, Türk ekonomisini daha da güçlenmesine katkı sağlayacağız" dedi.

Türkiye'den dünyaya hızlı alışveriş paketleri

Package Forwarding Service
From Turkey To World



MEET OUR BUY FOR ME SERVICE
You shop we handle the rest



Türkiye'den diğer ülkelere paket yönlendirme hizmeti veren Yollando.com, 71 ülkeye gönderim yaparak 21.000'den fazla alışverişe aracılık etti. Yollando, ek hizmetler sayesinde kullanıcılara ve satıcılara maliyet avantajı sağlıyor.

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi'ndeki (BTM) programlara katılarak gelişen Yollando.com, yeni hizmetiyle alışverişte kolaylık sağlıyor.

Mart 2018'de Tarvenn Ventures'dan ilk yatırımını aldıktan sonra gelirlerini 5 kat arttıran Yollando.com, transfer maliyetlerini azaltıyor.

71 ÜLKEDE

Alışveriş ve paket yönlendirme servisleri sunan Yollando.com, yurtdışındaki kullanıcılara Türkiye'de bir teslimat adresi tanımlayarak tüm e-ticaret sitelerinden alışveriş yapmalarına imkan tanıyor. Yollando.com aracılığıyla yapılan online alışverişlerde, ürünlerin yurt dışına transfer maliyeti; paket optimizasyonu servisi sayesinde yüzde 80'e varan oranda düşüyor. 71 ülkeye ürün gönderen Yollando.com, 21 binden fazla alışverişe aracılık etti.

KOLAY ALIŞVERİŞ

İş modelleri hakkında bilgi veren

Yollando.com'un Kurucusu Serdar Güvenkaya, "Türkiye'den alışveriş yapmak isteyen kişilerin uluslararası teslimat, yüksek gönderi ve ürün maliyeti, ek alternatif ödeme seçeneklerinde ve alışverişte yaşayabilecekleri diğer problemleri çözüyoruz" dedi.

Birçok ülkede sunduğu hizmetin katma değerini artırmak için yeni adımlar atan Yollando.com, "Benim İçin AI, Paket Birleştirme, Depolama, Paket Takibi ve İndirimli Paket Yönlendirme" gibi çeşitli hizmetler de sunuyor.

Benim İçin AI hizmetini özellikle vurgulayan Güvenkaya, "Kullanıcılar Benim İçin AI hizmeti ile Türkiye'den istedikleri ürünün linkini Yollando'ya ileterek, vakit kaybetmeden ürüne sahip olabiliyor" diye konuştu.

Yeni yatırım turunu bu sene içerisinde tamamlamayı hedeflediklerini belirten Serdar Güvenkaya, operasyon ve pazarlama faaliyetlerini hızlandırarak 3 yıl içerisinde senelik 100 milyon dolarlık alışverişe aracılık edebileceklerini belirtti.



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 vaktine nasil hız ulaşabilir? Firmam seyahat giderlerinden nasil 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 uçup ağı ve firmamızın yararlanabileceği cazip seyahat ödülleri bekliyor.

Avantaj Programı nasıl işliyor? Program üyesi firmalar iş seyahatlerinde, daha sonra çeşitli ödüllere dönüştürülebilecekleri BenefitPuanları topluyorlar. Zengin ödül yelpazesi ödül bileti veya uçup sınıfını yükseltme olanaklarının yanı sıra VIP hizmetleri, lounge giriş kartları veya nitelikli Lufthansa WorldShop ürünleri gibi farklı ödülleri de içeriyor. Böylelikle her firma toplamış olduğu BenefitPuanları kendi gereksinimleri doğrultusunda değerlendirme özgürlüğüne sahip bulunuyor.

Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanı sıra sekte farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarınız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürümlüne ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile firmamza ciddi avantajlar sağlama olanaklarına 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 yanı sıra 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 gahat Miles & More hesapları için de mil kazanıyorlar.

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

PartnerPlusBenefit

Tek bir program, sayısız avantaj

Ödül biletleri
Upgrade işlemleri
Upgrade işlemleri
Nakit geri ödeme
Kotluk rezervasyonu
WorldShop ödül ürünleri
Hediye dünyası
TAV Passport Kart

A STAR ALLIANCE MEMBER



İşin cinsiyeti olmaz ustası olur

Başarılı kadınların hikayelerini anlattığı Women Up etkinliği, Hackquarters iş birliği ile Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ev sahipliğinde ve partnerliğinde gerçekleştirildi. BTM Fulya Yerleşkesi'nde 22 Mayıs'ta yapılan etkinlikte, "Farklı Mesleklerde Cinsiyet Eşitliği" konulu ilk

panelin moderatörlüğünü Aslı Sarman yaptı. Panelde Aslı Sarman'a Simay Dinç, Deniz Gürkan ve Sibel Ayhan eşlik etti. İkinci panelde ise "İşin Cinsiyeti Olmaz, Ustası Olur" konu başlığı işlendi. Moderatörlüğünü BTM ekibinden Sena Cebe'nin yaptığı panelde Özlem Aslan ve Nuray Tanin katıldı.

Winglobal'de bir tecrübe paylaşımı daha

BTM'deki Winglobal programı kapsamında önceki hafta Crossover İstanbul Genel Müdürü Mine Dedekoca, girişimcilerle

buluştu. Sözleşide küresel doğan startuplar için "Yalın Kanvas Geliştirme" hakkında bilgi paylaşan Dedekoca,

girişimlerin başarıya ulaşmasındaki ilk adımın kanvas modelinin iyi bir şekilde oluşturulması olduğunu belirtti.

Silikon Vadisi de ticaret savaşında

Dünyanın iki dev gücü arasındaki 'soğuk savaş' genişliyor. ABD yönetimi, telekomünikasyon ekipmanlarını da dış ticaret yasağı listesine ekledi. Böylece Çin ile ABD arasındaki ticaret savaşını yeni bir boyut kazandı. Çatışma alanı bu kez teknoloji...

Bu süreçte dikkat çekici ikinci bir gelişme, Amerikalı dev teknoloji şirketlerinin geçmişten farklı olarak ABD Başkanı Donald Trump'ı desteklemeleri oldu. Daha önce, Trump'a karşı deklarasyonlar yayınlayan bu şirketler, şimdi onun yanında hizaya girdi. Silikon Vadisi'nin neredeyse tüm önde gelen şirketlerinden, ABD yönetiminin aldığı karara paralel adımlar almaya başladı. Google, Intel, Broadcom, Qualcomm ve Xilinx gibi ABD'li teknoloji devleri Çin'in yükselen teknoloji şirketi Huawei ile olan ilişkilerini askıya aldı. Huawei'ye ürün de göndermeyecekler.

90 GÜN SÜRE

Öte yandan, Çin tarafı da tepkilerini serletmeye başladı. Son olarak Huawei kurucusu Ren Zhengfei, ABD'nin kendilerine yönelik yaptırımları 90 gün ertelemesini önemsemeyi, ABD hükümetinin kendilerini hafife aldığı söylendi.

Bu arada, cephe hem şirketler hem de ülkeler bazında genişliyor.

Belirlenen 90 günlük sürecin ardından yeni Huawei cihaz satın alacak kullanıcılar, Google servislerinden yararlanamayacak. Yapılan kısıtlamaların ardından Huawei'nin gelecekteki ürünlerinde kendi yazılım ve donanımını geliştirmeye de hız vermesi bekleniyor. Bir çok uzmanla göre, yaptırımlar, ABD'li teknoloji üreticilerini de olumsuz etkileyecek. Örneğin Google, Huawei üzerinden elde ettiği yüz milyonlarca dolarlık gelirden olacak.

Amerikalı yetkililer henüz konuyla ilgili bir kanıt sunmuş olmasalar da, Çinli şirketlere yönelik 'casusluk' suçlamaları işin boyutunu değiştiriyor. ABD



EKO ERCEK

Hakan GÜLDAG
a.hakan.guldag@gmail.com

doğruya etkileyecek bir gelişme" dedi ve şöyle devam etti:

"Amerika'nın şu anda bir kural tanımazlık bakişi açısı var ve buna da hepimiz şahit oluyoruz. 5G teknolojisini önümüzde 5-10 yılın belirleyicisi olacak ve 5G

Amerika ve Çin arasındaki hamlelerin özellikle teknolojik düzlemde uluslararası rekabette öne geçme yarışından kaynaklandığını vurgulayan Maliye Hesap Uzmanları Derneği Başkanı Berrak Atıla da, "Dünya piyasalarında endişeyle izlenen ticaret



yönetiminin Huawei'yi kara listeye almasının ardından, bazı Avrupalı ve Japon şirketleri de bu şirketle işbirliğini sonlandırma kararı aldı.

PERDE ARKASI

Maliye Hesap Uzmanları Vakfı tarafından geçen hafta İstanbul'da düzenlenen "Ticaret Savaşlarının Arkasındaki Gerçek: Teknoloji" paneli de bu konuda bir hayli bilgi sundu.

Panelde konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, "Dünya ticaret hacmi 19.4 trilyon dolar. ABD 2.6 trilyon dolarlık ithalatıyla dünyanın en büyük ithalatçısı. İkinci sırada 2.1 trilyon dolarlık ithalatıyla Çin geliyor. Dolayısıyla ABD ile Çin arasında yaşanan bir ticaret savaşısı dünya ekonomisini ve dünya ticaretini doğrudan

GENİŞLEME MOTİVASYONU

Aynı panelde, Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Başkanı Ahmet Eren bir başka önemli noktaya dikkat çekti:

"Çin anonim şirketi teknolojiler olarak ilerleyip yurt dışına yayıldıkça, genişleme motivasyonu daha da artacak. ABD'de de başlangıçtaki durum ve tutum değişmeye başlamıştır. Bir çok demokrat politikacının Trump'ı 'Çin'e karşı yumuşak davranmakla' suçlaması çarpıcıdır."

savaşlarının kazanana olur mu bilinmez. Ancak yarattığı belirsizlik ve gerginlik ortamında, uzmanlar, dünya ekonomisinde kayıplar yaşanacağına, sürecin soğuk savaşa varacağına kesin gözüyle bakıyorlar" diyor.

NADİR ELEMENTLER

Bu yazıyı bitirirken, Çin'in tüketici elektroniğinden askeri ekipmanlara kadar pek çok alanda kullanılan kritik önemdeki 'nadir elementleri', ABD'ye karşı bir misilleme olarak kullanacağı haberleri geldi.

ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşları, gerçekten de, 'soğuk savaş' da içeren dünya çapında bir hegemonya mücadelesine dönüşüyor.



Mücadelenin yeni odağı 5G

5G'deki 'G' harfi İngilizce 'Generation' (Nesil) kelimesinin kısaltması. Yani, 5G, '5'inci Nesil' demek. Telekomünikasyonda dünyanın lider firmaları bir anlamda dünyaya da yön veriyor. Bunu da standartları belirleyerek yapıyorlar. O firmaların mühendisleri hücreler ağların yapılandırılması için standartlar üzerinde anlaşılıyor. Altyapı konusunda da işbirliği içinde hareket ediyor. İletişim cihazları da bu altyapı standardına uygun şekilde üretiliyor. Yaklaşık her 10 yılda bir bu altyapının kodları ve malzemesi değiştiriliyor. Aslına bakarsanız bu süreç giderek de kısıyor. 40'li yıllardaki telekomünikasyon ağı 1G olarak adlandırılıyor. 90'lı yıllardaki hücreli sistemler ise 2G. Hala kullanılan 3G hayatımıza 2003 yılında girdi. 2009'da ise 4G'ye geçtik. Şimdi 5G'yi konuşmaya başladık.

Neden 5G?

Şimdi kullandığımız 4G'den sonra bu altyapı 5'inci kez değiştirilecek. 'Neden' dersiniz, yanıt hazır: "Gelişen yeni teknolojileri kullanarak daha iyi hizmet sunabilmek." Tabii, bu altyapı her değiştiğinde tüketicilerin yeni cihazlar satın alması gerekeceğini söylemeye bile gerek yok. Bir de daha az maliyetle daha çok ürün almak olarak özetlenebilecek verimlilik meselesi var. Yeni teknolojiler, şirketlerin verimliliklerini artırmalarına da fırsat veriyor.

Ne zaman kullanmaya başlayacağız?

Şimdilik kesin bir tarih yok. ABD'de 2019'un ikinci yarısından itibaren hizmete girmesi planlanıyor. İlk uygulama ülkenin tamamında değil, belli şehirlerde başlayacak. Ancak bunun için de net bir tarih yok. 51 milyon üzerinde 4.5G kullanıcısı olduğu bilinen Türkiye için de henüz net bir tarih yok. İlgili bakanlar tarafından "dünya ile eş zamanlı

geçileceği" yönünde açıklamalar yapıldı. Dünya genelinde 5G'ye 2020 ile 2022 arasında geçiş sağlanacak. ABD'nin ardından ilk uygulamaya girmesi beklenen ülkeler, İngiltere, Almanya, Güney Kore, İsviçre, Avustralya ve Çin.

Akıllı mobil cihaz satışında Çinliler öne çıkıyor

Huawei bu yılın ilk çeyreğinde 60 milyon adet akıllı telefon sattı. Apple ise 42 milyon. Huawei 2018'in ilk üç ayına göre satışlarını yüzde 50 artırdı, pazar payını da yüzde 17'ye çıkardı. Aynı dönemde Apple'ın telefon satışları yüzde 20 düştü. Pazar payı da yüzde 14'ten yüzde 12'ye geriledi.

Başka akıllı telefon satıcıları da var tabii... Bu alanın şu sıralardaki şampiyonu Güney Koreli Samsung gibi... Ama trend belli. En çok satış yapan akıllı telefon markaları arasında Çinli üreticiler ön plana çıkıyor. En çok satış yapan ilk 5 marka arasında dünyanın en büyük ikinci akıllı telefon üreticisi olan Huawei'in yanı sıra Çinli Xiaomi (Şiaomi) ve Oppo...



Riski var mı?

Her teknoloji gibi var. Hatta kimi uzmanlara göre, 5G'nin sağlık üzerindeki etkileri ürkütücü. Bir kez, kablosuz ağlara dayanan bu teknoloji yüzbinlerce yeni anten ve baz istasyonu kurulmasını gerektiriyor. Bunun sağlığını üzerinde uzun vadeli etkilerinden endişe duyan çok sayıda insan var. Yani sıra, 5G bir önceki 4G'ye kıyasla daha yüksek güvenlik riskleri içeriyor çünkü daha fazla arka kapı uygulaması ve açıkları mevcut.

Kısa süre önce Barcelona'da gerçekleştirilen Mobil Dünya Kongresi'nde son model akıllı telefon tanıtımlarında en öne çıkan konu 5G oldu. Yeni üretilen bir çok cihaz son nesil iletişim gücü olan 5G verisi ve internet bağlantısını destekliyor. Tabii henüz bu hizmeti alabileceğiniz bir yer yok. Dolayısıyla 5G cihazları almak için acele etmenin pek bir anlamı yok.

Neleri değiştirecek?

5G sadece iletişim ve gecekime alanlarında iyileştirmelerle sınırlı kalmayacak. Sanal gerçeklik uygulamaları olmak üzere pek çok alanda devrim niteliğinde gelişmelere kapı açacak. Cihazlar hafiflemesi, daha serbest ve mobil hale gelmesiyle birlikte sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik uygulamalarının günlük hayatının bir parçası haline gelecek. En çok verilen örneklerden biri futbol ile ilgili...

Stadyumda tuttuğunuz takımın maçını izlerken sahaya telefonunuzun kamerası ve artırılmış gerçeklik gözlüğünüzle baktığınızda oyuna ve oyunculara ilişkin görmek istediğiniz her bilgiyi gecekime ve bekleme yaşamaksızın anında görebileceksiniz.

5G'nin getirmesi beklenen değişiklikler sosyal hayat ve eğlenceyle sınırlı da değil. İş hayatından tıba kadar binlerce alanda hayatı değiştirecek. Örneğin İstanbul'daki doktorlar Libya'da Trablus'ta bir hastanın ameliyatını robotik ağıtları kullanarak milli saniyelik gecekime dahil yaşamadan gerçekleştirebilecek. 5G teknolojisini akıllı şehirler, evler, araçlar için devrim niteliğinde değişimler getirecek.

Hayatımızı nasıl etkileyecek?

Bugün HD kalite bir filmi bilgisayarınıza 10 dakikada indiriyorsunuz. 5G ile 15 saniye sürcek. Tabii ortalama hızda... 4.5 gigabit hızında ise bir saniye daha sürmeyecek. İki tustan 'indir' olanına ihtiyacınız olmayacak. Doğrudan 'oynat' tusuna basacaksınız. Keza, internet sitelerinin yüklenme süreleri de azalacak. Bir siteye ulaşmak için veriler farklı servis sağlayıcıları ve fiziki merkezlerden geçmek zorunda. Bugün 50 ila 100 milisaniyelik gecekime normal kabul ediliyor. 5G ile gecekime süresi bir-iki milisaniyeye düşecek.

Ne kadar hızlı?

Bu sorunun cevabı nerede yaşadığınız, hangi servis operatörünü kullandığınızla ilgili olacak. Tabii 5G'ye ne zaman geçtiğiniz de... Her halükarda var olana kıyasla, 'çok hızlı'... Amerika'nın önde gelen çok uluslu Telekom şirketi Qualcomm tarafından yapılan testlerde saniyede 4.5 gigabit hız ulaşıldığı açıklandı. Bu su anda bilinen en yüksek hız. 5G'de ortalama hız ise saniyede 1.4 gigabit. Bu hız, 4G ile karşılaştırıldığında 20 kat hızlı.



KOBİ'ler için Ar-GE projesi hazırlama semineri

İSTANBUL Ticaret Odası üyelerine yönelik "KOBİ'ler için Ar-Ge Projesi Hazırlama Bilgilendirme Semineri" düzenlenecek. 12 Haziran 2019 Çarşamba günü, 13:30-17:00 saatleri arasında gerçekleştirilecek seminer, KOBİ'lerin, proje hazırlama yeterliliğini geliştirmelerine katkıda bulunacak. İTO'nun Eminönü'ndeki ana binasında yapılacak seminere katılmak isteyenlerin en geç 11 Haziran'a kadar katılımcı adı soyadı, firma bilgisi ve iletişim bilgileri deniz.cayir@ito.org.tr veya burak.oztemel@ito.org.tr adresine göndermeleri gerekiyor.

BES portföyüne borsa dilimi

Bireysel Emeklilik Sisteminde Devlet Katkısı Hakkında Yönetmelikte değişiklik yapıldı. Güncellemeye göre, BES'teki devlet katkısının en az yüzde 10'u borsaya yatırılacak.

HAZINE ve Maliye Bakanlığının Bireysel Emeklilik Sisteminde (BES) Devlet Katkısı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Yönetmelikle devlet katkısının yatırıma yönlendirilmesine ilişkin düzenlemeye değişikliği edildi.

DEVLET KATKISI

Buna göre, nakden ödenen devlet katkılarının azami yüzde 20'si Türk lirası cinsinden mevduat, katılma hesabı, borsada işlem görmesi kaydıyla bankalar tarafından çıkarılan borçlanma araçları, kira sertifikaları ve bazı menkul kıymetlerde değerlendirilecek. Bu oran daha önce yüzde 30 olarak uygulanıyordu.

KATILIM ENDEKSİLERİ

Ayrıca, söz konusu devlet katkılarının asgari yüzde 10'u BIST 100, BIST Sürdürülebilirlik, BIST Kurumsal Yönetim endeksleri ve Borsa İstanbul AŞ tarafından hesaplanan katılım endekslerindeki paylarda değerlendirilecek.

1.2 MİLYAR TL

Bu kapsamda, devlet katkısının yatırıma yönlendirilmesine yönelik portföy yapısı sınırlamalarına 31 Temmuz itibarıyla uyum sağlanacak. Yapılan değişiklikle BES'ten Borsa İstanbul'a yaklaşık 12 milyarlık devlet katkısının 1.2 milyarının aktarılması bekleniyor.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilginizarsınızda http://www.ito.org.tr/QR/19_05_30itiTO.html adresini ziyaret etmeniz yeterli.

TSKB riski Avrupa ile dağıtacak

TÜRKİYE Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), yeni bir risk paylaşım anlaşmasına imza attı. EBRD bu anlaşma doğrultusunda TSKB ile birlikte çeşitli firmalara kredi ihtiyaçlarının yüzde 50'sine katılarak toplamda 50 milyon Euro kaynak aktaracak. İki kurumun ilk olarak 2016'da imzaladıkları risk paylaşım anlaşmasının ikinci fazı niteliğindeki işbirliği, EBRD'nin bu

alandaki Türkiye'deki tek işbirliği anlaşması olma özelliğine sahip. TSKB Genel Müdürü Suat İnce, "Türkiye'nin ekonomik dengelenme sürecinde, özel sektöre sağlanan finansman desteği büyük önem arz ediyor. TSKB olarak ülkemizin geleceğine umutla bakıyor, özel sektör firmalarımıza hem finansman hem de danışmanlık hizmetlerimizle değer üretmek için çalışıyoruz" diye konuştu.

EBRD Başkan Yardımcısı Jürgen Riegerink ise, kredilendirme faaliyetinin görece azaldığı bir dönemde Türkiye'ye destek olmaya devam ettiklerini belirtti. Riegerink, "EBRD olarak Türkiye ekonomisinin 2020 yılına kadar toparlanma noktasına gelmesini bekliyoruz. TSKB ile bugünkü risk paylaşım anlaşması gibi oldukça yenilikçi araçlar, şirketlerin ticari faaliyetlerini sürdürürken büyümelerini de sağlayacak" dedi.

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 adresindeki "Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama" ekranından barkod numaranızı girin. **E-imzalı tescil belgenize online olarak anında erişin!**



İto.org.tr | 444 0 406

f t i t o /tikurumsal



Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi

Banka ve Sigorta şirketlerinin Finansal Kiralama Kanunu'na göre yaptıkları işlemler hariç olmak üzere, kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar banka ve sigorta muameleleri vergisine tabidir.

Bankerlerin yaptığı oldukları banka muamele ve hizmetleri, aldıkları paralar (kendileri veya başkaları hesabına menkul kıymet karşılığı borçları ödemeyi taahhüt etmeyi meslek haline getirenlerin bu faaliyetleri dolayısıyla lehlerine kalan paralar ile mevduat faizi vermek veya sair adlarla faiz ve benzeri menfaatler sağlamak üzere devamlı olarak para toplama işiyle uğraşanların topladıkları paralara sağladıkları gelir ve menfaatler üzerinden komisyon, ücret, hizmet karşılığı gibi aldıkları paralar dahil) da banka muameleleri vergisine tabidir.

Aşağıda yazılı muameleler dolayısıyla alınan paralar banka ve sigorta muameleleri vergisinden istisnadır.

■ Merkezleri Türkiye'de bulunan bankaların kendi şube ve ajansları ile veya bu şube ve ajansların birbiriyle yaptıkları muameleler dolayısıyla tahakkuk eden paralar, **■ Merkezleri** Türkiye dışında bulunan bankaların Türkiye'de mevcut şube ve ajanslarının birbiriyle yaptıkları muameleler dolayısıyla tahakkuk eden paralar,

■ Hukusi kanunlarla her türlü vergiden istisna edilmiş olan esham ve tahvillerin, faiz, temettü ve ikramiyeleri ile Merkez Bankası'na ihraç edilen "Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanunun 7/A maddesine göre kurulan varlık kiralama şirketleri tarafından ihraç edilen kira sertifikalarından elde edilen kira gelirleri ve vade sonunda lehe alınan paralar,

■ Varlık finansmanı fonlarının sermaye piyasalarında yaptıkları işlemler nedeniyle elde ettikleri paralar, **■ Bankaların** müşterileri nam ve hesabına başka şahıs ve müesseselere yaptıkları hizmetler mukabil olarak aldıkları ve aynen mezkur şahıs veya müesseselere ödenen paralar,

■ Bankaların bankerlerin ve sigorta şirketlerinin sermayelerinin tamamı kendilerine ait veya iştirakleri bulunan sinai işletmelerden sağladıkları karlar,

■ Bankaların bankerlerin ve sigorta şirketlerinin sermayelerine iştirak ettikleri banka, banker ve sigorta şirketlerinin Gider Vergileri Kanunu'na göre paraka ve sigorta muameleleri vergisine tabi muamelelerden mütevellit

karları, **■ Denizcilik Bankası** Türk Anonim Ortaklığı Kanunu uyarınca söz konusu Banka lehine tahakkuk eden, bankanın veya kuracağı ortaklıkların anlaşmaları yaptıkları hakiki ve hükmi şahıslar lehine aynı işler dolayısıyla tahakkuk edecek paralar,

■ 6266 sayılı kanuna göre kurulan kan bankalarının söz konusu kanuna göre yazılı işler dolayısıyla elde edilecek paralar,

■ Gider Vergisi Kanunu'nun da ayrıca belirlenmiş olan sözleşmeler ve sigortalı, mükerrer sigorta muameleleri ile retrosesyon muamelelerinden sağlanan gelirler ile Kurumlar Vergisi Kanunu'na göre yapılan birleşme, devir, bölünme ve hisse değişimi işlemleri ile söz konusu kanunun 29'uncu maddesinde yukarıda sayılanlar dışında yer alan diğer istisna konuları Gider Vergisi kapsamı dışında bırakılmıştır.

Banka Sigorta Muameleleri Vergisinin Oranı %15'dir. Cumhurbaşkanlığı makamının 14. Mayıs 2019 gün ve 1106 sayılı Kararı ile 6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu'nun 33'üncü maddesinde yer alan banka ve sigorta muameleleri vergisi nispetinin tespitine ilişkin 28.08.1998 tarih ve 98/11591 sayılı Bakanlar Kurulu Kararın eki Kararın birinci maddesinin (c) bendinde aşağıdaki değişiklikler yapılmıştır. Şöyle ki;

Kambyo muamelelerinde satış tutarı üzerinden binde bir aşağıda sayılan kambyo muamelelerinde satış tutarı üzerinden sıfır; oranunda vergi alınacaktır. Ancak;

■ Bankalar ile yetkili müesseselerin kendi aralarında veya birbiriyle yaptıkları kambyo satışları,

■ Hazine ve Maliye Bakanlığınca yapılan kambyo satışları,

■ Döviz kredisinin ödenmesine yönelik olarak, döviz kredisini kullanan ya da kullanıma aracılık eden banka tarafından kredi borçlusuna yapılan bankaların, bankerlerin ve sigorta şirketlerinin sermayelerinin tamamı kendilerine ait veya iştirakleri bulunan sinai işletmelerden sağladıkları karlar,

■ Bankaların, bankerlerin ve sigorta şirketlerinin sermayelerine iştirak ettikleri banker ve sigorta şirketlerinin bu kanuna göre banka sigorta muameleleri vergisine tabi muamelelerden

kaynaklanan karlar, **■ Gider Vergileri** Kanunu'nun 29'uncu maddesinde sayılmak suretiyle belirlenmiş bulunan lehe kalmış paralar ile alınan paralar banka ve sigorta vergisine tabi değildir.

Sigortacılık çitayı yükseltmek istiyor

Geçen yıl 10.5 milyar dolar üretim yapan sigortacılık sektörü, çitayı yükselterek ekonomiye daha fazla kaynak sağlamayı hedefliyor. Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu'nun kurulacak olması bu yönde atılmış önemli bir adım olarak görülüyor.

Şeref Kılıçlı

İSTANBUL Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen "Sigortalılık Bilincinin Artırılması İçin Yapılması Gerekenler" konulu sektör toplantısında sigortacılık sektörünün bugünü ve geleceği ele alındı. Açılış konuşmasını İTO Başkan Yardımcısı İsrail



Kuralay'ın yaptığı toplantıda, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Erhan Bozkurt, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez sunum yaptı.

HEDEFİMİZ BÜYÜMEK

Sigortacılık sektörünün riskleri üstlenerek tükercin ve sanayicinin daha fazla üretmeye odaklanmasını sağladığını belirten İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, şöyle konuştu: "İTO olarak, sektörün gelişmesi,

büyümesi ve sektör mensuplarının sorunlarının çözülmesi, sektörün tanıtılması gibi birçok konuda toplantı, seminer ve konuyla ilgili çeşitli kurumlara ziyaretler yaptık ve yapmaya devam edeceğiz. Odamız,

yasaların kendisine verdiği hak ve görevler çerçevesinde, sektörün temsilcilerinin taleplerini katı bir hassasiyetle değerlendirmekte ve sektör ile kamusal erk arasında aktif olarak köprü vazifesi ifa etmektedir" dedi.

SDKK KURULACAK

Oturum başkanlığı İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Duru'nun yaptığı sektör toplantısında, komite adına konuşmayı ise Meclis ve Komite Üyesi Hasan Necmi Üze gerçekleştirdi. 2018 yılında Türk sigorta sektörünün hayat dahil toplamda 10.5 milyar dolar üretim yaptığını belirten Üze, aynı dönemde nüfus açısından bizim muadilimiz olan, hatta nüfusu Türkiye'den daha az olan İngiltere 300 milyar, Fransa 240 milyar, Almanya 215 milyar, Güney Kore 170 milyar, Tayvan 101 milyar, İspanya 70 milyar dolar sigorta üretimi yaptığını dikkat çekti. Üze, "Türk sigorta sektörünün hacmi ile diğerlerinin hacmi arasında görüldüğü gibi kıyas kabul etmeyecek kadar büyük farklar bulunmaktadır" diye konuştu. Yeni dönemde Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu'nun (SDKK)

DİJİTALLEŞME STRATEJİSİ

Hasan Necmi Üze, dijitalleşme konusunda sektörün izlemesi gereken yolu ise şöyle açıkladı: "Önümüzdeki dönemde yabancı araçların da sektöre girmesiyle rekabet daha da artacak. Dijitalleşme büyük önem kazanacak. Dijitalleşmenin önemini anlatmak için bir örnek vereceğim. Son beş yıl içinde yani 2014 den bu yana internet kullanımı yüzde 400, internetten satın alma oranı ise yüzde 1200 oranında arttı. Gıdışata ayak uydurmalıyız. Acente internet satışında da yerini almalıdır. Ayrıca şu anda sahip olduğumuz işleri korumak istiyorsak pazarlamaya daha çok zaman ayırmalı. Operasyonda geçirdiğimiz zamanı sahada geçirmeli, operasyona harcadığımız parayı pazarlamaya harcamalıyız. Sigorta şirketlerinin acente ile teknoloji paylaşması sağlanmalı, yazılacak programlarla acente üzerindeki operasyon yükü hafifletilmelidir."

Rakamlarla sigortacılık

- Toplam aktif şirket sayısı 62. Dağılımı ise, 38 hayat dışı, 4 hayat, 18 hayat emeklilik, 2 reasürans.
- 2018 sonu itibarıyla, aktif toplamı 178.4 milyar lira, prim üretimi 54.7 milyar lira, BES 92.5 milyar lira.
- Prim üretiminde, 2011-2018 yılları arasında bileşik ortalama büyüme yüzde 18.
- 2018 yılında sağlanan fon 148 milyar lira (BES fonları dahil).
- 2018 yılında, 33.2 milyar lira hayat dışı, 2.8 milyar lira hayat olmak üzere toplam 36 milyar lira tazminat ödendi. 2017 yılında bu rakam 28.4 milyar liraydı. Yani yüzde 26.8 arttı.
- KOBİ paket sigortasına sahip olma oranı yüzde 37. Faaliyet yılı arttıkça sigortalılık oranı artıyor. Yeni kurulan KOBİ'lerin sigortalı olma oranı yüzde 24 iken, 6-10 yıllık işletmelerde oran yüzde 35'e, 31 yıl ve üzeri süredir faaliyet gösteren işletmelerde yüzde 46'ya çıkıyor.



Gelişmiş ülkelerin kaynağı sigorta fonları

Gelişmiş ülkelerin ihtiyaç duyduğu kaynağı fonlardan karşıladıklarını belirten TSB Genel Sekreter Yardımcısı Erhan Bozkurt, "Mesela ABD'ye baktığımızda, 25 trilyon dolar BES fonu büyüklüğü var, ülkelerinin ihtiyaç duyduğu kaynağı karşılıyorlar. Sigorta bilincinin artması sadece fon oluşturma değil milli servetin korunmasına da katkıdır. Bugün ülkemizde KOBİ'lerin yüzde 63'ü sigortasız durumda" dedi. Birlik

içinde sorunları aşacaklarına inandıklarını belirten TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, "Sorun varsa hep beraber mücadele etmek zorundayız. Dijitalleşme o kadar hızlı ilerliyor ki önümüzdeki süreçte sigorta şirketleri tusa bastığı zaman çok ciddi sorun yaşayacağız. Bankalar ek işlerden para kazanmak için ciddi şekilde baskı uyguluyorlar. Komisyonlarda yüzde 50'nin

üzerinde bir kayıplarımız var. Bağımsız SDKK konusuna çok inanıyoruz ve doğru yolda olduğumuzu düşünüyoruz. En çok önemseydiğimiz alanlardan bir tanesi zorunlu sigortalıların artırılması. Haksız rekabet yine önemli bir mesele. Acente olmayanların bu iş yapmasına karşılık. Sektörün bu büyüklüğe gelmesinin sebebi acentelerdir. Acentelerin ölçek ekonomisi içinde büyümesini sağlamalıyız" dedi.

Kullanılmayan kapasite yüzde 61.51

Türkiye'nin sigorta konusunda çok büyük bir kapasiteye sahip olduğunu vurgulayan TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez şu değerlendirmelerde bulundu: "Kapasiteyi daha da artırabiliriz. Şu anda sigortalılık oranı yüzde 38.49 seviyesinde. Sigortalıların nüfus oranının ise yüzde 61.51 olduğunu görüyoruz. 6 bin 978 gerçek kişi, 9 bin 41 tüzel kişi olmak üzere toplam 16 bin 19 sigorta acentesi var. Sigorta acentelerinin önemli bir istihdam kaynağı olduğuna da dikkat çekmek istiyorum. Acentelerin istihdam verilerine baktığımızda, toplam çalışan sayısı 37 bin 814, toplam teknik personel sayısı ise 19 bin 180."

KURTCO
NAKLİYAT & DEPOLAMA
1975

GÜVENİNİZİ TAŞIYORUZ

- EVDEN EVE & OFİS 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.

KURTCO **DEPO** **İSTANBUL**
NAKLİYAT & DEPOLAMA

www.kurtconakliyat.com.tr

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

www.kurtco.com.tr

Fas, fosfata 'katma değer' katan Türkiye ile işbirliği istiyor

Dünyanın üçüncü büyük fosfat üreticisi Fas, Türkiye ile ticareti artırmanın peşinde. Fas, ham olarak ihraç ettiği fosfat madenini, son yıllarda Türk firmalarının ülkede kurduğu fabrikalarda işleyip katma değerli olarak satıyor.

DÜNYANIN en büyük fosfat yataklarına sahip olan Kuzey Afrika ülkesi Fas, Türkiye ile ticareti artırmanın peşinde. Fas ekonomisinin ve ticaretin merkezi olarak değerlendirilen Marakeş-Safi bölgesi, Türk firmaları için cazip avantajlar sunuyor. Fas'ın madencilik, turizm, inşaat ve tarım alanındaki yatırım fırsatları, İstanbul Ticaret Odası Doğal ve İşlenmiş Kati Yakıt Meslek Komitesi üyelerinin Fas'a gerçekleştirdiği ziyarette gündeme geldi. Fas'ın kömür teknolojilerini incelemek ve iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin geleceğini değerlendirmek amacıyla yapılan ziyarete, Komite Başkan Yardımcısı Hüseyin Kudret Kıdık, Meclis Üyesi Atakan Sinan Safi ve Hüseyin Akarçesme ile Komite Üyesi Birol Kaya katıldı.

YABANCILARA TEŞVİK

İTO heyetinin Fas'taki ilk durağı, Marakeş-Safi Bölgesi Ticaret Odası oldu. Heyete Fas'ın yatırım imkanları hakkında sunum yapan Marakeş-Safi Bölgesi Ticaret Odası Başkanı Youssef Sebai, İTO heyetinin ziyaretinin iki ülke arasındaki ilişkilerin gelişmesi açısından önemine dikkat çekti.

Türkiye'de düzenlenen pek çok fuara katıldıklarını hatırlatan Sebai, Fas'ın madencilik, turizm, inşaat ve tekstil alanında gelişmeye ihtiyaç duyduğunu anlattı. Sebai, "Marakeş-Safi bölgesi giderek büyüyor ve Türk firmaları için birçok alanda yatırım fırsatı sunuyor. Fas devleti, yabancı

yatırımlar konusunda gerekli bütün teşvikleri sağlıyor. Marakeş-Safi bölgesi, hali hazırda Türk firmalarının altyapı alanındaki tecrübesinden faydalanan ve firmalar genellikle konsorsiyumla yatırım yapıyor" bilgisini paylaştı.

TÜRK ÜRÜNLERİ ÖNERİSİ

Youssef Sebai, Türk ürünlerinin Afrika pazarına girişi için de, "Türkiye'den bir ürünün kendi markasıyla bölgeye ihalatından ziyade, ham halde alınıp bölgede paketlenmesi ve özellikle Afrika pazarına satılması daha tercih edilir" önerisinde bulundu. Sebai, Antalya-İstanbul turizm modelinde uygulanan paket turların ve sistemin Marakeş-Safi bölgesinde de hayata geçirilmesinin amaçlandığını söyledi.

Görüşmede, Marakeş-Safi Bölgesi Ticaret Odası Uluslararası İlişkiler Direktörü Abderrahim Redazaki ise Türkiye ile Fas arasındaki tekstil, inşaat ve yer altı kaynakları alanında işbirliği yapıldığını belirtti. Redazaki, Marakeş-Safi bölgesinin Fas ekonomisinin yüzde 14'ünü oluşturduğunu, Avrupa ve Afrika ticaretinin geçiş yeri olduğunu, ayrıca turist sayısı ile de zirvede yer aldığını anlattı. Bölgenin özellikle maden alanında gelişime açık olduğunu dikkat çeken Redazaki, "Fosfat kaynağının en çok kullandığı ürün olan gübrelerin ticari olarak Türkiye'ye sunabileceği imkanlar hakkında detaylı araştırma yapacağız" bilgisini paylaştı.



58 milyar tonluk rezerv

ABD ve Rusya'dan sonra dünyadaki üçüncü büyük fosfat üreticisi Fas'ta, toplam fosfat rezervinin 58 milyar ton olduğu tahmin ediliyor. Ülkede, ortalama fosfat üretimi 21-23 milyon ton iken, 10-12 milyon ton civarında ihracat gerçekleştiriliyor. Fas, ham fosfat, fosforik asit ve gübre ihracatında da dünyada ilk sırada. Madencilik sektörünün yüzde 95'i fosfat üretimi olsa da ülkede fosfat dışında gümüş, bakır, çinko ve kobalt üretimi de yapılıyor. Fas, kömür ihtiyacının büyük kısmını ise ABD, Kolombiya ve Kuzey Afrika'dan karşılıyor.



Ürünlerimiz kalitesiyle şöret olmuş

Fas ziyaretine katılan İTO Meclis Üyesi Hüseyin Akarçesme, Fas'taki kömür ticaretinin kendileri için önemli olduğunu ve Safi liman alanındaki gelişmeleri takip ettiklerini söyledi. Akarçesme, heyet olarak kömür, Endonezya ve Malezya üzerinden aldıklarını belirterek, "Sosyal yapısının nedeniyle Fas ile ticareti geliştirmek istiyoruz. Heyet olarak Fas ve özellikle Marakeş bölgesine kömür ticareti alanında yatırım planlıyoruz" diye konuştu. Akarçesme, Türk müteahhitlerinin Fas'ta başarılı projelere imza attığına da dikkat çekti. Faslıların Türkiye'yi diziyeceklerimizin sayesinde daha yakından tanıdığını anlatan Akarçesme, "Türk ürünleri Fas'ta hem kalitesi hem de ucuzluğuyla şöret olmuş" dedi.

Türk firmalarının yaptığı fabrikalarda işleniyor

İTO heyetinin Marakeş'teki bir diğer adresi de Türkiye'nin Fahri Konsolosu Mehmet Dalkır oldu. Fas ekonomisi ve yatırım alanları hakkında heyete bilgi aktaran Dalkır, "Fas ekonomisi için fosfat madenciliği çok önemli. Önceki yıllarda çoğunlukla ham olarak ihraç edilen fosfat madeni son zamanlarda

Türk firmalarının yaptığı fabrikalarda işlenerek katma değerli olarak satılıyor" dedi. Ülke ekonomisinde tarımın da rolüne işaret eden Dalkır, "Fas'ta mevsimler erken yaşandığı için katma değerli olarak sebze meyve ticareti yapılıyor. Fas devleti son 15 yılda, enerji, ziraat ve turizm alanında da

kalkınma planları uyguluyor" dedi. "Türkiye ile Fas arasındaki ticari ilişkilerde Türkiye daha avantajlı" diyen Fahri Konsolos Mehmet Dalkır, Fas vatandaşlarının mangal kömürünü fazla miktarda tükettğini, bu açıdan Türkiye'den ithal edilecek kömürün Fas için önemli olduğunu söyledi.

Senegal'den enerji yatırıma davet

ULUSLARARASI enerji yatırımcılarını çekmeyi hedefleyen Senegal, 24-28 Haziran'da Dakar Petrogaz Expo 2019'u düzenleyecek. Senegal Uluslararası Dış Ticaret Merkezi (CICES) ile NetOil Group SA ortaklığında ve Senegal Devleti gözetiminde düzenlenecek "Uluslararası Petrol ve Gaz Fuarı"nda aynı zamanda yatırımcılar için sağlanan imkanlar da tanıtılacak.

Fuarın tanıtımı için İstanbul'da bir toplantı düzenleyen Petrol ve Doğalgaz Senegal Sorumlusu,

NetOil Group SA temsilcisi Jehu Ndoumi yaptığı açıklamada "Senegal petrol, doğalgaz ve yenilenebilir enerji alanında ülkeye yatırım yapacak olan yatırımcılara devlet olarak dev bir kredi fonu sağlayacak. Bu alandaki yatırımlar için devlet tarafından 15 milyar dolar kaynak ayrıldı. Ayrıca ülkedeki enerji yatırımlarını finanse etmek için de 12 uluslararası fonla anlaşma yapıldı" dedi.

Yatırımcının, uluslararası bir kaynak aramak zorunda kalmayacağını belirten Ndoumi,

fuarda sergilenecek projelere yatırım yapacak firmalara özel fonların 5 milyar dolara yakın ekstra kaynak aktaracağını söyledi. Senegal'de 400 milyar metreküp doğalgaz, 700 milyar varillik petrol rezervi bulunduğu kaydeden Ndoumi, "Bu keşiflerle beraber limanlarda iyileştirmeler yapılarak enerji taşımacılığı alanında büyük yatırımlar yapıldı. Şimdi devlet uluslararası enerji firmalarını enerji davet ediyor" diye konuştu.

NetOil Group SA Türkiye Temsilcisi Andre Dirl de

Yeni doğalgaz ve petrol rezervleri keşfeden Senegal'de hükümet, hem enerji projelerini hem de bu projelere yatırım yapacaklara sağlanacak finansal imkanları tanıttı.

Düzenleyeceği 'Uluslararası Petrol ve Gaz Fuarı'na katılmaları için Türk firmalarına çağrıda bulunan Senegalli yetkililer, "Türkiye'nin yenilenebilir enerjideki tecrübesinden faydalanmak istiyoruz" dediler.

toplantıda şu bilgiyi verdi: "Senegal hükümetinin öncelikli tercihi yenilenebilir enerji alanında yapılacak güneş santralleri. Burada özellikle Türk enerji şirketlerini bekliyoruz. Türk firmaların Senegal'de inşa ettiği dev yapılar bu ilişkinin başlangıcı oldu. Türkiye yenilenebilir enerjide büyük tecrübeye sahip olduğu için bu ilişkinin güneş alanında da devam etmesini istiyoruz. Gelen firmalar devlet güvencesi altında ucuz finansman sağlanarak Senegal'in enerji altyapısını sağlayacak."



ENİ EKONOMİ

Doç. Dr. Nurullah Gür

Değişen dünyada Türkiye ekonomisi

Kur sokunun ekonomik aktivite üzerine etkileri haliyle son ayların en çok konuşulan mevzu. Türkiye ekonomisinin kısa dönemdeki gidişatı tabii ki önemli; ancak bir taraftan da küresel ölçekte yaşanan hızlı değişimlerin ekonomi üzerine orta ve uzun vadeli etkilerini hesaba katarak hareket etmeyi de unutmamız lazım.

Önceki yazılarımda belirttiğim üzere, küresel ekonomi büyük bir dönüşümün içerisinde. Gelişmiş Batılı ülkeler, küresel ekonomiden aldıkları payı daha fazla kaybetmemek adına bir taraftan korumacı ticaret ve sanayi politikaları uygularken bir taraftan da akıllı otomasyon teknolojilerini ön plana çıkararak başta Çin olmak üzere aralarında Hindistan, Meksika, Brezilya, Rusya ve Türkiye gibi büyük ölçekli ve potansiyelli gelişmekte olan ülkeleri yavaşlatmaya çalışıyorlar. Yeni küresel ekonomik denklem, gelişmekte olan ülkeler açısından tehditler oluşturmakla birlikte bir taraftan da önemli fırsatlar sunuyor.

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kuralları, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kendi sanayilerini koruması ve teknoloji geliştirebilmesi için hareket alanını belli ölçülerde sınırlandırdı. Son dönemde ABD'nin kendi kurduğu ticaret sisteminde delilikler açması, kendi sanayimizi ve teknolojimizi geliştirmek için DTÖ kurallarının etrafından dolaşma fırsatı sunuyor. Batı'dan Doğu'ya doğru akan teknoloji transferi ve yüksek teknoloji ara malına yönelik bağlatılan kısıtlayıcı ve önelimci tedbirler gelişmekte olan ülkeleri ileri teknoloji geliştirmek için zorlayacaktır. Yenilikler çoğu zaman gereksinimlerden ortaya çıkar. Seçici ve hedef odaklı sanayi politikaları uygulayarak katma değerli üretimi arttırmamız durumunda Batı'ya olan teknoloji bağımlılığımızı azaltabiliriz.

Akıllı otomasyon teknolojilerinin Batı'da üretim maliyetlerini düşürmesi şu anda rekabet avantajına sahip olduğumuz sektörlerde bile işimizi zorlaştırabilir. Ancak, bir taraftan da teknolojik dönüşüm ile neredeyse bütün sektörlerde kartların yeniden karıldığı dönemler geriden gelip kendini yeni denkleme adapte edebilen ülkeler için bir fırsat penceresi sunar.

Türkiye mevcut durumda Dördüncü Sanayi Devrimi'nin her teknolojik bileşenine aynı anda büyük yatırımlar yapmaya yetecek finansal kaynağa ve insan gücüne sahip olmayabilir. Ancak, kendi ekonomik yapısına ve sektör tecrübelerine bakarak belirleyeceği iki-üç teknoloji ve beş-altı gelecek vaat eden sektöre yoğunlaşarak ekonomik gelişme merdiveninin üst basamaklarına daha sağlam adımlarla çıkabilir.

Küresel finans krizi sonrası yaşananlarla birlikte, dünyanın sadece ekonomik büyümeyi değil istihdamı ve gelir dağılımını düşünerek stratejiler ve politikalar oluşturmasını gereği daha net bir şekilde ortaya çıktı. Akıllı otomasyon teknolojilerinin istihdam üzerindeki olası yıkıcı etkilerini hesaba katarak sadece emeğin yerine ikame edilen değil emek verimliliği arttıranlar hem üretimi hem de istihdamı artırabilen teknolojilere ve sektörlerde yoğunlaşmalıyız. Bu bağlamda teknolojik dönüşümü insanı merkeze alarak gerçekleştirebilmek Türkiye'yi ciddi ölçüde farklılaştırabilir.



İstanbul Blockchain Okulu açılıyor

İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) Yenilikçi ve Yaratıcı İstanbul Mali Destek Programı kapsamında, Habitat Demeği'nin İstanbul Blockchain Okulu Projesi'nin tanıtımı yapıldı.

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) ortaklığında yapılan proje, tanıtım İstanbul Blockchain Okulu Proje Koordinatörü İsmail Metin, katma değeri yüksek Blockchain pazarının büyümesine katkı sağlamayı, Blockchain konusunda farkındalığı artırarak uzman yazılımlar yetiştirmeyi amaçladıklarını söyledi.

Metin, şunları kaydetti: "Blockchain proje, prototip ve iş modellerini başta finans olmak üzere İstanbul'daki çeşitli sektörlerde buluşturmayı hedefliyoruz. Hedef grubumuzda İstanbul'da yaşayan yazılımcılar, girişimciler, konuyla ilgili lise ve üniversite öğrencileri ve İstanbul'da bilimsel ve finans sektörü içerisindeki genç teknik personeller var. Bu hedef grubunu blockchain projemize dahil etmeyi amaçlıyoruz. Ülkemizde blockchain alanındaki eğitim ve insan kaynağı açığını kapatmayı hedefliyoruz."



Bankacılıkta aktif 4.29 trilyon lira

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından, nisan ayına ilişkin "Türk Bankacılık Sektörünün Konsolide Olmayan Ana Göstergeleri" raporu yayımlandı.

Rapora göre, nisan sonunda Türk bankacılık sektörünün aktif büyüklüğü 4 trilyon 286 milyar 940 milyon lira düzeyinde gerçekleşti. Sektörün aktif toplamı 2018 sonuna göre 419 milyar 514 milyon lira arttı.

Bu dönemde, en büyük aktif kalemi olan krediler 2 trilyon 564 milyar 284 milyon lira, menkul değerler 566 milyar 319 milyon lira oldu. 2018 yıl sonuna göre menkul değerler toplamı yüzde 18,5 sektörün aktif büyüklüğü yüzde 10,8, krediler toplamı da yüzde 7,1 arttı. Bu dönemde kredilerin takibe dönüşüm oranı yüzde 4,05 oldu.

Nisan 2019 döneminde sektörün dönem net karı 16 milyar 166 milyon lira, sermaye yeterliliği standart oranı da yüzde 16,89 seviyesinde gerçekleşti.



Katı yakıtta linyit üretimi ilk sırada

Türkiye İstatistik Kurumu, mart ayına ilişkin katı yakıt istatistiklerini açıkladı. Buna göre, martta katı yakıtların toplam satılabilir üretim miktarları linyitte 6 milyon 284 bin 245 ton, taş kömürü kapsamında 385 bin 817 ton ve taş kömüründe 108 bin 398 ton oldu.

Teslimat miktarları ise linyitte 6 milyon 212 bin 699 ton, taş kömüründe 2 milyon 791 bin 516 ton ve taş kömürü kapsamında 444 bin 256 ton olarak hesaplandı.

Üretilen katı yakıtların teslimatları karşılamada oranı yüzde 3,9 ile en düşük taş kömüründe gerçekleşti. Bu oran, taş kömürü kapsamında yüzde 86,8 ve linyitte ise yüzde 101,2 oldu.

Linyit teslimatının yüzde 89,2'si termik santrallere ve yüzde 7,8'i demir-çelik haricindeki sanayiye, taş kömürü koku teslimatının yüzde 97'si de demir-çelik sanayisine gerçekleştirildi.

Avdagiç'ten diplomatlara:

'Yıldız ülke'ye inanıyoruz



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'daki başkonsolosları ve konsolosları iftar programında ağırladı. İftar yemeğine 24 ülkeden 32 diplomatik temsilci katıldı. İTO'nun 400 binden fazla firmayı temsil ettiğini, faaliyetlerinin diğer ülkelerin temsilcileri tarafından yakından izlenilmesinden memnuniyet duyduklarını belirtti.

YOL AÇIK

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şöyle konuştu: "2002-2007 arasında ortalama yıllık yüzde 7'nin üzerinde büyüme gerçekleştirdik. Benzer bir atışı

tekrar yaşayabiliriz. Dünyanın En Büyük İlk 10 Ekonomisi arasına girmemiz mümkün. Türkiye, uluslararası kuruluşların projeksiyonlarına göre, 2030 yılında yaklaşık 3 trilyon dolarlık büyüklüğü ile dünyanın 12. büyük ekonomisi olacak. 2050'de ise 5,2

trilyon dolarlık büyüklüğü ile 11'inci büyük ekonomisi olması bekleniyor" dedi.

ZEMİNİMİZ GÜÇLÜ

Yapılan büyük altyapı yatırımlarının Türkiye'nin atışı kalkması için güçlü bir zemin



İstanbul'daki diplomatik temsilcilerle bir araya gelen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin yükselen yıldız ülke olacağını söyledi. Avdagiç, bu sürecin yatırımcılara önemli fırsatlar sunacağına dikkat çekti.

oluşturduğuna da dikkat çeken Avdagiç, "Türk halkı ve özel sektörü, hayallerinden hiç vazgeçmedi. Türkiye'nin yükselen yıldız bir ülke olacağına, hem yabancı hem de yerli yatırımcılar için büyük fırsatlar sunacağına inanıyorum" diye konuştu.

İftar yemeğine İTO Başkanı Yardımcısı Dursun Topçu, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyeleri; İbrahim Doğan Salman, Levent Taş, Yakup Koc, Adil Coşkun, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu, Genel Sekreter Yardımcıları Özcan Tokel ve Nurcan Turan da katıldı.

e-ticarette Ramazan bereketi

ŞEREF KILIÇLI

RAMAZAN ayının bereketi e-ticaret sitelerinden yapılan alışverişlere de yansdı. e-ticaret sitelerinin genel ortalamasında diğer aylara göre ortalama yüzde 30 artarken, alışverişin pik yaptığı saatlerin iftar ve sahur arası olduğu kaydedildi. İftar ve sahur saatleri arasındaki online alışverişlerin bir önceki aya kıyasla beş misli artması ayrıca dikkat çekti. Erkeklerin çoğunlukla sahur saatlerinde, kadınların ise çoğunlukla gündüz saatlerinde e-ticaret sitelerinden alışveriş yapması da yine önemli bir detay oldu.

KOLAYLIĞIN ETKİSİ

Hepsiburada Ticari Grup Başkanı Mutlu Erturan, Ramazan ayında e-ticarette yaşanan alışveriş yoğunluğunun sebeplerini şöyle değerlendirdi: "Bu dönemde, özellikle gelişen teknoloji, güvenin artması ve değişen alışkanlıklarla e-ticarete oldukça yoğun ilgi oluyor. Ramazan'da artan misafir ağırlama, mükellef sofralar kurma telaşı müşterileri zaman ve fiyat açısından cazip olan e-ticarete yönlendirir. Tüketiciler ihtiyaç duydukları tüm ürünleri tek bir platform üzerinden ulaşı ve zahmetsiz alışveriş yapmanın tadını çıkardı. Biz de müşterilerimizin ramazan sofralarını daha ekonomik bir şekilde karşılayabilmeleri için Ramazana özel kampanya yaptık. Aynı zamanda, müşterilerimize farklı bütçe ve yeme alışkanlıklarına

Ramazan ayında e-ticaret sitelerinden yapılan alışveriş diğer aylara göre ortalama yüzde 30 arttı. e-ticaret firmaları, iftar sahur saatlerinde yapılan alışverişlerin ise bir önceki aya göre beş misli artışına dikkat çekiyor.



yönelik 5 farklı ramazan kolisi seçeneği sunduk. Müşterilerimiz özellikle ramazandaki temel ihtiyaçlarını toplu olarak; taşıma ve market market dolaşma zahmetine girmeden temin etmenin kolaylığını yaşadılar. Bu nedenlerle artık tüketicilerin ihtiyaçlarını e-ticaretten karşılamak oranlarının artışta olduğunu düşünüyorum."

TÜKETİCİ ORTALAMALARI

Avantajix'in verilerine göre, sahur saatlerinde online alışveriş yoğunluğu, önceki dönemlerin 5 katına kadar çıktı. Bu saatlerdeki müşterilerin yüzde 80'ini 25-35 yaşlarındaki çalışan ya da 55 yaş üstü emekli erkekler oluşturdu. Erkek müşterilerin sahur saatlerindeki alışverişlerinde, fırsat sitelerinden iftar rezervasyonları, kitap, giyim-kuşam, elektronik

ürünler en çok para harcanan kalemler olarak dikkati çekiyor.

KADINLARIN GÜNDÜZ ALIŞVERİŞİ

Erkeklerin online alışverişte ortalama sepet değeri 210 lira oldu. Kadınların çok büyük bir çoğunluğu ise Ramazan ayındaki online alışverişlerini gündüz saatlerinde yaptı. Her 10 kadından sadece 1'i sahur saatlerinde alışverişe vakit ayırdı. Kadınlar, ağırlıklı olarak kahve-çay tüketimi, sıvı yağ, tuz, şeker-baharat, gürme ürünleri,

çamaşır, temizlik ve bulaşık deterjanları, bebek bezi, giyim, kozmetik ürünler ve çocuk maması ile küçük ev aletlerini satın aldı. Kadınların alışveriş sepetlerinin ortalaması ise 150 lira oldu.

Fırsat sitelerinin en yoğun dönemi

Avantajix.com Kurucu Ortakçı Güçlü Kayral, Ramazan ayında fırsat sitelerine olan ilginin artmasına da dikkat çekerek; "Fırsat sitelerinin en sevildiği ay Ramazan'dır. Çünkü yıllık cirolarının önemli bir bölümü iftar yemeklerinden ve bayram tatili rezervasyonlarından gelmektedir" dedi.

Sahur saatlerindeki yoğunluğun sebebi

GittiGidiyor Pazarlama Direktörü Feyza Dereli Feder, araştırma sonuçlarına göre sahurda alışveriş yapan her 10 kişiden 7'sinin uyanık kaldığı zamanı alışveriş yaparak değerlendirdiğini ortaya çıkarttığını kaydetti. Feder, "Araştırmaya katılanların yüzde 30'unun ise uykusu kaçtığı için alışveriş yaparak vakit geçirdiği ve yüzde 25'inin kampanyalardan yararlanmak istediği ortaya çıktı. Ramazan ayında tüketiciler, sahur nedeniyle gece daha uzun süre uyanık kalıyor" dedi.

Temel tüketim ve gıda ilk sırada

Ramazan döneminde en çok alışveriş yapan yaş grubunun 25-40 yaş arası olduğunu belirten Hepsiburada Ticari Grup Başkanı Mutlu Erturan'ın en çok tercih edilen ürünlerle ilgili şu bilgiyi verdi: "En fazla talep İstanbul'dan geldi. Onu sırasıyla Ankara, İzmir, Bursa, Kocaeli, Antalya, Balıkesir, Hatay, Konya, Adana takip etti. Ramazan'da en fazla alışveriş yapılan kategoriler, temel tüketim ve gıda grubu oldu; onu temizlik ürünleri takip etti. Gıda alışverişinde Ramazan gıda paketleri, peynir, zeytin, bal, reçel, bakiyat ürünleri, zeytinyağı, hazır kahve, Türk kahvesi, çay, hediyeelik çikolata, seker, hazır gıda ürünleri öne çıktı. Temizlik ürünlerinde ise bulaşık deterjanı, çamaşır deterjanı ve yumuşatıcı, yüzey temizleyici, tuvalet kağıdı öne çıkan ürünler arasında yer aldı. Sağlık ve güzellik ürünleri arasında ise en çok ağız ve diş sağlığı ürünleri talep gördü. Kitaplar da Ramazan'da en çok tercih edilen ürünler başında geldi."

Bir yıllık cironun yüzde 75'ni 2 haftalık bayram sürecinde yapan şekerleme markaları, rekabetçi konumlarını korumak için bayramda ilave istihdam gerçekleştirdiler. Yurt genelindeki 50 bin satış noktasında istihdam edilen gençler de kısa sürede hem önemli bir gelir elde ettiler hem de yoğun eğitimlerle iş tecrübesi edindiler.



Çalışanların sorumlulukları

- Marka bünyesinde bulunan ürünlerin genel düzeninden sorumlu olacak.
- Ürünlerinin tanıtımını ve satışını yapacak.
- Müşterileri marka ve ürünler hakkında bilgilendirecek.
- Ürünlerinin teshir, satış ve stok takibi süreçlerini yürütecek.

Gençlerde aranan nitelikler

- İletişim becerileri gelişmiş ve ikna kabiliyeti yüksek.
- Güler yüzlü, diksiyonu düzgün ve dış görünümüne özen gösteren.
- Disiplinli, dikkatli ve sonuç odaklı.
- Sorumluluk bilinci ile çalışmayı ilke edinmiş.
- Satış odaklı ve satış seven.

Binlerce öğrenciye BAYRAM MESAİSİ

E. BUŞE YETER-SİMA DOĞRUL

GERİDE bıraktığımız Ramazan Bayramı'nda, gençler şeker ve çikolata çeşitlerini tanıtarak hem eğitim harçlıklarını çıkardılar hem de yeni bir mesleğe adım attılar. Son yıllarda şekerleme markaları özellikle dini bayramlar öncesinde, gençleri çikolata, şeker ve benzeri ürünleri tanıtmak için market içlerinde açtıkları standlarda part time istihdam ettiler. Bu sayede markalar rekabetçi konumlarını korurken gençler de okullarını akşamdan para kazanma fırsatı buldu.

600 MİLYONLUK PAZAR

Türkiye'deki hediyeleşim ve ikramlık çikolata ve bayram şekerleri pazarının büyüklüğü 600 milyon liraya ulaştı. Bu bayram ikramlık çikolatanın kilogram perakende satış fiyatı 30-40 lira, bayramlık şekerin kilogram perakende satış fiyatı 15-25 lira arasında değişti. Şirketler geride bıraktığımız Ramazan Bayramı ve önümüzdeki Kurban Bayramı'nda 300 milyon TL'lik şeker satış hedeflediklerini belirtti. Öte yandan büyük markalar özellikle bayram dönemlerinde satış noktalarında tercih ettikleri gençlerle binlerce ilave istihdam sağladı.

EĞİTİM DE VAR

Gençler bu işten para kazanmanın yanı sıra, aldıkları eğitimle disiplin sahibi olmayı, sorumluluk almayı ve düzgün bir şekilde insanlarla iletişim kurmayı öğrendi. Mağazacılık, satış ve pazarlama alanlarında kariyer hedefi

olan gençler part time işe başlamadan önce mesleki yeterlilik eğitimi aldı. Gençler, eğitimden sonra satış ve sunum yerlerindeki görevlerine başladı.

YAŞ GURUBU

Bu operasyonlar sırasında firmalar, en az lise, tercihen üniversite mezunu (18-27 yaş aralığındaki) gençleri tercih etti. Böylelikle, üniversite adayları, öğrenciler ve yeni mezunlar harçlıklarını çıkarırken; çalışma hayatına bir başlangıç da yaptılar.

ÇALIŞMA ÜCRETLERİ

Çalışma durumuna göre şekerleme markalarından 80 ila 250 TL arasında değişen ücret alan part time çalışanlar, daha uzun süreli çalışmada, aylık 2 bin TL ve üzeri geliri rahatlıkla elde ettiler. Marketlere göre değişiklik göstermekle birlikte, part time çalışan gençler genellikle akşam 18.00-22.00 arasında çalıştılar. Gençler, hafta sonları ise 1 tam gün görev yaptılar.

KALICI İSTİHDAMA ADIM

Çikolata ve şekerleme firmaları, özellikle İstanbul gibi büyük şehirlerde hizmet verecek gençleri, kariyer siteleri veya birlikte çalıştıkları ajanslar aracılığı ile seçtiler. Firmalar, insan kaynağı tedariki için mevcut İK veri tabanlarından da faydalandılar. Firmalar, çalışmasından memnun kalan gençleri, gelecek bayramlar için de veri tabanına kaydetti. Gençlerin bu tecrübelerinin sıklıkla kalıcı istihdamda da dönüştüğü belirtildi.

Rakamlarla sektörün profili

■ Dünyanın en çok çikolata tüketen ülkesi İsviçre.

■ Kişi başına 8.7 kilogram çikolata tüketen İsviçre'yi 7 ile 8 kilogram arasındaki tüketimlerle yine Avrupa ülkeleri izliyor.

■ Türkiye'de ise kişi başı çikolata tüketimi 3.1 kilogram.

■ Şekerleme pazarında ise Türkiye ile Avrupa arasındaki tüketim farkı daha yüksek.

■ Avrupa ülkelerinde tüketim ortalama 4-5 kilogram arasında seyredirken Türkiye'de miktar 1.5 kilogram düzeyindedir.

■ Bayramlarda çikolata tüketimi artıyor.

■ Türk halkı, paketli çikolataları bayram ziyaretlerine götürmeyi, dökmek çikolataları evinde misafirlerine ikram etmeyi tercih ediyor.

■ Bayram dönemlerinde özellikle fındık, fıstık çeşnili ve krema dolgu çikolata seçenekleri tercih ediliyor.

■ Dökmek çikolata en çok İç Anadolu'da, paketli ikramlık çikolata ise Marmara'da tercih ediliyor.

■ İkramlık şekerlemenin ise yüzde 75'i Ramazan Bayramı döneminde tüketiliyor.

■ Şekerlemenin yüzde 46'sı Doğu ve Güneydoğu Anadolu tüketilirken bu bölgeleri; sırasıyla İç Anadolu, Marmara, Akdeniz, Ege ve Karadeniz takip ediyor.



Part time çalışmanın avantajları



- Ek gelir kazanmak için en iyi yöntemlerden biri.
- SGK gibi sosyal hakları alabiliyor.
- Öğrencileri iş hayatına hazırlıyor.
- Öğrenciler okulları bittğinde işi bildikleri için, bu tarz işlerde seviye atlayarak çalışmaya devam edebiliyor.
- Gençlerin zamanının büyük bir kısmı kendilerine kalıyor.
- Gençlerin sosyal diyalog tecrübesi artıyor.



Türk oyunları Güney Amerika'nın gözdesi

Oyun sektörü dünyanın pek çok bölgesine oyun ihracatı gerçekleştiriyor. Türk oyunları ise en çok; Meksika, Brezilya, Arjantin, Venezuela, Çin, Japonya, Endonezya, Filipinler, Malezya, Almanya, Fransa, Belçika gibi ülkelerin oyun severleri tarafından oynanıyor. Türkiye'de ise en çok Amerika kökenli dijital oyunlar tercih ediliyor.



Yatırım için fırsat

Önemli ivme kazanan oyun sektörü yatırım yapmak için kartı bir alan arayanlar için de fırsatlar barındırıyor. OYUNDER'in açıklamalarına göre az sayıda firma ile büyük bir ihracat rakamına ulaşan sektör, yeni yatırımcılar için iyi bir alternatif.

Oyun sektöründen 1 milyar dolarlık ihracat

Türkiye, dijital oyun sektöründe her geçen gün adından söz ettiriyor. Yaklaşık 300 firmanın faaliyet gösterdiği dijital oyun pazarında 1 milyar dolarlık ihracat gerçekleşti. Türk oyunlarını ise en çok Amerika, Fransa, Almanya, İtalya gibi ülkeler oynuyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYANIN en hızlı ve düzenli büyüyen ekonomik alanlarından bir tanesi olan oyun sektörü, Türkiye'de hızlı bir büyümeye sahne oluyor. Son 10 yılda her yıl ortalama yüzde 10 büyüyen sektör dünya genelinde 130 milyar doları aşan bir büyüklüğe sahip. Dünya oyun pazarından yaklaşık yüzde 1 pay alan Türkiye, bu alanda faaliyet gösteren yalnızca 300 firma ile 1 milyar dolar ihracat gerçekleştiriyor.

2020'DE 1.5 MİLYAR DOLAR

Türkiye'de de düzenli bir büyüme gösteren oyun sektörünün, büyümenin bu hızla devam etmesi durumunda 2020 yılında 1.5 milyar



İstihdamın yeni gözdesi

Oyun sektörü ulaştığı başanlı ihracat rakamlarıyla iç pazara da istihdam boyutuyla katkı sağlıyor. OYUNDER verilerine göre söz konusu alanda; yalnızca programcılık ve tasarım için değil, pazarlama ve sahaya yönelik pek çok pozisyonda da insan kaynağına ihtiyaç duyuluyor. Donanım, teknik alt yapı, güvenlik ve e-spor sektörün en çok iş kaynağına ihtiyaç duyduğu alanlardan.

dolara ulaşacağı öngörülmüyor. Az sayıda firma ile önemli bir ihracat rakamına ulaşan sektör, daha fazla yatırım, finansal destek ve bu konuda girişim yapmak isteyenleri yürekendirme politikaları ile büyüme rakamlarını artırma hedefinde.

ÜNİVERSİTELER ÖNEMSİYOR

Oyun sektörünün gelişimi için Türkiye'de önemli girişimler de gerçekleşiyor. İstanbul'da faaliyet gösteren bazı özel ve devlet üniversitelerinde "Oyun Geliştirme ve Tasarım" konulu bölümler bulunuyor. Bu alanda yüksek lisansa bölümleri de bulunuyor. Bu alanda gelişimi sürdürmek için sivil toplum kuruluşları da faaliyet gösteriyor. Bunlardan bir tanesi de Oyun Tasarımcılar Geliştiricileri

Yapım ve Yayımcıları Derneği (OYUNDER). Derneğin Yönetim Kurulu Başkanı Tansu Kendirli, sektörün bu alanda insan kaynağına çok ihtiyaç duyduğunu ifade ediyor. Kendirli, Türkiye'de oyun sektörünü geliştirmek adına örnek olarak bir takım çalışmalar yaptıklarını ifade ederek, "Dijital Oyun Endüstrisi Terminolojisi isimli bir araştırma kitabını tüm okul kütüphanelerine hediye ettik. Kamu tarafından da değişen piyasa koşullarına göre yeni düzenlemelerin yapılması gerektiğini düşünüyoruz" diyor.

2.1. milyar insan oyun başında

Çin'de 656 milyon, ABD'de 160 milyon, Rusya'da 71 milyon, Almanya'da 37.2 milyon, Fransa'da 31.6 milyon insanın dijital oyun oynuyor. Dünya

genelinde ise 2.1 milyar insan bilgisayar başında bulunuyor. Türkiye ise pazar büyüklüğü açısından dünyada 18. sırada yer alıyor.

Otomotivdeki rekabet oligopolleştiriyor



21. yüzyılın öne çıkardığı 'internet uzayı' ve 'dijital dönüşüm'e dayalı 'yıkıcı inovasyon', dünya ekonomisine kazandırdığı fırsatlar bir yana, bir tarafta tüm sektörlerde küresel rekabeti giderek sertleştiriyor; diğer tarafta tüketicilerin beklentilerini daha da iddialı bir noktaya getiriyor. Tüketicilerin ihtiyaç duydukları ürünün küresel ölçeğe arayabildikleri, istedikleri fiyattan dünyanın her yerinden temin edebildikleri bir ortamda, esasen bu ölçüde kısıyası bir rekabetin devamlılık arz edeceğini düşünebiliriz. Ancak, piyasa gerçeği tersine bir tabloya işaret ediyor.

Yıkıcı inovasyona karşı güç birliği
'Yıkıcı inovasyon', dünya ölçeğinde, tüm sektörleri, milyonlarca firmayı sürekli 'yenilikçi' olmaya, iddiasını sürdürülebilmek için sürekli 'teknoloji'ye dayalı yatırım yapmaya ve ara vermesiz kendisini yeniden yapılandırmaya zorluyor. Bu durum, başta otomotiv olmak üzere dünya ekonomisine damga vuran kritik önemdeki sektörlerde, bilhassa son 10 yıldır, büyük ölçekli, hatta dev boyuttaki şirketlerin bile birleşerek, 'yıkıcı inovasyon'a dayalı rekabete karşı ayakta kalabilmek için güçlerini birleştirmeye gereksinim duymalarına sebep oluyor. Şirketler, dev birleşmeler ile yeni yatırımlara yönelik ihtiyaçları, kaçınılmaz

teknoloji yatırımlarını ve küresel pazarda daha güçlü pazarlama ve satış faaliyetlerini sürdürmeyi hedefliyor. Bu nedenle, Fransa Devleti'nin en büyük hissedar konumunda olduğu Renault ile İtalyan-Amerikalı rakibi Fiat Chrysler'in birleşme kararı ve sürecin hızla ilerlemesi, bu konuyu tam anlamıyla teyit ediyor. Bu birleşme ile dünyanın üçüncü büyük otomotiv imalatçısı oluşacak ve bu yeni oluşum yılda 9 milyona yakın araç üretebilecek. Dünyanın en büyük otomotiv şirketleri sıralamasında ise ilk ikide Volkswagen ve Toyota var.

Tüketicilere ne kazandıracak?
Yeni kurulacak şirketin yönetim kurulu başkanlığı için Agnelli ailesinin yatırım şirketi Exor'un Başkanı John Elkann, CEO pozisyonu için de Renault Yönetim Kurulu Başkanı Jean-Dominique Senard'ın adı geçiyor. İşin ilginç yanı, Rothschild ailesinin İngiliz kolu ve Exor şirketi, The Economist Dergisi'nde ortak ve Fransa Cumhurbaşkanı Macron'un da Rothschild ailesine hayli yakın olduğu biliniyor. Yeni oluşacak şirketin yıllık cirosunun 170 milyar Euro'ya, net kânnın ise 8 milyar Euro'ya ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu derece kritik önemdeki sektörlerde, bu tür dev birleşmelerle artacak 'oligopolleşme etkisi'nin küresel ölçeğe tüketicilerin en ölçüde aleyhine olacağını ise zaman gösterecek.

Milli üretim 'İVME'leniyor

Hazine ve Maliye Bakanı Albayrakın 21 Eylül 2018'de açıkladığı Yeni Ekonomi Programı (YEP), Türkiye ekonomisinin 2019-2020 dönemini 'dengeleme-disiplin' dönemi olarak geçireceğine, 2021 başından itibaren ise 'değişim'in hız kazanacağına işaret ediyordu. Bu doğrultuda, fiyat istikrarı adına enflasyonu 'disipline' etmek için 'arz-talep dengesi'ne yönelik tedbirler devreye alınırken; finansal istikrar, yani 'carî işlemler dengesi'ni sağlayacak tedbirler de bir hayata geçiyor. Temel makro ekonomik dengeler kurulduktan sonra ise Türkiye ekonomisinde 'değişim'i

'İVME'lendirecek adımlara hız verilecek. Reuters gibi köklü bir haber ajansının, 'hammadde ve makina ithalatına bağlılığı yüksek, dış ticaret açığı veren; bununla birlikte istihdamda da ciddi katkı sunan ve ihracat potansiyeli yüksek' sektörleri 'İVME'lendirecek, bu sektörlerde yerli-milli yatırım ve kapasite artışı sağlayacak 30 milyar TL'lik bir finansman paketi için yaptığı haberde, 'hata olduğunu' iddia ettiği başlık ve içerik, açıkçası 'anlaşılar' bir hata olmaması yönü itibarıyla yenilir yutulur gibi değil. Bunun yanı sıra uluslararası medyanın 'S-400' ve 'ABD'yle ilişkiler

üzerinden ortamı sürekli geren ve 'büyük kırılma' yaşanacağı algısı oluşturan haber ve yorumları da, 'İVME' paketinin reel sektör ve yatırımcıların oluşturmaya hevesini adeta 'nötralize' etmeye yönelik bir dozajla aralıksız devam ediyor. Türkiye, mali disiplin ve reel sektörün finansman imkanlarının güçlendirilmesi gibi konuları, aynı anda makro dengeleri güçlendirecek adımları atarken yürütebilecek imkan ve kabiliyetlere sahip bir ekonomi. 'Önce sorunları hallet' yaklaşımını, demode görüyorum. 'Sorunlar', 'reform ve yatırımlar' a yönelik hamlelerle her zaman daha iyi yönetilmiştir.

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

Şekib Avdagiç

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr f t i t itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

JAPON EĞİTİM SİSTEMİNİN FORMULÜ

Sıradan eğitimle sıradışı başarı

Amerika ve Çin'den sonra dünyanın üçüncü büyük ekonomisi konumunda olan Japonya herkesin sıradan olduğu eğitim sistemiyle de dikkat çekiyor. Öne çıkmak yerine, iyi bir takım çalışmasına uyumlu bir birey olmayı odaklanan Japon eğitim sistemine göre; bireylerin toplumla ahenk içinde yaşaması önemli.

DÜNYANIN üçüncü büyük ekonomisine sahip olan, 126.8 milyon nüfuslu Japonya 'toplum içinde ahenk içinde yaşam' felsefesi üzerine kurulmuş eğitim sistemiyle dikkat çekiyor. Ülkede 9 yıllık zorunlu eğitim uygulanırken, okulların her yerde standart eğitim verilmesi en önemli kriteri oluşturuyor. Japon eğitim sistemi, İstanbul Ticaret Odası Eğitim Meslek Komitesi tarafından masaya yatırıldı. Japon Eğitim Sistemi hakkında bilgi edinmek amacıyla Tokyo'ya bir inceleme gezisi düzenleyen komitenin gözlemlerine göre Japonya'da kişisel başandan çok ekip başanısı önemli.

YÜZDE ELLİSİ ÜNİVERSİTELİ

Japonya'da zorunlu eğitim 6 yaşında başlıyor, 15 yaşa kadar devam ediyor. 6 yıl ilkököl, 3 yıl ortaokul zorunlu eğitim kapsamında yapılıyor. Zorunlu eğitim boyunca eğitim materyalleri ve yemek gibi masrafları devlet tarafından karşılanıyor. Zorunlu eğitim dışında kalan anaokulu ve üniversite eğitiminde özel okullar çok yaygın. Lise de ise iki tür eğitim söz konusu. Buna göre

üniversiteye devam etmek isteyenlerin gittikleri lise farklı, mesleki eğitim aramak istihdam edilmek isteyenlerin gittikleri lise farklı. Öğretmen, avukat, doktor, gümrük memuru gibi meslekler için üniversitede ilgili bölümlerin okunmasının yanında, devletin yaptığı özel sınavlar da bulunuyor.

TEMİZLİK GÖREVLİSİ YOK

Japon eğitim sistemine göre, öğrenciler 'kendini kendin yap' ilkesine göre eğitiliyor. Japon kültürüne göre kendi yaşadığı yeri kendi temizlemek çok

Takım ruhu

Japon eğitim sisteminde bir kişinin üstün zekâlı olup olmadığına değil, takım çalışmasına ne derece uyum sağladığına bakılıyor. Verilen eğitime öğrencilerin iyi bir ekip üyesi olması sağlanıyor.



önemli olduğu için, öğrenciler sınıflarını öğretmenlerle beraber temizliyor. Japonya'da üniversite mezunu olmak alınan ücret



Servis yok

Japonya'da okullarda servis kullanımına da çok az rastlanıyor. Öğrenciler genellikle yürüyerek, metro veya bisiklet kullanarak okula ulaşıyor. Anaokulundan liseye kadar okullarda üniforma giyme zorunluluğu bulunuyor.

DAVRANIS ÖNCELİKLİ

Japon toplumunun en önemli özelliği geleneklerine bağlılık oluşturuyor. Her

aşamada kurallara uymanın mutlak olduğu eğitim sürecinde, çocuklar tarihlerini de çok iyi bilerek yetiştiriliyor. Eğitim sisteminin temelini kurallara bağlılık ve takım içinde uyumlu çalışma oluşturuyor. Öğrencilere ilkököl boyunca akademik eğitimden çok davranış eğitimi veriliyor.

ANADİLİ EĞİTİMİ

Japon eğitim sisteminde okula dışarda gezilen ayakkabı ile girilmiyor, temiz ayakkabı ile giriliyor. Velilerin okulla ilgili şikâyet hakkı bulunmuyor. Eğitim sisteminde yabancı dilinden önce Japon dilinin çok iyi öğrenilmesine özen gösteriliyor. Teknolojik olarak çok gelişmiş olan Japonya'da, eğitim sisteminde teknolojiye çok az yer veriliyor. Buna göre okullarda tablet kullanımı yüzde 30 oranında. Akıllı tahta kullanım oranı ise çok düşük.

Bir haftalık gözlem

İstanbul Ticaret Odası Eğitim Meslek Komitesi'nin inceleme gezisi bir hafta sürdü. Komite bu süre zarfında çeşitli eğitim kurumlarını ziyaret etti. Heyette Komite Başkanı F. Nurullah Dal, Başkan Yardımcısı Vedat Toy, Meclis Üyeleri; Onur Gözen, Adnan Çelik, Orhan Albayrak ve İbrahim Taşel, Komite Üyeleri; Behaettin Enis Şener, Yusuf Alçın ve Murat Tekin yer aldı.



Kişisel veriler rekabete uygun korunacak

REKABET Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ömer Torlak, rekabet hukuku ve kişisel verilerin korunması arasında sıkı bir ilişki olduğunu belirterek, Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK) ile iş birliğinin artarak devam edeceğini bildirdi.

Torlak, KVKK tarafından düzenlenen 'Çarşamba Seminerleri' kapsamında "Dijital Ekonomi, Büyük Veri ve Rekabet" konulu konferans verdi. Ömer Torlak, rekabet otoritelerinin tüketiciyi koruması noktasında makro ölçekte tedbirler aldığını dikkati çekti.

KÖTÜYE KULLANMA

Rekabet hukuku açısından dijital ekonomilerde öne çıkan konuları rekabeti kısıtlayıcı anlaşmalar, birleşme-devralma dosyaları ve hakim durumun kötüye kullanılması kapsamında değerlendirdiklerini aktaran Torlak, "Rekabete aykırı



olan, pazarda hakim durumda bulunmak değil, bu durumun kötüye kullanılması. Rekabetin birleşme, devralma gibi yollarla kısıtlanmaması gerekiyor" dedi.

İŞBİRLİĞİ ARTACAK

Rekabet Kurumu Başkanı Torlak, rekabet hukuku ve kişisel verilerin

korunması arasında sıkı bir bağ olduğunu belirterek, KVKK ile iş birliğinin artarak devam edeceğini söyledi.

Kişisel Verileri Koruma Kurumu Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir ise konferansın, ortak çalışmaların artarak devam edeceğini söyledi. Bilir, şöyle konuştu: "Rekabetin

olduğu, sağlıklı işleyen piyasaların varlığı ekonomimizin küresel rekabet gücünü arttırdığı gibi, kişisel verilerin korunması alanında mevzuat uyumluluğunun şirketlerimizin uluslararası rekabet gücünü arttıracığına da inanıyorum. Günümüzde şirketler, kişisel verileri işleyerek rakiplerinin önüne geçebileceklerini farkında. Teknolojik gelişmelerin, kişisel verilerin işlenmesini, aktarılmasını ve depolanmasını kolaylaştırmasıyla firmalar, kişisel verileri elde etmenin ne kadar önemli olduğunun bilincine vardılar. Ekonomilerin içinde bulunduğu dijital dönüşüm sürecinde veriler, ekonomik faaliyetin neredeyse en önemli girdisi haline geldi. Dolayısıyla günümüzde veri temelli ekonominin oluştuğu ve kişisel verilerin korunmasıyla veri temelli ekonomi arasında bir dengenin olduğu söyleyebiliriz."

İşgücü girdi verileri ne diyor?

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre, sanayi, inşaat ve ticaret-hizmet sektörleri toplamında takvim etkilerinden arındırılmış istihdam endeksi, 2019 yılı I. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 8.6 azaldı. Alt sektörler incelendiğinde ise endeks; sanayi sektöründe yüzde 4.4, inşaat sektöründe yüzde 26.4 ve ticaret-hizmet sektörlerinde ise yüzde 6.9 azaldı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış istihdam endeksi ise bir önceki çeyreğe göre yüzde 2.1 azaldı.



Hikmet BAYDAR

Alt sektörler incelendiğinde ise endeks; sanayi sektöründe yüzde 1.6, inşaat sektöründe yüzde 10.0 ve ticaret-hizmet sektörlerinde yüzde 0.7 azaldı.

Açıklanan bu verilere göre hem bir önceki çeyreğe göre hem de geçen yılki ilk çeyreğe göre istihdam endeksi 2019 yılının ilk çeyreğinde düşmüş durumda. Yıllık bazda inşaat sektörü istihdam endeksindeki yüzde 26.4 düşüş ise dikkat çekici. Bu durum üretimin duraksadığını ifade ediyor. Bunun yanında yıllık bazda ticaret ve hizmet sektöründeki yüzde 6.9 daralma önemli sıkıntılar bize gösteriyor. Bu sektörde de daralma olduğunu söylemek pek de yanlış olmayacaktır.

SANAYİDE İSTİHDAM

Gelelim sanayi sektörüne; yıllık bazda yüzde 4.4 bir önceki çeyreğe göre de yüzde 1.6 düşüş istihdam endeksi bu sektörde de reel anlamda işlerde bir yavaşlama olduğunu gösteriyor.

İlgili bülteende brüt ücret verileri de bulunuyor. Ancak birçok yerde asgari ücretin resmi olarak gösterilmesi, bu verilerin çok da sağlıklı olmadığı kanaatinin bize veriyor. Ülkede kayıt dışı sınırlanmış bu veriyi daha samimi bakaçgöz.

SAATLİK KAZANÇ

Saatlik kazanç endeksi verilerine baktığımızda; Sanayi, inşaat ve ticaret-hizmet sektörleri toplamında takvim etkilerinden arındırılmış saatlik kazanç endeksinin, 2019 yılı I. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 27.2 arttığını görüyoruz. Alt sektörler incelendiğinde ise, endeks; sanayi sektöründe yüzde 24.3, inşaat sektöründe yüzde 34.3 ve ticaret-hizmet sektörlerinde yüzde 25.8 arttı.

İstihdam azalırken, saatlik kazanç endeksinin artması, aynı işi daha az elemanla yaparak toplam işgücü maliyetini aşağı çekme çabasının göstermektedir. Bu durumda çalışmaya devam edenler daha uzun sürelerde çalışmakta ve yıllık enflasyona göre de maaşları ayarlanmış görünmekte.

Bülteende yer alan saatlik kazanç dışı iş gücü maliyet endeksinde sigorta ve kıdem tazminatları gibi ödemeler yer almaktadır. Yani işten çıkarma ile ilgili ödemeler bulunuyor. O yüzden bu verilere de bakmakta fayda var; Sanayi, inşaat ve ticaret-hizmet sektörleri toplamında takvim etkilerinden arındırılmış saatlik kazanç dışı işgücü maliyeti endeksi, 2019 yılı I. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 26.5 arttı. Alt sektörler incelendiğinde ise endeks; sanayi sektöründe yüzde 24.6, inşaat sektöründe yüzde 38 ve ticaret-hizmet sektörlerinde yüzde 24.1 arttı.

Burada özellikle inşaat sektöründe kıdem tazminatı ödemeleri nedeniyle ciddi anlamda işten çıkarmalar olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Son söz; Bir yandan istihdam endeksi düşerken, diğer yandan işten çıkarma verisi olan saatlik kazanç dışı işgücü maliyet endeksi hızla artıyorsa tedbirli olun. Ayakta kalan ileride ciddi bir büyüme potansiyeline sahip olacaktır.

3 adımda dijital strateji oluşturma

Dijital teknolojiler, gemiyi yüzdürmekte zorlananlara altın tepside fırsatlar sunuyor. Ancak, bir dijital stratejiye sahip olmayanlar bu fırsatlardan yararlanamıyor. İşletmenizin bir dijital stratejisi var mı? Yoksa, işte size 3 adımda dijital strateji oluşturma rehberi.

Kural belli, önce potansiyel müşterilere ulaş. Ulaşmak yetmez, onları müşteriye dönüştür. Bir kez satış yapmak da yetmez, onları sürekli müşterin olarak tutabilmelisin. Üç cümlede bütün bir pazarlamanın özeti. Söylemesi kolay ama bir stratejiniz yoksa bunu başarmak o kadar zor ki. Yine de gözünüz korkmasın. Neyse ki dijitalin sunduğu fırsatlar var.

Pazarlama faaliyetlerinizde halen dijital teknolojileri kullanmıyorsanız sedan arabayla dağa tırmanmaya çalışıyorsunuz demektir. Ormanın keyfini helikopter gezintisiyle çıkarmak varken



Yakup KOCAMAN
y.kocaman@ictpd.org.tr

neden 4 kapılı arabanızı zorluyasınız ki. Arabanızı dağa değil otobana sürün, dijital pazarlama otobanına... Peki, dijital strateji denilen hayaleti nasıl ete kemiğe büründüreceğiz?

YOL HARİTASI

Strateji, amacımıza ulaşmak için izlememiz gereken yol haritasıdır. Amacımız açık ve net, dijital fırsatları kullanarak isimizi sürdürülebilir şekilde büyütmek. O zaman stratejinin sacayaklarına inelim:

1 Önce potansiyel müşterilere ulaş:

a) Bir SEO Master istihdam edin ya da kimseye para ödemedi kendiniz yapın fark etmez ama mutlaka arama motoru optimizasyonu (SEO) yapın. Yani, internet sitenizi öyle bir düzenleyin ki, arama motorlarını kullananlar aradıkları içeriği başka yerde değil sizin sitenizde bulabilsin. Önce Google, Yahoo, Bing, Baidu (Çinli), Yandex (Rus) gibi arama motorlarında en çok neler

aranyor ücretsiz inceleyin. İşe Google Trends ile başlayabilirsiniz. Google Benim İşletmem sayfaңыз yoksa derhal oluşturun ve sürekli güncel tutun. Daha derinlere inemezsiniz Moz veya Semrush'tan yardım alın.

b) Dijital reklamlara az da olsa düzenli bütçe ayırın. Google Ads arama ve görüntülü reklam ağının yanı sıra, Facebook, Twitter gibi sosyal medya mecralarına reklam verin.

Bu yöntemler, tahminlerinizin ötesinde potansiyel müşteriye kapınıza getirecektir. Peki aday kapıya geldi, içeri baktı, ona nasıl satış yapacaksınız?

2 Ziyaretçiye müşteriye dönüştür:

a) Müşteri adaylarıyla etkileşime girdiğiniz internet sitenizi veya mobil uygulamınızı doğru içerikle donatmamış iseniz sitenizi ilk kez ziyaret edenlerin girmesiyle

çıkması bir olur. Kapıdan içeri bakanları kolundan tutup alabilecek kadar ilgi çekici ve bir o kadar da doyurucu olan yazılı, görsel, video veya uygulama bazlı içerikler sunabiliyor musunuz sitenizde? Müşteri deneyimini en üst düzeye çıkarmak için 'dönüşüm optimizasyonu' sistemini kurmalısınız.

3 Müşteriyi elde tut ve satışların tekrarını sağla:

a) Bir kez satış yaptığınız müşteriye hayat boyu elde tutmayı kim istemez. İşin en zor kısmıdır. Müşterilerden topladığınız bilgiler pırlantadan daha kıymetli. Müşteri verilerini tuttuğunuz CRM programınız ya da en kötüsünden bir Excel listeniz, uzun vadede sadık bir müşteri kitlesi oluşturabilmenin

altyapısıdır.

b) Ayrıca, sitenizi ziyaret edenlerin yaşı, cinsiyeti, bulunduğu yeri, ilgi alanları ve sitenizde geçirdiği sürede hangi sayfalarla daha çok ilgilendikleri gibi bir çok kıymetli bilgiye ücretsiz sahip olabileceğinizi biliyor muydunuz? Google Analytics, Yandex Analytics, Facebook Analytics bunun için var.

c) Satış sonrası hizmetlerinizin kalitesini ölçmek için satış izleyen kısa dönemde müşteri memnuniyeti anketleri düzenleyebilirsiniz. Google Forms'tan ücretsiz yararlanın. Kısa bir araştırma ile bulabileceğiniz e-posta pazarlama araçlarından herhangi biri ile müşterilerinizi yeni ürünleriniz ve hizmetlerinizin ilgili ayda bir bilgilendirin.



Kuyumcular için pırlanta ve taş eğitimi

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), kuyumculuk sektöründe çalışan kişilerin bilgilerini yenilemesi ve mesleki gelişimlerini desteklemek amacıyla, özel eğitim programı düzenleyecek.

İTO Kuyumculuk Meslek Komitesi öncülüğünde hazırlanan bir haftalık eğitim 17-21 Haziran tarihlerinde gerçekleştirilecek. Harmony Akademi işbirliğiyle hazırlanan 'pırlanta ve renkli taşlar eğitimi' İTO'nun Eminönü'ndeki ana binasında gerçekleştirilecek. Eğitim dahilinde çeşitli ülkelerdeki elmas madenleri, hamdan kesilmesi kadar pırlantalar



hakkında bilgilerin verilecek. Ayrıca pırlanta ile ilgili olarak sektörde karşılaşılabilecek istismlar, mozanit ve benzeri pırlanta takitleri de öğretiler. Eğitimde ayrıca dünya pırlanta fiyatları hakkındaki bilgiler de paylaşılacak. Eğitim sonunda ise sınavı başarıyla

geçen katılımcılara 'Pırlanta ve Renkli Taşlar Uzmanlık Sertifikası' verilecek. Eğitim bedelinin yüzde 50'si ise İTO tarafından karşılanacak. Eğitimle ilgili bilgi almak ve kayıt olmak isteyenler 02125277646 ve 0533 5821552 nolu telefonları arayabilirler.

OTEL TEDARİK ÜRÜNLERİNE DAİR HER ŞEY BU FUARDA!*

*ORTA DOĞU VE AFRIKA'NIN EN PRESTİJLİ FUARI

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

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

THE HOTEL SHOW DUBAI
17-19 EYLÜL 2019

Detaylı Bilgi

ÜRÜN / HİZMET / GİDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restaurant, Catering, Mutfak
- Cam, Porselen ve Zıccırcı
- Bulaşık Makineleri, Soğutucular
- Çamaşırhane
- Çay, Kahve Makineleri
- Saç Kurutma Makinesi, Su Isıtıcıları, Ütü, Ütü Masası
- Otel Aydınlatma ve Yönlendirme
- Alarm, Güvenlik, Pencere, Kapı ve Kilit
- Asansör ve Sistemleri
- Havuz, Sauna, SPA, Hamam Malzemeleri
- Sihhi Tesisat ve Vitrifiye
- Isıtma, Soğutma ve İklimlendirme

THE HOTEL SHOW DUBAI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant İnşaat ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Her firmanın Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez Ülkeleri'ne tanıtımı ve profesyonel kılı ile görüşmeleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

Katılım Bedeli: 3.000 TL/m²

1. Ödeme : 1.000 TL/m² (başvuru ile birlikte)

2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si

3. Ödeme : Bakiye Bedel

Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.

İlk ödemesi ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak sektörde dağıtım çerçevesinde stant seçimi hakele tennacılır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız

- TV ve Audio
- Para Kasaları
- Aydınlatma, Ayna, Dekorasyon, Mobilya, Sanatsal Aksesuarlar
- Döşeme Ürünleri, Halı, Mefruşat, Perde
- Yatak ve Sistemleri
- Aski, Giysi Dolapları
- Battaniye, Masa Örtüsü, Masa Donanımı, Uyku Setleri
- Havlu, Bormoz ve Benzeri Gibi Ürünler
- Kişisel Ürünler (ayakkabı boyası, diğd seti, sabun, şampuan)
- Hijyen, Temizlik Ekipman ve Malzemeleri
- İş ve Personel Kıyafetleri
- Yazılım Sistemleri

50.000 profesyonel ziyaretçi ve VIP alım heyetleri

İştirakçi firmanın 3 milyon profesyonelle tanıtımı

- Türkiye Milli İştirak Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar siresince ofis, letişim araçları ve kıram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili birlik tarafından talep edilen dosya masrafları

Hesap Adı : İstanbul Ticaret Odası
Banka : Yapı Kredi Bankası
Şube : Sultanhamam - İstanbul
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

*Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "THE HOTEL SHOW DUBAI" ibaresi ile gerçekleştirilecektir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1832

FUAR İRTİBATI:
Özlem Kılıç / Seyma Pekcan / Şaban Oruç / Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 17 / 455 61 12 / 455 65 10 / 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / **Faks**: 0212 520 16 26
E-Posta: ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr
shaban.oruc@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

www.ito.org.tr **itokurumsal**



Afrikalıların yurt içinde ve dışında gerçekleştirdiği sağlık harcamaları milyarlarca dolarlık 'sağlık turizmi' sektörünün ve 'sağlık diplomasisi'nin ortaya çıkmasını sağladı. Her yıl yüzbinlerce Afrikalı, sağlık hizmeti almak için Türkiye'ye seyahat ediyor. Türkiye'nin sağlıktaki tecrübesini yap-işlet-devret ile hedef ülkelere aktarması, yeni yatırım kapılarını açabilir.



Afrikalılar sağlık turizmine geliyorlar

KÜRESELLEŞME ile birlikte, 'diplomasi' kavramı da yeni bir boyut kazandı.

Geçmişte yalnızca devletlerarası siyasi ilişkileri ifade etmek için kullanılan bu kavram, günümüzde devletlerin yanı sıra çeşitli STK'ları ve toplumsal grupları kapsayacak şekilde genişledi. Bu doğrultuda sağlık alanında yapılan çalışmaların hızla sınırları aşan bir yapıya bürünerek sağlık diplomasisi kavramını uluslararası ilişkiler literatürüne soktuğuna şahitlik ediyoruz.

SAĞLIK DİPLOMASİSİ

Sağlık diplomasisi, günümüzde bir devletin dış politika aracı olarak kullanılabileceği en etkili yöntemlerden biri. Bu araçsal yapı, bir yandan diplomatik bağların güçlendirilmesine hizmet ederken diğer yandan hedef ülkelerin sağlık koşullarını iyileştirme amacı güdebilir. Bu bağlamda ciddi sağlık problemleri ile boğuşan Afrika, ticari bir aktivite türüne dönüşme eğilimi gösteren sağlık diplomasisi için oldukça elverişli bir kıta olarak karşımıza çıkıyor. Zira kıta ülkeleri birçok sağlık sorunuyla kısıtlı imkânlar çerçevesinde mücadele ediyor.

Ülke bazlı nitelikli elemanların eksikliği ve tıbbi koşulların yetersiz olmasıysa Afrika'nın bu hastalıklar ile verimli bir şekilde mücadele etmesini zorlaştırırken, her yıl binlerce Afrikalı basit hastalıklardan daha komplike hastalıklara kadar birçok alanda tedavi görmek için kıta dışı ülkeleri tercih ediyor.

SAĞLIK VİZESİ

Türkiye'nin bu alandaki boşluğu iyi okuyarak, yeni bir modelleme ile 'sağlık vizesi' uygulamasını hayata geçirmesi, hem sağlık diplomasisi hem de sağlık turizmi üzerinden kültürel diplomasi alanındaki görünürlüğüne yeni bir soluk kazandırabilecek güçtedir. Dolayısıyla bu konuda bilhassa Türk büyükelçiliklerimizin

daha yapıcı tasarruflarda bulunması büyük önem arz ediyor.

Sağlık diplomasisi alanında Afrika'da etkili olan ülkelerin başında Hindistan, Küba ve Çin geliyor. Bu ülkeler gerek Afrikalı hastaları misafir ederek tedavi etmek

bağlamında, gerekse Afrika'ya sağlık hizmetleri (alternatif tıp dahil) götürme noktasında kıtadaki sağlık ile ilgili aktivitelerde her geçen gün daha fazla görünürlük kazanıyor. Çin'in "Angola Modeli" örneğinde olduğu gibi, bir ülkeye sağlık hizmetleri götürmenin yalnızca tıbbi bir hamle olmaktan öte o ülkenin doğal kaynaklarına erişimi kolaylaştırıp kolaylaştırmadığı tartışılmalıdır; Afrikalıların tedavi olmak için yurt içinde ve dışında harcadığı sağlık harcamaları milyarlarca dolarlık bir 'sağlık diplomasisi' veya diğer bir ifadeyle 'sağlık turizmi' sektörünün ortaya çıkmasını sağladı. Bu noktada Türkiye'nin sağlık sektöründeki tecrübesini yap-işlet-devret modeliyle hedef ülkelere aktarması, yeni yatırım kapılarını açabilecek güçtedir.

150 MİLYAR DOLAR

Dünya genelinde sağlık turizmi son 10 yılda hızla gelişti. Sadece sağlık turizmi için seyahat edenlerin sayısı 15 milyonu aştı ve yıllık 150 milyar doları aşan bir ciroya ulaştı. Termal turizm, tıbbi SP, yaşlı ve engelli turizminde seyahat edenlerin sayısı ve bu alanda dönen ciro tam olarak öngörülemezle birlikte sağlık turizminden çok daha üst sıralarda olduğu öngörülmüyor. Bu bağlamda yirmi küsur yıldır Afrika ülkeleri ile olan ilişkilerini gözle görünen bir şekilde geliştiren ve kıtaya daha çok odaklanan Türkiye, sağlık sektöründeki tecrübesini Afrika'ya ve kıta insanına aktarmak için yoğun bir çaba sarf ediyor.

HASTANELER AÇILIYOR

Bu kapsamda bir yandan Sağlık Bakanlığımız himayesinde Sağlık Bilimleri Üniversitesi bünyesinde



Afrika'nın muhtelif yerlerinde hastaneler (Nyala-Sudan Türkiye EAH, Mogadishu Recep Tayyip Erdoğan EAH vb.) inşa eden ülkemiz, diğer yandan TİKA garantörlüğünde nice sivil toplum kuruluşuyla sağlık hizmetlerini Afrikalıların ayağına kadar götürmekte ve bu vesileyle her yıl sayıları artan yüzbinlerce Afrikalı, sağlık hizmeti almak için Türkiye'ye seyahat etmeyi tercih ediyor.

REKABETİN GEREĞİ

Türkiye'nin sağlık diplomasisi alanında daha iyi bir seviyeye gelebilmesi için her şeyden önce, Afrika ülkeleri ile sağlık alanında bakanlıklar düzeyinde çok boyutlu işbirlikleri tesis etmesi büyük önem arz ediyor. Zira sağlık alanında milyarlarca dolarlık bir sektörün oluştuğu küresel rekabet ortamında, Türkiye'nin bu alana daha çok yoğunlaşması, hem kıta ile diplomatik ilişkilerimizin hem de ekonomik ilişkilerimizin canlanmasına katkı sağlayacaktır.

SAHA ARAŞTIRMASI

Bu kapsamda, bir yandan ülkemizin Afrika'da sağlık sektöründe çalışacak olan girişimcileri 'özel bir takip ve teşvik sistemi' ile desteklemesi diğer yandan ise Türkiye'de sağlık alanında faaliyet gösteren kamu ve özel kurumlarının kıta ülkelerindeki bu sektöre dair olanakları daha iyi bir saha araştırmasıyla detaylandırması gerekiyor. Bütün bunlar hayata geçirilirken, Türkiye'nin sağlık alanında kendisini Afrikalıları daha iyi anlatabilecek reklam ve tanıtım araçları kullanması, ülkemizin kıtadaki görünürlüğünü ziyadesiyle arttıracaktır.

AFRIKA GÜNDEMİ

Afrika'da neler oluyor?

- Zimbabve, platin üretimini teminat göstererek Afrika İhracat ve İthalat Bankası'ndan (Afreximbank) 500 milyon dolar değerinde bir kredi temin etti.
- Ruanda, başkent Kigali'nin eteklerine tamamen sürdürülebilir bir altyapı, yeşil alanlar ve düşük gelirli insanlar için konutların olacağı Afrika'nın ilk çevre dostu yeşil kentini inşa etmeyi planlıyor.
- Teknoloji devi Microsoft, Afrika'da ilk yazılım geliştirme merkezini açmak üzere önümüzdeki 5 yıl içinde toplamda 100 milyon dolardan fazla harcama yapacağını duyurdu.
- Gelirinin önemli bir kısmını tarımdan elde eden ve dünyanın en büyük çay üreticisi olan Kenya, tarımsal üretimini yıllık ortalama yüzde 6 oranında arttıracığını duyurdu.
- Mozambik, IMF'ye göre bir Rus bankasıyla borçlarının yeniden yapılandırılmasına yönelik prensip anlaşmasına vardı. Doğalgaz zengin olan ülke karşılaştığı ekonomik zorlukların üstesinden gelebilmek için IMF ile de kredi programı yürütmekte.
- Britanya'nın ünlü enerji şirketi BP, Batı Afrika'daki hidrokarbon potansiyelini keşfetmek üzere Gambiya hükümeti ile bir anlaşma imzaladı.

Başarı hikayesi

Merkezi Güney Afrika'nın Johannesburg kentinde olan telekomünikasyon şirketi MTN, Afrika, Avrupa ve Asya'daki birçok ülkede faaliyet gösteriyor. Şirket, yaklaşık 240 milyon kullanıcıya ulaşarak dünyanın en büyük dokuzuncu, Afrika'nın ise en büyük telekomünikasyon şirketi oldu. 20'den fazla ülkede kullanıcısı olan şirket, 20 bine yakın insanı istihdam ediyor. MTN Grup Limited, telekomünikasyon sektöründeki tecrübesi ve başarısıyla, Afrika'da bu alanda yatırım yapmak isteyen Türk yatırımcılar için iyi bir fırsat olabilir.

Afrika atasözü

Ekim mevsiminde disiplinli çalışmayan, hasat zamanında heyesinde çamurdan başka ürün bulamaz.

Genç mühendislere teknoloji devlerinde İŞ FIRSATI



Yarının yöneticileri bu bölümde yetişiyor

Günümüzün gözde mesleklerinden olan endüstri mühendisliği, üniversitenin de en fazla tercih edilen bölümleri arasında. Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde, farklı bilim dallarından faydalanılarak, çok boyutlu bir eğitim veriliyor. Geleceğin yöneticilerinin yetiştirilmesi için mühendislik, analiz ve tasarım metodlarıyla birlikte matematik, fizik ve sosyal bilimlerden yararlanılıyor. Bölümün temel önceliği, yüksek başarıyı standart edinmiş, kendilerini her alanda mükemmeliyete adanmış, çalışkan ve üstün performanslı bireyler yetiştirmek olarak tanımlanıyor. Bölümde bilgisayar ve CIM laboratuvarı bulunuyor.

Cazibesini hiç kaybetmeyen meslek

Sektörden gelen talepleri dikkate alan İstanbul Ticaret Üniversitesi, ilk kez 2016-2017 eğitim öğretim yılında öğrenci kabul eden İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü açtı. Öğrenciler lisans eğitimi boyunca mesleki bilgi ve beceri kazanmak amacıyla zorunlu ve seçmeli dersler alıyor. Yaz aylarında da bilgi ve becerilerini uygulama ile pekiştirmek için staj yapıyorlar. İnşaat Mühendisliği Bölümü'nün öğrencileri, daha ilk yıllarında inşaatı süren dev projeleri inceleme fırsatı buluyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mühendislik Fakültesi bölümlerinde okuyan öğrenciler, Teknopark İstanbul ve TAI ile yapılan protokoller sayesinde Türkiye'nin dev teknoloji şirketlerinde staj ve iş imkanı buluyor.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nin kuruluş yılı olan 2001 yılında eğitim hayatına başlayan Mühendislik Fakültesi, beş bölümlü mühendislik eğitiminde fark oluşturuyor. Küçükyaş Yerleşkesi'nde bulunan fakülte, yüzde 30 İngilizce destekli eğitim veren Bilgisayar ve Endüstri Mühendisliği, tamamen İngilizce eğitim veren Elektrik-Elektronik ve Mekatronik Mühendisliği ile Türkiye eğitim veren İnşaat Mühendisliği bölümleriyle Türkiye'ye alanlarında yetkin yeni mühendisler kazandırıyor. Fakültenin, Erasmus programı kapsamında Avrupa'daki seçkin üniversiteler ile öğrenci ve öğretim üyesi değişim anlaşmaları mevcut. Ayrıca ABD ve Japonya'daki üniversiteler ve kurumlarla da ortak çalışmalar yürütülüyor.

TEKNOLOJİ ÜSSÜ

Mühendislik Fakültesi'nin, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin kurucu ortağı olduğu Teknopark İstanbul ile de çok sıkı bağlantıları bulunuyor. Öğrenciler, Türkiye'nin teknoloji üssü Teknopark İstanbul'daki seçkin firmalarda staj yapabiliyor, mezuniyet sonrasında iş bulma imkânına sahip oluyor. Fakülte öğrencilerine, Teknopark İstanbul'daki kulüğe merkezlerinde, kendi projelerini geliştirme fırsatı da sunuluyor.

TAI'DE STAJ İMKANI

Havacılık ve uzay sanayinin dev şirketlerinden TAI'de, İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencilerine staj imkanı sağlıyor. TAI ile imzalanan protokol kapsamında her dönem TAI'de staj yapacak öğrenciler mülakatlar sonucu belirleniyor. Fakültenin 21 öğrencisinin stajyeri mühendis sıfatıyla TAI'de uzun dönemli stajları devam ediyor.

KOTİL DERS VERİYOR

Öte yandan, İstanbul Ticaret Üniversitesi, uzay ve havacılık biliminin önemli bir ismini kadrosuna kattı. TAI Genel Müdürlüğü görevini de yürüten Prof. Dr. Temel Kotil, Mühendislik Fakültesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü'nde Isıtma, Havalandırma ve İklimlendirme (Heating Ventilating and Air Conditioning) ile Termal Sistemler Tasarımı (Thermal Systems Design) dersleri veriyor.

Her dönem yüzde 100 dolu

Gelecek kariyeri planlayan gençler arasında çok popüler olan Mekatronik Mühendisliği Bölümü, her dönem yüzde 100 doluluk oranına ulaşıyor. İngilizce eğitim veren bölümün amacı; elektronik, makina ve yazılım konularına hakim, yenilikçi ve akıllı ürünler geliştiren, sorun çözen, mesleğini severek yapan mühendisler yetiştirmek. Müfredatta yer alan derslerin çoğu uygulamaya yönelik. Endüstriyel Otomasyon, Robotik ve Dijital Kontrol dersleri öğrenciler tarafından keyifle takip ediliyor. Öğrenciler 2. ve 3. sınıf sonlarında otomotiv, havacılık, savunma sanayi, yazılım, otomasyon vb. konularda çalışan firmalarda en az 20 günlük zorunlu staj yapıyor. Derslerinde başarı gösteren öğrenciler, İstanbul Teknopark'ta faaliyet gösteren firmalarda daha geniş kapsamlı staj çalışmasına tabi tutuluyor.

Laboratuvarla daha 1. sınıfta tanışıyorlar

Üniversitenin en fazla tercih edilen bölümlerinden Elektrik-Elektronik Mühendisliği'nde, ilk iki yıl temel mühendislik ve elektrik-elektronik dersleri okutuluyor. Son iki yıl seçmeli derslerle öğrencilerin elektrik veya elektronik mühendisliği konularında uzmanlaşması sağlanıyor. Uygulama ağırlıklı bir eğitim-öğretim programı benimseyen bölümde, öğrencilerin daha birinci yıldan başlayarak laboratuvarlara girmeleri gerekiyor. Bu sayede öğrencinin hem teorik hem de pratik olarak gelişmesi sağlanıyor. Ayrıca bölümde uygulanan danışmanlık sistemiyle bir akademisyen, öğretim hayatı boyunca öğrenciyi yakından takip ediyor ve tercihleri konusunda gerektiğinde yol gösteriyor.



+ TEKNOLOJİNİN YENİLİKLERİNE ORTAK OLALIM

MWC LOS ANGELES
22-24 Ekim
Los Angeles Convention Center - ABD

Detaylı Bilgi

MWC LOS ANGELES

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

ÖDEME PLANI

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FUAR İRTİBAT:
Akif Göndüç / Gökçe Coşkun

Tel : 0212 455 61 19 / 455 65 09
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonucluk@ito.org.tr / gokce.coşkun@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito @Rokurumal

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı	: İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka	: YAPI KREDİ BANKASI
Şube	: SULTANHAMAM - İSTANBUL Şube
Kodu	: 055
TL Hesap No	: 60614779
IBAN	: TR29 0006 7010 0000 0060 5147 79
Ödemeler	Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "MWC LOS ANGELES" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Bilgisayar mühendisliğinde iddialı

Bilgisayar Mühendisliği Bölümü, çağımızın en gözde mesleklerinden olan bilgisayar mühendisliği için donanımlı gençler yetiştiriyor. Bölüm, müfredatında donanım ve yazılıma aynı düzeyde yer veren, evrensel ötekite bilgisayar mühendisliği eğitimi yapan Türkiye'deki nadir bölümlerden biri olarak kabul ediliyor. Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nün neredeyse tüm derslerinin laboratuvar uygulamaları mevcut. Bölüm bünyesinde, Fizik Laboratuvarı, Mantıksal Tasarım Laboratuvarı, Mikroislemci Sistem Laboratuvarı, Bilgisayar Grafikleri Laboratuvarı, Bilgisayar Sistemleri Laboratuvarı, Bilgisayar Ağları Laboratuvarı ve Kriptoloji Laboratuvarı bulunuyor.



Süper Lig'e çıktıkları ilk sene şampiyon oldular

İstanbul Ticaret Üniversitesi, voleyboldaki başarısını bu sezon şampiyonlukla taçlandırdı. Geçen yıl 1. Lig şampiyonu olarak Süper Lig'e yükselen Kadın Voleybol Takımı, bu yıl üniversite sporlarının en üst liginde de şampiyonluk kupasını kaldırdı. Erkek Basketbol Takımı da Süper Lig'e 1. Lig Türkiye ikincisi olarak yükseldi.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, 2018-2019 Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu (TÜSF) müsabakaları sezonunu Süper Lig şampiyonluğu ile taçlandırarak kapattı. Üstelik bu başarı, Kadın Voleybol Takımı'nın TÜSF Süper Lig'i'ne yükseldiği ilk sene de geldi.

AVRUPA'DA TEMSİL

İstanbul Ticaret Üniversitesi Kadın Voleybol Takımı, Samsun'da yapılan TÜSF Süper Lig müsabakalarında Bahçeşehir, Özyeğin, Arel ve Nisantasi Üniversiteleri ile aynı grupta yer aldı. Grup maçlarını grup lideri olarak tamamlayan takım, yarı finalde İstanbul Bilgi Üniversitesi'ni 3-2, finalde de Aydın Üniversitesi'ni 3-2'lik setlerle mağlup ederek Türkiye şampiyonluğunu kucakladı. Kadın Voleybol Takımı, bu başarıyla 2020 yılında yapılacak olan Üniversitelerarası Avrupa Şampiyonası'nda ülkemizi ve üniversiteyi temsil etmeye hak kazandı. Takımın üyesi Cansu Aydınogulları da şampiyonanın en başarılı sporcusu seçildi.

TÜRKİYE İKİNCİSİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Erkek Basketbol Takımı da büyük bir başarıya imza attı. TÜSF 1. Lig müsabakalarını İstanbul şampiyonu olarak tamamlayan takım, Çanakkale'de yapılan Süper Lig Terfi müsabakalarına katılmaya hak kazandı. Zorlu rakiplerini başarıyla eleyerek finale yükselen sarı-siyahlı basketbolcular, finalde Namık Kemal Üniversitesi ile karşılaştı. Maçın normal süresi 84-84 berabere sonuçlandı. Uzatmalarda Namık Kemal Üniversitesi 92-87'lik skorla Türkiye şampiyonluğuna uzanırken, İstanbul Ticaret Üniversitesi de 1. Lig Türkiye ikincisi olarak Süper Lig'e yükselme hakkını elde etti.



Atletizmde bronz

İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne bir madalya haberi de Rabia Oya Tamtekin'den geldi. Tamtekin, Türkiye Üniversitelerarası Atletizm Şampiyonası'nda, üç adım atlamada Türkiye üçüncülüğü elde ederek bronz madalyanın sahibi oldu.

Karatede 1.813 rakiple yarıştı

TÜSF müsabakaları dışında gurur verici bir başarı da Karate Takımı sporcusu Selva Nur Akkurt'tan geldi. Akkurt, Karate 1 A serisinde 101 ülkeden bin 813 sporcunun katıldığı uluslararası şampiyonada 50 kg kumite de üçüncü olarak bronz madalya kazandı.



Yüzmede defalarca kürsüye çıktı

Yüzme Takımı, TÜSF Türkiye Yüzme Şampiyonası'nda büyük başarıya imza attı. Üniversitenin milli sporcusu Duygu Özdemir, 50 metre kurbagalama, 100 metre kurbagalama ve 200 metre kurbagalama Türkiye üçüncülüğünü, 400 metre karışıkta ise Türkiye ikinciliğini elde ederek defalarca kürsüye çıktı. Tunay Gökçe Mutlu da 400 metre karışıkta Türkiye üçüncüsü oldu. Böylece Ticaret Üniversitesi bu branşta iki



madalya birden kazandı. Berkay Bayraktar Çalık ise Bogaziçi Üniversitesi'nin düzenlediği Uluslararası Field Day yarışlarında 400 metre ve 800 metre erkekler kategorisinde iki altın madalya kazandı.

Büyükelçi Kulaklıkaya, öğrencilere İslam İşbirliği Teşkilatı'nı anlattı

İSLAM İşbirliği Teşkilatı (İİT) Genel Sekreter Yardımcısı ve Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı (TİKA) eski Başkanı Büyükelçi Musa Kulaklıkaya, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü öğrencileri ile akademisyenlere konferans verdi. Kulaklıkaya, İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. M. Said

Yazıcıoğlu'nun İslam Dünyası lisans dersinin son hafta konuğu oldu. İslam İşbirliği Teşkilatı'nı kuruluşunu ve günümüzde kadar geçirdiği süreçleri anlatan Kulaklıkaya, teşkilat organlarının yapısı ve üstlendiği roller hakkında bilgi aktardı. Türkiye'nin İslam İşbirliği Teşkilatı'ndaki etkin fonksiyonunun birçok örnek diplomasi uygulaması ile ele alındığı



derste, teşkilatın yeni dönem öncelikleri ve küresel siyasetteki mevcut fonksiyonu da değerlendirildi. Kulaklıkaya, TİKA'nın Türkiye'nin kültür coğrafyasında gerçekleştirdiği kamu diplomasi faaliyetlerinden de bahsetti.



Bir sezonda 159 madalya

İstanbul Ticaret Üniversitesi, 2018-2019 sezonunda sporcularıyla defalarca gurur yaşadı. Sarı-siyahlı sporcular farklı spor dallarında, TÜSF yerel ve ulusal müsabakaları, farklı spor organizasyonları, milli takım forması ile katıldıkları uluslararası müsabakalar, Türkiye şampiyonaları ve üniversite dışında lisanslı oldukları kulüpler adına katıldıkları müsabakalar olmak üzere toplam 159 madalya elde etti. Sarı-siyahlı sporcuların boyunu bir sezon boyunca 67 altın, 53 gümüş ve 39 bronz madalya takıldı.

Uluslararası kongrede bilimsel çalışma sundular

İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Bankacılık ve Finans Bölümü'nden mezun olduktan sonra eğitimlerine Finans Enstitüsü Sermaye Piyasaları Yüksek Lisans Programında devam eden Mustafa Yaman ve Sefa Mete, Uluslararası Bankacılık Kongresi'nde bilimsel çalışmalarını sundu. Öğrencilerin, Hitit Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen kongrede sundukları çalışma büyük ilgi gördü. Öğrenciler, İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Ayben Koy ve Dr. Öğretim Üyesi Hicabi Ersoy ile birlikte "ABD Doları/Türk Lirası Döviz Kuru Volatilitésinin Modellemesi: 2001-2018 Dönemi" ve "Bitcoin Fiyat Balonu İncelemesi" isimli çalışmalar hazırladı. "ABD Doları/Türk Lirası Döviz Kuru Volatilitésinin Modellemesi: 2001-2018 Dönemi" isimli çalışma, döviz kurunun piyasaya gelen olumsuz ve olumsuz haberlere farklı tepkileri kantılarıyla ortaya koyuyor. "Bitcoin Fiyat Balonu İncelemesi" isimli çalışmada ise bitcoinde 5 Şubat 2012-3 Mart 2019 dönemleri arasında tespit edilen 9 farklı balon tarihi inceleniyor.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 9 m²
- Katılım bedeli: 12.650 TL/m²
- 1. Ödeme: 12.000 TL (başvuru ile birlikte)
- 2. Ödeme: 650 TL (Kalan bedelin %50'si)
- 3. Ödeme: 650 TL (Bakiye bedeli)
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda müzaca iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanımlanacaktır.

Banka Bilgisi

- Hesap Adı: İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka: YAPI KREDİ BANKASI
- Şube: SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu: 055
- TL Hesap No: 68614779
- IBAN: TR29 0050 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabas
Tel: 0212 455 45 12 - 455 61 08 - 455 61 07
GSM: 0533 959 30 57
Faks: 0212 520 15 26
E-posta: odizm.kilic@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

DEVLET DESTEKLERİ & HİBELER

Türkiye-Rusya 2532 RFBR ortak çağrısı

TÜBİTAK ile Rusya Temel Araştırmalar Vakfı (Russian Foundation for Basic Research - RFBR) arasında yenilenen 8 Kasım 2018 tarihli işbirliği Protokolü çerçevesinde ortak araştırma projeleri desteklenecek.

Ortak araştırma projesi önermek isteyen Türkiye'deki bilim insanlarının, projeyi birlikte gerçekleştirecekleri Rusya'daki araştırma kuruluşlarında çalışan araştırmacı(lar) ile 'proje ortağı' olarak anlaşmaları gerekiyor. Tek taraflı proje başvuruları kabul edilmiyor.

Hangi konularda başvuru yapılabilir?

Ortak Proje Çağrısında aşağıdaki öncelikli tematik alanlarda yapılan başvurular desteklenecek:

- Matematik, makine bilimi,
- Fizik (havacılık-uzay ve enerji dahil olmak üzere fakat bununla da sınırlı olmamak koşuluyla) ve astronomi,
- Kimya ve malzeme bilimleri,
- Biyoloji,
- Yer bilimleri,
- Bilişim teknolojileri ve bilgisayar sistemleri,
- Mühendislik bilimleri temelleri,
- Tıp bilimleri temelleri,
- Taram bilimleri temelleri,
- Tarih, arkeoloji, antropoloji ve etnoloji,
- Ekonomi,
- Felsefe, siyaset bilimi, sosyoloji, hukuk, bilim ve teknoloji tarihi, bilim felsefesi,
- Edebiyat ve dilbilimi, sanat araştırmaları,
- Psikoloji, eğitim biliminin temel sorunları, kamu sağlığı ve insan çevre biliminde toplumsal sorunlar,
- Küresel araştırmalar ve uluslararası ilişkiler.

Proje nasıl uygulanıyor?

Projeler bilim insanı ve bilgi değişimi



Ahmet KARATAŞ

Yoluyla uygulanıyor. Bu nedenle, proje kapsamında karşılıklı talep edilen araştırmacı değişimi, süre ve sayısının ayrıntılı ve gerekçeli olarak belirtiliyor.

Ortak araştırma projesi önermek isteyen Türk bilim insanlarının, projeyi birlikte gerçekleştirecekleri Rusyalı araştırma kuruluşunda çalışan araştırmacı(lar) ile proje ortağı olarak kendilerinin anlaşmaları gerekiyor.

Çağrı kapsamında, Türkiye'deki proje ortaklarının TÜBİTAK'a, Rusyalı proje ortaklarının ise RFBR'ye başvuracaklar. Tek taraflı başvurular kabul edilmiyor.

Her bir proje kapsamında yapılan bilim insanı değişimlerinde 1 yıl içerisinde 1 yünden diğer yöne yapılacak olan seyahatlerin toplam süresi 60 gün ile sınırlı.

Uluslararası projelerde görev alabilmeye ilişkin herhangi bir sınırlama bulunmuyor.

Destek miktarı ne kadar?

Başarılı bulunan projelerde yer alan Türkiye'deki araştırma ekibi için TÜBİTAK tarafından proje süresi boyunca Kurum Hissesi ve Proje Tesvik İkramesi hariç en fazla 720.000 TL araştırma desteği sağlanacaktır.

TÜBİTAK-RFBR işbirliği projelerine yurtdışı seyahat desteğinin yanı sıra Türk tarafına talep edilmesi durumunda TÜBİTAK tarafından ayrıca araştırma desteği de verilebilir.

Makine-teçhizat taleplerinin toplam bütçe ile dengeli olması gerekiyor.

Başvurular nereye yapılacak?

Başvurular <https://uidb-pbs.tubitak.gov.tr> adresinden yapılabilir.

Proje süresi ne kadar?

Maksimum proje süresi 36 ay olabilir.

Son başvuru tarihi: 31 Temmuz 2019

Yargıda reform stratejisi

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, iki temel anlayış, iki temel perspektif üzerine kurulan Yargı Reformu Stratejisi'ni açıkladı. Erdoğan, bunlardan birincisinin hak ve özgürlükler olduğunu ifade eden Cumhurbaşkanı, bu perspektifin

perspektifin adalet sisteminin işleyişini olduğunu aktaran Erdoğan, "Önümüzdeki dönemde adil yargılama hakkının daha etkin şekilde korunmasını hedefliyoruz" diye konuştu.

HUKUKİ TEDBİRLER

Tutuklamayı istisnai tedbir, tutuksuz yargılamayı esas yöntem olarak gördüklerini belirten Erdoğan, ancak zorunlu hallerde başvurulmasını

sağlayacak değişiklikler yapacaklarını anlattı.

İnternet erişim engelleme usulünün gözden geçirildiklerine işaret eden Erdoğan, "Bu çerçevede bir internet sitesinin tamamına değil sadece engellenmesine karar verilen kısımlarına erişim sınırlandırılmasına imkan verecek bir düzenleme yapılacaktır. Böylece uluslararası standartlara uygun bir mevzuat altyapısına da kavuşmuş olacağız" dedi.

Yatırım ortamı için katalizör olacak



Yargı Reformu Strateji Belgesi'ni değerlendiren İTO Başkanı Şekib Avdağ, "Bu belgenin, Türkiye'nin ihtiyacı olan daha öngörülebilir bir yatırım ortamının oluşmasında ciddi bir katalizör işlevi göreceğine inanıyoruz" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından açıklanan Yargı Reformu Strateji Belgesi için, "Yargı reformu, bugüne kadar yapılan bütün reformların anasıdır. Ortaya konan hedefler, tüm ekonomik tedbirlerin reel sektör tarafından içselleştirilmesini de sağlayacaktır" dedi.

İŞ ORTAMI

Avdağ yaptığı yazılı açıklamada, iş ortamının iyileştirilmesi için de yargı sisteminin doğru ve güvenilir işlemlerinin yerli ve uluslararası yatırımlar için çok önemli olduğunu vurguladı.

AB KRİTERLERİ

Avrupa Birliği kriterlerine ve hedefine vurgu yapılmasını da önemli bulduklarını belirten Avdağ, Yargı Reformu Strateji Belgesi ile AB'ye tam üyelik hedefinin güçlendiğini söyledi.

ÖNGÖRÜLEBİLİRLİK

Şekib Avdağ, "Strateji belgesinin, Türkiye'nin ihtiyacı olan daha öngörülebilir bir yatırım ortamının oluşmasında ciddi bir katalizör işlevi göreceğine inanıyoruz" ifadesini kullandı.

Avdağ, toplumda adalet duygusunun güçlendirilmesi, kişi hak ve özgürlüklerinin geliştirilmesi, adalet hizmetlerine erişimin kolaylaştırılması, uyuşmazlıkların alternatif çözüm yöntemleriyle hızlandırılması hedefleyen düzenlemelerin demokrasimizi güçlendireceğini vurguladı.

İSTİKAMET GÜVEN

İTO Başkanı Avdağ, şunları kaydetti: "Türkiye, Yargı Reformu Strateji Belgesi ile ana istikametinin halkına, bölgesine ve yatırımcıya güven vermek olduğunu bir kez daha göstermiştir. Biliyoruz ki, Türkiye'nin ekonomik anlamda yeni bir rüya geçmesini sağlayacak en büyük yapısal reform, yargı reformudur. Girişimciye dost, emekçiye dost, yabancı yatırımcıya dost, kıscacı ekonomi dostu bir hukuksal yaklaşım, Türkiye'nin ekonomik ufkunu genişletecektir. Yargı reformunda ne kadar başarılı olursak, Türkiye'yi ekonomik açıdan da o kadar güvenli bir liman haline getirebiliriz. Cumhurbaşkanımızın 9 amaç, 63 hedef ve 256 faaliyet ile ana başlıklarını ve

ruhunu ortaya koyduğu Yargı Reformu Strateji Belgesi'ni iş dünyası olarak büyük memnuniyetle karşılıyoruz. Düzenlemeler Sayın Cumhurbaşkanı'nın da ifade ettiği gibi, diğer yandan da Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tam üyelik hedefine bağlılığının da teyit belgesi niteliğini taşımaktadır. Bu konudaki siyasi irade ortaya konulmuştur. Sıra artık, ilgili yasa ve düzenlemelerin bir an önce hazırlanması ve zaman geçirilmeden uygulamaya konulmasıdır."



Hukuk öğrenimi değişiyor

Yargı Reformu Strateji'sine göre, hukuk fakültelerinin eğitim süresi ve kontenjanları yeniden belirleniyor. Bu kapsamda, eğitim süresinin 5 yıla çıkarılması, kontenjanların azaltılması, başarı sıralamasının 190 binden 100 bine yükseltilmesi planlanıyor. Hukuk Mesleklerine Giriş Sınavı önümüzdeki dönemin en önemli yeniliklerinden biri olacak.

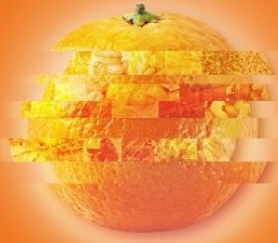
Çevre ve imara özel mahkeme

Reform kapsamında hakimler, ceza ve hukuk hakimleri olarak itisasslaşacak. Halihazırda 6 bin 52 faal mahkemenin 3 bin 67'si hukuk, 2 bin 985'i ise ceza mahkemesi. Reform düzenlemesiyle birlikte, mesleğin başında hakimler ceza ve hukuk hakimleri olarak ayrılmak ve alanlarında uzmanlaşacak. Çevre, imar ve enerji gibi alanlarda davaların daha hızlı ve etkin yürütülmesini sağlamak için özel mahkemeler kurulacak. kuruyoruz. Böylece davaların uzaması sebebiyle vatandaşın ve devletin gördüğü zarar önlenecek.

SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

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



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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç - Çağrı Oluc
Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayan@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Yaşamın içinden inovasyonlar hikayeleri (II)

Firmalara ve girişimcilere yeni bakış açılar kazandıracak, birbirinden farklı sektörlerde yaşanan farklı konulardaki küçük ama etkili inovasyon örneklerini sizlerle paylaşmaya devam ediyoruz. İşte, yaşamın içinden inovasyonlar:

Hizmette sınırları zorlamak

İlk "yaşamın içindeki inovasyon" örneğini, bir üniversite hocası veriyor. Hocayı etkileyen anıyı, gelin kendi ağzından dinleyelim:

"Bir konferans için gittiğim Amerika'da kaldığım otelde geçiyor, hikâye.

Günleri eritmiş, son güne gelmiş, bavullarımızı almış, lobiye inmişiz. Odlukça yoğun bir kalabalık var, sıra bekliyoruz. Fazlasıyla sıkıldığım bir anda, delikanlı bir lobi görevlisi benim tahammülümün azaldığını gözlemlemiş olmalı ki yanıma gelecek 'Bunaldınız galiba. Çok sıkınız, işiniz yarım saate kalmaz biter.' diyor. Şaşırmadım desem yalan olur...

İkinci şaşkınlığımı, yine aynı görevli 5 dakika geçmeden tekrar yanıma gelecek 'Dergi okumak ister misiniz?' diye sorduğunda yaşıyorum. 'Evet, iyi olur' diyerek bana temin ettiği dergiyi kağıturmaya başlıyorum.

Biraz zaman geçtikten sonra delikanlı yine gelip '15 dakika içinde işiniz bitmiş olur' diyor ve ekliyor 'Bir kahve içmek ister misiniz?' Bu soru karşısında da yine bir şaşkınlık yaşıyorum zira evet, beş yıldıztı oteldiyiz ama bu yıldıztı alışık değildim...

Kahveye hayır denir mi? 'Tabii' diyorum, teşekkürü de arkasından ilave ederek.

20 dakikayı çok geçmeden işimiz bitiyor ve otelden ayrılmak üzere hamle yaptığımızda ismini soradın. Öğrendiğim lobi görevlisi, bavulları hızlı bir şekilde elimden kapıyor. Arabaya doğru hızlı şekilde yol almaya başlıyoruz. Bavulları arabaya yerleştiriyor, cebimde kalan son 20 dolar da gönlü rızasıyla görevliye uzatıyorum. 'Bu biraz fazla' dediğinde içimden 'Daha fazla vermek isterdim' diye geçiriyorum. Ne de olsa ilk defa gördüğüm bir hizmet...

Tam arabaya binerken bana cebinden çıkarttığı kartvizitini uzatan delikanlı 'Amerika'da işiniz olduğunda beni arayın. Organizasyonlarınızı en iyi şekilde yapmanın memnuniyetli durumum, aramızda yeterli' diyor.

Ben de işim gereği olacak 'Hedefin nedir?' diye soruyorum ve karşılığında '5 yıl sonra bu otelin başında olmanız' cevabını alıyorum. Bu cevaba pek şaşırılmıyor doğrusu. Gözlerimde kararlılık, aksini mümkün kılıyorum.

Ülkeye dönmeden teşekkür mesajı atan, mesaj içeriğine kendi sosyal medya bilgilerini ekleyip beni takibe davet eden bu delikanlının girişimciliği ve kendine olan güveni, açıkçası örnek almaya değer.



Salih KESKİN
www.salihkeskin.com

Delikanlının tıpkı hedefine odaklanmış bir kaplan gibi kararlı ve stratejik ilerleyişini düşündüğümde ilk aklıma gelen şey, herkes işine tam olarak inandığı zaman ortaya neler çıkabileceği ve belirlenen net hedeflerin hayattaki başarı oranını ne kadar yükseltebileceği yönünde.

Kendisini bir yıldır sosyal medyada takip ediyordum, yaptıklarını ilgilyle izliyorum. Otelin başına geçeceğinden de hiç şüphem yok."

Fazla söz gerek yok: İnsan, etkilendiği her davranıştan hayata yönelik bir çıktı elde etmesini bilmeli.

Pratik Türk zekası

Türklerin pratik bir zekası olduğunu bütün dünya bilir. Bu özelliğimizin göçebe yaşadığımız dönemlerde kazandığımız deneyimden mi kaynaklanır bilinmez ama velâkin her sektörde, her alanda kendini sayısız örneklerle ortaya koymaktan da çekinmez.

Şu hikâyeye olduğu gibi:

Hikâyemiz Almanya'dan. Alman arabaları dünyaca ünlü olmaları biliniyor. İşte onlardan bir tanesi, hatta en önde gelen marka, pert olan arabaları genel merkezinde toplayarak incelemeler yapıyor. Günlerden bir gün, bir arabanın incelenmesi esnasında ilginç bir olay yaşanıyor. İlgili arabanın tekerleğinin ana parçası olan çelik jantınun seri numarasından üretim tarihi ve imalat koduna ulaşılamamaktadır. Yetkililerin, jantın kendi jantları olduğundan emin oldukları hâlinde bir türlü imalat parti koduna ulaşamamaları, işin ilginçliğini katlar.

Velâhasıl, 2,5 ay sonra yine konuyla ilgili bir toplantıda mühendislerden biri "Acaba jant bizim olmayabilir mi?" sorusunu sorar.

Evet, jant onların jantı değildir. Ama işin dramatik tarafı bunu ancak 2,5 ay sonra anlamış olmalarıdır.

Bu gecikmiş aydınlanmayı bir kenara bırakalım şimdi ve olayın iç yüzünü aydınlatalım: Sıkı bir takip sonucu, bir Türk'ün, jantın kendisi olduğunu, kendi markalarının jantını yapıp piyasaya el altından verdiğini öğrenirler.

Normalde bu durumda ne yapılır? Kişi hakkında dava açılır, baskın yapılır, mahkemece hak aranır vs... Ama bir dünya firması olmak farklı bir şey herhâlde. Burada da onu görüyoruz.

Firma, merdiven altı üretim yapan Türk ile görüşür ve el tedarikçisi olarak çalışması için kendisiyle anlaşma yapar. Evet, yanlış okumadınız, merdiven altından jantların bire bir kopyasını yapan kişiye bir nevi ortaklık teklif edilmiştir.

Aslında firmanın demek istediği şudur: Ürünü eğer bizim bile 2,5 ayda anlayabileceğimiz kadar hatasız yapılabiliyorsa bu kişinin yeteneğini sadece alkışlar ve onu ekibimize dâhil ederiz. Ve ettiler de...

Einstein'dan ilginç hayal kurma denemeleri

Albert Einstein, malum, hayal gücünü en yoğun kullanan bilim insanlarından birisidir. Bunu kendi ifadelerinden anlıyoruz... Hatta hayal gücünün bilgidan daha önemli olduğunu söyleyen de yine kendisi. Onun aslında ne kadar uçuk birisi olduğunu göstermesi açısından bu ilginç hayallerden biriyi baş başa bırakalım sizler:

Einstein bir gün kendisine şöyle bir soru sorar: "Uzayda bir ışık huzmesi olsaydım ve onun üzerinde seyahat etseydim tam o esnada cebimdeki aynayı elimle alıp yüzümü görebilir miydim?" O gün teorik olarak göremezdi ama ilave eder: "...ama zihnen görebiliyorum, o zaman teorik olarak da, hesaplamalarda da görmem gerekiyor."

Bu ilginç bakış açısı, teoriyi

kurcalamasına yol açarak onu, teorede de görebilmesini sağlayacak sonuca ulaştırmıştır.

O hâlde biz de kendimize şöyle bir soru sorabiliriz: "Acaba şu an zihninizde gördüğümüz ama gerçekte olmayan ne var?"

Zihninizde sürekli yeni bir şeyler cereyan ediyor mutlaka ve bu "cereyan edenler" arasında gerçekte olmayan şeyler olduğunda onların gerçekte de olabileceğine inanmamız gerekiyor.

Düşünün, örneğin, daha dün kadar hayatımızda yeri olmayan televizyon, insanların bunu hayal etmeleri ve zihnen görebilmeleri sayesinde icat edilebilirdi. Yani, birileri bizim "olmaz" dedikimiz birçok şeyi zihinlerinde görüyor, pesine düşerek onu gerçek ve hayatımızın vazgeçilmezi kılıyor.

Sonuç

Günümüzde sermayesi olmayan ama dünya vizyonu olan sayısız girişimcimiz var; buna mukabil, sermaye sıkıntısı olmayan ama vizyonu kendi iş yerinin boyutlarını aşamayan yüz binlerce de işletme.

Yani, farkındalık oluşturmak için büyük hareketlere gerek yoktur ama bizce ve sanıyorum örnekleri okuduktan sonra sizce de, büyük düşünmeye ihtiyaç vardır.

ÇİFTÇİ ROBOTLAR HAZIR



Ayrık otları temizleyip hayvanları güdüyor

SwagBot adlı çiftçi robot, yapay zekanın da eklenmesiyle bambaşka marifetler kazandı. Ayrık otlarını kendi kendine tanıyıp temizleyen SwagBot, hayvan sürülerini gütmeye özelliği ile de dikkat çekiyor.

AYŞE BAŞAK

TARIMDA, ayrı otlarının temizliği veya ekinin çeşitli evrelerde türlü zararlılara karşı korunması büyük önem taşıyor. Bu amaçla kullanılan kimyasal ilaçlar, hem insanları hem toprağı tehdit ediyor. Organik tarım ise kimyasal ilaç kullanılmayan bir tarım anlayışını içeriyor. Bu da çok daha fazla insan gücü, özen ve emek gerektiriyor. Ancak teknoloji, gelecekte organik tarımın imdadına koşacak gibi görünüyor. Avusturalya'da bulunan Agerris firmasının geliştirdiği bir çiftçi robot, önümüzdeki aylarda

piyasaya sürülecek.

İLK DENEME 2016

İlk versiyonu 2016 yılında üretilen SwagBot adlı çiftçi robot, bu yıl yapay zekanın da eklenmesiyle bambaşka bir boyuta taşındı. Robot, 4,6 milyon dolar harcadıktan sonra nihayet piyasaya sürülmeye hazır hale geldi ve bir yıl içinde müşterileri ile buluşmaya hazırlanıyor.

KARDEŞ GELİYOR

Eski versiyonu uzaktan kumandalı olan robotun son versiyonu insana ihtiyaç duymuyor. Ayrık otlarını kendi kendine tanıyor ve temizliyor. Bir başka marifeti ise hayvan sürülerini gütmek. SwagBot büyük ölçeklerde, geniş tarlalarda çalışmak için tasarlanmıştır. Ancak

Agerris firması küçük çiftlikler için de bir robot geliştiriyor. Digital Farmhand ismi verilen bu robot da kimyasal olmadan otları ayıklayabilecek, akıllı ilaçlama yapabilecek, hasatın miktarını tahmin edebilecek.

Birkaç ay sonra piyasada

Agerris, robotun fiyatını geliştirmek için de rekabete bir seviyede tutulmuyor. Ticari faaliyetler için de geliştirilecek bir robotlar, çiftçilerin beğenilerine sunulacak. SwagBot ve Digital Farmhand, yapay zekanın da yardımıyla geleceğin tarım teknolojilerine önemli birer örnek.



NIJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI

Lagos - Nijerya
4-6 Eylül 2019

• Genel Ticaret



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

Neden Nijerya?

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Lagos-İstanbul nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Öde maddesi hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Profesyonel ikilisi görüşmeleri
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen diğer masraflar
- T.C. Ticaret Bakanlığı'na teklif işlemleri takibi

Ödeme Planı

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

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 0555
- TL Hesap No : 86614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Ölün Örsöy - Akif Önelici - Ruken Ayata Boztas - Aylin Odabas
Tel : 0212 455 61 17 - 455 61 19 - 455 65 83 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: gulcin.gursoy@ito.org.tr - akif.gonulcu@ito.org.tr, ruken.ayata@ito.org.tr - aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Viyana'da trafik lambaları artık düğmesiz

AVUSTURYA'daki Graz Üniversitesi'nin geliştirdiği teknoloji sayesinde yayalar karşıya geçmek için düğmeye basmak zorunda kalmayacak. Trafik lambalarına yayalar yerleştirilen kameralar yayaları görece ve ışıklar otomatik olarak yanacak. Yayalar yoldan kenarına geldiklerinde anda hareket geçiş sistemi, araçların durmasını için onlara kırmızı ışığı yakacak. Trafik yönetimi alanında çalışan Günther Pichler firmasının montajını yapacağı cihazlar, önümüzdeki aylardaki denemelerden sonra yaygınlaştırılacak.



İlk sırada hijyen var

Yatırımcılarda
aranan özellikler
hakkında da bilgi
veren sektör
temsilcisi şu
konulara dikkat çekti:
"Yatırımcılarımız
tedarik zinciri
yönetimi,
operasyonel ve
pazarlama türbülansı
ile satın alma
gücünden
faydalanıyor.
Markaların
sektördeki gücü,
yatırımcılarına
hazır sistem
içerisinde yatırım
yapma imkanı
sağlıyor. Hızlı servis
restoran zinciri
kategorisinde hijyen
çok önemli. Bu
sistem içerisinde
yatırımcılarımız
işletmelerine gerekli
özellikleri
sürekli olarak
sunarak yatırımcıların
karşılığını alabiliyor.
Gülelyüz, bu ve
lezzet kurumsal
pazarlaması
vazgeçilmez olmalı."

CEYHUN KUBURLU

TÜRKİYE’de de mahalle aralarında küçük işletmeler ya da seyyar araçlarla satışı yapılan çikötköterler son yıllarda markalasma çalışmaları ile ışırama yapmayı başardılar. Özellikle riski az yatırımda bedelleri, tüketim oranının yüksek olması ve büyüme fırsatı bulunması sektörü bir adım ileri taşdı. Bugün Türkiye’nin dört bir yanında kurulan kurumsal zincir çikötköter, ımıdı de gözüni yurtdışına kestiirdi. Son yıllarda Avrupa başta olmak üzere Ortadoğu ölkeleri ve Türkiye Cumhuriyeti’nde açılan çikötköter restoranlarının ilgi görmesi nedeniyle markalar yeni yatırımları ışı dığmeye baştı. Asıl hedefin 2020 olduğunu anlatan sektör temsilcileri, “Bu yılı sonuna kadar Türkiye’de bin 500’e yakın yeni ışı açılacak. Yurtdışı pazarlarda fırsatlar kollarıyır. 2020’de çikötköter markalarımızı yurtdışında 10’larcaya ölkede görmek mümkün olacak” dedi.

SEKTÖR NASIL BÜYÜDÜ?

Sektör son 10 yıllık büyüme performansı hakkında bilgi veren sektör temsilcileri şöyle konuştu: "Türkiye'de bayilik veren 15'ten fazla çığköfte markası bulunuyor. Türkiye'de markalar için İstanbul çok

Çiğköfte 2020 hedefi YURTDIŞI

Türkiye’de hızlı bir büyüme yakalayan çığ köfte markaları, zincir şubelerle büyüyor. Yıl sonuna kadar bin 500’e yakın yeni şube açacak olan markalar, düşük yatırım bedelleri ile yatırımcının da gözdesi oluyor. Markaların 2020 hedefi ise yurtdışı pazarlar.



önemli bir pazar. Hatta yatırımda ilk sırada geliyor. Ancak önümüzdeki yıllarda Akdeniz ve Ege illeri de markalar için büyük önem taşıyor. 2019 yılında en çok şube yine İstanbul'da açılması planlanıyor."

30 METREKARE ŞART

Markaların birçok fırsatı da girişimcilerine sunduğunu anlatan uzmanlar, "Yeni açılacak bir şube için en önemli konu dükkanın caddede üzerinde yer alması. Şubelerin yaya ve araç trafiğinin yoğun olduğu

yerlerde olması gerekiyor. Yeni açılacak bir dükkanın en az 30 metrekairelik alana sahip olması lazım.

Markalar sürekli olarak yatırımcının yanında. İlk etapta markaların ekipleri ve yatırımcıların yeri (lokasyon) belirliyor. Markanın konseptine uygun uygun dekorasyon çalışmaları tamamlanıyor. Birçok marka bayilerden her hangi bir şekilde cirodan pay almazken, reklam katkı payı isteyebiliyor" dedi.



6 AYDA GERİ DÖNDÜRÜYOR

Çiğköfte markası ile girişimcinin el sıkışmasıyla yatırımcı başladı. Bu anlatımların ardından, şu bilgileri verdi: "Üç ay gibi kısa bir sürede yer belirlenip yatırım tamamlandı. Bu süreçte personel temini sağlanıyor ve eğitimler veriliyor. Hemen ardından pazarlama ve tanıtım çalışmaları başlıyor. Yatırımcı geri dönüşü için en önemli konu ise dükkânın kira ve personel gideri. Türkiye'de doğru lokasyona açılan bir çığ köftecinin geri dönüşü maksimum 6 ay olarak hesaplanıyor. Ancak bölge ve şube için yapılan masraflara göre yatırım maliyetinin dönüşü değişkenlik gösterebiliyor."

İTO CEMİLE SULTAN KORUSU

Hünkar Restoran Eşsiz Boğaz Manzarasının Yanı Sıra
Kebap ve Steak Çeşitleriyle Sizi Büyüleyecek



Koru Restoran Dünya Mutfağından Enfes Tatlarla
Hafızalarınıza Kazınacak



Süleymaniye'de bayram sabahı

Artarak günün aydınlığı her saniyede
Bir mehabetli sabah
oldu Süleymaniye'de
Kendi gök kubbe
altında bu bayram saati,
Dokuz asrında bütün
halı, bütün memleketi
Yer yer aksettiren
maviyeşen manzaradan,
Kalkıyor tozlu zaman perdesi her an
aradan.

Gecenin bitmeye yüz tuttuğu andan
beridir,
Duyulan gökte kanat, yerde ayak
sesleridir.
Bir geliş var!.. Ne mübarek, ne garib
âlem bul...
Hava boydan boya binlerce hayâletle
dolu...

Her ufuktan bu geliş eski seferlerdendir;
O seferlerle açılmış nice yerlerdendir.
Bu sükunette karışıkça karanlıkta ışık
Yürüyor, durmadan, insan ve hayâlet
karışık;

Kimi gökten, kimi yerden üşüşür her
kayıya.

Giriyor, birbirini ardınca, ilâhî yapıya.
Tanrının mabedi her bir tarafından
doluyor,

Bu saatlerde Süleymaniye tarih oluyor.
Yukarıdaki dizeleri okuyanlar elbet
şirin bu kadar olmadığın bileceklerdir.
Yerimizin darlığı sebebiyle ancak bu
kadarına yer verebildik.

Bir Yahya Kemal uzmanı olan Nihad
Sami Banarlı, Süleymaniye'de Bayram
Sabahı için şöyle der: XX. asır Türk
edebiyatının, enin destan ruhıyla
söylenmiş muhteşem bir manzumesi,
Süleymaniye'de Bayram Sabahı şiridir, 6
bölüm ve 86 mısra tutarındaki bu dini-millî
manzume, bilhassa Malazgirt'ten bu yana,
Anadolu ve Balkanlar Türkiye'sinde
yerleşen Türkiye Türklerinin şiridir. Bu
şirin zevkine varmak için onu okumak-
dinlemek yeter".

Yahya Kemal'e bir Ramazan Bayramı
sabahu bu şiri yazdıran Süleymaniye ve
Mimar Koca Sinan'dır elbet. Yerkürede
bulunan hiçbir medeniyetin böyle bir
ustası ve eseri görülmemiştir. Halen
Süleymaniye bu sırmalı yapıyor.

Süleymaniye'de Bayram Sabahı şiri,
hemen her mevsim, İstanbul'a has
Marmara ve Haliç'in deniz mavisiyle,
göktaki mavinin birleştiği ve ufkı maviye
dönüştürdüğü bir sırada yazılır. Tan yeri
ağarırken İstanbul çoktan uyanmıştır.
Bayram sevinci sokaklardan, mahallelere,
mahallelerden şehrin bütününe
yayılmıştır.

Yahya Kemal bütün bu önün zihni bir
sükunetle adeta film çekti gibi her anın
kaydeder ve ortaya bir daha emsali
yazılmayacak büyük destan çıkar.

"Ekin ekilen yer vatanıdır" der Yunus
Emre. Süleymaniye'de Bayram Sabahında
da Yahya Kemal, Osmanlı'nın hâkim
olduğu toprakların bütününden sorub
Süleymaniye'ye gelenler olduğunu gördü
adeta.

Geniş coğrafyamızda dokuz asırdan
beri yaşamış ecdadımızın her devrinin kendi
gök kubbe altında toplanan bu şir,
geçmiş ve gelecek nesillere vatan tapusu
olarak kalmıştır.

Yeri gelmişken, Mimar Sinan ve
eserlerini inceleyen ve hakkında eserler
veren, Prof. Dr. Suphi Saatiç'den de
Süleymaniye Camii hakkındaki bilgileri
paylaşalım.

Türk mimarlık tarihinin en büyük
külliyesinin merkezi olan Süleymaniye,
dört minareli ve toplam on şerefidir.
Sinan bununla Kanuni Sultan Süleyman'ın
fethinden sonra dördüncü ve Osmanlı
Devleti'nin de onuncu padişahı olduğuna
işaret etmiştir.

1557 yılında tamamlanan cami,
İstanbul'un en uygun tepesinde yer aldığı
için her taraftan görülmektedir.
Süleymaniye Külliyesinde dört medrese,
darüüşşifâ, imaret, türbe, kervansaray,
sıbyan mektebi gibi birçok yapı vardır.
Kanuni Sultan Süleyman ve eşi Hürrem
Sultan'ın türbeleri de buradadır. Mimar
Sinan da kendisi için külliye içinde inşa
ettiği mütevazı türbesinde gömülmüştür.

Sözün sonunu yine Nihad Sami Banarlı
ile bitirelim:
"Bu bayram sabahı, sanki ecdad ruhlarının
yaşadığı uhrevî âlemin kapısı açılmıştı.
Büyük zaferlerle neticelenmiş eski
seferlerde şehit olanların ruhları, hem de
nerede şehit olmuşlarsa oradan, o zamanki
hallerinin hayalleri halinde o en uzak veya
en yakın hudutlardan uçuşarak bu ilahî
yapıya doluyordı."

Geçen bayramınızı tebrik eder,
nicelerinde buluşmayı dileriz.



Huseyin ÖZTÜRK

Belediye başkanlarına 'Çiçek gönderilsin' çağrısı

İstanbul Ticaret Odası, bazı başkanların "Kutlama için çiçek göndermeyin" şeklindeki beyanlarının 700 bin kişiye iş imkanı sağlayan çiçekçilik sektörünü olumsuz etkilediğini belirterek İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile 38 ilçe belediyesine mektup gönderdi. "Çiçek lüks değil, Türkiye'nin ekonomisine katkı sağlayan bir sektördür" vurgusu yapan İTO, "Kutlama için çiçek gönderilsin" çağrısı yaptı.

TÜRKİYE dünya çiçek pazarında 99 milyon dolar ihracatla 25. sırada bulunuyor. Türk kültüründe her biri ayrı anlam taşıyan ve zarafeti temsil eden çiçek, son günlerde iç pazarda lüks tüketim olarak görülme tehlikesiyle karşı karşıya.

700 BİN KİŞİYE İŞ

Pek çok kurum, "Bizleri tebrik etmek için çiçek göndermek isteyen vatandaşlarımızdan ricada bulunmak istiyorum. Lütfen, tebrik için çiçek göndermek yerine, sokak hayvanları için mama alarak onların beslenmesine destek olun" benzeri çağrılarda bulunuyor. Bu da çiçekten geçimini sağlayan 700 bin kişinin işlerini olumsuz etkiliyor. İstanbul Ticaret Odası da çiçekçi üyelerinin bu rahatsızlığı için hareket geçti. İstanbul Ticaret Odası adına Genel Sekreter Nihat Alayoğlu imzasıyla çeşitli kurumlara bu rahatsızlığı dile getiren birer mektup yazıldı. Mektupta şu ifadeler yer aldı:

DÖVİZ GİRDİSİ

Geleneksel Türk kültüründe her bir cinsine ayrı anlam yüklenen ve ona göre ziyaretlere götürülen çiçek, geçtiğimiz yıl 99 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaşmıştır. Çiçek, kültürel anlamının yanı sıra ülkeye önemli miktarda döviz girdisi sağlamasıyla ekonomik katkıda bulunmaktadır. Dünya çiçek pazarında 25'inci sırada yer alan sektörümüz, yüzde yüz yerli olması nedeniyle milli ekonomiyi yurtdışında da temsil etmekte ve ülke içinde 700 bin kişiye iş imkanı sağlamaktadır.

FAALİYET DARALACAK

Dünyanın 74 ülkesine ulaşarak Türkiye'ye döviz kazandıran çiçekçilik sektörü, iç pazarda ise "lüks" harcama olarak görülme tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktadır. Hem kültürel hem de



ekonomik yönü bulunan sektör, son zamanlarda sosyal medyadan çeşitli vesilelerle "tebrik etmek için çiçek almayın, kurumlara bağış yapın" gibi çağrılardan olumsuz etkilenmektedir. Bu tür olumsuz yaklaşımlar ile çiçekçilik sektörünün ticari faaliyet alanlarının daralacağı ve mağduriyetler yaşanacağı düşünülmektedir.

ÇAĞRILAR DURSUN

Bu çerçevede, Büyükşehir Belediye Başkanlığımıza çiçekçilik sektörünün ülkemiz ekonomisine ve istihdama katkısı da dikkate alınarak; barış ve hoşgörünlün sembolü, sevginin en güzel dili çiçeklerin değersizleştirilmesinin teminin sektöre olumsuz etkileri olan "tebrik çiçeği gönderilmesi yerine bağış yapılması" vb. açıklamaların yapılmasına hassasiyet gösterilmesini talep ediyoruz.

SEKTÖR KARMASI

Türkiye çiçek sektöründe dünyanın önemli ülkeleri arasında yer alıyor. Mevsim gereği her türlü çiçeğin üretilip Türkiye'de de sektör pek çok alt kısıma sahip. Bu alandaki olumsuz açıklamalar yalnızca çiçekçilik alanında değil, çiçekçi faaliyet gösteren firmaların değil; çiftçi, nakiliyeciler, toptancı, perakendeciler ve tüccar ile birlikte; başta gübre, plastik ve ambalaj sektörleri olmak üzere çeşitli sektörleri de etkiliyor.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Faiz Meselesi: Tarihte Örnek Uygulamalar

Kitapta, faiz meselesinin medeniyetin sosyal hayatını tarihte aldığı derinden etkileyen faizli borç yola bakarak, faizlinin ilişkilerinde Antik Çağ'da gelecekte medeniyetlerin günümüze uzanan tartışma konusunu serüveninin olmaktan çıkacağına dair umut olmadiğın bahsediliyor. incelediği eser, faizlin, iktisadi bir araç olma Detaylıca ele fonksiyonunun yanı aldığını, modern sıra aynı zamanda nasıl iktisadi düşünce bir sınırları aracı olarak literatürüne paranın kırsı gözler önüne seriyor. olarak giren ve pek çok

Osmanlılardan Cumhuriyete Sekülerleşme

Osman Bahadır, bu kitapta, büyük rolünü ortaya koymaya kısa bir genel giriş bölümünden çalışmakta. sonra Osmanlılarda büyük rolünü ortaya koymaya Osmanlıların ilk yıllarındaki sekülerleşme sürecini siyasi, ekonomik ve çeşitli kültürel etkenlerle birlikte, fakat özellikle de bilimsel gelişmelerle bağlantısı içinde ele almakta ve sekülerleşmenin ülkemiz tarihindeki özgün ve



Yazar, Osmanlılardaki ve Cumhuriyet'in ilk yıllarındaki sekülerleşme süreci anlatılmadan, cumhuriyet devriminin niteliği ve onun dünyanın diğer büyük devrimleriyle olan ilişkisi, ortak ve farklı yönleri anlaşılmaz diyorum.

Max Weber ve İktisat Sosyolojisi Düşüncesi

Richard Swedberg, kitabında, iktisadi fenomenlerin anlaşılmasında basıyın, çıkarları ve sosyal yapıyı aynı analizde bir araya getirmek olduğuna inanan Max Weber'in bir bütünleştirme girişiminde bulunduğunu ve bu doğrultuda engellerin

birçoğunu ortadan kaldırmada başarılı olduğunu söylüyor. Bu bağlamda rağmen Weber'in iktisat sosyolojisine yeterli ilginin gösterilmediğine dikkat çeken yazar, büyük sosyologun külliyyatını iktisat sosyolojisi perspektifinden inceleyerek önemli bir eksikliği gideriyor.



Hünkar Kasrı'nda tezhip 'Gevher'

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası sanat ve sanatçıya destek kapsamında Yeni Cami Hünkar Kasrı'nda organize ettiği sanat etkinliklerine devam ediyor. Tarihi mekan Ramazan'ın son haftasında 'Gevher' adlı tezhip sanatı sergisine ev sahipliği yaptı.

Sergide sanatçı Nazlı Durmuşoğlu ve öğrencilerinin tezhip çalışmalarından seçme eserlere yer verildi. Durmuşoğlu'nun dokuz, öğrencilerinin 33 eserinin yer aldığı sergi büyük ilgi gördü.



Açılışı İstanbul Ticaret Odası Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel'in gerçekleştirdiği sergiye Oda Meclis Üyeleri, sanatçılar ve sanatseverler yoğun ilgi gösterdi.



GLOBAL PROFESYONELLERİN BULUŞTUĞU İSTANBUL TİCARET ODASI 2019 YILI FUAR ORGANİZASYONLARI

- > **BAU 2019**
Münih, Almanya 14-19 Ocak
İnşaat, Yapı Malzemeleri
- > **NATPE 2019**
Miami, A.B.D. 22-24 Ocak
Dizi Film, İçerik, TV, Yapım
- > **EVİM TÜRKİYE**
Düsseldorf, Almanya 8-10 Şubat
Emlak, İnşaat, Gayrimenkul
- > **MWC MOBILE WORLD CONGRESS**
Barcelona, İspanya 25-28 Şubat
Mobil İletişim ve Teknolojileri
- > **LONDRA KİTAP FUARI**
Londra, İngiltere 12-14 Mart
Kitap
- > **JEC WORLD 2019**
Paris, Fransa 12-14 Mart
Kompozit Sanayi
- > **MIPIM 2019**
Cannes, Fransa 12-15 Mart
Emlak, Gayrimenkul, Yatırım
- > **DUŞANBE ULUSLARARASI
ÜNİVERSAL FUARI**
Duşanbe, Tacikistan 28-31 Mart
Genel Ticaret
- > **HANNOVER MESSE 2019**
Hannover, Almanya 1-5 Nisan
• Yan Sanayi: Döküm, Dövme, Kauçuk Ürünleri vb.
• Enerji: Transformator, Trafo, Kablo vb.
• Akışkan Gücü: Hidrolik, Pnömatik ve Otomasyon vb
- > **MIPTV 2019**
Cannes, Fransa 8-11 Nisan
Dizi Film, İçerik, TV, Yapım
- > **BAUMA 2019**
Münih, Almanya 8-14 Nisan
İnşaat, Yapı Makinaları ve Ekipmanları
- > **MUSIAD HESSEN**
Offenbach, Germany 13-14 Nisan
Emlak, İnşaat, Gayrimenkul
- > **125. CANTON FUARI 1.Faz**
Guanco, Çin Halk Cumhuriyeti 15-19 Nisan
Genel Ticaret
- > **SIAL CANADA 2019**
Toronto, Kanada 30 Nisan-2 Mayıs
Gıda, İçecek
- > **125. CANTON FUARI 3.Faz**
Guanco, Çin Halk Cumhuriyeti 1-5 Mayıs
Genel Ticaret
- > **SIAL CHINA 2019**
Şanhay, Çin Halk Cumhuriyeti 14-16 Mayıs
Gıda, İçecek, Gıda Ekipmanları
- > **BAUMA CTT RUSSIA 2019**
Moskova, Rusya Federasyonu 4-7 Haziran
İnşaat, Yapı Makinaları ve Ekipmanları
- > **AUTOMECHANIKA DUBAI 2019**
Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri 10-12 Haziran
Otomotiv Yan Sanayi; Yedek parça, Ekipman ve Aksesuarları
- > **CPHI CHINA 2019**
Şanhay, Çin Halk Cumhuriyeti 18-20 Haziran
İlaç Sanayi, Farmakoloji
- > **INNOPROM 2019**
Yekaterinburg, Rusya Federasyonu 8-11 Temmuz 2019
Enerji ve Elektrik Üretimi, Endüstriyel Otomasyon, Katmanlı Üretim,
Makine Mühendisliği ve Yedek Parça Üretimi, Metal İşleme
- > **NİJERYA- 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI**
Lagos, Nijerya 4-6 Eylül
Genel Ticaret
- > **THE HOTEL SHOW DUBAI**
Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri 17-19 Eylül
Konaklama Endüstrisi, Otel Tedarik Ürünleri
- > **PROESTATE 2019**
Moskova, Rusya Federasyonu 18-20 Eylül
Emlak, Gayrimenkul, Yatırım
- > **FOOD INDIA Inspired by SIAL**
Yeni Delhi, Hindistan 19-21 Eylül
Gıda, İçecek
- > **CITYSCAPE GLOBAL 2019**
Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri 25-27 Eylül
Emlak, Gayrimenkul, Yatırım
- > **ANUGA 2019**
Köln, Almanya 5-9 Ekim
Aşçılık, Pişirme Teknolojileri ve Mutfak Ekipmanları,
Genel Gıda, Dondurulmuş Gıda, Et ve Et Ürünleri,
İçecekler, Organik Gıda
- > **126. CANTON FUARI 1.Faz**
Guanco, Çin Halk Cumhuriyeti 15-19 Ekim
Genel Ticaret
- > **MIPCOM 2019**
Cannes, Fransa 14-17 Ekim
Dizi Film, İçerik, TV, Yapım
- > **FRANKFURT KİTAP FUARI**
Frankfurt, Almanya 16-20 Ekim
Kitap
- > **MWC MOBILE WORLD CONGRESS AMERICAS 2019**
Los Angeles, A.B.D. 22-24 Ekim
Mobil İletişim ve Teknolojileri
- > **126. CANTON FUARI 3.Faz**
Guanco, Çin Halk Cumhuriyeti 31 Ekim-4 Kasım
Genel Ticaret
- > **26. TIRAN ULUSLARARASI FUARI**
Tiran, Arnavutluk 23-26 Kasım
Genel Ticaret
- > **ATF ASIA TV FORUM & MARKET**
Singapur 4-6 Aralık
Dizi Film, İçerik, TV, Yapım
- > **SIAL MIDDLE EAST 2019**
Abu Dabi, Birleşik Arap Emirlikleri 9-11 Aralık
Gıda, İçecek ve Ekipmanları



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

FUAR İRTİBAT:

Özlem Kılıç / Şeyma Pekcan / Sibel Tayeñç / Aylin Odabaş

Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 11 / 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57 / Fax: 0212 520 15 26
E-Posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr
sibel.tayenc@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

ito.org.tr | [in](#) [t](#) [f](#) [@](#) /itokurumsal