

**YÜZ-
YILIMIZDE
GURUR
VAR**

100 YIL
T.C. İSTANBUL
TİCARET ODASI

13 Mayıs Atatürk'ü Anma,
Bağcılık ve Spor Bayramımız
Kutlu Olsun

SALİH AVDALIĞI
İTİFAKİ KARARLI
KURUMSAL DEĞERLER

**50 Türk gıdacısı
SIAL China'da**

Türk gıda firmaları, yenilikçi ürünlerini Asya'nın en büyük gıda inovasyon fuarı SIAL China'da tanıttı. Fuara İTO ile katılan firmalardan biri de ballı fıstık ve fındık ezmesi ile 'en inovatif 10 firma' arasına girdi. ■ 9'da

**Ramazan'ın bahar
lezzeti güllaç**

■ Ramazan ayının geleneksel tatlılarına rağbet artıyor. Baharla birlikte iftar sofralarında en çok tercih edilen tatlı güllaç. Bayramda ise baklava daha çok tüketiliyor. Yoğun ilgi gören Türk tatlılarından Arap turistler fıstıklı baklavayı, Avrupalı turistler de lokumu tercih ediyor. **Recep Mutlu ■ 13'te**



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI**
— 1882 —

17 MAYIS 2019 YIL- 61 SAYI: 3060

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

"Tüccar, milletin omuğu ve
üretiminin kayıtlarını için
eline ve zekasına emniyet edilen
ve bu emniyete layık
gösterecek olan adamdır."

H. Otutürk

www.itohaber.com

Afrika marka merkezinde sabırlılar kazanıyor



BÜTÜN SAHRA ALTI

Türkiye Cumhuriyeti Pretorya Büyükelçisi Elif Çomoğlu Ülgen, ülkeyi "Bütün Sahra Altı Afrika'nın marka merkezi" olarak tanımlıyor. Büyükelçi Ülgen, iki ülke arasındaki ticaret hacminin Türkiye aleyhine olduğunu belirterek "İlk amacımız, bu ticaret hacmini potansiyellerimizi yansıtmak şeklinde yukarıya çekmek" diyor.

ÖDÜLLENDİREN PAZAR

56 milyon nüfusuna ilaveten çevre ve bölge ülkelerin de ticaret merkezi konumunda olan Güney Afrika Cumhuriyeti'ni, "Ödüllendirici bir pazar" diye tanımlayan Büyükelçi, "Sistematiğe ve bilinçli bir çalışmayla, biraz sabırla burada başansız olabilecek bir iş adımı yok" diye konuşuyor. **E. Sahra Öztürk ■ 10'da**

Sahra Altı'nda Türkiye'nin en büyük ticari partneri olan Güney Afrika Cumhuriyeti; stratejik konumu, değerli madenleri ve Afrika kıtasının ikinci büyük ekonomisi unvanıyla ihracat ve ticarete fırsat penceresi sunuyor.



Afrika'da Türk projeleri

Afrika'nın güzellikleriyle keşfedilebilmesi için ilan edilen 'Afrika Yılı' üzerinden 15 yıl geçti. Değişen algıyla birlikte Türk şirketlerinin kıtaya yaptığı doğrudan yatırımların hacmi 10 kat artarak 8 milyar dolara dayandı. İş dünyasının yeni köprüler kurması için elindeki yeni kozu Türkiye'de okuması Afrikalı öğrenciler. ■ 11'de

Alüminyumun katma DEĞERİ ARTIRILIYOR

Katma değerli ürün çalışmaları için Alüminyum Test Eğitim ve Araştırma Merkezi (ALUTEAM) faaliyete geçti. Sektör için önemli olan eklemeli imalatın yapıldığı merkez, temel ve ileri düzey testler için de milli bir çözüm oldu. **Sümeıra Yarış Topal ■ 19'da**



**KDV karmaşasında
'perde' indi**

Adem Orhun
■ 18'de

Sanayiden savunmaya stratejik ürün

Yüksek sıcaklıklarda performans kaybetmeyen nano partikül takviyeli kompozit malzeme üretimi için imzalar atıldı. SAHA İstanbul üyesi Marmara Üniversitesi ve Altigen Panel, TÜBİTAK destekli projeyi hayata geçirecek. ■ 4'te



Ticaret savaşları havada da sürüyor

Ticaret savaşlarının ABD-AB çekişmesine en belirgin yansıması havacılık sektöründe oluyor. Boeing-Airbus üzerinden yaşanan uzlaşmazlıkta DTO'nun kararına rağmen tarım ürünlerini dahi etkileyen ticari misillemeler gündeme geldi. **Sema Gençay Çapanoğlu ■ 13'te**



ABD pazarına organize hareket

Girişimciler, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ABD Başkanı Donald Trump ile mutabık kaldığı iki ülke arasındaki 75 milyar dolarlık ticaret hacmine odaklandı. Bunun için her sektör organize şekilde bu dev pazara yönelecek. ■ 6-7

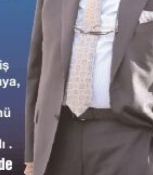
3 ADIMDA E-İHRACAT

ABD'li Amazon ve Çinli rakibi AliExpress, Türkiye pazarında faaliyette. Artık Türk girişimciler dış pazarlara da Türkiye'den ürün satabilecekler. Peki, bunu nasıl yapacaklar? 3 adımda global mağazanızı açabilirsiniz. ■ 12



Duayenden zor zaman formülü

1994 ekonomik krizindeki deneyimlerini paylaştan duayen iş insanı Mustafa Kaya, zor zamanları aşmanın formülünü İstanbul Ticaret okullarına açıkladı. **Serel Kılıncı ■ 8'de**



BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

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

Şekib Avdagic
İTO Başkanı

ENFLASYONLA
TOPYEKÜN
MÜCADELE

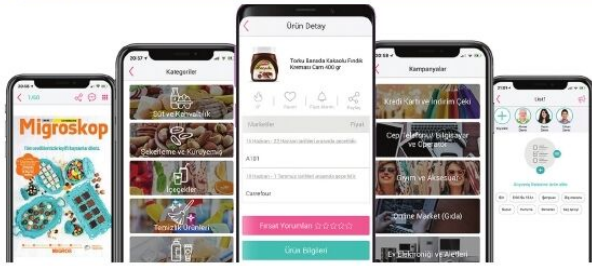
İTO'DAN BELGE
HİZMETLERİNDE

↓%10
İNDİRİM



İndirimler CEPTE

Market kampanyaları artık tek programda. BTM girişimcisi dört arkadaşın geliştirdiği 'İndirimDE' uygulaması 150'den fazla marketin indirimlerini cebinize getiriyor. ■ 2



En büyük faydamız 'zaman' sunmak

"Kullanıcılara sunduğumuz en büyük fayda 'zaman' aslında. Broşürler arasında kaybolmalarının önüne geçerek, ilgi çekebilecek indirim ve kampanyalardan haberdar ediyoruz."

Ayrıca kullanıcılar ürünler hakkındaki yorumları da göz önünde bulundurarak alışverişlerine yön verebiliyor. Kullanıcılardan gelen maillere, sosyal medya paylaşımlarına,

Google Play Store ve Apple Store yorumlarına çok dikkat ediyoruz. Kullanıcıların indirimlerini takip ettiği ürünleri online sipariş verme imkanı sunmayı hedefliyoruz."



25 bin kullanıcı

"Google Play Store ve Apple Store'da şu anda ücretsiz olarak sunduğumuz uygulamamız 25 binin üzerinde kişi tarafından kullanılıyor. Bu rakam her geçen gün artış gösteriyor. Müşteri portföyümüzde Hızlı Tüketim Ürünleri (FastMoving Consumer-FMCG) konusunda hizmet veren tüm marka, market ve ajanslar yer alıyor. Son kullanıcıya ulaşmak ve bunun için dijitalde olmak isteyen tüm markalara hizmet vermeye çalışıyoruz. Marka, market ve ajanslar için hazırladığımız B2B raporlama ekranlarımızla birçok markanın dijital pazarlamaya ayırdığı bütçeyi daha etkili kullanmasını sağlayacak analizler sunuyoruz."

Hangi markette hangi ürünlerde indirim var?

Dört arkadaş market indirimlerinin kolay takip edilebilmesi için cep telefonuna indirilen indirimDe isimli bir uygulama geliştirdi. Uygulamayı indirenler hemen kazanmaya başlıyor.

MARKETLERİN indirim broşürlerinin posta kutusuna ya da kapının önüne bırakılması, artık herkesin çok sık karşılaştığı bir manzara. Çoğumuzun bakmadan çöpe attığı bu broşürleri meraklıları ise satın alır okuyor. Ve bu dikkatlerinin karşılığını indirim olarak fazlasıyla alıyorlar. Bu haftaki girişim haberimiz, işte tam bu konu ile ilgili. Broşürlerden market indirimlerini takip etmekte zorlanan dört arkadaş, kendilerine özel bir tablo hazırlayarak işlerini kolaylaştırmaya çalıştı. Daha sonra bu tabloyu bir iş fikri haline getirerek yazılım ile birleştirdi. Bu fikirlerini geliştirmek ve ticarileştirmek için de Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'ne geldi. Marketlerin indirim ve kampanyalarını

tek bir platformda sunan mobil uygulama 'İndirimDe'nin kurucu ortağı Oguzhan Uyanık, projenin detaylarını İstanbul Ticaret'e anlattı.

150'DEN FAZLA MARKET

İndirimDe uygulama nedir? İndirimDe, Android ve iOS telefonlarda kullanılabilen, kullanıcıların konumlarına özel olarak marketlerin indirim ve kampanyalarını kategorize ederek sunan bir mobil uygulama. Kullanıcıların favori ürün, kategori ve market seçimlerine göre yapay zekadan faydalanarak indirim kampanya önerilerinde bulunuyor. İndirimDe'yi bir broşür ve kampanya takip uygulamasından çok daha fazlasını sunması için tasarladık. Türkiye'de hizmet veren 150'den fazla

marketi tek bir uygulamada tek bir platformda toplayarak hem marketlerin dijital ile tanışmasına hem de market broşürlerinin yol açtığı çevre kirliliği ve kağıt israfının önüne geçmeye çalışıyoruz.

İstanbul'da ikamet eden bir kullanıcı indirimDe uygulamasına giriş yaptığındaki çevresindeki marketlerin indirim broşürlerinin yanı sıra o broşürde yer alan ve konumuna özel/kişiyeye özel marketler tarafından tanımlanmış ürün ve kampanyaları da görebiliyor. 'Süt ve Kahvaltılık', 'Temizlik Ürünleri', 'Kişisel Bakım Ürünleri' ve 'Bebek Ürünleri' gibi kategoriler sayesinde kullanıcılar çevresindeki indirimleri ve kampanyaları kategorisine göre görüntüleyebiliyor. Mesela temizlik ürünleri kategorisindeki bir ürünün farklı marketlerdeki anlık fiyat karşılaştırmasıyla birlikte son 6 aylık fiyat geçmişi de görülebiliyor.

Bankaların, online alışveriş sitelerinin ve operatör firmalarının kampanyalarını da 'Kampanyalar' adını verdiğimiz bir menü üzerinden gösteriyoruz. Ayrıca marka, market ve ajanslar için ürün/rakip takip sistemleri ve akıllı analiz raporları sunuyoruz.

İHTİYAÇLAR ŞEKİLLENDİRDİ

Projenin bir hikayesi var mı? Birçok projede olduğu gibi indirimDe de ihtiyaçlar, projenin şekillenmesini ve ete kemiğe bürünmesini sağladı. Marketlerin tamamı indirimlerini kapının önüne bıraktıkları broşürleri ile duyurmaya çalışıyor ama ne yazık ki bunlar son kullanıcıya ulaşmıyor. Özellikle cep telefonlarının hayatımızın her anını kolaylaştırdığı günümüzde marketlerin hedefli pazarlama yapmadan kaynaklarını kapıda bekleyen broşürlere ayırmasının doğru olmayacağını düşünerek, indirimDe projesini geliştirmeye başladık.

Çevremizdeki marketlerden alışveriş yaparken hangi ürünün hangi fiyattan satıldığını veya hangi ürünlerin hangi markette indirimde girdiğini takip etmeye çalışırken, aslında ürünlerin fiyat geçmişini de oluşturduğumuz bir excel tablosuna sahip olmuştuk. Bu excel tablosu, indirimDe projesinin temel taşı oldu ve kullanıcılara sunduğumuz anlık fiyat karşılaştırma ve fiyat geçmişini görme imkanının ilk adımı oldu.

Ürünü geliştirirken, "Şu da olsa iyi olur" diye gelen tüm talepleri değerlendirerek uygulamamıza çeşitli eklemeler ve düzenlemeler yaptık.



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 m²
Katılım bedeli	: 5875 TL
1. Ödeme	: 2.000 TL/m²
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye bedel

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

FUAR İRTİSAT:

Akif Gönülcü / Gökçe Coşkun
Tel : 0212 455 6119 / 455 65 09
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gokce.coskun@ito.org.tr
444 0 486 - ito.org.tr - @itotik - itoturumsal



Kadın ustaların başarı hikayeleri

KARIYERİNDE başarılı olan kadınların hikayeleri ile farklı mesleklerdeki cinsiyet eşitsizliklerinin konuşulacağı Women Up etkinliği, 22 Mayıs 2019 günü Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin Fulya Yerleşkesi'nde gerçekleşecek. Hackquarters işbirliği ile düzenlenen etkinliğe ilgi duyan herkes katılabilir.



Doğu Akdeniz'deki zenginlik bütün bölge ülkelerinin

BİZ YSK'nın kararlarına ve İstanbul seçimlerine kitlenmişken, burnumuzun dibinde önemli gelişmeler oluyor. İran ile ilgili olanı kısmen paylaşmıştık. Ama sular sadece Basra Körfezi'nde isnmıyor. Doğu Akdeniz'de de isnmıyor.

Söyle bir haftalık gelişmelere bakalım: Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, "Türkiye'nin Kıbrıs açıklarında doğal gaz ve petrol için sondaj faaliyetine başlayacağını" açıkladı. Sismik araştırma faaliyetlerini tamamlayan Fatih gemisinin yanına 'Yavuz' sondaj gemisi de gönderilecek.

Bu açıklamaların hemen ardından, önce Avrupa Birliği, sonra da ABD'den peş peşe açıklamalar geldi. AB, "Türkiye'nin, Kıbrıs Ekonomik Mühürs Bölgesi etrafında yapacağı sondaj faaliyetlerinin provokatif bir eylem olduğunu ve durdurulması gerektiğini" öne sürdü.

AB Dış İşleri ve Güvenlik Politikaları Yüksek Temsilcisi Federica Mogherini, "Türkiye'yi Kıbrıs'ın egemenlik haklarına saygı göstermeye çağırıyor" ve ekledi: "Türkiye, AB'nin gereğine uygun bir şekilde yanıt vereceği ve Kıbrıs'la tam bir dayanışma içinde olacağı her türlü yasa dışı uygulamadan kaçınmalı..."

ABD Dışişleri Bakanlığ'ından da, "Türkiye'nin beyan ettiği off-shore sondaj çalışmalarına başlama niyetinden son derece endişe duyuyoruz" denildi.

Gerilimi daha da artıran açıklamayı Yunanistan Başbakanı Alexis Çipras yaptı. Türkiye'nin Doğu Akdeniz'de sondaj faaliyetlerine başlamasını kastederek, "Eğer bu strateji devam ederse, finansal tedbirler ve yaptırımlar olabilir..." dedi.

Türkiye, Cumhuriyet tarihinin en büyük deniz tatbikatlarından birini Doğu Akdeniz'i de içerecek şekilde gerçekleştirdi.

Doğu Akdeniz, dünyanın göz diktiği bir hidrokarbon alanı...

Kuzey Denizi gibi görece eski sahalarındaki üretim düşüşü ve kolay petrol döneminin sona yaklaşması dikkatleri daha derin sulara yöneltmeye başladı.

Geçmişte fazla ilgi görmeyen Doğu Akdeniz havzası bu eğilim nedeniyle son yıllarda ilgi odağı oldu.

Peki, bölgedeki doğal gaz ve petrol rezervi ne kadar ve şu ana kadar hangi keşifler yapıldı? Şu anda Total, ENI, BP, Shell, ExxonMobil, Qatar Petroleum gibi enerji devleri bölgede faaliyet gösteriyor.

Peki, dünya enerji devlerinin böylesine istahını kabartan bölgedeki potansiyel nedir? ABD kaynaklarına göre, Doğu Akdeniz'de şu ana kadar belirlenen doğal gaz rezervlerinin toplamı yaklaşık 3.5 trilyon metreküp. Dünyada yılda yaklaşık 3.5 trilyon metreküp doğal gaz üretiliyor.

Yani Doğu Akdeniz'deki rezervlerin tamamı devreye sokulsa, dünyanın toplam bir yıllık doğal gaz ihtiyacını karşılar.

Bir başka ifadeyle, Doğu Akdeniz'de belirlenmiş rezervler öyle pek büyük değil. Dünyada 195 trilyon metreküp civarında kanıtlanmış doğal gaz rezervi var.

En büyük doğal gaz rezervine sahip ülke, 35 trilyon metreküp Rusya. İran'ın 33, Katar'ın 25 trilyon metreküp doğal gaz rezervi var. En fazla doğal gaz rezervi yaklaşık 80 trilyon metreküp Ortadoğu bölgesi, Rusya ve Türkmenistan'ın içinde yer aldığı Bağımsız

Devletler Topluluğu'nun rezervleri ise 60 trilyon metreküp.

Dünyanın en az doğal gaz rezervine sahip bölgesi ise 3 trilyon metreküp Avrupa...

Onun için Doğu Akdeniz'de, özellikle de Kıbrıs adası civarında bulunan doğal gaz rezervleri Avrupa için büyük önem ifade ediyor. Avrupa, yılda yaklaşık 450 milyar metreküp doğal gaz tüketiyor. Yansını Rusya'dan ihmal ediyor. Bu konuda Rusya'ya olan bağımlılığını azaltmak ve alternatiflerini çoğaltmak istiyor.

Doğu Akdeniz gazı, Avrupa'ya, ABD'nin kendisine baskılarını da hafifletecek bir koz veriyor. Şu sıralarda yılda 730 milyar metreküpten fazla üretimi ile dünyanın en büyük doğal gaz üreticisi olan ABD, Avrupa'ya özellikle sıkıştırılmış doğal gaz LNG satmak istiyor.

Bir üyesinin de içerisinde yer aldığı Doğu Akdeniz doğal gazı, Avrupa'ya deyim yerindeyse ilaç gibi geldi ve bu alandan üretilcek projeleri desteklemeye hazır.

Ancak bölge pek çok anlaşmazlığın da merkezinde bulunuyor. Komşu ülkelerin birbirleriyle sorunu çok. Kendilerine ait ekonomik bölgeler konusunda anlaşamıyorlar.



a.hakan.guldag@gmail.com

Buna karşın, bölgede giderek artan biçimde doğal gaz rezervlerinin bulunması, bir yandan çıkar farklılıklarını keskinleştiriyor, bir yandan da yeni ittifakları ortaya çıkarıyor. Bunlardan biri, 'EastMed' olarak anılan Doğu Akdeniz'de çıkarılacak doğal gazın Avrupa'ya taşınması için oluşturulan boru hattı projesi.

Ancak, Avrupa Komisyonu'nun 'ortak çıkar projesi' olarak nitelediği EastMed için bir türlü düğmeye basılmadı. Proje defalarlı erteleniyor. Gerçekleşmesi de öyle kolay görünmüyor. Birincisi, en uygun seçeneğin olmasına, Avrupa'ya uzanacak bir boru hattı için en kısa yol Türkiye'den geçmesine rağmen, Türkiye'yi dışarda bırakacak şekilde kurgulanan EastMed projesi son derece maliyetli.

İkincisi siyasi nedenler... Özellikle, Türkiye ile Yunanistan ve Güney Kıbrıs arasındaki Kıbrıs sorunu, projenin hayata geçirilmesini hayli zorlaştırıyor.

EastMed projesi halen başlangıç aşamasında... Bu yıl başında toplanan ve Türkiye'yi yine içine almayan 'Doğu Akdeniz Gaz Platformu' da soruna kısa vadede çözüm üretilmesi gibi görünmüyor. Başlangıçta, fiziksel altyapının oluşturulması ve maliyetinin yanı sıra ola ki uygulamaya geçile bile EastMed

boru hattı döşendikten sonraki siyasi gelişmeleri kolayca göğüsleyemeyecek.

Türkiye bir süre uluslararası enerji şirketleri ile anlaşıp, Kıbrıs adası etrafında giderek artan sondaj faaliyetlerine katılmak için epey çaba gösterdi. Ancak bu çabası karşılık bulmadı.

Ardından Türkiye, kendi araştırma ve sondaj gemileri Fatih ve Yavuz'u, 2018 ve 2019'da devreye soktu. Bu ay itibarıyla de Kıbrıs açıklarında ABD'li, İtalyan, Fransız şirketlerin başladığı doğal gaz sondaj faaliyetlerine resmen katıldığını açıkladı.

Bu da, yukarıda saydığımız koronun hep bir ağızdan şiddetli itirazlarını beraberinde getirdi. Sular ısındı...

Oysa, Doğu Akdeniz'deki zenginlikten bütün bölge ülkelerinin adil biçimde yararlanmaları için hâlâ fırsat var. Sorunların çözümü kavuşması için bölgenin büyük güçlerinden biri olan Türkiye'nin dünyanın bu yeni enerji alanında ortaklığa çağrılması gerekiyor. Alanın uzmanları ve diplomasi çevreleri siyasi anlaşmazlıkların bir yana bırakılması halinde gerek coğrafi konumu gerekse sanayi ve üretim altyapısı ile Doğu Akdeniz ile ilgili boru hattı dahil tüm geliştirme projelerinde Türkiye ideal bir ortak...

Bir enerji hub'u olma iddiasındaki Türkiye de bütün bu girişimlere sıcak.

Empati devreye girebilirse, Doğu Akdeniz'de en az maliyetle zenginlik yaratmak hiç de zor değil!

Kronoloji

Doğu Akdeniz'de bu noktaya nasıl gelindi?

■ Doğu Akdeniz'de doğal gaz ve petrol arama çalışmalarının tarihi 70 yıl öncesine dayanıyor. İlk sistemli aramalar 1950'lerde kıyı kesiminde başladı. 1970 ve 90'larda daha derin sulara yöneldi. 1990'ların sonu ve 2000'lerin başında bulunan doğal gaz rezervleri çıkarılmaya başlandı. Ancak miktarlar çok düşüktü. İsrail'in kendi ihtiyacını bile karşılamadı.

■ 2002 yılında Güney Kıbrıs adına sismik araştırma yapan Northern Access adlı Norveç bandıralı araştırma gemisi, Türkiye'nin Aksaz üssünden kalkan TGC Giresun firkatini tarafından durdurularak uzaklaştırıldı.

■ 2004 yılında Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin 'Mühürs Ekonomik Bölge' belirlemek için girişimde bulunması Türkiye'yi harekete geçirdi. Birleşmiş Milletler'e Türkiye'nin çıkarlarının bulunduğu bölgenin bildirimini yaptı.

■ 2007 yılında Güney Kıbrıs hidrokarbon aramaları için uluslararası ihaleye çıktı.

■ 2009 yılı Doğu Akdeniz için önemli bir kilometre taşı. İlk büyük doğal gaz keşfi Hayfa kentinin 90 km açıklarında, 1700 metre derinlikte, İsrail'in 'Mühürs Ekonomik Bölgesi' içerisinde kabul edilen 'Tamar'da gerçekleşti.

■ 'Humra' adlı gemi ve İsrail'de bir kadın adı olarak kullanılan 'Tamar' sahalarında 80 milyar metreküp doğal

gaz olduğu tahmin ediliyor. Keşif, bölgede siyasi tartışmaları da beraberinde getirdi. Özellikle Lübnan, keşfedilen sahaların büyük bir kısmının kendi yetki alanında olduğunu ileri sürdü.

■ 2010 yılında İsrail, 'Tevrat'ta adı geçen efsanevi bir deniz canavarının isminin konulduğu 'Leviathan' sahasında 'Tamar'dan daha da büyük bir rezerv keşfetti. Aynı zamanda daha da büyük itirazlara ve tartışmalara yol açtı. 1500 metre derinlikte bulunan doğal gaz rezervinin büyüklüğünün 622 milyar metreküp olduğu ve doğal gaz miktarının tek başına İsrail'in 40 yıllık ihtiyacını karşılamaya yeterli miktarda olduğu açıklandı.

■ Aynı yıl Güney Kıbrıs Rum Yönetimi ile İsrail deniz sınırlarının belirlendiği bir anlaşma yapıldı. Türkiye anlaşmayı, KKTC'nin yetki alanları ve çıkarları yok sayıldığı için geçersiz ilan etti.

■ 2011 yılında bu kez Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin, İsrail adına arama çalışmalarında bulunan Noble Energy firmasına verdiği ihale sonucu verdi. İsrail'in 'Limosol' un 160 km güneyinde keşfettiği Leviathan sahalarının 30 km batısındaki Afrodite adı verilen sahada doğal gaz bulundu. Güney Kıbrıs'ın bu ilk doğal gaz sahası 1700 metre derinlikte ve 129 milyar metreküp kapasiteye sahip.

■ 2012 yılında Doğu Akdeniz üzerinde yetki alanları tartışması yoğunlaştı. Birbirine çelişen haritalar gerginliği artırdı. Türk bilim insanlarının

hazırladığı, Türkiye'nin Akdeniz'deki Mühürs Ekonomik Bölge alanını 145 kilometrekare olarak gösteren bölgeye karşı Yunan bilim adamlarının hazırladığı harita, Türkiye'yi Antalya ve Iskenderun Körfezi'ne bir anlamda hapseden 41 bin kilometrekareye düşürüyordu.

■ Northern Access olayından 10 yıl sonra 2012'de, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın istemiyle Türkiye Petrolleri'ne (TPAO) Doğu Akdeniz'de arama faaliyetleri için ruhsat verildi.

■ 2015 yılında Mısır o zamana kadar Doğu Akdeniz'de yapılan en büyük doğal gaz rezervini buldu. Keşfi İtalyan'ın önde gelen enerji şirketi ENI yaptı. Zohr adı verilen ve Mısır kıyısından 150 km açta bulunan sahadaki doğal gaz rezervi 850 milyar metreküp büyüklükte. Üretim bu yıl sonunda başlayacak.

Hedef yıldı 30 milyar metreküp. 2018 yılında Mısır bu kez Sina Yarımadası'ndan 50 km kadar kuzeydeki Nur sahasında keşif yaptı. Henüz ne kadarlık bir rezerv bulunduğu açıklanmadı. Ancak Zohr büyüklüğünde bir rezerv olduğu tahmin ediliyor.

■ 2018 yılında Güney Kıbrıs Rum Kesimi de ikinci doğal gaz rezervini keşfetti. Odesos'un gizemli tanrısı Calypso'nun adı verilen ve ENI'nin araştırmaları sonucunda bulunan doğal gaz sahası 2 bin 74 metresi derinlikte olmak üzere toplam 3 bin 837 metre derinlikte. Rezervin henüz

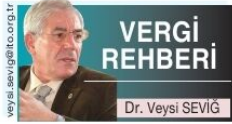
ne büyüklükte olduğu açıklanmadı. Fizibilite çalışmaları sürüyor. Tahminler 169 milyar metreküp ile 226 milyar metreküp arasında...

■ 2019 Ocak ayında Kahire'de, İsrail, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Yunanistan, İtalya, Ürdün ve Filistin temsilcileri bir araya geldi. Toplantı sonrasında 'Doğu Akdeniz Gaz Forumu' kurulduğu açıklandı.

Forumun amacının "Doğu Akdeniz canağını enerji üssü olarak dizayn etmek ve bölgenin kaynaklarının kullanımında işbirliği yapmak" olduğu belirtildi. Toplantıya Doğu Akdeniz'deki üç ülke Türkiye, Lübnan ve Suriye katıldı.

■ Bu yıl subat ayı sonunda, Türkiye'nin itirazlarının arttığı bir süreçte, ExxonMobil ve Qatar Petroleum ortaklığı, bir deniz canalsının olduğu gibi, Yunan mitolojisinde bilgeliliği temsil eden tanrıça Minerva'nın sembolik baykuşunun da adı olan 'Glaucus' isimli sahada doğal gazı ulaştı. İlk belirlenmeye göre, kuzeydeki Nur sahasında kapasitesi 142 ile 227 milyar metreküp arasında. Kıbrıs Rum Yönetimi keşfin şu ana kadar Kıbrıs açıklarında bulunan en büyük rezerv olduğunu ilan etti.

■ Deniz Kuvvetleri Komutanlığı, Doğu Akdeniz'i de içine alan ve Anadolu'yu çevreleyen üç denizde 131 gemi, 57 uçak ve 33 helikopterini katılmıyalla Cumhuriyet tarihinin en büyük planlı tatbikatı Denizkurdu-2019'u gerçekleştirdi.



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Kitap ve süreli yayınlarda KDV istisnası

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü maddesinin birinci fıkrasının (n) bendi uyarınca "Küçükleri Muzar Nesriyattan Koruma Kanunu hükümlerine göre poetlenerek satılanlar hariç olmak üzere basılı kitap ve süreli yayınlarda teslimi 22 Şubat 2019 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Katma Değer Vergisi'nden istisna edilmeyecektir.

Söz konusu istisna ikinci el olanlar dahil basılı ve süreli yayınlarda içindeki her sayfada tesliminde ve ithalinde uygulanmaktadır.

Kanun maddesinde yer alan süreli yayın ifadesinden belli aralıklarla yayımlanan gazete, dergi gibi basılmış eserler ile basılı haber ajansları yayımlarının anlaşılması gerekmektedir.

Ders kitapları, dini kitaplar, ansiklopediler, almanaklar, hikaye ve romanlar (fotoroman, çizgi roman dahil) yemek kitapları, kitap şeklindeki harita ve atlaslar, soru ve bilgi bankası kitapları, mevzuat seti kitapları da istisna kapsamındadır.

Ancak boyama defterleri, kitap şeklinde olmayan yaprak testler, mevzuat setlerinin güncellenmesi amacıyla gönderilen folyer, ciltli takvim, kartela, elzer kartları, kataloglar, broşürler gibi yayımlar kitap kapsamında değerlendirilmeyeceğinden bunların teslimi istisna kapsamı dışında bırakılmıştır.

Elektronik kitap (e-kitap) ile süreli yayımların elektronik ortamda satışı, elektronik kitap ve süreli yayın okuyucu, tablet ve benzerlerinin teslimi de "istisna"dan yararlanamayacaktır.

İstisna, basılı kitap ve süreli yayımların teslimine ilişkin olup, bunların basımı için sağlanan mal ve hizmetler Katma Değer Vergisi'ne tabidir.

Ayrıca program şeklindeki mevzuat bilgi bankası, soru bankası, online test ve benzerleri CD veya flaş bellek gibi veri taşıyıcılarla satılan görüntülü eğitim setleri basılı kitap kapsamında değerlendirilmeyeceğinden bunların satışı istisna kapsamına dahil edilmemektedir.

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü maddesinde yer alan düzenleme tam istisna mahiyetindedir. İstisna kapsamında teslim yapılanların düzenledikleri fatura ve benzeri belgelerde Katma Değer Vergisi gösterilmez ve "3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü maddesi hükmü gereğince KDV hesaplanmamıştır" ibaresine yer verilir.

Söz konusu istisnadan yararlanmasında 3065 sayılı kanunun 13'üncü maddesinin ikinci fıkrasında belirlenen 5 bin TL'lik had uygulanmayacağından telifin II/B bölümünün "İstisna Uygulanmalarına Alt Sınır" başlıklı ayarında yer alan açıklamalar bu istisna uygulamasında dikkate alınacaktır.

Bu çerçevede teslim bedeline bakılmaksızın basılı kitap ve süreli yayımların tesliminde ve ithalinde istisna uygulanacaktır.

İstisna kapsamında yapılan teslimler, teslimin yapıldığı vergilendirme dönemine ait Katma Değer Vergisi beyannamesinin "İstisnalar-Diğer İade Hakkı Doğuran İşlemler" kuluğundadır. "Tam İstisna Kapsamına Giren İşlemler" tablosunda, 355 kod numaralı "Basılı Kitap ve Süreli Yayınların Teslimleri" satır aralığıyla beyan edilir. Bu satırın "Teslim ve Hizmet Tutarı" sütununa istisnaya konu teslimin KDV hariç tutar, "Yüklenilen KDV" sütununa bu teslimlere ilişkin olarak 0 (sıfır) yazılacaktır.

Bu istisnadan kaynaklanan iade taleplerinde aşağıdaki bilgiler aranır:

■ Standart iade talep dilekçesi

■ İstisnadan beyan edildiği döneme ilişkin indirilecek Katma Değer Vergisi ve listesi

■ İade hakkı doğuran işleme ait yüklenilen Katma Değer Vergisi listesi

■ İadesi talep edilen Katma Değer Vergisi hesaplama tablosu

■ Satış faturaları listesi

Mükelleflerin bu işlemlerden kaynaklanan mahsuben iade talepleri yukarıdaki belgelerin ibraz edilmiş olması halinde miktarına bakılmaksızın vergi incelleme raporu ve teminat aramadan yerine getirilir.

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13'üncü maddesinin birinci fıkrasının (n) bendindeki istisna kapsamında temin ettiği basılı kitap veya süreli yayımlar, yine bu istisna kapsamında teslim edilen mükelleflerin, basılı kitap veya süreli yayın alımında ödemediği Katma Değer Vergisi'ni iade olarak talep etmesi mümkün olmayıp, varsa genel giderler ve amortisman tabii iktisadi kıymetler nedeniyle yüklenilen Katma Değer Vergisi için iade isteminde bulunabilecek Katma Değer Vergisi tutarı, basılı kitap veya süreli yayımların satış bedeli ile bunların alış bedeli arasındaki farka genel vergi oranı uygulanarak suretiyle hesaplanacak tutarı aşmayacaktır.

Havacılık ve savunma sanayinde kullanılan stratejik bir malzeme daha yerleşiyor. SAHA İstanbul üyesi Marmara Üniversitesi ve Altın Panel, yüksek sıcaklıklarda yüksek performans gösteren nano partikül takviyeli kompozit malzeme üretecek.



Sanayiden savunmaya stratejik ürün

ADEM ORHUN

KATMA değerli ürün geliştirmek ve üretimi yapan yüzlerce sanayi firmasının ver aldığı Savunma ve Havacılık Kümelenmesi SAHA İstanbul'dan yeni bir stratejik ürün daha çıkacak. Özel honey comb (bal peteği) paneller üreten Altın Panel firması ve Marmara Üniversitesi, yüksek teknoloji ürünü kompozit malzeme için üniversite-sanayi işbirliğini hayata geçirecek.

ÜNİVERSİTE PROJESİ

Marmara Üniversitesi 3. sınıf öğrencisi Sefa Enes Kılıç tarafından Dr. Öğretim Üyesi Yalçın Boztoprak danışmanlığında hazırlanan "yüksek sıcaklıklarda yüksek performans gösteren nano partikül takviyeli kompozit malzeme" üretimine yönelik proje, TÜBİTAK tarafından

desteklenmeye uygun görüldü. Bu malzemenin üretimi için yapılan işbirliği anlaşması sayesinde Türkiye, savunma, havacılık ve uzay endüstrisinde bu türde ithalata bağımlılıktan kurtulacak.

UZMAN FİRMA

Proje sonunda üretilen özel kompozit levhalar, tamamen yerli üretim olan alüminyum bal peteği paneller üzerine yapılacak ve ileri teknoloji gerektiren havacılık ve savunma sektörlerinde yerini alacak. Proje için üretilen Altın Panel firmasının ürettiği alüminyum paneller, uçakların kanat ve kuyruklarında, hızlı trenlerin zemini ve yan yüzeylerinde kullanılıyor. Bu türlerin ayrıca inşaat, mimari tasarımlar, tren ve yat gövdeleri, ısı yalıtımlı yük aracı ve mobilya sektöründe tercih ediliyor.

SAHA DESTEKLİYOR

SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş, proje kapsamında hafif ve yüksek sıcaklıklarda üstün performans özelliklerine sahip ve aynı zamanda dayanıklılığı da yüksek bir kompozit malzeme üretilceğini belirtti. Keleş, projenin SAHA İstanbul üyesi Altın Panel firması tarafından desteklenmesinin üniversite-sanayi işbirliğinin en güzel örneklerinden biri olduğunu ve bu tür işbirliklerine devam edeceklerini söyledi. Proje Danışmanı Dr. Öğretim Üyesi Yalçın Boztoprak ise sahip olduğu avantajlardan dolayı kompozit malzeme kullanımının gittikçe yaygınlaştığını vurguladı. Boztoprak, "Üniversite-sanayi işbirliği arttıkça hedef odaklı çalışmalar yapılacak ve bu faaliyetler ülke ekonomisine önemli katkı sağlayacak" dedi.

Projenin imza töreni TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal, SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Bayraktar, Proje Danışmanı Dr. Öğretim Üyesi Yalçın Boztoprak ve Altın Panel firmasından Ömer Yıldız'ın katılımıyla İDEF Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı'nda gerçekleştirildi. Tören Cumhurbaşkanı Başdanışmanı, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Fatih Kacar, Savunma Sanayii Başkanlığı Başkan Yardımcısı Dr. Celal Sami Tüfekçi ve SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş de katıldı.

Sandviç panellerin sağladığı avantajlar

- Yüksek mukavemet
- Hafiflik
- Yüksek nem ve korozyona dayanıklılık
- Yangına dayanıklılık
- Isı ve ses izolasyon etkisi
- Mükemmel yüzey görünümü
- Kimyasal maddelere karşı direnç
- Bakteri ve mantar direnci
- Kolay temizlenme

A'DAN Z'YE KONAKLAMA ENDÜSTRİSİ THE HOTEL SHOW BÜNYESİNDE "TURKISH HOSPITALITY SHOW"

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri 17-19 Eylül 2019

HOREKA (Hotel, Restaurant, Kafe'ye yönelik tüm ekipman ve sistemler)
K - Endüstriyel Mobilyalar, Ayna, Dekorasyon Üniteleri, Sanatsal Aksesuarlar
O - Tesisler için Dışama Üniteleri, Mutfaklar
N - Endüstriyel için Kışağı Üst Bakım ve Tekstil Ürünleri
A - Tesis Yönetimi
K - Sağlık Hizmetleri
L - Endüstriyel Eğitim, Mutfak Eğitimi
M - Endüstriyel Yönelik Gıda ve İçecek Ürünleri
A - Endüstriyel Güvenlik, Telekomünikasyon ve Yazılım Sistemleri

TÜRK KONUKSEVERLİĞİ DÜNYAYA AÇILIYOR

Turkish Hospitality Show

- Konaklama endüstrisinin etkin fuarı The Hotel Show Dubai'de, Türk konukseverliğinin profesyonel yüzü, "Turkish Hospitality Show"
- 50.000 ziyaretçi
- Konaklama endüstrisinde Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez ülkelerinin önemi
- Bölge ülkelerde konaklama endüstrisi ihtiyaçlarının tespit edilmesi ve ihracat bağlantılarının gerçekleştirilmesi

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 3.995 TL/m²
1. Ödeme : 1.000 TL/m² (basvuru ile birlikte)
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel
 • Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
 • İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç - Seyma Pekcan - Esra Avcıoğlu
 Tel : 0212 455 65 12 - 455 65 07 - 455 61 10
 GSM : 0533 959 30 57
 Faks : 0212 520 15 26
 E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr - seyma.pekcan@ito.org.tr
 esra.avcioglu@ito.org.tr
 www.ito.org.tr

Yurt dışından getirilen telefona 3 yıl şartı

YURT dışından televizyon, müzik çalar ve cep telefonları yoluyla getirilen 3 yılda bir getirilebilecek. Gümrük Kanunu'nun Bazı Maddelerinin Uygulanması Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, kıymeti bin 500 Euro'yu geçmemek şartıyla posta veya hızlı kargo taşımacılığı yoluyla gelen eşyalar ile yollu beraberinde getirilen ve belirlenen limiti aşan eşyaların değeri üzerinden vergi alınacak. Eşyalardan tahsil edilecek vergi oranı, AB ülkelerinden doğrudan gelirse yüzde 18, diğer ülkelerden ulaşsa tek ve maktu olarak yüzde 20 olacak. Daha önce 2 yıl olan yollu beraberinde televizyon, müzik çalar ve cep telefonu getirme hakkı için öngörülen süre, düzenlemeyle 3 yıl oldu.



Hoş geldin

İstanbul Ticaret Sicil Müdürlüğü personeli Bengisu Yıldırım ile Basın ve Yayınlar Müdürlüğü Birim Yöneticisi Fedayi Yıldırım'ın oğulları Mete dünyaya geldi. Allah analı babalı büyütsün; hayırlı, sağlıklı, mutlu ömrü olsun.

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 bilginizayrınızda

http://www.ito.org.tr/QR/PmZ190tlococ82.html adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI



19 Mayıs Atatürk'ü Anma,
Gençlik ve Spor Bayramınız
Kutlu Olsun

Şekib AVDAGİÇ

İstanbul Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Başkanı



KOBİ'ler ABD pazarına 'organize' girecek

Dünyanın en büyük ithalatçısı konumunda olan ABD pazarı, Türk KOBİ'lere açılıyor. KOBİ'ler, 4 trilyon dolarlık ABD pazarından ABD'de kurulacak Türk Organize Sanayi Bölgesi (IZUS) ile pay alacak. Türk Amerikan İş Adamları Derneği (TABA) tarafından gerçekleştirilen projenin 2023 yılında hayata geçmesi bekleniyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYA ticaret hacminin yaklaşık yüzde 10'unu oluşturan ABD pazarına girmekte zorlanan Türk KOBİ'ler, ABD'de kurulacak Türk Organize Sanayi Bölgesi (IZUS) ile bu sorunu aşacak. Türk Amerikan İş Adamları Derneği'nin (TABA) çalışmaları sonucu açılacak olan bölgede, Türk KOBİ'lere özel bir ticaret merkezi bulunacak. 2023 yılında hayata geçmesi planlanan proje ile yerli sanayiciler de ABD pazarının içinde ürünlerini geliştirip ticari kazanç elde etme fırsatına kavuşacak.

6 EYALET MARKAJDA

Bazı eyaletlerinin ekonomik hacmi birçok ülke ekonomisinden büyük olan ABD'de, Türk firmalar yeni kurulacak IZUS vesilesi ile ABD pazarında hem üretici hem satıcı konumuna gelecek. Türk Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulacağı eyalet ise güçlü teminindeki kolaylık, lojistik imkânlar ve vergi avantajları gibi parametreler değerlendirildikten sonra belirlenecek. Proje için hedef eyaletler Mississippi, Alabama, Georgia, Teksas, Louisiana ve Florida.

Bölgede yer almak için

Bölgede Türk firmalara öncelik verilecek. IZUS'ta yer alan firmalar, ABD'nin vergi sistemi üzerinden vergilerini ödeyecek. Bölgede yer almak için TABA ile iletişime geçmek yeterli. TABA, şu anda bölgede yer alacak firmalardan talep topluyor.

E-TİCARET DEPOSU

IZUS bünyesinde firmaların yararlanacağı bir fuar alanı da kurulacak ve bu alan yılın 365 günü açık olacak. Böylece nihai ürün tedariki için gelecek alıcılar için de pazarlama yapma imkânı doğacak. Projenin detaylarından biri de dünya ticaretinin kaçınılmaz sonucu olan e-ticaret için depolama alanının sağlanması. Türk firmalar yerli ürünlerini ABD içinde kendilerine sağlanan depolama alanında muhafaza ederek ABD'li tüketiciye daha kolay ulaşabilecek. Depodan IZUS'da yer alan yatırımcılar faydalanacağı gibi Türkiye'de yatırımı olan, ancak ABD pazarına kolay ulaşmak için depoya ihtiyaç duyan firmalar da yararlanacak.

İHTİŞAS BÖLGELERİ

Organize Sanayi Bölgesi genel bir sanayi bölgesi olmasının yanı sıra ihtisaslaşmış bölgelere de ev sahipliği yapacak. Her sektör belirlenen parsellerde üretimini gerçekleştirecek. Gıda, kimya, teknik, havacılık, savunma sanayi ve sağlık gibi alanlarla ihtisaslaşma sağlanarak daha kaliteli üretim yapılması hedeflenecek. IZUS yalnızca sanayi odaklı olmayacak. Bölgede yatırım yapan firma sahiplerinin aileleri ile beraber yaşayacakları bir sosyal alan da projenin detayları arasında dikkat çekiyor. Bölge yatırımcılarının ve çalışanlarının her türlü ihtiyacına cevap verecek okul, hastane, AVM, kültür merkezi, spor salonu, otel gibi alanlar da bölgenin içinde yer alacak.

KÜÇÜK FİRMALAR

Projenin en önemli detaylarından biri de KOBİ'ler için kurulacak olan ticaret merkezi. Bölgede yatırım yapma imkânı olmayan, ancak çeşitli ürünleri ile uluslararası pazarda yer alabilecek küçük ve orta ölçekli işletmeler, kurulacak olan ticaret merkezi vesilesi ile ürünlerini ABD pazarına ulaştırarak. Böylece KOBİ'leri Türkiye'deki teşvik imkânlarından da faydalandırarak, onların maliyetleri minimize ederek uluslararası pazarda rekabet edebilmeleri sağlanacak.

Yatırımcılar için teknopark

Bölgede, yatırımcı firmaların ihtiyaç duyduğu hizmet sektörleri de faaliyet gösterecek. Farklı bankalara alt şubelerin yanı sıra yatırımcıların ihtiyaç duyduğu hukuk, maliye, sigortacılık ve eğitim gibi sektörlerin de olması sağlanacak. Yatırımcıların faydalanacağı toplantı ve konferans salonları da bölgede yer alacak bölümlerden bazıları. Özellikle bölgede faaliyet gösteren yazılım firmalarının faydalanması için bir teknopark da inşa edilecek.

Sırada Japonya var

Türk Amerikan İş Adamları Derneği'nin (TABA) bu çalışması pilot bir çalışma olma özelliği taşıyor. Bu çalışmanın ardından proje, benzer imkânları sunan Japonya, Singapur, Çin ve Almanya gibi ülkelerde devam ettirilecek.



SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik, hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ ve TİCARET SİCİL GAZETESİ SURETİ

E-imzalı belgenizi **internette** gönderelim!

İslak imzalı belgenizi **kurye ile** ulaştıralım!



ito.org.tr

f t i n i t o k u r u m s a l



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1862

İstanbul Ticaret Odası adına İhtiyaz Sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİB AYDAGIÇ

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

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Sorumlu Yazışlar Müdürü
Şükruhan Dolu

Yazışlar Müdürü
Doğan Erdoğan

Haber Merkezi
Adem Orhan, Sümeyle Yargı Topal, Serel Küçük, Hamit Elezavans, Müge Biber, Dileşan Kellioğlu, Özcan Kuvvet

www.itohaber.com

İker Başoğlu, Merve Gönenç, Hande Kösdag

Reklam ve Abonelik
Yahya Gül - Cengiz Kazan

Genel Sekreter
Abdullah Kırıcı

Genel Sekreter Yardımcısı
Kamil Çatak

İSTANBUL TİCARET ODASI'NDA YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTÖNÜN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KİŞİSEL YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve İTÖ için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası (ticaretler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şubesi'ne "Ticari Sicil" ib. Kodu: 3383 3002 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 17.05.2019

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 / 0212 455 61 26
Baskı: İntas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29. Etim Caddesi İntas Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00

ABD'de kazanmanın sırrı:

Dünyanın en büyük tüketim pazarı ABD'de Türk firmaları daha etkin yer almak için çabılıyor. Bunun için de ABD'de verimli yatırımın yolu, eyaleti doğru seçmekten geçiyor.

ABD'de yatırımcılara verilen teşviklerde eyaletler, Federal Hükümet'in önünde yer alıyor. Farklı mevzuatlara sahip eyaletler, kalkınma ajansları aracılığıyla birçok fırsat sunuyor.



Eyaleti doğru seç!

ŞEREF KILIÇLI

YAKLAŞIK 325 milyonluk nüfusu ve 18 trilyon dolarlık gayri safi yurtiçi hasılası ile dünyanın en büyük ekonomisine sahip ABD, aynı zamanda önemli bir pazar konumunda. Hane halkı tüketim harcamasında dünya birincisi olan ABD, global hane halkı tüketiminin de üçte birini oluşturuyor. İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen 'ABD'de İş Kurma ve Yatırım Fırsatları' seminerinde, ABD'de pazara girmek isteyen yabancı yatırımcılara verilen teşvikler ele alındı. Açılış konuşmasını ITO Başkan Yardımcısı İbrahim Kuralay'ın yaptığı seminerde, ABD İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Konsolosu John Coronado, ABD İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Uzmanı Gökçe Tuncer ve Vize Yetkilisi Fulya Soycan sunum yaptı.

İHRACAT VURGUSU

ABD pazarının firmalara önemli fırsatlar sunduğunun altını çizen Kuralay, "Mevcut ticari ilişkilerimiz açısından karşılıklı kat edilmesi gereken daha uzun bir mesafe bulunuyor. Söz konusu fırsatlardan yararlanabilmek amacıyla hem ABD'deki yatırımlarımızı artırmalı hem de ABD pazarına daha fazla sayıda ve çeşitlilikle Türk ürünü ihraç etmeliyiz" değerlendirmesinde bulundu.

ITO'nun iki ülke arasındaki ticaret potansiyelini geliştirmek için çeşitli etkinlikler düzenlediğini ve bu yönde faaliyetlerini artırdığını da belirten Kuralay, "Somut bir örnek olarak, yaklaşık 3 milyon üyesi ile bugün dünyanın en büyük mesleki federasyonu kabul edilen Amerika Ticaret Odaları ve Odamız arasında geçtiğimiz yıllarda 'ABD Pazarına İlk Adım Projesi' adıyla gerçekleştirilen işbirliğini gösterebiliriz" diye konuştu.

75 MİLYAR DOLAR HEDEFİ

ABD İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Konsolosu John Coronado ise sunları söyledi: "İş insanları, ülkelerimiz birbirlerine nasıl daha yakın hale getirilebilirler sorusunda, çözümün parçasıdır. Tabii ki anlaşmazlıklar oluyor ve hâlâ çözüm bekleyen birçok anlaşmazlık var. Ancak önemli bir partner olmaya devam edeceğiz. Ticari ilişkilerin ötesinde dostluk bağlarımız var. Bu bağlar daha güçlü iş ortaklıklarını

oluşturmak için bir temel oluşturacak. İstanbul Ticaret Odası'na ve üyelerine bu konuda teyit vermek istiyorum. ABD şirketleri ile işbirliği konusunda köprüler oluşturmak için buradayız." ABD Başkanı Donald Trump ile Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın iki ülke arasında 75 milyar dolarlık ticaret hedefi belirlediğini de hatırlatan Coronado, "Şu anda 20 milyar dolarlık bir rakam söz konusu. Çok çokluklu bir hedef ama beraberce çalışıp bu rakama ulaşmak için hareket edebiliriz" dedi.



İlk soru teşvik nerede?

Türk firmalarının ilk sorusunun "Teşvikler neler?" olduğunu belirten Gökçe Tuncer, ABD'deki sistemi şöyle anlattı: "ABD federal bir yapı olduğu için eyaletlerin verdiği teşvikler daha fazla öne çıkıyor ve hepsinin yasal, teşvikleri farklı. Eyaletlerdeki kalkınma ajansları vasıtasıyla bunları öğrenmenize yardımcı olmaya çalışıyoruz." Eyaletlerin teşvikleri dışında Federal Hükümet'in de teşviklerinin olduğu bilgisi veren Tuncer, "Federal teşvikler, genelde vergi kredisi, hibe ve vize programı formunda olabiliyor. Mesela ABD'de üreteceğiniz ürünleri satmak isterseniz Eximbank çok uygun krediler sağlayabiliyor. ABD firmalarına işlerini büyütmek ve geliştirmek için verilen çeşitli federal hibelere de yararlanabilirsiniz. Bazi federal kurumlar Ar-Ge desteği de veriyor" diye konuştu.

sağlayarak büyümek isteyen Türk firmalarına ücretsiz danışmanlık hizmeti veriyoruz. Washington'daki SelectUSA ofisimize eyaletlerdeki ve şirketlerdeki destek çok uygun krediler sağlayabiliyor. Mesela ABD'de üreteceğiniz ürünleri satmak isterseniz Eximbank çok uygun krediler sağlayabiliyor. ABD firmalarına işlerini büyütmek ve geliştirmek için verilen çeşitli federal hibelere de yararlanabilirsiniz. Bazi federal kurumlar Ar-Ge desteği de veriyor" diye konuştu.

Yatırımcıya tavsiyeler

Eyaletlerde teşvikin türüne ve istihdama göre belirlendiğine, bu sebeple her yatırımın teşvik alamadığına da dikkat çeken Gökçe Tuncer, firmalara şu tavsiyelerde bulundu: "Pazarınızın ABD'de nerede yoğunlaştığını tespit ettikten sonra tüm maliyetlerinizi belirleyin ve iş planınızı çıkarın. Potansiyel eyaletinizi 3'e veya 4'e indirin. Çünkü ABD'de yaklaşık 50 eyalet var ve hepsini detaylı incelemeniz çok zor. Bir soru listesi oluşturup kısa listenizdeki eyaletlerle temasa geçmeniz sizin için çok daha faydalı olacak. Yatırımınız uyguna eyaletlerle pazarlık yapabiliyorsunuz. Böylece nerede yatırım yapmanın daha verimli olacağını anlayabiliyorsunuz. Firmanızı nasıl kurarsınız, finansman nasıl bulursunuz gibi soruların cevapları için de her eyalette bulunan kalkınma ajansları size yardımcı oluyor."

ABD'de yatırım ve destek için rehber siteler

Firmalar şu web sitelerinden yatırım teşvik programlarını öğrenebilirler:

- www.selectusa.gov/programs-and-incentives
- www.selectusa.gov/state-investment-officials
- www.clustermapping.us: İlgili endüstrinin ABD'nin hangi bölgelerinde aktif ve gelişmiş olduğu görülebiliyor.
- www.zoomprospector.com: Yatırım için doğru müşteri kitlesinin yer aldığı şehirler tespit edilebiliyor.
- www.statamerica.org: Eyalet seçimi ve yol haritası oluşturulması ve stratejik planlama konusunda bilgi sağlıyor.
- <http://taxfoundation.org>: Eyaletlerin vergi oranları öğrenilebiliyor.
- <http://acetool.commerce.gov>: Farklı kategorilerde masrafların nasıl hesaplanabileceği hakkında bilgi veriyor.
- www.resshorenw.org: İmalatçının ABD'de ya da başka bir ülkede üretim yapmasının maliyet ve risklerini karşılaştırıyor.
- www.pacificpower.net/about/rr/ipc.html: Eyaletler arası ortalama elektrik fiyatları karşılaştırılıyor.
- www.dol.gov/whd/minwage/america.htm: Her eyaletin asgari ücret ve fazla mesai kanunları öğrenilebiliyor.
- www.sba.gov: Şirketlerin kayıtlarını oluşturulmaları için gerekli kaynak ve rehberliği sunuyor.
- www.sba.gov/licenses-and-permits: Alınması gereken ruhsat ve izin belgeleri öğrenilebiliyor.

SelectUSA programı ile ücretsiz danışmanlık hizmeti

ABD Federal Hükümeti'nin yabancı yatırımcıları desteklemek için uyguladığı SelectUSA programı hakkında bilgi veren ABD İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Uzmanı Gökçe Tuncer, şöyle konuştu: "SelectUSA programının amacı, yatırımcıları teşvik etmek ve kolaylaştırmak. ABD pazarında istihdam

sağlayarak büyümek isteyen Türk firmalarına ücretsiz danışmanlık hizmeti veriyoruz. Washington'daki SelectUSA ofisimize eyaletlerdeki ve şirketlerdeki destek çok uygun krediler sağlayabiliyor. Mesela ABD'de üreteceğiniz ürünleri satmak isterseniz Eximbank çok uygun krediler sağlayabiliyor. ABD firmalarına işlerini büyütmek ve geliştirmek için verilen çeşitli federal hibelere de yararlanabilirsiniz. Bazi federal kurumlar Ar-Ge desteği de veriyor" diye konuştu.

toplum kuruluşları aracılığıyla sektörel bilgi ve ortaklar bulunması destek veriyoruz. Engeller ve zorluklar varsa onları ortadan kaldırmaya yardımcı oluyoruz. Lojistik ve yasal konularda danışmanlık sağlıyoruz. Bu hizmetlerimizi İstanbul, Ankara ve İzmir ofisimizden sunuyoruz."



YENİ EKONOMİ

Doç. Dr. Nurullah Gür

Küresel ekonomik dönüşümün kodları-2

Bir önceki yazımda küresel ekonomideki dönüşümün politika ayağı üzerine durmuştum. Bu yazıda Dördüncü Sanayi Devrimi olarak adlandırılan teknolojik dönüşüm odaklanacağım. Teknoloji, her yeni sanayi devrimini şekillendiren ana etmendir. Daha önceki üç sanayi devriminin yükseltilmesinde iki veya üç yeni teknoloji belirleyici olmuştu. Ancak Dördüncü Sanayi Devrimi'nde çok fazla sayıda yeni teknoloji aynı anda ve birbirleriyle etkileşim halinde üretim yapısında ciddi değişimlere yol açıyor. Siber fiziksel sistemler, nesnelerin interneti, 3D yazıcılar, bulut bilişim, otonom robotlar, yapay zeka ve büyük veri, yeni dönüşüm dalgasının ana teknolojileri konumunda.

Kalkınmada lig atlama fırsatı

Gelişmiş ülkeler, imalat sanayinde Çin gibi gelişmekte olan ülkelere kapırdıkları rekabet avantajını yeniden kazanabilmek için son yıllarda üretimde emeğin önemini azaltarak yüksek teknoloji sermaye mallarını daha fazla ön plana çıkarmaya çalışıyor. Emeğin üretimdeki önemini azaltarak yüksek teknolojinin ağırlığını daha önce hiç olmadığı kadar artırmış tekstil, gıda, elektronik aletler ve otomobil gibi gelişmekte olan ülkelere rekabetçi olabildikleri sektörlerde bile daha fazla zorlanacakları anlamına gelebilir. Bir taraftan da neredeyse bütün sektörlerde kartlar baştan karılacağı için bu yeni teknolojik dönüşüm, akıllı politikalar uygulayabilen gelişmekte olan ülkeler için kalkınmada lig atlama fırsatı sunabilir. Çin bu kapsamda robotik, yapay zeka ve sanal gerçeklik gibi alanlara büyük yatırımlar yaparak gelişmiş ülkelerin hamlelerine cevap vermeye çalışıyor.

Üretkenliği artıran teknolojiler

Dördüncü Sanayi Devrimi'ni yönlendiren teknolojiler geçmiştekinin aksine artık sadece mavi yakalı işleri değil, rutin ve insanla etkileşimi az olan beyaz yakalı işleri de tehdit ediyor. Bu yönüyle işsizlik diğer teknolojik dönüşümlerden daha fazla negatif etkiye itimale yüksek. Bu durum dünya genelinde gelir dağılımının daha da bozulması anlamına gelebilir.

Bu süreçte emeği ikame eden değil, emeğin üretkenliğini artıran teknolojilerin geliştirilerek hem ekonomik büyümeyi hızlandırarak hem de istihdamı artıran ülkelere daha başarılı olacak. İnsan faktörünü yok sayarak sadece bir şeylerin patentini alma hedefleriyle teknoloji geliştirmeye çalışanlar, ancak kısa vadede kazançlar elde edilebilir. Doğru teknolojinin gelişimini destekleyen ülkeler sosyal huzuru koruyarak yüksek büyümenin keyfini yaşayacaklar.

Türkiye dönüşümü nasıl yakalar?

Dördüncü Sanayi Devrimi'nin Almanya'nın bir ulusal sanayi stratejisi olduğu doğru. Almanya, gelişmekte olan ülkelere daha fazla yeni makina ve donanım satılabileceği için bu dönüşümü parlatmaya çalışıyor. Bütün bunlara rağmen yeni teknolojilerin başta imalat sanayi olmak üzere ekonomiyi hızla değiştirmeye başladığı da bir gerçek. Bu dönüşümü yok sayarak yaşayamayız. Ancak bu dönüşümü yakalamak, Almanya veya Kore'den akıllı robot ithal edemeyiz. Sadık Ünay ve Şerif Dilek ile birlikte kaleme aldığımız *Sanayiye Yeniden Düşünmek* isimli kitapta vurguladığımız gibi: "Türkiye'nin bu dönüşümü yakalaması demek; 3D yazıcılar ve akıllı robotları üretbilmesi, büyük verileri işleyerek onları kullanabilir hale getirecek algoritmaları yazabilmesi, akıllı fabrikaları kendi mühendislerinin organize etmesi veya bizzat sensörleri kendi teknisyenlerinin tamir etmesidir."

8 17 Mayıs 2019

GÜNCEL

TİCARET

Duayenden zor zaman formülü



Çocuklar iş hayatını başka firmalarda öğrenmeli

Aile şirketlerinden söz açılınca Mustafa Kaya şu tespitlerde bulunuyor: "Aile şirketlerinin yasaması için çocuklarını ise ilk sen almayacaksınız. Çocuklar okulu bitirip önce başka yerlerde çalışsınlar, iş hayatını dışarıda öğrencekler. Oradaki deneyimlerinin yeterli düzeye eriştiğini düşündüğünde firmaya alacaksınız. Yönetim kurulu da mutlaka dışardan birini alacaksınız. Aile üyelerinin göremediği sorunları o çözer; yetki de

vereceksin. Aile şirketlerinin bölünmesi sorundur. Aile anayasası bölümü engelleyecek şekilde olmalı. Devlet de bu soruna eğilmeli; çünkü aile şirketlerinin bölünmesi ekonomiye zarar veriyor. Bölünme küçülüp rekabetçiliklerini kaybediyorlar. Sonuçta ülke kaybediyor. Bir diğer tavsiyem, kardeşler birbirlerine yakın semtlerde oturmamalı. Bunun sosyal sebepleri var ve aile şirketlerini olumsuz etkiliyor."

Endüstriyel mutfak deyince ülkemizde akla ilk gelen isimlerden duayen iş adamı Mustafa Kaya, genç girişimcilere tavsiyelerde bulundu. Zor zamanlardaki en önemli çıkış formülünün güven ve hedef belirlemek olduğunu belirten Kaya, güven unsurunun gelecekte de en büyük sermaye olacağına dikkat çekti.

ŞEREF KILIÇLI

İş dünyasının usta çınarı KM Kayalar Mutfak Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kaya'nın azim ve çalışkanlıkla sürdürdüğü hayat yolculuğu, girişimci için zor zamanları aşmada örnek olacak deneyimlerle dolu. Büyükçekmece'deki fabrikasında ziyaret ettiğimiz Mustafa Kaya, yaşam öyküsüyle hayalini gerçeğe dönüştürmenin de canlı tanıklarından aynı zamanda.

13 YAŞINDA BAŞLADI

Kaya, iş hayatına ilk adımı, 1952 yılında 13 yaşında bir çocukken Trabzon'dan İstanbul'a gelmesiyle atıyor. 16 günlük zorlu bir gemi yolculuğunun ardından İstanbul'daki ilk adresi, 25 kurus haftalık Fatih'te çakraklı yapıpacı yorgancı oluyor. Orada 6 ay çalıştıktan sonra bir hemşehrisinin tavsiyesiyle bakırcılar çarşısında çalışmaya başlıyor. Bugünün temelleri de aslında orada atılıyor. Bakırcılar çarşısı şöyle anlatıyor Mustafa Kaya: "Makina kullanmayı orada öğrendim. Makinayı öğrenmem bana çok şey kattı. İş hayatımda beni buralara kadar getiren o zanaat öğrenim oldu. Günde 500 tane tencere yapıyordum. Haftalık 75 lira olmuştuk. Pazar günleri de çalışıp karpuz veya gazoz satıyordum. Haftalık biriktiriyor, pazar günlük gelirimle geçiniyordum."

HAYALLERİ YOĞURMAK

Kendi işini kurma hedefini de o zaman belirliyor Kaya ve gelecek hayallerinin nasıl yörgüldüğünü şöyle ifade ediyor: "Oradaki dükkan sahiplerini gözlemliyorum ve kendime, 'Ey Mustafa Kaya, bir gün gelecek sen de kendi yerini açacaksın' diydim. 5 sene memlekette gitmedim, ailemi göremedim. 18 yaşında ise üstü baş düğün bir zanaatkar olarak memleketime gittim. Trabzon'dayken, Giresun'dan bir teklif geldi. 'Fabrika yapıyoruz, makinalarını sen kurar mısın' dediler. Kabul ettim. 50 lira haftalıkla tek başıma fabrikamın makinalarını kurdum, imalatçıları hazırladım. Evlenmem ise yine 18 yaşında oldu. Askere gittiğimde 40 günlük çocuğum vardı. Çalışma hayatım Merzifon'daki askerliğimde de devam etti. Çarşı iziminde köyden yurta alıp askerlere satıyordum. Evime para, çocuğuma ilaç gönderiyordum."

ANKARA'DAN YÜKSELİŞ

Askerlik sonrasında hayallerinin gerçeğe dönüşme dönemi başlıyordu Mustafa Kaya'nın. İlk adresi İstanbul değil, Ankara'ydı. Kendi işi ilk olarak 1963 yılında Ankara'da kuran Kaya, o günleri şöyle anlatıyor: "Ankara'ya imalatçıları kurmaya giderken 300 lira sermayem vardı. Makinaları aldım, 125 liram kaldı. İlk işyerim, 4 metre baş, 5-6 metre imalat, 5 metrede yapıp kalkma yerli olan bir imalatçıydı. 3 çalışan ile başladık, 20 kişiye kadar çıktık. Gece gündüz çalışıyor, sipariş yetiştiriyorduk. İstanbul'daki malzemecilere de haftada üç kez havale gönderiyordum. Hatta hiç unutmam, gayrimülhim bir malzemeci 1 ton



malzeme istediğimde 2 ton gönderirdi. 'Yerim yok, bu kadar çok malzeme gönderme' derdim. 'Sen çalışmana bak, parasını da ne zaman istersen o zaman gönderirsin' dedi. Ben zanaatı Ermeni ve Rum vatandaşlarımızdan, ticareti Musevi vatandaşlarımızdan öğrendim. Onlardan hep doğruluk ve dürüstlük gördüm."

İSTANBUL'DA ZİRVE

Ankara'daki büyüme, İstanbul'da da yeni bir dönemi başlatıyor Mustafa Kaya için. Bugün 100'e yakın ülkeye ihracat yapan dev bir firma haline gelmesinde her iki şehrin de etkisinin büyük olduğunu, "Ankara'da işlerim iyi gidiyor, yan taraftaki 90 yataklı bir oteli de alıp işyerine çevirdim. Bu arada bakırcıdan alimimiyuma da geçmiştik. İstanbul'dan da kopmadım. Tahtakale'de de işyeri açtık. Daha sonra Topkapı'da makinalarıyla beraber fabrika aldım. Ankara da İstanbul'da çok şeyler kattı firmama. Alüminyum mutfak işi yavaşlayınca paslanmaz çeliğe geçtik. Yatırım yapmak kadar yenilikçi olmak da önemli. Devamlı yenilikten ve gelişimden hareket ettim" diye açıklıyor.

İŞÇİLERİMLE AŞTIM

İşçilere yaklaşımı konusunda da anlatmak istedikleri var Mustafa Kaya'nın. Zor zamanları da birlikte aşmaktan başladı söze: "1994 krizi olmuştu. Fabrikalar sipariş olmayınca, işçileri ücretsiz izne çıkıyorduk. 50 kişiye izin verelim dedim. Ancak işçiler, fabrikadan ayrılp otobüse binerken içim çıt etti. 4-5 gün sonra pazarlamacıları topladım, kâr oranlarını düşürdüm, vadeyi de üç aydan beş aya çıkardım. Durumu müşterilere bildirdim. Ardından öyle bir sipariş geldi ki, yağmurda adeta. İşçilerimi geri çağırdım, ücretlerinden de bir lira dahi kesmedim. Çalışanlar arasında kendi işini kurup firma sahibi olanlar da oldu. Rahmi Koç Müzesi'ndeki geceme onlar da davet ettim, konuşma yaptılar. İçlerinde 600 işçi çalışırdan da var. Allah onlara daha çok versin. Benim yetiştirdiğim biri başarılı bir iş adamı olursa kendim kadar mutluyorum."

GİRİŞİMCİYE TAVSİYELER

Duayen iş insanı Mustafa Kaya'nın girişimcilere tavsiyeleri de var. İşin püf noktalarını şöyle özetliyor: "En büyük sermaye güvendir. Bu geçmişte de geçerli, bugün de geçerli, yarın da geçerli olacak. İkincisi sermayeden yemeyin, kazandığınızdan yiyin. Sermayeden yiyen köçülür. Girişimcilğin temelinde hedef belirlemek var. Hedef belirlemeyi destekleyenler; yenilikçilik, dürüstlük ve sevgi. Yaptığın işe aşıla bağlı olacaksın. Bunların hepsi hedefi tamamlıyor. Çıktığın yerden aşağıya inmeyeceksin, incekensen oraya çıkmayacaksın. Söz verdiğinde ya mutlaka tutacaksın ya da tutamayacağın sözü veremeyeceksin. Yenilikçiliği kendi sektörümden bir örnek vereyim. Geçen yıl 500 bin dolara aldığın bir kılıpın bir sene iyi satış yapıyorsun. Ancak ikinci sene satış yüzde 10'a düşüyor. Çünkü teknoloji çok hızlı değişiyor. O yüzden işinde verim istiyorsan devamlı yenilenmek gerekiyor."

Meslek okulu yaptırdı

Mustafa Kaya, eğitim sevdasını şöyle anlatıyor: "İlkokul birinci sınıftan sonra okula gitmediğim için okul benim içimde hep bir özlem, bir yara oldu. Daha sonra Beyoğlu'ndaki okuldan dışardan ilkokul diploması aldım ama okul özlemi kaçmadı. İsimli kurduktan sonra başka bir gözlemim oldu. Ülkemizde meslek okullarının ne kadar büyük bir ihtiyaç olduğunu gördüm. Meslek okulu olmadan bir ülke kalkmaz. Meslek okulu üretimi kaliteyi artırıyor, ülkemizi kaliteleştiriyor, gençleri kaliteli yetiştiriyor. Meslek okulu yaptırmayı da kendime hedef seçtim. 1998 yılında memleketim Trabzon Maçka'da bana bir yer gösteren, meslek okulu yaptıracağım dedim. 30 derslikli bir sağlık meslek lisesi yaptırdım. Her yıl okulun mezunları törenine gidiyorum, talebelere diplomalarını veriyorum. En mutlu anımları orada yaşıyorum. Şimdi oraya bir yurt binası da yapmak istiyorum."

Ambargoda jetlerimize parça yaptı

1974 Kıbrıs Bars Harekati sonrası Türkiye'ye uygulanan askeri ambargo döneminde, ilçin bir savunma sanayi anısı da var Mustafa Kaya'nın. Yaşadığı gürur veren olayı şöyle anlatıyor: "1976'da Ankara'da, Samanpazarı'ndaki yerimizde imalat yapıyordum. Makinada tencere tabak üretiyordum. Kıbrıs meselesi nedeniyle ABD ambargosu vardı. O yıllarda üretim zorlaşmış, elektrik kesintisi günde 4 saatten 8 saate çıkmıştı. Genelkurmay Başkanlığı'ndan bir albay geldi. Bana bir jet uçağı parçasını anlattı ve arındıran, 'Bu parçayı sen yapabilir misin?' dedi. 'Bunun kalıbını verin, en alması yaparım' dedim. Jetlerimiz 10 tane parça yaptım. Vatan sağolsun dedim, para da almadım."

Tarımda hedef 70 milyar dolar



doğru ilerlerken, gelen turist sayısı 60 milyonu geçecek gibi gözüktürken, tarımsal üretimin de TL olarak 213,4 milyar TL'den 400 milyar TL'nin üstüne, dolar cinsinden ise 70 milyar doların üstüne çıkması gerekiyor.

Üretim seferberliği

Bunun anlamı, Türkiye'de kişi başına tarımsal ürün arzının 800 doların üzerinde çıkmasının şart olduğu. Türkiye'nin tarımsal ürün ihracatı 25 milyar dolara ulaşmış, 69 milyon nüfusu ve 1,5 milyon mülteciyi kişi başına 630 dolarlık tarım arzi ile doyuruyorduk.

Nüfus ve turist sayısı arttı

Türkiye'ye gelen turist sayısı da 12 milyondan 24 milyona ulaşmıştı. 2010 ile 2015 arası Türkiye'nin tarımsal üretimi ortalama 67 milyar dolar düzeyinde bir çığaya oturdu; kişi başına tarımsal ürün arzi ise 810 dolara. Ancak 2015 ile 2018 arası tarımsal üretimimiz 57 milyar dolara düşerken; esas kişi başına tarımsal ürün arzi 640 dolara geriledi.

2015 ile 2018 arası Türkiye'nin nüfusu 82 milyona, mülteci sayısı 4,8 milyona, Türkiye'ye gelen turist sayısı ise 46 milyona ulaştı. Bu tablonun tümü şuna işaret ediyor: Türkiye'de yaşayan insan sayısı 2023'e doğru 90 milyona

Ticaret savaşları 'kırmızı'ya dayandı

Trump yönetiminin çok yönlü yürüttüğü ticaret savaşlarında, müzakereleri sert bir dille ve gerginliği trmendırarak yönetmesi, Kanada ve Meksika başlıklarında ABD'nin beklediği tavizleri koparmasına imkan sağlamış olsa da aynı metodolojinin Çin ve AB kanadıyla yürütülen müzakerelerde aynı sonucu vermediği gözleniyor. Bu da, su tehlikesi beraberinde getiriyor: Trump yönetimi, Çin'e ve AB'ye karşı mutlaka istediği sonucu elde etmek için masada elini daha ne kadar sertleştirir? Uluslararası kurumlar ve son 40 yıllık süreci analiz etmiş akademisyenler, ticaret savaşlarında ilk kez dünya ekonomisine ve küresel

ticarete ciddi zarar verebilecek düzeye 'kırmızı çizgi'ye dayandığına işaret ediyor. ABD ile Çin arasında ticaret savaşını da daha da karmaşık hale getiren konu, müzakerenin sadece iki ülke arasında Çin lehine olan ticaret dengesiğini gidermeyele sınırlı olmasından kaynaklanıyor. Müzakerenin kritik önemdeki bir noktası, Çin'in para birimi olan yuanı serbest dalgalanmaya bırakmasına; yani, değer kazanmasına izin vermesine, bir diğer başlık olarak da Çin'in ABD devlet tahvillerine düzenli talep göstermesine dayandıyor. Oysa Çin Merkez Bankası'nın rezervlerinde mart ayı

sonu itibarıyla 10 milyar dolar daha ABD tahvil azalttığı açıklandı. 1980'lerde, ABD ile Japonya müzakereleri yürütürken, ABD temsilcisi Lighthizer'in Japonya'nın önerilerinin yer aldığı kağıdı uçak yapıp, Japonlara geri uçurduğu rivayetleri yeniden hatırlanırken, Çin'in Japonya'nın hatasını tekrarlamayacağı konuşuluyor. AB kanadında ise Merkel'in hem Çin'e hem de ABD'ye karşı birlik çağrısı bir cephe; Başkan Trump'ın ABD Merkez Bankası'na (Fed) faiz indirim çağrısı bir cephe, uluslararası ekonomi ve finans çevrelerinde çok yönlü takip edilen bir 'savaş' taanık oluyoruz.



İTO heyeti fuarda

SIAL China'nın açılışına, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dursun Topçu ve Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer de katıldı. Dursun Topçu ve Ahmet Özer, katılımcı firma standlarını ziyaret etti ve firmaların temsilcilerini katılımlarından dolayı teşekkür berati verdi.



SIAL China'da en inovatif 10 firmadan biri Türk

ASYA'nın en önemli gıda pazarı olarak nitelendirilen ve Çin Halk Cumhuriyeti'nin ekonomi merkezi Şanhay'da düzenlenen SIAL China 2019 Uluslararası Gıda ve İçecek Fuarı'nda bu yıl 50 Türk firması, yenilikçi ürünlerini dünya ile tanıştırdı.

112 BİN ZİYARETÇİ

Çin pazarına giriş kapısı olarak değerlendirilen ve bu yıl 20'ncisi düzenlenen SIAL China, 14-16 Mayıs 2019 tarihleri arasında dünya gıda profesyonellerini tek çatı altında buluşturdu. Toplam 199 bin 500 metrekarelik alanda ve 17 salonunda 4 bin 300 katılımcıya ev sahipliği yapan fuar, 112 bin profesyoneli ağırladı.

50 TÜRK FİRMASI

Fuarın milli katılımını 2014 yılından itibaren yürüten İstanbul Ticaret Odası, bu yıl SIAL China'ya taşıdığı 50 Türk firmasını, Asyalı profesyonellerle iş bağlantılarını kuralarının kapılarını araladı. Türk firmaları, 1.050 metrekarelik alanda yenilikçi gıda ürünlerini sergilerken, inovatif ürünleriyle de fuara damgasını vurdu. SIAL China'ya İTO organizasyonu ile katılan Aliş Yağ Su ve Tarım Ürünleri Gıda İnş. Oto. Nak. San. ve Tic. A.Ş., inovatif ürünleri balı fındık ezmesi ve balı fındık ezmesi ile ilk 10 firma arasında yer alma başarısını gösterdi. Fuar 7 Türk firması da bireysel olarak katıldı.

Milli standın konukları

Fuarda, Şanhay Başkonsolosu Sabri Tunç Angılı ve Şanhay Ticaret Ataşesi Mustafa Akseli de Türkiye milli standına konuk oldu. İTO Heyeti ile görüşen Angılı ve Akseli, katılımcı Türk firmalarını ziyaret ederek, fuara ilişkin değerlendirmede bulundu. Türkiye milli standının bir diğer konukları da SIAL Fuarları Direktörü Nicolas Trentesaux oldu. Beraberindeki heyetle birlikte milli standı gelen Trentesaux, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dursun Topçu ve Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ile SIAL fuarlarına ilişkin bilgi alışverişinde bulundu.

EGD buluşması 19 Haziran'da

EKONOMİ

Gazetecileri Derneği'nin (EGD) 11. Ekonomi Basını Başarı Ödülleri'ne müracaatlar başladı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) katkılarıyla düzenlenen ödül töreni, 19 Haziran'da İTO Vakfı Cemile Sultan Korusu'nda düzenlenecek. Adaylar; 'en iyi haber', 'söyleşi-röportaj', 'en iyi araştırma haberi', 'en iyi köşe yazan', 'en iyi ekonomi programı (finans ve ekonomi, TV-radyo)', 'yerel basın ödülü', 'jüri özel ödülü' ve 'jüri teşvik ödülü' dallarında ödül alabilecek. Yarışmaya ise 2018 Mart-2019 Mart sonu döneminde yayımlanan çalışmalarıyla katılacaklar.

ALTIN VE PLAKET

Her kategorinin kazanan-



EKONOMİ GAZETECİLERİ DERNEĞİ

larna birer cumhuriyet altının hediye edileceği yarışmada, ayrıca plaket de verilecek. Ödüllere aday olan yazılı basın, TV ve radyo çalışanlarını; ad-soyad, iletişim bilgileri, yarışmak istenilen kategori belirtilerek ekonomidulleri@gmail.com adresine gönderilmesi gerekiyor. Başvurular; pdf formatında e-maile, TV-radyo dallarında aday olacak çalışanlar WeTransfer ile veya linkleri e-maile gönderilebilecek.

Vergi, resim ve harç istisnası belgeleri için düzenleme

TİCARET Bakanlığı tarafından hazırlanan İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, vergi, resim ve harç istisnası belgelerinin iptaline ilişkin geçici uygulama başlatıldı. İptal edilen ve iptal işleminin geri alınması için Bakanlığa başvurulmayan vergi, resim, harç istisnası belgelerinin kapatma işleminin yapılabilmesi için belge kapsamında kısmen ya da tamamen müeyyide tahsil edilmediğini tespiti kaydıyla 3 ay içerisinde başvurulması halinde, söz konusu belgenin iptal işlemi geri alınabilecek.



Gümrük tespitine teknoloji takviyesi

İşlem hacmi yoğun olan Ambarlı, Haydarpaşa, Mersin, Alsancak ve Gemlik limanlarında yeni mobil tarama sistemleri devreye alındı. Sistem, araç ve konteynerlerin röntgenini çekerek tüm yasa dışı unsurların fiziki arama yapılmadan görülebilmesine imkan sağlıyor.

TİCARET Bakanlığı Gümrükler Muhafaza Genel Müdürlüğü, gümrük kapılarında yasal ticaretin hızlandırılması ve yasa dışı eşyanın arındırılması amacıyla girişinin engellenmesi amacıyla aldığı önlemlere bir yenisini ekledi. Bakanlıktan yapılan açıklamaya göre, limanlarda konteyner yoluyla yapılan kaçakçılığın tespiti amacıyla Avrupa Birliği fonuyla temin edilen, hareket kabiliyeti yüksek 5 adet 'Backscatter Van' tipi Mobil Tarama Sistemi, işlem hacmi yoğun olan Ambarlı, Haydarpaşa, Mersin, Alsancak ve Gemlik limanlarında bu ay itibarıyla faaliyete geçirildi.

HIZ KESMEDEN DEVAM

Mobil olması sebebiyle kontrolü yapılacak konteyner alanına dakikalar içerisinde götürülebilen sistem sayesinde liman trafiği olumsuz etkilenmeyecek. Böylece yasal ticaret de hız kesmeden devam edecek. Sistem, araç ve

konteynerlerin röntgenini çekerek eşya, araç ve konteynerin içerisine gizlenmiş uyuşturucu, silah, mühimmat, patlayıcı başta olmak üzere toplu sağlığını, ülke güvenliğini tehdit eden tüm yasa dışı unsurların fiziki arama yapılmadan görülebilmesine imkan sağlıyor.

Öte yandan, Gümrükler Muhafaza Genel Müdürlüğü'nce AB fonu ile yürütülen bir başka proje kapsamında ise teşkilatın operasyonel kapasitesini artıracak tam donanımlı 70 devriye ve dedektör köpek aracı ile 50 hassas burunlu dedektör köpek envantere kazandırıldı. Uyuşturucu, silah-mühimmat-patlayıcı, çay-tütün ve nakit para konularında yoğun eğitimlerden geçirilen dedektör köpekler, önümüzdeki dönemde havallanlarında hem esya hem yolcu kontrollerinde önemli rol oynayacak.

OTEL TEDARİK ÜRÜNLERİNE DAİR HER ŞEY BU FUARDA!*

*ORTA DOĞU VE AFRIKA'NIN EN PRESTİJLİ FUARI

KÖRFEZ ÜLKELERİ, BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ, HİNDİSTAN VE RUSYAYA YENİ İHRACAT İMKANLARI

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

ÜRÜN / HİZMET / GIDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restaurant, Catering, Mutfak
- Çamaşır, Porselen ve Züccaciye
- Bulaşık Makineleri, Soğutucular
- Çamaşırhanası
- Çay, Kahve Makineleri
- Saç Kurutma Makinesi, Su Isıtıcı, Ütü, Ütü Masası
- Otel Aydınlatma ve Yönlendirme
- Alarm, Güvenlik, Pencere, Kapı ve Kilit
- Asansör ve Sistemleri
- Havuz, Sauna, SPA, Hamam Malzemeleri
- Selülit Testast ve Vitirifi
- Isıtma, Soğutma ve İklimlendirme

THE HOTEL SHOW DUBAI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand inşaatı ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Her firmanın Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez Ülkelerine tanıtma ve profesyonel kili iş görüşmeleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

- Katılım Bedeli: 3.995 TL/m²
1. Ödeme : 1.000 TL/m² (başvuru ile birlikte)
 2. Ödeme : Katılım Bedelinin %50'si
 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya teslim edilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak, belirlenen değişim çerçevesinde stant seçimi hakkı tannacaktır.

Teşekkür eder, saygıları sunarız



İSTANBUL TİCARET ODASI

FUAR İRTİBATI:
Özlem Kılıç / Şeyma Pekcan / Şaban Oruç / Erol Yılmaz / Erol Arıcıoğlu
Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 12 / 455 65 10 / 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks : 0212 520 15 26
E-Posta: ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / erol.aricioğlu@ito.org.tr
seban.oruc@ito.org.tr / erol.yilmaz@ito.org.tr / erol.yilmaz@ito.org.tr
www.ito.org.tr



BÜYÜKELÇİ ELİF ÇOMOĞLU ÜLGEN:

Güney Afrika'da

sabırlılar kazanıyor!

Sahra Altı'nda Türkiye'nin en büyük ticari partneri olan Güney Afrika Cumhuriyeti; stratejik konumu, değerli madenleri ve Afrika kıtasının ikinci büyük ekonomisi unvanıyla Türk girişimcilere fırsat penceresi sunuyor. Türkiye Cumhuriyeti Pretorya (Güney Afrika Cumhuriyeti) Büyükelçisi Elif Çomoğlu Ülgen, "Güney Afrika pazarından yabancı bir yatırımcı olarak kâr etmeden çıkmanız zor" diyor. Sabırlı olanların mutlaka kazandığını belirten Ülgen, Arçelik Defy yatırımını örnek olarak gösteriyor.

MANDELA'nın ülkesi Güney Afrika Cumhuriyeti, Afrika kıtasının güney ucunda yer alıyor. 56 milyon nüfusa sahip ülke, Sahra Altı'nda Türkiye'nin en büyük ticari partneri konumunda. Ancak ikili ticaret hacmimiz 1.9 milyar dolar seviyesinde ve Türkiye aleyhine seyrediyor. Türkiye Cumhuriyeti Pretorya (Güney Afrika Cumhuriyeti) Büyükelçisi Elif Çomoğlu Ülgen, Afrika kıtasının ikinci büyük ekonomisi unvanını elinde bulunduran ülkeyi, "Bütün Sahra Altı Afrika'nın marka merkezi" olarak tanımlıyor ve Türk markalarını bayrak sallamaya-yatırıma davet ediyor. Detayları kendisine sorduk:

-Güney Afrika'nın Yönetiş Başkanlığı olan Pretoria başta olmak üzere, ülke içindeki iki küçük ülke olan Lesoto ve Svaziland Krallıkları'nda da Büyükelçimiz olarak görev yapıyorsunuz. Sizlerin gözünden Güney Afrika'yı jeopolitik-ekonomik çerçevede tanıyabilir miyiz?

Türkiye olarak, Güney Afrika Cumhuriyeti ile olan ilişkimizi 1993 yılından itibaren apartheid rejiminin sona ermesiyle birlikte oluşturduk. Ve o yıllardan itibaren karşılıklı olarak ülkelerimizde büyükelçiliklerimiz var. Pretoria'daki Büyükelçiliğimiz de 1993 yılında kuruldu. Geçen seneye kadar devletimizin mükiyetindeki bir binada hizmet veriyorken, geçen sene Sayın Cumhurbaşkanımızın da açılışını şerefliendirdiği yeni büyükelçilik binamıza



E. Sahra ÖZTÜRK



taşındık. Ülkenin üç ayrı başkenti var; idari başkenti ve bütün bakanlıkları ve büyükelçilerin yer aldığı Pretoria. İkinci başkent ise parlamentonun yer aldığı ve parlamentoların tüm mutakat oturumlarının, açılışlarının ve toplantılarının düzenlendiği Cape Town. Üçüncü başkentleri de ülkenin bütün hukuki alt yapılarını ve anayasa mahkemelerinin olduğu Bloemfontein'dir.

-Nüfusu hakkında bilgi verir misiniz?
Güney Afrika Cumhuriyeti şu anda 1.2 milyon metrekarelik yüz ölçümüne sahip ve 56 milyonluk genç bir nüfusa var. Bu yönleriyle nüfusu bizden az, yüz ölçümüyle bizden geniş. Fakat birçok açılarından da Türkiye'ye benziyor.

Güney Afrika'daki Müslüman nüfustan da bahsetmek isterim. Güney Afrika'da nüfusun yüzde 15'ini Güney Afrikalı Müslümanlar oluşturuyor. Bunlar genelde Hintli ve Malay kökenli. Fakat ekonomik gücün yüzde 15'ine yakını ellerinde tutuyorlar. Ayrıca bu nüfuzlu kitle ülkemize ve Sayın Cumhurbaşkanımıza çok büyük bir hayranlık besliyor.

DÖNÜM NOKTASI

-İkili ilişkilerimiz nasıl?

İktidar Partisi ANC'nin başkanlığını yürüten ve hali hazırda Cumhurbaşkanı Ramaphosa, bir önceki Cumhurbaşkanı Zuma'nın parti içinde devrilmesi sonucunda geçtiğimiz senenin şubat ayı başında cumhurbaşkanlığı görevine başlamıştı. Ramaphosa, ülkenin çok saygın bir ismi. Nelson Mandela'nın yanındaki genç ekipten, müzakereci ve konuşma yazarı olarak biliniyor.

BAYRAK TÜRK MARKALARI

-Türk firmalarının markalarının yatırımını nasıl?

■ Arçelik Defy: Su anda Güney Afrika'da Türk yatırımları var ama yeterli sayıda değil. Fakat ithalat ettiğimiz özellikle en büyük yatırımcımız Güney Afrika'nın beyaz eşya firması Defy'nin sahibi olan Arçelik ve Koç Grubu. Arçelik Grubu, 100 yıldan eski bir marka olan Defy'yi 2011 yılında satın aldı. Çok büyük bir yenileşme yaparak know-how teknolojisini Güney Afrika'daki fabrikalara aktardı. Şu anda Sahra Altı beyaz eşya pazarının yüzde 40'ından fazlasını elinde tutuyor. Bizim de yüz akı markamız. Defy markası, geçtiğimiz hafta buradaki yatırımlarını genişletti ve önümüzdeki 5 yıl boyunca 1 milyar Rand'lık (ZAR) ilave bir yatırım yapacağını açıkladı. Güney Afrika Hükümeti için çok önemli. Ekonomiden Sorumlu Ticaret ve Sanayi Bakanı Rob Davies'in de açılışına katıldığı Durban'daki

Defy fabrikası büyütüldü. Böylece Arçelik, ilk kez burada da çamaşır makinası üretimine geçmiş olacak. Güney Afrika'da 3 binden fazla kişiyi de istihdam ediyor.

■ THY: THY, her Türk Büyükelçiliği için gurur verici çok önemli bir marka. Ama Güney



fabrikası var; Cape Town Iron and Steel Company (CISCO). Bu şirketimiz ile de gurur duyuyoruz.

■ LC Waikiki: Geçtiğimiz yıl pazara giren önemli bir perakende şirketimiz var; LC Waikiki. LC Waikiki de dünyada perakende sektöründe 350'den fazla dükkanıyla bizim yüz akımız bir marka. Hızlı bir şekilde Afrika'ya açıldılar. Kenya'da varlar. Birçok Afrika ülkesinde varlar. Geçen sene de Güney Afrika'ya girdiler. Güney Afrika'nın büyük şehirlerindeki en büyük alışveriş merkezlerinde en geniş metrekarelerdeki dükkanlarda konumlanıyorlar. Ve gerçekleri yeni duyularımız LC Waikiki'nin baştan bir giriş yaptığı ve Güney Afrika halkına hitap ettiği yönünde.



Afrika'da özellikle öne çıkıyor; üç büyük şehre de uçuyor. Önümüzdeki dönemde uçuşlarının frekansının da artırılması söz konusu. Girdiğimiz her yerde THY ile gurur duyuyoruz.

■ CISCO: 7 yıl önce bir Türk şirketi olan DHT Holding tarafından satın alınan Cape Town'da yer alan demir-çelik

bu pazarda nasıl sağlıklı bir şekilde hukuki güvencelerini arkalarına alarak yatırım yapabileceklerini izah ediyoruz.

Büyükelçilik olarak da öncelikle Güney Afrika ticari ilişkilerini ilerletmek. Ticaret hacmimiz şu anda 1.9 milyar dolar civarında ve Türkiye'nin aleyhine seyrediyor. Çünkü biz buradan değerli madenler alıyoruz. Bizim birincil amacımız, bu ticaret hacmini potansiyellerimizi yansıtabilecek şekilde yukarıya çekmek. Bunu yaparken de burada Türk yatırımcısına en güvenli, en sağlıklı yatırım imkanlarında yol göstermek.

MARKA MERKEZİ

-Güney Afrika'nın yatırımcılardan beklentisi nedir?

Güney Afrika bütün Sahra Altı Afrika'nın marka merkezi. Nasıl Ortadoğu'yu etkilemek için Dubai'de bayrak sallamanız gerekiyorsa Sahra Altı Afrika'da da Güney Afrika'da olmanız gerekiyor. Johannesburg'daki alışveriş merkezlerinde olmanız gerekiyor. Cape Town'da, Durban'da bayrak sallamanız gerekiyor ki, civar ülkelerden Güney Afrika'ya kolaylıkla erişen diğer girişimciler ve diğer yatırımcılar sizi görsün, burada tanısın ve sizinle bağlantıya geçsinler.

Aynı şekilde tabii fuarlar bakımından da Güney Afrika, Afrika'nın önemli bir fuar merkezi. Johannesburg'da her yıl neredeyse her sektörde Afrika Kıtası'nın en büyük fuarları düzenleniyor. Memnuniyetle müşahade ediyoruz ki, Ekonomi Bakanlığımızın da teşvik ve destekleriyle bu sektörde yer almak isteyen neredeyse her sektörde şirketimiz düzenli olarak buraya geliyor. İnanıyorum ki bu çabaların, bu atılan adımların sonuçlarını da süratle önümüzdeki dönemden itibaren almaya devam edeceğiz.

YATIRIMCI BAŞ TACİ

-İş dünyamıza Güney Afrika ile ilgili tavsiyeleriniz neler?

Güney Afrika'ya gelecek iş adamlarımıza tavsiyelerimiz; bir kere gelsinler! Güney Afrika gerçekten büyük ve güvenli bir pazar. Güney Afrika'ya bir kere girdiğinizde, buradan çıkmanız zor. Çünkü gerçekten yatırım için cazip imkanlar sunuyor. Ve burada yatırım yaparsanız, hele ki istihdam yaratırsanız Güney Afrika makamlarının gözünde de çok özel bir yeriniz oluyor. Güney Afrika'da olmayan bir hizmeti onlara getirdiğinizde siz başlamanız üstünde tasvirler. Birçok ülkeye göre her ne kadar Batılı normlar ve hukuk altı yapısı var ise de iş kurma, işe başlama, işi kolaylaştırma anlamında belki özellikle Afrika'daki diğer ülkeler kadar cazip değildir. Ama sistematik ve bilinci bir çalışmayla, biraz sabırla burada başarsanız olabilecek bir iş adamları yok. Zaten Türk girişimcisiine güvenim tam. Onları bekliyoruz ve Ticaret Müşavirliğimizle birlikte elimizden gelen kolaylığı sağlamak için hazırız.

DİZİLERLE DİPLOMASİ



-Türk dizilerinin Güney Afrika pazarında Türk markalarına yansımaları nasıl?

Dizilerimizin başkanı, girişimcilerimizin aslında online promote edecek hiçbir kimseye ihtiyaç duymadan pazarda kendilerine hakkı bir yer edindirmeleri, kendi kendilerine güçlü bir marka haline gelmelerini sağlıyor. Şu anda en büyük ilgiyi Netflix üzerinden yayın yapan "Diriliş Ertuğrul" dizisi gösteriyor. İnanın, Büyükelçiliğimize ulaşan, sosyal medya hesaplarımızı e-maillerimize ulaşan ve Ertuğrul cast'ının Güney Afrika ziyareti için üzerimize baskı kuran kişilerin sayısını size anlatamam. Özellikle bu dizideki Müslüman toplumu çok etkilemiş durumda. Ama onun dışında da iyi bir izleyici kitlesine ulaştı. Keza Güney Afrika'nın TV kanallarında gösterilen birçok dizimiz var. Bunlarla ilgili çok güzel dönüşler alıyoruz. Artık bir yere gittiğinde, bir konuşma yaptığında mutlaka bir yerden Türk dizisine mütela olmuş bir Güney Afrikalı ile karşılaşılıyor. Bu dizilerin başkanı diplomasimizin başısını gölgede bırakıyor.



Senegal'in tek demiryolu projesine Türk imzası

Batı Afrika ülkesi Senegal'in başkenti Dakar'da aktif hizmet verecek tek demiryolu hattı, bir Türk şirketin imzasını taşıyor. Senegal'de sömürge döneminde 1924'te inşa edilen, ancak 2009'dan bu yana hizmet vermeyen eski demiryolunun yerine yapılan Dakar-Uluslararası Blaise Diagne Havalimanı (AIBD) tren yolu hattı, Türk şirketi tarafından inşa ediliyor.



Nijerya'da 3 milyon kişiye elektrik sağlayacak

Türk şirketi, Batı Afrika ülkelerinden Nijerya'da yürüttüğü trafo merkezi projeleriyle 3 milyon Nijeryalıya elektrik sağlayacak. Nasarawa eyaletindeki trafo merkezi projesinin yapımı devam ediyor. Ülkede halkın sadece yüzde 60'ın elektrik sebekesine bağlı olduğu tahmin ediliyor. Günde ortalama 4 saat elektrik hizmeti alabilen halkın büyük bölümü enerji ihtiyacını jeneratörler aracılığıyla karşılıyor.

AKEM Afrika için çalışıyor

Afrika Koordinasyon ve Eğitim Merkezi (AKEM),

E. Büyükelçi Prof. Dr. Ahmet Kavas'ın başkanlığında faaliyetlerini sürdüren Afrika Araştırmacıları Derneği (AFAM) desteğiyle yürütülen bir proje. Afrika üzerine araştırmalarını sürdüren Türk yüksek lisans öğrencileri ve Türkiye'de okuyan Afrikalı doktora öğrencilerini destekleyerek, öğrencilerin Afrika üzerine çeşitli akademik ve proje bazlı çalışmalar yapması konusunda yol gösterici olmayı hedefliyor. En büyük gayelerinden biri ise Türkiye'de var olan menfi Afrika imajını ortadan kaldıracak yapıcı projelere imza atmak.

Etiyopya'da 7 bin kişiye istihdam

Etiyopya'nın en büyük tekstil fabrikalarından biri olan Türk şirketi, ülkede 7 bin kişiye istihdam ediyor. Yaklaşık 9 yıl önce açılan entegre tesis, aynı zamanda ülkenin en büyük ihracat yapan firmalarından biri konumunda.



Afrika'daki Türk yatırımını 10 kat arttı

Afrika Yılı ilan edilmesinin üzerinden yaklaşık 15 yıl geçti. Türkiye'deki Afrika algısı hızla olumluya döndü. Böylelikle Afrika'ya ticaretimiz katlandı ve Türk yatırımcıların Afrika'da gerçekleştirdikleri doğrudan yatırımların hacmi de 10 kat arttı. Türkiye mezunu Afrikalı öğrencilerin özel sektörde istihdamı, Türk insanının Afrika algısının yanında Afrika'daki Türkiye imajının yükseltilmesinde başat rol oynayabilir.

İNSAN bilginin aklı, bilmediğinin cahillik, misalinde olduğu gibi tarihte kurduğumuz sıkı münasebetlere rağmen Afrika, uzun yıllardır bizim için kapalı bir kutu olarak kaldı. Öyle ki, entelektüel çevrelerimizden iş insanlarımızda değin birçok kesimin zihninde Afrika yalnızca açlık, kutluk, yoksulluk, darbeler, iç savaşlar ve terör gibi olumsuz niteliklerle tasvir ediliyordu. Fırsatlar kutusu bereketli Afrika perspektifinin ülkemizde beklenen seviyeye henüz yeni yeni ulaşması, epey vakit harcanmasına / kaybına yol açtı. Oysa ki Afrika'yı küresel yatırımlarda önelemek demek, bahsi geçen bütün olumsuzlukların yanı sıra zengin doğal kaynakları, enerji ve tarım potansiyelinin yanında dünya ticaretinin geçiş noktalarını kontrol etmesiyle her geçen gün daha fazla ön plana çıkan 1.2 milyar aşkın devasa nüfusa sahip bir coğrafyayı yok saymak demekti.

2005: AFRİKA YILI

21. yüzyıl ile birlikte Türkiye'de devlet ricalı, ülkemizin menfaatleri ve yenilenen dış politika perspektifi dahilinde "Yükselen Afrika" gerçeğine daha fazla kayıtsız kalamayacağı sonucuna vararak, bu kıta ile olan ilişkilerini derinleştirme yoluna gitti. Ülkemizin bu yeni tercihi yalnızca devlet tarafından gerçekleştirilen çabayı değil, akademiye de her geçen gün daha bütün kesimlerin yıllarca zihinlere yerleşen olumsuz Afrika algısını yıkmak için çaba göstermesini gerekli kılıyordu.

Ne var ki, Afrika'da her geçen gün etki alanını genişleten Türkiye, kıta ile ilgili

faaliyetlerinde "devlet dışı aktörler" tarafından ilk aşamada yeterli kadar desteklenemedi. Türkiye ile gelişen ilişkilerle rağmen Afrika, zihinlerde birçok olumsuz itham ile anılmaya devam etti. Üstelik sınırlı çabalar bir tarafa konulacak olursa, ülkemizde kıtaya dair önyargıları kırmak için sınırlı sayıda icraat gerçekleştirildi.



Dr. Muhammed TANDOĞAN

Fakat bu durum, politika yapıcılarımız tarafından 2005'in "Afrika Yılı" ilan edilmesiyle birlikte hızla menfi algının kırıldığı pozitif yönde bir ivme kazanmaya başladı.

ALGI YENİLENİYOR

Afrika, ülkemizde halen kısmen bilinen bir kıta olsa da, son yıllarda yaşanan gelişmeler ilerisi için ümit verici. Zira Türkiye'de çeşitli devlet dışı aktörlerde de kıtaya yönelik bir uyanış başladı. Bu uyanışın neticesi olarak Afrika Araştırmacıları Derneği (AFAM) ve Afrika Koordinasyon ve Eğitim Merkezi (AKEM) gibi çeşitli stratejik araştırma merkezleri vesilesiyle kıta ile daha fazla hemhal olmaya başlayan iş insanları, zihinlerdeki Afrika algısının yenilenmesi için sabırlı fakat yapıcı/etkili ve sistem kurucu adımlar atmaya başladı. Türkiye'nin Afrika'ya yönelik uyanışı devlet kademelerinde, iş dünyasında, akademiye ve daha birçok alanda karşılık buldu. Bu kapsamda ülkemizin Afrika'daki büyükelçilik sayısı 41'e, THY'nin 37 Afrika ülkesindeki destinasyonu ise 56'ya yükselirken, bu alanla ilgili yapılan akademik yayınların ve hazırlanan ülke yatırım raporlarının sayısı her geçen gün arttı. İş dünyası ise gerçekleştirdikleri yatırımlar ve vizyoner atılımlar sayesinde Türkiye ile Afrika arasında çok yönlü bir köprü olma işlevini

üstlendi. Bu doğrultuda, Türkiye'nin kıta ülkeleriyle olan ticaret hacmi son 20 yılda üçe katlanırken, ticari temsilciliklerinin sayısı 26'ya yükseldi. Öte yandan, Türk yatırımcıların Afrika'da gerçekleştirdikleri doğrudan yatırımların hacmi de 10 kat artarak 8 milyar dolar sınırına dayandı.

İŞ DÜNYASI KÖPRÜ OLACAK

Türkiye'de son yıllarda değişen Afrika algısı ve kıta ile kurulmaya çalışılan olumlu ilişkiler sevindirici. Potansiyeli itibarıyla ülkemiz, ekonomik yatırımlara son derece istekli olan Afrika ülkelerinde varlığını ve etki alanını daha çok artırabilme olanağına sahip. Hiç şüphesiz bu durum, zihinlerde kıtaya dair önyargıların büyük oranda ortadan kaldırılmasına imkân sağlayacak. Bu amaçla, kıta ülkeleri ile Türkiye arasında bir köprü olarak tasvir edilen iş dünyasının Afrika'daki yatırımlarını artırması ve bilhassa Türkiye mezunu Afrikalı öğrencilerin özel sektör işverenlerine istihdamı, Türk insanının Afrika algısının yanında Afrika'daki Türkiye imajının arzu edilen seviyeye ulaşabilmesi için başat rol oynayabilir.



Olumsuz Afrika imajına kırmızı kart

Afrika'nın yanlış tanınmasının önüne geçmek adına güldürken düşündürten, düşündürdükten de öğreten bir kampanya başlatıldı. Prof. Dr. Ahmet Kavas ve Dr. Öğretim Üyesi Muhammed Tandoğan'ın desteğiyle başlatılan kampanya kapsamında, İstanbul'un en gözde semtlerinden Sultanahmet'e giden Afrikalı öğrenciler, karşılaştıkları kişilere Afrika'yı sordu. Söz konusu öğrencilerin, sordukları sorulara karşılık "olumsuz" ifadelerle cevap veren vatandaşlara ve turistlere "kırmızı kart" göstermesi ise renkli dakikaların yaşanmasına neden oldu. Kampanyanın ana amacı, Afrika'ya dair Türkiye'deki önyargıların kırmak ve kıtanın insanlar tarafından menfi bir şekilde anılmasının önüne geçmek.

AFRİKA GERÇEKLERİ

Afrika kıtası nüfusu 2050 yılı itibarıyla

2.4

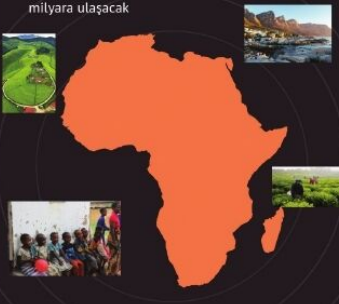
milyara ulaşacak

KİTA PROFİLİ

NÜFUS: 1.2 MİLYAR

YÜZÖLÇÜMÜ: 30.370.000 km

ÜLKE SAYISI: 54



Afrika kıtasında 2050 yılında 1.8 milyar nüfusa ulaşması bekleniyor.

2050 yılında Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Nijerya ve Etiyopya kıtanın en yoğun nüfusa sahip üç ülke olacak.

Afrika kıtasının en büyük şehri Nijerya'daki Lagos. Nüfus yaklaşık 20 milyon.

KİTANIN YAŞ ORTALAMASI

BM'ye göre Afrika'da ortalama yaş 19.5, Avrupa'nın 42.9 olan orta yaşlıya kıyaslandığında yarisından da az...

Güney Afrika'daki Osmanlı torunlarından cazip öneri

1862 tarihinde Güney Afrika'ya "muallim ve müderris" olarak gönderilen Osmanlı âlimi Ebubekir Efendi'nin Güney Afrikalı torunları Güven Atala ve Yakup Patel İstanbul'a geldi. Torunların değerlendirme ve önerilerini aldık:

Güven Atala: Ben ve ailem her daim Güney Afrika'da Türk gibi yaşadık. Evimizden Türk bayrağı hiç eksik olmadı. Türkiye'de bir Osmanlı oteli yapıp Güney Afrika'dan binlerce insanı getireyim diyorum. Fakat 29 gün sonra turist vizelem bitince geri döndüyüm. İşin bu tarafı bir hayal kırılgılığı. Buna rağmen Türkiye-Güney Afrika arasında ekonomik durumun yerinde olan Osmanlı aileleri olarak çok şey yapabilecek güçteyiz. Buna inanımız tamdır, yeter ki bize ciddi fırsatlar verilsin.



Güven Atala, ITO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay'da ziyaret etti.

Yakup Patel: Biz Ebubekir Efendi'nin torunları olarak Türkiye'ye her daim sevgi besledik. Türkiye'ye hep bir gün döneceğimizi asıl vatandaşımız gözüyle baktık. Türkiye Cumhuriyeti bize büyük dedemizden ötürü Türk pasaportu verirse iki ülke arasında ticari ve sosyal ilişkiler çok tesiri olacaktır. Ağabeyim Güney Afrika Ekonomik Kalkınma Bakanı İbrahim Patel'in Türk vatandaşlığı almasının nasıl etkili olacağını düşünüyor musunuz? Bilhassa enerji, maden, ulaşım, gıda sektörlerinde...



Yakup Patel'in ağabeyi İbrahim Patel, Güney Afrika Cumhuriyeti'nde Ekonomik Kalkınma Bakanı olarak görev yapıyor.

Afrika atasözü

Sular yükseldiğinde balıklar karncaların yer, sular çekildiğinde de karncalar balıkların yer. Kimse bugünkü üstünlüğünü gücüne güvenmemeli. Zira kimin, kimi yiyeceğine suyun akışı karar verir.

Amazon ve AliExpress'e Türkiye'den nasıl satarsınız?

Elektronik ticaret pazaryeri platformu işletmeciliğinde dünyanın ilk iki oyuncusu olan ABD'li Amazon ve Çinli rakibi AliExpress, Türkiye pazarına resmen giriş yaptı. Böylelikle Türk girişimciler sadece iç pazara değil, dış pazarlara da Türkiye'den ürün satabilecekler. Peki, bunu nasıl yapacaklar? 3 adımda satış mümkün.



AliExpress Türkiye'de mağaza kurulumu

1. Satıcı hesabı açmak üzere <https://sell.aliexpress.com> adresine girin. 'AliExpress'e Katılın' butonuna tıklayıp, e-mail adresi ve şifre oluşturun. Hesabınıza girdikten sonra mağaza açılış prosedürünü takip edin.
2. Vergi numarası, ticaret sicil belgesi, imza sirküleri, firmanın yasal temsilcisinin kimlik bilgileri, cep telefon numarası ve

AMAZON ve AliExpress... İşletmeden müşteriye (B2C) elektronik ticaret pazaryeri platformu işletmeciliğinde dünyanın ilk iki oyuncusu. İşletmelere ucuzca e-mağaza açma imkanı sunarak global perakende müşterilerine ulaştırmayı vaat ediyorlar. Bu platformlarda her ay milyonlarca satıcı, yüz milyonlarca müşteri ile buluşuyor ve milyarderler kez çevrimiçi alışveriş işlemi gerçekleştiriyor. Türkiye'ye önce ABD'li Amazon geldi, Ocak 2019'da. Birkaç ay geçmeden Çinli rakibi AliExpress de sahaya indi. İkisi birden Türkiye pazarına resmen giriş yaptı. Türk işletmeleri, bundan böyle, bu iki pazaryerinde kendi e-mağazalarını açıp satış yapabilecekler. Sadece iç pazara



Yakup KOCAMAN
İşletmeciler Birliği Başkanı

değil, dış pazarlara da Türkiye'den ürün satabilecekler.

DÜNYAYA AÇMA VAADI

İki dev gelmeden önce Türkiye e-ticaret pazaryeri işletmeciliğini iki yerli büyük oyuncu kontrol ediyordu. Açıkçası yerli oyuncular biraz hazırlıksız yakalandı; çünkü e-ticareti altyapılan, yerli işletmelerin yurtdışına satış yapmasına izin vermiyordu. Amazon ve AliExpress ise Türk işletmelerini dünyaya açmayı vaat ederek farklılaştılar. Yeni durumun meydana getirdiği pazar ve rekabet analizine girmeden, işletmelerimizin Amazon ve AliExpress'te nasıl satış yapabilecekleri sorusunun cevabına geçmek istiyorum.

BAŞLAMADAN GEREKENLER

1. Amazon Türkiye'de ve

3 ADIMDA MAĞAZA

Peki, Amazon ve AliExpress için ilk adımı nasıl atacaksınız, nereden başlamalısınız? İşte 3 adımda e-mağaza kurulumu:

Amazon Türkiye'de mağaza kurulumu

1. <https://services.amazon.com.tr> adresine girin ve 'Hesap Aç' butonuna tıklayarak işlemlere başlayın.
2. Kredi kartı, telefon numarası, firma tescil belgeleri, birincil irtibat kişisi iletişim bilgileri ve banka hesap bilgileri isteniyor.
3. Artık e-mağazanızın tasarım ve ürün yükleme gibi bölümlerini tamamlayarak satışa başlayabilirsiniz.

AliExpress Türkiye'de kimler mağaza açabilir?

Her iki pazaryerinde ancak limited şirket, anonim şirket veya şahıs firması olarak mağaza açmaya izin veriliyor. Kimlik bilgilerinizi, vergi numaranızı ve ticaret sicil kaydınızı beyan etmeniz şart koşuyor.

2. Mağaza açmak ücretli mi?

Amazon'da açacağınız e-mağaza için aylık 99 TL sabit ücret ödememiz gerekiyor. Bunun için kredi kartınızı tanımlamanız isteniyor. Ayrıca sattığınız ürüne göre, satış bedeli üzerinden yüzde 6-10 arasında komisyon ödeyeceksiniz. Satıştan elde ettiğiniz kazanç hesabınıza 14 gün sonra geçer.

AliExpress'te e-mağaza açmak ücretsiz. Yine, sattığınız ürüne göre yüzde 5-8 oranında komisyon ödersiniz. Satıştan elde ettiğiniz kazanç, müşteri ürünü teslim aldığı an onayladığı an hesabınıza geçer.

Risk değil fırsat ağır basıyor

Dünyanın en büyük ilk iki pazaryerinde online dükkan açmak oldukça basit. Ancak esas mücadele şimdi başlıyor; çünkü alev topu gibi bir rekabetin içine düştünüz. Müşteriler, sizin ürünlerinize benzer ürünler satan binlerce rakibinizin arasından neden sizi seçsin? Tercihte en belirleyici faktör fiyat. Aynı anda hem fiyatta rekabet edebilmeli hem markalaşmaya gitmeli hem de kaliteyi yüksek tutmalısınız. Müşteri yorumlarınız sizi vezir eder, rezil de eder. Bir dijital pazarlama stratejiniz yoksa, pazar araştırması yapmıyorsanız, fiyatları, rekabeti ve yenilikleri yakından takip etmiyorsanız işinizi büyütmeğe zor. Neyse ki, e-ticaret halen çift haneli rakamlarda büyümeye devam ediyor. Türkiye'de e-ticaretin toplam ticaret içindeki payı henüz yüzde 5 seviyesinde. Bu oranın ilerleyen yıllarda gelişmiş ekonomilerde olduğu gibi yüzde 20'lere çıkması bekleniyor. Bu da e-ticaretin dört kat büyümeye potansiyeline sahip olduğu anlamına geliyor. Yani, fırsat tarafı ağır basıyor.

BEREKET AYI RAMAZAN

BU RAMAZAN DA
CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA
BERABERİZ

BOĞAZIN KALBİNDE
"ZENGİN İFTAR MENÜLERİMİZLE"
HİZMETİNİZDEYİZ

*Yüksek talep nedeniyle rezervasyon yaptırmanızı tavsiye ederiz.

İSTANBUL
TİCARET
ODASI

cemilesultan.com

itocemilesultankorusu

0216 308 49 43

CemileSultanKorusu

Cemile Sultan KURUSU

Sınırlar ortak dil 'Türkçe' ile aşılabacak



Dış ticareti artırmak amacıyla Orta Asya'dan Balkanlar'a kadar uzanan coğrafyada yaşayan Türkçe konuşan girişimciler İstanbul'da bir araya geldi. 14 ülkeden Türkçe konuşan 42 girişimci ikili görüşmeler de gerçekleştirdi.

OSMAN KUVVET

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) 21'incisini bu yıl düzenlediği Türkçe Konuşan Girişimciler Programı' kapsamında 'Eşleştirme Toplantısı', İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) gerçekleşti. 14 ülkeden Türkçe konuşan 42 girişimcinin katıldığı toplantıda, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, İTO'nun 410 bini aşan üyesinin tüm dünya ile iş yapabilesi için her yıl onlarca ticari heyet ağırladığını, organizasyonun düzenlediğini

ve ikili görüşmeler organize ettiğini belirtti.

ORTAK KÜLTÜR

Yaşık, Türkiye'nin en büyük, dünyanın üçüncü büyük Oda'sı olma sorumluluğu ve Türkiye'nin ihracatına katkı sağlamak adına da Oda olarak çalışmalarına devam edeceklerini dile getirdi. Yaşık, "Sizlerle ortak tarih, kültür, kimlik, dil birliğimiz ve gönül bağımız var. Sizlerle aramızda ticari işbirliğinin, kültürel mirasımızın ve tarihi değerlerimizin korunması ve gelecek nesillere aktarılması açısından önem arz ediyor"

değerlendirmesinde bulundu.

RAKİP DEĞİL DESTEKÇİ

Türkçe konuşan ülkelerin şirketlerinin birbirlerinin rakibi değil, destekçisi olduğunu vurgulayan Yaşık, "Türkçe konuşan girişimciler bizim sınırlarımızın dışındaki gücümüzdür. Bu görüşmelerin iş fırsatlarını ve olanakları geliştirmek şeklinde gerçekleşmesini diliyorum" dedi. Heyete başkanlık eden Erkek Omuraliyeve de İTO'ya ev sahipliği ve desteklerinden dolayı teşekkür etti. Konuşmalarından ardından Türkçe konuşan 42 girişimci ile aynı sektörlerde iş yapan İTO üyeleri ikili görüşmeleri gerçekleştirdi.



Hangi ülkeler katıldı?

Türkçe Konuşan Girişimciler Programı'na şu ülkelerden girişimciler katıldı: Afganistan, Azerbaycan, Bosna Hersek, Gürcistan, İran, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Özbekistan, Rusya Federasyonu, Tacikistan, Türkmenistan, Ukrayna ve Yunanistan.

Reel sektör döviz karşı ne durumda?

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası en son Şubat 2019 itibarıyla finansal kesim dışındaki firmaların döviz varlık ve yükümlülükleri ile ilgili verileri açıkladı.



Hikmet BAYDAR

Bu verilere göre reel sektörün varlık yapısına bir bakalım. Reel sektör 2019 yılı Şubat ayında 118.132 milyon dolar tutarında döviz cinsi varlığa sahip. Bu varlığın 76.884 milyon dolarlık kısmı mevduat hesaplarında her an kullanıma hazır durumda. 570 milyon dolarlık kısmı ise ağırlıklı devlet iç borçlanma senetlerinde. Reel sektörün ihracat alacakları 16.555 milyon dolar tutarında. Yurt dışına doğrudan sermaye yatırımı ise 24.123 milyon dolar değerine ulaştı.

Varlığı 4 milyon dolar arttı

Reel sektörün yükümlülüklerine baktığımızda, reel sektör 2019 Şubat itibarıyla 315.496 milyon dolar tutarında yükümlülüğe ulaşmış durumda. 2018 Mart ayında yükümlülük toplamı 335.405 milyon dolar idi. Dolayısıyla reel sektörün döviz cinsi yükümlülükleri 2018 Mart ayından 2019 Şubat ayına 20 milyon dolar civarında azalmış gözüküyor. Buna mukabil aynı dönemde döviz cinsi varlığı 4 milyon dolar artmış.

Reel sektörün yükümlülüklerinin 170.014 milyon doları yurt içerisinde sağlanmış kaynaklar. Yurt dışından sağlanan krediler ise sadece 104.901 milyon dolar. Ayrıca yurt dışı borcu çoğunluğu uzun vadeli kredi olup ağırlıklı olarak vadesine kalan süre bir yıldan fazla.

Reel sektörün ithalat borçları Şubat 2019 itibarıyla 40.581 milyon dolara ulaşmış. Bu veri 2018 Haziran ayında 43.053 milyon dolar idi. Yani o günden Şubat 2019'a kadar yaklaşık 2.5 milyon dolar tutarında ithalat borcu ödenmiş. Buna mukabil KKDF'nin kaldırılmasıyla yurt dışından cari hesap borçlarının suretiyle ürün almak mümkün olabiliyor. Bu durum bir nevi dış kaynak transferi.

Yurt dışına transfer yok

Görülebileceği üzere reel sektörün döviz borcu ağırlıklı olarak uzun vadeli döviz kredileri olup, kısa vadede reel sektöre bir baskı yaratması söz konusu değil. Kaldı ki, döviz cinsi varlıkları ağırlıklı olarak mevduatta olup likit durumda. Reel sektörün net döviz pozisyonu 2018 Mart ayında eksi 220.882 milyon dolarken, 2019 Şubat ayında eksi 197.364 milyon dolara 23.5 milyon dolar azalarak ulaşmış. Bu azalma ağırlıklı yurt içi bankalara kredi kapama şeklinde olduğundan reel sektörden yurt dışına yüklü bir döviz transferi söz konusu değil.

Son söz; sürprizlere hazırlıklı olmak her zaman fırsatları değerlendirme imkanları sunar.

Kur farkı kârı

Peki reel sektör kısa süreli kur dalgalanmalarına karşı ne pozisyon aldı?

Reel sektörün kısa vadeli varlıkları 94.009 milyon dolarken, kısa vadeli yükümlülükleri sadece 90.312 milyon dolar. Dolayısıyla kısa vadede reel sektörün varlık ve yükümlülük durumuna baktığımızda 3.697 milyon dolar fazla pozisyonda olduğunu görüyoruz. Yani döviz yükselirse kısa vadedeki pozisyonlarında kur farkı kârı yazacaklar gibi görünüyor.

Bu durumda reel sektör döviz kredisi batığında veya kurdan ciddi zarar ediyorsa gibi söylemler, mevcut verilere göre gerçekçi görünmüyor.



Boeing-Airbus çekişmesinde son dönemeç

Boeing-Airbus üzerinden yaşanan ABD-AB çekişmesinde son dönemece gelindi. Taraflar arasında uzlaşma sağlanamazsa ABD ile AB arasında küresel ticaret savaşı daha da genişleyecek.

Sema Gençay Çapanoğlu
İKV Kıdemli Uzmanı

AB ve ABD arasında kendi uçak şirketlerine sağladıkları devlet yardımları nedeniyle ortaya çıkan anlaşmazlığın karşılıklı olarak Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTO) götürmeleri sonucunda 15 yılı aşkın süredir devam eden dava süreci iki taraf arasında misillemelerin yarattığı ticaret savaşları ile sürüyor. AB'nin Fransa merkezli uçak şirketi Airbus'a sağladığı yardımlara karşı ABD DTO'ya başvururken, AB de ABD'nin Boeing şirketine sağladığı devlet yardımlarına karşı dava açmıştı. Geline son aşamada Avrupa Komisyonu, DTO'da devam eden Boeing davası nedeniyle ABD'ye 20 milyar dolarlık ticari misillemede bulunmaya hazırlanıyor.

DTÖ'NÜN KARARI

11 Nisan 2019'da DTÖ'nün en yüksek başvuru mercii, ABD'nin devlet yardımlarına ilişkin kurallara ile uyumlu hareket etmediğini teyit eden raporları kabul etti. Raporda uzun süredir devam eden süreçte ABD'nin

DTÖ kurallarına uyum için gerekli eylemleri gerçekleştirmediği ve bu nedenle de uygulamalarına ilişkin karşı hükümler bulunduğu belirtildi. ABD'nin Boeing'e sağladığı devlet yardımlarının Airbus'a, satışlarda kayba yol açma da dâhil olmak üzere önemli ölçüde zarar vermeye devam ettiğinin teyit edildiği raporda ABD'nin Boeing'e verdiği teşvikler nedeniyle Airbus şirketinin yanı sıra Avrupa havacılık sanayinin ve çalışanlarının da ekonomik zarara uğradığı ifade edildi. DTÖ'nün temiziyi organı 28 Mart 2019'da ABD hükümetinin Boeing'e tanıdığı vergi teşviklerinin DTÖ kurallarına aykırı olduğuna ilişkin bir karar da aldı.

TASLAK LİSTE

Avrupa Komisyonu, 17 Nisan'da ABD'nin uygulamalarından olumsuz etkilenen kimyasal maddelere ve tarımsal gıda ürünlerine kadar çok geniş bir yelpazede ve ABD'nin AB'ye 20 milyar dolar tutarında ihracatını kapsayan ürünlerden oluşan 11 sayısalık uzun bir liste yayımladı. Söz konusu ürünlerin yüzde 50'ini tarımsal gıda endüstrisi

oluşturuyor. Bunun yanında kömür, deri mamulleri ve traktörler de hedef alınan ürünler arasında. Gümrük vergisi tarifelerine ilişkin yüzlerce ürünü içeren bu taslak liste iki taraf arasındaki sorunları çözmek bir yana yeni bir gümrük tarifeleri savaşını tetikleyecek gibi görünüyor.

İKİ SEÇENEK VAR

DTÖ'nin görevlendirdiği bir arabulucu, AB'nin alacağı karşı önlemlerin düzeyini belirleyecek. DTÖ Anlaşmazlıkların Halli Mekanizması'nın her iki tarafın da kendi uçak şirketlerine devlet yardımları sağladıklarını ve bu yardımların usulüne uygunluğuna ilişkin sorunları olduğunu tespit etmesinin ardından, AB ve Washington'ın önünde şimdi iki seçenek bulunuyor: İki tarafın söz konusu yardımları uluslararası ticaret kurallarına uygun hale getirmeleri ya da karşılıklı ve dostane bir anlaşmaya varmaları ki, bu çözüm yolu Airbus tarafından da tercih ediliyor. Diğer bir seçenek ise iki tarafın birbirlerine karşılıklı tarife yaptırım uygulamaları.

Uzlaşma çabaları

Avrupa Komisyonu tarafların karşılıklı bir uzlaşma sağlamasından yana. Buna örnek olarak da birbiriyle rekabet halinde olan ve eşit şekilde desteklenen Çinli uçak üreticileri gösteriliyor. Avrupa Komisyonu'nun Ticaretten Sorumlu Üyesi Cecilia Malmström, ancak başka bir çözüm yolu bulunmaması halinde karşı tedbirlere başvurulabileceğini söyledi. Malmström, AB ve ABD gibi iki önemli ortak arasında kurulacak diyalogun esas olduğuna ve bunun da ön koşulsuz ve adil bir sonuç hedeflendiği süreçte olabileceğine işaret etti.

Hukuk eğitiminde TİCARET farkı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi, bilimsel alandaki yayınlarıyla da tanınan güçlü öğretim kadrosuyla dikkat çekiyor. Müfredat dışı dersler ile Mahkeme Uygulama Salonu'nun aktif kullanımı da TİCARET Hukuk'u diğer hukuk fakültelerinden farklılaştırıyor.

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, güçlü öğretim kadrosu ve gerçek bir duruşma salonu şeklinde tasarlanan Mahkeme Uygulama Salonu ile hukuk eğitiminde fark atıyor. Öğretim dili Türkçe olan fakültede, dileyen öğrenciler, üniversitenin İngilizce Hazırlık Okulu'nda bir yıl İngilizce eğitimi alabiliyor. Fakültede zorunlu genel İngilizce dersi de var. Bunun yanı sıra öğrenciler, ileri düzey İngilizce ve mesleki İngilizce derslerini de seçebiliyor.

SAYGIN AKADEMİK KADRO

Hukuk Fakültesi öğretim üyeleri, bilimsel alandaki yayınlarıyla da tanınıyor. Fakültede Dekan ve Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Yücel Oğurlu'nun yanı sıra Prof. Dr. Hüseyin Hatemi, Prof. Dr. Kayihan İçel, Prof. Dr. Zafer Gören, Prof. Dr. Şükrü Yıldız, Prof. Dr. Emin Zeytinoglu, Prof. Dr. Ayhan Ceylan, Prof. Dr. Muzaffer Şeker, Doç. Dr. Asuman Yılmaz gibi alanlarında Türkiye'nin önde gelen hukukçuları öğretim üyesi olarak görev yapıyor. Ayrıca farklı üniversitelerden saygın hukukçu akademisyenler de misafir öğretim üyesi olarak donanımlı hukukçuların yetiştirilmesine katkıda bulunuyor.



KARIYERE UZANAN KAPILAR

17

Sanal duruşmalar çeşitleniyor



Hukuk Fakültesi Dekanı ve Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Yücel Oğurlu, uygulamalı hukuk eğitimine önem verdiklerini ve donanımlı hukukçular yetiştireceklerini söyledi. Prof. Dr. Oğurlu, "Mahkeme Uygulama Salonumuzu aktif olarak kullanıyoruz. Bu sayede öğrencilerimiz mezun oluncu gerçek mahkemelerde karşılaşacakları durumları daha okul sıralarında tecrübe ediyor. Öğrencilerimize verdiğimiz

uygulamalı eğitimi, hukukun farklı alanlarında sanal duruşmalarla çeşitlendireceğiz" dedi. Öğrencilerin uluslararası alanda hukuk mücadelesi verebilecek hukukçular olarak yetiştirmelerini hedeflediklerini vurgulayan Prof. Dr. Oğurlu, sayıları giderek artacak olan ve alanlarında uzman hukukçuların verdiği müfredat dışı derslerle diğer hukuk fakültelerinden ayrıştıklarını belirtti. Prof. Dr. Oğurlu, "Fakültemizde

hukuk formasyonu için zorunlu derslerden başka, genç hukukçuların AB hukuku ve uluslararası hukukun diğer alanlarında donanımlı hale gelmelerini sağlayacak seçimlik veya müfredat dışı dersler de yer alıyor. Bu dönem verdiğimiz müfredat dışı iki derse, gelecek yıl üç ders daha ekleyeceğiz. Uygulamada karşılaşılabilecek bazı yarı konularda alt bilgi yapısı sağlayan dersler de öğrencilerin seçimine sunuluyor" diye konuştu.

NİJERYA 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 kurabilme
- 350 milyonluk pazarı kapsayan ECOWAS(Batı Afrika Devletleri Ekonomi Topluluğu)'ın 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
- Oda müzaca hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Profesyonel ikili iş görüşmeleri
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafları
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı : 12 m²**
Katılım bedeli : 2.820 TL/m²
Ön 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'ya iletilmesi gerekmektedir.

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI**
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI
1882

Gülün Gürsoy - Akif Gönülcü - Ruken Ayata Boztaş - 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 : gulun.gursoy@ito.org.tr - akif.gonulcu@ito.org.tr
 ruken.ayata@ito.org.tr - aylin.odabas@ito.org.tr
 www.ito.org.tr

Müfredat dışı dersler



Hukuk Fakültesi bünyesinde ilk kez müfredat dışı (extracurricular) dersler de açıldı. 2018-2019 eğitim-öğretim dönemi bahar yarıyılında Dr. Armando Aliu tarafından verilen 'European Union and the EU Law' başlıklı seminer dersi kapsamında, 18 lisans öğrencisi sertifikaya aldı.

AB hukukuna giriş niteliğinde olan 'European Union and the EU Law' başlıklı ders, öğrencilerin AB hukuku alanında daha fazla uzmanlaşabilmeleri için ortak bir temel olarak tasarlandı. Ders boyunca AB'nin ve Avrupa Topluluğu'nun hukuki belgeleri (Roma Anlaşması, Maastricht Anlaşması, Amsterdam Anlaşması, Nice Anlaşması ve Lizbon Anlaşması vb.) ve

AB hukukunun temellerinin nasıl oluştuğu tartışıldı.

Müfredat dışı akademik programı kapsamında bir başka ders de Öğretim Görevlisi Ayşe İsmail tarafından verilen 'International Business and The International Business Law' oldu. Derslere düzenli katılan öğrencilere Hukuk Fakültesi tarafından sertifikalar verildi. Ders kapsamında öğrencilere uluslararası ticaretin gelişimi, kültürlerarası ticaret, politika ve hukukun uluslararası ticaretteki rolü ve etkisi, Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) işlevi ve DTÖ hukuku kapsamında uyuşmazlıkların çözüm mekanizması ile ilgili bilgiler aktarıldı.

Duruşmalara bu salonda hazırlanıyorlar

Hukuk Fakültesi bünyesinde barındırdığı Mahkeme Uygulama Salonu ile hukuk öğreniminde teoriyi uygulamayla birleştiriyor. Mahkeme olarak düzenlenen derslerde hukuk öğrencileri, gerçek mahkemede yaşananları canlandırarak mezuniyet sonrasına hazırlanıyor. Öğrencilerin özellikle uygulamada sıkça karşılaşılabilecek Anayasa Yargısı, Medeni Usul Hukuku, Ceza Usul Hukuku, İdare Yargılaması Hukuku, İnfaz Hukuku ve Hukuka Giriş gibi bazı derslerin pratik çalışmalarını Mahkeme Uygulama

Salonu'nda yapıyor. Fakülte Dekanı ve Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Yücel Oğurlu, sanal mahkeme uygulama salonunun bütün usul ve yargılama dersleri için aktif olarak kullanılacağını belirtti. Prof. Dr. Oğurlu, "Önümüzdeki yıl ilk defa Avrupa İnsan

Hakları Mahkemesi yargılama simülasyonu, Avrupa Adalet Divanı yargılama simülasyonu ve Uluslararası Ceza Mahkemesi yargılama simülasyonu ile öğrenciler milletlerarası seviyede hukuk mesleğine hazırlanacak" dedi.



Kütüphanelerle çocuklar gülüyor

İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrenci toplulukları, gelenekselleşen organizasyonlarının yanı sıra dev sosyal sorumluluk projelerine de imza atıyor. Girişimcilik Topluluğu ile Üretim Araştırmaları Topluluğu, bu yıl da kütüphanesi olmayan 12 okulu kütüphaneyle kavuşturdu.

DÜZENLİDİR organizasyonları adından sıkça söz ettiren İstanbul Ticaret Üniversitesi topluluklarından Girişimcilik Topluluğu, bu yıl da 6 okulu kütüphaneye kavuşturdu. Topluluğun 6 yıldır başarıyla yürüttüğü 'Çocuklar Gülsün, Dünya Gülsün' adlı sosyal sorumluluk projesi, bu yıl Kars, Ardahan ve Artvin'de gerçekleştirildi.

6 GÜNDE 6 OKUL

Proje kapsamında akademik danışman Doç. Dr. N.Öykü Iyigün ile birlikte 9 kişilik Girişimcilik Topluluğu ekibi, 6 köy okulunu ziyaret etti. Yusufeli Pamukçular 70. Yıl İlkokulu, Darıca Ortaokulu, Ardahan Göle Çaldere İlkokulu, Arpaçay Taşlağı Köyü Şehit Er Doğan Ülker İlkokulu, Dığor Köyü Şenol İlkokulu ile Sankamış Kayalıboğaz Köyü İlkokulu'na ziyaretler kapsamında kütüphaneler kuruldu, öğrencilere kıyafet, kırtasiye, oyuncak ve kitap dağıtımını yaptı. TİCARET'li öğrenciler çocuklarla ayrıca oyunlar oynayıp eğlenceli vakitler geçirmelerini sağladı.

DÜŞ KÜTÜPHANELERİ

Üretim Araştırmaları Kulübü'nün 'Sosyal Sorumluluk Değer Toplumsal Zorunluluk' sloganıyla yola çıktığı Düş Kütüphaneleri projesi sayesinde de 6 okul daha tam donanımlı kütüphaneyle kavuştu. Kulüp yönetimi, Malatya ve Elazığ'da 6 okulda kütüphane kurulumunu bizzat gerçekleştirdi.



Kütüphane kurma işlemleri tamamlandıktan sonra yine başış yoluyla Düş Kütüphaneleri tarafından toplanan kitaplar raflara dizildi ve tam teşekküllü kütüphaneler çocukların kullanımına sunuldu.

Malatya'da Pütürge İlkokulu ve Koldere İlkokul-Ortaokulu, Elazığ'da Keban Fevzi Çakmak İlkokulu, Şehit Piyade Binbaşı Zafer Kılıç İlkokulu, Yünlüce İlkokul-Ortaokulu ve Şeker İlkokulu'nun kütüphaneleri, yerel yöneticilerin katılımıyla açıldı.



Kitap başışıyla yetinilmiyor. Rafından bilgisayarına, masasından kalemine kadar gerekli olan her şey Üretim Araştırmaları Kulübü tarafından karşılanıyor.

44 KÜTÜPHANE KURDULAR

Üretim Araştırmaları Kulübü'nün 10 yıldır yürüttüğü Düş Kütüphaneleri projesi, bu yıl kurulanlarla birlikte Türkiye'ye toplam 44 kütüphane kazandırdı. Geçtiğimiz yıllarda Konya'da 1, Amasya'da 3, Diyarbakır'da 3,

Tekirdağ'da 3, Ordu'da 4, Giresun'da 4, Sanlıurfa'da 4, Muş'ta 5, Trabzon'da 5, Mardin'de 6 olmak üzere Türkiye genelinde 38 Düş Kütüphanesi açıldı. Düş Kütüphaneleri projesi kapsamında kütüphane açılan okullarda sadece



140 öğrenci Burgazada'yı güzelleştirmek için çalıştı

BİRİNCİ Kentsel Donatı Elemanı Tasarım Çalıştayı-Burgazada Ulusal, Üniversitelerarası Konferans, Panel ve Tasarım Çalıştayı, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi ve Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi organizasyonu ile gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Küçükalya Yerleşkesindeki çalıştay; Trakya Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, Gelişim Üniversitesi ve Özyeğin Üniversitesi de dahil olmak üzere 14 öğretim üyesi ve 140 öğrenci katıldı.

ADAYI GEZDİLER

Çalıştayı ilk günü, Burgazada'ya teknik gezi düzenlenerek, ada hakkında gerekli bilgiler toplandı. İkinci gün; İstanbul Ticaret Üniversitesi Küçükalya Yerleşkesi'nde Sinan Polvan, Jale Külin ve Kurtul Erken gibi önemli isimlerle konferanslar düzenlendi. Konferans ve panel sonrasında çalışma grupları oluşturuldu ve atölye çalışmalarına başlandı. Adada yapılan analizler doğrultusunda tasarım fikirleri oluşturuldu. Üçüncü gün; öğretim üyelerinin yürütücülüğünde atölye çalışmalarına devam edildi. Yapılan sunumlar ve jüri doğrultusunda tasarımlar geliştirildi. Dördüncü gün; tasarımlar hakkında son değerlendirmeler yapıldı ve tasarımlar son halini aldı. Pafta ve maketler hazırlandı.



Katılımcılar; endüstri ürünü tasarımı, peyzaj mimarlığı, mimarlık, iç mimarlık ve kentsel tasarım çalışma alanları kapsamında kolektif bir çalışma gerçekleştirdi. Bu çerçevede Burgazada genelinde doğal çevre, sosyokültürel yapı ve dölensel olarak değişen nüfus yapısı ele alındı. Yapılan tespit ve anketler de dikkate alınarak güçlü, zayıf, tehdit ve fırsat görülen unsurlar belirlendi. Nüfus hareketliliğinin nispeten daha fazla olduğu sahil bandı detaylandırıldı.

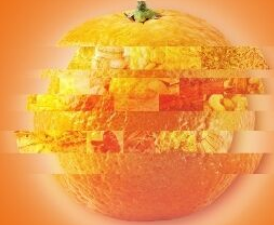
PROJELER SERGİLENECEK

Alt ölçekte oluşturulan odalarda ihtiyaç duyulan kentsel donatı elemanları tasarlandı. Donatı elemanları; çevresel ve sosyal kimlikler ve fiziki bağlamlara göre ele alındı. Sürdürülebilir ve uygulanabilir çözümler üzerinde duruldu. Tasarlanan projeler, İstanbul Ticaret Üniversitesi Küçükalya Yerleşkesi'nde sergilenecek.

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 Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı
- M² katılım bedeli: 4.230 TL



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI** 1882

Sibel Tayanç - Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

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

www.ito.org.tr

DEVLET DESTEKLERİ & HİBELER

TÜBİTAK mentor arayüzü
çağrısına davet

TÜBİTAK, KOBİ'lerin rekabet koşullarına uyum sağlaması, Ar-Ge ve yenilik faaliyeti yapmaya teşvik edilmesi ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen çıktılarının ekonomik değere dönüştürülmesi amacıyla yürütülecek mentorluk faaliyetlerini desteklemek üzere yeni bir çağrıya çıktı.



Ahmet KARATAŞ

Bu çağrı ile TÜBİTAK desteklerinden faydalanan KOBİ ve teknoloji firmalarına mentorluk hizmeti sağlanarak, bu firmaların; ciroda ve mevcut pazar payında artış, yeni pazarlara giriş, yurtdışı satış ya da mevcut yurtdışı satışlarında artış göstermeleri hedefleniyor.

Çağrı kapsamında neler yapılacak?

Mentorluk hizmetinde her KOBİ için şu faaliyetler gerçekleştirilecek:

- KOBİ'nin iş geliştirme ve yenilik kapasitesini artırmaya yönelik gereksinimlerinin analiz edilmesi
- KOBİ'nin uygun mentor ile eşleştirilmesi
- KOBİ ile mentorun birlikte çalışma planı oluşturulmasının sağlanması
- Çalışma planının yürütülmesinin sağlanması
- Mentorluk sürecinin KOBİ'ye katkılarının değerlendirilmesi

Kimler başvurabilir?

KOBİ'lere yönelik mentorluk hizmeti verilmesi konusunda deneyime sahip Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleri çağrıya başvuru yapabilecekler. Proje kapsamında kalkınma ajansları, ticaret ve sanayi odaları, ihracatçı birlikleri, mesleki ve sektörel sivil toplum kuruluşları, organize sanayi bölgeleri, teknoloji geliştirme bölgesi yönetici şirketleri, teknoloji transfer ofisleri vb. kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapılması öneriliyor.

Destek oranı ve miktarı ne?

Yüzde 100 hibe şeklinde verilecek desteğin proje bütçesi üst sınırı 750 bin TL.

Destek kapsamında neler var?

1. Personel giderleri:

Sadece proje ve mentor süreç yöneticisi olarak görev yapacak personele ait giderler desteklenmektedir.

Desteklenecek personelin en az lisans mezunu olması ve çağrı kapsamı bölümünde belirtilen şartları taşıması gerekir.

2. Hizmet alımları:

a. KOBİ'lere verilecek mentorluk hizmeti en fazla 400 TL/saat brüt ücret üzerinden desteklenmektedir. Mentorluk hizmeti verilecek KOBİ sayısı ve çağrı kapsamında yer alan tabloya göre verilecek toplam mentorluk hizmeti süresi öngörülmesi ve toplam tutar bütçeye eklenmelidir.

b. Mali rapor denetim ve tasdiki için ödenecek YMM ücreti hizmet alımları kalemi altında desteklenmektedir.

3. Genel giderler:

Dönemsel destek tutarının en fazla yüzde 15'i kadar genel gider desteği verilebilir.

Başvuru nasıl yapılacak?

Başvurular TÜBİTAK'a çevrimiçi olarak PRODİS üzerinden gönderilecektir.

İlgili dokümanlar

1. 1601 yenilik ve girişimcilik alanlarında kapasite artırılmasına yönelik destek programı uygulama esasları
2. Proje öneri bilgileri formu
3. Proje takvimi
- 15 Nisan 2019-31 Mayıs 2019: PRODİS üzerinden ön kayıt işlemlerinin gerçekleştirilmesi
- 1 Haziran 2019-16 Temmuz 2019: Başvuruların TÜBİTAK'a sunulması
- Bilgi: Damla Turan
- TEYDEB Girişimcilik Destekleme Grubu
- 0312 298 9542
- damla.marangoz@tubitak.gov.tr

Orta Doğu ve Kuzey Afrika'ya
yazılım ihrac ediyor

SOYHAN ALPASLAN

Teknopark İstanbul firmalarından Genom Bilişim ve Danışmanlık Ticaret, finansman hazır giyimde, gıdada turizmde, ilaçta elektronik ev aletlerine kadar 50'den fazla firmanın yazılım geliştirme ve çözüm ortağı. Yazılım sektörünün ilk yerli firmalarından Genom, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin yer aldığı MENA bölgesi de dahil Azerbaycan, KKTC ve İngiltere'ye çok dilli yazılım ihrac ediyor.

İLK YERLİ YAZILIMCILARDAN

Genom kaç yaşında?

Genom, 2000 yılında kuruldu. Kurucu ortaklardan Oktay Yunus ile kurumsal bir firmada bilgisayar mühendisi olarak görev yapıyorduk. Firmamızın büyüme kararı vermesi üzerine kendi firmamızı kurduk. Sektörün ilk milli ve yerli yazılım firmalarından biriyiz. Bu çok önemli; çünkü yazılım sektöründe deneyim yaşı yüksek yerli firma sayısı az. 2003 yılında ilk TÜBİTAK desteğimizi aldık.

MERKEZİ İNSAN KAYNAKLARI

Ne yazılım yapıyorsunuz?

Kurumsal, orta ve büyük ölçekli firmalara yazılım geliştiriyoruz. Tüm merkezî insan kaynakları uygulamalarını tek bir tabanı ve sistem altında toplayan yazılımlar yapıyoruz. Genom; insan kaynakları, satın alma, satış, muhasebe, üretim yazılımı ve yönetim alanında lider yerli ve milli firmalardan biri. Genom, Oracle kurumsal geliştirme alt yapısı ile tek. Çok uzun yıllardır kullanılan yazılımımız var.

YAZILIMLARIMIZ ZAMANSIZ

Yazılımlar yıllarca kullanılabilir mi?

Genom yazılımları sürekli kullanılabilir. Çünkü teknolojik gelişmelere, günün şartlarına ayak uydurarak yaşayabilen yazılımlar geliştiriyoruz. Yeni bir yazılım ve yaklaşım çıktığı zaman biz bunun özelliklerini alt katmana uyguluyoruz. Böylece kullanıcılar da katmanlı olarak yararlanıyor. Yazılım versiyonlarını geliştiriyoruz. Bir-iki aylık periyotlarla yamalarını çıkarıyoruz, kullanıcılar sitemizden indirip kuruyorlar. İki yıl içinde versiyon çıkıp tüm kullanıcıları gönderiyoruz. Dolayısıyla her müşterimizde güncel tek bir yazılım çalışıyor. Böylece kurumsal hafıza yok olmuyor.

KURUMSAL HAFIZA KORUNUYOR

Kurumsal hafıza nasıl yok oluyor?

Yazılım sektöründe firma ömrü yüksek değil. Çalışan sirkülasyonu ise yüksek. Bu nedenle kurumlar ortalama 5 senede bir yeni çalışanlarının isteği üzerine bilimsizce bir öncekine benzeyen aynı yazılımları bir başka firmadan alırlar. Kurumsal hafıza böylece bir yandan yok olur. Oysa insan kaynakları

üretim alanında veri çok önemli. Genom yazılımları teknolojik gelişmelere hızla adapte olurken kurumsal hafızanın biriktirdiği bir ortamı koruma altına alıyor.

UYGUN FİYAT AVANTAJI

Genom'un avantajları neler?

Yabancı rakiplerimize göre çok daha uygun bir fiyatımız. Daha hızlı ve çevik hizmet veriyoruz. Daha güveniliriz.

Teknolojik gelişmelere göre sürekli güncelleniyoruz.

Her an, her dakika itibatı kurabilir ve ulaşılabilir. Müşterilerimize danışmanlık hizmeti sunabiliyoruz. Genom Uygulama Yazılımları paketimiz yabancı yazılım firmalarının yerine geçmeye aday. Kurumsal yazılım piyasasındaki büyük yabancı firmalarla eşit düzeydeyiz. Onlarla rekabet ediyoruz. Özel satın almalarda, ihalelerde yabancı büyüklerin yanında yerli ve milli üretimi ile öne çıkan ticaret firmaları Genom.

Yerli yazılıma talep nasıl?

Yerli yazılım firmalarına, yazılımımızın eskiye göre daha olumlu bakılıyor. Yerli firmalar daha çok yerli yazılım tercih ederken, yabancı ortaklı firmalar da yurt dışı baskısı ile yabancı yazılım tercihi ağır basabiliyor.

Bulut'a taşıyoruz

"Teknopark İstanbul'da Bireysel İşlem Uygulamaları için Bulut Mimarisinde Çeşitli Çözümler Genel Bir Yazılım Alt Yapısı ve Yazılımın Geliştirilmesi" ile giriş. Teknolojik alt yapımızı ve iş katmanımızı bulut ortamında çalışacak bir alt yapıya çevirdik. Hem mevcut yazılımımız hem de yeni yazılımımız buluta taşınacak. Yeni yazılımlar için de alt yapımızı en son teknolojiye getirmiş olacağız. Rekabet avantajımız daha da yükselecek. Böylece yazılımımızı halen kullananlar da son teknolojiye adapte olacaklar."

İlaç sanayine
akıl verecek

"Pazara yeni çıkacak yapay zeka tabanlı yazılımımız ilaç sanayine ürün sunumunda pazarlama çözümlerine kadar çok yönlü hizmet verecek. Ürünün farklı yollarla pazara çıkmasını planlayan, farklı bölgelerde farklı tanımlar öngören, akıl veren, kurumu yönlendiren bir yazılım geliştiriyoruz. Yapay zeka, büyük veriyi kullanarak gelecek için çok başarılı tahminler yapacak, önerilerde bulunacak."

Butik yazılım

"Butik üretim yapıyoruz. Firmaların isteklerine, ihtiyaçlarına yönelik özel yazılımlar geliştiriyoruz. 'Fikrimiz var' diyen firmalara alt yapıyı sunabiliyoruz. Yerinde veya uzaktan iletişim ile firmalara özel projeler geliştirebiliyoruz. Her özel projeyi ürün haline getirip başka bir firmaya uyarlayabiliyoruz."

IFAT 2020

Münih - Almanya
4-8 Mayıs 2020

- Atık Su ve Su Arıtma Tesisleri
- Araç Üstü Ekipmanlar ve Caddede Temizliği
- Katı Atık ve Geri Dönüşüm Yönetimi

ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜMİZ İÇİN
DÜNYA SAHNESİNE ÇIKMA FIRSATI!

IFAT

- Dünyanın lider çevre teknolojileri fuarı
- 260.000 m² alanda 18 salon ve açık alan
- 58 ülkeden 3.305 katılımcı
- 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye'den 90 firma

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli : Bilahare belirlenecektir.
- 6.000 TL ön kayıt bedeli olarak belirlenmiştir.
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme kontonun Oda muza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

"IFAT 2020" İSTANBUL TİCARET ODASI MİLLİ KATILIM ORGANİZASYONU ÖN KATILIM FORMU

Firma Unvanı

Talep Edilen m²

İlgili Kişi

GSM +90

E-posta

Faks +90

Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönülcü - Esra Yılmaz
Tel : 0212 455 61 19 - 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - esra.yilmaz@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Yaşamın içinden inovasyon hikayeleri

Bir ülkede inovasyonun serpilmesi için örnek modellere ihtiyaç var. Güney Kore ve Singapur, inovasyon yapan firmaların billboardlarda kamu spotu gibi ilan ederken hem onları onore ediyor hem de diğer firmalara örnek olmasını sağlıyor. Bu, aynı zamanda inovasyonda toplumsal motivasyonun da kaynağını oluşturuyor. Bize de örnek olması açısından farklı sektör ve konularda yaşamın içinden, küçük ama etkili inovasyon örneklerini sizlerle paylaşmak istiyoruz.

Pazarlamadaki gizem

Kahramanımız, plastik enjeksiyon işi yapacak olan inovatif bir girişimci... Girişimcimiz önce dükkânını tutup, makinaları yerleştirip açılışını yapar. Daha bir hafta geçmiştir ki, teklif almak için müşteriler aramaya başlar. Arayan her müşteriye, "İşin yapılması ve fiyat noktasında sıkıntı yok. Tek problem işi ancak 4 ay sonra teslim edebiliriz" cevabını verir. Müşteriler şaşkın ve sönülene sönülene telefonu kapatır. "Aslında işin geçiği şu ki, girişimcimizin elinde yapacak işi hiç yoktur... İşin sırrı, pazarlamadaki 'gizem' unsurunda saklı. Bizim esnafımızın bu tip hikayelere bayıldığını, hatta üzerine katarak anlatacağını da unutmayalım. Velhasıl, bizim uyanık girişimcimiz, küçük olan enjeksiyon piyasasında ağzından ağıza pazarlama dinamlarını çalıştırır ve sektörde kısa sürede bilinen bir marka olmayı başarır. İki yıl geçmeden firmayı dörde katlar.



Salih KESKİN
www.salihkeskin.com

olmak, ancak böyle inovatif zekayla mümkün olabilir... İş ilişkilerinde güven İkinci inovasyon hikayemizin aktörlerinden biri, değerli taşları üstün sanat becerisiyle işleyen Kapalıçarşı'da bir kuyumcu... 35 yıldır pırlanta ve elmas işleme konusunda işini 'iyi' yapan bir firma olarak bilinir...

Bir gün, İzmir'den yeni bir müşteri arar ve "Bize şu özelliklerde bir pırlanta yapar mısınız?" der. Bizim taşçı, "Evet, yaparız" cevabını gün içinde müşteriye bildirir. İş yapacak olan firma, yüzde 25'i nakit olarak gönderecek ve iş tesliminde de kalanı nakit olarak hesaba yatacağıdır. Bu şekilde anlaşmaya varılır. Bir gün sonra ön ödeme hesaba biraz fazla olarak gelir. Patron, "Bir yanlış anlama oldu galiba, fazla göndermişler. Yüzde 25 yerine yüzde 45 gelmiş; arayıp iade edin" der. Ararlar... İzmirli firmanın cevabı şaşırtıcıdır: "Hayır, biz özellikle fazla gönderdik. Fazla miktar caride kalsın, sonra mutabıklaşırız."

Bu sefer de şaşkınlık sırası kuyumcudur ve ustalarını uyarır: "Bu firma, biraan ödemediği geciktirmeyi, baştan fazla ödeme yaparak bize ayrıca güven veren bir davranışta bulundu. Bu müşteriye kazanmak ve sürekli iş yapmak için işi hem daha özenle yapalım hem de azami titiz olalım."

İki firma yaklaşık 5 yıldır çalışıyor. Ve hâlâ her seferinde ödeme fazla gelirken işi de her zamanki gibi öncelikli ve daha incelikli yapıyor.

Müşteri ilişkilerinde fark attı

Hizmet sektöründe inovasyonların sonu gelmiyor. Bu seferki inovasyonumuz bir banka şubesinden. İstanbul'da bir bankanın genel merkezine şubelerinden biriyle ilgili sürekli teşekkür mesajları gelir. Mesajların ana teması, bankada çalışan bir güvenlik görevlisiyle ilgili ardi arkası kesilmeyen iltifatlar. Genel merkez bu durum karşısında şaşkınlığını inkâr edemez ama ne olduğunu daha iyi anlamak için de şubeye bir inceleme ekibi gönderir. Meşhur güvenlik görevlisinin neden iltifat aldığını öğrenince... Bankada yeni işe başlayan güvenlik

görevlisi kendini geliştirmek için akşamları bir kursa giderek hafıza teknikleri eğitimi alır. Dolayısıyla bankaya gelen herkesin isim ve özelliklerini tek tek hafızasında tuttuğu için bir süre sonra her gelenin dikkatini çeker. İnceleme ekibi inceleme yapıyor ve genel müdüre bir rapor sunar. Güvenlik görevlisi, şimdi insan kaynaklarından sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyor. Kurallara göre üniversite mezunu olması gerektiğinden açık öğretime gitmesi istenir ve o eksiklik de zaman içinde telafi edilir.

Örnek oluşturmak elimizde

Bizim piyasamızda kimse kimseye pek güvenmez. Hangi meslektan olursa olsun işini iyi yapan insan sayısı çok az. Küçük ama farkındalık oluşturacak inovatif hareketlerle bu süreci tersine döndürmek ve iyi örnekler oluşturmak elimizde. Her işte ve her konuda farkındalık oluşturmak mümkün, yeter ki kafa yoralım...



'Yanlışlıkla' yeni şarj teknolojisi geliştirdiler

AYŞE BAŞAK

PENİSİLİNDEN teflona, mikrodalgaya kadar çok sayıda buluş, başka bir sorunu çözmeye çalışan bilim insanlarının tesadüfen saptığı yollar üzerinden hayatımıza girdi. Şimdi duyuracağımız buluş da böyle. Bilim insanları, yanlışlıkla, pillerin çok hızlı şarj edilebilmesini sağlayan bir madde üretti.

YENİ MADDE KEŞFİ

İngiltere, ABD ve İsviçre'deki üniversitelerde çalışan araştırmacılar, pildeki kristal fosfor katmanlarını iki ayrı levha halinde ayırmaya çalışırken bekledikleri bir buluşa imza attı ve yeni bir madde geliştirdi. Bu sayede de yeni bir şarj teknolojinin önünü açtılar. Pillerin, inanılmaz bir hızla şarj olmasına imkan sağlayan buluş, bataryanın kapasitesini de artırıyor. Bütün bunları mümkün kılan, bilim insanlarının tesadüfen keşfettiği 'nano-ribbon' adlı madde.

YÜZDE 50 ARTIYOR

Nano-ribbon, şarj etmeyi yani enerjinin depolanmasını sağlayan iyonların, kullandığımız pillerdeki göre tam bin kat daha hızlı hareket etmesine imkan tanıyor. Bu teknolojiyi kullanarak üretilen piller, halihazırdaki teknolojiye oranla yüzde 50 daha fazla batarya kapasitesine sahip. Nano-ribbon sayesinde hem pil büyümeden, ağırlaşmadan kapasitesi artmış oluyor hem de çok hızlı şarj edilebiliyor. Bu, akıllı telefon kullanıcılarının çok sevinceği bir haber ama buluşun günlük hayatımıza ne zaman gireceği henüz meçhul.

Bilim insanları pildeki kristal fosfor katmanlarını ayırmaya çalışırken bekledikleri bir buluşa imza attı ve yeni bir madde geliştirdi. Nano-ribbon sayesinde hem pil büyümeden, ağırlaşmadan kapasitesi artıyor hem de çok hızlı şarj edilebiliyor.



3D ile yapay damar dokusu üretildi

BİLİM insanları, teknolojinin tüm imkânlarını kullanarak yapay organ ve doku üretmenin sağlıklı, etkin ve ucuz yollarını arıyor. Bir süredir üç boyutlu yazıcılarla organ üretmeye başladılar. Ancak yazıcıda basılan organların vücutta uyumlu bir biçimde çalışabilmek için bu organları bedene entegre edecek damar yapılarına ihtiyaç var.

ORGAN NAKLİNDE ÇIĞIR

Washington Üniversitesi ve Teksas Rice Üniversitesi'nden bilim insanları, üç boyutlu yazıcı teknolojisini kullanarak organ naklinde kullanılabilecek damar dokuları ve vücuttakinine benzer 'karmaşık' damar yapıları üretmeyi başardı. Teksas Rice ve Washington'a ek olarak Duke ve Rowan Üniversitelerindeki



araştırmacılar ve Nervous System adlı bir dizayn şirketinden destek alan bilimsel ekibin bu buluşları ve yapay organları besleyebilecek yapay damar dokuları, organ naklinde çığır açacak gibi görünüyor. Asılması gereken engellerin başında vücutta uyum sağlayabilecek maddeyi geliştirmek, tasarımı yapmak ve baskıyı gerçekleştirmek gelse de bir sonraki önemli aşama, bu teknolojinin herkesin faydalanabilmesini sağlamak.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

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

Ödeme Planı

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabas

Tel : 0212 455 65 12 - 455 61 08 - 455 61 07

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta: ozlem.kilic@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr

aylin.odabas@ito.org.tr

www.ito.org.tr

18 17 Mayıs 2019

GİRİŞİM

TİCARET

Kumaş perdede yüzde 8 olduğu halde hareketli mekanizması sebebiyle yüzde 18 KDV'ye tabi tutulan stor perdede, mükellefi zor durumda bırakan uygulamaya son verildi. Resmi Gazete'de yayımlanan kararla, stor perdeler için de KDV yüzde 8'e çekildi.



FOTOĞRAFLAR: SERRA YILDIRIM

KDV karmaşasında 'perde' indi

ADEM ORHUN

EV tekstilinin vazgeçilmez unsurlarından biri olan perdede yaşanan KDV karmaşası nihayet çözüme kavuşturuldu. Stor perdede uygulanan yüzde 18 KDV oranı, normal perdedeki yüzde 8 seviyesine çekildi. Gelir İdaresi Başkanlığı, ilgili mevzuatta perdelerdeki KDV oranı yüzde 8 olmasına rağmen, stor perdelerde kullanılan hareket ettirici mekanizma ve aksesuarlar nedeniyle bu ürünlerde KDV'yi yüzde 18 olarak uyguluyordu. Mükelleflerin, vergi incelemelerinde sattığı stor perde için gerekli KDV oranını uygulamaması sebebiyle cezalı tarhiyata gidiliyordu. İstanbul Ticaret Odası Ev Tekstili Meslek Komitesi'nde de görüşülen bu problemin çözümü için odalar

üzerinden ilgili mercilere talepler iletilmişti.

KARAR YAYIMLANDI

Resmi Gazete'de 1 Mayıs 2019'da yayımlanan '10103 sayılı Cumhurbaşkan Kararı' ile stor perde tesliminde teslim edilen perdenin montajında kullanılan ve birlikte teslim edilen aksesuar ve parçaların yüzde 8 KDV oranı uygulanması sağlandı.

Mal ve Hizmetlerde Uygulanacak KDV Oranlarının Tespitine İlişkin Karar'a, 'perde' ibaresinden sonra gelmek üzere 'montaj ve hareket ettirici mekanizması kısmen alüminyum, plastik ve benzeri malzeme içerenler dahil' ifadesi eklendi. Böylece stor perdelerin KDV oranı da kumaş perdelerdeki gibi yüzde 8'e düşürülmüş oldu.



TÜRK FAST FOOD'U BÜYÜYOR



Türkiye'de dışarıda yeme-içme sektörünün önde gelen ürünlerinden biri olan lahmacun, genç girişimcilerle 2019'da атаға geçti. Bu yıl birçok markanın 200'den fazla şube açması bekleniyor. Ortalama 100 bin liralık franchise giriş bedeli bulunan bir lahmacun restoranının yatırımını geri döndürme süresi ise ortalama 24 ay.

CEYHUN KUBURLU

SON yıllarda hızlı bir büyüme yakalayan dışarıda yeme-içme sektörü, genç girişimciler peşinde. Türkiye'de en çok tercih edilen ürünlerden biri olan lahmacun, bu alanda ilk sırada yer alıyor. Binlerce lahmacun üreticisi restoranın bulunduğu Türkiye'de markalar artık kurumsallaşma yoluna gidiyor. Franchise ile büyümeyi tercih eden markalar, bu yıl 200'den fazla yeni restoran açmayı planlıyor. Franchise giriş bedellerinin ortalama 100 bin lirayı bulduğu markalar, yatırımcılarına da birçok destek sunuyor.

FARKLI ÜRÜNLER VAR

Türkiye'de lahmacun alanında hizmet veren restoranların kurumsallaşmaya başladığını anlatan sektör temsilcileri, şu bilgileri verdi: "Kurumsal markalar artık sadece lahmacun ile büyümüyor. Pide ve kebab

çeşitleri de birçok markanın menüsünde yer alıyor. Böyle olunca talep de artıyor. Bu yıl 10'a yakın markanın 200'den fazla franchise vermesi planlanıyor. Markalar daha çok alışveriş merkezleri ve insan trafiğinin yoğun olduğu caddelerde açılıyor. Hatta genç nüfusun yoğun olduğu bölgelerde de hızlı bir büyüme gözleniyor."

MARKALARIN DESTEĞİ

Markaların franchise sözleşmelerinde birçok kritik madde bulunduğuna dikkat çeken sektör temsilcileri, şunları söyledi: "Franchising sözleşmesi imzalandıktan sonra anahtar teslim restoran için inşaat ve dekorasyon işleri mimari ekipler tarafından markaların standartlarına göre yapılıyor. Bu kapsamda birçok marka dekorasyon işlerini üstlenerek, dükkanı size 'anahtar teslim' veriyor. Ayrıca reklam ve tanıtım alanında da ortak çalışmalar yürütülüyor. İşletmeciyi finansal destek ve eleman bulma konusunda da adımlar atılıyor."

Girişimcide aranan özellikler

Lahmacun üreticisi restoranlara yatırım yapmayı planlayan girişimcilerde aranan özellikler hakkında da bilgi veren sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Yatırımcıdan beklenen, girişimci bir ruha ve başarıya istegine sahip olmak,

tercihen geçmiş iş tecrübelerinde başarılı olmak, tüm mesai saatini açacağı dükkanda geçirecek sadece finansal yatırım yapmak değil. Yatırımcıların bu işten başka işi olmamalı, işinin başında uzun mesailer harcaabilecek kadar zamanı olmalı."

Döviz satışına vergi düzenlemesi

RESMİ Gazete'de yer alan Cumhurbaşkan Kararıyla 1998 tarihli 98/11591 sayılı bakanlar kurulu kararında değişiklik yapıldı. Buna göre bankalar ile yetkili kuruluşların birbirleriyle yaptıkları ve Hazine'ye yapılan kambiyo satışlarında banka ve sigorta muameleleri vergisi (BSMV) sıfır olarak belirlendi. Ayrıca döviz kredisinin ödenmesi için krediyi veren banka tarafından krediyi alana yapılan kambiyo satışlarında da BSMV sıfır olacak. Bunlar dışındaki kambiyo muamelelerinde satış tutarı üzerinden



yüzde 0.1 oranında BSMV alınacak. Öte yandan online yurt dışı sitelerinden yapılan ve değeri 22 Euro'yu geçmeyen alışverişlerdeki vergi muafiyeti kaldırıldı.

FOOD INDIA INSPIRED BY SIAL

Yeni Delhi - Hindistan
19-21 Eylül 2019



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

1,5 MİLYARA YAKLAŞAN NÜFUSUYLA HİNDİSTAN PAZARI TÜRK GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR!

SIAL Middle East

- 5000 m² alanda, 8500 profesyonel ziyaretçi
- SIAL markasının ayrıcalığı ile Hintli profesyonellere ulaşım
- 12 milyonu aşkın perakende ürün dağıtım merkezinin buluşma noktası
- Hintli firmaların uluslararası ticarete tanınırlığı
- Hindistan İthalatçılar Birliği FIFI işbirliği ile profesyonel ikili görüşme organizasyonu

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye 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



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

İstanbul denilince



Hüseyin ÖZTÜRK

İstanbul denilince üzerine yazılmamış şiir, seyahatname, roman, hikâye, deneme, araştırma, inceleme, tez, doktora yoktur. Çekilmemiş sinema filmi, televizyon dizisi, sahnelenmemiş tiyatro oyunu da yoktur.

Ülkemizin ve dünyanın gözbebeği, Asya'nın ve Avrupa'nın en stratejik noktasında bulunan bir şehre gösterilen ilgi, başka bir dünya kentine gösterilmemiş ve nasip olmamıştır.

İstanbul denilince akla pek çok şiir gelebilir. Malum Mayıs ayı İstanbul'un fetih ayıdır. Fethi anlatmak için de şiire ve yazılara müracaat etmek gerekir.

İstanbul ve şiir denilince akla gelen isimlerin başında Necip Fazıl'ın "Canım İstanbul" şiiri de gelir. Aynı zamanda Mayıs ayı, Necip Fazıl'ın 26 Mayıs 1904'de doğduğu, 25 Mayıs 1983 yılı ise vefat yılıdır.

Sözü Canım İstanbul şiirinin ilk mısralarına bırakarak sürdürülm.

Canım İstanbul

Ruhumu eritip de kalıpta

dondurmuşlar;

Onu İstanbul diye toprağa

kondurmuşlar.

İçimde tüten bir şey; hava, renk, eda,

iklim;

O benim, zaman, mekân aşp geçmiş

sevğim.

Çiçeği altın yaldız, suyu telli pulludur;

Ay ve güneş ezelden iki İstanbul'dur.

Denizle toprak, yalnız onda ermiş

visale,

Ve kavuşmuş rüyalar, onda, onda

misale.

İstanbul benim canım;

Vatanım da vatanım...

İstanbul,

İstanbul...

Bu yıl İstanbul'un fethinin 566. senesi

kutlanacak. Yukarıda da kısaca

değindiği gibi İstanbul, bütün bir

dünyanın gözbebeğidir. Nice

medeniyetlerin konup göçtüğü ve son

Osmanlı medeniyetine ev sahipliği yapan

İstanbul üzerine ne söylene azdır.

İstanbul'un fethi üzerine yıllarca

yazmış ve konferanslar vermiş bir başka

yazarımız, mütefekkirimiz, felsefecimiz

hatırlayarak fethi üzerine düşüncelerini

paylaşalım.

Bir İstanbul ve fetih aşığı olan Nurettin

Topçu, Necip Fazıl'ın "Canım İstanbul"

şiirini destekleyerek şöyle diyor:

"Vatan denizlerle uzaklardan aramak,

vicuttan uzaklardan ruh aramak gibi bir

vehimdir".

Yine Topçu'nun ifadesiyle, Fatih Sultan

Mehmed, büyük coğrafyamızın siyasi

bütünlüğünü İstanbul'u alarak

sağlamıştır.

İstanbul'un fethi üzerine yerli ve

yabancı pek çok eser yazılmıştır.

Ülkemizdeki ve dünyadaki kütüphaneler,

arşivler bu eserlerle doludur. Biz de

bugün Topçu'nun Fatih'in şahsiyetine

dair tespitlerini dile getirelim.

"Daha Osman Bey'den başlayarak,

Kayı Oğulları, arka arkaya gurbüz

dimaglar dünyaya getiriyorlardı.

Kanunî'ye kadar devam edecek olan bu

deha zincirlemesinde Fatih mutena bir

halka, belki de zirve oldu. Dehanın bariz

vasfından en aşkır olanı onda

gözüktü: Bu vaaif, erken olgunlaşma

hadisesidir.

Altı yaşında Amasya'da sancak

beyliğine, sekiz yaşında Manisa sancak

beyliğine gönderilmesi, belki idari geleneğin

yüzündendir ve belki de çocukluk yaşının

bu vazifeleri, onu istikbalin büyük

mesuliyetlerine yetiştirici birer mektep

olmuştur.

Fatih, on sekiz yaşına geldiği zaman

altı lisan vukufu. Devrinin mühendislik

kültürüne sahip ve aynı zamanda otoriter

bir devlet adamı olması, resim ve edebiyat

sahalarında, birinde garbın ilhamına,

öbüründe şarkın aşk ve hülyasına varis

bir kalbin çarpıntılarını duyusu, bütün bu

ulvi tezahürler arasında, onu dehannın

fecirlerini kucaklamış bir şahsiyet olarak

tanıtmaya yeterli delillerdir."

Sözü özü: İstanbul Fatih'in bir

emanetidir. Devlet-i Aliye'nin bir

emanetidir. Bu şehre emanet göziyle

bakıldığı zaman şehri anlamın ve

yaşamın kadri daha da büyüyecektir.

Devleti yaşatan hakimiyet, milli tarihin

varlık verdiği ruhun her alanda hakim

olmasıyla mümkündür. Bu ruhun şehri

her bakımdan yaşandırı kılacak.

Necip Fazıl da Nurettin Topçu da bu

inançla İstanbul'u anlatmış ve

yazmışlardır.

Alüminyumun katma değerini yükseltiyorlar

Alüminyum sektöründe 1.5 milyar dolarlık ihracat yapan Türkiye'nin 2023 hedefi 8 milyar dolar. İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteğiyle kurulan Alüminyum Test Eğitim ve Araştırma Merkezi (ALUTEAM) de sektörün katma değerini artırmak için birçok alanda destek oluyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYA alüminyum pazarı geçtiğimiz yıl 127 milyar dolara ulaştı. Türkiye bu pazarda 1.5 milyar dolar ihracatla 50. sırada bulunuyor. Sektör, 2023 yılında 8 milyar dolar ihracata ulaşmak istiyor. Ancak bunun ham ihracattan ziyade katma değerli ürünler vesilesiyle gerçekleşeceği düşünülüyor. Sektörün katma değerli ürün hedefine ulaşması için yapılan çalışmalardan biri de Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi bünyesinde kurulan Alüminyum Test Eğitim ve Araştırma Merkezi (ALUTEAM). Girişimci Alüminyum Sanayici ve İş Adamları Derneği (GALSİAD) ve İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) ortaklığında İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) desteğiyle faaliyete geçen ALUTEAM, ihtiyaç duyulan testleri de, sektörün yeni bir yatırım yapmasına gerek kalmadan gerçekleştiriyor.

YENİ ÜRÜNLER

Alüminyum başta olmak üzere çelik ve endüstriyel plastik gruplarının ileri teknolojilerle üretilmesinde Türkiye'nin de söz sahibi bir ülke olması için 2012 yılında

faaliyete geçen merkezin en önemli birimlerinden biri de araştırma bölümü. Bölümde alüminyum sektörünün katma değerli ürünler pazarında yerini alabilmesi için çeşitli çalışmalar yapılıyor. Firmaların talepleri ya da işletmelerde yapılan gözlemler sonucunda üretilen yeni ürünler su ana kadar savunma, havacılık, otomotiv ve medical gibi pek çok alanda kullanılıyor.

HIZLI ÜRETİM

ALUTEAM bünyesinde sektör için oldukça önemli olan eklemeli imalat da gerçekleştiriliyor. Bilgisayarda hazırlanan üç boyutlu çizimlerle modeller elde edilecek, klasik metotlarla uzun sürelerde imal edilecek karışık modeller hızlıca üretiliyor. Eklemeli imalat sayesinde malzeme kaybı olmadan kısa sürede gerçekleşen üretim, şirketlere büyük maliyet avantajları sağlıyor. Eklemeli imalat kapsamında metal ve plastik imalat ile tersine mühendislik faaliyetleri gerçekleştiriliyor.

YERLİ KAYNAKLAR

ALUTEAM'ın en önemli projelerinden biri de Alüminyum Yapı Sistemleri Test ve Eğitim Laboratuvarı Projesi (ASTEL). Normalde dışarıya test hizmeti veren menşeli sertifikalı sahibi laboratuvarlardan



Sektöre eğitim

Alüminyum Test Eğitim ve Araştırma Merkezi'nde eğitim faaliyetleri de gerçekleştiriliyor. Yöneticilere ve mühendislere yönelik verilen mesleki eğitimler; alanında uzman mühendis, akademisyen ve firma yöneticileri tarafından sağlanıyor. Eğitimlerde sektörün ihtiyaçları göz önüne alınıyor.

sağlanıyor.

Bu nedenle kaynaklar yabancı sermayeye akıyor. Ancak proje kapsamında kurulması hedeflenen ALUTEAM'ın laboratuvarı sayesinde testler yerli bir kurum tarafından yapılacak ve kaynakların yurt içinde kalması sağlanacak. Bu proje ile sektörün tüm temsilcilerinin kümelene bilincinin yaygınlaşması amaçlanıyor. Projenin bir diğer önemli amacı da alüminyumun mimari uygulamaların yanında yetkin ve deneyimli iş gücünün yetiştirilmesi.

İleri düzeyde testler

Merkezde alüminyum sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm temel ve ileri düzeyde testler ve ölçümler yapılıyor. Merkezde alüminyum alanında farklı sektörler adına üretilen tüm ürünlerde belli standartların oluşturulması ve bunun sonunda belli standartları yakalamış ürünlerin üretilmesi hedefleniyor. Test faaliyetleri kapsamında gerçekleştirilen saha çalışmalarında, enerji verimliliği ve sera gazlarının takibi konusunda da çalışmalar yürütülüyor.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI
Hazırlayan: YAHYA GÜL yahya.gul@ito.org.tr

Temel ekonomi

Ekonomi dersini ilk kez alan üniversite ve yükseköğretim öğrencilerinin ihtiyaçlarına hitap eden Temel Ekonomi kitabı, ekonomi ile ilişkili tüm dersler için başvuru kaynağı olmaya çalışıyor. Kitapta yer alan konuların bütünlük içerisinde sunulmasına, basit ve kolay anlaşılır örneklerle konunun pekiştirilmesine çalışılmış. Yazar



Prof. Dr. I. Hakkı İnan, ekonomi dersini ilk kez alan öğrencilerin iktisat biliminin temel ilke ve kavramlarını öğrenmelerini, günlük yaşamda karşılaşılan ekonomik

problemleri çözerken bu ilke ve kavramları kullanmalarına katkı sağlamayı amaçladığını belirtiyor.

İslam iktisadının ekonomisi

Yazar Rauf A. Azhar, kitapta, ekonominin toplum tarafından oluşturulan değerleri yansıttığını ve İslami değerlerin kapitalist sistemin öngördüğü değerlerden önemli oranda farklılaş- tığını belirtiyor. Kitap, ribâ ve faiz



arasındaki benzerlik ve farklılıklara odaklanırken, ikisi arasında sıklıkla ihmal edilen bağlantıyı kuruyor ve bu bağlantının İslami finansal sistemler için etkilerini araştırıyor.

Piyasaları okumak-Finansal piyasalarda tahmin yöntemleri

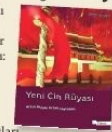
Kitapta, finansal piyasalarda her şey yolundayken para kazanmanın kolay olduğu, bu yüzden para kazanırken yatırımcıların kendilerine olan güveninin tam olacağı belirtiliyor. "Peki, piyasaların yönü net değilken ne yapmak lazım"



diye sorulan kitapta, "İşte o zaman yatırımcıya bir kılavuz kaptan gerekir" deniliyor. Kitap, içinde matematik ve istatistik barındırmayan, tüm piyasa tahmin yöntemlerini açıklamaya çalışan bir kılavuz olma iddiasında.

Yeni Çin rüyası

Kitapta, Çin Başkanı Xi Jinping'in Mart 2013'te ortaya attığı bir hedef olan "Çin Rüyası: Artan Refah Ortakça Paylaşımı" hedefinin içeriği tartışılıyor ve zengin resim albümü ile Çin rüyasının boyutları yansıtılıyor. Çin rüyası tüm Çin vatandaşlarının katkısıyla oluşacak bir hedef olarak tanımlandığı için bu kapsamda toplumun tüm kesimlerinden



insanların katkılarını yansıtır. Hızla ilerleyen ve geri çağları acı tortularını aşan bugünkü dünya, her ulusun barış, demokrasi, özgürlük, adalet, eşitlik ve mutluluğun diğer zorunlu unsurlarının arayışında olduğu açık. Bugün Çin, önemli bir toplumsal dönüşümün, ikinci bir devrimin ortasında.

**TİCARİ ANLAŞMAZLIKLARA
HIZLI ÇÖZÜM
İTO'DA!
8 HAFTADA SONUÇ**

"Arabuluculuk kurumu, alternatif çözüm yollarının etkinliğini artıracaktır."

Az

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

İTOTAM
İSTANBUL TİCARET ODASI
TANIM VE ARABULUCULUK MERKEZİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

İSTANBUL TİCARET

Ramazan'ın bahar lezzeti güllaç



Güllaç ihraç da ediliyor

Güllaç yurt dışında da tercih edilen Türk tatlıları arasında öne çıkıyor. Damakta tat bırakan asırlık lezzet; Singapur, Dubai, Kıbrıs, ABD, Japonya ve Avrupa ülkelerine ihraç ediliyor.

Ramazan ayının geleneksel tatlılarına rağbet artıyor. Baharla birlikte iftar sofralarında en çok tercih edilen tatlı güllaç. Bayramda ise baklava daha çok tüketiliyor. Yoğun ilgi gören Türk tatlılarından Arap turistler fıstıklı baklavayı, Avrupalı turistler de lokumu tercih ediyor.

RECEP MUTLU

ON bir ayın sultanı Ramazan'da, geleneksel tatlılar sofralardaki vazgeçilmez yerini koruyor. Ramazan ayının bahara denk gelmesi ve havaların ısınmasıyla birlikte en çok tercih edilen geleneksel Türk tatlısı güllaç oluyor.

FETİHLE GELDİ

Hafif bir tatlı olarak iftar sofralarının en fazla ilgi gören lezzetlerinden güllaç, İstanbul'un fethiyle beraber Türk mutfağında yerini almaya başladı. Güllaç, Fatih Sultan Mehmed döneminde divan toplantılarında ve yabancı devlet adamlarının ziyaretlerinde ikram ediliyordu. Kalsiyum ve protein ağırlıklı olan güllaç, kan şekerini düzenleyici özelliği nedeniyle de Ramazan'da sıklıkla tüketiliyor.



Geleneklerin en tatlısı

Ramazan'ın ardından gelen bayram vesilesi ile baklava tüketiminin artması bekleniyor. Türkiye genelinde günlük ortalama bin tonun üzerinde üretim gerçekleşen baklavada, bu rakam bayramlarda 3-4 katına çıkıyor. AB'nin gıda ve tarım ürünlerine yönelik coğrafi işaret verisi tabanına kayıtlı olan Gaziantep baklavası ise özellikle bayramlarda Türk evlerinin öncelikli ikramları arasında yer alıyor.

Kilosu 78 lira ile 120 lira arasında değişen baklava, yerli tüketici yanında turistlerin de favorileri arasında. Özellikle Orta Doğu turistlerin tercih ettiği baklavada en çok fıstıklı olanlar tüketiliyor.

300 TON SATIŞ

Tamamen el emeği ile üretilen milli tatlının duayen markalarından 138 yıllık Saffet Abdullah, yıllık

300 ton satış gerçekleştiriyor. Saffet Abdullah İşletme Müdürü Fatih Teköz, bir yıllık satışlarının yüzde 90'ını Ramazan'da yaptıklarını söyledi.

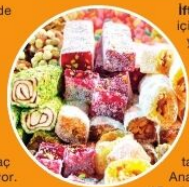


Tarçınlısı, güllüsü

Geleneksel lezzetlerimizden biri de su ve şekerin kaynatılmasıyla hazırlanan akide şekeri. En önemli özelliği de hiçbir katkı maddesi içermemesi. Akide şekerinin günümüzde tarçın, güllü ve limonlu gibi pek çok çeşidi bulunuyor. Türkiye, yıllık ortalama 180 bin ton lokum ve şeker ihraç ediyor.



Avrupalı'nın tercihi



İftar sonrası içilen kahvenin yanında sunulan, bayramlarda ise misafirlere ikram edilen lokum da Ramazan'ın geleneksel tatlılarından biri. Anadolu'da 15. yüzyıldan itibaren tüketilen lokum, 17. yüzyılda Osmanlı döneminde popülaritesini daha da artırdı. Türk tüketicilerin yoğun ilgi gösterdiği lokum, Avrupalı turistlerin de öncelikli tercihleri arasında.

İftar sonrası semaver çayı



Ramazan'ın bir diğer vazgeçilmezi de semaver ve közde çay. İftar saatinin yaklaşmasıyla dev semaverlere su doldurup ateşini yakan esnaf, iftar sonrası sokaklara akan kalabalığı bekliyor.

İftar sonrası kahvehanelerin yolunu tutanlar, odun ateşi ve közde kaynayan çayı açık havada yudumlayarak günün stresini atıyor.

Bazıları sahura kadar türküler eşliğinde sıcak çaylarını yudumlayıp sohbet ediyor.

Cadde ve sokaklarda kurulan semaver ve köz çayının ayrı bir lezzeti olduğunu belirten çay tutkunları, "Çayın farkı bu tür gecelerde belli oluyor. Ramazan ayı dışında bu çayın tadını fark edemiyorsunuz. İftarımızı açtıktan sonra semaver çayının yapıldığı kahvehanelere gidiyoruz. Semaver çayının tadı bambaşka" dedi.

CHINA HOMELIFE TURKEY

23 - 25 Mayıs 2019

İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy

Çin Ürünleri Fuarı

Yüzlerce
Seçkin Firma
Sergilenecek
Binlerce Ürün



Kumaş, Hazır Giyim
Aksesuarları



Döşemelik Kumaş
Ev Tekstili



CHINA 24/7
MACHINEX



Mobilya



Elektrikli Ev
Aletleri



Ev Eşyası, Züccaciye
Hediye Eşya



Gıda ve Teknolojiler



Yapı Malzemeleri



Aydınlatma



Hırdavat, El Aletleri



Makine Sanayi,
Ekipmanları

Avrasya bölgesinde gerçekleşen Çin ürünlerine yönelik en kapsamlı ticaret platformu



Online Kayıt

www.chinahomelifeturkey.com
www.chinahomelifet247.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR



0212 210 94 85