



"Ticaret, milletlerin emeli ve ilerletimi kymetlendirmek için eline ve zekasına emniyet edilen ve bu emniyete liyakat göstermesi gereken odamdır."

H. Öztürk

İTO Meclisi, yeni yılın iş programını ve bütçesini oy birliğiyle kabul etti. Yeni bütçe ve iş programında yol haritası, ihracat olarak belirlendi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "2019'u, 'Ekonomimize Global Nefes: İhracat Yılı' ilan ediyoruz" dedi.



ROTAMIZ GLOBAL PAZARLAR

14 ÜLKEDE 38 FUAR

KÜÇÜK - BÜYÜK DEMEDEN

İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 2019 yılı bütçesi ve iş programı oy birliği ile kabul edildi. İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, 2019'u ihracat yılı ilan ettiklerini belirterek, "Türk girişimcisinin 2019'da 14 ülkede tam 38 fuara taşıyacağız" diye konuştu.

"Küçük-büyük her üyemizin ihracat yapması, yapabiliyor olması en büyük hedefimizdir" diyen İTO Başkanı Avdagiç, şöyle konuştu: "Küçük girişimcilerimizin ilk kez e-ihracatla yapacağı bir satış, 20 dolarlık bile olsa, Türkiye için büyük bir adım olacaktır." ■ 10-11'de



Ticari uyuşmazlığa 8 haftada çözüm

Resmi Gazete'de yayımlanan yasaya göre 1 Ocak 2019'dan itibaren ticari davalarda da arabuluculuk zorunlu olacak. Arabulucuya gitmeden mahkemeye dava açılmayacak. İTO Tahkim ve

Arabuluculuk Merkezi'nin uzman kadrosuyla en etkin ve güvenilir hizmeti vermeye hazır olduğunu belirten İTO Başkanı Avdagiç, "Talepleri en fazla 8 hafta içinde sonuçlandıracağız" dedi. ■ 12

Kadın girişimcilerden YERLİ ÇAĞRISI

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK) Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal, kadınlara yerli ürün çağrısı yaptı. Kal,

"Kendi üretimimizi kullanalım ve bunların Türk malı olduğunu gururla çevremize anlatalım" dedi. ■ 4

Serra Yıldırım

Vergi mükellefi ödülleri geri sayım

İstanbul Ticaret Odası'nın "Başarılı Vergi Mükellefleri Ödülü" için başvurular başladı. Mükellefler, 2017'de ödedikleri vergilerle ilgili başvurularını 31 Ocak 2019 gününe kadar İTO'ya yapabilecek. ■ 3'te

Büyümenin rekortmenleri belirleniyor

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) işbirliğiyle Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 başarılı şirketini belirleyecek. TOBB Türkiye 100'e başvurmak için son tarih 31 Ocak 2019 olarak açıklandı. ■ 3'te



İSTANBUL TİCARET ODASI'NIN YENİ YIL HEDEFİ

İçeride yatırım ortamını iyileştirmek, dışarıda ihracat seferberliği



İstanbul Ticaret Odası, 2019 yılı iş programını, iç pazarda iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesi, dış pazarlarda ihracat seferberliği vizyonu ile hazırladı. Başta Çin ve Afrika olmak üzere hedef pazarlarda projeler hayata geçirmeyi hedefleyen İTO, üyelerine yönelik yeni hizmetleri de devreye alacak.

HEDEF PAZARLAR

İstanbul Ticaret Odası, yeni yılda belirlediği hedef pazarlara yönelik etkin bir eylem planı hazırladı. İstanbul'daki ticaret müşavirleri ve başkonsoloslara diyalogu artırmaya hazırlanan Oda, Çin ve diğer hedef pazarlarda fuarların yanı sıra ülke tanıtım günleri düzenleyecek.

YENİ HİZMETLER

Üyelerine daha etkin hizmet vermeyi hedefleyen İTO, yeni hava alanında bir temsilcilik açacak. İstanbul Ticaret Müzesi, Dijital Arşiv de Oda'nın yeni projeleri arasında yer alıyor. İTO, yeni yılda Ar-Ge projesi hazırlamadan Tedarikçi Günlüğü'ne kadar birçok alanda üyelerinin rekabet gücünün artmasına çalışacak. ■ 8-9'da



Gençler BTM ile yatırımı kaptı

Liseden itibaren hiç ayrılmayan üç genç, kurdıkları beyin takımı ile BTM'ye gelerek



girişimci oldu. 19 yaşındaki genç beyinler, geliştirdikleri mobil oyunlarla dikkat çekti ve

uluslararası yatırım şirketi Tarvendi'den 1.4 milyon değerleme ile yatırım aldı. ■ 2'de

Süper Lig'in tercihi YERLİ HOCA

Fenerbahçe'de Ersun Yanal'ın görevi getirilmesiyle Spor Toto Süper Lig'de yabancı teknik direktör kalmadı. ■ 18'de

Dünyanın ilk gümrük müzesi İstanbul'da

Ticaretin başladığı yıllardan bu yana varlığını devam ettiren gümrükçülük mesleğinin izleri İstanbul'da sürülecek. İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği tarafından açılan gümrük müzesi dünyada bir ilk özelliğini de taşıyor. ■ 20'de



BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

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

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

İTO'DAN BELGE HİZMETLERİNDE



ENFLASYONLA TCYPEKÜN MÜCADELE

'Takım oyunu' ile yatırımları kaptılar

Liseden itibaren hiç ayrılmayan üç genç, kurdukları beyin takımı ile BTM'ye gelerek girişimci oldu. 19 yaşındaki genç beyinler, geliştirdikleri mobil oyunlarla dikkat çekti ve uluslararası yatırım şirketi Tarvenn'den 1.4 milyon değerleme ile yatırım aldı.

GLOBAL mobil oyun pazarına Türkiye'den yeni ve iddialı oyuncular katılıyor. Son oyunu 'Spin Warriors' İstanbul' ile farklı ülkelerden 600 bini aşkın indirme rakamına ulaşan StudioBillion, küresel oyuncu olmak için önemli bir tohum yatırım aldı. Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) girişimci olan ve her biri henüz 19 yaşında üç genç yetenek tarafından kurulan StudioBillion, 1.4 milyon lira değerleme üzerinden uluslararası yatırımcı Tarvenn Ventures'dan yatırım almayı başardı. İstanbul Ticaret Odası tarafından kurulan ve İstanbul Kalkınma Ajansı'na (İSTKA) desteklenen BTM'nin en genç girişimcilerinden olan şirket; bu yatırımı, uluslararası arenada iddialı oyuncu olmak için kullanacak.

ANDROID'DE 620 BİNİ GEÇTİ

Şirket, global bir oyuncu olmanın sinyallerini de şimdiden veriyor. İstanbul'un tarihi ve sembolik yapılarına tanıklık edilebilecek 3D mobil aksiyon oyunu Spin Warriors İstanbul, Apple Store'da yayına alınarak yurt dışında çok daha geniş kitlelere hitap etmeye başladı. Oyunda İstanbul, 2000'lerin efsane çizgi filmi Beyblade'den uyarlanan spin savaşçılarının görkemli savaşına sahne oluyor. Oyun sadece Android

platformunda 620 binden fazla indirme aldı ve geçtiğimiz günlerde de iOS platformunda yayımlandı. Başta Hindistan ve ABD olmak üzere birçok farklı ülkeden kullanıcıya sahip StudioBillion'ın kullanıcı portföyünün büyük çoğunluğu yurt dışından oluşuyor.

HEDEF 1 MİLYAR İNDİRME

Şirket, dilerse gerçek zamanlı başka oyuncularla yarışarak, dilerse kendi başına, internete ihtiyaç duymadan kelime hazinesini geliştirebileceğiniz mobil oyun 'Word Hunters-Kelime Avcıları' için de lansman yapmaya hazırlanıyor. Kelime Avcıları, Play Store ve Apple Store mağazalarında ilk olarak Türkçe, daha sonra İngilizce, İspanyolca, Almanca ve İtalyanca başta olmak üzere farklı dil seçenekleriyle yayınlanacak. 2019'da üç yeni oyun geliştirmeyi planlayan şirket, oyunlarını tüm mobil platformlarda, farklı dil seçenekleriyle lanse etmeyi amaçlıyor. Küresel bir oyun firması olmayı hedefleyen StudioBillion, geliştirdiği oyunlar ile 5 yıl içinde 1 milyar indirme rakamına ulaşmayı planlıyor.

BTM'DEN NOTLAR...

Mucit girişimciler için yeni şirket modelleri

Bu yıl ikincisi düzenlenen 'Mucit Girişimci' programı, patent veya faydalı modele sahip mucitlerin girişimcilik ekosisteminde yer almasını sağlayan eğitimlerle devam ediyor. BTM'nin yürütücülüğünü yaptığı, Tüm Mucitler İcat-Inovasyon ve Araştırma Derneği (TÜMMİAD) ile Kariyer Forum Türkiye'nin iş ortağı olduğu 'Mucit Girişimci' programı kapsamında verilen ilk eğitim, 'Yeni Şirket Modelleri Trendleri' oldu. Hackquarters kurucusu Kaan Akın tarafından verilen eğitimde, girişimcilere icatlarının ticarileşmesi için izlemeleri gereken yollar ve yeni şirket modelleri hakkında detaylı bilgiler aktarıldı.

Artık daha güçlü ve kurumsalız

Bir beyin takımı kurarak lise yıllarında başlayan arkadaşlıklarını iş hayatına da taşıyan StudioBillion kurucuları Esref Bektaş, Ömer Aslan ve Ümit Apan, henüz 19 yaşında üç genç girişimci. Gençler, "Spin Warriors İstanbul ile 600 bin indirme sayısına ulaşmak bizim için hayaldi, fakat çok önemli bir hedefi geride bıraktık. Tarvenn'den yatırım aldığımız için kendimizi uluslararası arenada daha güçlü ve kurumsal hissediyoruz. StudioBillion'u dünya çapında adından söz ettiren önemli bir mobil oyun şirketi haline getirmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.



Tek tuşla sertifikalı ücretsiz eğitim

BTM, hizmete sunduğu ücretsiz online eğitim modülüyle girişimcilik ekosisteminde önem arz eden eğitimleri tek bir tuşla çok sayıda kullanıcıya ulaştırıyor. Online kullanıma açılan yeni eğitim modülünde 'İş ve Ürün Geliştirme', 'Startup'lar İçin Dijital Okuryazarlık', 'Patent ve Marka', 'Ağ Kurma ve İletişim Becerileri' ile 'İş Geliştirme ve Stratejik Planlama' gibi eğitimler tamamen ücretsiz olarak veriliyor. Katılımcılar istedikleri zaman diliminde eğitimi katılabiliyor ve tamamladıktan her eğitimin sonunda sertifika almaya hak kazanıyorlar. Bilgi için: www.btm.istanbul

StudioBillion'a inancımız tam

Tarvenn Genel Müdürü Mustafa Kopuk, mobil oyun pazarının her geçen gün daha da büyüdüğünü ve uzun süredir bu alana yatırım yapmak istediklerini söyledi. Kopuk, "Genç girişimcilere güveniyoruz ve her zaman yanlarındayız. StudioBillion'un Türkiye'de ve dünyada önemli işler yapacağına inancımız tam" dedi. Bu yılki 8'inci yatırımlarını açıkladıklarını belirten Kopuk, yeni yıla girmeden yeni yatırımlara imza atabileceklerini kaydetti.

YENİ YILA DOLU DOLU BAŞLAMAK İÇİN ÖNCE GELİN Bİ' KAHVALTI EDİN

BOĞAZ MANZARASI | EŞSİZ DOĞASI | ENFES LEZZETLERİ

İTO Cemile Sultan Korusu,

şehrin en özel ve en zengin menülerinden biri ile yılın ilk kahvaltısı için sizi bekliyor.

Dolu dolu serpmek kahvaltısı
Kişi başı 55 TL

İTO
üyelerine
%10 indirim
1 Aralık'tan itibaren

Cemile Sultan
KORUSU

cemilesultan.com | [CemileSultanKorusu](https://www.facebook.com/CemileSultanKorusu) | [CemileSultanKrs](https://www.instagram.com/CemileSultanKrs)
[itocelesultankorusu](https://www.youtube.com/channel/UCitocelesultankorusu) | İTO Cemile Sultan Korusu

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Türkiye, en hızlı büyüyen 100 şirketini arıyor

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) işbirliğiyle Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 başarılı şirketini belirliyor. Bu bağlamda şirketlerin görünürlüklerini artırmak ve ekonomik bağlantılarını kuvvetlendirmek amacıyla yürütülen TOBB Türkiye 100 programı ile şirketlerin yeni müşteri bulma, yatırım yapma ve fırsatlara erişimlerinin de kolaylaştırılması hedefleniyor.

SON GÜN 31 OCAK 2019

Programa başvuran şirketler, 2015-2017 dönemindeki yıllık ortalama satış gelirleri ve büyüme hızına göre

sıralanacak. Büyüme hızı ise şirketlerin gelir tablolarındaki net satış gelirleri üzerinden hesaplanacak. Satış gelirini en hızlı artıran şirket, TOBB Türkiye 100 listesinde birinci sırada yer alacak. Sonraki 99 şirket ise büyüme hızlarına göre belirlenecek. TOBB Türkiye 100'e başvurmak için son tarih 31 Ocak 2019 olarak açıklandı.

MERKEZ TÜRKİYE

TOBB Türkiye 100 programına, kamu ortaklığı ya da halka açık olan şirketlerin başvuruları geçersiz sayılacak. Ayrıca yurtdışı merkezli bir şirketin Türkiye şubesi de başvuru yapamayacak. Dolayısıyla

programa başvuracak şirketin merkezinin Türkiye'de bulunması gerekiyor. Programa, ortakları arasında Türkiye dışındaki ülkelerin vatandaşları olan şirketler de başvurabilecek.

HANGİ ŞİRKETLER

Kâr amacı gütmeyen şirketlerin başvuruları geçerli sayılmayacak, hisselerinin yüzde 51'inden fazlası halka açık başka bir şirkete ya da bir

TOBB



kamu şirketine ait olan şirketlerin de başvuruları geçerli sayılmayacak. Öte yandan holdingler de programa başvuru

yapamazken, bir holding çatısı altındaki şirketler başvurabilecek. Ayrıca franchise işletmelerinin de başvuruları geçerli sayılmayacak. Otomobil galerisi, kuyumcu, dağıtım şirketi, döviz şirketi, bankalar, elektrik, gaz, akaryakıt ve su sağlayıcıların başvuruları geçerli sayılmayacak.

Kimler başvurabilir?

- 31 Aralık 2014 ve öncesinde kurulan
- 2015'te en az 500 bin TL satış geliriye sahip olan
- 2017'de en az 1,5 milyon TL satış geliriye sahip olan
- 2015-2017 döneminde satış gelirlerini en az yüzde 10 artıran firmalar, TOBB Türkiye 100'e www.turkiye100.tobb.org.tr adresi üzerinden başvuru yapabilecek.



İş ahlakında en büyük sorun 'yalan'

SOYHAN ALPASLAN

TÜRKİYE İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği (İGIAD) tarafından yapılan ve 'Nesiller Boyu İş Ahlakı' sloganıyla duyurulan Türkiye İş Ahlakı Araştırması 2018 sonuçları, İstanbul Ticaret Odası'nda açıklandı. Toplantıya, İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdağ ve Medis Katip Üyesi Vildan Özcan da katıldı.

ALİŞVERİŞİ DÜZELTİRSEK...

İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, açılısta yaptığı konuşmada, "Medeniyet algımıza, ekonomik model ve değerlerimize uygun bir ticaret oluşturmak hepimizin görevi. Alışverişi düzeltirsek, hayatı düzeltiriz" mesajını verdi.

Ekonomiye ve ticarete insanlık penceresinden bakma çabasının bir inisiyatif değil, bir gereklilik olduğuna değinen Kuralay, iktisadi çıkarlarla ahlaki ilkelerin ayrıştığı bir zaman diliminin yaşandığını hatırlattı. Kuralay, "İnancımızın zenginlik ölçüsti kalıpları kazanmak iken, bugünün iktisadi şartlarında ülkelerin zenginlik ölçüsü, genellikle para birimleriyle ifade edilen kişi başı gelir rakamlarına indirgenmiş durumda" dedi.

ÇARPIK REKABET

Araştırma sonuçlarının bir sunumla aktaran Rekabet Kurumu Başkanı Ömer Torlak, "KOBİ'lerde rekabet edilebilirlik veya çarpık bir rekabet anlayışı içinde faaliyetlerini sürdürebilme adına, iş ahlakına aykırı bazı hususları meşrulaştırma çabısından söz edebiliriz" dedi.

ÜÇ AHLAKİ ANLAYIŞ

İş hayatında yavaş yavaş 2000 yılı sonrası doğumlarının oluşturduğu Z kuşağının işlerin başına geçeceğini belirten Torlak, popüler kültürün toplum ve iş dünyasında belirleyici olduğunu söyledi. Torlak, katılımcıların ahlaki anlayışlarına ilişkin şunları dile getirdi: "Cevap verenlerin çok önemli bir kısmının üç yaklaşımda toplandığını görüyoruz. İdealist olanlar, benmerkezi olanlar ve adaletçi olanlar. Neredeyse cevap verenlerin 4'te 3'ü bu üç ahlaki anlayışa dağılıyor."

KAYTARMA YÜKSELİMİŞ

Çalışanlarda iş ahlakı konusunda en çok konuları sıralayan Torlak, şu bilgiyi verdi: "Çalışanlar açısından baktığımız zaman yalan yine birinci sırada karşımıza çıkıyor. İşe geç gelme, iş hakkını vermeme yine yüksek oranda algılanan iş ahlakı problemleri. Kaytarma, önceki araştırmalara göre bir miktar yükselmiş."



İlk dört problem

Rekabet Kurumu Başkanı Ömer Torlak, "Yalan söyleme, aynı ürünü farklı fiyatlarla satmaya çalışma, aldatıcı reklam ve verilen sözlerin tutulmaması, ilk dört sıradaki en çok algılanan ahlak problemleri olarak karşımıza çıkıyor" dedi.



Hedef iş ahlakının yaygınlaşması

İGIAD Başkanı Ayhan Karahan, kurulduktan 2003 yılından bu yana girişimcilik teşvik edilmesine ve iş ahlakının yaygınlaştırılmasına çalışıldığını söyledi. Karahan araştırmayla ilgili olarak, "Önceki iki rapordaki karşılaştırmalar sonucu 2008-2018 arasındaki mesafeler ortada" dedi.

Başarılı vergi mükellefi ödülleri başvurular başladı

İstanbul Ticaret Odası'nın 2017 yılı Başarılı Vergi Mükellefleri Ödülü için başvurular başladı. Mükellefler, 2017'de ödedikleri vergilerle ilgili başvurularını 31 Ocak 2019 Perşembe günü sonuna kadar İTO'ya yapabilecek.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) geleneksel hale gelen 'Başarılı Vergi Mükellefleri Ödülleri' için başvurular başladı. 31 Ocak 2019 Perşembe günü sonuna kadar İTO'ya başvuran vergi mükellefleri, 2017'de ödedikleri vergilerle değerlendirilerek ödüllendirilecek. Başvuracak gelir veya kurumlar vergisi mükelleflerinin İstanbul Ticaret Odası üyesi olması, iş ortaklığı söz konusu olan mükelleflerin ise ortaklarından en az birinin İTO üyesi olması gerekiyor.

SON GÜN 31 OCAK 2019



KİMLER ÖDÜL ALACAK?

Gelir Vergisi'nde en az 110 bin TL, Kurumlar Vergisi'nde de en az 450 bin TL ödeyen İTO üyesi firmalar ödül verilecek. Ayrıca Gelir Vergisi'nde en az 55 bin TL, Kurumlar Vergisi'nde de en az 210 bin TL ödeyenler, KOBİ Özel Teşvik Ödülü'nü almaya hak kazanacak.

Ayrıntılı bilgi için: tolga.yildirim@ito.org.tr 0212 455 63 95 cenker.kayalar@ito.org.tr 0212 455 63 94 Faks: 0212 511 83 86



PartnerPlusBenefit Lufthansa

Orta ölçekli firmalar için %

100 destek

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

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

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

Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanı sıra sekiz farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarınız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürebilme ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile firmanızı ciddi avantajlar sağlama olanaklarına sahip oluyorsunuz.

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

2001 yılından bu yana dünya genelinde - yaklaşık 26.000'i Almanya'da olmak üzere - toplam 100.000'i aşkın firma PartnerPlusBenefit programından yararlanıyor. Bakli siz de yakında onların arasına katılmak isterseniz! Bunun için kolayca www.partnerplusbenefit.com sayfasından kayıt yaptırabilirsiniz.

PartnerPlusBenefit Tek bir program, sayısız avantaj

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

Yurt dışı alacaklara karşılık ayrılması

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 6'ncı maddesi uyarınca kurumlar vergisi, mükelleflerin bir hesap dönemi içinde elde ettikleri safi kurum kazançları üzerinden hesaplanmaktadır.

Safi kurum kazancının tespitinde, Gelir Vergisi Kanunu'nun ticari kazanç hakkındaki hükümleri uygulanmaktadır.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 38'inci maddesinde ise "bilanço esasında ticari kazancın tespiti" tanımı yapılmıştır. Bu tanımlamaya göre "Bilanço esasına göre ticari kazanç, teşebbüsten öz sermayenin hesap dönemi sonunda ve başındaki değerleri arasındaki mütsep farktır. Bu dönem zarfında sahip veya sahiplerce:

- İşletmeye ilave olunan değerler bu farktan indirilir.
- İşletmeden çekilen değerler ise farka ilave olunur.

İndirilecek giderler

Ticari kazancın bu suretle tespit edilmesi sırasında Vergi Usul Kanunu'nun değerlemeye ait hükümleri ile Gelir Vergisi Kanunu'nun 40 ve 41'inci maddeleri hükümleri uygulanmaktadır.

Gelir Vergisi Kanunu'nun "İndirilecek Giderler" başlıklı 40'inci maddesinin birinci fıkrasının (1) numaralı bendinde ticari kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi için yapılan genel giderlerin, (3) numaralı bendinde ise işle ilgili olmak koşuluyla mukavelenemeye, ilam veya kanun emrine istinaden ödenen zarar, ziyan ve tazminatların, (7) numaralı bendinde ise Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre ayrılan amortismanların, safi kazancın tespitinde gider olarak indirilebileceği hususu hükmü bağlanmıştır.

Bilindiği üzere ticari kazancın tespitinde "tahakkuk esası ilkesi" ve



"dönemsellik ilkesi" olmak üzere iki temel ilke geçerlidir. Tahakkuk esası ilkesinde, gelir veya giderin miktar ve mahiyet itibarıyla kesinleşmiş olması, yani geliri veya gideri doğuran işlemin tekemmül etmesinin yanı sıra miktarının ve işlemin kaynaklanan alacağının veya borcun ödeme şartlarının da belirlenmiş olması gerekmektedir.

Dönemsellik ilkesinde ise mevcut gelir veya giderlerin ilgili olduğu dönem kayıtlarına intikal ettirilmesi gerekmektedir.

Şüpheli alacaklar
Vergi Usul Kanunu'nun "Şüpheli Alacaklar" başlıklı 323'üncü maddesinde ise "Ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi ile ilgili olmak şartıyla;

1. Dava veya icra safhasında bulunan alacaklar;
2. Yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklar, şüpheli alacak sayılır.

Yukarıda yazılı şüpheli alacaklar için değerlendirme gününün tasarruf değerine göre safiye karşılık ayrılabilir.

Bu karşılığın hangi alacaklara ait olduğu karşılık hesabında gösterilir. Teminatlı alacaklarda bu karşılık teminatın geri kalan miktara inhisar eder.

Şüpheli alacakların sonradan tahsil edilen miktarları tahsil edildikleri dönemde kar-zarar hesabına intikal ettirilir.

Yukarıda yer alan kanuni düzenlemeler çerçevesinde ticari kazancın elde edilmesi veya idame ettirilmesi ile ilgili olarak dava ve icra safhasında bulunan alacaklarla yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen

borçlu tarafından ödenmemiş olan dava ve icra takibine değmeyecek derecedeki küçük alacaklar da şüpheli alacak sayıldığından yukarıda belirtilen koşulları taşıyan alacaklar içinde karşılık ayrılması mümkün bulunmaktadır olup, bu şartlardan herhangi birinin mevcut olmaması halinde ise şüpheli alacak kaydına imkan bulunmamaktadır. Alacağın yurt içinden veya yurt dışından olması bir önem taşımadığından yurt dışında olan alacaklar için de yukarıdaki madde hükümleri geçerlidir.

Kur farkları

Dolayısıyla mahkemeye dava veya icra mercine takip dilekçesinin verilmesi, alacağın dava veya icra safhasına intikal ettiğini gösterir, ancak gerek mahkemeye gerek icra mercine yapılan başvuruların ciddiyle takip edilmesi gerekmektedir.

Yurt dışından olan alacakların şüpheli hale geldiğinin ispatlanabilmesi için ticari iş yapılan firmanın mukim olduğu ülkenin mahkemelerinde dava açılması veya icra takibinde bulunulması gerekmektedir. Yurt dışından olan alacakların dönem sonunda değerlemesi nedeniyle oluşacak kur farkları da asıl alacağın akibetine tabi olduğundan asıl alacak şüpheli hale geldikten sonra bu alacağa bağlı olarak oluşan kur farkları için şüpheli alacak karşılığı ayrılması mümkün olmaktadır.

Yurt dışından olan ve tahsil edilemeyen alacaklar için borçlu firmanın mukim olduğu ülkenin mahkemelerinde dava açılması veya ilgili ülkenin icra mevzuatı uyarınca icra takibine başlanılması halinde alacağın Vergi Usul Kanunu'nun 323'üncü maddesine göre şüpheli hale geldiği kabul edilebilecek olup söz konusu takiplere başlanıldığı hesap döneminde karşılık ayrılması mümkündür. (T.C. Gelir İdaresi Başkanlığı, İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı, Mükellef Hizmetleri Gelir Vergileri Grup Müdürlüğü, 03.10.2018 gün ve 62030549-125 [6-2015/356]- 88114 sayılı Mükteza)



Tekstilde farklı KDV oranları çözüm bekliyor

Tekstil terbiyecileri, üretim, satış ve hizmet aşamasında farklı KDV oranlarının uygulanması sorununa çözüm bekliyor. Sektör temsilcileri, bu önerilerini Gelir İdaresi Başkanlığı'na iletmeye hazırlanıyor.



YAHYA GÜL

İSTANBUL Ticaret Odası Tekstil Terbiye Meslek Komitesi, sektörün sorunlarını görüşmek üzere İTO Cemile Sultan Korusu'nda bir toplantı gerçekleştirdi. İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dursun Topçu'nun da katıldığı toplantının başkanlığını, Tekstil Terbiye Meslek Komitesi ve Meclis Üyesi Hüseyin Karasu yürüttü. Topçu, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, 2019 yılı için büyüme odaklı bir ikimi yakalamanın önemli olduğunu söyledi.

SEKTÖREL MİKRO ÇÖZÜM

Dursun Topçu, şöyle konuştu: "Yakın zamanda ilke olarak ekonomide önemli dalgalanmalar yaşadık. Buna göre bulunduğumuz durumu iyi analiz edip, ona uygun önlemlere devam etmeliyiz. Ama bu iş, sadece makro tedbirlerle olmaz. Tek tek, sektörlere özel çözümler üretilmesi şart.

Örneğin şu KDV meselesini ele alalım. Tekstilin üretim ve satış ayağında KDV şu anda yüzde 8. Tekstil terbiye, dikim ve boya gibi tekstil hizmetlerinde ise yüzde 18. KDV'nin, tıpkı satış ve üretim olduğu gibi tekstilin diğer alanlarında da yüzde 8'e çekilmesi elzem."

GELİR İDARESİNE BAŞVURU

Tekstil Terbiye Meslek Komitesi ve Meclis Üyesi Hüseyin Karasu da, sektörün

yaşadığı sıkıntıların özellikle KDV oranlarında etkili olduğunu belirtti.

Karasu, sektördeki farklı KDV oranları için Gelir İdaresi Başkanlığı nezdinde girişimlerde bulunulmasını kararlaştırdıklarını hatırlattı. Karasu, "Tabii bu talebimizin Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından kabul edilmesi halinde yasalama ve Resmi Gazete'de ilan edilmesi bir süreç gerektiriyor" dedi.

Toplantı sonunda sektördeki firmalara İTO üyelik sertifikaları takdim edildi.



MIPIM 2019

Cannes - Fransa
12-15 Mart 2019

İstanbul Cadırı
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



• Altyapı İnşaatı • Konut • Ofis İnşaatı • Perakende ve Eğlence Sektörü • Sağlık Kurumları • Turizm Sektörü

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

MIPIM 2019

- 20.000 m² sergileme alanı
- 3.350 iştirakçi firma
- 100 ülkeden 26.000 profesyonel ziyaretçi
- 5.400 yatırımcı
- 100 üzeri konferans

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

Stant ile Katılım

- Stant inşaatı ve dekorasyonu
- B2B organizasyonu
- Limit dahilinde nakliye organizasyonu
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- 1 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
- 1 firma temsilcisi üstü için 995 Euro karşılığında indirimli giriş kartı

İkili Görüşme Alanı ile Katılım

- B2B alanı ve dekorasyonu
- B2B organizasyonu
- Limit dahilinde nakliye organizasyonu
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- 1 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
- 1 firma temsilcisi üstü için 995 Euro karşılığında indirimli giriş kartı

12 m² Stant Alanı ile Katılım Bedeli: 60.000 TL

İkili Görüşme Alanı ile Katılım Bedeli: 30.000 TL



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İdil Aslantaş - Zeynep Ütker - Aylin Odabaş

Tel : 0212 455 61 13 - 455 65 09 - 455 61 07

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta: idil.aslantas@ito.org.tr - zeynep.sengut@ito.org.tr

aylin.odabas@ito.org.tr

www.ito.org.tr



Kadın girişimcilerden 'yerli kullanalım' çağrısı

SERRA YILDIRIM

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (IKGK) 42. toplantısını gerçekleştirdi. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın da katıldığı toplantıda 'markalaşma' konusu ele alındı. Yerli üretim ile ihracat yapmak isteyen kadın girişimcilerin davetli olduğu toplantıya, marka konusunda uzman akademisyenler de katıldı.

TÜRK MARKASI ZAMANI

Kadın üretiminin ve istihdamının desteklenmesinin önemine değinen Levent Taş, çok kıymetli işler ve

üretimler yapan kadınların, Türkiye'yi yukarı taşıyacak markalar oluşturmaları için birlikte hareket etmenin önemini vurguladı. Taş, "Kadınlar kıymetli işler yapıyor. Birleşerek büyüyüp daha güçlü olabilirsiniz. İTO olarak bu konuda destek vermeye hazırız" dedi.

IKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Kal ise kurulun yaptığı çalışmalar ve gerçekleştirdiği projeler ile ilgili bilgi verdi. Kal, "Kadın girişimcilerin ürettiği ürünlerin markalaşmasını yine kadınlar sağlayacak. Kendi üretimimizi kullanarak ve bunların Türk malı olduğunu

gururla çevremize anlatalım" diye konuştu. Çeşitli sektörlerde üretim yapan kadın girişimciler, İTO'nun fuarlar şube müdürlüğü uzmanları fuar katılımları ve destekleri ile ilgili bilgi verdi.

ŞİRKETE DÖNÜŞME TEŞVİKİ

İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan da toplantıda yaptığı konuşmada, Oda'nın bu alanda vereceği destek konusunda şunları söyledi: "Kadın girişimcilerin kurduğu şahıs firmalarını şirket dönüştürmek için İTO olarak gerekli yardımı sağlayabiliriz."



Kiralık araçlar KABİS'le takipte

Kiralanan tüm araçlar, 'Kiralık Araç Bildirim Sistemi (KABİS)' ile yakından takip edilebiliyor. KABİS'le araçların amaç dışında kullanımı da engelleniyor.



ADEM ORHUN

İSTANBUL Ticaret Odası'nda, araç kiralama alanında iş yapan firmaları yakından ilgilendiren bir seminer düzenlendi. İTO Trafik Müşavirliği Meslek Komitesi'nin öncülüğünde düzenlenen 'Kiralık Araç Bildirim Sistemi (KABİS)' ile ilgili Sorunlar ve Çözüm Önerileri' başlıklı toplantıya Emniyet Müdürlüğü amirleri de katıldı.

SUC ÖNLEMEDE KULLANILIYOR

Toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, KABİS ile kiralanan araçların kimlik bilgilerinin Emniyet Genel Müdürlüğü (EGM) sistemine ulaştırıldığını söyledi. Kiralanan tüm araçların bu sistem sayesinde takip edilebildiğini belirten Salman, "Bu, kiralık araçların amacı dışında kullanılmasının ve terörist faaliyetlerin önlenmesi için yürürlüğe konulmuş bir sistem. EGM ile işbirliğinin geliştirilmesi, hizmetteki araçlarımızın güvenliğini de artıracak" dedi.

Konuşmasında, kamyonet ve ticari araçların daha geniş kapsamda kiralınması yönündeki çalışmaların devam edeceğini belirten Salman, komite üyelerine çalışmalarını için teşekkür etti.

TRAFİK CEZALARI SÜRÜCÜYE YAZILSIN

İTO Trafik Müşavirliği Meslek

Komitesi Meclis Üyesi ve Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER) Başkanı İnan Ekici ise kiralanan araçlarla yapılan trafik kuralı ihallerinde cezanın araca yazılmasından zarar gördüklerini anlattı. Trafik cezalarının, aracı kiralayan sürücüye yazılması gerektiğini vurgulayan Ekici, "Suç bireyseldir. Kural ihlali biz yapmadık, cezayı niye biz ödeyelim" diye konuştu.

İŞ YÜKÜ AĞIRLAŞIYOR

Kiralık araç sektöründe sisteme veri girişinin de önemli bir yük olduğuna dikkat çeken Ekici, "Biz sadece veri girişinin yapılması için 8 yeni personel aldık. Halbuki bunları çok daha fazla ciro yapabilecek şekilde istihdam edebildik" dedi. Tescilde noterlerin EGM'nin sistemini kullandığını hatırlatan Ekici, "Bizim yükümüzün azaltılması için burada bir organizasyona ihtiyaç var" şeklinde konuştu.

BİLGİ PAYLAŞIMI

KABİS'in bilgi paylaşımında transfer noktası olmaya doğru gittiğini belirten Ekici, şöyle devam etti: "Her bir firmanın zamanında giriş yapması lazım. Bir kişinin aynı anda birden fazla veya farklı yerlerden kiralama yapması durumunda sistem alarm vermez."

Programın seminer bölümünde oturum başkanlığını İTO Trafik Müşavirliği Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi İlhan Yılmaz yaptı.

Seyahat acenteleri, karayolları, trafik ve Büyükşehir Belediyesi mevzuatındaki farklılıklar taşımacılıkta sorunlara neden oluyor. Sektör temsilcileri, tek bir yasa ile mevzuattaki farklılıkların giderilmesini öneriyor.



Ulaşım da tek yasa önerisi

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi, "Turizm ile Ulaştırma Sektörlerindeki Mevzuat Çelişkilerinin Tespiti ve Çözüm Önerileri" konulu çalıştay düzenledi. Çalıştayda, 1618 Sayılı Seyahat Acenteleri ve Seyahat Acenteleri Birliği Kanunu, 2918 Sayılı Karayolları Trafik Kanunu, 4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve 5216 Sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu ele alındı.

MEVZUAT FARKLILIKLARI

Toplantıya katılan sektör temsilcileri, ulaştırma ile ilgili farklı bakanlıklara hazırlanan mevzuatlarda uyumsuzluk olduğuna dikkat çekti. Seyahat acentelerinin, ulaştırma konusunda 1618 Sayılı Kanun'dan kaynaklanan bazı haklarının olduğunu vurgulayan İTO Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat

Acenteleri Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Selami Çelebioğlu, yaşanan sorunları şöyle özetledi: "Seyahat acentelerinin normal şartlarda kendi araçlarıyla müşterilerinin transferlerini ya da kendi turlarını yapabilmeleri gerekiyor. Ancak gerek diğer mevzuatlar gerekse UKOME kararları dolayısıyla bazı şehirlerde birtakım engellerle karşılaşılıyor. Farklı mevzuatların derlenip, tek bir mevzuat haline getirilmesi ve çelişkilerin giderilmesi gerekiyor."

YETKİ BELGESİ GEÇERLİ OLSUN

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan aldığı yetki belgesi ile taşımacılık yapanlardan belediyelerin ayrıca bir belge istememesi gerektiğini belirten TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı ve İTO Yolcu Taşımacılığı ve

Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi Üyesi Mustafa Yıldırım, şu bilgiyi verdi: "Özellikle, D-2 belgesi ile yapılan turizm taşımacılığında bu sorunu görüyoruz. Bazı belediyeler 4925 Sayılı Kanunu dikkate almayıp, turizm taşımacılarından ayrıca belge istiyorlar. Bakanlıklar arasında koordinasyonun sağlanması ve ulaşım ile ilgili mevzuatın tek elden yürütülmesi lazım. Bu bakımdan bir toplu ulaşım yasasına ihtiyaç var."

GENİŞ KATILIM

Komite Başkanı Hüseyin Selami Çelebioğlu'nun yönettiği çalıştayda, komite ve meclis üyelerinin yanı sıra Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yerel Yönetimler Genel Müdürlüğü Turan Konak, Kültür ve Turizm Bakanlığı Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Duran Çoça, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Toplu Ulaşım Hizmetleri Mevzuat ve UKOME Sorumlusu Recep Çelik, TÜRSAB temsilcileri ve ilgili bakanlıklardan yetkililer katıldı.

Bakanlık gündemine gelecek

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, toplu taşıma yasasına olan ihtiyacı bakanlıkta gündeme getireceğini söyledi.

Ayakkabı ve iç giyimde UR-GE projeleri başladı



RECEP MUTLU

İSTANBUL Ticaret Odası öncülüğünde Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE) projeleri başladı. İç giyim ve ayakkabı sanayine yönelik olarak eş zamanlı başlatılan projeler 3 yıl sürecek. Yüksek standartlı eğitim ve danışmanlık hizmeti veren projeler, Ticaret

Bakanlığı tarafından destekleniyor.

FİRMAYA ÖZEL EĞİTİM

Her iki proje için de firmaların durumlarının ve ihtiyaçlarının tespit edildiği analiz çalışmalarını ile firmalara özel hizmetler tasarlandı. Projede yer almaya hak kazanan İTO üyesi iç giyim ve ayakkabı sektörlerinde faaliyet gösteren 23 firma eğitime başladı.

E-TİCARET VE MARKA

İç Giyim Sektörü UR-GE Projesi'nin ilk eğitim faaliyeti 'e-Ticaret ve Dijital Pazarlama' teması ile gerçekleştirildi. Ayakkabı Sektörü UR-GE Projesi'nin ilk eğitiminin konusu ise 'Marka Yönetimi ve Markalaşma Stratejileri' oldu.

UR-GE FIRSATLARI

Danışmanlık ve eğitim hizmeti alacak firmalar, en az 5 ülkede düzenlenecek pazar ziyaretlerine katılacak. Firmalar için tanıtım, marka, yurtdışı fuar ziyaretleri, ticaret heyeti, eşleştirme, ikili görüşme gibi faaliyetler düzenlenecek.

Turkey Exporting to Middle East

Regency Expo Management based in Dubai
We work more than 15 countries since 2005
Now time to focus on Turkey !

Iran OilShow01-04 May 2019

Iran Saving Energy.....21-24 Feb. 2019

IBuildex1-04 March 2019

Baghdad 4in1 5th.....11-14 Feb 2019

www.regencyexpo.net

Info@regencyexpo.net

0212 560 6062

RegencyExpo



Tekstil sektörü Pakistan'da buluşacak

TEKSTİL sektöründe faaliyet yürüten küresel firmalar, Pakistan'ın Karachi kentinde bir araya gelecek. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nden (TOBB) yapılan duyuruya göre, Tekstil Asya 2019 isimli etkinlik, 26-28 Mart 2019 tarihleri arasında Karachi Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. **Ayrıntılı bilgi için:** info@textileasia.com.pk



Gıda sanayi fuarı 21'inci kez Şiraz'da

İRAN İslam Cumhuriyeti'nin Şiraz kentinde, Uluslararası Gıda Sanayi Fuarı düzenlenecek. İran İslam Cumhuriyeti Kültür ve Turizm Kurumu'nun bu yıl 21'inci kez organize edeceği fuar, 22-25 Ocak 2019 tarihleri arasında gerçekleştirilecek. **Ayrıntılı bilgi için:** www.shiraz.ifoexpo.com www.eventsportal.ir



Biodizel harmanlama yükümlülüğüne devam

ENERJİ Piyasası Düzenleme Kurumunca (EPDK), dağıtıcı lisansı sahiplerinin biodizel harmanlama yükümlülüklerinin gelecek yıl için de aynı şekilde devam etmesi kararlaştırıldı. EPDK'nın Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğine göre, Motorin Türlerine Biodizel Harmanlanması Hakkında Tebliğe eklenen geçici maddeyle, dağıtıcı lisansı sahiplerinin biodizel harmanlama yükümlülüğü, 2018 ve 2019 yılları için tek bir yükümlülük dönemi olarak kabul edilecek. Ayrıca 2018 veya 2019 yıllarının herhangi birinin tamamında faaliyette bulunan dağıtıcı lisansı sahiplerinin, faaliyette bulundukları yıl için harmanlama yükümlülükleri de sürecek.



Ürün güvenliği damgası geliyor

Geçen yıl dünya çapında 1.6 trilyon dolarlık e-ticaret yapıldığı bilgisini veren Ticaret Bakanlığı Dış Ticaret Uzmanı Dicle Temizsoy, Çin'in yüzde 32.6 oranıyla bu pazardan en büyük payı aldığını söyledi. Tüketicinin güveni konusuna da dikkat çeken Temizsoy, e-ticarete olan güveni artırmak için 'ürün güvenliği damgası düzenlemesi' çalışmalarının yapıldığını da belirtti.



DÜNYA KOMPOZİT SEKTÖRÜNÜN EN PRESTİJLİ FUARI

JECworld

12-14 Mart 2019 / PARIS-FRANSA



Neden JECworld?

- Dünya kompozit sektörünün tek bir çatı altında buluşma noktası
- Kompozit ürünlerin dev sahnesi
- Her kıtadan 1300 katılımcı
- 115 ülkeden 43.000 profesyonel ziyaretçi
- Sektör konferansları ve oturumlar
- Fuar süresince kompozit liderleriyle buluşma ve ikili görüşme imkanı
- Kompozit dünyasının güncel buluşlarını tanıma

M² Fiyatına dahil hizmetler:

- Stand inşaatı, temel dekorasyon malzemeleri, elektrik bağlantısı ve temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Paris-İstanbul nakliye organizasyonu ve sigorta işlemleri
- Türkiye-Fransa gümrük giriş-çıkış işlemleri
- Fuar kataloğunda ve internette firma bilgilerinin yer alması
- Odamızca hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- İkili görüşme organizasyonu
- Fuar süresince internet bağlantısı, ofis iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Stand büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- M² katılım bedeli: 3.840 TL



İSTANBUL TİCARET ODASI
Tel : 0212 455 65 10, 0212 455 61 08, 0212 455 61 10
Faks : 0212 520 15 26
GSM : 0533 959 30 57
E-posta: esra.yilmaz@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
www.ito.org.tr

e-ticaret için makul komisyon önerisi

Teknik hırdavat sektörü, e-ticareti yaygınlaşması için firmaların aldığı komisyon oranlarının daha makul seviyelerde olmasını bekliyor.

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Teknik Hırdavat Meslek Komitesi, 'dolaran piyasalardan çıkış, e-ticaret' konulu sektör toplantısı gerçekleştirdi. Toplantının açılış konuşmasını İTO Başkan Yardımcısı Dursun Topçu yaptı.

ATILACAK ÇOK ADIM VAR

Topçu, e-ticareti bir dünya gerçeği olarak küresel ekonomiye de yön vermeye devam ettiğini söyledi. e-ticaret sektörünün 2021 yılında tüm dünyada 12 trilyon doları aşmasının beklendiğini belirten Topçu, şöyle konuştu: "Şu anda Türkiye'de e-ticareti hacmi artıyor. İnsanımız, elektronik ortamda alışveriş yapmayı seviyor. Her yıl artan oranda bir ilgi var. Piyasanın hacmi 2017 yılında 42.2 milyar liraya ulaştı. Bunlar iyi gelişmeler, fakat

yeterli değil. Perakende ticarete e-ticareti oranı ülkemizde yüzde 4.1 seviyesinde. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ortalamasının altındayız."

SEKTÖREL TALEPLER

Açılış konuşmasının ardından başkanlığını İTO Teknik Hırdavat Meslek Komitesi ve Meclis Üyesi Çetin Tecdelioğlu'nun yürüttüğü oturumda; EPTTAVM.com Genel Müdür Yardımcısı Merve İpek, Hepsiburada.com Satış Geliştirme Müdürü Ziya Kızıltan, Ticaret Bakanlığı Dış Ticaret Uzmanı Dicle Temizsoy, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Tuğba Karabulut birer sunum gerçekleştirdi.

Soru-cevap bölümünde söz alan sektör mensupları, düşük kâr marjlarıyla çalıştıklarını belirterek, komisyon oranlarının önemini ifade ettiler.

e-yayınlarda KDV yüzde 18'e çıkarıldı

ELEKTRONİK kitap, gazete ve dergiler için yüzde 18 Katma Değer Vergisi (KDV) uygulanacak. Mal ve Hizmetlere Uygulanacak Katma Değer Vergisi Oranlarının Tespitine İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, e-kitapta yüzde 8, e-gazete ve e-dergide yüzde 1 olan KDV oranı yüzde 18'e çıkarıldı. Karar, 1 Ocak'ta yürürlüğe girecek.



Hoş geldin

İstanbul Ticaret Odası Özel Kalem ve Protokol Müdürlüğü personeli Nesrin Ceylan'ın kızı Miray dünyaya geldi. Allah analı babalı büyütsün; hayırlı, sağlıklı, mutlu ömrü olsun.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİZİMLE ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/201218.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİB AYDAGIÇ
Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU
Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi
Sorumlu Yazışman Müdürü
Doğan Erdoğan
Yayın Sorumlusu
Fadıl Yıldırım
Yayın Direktörü
Canan Bılgın
Haber Araştırma
Soyhan Alpaslan
Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeysa Yavaş Topal, Şeref Kılıçlı,
Hamit Eteovarsan, Müge Biber, Dilşah Kofiloğlu
www.itohaber.com
İlker Başoğlu
Merve Gönenç
Hande Kösebaş
Reklam ve
Abonelik
Yahya Güllü - Cengiz Kazan
Grafik
Erdem
Kıraç
Fotograf
Kamil
Çatak
İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN
VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.
İTODUN GÖRÜŞLERİNİ İZİNLEMEZ YAZI VE HABERLER, KAYNAK
BELİRTİLEREK KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.
ABONE İLK
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise
posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası
faizleri için, ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şubesi
Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
İBAN No: TR 30 0006 4000 0017 3850 0030 92
Yayın tarihi: 21.12.2018
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Rasıdaya Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 96 / Sanitaz: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbul ticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 05
Baskı: İntaş Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhtis Plaza
No: 11 A/41 Yenibosna / Beşiktaş / İstanbul Tel: 0212 454 30 00

Dünya ekonomisinde 2019 öngörüler



PERSPEKTİF

Dr. Can GURLESEL

Bir yılı daha geride bırakıyoruz ve hızla 2019 yılına yaklaşıyoruz. Geleneksel olduğu üzere bir sonraki yılın öngörülerini paylaşacağımız iki yazı kaleme alacağız. Önce dünya ekonomisi, sonra da Türkiye ekonomisi beklentilerimizi aktaracağız. Dünya ekonomisinde 2018 yılı, küresel krizin ardından 2017 yılı ile birlikte en iyi iki yıldan biri olarak geride kalıyor. Dünya ekonomisinde 2019 yılı için genel beklenti ise 2017 ve 2018 yıllarına göre yumuşak bir inişin gerçekleşeceği.

1. 2019 yılında dünya ekonomisinde yumuşak iniş bekleniyor

Dünya ekonomisinde 2017 ve 2018 yıllarında oldukça hızlı büyüme gerçekleşti ve yüzde 3.5'lere yakın bir büyüme temposuna ulaşıldı. 2019 yılında büyümenin bir miktar yavaşlayacağı ve yüzde 3.0'ler seviyesinde gerçekleşeceği bekleniyor. Yavaşlamada küresel korumacılık ve mali sıkılaşma belirleyici oluyor. 2019 yılında gelişmiş ve gelişen ülkeler ise yüzde 2.1 ve yüzde 4.4 ile potansiyellerine yakın büyüyecek. Dünya ekonomisinde resesyon ve kriz emareleri en azından 2019 ufkunda görülüyor.

2. Dünya ticaretinde yüzde 5.0 büyüme öngörülüyor

Dünya mal ticareti de 2017

ve 2018 yıllarında hızlı büyümeler gerçekleştirdi. 2018 yılında dünya mal ticareti miktar olarak yüzde 4.4 büyürken, dolar cinsinden değeri yüzde 9.0 genişleme gösteriyor. 2019 yılında miktar olarak yüzde 3.6, değer olarak ise yüzde 5.0 büyüme beklentisi bulunuyor. Yavaşlamada hem küresel korumacılık hem de ekonomideki yumuşak iniş ile birlikte mal talebindeki sınırlanma etkili olacak. Ticarete konu olan mal fiyatlarındaki artış da 2019 yılında çok sınırlı kalacak.

3. Para politikalarında sıklıkla devam edecek

2019 yılında küresel para politikalarında belirleyici yine büyük ölçüde Fed ve Avrupa Merkez Bankası olacak. Fed ve AMB piyasaların beklentilerinin tersine 2019 yılında para politikalarında normalleşmeyi sürdürecektir. Fed bilançosunu küçültürken, faiz artışlarına da devam edecek. Avrupa Merkez Bankası da parasal genişlemeye son verdi ve olası bir ilk faiz artışı 2019 yılında olabilecektir. İki merkez bankasının politikaları ile küresel mali koşullar sıkılaşmaya, özellikle dolar likiditesi azalmaya devam edecek. Finansman maliyetleri de artacak. Dolar libor faizleri yüzde 3.0 seviyesine ulaşacak. 2019 yılında dolar gücünü koruyacak. Euro/dolar paritesi de

1.15'lerin etrafından çok uzaklaşmayacak.

4. Emtia fiyatları duragan kalacak

Dünya ekonomisi ve ticaretindeki büyüme beklentileri ile finansal sıkılaşma birliğinde emtia fiyatları duragan ve talebe göre aşağı yönlü kalmaya devam edecek. Metal ve endüstriyel hammadde fiyatları 2017 başında başlayan ve 2018 yılı ortasına kadar süren hızlı artış sonrası 2019 yılında duragan kalacak. Gıda fiyatları da uzun süre sonra duraganlaşıyor ve hatta geriliyor. Petrol fiyatlarını ise talep kadar İran'a yaptırımlar ve üretici ülkelerin üretimin sınırlanması üzerindeki uzlaşmaları belirleyecek. Ancak petrol fiyatları

İran'a yeni ve daha sert enerji yaptırımları gelmezse 70 dolar seviyesine ulaşamayacak.

5. Riskler ticarete korumacılık, anlaşmazlıklar ve Brexit ile İran'a ilave yaptırımlar

Küresel ekonomide 2019 yılında yakından izlenecek önemli üç riskin başında ticarete korumacılık geliyor. ABD ve Çin mart ayı başına kadar uzlaşma arayışı içinde olacak. Eğer uzlaşma olmaz ve ilave koruma önlemleri

alınmaya başlarsa o zaman dünya ekonomisinde yumuşak iniş yerini sert inişe bırakabilecek. Dünya ekonomisinde büyüme bu senaryo içinde yüzde 2.0'lere kadar inebilecek. Anlaşmazlıklar bir Brexit yaşanması İngiltere ekonomisinde küçülme, AB ekonomisinde ise durgunluk oluşturarak küresel ekonominin performansını sınırlayacak. İran'a şu anda uygulanan sınırlı enerji yaptırımlarını yerini

mayıs ayı başında muafiyetsiz ve daha sert yaptırımlara bırakırsa bu kez petrol fiyatlarında yaşanacak sıçrama ile dünya ekonomisi performansı olumsuz etkilenecek.

SON SÖZ

2019 yılı, dünya ekonomisinde ve ticaretinde yavaşlamaya rağmen Türkiye için olumlu fırsatlar sunarken, finansal sıkılaşma koşulları sıkıntı oluşturacak gibi gözüküyor.



Şanghai - Çin Halk Cumhuriyeti
18-20 Haziran 2019

- Bitmiş ilaç üretimi
- İlaç paketlenmesi
- Etkin aktif farmasötik bileşenler
- İlaç hammaddesi
- İlaç özel hizmetleri
- Bitmiş ilaç formülasyonu
- Özel imalat
- Biyofarmasötik
- İnce kimyasal maddeler

ULUSLARARASI İLAÇ SEKTÖRÜNÜN PLATFORMU

CPhI China

- 60.000 üzerinde ziyaretçi
- 3.000 üzerinde katılımcı
- Asya Pasifik bölgesinin lider eczacılık, farmasötik fuarı

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 araçları ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru işlemleri

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 3.600 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m² x 1.000 TL
- 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 seçimi hakkı tanınacaktır.

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "CPhI CHINA 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Tayfun Fakiroğlu - Esra Avcıoğlu - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 61 18 - 455 61 10 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: tayfun.fakiroglu@ito.org.tr - esra.avcioglu@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Bursalı girişimciler İTO'nun konuğu oldu

YAHYA GÜL

İSTANBUL Ticaret Odası Kağıt ve Kırtasiye Meslek Komitesi ile Basım-Yayın Meslek Komitesi üyeleri, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Matbaa, Ambalaj, Kağıt, Kırtasiye Ürünleri İmal ve Ticareti Meslek Komitesi üyelerini Cemile Sultan'da konuk etti. Heyetler arası görüşmede, İTO tarafına Basım-Yayın Meslek Komitesi Başkanı Erdal Cesar başkanlık etti.

KOSGEB DESTEKLERİ

Toplantıda, sektör

sorunlarını çözmek için yapılabilecek ortak çalışmaların belirlenmeye yönelik görüş alışverişinde de bulunuldu.

BTSO Heyeti Başkanı Fatih Güven yaptığı konuşmada, BTSO üyelerinin ihracatçı öğrenme, küçük işletmelerin ayakta kalabilmeleri için şirket birleşmesini teşvik etme, üniversiteler ile işbirliği yapma, KOSGEB ve ihracatçı birliklerinin desteklerinden faydalanma konularında İTO'nun tecrübelerinden faydalanmak istediklerini belirtti.

ORTAK TOPLANTI KARARI

Toplantı sonucunda, iki Oda'nın sektör temsilcilerinin durum değerlendirmesi yapmak amacıyla her yıl Ocak-Şubat aylarında bir araya gelmeleri kararlaştırıldı.

İTO Kağıt ve Kırtasiye Meslek Komitesi ile Basım-Yayın Meslek Komitesinin yapılacak zümre toplantılarında BTSO Matbaa, Ambalaj, Kağıt, Kırtasiye Ürünleri İmal ve Ticareti Meslek Komitesi üyelerinin davet edilmesi konusunda görüş birliğine varıldı.

İstanbul Ticaret Odası, 2019 yılı iş programını, iç pazarda iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesi, dış pazarlarda da ihracat seferberliği vizyonu ile hazırladı. Oda, bu vizyona uygun olarak başta Çin ve Afrika olmak üzere hedef pazarlarda birçok proje hayata geçirecek. İş dünyasının finans imkanlarının artırılmasını hedefleyen İTO, üyelerine yönelik birçok yeni hizmeti de devreye sokacak.



2019
İŞ PROGRAMI

İçerideyatırıımı iyileştirmek dışarıda ihracat seferberliği

SOYHAN ALPASLAN

İSTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) 2019 yılı iş programı açıklandı. İTO, yeni yılda üyelerine ve ülke ekonomisine hizmetlerine yenilerini de ekleyerek yoluna devam edecek. İTO, 2019 yılı iş programı ile iç pazarda iş ortamının iyileştirilmesine yönelik çalışmalara hız verecek. Yeni yıl 'ihracat yılı' olarak ilan eden İTO, başta Çin ve Afrika olmak üzere hedef pazarlara yönelik bir dizi etkinlik hazırladı. Üyelerinin ekonomik faaliyetlerini ve resmi işlemlerini de kolaylaştırmak için birçok projeyi hayata geçirmeye hazırlanan İTO'nun yeni iş programında dikkat çeken başlıklar şöyle:



İstanbul'a özel tanıtım masası

İTO, üyelerinin iştirakini ve Türkiye'nin tanıtımını gerçekleştirdiği her fuarda İstanbul Masası açacak. Tanıtım masası; İstanbul'un tarihini, kültürünü ve turizmini görsel ve basılı unsurlarla anlatacak.



ihracatçı yapan program

İTO, KOBİ olan üyelerinin ihracat yapabilmesi için geliştirdiği Yeni Nesil İhracatçı İlk Adım Projesi'ni günün ihtiyaçlarına göre güncelledi. 246 firmayı ihracatçı yapan program, 2019 yılında yeniden başlayacak.

Uluslararası rekabete hazırlık

İTO, iç giyim ve ayakkabı sektörlerinde başlattığı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE) programları ile üyelerine eğitim vermeye başladı. Programlar, benzer iş kollarında faaliyet gösteren, coğrafi olarak birbirine yakın, birbirleriyle işbirliği ve rekabet halinde olan üretici firmaları, yan sanayicileri, hizmet tedarikçilerini ve kurumları bir araya getiriyor. İTO, hazır giyim ve dokuma sektörlerinde de UR-GE programları düzenleyecek.

CERN'e ihracat

İTO'daki CERN İrtibat Ofisi, İstanbullu tüccarın hemen her sektörde Avrupa Nükleer Araştırma Örgütü'ne (CERN) ihracat yapabilmesi için köprü görevi görüyor. CERN, 21 Türk firması ile iş yapıyor.

Bu firmalardan 7'si İTO Türk Yan Sanayi Borsası üyesi. Türkiye'den mal ve hizmet ithalatına başlayan ve bu işbirliğinden çok memnun kalan örgüt, açtığı ihalelere daha çok Türk firmasının katılmasını istiyor.

Tedarikçi günleri

Türk Yan Sanayi Borsası (TYSB), yerli ve yabancı ana sanayicileri İTO çatısı altında yerli yan sanayicilerle bir araya getiriyor. Teknik talep eşleştirilmesi ve yüz yüze görüşmeler sonucu yeni ihracat ve işbirliklerinin yolunu açan YYSB, yeni talep kaynakları oluşturmak için hedef ülkelerde tanıtım çalışmaları yürütüyor. YYSB, 2019 yılında da yerli ve yabancı ana sanayicilerin doğrudan satınalma departmanlarına özel olarak teknik talep eşleştirme organizasyonları yapacak.



İç pazar canlanacak

İstanbul Ticaret Odası; perakende ticaret, turizm, tekstil, inşaat, lokanta, kafe, eğlence, ulaşım ve otomotiv sektörlerini canlandıracak

yeni çalışmalar yapacak. Üretim ve talep yüksek tutularak iç pazardaki canlılığın artırılmasına yönelik faaliyetler desteklenmeye devam edecek.

Atölye çalışmaları

İTO, üyelerine ve üye aday girişimcilere yönelik atölye çalışmaları düzenleyecek. Böylece üyeler, teknolojik gelişmelerden ve ticaret dünyasındaki yeniliklerden haberdar olabilecek. Atölye çalışmalarında dijital dönüşüm ön planda olacak.

Perakendede takip sürüyor

İstanbul Ticaret Odası, 'Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun' ve 'Alışveriş Merkezleri Hakkında Yönetmelik' ile ilgili gelişmeleri takip etmeye devam edecek. Üyelerinin talepleri doğrultusunda girişimlerde bulunacak.

Mağazacılıkta haksız rekabet

İTO, haksız rekabet, kayıt dışı satış ve kayıt dışı istihdam sorunlarına 2019 yılında çözüm getirmeye devam edecek. Başta semt pazarları olmak üzere kayıt dışı satışlar ve kayıt dışı istihdamın önlenmesine ilişkin çalışmalar yapılacak. Öte yandan Oda, yan yana

açılan marketlerin ülke ekonomisi ve küçük esnafa zarar vermesi nedeniyle bu uygulamanın sınırlandırılması, aynı iş kolunda faaliyet gösteren işletmelerin açılması esnasında ruhsatlandırmanın ihtiyaca göre yapılması amacıyla gerekli girişimleri sürdürecektir.

Üyeye nefes aldırın kredi

İTO, finans erişime zorlanan üyelerine sağladığı 'Nefes Kredisi' çalışmalarını ve sonuçlarını 2019'da da takip edecek. Nefes Kredisi, 2016'da bir, 2018'de iki olmak üzere toplamda üç kez uygulandı ve üyelere yaklaşık 2.5 milyar TL'lik bir kredi hacmi oluşturdu. 13 binin üzerinde İTO üyesi bu krediden faydalandı. Kredi

Garanti Fonu (KGF) ve KOSGEB'in, Eminönü'ndeki merkez binasında birer biriminin açılmasına imkan sunan İTO, üyelerinin bu kurumların hizmetlerine daha kolay ulaşmasını sağladı. İTO, üyelerinin bankacılık ve finans alanında yaşadıkları sorunların çözümüne yönelik müdahil olmaya devam edecek.

Mahkemesiz çözüm imkanı

İstanbul Ticaret Odası Tahkim Merkezi (İTOTAM), ticari uyuşmazlıkların hızlı ve etkin çözümlemesini sağlıyor. İTOTAM 2019'da; Kahire, Cezayir, Tunus, Fas ve Milano Tahkim Odası'yla yeni projeler geliştirecek. Uzmanlar, ihtiyaç duyulduğunda, mahkemelerdeki birlikler gibi teknik ve sektörel konularda arabulucuya yardımcı olmaya devam edecek.



Gidilmedik pazar kalmayacak

YENİ yılda belirlediği hedef pazarlara yönelik etkin bir eylem planı hazırlayan İstanbul Ticaret Odası, İstanbul'daki ticaret müşavirleri ve başkonsoloslarla diyalogu artırmayı planlıyor. İstanbul Ticaret Odası, Çin ve diğer hedef pazarlarda fuarların yanı sıra ülke tanıtım günleri düzenleyecek. Oda, üyelerine hizmet kalitesini artırmak için yeni hava alanında bir de temsilcilik açacak.

ÇİN'DE TÜRKİYE TANITIMI

İTO, 2019 yılında Türk girişimcilerinin dış pazarlara açılmasını ve hedeflerine ulaşmalarını sağlayabilmek için 'girişimci günleri' etkinlikleri düzenleyecek. Dünyanın dört bir yanındaki cazip ekosistemlerde yeni işbirlikleri ve ihracat imkanları oluşturacak.

2019 yılında Çin'in en önemli ekonomi merkezlerinde Türkiye günleri, işbirliği günleri ve sektörleri tanıtıcı seminerler düzenlenecek. İTO, Ticaret Bakanlığı'nun işbirliğinde bir uygulama planı geliştirecek.

HEDEF AFRİKA

Öte yandan yeni yılda İstanbul Ticaret Odası, Etiyopya ve Kenya gibi ülkelerde işbirliği günleri, sektörel iş forumu, heyet ziyareti, potansiyel sektörlerde fuar ve heyet organizasyonları gerçekleştirecek.

TÜRKİYE-AB DİYALOĞU

İstanbul Ticaret Odası, Türkiye AB İş Dünyası Diyalogu'na (Turkey EU Business Dialogue-TEBD) aktif katılım sağlayacak. Eşleştirme projesine ek olarak, Eurochambres akademisi, sektör bazı çalıştaylar ve kapasite geliştirme yönelik inceleme gezileri de 2019 takvimi içinde.

FRANSIZ KOBİ'LERE SEMİNAR

İstanbul Ticaret Odası ile Paris Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğinde yapılacak Türkiye'deki yatırım ve ticaret ortamına ilişkin bilgilendirme etkinliği, Avrupalı iş dünyasının ilgi odağı olacak.

İstanbul Ticaret Odası, yeni yılda belirlediği hedef pazarlara yönelik etkin bir eylem planı hazırladı. İstanbul'daki ticaret müşavirleri ve başkonsoloslarla diyalogu artırmaya hazırlanan Oda, Çin ve diğer hedef pazarlarda fuarların yanı sıra ülke tanıtım günleri düzenleyecek.



Gümrük Birliği'nin modernizasyonu

İstanbul Ticaret Odası, ulusal ve uluslararası sivil toplum kuruluşları işbirliği ile 2019 yılında AB'nin merkezi Brüksel'de Avrupa Komisyonu nezdinde lobi faaliyeti gerçekleştirecek. İTO, Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTIP) ile oluşacak ekonomik blok içinde yer alma hedefine ve Gümrük Birliği'nin acilen güncellenmesi gerekliliğine dikkat çekecek.



Fuarlarla dünyaya açılacak

İstanbul Ticaret Odası, 2019 yılında da üyelerini uluslararası fuarlarla dünyanın dört bir yanına taşımaya devam edecek. İnşaatın tekstile, makineden dizi filme, genel ticaretten gıda ve teknolojilere uzanan onlarca sektör, İTO ile ihracatını artırmayı sürdürecektir.



Kadın girişimciye büyük destek

TOBB İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu'nun koordinatörlüğünü yürüten İTO'nun, kurula verdiği desteklerle hayata geçen projeler Türkiye'ye yayılıyor. Kurulun İstanbul'da yürüttüğü Dijital Çözümlerin Adresi: Kadın projesi TOBB tarafından en iyi proje seçildi. Geleceği Yazan Kadınlar adı ile devam eden proje Türkiye'ye yayılacak. Kurul, 2019 yılında da kadın istihdamını ve girişimciliğini destekleme çalışmalarını İTO çatısı altında sürdürecektir.

Ar-Ge projesi eğitimi

İTO, üyelerine ulusal ve uluslararası Ar-Ge Destek Programları hakkında bilgi verecek. TÜBİTAK, KOSGEB ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı'na (Teknoyatırım) yönelik proje yazımı hususunda uygulamalı eğitimler gerçekleştirilecek.

İstanbul Havalimanı temsilcilliği

İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nde (İDTM) bulunan İTO Temsilciligi, yeni yılda İstanbul Havalimanı Temsilciligi bünyesinde hizmet verecek.



Yabancı heyet ziyaretleri

2019 fuar katılımlarındaki eş zamanlı inceleme heyeti ziyaretleri ile üyelerinin uluslararası pazarlara açılmasına yönelik çalışmalar gerçekleştirilecek. İTO'nun davet edeceği ticaret heyetleri ile İTO üyesi firmalar arasında ticari işbirlikleri tesis edilecek. İstanbul Ticaret Odası, 2019'da belirlediği iki ükkeye sektörel dış ticaret heyetleri düzenleyecek. Ülke seçimi, Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen öncelikli ülkeler ve hedef ülkeler göz önünde bulundurularak gerçekleştirilecek.

Vize konsolosları ile işbirliği

İstanbul Ticaret Odası, üyelerinin kolay vize alabilmesi, ülkelerarası ticari ilişkilerin geliştirilmesi, işbirliği imkanlarının artırılması için İstanbul'daki vize konsolosları ile bir araya gelecek. İTO'nun Almanya, İtalya, Fransa, Hollanda ve Romanya ile yapmış olduğu vize anlaşmaları halen devam ediyor.

KOBİ'ler dijitalleşecek

KOBİ'lerin Dijitalleşmesi için Eşleştirme Projesi başvuru sonuçları bekleniyor. 2019'da 15 ay süreyle İTO üyeleri dijitalleşme özelinde; pazarlama, insan kaynakları, ihracat, girdi tedariki gibi alanlarda online-yüz yüze danışmanlık hizmeti alabilecek. Öte yandan İstanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenleri tarafından hazırlanan finansal okur-yazarlık, stratejik pazarlama, pazar araştırması, yönetim ve organizasyon, proje yönetimi, Ar-Ge ve inovasyon gibi eğitimler verilecek.

Yerli malı

İTO, yerlileştirme seferberliği çalışmalarına paralel olarak danışma ve istişare kurulu oluşturdu. 'Yerli Mali Toplumsal Farkındalık Projesi'nin hayata geçirilebilmesi için ilgili ihtisas komitesi ve sektör profesyonellerinin de katılımıyla oluşturulan kurul yol haritasını hazırlamaya başladı.

Hibe eğitimi

İTO, üyelerinin ulusal ve uluslararası kaynaklı hibe programlarına proje başvurusu yapabilmesi için eğitimler düzenleyecek.

Ücretsiz seminerler

İTO, üyelerini güncel ekonomik ve finansal gelişmeler ile ilgili bilgilendirmeye devam ediyor. Her yıl olduğu gibi 2019'da da ücretsiz seminer, panel ve bilgilendirme toplantıları düzenleyecek. Üyelerinin, konunun uzmanlarından birebir bilgi almalarını sağlayacak.



İTO, 2019'u 'ihracat yılı' ilan etti

İstanbul Ticaret Odası'nın yeni yıl bütçesi oy birliği ile kabul edildi. İTO Meclisi'nin olağanüstü oturumunda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagic, 2019'u ihracat yılı ilan ettiklerini belirterek, "Türk girişimcisi 2019'da 38 fuara taşıyacağız. İki yıl arka arkaya ihracat yapmamış, özellikle imalatçı ve ihracatçı firmalarımızın elini daha sıkı tutacağız" dedi.



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

Rakamlarla 2018

Meslek komiteleri, 2018'de 1193 komite toplantısı gerçekleştirdi.

2017'de 7 sektör toplantısı yapılırken, 2018'de bu rakam 11'e yükseldi.

Sanayi, Otomotiv, İnşaat ve Gayrimenkul, Tekstil, Gıda, Ulaşım-Lojistik, Mesleki Eğitim, Kültür-Turizm, Dış Ticaret ve Bilişim (10 ihtisas komitesi), 2018'de 31 toplantı gerçekleştirdi.

Sanayi, tekstil, inşaat ile enerji, iletişim ve teknoloji sektörlerini içeren 4 istişare toplantısı yapıldı.

2018'de tam 250 seminer, panel ve toplantı düzenlendi.

40 inceleme ziyareti, 9 eğitim ve 5 sertifikasyon töreni gerçekleştirildi.

11 ayda A.TR'den Menşee Şehadetnamesi'ne kadar birçok alanda 2 milyon 98 bin 602 belge verildi.

19 bin 583 iş makinasının tescilli yapıldı.

4 bin 518 kapasite raporu verildi.

Sicil ve tescil işlemlerine ilişkin 1 milyon 763 bin 4 belge düzenlendi.

İTO Çağrı Merkezi'ne 884 bin 94 çağrı geldi.

Oda portalı hizmet sayısı ise 57 milyon 228 bin 315 oldu.

Yurtiçinde 9, yurtdışında 33 fuar olmak üzere toplam 42 fuara iştirak edildi.

Millî katılımını İTO'nun organize ettiği 23 fuarda, 726 firma toplam 17 bin metrekarelik alana katılma imkanı buldu.

7 uluslararası fuara, 633 metrekarelik alanda toplam 195 firma temsilcisi ile sektörel ticaret heyeti düzenlendi.

32 uluslararası fuara heyet inceleme programı organize edildi. Yurtdışında da 9 fuara enformasyon standı ile katılım gerçekleştirildi.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın yeni yıl bütçesi ve iş programı oy birliği ile kabul edildi. İTO Meclisi, gerçekleştirdiği olağanüstü oturumunda, Oda'nın 2019 bütçesini ve iş programını görüştü. Toplantıda konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagic, "Rotamız, ihracat. İstanbul Ticaret Odası olarak, 428 bin müttebebbis üyemizden aldığımız gücü 2019'u, 'Ekonomimize Global Nefes: İhracat Yılı' ilan ediyoruz" dedi.

Olağanüstü meclis toplantısında Oda'nın 2019 yılı iş programı hakkında bilgi veren Avdagic, ilk kez ihracat yapan ya da iki yıl arka arkaya ihracat yapmamış, özellikle imalatçı ihracatçı firmaların elini daha sıkı tutacaklarını söyledi.

HEDEF ÜRETİM GÜCÜ

Reel sektör olarak ekonomiyi 'cari fazladan vazgeçmeden' büyütme için çalışacaklarını kaydeden Avdagic, şöyle konuştu: "İstanbul Ticaret Odası olarak, 2019'da ülkemizi, üretim gücüyle ceki hale getirecek çalışmaların içinde olacağız. Cari fazlanın kaynağı ancak katma değerli üretimden gelen zenginlik olursa anlamlı olur. Ekonomimizin hava durumunu gösteren tek barometrenin dolar kuru olmasını ancak bu şekilde önleyebiliriz."

HERKES İHRACAT YAPACAK

KOBİ'lerin ihracatçı olmalarının öneme dikkat çeken Avdagic, "Küçük-büyük her üyemizin ihracat yapması, yapabiliyor olması en büyük hedefimiz. Küçük girişimcilerimizin ilk kez e-ihracatla yapacağı bir satış, 20 dolarlık bile olsa, o firma için küçük ama biriktikçe Türkiye için büyük bir adım olacak" diye konuştu.

14 ÜLKEDE 38 FUAR

Avdagic, "Üyelerimizi 2019'da, ocak ayından aralık ayına kadar 14 ülkede tam 38 fuara taşıyacağız" diyerek, şöyle devam etti: "900 firmamızın katılacağı bu fuarlarda, toplam 17 bin metrekarelik alanda Türk ürünlerini teşhir edeceğiz."

Böylece B2B görüşmeler, standlar ve sektörel heyet programları ile ihracatımıza değer katacağız, ihracat rakamlarımızı yukarılara taşıyacağız."

İHRACATA İLK ADIM

İTO Başkanı Avdagic, İhracata İlk Adım Programı'na, 2019'da yeniden başlayacaklarını belirterek, hayata geçirecek ihracat odaklı diğer çalışmalarını da şöyle anlattı: "Yerli ve yabancı ana sanayicilerin satın alma bölümlerine doğrudan özel olarak, teknik talep eşleştirme organizasyonları yapacağız. Yani 2018'de düzenlediğimiz Tedarikçi Günlerini, kapsamlı ve yaygın hale getireceğiz. Türk girişimcilerin dış pazarlara açılmasına yönelik verilen ulusal ve uluslararası destekler için Girişimci Günleri düzenleyeceğiz. Ticaret, dijital pazarlama gibi alanlarda sektörlerin tüm paydaşlarının katılacağı konsept seminerler gerçekleştireceğiz. İhracat ile ilgili süreci yavaşlatıcı ve maliyet artırıcı her türlü bütüncül iyileştirilmesi için önerilerimizi hükümetle paylaşmaya devam edeceğiz."

AFRİKA'YA AÇILIM

İstanbul Ticaret Odası olarak 2019'u, aynı zamanda 'Afrika Açılım Yılı' olarak gördüklerini açıklayan Avdagic, şu bilgiyi verdi: "Çünkü Afrika'yı da tipki Asya ülkeleri gibi gelecek 10 yılın en iyi pazar olarak kabul ediyoruz. Hedefimiz, ihracat yapma potansiyeli olup da yapamayanları ihracata tanıtmak."

İSTANBUL TİCARET ODASI

Dijital arşiv

İstanbul Ticaret Odası gazetesinin 1885'ten beri yayınlandığını hatırlatan Avdagic, yeni yılda dijital arşiv projesini hayata geçireceklerini söyledi. Avdagic, "Bu gazete o tarihten itibaren ekonomik ve ticari gelişmelerin yansıdığı en büyük veri kaynağı oldu. Şimdi bu mirasımızı elektronik ortama aktarıyoruz. Dersaadet Ticaret Odası Mecmuası olarak yayınlanan, zamanla adı Ticaret Gazetesi'ne dönüşen bu yayının ikinci bir kopyası yok. Tek kopyası var. O da bizde. Şimdi bu nûshalarımızı İTO Dijital Gazete Arşivi Projesi'yle hayata geçiriyoruz" dedi.

Hitit tabletleri Ticaret Müzesi'nde

İstanbul'un 8 bin 500 yıldır ticaretin merkezi olduğunu vurgulayan Şekib Avdagic, İstanbul Ticaret Müzesi projesini şöyle açıkladı: "İstanbul Ticaret Odası olarak, şehrimize İstanbul Ticaret Müzesi'ni kazandırıyoruz. 2019'da çalışmalarını başlatacağımız bu projemizle, İstanbul ve ticaret bir daha ayrılmaz bir şekilde buluşacak. Coğrafyamızın zengin ticari materyalleri, sözlü Hitit ticari tabletlerinden örnekler burada yer alacak."

3 öncelik

20. Dönem Yönetim Kurulu olarak yönetim anlayışlarını, 3 temel unsurun oluşturduğunu hatırlatan İTO Başkanı Şekib Avdagic, bu ilkeleri şöyle anlattı: **Birincisi** üyeye hizmet: İTO'nun bütün faaliyetlerinin odakında üyesi var. Çünkü üyemizin üretim tezgahı işliyor, küresel ticarete yer edinebiliyor, çağın şartlarına uyum gösterebiliyorsa, her şey yolundadır. Bunu sağlamak da İstanbul Ticaret Odası yönetimi olarak bizim

vazifemiz. **İkincisi** gelenekçilik. Yani 136 yıllık deneyim ve birikimimiz. Odamızın geleneği, bugüne yön verebiliyorsa, başarı bizim için kaçınılmaz. Çünkü geleceğimiz, anayasamızdır. **Üçüncüsü** bitimsiz ve sınır tanımayan hizmet aşkımız, çalışma sevdamız. Zorlu zamanları kolay kılan, yeni projeleri uygulamaya gücü veren, hayallerimizi kamçılayan, bizi uykusuz gecelerde yalnız bırakmayan bu sevdamızdır.

MECLİS ÜYELERİ KÜRSÜDE

Birlik içinde çalışmalıyız

Ferhan Ademhan - Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi: İTO



başkanı, ekonomi ve İstanbul ile ilgili konularda en önde yer almalı. Dünyanın en büyük üçüncü Odasıyız. Kürsümüzü birbirimize saygı çerçevesinde kullanmalı, birlik ve beraberlik içinde çalışmalıyız.

İstanbul tüccarına katkı sağlamalıyız

Bekir Taner Ateş - İplik ve Elyaf Ürünleri Meslek Komitesi:



Sektörümüz ilk çeyrekte büyüdü, dördüncüde küçüldü. Geri dönüşüm ürünlerine talep var. 100 tükenden gelen tekstil ve iplikleri dönüştürerek elyaf ihracatı yapıyoruz. Fabrika ve atölyeler inşaata döndü, sektör küçülmeye başladı. İş mahkemelerindeki sorunlar, elyafa getirilen ek gümrük, dış ticaretti suistimaller, uygulanmayan çek-hapis kararları ve konkordato nedeniyle sıkıntı sürüyor. Döviz kredisi yasağı sektöre zarar veriyor. Sektörümüz dünyaya entegre ve döviz kredisi sağından olumsuz etkileniyor. İstanbul Kart projesi, konunun uzmanları tarafından yapılsa değerli olacak. Yeni iş alanlarına ihtiyacımız var.

Komite bütçelerini büyütmeliyiz

Sait Kılıç - Kargo Posta ve Depolama Meslek Komitesi: Bütçe ve iş



programı ile ilgili bilgiler medis üyelerine toplantıdan en az 7 gün önce gelmeli. Bu süreçte rahatlıkla incelebiliriz. Programda önemli olan neyin yazıldığı değil, neyin ne zaman ve nasıl yapılacağı. Üç bölüme ayırarak, neleri yapabileceğimizi belirleyerek medise sunmalıyız. Böylece diğer Odalara ve kuruluşlara öncü örnek oluruz. Yönetimde, yeni dönemde komitelerden gelen talepler için kamu ile irtibatlı bir oluşum yararı olacak. İTOTAM'ı üyelerimize daha hızlı tanıtmalıyız, daha fazla güçlendirmeliyiz, daha etkin kullanımı sağlamalıyız. Buradaki başarı bize büyük katkıda bulunur. Önemli, bütçeyi yüzde 25 büyüttükten, komitelerin bütçesini de yüzde 25 büyütmemiz.

Tıbbi cihaz sektörü parasını alamıyor

Kazım Eryaşar - İlaç ve Tıbbi Cihaz Meslek Komitesi: Programda en



fazla yer kaplayanlardan biri ilaç ve tıbbi cihaz sektörü olduğu için teşekkür ediyoruz. Eksiklerden artarak, gelen sorunlarımızı tartışarak çözüm getirmeliyiz. Sağlıkta öncelikli sorunlar, malzeme eksikliği. Beş yıldır

üniversitelerden hak ettiğimiz paraları alamıyoruz. Yaz aylarında paramızın yüzde 30'undan feragat ederek bir kısmını aldık. Sektör hala 2017 fiyatları ile ürün veriyor. Bilançolarımız, rasyolarımız bozuldu. Dövizdeki dalgalanmalar ve kredi faizlerinin yükselmesiyle işin içinden çıkamaz hale geldik. 2019'da e-hale hayatımıza girecek. Çözüm sağlanmazsa üniversite hastanelerinde büyük sıkıntı yaşanacak.

Sorunlarımızı çözüm bekliyoruz

Hacı Demir - Mali Müşavirlik Meslek Komitesi:



Mali idarelere her ay Ba ve Bs formlarımızı bildiriyoruz. İdare, bu konuda kodlama yaparken iyi ve kötü niyetli firmaları aynı sepete koymamalı. Bu uygulama İTO, TOBB ve bizim meslek odalarımızın da görüşü alınarak tanımlanmalı. İhracatını, ticaretini düzgün yapan tüccar, mali ve idari baskı, itibarsızlaştırma ile karşı karşıya kalmamalı. Önceden idareye yazılı beyanname verilmediğinde, idare görüşmeye çağırıyor. Şimdi bir hafta gecikme olsun e-beyanda anında ceza kesiliyor. Neden görüşmeye çağırılmıyor, bir makul süre verilmiyor? Düzeltilme fırsatı verilmeli. Kötü niyet varsa ceza kesilmeli.

Hazır yemek sektöründe, eğlence yerlerinde 5510 sayılı kanun nedeniyle polis ve zabta eliyle yapılan sigortalı çalışan denetimini SGK yapmalı. Böylece sistemler olenebilir. Tasarın tanımlı, işveren örgütlerinin de görüşü alınarak yapılmalı. Yabancı işçi çalıştırma uygulamasında bürokrasi azaltılmalı. İşveren, mahlkede peşinen suçlu olmamalı. SGK'lı yurtdışında sağlık hizmetlerini alabilirken, Bağ-Kur'lu alamıyor. Bu eşitsizlik giderilmeli.

Gümrük idareleri, ihracat malının değerinin izahını istiyor. Bu, üretici ve ihracatçıyı şaşırtıyor. Bakanlık özel datası olmalı ve vergi mükelleflerinin bilgisi bu datada bulunmalı. İsteyen oradan bilgisi alabilmeli.

Beceri Olimpiyatları Platformu'na katılın

Orhan Albayrak - Eğitim Meslek Komitesi:



Global Rekabet Endeksi 2018 yayınlandı. Türkiye 61'inci sırada yer alıyor. Yaklaşık 19 meslek dalında sıralama yapılmış. En iyi olduğumuz sağlık sektöründe 47'nci sıradayız. Mesleki eğitimde iyice aşagıldayız. Listedeki ilk 10'a giren ABD, Singapur, Almanya, İsviçre, İngiltere, Hollanda, Japonya gibi ülkelerin ekonomilerinin daha rekabetçi olması için gençlerin mesleki eğitimine çok önem verdikleri görüyoruz. İTO mesleki eğitimi özendirme adına çalışmalar yapmalı. İnsanları girişimci yapmak için mükredata bir şeyler koymamız gerekiyor. Dünya Mesleki Beceri Şampiyonaları'na katılmalıyız. Beceri

Olimpiyatları Platformu oluşturuyoruz. İTO burada öncü rol oynasın.

Yarışmada Odamızı ve sektörümüzü tanıttık

Numan Hocaoglu - Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi:



Komitemiz tamamen sağlıklı, gözlükçülük yüzde 100 sağlıklı mesleği. Sorunlarımız programda farklı bir sektörde olsa da önerilerimiz dikkate alındı. İTO'da 10 farklı ihtisas komitesi bulunuyor. Çatımız altında sağlıklı ilgili 4 ihtisas komitesi var. Sektörün her kademesinde çalıştım. 52 üniversitede optisyenlik ve meslek yüksekokulları var. İTO çatısı altında bir yarışma düzenleyerek hem Odamızı hem de sektörümüzü tanıttık.

Plaka tahdidi bekliyoruz

Levent Birant - Şehirci Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi:



Plaka tahdidi sorunu sürüyor. 50 bin araç için tahsis edilen servis

Kamu alacakları daha hızlı ödenmeli

Abdulkadir Turan - İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi:



Kamuya iş yapan, özel sektörde faaliyetleri olmayan birçok firma, faaliyetleri kaldı. Kamuya geçişlerle, hastanelerdeki ve sokaklardaki çöpler de dahil birçok hizmet kamu eliyle yapılmaya başlandı. Çalışanlar kadroya geçti. Araç-geçerler geçici kiralama yöntemi ile alındı. Bu hizmet kalemimizin özel sektör eli ile yürütülmesinde başarı elde edilmişti. Kamuya verdikleri hizmette hak edilerini bir yıl alamayan firmalar var. Kamu alacaklarını daha hızlı ödenmesi ile firmamızın ayakta durması sağlanacak. Tercübeli firmalar, dünyanın birçok kentinde iş yapmaya başladı. 20 bin firmamız merkezinde, çalışan 100 bin kişinin işsiz olduğunu düşünüyoruz. Belediyelere iş yapan firmalar etkileniyor. Alt işverenlerin kadem tahminatı çözülür. Fırsal rücu davaları ile baş başa. Küçük bir dokunuş ile bu sorunlar çözülebilir.

ilgili durum amacından çıktı. Amacına yönelik çalışma ile sorun giderilebilir.

2019 iş programında; vergi mevzuatı, SGK kanunu, iş kanunu gibi her konu detayları ile tespit edilmiş. Sıkıntımız, yeterli kanunlar olduğu halde uygulamadaki sorunlar. İşimizi bürokrasi nedeniyle yapamıyoruz. Tek rakibimiz bürokrasi. Arabuluculuk müessesesi ile ilgili uygulamada olay, dönüp dolayı bürokrasiye geliyor. Sorun, iş yaptığımız kurumun personeli ile ilgili. Bireysel kabiliyetlilikler ve umursamazlıklar sonucu oluşuyor.

Vergi taksitlendirmelerinde uygulamada sıkıntı var. KDV'de tevkifatlı iadeler var. Sorunlar uygulamalardan kaynaklanıyor.

Vergi idaresinde bir yazınz üç ay bekliyorsan bu da kanunla ilgili değil, uygulamalarla ilgili. e-ticaret ile ilgili vergi düzenlemeleri, fiili uygulamaya çok uygun değil.

Bu sorunların büyük kısmı kamu değişikliği gerektirmiyor, yöneticilerin sorumluluğunda. İstanbul'daki kamu yöneticileri yönetsel hatalar ile ilgili olarak İTO'nun

Birlik olmak zorundayız

Mahmut Özcan - Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Mevzuat komis-



yonumuz karşı bir komisyon kurmak niyetinde olmadık. Kendi iş yönergemiz için bir komisyon kurmak istemiştik. Yanlış anlaşılдық. Katkı sağlamaya geldik. Birlik olmak zorundayız. İş yönergemizi yeniden oluşturmalıyız.

Dokuma akademisine destek verin

Rasim Mazlum - Dokuma Meslek Komitesi:



İstanbul Dokuma Akademisi adımda bir oluşum gerçekleştirilmek istiyor. Mesleğimiz, kaybolan meslekler arasında.

Halıcılık, Şile Bezi gibi dokumacılar alanları Dokuma Akademisi adı altında birleştirilmeli. Makina ve hali sektörünü aramıza bekliyoruz. Katılmak isteyen komitelerle açgiz. İmar Başvı ile ilgili taksitlendirme yapılmalı, yoksad ödemesi mümkün değil. SGK geriye dönük parayı istiyor. Buna çözüm bulmalıyız. Vergi mükellefi olup da işçi çalıştırın hepimizin, özellikle de sanayicinin Allah yardımcısı olsun.

Tekstil de Yan Sanayi Borsası'na dahil olsun

Yahya Uğur - Tekstil Yan Sanayi Ürünleri Meslek Komitesi: İhracata



İlk Adım Programı'nın bütçe imkanı olmayan firmalar için önemini, şartlora katkısını biliyorum. Komiteleri de bu süreçte dahil etmeliyiz. Türk Yan Sanayi Borsası, çalışmalarını tektilde de yapmalı. Tedarikçi Günleri talep eşleştirilmelerinde sektörümüz de olmalı. Nefes Kredisi ile ilgili medis üyelerine, sektörlerinden İletilen tepkiler oldu. İhtiyaca göre ve eşit esirime sağlanabileceği şekilde hareket etmeliyiz. Üyelerin iletişim bilgileri güncellenmeli. Sektörel envanterimiz olmalı. Ağır tehlikeli işler yönetmeliğine girecek firmalar masa başında belirlenmemeli. Çıkma isteyene sonra 'belgelerinizi getirin, çkan' diyorlar. Bu konuda çalışma yapılmalı. Bağ-Kur ile SGK arasındaki fark giderilmeli. İşleri bozulduğu için borcunu ödeyemeyen Bağ-Kur'lu işveren sağlık hizmeti alamıyor.

Yönlendirmesiyle irade kullanılabilir. Böylece bürokrasinin yüzde 50'si azalır.

Küçük esnafa yüksek köprü cesası geliyor

Kadir Gümüş - Peyzaj ve Çeçekçilik Meslek Komitesi: Meslek



komitelerine bütçe daha çok ayrılmalı. İTO ile Ankara'ya gittik, sorunlarımızı İlettik, teşekkür ederiz. Sektör değerlendirme toplantılarını yaptık. Komiteleri çalıştırma için sektörün bizi çalıştırmaya lazım.

İTO her yıl ciddi tasarruf yapıyor

Osman Akyüz - Finans Kuruluşları Meslek Komitesi (Bütçe)



Komisyonu Başkanlı: Komisyonumuz, yönetim ile birlikte bütçe tasarrufunun

tüm kalemlerini tek tek gözden geçirdi. Hesapları inceleme Kurulu olarak yönetim kurulu ile toplantılar, tüm kalemleri gözden geçiriyor, bütçeye uygunluğunu denetliyor ve rapor sunuyor. 5174 sayılı kanunun 62'nci maddesinde bütçe denkleğinin sağlanmasında bütçe geliri esas alınır diyor. İTO, gelire göre gider tahsis yapmış ve giderlerde de kendi kendini disipline etmiş. İTO her yıl ciddi bir tasarruf yapıyor.

Sigortalılık bilinci

Doğan Şen - Sigortalılık Meslek Komitesi: Mali



hesapların incelenmesi en zor işlerden biri, bütçe oluşturmak ondan daha zor. Komite, başına düşen bütçenin yetmediği durumda yönetimin destek vererek olması yolumuzun su şerpti. Komitemizin sigortalılık bilinci ile ilgili çok ciddi çalışmaları var.

Meslek liselerine burs verelim

Ahmet Sevilmiş - Makina ve Ekipmanlar Meslek Komitesi: Nitelikli



meslek liselerine yerleştirilen öğrencilere burs vermeliyiz. Meslek liseleri

henüz tercih noktasında fen ve Anadolu liselerinin gerisinde. Tematik okullara yüzde 20 ile giren öğrenci var, yine de kontenjanları boş. Başarılı ve yetenekli öğrencilerin bu okulları tercih etmeleri için çaba sarf etmeliyiz, burs vermeliyiz. İmkânları az, başanlı ve yetenekli öğrencilere imkan tanımış olur. Meslek liselerinin başan orada kolay dahil olacaklar. Hamilik projeleri artarak devam etmeli.

Tasdiklenen kıymetin sorumluluğu alınmalı

Serdar Keskin - Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi: Tüccar kendi



ihracatı birliğine nispi aidaat yatırıyor. Sonra ihracat beyannamesini gümrüğe geçiriyor.

Aidaat yattıktan sonra o beyannamenin doğruluğunu ihracatçılar birliği onaylamış oluyor. Kıymetinin doğruluğunu teyit ediyor. Gümrük İdaresi, 4438 sayılı kanuna göre ihracatçı kıymet araştırması yapabilir. Gümrük İdaresi, ihracatçı birliğine kayıtlı sorguğunda maaless farklı cevaplar verilebiliyor. İhracatçılar medisi, tasdiklediği ihracat beyannamesinin kıymetinin de sorumluluğunu almak.

Fuarlara ilgili üyeler gitmeli

Fatih Güner - Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi: Uluslar-



arası piyasada her türlü sektörün fuan oluyor. Gıda fuarına kaçtım, film fuarına gıdının gitmesi ne kadar doğru. Oda aidaatlarını, gönüllülük esasına göre olması konusunun düşünülmesi lazım.

Odaklanılması gereken tek şey reformlar

İTO'nun olağanüstü meclis toplantısının

açılışında konuşan Meslek Başkanı Öztürk Oran, yeni yılda dünya ekonomisini şekillendirecek beş önemli konunun olduğunu söyledi. Oran, bunları şöyle sıraladı: "Birincisi, Fed'in faiz artışı, gelişmekte olan ülkelere fon akış maliyetini birbire etkiliyor. İkincisi, Brexit sonrasında Türkiye ile İngiltere ve Avrupa ticari ilişkileri nasıl şekillenecek? Üçüncüsü, petrol fiyatlarındaki dengesizlik hali son bulacak mı? Dördüncüsü, ABD ile İran arasındaki gerilim marta nasıl bir seyir izleyecek? Beşincisi ise ABD ve Çin



arasındaki ticari gerilim yumuşayacak mı?" Oran, Türkiye'nin 2019'da odaklanması gereken tek şeyin reformlar olduğunu vurgulayarak, "Üyemizin emanetini nasıl en iyi şekilde değerlendiririz ve nasıl tasarruf ederiz sorusunun cevabını ortaya koyacağız. Tasarruf, faaliyetlerimizde kısarak değil, en iyi işi en uygun şekilde başarmakla olur" diye konuştu.

Yeni yılda faaliyetlerin artacağını, projelerin hayata geçeceğini, İTO'nun da üyesiyle birlikte büyüyeceğini belirten Oran, şunları söyledi: "Bugün 137. yıla adım atmak üzere olan İTO olarak bayrağı daha ileri taşımamızın heyecanını yaşıyoruz. 2019'da da üretime, yatırımda ve ihracatta seferber olacağız."

Sınır ticareti sorunu sürüyor

Ali Uluoğlu - Fotoğrafçılık Meslek Komitesi: Sınır ticaretile



ilgili sıkıntı sürüyor. Ertesi günü Tahtakale, Sirkeci'deki satılarda KDV rekabeti yapamıyoruz. Kamu kuruluşlarında foto kabinler, esnafı çok rahatsız ediyor. Konuyu dile getirdik. Sektör kan kaybetmiş durumda. Araştırdık ve İcşleri Bakanlık'na gidersek çözüm bulacağımızı gördük.

Tek rakibimiz bürokrasi

Bayram Bilgin - İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi:



Trafiki engellediği gerekçesiyle çekilen araçlarla

yönlendirmesiyle irade kullanılabilir. Böylece bürokrasinin yüzde 50'si azalır.

Küçük esnafa yüksek köprü cesası geliyor

Kadir Gümüş - Peyzaj ve Çeçekçilik Meslek Komitesi: Meslek



komitelerine bütçe daha çok ayrılmalı. İTO ile Ankara'ya gittik, sorunlarımızı İlettik, teşekkür ederiz. Sektör değerlendirme toplantılarını yaptık. Komiteleri çalıştırma için sektörün bizi çalıştırmaya lazım.

İTO her yıl ciddi tasarruf yapıyor

Osman Akyüz - Finans Kuruluşları Meslek Komitesi (Bütçe)



Komisyonu Başkanlı: Komisyonumuz, yönetim ile birlikte bütçe tasarrufunun

Ticari alacak ve tazminat davalarında 8 haftada çözüm

Arabuluculuk, Resmi Gazete’de yayımlanan yasaya göre 1 Ocak 2019’den itibaren ticari davalarda da zorunlu olacak. Arabulucuya gitmeden mahkemeye dava açılmayacak.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, “İTOTAM olarak alacak ve tazminat taleplerini, yasa gereği en fazla 8 hafta içinde sonuçlandıracağız” dedi.

İŞÇİ ve işveren uyuşmazlıkları bakımından ‘dava şartı’ olarak uygulanan arabuluculuk, 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren, alacak ve tazminata ilişkin ticari uyuşmazlıklarda da uygulanacak. Ticari davalardan, konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri hakkında, dava açılmadan önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartı olacak.

DAVANIN ÖN ŞARTI

Resmi Gazete’de yayımlanan abonelik sözleşmesine ilişkin yasaya göre, 1 Ocak’tan itibaren alacak ve tazminata ilişkin ticari uyuşmazlıklarda arabuluculuk dava şartı olacak. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı

**ARABULUCULUK
1 OCAK’TAN
İTİBAREN ZORUNLU**



Şekib Avdagiç, arabuluculuk kurumunun tüm dünyanın üzerinde uzlaştığı en önemli alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerinden biri olduğunu belirtti. Ticari davalarda arabuluculuğun zorunlu hale gelmesiyle, yargının iş yükünün azalacağını

belirtti. Avdagiç, “İTOTAM olarak konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat taleplerini, yasa gereği en fazla 8 hafta içinde sonuçlandıracağız” dedi.

İTOTAM OLARAK HAZIRIZ

Avdagiç, şunları söyledi: “İşçi-işveren davalarındaki gibi ticari davalarda da arabuluculuğun, davanın ön şartı olmasıyla birlikte toplum içi uzlaşmayı çok daha iyi gerçekleştirebiliriz. Arabuluculuk kurum, alternatif çözüm yollarının etkinliğini artıracak. Bunun yanı sıra uyuşmazlıklar, tarafların iradelerine uygun olarak sonuçlandırılacak. İTO Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi olarak ticari uyuşmazlıklar bakımından zorunlu arabuluculuk hizmetini bu alanda yıllardır çalışan uzman bir kadro ile en etkin ve güvenilir bir şekilde vermeye hazırız.”

2019’da 5 kritik küresel risk



PLATFORM

Prof. Dr. Kerem ALKIN

Dünyanın saygın düşünce kuruluşları, tanınmış ekonomi ve siyaset uzmanları, 2019 için küresel ekonomi-politiğin yakın ve orta vadeli geleceğini etkileyecek 5 temel riske odaklanılmış durumda.

Ticaret savaşları

Birinci risk, ABD ile Çin arasında turmanacağına kesin gözüyle bakılan ‘ticaret savaşları’. Bilhassa, bu savaşın turmanmasının sebep olacağı küresel ticarette ‘yarılma’nın, yeni bir ‘ekonomi-politik düzen’in habercisi olduğunu ifade ediyorlar. ABD ile Çin arasındaki gerginlik, bir cephede, dünyanın ‘çok kutuplu’ bir sürece yöneldiği yorumlarına sebep olurken, bir başka cephede de ‘kutupsuzlaşma’, ‘manyetiksizleşme’ olarak da öngörülüyor. ABD’nin ‘Çin politikası’nın kalıcı hale geleceği ve ülkelerin artık ‘küresel ticaret’in bu iki güç merkezi arasındaki gerginliğe dayalı olarak şekilleneceğini kabullenmeleri gerektiği

önemli bir tespit.

Veri madenciliği

İkinci temel küresel risk, kişisel verilerin geleceği ve gizliliği. ‘Veri madenciliği’ ve ‘büyük veri’ üzerinden yeniden şekillenen, dijitalleşen yerel ve küresel ticarette, Çin’in ‘aşırı’ veri kontrolü, AB’nin ‘aşırı’ veri gizliliği ile ABD’nin ‘veriyi ticarileştirme’ eğilimleri arasında ciddi bir çatışma bekleniyor. Bu çatışma da, siber saldırı ve siber güvenlik konularını 2019’da daha da öne çıkaracak.

Trump siyaseti

Üçüncü küresel temel risk, Trump’ın ABD siyasetinde sebep olduğu tıkanma. Cumhuriyetçiler ile Demokratlar arasında ABD Kongresi’nde turmanacak gerginlik, ABD ekonomisinin ihtiyaç duyduğu karar ve reformları geciktirdiği gibi Trump’ın sebep olduğu travma, küresel ekonomi-politik açısından ‘belirsizliği’ ve ‘karmaşa’yı daha da tımandırarak.

Doğal afetler

Dördüncü küresel temel risk, küresel terör tehdidinin de ötesinde olağanüstü doğal afetlerin sebep olacağı devasa insan kaybı ve ekonomik tahribat olarak tanımlanıyor. Devasa orman yangınları, sel baskınları, fırtına ve kuraklığın üretim, ticaret, ulaştırma, lojistik başta olmak üzere küresel ekonomiye vereceği zararın 2019’da yeni bir rekoru ulaşmasından endişe ediliyor.

Korunacılık baskısı

Beşinci ve son küresel temel risk ise ABD, Fransa gibi ülkelerin kendi uluslararası şirketleri üzerinde ciddi manada artıracakları ‘korunacılık’ ve ‘ülkeye geri dönme’ baskısı. Bu nedenle bu tür şirketlerin iyice ‘vatansızlaşma’, ‘uluslaşmazlaşma’ sendromu yaşayacakları konuşuluyor. Türkiye’nin de tüm bu küresel riskleri gözetenek, 2019’u ‘ihracat baskı’ büyüme’ ile yönetmesi gerekecek.

İran’a ‘Avrasya’nın geleceği için çağrı

Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın, büyük bir kararlılık, çok katmanlı ve çok yönlü bir vizyonla yürüttüğü ‘medeniyet diplomasisi’, Avrasya’yı önümüzdeki 50 yılın bir numaralı ‘üretim ve ticaret’ koridoruna dönüştürmek üzere başta Rusya ve İran, bölgedeki tüm önde gelen aktörleri heyecanlandıran, daha fazla işbirliği için çaba sarf etmeye odaklandıkları bir süreçte kilitlenmiş durumda. Erdoğan’ın büyük bir samimiyetle tüm bölge ülkelerini ‘kazan-kazan’ modeli üzerinden birlikteliğe davet ettiği bu süreç, başarıya ulaşması adına, Rusya ve İran’ın geçmişten kalan ‘bagajları’, geçmişten kalan ‘refleksleri’ bir kenara bırakarak,

Türkiye ile daha köklü, daha derinlikli bir işbirliği seti oluşturmaları gerekiyor. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye’nin ortaya koyduğu samimiyetin en temel göstergesi olarak, ABD’nin yaptırım kararının Türkiye ve İran’ı, ‘refaha kavuşmuş, kalkınmış’ bir Avrasya hedefine ulaşmaktan alıkoymasını engellemek mecburiyetinde olduklarını hatırlatıyor. ABD’nin tek taraflı ve uluslararası diplomasiye aykırı yaptırımlarına Türkiye’nin nasıl karşı çıktığını, söz konusu yaptırımların İran halkını cezalandırmak anlamına geldiğini her platformda açıkça ifade ettiklerinin altını

çiziyor. Erdoğan’ın çağrısı net: “İnsanlık barışa muhtaç, savaşta değil.” Hiçbir ülke ve gücün Türkiye’nin İran ile ticari ilişkilerimizi sonlandıracağını düşünmemesi gerektiğini tekrarlayan Erdoğan, İran’ın da artık alışlagelmiş korumacı refleksleri geride bırakması ve ticaretin mantığına uygun şekilde sürecin yürütülmesi gerektiğini vurguluyor. Ancak bu şekilde ikili ticaretimizde hedeflediğimiz seviyeleri yakalayabiliriz. Türkiye’nin ve İran’ın birlikte hızlandıracağı adımlar, ‘Avrasya’nın geleceği’ ve ‘ekonomi ve ticaret diplomasisi’ adına tarihi bir süreci de tetikleyecek.

Yaklaşık 2.5 milyon çalışan, 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren bireysel emeklilikte otomatik katılım öngören BES kapsamına alınacak. BES ile ilgili yükümlülüklerini ihlal eden işverene ise idari para cezası uygulanacak.



2.5 milyon çalışan BES kapsamına ALINACAK

İŞYERİ bazlı özel emeklilik planlarına yönelik bir uygulama olan otomatik katılım, 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe girdi. Bu sistem, çalışanların işverenleri aracılığıyla otomatik olarak bir emeklilik planına dahil edilmesi esasına dayanıyor. Otomatik katılım sistemine, Türk vatandaşları olup 45 yaşını doldurmuş SSK’lılar ile Emekli Sandığı’na tabi bağımlı çalışanların katılması gerekiyor. Bireysel emeklilik sistemine (BES) işverenler aracılığıyla otomatik katılım, işyerinde çalışan sayısına göre kademeli olarak gerçekleştirildi.

1 OCAK’TA BAŞLIYOR

1 Ocak 2017’den itibaren 1.000 ve üzerinde çalışanı kapsama alan otomatik zorunlu BES’te, 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren en az 5 ve 9 arasında çalışanı bulunan işyerlerinin de dahil edilmesiyle birlikte kademeli geçiş tamamlanmış olacak. Bu tarihten itibaren yaklaşık 2.5 milyon çalışanı daha kapsama girmesi öngörülüyor. Yabancılar ile 4/1-b (Bağ-Kur) kapsamındaki sigortalılar, 45 yaş üstü 4/1-a ve 4/1-c sigortalıları zorunlu bireysel emeklilik sistemi kapsamında bulunmuyor.

İKİ AYDA CAYMA HAKKI

Çalışanlar, emeklilik planına dahil edildiklerinin kendilerine bildirildiği tarihten itibaren iki



İsa KARAKAŞ

ay içinde cayma hakkına sahip. Otomatik katılım, sadece sisteme girişte zorunlu. Sisteme girişten sonra çalışanlar diledikleri

zaman sistemden çıkabilecek. Katılımcı, emeklilik sözleşmesini emekliliğe hak kazanmadan veya kazandığı halde bu hakkı kullanmadan sona erdirmesi halinde, sona erdirilen sözleşme bakımından bireysel emeklilik sistemine giriş tarihinden kaynaklanan süreye ilişkin haklarını kaybeder.

TEKRAR KATILIM MÜMKÜN

BES Yönetmeliği’nde yer alan hükümler gereğince otomatik sistemden ayrılmış işyeri gerçekleştiren çalışanlar, müşteraklığın belirleyeceği esaslar dahilinde iki yılda bir tekrar otomatik olarak sisteme dahil edilebilir. Müşteraklık bu süreyi bir yıla kadar azaltmaya ve üç yıla kadar artırmaya yetkili.

Emeklilik şirketini işveren belirleyecek

Emeklilik şirketi işveren tarafından belirlenecek. İşverenler, çalışanlarına adına en az bir emeklilik şirketi ile sözleşme yapmakla yükümlü. Çalışanlar, sisteme giriş esnasında sadece faizli/faizsiz form tercihinde bulunabilecek. Bu nedenle işverenlerin, sisteme giriş esnasında çalışanlarından faizli/faizsiz form tercihini almalıyarak gerekiyor. Tercihle bulunmayan çalışanları için söz konusu tercihi işveren yapacak. Kamu/özel ayrımı olmaksızın herhangi bir işveren, sektörde yer alan kamu/özel bütün emeklilik şirketleri ile otomatik katılım sistemi için anlaşma yapabilir. Şirket seçiminde, hizmet kalitesi ve diğer hususlar göz önünde bulundurulacak alınan teklifler arasında tercihte bulunulması gerekiyor. İşveren, şirketten komisyon dahil hiçbir şekilde maddi menfaat sağlayamayacak. Emeklilik şirketi de işverene herhangi bir menfaat vaadinden bulunamayacak.

İşverene idari para cezası

Otomatik katılım sistemi kapsamındaki yükümlülüklerine uymayan işverene, her bir ihlal için Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığından idari para cezası uygulanıyor. Ayrıca işveren; katkı payını emeklilik şirketine eksik, geç aktarması veya aktarmaması durumunda çalışanın birikiminde oluşan parasal kayıbdan da sorumlu tutuluyor.

Karaçay Çerkes Cumhuriyeti'nden tarımda işbirliği daveti

ADEM ORHUN

RUSYA Federasyonu Karaçay/Çerkes Cumhuriyeti ticaret heyeti üyeleri, İstanbul Ticaret Odası'nda Türk firmalarının temsilcileriyle bir araya geldi. Bölgelerinde tarım sektöründe üretimi artırmaya yönelik faaliyetlerin devlet politikası olarak öncelikli şekilde desteklendikleri belirten heyet yetkilileri, "Tarım ürünlerimizi ihraç etmek istiyoruz. Ayrıca bölgemizde tarımsal üretime yönelik yatırım yapmak isteyenleri de destekleyeceğiz" dedi.

ET ÜRÜNLERİ

Tarım, hayvancılık, biyoenerji, güneş enerjisi, konfeksiyon, organik gıda ve danışmanlık firmalarının yetkilileri ile görüşen Karaçay/Çerkes Cumhuriyeti yetkilileri, bölgelerindeki yatırım imkanları ile ilgili şu bilgiyi verdi: "Üretim ve ihracat için elverişli şartlarımız var. Türkiye'ye

tarımsal ürünlerimizi göndermek istiyoruz. Özellikle et ve et ürünlerimize, ceviz ve balımaza güveniyoruz. Ayrıca tarımsal üretim için Türk firmalarıyla işbirliği yapmak istiyoruz. Bu yatırımlara devlet özellikle destek veriyor."

Toplantıda, Tarım Sektörü Kooperatifler Birliği Başkanı Mukhtar Bayramukov da yer aldı. Devlet tarafından desteklenen bir kooperatif birliği olduklarını kaydeden Bayramukov, "Özellikle tarımda işbirliği yapmak isterseniz, devletin bu alanda sağladığı destekler çok cazip. Vergi sistemi ve ekonomik iklim buna çok elverişli" dedi.

TURİZM FIRSATLARI

Bölgenin tekstil ve triko konusundaki tarihi geçmişine dikkat çeken Bayramukov, ayrıca kayak turizmi merkezlerinin tesis ve fiyat avantajına sahip olduğunu dile getirdi. Bayramukov, "Turizm alanında da birçok yatırım ve iş imkanı var. Türk firmaları,

Türkiye'deki turizm işletmeciliğindeki tecrübelerini bizim bölgemizde de kullanabilirler" diye konuştu.

Birlik Başkanı ayrıca, Türkiye'de oldukça yaygın olan restoran ve kafe zincirlerinin, kendi bölgelerinde de iş kurabileceğini belirtti.

BAKANLIK DESTEĞİ

Rusya Federasyonu Ekonomi Bakanlığı'na bağlı olarak çalışan Karaçay Çerkes Bölgesi İhracatı Destekleme Merkezi temsilcisi ise Türkiye'ye yönelik ihracat girişimlerini yanı sıra ithalat girişimleri için de destek olduklarını ifade etti. Çeşitli ülkelerde ticari heyet seyahatleri düzenlediklerini belirten merkez temsilcisi, "Ekonomi Bakanlığı adına ticaret, işbirliği ve yatırım için her türlü bilgiyi vermeye hazırız. Türkiye'den de bir heyetin bölgemize gelip imkanları yerinde görmesini istiyoruz. Türk iş insanlarını bölgemize davet ediyoruz" dedi.



Vergi ve finansman avantajı

Rusya Federasyonu, Karaçay/Çerkes Cumhuriyeti'nde tarımsal faaliyetleri öncelikli sektör olarak destekliyor. Buna göre tarım sektörüne yönelik şu destekler sunuluyor:

- Devlet kredisi diğer sektörler için yüzde 9, tarım sektörü için yüzde 5 faizle veriliyor.
- Tarımda gelir vergisi yüzde 6 uygulanıyor.
- Devlet, tarımsal üretime yeni girecek başlangıç seviyesindeki çiftçi için 3 milyon rubleye kadar teşvik veriyor.

- En az iki yıllık tecrübesi olan çiftçiler için 40 milyon ruble, tarım kooperatifleri için 70 milyon rubleye kadar finansal destek sağlanıyor.
- Tarımsal üretim yapacak olanlara sunulan teşviklerde yüzde 60'lık bölümü devlet karşılar, yüzde 40'lık bölümü üreticinin karşılayabilecek gücüyle karşılanıyor.
- Üreticiler için KDV ve gayrimenkul vergisi sıfır.



Reel sektörün 2019'daki testi

2018'in üçüncü çeyreğinde Türkiye ekonomisi yüzde 1.6 büyüdü. Ancak bir önceki çeyreğe göre yüzde 1.1 daraldı. 2018 Temmuz-Eylül döneminde (üçüncü çeyrek) yüzde 1.6'lık büyümeye en büyük katkı mal ve hizmet ihracatından gelmiş durumda. Hane halkı tüketimi yok denecek kadar az, yatırımlar ise azalmış durumda.

Stoklardaki sert erime

Döviz kurunda görülen sert yükselişin ihracatı yukarı taşımasını makul karşılamak lazım. Aynı şekilde tüketicinin sert bir şekilde frene basmasını, iş dünyasının da yatırım kararlarını gözden geçirmelerini yine aynı çerçevede anlamış oluyoruz.

Ancak...

Bu çeyrekte yaşanan bir başka gelişme daha var ki, 2018'in son dönemine, hatta 2019'a dahi negatif anlamda sirayet edebilecek kadar önemli 'stoklardaki sert erime'. Temmuz-Eylül döneminde açıklanan verilere göre yüzde 1.6 büyümeyi stoklardaki erime 5.6 puan aşağıya çekmiş durumda. İhracatın üçüncü çeyreğe verdiği pozitif katkı 3 puan, stoklardaki erimenin eksilttiği ise eksi 5.6 puan.

Talep artışı karşılamak için Bu ne demek?

İhracatçı, kurun yükselmesi sonrasında talep artışı görmüş. Ancak bu talep artışı karşılamak için kapasite artışı yapmamış, stoklardaki ürünü satmış ama yeni hammadde alıp stoklarını karşılamamış.

İçeriye mal satan imalatçı, artan finansman maliyetlerini aşmak ve sıkışan nakit akışını rahatlatmak için yerine koymaya kalktığında çok daha yüksek maliyetine katlanacağını bilmesine rağmen stoktan mal satmış.

Perakendeci tüketici aniden frene basınca yeni mal siparişlerini durdurmuş ve cıltz da olsa gelen mevcut talebi stoklarda karşılamış.

Türk ihracatçısının avantajı

Peki bu neden sorun? İhracat tarafında küresel pazarlar anlamında AB tarafı bir miktar yavaşlama emaresi verse de kurdaki değer kaybı Türk ihracatçısının avantajlı durumunu destekliyor. Nitekim kasım ayında 15.5 milyar dolarlık toplam ihracat rakamı ile tüm zamanların rekoru kırıldı. Demek ki talep güçlü ve ihracatçı buna cevap veriyor.

Ancak şöyle bir sorun var; kapasite kullanımı oranı hâlâ düşüyor. Oran yüzde 74'lere geriledi ve artan ihracat rakamlarına rağmen kapasite kullanım oranında bir artış yok. Diğer yandan satın alma yöneticileri endeksi (PMI) eylül ayında gördüğü 42 seviyesinin üzerine ekim ve kasım'da ciddi bir puan kayıpları değil. Açıklanan son kasım ayı PMI verisi 44.7 ve ağustos ayından daha düşük.

İmalat sanayi stoklarla dönüyor

Kısaca durum şu; imalat sanayi (ihracatçı da iç pazara iş yapma da) hâlâ mümkün mertebe stoklardan işi döndürüyor. İmalatçılar yeni hammadde ya da makina teçhizat alımı yapmadıkları için henüz yüzde 35-40 bandında seyreden Üretici maliyetlerindeki (ÜFE) artışın getirdiği şoku tam anlamıyla yaşamadılar. Reel sektör yeni yıla beraber stokları iyice azalıp mecburen hammadde ya da ara sermaye malı alımı (büyük oranda ithal) yapmaktan zorunda kaldığında bir test daha yaşayacak.

Rusya kaynaklı doğalgazı Türkiye ve Avrupa'ya taşımak amacıyla geliştirilen TürkAkım Projesi'nin 2020'de hayata geçmesi öngörülmüyor. Deniz bölümü tamamlanan proje bittğinde Türkiye bölgenin önemli enerji oyuncularından biri olacak.



Enerjide yeni adres Türkiye

Hem güneyden hem kuzeyden

Türkiye ile Rusya arasındaki yıllık ticaret hacmi 2017'de yüzde 30 arttı. 2018'in ilk altı ayını geçtikten sonra yılın aynı dönemi ile kıyasladığımızda, Rusya'nın Türkiye'ye ihracatının yüzde 35.5, ithalatının ise yüzde 46.5 arttığını görüyoruz. Yine Rusya'nın genel dış ticaret hacminde 7'nci sırada olan Türkiye'nin 5'inci sıraya yükseldiğini görüyoruz. Bir diğer önemli husus, Türkiye'nin doğalgaz talebini karşılamak için alternatif bir rota oluşturan TürkAkım'ın Avrupa ayağı tamamlandı-

ğında Türkiye'nin transit ülke olarak konumunu güçlendirecek olması. Petrol ve doğalgaz açısından zengin kaynaklara sahip olmayan ve net ithalatçı konumundaki Türkiye, enerji stratejisinde transit ülke olarak öne çıkıyor. AB'nin Güney Koridoru'nun en önemli kısmı olan TANAP'ı hayata geçirirken, bir diğer büyük proje olan TürkAkım'ı tamamlamak için cabalayan Türkiye, kendi topraklarından doğalgaz geçişinden kazanç elde edecek. Elbette enerji merkezi olma iddiasını da güçlendirmiş olacak.

Çisel İleri / İKV Araştırma Müdürü

TÜRKAKIM Projesi, Türkiye-Rusya ilişkilerini derinleştirirken Türkiye'nin enerjide bölgesel güç olma stratejisi de destekliyor. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Rusya Federasyonu Devlet Başkanı Vladimir Putin'in katılımlıyla 19 Kasım 2018 tarihinde TürkAkım Projesi deniz bölümünün tamamlanması töreni gerçekleştirildi. Proje, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ifade ettiği gibi hem Türkiye-Rusya ilişkileri hem de bölgedeki enerji jeopolitiği bakımından tarihi bir önem taşıyor.

GÜNEY AKIM RAFTA

TürkAkım Projesi ilk olarak Rusya Devlet Başkanı Putin'in Aralık 2014'te ülkemize gerçekleştirdiği resmi ziyarette gündeme gelmişti. Rusya tarafından geliştirilen Güney Akımı Projesi'nin rafa kalktığını belirten Putin, onun yerini TürkAkım Projesi'nin aldığını açıklamıştı. Nitekim iki devlet arasındaki görüşmeler sonucunda Mayıs 2015'te inşaat çalışmaları başlayan proje, aynı yılın kasım ayında Rus uçagının düşürülmesi sonrasında ikili ilişkilerde yaşanan krizden nasibini almıştı. Ancak Türkiye ile Rusya arasındaki ilişkilerin düzelmeye başlamasıyla

TürkAkım Projesi'nin inşaat faaliyetleri de hızlandı.

SEVKİYAT 2020'DE BAŞLIYOR

Rusya kaynaklı doğalgazı Türkiye ve Avrupa'ya taşımak amacıyla geliştirilen TürkAkım Projesi'nin tamamlanan deniz bölümü, Rusya'nın Anapa kentinden çıkarak Türkiye'de Kiyıköy'den giriş yapıyor. Toplam iki boru hattından oluşacak projenin her hattının uzunluğu 930 km ve taşıyacakları gaz miktarı yaklaşık 15.7 milyar metreküp. Doğalgaz sevkiyatına 2020 yılında başlanması öngörülen boru hatlarından biri Türkiye iç pazarına, diğeri ise Avrupa pazarına doğalgazı ulaştıracak.

İLİŞKİLER DERİNLEŞECEK

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın törendeki konuşmasında, TürkAkım Projesi'nin sadece Türkiye açısından değil, komşuları ve çevresi açısından da pek çok avantaj bulunduğunu belirtmesi dikkat çekiydi. Türkiye öncelikle kendi arz güvenliği açısından bu projeye büyük önem veriyor. Nitekim TürkAkım ile İstanbul, Bursa, Kocaeli, İzmir gibi kritik üretim ve ihracat merkezleri yeni bir tedarik hattına kavuşacak. Bunun yanında proje, Rusya ile ikili ilişkilerin derinleştirilmesi açısından da büyük önem taşıyor.

BAŞSAĞLIĞI

Ödemiş 14. ve 16. Dönem Meclis Üyesi

MEHMET BAŞARAN'ın

Vefatını derin bir teessürlü öğreniş bulunuyoruz.

17 Aralık 2018 Pazartesi günü Ahiret yolculuğuna uğurladığımız merhum Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine sabrı cemil ve camiamıza başsağlığı diliyoruz.

İSTANBUL TİCARET ODASI

Yönetim ve pazarlama gurusu Philip Kotler, yükselen piyasa ekonomilerinde işletme fakültelerinin üstleneceği role dair önemli ipuçları verdi. Kotler, "Finans ile pazarlamayı birleştirmek gerekir" dedi.



Finans ve pazarlama BİRLEŞTİRİLMELİ

YÖNETİM ve pazarlama gurusu Philip Kotler, fahri doktora unvanı aldığı İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde yükselen piyasa ekonomilerinde işletme fakültelerinin üstleneceği rolü değerlendirdi.

İstanbul Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde düzenlenen Dünya Pazarlama Zirvesi (World Marketing Summit-WMS) için İstanbul'a gelen Kotler, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde de Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Özgür Çengel ile Ticaret Uygulama ve Araştırma Merkezi (TUTUM) ekibinin sorularını cevaplandırdı. Yükselen piyasa ekonomilerinde işletme fakültelerinin üstleneceği role dair önemli ipuçları veren Kotler, "Finans ile pazarlamayı birleştirmek gerekir. Bunun için atılması gereken ilk adım, takım oluşturmaktan geçiyor" dedi. Takımların disiplinli bir yapıda yol alması gerektiğine dikkat çeken pazarlama gurusu, "Bu takımın içerisinde sadece pazarlamacılar olmamalı. Beyin fırtınası oluşturacak bir ekip planı ile hareket edilmeli. Buradan çok iyi fikirler çıkar" mesajını verdi.



ÖĞRENCİLERE PROJE

İşletme fakültelerinde eğitimin sadece sınıflarda yapılmaması gerektiğini söyleyen Kotler, "Bence işletme okullarında öğrencilere projeler verilmeli. Öğrencilerden, 'Türkiye'de iş dünyası ne yapmalı' konusunda projeler hazırlamaları istemeli. Öğrencilerin global düşüncesinin yolu açılmalı. Belirli bir şirketin neden lider olacağı konusunda denemeler yapmaları teşvik edilebilir. Teknoloji de bu işin içinde olmalı" diye konuştu.

STRATEJİK PLAN NE OLMALI?

Kotler, yerel markaların (firmaların) stratejik planının nasıl olması gerektiği

konusunda da şu değerlendirmede bulundu: "Dünyada olup biteni takip ediyorsunuz. Hindistan'da gördüğüm bir yerel firma, Unilever ülkeye gireceği için oldukça endişeliydi. Fakat oradaki yerel firmaların bazıları oldukça akıllıydı, çünkü sattıkları ürünlere daha düşük fiyat belirlediler ve yerel halkı tanıdıkları için onlara hitap eden hoş ritimli şarkılar bestelediler. Böylelikle büyük firmaların önüne geçecek bir hamlede bulundular. Bu durum bize, yerel firmalara yardım edebileceği umudu veriyor. Onların işlerinin nasıl yürüyebileceği, yerel halkın veya müşterinin neleri sevebileceği gibi. Yerel firmalar, '200 yıldır buradayız' diyebilir, fakat Unilever bunu diyemez. Bu durum umutsuz bir senaryo sunmamalı. Bu, sizin yöneldiğiniz olduğunuz kategorilere bağlı. Yerel için bir bütçeniz olmayabilir ve bir değişikliğe gidemeyebilirsiniz, fakat müşterileri daha kişisel yönde ödüllendirebilir ve fayda sağlayabilirsiniz. Büyük firmalar daha iyisini sunabilir, fakat yerel firmalar kendi müşteri yapısını daha yakından takip edebilir ve anlayabilir."

Lefke bezi ile seri üretim başlıyor



İstanbul Ticaret Üniversitesi, Bilecik'in Osmanlı Belediyesi ile birlikte yürüttüğü Lefke bezi projesinin ikinci aşamasını başlattı. Geleneksel yöntemlerle yeniden dokunmaya başlanan yöreye özgü Lefke bezi, şimdi de konfeksiyon ve ev tekstili ürünlerine dönüşecek.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi ile Osmanlı Belediyesi arasında imzalanan protokol uyarınca Lefke bezinin ekonomik bir değer olarak yöreye yeniden kazandırılması için yürütülen projenin ikinci aşaması başlıyor. Bir yıllık çalışma sonrası yeniden üretimine başlanan Lefke bezi, geleneksel tasarımlar ve motiflerin modern tekniklerle yeniden yorumlanmasıyla konfeksiyon ve ev tekstili ürünlerine dönüşecek.

İHRACAT AŞAMASINDA

Lefke bezi projesinin ikinci aşaması için Osmanlı'yı giden İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü akademisyenleri, Lefke bezi dokuma eğitimi alan kursiyerlere projenin ikinci aşamasında neler yapılacağını anlattı. Bölüm Başkanı Prof. Dr. Habip Dayıoğlu, projeye yöreye özgü geleneksel bir ürün olan, ancak zamanla üretimi sonlanan Lefke bezinin katma değeri bir ürün olarak ekonomiye yeniden kazandırılmasının hedeflendiği söyledi. İlk aşamadan başarıyla tamamlandı, Lefke bezi üretiminin yeniden başladığını ve yurt dışına bile ihraç edilir noktaya geldiğini hatırlatan Prof. Dr. Dayıoğlu, tasarlanacak ve seri üretilen yapılacak konfeksiyon ve ev tekstili ürünleriyle Osmanlı ekonomisine önemli bir katkı sağlanacağını vurguladı.

RUSYA'DA ÖDÜL ALDI

Osmanlı Belediye Başkanı YMM Müdür Şahin de İstanbul Ticaret Üniversitesi, İŞKUR ve Milli Eğitim Müdürlüğü ile birlikte yürütülen projenin birinci aşaması sayesinde tarihi Romalılar dönemine kadar dayanan Lefke bezini tekrar üretirecek, ihraç eder konuma geldiklerini söyledi. Şahin, kursiyerlerin eğitimleri boyunca İŞKUR desteklerinden yararlandığını ve ürettikleri ürünlerle ev ekonomisine destek sağladıklarını da belirtti. Şahin, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Lefke bezini Rusya'da genç tasarımcılar festivalinde sunduğunu ve ödül kazandığını da hatırlattı.



Tekstil fabrikasına dönüşecek

Müdür Şahin, 10 tezgah aralık başladıkları Lefke bezi üretiminde çok ciddi bir talep artış olduğunu belirtti, "Üretim hacmini artırıyoruz. Dokuma tezgahı sayısını 10'dan 20'ye çıkarıyoruz. İlerleyen dönemde tekstilde baskı ve seri üretim aşamasına geçmek için İstanbul Ticaret Üniversitesi ile çalışmamızı sürdürüyoruz. Kısa sürede Lefke bezi üretim kapasitesi yüzde 300'lük bir artış hacmine erişecek. Proje ileride tekstil atölyesine, küçük ölçekli de olsa tekstil fabrikasına dönüşecek" dedi.



Prof. Dr. Ekmekçi'ye Kristal Baret ödülü

İSTANBUL Büyükşehir Belediyesi tarafından sosyal sorumluluk, proje ve iyi uygulama örnekleri sergileyen sektör temsilcilerine 7 ayrı kategoride verilen 'Kristal Baret Ödülleri' sahiplerini buldu. Toplam 20 ödül, '2. Uluslararası İş Sağlığı ve Güvenliği Kongresi ve Fuarı-İOHS EXPO'nun ardından sahiplerine verildi. Üniversite kategorisinde Kristal Baret Akademisyen Ödülü'ne, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. İsmail Ekmekçi layık görüldü. Prof. Dr. Ekmekçi'ye ödülünü, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Hayri Baraçlı takdim etti. Ödül törenine İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman da katıldı.



MOBILE WORLD CONGRESS

**Barcelona - İspanya
25-28 Şubat 2019**

- Ağ Teknolojileri
- Akıllı Bağlantı
- Dijital Güven, Sağlık
- Donanım Teknolojileri
- Mobil Yazılımlar ve Uygulamalar
- Nesnelerin İnterneti - IoT
- Yapay Zeka - AI

TÜRK MOBİL İLETİŞİM SEKTÖRÜNÜ DÜNYA İLE BULUŞTURAN PLATFORM

Mobile World Congress Barcelona

- Mobil endüstri ve teknolojiler alanında dünyanın en büyük ve prestijli fuarı
- 8 hall'den oluşan 100.000 m² net fuar alanı
- Sektörün dev global firmalarının içinde yer aldığı 2.400 fuar katılımcısı
- Dünyanın her yerinden 107.000'i aşkın ziyaretçi ile mobil dünyanın her alanında faaliyet gösteren profesyonellerle görüşme
- Yeni teknolojiler ve yenilikçi ürünleri yerinde inceleme imkanı

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
- Stand büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- Videowall'da tanıtım filminin gösterimi
- ConnecTurkey platformunda sunum imkanı
- Fuar süresince iletişim araçları ve ikram hizmetleri

Ödeme Planı

- Minimum stand alanı: 6 m²
- Katılım bedeli: 8.400 TL/m²
- 1. Ödeme: 2.000 TL/m²
- 2. Ödeme: Katan 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.

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 unvanı ve "MOBILE WORLD CONGRESS 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Akif Gönülcü - Gökçe Coşkun - Dr. Murat Özturan
Tel : 0212 455 61 19 - 455 65 09 - 455 65 62
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - gokce.coskun@ito.org.tr
murat.ozturan@ito.org.tr
www.ito.org.tr

İstanbul Ticaret Üniversitesi, 2019 yılı beklentilerinin ele alındığı 'Ekonomi ve Yatırım Zirvesi'ne ev sahipliği yaptı. Ekonomiye yön veren isimler, 2019'da ekonominin hızla toparlanacağına ve yatırımların hızlanacağına işaret etti.



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ, EKONOMİ VE YATIRIM ZİRVESİ DÜZENLEDİ

Ekonomiye yön verenler 2019 için umutlu konuştu

Ekonominin tüm yükünü kamu bankaları üstlendi

VakıfBank Genel Müdürü Mehmet Emin Özcan, 2018 yılında ekonominin tüm yükünü neredeyse üç kamu bankasının üstlendiğini belirterek, "Buna Vakıf Katılım ve Ziraat Katılım" da eklemek lazım. Kamu bankaları, hayatı bir fonksiyonu yerine getirdiler, ekonominin tüm yükünü omuzlarına aldılar" dedi. Türkiye ekonomisinin, özellikle yılın ikinci yarısında döviz kuru üzerinden spekülasyonlara maruz kaldığını hatırlatan Özcan, "Ekonomimiz bu

süreçte, temellerinin ne kadar güçlü olduğunu kanıtlamış oldu. Gelişen noktada, döviz kurları dengelendi, enflasyonda artış trendi kırıldı, düşüş trendine geçti. Su an dengelenme sürecini yaşıyoruz" diye konuştu. Özcan, önümüzdeki yıl en az yüzde 2.3 Gayri Safı Yurtiçi Hasıla (GSYH) büyümesi beklentilerini, buna göre sektörün toplam kredilerinin de 2019'da büyümeye devam edeceğini öngördüklerini dile getirdi.

KOBİ'lere ihracat desteğimiz artacak

Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, 2018 yılında ihracata olan desteği yüzde 13-14 seviyesinde artırdıklarını, çalıştıkları ihracatçıları arasında KOBİ'lerin payının yüzde 53 iken, yüzde 70'e ulaştığını vurguladı. Konuşmasında, 2018 yılının ikinci yarısı ve 2019'da öne çıkan konuyu ticaret savaşları olarak açıklayan Yıldırım, "Ticaret savaşları 2019 yılında da dünya ekonomisinin büyümesine etki edecek bir tehdit. Türkiye gelişmekte olan ülkeler arasında, pozitif ayrışmanın

bir yolunu bulmalı. Önümüzdeki yıl, uluslararası alanda da algı yönetimi ile ticaret yönetimi konusuna mesgul olmamız lazım. Ticaret savaşlarında, Çin'in daha çok ABD'den mal alacağını, ABD'nin de 90 gün süreyle ilave vergi getirmeyeceğini söylemiş olması, riski biraz hafifletti" dedi. Yıldırım, Türkiye'de üst üste üç yıldan fazla düzenli ihracat yapan 15 bin ihracatçıdan 11 binini kavradıklarını bildirerek, önemli ölçüde ihracatçıları Eximbank şemsiyesi altına aldıklarını anlattı.

Yatırım esnekliği yükseldi

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, son açıklanan verilerin Türkiye'nin yatırım esnekliğinin yükseldiğini gösterdiğini belirterek, "Bu, kayda alınması gereken bir veridir" dedi. Dünyanın, 2008 finansal krizi sonrası ekonomik sistemine attığı yaranın, ancak 10 yıl dayanabildiğini ve şimdi açılar vermeye başladığını vurgulayan Kaan, "Ekonomik parametreleri finansal kurların ve sınırların içinde eritmek yanlış. Çözüm, sistemin yanlış işlediği kısımları kabul etmek ve yama atmak yerine radikal çözümler

üretmekten geçiyor" dedi. Kaan sunları şöyleledi: "Kara mekanizmalarında makro değişkenler, sürekli göz önünde olmalı. Son açıklanan veriler bize gösterdi ki, ülkemizin yatırım esnekliği yükseldi. Bu, kayda alınması gereken bir veridir. Belli ki yatırım algısı ile risk ve tehdit algısı birlikte hareket ediyor. Ancak, günümüzde başka bir mekanizma daha işliyor. Tehdit, bir gerçeklik olgusundan ziyade, kimi zaman siyasi bir algı yönetimi aracıdır. İktisadi birimler, karar ve yatırım süreçlerini değerlendirirken tehdit algısını, siyasi çevreyi iyi analiz ederek oluşturmalı."

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İtibar ve Derecelendirme Uygulama ve Araştırma Merkezi İle Borsa ve Yatırım Topluluğu tarafından düzenlenen 2019 Ekonomi ve Yatırım Zirvesi, ekonomiye yön verenleri buluşturdu. İş ve finans dünyası ile sivil toplum örgütlerinden önemli isimlerin katıldığı zirvede, 2019 beklentileri değerlendirilirken, ekonominin hızla toparlanacağına ilişkin önemli mesajlar verildi.

TÜRKİYE ARTIK DAHA GÜÇLÜ

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve İTO Meclis Başkanı Özgür Oran, açılışta yaptığı konuşmada, "2019'da dünya daha çetin ama Türkiye daha güçlü. Çünkü ülkemiz, içinde bulunduğu coğrafyanın karşılığından, dünyadaki çalkantılardan her defasında büyüyerek çıkmayı başarıyor" dedi. Son yıllarda hem ekonomik hem siyasi hem de sosyal anlamda çok derin bir dönüşüm yaşandığını ifade eden Oran, sunları şöyleledi: "Avrupa Birliği çatırıyor. Yunanistan'la başlayan sarsıntı, en son İngiltere'nin Brexit süreci ile daha da derinleşti. Avrupa ve Japonya, ekonomiyi hâlâ doğrultmadı. Pek çok ülkede negatif faiz uygulaması hâlâ sürüyor. ABD, dünyadaki ticari düzeni kökten değiştirmeye kararlı adımlar atıyor. Çin ile yaşadığı ticaret savaşları tüm dünyadaki ekonomik ilişkilerin de temel belirleyicisi olacak. Çin, ekonomik büyümede tikelemeye başladı." Oran, "Üçüncü çeyrekte Türkiye ekonomisi her şeye rağmen büyüme kaydetti. 2019 yılı için de hedefimiz en az yüzde 2.3 büyümek" diye konuştu.

MAKROEKONOMİK PERFORMANS

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren de gelecekte ekonomik analizlerin ülkelerin makroekonomik performansını açıklamaya yetmediğini söyledi. Enflasyon oranı, faiz oranı ve döviz kurunun, iş dünyasının, finansal piyasaların, kamu ve dış ekonomik sektörün yapısını ve dinamiklerini yansıttığını belirten Ekren, "Bu değişkenler seti, farklı göstergelerden etkilendiği gibi birbirlerini de etkiliyor. Bu nedenle, bu göstergeler ekonomilerin en önemli fiyatlama davranışını, dolayısıyla nispi dengelerini yansıtır" dedi.

Türkiye, sermaye piyasaları ile gelişir

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) Yönetim Kurulu Başkan Vekili Dr. Alp Keler, Türkiye'nin, sermaye piyasalarının büyümesi ile gelişeceğini söyledi. Gelişmiş ülkelerde Türkiye'de sermaye piyasalarının kıyaslayarak Keler, "2018'in kışım ayı itibarıyla hisse senedi, pay, borçlanma aracı, kira sertifikaları, varlığa dayalı menkul kıymet gibi birliğimiz üyeleri tarafından ihraç edilmiş bütün menkul kıymetlerin halka açık kısmının bugünkü büyüklüğü 400 milyar lira. Dünyadaki örneklerle kıyasladığımızda kat edilecek çok yolumuz var" dedi.

NATPE MIAMI

Miami - A.B.D.
22-24 Ocak 2019

**İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU İLE
A.B.D. KITASININ LİDER DİZİ, FİLM, İÇERİK FUARI
TİCARET HEYETİNDE YERİNİZİ ALIN!
{21-25 Ocak 2019}**

Katılımcı Profili

- Animasyon, belgesel, format, sinema filmi, TV dizisi sektörlerinden dağıtıcılar, yapımcı firmalar

NATPE 2019

- Sürekli gelişen küresel televizyon endüstrisine 55 yılı aşkın süre verilen hizmet
- A.B.D.'nin en büyük küresel içerik fuarı
- Dizi, film, içerik, TV ve yapımcı sektörünün Latin Amerika'ya açılan kapısı

Ödeme Planı

- Toplam Katılım Bedeli: 7.800 TL
- 1. Ödeme : 4.000 TL
- 2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- Kesin katılım, sözleşme ve İTO'ya 1. ödememizin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi öncelikle dikkate alınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Öğke Coşkun - Mine Güneş
Tel : 0212 455 65 09 - 455 61 06
GSM : 0533 759 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: gokce.coskun@ito.org.tr - mine.gunes@ito.org.tr
www.ito.org.tr

**%70
DEVLET
DESTEĞİ**

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Ekonomi sınıfı uçak bileti bedeli
- 4 gece katwalki dahil konaklama
- Havallanma - otel - havallanma transferleri
- Fuar giriş kartı
- Fuar resmi web sitesi ve kataloğunda firma bilgilerinin yer alması
- İkili görüşme alanı
- İkili görüşme organizasyonu
- İletişim ve ikram hizmetleri
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru işlemleri

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 095
- TL Hesap No : 80814779
- IBAN : TR29 0004 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "NATPE MIAMI 2019 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Gayrisafi yurtiçi hasılda son durum

Türkiye İstatistik Kurumu, 10 Aralık 2018 günü Dönemsel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) üçüncü çeyrek verilerini açıkladı. Bu verilere göre; Gayrisafi Yurtiçi Hasıla üçüncü çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100), 2018 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 1.6 arttı. Üretim yöntemiyle Gayrisafi Yurtiçi Hasıla tahmini, 2018 yılının üçüncü çeyreğinde cari fiyatlarla yüzde 21.8 artarak 1 trilyon 13 milyar 453 milyon TL oldu.

Kur ve enflasyonun etkisi

Görülüşü gibi cari fiyatların içerisinde kur ve enflasyon etkisini de açıkça görüyoruz. Dolar bazında bakıldığında artış yüzde 1.6. Dolar bazında baktığımızda genel olarak 200 milyar doların üzerinde çıkan rakam, üçüncü çeyrekte 187 milyar dolara düşmüş görünüyor. Bu durum bize yurt içerisinde dolar bazında daha önceki rakamların tutturulmadığını ve önemli oranda da altında kaldığını gösteriyor. TL cinsinden yükseliş aslında kurlardaki sert çıkışın fiyatlara yansımından ibaret. Kurlardaki çıkış fiyatlarla yansımaya başlayınca piyasa dolar bazında normal seviyeleri tutturamamış ve daralmış.

İnşaat katma değer azalıyor

Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'yı oluşturan faaliyetler incelendiğinde; 2018 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; tarım sektörü toplam katma değeri yüzde 1, sanayi sektörü yüzde 0.3 artarken, inşaat sektörü yüzde 5.3 azalmış. Ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin toplamından oluşan hizmetler sektörünün katma değeri ise yüzde 4.5 artmış. İnşaat sektöründe



Hikmet BAYDAR

kanayan yara burada da kendini göstermiş. Takvim etkisinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, 2018 yılı üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 2.1 artmış. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, bir önceki çeyreğe göre yüzde 1.1 azalmış. Buradaki düşüş iç piyasadaki daralmayı net bir şekilde gösteriyor.

Yerleşik hanehalklarının ve hanehalkına hizmet eden kâr amacı olmayan kuruluşların (HHKOK) toplam nihai tüketim harcamaları, 2018 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirleme hacim endeksi olarak yüzde 1.1 artmış. Devletin nihai tüketim harcamaları yüzde 7.5 artarken (fiyat artışlarının etkisiyle hacim endeksinden çok yüksek) gayrisafi sabit sermaye oluşumu yüzde 3.8 azalmış.

Mal ve hizmet ihracatı, 2018 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak yüzde 13.6 artarken, ithalatı ise yüzde 16.7 azalmış. İhracattaki artış kurların geçici bir süre sağladığı rekabetçi fiyatlardan kaynaklı da, ithalatı düşüş iç piyasadaki daralmayı açık bir şekilde bize gösteriyor.

İthalattaki daralma daha istikrarlı kurla aşılabiliyor

İthalattaki daralma kurların daha istikrarlı olması, fiyat artışlarının ve piyasaların öngörülebilirliğinin artmasıyla yerini tekrar artışa bırakabilir.



Hava savunma muhribi TF-2000'in beynini oluşturacak ÇAFRAD radar, uzun menzilde su üstü ve hava hedeflerinin tespit ve takibini gerçekleştirecek. Gemide bulunan güdümlü mermiyi yönlendirerek hedefleri imha edecek.

Türkiye'nin yeni radarı kuş uçurtmayacak

Türkiye, çoklu hedef tespit, takip ve imha yetenekleri olan ÇAFRAD ile bu teknolojiye sahip birkaç ülke arasına girmiş oldu.

TÜRKİYE, sınırlı sayıda ülkenin sahip olduğu yüksek teknoloji radar geliştirme ve üretime yeteneğine kavuşuyor. Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB) ve ASELSAN arasında, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın ihtiyacı TF-2000 hava savunma muhribinin ana sensörü olacak milli çok fonksiyonlu aktif faz dizinli radar sisteminin geliştirilmesi için imzalanan Çok Fonksiyonlu Faz Dizinli Radar (ÇAFRAD) Faz-1 Projesi kapsamında önemli bir aşama başarıyla gerçekleştirildi.

TESTLER TAMAMLANDI

Proje kapsamında, ÇAFRAD sisteminin aktif faz dizinli antene sahip Çok Fonksiyonlu Radar (CFR) ve Aydınlatma Radar'ının (AYR) tek yüzü versiyonları olan CFR-1 ve AYR-1 sistemleriyle elektronik tarama yapan dönmeyen tipte antene sahip IFF sisteminin oluşan Teknoloji Gösterim Prototipi'nin geliştirilmesi hedeflendi. Fabrika kabul testleri başarıyla tamamlanan ÇAFRAD sistemi, geçici kabul testleri için kasım ayında TCG Gökse (F-497) Fırkateyni'nin helikopter pistine konuşlandırıldı. Gemideki Evolved Sea Sparrow Missile (ESSM) füzesine entegre edildi.

HEDEF UÇAK ŞİMŞEK

Projenin son adımı olan atışlı testler de gerçekleştirildi. CFR-1 Sistemi, Türk Havaçılık ve Uzay Sanayii (TUSAŞ) tarafından üretilen yüksek hızlı hedef uçak Şimşek'i tespit ve takip ederken, AYR-1 Sistemi ESSM füzelerinin güdüm ve aydınlatmasını yaptı. Böylece hedef uçak Şimşek, yüksek hassasiyetle ve ilk seferde başarılı şekilde imha edildi.



Uzun menzilli hava resmi

ÇAFRAD, TF-2000 gemisinin üzerine konulacak ve geminin beyni olacak. Radar, uzun menzilde su üstü ve hava hedeflerinin tespit ve takibini gerçekleştirecek. Gemide bulunan güdümlü mermiyi yönlendirerek bu hedeflerin imhasını sağlayacak. ÇAFRAD içindeki radar sistemleri, platformlara ayrı ayrı entegre edilebilir. Söz konusu sistemler hep birlikte iken uzun menzilli hava resminin detaylı olarak oluşturulmasına ve eş zamanlı birçok görevin icrasına imkan sağlıyor.

Teslimat 2023'te

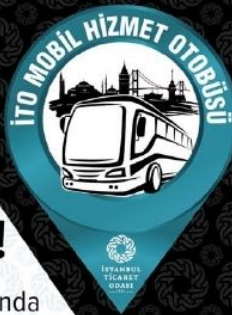
ÇAFRAD teslimatlarının 2023'te başlaması hedefleniyor. ÇAFRAD sisteminin başarıyla test edilmesi Türkiye'nin radar ve elektronik harp sistemlerinin geliştirilmesine yönelik kabiliyetlerde geldiği noktayı göstermesi açısından önem taşıyor. Türkiye, ÇAFRAD sisteminin geliştirilmesi sayesinde bu teknolojiye sahip birkaç ülke arasına girmiş oldu.

Devir, ticarete kolaylık devri!

İTO MOBİL HİZMET OTOBÜSÜ ŞİMDİ YANI BAŞINIZDA!

Hizmetlerimiz İstanbul'un farklı meydanlarında sizi bekliyor, hayatınız kolaylaşıyor.

- 4 Dilde Faaliyet Belgesi
- Sicil Gazetesi Onayı
- Bağ-Kur Belgesi
- Oda Kimlik Kartı
- İmza Tasdiki
- Çıkraklık Belgesi Onayı
- Aidat Tahsilatı



ANADOLU YAKASI HAFTALIK DURAK PLANI

PAZARTESİ	İMES SANAYİ SİTESİ
SALI	İMES SANAYİ SİTESİ
ÇARŞAMBA	ATAŞEHİR MEYDANI
PERŞEMBE	TUZLA BİRLİK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ
CUMA	YEDPA İŞ MERKEZİ

ito.org.tr | 444 0 486

İTO MOBİL HİZMET OTOBÜSÜ



İSTANBUL
TİCARET
ODASI



Yerli 'transformer'da hedef ihracat

TÜRK Silahlı Kuvvetleri (TSK) unsurlarının nehir ve akarsuları güvenli aşmasını sağlayan ve 'transformer' benzetmesi yapılan Samur, Türk savunma sanayinin ilk özgün tasarım ve geliştirme projesi olarak başarıyla görev yapıyor. Proje başarıyla gerçekleştirilen ve bu alanda sayılı firma arasına giren FNSS, önümüzdeki dönemde ihracat hedefliyor. Samur Seyyar Yüzücü Hücum Köprüsü, muharebe

sahasında sulu açıklıklardan süratle ve emniyetle geçişi sağlayacak bir nakliye takımı ve köprü sistemi olarak tasarlandı. Samur'un, suda hafif, karada dayanıklı olması için özel malzemeler seçildi ve özel teknikler uygulandı. Birlerce parçadan oluşan karmaşık bir sistem olmasına rağmen Samur, arayüzü sayesinde kolayca kullanılabilir. Suda ise bir joystick ile idare edilebiliyor ve 360 derece her yöne hareket ettiriliyor.

Bayraktar TB2 'denize açıldı'

Silahlı insansız hava aracı (SIHA) Bayraktar TB2, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı envanterine girdi. Bugüne kadar Kara Kuvvetleri Komutanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü ve Jandarma Genel Komutanlığı'na İHA ve SIHA teslimatları gerçekleştirilen Baykar, son olarak Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na Bayraktar TB2 SIHA kazandı. Bayraktar TB2 SIHA'ları, Çanakkale'de göreve başladı.

Kutuda güneş

'Kutuda güneş' sistemi lityum pillerin pabucunu dama atacak gibi. Sistem ile 2 bin 200 dereceye kadar ısıtılabilen silikondan yayılan ışık, elektrik enerjisine dönüştürülüyor. Buluşun en önemli özelliği ise elektrik enerjisinden ziyade ısıyı depolaması.

AYŞE BAŞAK

YENİLENEBİLİR enerji dünyanın geleceği ve çevrenin korunması açısından çok önemli. Yaşamın devam edebilmesi buna bağlı! Yenilenebilir enerji kaynakları olarak bildiğimiz rüzgar ve güneş enerjisi ise önemli bir sorunu içlerinde barındırıyor: Güneş battığında veya rüzgar esmediğinde enerji akışı duruyor. Bu sebeple bu tip enerji kaynaklarının yüksek kapasiteli, enerji depolayan sistemlerle birlikte kullanılması gerekiyor. Eğer gelecekte sadece yenilenebilir enerji kullanılacak ise -ki öyle olacağı benziyor- bu enerjiyi bir şekilde depolayarak kesintiyi uğradığı zamanlarda depodan kullanabilmeliyiz.

Günlük yaşamda en çok tercih edilen ve tüketiciler tarafından da bilinen pil türü lityum pil. Avustralya'da Tesla firmasının inşa ettiği 'dünyanın en büyük

pili' de herhalde bu sebeple lityum pil teknolojisi ile inşa edildi. Ancak lityum pillerin de pek çok dezavantajları var.

SİLİKONDA DEPOLANIYOR

ABD'nin ünlü bilim kurumlarından MIT'den bilim insanları, lityum pillerin pabucunu dama atacak yeni bir teknoloji geliştirdi. Bu pil sistemine 'kutuda güneş' diyorlar. Enerji eriyik haldeki silikonda depolanıyor. Enerjiyi kullanırken de yaydığı parlak ışıktan istifade ediliyor.

Bilim insanları bu teknolojiyi geliştirirken hali hazırda var olan bir yöntemden faydalanmışlar. Erimiş tuz ile çalışan pillerin teknolojisi TEGS-MPV, termal enerji sebebiyle depolama, çoklu bağlantılı fotovoltaik teknolojisi diye isimlendiriliyor. Bu yeni bir teknoloji değil ve çözülememiş bazı sorunları var. En önemlisi eriyik haldeki

tuzun ısınmı yükselmesi ile yıpranıyor oluşu.

2.200 DERECEDEKİ IŞIK

Bilim insanları, 538 derece sıcaklıktan sonra bozulmaya başlayan tuzdan vazgeçip uzun çalışmaların sonunda 2 bin 200 dereceye kadar ısıtılabilen silikonda karar kıldılar. Denemelerinde iki adet grafitten yapılmış hazne kullanıyorlar. Burada silikon ısıtılarak iki depo arasında dolaştırılıyor. Isıtılan silikondan enerji elde etmek ise ısıtılan tuzdan farklı bir yöntem ile yapılıyor. Isıtılan tuz yönteminde bildiğimiz su kaynatma ve buhar ile türbin döndürerek enerji elde edilirken, silikonlu metotta şaşırtıcı bir şekilde silikonun o sıcaklıkta yaptığı ışıyı kullanılıyor. Silikondan yayılan ışık, güneş pilleri ile yakalanarak elektrik enerjisine dönüştürülüyor. İşte bu yüzden olsa gerek yöntemin ismine 'kutuda güneş' demişler!



Yolcu ile araç arasında köprü kuruyor

DAHA ziyade ev ürünleri ile tanıdığımız Bosch, günümüzde otomobillerin parçalarının üretimi konusunda en büyük tedarikçilerden biri. Şirket, ileri yıllarda sürücüsüz araçların da üretiminde rol oynamayı hedefliyor.

Oluşturdukları ve üzerinde çalıştıkları konsept, dört kişilik bir

araç. Yolcular birbirine dönmüş olarak yolculuk ediyor. Araçta kablosuz internet bağlantısı bulunuyor. Hava durumu ve yol-trafik bilgisi veren bir ekran düşünüyor. İçerideki kamera sistemleri, örneğin eğer bir yolcu çantasını araçta unutursa bunu haber veriyor. Ya da araçta çöp

varsa, temizlik gerektirecek bir kirlenme varsa sistem bunu da bildiriyor.

CEP TELEFONU İLE İNTEGRE

Şirketin sorumlusu Dr. Markus Heyn, gelecekte tüm sürücüsüz araçlarda Bosch üretimi dijital hizmetlerin kullanılacağını iddia ediyor. Cep telefonu teknolojisi ile entegre edilmiş olan bu sistem, yolcu ile araç arasında her türlü köprüyü kuruyor. Yolcu, aracın bulunduğu noktaya gelişini, nerede, ne zaman olacağını takip edebiliyor. Şirket, önümüzdeki 10 senede şehirlerde bu tip araçların taksi veya dolmuş gibi kullanılacağını belirtiyor.



Elektriği depolamaktan daha ucuz

Kutuda güneşin en önemli özelliği, elektrik enerjisinden ziyade ısıyı depolayarak ısıyı. Bu yöntemle ısıyı depolamak elektriği depolamaktan çok

daha ucuza mal oluyor. Projenin liderliğini yürüten Asegun Henry, aslında bu yöntemin uzun süredir bilindiğini, ancak doğalgaz ile rekabet edebilecek

bir hale daha önce gelinmediğini söylüyor. Şimdi hapsedilen ısı miktarının doğalgaz ile elde edilen enerjinin maliyeti ile başa çıkabilecek

boyutlara ulaştığını belirtiyor. Ekibin söylediğine göre böyle bir tane hazne, 100 bin nanenin tükettiği elektriği depolayabiliyor.



Satürn'ün halkaları hızla yok oluyor

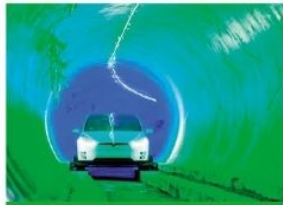
BİLİM adamları, Güneş Sistemi'nin en büyük ikinci gezegeni Satürn'ün yörüngesindeki halkaların öngörülen çok daha hızlı şekilde yok olduğunu bildirdi.

Amerikan Havacılık ve Uzay Ajansı NASA'dan yapılan açıklamada, Cassini keşif aracının, Satürn'ün halkalarını oluşturan toz ve kayaların, gezegenin

manyetik alanının etkisiyle hızla yüzeye doğru çekildiğini ve bu yüzden halkaların hızla yok olduğunu tespit ettiği belirtildi.

NASA'nın Goddard Uzay Uçuş Merkezi'nden James O'Donoghue, Voyager 1 ve 2 keşif araçlarının, daha önce yaptığı ölçümlerde, halkalardan her yarım saatte

bir olimpiik havuz büyüklüğünde buzun çözüldüğünü belirlediğini hatırlatarak, şu bilgiyi verdi: "Bu veri, halka sisteminin 300 milyon yılda tamamen yok olacağını gösteriyor. Halkaların ömrünün 100 milyon yıldan az olacağını anlıyoruz. Satürn'ün toplam ömrünün 4 milyar yıl olduğu düşünüldüğünde bu oldukça kısa bir süre."



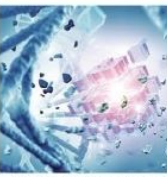
Musk'tan yeni girişim

TEKNOLOJİ şirketi Tesla'nın İcra Kurulu Başkanı Elon Musk, yüksek hızla ulaşımın çığır açması beklenen yeraltı tünellerinin açılışını yaptı.

Musk, Los Angeles'da elektrikli Tesla X aracının modifiye edilmiş modeliyle yine kendisine ait Boring şirketinin inşa ettiği prototip yeraltı tüneline deneme sürüşünü tamamladı.

İçerideki neon ışıklarla aydınlatılan tüneldeki sürüş sırasında saatte yaklaşık 80 kilometre hızla yol alan Musk, hedeflerinin tünelde saatte 240 kilometre hızla ulaşmak olduğunu söyledi.

Nesneler artık nano ölçekte şekillenecek



ABD'de bilim adamları, üç boyutlu nesneleri nano ölçekte farklı şekillerde üretmenin yöntemini buldu. Massachusetts Teknoloji Enstitüsü

(MIT) araştırmacıları, bir metrenin milyarda biri büyüklüğü ifade eden nanometre ölçeğindeki nesnelere her türlü biçimi verebilecek bir metod geliştirdi.

Hassas lazerle oluşturulan polimer iskelelerle metallerden kuantum parçalarına ve DNA'ya kadar her türlü malzemeyi istenilen formda inşa edilebildiklerini belirten araştırmacılar, söz konusu yöntemin her türlü materyali nano ölçekli hassasiyetle üç boyutlu modele aktarabildiklerini ifade etti.

İSTANBUL TİCARET ODASI'NA AİT İLANLAR

İLAN.GOV.TR'DE

YAYINDA!



İstanbul Ticaret Odası'nın yurtiçi ve yurtdışında düzenlediği fuar etkinliklerine ilişkin duyurular Basın İlan Kurumu'nun İlan portalı www.ilan.gov.tr'de...

www.ilan.gov.tr "Kurum Harici İlanlar" kategorisinde yer alan İTO sayfasından, fuarlara ait bilgi ve görsellere ulaşabilirsiniz.





UEFA Avrupa Ligi'nde rakipler belli oldu

TÜRKİYE'den Fenerbahçe ve Galatasaray'ın mücadele edeceği UEFA Avrupa Ligi son 32 turunda maç programı açıklandı. Son 32 turun ilk maçlarında Fenerbahçe ile Rusya ekibi Zenit, 12 Şubat Salı günü, Galatasaray ile Portekiz temsilcisi Benfica da 14 Şubat Perşembe günü saat 20.55'te karşılaşacak. İki takımın da deplasmanda oynayacağı rövanş karşılaşmaları ise 21 Şubat Perşembe günü yapılacak. Fenerbahçe'nin Zenit'e konuk olacağı mücadele TSL 20.55'te, Galatasaray'ın Benfica ile deplasmanda oynayacağı müsabaka TSL 23.00'te başlayacak.

Sporda yılın 'en'leri

CEVRİMİÇİ araştırma şirketi DORInsight'ın yaptığı araştırmaya göre spor dünyasında 2018 yılının en iyileri belirlendi. 2017-2018 sezonu Spor Toto Süper Lig'in en iyi futbolcusu Galatasaraylı Fernando Muslera, yılın basketbolcusu ise Fenerbahçe Beko takımı oyuncusu Ahmet Düberoğlu oldu. Ali Koç'un Fenerbahçe Spor Kulübü Başkanı olması yılın spor olayı, Türkiye'nin yılın en iyi antrenörleri futbolda Galatasaray Teknik Direktörü Fatih Terim, basketbolda ise Fenerbahçe Beko Basketbol Takımı Başantrenörü Zeljko Obradovic olarak açıklandı. Şirketin 28 Kasım-5 Aralık tarihlerinde yaptığı araştırmaya, 4 bin 392 kişi katıldı.



Erciyes 30 bin kişiyi ağırladı



TÜRKİYE'nin önemli kış sporları ve turizm merkezlerinden Erciyes Dağı'nı, sezonun ilk hafta sonu 30 bin kişi ziyaret etti. Kayseri Büyükşehir Belediyesi Erciyes A.Ş.'den yapılan açıklamaya göre Erciyes; son teknoloji tesisleri, ulaşım imkanları, uluslararası standartlarda pistleri, modern sosyal ve konaklama tesisleri ile kayak sezonuna başladı. Suni karlama tünellerinin katkılarıyla başlatılan sezonda kayak severler, Erciyes'te sezonun ilk kayığını yaptı. Hafta sonunu fırsat bilen 7'den 70'e binlerce ziyaretçi Erciyes'teki tesisleri kullanarak farklı zorluk derecelerindeki pistlerde kayak yapmanın ve kızakla kaymanın keyfini yaşadı.

Süper Lig'in yerli hocaları

● Galatasaray	Fatih Terim
● Beşiktaş	Şenol Güneş
● Fenerbahçe	Ersun Yanal
● Trabzonspor	Ünal Kahrman
● Başakşehir	Abdullah Avcı
● Bursaspor	Samet Aybaba
● Göztepe	Kemal Özdeş
● Konyaspor	Aykut Kocaman
● Alanyaspor	Sergen Yalçın
● Kayserispor	Hikmet Karaman
● Kasımpaşaspor	Mustafa Denizli
● Sivasspor	Hakan Keleş
● Rizespor	Okan Buruk
● Antalyaspor	Bülent Korkmaz
● Malatyaspor	Erol Bulut
● Ankaragücü	Hakan Dolutaş
● Akhisarspor	Cihat Arslan
● Erzurumspor	Mehmet Özdilek

SÜPER LİG'DE YABANCI TEKNİK DİREKTÖR KALMADI

YERLİYE



Fenerbahçe'de Ersun Yanal'ın göreve getirilmesiyle Spor Toto Süper Lig'de takım çalıştıran yabancı teknik direktör kalmadı. Böylece kulüpler yabancı teknik direktörlere ödediği yüksek ücretlerden de kurtulmuş oldu. Kulüpler hem TL olarak ödeme yapıyor hem de anlaşmazlık durumunda mali yapısına çok fazla zarar vermeden sözleşmeleri feshedebiliyor.

DÖNÜŞ

CEYHUN KUBURLU

S POR Toto Süper Lig'de tüm takımların başında yerli teknik direktörler yer alıyor. Tarihinin en kötü sezonunu geçiren Fenerbahçe'de teknik direktör Ersun Yanal'ın göreve getirilmesiyle Spor Toto Süper Lig'de takım çalıştıran yabancı teknik direktör kalmadı. 16 haftası geride kalan sezonda şu ana kadar görev yapan üç yabancı teknik direktör de Süper Lig'de tutunamadı. Bu durum kulüpler için de olumlu. Çünkü kulüpler yabancı teknik direktörlere Euro cinsinden ödeme yapıyor. Anlaşmazlık durumunda ise yabancı teknik direktörler yüksek tazminat ücretleri talep edebiliyor. Ancak yerli teknik direktörler ile sözleşmeler hem TL olarak yapılıyor hem de anlaşmazlık durumunda çok yüksek ücretler ödenmiyor.

ŞAMPİYONLUK İÇİN

Spor Toto Süper Lig'de son 11 sezonda şampiyonluklarda Türk teknik adamların imzası bulunuyor. Son olarak geçen sezon Galatasaray'da teknik direktör Fatih Terim, şampiyonlukta yerli teknik direktör geleneğini sürdürdü. Ligde şampiyonluk yaşayan son yabancı teknik adam, 2006-2007 sezonunda Fenerbahçe ile mutlu sona ulaşan Brezilyalı Zico olmuştu. Ersun Yanal, Aykut Kocaman, Mustafa Denizli ve Şenol Güneş isimleri de son dönemlerde şampiyonluklarda ismi geçen teknik direktörlerin başında geliyor.

DEĞİŞİME GİDENLER

Spor Toto Süper Lig'de geride kalan 16 haftada 10 takım, teknik direktör değişikliğine gitti. Akhisarspor, Çaykur Rizespor, Büyükşehir Belediye Erzurumspor, Kasımpaşa, Demir Grup Sivasspor, Aytemiz Alanyaspor, Atiker Konyaspor, Kayserispor ve Göztepe birer, Fenerbahçe ise iki kez teknik müdahalede bulundu. Ligde son teknik direktör ayrılmaları Atiker Konyaspor, Kayserispor ve Göztepe'de yaşandı. Atiker Konyaspor'da Rıza Çalımbay'ın yerine Aykut Kocaman göreve getirilirken, Kayserispor'da alınan üst üste dört mağlubiyetin ardından Ertuğrul Sağlam dönemi sona erdi. Kayserispor yeni teknik direktörü Hikmet Karaman yönetiminde çıktığı ilk maçta ligin flaş ekiplerinden Kasımpaşa'yı deplasmanda 3-0 mağlup etti. Göztepe'de de alınan art arda dört yenilgi üzerine Bayram Bektaş ile yollar ayrılırken, sezona Kasımpaşa'da başlayan Kemal Özdeş ile sözleşme imzalandı. Kulüpler için yerli teknik direktörlerle çalışmak daha kolay oluyor. Çünkü teknik direktörler Süper Lig'deki futbol iklimine de hakim. Yabancı teknik direktörün ise alışma süresi bulunuyor. Bu yüzden takımlar sezon içerisindeki değişimlerde tercihleri genelde yerli hocalardan yana kullanıyor.

Mustafa Denizli



Abdullah Avcı



Şenol Güneş

SIAL CANADA 2019

Toronto - Kanada
30 Nisan-2 Mayıs 2019

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



DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR.

SIAL CANADA

- 22.000 m² katılım alanı
- 50 ülkeden 1000 katılımcı
- 60 ülkeden 19.000 ziyaretçi
- Ziyaretçi sayısında %17 artış
- Katılımcı firmaların %97 memnuniyeti

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 araçları ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru işlemleri
- M² katılım bedeli: 3.600 TL



Sibel Tayanc - Çağrı Oluc
Tel : 0212 455 61 11, 0212 455 65 05
Faks : 0212 520 15 26
GSM : 0533 959 30 57
E-posta : sibel.tayanc@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Çorba deyip geçmemek için

Başlığa bakıp da 'çorba' gibi oldukça sade bir yiyecek nasıl oluyor da bu köşenin konusu olabiliyor diye sorabilirsiniz.

Çorbaya sade demekle basit demiş olmuyoruz elbette. İyi bir çorba yapmanın ustalık isteyeceğini de biliriz ve inanırız. Kültürümüzde çorbanın özel bir yeri var. Yemeğe davet ederken bile çorbaya buyurun denilir. Burada aslında mükellef bir yemeğe davet de söz konusu olabilir ama çorba üzerinden mütevazı bir davranış da ortaya koymuş oluruz.

Çorba konusunu gündeme getirmekten maksadımız; yeni jenerasyonun yaklaşımı üzerinedir. Neden çorba kültürü yeni kuşaklarda zenginleşmiyor sorusunun cevabını aramaya yöneliktir. Arayışımız; bu alışkanlığın canlanmasına inandığımız içindir. Çoğunluğun bildiği, yaptığı ve içtiği çorba türü bir elin parmaklarını geçmez. Bu durum böylesine zengin kültüre karşı bir hoyratlıktır aynı zamanda desek, abartmış sayılmayız.

124 tür çorbanız var

Çorba, hemen hemen her millette var. Fakat Türkiye kadar çorbada zengin bir başka kültür olmadığını biliriz. Bilindiği üzere çorbalar, içine katılanlara göre isimlendirilir. Tarhana çorbası, tavuk suyuna çorba, balık çorbası gibi. Aslında çorba; suyu fazla olan bir yemek türü. Fakir için de zengin için de makbul fakat fakir yemeği diye de bilinir. Gerçekinde çorba ile karın doyurulur. Sakatatın bile birçok çeşit çorba yapan bir millettiz biz.

Doktorların, çorba hakkındaki olumlu kanaatlerini hepimiz biliyoruz. Yemekte başlangıç olarak çorbanın mide dostu olduğundan kimsenin kuşkusu yok. Çoğu şehirlerimizde ise çorbaları ile ünlü olmuş lokantalarımız var. Yani birçok sıralayabileceğimiz sebzelerin dolaylı millet olarak çorbayı severiz.

Çorba türlerine kusaca göz atarsak; tahıl, hamur ve undan, baklagillerden, et ve sakatatın, su ürünlerinden, kümes hayvanlarından, yoğurt ve süttan, sebze türlerinden yapıldığını görürüz. Türk Mutfağı Kültüründe Çorbalar isimli çalışmada Mine Arlı ve Hüseyin Gümüş 124 tür çorbanın var olduğunu belirtmişler. Bu, az görülür mütthiş bir zenginlik.

Bu zenginliği yaşatmıyoruz

Şimdi acı sorumuz şu: Ziyafete başlangıcın besmelesi olan çorba kültürüne kendi çocuklarımız ne kadar ilgilidir? Sözgelimi genç jenerasyon paça çorbası türlerini ne ölçüde biliyor tüketiyor? Mercimek ve tarhana gibi yaygın bilinenlerin dışında kaç çorba türü revaçta? Neden bu zenginliği yaşatamıyoruz? Örneğin, kaçımız çocuklarımızı da alıp sabah paça çorbalardan içmeye gidiyoruz, bunu rutin haline getirip alışkanlık murad ediyoruz? Bilindiği üzere alışkanlık küçük yaşta edinilir. Bu türden farklı tadların oluşmasında ise alışkanlık son derece önemli.

Çorba evleri markalaşmalı

Bütün bunlardan çorbayı, çorba türü zenginliğimizi ve oluşan bu kültürü yaşatmayı bütün boyutları ile yeniden kurgulamamız gerektiğini düşünüyoruz. Var olan çorba zenginliğimizi yeniden düzenleyerek çorba evleri türünü markalaştırarak küresel boyuta taşıyabiliriz. Bilindiği üzere çorba, sadece sabah değil, gece yarısı da dahl günün bütün saatlerinde içilebilir bir tür. Bu da pazarlama açısından için en önemli avantajı sayılır.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Laleli sokaklarının bin yıllık sürprizi: Bodrum Camii

Laleli'nin hızlı ticari hayatı ve gösterişli vitrinleri altında saklanan Bodrum Camii, kent bin yıllık tarihine tanıklık ediyor. Kiliseden camiye dönüştürülen ve bir bodrum üzerinde yükselen cami, 10 asırlık ömründe iki büyük yangın atlattı, iki kez de restore edildi.



İSTANBUL Köşe Bucak'ın bu haftaki konluğu Laleli'nin hızlı ticari hayatı, gösterişli vitrinleri altında saklanan bin yıllık bir yapı: Bodrum Camii... Laleli, Mesih Paşa Mahallesi'nde, Sait Efendi Sokağı'nda yer alan bu sıra dışı cami, başlangıçta bir kilisedi ve Bizans döneminde inşa edilmiş, günümüze ulaşmayan bir manastırın parçasıydı.

Laleli sokaklarında biraz dolanıp Bodrum Camii'nin önüne ulaşınca sizi önce büyük bir şaşkınlık sarar. Böyle bir yapıyı Laleli dokusu içinde görmeyi ummazsınız. Oysa karşınıza bin yıllık geçmiş, sıcak görüntüsü ile Bodrum Camii durur. Tüm o modern bina dokusu içinde tarihe tanıklık etmiş bir yapıyla karşı karşıya olduğunuzu hemen anlırsınız. Bodrum Camii ya da onu bir camiye çeviren banisinin adıyla Mesih Paşa Camii'nin hikâyesi de kendisi kadar ilgi çekici.

BİZANS İMPARATORUNUN YEĞENİ

II. Mehmed devri vezirlerinden biri olan Mesih Paşa, II. Bayezid döneminde 1499-1500 yıllarında sadrazamlığa yükselir. Ancak kısa

süre sonra 1501'de vefat eder ve Aksaray'da bugün Vatan Caddesi'nin kıyısında kalan Murad Paşa Camii hazinesine defnedilir. Mesih Paşa ve Murad Paşa, son Bizans imparatoru Konstantin'in yeğenleridir. Müslüman olurlar ve Osmanlı devlet yönetiminde üst kademelere gelirler. Mesih Paşa'nın adı, Gelibolu'da yaptırıldığı cami ve bir Bizans kilisesinden dönüştürüldüğü Bodrum Camii'nde yaşattır. Hadikatü'l Cevami yazan Ayvansaraylı, Bodrum Camii adıyla bilinen bu caminin banisinin Mesih Paşa olduğunu ve yapının altında bir bodrum



bulunduğu için bu adı aldığını anlatır.

BODRUM ÜZERİNDE YÜKSELİYOR

Bugün de yapının sanki bir tepede üzerindeymiş gibi heybetli görünmesini sağlayan üzerinde yükseldiği bu 'bodrum'dur. Söz konusu bodrum aslında Bizans döneminde kilisenin yükseltmesi için inşa edilir ve gömü için kullanılmış bölümdür.

Bin yılı aşkın ömründe çeşitli değişimler yaşayan Bodrum Camii, günümüzde oldukça iyi durumda. Yolunuz Laleli'ye düşerse hem halen cami olarak kullanılan yapıyı hem de altındaki bodrum bölümünü

gezebilirsiniz. Haftaya bu köşede görüşinceye dek iyi gezemez, iyi seyirler...

iki yangın, iki restorasyon

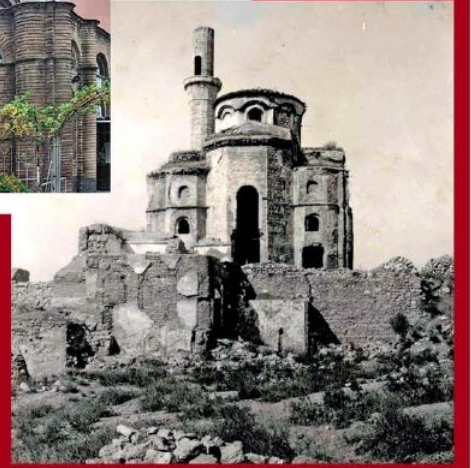
Mesih Paşa tarafından eski ve terk edilmiş Bizans kiliselerinin 'senlendirilmesi' düşüncesiyle camiye dönüştürülen Bodrum Camii'ne, bir minber, ahşap bir minber, bir de kesme taştan minare eklenir. 1782 yangınında zarar gören cami, bu felaketin ardından tamir edilir, ancak 1911'de yaşanan Uzunçarşılı- Mercan- Laleli yangınında yeniden harap olur. Uzun yıllar boyunca metruk halde kalan caminin tamirine 1965'te başlanır. Usulüne uygun yapılmayan bu restorasyon binaya faydadan çok zarar verince durdurulur. 1986 yılında Vakıflar'ın gerçekleştirdiği restorasyon sonrası bina yeniden cami olarak hizmete başlar. O gün bugündür ibadete açık.

Mezar odası olan bodrum

Bodrum Camii, Roma devrine ait, teknik olarak 'rotunda' adıyla anılan, büyük bir yuvarlak binanın yanı başına inşa edilir. Bizans döneminde çapı 30 metreyi aşan bu yuvarlak yapının bir su sarnıcına çevrildiği, 10. yüzyılda üzerine imparator I. Romanos Lekapenos'un kendisi

için saray ve hemen yanına Myrelaion adıyla bir manastır inşa ettirdiği bilinir. İşte bugün Bodrum Camii olarak bildiğimiz yapı bu manastırın kilisesi. Saray ve manastır, bu rotundan üstünde ve yüksek bir konumda olduğu için kilisenin altına da yüksek bir

bodrum katı inşa edildiği düşünülür. Bu bodrum katı, Romanos Allesi tarafından mezar odası olarak kullanılır. Romanos ve ailesi buraya defnedilir. Yapı, 9. yüzyıldan itibaren Bizans mimarisinde yaygın olarak kullanılan kapalı Yunan hacı planında inşa edilir.



Beyoğlu'nda bir huzur mekânı

Beyoğlu İstiklal Caddesi'ne ister Tünel'den ister Taksim'den girilim, şehrin en kalabalık caddesinde buluruz kendimizi.

Kalabalığın en güzel olduğu yerlerden biridir. "Celene git, gidene kal" denilmez burada. Mevlana'nın, "Ne olursan ol, yine gel" çağrısının da bir nevi görüldüğü ve yaşandığı yerdir.

Künkü caddede yürürken dünyanın her ilkesinden farklı ırklara, dillere, dinlere rastlayabilir, sanki her birinin buranın sakinymiş gibi hareket ettiğini görürsünüz. Caddeye Taksim'den girip Tünel'e kadar yürüdükünüzde yahut Karaköy'den tramvay ile caddeye çıkıp da 15-20 adım attıktan sonra başınıza sağa çevirdiğinizde, sizi muhteşem bir huzur mekânının karşıladığını fark edersiniz.

Yeri gelmişken bu bilgiyi de paylaşalım.



Hüseyin ÖZTÜRK

yılında hizmete girer. İstiklal Caddesi'nin Tünel ile buluştuğu ve Galip Dede Caddesi'nin başladığı bu noktada Galata Mevlevihanesi var.

☆☆☆

Galata Mevlevihanesi İstanbul'un ilk mevlevihanesidir. II. Bayezid döneminde 1491 yılında açılır. Bu tarihlerde adı, Kulekapısı Mevlevihanesi, Galip Dede Tekkesi olarak bilinir. Mevlevihane ile birlikte anılan bir eser de Galata

Sarayı Endurun Mektebi.

Afyon Mevlevihanesi Şeyhi Divane (Sema) Mehmed (Çelebi) Dede tarafından İskender Paşa'nın Galata'daki arazisi üzerinde inşa edilir.

Mevlevihane, 1509'daki büyük İstanbul depreminde zarar görür. Ardından çeşitli onarımlar göyerek külliye haline getirilir.

Mevlevihane bir de yangın geçirir. 1765'deki Tophane yangınında da ciddi hasara uğrar ve aynı yıl, Sultan III. Mustafa tarafından onarımı yaptırılır. 1791'de Şeyh Galip Dede'nin meşihatı atanması ve Sultan III. Selim'in yakın ilgisiyle mevlevihane yeniden bakım ve tamirinden geçer. Daha sonra Sultan II. Mahmud ve Sultan Abdülmecid tarafından da külliyeyle ilaveler yapılır.

☆☆☆

1925'te, 677 sayılı kanunla

tekeller kapatılınca, mevlevihanesinin de fonksiyonu sona erer ve semahane 'ilk mektep' olarak kullanılır.

2 Ekim 1946 tarihli Bakanlar Kurulu kararıyla müze olması için Maarif Vekâleti'ne devredilir ve Topkapı Sarayı Müze Müdürlüğü'ne bağlanır. 27 Aralık 1975'te yine bir kararla, Divan Edebiyatı Müzesi olarak ziyarete açılır.

Bu tarihten sonra 2005-2009 arasında Vakıflar Genel Müdürlüğü tarafından kısmen onarımdan geçse de müze hüviyetine kavuşması, İTO Başkanı Şekib Avdagic'in İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Ajansı başkanlığı sırasında olur ve yeniden restore edilip ziyarete açılır.

Bir huzur mekânı olarak Galata Mevlevihanesi'ni görmeyenlerin ve haftanın belli günlerinde sema töreni izlemeyenlerin varsa şu

soğuk günlerde sıcak bir gün yaşayabilirler.

☆☆☆

Bu huzur noktasındaki kültür varlıklarının birkaçından söz edelim.

Semahane: Sema salonu **Şeyhler Türbesi:** Burada Şeyh Galip Dede, İsmail Ankaravi, İsa Dede, Selim Dede, Galip Dede, Hüseyin Dede ve Mehmed Ruhi Dede mefturdur. Ayrıca Kudretullah Dede olarak bilinen Halet Efendi türbesi var.

Hamuşan: 'Sessizler Evi' olarak bilinen mevlevi mezarlığı. Mevlevihanesinin esas kısmı müze bölümü. Burası yazarak anlatılacak gibi değil.

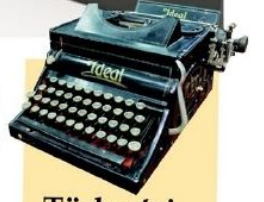
Köklü bir tarih ve medeniyete şahitlik etmek için gezmek ve görmek gerekir. Pazartesi hariç mesai saatlerinde haftanın her günü açık.

MÜZEDE NELER VAR?

- 1871 yılına ait makbuz
- 1920 model hesap makinası
- 1926 yılına ait gümrük beyannamesi
- 1940 model Alman yapımı gümrük beyannamesi ve dilekçe yazımında kullanılan daktilo
- Ölçüm için kullanılan deri ve pirinç metre
- İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği'ne ait 1927 yılı tarihli bir mühür
- Gümrükçülük mesleğine dair çeşitli eski kitaplar



Dünyanın ilk gümrük müzesi *İstanbul'da*



Türkçe'yi güzel konuşmayan gümrükçü olamaz

Müze de çeşitli yıllarda gümrükçüler hakkında çıkan talimatnamelere de yer veriliyor. 1927 yılında yayınlanan talimatnameye göre gümrük müşaviri olmak için şu şartlara sahip olmak gerekiyordu:

- Türk vatandaşı olmak
- 20 yaşını ikmal etmiş olmak
- Türkçe'yi layıkıyla söylemek ve yazmak
- Safi maraz ile malul olmamak
- Hileli iflas ile mahkûmiyeti olmamak

Ticaretin başladığı yıllardan bu yana varlığını devam ettiren gümrükçülük mesleğinin izleri İstanbul'da sürülecek. İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği tarafından açılan gümrük müzesi dünyada bir ilk.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

YÜZYILLARDIR dünya ticaretinin kalbinin attığı İstanbul, dünyada bir ilk olan gümrük müzesiyle gümrükçülüğün tarihine yolculuğa çıkıyor. Osmanlı Devleti'nde resmi olarak 1909 yılında meslek olarak kabul edilen gümrükçülüğün yüzyılları aşan değişimine tanıklık eden müze, özel müze statüsüyle ziyaretçileri ağırlıyor.

İKTİSAT TARİHİ İÇİN KAYNAK

İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği tarafından açılan müze, iktisat tarihçileri için barındırdığı kaynaklarla dikkat çekiyor. Mesleğin 1909 yılında başlayıp Cumhuriyet tarihinde devam eden serüveninin takip edildiği müze, üyelerin eserleriyle gelişimini sürdürüyor. Müze'de; Ceride-i Resmîye, The Journal of Ottoman Studies, Muharrerat-ı Umumiye mecmuaları, Gümrük Rehberi

Dergileri ve 1912 Rüsumat Salnamesi gibi tarihi belgelerle gümrükçülük mesleğinin asırlık izleri sürülebilir.

1909 TARİHLİ BELGE

Müze de en dikkat çeken belgelerden biri, mesleğin doğuşunu sembolize eden 1909 tarihli Gümrük Komisyoncular Talimatnamesi. Müze de ayrıca yarım asırlık daktilolar, hesap makineleri, gümrük komisyoncularına ait üyelik belgeleri, gümrükçülük mesleğine ait eski kitaplar da ziyaretçilerle buluşuyor. Türkiye'nin ve dünyanın tek gümrük müzesi olma özelliğini taşıyan müze, IFCBA Uluslararası Gümrük Müşavirleri Federasyonu'nun üyeleri arasında da biliniyor. Müzenin Türkiye turizmüne katkı sağlaması bekleniyor.



İSTANBUL TİCARET ODASI FUAR ORGANİZASYONLARI İLE HER BÖLGEYE İHRACAT!

**MWC MOBILE
WORLD CONGRESS**

MOBİL İLETİŞİM VE
TEKNOLOJİLERİ

25-28 ŞUBAT 2019

BARCELONA

**JEC WORLD
2019**

KOMPOZİT
SANAYİ

12-14 MART 2019

PARİS

**MIPIM
2019**

EMLAK, GAYRİMENKUL
VE YATIRIM

12-15 MART 2019

CANNES

**HANNOVER MESSE
2019**

SANAYİ, ENERJİ VE
AKIŞKAN GÜCÜ

1-5 NİSAN 2019

HANNOVER

**SIAL
CANADA**

GIDA VE
İÇECEK

30 NİSAN-2 MAYIS 2019

TORONTO

ito.org.tr / (0212) 455 65 00 / GSM: 0533 959 30 57



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882